روزنامه مدیریتی - اقتصادی

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

یکشنبه
۱۰ تیر
۱۳۹۷

Sun. 1 Jul 2018
۱۷ شوال ۱۴۳۹ - سال پنجم
شماره ۱۱۰۰- ۱۶صفحه - ۲۰۰۰۰ریال

www.forsatnet.ir


## «فیات» به ایران برمی‌گردد؟

رئیس انجمن صنفی واردکنندگان خودرو از شروع دوباره فعالیت خودروسازی فیات در کشورمان با ارائه چند محصول مختلف با برنامه تولید مشترک خبر داد. میثم رضایی، با اشاره به همکاری شرکت فیات با کشور آذربایجان و تولید محصول در این کشور...

۷

### یادداشت

## قیمت و قاچاق

هادی حق‌شناس
کارشناس اقتصادی


اگر بخواهیم در مورد قاچاق کالا و ارز صحبت کنیم، باید ابتدا توجه کنیم در شرایطی که قیمت ارز آزاد دو برابر قیمت رسمی آن است، با هیچ مکانیزمی نمی‌توان جلوی قاچاق کالا و ارز را گرفت. همچنان که وقتی قیمت خرید تضمینی گندم داخل کشور گران بود از خارج به کشور گندم قاچاق می‌شد و وقتی بنزین ارزان بود از داخل به بیرون قاچاق می‌شد. به عبارت دیگر بنزین و گندم نماد دو کالایی است که قیمت و هزینه انتقال آنها تعیین‌کننده این است که قاچاق بشوند یا نشوند. نکته مهم این است که همواره دلالان و سوداگران هر ریسکی را انجام می‌دهند که به سودهای کلان و افسانه‌ای برسند. بنابراین از آنجا که به دلیل مابه‌التفاوت نرخ ارز منافع فراوانی وجود دارد احتمال انجام قاچاق وجود دارد و این کار در سنوات گذشته هم انجام شده است. البته این موضوع در حالی رخ داده که...

۲

رئیس سازمان بورس اعلام کرد

## آمادگی بورس برای عرضه غول‌های استارتاپی

۵

موگرینی از تصویب بسته حمایتی ایران از سوی اتحادیه اروپا خبر داد

# بسته اروپایی برجام در راه ایران

«در دو روز آینده بسته حمایتی از ایران، در راستای اجرای برنامه جامع اقدام مشترک، تسلیم مقامات ایرانی خواهد شد»؛ این را فدریکا موگرینی، مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا در حاشیه نشست دو روزه سران...

۳

دولت بدهکارتر می‌شود

## اجرای تهاتر بین‌بانکی در آینده نزدیک

۲

تعلیق ایران در فهرست سیاه FATF تا آبان‌ماه تمدید شد

## ۹ خواسته FATF از ایران

۴

### مدیریت و کسب‌وکار

- بیماری‌های وابسته به کسب‌وکار و درمان آنها
- ۷ شکل از بازاریابی محتوا
- مرگ تبلیغات سنتی و ظهور اصالت
- ساخت پلتفرم برند با موقعیت برند رقابتی
- زبان دیداری بازاریابی و دلایل برای نیاز امروز برندها به آن
- پندهایی از یک مدیرعامل زن برای موفقیت کسب‌وکار

اچ تی سی به دنبال احیای بخش موبایل با فناوری‌های نوین

۸ تا ۱۶

رهبر معظم انقلاب اسلامی در مراسم دانش‌آموختگی دانشجویان دانشگاه امام حسین (ع):

## در مقابل برنامه دشمن روزبه‌روز پیوند با مردم را تقویت می‌کنیم

مراسم سالانه دانش‌آموختگی دانشجویان دانشگاه افسری و تربیت پاسداری امام حسین(ع) صبح شنبه با حضور حضرت آیت‌الله خامنه‌ای فرمانده معظم کل قوا برگزار شد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دفتر مقام معظم رهبری، رهبر انقلاب اسلامی در ابتدای ورود به میدان، با حضور بر مزار شهیدان گمنام و قرائت فاتحه، یاد و خاطره شهیدان دفاع مقدس را گرامی داشتند و سپس از یگان‌های حاضر در میدان سان دیدند. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای همچنین جانبازان سرافراز حاضر در میدان را مورد تفقد قرار دادند و با تعدادی از خانواده‌های معظم شهدا دیدار و گفت‌وگو کردند.

رهبر انقلاب اسلامی در این مراسم با اشاره به توطئه دشمن برای ایجاد شکاف میان نظام اسلامی و مردم، همگان به‌ویژه مسئولان را به هوشیاری، ایستادگی، تدبیر، انسجام ملی و دوری از اشرافی‌گری فراخواندند و تأکید کردند: اگر مؤلفه‌های اقتدار ملی تقویت شوند و در مقابل دشمن سستی و تسلیم نشان داده نشود، بدخواهان بار دیگر در رسیدن به اهداف خود ناکام خواهند ماند.

رهبر انقلاب اسلامی با اشاره به آیاتی از قرآن کریم، لازمه بی‌اثر شدن توطئه‌های دشمنان را صبر و تقوا برشمردند و افزودند: انقلاب اسلامی، ریشه‌دار و آینده‌دار است و دستیابی به آرمان‌های بلند آن، به صبر و استقامت نیاز دارد.

ایشان همچنین گفتند: تقوا به معنای مراقبت از خود در مقابل دشمن است و لازمه این مراقبت، هوشیاری در برابر حیله‌های دشمن و اعتماد نکردن به او، تدبیر و عقلانیت و پرهیز از سهل‌انگاری و سستی است.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای تأکید کردند: اگر همه مردم و جوانان و همچنین مسئولان سیاسی، اقتصادی و امنیتی و نظامی، این صبر و تقوا را به‌کار ببندند، به توفیق الهی، هیچ ضربه و صدمه‌ای وارد نخواهد شد.

رهبر انقلاب اسلامی همچنین به موضوع مؤلفه‌های قدرت نظام اسلامی اشاره کردند و با یادآوری سلطه انگلیس و آمریکا بر ایران در طول ۵۷سال حکومت پهلوی، گفتند: با پیروزی انقلاب اسلامی، غل و زنجیر از دست و پای مردم باز و طعم واقعی استقلال و آزادی چشیده شد.

ایشان یکی دیگر از عناصر قدرت نظام جمهوری اسلامی را «اعتماد به نفس ملی» و «تأثیرگذاری مردم در همه امور کشور» دانستند و افزودند: این اعتماد به نفس ملی همراه با ایمان بود، ایمانی که همچون روحی در کالبد حرکت عمومی کشور زمینه‌ساز زنده شدن، امید و ایثار و فداکاری در جامعه شد که نمونه‌های فراوانی از آن را در دوران دفاع مقدس شاهد بودیم.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای، جرأت اقدام را از دیگر ثمرات ایمان و اعتماد به نفس ملی برشمردند و خاطرنشان کردند: با این روحیه و جرأت، سپاه، جهاد سازندگی، بسیج و حرکت‌های عمومی در کشور شکل گرفت و نیروهای مسلح جان تازه‌ای گرفتند و مجموعه‌های خدماتی و سازندگی و حرکت‌های پر افتخار علمی ایجاد شد.

رهبر انقلاب اسلامی، اقتدار واقعی را جوشنده از درون ملت و بر پایه استقلال و آزادی دانستند و افزودند: این اقتدار نیست که برخی به بیگانگان پول بدهند و از آنها سلاح بخرند و انبار کنند، اما حتی نتوانند از آن سلاح‌ها استفاده کنند یا از آن طرف دنیا بیایند در کشوری پایگاه بزنند و خون ملت آن را بمکند تا اقتدار یک خاندان را حفظ کنند؛ اینها نمونه‌های حماقت و ذلت است نه اقتدار. ایشان با تأکید بر اینکه ملت ایران باید ضمن حفظ و تقویت عناصر قدرت خود از آنها استفاده بهنگام کند، خاطرنشان کردند: سپاه پاسداران انقلاب اسلامی یکی از مؤلفه‌های قدرت است که باید از نظر کیفی، روزبه‌روز اعتلا یابد و از ظرفیت‌های فراوان آن استفاده شود.

رهبر انقلاب اسلامی گفتند: برخی می‌گویند چرا در توصیف قدرت ملت ایران مبالغه می‌کنید، در پاسخ باید گفت، این، مبالغه نیست بلکه عین واقعیت است. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای افزودند: بزرگ‌ترین دلیل برای اقتدار ملت ایران، این است که یکی از سفاک‌ترین و بی‌رحم‌ترین قدرت‌های دنیا یعنی آمریکا، در ۴۰ سال گذشته از هیچ تلاش و شرارتی برای مقابله با ملت ایران فروگذاری نکرده، اما نتوانسته غلطی بکند و در مقابل، ملت ایران پیشرفته‌تر شده است.

ایشان با تأکید بر اینکه علاوه بر دشمن خارجی، دشمنان داخلی هم در طول این سال‌ها مشغول تحرک و توطئه بودند، گفتند: از ابتدای پیروزی انقلاب اسلامی، سه جریان معارض در داخل کشور وجود داشتند؛ «جریان به اصطلاح لیبرال که دلبسته آمریکا و غرب بود»، «کمونیست‌های اسلحه به‌دستی که از هیچ اقدامی ابا نداشتند» و «منافقین، با ظاهر اسلامی و با باطنی خبیث و کفرآمیز و بی‌هویت» که حتی حاضر به همراهی با صدام بدنام نیز شدند و اکنون هم مشغول ارائه خدمات جاسوسی و خبرچینی برای دولت‌هایی امثال فرانسه و انگلیس و آمریکا هستند.

رهبر انقلاب اسلامی با تأکید بر اینکه هر سه جریان، مغلوب و منکوب انقلاب اسلامی شدند، افزودند: البته یک جریان تحجر و ارتجاع داخلی هم بود که آنها قابل ذکر نیستند و ملت از آنها عبور کرد.

ایشان، دلیل دیگر بر قدرت و اقتدار ملت ایران را تشکیل ائتلاف‌های منطقه‌ای از جانب آمریکا برای مقابله با نظام جمهوری اسلامی دانستند و افزودند: اگر آمریکا می‌توانست به تنهایی به اهداف خود برسد، نیازی به تشکیل ائتلاف با کشورهای روسیاه و مرتجع منطقه نداشت.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای خاطرنشان کردند: به دلیل قدرت و پیشرفت نظام جمهوری اسلامی، دشمنی آمریکا بیشتر شده است و البته نفرت ملت ایران هم از آمریکا، روزبه‌روز بیشتر شده است. رهبر انقلاب سپس به طراحی دشمن در شرایط کنونی اشاره کردند و گفتند: برنامه دشمن، ایجاد شکاف و جدایی میان نظام و مردم است و این طراحی نشان‌دهنده حماقت آنها است، زیرا نمی‌دانند نظام جمهوری اسلامی، چیزی جز ملت ایران نیست و این دو جدا شدنی نیستند

ایشان با تأکید بر اینکه جمهوری اسلامی ایران یک نظام متکی بر آحاد مردم و ایمان و محبت و عواطف آنان است، به شکست تلاش‌های رؤسای جمهور قبلی آمریکا برای مقابله با جمهوری اسلامی اشاره کردند و افزودند: هدف از فشارهای اقتصادی کنونی، به ستوه آوردن مردم است اما به حول قوه الهی، ما پیوندمان را روزبه‌روز با مردم بیشتر خواهیم کرد و با حفظ انسجام دشمن‌شکن خود، جوانان مؤمن و پرانگیزه و اهل اقدام را تقویت خواهیم کرد.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای خطاب به نسل جوان و غیور کشور گفتند: دشمن با استقلال و عزت و پیشرفت و حضور شما در میدان علم و سیاست و اعتلای کشور مخالف است.

رهبر انقلاب اسلامی با تأکید بر اینکه دشمن تا آنجایی که بتواند به موذی‌گری‌های خود ادامه خواهد داد، خاطرنشان کردند: اگر مسیر صبر و تقوای همراه با هوشیاری و تدبیر و انسجام ملی با قدرت ادامه پیدا کند، یقین داشته باشید موذی‌گری‌ها به نتیجه نخواهد رسید.

ایشان با اشاره به تجویز برخی‌ها برای تسلیم شدن مقابل دشمن، افزودند: هزینه تسلیم شدن به مراتب بیشتر از هزینه مقاومت و ایستادگی است و فایده و دستاوردهای ایستادگی صدها برابر بیشتر از هزینه‌های تسلیم شدن است.

# ریشه عدم همخوانی تورم و گرانی‌ها در بازار

در حالی این روزها قیمت‌های عجیب و غریب از سوی برخی عرضه‌کنندگان کالا و خدمات ارائه می‌شود که فعالان اقتصادی عنوان می‌کنند بسیاری از افزایش قیمت‌ها در بازار علت اقتصادی ندارد، بلکه عامل اصلی این گرانی‌ها ناشی از تبلیغات روانی و شایعات است؛ در واقع، کاسبان قبل از تحریم به‌دنبال سودآوری هستند.

به گزارش خبرآنلاین، تازه‌ترین گزارش بانک مرکزی از تورم ۹.۴ درصدی خردادماه امسال حکایت دارد و بنا به این آمار، نرخ تورم همچنان در محدوده تک‌رقمی قرار دارد؛ اگرچه شاخص بهای کالاها و خدمات مصرفی تحت‌تأثیر التهاب‌های اخیر ارزی، افزایش ۴.۳درصدی را در خردادماه امسال در مقایسه با ماه قبل تجربه کرده است. اما در حالی نرخ تورم رسمی تک‌رقمی اعلام می‌شود که شهروندان با مقایسه قیمت‌هایی که در بازار وجود دارد با گذشته، این نرخ تورم را در تضاد با افزایش قیمت کالاهایی می‌دانند که روزانه با آن سر و کار دارند.

در حال حاضر قیمت بسیاری از کالاها افزایش یافته است و هفته‌ای نیست که با بالا رفتن شگفت‌آور قیمت کالایی روبه‌رو نشویم؛ هر فروشنده‌ای نیز دلیل افزایش قیمت کالاها را افزایش نرخ ارز مطرح می‌کند و این در حالی است که برخی گزارش‌ها نشان می‌دهد کالایی که در بازار با قیمت دلار غیررسمی به فروش می‌رود، با دلار ۴۲۰۰ تومانی تأمین شده است. این موضوع در مورد گوشی تلفن همراه دیده شد که در نهایت وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات را ناچار به اعلام اسامی شرکت‌هایی کرد که با دلار ۴۲۰۰ تومانی گوشی تلفن‌همراه وارد کرده‌اند.

به گفته سیدمحمود نواب، رئیس سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، دستور رئیس‌جمهور است که اعلام شود چه کسانی چه مقدار کالا با ارز رسمی وارد کشور کرده‌اند.

وی تأکید کرد: به‌زودی فهرست تمامی کالاهایی که با ارز ۳۸۰۰ یا ۴۲۰۰ تومانی وارد کشور شده‌اند، اعلام می‌شود. به همه واردکنندگان نیز اعلام کرده‌ایم که با خوداظهاری قیمت کالا را بر مبنای ضوابط عمومی قیمت‌گذاری کنند و در سامانه ۱۲۴ سازمان حمایت فهرست این کالاها را اعلام می‌کنیم. از این طرف هم از بانک مرکزی خواسته‌ایم تا در کوتاه‌ترین زمان، لیست کالاهای وارداتی با ارز رسمی را به ما اعلام کند و بانک مرکزی هم قول داده تا رمز عبور را به ما بدهد و ما به صورت آنلاین به این اطلاعات دست یابیم.

**گرانی‌ها در بازار علت اقتصادی ندارد**

اما این روزها گرانی‌های بی‌ضابطه، صدای رئیس اتاق اصناف ایران را هم درآورد و وی در تازه‌ترین اظهارنظر تأکید کرد: بسیاری از افزایش قیمت‌ها در بازار علت اقتصادی ندارد، بلکه عامل اصلی این گرانی‌ها ناشی از تبلیغات روانی و شایعات است. به گفته علی فاضلی، نوسان نرخ ارز در مقاطع مختلف منجر به افزایش قیمت‌ها می‌شود و شکی در این قضیه نیست، اما کالاهای راهبردی، سبد خانوار و مواد اولیه به انضمام ملحقات و ملزمات با نرخ ارز رسمی ۴۲۰۰ تومانی خریداری می‌شود، بنابراین نباید شاهد افزایش قیمت در این نوع کالاها بود.

وی متذکر شد: نرخ کالاهای اساسی بدون تغییر باقی مانده، اما گروهی قیمت برخی کالاها و خدمات را بدون تأیید نظر دستگاه‌های کنترلی و نظارتی افزایش داده‌اند که بدون شک قاطعانه با آنان برخورد خواهد شد. حسن یونس‌سینکی، معاون اقتصادی و بازرگانی وزیر صنعت، معدن و تجارت نیز در واکنش به افزایش قیمت‌های اخیر عنوان کرد: سه میلیون واحد صنفی در کشور وجود دارد، اما برای مقابله با گرانی‌های اخیر ظرفیت‌های این بخش به درستی مورد توجه و استفاده قرار نگرفت.

وی با ذکر این نکته که نرخ ارز به ۴۲۰۰ تومان کاهش یافت، تصریح کرد: در یک ماه اخیر شاهد بودیم که به‌رغم وجود اجناس مورد نیاز مردم، برخی از عرضه آنها جلوگیری می‌کردند.

آن‌طور که از تحلیل‌ها برمی‌آید، عده‌ای سوداگر با استفاده از فرصت‌هایی که پیش آمده، اقدام به احتکار و خودداری از فروش کالاها و در نتیجه گران‌فروشی کرده‌اند. برخی فعالان اقتصادی، نام این گروه را کاسبان قبل از تحریم گذاشته‌اند.

**تورم و گرانی چه تفاوتی با هم دارند؟**

تورم و گرانی چه تفاوتی با یکدیگر دارند؟ تحلیل‌ها حاکی از آن است که تورم از مقایسه سطح قیمت‌های جاری با قیمت‌های سال قبل یا سال پایه به دست می‌آید، درحالی‌که گرانی از مقایسه سطح قیمت‌ها با سطح درآمد به دست می‌آید. به عبارتی، قدرت خرید مردم در سطح پایین قرار می‌گیرد و امکان دارد اصلاً اجناس گران نشود، ولی مردم قدرت خرید نداشته باشند.

محمود جامساز، اقتصاددان در این خصوص می‌گوید: گرانی به رشد عرضه و سیاست‌هایی که طرف عرضه است، مربوط می‌شود و گران بودن تولید و بالا بودن قیمت تمام‌شده اجناس یکی از علل اصلی گرانی است که خود باعث پایین آمدن قدرت خرید مصرف‌کننده می‌شود.

وی متذکر می‌شود: گران‌فروشی اصولاً به آشفته بازار تورم دامن می‌زند، چون تورمی که اعلام می‌شود درحقیقت تورمی نیست که مردم احساس می‌کنند و با سبد معیشتی مردم منطبق نیست.

جامساز عنوان می‌کند: تورم در سبد معیشتی بسیار بالاتر است، ضمن اینکه قدرت خرید مردم هم به علت کاهش ارزش ریال بسیار کم شده و یک عده هم در این میان گرانفروشی کرده و فرصت‌طلبی می‌کنند و با بالا رفتن قیمت دلار، سرخود قیمت‌های خود را افزایش می‌دهند، اجناس خود را در انبار احتکار می‌کنند که با قیمت بیشتری بفروشند و همه اینها بر آشفته‌بازار گرانی اثر می‌گذارد و درنتیجه کالایی که در بازار به فروش می‌رود گاه تا دو برابر و نیم قیمت در کارخانه است. همه اینها به تورم مربوط نیست، بلکه مربوط به رفتار توزیع‌کننده‌هاست.

دولت بدهکارتر می‌شود

## اجرای تهاتر بین‌بانکی در آینده نزدیک

یکی از میراث دولت‌های نهم و دهم برای دولت یازدهم و دوازدهم که هنوز هم پابرجاست بدهی‌های دولت به بانک‌ها، بانک مرکزی و پیمانکاران است؛ بدهی که اکنون براساس بند «و» تبصره ۵ قانون بودجه سال ۹۷ بیشتر هم می‌شود.

دولت یازدهم در نخستین ماه‌های فعالیتش گزارشی را ارائه کرد که براساس آن بدهی دولت و شرکت‌های دولتی ۱۵۰ هزار میلیارد تومان اعلام شده بود. علی طیب‌نیا، وزیر وقت اقتصاد در سال ۹۵ از این گفت که در آن زمان نگران بوده مبادا عدد بدهی دولت را زیاد اعلام کرده باشند اما بعدها می‌فهمند که چاه بدهی‌های دولت از این هم عمیق‌تر است و حرف از ۵۵۰ هزار میلیارد تومان به میان آمد. بانک مرکزی در سال ۹۵ در گزارشی اعلام کرد که تنها بدهی بخش دولتی به بانک‌ها ۱۲۸ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان بوده که ۱۲۵ هزار و ۳۸۰ میلیارد تومان آن بدهی دولت و ۲۶۲۰ میلیارد تومان آن بدهی شرکت‌ها و موسسات دولتی به بانک‌هاست و به این ترتیب بدهی دولت به بانک‌ها در آن سال ۵.۵ درصد کرده است.

آخرین گزارش بانک مرکزی از میزان بدهی‌های دولت به بانک‌ها نیز نشان می‌دهد که میزان بدهی دولت در پایان بهمن‌ماه سال ۹۶ به بیش از ۲ تریلیون و ۵۰۰ میلیارد ریال رسیده و در یک‌سال گذشته ۲۳درصد رشد کرده است؛ بدهی که دولت تصمیم گرفته در بودجه سال ۹۷ براساس تهاتر به آن رسیدگی کند؛ تهاتری که هرچند از میزان بدهی دولت به بانک‌ها می‌کاهد اما دولت را به بانک مرکزی بدهکارتر می‌کند.

به گزارش اتاق تهران، علی‌اکبر کمیجانی، قائم‌مقام بانک مرکزی در گفت‌وگو با رسانه‌ها از این خبر داده که بر اساس بند ۵ بودجه سال جاری آیین‌نامه‌ای تهیه شده که پس از تأیید دولت برای اجرا به بانک مرکزی، سازمان برنامه و بودجه و وزارت اقتصاد و دارایی ابلاغ می‌شود. قائم‌مقام بانک مرکزی از این گفت که در این بانک سناریوهای مختلفی برای اجرای فرآیند تسویه بدهی‌ها در حال تدوین است که در هفته آینده از نظر مقررات و روش کار نهایی می‌شود. هر چند کمیجانی از تلاش بانک مرکزی برای تسویه هر چه بیشتر بدهی‌ها از طریق تهاتر بین‌بانکی و استفاده حداکثری از ظرفیت‌های قانون گفته، اما به این ترتیب دولت به بانک مرکزی بدهکارتر می‌شود و این یعنی پرداخت بدهی بانک مرکزی در دوره طولانی‌تر و البته بی‌انضباطی مالی بیشتر.

کمیجانی در این باره گفت: بر اساس این مصوبه ۱۰۰هزار میلیارد تومان از بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی کاسته و به عنوان بدهی دولت به بانک مرکزی منظور می‌شود، چراکه بانک‌ها به همان میزان در مجموع از دولت طلب دارند و به همان میزان به بانک مرکزی بدهکارند، اما ما در بانک مرکزی از این اتفاق خوشحال نخواهیم بود. تسویه بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی به‌تدریج امکان‌پذیر بود، اما وقتی این بدهی‌ها به عنوان بدهی دولت به بانک مرکزی منظور شود در دوره بلندمدت‌تری قابل تسویه است، از طرف دیگر از لحاظ انضباط مالی مطلوب نیست ولی در شرایط فعلی به دلیل مشکلات اقتصادی و مالی این سیاست قابل توجیه است.

گفتنی است در بودجه سال ۹۷، ۱۱۰هزار میلیارد تومان برای پرداخت بدهی‌های دولت در نظر گرفته شده که به گفته رئیس اتاق تهران ۵۰ هزار میلیارد آن به بدهی بخش‌خصوصی اختصاص دارد؛ بدهی که وصول آن با توجه به شرایط اقتصادی که بخش‌خصوصی از سر گذارنده راهگشاست. گذشته از این، پرداخت بدهی دولت به بانک‌ها با توجه به فشار آنها بر فعالان بخش خصوصی که به دلیل مشکلات ریز و درشت اقتصادی در بخش تولید و صنعت در آستانه تعطیلی قرار گرفته‌اند، گامی مثبت است.

یادداشت

## قیمت و قاچاق

هادی حق‌شناس
کارشناس اقتصادی

اگر بخواهیم در مورد قاچاق کالا و ارز صحبت کنیم، باید ابتدا توجه کنیم در شرایطی که قیمت ارز آزاد دو برابر قیمت رسمی آن است، با هیچ مکانیزمی نمی‌توان جلوی قاچاق کالا و ارز را گرفت. همچنان که وقتی قیمت خرید تضمینی گندم داخل کشور گران بود از خارج به کشور گندم قاچاق می‌شد و وقتی بنزین ارزان بود از داخل به بیرون قاچاق می‌شد. به عبارت دیگر بنزین و گندم نماد دو کالایی است که قیمت و هزینه انتقال آنها تعیین‌کننده این است که قاچاق بشوند یا نشوند. نکته مهم این است که همواره دلالان و سوداگران هر ریسکی را انجام می‌دهند که به سودهای کلان و افسانه‌ای برسند. بنابراین از آنجا که به دلیل مابه‌التفاوت نرخ ارز منافع فراوانی وجود دارد احتمال انجام قاچاق وجود دارد و این کار در سنوات گذشته هم انجام شده است. البته این موضوع در حالی رخ داده که دولت و دستگاه‌های اجرایی با تمام قوا خواهان مبارزه با این پدیده شوم بوده و هستند و اقدامات قابل توجهی را هم انجام داده و می‌دهند، اما متأسفانه به دلیل موانعی که وجود دارد، تاکنون ریشه قاچاق خشکانده نشده است.

اما راهکار بسیار ساده است و هر گاه قیمت‌ها واقعی شود طبیعتا حاشیه سود قاچاق کالا و ارز به حداقل ممکن می‌رسد. البته تا زمانی‌که بین قیمت ارز رسمی و آزاد تفاوت خیلی معناداری وجود دارد انگیزه‌های قاچاق کالا افزایش می‌یابد، به‌خصوص در مرزهای کشور که نرخ بیکاری هم بسیار بالاتر است و شغل‌های پایدار در حداقل ممکن است، همچنان باید انتظار داشته باشیم که قاچاق کالا و ارز انجام شود و راهکار آن واقعی کردن قیمت‌هاست.

دولت روحانی از سال ۹۲، دو اقدام اساسی انجام داد. از زمانی‌که دولت یازدهم استقرار پیدا کرد یک استراتژی مهم را تعیین کرد و آن کم کردن نرخ تورم بود و موفق هم شد. همچنین استراتژی دیگر دولت ساماندهی موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز بود که در آن هم موفق شد. البته اقدامی که دولت باید انجام می‌داد و این فرصت را در سال‌های ۹۳ و ۹۴ و حتی ۹۵ داشت یکسان‌سازی نرخ ارز بود، ولی دولت یکسان‌سازی ارز را به یک دلیل ساده انجام نداد که آن دلیل ساده، نگرانی از افزایش نرخ تورم بود. در واقع دولت نگران این بود که نرخ تورمی که در دو سال ابتدای دولت یازدهم یک‌رقمی شده بود، دوباره دو رقمی شود. اما اگر یکسان‌سازی نرخ ارز در سال ۹۵ یا حتی ۹۶ انجام می‌شد، در حال حاضر شاهد افزایش دو برابری نرخ ارز در بازار نبودیم و به این ترتیب دستاوردهای درخشان دولت در دستیابی به تورم یک‌رقمی، کنترل موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز و کنترل حجم نقدینگی تحت‌الشعاع قرار نمی‌گرفت و برخی افراد و رسانه‌ها نمی‌توانستند به دولت بابت این موضوعات حمله کنند. البته هیچ شکی وجود ندارد که دولت هیچ تعمدی در این موضوع نداشته و بنا به دلایلی که ذکر شد، آن را انجام نداد.

شاید سؤالی که مناسب باشد بپرسیم این است که چرا در اروپا و آمریکا و حتی ترکیه به عنوان همسایه ما قاچاق کالا انجام نمی‌شود و فقط قاچاق مواد مخدر انجام می‌شود ولی هیچ وقت ارز و لوازم خانگی و موبایل و بنزین قاچاق نمی‌شود، اما در کشور ما قاچاق انواع و اقسام کالاها از لوازم آرایشی گرفته تا کالاهای صنعتی انجام می‌شود؟ پاسخ واضح و روشن است؛ به دلیل سود اقتصادی کلان. زمانی‌که تفاوت قیمت یک کالای قاچاق با کالایی که به صورت قانونی وارد می‌شود، دو تا سه برابر است، نتیجه همین می‌شود که قاچاق انواع و اقسام کالا و ارز انجام می‌شود زیرا سود بالایی دارد. علم اقتصاد راهکار را مشخص کرده و آن هم واقعی کردن قیمت‌ها است. در اقتصاد اگر قیمت‌ها واقعی نباشد، قاچاق کالا و ارز تداوم پیدا می‌کند و این در حالی است که دولت می‌تواند قیمت‌ها را واقعی کند، چراکه تعداد دلال‌ها زیاد نیست و شاید دو سه هزار نفر باشند، بنابراین می‌توان سر و سامانی به قاچاق کالا و ارز داد.

## افزایش نرخ سود بانکی راه خوبی برای جذب نقدینگی است؟

کورش پرویزیان
عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران

بعضی خبرها می‌گوید افزایش نرخ سود بانکی با هدف جذب نقدینگی مورد توجه دولت قرار گرفته است. این در حالی است که تجربه افزایش نرخ سود برای سپرده‌ها در بهمن و اسفندماه سال گذشته تکرار شده و علاوه بر اینکه تأثیری بر رشد نقدینگی نداشته هزینه بانکی را هم افزایش داده است. شاید صورت مسئله افزایش نرخ سود بانکی برای جذب هرچه بیشتر نقدینگی سرگردان جذابیت داشته باشد اما باید به تکه‌های دیگر پازل توجه کرد، چراکه مسائل دیگری در اقتصاد رخ داده که می‌تواند اثرگذاری سیاست افزایش نرخ سود بانکی را خنثی کند. از جمله آن، دسترسی بازرگانان و مردم به ارز مورد نیاز است و چگونگی اقداماتی که در سایر بخش‌های برای تأمین مالی رخ می‌دهد و البته روندهایی که در بازار مسکن و انواع کالا می‌گذارد هم مؤثر است؛ رخدادهای مرتبط با فضای کسب‌وکار نیز می‌تواند اثر افزایش نرخ سود را خنثی کرده یا حتی اثر معکوس آن را نمایان کند.

نکته دیگر اینکه رشد نقدینگی ناشی از افزایش نرخ سود با مکانیزم خلق پولی که در بانک‌ها اتفاق می‌افتد، به هم پیوسته است. خلق پول از سوی بانک‌ها در تغییر قیمت بازارهای مختلف اثرگذار است و حتی بازار تسهیلات بانکی هم با بالا بردن نرخ سود بانکی متلاطم می‌شود. افزایش نرخ سود بانکی معوقات بانکی را هم بیشتر می‌کند و پیامدهایی دارد که باید پیش از اجرای آن مورد توجه قرار بگیرد.

تصمیم بانک مرکزی و ابلاغ آن به شورای پول و اعتبار درباره نرخ سود بانکی بسیار سنجیده است. شورای پول و اعتبار باید اطلاعات کل بازارها در اقتصاد کشور را دریافت کرده و آن را رصد کند و برآیند این مطالعه در تعیین نرخ سود جدید بانکی نقش اصلی را ایفا می‌کند و شورا برحسب این برآیند است که تصمیم می‌گیرد نرخ سود بانکی بیشتر شود یا نه.

موگرینی از تصویب بسته حمایتی ایران از سوی اتحادیه اروپا خبر داد

# بسته اروپایی برجام در راه ایران

«در دو روز آینده بسته حمایتی از ایران، در راستای اجرای برنامه جامع اقدام مشترک، تسلیم مقامات ایرانی خواهد شد»؛ این را فدریکا موگرینی، مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا در حاشیه نشست دو روزه سران اتحادیه اروپا در بروکسل گفته است. این بسته حمایتی با رأی مثبت ۲۸عضو، یعنی همه اعضای اتحادیه اروپا به تصویب رسیده است.

به گفته موگرینی، نماینده بلغارستان تنها مخالف جلسه بود، اما در نهایت او هم به این بسته رأی مثبت داد، اما در عین حال، بلغارستان تنها مخالف این بسته نبود. قبل از آن، اوایل خردادماه، لهستان هم با همراهی اتحادیه اروپا با برجام یا موضع‌گیری اتحادیه علیه آمریکا مخالف بود. البته این اظهارنظر هم‌زمان بود با دیدار مایک پمپئو، وزیر خارجه آمریکا با همتای لهستانی‌اش. «جاکیچ کژاپوتوویژ»، وزیر خارجه لهستان، در گفت‌وگو با خبرگزاری رویترز، گفته بود: «اتحادیه اروپا درباره رویکرد آمریکا در قبال توافق هسته‌ای باید همراهی بیشتری داشته باشد و نگرانی‌های واشنگتن را در نظر بگیرد. «به گفته وزیر خارجه لهستان تهران در حال فشار بر اروپاست تا یک‌سری اقدامات اقتصادی را برای جبران خروج آمریکا از توافق هسته‌ای اتخاذ کند، اما اتحادیه اروپا توجه بیشتری به نگرانی‌های امنیتی آمریکا در رابطه با خروج واشنگتن از توافق هسته‌ای ۲۰۱۵ با ایران داشته باشد.» وزیر خارجه لهستان با اشاره به شرکت‌های اروپایی که در ایران تجارت می‌کنند، گفته: «لهستان بر این باور است که ظاهرا ملاحظات اقتصادی در رایزنی‌های اتحادیه اروپا اولویت دارد. در جریان این رایزنی‌ها (در اتحادیه اروپا) ما روی لزوم بررسی انگیزه‌های آمریکا و همراهی بیشتر با آنها تأکید خواهیم کرد.» اما درنهایت از اتحادیه اروپا صدای واحدی به گوش رسید و نتیجه آن تصویب بسته حمایتی با همراهی همه اعضای این اتحادیه است.

**تروئیکا پیش‌قدم است**

فرانسه، انگلستان و آلمان تدوین‌کنندگان اصلی این بسته حمایتی هستند. گفته می‌شود بر این اساس بانک سرمایه‌گذاری اروپا ملزم به حمایت از ایران شده است. هم‌زمان با خروج آمریکا از برجام، حتی قبل از آن، ترزا می، نخست‌وزیر انگلستان، امانوئل مکرون، رئیس‌جمهور فرانسه و آنگلا مرکل، صدراعظم آلمان در سفر به واشنگتن و دیدار با دونالد ترامپ به حمایت از برجام تأکید کرده بودند. اما درنهایت ترامپ تصمیم خود را در هجدهم اردیبهشت‌ماه اعلام کرد: خروج آمریکا از برجام.

**تقابل اروپا و آمریکا**

ترامپ بلافاصله پس از اعلام خروج از توافق، فرمان بازگرداندن تحریم‌های هسته‌ای ایران را امضا کرد. دقایقی بعد از اعلام نظر ترامپ، فدریکا موگرینی در نشست خبری کوتاه و صریح تأکید کرد که درباره بازگرداندن تحریم‌ها نگرانیم و بدون آنکه آمریکا یا ایران را خطاب قرار دهد، توصیه کرد تا به تعهدات‌شان متعهد بمانند، اما در تهران، حسن روحانی از ادامه‌یافتن برجام بدون آمریکا و فرصت چندهفته‌ای برای بررسی وضعیت خبر داد. اما دونالد تاسک، رئیس شورای اروپا هم پس از اعلام تصمیم ترامپ برای خروج از برجام، با انتشار پیامی در صفحه توییتر خود نوشت: «سیاست‌های رئیس‌جمهور ترامپ در قبال توافق هسته‌ای با ایران و تجارت با رویکردی واحد از سوی اروپا مواجه خواهد شد.»

۱۰ روز پس از اعلام تصمیم رئیس‌جمهوری آمریکا درباره خروج از برجام، رئیس کمیسیون اتحادیه اروپا اعلام کرد این اتحادیه برای محافظت از شرکت‌های اروپایی در برابر تحریم‌های آمریکا علیه ایران قرار است مقررات بازدارنده را به اجرا درآورد. اما همان زمان خبرهایی مبنی بر خروج برخی از شرکت‌های بزرگ و چندملیتی اروپایی از ایران به گوش می‌رسید؛ خروج شرکت‌های بزرگی چون توتال، انی، زیمنس، ایرباس، دنیلی، مرسک، ساگا، آلیانتس و. . . از ایران خبرهایی نومیدانه است که قدرت آمریکا را در خنثی‌کردن تلاش‌های سیاسی اروپا به رخ می‌کشد.

در این زمان «ژان کلود یونکر»، رئیس کمیسیون اتحادیه اروپا، اعلام کرد که این اتحادیه قصد دارد مقرراتی مشابه قانون ۱۹۹۶ را اجرایی کند که مانع از همکاری شرکت‌های اروپایی با تحریم‌هایی که آمریکا قرار است علیه ایران وضع کند، شود. یونکر گفت: «ما به‌عنوان کمیسیون اروپا وظیفه داریم از شرکت‌های اروپایی محافظت کنیم. اکنون لازم است که دست به اقدام بزنیم و به همین دلیل است که فرآیند فعال‌سازی «مقررات بازدارنده ۱۹۹۶» را آغاز می‌کنیم.»

درنهایت اتحادیه اروپا این قانون را به‌روزرسانی و ابلاغ کرد، ولی شاید این اقدام هم نتوانست جلوی خروج شرکت‌های بزرگ اروپایی را از ایران بگیرد. تا اینکه چند روز بعد، هلگا اشمید در دیدار با علی‌اکبر صالحی از برنامه ۱۰۰ شرکت اروپایی برای سرمایه‌گذاری در ایران خبر داد. او این نکته را در قالب «گفتمان سیاسی صنایع» که دربرگیرنده مذاکرات تجاری شرکت‌های کوچک و متوسط در سطح اتحادیه اروپا با ایران است، عنوان کرد.

**ایران چه می‌گوید؟**

ایران بارها اعلام کرده که آینده ماندن یا خروج ایران از برجام به نتیجه این بسته حمایتی بستگی دارد. چند روز قبل عباس عراقچی، معاون سیاسی وزیر خارجه ایران گفته است: «برجام در آی‌سی‌یو است چراکه مهم‌ترین نقطه تعادل خود را از دست داده است. نقطه تعادل آن خروج آمریکا از برجام است. حال اگر اروپا و دیگر امضاکنندگان برجام می‌خواهند این توافق هسته‌ای را حفظ کنند باید فداکاری بیشتری کنند و خصوصا عدم حضور آمریکا و تحریم‌های دوباره این کشور علیه ایران را جبران کنند.»

عراقچی معتقد است: «برجام و تحریم‌ها هیچ‌گاه نمی‌توانند کنار هم بنشینند.» او می‌گوید: «اغلب مردم ایران امروز به اروپا هم اطمینانی ندارند و اروپا برای کسب اطمینان این مردم باید تلاش کند. ایرانی‌ها می‌گویند خروج آمریکا از برجام تنها بازی پلیس بد و پلیس خوب است. نقش پلیس خوب را اروپا بازی می‌کند.»

به گفته عراقچی مهم‌ترین خواسته ایران از اتحادیه اروپا این است: «آنچه برای ما اهمیت دارد اجرای کامل و تمام‌عیار برجام است. برای ما اهمیتی ندارد چگونه اروپا قصد دارد برجام را حفظ و تحریم‌های آمریکا را دور بزند. آنچه برای ما اهمیت دارد حضور و ماندگاری شرکت‌های اروپایی در ایران است. آنچه برای ما اهمیت دارد فروش نفت خام است. ما می‌خواهیم که پول‌ها به‌راحتی به‌حساب ما واریز شود. باید یک ارتباط بین‌بانکی بین ما و اروپا باشد. این موضوع با اروپایی‌هاست تا راه اصلی را پیدا کنند.»

حالا ایران در انتظار بسته‌ای است که برای برجام سرنوشت‌ساز خواهد بود؛ بسته‌ای که در دو روز آینده رونمایی خواهد شد.


## اعلامیهٔ پذیره‌نویسی سهام شرکت فرآورده‌های نسوز آذر (سهامی عام) ثبت شده به شماره ۸۷۳۲ شناسه ملی ۱۰۲۶۰۲۹۸۲۳۰

به اطلاع می‌رساند به استناد مصوبهٔ مجمع عمومی فوق‌العاده شرکت فرآورده های نسوز آذر (سهامی عام)، مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۰۱ و مجوز شمارهٔ ۰۷۵-۹۶۴/۳۷۷۱۴۵ مورخ ۱۳۹۶/۰۹/۲۷ سازمان بورس و اوراق بهادار مقرر گردید سرمایهٔ شرکت از طریق صدور سهام جدید از مبلغ ۳۰۰،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال به مبلغ ۴۵۰،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال منقسم به ۴۵۰،۰۰۰،۰۰۰ سهم ۱،۰۰۰ ریالی افزایش یابد. در مهلت تعیین شده جهت استفاده از حق تقدم خرید سهام، تعداد ۴۸،۰۷۰،۰۴۴ سهم از سهام جدید توسط سهامداران شرکت پذیره‌نویسی گردیده است. با عنایت به انقضای مهلت استفاده از حق تقدم مذکور و به منظور تحقق افزایش سرمایه، تعداد ۱۰۱،۹۲۹،۹۵۶ سهم ۱،۰۰۰ ریالی استفاده نشدهٔ سهامداران برای پذیره‌نویسی عمومی با عنایت به مجوز شمارهٔ ۱۳۹۷۳۰۴۰۲۰۸۵۰۰۴۹۵۲ مورخ ۱۳۹۷/۰۴/۰۶ ادارهٔ ثبت شرکتها به شرح زیر عرضه می‌گردد:

**۱-موضوع فعالیت شرکت:**

**الف-موضوعات اصلی**

-تهیه و تولید انواع فرآورده های نسوز و انجام کلیه امور آتش کاری، نسوز کاری، اجراء تاندیش و کلیه امور پیمانکاری مرتبط

-انجام کلیه امور بازرگانی مرتبط با فعالیت شرکت (محصولات تولیدی و مواد اولیه نسوز)

-انجام تحقیقات در زمینه مواد اولیه تکنولوژی تولید نسوز سرامیک و کاربرد صنعت همچنین نظارت و مشاوره فنی و اجرای عملیات نسوز کاری و صنایع وابسته، ارائه خدمات بازرسی و کنترل کیفی فرآورده های نسوز آذر

**ب-موضوعات فرعی**

-سرمایه گذاری در سایر شرکت ها و ایجاد شرکت های جدید.

-انجام کلیه اموری که به نحوی با موضوع شرکت ارتباط داشته و در چارچوب قوانین و مقررات موضوعه کشور جمهوری اسلامی ایران بوده و مفید و نافع باشد.

**۲-مرکز اصلی و نشانی شعب شرکت و کدپستی:** استان اصفهان -شهرستان اصفهان- بخش مرکزی -شهر اصفهان -نظر غربی - خیابان نظر غربی - بن بست توکلی - پلاک ۲۸۴ -طبقه همکف- شرکت فرآورده های نسوز آذر (سهامی عام)- کد پستی ۸۱۷۵۷۴۵۴۳۳ شرکت فاقد شعب می باشد.

**۳-سرمایهٔ فعلی شرکت:** ۳۰۰،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال

**۴-موضوع افزایش سرمایه:** اصلاح ساختار مالی و تامین سرمایه در گردش

**۵-محل افزایش سرمایه:** مطالبات حال شده سهامداران و آورده نقدی

**۶-مبلغ افزایش سرمایه:** ۱۵۰،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال،

**۷-مبلغ سرمایه پس از افزایش:** ۴۵۰،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال

**۸-مدت شرکت:** نامحدود است

**۹-نوع سهام:** عادی با نام شرکت فاقد سهام ممتاز می باشد

**۱۰-ارزش اسمی هر سهم:** ۱،۰۰۰ ریال.

**۱۱-مبلغ مشارکت شده توسط سهامداران شرکت:** ۴۸،۰۷۰،۰۴۴،۰۰۰ ریال.

**۱۲-تعداد سهام قابل عرضه به عموم:** ۱۰۱،۹۲۹،۹۵۶ سهم.

### ۱۳-مشخصات اعضای هیئت مدیره و مدیر عامل شرکت:

| اشخاص حقوقی | شمارهٔ ثبت اشخاص حقوقی | شناسهٔ ملی اشخاص حقوقی | نماینده | نام پدر | شماره شناسنامه | کد ملی | سمت به طور کامل |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| شرکت توکا تولید اسپادان | ۲۵۸۶۶ | ۱۰۲۶۰۴۶۶۲۴۱ | مهدی کاظمی اسفه | غلامرضا | ۲۸۶۹۱ | ۱۸۲۷۹۳۶۹۵۹ | رئیس هیئت مدیره/غیر موظف |
| شرکت سرمایه گذاری توسعه توکا | ۲۳۱۶۹ | ۱۰۲۶۰۴۳۹۸۶۳ | ایرج مختار پور | حبیب الله | ۶۱۲ | ۴۶۲۱۴۴۴۴۲۵ | نائب رئیس هیئت مدیره/غیر موظف |
| شرکت سرمایه گذاری توکا فولاد | ۶۱۲۴ | ۱۰۲۶۰۲۷۲۵۱۸ | فرشاد سلیمانی فرد | علی | ۴۲۴ | ۱۲۸۷۹۸۸۵۶۳ | عضو هیئت مدیره و مدیر عامل/موظف |
| صندوق حمایت و بازنشستگی کارکنان فولاد | ۹۵۱۱ | ۱۰۱۰۰۳۹۵۱۳۱ | منصور دشتی رحمت آبادی | جواد | ۱۶۶۴ | ۴۴۳۰۸۷۶۸۱۹ | عضو هیئت مدیره/غیر موظف |
| شرکت تولیدی و خدمات صنایع نسوز توکا | ۱۷۱۶۰ | ۱۰۲۶۰۰۵۷۳۶۹ | مصطفی افشاری | نصراله | ۱۲۵۲ | ۱۲۸۷۱۲۸۶۰۲ | عضو هیئت مدیره/غیر موظف |

شرکت فاقد عضو علی البدل می باشد.

**۱۴-شرایط حضور و حق رأی صاحبان سهام در مجامع عمومی:** در کلیه مجامع عمومی، صاحبان سهام می تواند شخصا، یا وکیل یا قائم مقام قانونی اشخاص حقیقی، و نماینده یا نمایندگان شخص حقوقی، صرف نظر از تعداد سهام خود به شرط ارائه مدارک وکالت یا نمایندگی حضور بهم رسانند. هر سهامدار برای هر یک سهم فقط یک رای خواهد داشت.

**۱۵-مقررات اساسنامه راجع به تقسیم سود، تشکیل اندوخته و تقسیم دارایی بعد از تصفیه:** تقسیم سود طبق ماده ۹۰ اصلاحیه قانون تجارت بین صاحبان سهام فقط پس از تصویب مجمع عمومی جایز خواهد بود و در صورت وجود منافع تقسیم ۱۰ درصد از سود سالانه بین صاحبان سهام الزامیست. تشکیل اندوخته طبق مواد ۱۴۰ و ۲۳۸ قانون تجارت هیئت مدیره مکلف است هر سال یک بیستم از سود حاصل شرکت را بعنوان اندوخته قانونی موضوع نماید. همین که اندوخته قانونی به یک دهم سرمایه رسید موضوع کردن آن اختیاری است و در صورتیکه سرمایه شرکت افزایش یابد کسر یک بیستم مذکور ادامه خواهد یافت تا وقتیکه اندوخته قانونی به یک دهم سرمایه بالغ گردد به پیشنهاد هیئت مدیره و تصویب مجمع عمومی عادی ممکن است قسمتی از سود خالص برای تشکیل سایر اندوخته ها کنار گذاشته شود. تقسیم دارائی بعد تصفیه طبق مفاد اساسنامه و با رعایت قوانین و مقررات مربوطه بعمل خواهد آمد.

**۱۶-تعداد و امتیازات سهام ممتاز شرکت:** شرکت فاقد سهام ممتاز است.

**۱۷-مبلغ و تعداد اوراق مشارکت قابل تبدیل به سهم:** شرکت فاقد هر گونه اوراق مشارکت قابل تبدیل به سهام است.

**۱۸-مبلغ بازپرداخت نشدهٔ اوراق مشارکت:** شرکت فاقد هر گونه مبلغ باز پرداخت نشده اوراق مشارکت است.

**۱۹-مبلغ دیون شرکت و همچنین مبلغ دیون اشخاص ثالث که توسط شرکت تضمین شده است:** مطابق با صورت های مالی حسابرسی شده منتهی به ۱۳۹۶/۱۲/۲۹ مجموع بدهیهای جاری و غیر جاری شرکت به ترتیب برابر با ۴۷۵،۹۲۲ میلیون ریال و ۱۲۳،۱۶۸ میلیون ریال همچنین جمع بدهی ها مبلغ ۵۹۹،۰۹۰ میلیون ریال می باشد. همچنین بر اساس یادداشت ۳۴ صورت های مالی فوق بدهی های احتمالی به مراه تضامین اعطایی مبلغ ۴۷۹،۷۷۲ میلیون ریال می باشد.

**۲۰-مدت پذیره‌نویسی:** پذیره‌نویسی از اول وقت اداری روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۷/۰۴/۱۰ آغاز و تا پایان وقت اداری روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۷/۰۵/۰۸ به مدت ۳۰ روز ادامه خواهد داشت.

**تذکر:** چنانچه سقف سرمایهٔ تعیین شده قبل از انقضای مهلت پذیره‌نویسی تکمیل و وجوه مربوطه تأمین گردد، عملیات پذیره‌نویسی متوقف خواهد شد.

**۲۱-حداقل و حداکثر سهامی که هنگام پذیره‌نویسی باید تعهد شود:** حداقل ۱ سهم و حداکثر ۱۰۱،۹۲۹،۹۵۶ سهم می باشد.

### ۲۲-مشخصات متعهد پذیره‌نویسی و میزان تعهدات آن:

| نام متعهد | نوع | میزان تعهد | موضوع فعالیت |
|---|---|---|---|
| شرکت سرمایه گذاری توکا فولاد | سهامی عام | خرید کلیه حق تقدم های استفاده نشده | سرمایه گذاری داخلی و خارجی جهت خرید و مشارکت و در اختیار گرفتن اداره شرکت ها و موسسات |
| شرکت توکا تولید اسپادان | سهامی خاص | خرید کلیه حق تقدم های استفاده نشده | انجام فعالیت های صنعتی ، تولیدی و اقتصادی به تنهایی و از طریق تاسیس شرکت ، سرمایه گذاری و مشارکت در شرکت ها |

**۲۳-روزنامهٔ کثیرالانتشار:** روزنامهٔ کثیرالانتشاری که اطلاعیه‌ها و آگهی‌های شرکت در آن منتشر می‌شود روزنامهٔ دنیای اقتصاد و نسل فردا میباشد. همچنین اعلامیهٔ مذکور در روزنامه های کار و کارگر و فرصت امروز (بر اساس مفاد مادهٔ ۱۷۷ لایحهٔ اصلاحی قسمتی از قانون تجارت) منتشر میگردد.

**۲۴-چگونگی پذیره‌نویسی:** با توجه به ثبت شرکت فرآورده های نسوز آذر (سهامی عام) نزد سازمان بورس و اوراق بهادار، پذیره نویسی سهام این شرکت تماما از طریق شبکه کارگزاری انجام خواهد شد. متقاضیان پذیره نویسی می توانند در مهلت تعیین شده برای پذیره نویسی با مراجعه به شرکت های کارگزاری عضو بورس اوراق بهادار تهران نسبت به ارائه تقاضای سفارش خرید اقدام نمایند ضمنا خریداران حق تقدم فوق می بایست علاوه بر مبلغ پرداختی بابت حق تقدم مبلغ اسمی هر سهم را نیز به کارگزاری مربوطه بپردازند وجوه متعلق به پذیره نویسانی که سهامی به ایشان تخصیص داده نشود حداکثر ظرف مدت ۳ روز کاری از تاریخ صدور مجوز استفاده از موجودی حساب بانکی به آنان مسترد خواهد شد.

**۲۵-مشخصات حساب بانکی ناشر:** مبالغ دریافتی توسط کارگزار ناظر باید به حساب زیر واریز گردد:
حساب شماره ۸۲۹۰۰۰۰۲۸۳ بنام شرکت فرآورده های نسوز آذر سهامی عام، نزد بانک ملت شعبه چهار راه حکیم نظامی اصفهان به کد ۹۱۷۸۵

**۲۶-کلیه اطلاعات و مدارک مربوط به شرکت شامل:** اساسنامه، طرح اعلامیه پذیره نویسی و آخرین صورت های مالی به اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری اصفهان تسلیم شده است. همچنین گزارش توجیهی هیئت مدیره در خصوص افزایش سرمایه، گزارش بازرس قانونی و بیانیه ثبت سهام در دست انتشار در سایت اینترنتی شرکت به آدرس www.azarref.ir و سیستم جامع اطلاع رسانی ناشران اوراق بهادار به ادرس www.codal.ir در دسترس علاقه مندان می باشد

### ۲۷-مشخصات سهامداران بالای ۵ درصد:

| ردیف | شرح | تعداد | درصد |
|---|---|---|---|
| ۱ | شرکت سرمایه گذاری توکا فولاد | ۲۶.۳۰۹.۸۹۲ | ۸.۸ |
| ۲ | صندوق حمایت و بازنشستگی کارکنان فولاد | ۲۵.۶۹۷.۶۰۰ | ۸.۶ |
| ۳ | شرکت بیمه سامان | ۱۵.۴۵۷.۶۴۰ | ۵.۲ |
| ۴ | شرکت توکا تولید اسپادان | ۱۴.۸۹۸.۱۲۹ | ۵ |
| ۵ | سایرین | ۲۱۷.۶۳۶.۷۳۹ | ۷۲.۴ |
| ۶ | جمع کل | ۳۰۰.۰۰۰.۰۰۰ | ۱۰۰ |

**۲۸-نحوهٔ عمل در صورت عدم تکمیل پذیره‌نویسی سهام شرکت:** شرکت سرمایه گذاری توکا فولاد (سهامی عام) و شرکت توکا تولید اسپادان (سهامی خاص) متعهد گردیده اند تا نسبت به خرید کل حق تقدم های استفاده نشده ظرف مدت ۵ روز پایانی مهلت پذیره نویسی اقدام نماید.

**نکات مهم:**

- مسئولیت صحت و قابلیت اتکای اطلاعات اعلامیهٔ پذیره‌نویسی بر عهدهٔ ناشر است.
- ناشر، شرکت تأمین سرمایه، حسابرس، ارزشیابان و مشاوران حقوقی ناشر، مسئول جبران خسارت وارده به سرمایه‌گذارانی هستند که در اثر قصور، تقصیر، تخلف و یا
- به دلیل ارائهٔ اطلاعات ناقص و خلاف واقع در عرضهٔ اولیه که ناشی از فعل یا ترک فعل آنها باشد، متضرر گردیده‌اند.
- ثبت اوراق بهادار نزد سازمان بورس و اوراق بهادار، به منظور حصول اطمینان از رعایت مقررات قانونی و مصوبات سازمان بورس و اوراق بهادار و شفافیت اطلاعاتی بوده و
- به منزلهٔ تأیید مزایا، تضمین سودآوری و یا توصیه و سفارشی درمورد شرکت‌ها یا طرح‌های مرتبط با اوراق بهادار توسط سازمان نمی‌باشد.
- پذیره‌نویسان میتوانند در صورت مشاهده هر گونه تخلف از موارد یاد شده در این اعلامیه مراتب را کتباً به سازمان بورس و اوراق بهادار به آدرس زیر ارسال نمایند.

تهران - ابتدای خیابان ملاصدرا، شمارهٔ ۱۳ سازمان بورس و اوراق بهادار، ادارهٔ نظارت بر انتشار و ثبت اوراق بهادار سرمایه ای

**هیئت مدیره شرکت فرآورده های نسوز آذر (سهامی عام)**

## یادداشت

### بدون FATF چه اتفاقی برای اقتصاد کشور می‌افتد؟

یلدا راهدار
رئیس کمیسیون رقابت و خصوصی‌سازی اتاق ایران

مهم‌ترین مشـکل اقتصادی کشـور ناکارآمدی سیستم بانکی در اثر تحریم‌های بین‌المللی در حوزه فعالیت‌های هسـته‌ای از طرف مجامع اروپایی و آمریکا بوده اسـت. دولت یازدهم تمامی تلاش خود را جهت ایجاد یک تفاهم مشترک درخصوص انرژی هسته‌ای انجام داد و موفق بـه امضای توافقنامه برنامه جامع اقدام مشـترک یا همان برجام شـد. تلاش‌های زیـادی صورت گرفت تا موانع و مشـکلات از طریق تعامل با عوامل ایجاد این موانع برطرف شـود؛ تا اینکه با برجام سـایه این نوع تحریم‌ها از سـر بانک‌های کشور برداشته شـد. این توافق با هدف رفع تحریم‌های بین‌المللی و بازیابی روابط با سـایر کشورها منعقد شد، اما آنگونه که انتظار می‌رفت نتوانست خواسته‌های بخش‌های مختلف کشور را برآورده سـازد. ادعایی که دولت در دفاع از دسـتاورد خود دارد و آن را در گزارش‌های وزارت امور خارجه منتشـر می‌سـازد، این اسـت که تحریم‌هایی که از آن یاد می‌شود عمدتا غیرهسته‌ای و به دلیل استاندارد نبودن سیسـتم بانکی و مالی کشـور اسـت و برجام عمدتا در راستای رفع تحریم‌های هسته‌ای بوده است. سازمان FATF سازمانی غیردولتی اسـت که باهدف مبارزه با پولشویی توسـط هفت کشور دارای اقتصاد بـزرگ دنیا به نام گروه G7 تشـکیل و بعد از حوادث تروریسـتی ۱۱ سـپتامبر در مسیر تازه مسئله مالی تروریسم قرار گرفت. دولت یازدهم نیز در اقدامی بی‌سابقه در راستای شفافیت مالی اقداماتی را صورت داد که درنتیجه آن چهار لایحه راهی مجلس شد. تصویب هر کدام از لوایح راه و کورسـوی امیدی را بـرای ورود ایران به اقتصاد جهانی و مبادلات بانکی بازمی‌نمود. درواقع برآورده‌کردن اسـتانداردهای سازمان FATF می‌توانست بخش دیگری از مشکلات عملکرد سیستم اقتصادی کشور را رفع و گشـایش‌هایی را صورت دهد. روشن است که بلافاصله بعد از رفع تحریم‌های هسته‌ای قدم بعدی تعامل با FATF بود تا از طریق آن سیستم بانکی و مالی کشور مطابق با استانداردهای بین‌المللی فعالیت کنند. اکنون با خروج آمریکا از برجام اقتصاد کشور در وضعیت بحرانی قرار گرفته است، به‌ویژه آنکه تکلیف اروپا برای پایبندبودن به برجام هنوز مشخص نیست و این احتمال وجود دارد که آنها منافع خود با آمریکا را در ارجحیت قرار دهند، اما باید دید در زمان اجرایی‌شـدن تحریم‌ها، به فرض اینکه FATF از تعامل با ایران رضایت کامل داشته باشد و ایران را از لیست سیاه خارج کند، آیا بازهم می‌توان شاهد گشایش در عملکرد سیستم اقتصادی کشور باشیم؟ همان‌طور که اشاره شد باید منتظر شد و دید که کشورهای اروپایی، چین و روسیه در حمایت از ایران در برجام باقی می‌مانند یا خیر؟ چراکه در غیر این صورت با بازگشـت تحریم‌ها، تعامل با FATF عملی نخواهد شد. البته بایستی دیدگاه منطقی به این موضوع داشـت. بازگشت تحریم‌ها قطعا مانع جدی در مناسبات مالی و بانکی کشـور ایجاد خواهد کرد، اما نمی‌تواند دلیل شود تا سیستم‌های کشور را براساس استانداردهای FATF ارتقا نداد. حداقل پیامد آن این اسـت که در جوامع بین‌المللی جایگاه کشور ارتقا خواهد یافت. ناگفته نماند پیوستن ایران به این سازمان مخالفان خود را دارد. این گروه معتقد هسـتند عضویت در این سازمان باعث افشـای اطلاعات مالی و بانکی کشور شده و این می‌شود پله‌ای برای اعمال تحریم‌های بیشتر. یا سیستم کشور از منظر مبانی حقوقی نمی‌تواند به‌درستی عمل کرده و به اهداف خود دست یابد. اتاق ایران نیز به‌عنوان پارلمان بخش خصوصی و مدافع حقوق فعالان این بخش، باید در جهت بهبود و تحکیم روابط تجاری که قطعا به نفع اعضای خود نیز خواهد بود، پا به پای دولت و مجلس جلو می‌آمد و از طریق مذاکرات و برگزاری جلسات اقدام به چانه‌زنی در جهت بهبود منافع بخش خصوصی و درنهایت منافع کشـور می‌شد. مطابق با اصل ۴۴ قانون اساسی بخش خصوصی می‌توانست با فرهنگ‌سازی این موضوع که کارکرد این سـازمان اصولا بررسی سیاست‌ها و رویه‌هاست نـه جمع‌آوری اطلاعات و داده‌های تراکنش‌ها و معاملات افراد نهادهای حاکمیتی را متقاعد می‌کرد. با این وضعیت همچنان سیاسـت دولت و مجلس تصویب این طرح برای تسهیل عملکرد اقتصادی است. از طریق تصویب این طرح یکی از قفل‌های باز نشده ورود سرمایه به کشور باز و باعث برقراری روابط ساختارمند با نهادهای موثر بین‌المللی خواهد شد.

در شرایطی که امروز گریبانگیر کشور شده است بایستی تصمیمات هوشمندانه اتخاذ شود تا اعتماد مجامع بین‌المللی به عملکرد اقتصادی جلب شود و این سازمان، ایران را از لیست سیاه پرمخاطره‌ترین کشور در حوزه سـرمایه‌گذاری خارج سـازد. الزام بانک‌ها و موسسات مالی و بنگاه‌های اقتصادی به فعالیت براساس استانداردهای مبارزه با پولشویی و تأمین مالی تروریسم درنهایت هم موجب کاهش هزینه‌های معاملات تجاری خواهد شـد و هم با خارج‌شـدن نام ایران از لیسـت سیاه این سازمان، زمینه ورود سرمایه با خطرپذیری پایین فراهم خواهد شد.

## دریچه

### چه کسی جانشین رئیس‌کل بانک مرکزی می‌شود؟

با نزدیک‌شـدن به اتمام حکم ریاست کلی ولی‌الله سیف در بانک مرکزی، رئیس جمهور تصمیم گرفته جانشین وی را انتخاب کند.

به گزارش تسـنیم، خبرهای رسـیده حکایـت از آن دارد که در جلسه تیم اقتصادی با رئیس جمهور، درباره جانشین ولی‌الله سیف در بانک مرکزی نیز مباحثی مطرح شـده اسـت. رئیس کل بعدی بانک مرکزی احتمالا یکی از مردان نظام بانکی اسـت ولی هنوز نام وی به صورت رسمی از سوی دولتی‌ها اعلام نشده است.

گفتنی اسـت، سـیف زمانی که ریاسـت بانک مرکزی را برعهده گرفت دلار در دامنه قیمتی ۳ هزار تومان بود ولی الان قیمت دلار در بازار قاچاق بیش از دو برابر افزایش یافته است.

حکم رئیس کلی ولی‌الله سیف در ۳۰ مردادماه ۹۲ و در پنجاه و پنجمین جلسـه مجمع عمومی عادی بانک مرکزی صادر شد و به امضای رئیس جمهور رسید. طبق مصوبه مجمع تشخیص مصلحت نظام، حکم رئیس کل بانک مرکزی پنج ساله است و رئیس جمهور در صورتـی کـه از دوره تصدی رئیس کل بیش از یک سـال باقی مانده باشد، می‌تواند رئیس کل بانک مرکزی را تغییر دهد.

تعلیق ایران در فهرست سیاه FATF تا آبان‌ماه تمدید شد

# ۹ خواسته FATF از ایران

**فرصت امـروز:** کارگروه ویژه اقدام مالی در تازه‌ترین نشسـت خود اعلام کرد که با توجه به تلاش‌های مستمر دولت ایران برای نهایی‌شدن و تصویب متمم‌های مقابله با پولشـویی و تامین مالی تروریسم، تعلیق اقدامـات متقابل علیه ایران را ادامه می‌دهـد. در واقع، FATF ضمن ابراز ناامیدی از اینکه ایران برنامه اقدام خود را کامل اجرا نکرده اسـت، ولی با توجه به تداوم تلاش‌هـای دولت ایران، تعلیق اقدامات مقابله‌ای خود را تا ماه اکتبر (آبان‌ماه) تمدید کرد. این در شرایطی بود که دولت آمریکا و متحدان آن تلاش وافری برای وضع دوباره اقدام‌های مقابله‌ای به‌خاطـر عدم اجرای برنامه اقدام با وجود گذشـت شـش ماه از مهلت پایانی برنامه اقدام داشتند.

در بیانیه اف ای تی اف آمده اسـت: در ژوئن ۲۰۱۶ اف ای تی اف از تعهد سیاسی سطح بالای ایران برای پرداختن به کاستی‌های استراتژیک مقابله با پولشویی و تامین مالی تروریسم و دریافت کمک‌های فنی برای اجرای برنامه عملیاتی اسـتقبال کرد. با توجه به تعهد سیاسـی ایران و اجرای اقدامات مربوطه، گروه اقدام ویژه مالی در فوریه امسـال تصمیم گرفت به تعلیق اقدامات متقابل علیه ایران ادامه دهد.

ایران از نوامبر ۲۰۱۷ سـاز و کار اعلام وجه نقد خود را ایجاد کرده است و پیش‌نویس لوایح مربوط به مبارزه با پولشـویی و تامین مالی تروریسم را فراهم کرده است. با این حال برنامه اقدامات ایران در شرایطی منقضی شده که بسیاری از اقدامات تکمیلی به پایان نرسیده‌اند.

اف ای تـی اف در ادامه از ایران خواسـته اسـت نسـبت به تکمیل اقدامات زیر اقدام کند:

۱-مجرمانه شـناختن تامین مالی گروه‌های تروریستی بدون در نظر گرفتن استثناهای خاص

۲-شناسـایی و توقیف دارایی‌های افـرادی که مطابق با قطعنامه‌های شورای امنیت سازمان ملل به عنوان تروریست شناخته شده‌اند

۳-اطمینان از وجود رهنمودهای مناسب و قابل اجرا برای مشتریان

۴- اطمینـان از وجـود نهادهـای اطلاعات مالی مسـتقل و الزام به گزارش تراکنش‌های مشکوک

۵- شفاف‌سـازی درخصـوص نحـوه شناسـایی و تحریـم نهادهای ارائه‌دهنده خدمات انتقال پول که مجوزهای لازم را ندارند

۶- تصویب و اجرای کنوانسـیون‌های پالرمو و تامین مالی تروریسم و شفاف‌سازی درخصوص ظرفیت طرف ایرانی برای همکاری‌های حقوقی مشترک

۷- اطمینان از وجود تایید نهادهای مالی و اطلاعات سودمند و کامل درخصوص مبدا تراکنش‌ها

۸- در نظـر گرفتن طیف وسـیع‌تری از مجازات‌ها برای نقض قوانین مبارزه با پولشویی

۹- اطمینان از وجود قوانین و رویه‌های کافی برای توقیف دارایی‌های مرتبط.

اف ای تی اف در ادامه با ابراز ناخرسـندی از تکمیل‌نشدن برنامه‌های مـد نظر بـرای پرداختن به نواقص پولشـویی و مقابله بـا تامین مالی تروریسـم توسط ایران اعلام کرده اسـت با توجه به تلاش‌های مستمر دولت ایران برای نهایی‌شـدن و تصویب متمم‌های مقابله با پولشویی و تامین مالی تروریسم، این گروه در نشست این هفته خود تصمیم گرفته است به تعلیق اقدامات متقابل علیه ایران ادامه دهد.

در ادامه این بیانیه آمده است این گروه از ایران انتظار دارد فورا سایر اقدامات مربوطه در برنامه اقدام خود را تکمیل کند و اصلاحات ضروری مد نظر این گروه در زمینه مقابله با پولشـویی و تامین مالی تروریسـم را انجـام دهد. از ایران انتظـار می‌رود تا اکتبـر ۲۰۱۸، متمم‌هایی به قانون مقابله با پولشویی و تامین مالی خود بیفزاید و کنوانسیون پالرمو و مقابلـه با تامین مالی تروریسـم را در انطباق کامل با اسـتانداردهای اف ای تی اف اجرا کند، در غیر این صورت این کارگروه اقدامات مناسب و ضروری را اتخاذ خواهد کرد.

ایـران تا زمـان تکمیل برنامـه اقدام خـود در بیانیـه عمومی باقی خواهد ماند و تا زمانی که این کشـور معیارهای مدنظر را برای جبران کاستی‌های شناسایی شده در برنامه اقدام خود اعمال نکند، اف ای تی اف نسبت به ریسک تامین مالی تروریسم و مخاطرات آن برای سیستم مالی بین‌المللی نگران باقی خواهد ماند.

گفتنی اسـت گروه ویژه اقدام مالی به اختصار (FATF)یک سازمان بین‌دولتی اسـت که در سـال ۱۹۸۹ (۱۳۶۷) با ابتکار گروه ۷ با توجه به سیاست‌های توسعه برای مبارزه با پولشویی تاسیس شد. اهداف این سـازمان در تعیین استانداردها و ارتقای اجرای موثر اقدامات حقوقی و عملی برای مقابله با پولشـویی، تامین مالی تروریسـم و دیگر تهدیدات وارد بر انسجام سامانه مالی جهانی، خلاصه می‌شود. دبیرخانه FATF در مقر سازمان همکاری اقتصادی و توسعه پاریس مستقر است.

در سـال ۲۰۰۹ بـرای نخسـتین‌بار، نام ایران وارد فهرسـت سـیاه پیشـنهادهای سـرمایه‌گذاری FATF شـد و سـال‌ها بعـد نیز تحت تأثیر تنش‌هایی که به واسـطه پرونده هسـته‌ای به وجود آمد، در کنار کره‌شـمالی، در جایگاهی حتی بدتر از «لیسـت سـیاه» و در فهرست کشورهایی قرار گرفت که توصیه می‌شد علیه آنها «اقدامات مقابله‌ای» انجام شود. دولت یازدهم بعد از دستیابی به برجام برای خارج کردن نام ایران از این لیسـت سیاه، لایحه‌ای را تحت عنوان مبارزه با تأمین مالی تروریسم به مجلس فرستاد که به تصویب رسید.

گامی که سـبب شـد «FATF» نام ایران را به مدت یک سـال از فهرسـت سـیاه خود خارج کرده و خروج نهایی آن را منوط به عضویت کامـل و پذیرفتن همه قوانین و مقررات حاکم بر این سـازمان جهانی کند.

# نکاتی که باید برای معامله اوراق سکه بدانید

انتشـار اوراق سـکه و معامله آن در بازار بورس از امروز یکشنبه آغاز می‌شود. سکه‌های پیش‌فروشی که تا حدود ۷میلیون و ۶۰۰ هزار سکه در فاصله بهمن سـال گذشـته تا فروردین امسال به متقاضیان فروخته شـد، اکنون و با فرا رسـیدن زمان سررسید تحویل آن به گونه‌ای دیگر امکان معامله خواهند داشت.

به گزارش ایسـنا، بـا تصمیم بانک مرکزی قرار بر این شـده تا با ایجاد بازار ثانویه دارندگان سکه پیش‌فروش که با هفت سررسید آن را خریداری و در اختیـار دارنـد، می‌توانند قبل از موعد دریافت بـا تبدیل آن به اوراق سـکه در بازار بورس معامله و به فروش برسانند. سکه‌های پیش‌فروش در سررسید یک ماهه را چندی پیش بانک مرکزی به دارندگان آن تحویل داد و تیرماه زمان سررسید سکه‌های سه‌ماهه است. اما اینکه شرایط سکه‌های پیش‌فروش در بورس چگونه بوده و دارندگان به چه نحوی و براسـاس چه ساز و کاری می‌توانند آن را مورد معامله قرار دهند، موضوعی است که مورد توجه بوده و در ادامه تشریح می‌شود.

اوراق سلف سـکه در واقع همان سـکه‌های پیش‌فروش شده توسط بانک مرکزی از کانال بانک ملی اسـت که در بورس کالا پذیرش شـده و تا سررسـید قابلیت معامله دارند. مشـتریانی که اقدام به پیش‌خرید کرده‌اند، مالکان این اوراق به شمار می‌روند و می‌توانند در صورت تمایل آن را در بازار عرضه کنند. انتشـار اوراق هیچ محدودیتی برای مشتری نداشـته و در اصـل هدف از آن ایجاد بازار ثانویـه و امکان معامله قبل از سررسـید است، چراکه دارندگان گواهی سکه‌های پیش‌فروش اکنون امکان معامله نداشـته و باید تا زمان سررسـید و تحویل آن صبر کنند. در رابطه با معاملات ثانویه اوراق سـلف سـکه باید گفت که خریداران سکه‌های پیش‌فروش دو راه در مقابل خود دارند؛ اول عدم فروش اوراق و نگهداری آن تا سررسید و تحویل سکه. راه دوم فروش اوراق به قیمت بازار و دریافت وجه آن که یک روز پس از معاملات در اختیار مشـتری قرار می‌گیرد. اگر اوراق فروخته شـد، دو راه دیگـر مقابل خریدار قرار خواهد داشـت؛ اول اینکه می‌تواند اوراق را تا زمان سررسـید نزد خود نگه داشته و سکه دریافت کند و یا اینکه بار دیگر اوراق را مورد معامله قرار دهد. شـرایط معامله اوراق سکه نیز بدین گونه است که دارندگان اوراق و کسـانی کـه اقدام بـه خرید این اوراق می‌کننـد، می‌توانند در سـاعات معاملاتی آن را به فروش برسـانند. البته تحویل سکه در قالب اوراق گواهی سپرده سکه خواهد بود و دارندگان این اوراق هم می‌توانند آن را در بازار بورس به فروش برسانند و هم می‌توانند نسبت به تحویل دارایی آن که همان سکه طلا است، اقدام کنند.

اما نحوه فروش اوراق سـلف برای پیش‌خریداران در سه مرحله انجام می‌شود. اول فروش اوراق از طریق کارگزاری بورس. اگر فروشنده دارای کد بورسـی باشد، می‌تواند با ارائه درخواست فروش به کارگزاری بورس و یا از طریق ارسـال سـفارش فروش در سامانه معاملات آنلاین نسبت به فروش اوراق سلف خود اقدام کند. در صورتی که کد بورسی نداشته باشـد نیز می‌تواند بـا مراجعه به کارگزاری‌های بـورس با ارائه مدارک هویتی و اطلاعات حسـاب بانکی کد بورسـی را دریافـت و پس از آن نسبت به فروش اوراق خود اقدام کند. مرحله بعد انجام معاملات است. متقاضی می‌تواند از طریق تابلوی معاملات اوراق سـلف سکه سفارشات خرید و فروش و سایر اطلاعات بااهمیت درخصوص معاملات اوراق سکه را مشـاهده و سپس نسـبت به فروش اوراق با حجم و قیمت دلخواه و در بـازه قیمتی مجاز بورس اقدام کنـد. در صورت وجود خریدار اوراق به حجم و قیمت اعلامی مشـتری معامله انجام می‌شـود. مرحله پایانی تسویه اوراق است؛ به طوری که پس از انجام معامله می‌توان سایر اوراق بهادار را خرید و هم می‌توان با ارائه درخواسـت وجه به کارگزار پس از یک روز وجه حاصل از فروش اوراق سـلف را در حسـاب بانکی دریافت کرد. لازم به یادآوری است که تسویه اوراق سلف سکه تنها یک روز پس از انجام معامله به حساب اعلامی متقاضی واریز می‌شود.

اوراق سلف سکه در سررسـید تبدیل به اوراق بهاداری به نام گواهی سپرده سکه می‌شود که همان کارکرد قبض را داشته و دارنده می‌تواند گواهـی را در بورس به قیمت بازار فروخته و وجه خود را دریافت کند و یا می‌تواند با ارائه گواهی در سررسـید معادل سـکه را تحویل بگیرد. اوراق ایـن امـکان را می‌دهد کـه در روز اول یا شـانزدهم هر ماه که سررسید اوراق محسوب می‌شود، سکه‌ها را تحویل بگیرید.

در مورد زمان و نحوه انجام معاملات باید یادآور شد که در روزهای شنبه تا چهارشـنبه از سـاعت ۸:۳۰ تا ۹:۰۰ دوره پیش‌گشایش خواهد بود و از سـاعت ۹:۰۰ تا ۱۵:۳۰ معاملات براسـاس عرضه و تقاضا انجام می‌شود. انتشـار اوراق در ۲۲ نماد جداگانه بوده و امکان معامله ثانویه اوراق سـلف سکه به صورت آنلاین است. قیمت پایه اوراق سلف قیمتی اعلام شده در هر یک از طرح‌های پیش‌فروش سکه توسط بانک ملی بوده و این قیمت صرفا مبنـای اعلامی دارد و ارتباطی با قیمت کشف‌شـده در روزهای معاملاتی در هر نماد معاملاتی نخواهد داشـت. در صورت عدم معامله اوراق توسـط پیش‌خریدار، سکه وی در سررسید به او تحویل می‌شود.

سـکه‌های پیش‌فروش در هفت سررسـید و با قیمت قطعی فروخته شـدند، از این قرار که، سکه تحویل یک ماهه یک‌میلیون و ۵۹۰ هزار تومان، سـه ماهه یک‌میلیون و ۵۴۰ هزار تومان، شش ماهه یک‌میلیون و ۴۷۵ هزار تومان، ۹ ماهه یک‌میلیون و ۴۱۰ هزار تومان، یک‌ساله یک میلیون و۳۵۰ هزار تومان، ۱۸ ماهه یک‌میلیون و ۲۴۵ هزار تومان و ۲۴ ماهه یک‌میلیون و ۱۱۶ هزار تومان. پایان زمان تحویل این سـکه‌ها در سـال ۱۳۹۹ خواهد بود و با توجه به طولانی‌بودن زمان تحویل، انتشار اوراق سکه این امکان را به دارنده می‌دهد که بتواند در زمانی زودتر آن را فروخته و پول خود را دریافت کند. در حال حاضر قیمت هر سکه در بازار به حدود ۲میلیون و ۸۰۰ هزار تومان می‌رسد.

رئیس سازمان بورس اعلام کرد

# آمادگی بورس برای عرضه غول‌های استارتاپی

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار ایران گفت مشکلی برای عرضه غول استارتاپ‌های اینترنتی در بورس وجود ندارد. به گفته شاپور محمدی، هیچ مشکلی برای عرضه شرکت‌های بزرگ اینترنتی کشور وجود ندارد و مشکلاتی که از سوی فعالان صنعت استارتاپی مبنی بر وجود مشکلاتی برای عرضه در بورس عنوان می‌شود، صحت ندارد و صرفاً این شرکت‌ها با ارزیابی ارزش می‌توانند وارد بورس شوند. به گزارش خبرگزاری‌ها، محمدی درباره فعالیت‌های انجام شده تا به امروز در زمینه ارزش‌گذاری استارتاپ‌ها با کمک وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات به منظور شفاف‌سازی و آمادگی برای عرضه در بورس و اوراق بهادار ایران، گفت: استارتاپ‌ها و شرکت‌های فناور از سودآوری بالایی برخوردار هستند و با توجه به گسترش آنها، سازمان بورس ایران در حال پیگیری تخصصی و جدی استارتاپ‌ها در فرابورس است، البته این شرکت‌ها برای ورود به بخش بورس باید متعهد باشند و در عین حال ارزش‌گذاری آنها از سوی سازمان بورس به عنوان یک نهاد رسمی تأیید شود که در این زمینه همکاری‌های مشترکی با وزارت ارتباطات در حال انجام است و به‌زودی نتایج مناسبی حاصل خواهد شد. رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار ایران با اشاره به بحث تأمین مالی جمعی گفت: یکی از موضوعات مهم در زمینه استارتاپ‌ها، بحث تأمین مالی جمعی یا کراد فاندینگ است که با حمایت سازمان بورس، وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، وزارت امور اقتصاد و دارایی و وزارت تعاون پیگیری و در نهایت این دستورالعمل در شورای عالی بورس تصویب شده است و فرابورس هم‌اکنون ماموریت دارد تا فرهنگ‌سازی برای استفاده مردم به منظور سرمایه‌گذاری در شرکت‌های نوپای خلاق را شروع کند.

وی ادامه داد: امکان بهره‌مندی فین‌تک‌ها، استارتاپ‌ها، شرکت‌های دانش‌بنیان و سرمایه‌گذاران صندوق‌های جسورانه در حال حاضر از بستر تأمین مالی جمعی ایجاد شده است؛ البته بسترها آماده شده اما نیاز است تا برای بهره‌گیری از این فضا و استفاده از تأمین مالی جمعی فرهنگ‌سازی گسترده‌ای انجام شود تا فعالان صنعت استارتاپ بتواند از این فرصت مناسب استفاده کنند و در عین حال مردم نیز بتوانند با سرمایه‌گذاری سودآوری مناسبی داشته باشند.

**ارزش‌گذاری‌های انجام شده از سوی استارتاپ‌ها مورد تأیید نیست**

محمدی در خصوص چگونگی سرمایه‌گذاری نیز گفت: شرکت‌های نوآوری که قصد استفاده از فضای تأمین مالی جمعی را دارند و نیاز به سرمایه‌ای بالغ بر چند میلیون تا چند میلیارد تومان دارند، باید ابتدا به فرابورس یا شرکت‌های کارگزاری بورسی برای ورود به مرحله تأمین مالی جمعی مراجعه کنند و سپس بخش کوچکی از سرمایه توسط شرکت اصلی تأمین و مابقی توسط پول‌های خرد متقاضیان به منظور سرمایه‌گذاری در تأمین مالی جمعی شرکت داده می‌شود.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار ایران همچنین در خصوص ارزش‌گذاری‌های انجام شده از سوی برخی استارتاپ‌ها و اعلام یکی از استارتاپ‌ها مبنی بر تبدیل شدن به یونیکورن اظهار داشت: چند شرکت استارتاپی ارزش‌هایی در حال حاضر اعلام کرده‌اند که معلوم نیست بر اساس کدام چارچوب اعلام شده است و سازمان بورس ایران هیچ کدام از مبالغ اعلام شده و یونیکورن اعلام شدن یکی از استارتاپ‌ها را به هیچ وجه تا زمان پذیرش در بورس و ارزش‌گذاری رسمی از سوی کارشناسان رسمی سازمان بورس تأیید نمی‌کند.

وی ادامه داد: اعتقاد دارم سرمایه‌گذاران این صنعت باید قبول کنند که این صنعت در عین سودآوری بالا، سرشار از ریسک است؛ همین مسئله باعث می‌شود تا در این حوزه نیاز به یک فرهنگ‌سازی بنیادین وجود داشته باشد و در عین حال در بورس به کارشناسان ارزش‌گذاری در بحث استارتاپ نیاز وجود دارد.

## نماگر بازار سهام

شاخص بورس ۲۰۳ واحد رشد کرد

### بازار سهام چشم‌انتظار تصمیمات کلان اقتصادی

بازار سهام در نخستین روز هفته نسبت به هفته‌های گذشته با هیجان کمتری مواجه بود، به‌طوری که شاخص کل تنها ۲۰۳ واحد رشد کرد، هرچند که همچنان فعالان بورس به تصمیمات کلان اقتصادی مخصوصا در حوزه ارز و طلا چشم دارند. به گزارش ایسنا، اوایل هفته گذشته قیمت سهم‌ها در بورس اوراق بهادار روند صعودی را طی می‌کرد و بسیاری از گروه‌ها با صف پایدار خرید مواجه بودند، اما در دو روز پایانی هفته روند قیمت‌ها به یکباره نزولی شد و بازیگران بازار سهام برای فروش سهم‌های خود مخصوصا در گروه فلزی و پالایشی به صف ایستادند. این موضوع بعد از التهابات در بازار غیررسمی ارز و تصمیم مسئولان درباره معامله شدن اظهارنامه‌های ارزی صادراتی در بورس تهران رخ داد. طبق این تصمیم، صادرکنندگان غیر از حوزه پتروشیمی و فلزات می‌توانند اظهارنامه ارز صادراتی خود را در بورس تهران عرضه کرده و آن اظهارنامه‌ها با توجه به قیمت بازار و روند عرضه و تقاضا توسط واردکنندگان که نیاز به ارزهای خارجی دارند، خریداری شود. اما روز شنبه بار دیگر بورس روند صعودی خود را طی کرد ولی این روند بسیار آرام و همراه با احتیاط بود، به‌طوری که تا یک ساعت مانده به پایان معاملات شاخص کل تا رقم ۱۱۱ هزار و ۸۱۴ واحد بالا رفت اما در ادامه با اندکی کاهش به رقم ۱۱۱ هزار و ۵۲۸ واحدی رسید و درنتیجه نماگر اصلی بازار توانست ۲۰۳ واحد رشد را تجربه کند. همچنین شاخص کل هم‌وزن نیز با رشد ۴۳ واحدی مواجه شد و به رقم ۱۸ هزار و ۷۴۷ رسید. شاخص آزاد شناور نیز تنها ۴۲ واحد افزایش یافت و شاخص بازار اول به حدود ۲.۵ واحد افزایش بسنده کرد. در عین حال شاخص بازار دوم با ۱۱۸۲ واحد رشد تراز ۲۲۴ هزار و ۵۴۲ واحدی را تجربه کرد. صنایع پتروشیمی خلیج‌فارس، سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تأمین و نفت بهران سه نمادی بودند که بیشترین تأثیر افزاینده را روی شاخص‌های بازار داشتند. اما در طرف مقابل ملی صنایع مس ایران، پتروشیمی مبین و گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان سعی کردند از روند افزایشی نماگرها جلوگیری کنند. در گروه محصولات شیمیایی بیشتر نمادها کمتر از ۲ درصد نوسان قیمت داشتند و در گروه فلزات اساسی به جز تعدادی از نمادها مابقی نوسان کمتر از ۲ درصد را تجربه کردند. اما نماد خودرویی‌ها عمدتا سبزرنگ بود، هرچند که افزایش قیمت آنها به کمتر از یک درصد می‌رسید. در این گروه ۱۷۰ میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۷ میلیارد تومان مورد داد و ستد قرار گرفت. ارزش معاملات بورس تهران به ۲۹۰ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن یک میلیارد و ۱۹۴ میلیون سهم و اوراق مالی قابل معامله طی بیش از ۷۶ هزار نوبت داد و ستد بود. اما آیفکس ۲.۴ واحد افت کرد و به تراز ۱۲۶۷ واحدی رسید. ارزش معاملات فرابورس ایران به رقم ۲۴۴ میلیارد تومان رسیدو حجم معاملات عدد ۵۲۹ میلیون سهم و اوراق مالی را تجربه کرد.

یک کارشناس بازار سرمایه تأکید کرد

## تصمیم‌ها درباره ارز و سکه با واقعیت موجود همخوانی داشته باشد

یک کارشناس بازار سرمایه می‌گوید مادامی که عرضه و تقاضا با تصمیم‌ها و تئوری‌های پشت میز فاصله دارد، تلاطم بازار نیز ادامه خواهد داشت و این موضوع بر بازار سهام تأثیر بسزایی می‌گذارد. او همچنین معتقد است اگر از اول مشخص بود که گواهی‌های سپرده سکه‌های پیش‌فروش قرار است در بورس معامله شود، روند افزایش قیمت سکه امروز به این حد نمی‌رسید.

فردین آقابزرگی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره معامله گواهی صادراتی ارز در بورس، گفت: با فراز و نشیب‌هایی که درباره نحوه کنترل ارز وجود داشت، درنهایت مسئولان به این نتیجه رسیدند که بازار ثانویه‌ای را برای معاملات اظهارنامه‌های صادراتی تشکیل دهند و حتی طبقه‌بندی اولویت کالاهایی را که مشمول دریافت ارز دولتی می‌شدند در معرض دید فعالان بازار قرار دهند.

وی ادامه داد: مادامی که عرضه و تقاضا با تصمیم‌ها و تئوری‌های پشت میز فاصله دارد، تلاطم‌هایی هم در بازار وجود دارد. از طرفی عدم ثبات در تصمیم‌گیری خود آفاتی در اقتصاد است و موجب بی‌ثباتی در بازار می‌شود.

این کارشناس بازار سرمایه با اشاره به نوسانات بازار سهام طی سه ماه گذشته تاکنون، گفت: تصمیم‌های مسئولان در این نوسان‌ها تأثیرگذار بوده، تصمیمات پولی، مالی و کنترل نرخ ارز و سکه نیز جزو آن تصمیم‌هاست که در وضعیت بازار سهام نقش دارد.

آقابزرگی با اشاره به طرح پیش‌فروش سکه توسط بانک مرکزی اظهار کرد: در ابتدای شروع این طرح صحبتی در مورد مکانیزمی که این سکه‌ها بازار ثانویه داشته باشند، وجود نداشت و قرار نبود گواهی سپرده آن سکه‌های پیش‌فروش در بورس مورد معامله قرار گیرد، در صورتی که اگر از اول این موضوع پیش‌بینی شده بود، روند افزایش قیمت سکه امروز به این حد نمی‌رسید و این موضوع منتهی به این نمی‌شد که در بازار آتی سکه تنها پوزیشن فروش داشته باشیم و خرید صفر شود.

وی تأکید کرد: از دیدگاه من باید اختلاف بین وضع موجود و اتاق فکری که این تصمیمات را نهایی می‌کند، به حداقل برسد تا تصمیم‌های گرفته شده بر مبنای واقعیت باشد.

این کارشناس بازار سرمایه در پاسخ به این‌که به نظر شما نرخ پایه برای ارزهای صادراتی در بورس چقدر است، اظهار کرد: زمانی در سال ۱۳۷۶-۱۳۷۵ واریزنامه‌های صادراتی در بورس وجود داشت، بعد از گذشت یک مدت کوتاه تبدیل به نوعی مذاکره و توافق بین صادرکننده و واردکننده شده و قیمت به صورت توافقی بین این دو تعیین شد. اگر بنا را بر این بگذاریم که عرضه و تقاضا عامل کشف قیمت است نمی‌توانیم پیش‌بینی کنیم که قیمت ارزهای صادراتی چقدر خواهد بود. آقابزرگی با اشاره به افرادی که می‌گویند بورس در چهار ماه اخیر بازدهی بیشتری نسبت به دیگر بازارها داشته، گفت: از دیدگاه من علی‌رغم رشد شاخص، بورس در چهارماه اخیر، این بازار رشد خاصی نسبت به دیگر بازارها نداشته، درحالی‌که بورس تنها بازار موجه، قانونی و نقد شونده است. من تعجب می‌کنم که برخی مسئولان و تصمیم‌گیران از افزایش شاخص بورس اظهار نگرانی می‌کنند، چراکه اگر قیمت سهام را نسبت به چهارماه قبل مقایسه کنیم و این تغییر قیمت را با دیگر بازارها مقایسه کنیم، می‌بینیم که بورس نسبت به سایر بازارها بازدهی بیشتری نداشته و همچنان قیمت سهم‌ها قابلیت رشد دارد. من معتقدم روند افزایش شاخص بورس ادامه‌دار خواهد بود، اما سرعت آن مانند دو هفته گذشته فزاینده نخواهد بود.

گفتنی است بعد از التهابات در بازار غیررسمی ارز در کشور مسعود کرباسیان - وزیر اقتصاد - اعلام کرد که صادرکنندگان ملزم نیستند ارز خود را به بانک‌ها بفروشند بلکه می‌توانند اظهارنامه صادراتی خود را در بورس تهران عرضه کنند. به عنوان مثال اگر شخصی هزار دلار صادرات انجام داده باشد، این مقدار صادرات را باید در سامانه نیما ثبت کند. اگر کالاهای صادرشده در حوزه پتروشیمی و فلزات نباشد، بانک مرکزی یک برگه به شخص صادرکننده می‌دهد که آن برگ قابلیت معامله در بورس تهران را دارد. بر این اساس می‌توان گفت شخص صادرکننده می‌تواند آن برگه را از طریق بورس به شخصی که می‌خواهد واردات انجام دهد واگذار کند. نکته مهم این است که آن برگه در بورس با توجه به قیمت ارز در بازار آزاد و عرضه و تقاضا در بورس ارزش‌گذاری می‌شود.

## اخبار

پرداخت ۸۱.۵ میلیارد تومان از مطالبات چایکاران

### تولید برگ سبز چای ۶درصد افزایش یافت

رئیس سازمان چای گفت: از مجموع ۱۳۰ میلیارد تومان بهای برگ سبز چای، ۸۱.۵ میلیارد تومان به حساب تولیدکنندگان واریز شده است. حبیب جهان‌ساز در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین وضعیت خرید تضمینی برگ سبز چای، اظهار کرد: براساس آخرین آمار تا روز گذشته، ۵۹ هزار تن برگ سبز چای با ارزش بالغ بر ۱۳۰ میلیارد تومان از چایکاران خریداری شد . وی از پرداخت ۸۱.۵ میلیارد تومان مطالبات چایکاران خبر داد و گفت: مطالبات چایکاران تا نیمه خرداد به طور کامل پرداخت و مابقی نیز پس از دریافت قدرالسهم کارخانه‌ها و دولت به حساب چایکاران واریز خواهد شد. به گفته جهان‌ساز ۵۸درصد برگ سبز خریداری‌شده درجه یک و ۴۲درصد درجه دو است. این مقام مسئول با بیان اینکه ۱۴۰ کارخانه چای‌سازی مشغول خرید تضمینی برگ سبز چای هستند، افزود: تاکنون از مجموع بهای برگ سبز خریداری‌شده ۱۳ هزار تن چای خشک استحصال شده است. وی از افزایش ۶درصدی تولید برگ سبز چای نسبت به مدت مشابه سال قبل خبر داد و گفت: اگرچه سرمازدگی دیررس بهاره تا حدودی بر کاهش عملکرد چین اول برگ سبز چای موثر بود، اما با توجه به بهبود شرایط اقلیمی این کاهش تولید به مرور جبران شد.

رئیس سازمان چای با اشاره به اینکه امکان پیش‌بینی دقیق تولید وجود ندارد، بیان کرد: با توجه به آنکه کشت چای به صورت دیم در ارتفاعات و اراضی شیب‌دار استان‌های گیلان و مازندران انجام می‌شود، بنابراین میزان تولید به شدت متاثر از شرایط اقلیمی است و همواره تا پایان فصل برداشت نمی‌توان پیش‌بینی دقیقی از تولید برگ سبز چای داشت.

**مردم نسبت به برند چای در سال حمایت از تولید داخل حساس باشند**

وی در بخش دیگر سخنان خود سرانه مصرف چای در کشور را ۱.۴ کیلوگرم اعلام کرد و افزود: طی سال‌های اخیر به طور متوسط سالانه ۲۰ تا ۲۵هزار تن چای خشک در کشور تولید و مابقی نیاز کشور به صورت رسمی و غیررسمی وارد شده است، ضمن آنکه همه ساله حدود ۱۲ تا ۱۳ هزار تن چای ایرانی نیز به بازارهای هدف صادر می‌شود.این مقام مسئول در بخش پایانی سخنان خود با اشاره به نامگذاری سال جاری به نام سال حمایت از تولید داخل تصریح کرد: در سال حمایت از کالای ایرانی به مردم و نهادهای دولتی توصیه می‌شود که نسبت به نام تجاری محصولات حساس باشند و هر نشان تجاری را انتخاب نکنند. سعی کنند از چای ارگانیک ایرانی با عطر و طعم طبیعی که فاقد اسانس است و قیمت آن ارزان‌تر از مشابه خارجی است، استفاده کنند.

ضرر و زیان یک هزار و ۲۰۰ میلیارد تومانی صنعت مرغداری

### قیمت جوجه یک‌روزه یک چهارم نرخ تمام‌شده است

یک مقام مسئول از ضرر و زیان یک هزار و ۲۰۰میلیارد تومانی بخش جوجه و گوشت مرغ طی سه ماه اخیر در بازار خبر داد.

غلامعلی فارغی، دبیر انجمن تولیدکنندگان جوجه یک‌روزه در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، با انتقاد از شرایط نامساعد قیمت جوجه یک‌روزه در بازار، اظهار کرد: افزایش غیرمتعارف نرخ نهاده‌های دامی و فروش مرغ ۲۵درصد کمتر از قیمت تمام‌شده در بازار موجب شده است که مرغداران با مشکل کمبود نقدینگی روبه‌رو شوند.وی افزود: با توجه به آنکه کمبود نقدینگی مرغداران تاثیر بسزایی در میزان جوجه‌ریزی و آینده این صنعت دارد، بنابراین انتظار می‌رود مسئولان فکر اساسی برای حل معضل تولیدکنندگان داشته باشند، چراکه مرغ و تخم‌مرغ موضوعی نیست که بتوان با آن شوخی کرد. فارغی ادامه داد: با وجود آنکه مسئولان برای رفع معضل پیش روی مرغداران کاری از دست‌شان برنمی‌آید، در یک اقدام منفعلانه شاهد ریزش تولیدکنندگان و ضرر و زیان آنها هستیم. بی‌رغبتی مرغداران به امر جوجه‌ریزی کاهش شدید نرخ جوجه یک‌روزه در بازار را به همراه داشته است. این مقام مسئول متوسط نرخ هر قطعه جوجه یک‌روزه را ۳۰۰ تا ۷۰۰ تومان اعلام کرد و گفت: با وجود آنکه نرخ کنونی هر قطعه جوجه یک‌روزه یک چهارم تا یک پنجم قیمت تمام‌شده است، اما سازمان حمایت از تولیدکننده و مصرف‌کننده اقدامی برای تعادل‌بخشی قیمت جوجه در بازار انجام نداده است.

وی از ضرر یک هزار و ۲۰۰ میلیارد تومانی بخش جوجه و گوشت مرغ در بازار خبر داد و افزود: طی سه ماه اخیر ۹۰۰ میلیارد تومان بخش گوشتی و ۳۰۰ میلیارد تومان واحدهای مرغ مادر متحمل زیان شده‌اند و کسی پاسخگو نیست.

به گفته فارغی با وجود اعمال تحریم‌های مجدد انتظار می‌رود مسئولان حمایت ویژه‌ای از تولید داخل داشته باشند، چراکه با ادامه روند کنونی معلوم نیست که وضعیت تولیدکنندگان به کجا برسد. دبیر انجمن تولیدکنندگان جوجه یک‌روزه در پایان تصریح کرد: به‌رغم کاهش شدید نرخ جوجه یک‌روزه در بازار، تولیدکنندگان تا این لحظه رسالت خود را به طور کامل انجام داده‌اند، به طوری‌که ماهانه ۹۰۰ تا ۹۲۰ هزار تن جوجه تولید می‌کنند اما با ادامه این روند قادر به ادامه جوجه‌ریزی و زیان انباشته نخواهند بود.

### توقف واردات تیلاپیا تا اسفند

مدیرکل دفتر بهبود کیفیت و توسعه بازار آبزیان سازمان شیلات گفت: با پایش شرایط و مناسب بودن اوضاع بازار، ممنوعیت واردات تیلاپیا تمدید خواهد شد. به گزارش تسنیم، گلشاهی گفت: قرار شد پرورش‌دهندگان قزل‌آلا اقداماتی را برای تامین نیاز داخل انجام دهند تا با عرضه قزل‌آلا این کمبود جبران شود. او با بیان اینکه طبق توافقات انجام‌شده از اسفند پارسال واردات ماهی تیلاپیا به مدت یک سال متوقف شده است، تصریح کرد: این ممنوعیت در یک دوره زمانی سه ساله، یک سال به یک سال تمدید خواهد شد. این مقام مسئول افزود: سال گذشته تعرفه واردات ماهی تیلاپیا ۵۵درصد تعیین شد، ضمن اینکه تیلاپیا در گروه ۳ کالایی (ارز حاصل از صادرات) قرار گرفت که مجموع این موارد به معنای نبود صرفه اقتصادی واردات است.

# چرا سهم ایران از تجارت غذای حلال ناچیز است؟

بسیاری از مسئولان، افزایش سرسام‌آور قیمت گوشت قرمز در سال‌های اخیر و کمبود گوشت در داخل را از عوامل اصلی سهم ناچیز ایران از تجارت غذای حلال اعلام کردند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، ایران به عنوان یکی از کشورهای مسلمان که تمامی محصولات دامی و غذایی خود را به شیوه حلال تولید می‌کند از ظرفیت بالایی برای صادرات غذای حلال برخوردار است که به همین خاطر بسیاری از مسئولان و تولیدکنندگان صنایع غذایی برآنند که نقش کمرنگ ایران در این تجارت بزرگ را افزایش دهند. با وجود آنکه ایران برای تجارت و قبضه‌کردن بازار غذاهای حلال به کشورهای مختلف در حال تکاپوست، اما موضوعات متعددی سد راه صادرات غذایی حلال و نقش ایران در این تجارت بیش از ۲هزار میلیارد دلاری، قرار گرفته است.

افزایش سرسام‌آور قیمت گوشت قرمز به عنوان یکی از مهم‌ترین منابع پروتئینی سبد خانوار در سال‌های اخیر علاوه بر آنکه قشرهای ضعیف جامعه را با مشکلاتی در بازار داخل روبه‌رو کرده، به سبب نبود توان رقابت با سایر رقبا در بازارهای هدف موجب شده است تنها کمتر از ۵درصد این تجارت جهانی به ایران اختصاص یابد.

البته ماجرا تنها به این موضوع ختم نمی‌شود چراکه بسیاری از مسئولان معتقدند امکان توسعه صادرات حلال گوشت قرمز به سبب کمبود در بازار داخل وجود ندارد.

بر این اساس به سراغ مسئولان ذی‌ربط می‌رویم تا از آخرین وضعیت جایگاه ایران در صادرات غذای حلال و برنامه‌ریزی‌های لازم برای توسعه این امر با خبر شویم.

علیرضا عزیزاللهی، مدیرعامل اتحادیه دامداران درباره دلایل جایگاه پایین ایران در صادرات گوشت حلال اظهار کرد: با توجه به کمبود گوشت در داخل، هدف ما صادرات نیست و در این زمینه تنها کشورهایی که با مازاد تولید روبه‌رو هستند از این مکانیزم برای جذب بازارهای بیشتر استفاده می‌کنند.

به گفته وی با توجه به کمبود گوشت در داخل، دغدغه‌ای برای استفاده از برند حلال جهت توسعه صادرات نداریم.

عزیزاللهی ادامه داد: هم‌اکنون که کشور با کمبود گوشت قرمز و دام زنده روبه‌روست، با ممنوعیت صادرات دام زنده و ایجاد تسهیلاتی برای واردات درصدد تامین نیاز داخل هستیم، بنابراین توسعه صادرات گوشت حلال و داشتن جایگاه ویژه در بازارهای هدف با شرایط موجود امکان‌پذیر نیست.

به گفته مدیرعامل اتحادیه دامداران در آینده ممکن است شرایطی پیش بیاید که گوشت قرمز تولیدی بالاتر از نیاز داخل باشد که در آن زمان برنامه‌ریزی برای توسعه صادرات گوشت حلال یک ضرورت به شمار می‌رود.

وی در بخش دیگر سخنان خود از کاهش جزئی نرخ دام در بازار خبر داد و گفت: با توجه به اُفت مصرف در برابر افزایش عرضه در ماه‌های آتی، شرایط باثباتی را پیش رو خواهیم داشت.

عزیزاللهی متوسط نرخ هر کیلو دام زنده را ۱۷ تا ۱۸ هزار تومان اعلام کرد و افزود: این در حالی است که در هفته‌های اخیر نرخ هر کیلو دام زنده به ۲۱ تا ۲۲ هزار تومان نیز رسیده بود که اگر قیمت دام روی این نرخ بایستد، می‌توان گفت که بازار از ثبات نسبی برخوردار است.

به گفته این مقام مسئول با وجود افزایش قیمت تمام‌شده تولید دام زنده، دیگر قیمت دام به کیلویی ۱۳ تا ۱۴ هزار تومان سال‌های قبل نخواهد رسید.

**ایران در صادرات گوشت حلال جایگاهی ندارد**

احمد مقدسی، رئیس انجمن صنفی گاوداران، گفت: به‌رغم آنکه بزرگ‌ترین کشور شیعه دنیا هستیم، اما در صادرات گوشت حلال به سبب توجه بیش از حد واردات جایگاهی نداریم.

وی با انتقاد از این مسئله که وارداتچی قهاری هستیم، افزود: با توجه به آنکه مسئولان تمامی هم و غم خود را روی واردات گذاشته‌اند و توجهی به صادرات ندارند؛ بدیهی است که در صادرات گوشت حلال سهم ناچیزی در بین دیگر کشورها داشته باشیم.

به گفته مقدسی باتوجه مسئولان ذی‌ربط به امر صادرات، امکان تامین کل گوشت مورد نیاز کشورهای منطقه و توسعه صادرات مهیاست.

رئیس انجمن صنفی گاوداران در بخش دیگر سخنان خود دخالت دولت را عاملی مهم در نوسان قیمت گوشت در بازار دانست و گفت: قیمت گوشت همانند سایر کشورها باید تابع عرضه و تقاضا باشد چراکه اقتصاد دستوری جوابگو نخواهد بود.

مقدسی نرخ هر کیلو دام زنده سنگین را ۱۴ تا ۱۴هزار و ۵۰۰ تومان اعلام کرد و گفت: با این وجود قیمت منطقی هر کیلو گوشت گوساله ۴۲ تا ۴۳ هزار تومان است که متاسفانه به سبب فاصله فاحش تولید تا مصرف ناشی از واسطه‌گری و دلال‌بازی، هر کیلو گوشت گوساله با نرخ کمتر از ۶۰ هزار تومان در مغازه‌ها عرضه نمی‌شود.

# شریعتمداری: در جنگ اقتصادی هستیم

وزیر صنعت با اشاره به اینکه با روی کار آمدن قلدری به نام ترامپ، یک نفر به تنهایی همه مذاکرات جهانی را با مشکلات مواجه کرد، از صرفه‌جویی ۲.۲ میلیارد دلاری ارزی با ممنوعیت واردات خودرو خبر داد.

به گزارش تسنیم، محمد شریعتمداری در نشست خبری که به مناسبت روز صنعت و معدن برگزار شده است با اشاره به اینکه از سال ۹۲ کشور مسیر خود را در جهت توسعه با توجه به همه شاخص‌های اعلامی از سوی بخش‌های گوناگون اقتصادی با سرعت طی می‌کرد، اظهار داشت: امروز اما با شرایط خاصی مواجه هستیم و ایجاب می‌کند این شرایط جدید را با تمرکز بیشتری مورد توجه قرار دهیم.

وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: با روی کار آمدن قلدری به نام ترامپ، یک نفر به تنهایی همه مذاکرات جهانی را با مشکلات مواجه کرد. آنها با ایجاد انتظارات تورمی منفی و نیز بهم ریختگی در عرصه سیاست خارجی به تهدید همه شرکای تجاری ایران پرداخته و به صورت گسترده، اوضاع تغییر یافت.

شریعتمداری با اعلام اینکه آنها می‌گویند که می‌خواهیم منافع ملت ایرانی را حفظ کنیم، اما با ایجاد اخلال در روابط تجاری ایران با دنیا و عدم امکان تامین مواد اولیه به‌موقع برای کارخانجات مشکلات متعددی را به وجود آورده‌اند، گفت: آنها با کنترل روند رو به رشد اشتغال در کشور و کاهش قدرت خرید مردم تلاش کردند که به ملت ایران ضربه بزنند، بنابراین در ماه‌های پایانی سال قبل، با احساس روند حرکتی، تصمیمات ارزی به عنوان اولین تصمیمات البته کمی با تاخیر بعد از اتفاقاتی که در بازار ارز داخلی رخ داد، اتخاذ شد.

شریعتمداری گفت: سیاست ارزی کشور، اعلام یک نرخ ثابت در شروع کار بود که بعدا با تغییر نسبت به تفاضل تورم داخلی و خارجی تغییر و از سوی معاون اول رئیس جمهور اعلام شد. این در حالی است که بانک مرکزی تا پیش از آن مداخلات زیادی در بازار داشت، اما این آرایش جدید آرایش خودخواسته نیست، بلکه در شرایطی اتخاذ شده است که جنگ اقتصادی را تجربه می‌کند.

وی اظهار داشت: بر این اساس به‌رغم مفاد قانونی، واردات کشور در برخی کالاهایی که مورد نیاز نیست، ممنوع اعلام شده که نمونه آن صرفه‌جویی ۲.۲ میلیارد دلاری در واردات خودرو است، ضمن اینکه کلیه ثبت سفارش‌های تامین مالی نشده در این ۱۴۰۰ قلم کالا نیز باطل شده است.

**سیاست‌های ارزی دولت برای تولید**

وزیر صنعت، معدن و تجارت اعلام کرد: در جلسه شورای امنیت ملی در روزهای گذشته، برخی مطالب ارائه شد که در آن شرکای تجاری بزرگ آمریکا، از برخورد آمریکا با برجام اظهار نگرانی کرده و اعلام کرده‌اند که کنار ایران باقی خواهند ماند، ضمن اینکه بسته اتحادیه اروپا نیز برای حمایت از برجام در حال عملیاتی‌شدن است و رئیس جمهور به زودی به اتریش و سوییس سفر خواهد کرد.

وزیر صنعت با بیان اینکه در شرایط فعلی نظر دولت حرکت به سمت یک بازار رقابتی در معامله ارزی است، تصریح کرد: بر این اساس، مکانیزم بورس را دنبال خواهیم کرد، همچنین صادرکنندگان و واردکنندگان ارز را با یک نرخ توافقی اعلام خواهد کرد و به این ترتیب، رفع تعهد ارزی خواهند کرد، ضمن اینکه واردکننده نیز تا زمانی که گمرک اعلام نکرده است که بر مبنای ارز دریافتی از صادرکننده، کالا را وارد کشور خواهد کرد، رفع تعهد ارزی نخواهد داشت.

وی اضافه کرد: صادرات این گروه از صادرکنندگان که ارز آنها مشمول ارائه در سامانه نیما نمی‌شود، حدود ۱۵ میلیارد دلار است که می‌توانند در صورت حمایت، صادرات خود را افزایش دهند. به همین دلیل دولت مکانیزم عرضه ارز صادراتی آنها با نرخ توافقی را در دستور کار قرار داده است. همچنین سیاست‌های کنترل بازار نیز در دستور کار است، به این معنا که وقتی دولت نرخ ارز را یکسان اعلام می‌کند، برخی از نیازمندی‌های قانونی تامین نشده از سوی دولت یا نیازهای غیرقانونی در بازاری خارج از بازار غیرمتشکل پولی شکل می‌گیرد، برخی سوءاستفاده‌ها نیز شکل خواهد گرفت.

# ذخیره دارویی کشور افزایش یابد

دبیر انجمن داروسازان تهران با تاکید بر لزوم افزایش دو تا سه برابری ذخایر استراتژیک دارو در کشور، گفت: قاعدتا در شرایط تحریم، انتقال پول و انتقال ارز برای‌مان مشکل خواهد شد و محدودیت‌هایی برای تبادل ارز و تجارت با کشورهای خارجی پیدا خواهیم کرد، بنابراین باید از همین الان درباره این موضوع فکر شود و در راستای افزایش ذخایر دارویی کشور اقدام شود.

دکتر محمدرضا دری در گفت‌وگو با ایسنا، درباره وضعیت بازار دارویی کشور طی روزهای اخیر، گفت: خوشبختانه تجربه‌ای که از سال‌های ۹۰ و ۹۱ در زمینه دارو و با بروز بحران‌های دارویی داشتیم، باعث شد تا مسئولان، دارو را به عنوان کالایی استراتژیک در طبقه‌بندی اول خود قرار دهند.

وی افزود: البته با نوساناتی که در نرخ ارز رخ داد و ابتدا اعلام شد که ارز ۳۸۰۰ تومانی به دارو اختصاص می‌یابد و سپس اعلام کردند که ارز دارو ۴۲۰۰ تومانی است، خلائی در بخش واردات ایجاد شد که باعث کمبود برخی داروها شد اما با تمهیداتی که اندیشیده شد اکنون وضعیت بهتر شده است.

**ذخایر دارو افزایش یابند**

دری با بیان اینکه از آنجایی که نرخ ارز دارو ۴۲۰۰تومانی است، افزایش غیراصولی در هزینه واردات و تولید دارو نداریم، ادامه داد: در عین حال باید به فکر تمهیداتی برای اتفاقات پیش رو باشیم که می‌تواند هشدار جدی برای مسئولان ذی‌ربط محسوب شود، به‌طوری که باید از اکنون تمهیدات ویژه‌ای را در زمینه ذخایر استراتژیک دارو داشته باشیم تا اگر دچار چالش شدیم، بتوانیم از این ذخایر استفاده کنیم و این ذخایر استراتژیک باید قوی‌تر از گذشته باشند. بر این اساس اگر استانداردمان برای ذخایر استراتژیک دارو در زمانی که مشکلی نداریم و با تحریم مواجه نیستیم، شش ماه است، باید وقتی که احساس خطر کردیم، این ذخایر را حفظ و مقدار آن را به دو تا سه برابر افزایش دهیم. به هر حال به زودی انتقال پول و انتقال ارز برای‌مان مشکل خواهد شد و محدودیت‌هایی برای تبادل ارز و تجارت با کشورهای خارجی را پیدا خواهیم کرد،بنابراین باید از همین الان درباره این موضوع فکر شود و در راستای افزایش ذخایر دارویی کشور اقدام شود.

**چرا تولیدکنندگان دارو از تولید منصرف می‌شوند؟**

وی درباره برخی مشکلات در عرصه تولید دارو در کشور به دلیل عدم افزایش قیمت دارو، گفت: در تولید گاهی می‌بینیم که کالایی تولید می‌شود اما قیمت‌گذاری‌هایش شفاف نیست. از آنجایی که قیمت‌گذاری دارو در اختیار وزارت بهداشت و سازمان غذا و دارو است، امکان دارد تولیدکننده نتواند قیمت واقعی کالای خودش را دریافت کند، بنابراین از تولید آن کالا منصرف می‌شود.

دری با بیان اینکه این موضوع مختص امروز و دیروز هم نیست، گفت: پیش از این به دلیل غیرشفاف‌بودن قیمت ارز که گفته می‌شد ارز با نرخ ۳۸۰۰ تومان داده می‌شود و قیمت‌گذاری هم بر همین اساس بود، اما مابه‌التفاوت قیمت ارز پرداخت نمی‌شد، مشکلاتی در حوزه تولید دارو ایجاد شد که بعدا برطرف شد، اما همچنان تولیدکنندگان ما از قیمت‌گذاری روی کالاهای‌شان ناراضی‌اند، زیرا خریدار قسمت اعظم داروها دولت است و این منجر به چالشی جدی شده است.

وی تاکید کرد: دارو جزو کالاهایی است که به صورت جبری ارزان نگه داشته شده و همین موضوع باعث شده دارو از زمان تولید تا توزیع و عرضه آن به داروخانه وضعیت اقتصادی خوبی نداشته باشد و علتش همین ارزان نگه داشتن قیمت است. به هر حال عرضه کننده خدمت دارویی، بیمه‌ها هستند و بیمه‌ها هم دولتی‌اند، بنابراین دارو کالایی است که دولت تمایلی به گران شدنش ندارد و تحمیل هزینه‌هایی که در بخش تولید، توزیع و حتی داروخانه رخ می‌دهد، صنعت دارو را دچار مشکل جدی کرده است.

دری درباره آخرین وضعیت پرداخت مطالبات حوزه دارویی کشور از سوی سازمان‌های بیمه‌گر نیز گفت: مطالبات بیمه‌ها شرایط بهتری دارد، اما هنوز به وضعیت آرمانی نرسیده است. حتی استاندارد هم نشده و همچنان با اینکه قدری بهبود یافته، مطالبات باقی هستند. سازمان تامین اجتماعی باید به فکر تمهیداتی باشد. زیرا بخش عظیمی از مردم هم تحت پوشش سازمان تامین اجتماعی هستند و باید به فکر راهکارهایی باشد تا بتواند به تعهداتش به داروخانه‌ها عمل کند. در حال حاضر تامین اجتماعی حدود شش ماه تاخیر دارد. میزان تاخیر در پرداخت مطالبات از سوی بیمه‌های دیگر هم به حدود سه تا چهار ماه رسیده است.

# «فیات» به ایران برمی‌گردد؟

رئیس انجمن صنفی واردکنندگان خودرو از شروع دوباره فعالیت خودروسازی فیات در کشورمان با ارائه چند محصول مختلف با برنامه تولید مشترک خبر داد.

میثم رضایی، با اشاره به همکاری شرکت فیات با کشور آذربایجان و تولید محصول در این کشور اظهار داشت: همانطور که می‌دانید آذربایجان در سال‌های اخیر رشد اقتصادی و تولید ناخالص داخلی بالایی داشته و با وجود منابع بسیار کمتر از ایران توانسته پیشرفت خوبی داشته باشد که همکاری با فیات در سایت آذربایجان نیز از همین دست است، البته که این شکل از همکاری تنها با حمایت‌های دولت آذربایجان از بخش‌خصوصی شکل گرفته که امیدواریم مسئولان ما در دولت و وزارت صنعت نیز از این الگوها استفاده کنند.

وی در رابطه با فعالیت دوباره شرکت فیات در ایران و اخذ مجوزهای قانونی لازم در این حوزه، گفت: در این قرارداد مشترک قرار بر این است که به واسطه دانش فنی و توانایی گروه فیات در طراحی، تولید و تأمین خودروهای سواری و تجاری سبک و نیاز ما به آموزش فنی، اطلاعات و پشتیبانی در این رابطه، فیات امتیاز تولید انحصاری، فروش و خدمات پس از فروش در بازار ایران را به شرکت آرتمن موتور کیش نماینده رسمی فیات در ایران اعطا کند.

وی افزود: گروه خودروسازی فیات در قالب قرارداد همکاری که با این شرکت داشته همچنان امکان فعالیت در ایران را دارد اما به دلایلی فعالیت‌های این شرکت در کشورمان متوقف شده بود که اکنون با تغییرات مدیریتی شاهد ورود محصولات و همچنین تولید مشترک برند فیات در کشورمان خواهیم بود.

رضایی در خصوص مدل‌های محصولات و نحوه عرضه آن نیز گفت: آن‌طور که در قرارداد پیش‌بینی شده ۱۶ محصول برای همکاری تولیدی و وارداتی پیش‌بینی شده که با توجه به نیاز بازار، استانداردهای داخلی و همین‌طور قوانین صنعت خودروی ایران انتخاب و به بازار عرضه خواهد شد. همچنین در این قرارداد آمده که ارائه محصولات به صورت CBU خواهد بود و پس از آن می‌تواند به صورت گام به گام در یک برنامه زمان‌بندی توسعه و بهبود یابد و پس از فراهم‌سازی زیرساخت‌ها نسبت به تولید محصولات به شکل CKD اقدام کند.

رئیس انجمن صنفی واردکنندگان خودرو ادامه داد: در شرایط کنونی بازار خودروی ایران و همچنین فضای بین‌الملل و خصومت کشورهای اروپایی و آمریکایی، همواره انتظار کارشکنی در قراردادهای مفید و مثبت تجاری می‌رود که این امر موجب عدم تأیید واضح همکاری شرکت‌های اروپایی با ایران می‌شود که این نیز به حمایت و همکاری دولت از شرکت‌ها برای ادامه فعالیت‌هایشان نیاز دارد.

وی تأکید کرد: شرکت‌های واردکننده خودرو پیرو منویات مقام معظم رهبری در خصوص عدم واردات مطلق و همکاری با شرکت‌های خارجی با هدف انتقال دانش فنی و تولید مشترک تمامی تلاش خود را به کار بسته‌اند تا در قالب قراردادهای شفاف مثبت اقدام به تولید محصولات در خاک کشورمان کنند و در این راستا امیدواریم دولت نیز همکاری‌های لازم را داشته باشد.

رئیس انجمن صنفی واردکنندگان خودرو با اشاره به مشکلات کنونی بازار خودرو و تصمیمات دولتی گفت: در شرایط فعلی حداقل انتظار این است که وزارت صنعت برای ورود این شرکت‌ها و آغاز فعالیت‌هایشان که همگی با هدف تولید مشترک خواهد بود همکاری کند و مانند قبل فقط مشغول صدور بخشنامه‌های دست و پاگیر در این رابطه نباشد.

## لوکسژن در ایران تولید خواهد شد

شرکت آرمان موتور کویر در راستای سیاست‌های اصلی وزارت صنعت، معدن و تجارت در تولید کار و اشتغال همانطور که پیشتر نیز اعلام کرده بود در آینده‌ای نزدیک وارد فاز تولیدی محصولات لوکسژن تایوان خواهد شد.

به گزارش پایگاه خبری«عصرخودرو» ، فرزین ترکی‌پور، مدیرعامل آرمان موتور کویر اظهار کرد: در همین راستا قرارداد تولید بین لوکسژن و آرمان موتور کویر امضا شده است و به‌زودی زیرساخت لازم جهت تولید محصولات این شرکت ایجاد خواهد شد.

فرزین ترکی‌پور ادامه داد: دپارتمان بازاریابی و فروش شرکت آرمان موتور کویر نیز در این زمینه تحقیقات بازاریابی و انتخاب نوع محصول منطبق با نیاز بازار ایران را انجام داده است و تلاش دارد بعد از موفقیت در برندینگ و معرفی برند و محصولات لوکسژن این بار در راستای انتخاب محصولات مناسب تولید با خواست و نیاز بازار ایران گام موثری را در انجام فعالیت های خود بردارد.

گفتنی است آرمان موتور کویر از نخستین شرکت‌هایی بود که توانست زودتر از بسیاری از تولیدکنندگان استانداردهای هشادوپنج‌گانه سازمان استاندارد را رعایت‌کند.

## «تراموا» به تهران می‌رسد؟

چندی پیش پیشنهادی از سوی دفتر حمل و نقل ریلی درون شهری سازمان شهرداری‌ها و دهیاری‌های کشور مبنی بر راه‌اندازی تراموا در مسیر اتوبوس‌های تندرو مطرح شد.

به گزارش ایسنا، در این پیشنهاد عنوان شده بود که مد جدید حمل و نقلی می‌تواند در مسیر اتوبوس‌های تندرو غرب به شرق و شمال به جنوب تهران حرکت کند و این تردد مانعی برای فعالیت اتوبوس‌ها نخواهد شد. این پیشنهاد اما واکنش‌هایی از سوی شورای شهر و شهرداری تهران در پی داشت، به‌طوری که رئیس شورای شهر تهران برقی کردن سیستم BRT را گزینه کم‌هزینه‌تری نسبت به تراموا دانست و معتقد بود منطقی نیست تراموا را نیز در همین کریدور که هم مترو و هم BRT دارد، اجرایی کنیم.

«تراموا یا قطار سبک شهری» این روزها به عنوان یکی از مدهای حمل و نقلی که می‌تواند کارکرد مناسبی در ناوگان حمل و نقل عمومی داشته باشد مطرح شده و براساس همین نگرش قرار است تراموا در یکی از شهرهای کشور به صورت پایلوت اجرایی شود. همچنین پیشنهاد راه‌اندازی این طرح در تهران نیز داده شده است، به‌طوری که حسین رجب صلاحی، مدیرکل دفتر حمل و نقل ریلی درون شهری سازمان شهرداری‌ها با بیان اینکه خطوط BRT در تهران قابلیت تبدیل شدن به خطوط تراموا را دارند، می‌گوید، پیشنهاد ما این است که در تهران و در مسیرهای BRT آزادی - امام حسین و راه‌آهن-تجریش ریل‌گذاری تراموا انجام شود؛ البته این ریل‌گذاری باعث نخواهد شد که تردد اتوبوس‌ها متوقف شود، بلکه این دو می‌توانند در کنار یکدیگر جابه‌جایی مسافر را انجام دهند.

وی معتقد است در تمام دنیا از تراموا برای جابه‌جایی مسافر استفاده می‌شود و تراموا می‌تواند راهکاری برای نجات تهران از ترافیک و آلودگی باشد. ضمن اینکه از نظر اقتصادی نیز نسبت به مترو به صرفه‌تر است.

مدیرکل دفتر حمل و نقل ریلی درون شهری سازمان شهرداری‌ها به مقایسه سامانه‌های مختلف حمل و نقل عمومی می‌پردازد و ادامه می‌دهد: متروی زیرزمینی بیش از ۴۰ هزار نفر را جابه‌جا می‌کند این سامانه حمل و نقلی برای شهرهای بیش از ۲ میلیون نفر مناسب است و به کاهش میزان بار ترافیکی نیز کمک خواهد کرد. همچنین منوریل نیز بیش از ۸۵۰۰ مسافر را در یک ساعت جابه‌جا می‌کند که برای شهرهای بیش از یک میلیون نفر مناسب بوده و این سامانه نیز بر کاهش میزان بار ترافیکی اثرگذار است.

صلاحی در ادامه می‌افزاید: اتوبوس‌های تندرو یا BRT بیش از ۲۷۰۰ نفر را در ساعت جابه‌جا می‌کنند. تراموا نیز بیش از ۴۵۰۰ نفر را در ساعت جابه‌جا کرده و اگرچه هزینه احداث تراموا تقریباً سه برابر هزینه احداث خطوط اتوبوس سریع‌السیر است ولی می‌تواند حدود دو برابر مسافر را نسبت به اتوبوس‌های تندرو جابه‌جا کند.

در این میان اما محسن هاشمی، رئیس شورای شهر تهران در این باره معتقد است تراموا یکی از سیستم‌های حمل ونقل عمومی نسبتا سبک است که در دنیا استفاده می‌شود و اینکه ما این سیستم را کجا استفاده کنیم باید در طرح جامع حمل ونقل شهر تهران پیش‌بینی شود.

وی همچنین اضافه می‌کند: زمانی‌که طرح اجرای خطوط BRT در تهران مطرح بود و خیابان انقلاب نیز به عنوان یکی از کریدورها مطرح شد به شورای و شهردار وقت تهران گفتم که انجام این طرح با توجه به اجرای خط ۴ مترو در زیر همین مسیر به صرفه نیست، اما این طرح اجرا شد، حال که هزینه اجرای BRT انجام شده است منطقی نیست که بیاییم تراموا را نیز در همین کریدور که هم مترو و هم BRT دارد، اجرایی کنیم.

رئیس شورای شهر تهران می‌گوید: اگر مسئله اصلی بحث آلایندگی اتوبوس‌های شرکت واحد است، می‌توانیم ناوگان اتوبوسرانی را برقی کنیم اما بهتر است منابع محدود را صرف اولویت‌ها کنیم که مهم‌ترین اولویت در حوزه حمل ونقل، تکمیل و تجهیز خطوط ساخته شده مترو و بهره‌برداری کامل از ظرفیت آن است که متأسفانه هنوز به نتیجه نرسیده و درصورت اختصاص منابع، امکان افزایش ظرفیت متروی تهران از دومیلیون نفر فعلی به هفت میلیون نفر ظرف سه سال وجود دارد. بنابراین برقی کردن سیستم BRT، گزینه کم‌هزینه‌تری نسبت به تراموا است.

## اخبار

### فروش رنو فرانسه به ایران ۲ درصد کاهش یافت

فروش رنو فرانسه به ایران در پنج ماهه نخست سال جاری میلادی با افت ۲ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل به ۵۵ هزار و ۷۷۳ دستگاه رسید.

به گزارش تسنیم، شرکت خودروسازی رنو فرانسه اعلام کرد در پنج ماهه سال جاری میلادی ۵۵۷۷۳ دستگاه از محصولات خود را روانه بازار ایران کرده است.

فروش رنو فرانسه به ایران در این دوره نسبت به مدت مشابه سال قبل افت حدود ۲ درصدی داشته است. رنو در ژانویه تا مه سال ۲۰۱۷ بالغ بر ۵۶۷۲۹ دستگاه از محصولات خود را روانه بازار ایران کرده بود.

بر اساس این گزارش شرکت رنو در مه ۲۰۱۸ بالغ بر ۹۴۱۶ دستگاه از محصولات خود را روانه بازار ایران کرده است که این رقم نسبت به مدت مشابه سال قبل(مه ۲۰۱۷) افت ۱۶ درصدی و نسبت به ماه قبل(آوریل ۲۰۱۸) رشد ۹ درصدی داشته است. رنو در مه ۲۰۱۷ بالغ بر ۱۱۲۴۴ دستگاه و در آوریل ۲۰۱۸ بالغ بر ۸۵۷۶ دستگاه خودرو در بازار ایران به فروش رسانده بود.

کل فروش جهانی رنو در پنج ماهه نخست سال جاری میلادی یک میلیون و ۶۱۷ هزار دستگاه بوده است. سهم ایران از کل فروش رنو در این دوره ۳.۵درصد محاسبه شده است.

رنو در سال ۲۰۱۷ میلادی ۱۶۲ هزار و ۷۹ دستگاه از محصولات خود را روانه بازار ایران کرد. فروش رنو فرانسه به ایران در این سال نسبت به سال قبل از آن رشد ۴۹.۳ درصدی داشت. فروش رنو به ایران در سال ۲۰۱۶ نیز نسبت به سال قبل از آن رشد ۱۱۰ درصدی داشت و به ۱۰۸۵۳۶ دستگاه رسید.

رنو در سال ۲۰۱۵ بالغ بر ۵۱۵۰۰، در سال ۲۰۱۴ بالغ بر ۳۳هزار دستگاه و در سال ۲۰۱۳ بالغ بر ۳۹هزار و ۶۰۰ دستگاه از محصولات خود را به ایران فروخته بود.

### اسقاط خودروهای فرسوده متوقف شد

عضو هیات مدیره انجمن صنفی مراکز اسقاط و بازیافت خودروی فرسوده از متوقف شدن فرآیند اسقاط خودروهای فرسوده به دنبال ممنوعیت واردات خودرو خبر داد.

به گزارش پایگاه خبری دنیای بانک، مصطفی جودی اظهار کرد: روال اسقاط و جایگزینی خودروهای فرسوده این بود که واردکنندگان خودرو با توجه به حجم موتور خودروهای وارداتی، موظف به خرید گواهی اسقاط و از رده خارج کردن تعدادی خودروی فرسوده بودند.

وی با بیان اینکه در حدود یک سال گذشته به دلیل نوسانات ایجاد شده در واردات خودرو، فرآیند اسقاط خودروهای فرسوده کند شده بود، خاطرنشان کرد: بعد از اعلام تصمیم اخیر دولت مبنی بر ممنوع شدن واردات خودرو، فرآیند اسقاط خودروهای فرسوده نیز به طور کامل متوقف شده است.

عضو هیات مدیره انجمن صنفی مراکز اسقاط و بازیافت خودروی فرسوده ادامه داد: در این شرایط تعداد زیادی گواهی اسقاط روی دست مراکز اسقاط خودرو مانده که خریداری ندارد.

وی افزود: اسقاط خودروهای فرسوده یک طرح ضروری و کلان ملی است و نباید فقط متکی به واردات خودرو باشد زیرا در آن صورت با اتفاقاتی همچون ممنوعیت واردات خودرو، این طرح ملی متوقف می‌شود. جودی با بیان اینکه در حال حاضر جلساتی با ستاد مدیریت حمل و نقل و سوخت برای رفع این مشکل در جریان است، تصریح کرد: در این شرایط پیشنهاد ما این است که ۲ درصد از هزینه‌های شماره‌گذاری خودروهای داخلی و وارداتی، به تامین هزینه‌های لازم برای اسقاط خودروهای فرسوده تعلق گیرد.

وی ادامه داد: سالانه حدود یک میلیون و ۵۰۰ هزار دستگاه خودرو در کشور شماره‌گذاری می‌شود که با اختصاص ۲ درصد از هزینه‌های شماره‌گذاری آنها به اسقاط خودروهای فرسوده، منابع مالی عظیمی برای این طرح ملی تامین خواهد شد.

عضو هیات مدیره انجمن صنفی مراکز اسقاط و بازیافت خودروی فرسوده خاطرنشان کرد: حدود ۲۰۰ مرکز اسقاط خودرو در کشور فعال است که ادامه وضعیت فعلی و متوقف ماندن اسقاط خودروهای فرسوده، باعث به خطر افتادن سرمایه بخش خصوصی و از بین رفتن اشتغال موجود در این مراکز خواهد شد.

به گزارش ایسنا، با مصوبه ستاد فرماندهی اقتصادی مقاومتی از ابتدای تیرماه واردات بیش از ۱۴۰۰ قلم کالای لوکس و غیرضروری از جمله خودرو ممنوع شد.

### ترامپ طی ۳ تا ۴ هفته برای تعرفه گمرکی واردات خودرو از اروپا تصمیم می‌گیرد

دونالد ترامپ روز گذشته اعلام کرد دولت این کشور بررسی طرح اعمال تعرفه گمرکی واردات خودرو از اروپا و دیگر شرکایش را طی ۳ تا ۴ هفته آینده نهایی خواهد کرد. به گزارش تابش کوثر، دونالد ترامپ در سخنان خود برای خبرنگاران در داخل هواپیمای ریاست جمهوری آمریکا در طول سفر از واشنگتن تا نیوجرسی، گفته سازمان تجارت جهانی رفتار بدی با آمریکا داشته است اما وی قصد ندارد آمریکا را در شرایط کنونی از این سازمان خارج کند. وی در پاسخ به اینکه چه زمانی آمریکا درباره اعمال تعرفه واردات خودرو از اروپا و دیگر شرکای تجاری این کشور تصمیم خواهد گرفت، گفت: طی ۳ تا ۴ هفته آینده تصمیم‌گیری در این باره نهایی خواهد شد. ترامپ در روز ۲۳ مه با استناد به بند ۲۳۲ قوانین امنیت ملی این کشور دستور بررسی اعمال تعرفه گمرکی برای واردات خودرو از اتحادیه اروپا و دیگر کشورها به آمریکا را صادر کرد.

دستور مشابهی طی سال گذشته باعث شد تا این کشور برای واردات فولاد و آلومینیوم تعرفه گمرکی ۲۵ و ۱۰ درصدی را اعمال کند که البته این بررسی ۱۰ ماه طول کشید.

بر اساس قانون، وزارت بازرگانی آمریکا ۲۷۰ روز مهلت دارد تا پس از آغاز بررسی‌ها بر مبنای بند ۲۳۲ نظرات خود را به رئیس‌جمهور آمریکا ارائه دهد. پس از آن رئیس‌جمهور آمریکا ۹۰ روز مهلت دارد تا بر اساس این نظرات اقدام کند.

## اشتغال‌زایی کسب‌وکارهای خانگی در اروپا چقدر است؟

تا پایان سال ۲۰۱۷، ۵درصد از شاغلان ۱۵ تا ۶۴ساله اتحادیه اروپا از خانه کار می‌کرده‌اند. به گزارش ایسنا، به نقل از دفتر آمار اتحادیه اروپا، هلند با ۱۳.۷درصد دارای بیشترین شاغلان خانگی بوده است و پس از این کشور، لوکزامبورگ با ۱۲.۷درصد و فنلاند با ۱۲.۳درصد قرار دارند. کمترین اشتغال در کسب‌وکارهای خانگی نیز مربوط به بلغارستان با ۰.۳درصد و رومانی با ۰.۴درصد بوده است. متوسط اشتغال در مشاغل خانگی در منطقه یورو ۵.۷درصد بوده است که ۰.۷درصد بیشتر از متوسط اتحادیه اروپا محسوب می‌شود. همچنین شمار افرادی که در اتحادیه اروپا مشاغل خانگی پاره‌وقت دارند، از ۷.۷درصد در سال ۲۰۰۸ به ۹.۶درصد در سال ۲۰۱۷ افزایش یافته است.

نگاه

# ۶ ویژگی مشترک کارآفرینان موفق

مترجم:نیماجوادی

ویژگی‌هایی که صاحبان استارتاپ‌ها را به سمت جلو سوق می‌دهند، معمولاً به شکلی منفی و مخرب در نظر گرفته می‌شوند.

به نظر مردم، کارآفرینان افرادی خشن، عجول و سرسخت هستند. البته افراد زیادی در این دسته‌بندی قرار خواهند گرفت. ولی دلیل این رفتار این است که کارآفرینان به دنبال محصولات مؤثر برای مردم هستند. آنها زمانی‌که افراد عادی متوقف می‌شوند با قدرت به مسیر خود ادامه می‌دهند.

تمام ویژگی‌های کارآفرینان نیز منفی نیست. در واقع، بسیاری از این ویژگی‌ها برای کسب موفقیت، ایجاد ارتباط با سایرین و درک نیاز مشتری ضروری هستند.

من در طول همکاری با چندین استارتاپ متوجه چند ویژگی خاص و مشترک شدم که هم‌اکنون آنها را در اختیار شما قرار خواهم داد:

**۱- کنجکاوی**

تکنولوژی با سرعت متفاوت و از طریق روش‌های متفاوت در نقاط مختلف دنیا پیشرفت می‌کند. کنجکاوی در رابطه با این تفاوت‌ها، یکی از ویژگی‌های اصلی هر کارآفرینی است.

هر کشوری دارای اقتصاد مخصوص به خود است. گرچه مردم چین، آمریکا، ژاپن یا کره همگی دارای خواسته‌ها و تمایلات مشترکی هستند، ولی تجارت‌ها و فضای اجتماعی متفاوتی دارند. پس راه‌حل مردم هر منطقه برای حل مشکلات با سایر مناطق متفاوت خواهد بود.

به نظرم تمام کارآفرینان باید با سفر به چین با پیشرفت تکنولوژی در این کشور آشنا شوند. آشنایی با مفاهیم و ایده‌های متفاوت برای هر کارآفرینی ضروری است.

**۲- احساس بی‌تابی و عجله**

کارآفرینان برای شناسایی نقاط ضعف و تقویت آنها باید عجول باشند.

این ویژگی به نظر اکثر مردم، یک ویژگی منفی است ولی کارآفرینی که به دنبال خلق محصولی جهت مقابله با شرایطی نامناسب است، مطمئناً به این ویژگی نیاز خواهد داشت.

من به‌شخصه به دلیل مشغله و عجله زیاد، از ترافیک بیزار هستم و هر روز زمان زیادی را در ترافیک از دست می‌دهم. به همین دلیل هم‌اکنون در حال بررسی چند پروژه جهت حل این مشکل اساسی هستم.

اکثر مردم احساس می‌کنند که راه بهتری برای انجام کارها وجود دارد و در صورت امکان نیز آن راه بهتر را انتخاب خواهند کرد. اقدام و پیگیری آن راه‌حل باعث جدایی کارآفرینان از افراد عادی می‌شود.

**۳- خوش‌مشربی**

هر کارآفرینی باید دارای شبکه‌ای مناسب از دوستان و افراد هم‌نظر باشد و در صورت لزوم به آنها مراجعه کند. افرادی که همواره به دنبال مشکلات و راه‌حل‌هایی برای آنها هستند به شدت مفید و مؤثر خواهند بود.

اکثر ایده‌های عالی از جلسات عادی و غیررسمی استخراج می‌شوند. البته انتظار نداشته باشید که از تمام جلسات خود نتیجه‌ای مناسب و موفقیت‌آمیز به دست آورید.

خوش‌مشربی و ایجاد این گروه، فرصت مشورت و ارائه طرح‌ها و ایده به سایر افراد را فراهم خواهد کرد.

**۴- توجه به نیازهای اولیه انسان**

یک کارآفرین باید به نیازهای اولیه یک زندگی شاد توجه داشته باشد. غذا، سرپناه، همسر، سرگرمی، سادگی، مردم همواره به این موارد به شدت نیازمند خواهند بود.

کارآفرینان همچنین باید به مشکلات و نقص‌های مرتبط با نیازهای انسان‌ها نیز توجه داشته باشند.

چنانچه به نیاز مردم توجه کنید، فرصت‌هایی برای افزایش تجربه آنها و ارائه راه‌هایی جهت دستیابی به این موارد به دست خواهید آورد. مردم به این ایده‌ها علاقه دارند و به آنها تکیه خواهند کرد؛ ایده‌هایی که آنها را به نیازهای اساسی زندگی خواهند رساند.

**۵- استدلال**

راه‌های زیادی برای حل یک پازل وجود دارد. برای مثال، برخی افراد شروع به چیدن قطعات و یافتن خانه‌های مناسب برای هر قطعه خواهند کرد. این روشی مؤثر است ولی زمانی‌که به چرایی قرار گرفتن هر قطعه در هر خانه توجه کنید، کار بسیار ساده‌تر خواهد شد.

برای مثال، شرکت‌های فروشنده دوچرخه در چین محصولات خود را تقریباً رایگان در اختیار مردم قرار می‌دهند زیرا دو شرکت اینترنتی بسیار بزرگ بودجه آنها را تأمین می‌کنند ولی در آمریکا، فیس‌بوک و گوگل توجهی به شرکت‌های فروشنده دوچرخه ندارند. و گرچه ایده اجاره و کرایه دوچرخه‌ها به وجود خواهد آمد، ما باید به این مسئله در آمریکا توجه می‌کردیم. به این ترتیب و با تغییر مدل تجاری راه‌حل مناسبی به دست خواهد آمد.

**۶- انعطاف‌پذیری**

تمام کارآفرینان باید میان سرسختی و انعطاف‌پذیری تعادلی مناسب برقرار کنند.

مردم ایده‌های شما را به تمسخر خواهند گرفت و شما نیز احتمالا به ایده‌های خود شک خواهید کرد، ولی شما باید با سرسختی به کار و تلاش خود ادامه دهید. همچنین انعطاف‌پذیری نیز در شناسایی نقص‌ها و مشکلات و احتمالا تغییر روش به شما کمک خواهد کرد.

شاید دوچرخه محصول مناسبی برای شهرهای بزرگ نباشد. می‌توان به جای این محصول از اسکوتر استفاده کرد. ما باید مشکل را شناسایی و سپس راه‌حل مناسبی برای آن پیدا کنیم. انعطاف‌پذیری باعث شناسایی راه‌حل‌های بهتری خواهد شد.

بهینه‌سازی و تغییر ایده جهت پاسخگویی به نیازهای مشتریان هیچ ایرادی ندارد. این یکی از چند ویژگی ضروری برای کارآفرینان است.

**منبع: inc**

# اچ تی سی به دنبال احیای بخش موبایل با فناوری‌های نوین

کمپانی اچ تی سی قصد دارد بخش موبایل خود را با توسعه فناوری‌های نوین احیا کند. این سازنده تایوانی که بخش موبایل را به گوگل واگذار کرده است قصد دارد کسب و کارش را با فناوری‌های بلاک‌چین، 5G و هوش مصنوعی دوباره رونق ببخشد.

به گزارش جی اس ام، چر وانگ، از اعضای هیأت‌مدیره اچ تی سی، اعلام کرده است که این سازنده تایوانی مصرانه در تلاش است تکنولوژی‌های نوین متعددی را ازجمله واقعیت مجازی، واقعیت افزوده، هوش مصنوعی، 5G و بلاک‌چین توسعه دهد و به وسیله آنها جان تازه‌ای به بخش موبایل خود ببخشد. همانطور که می‌دانید، حدودا پنج سال است که بخش موبایل کمپانی محبوب اچ تی سی با مشکلات متعددی دست و پنجه نرم می‌کند و استراتژی توسعه گوشی‌های متعدد آن هم در نتیجه فروش پایین به رونمایی از تنها یک پرچمدار در سال تغییر یافته است. حالا به نظر می‌رسد که این سازنده به‌رغم مشکلات مذکور اصلا قصد ندارد تسلیم شود.

وانگ در جلسه سهامداران کمپانی اچ تی سی که دو روز پیش در تایوان برگزار شد سخنرانی و تأکید کرد که این تکنولوژی‌های نوین قرار است در آینده با دستگاه‌های اچ تی سی ادغام شوند تا قابلیت‌های تازه‌ای را برای آنها به ارمغان بیاورند. او همچنین اعلام کرد که اعمال این تغییرات می‌تواند باعث بروز نتایج چشمگیری در دو سال آینده شود. البته کمپانی اچ تی سی در حال حاضر در برند Vive خود هم که گفته می‌شود تجربه بی‌نظیری از واقعیت مجازی ارائه می‌دهد، سرمایه‌گذاری کرده است. همان‌طور که انتظار می‌رفت، سهامداران و همچنین سایر اعضای هیأت‌مدیره در این جلسه درباره وضعیت بخش موبایل کمپانی اظهار نگرانی کردند، اما چر وانگ به آنها وعده داد که در صورت عملی‌شدن این استراتژی مشکلات در آینده نزدیک رفع خواهند شد.

کمپانی اچ تی سی در خلال سه سال گذشته به طور پیوسته در هر گزارش مالی سه ماهه شاهد ضرر بوده است. این سازنده هر بار که بخشی از سازمانش را به کمپانی دیگری واگذار کرده، توانسته است بخشی از ضررهای مالی وارده را به نحوی جبران کند. اچ تی سی چند سال پیش مجبور شد سهم خود را از کسب و کار Beats Audio بفروشد و در نتیجه توانست در آن سه ماهه سود کند. این کمپانی تایوانی همچنین بخش موبایل خود را در سه ماهه اول سال ۲۰۱۸ به قیمت ۱.۱میلیارد دلار به گوگل واگذار کرد. چر وانگ با اشاره به قرارداد اچ تی سی با گوگل ادعا کرده است که این سازنده می‌تواند با استفاده از این پول تکنولوژی‌های نوین مذکور را توسعه دهد و سپس از آنها بهره‌برداری کند. کمپانی اچ تی سی در حال حاضر طراحی گوشی هوشمند تازه‌ای را با پشتیبانی از فناوری بلاک‌چین در دست توسعه دارد و به نظر می‌رسد که صحبت‌های چر وانگ در حال عملی‌شدن هستند.

# سی و دومین جشنواره بین‌المللی خوارزمی برگزار می‌شود

سی و دومین جشنواره بین‌المللی خوارزمی با حمایت معاونت علمی برگزار می‌شود.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، سی و دومین جشنواره بین‌المللی خوارزمی به‌منظور ارج نهادن به مقام والای پژوهشگران، نوآوران و فناوران کشور، ترویج فرهنگ کارآفرینی دانش‌بنیان و تجاری‌سازی نتایج تحقیقات برگزار می‌شود. علاقه‌مندان تا پایان شهریورماه مهلت دارند در سی و دومین جشنواره بین‌المللی خوارزمی که با حمایت معاونت علمی برگزار می‌شود، شرکت کنند.

سی و دومین جشنواره بین‌المللی خوارزمی در ۱۷گروه تخصصی شامل فناوری‌های شیمیایی، مکانیک، برق و کامپیوتر، هنر، معماری و شهرسازی، کشاورزی و منابع طبیعی، علوم پایه، عمران، مهندسی صنایع و مدیریت فناوری، مواد، متالورژی و انرژی‌های نو، زیست‌فناوری و علوم پایه پزشکی، محیط‌زیست، فناوری‌نانو، هوافضا، مهندسی نرم‌افزار و فناوری اطلاعات، مکاترونیک و صنایع دفاعی در پنج محور پژوهشی و فناوری شامل پژوهش‌های بنیادی، پژوهش‌های کاربردی، طرح‌های توسعه‌ای، ابتکار و نوآوری به جشنواره بین‌المللی خوارزمی طرح‌های قابل‌پذیرش را دریافت می‌کند.

برگزیدگان این جشنواره از رئیس جمهوری اسلامی ایران و همچنین وزیر علوم، تحقیقات و فناوری لوح تقدیر دریافت خواهند کرد. این افراد می‌توانند از تسهیلات بنیاد ملی نخبگان مطابق با آیین‌نامه مربوطه برخوردار شوند.

برگزیدگان سی و دومین جشنواره بین‌المللی خوارزمی به سازمان سنجش برای استفاده از تسهیلات مطابق با آیین‌نامه مربوطه معرفی می‌شوند. همچنین این افراد به پارک‌های علم و فناوری، مراکز رشد، صندوق‌های حمایتی و بنگاه‌های اقتصادی معرفی خواهند شد.

متقاضیان می‌توانند از طریق پایگاه اطلاع‌رسانی جشنواره بین‌المللی خوارزمی به نشانی www.khwarizmi.ir با مراجعه به قسمت سامانه جامع جشنواره بین‌المللی خوارزمی نسبت به ثبت‌نام اقدام کنند.

# نبود تعامل اجتماعی، مانع اساسی پیشرفت کارآفرینی در کشور است

مدیرکل توسعه کارآفرینی و بهره‌وری وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، عدم تعامل اجتماعی مناسب میان گروه‌های مختلف را مانع اساسی پیشرفت و توسعه کارآفرینی در جامعه دانست.

به گزارش ایسنا، «رحیم سرهنگی» در نشست با مدیران مراکز مشاوره، اطلاع‌رسانی و خدمات کارآفرینی گفت: برای توسعه کارآفرینی در هر رشته، باید از افراد ماهر و باتجربه و متخصص به عنوان رهبر گروه استفاده کرد که این افراد می‌توانند دولتی یا غیردولتی باشند. وی با بیان اینکه یکی از مشکلات اساسی که مانع پیشرفت و توسعه کارآفرینی در جامعه می‌شود، عدم تعامل اجتماعی مناسب میان گروه‌های مختلف است، افزود: تا زمانی که این گروه‌ها رقابت را نسبت به همکاری‌های دوطرفه ترجیح دهند، اطمینان لازم برای برگزاری جلسات و هم‌اندیشی حاصل نمی‌شود. وی افزود: وظیفه مراکز مشاوره این است که در زمینه‌های تخصصی، مدرس‌های مسلط و متخصص انتخاب و با برگزاری کارگاه آموزشی افراد را توانمند و آگاه در حوزه‌های مختلف تربیت کنیم. مدیرکل توسعه کارآفرینی و بهره‌وری وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در ادامه یکی از وظایف مراکز مشاوره را ترویج فرهنگ استارتاپی در میان مردم دانست و اظهار کرد: باید ذهنیت مثبتی را برای مردم به خصوص جوانان نسبت به مراکز مشاوره کارآفرینی ایجاد کنیم تا این مراکز به عنوان حلقه اتصالی باشند میان کسانی که فکر خلاقانه و اقتصادی دارند و افرادی که تمایل دارند سرمایه خود را در اختیار این متفکرین قرار دهند. «محمدحسین ریاحی»، مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان نیز در این برنامه، یزد را از لحاظ سطح علم، آگاهی و سختکوشی مطلوب ارزیابی کرد و گفت: جوانان و فارغ‌التحصیلان باید در کنار کسب علم، مهارت‌های لازم را نیز بیاموزند تا در حوزه‌ای که فعالیت می‌کنند به دانش مناسب دست یابند.

وی وجود تفکر انتزاعی و نگاه خلاقانه در جامعه را مبین این دانست که مردم و جوانان می‌خواهند حرکت رو به جلو داشته باشند ولی نمی‌توان از نقش موثر منابع مالی در رسیدن به اهدافشان چشم‌پوشی کرد.

## کسب رتبه پنجم ایران در بخش فناوری‌های ماهواره

رئیس مرکز ملی فضایی معاونت علمی از کسب رتبه پنجم ایران در منطقه در بخش فناوری‌های ماهواره خبر داد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، منوچهر منطقی رئیس مرکز ملی فضایی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با اشاره به ترازیابی وضعیت فضایی ایران در منطقه، گفت: به منظور درک بهتر از وضعیت ایران در میان کشورهای منطقه اقدام به ترازیابی در بخش‌های مختلف کردیم.

وی افزود: براساس این ترازیابی، رتبه ایران در منطقه در زمینه فناوری‌های فضایی، پنجم است که باید برای ارتقای این فناوری‌ها در کشور اقدامات موثری داشته باشیم.

یادداشت

## چرا شما و کارمندان‌تان عاشق «قانون ۱۰ -۹۰» خواهید شد

به قلم: لی بوچانان سردبیر مجله اینک (Inc)
مترجم: مروارید فیض

جنیفر دولسکی، سامان‌دهنده مجرب اجتماعات است. او به‌عنوان رئیس و مدیرعامل شرکت چینج دات ارگ، میلیون‌ها نفر را برانگیخت تا علیه وضعیت موجود به‌پا خیزند. او به‌عنوان سرگروه در فیس‌بوک (Facebook)، افراد دارای گرایشات و ملاحظات مشترک را گرد هم آورد. بنابراین تعجبی ندارد که دولسکی، به‌کارگیری و تهییج افراد را برای عنوان کتاب خود، هدفمند: شما مدیر هستید یا آغازگر یک جنبش؟ انتخاب کرد. رهبران جنبش‌ها پیروان خود را تشویق می‌کنند تا به یک رؤیا، به همدیگر و یا به خودشان باور داشته باشند. آنها جهت بسیج قدرت، نیازها و آرزوهای افراد را موردملاحظه قرار می‌دهند. دولسکی در شرکت‌هایی چون گوگل (Google) و یاهو (Yahoo) ابزار و شگردهای گوناگونی را به‌وجود آورد و اصلاح کرد تا تعهد کارمندان به هدف عمده شرکت و رضایت از جایگاه‌شان را به حداکثر برساند. او چند مورد از این شگردها را در مصاحبه اخیر خود شرح داد.

**۱- انگیزه را برحسب نیاز کارمندان تغییر دهید**

در مدتی‌که دولسکی مدیریت گروهی از بازاریابان را در شرکت یاهو برعهده داشت، به کشف و شهودی دست یافت. یکی از کارمندان صادقانه بیان کرد که هیچ علاقه‌ای به قدردانی و پاداش ندارد. تمام آنچه در ازای انجام کار درست می‌خواست، پول بیشتر بود. دولسکی می‌گوید اگر او حرفی در این‌باره نمی‌زد، سعی می‌کردم وی را براساس آنچه به خود من انگیزه می‌دهد، تشویق و ترغیب کنم، که دقیقاً کار اشتباهی بود. دولسکی نتیجه گرفت تنها راه اطلاع از آنچه به افراد انگیزه می‌دهد، پرسش از خودشان است. بر همین اساس دولسکی از نمودار دایره‌ای استفاده می‌کند؛ وی به کارمندان، تصویر یک دایره خالی را می‌دهد و از آنها می‌خواهد نمودار را براساس اولویت‌های شخصی خود تقسیم‌بندی کنند. برای مثال ۶۰درصد از دایره ممکن است نشان‌دهنده پیشرفت شخصی، ۲۰درصد قدردانی و ۲۰درصد نشان‌دهنده حقوق و مزایا باشد. سپس کارمندان هر قسمت از نمودار را به رنگی خاص درآورند تا سطح رضایت کنونی خود را نشان دهند. رنگ سبز برای زمانی‌که شرکت به این عامل انگیزشی توجه مناسبی دارد، رنگ زرد برای زمانی‌که کارمند به عوامل بیشتری احتیاج دارد و رنگ قرمز برای زمانی‌که اوضاع نابسامان است.

دولسکی می‌گوید حقوق و مزایا زمانی از اهمیت بیشتری برخوردار می‌شوند که کارمندان احساس کنند به‌اندازه لیاقت‌شان حقوق نمی‌گیرند. به مجردی که نیازهای مالی برطرف شوند، سه عامل انگیزشی بعدی و رایج‌تر، هدف، رشد و ارتباطات هستند. دولسکی می‌گوید «کارمندان می‌خواهند بدانند که روی مسئله مهمی کار می‌کنند و از نقش خود در آن باخبر شوند. آنها می‌خواهند با افرادی کار کنند که مورد احترام و اعتمادشان و مصاحبان مطبوعی هستند و تمایل دارند احساس کنند درحال آموختن، رشد و رقابت هستند».

**۲- تصمیم‌گیری‌ها را تصریح کنید**

مردم اغلب به‌رغم شعار توانمندسازی، برای حرکت رو به جلو احساس درماندگی می‌کنند. دولسکی یک قانون کلی را پیشنهاد می‌دهد: کارمندان باید قادر باشند ۹۰درصد از تصمیمات مورد نیاز برای شغل خود را اتخاذ کنند. او برای ایجاد واژه‌نامه مشترک جهت مطرح کردن سطح اختیارات، از همان رنگ‌های به‌کاررفته در نمودار دایره‌ای استفاده می‌کند؛ رنگ سبز برای تصمیمات مستقل، رنگ قرمز برای تصمیمات نیازمند مجوز و رنگ زرد برای تصمیماتی که مسئولیت‌شان برعهده شخص خاصی نیست.

دولسکی می‌گوید بدون قانون ۱۰-۹۰، اوضاع غالباً به یکی از این دو طریق خراب می‌شود؛ «یا از کارمندان درخواست می‌کنید تصمیماتی بگیرند که با جایگاه‌شان هم‌خوانی ندارد، یا مدیر زمانی‌که فردی در جایگاه تصمیم‌گیری قرار دارد، خود را دخالت می‌دهد». در هر دو مورد کارمندان احساس می‌کنند کنترل اوضاع را از دست داده‌اند.

دولسکی در راستای قانون ۱۰-۹۰ پیشنهاد می‌دهد شرکت‌ها از دفاتر روزانه مخصوص تصمیمات استفاده کنند تا پی ببرند کدام تصمیمات توسط چه‌کسی و در چه‌زمانی گرفته شده است و نیز استدلالات و افراد مشاوره‌دهنده را نیز مورد بررسی قرار دهند. این دفاتر روزانه نشان می‌دهند آیا همه افراد به‌اندازه کافی در این تصمیم‌گیری‌ها سهم دارند یا خیر.

**۳- برنامه‌ای درازمدت ارائه دهید**

این جمله معروف که «افراد شرکت‌ها را ترک نمی‌کنند، بلکه مدیران را ترک می‌گویند»، تا اندازه‌ای شایعه است. دولسکی می‌گوید «بر اساس تجربه من، مردم زمانی شرکت را ترک می‌کنند که رشد و یادگیری آنها متوقف شده باشد». کارمندان با شناسایی مهارت‌های کنونی خود کارشان را آغاز و سپس اهداف پنج یا ده‌ساله‌ای را تعیین و سرانجام، مجموعه مهارت‌های کنونی خود را با آن اهداف در افق مقایسه می‌کنند. سپس همراه با مدیران خود تصمیم می‌گیرند که کدامین سمت‌ها یا تجربه‌ها، تفاوت میان مهارت‌های موجود و اهداف را از بین خواهند برد. دولسکی می‌گوید «گاه یک پروژه ممکن است جالب به‌نظر نرسد، اما اگر کارمندان ملتفت شوند که این پروژه چگونه آنها را به مراحل بعدی می‌رساند، برایشان تبدیل به پروژه‌ای بسیار جالب خواهد شد.»

**۴- با افراد آشنا شوید**

روابط شخصی قوی میان مدیران و نیروی کار و میان خود کارمندان، سبب می‌شود همکاری آنها طبیعی‌تر و لذت‌بخش‌تر به‌نظر رسد. دولسکی، حامی کمک به کارکنان است تا درمورد یکدیگر در جایگاه اشخاص، و نه فقط همکاران، آگاهی کسب کنند و به مدیران توصیه می‌کند بخشی از مراسم و جلسات خارج از شرکت را به این هدف اختصاص دهند.

دولسکی در یکی از شگردهای مورد استفاده‌اش با نام خطوط زندگی (Lifelines)، کارمندان را به گروه‌های کوچک تقسیم می‌کند و از هر عضو می‌خواهد سه تا پنج تجربه شخصی‌شان که آنها را به اشخاص کنونی تبدیل کرده است شرح دهند. این‌کار به مدیران کمک می‌کند داستان زندگی هر فرد را بدانند. زمانی‌که دولسکی تمرین خطوط زندگی را آغاز می‌کند، می‌گوید «من یک لحظه از زندگی خود را درمیان می‌گذارم، چیزی‌که شخصی‌تر و بیانش مشکل‌تر است، تا دیگران آن را بپسندند و به‌راحتی انجامش دهند.»

منبع: inc

## ما مبارزیم، نمی‌بازیم

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری با صدور پیامی خطاب به فعالان زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری بر ضرورت حرکت در مسیر تحقق اقتصاد دانش‌بنیان تأکید کرد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در پیامی خطاب به کارآفرینان، شرکت‌های دانش‌بنیان، استارتاپی‌ها و دیگر فعالان زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری بر ضرورت تلاش و ایستادگی در مسیر خلاقیت، نوآوری و خلق ارزش افزوده از مسیر دانش و نوآوری با تکیه بر اقتصاد دانش‌بنیان و توانمندی‌های تاریخی و نیروی انسانی کشورمان را یادآور شد.

در بخشی از متن پیام معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری آمده است:

هموطنان بزرگوارم!

مبارزه با اقتصاد نفتی شکل تازه‌ای به خود گرفته است. در اقتصاد نفتی مفاهیم ایده، خلاقیت، نوآوری بی‌معنی است. استخدام و زیر چتر دولتی رفتن، بلای کارآفرینی و نوآوری است و این بزرگ‌ترین خیانتی است که به فرزندان‌مان می‌کنیم. زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری قرن‌هاست در سرزمین کهن ما جاری بوده است، اقتصاد نفتی این زیست‌بوم را تا مرز نابودی برده است و ما را چنان به نفت معتاد کرده که حتی تصور یک روز جدایی از آن را نمی‌کنیم، اما در این مبارزه در چهار سال گذشته افسران و سرداران بسیاری مهیا شده‌اند. بیش از ۳۶۰۰ شرکت دانش‌بنیان با فروش بیش از ۶۰ هزار میلیارد تومان و هزاران استارتاپ که هر روز جامعه ما را براساس دانش، ابتکار و نوآوری تحت تأثیر قرار می‌دهند و همانگونه که رئیس‌جمهور روحانی گفتند، این تیم منسجم و متحد در کنار دولت و ملت بیش از پیش در خدمت کشور هستند. از این فرزندان خود حمایت کنید و بگذارید که آنها در این مبارزه با حمایت اجتماعی شما پیروز شوند.

## خرید استارتاپ دارویی PillPack توسط آمازون یعنی عزم جدی برای سلطه‌گری در بازاری نو

پس از ماه‌ها گمانه‌زنی پیرامون نحوه ورود آمازون به حوزه سلامت، این غول تجارت الکترونیک دیروز رسما اعلام کرد که قصد خریداری استارتاپ دارویی پیل‌پک (PillPack) را دارد. پس از انتشار این خبر، سهام شرکت‌های دارویی سقوط کرد و این پیام که آمازون آمده تا اختلالی عظیم در بازار شرکت‌های دارویی آمریکایی ایجاد کند به گوش رسید. به گزارش دیجیاتو، شرایط قرارداد هنوز منتشر نشده، اما وب‌سایت تک‌کرانچ گزارش داده که قیمت تمام‌شده برای آمازون مقداری کمتر از یک میلیارد دلار بوده. در یک اعلام عمومی، هر دو شرکت گفته‌اند انتظار دارند در نیمه دوم سال ۲۰۱۸ قرارداد نهایی شود. پیک‌پک یک استارتاپ دارویی آنلاین است که داروهای تجویزی را در بسته‌های از پیش آماده شده به مشتریانش ارائه می‌دهد. در وب‌سایت این شرکت آمده که آنها برای ارائه دارو در ۴۹ ایالت مجوز دارند. پیل‌پک حتی سیستم‌عامل مخصوص خودش به نام PharmacyOS را هم توسعه داده که داده‌های دارویی و بیماران را دسته‌بندی می‌کند. جف ویلکی، مدیرعامل مصرف‌کنندگان جهانی آمازون می‌گوید: «تیم با بصیرت پیک‌پک ترکیبی است از تجربه عمیق داروخانه‌ای با تمرکز روی تکنولوژی. پیل‌پک به شکل معناداری زندگی مشتریانش را بهبود بخشیده و ما می‌خواهیم به آنها کمک کنیم تا صرفه‌جویی در وقت مردم را ساده‌تر، زندگی‌شان را آسان‌تر و سالم‌تر کنند. هیجان‌زده هستیم تا ببینیم چه کارهایی را با هم می‌توانیم در طول زمان برای مشتریان‌مان انجام دهیم.» پس از اعلام دیروز صبح آمازون، سهام شرکت‌های دارویی نظیر Walgreens، Rite Aid و CVS سقوط شدیدی را تجربه کرد و مجموعا ۱۱ میلیارد دلار از ارزش بازار خود را از دست دادند، اما آمازون ۲.۱درصد رشد را تجربه کرد که برابر است با ۱۶میلیارد دلار فقط در روز پنجشنبه. CNBC گزارش داده که استفانو پسینا، مدیرعامل Walgreens Boots Alliance در گزارش دیروز صبح خود به سهامداران گفته «بله، این یک اعلام مقصوددار از سوی آمازون بوده... [اما] دنیای دارویی پیچیده‌تر از رساندن یک‌سری [قرص یا] پکیج‌های خاص است.»

کارگاه برندینگ

## ساخت پلتفرم برند با موقعیت برند رقابتی

موفقیت برند ویرجین در خصوص خط تولید شاهدی بر نقاط قوت پلتفرم برند استراتژیک ویرجین است. دو عامل در ساخت پلتفرم برند استراتژیک به کار می‌رود. عامل نخست، هویت برند است که نماد برند محسوب می‌شود. عامل دوم، موقعیت برند رقابتی است که نحوه مقایسه برندها با یکدیگر و رقابت آنها در بازار را نشان می‌دهد. موقعیت برند رقابتی چارچوبی است که نشان می‌دهد برندهای معروف و بزرگ اساسا تمرکزشان را روی ابعاد و استراتژی‌های متفاوت معطوف کرده و نظر مشتریان همفکر را به خود جلب می‌کنند.

طبقه‌بندی موقعیت برند رقابتی در ساخت برند حائز اهمیت است، چراکه نشان می‌دهد شما به چه کسی محصول فروخته‌اید و زمینه کسب‌وکارتان چیست. چه‌کار می‌خواهید انجام دهید و چطور به مشتریان خود ارزش می‌دهید. هر سه مورد، عواملی مهم و ثابت به شمار می‌روند. موقعیت برند رقابتی شما باید به‌طور منظم بررسی و کنترل‌شده و در صورت نیاز به‌روز شود. مهم نیست چطور به تعهدات خود نسبت به مشتریان جامه عمل پوشانده و به ارزش برندتان می‌افزایید، بلکه موضوع مهم این است که آیا در عرصه رقابت و انجام تعهدات به شکلی متمایز از رقبا عمل می‌کنید یا خیر. این کار می‌تواند دائما تغییراتی در موقعیت برندتان ایجاد کند. استراتژی زیر به‌عنوان چارچوبی به‌کاررفته و موقعیت برند رقابتی شمارا به‌خوبی شرح می‌دهد: به نظر شخص x، ما شخص a هستیم که دارنده b بوده و دلیل برتری ما c است.

در این ساختار، x مشتریان و مخاطبان هدف شما هستند.A چارچوب مرجع شماست.B ارزش منحصربه‌فردی است که شما به‌خوبی به مشتری می‌دهید و C دلیل این موضوع است که چرا مشتریان باید اطمینان داشته باشند که شما به آنها ارزش و اعتبار می‌بخشید. گزارش موقعیت برند رقابتی د رخصوص زنجیره رستوران ملی سلامت‌محور شرح می‌دهد: برای هرکسی که می‌خواهد کار خوبی برای خود انجام دهد، برند ما مکانی مناسب به شمار می‌رود، محصولاتی سالم با طعمی لذیذ که روش زندگی و احساس شمارا بهبود می‌بخشد، زیرا ما در این مسئله تعمق می‌کنیم که چه چیزی را وارد بدن‌تان کرده‌اید و می‌خورید. ما از اینکه غذاهای سالم عرضه می‌داریم خرسند هستیم و به ساخت جوامع سالم‌تر کمک می‌کنیم. شخص X، همان مشتری مشخص شماست که به اشخاص دیگر به‌عنوان مشتری بالقوه می‌نگرد. هدف از تقسیم‌بندی یا گروه‌بندی مشتریان، تنظیم زمان، پول و انرژی است که شما برای جلب مشتری از آن استفاده می‌کنید. این‌یک استراتژی موثر است. همان‌طور که آمریکن اکسپرس نشان داده است، برخی مشتریان نسبت به سایرین باارزش‌تر هستند. این مشتریان به‌شدت روی تصمیمات خرید سایرین تاثیر می‌گذارند، بنابراین شما سعی می‌کنید اقداماتی در خصوص آنها انجام داده و نظر آنها را جلب کنید. ازآنجایی‌که سبک زندگی و ارزش‌های موردنظر افراد دائما در حال تغییر است، متغیرهای درآمدی و آماری دارای قدرت پیش‌بینی نبوده و نمی‌توانند راهنمای مناسبی برای برندهای بزرگ باشند.

بخش هدف دارای نگرش یا نیازهای متداول مشترک کاملا متمایز است، بنابراین، موقعیت برند رقابتی باید نگرش‌های مبتنی بر نیازها و همچنین اهداف شما را به‌خوبی شرح دهد. برای A این عامل را به‌عنوان «پوشه ذهنی» در نظر بگیرید که می‌خواهید مصرف‌کنندگان خود را در آن قرار دهید. شما از این طریق مشتریان خود را ترغیب می‌کنید تا به برند شما ملحق شوند. البته باید در این زمینه دقت لازم را به عمل آورید. معمولا موقعیت رقابتی در صنعت شما روی می‌دهد، اما به یاد داشته باشید که ممکن است افرادی از شما خرید کنند که دنبال محصولی در خارج از صنعت شما بوده‌اند و شاید قصد خرید از شما را نداشته‌اند. بسیاری از تصمیمات اتخاذشده در زمره رقابت‌های غیرمستقیم است. مثلا مصرف‌کنندگان این سوال را از خودشان می‌پرسند: آب‌میوه یا نوشابه؟ صرف شام یا فیلم؟ مسافرت خارج از کشور یا ماشین جدید؟ بنابراین، شما باید به‌دقت به بررسی کسب‌وکار خود بپردازید و بدانید که دقیقا در حال انجام چه‌کاری هستید و همچنین به شناسایی رقبای سرسختی بپردازید که در خارج از صنعت شما در حال فعالیت هستند.

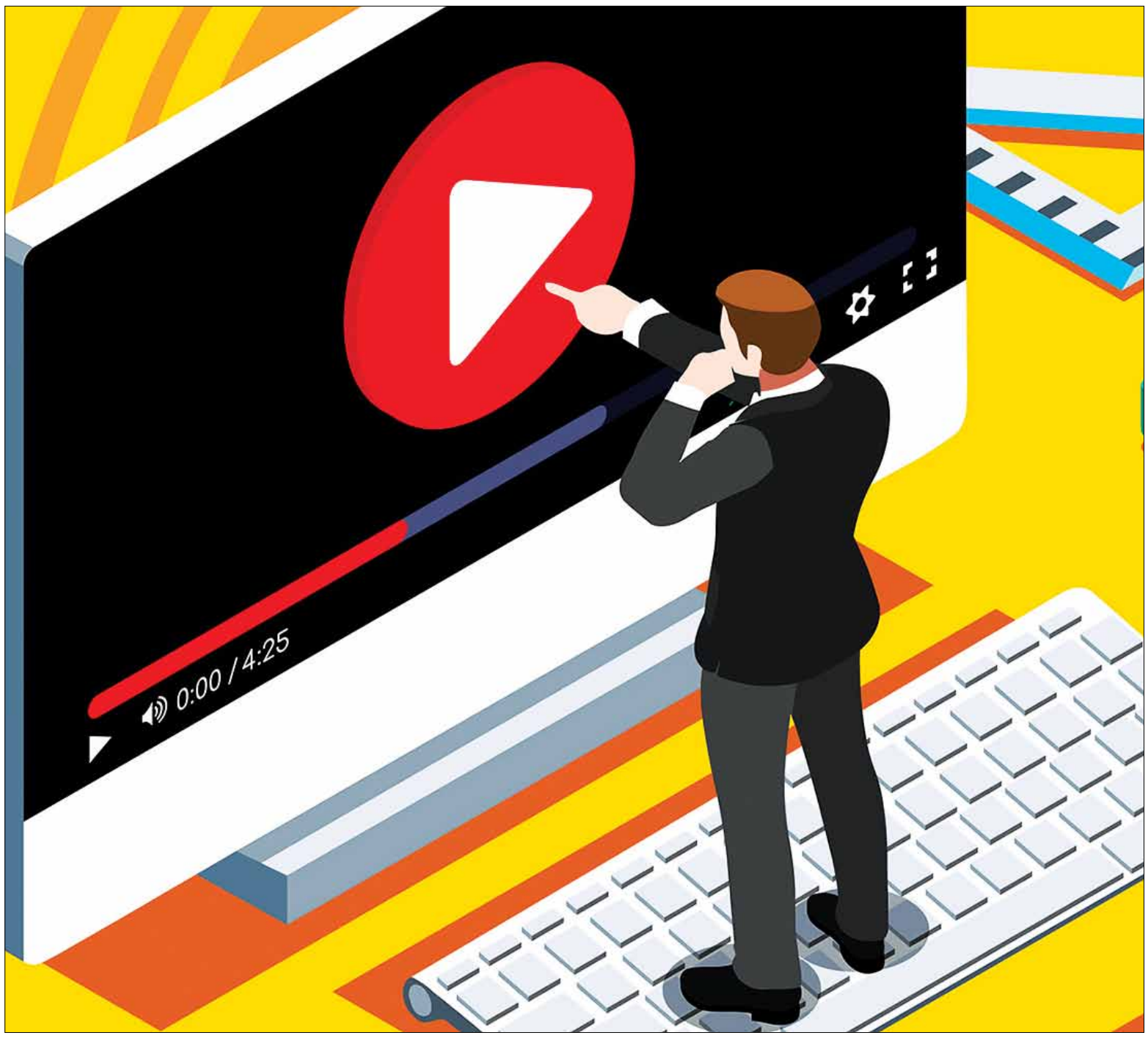
در بخشB، ارزش منحصربه‌فردی که به مشتریان خود ارائه می‌دهید باید به‌گونه‌ای باشد که هیچ‌یک از رقبا توان ارائه آن را نداشته و حتی ارزشی مشابه آن را هم نداشته باشند. این امر باید ارتباط برند با مشتریان هدف و تمایز آن با سایر رقبای‌تان را در چارچوب مرجع شما نشان دهد. زمانی که محصول ارائه‌شده به مشتریان منطبق باارزش آنها باشد، موفق به برقراری ارتباطی زیرکانه با مشتریان هدف خود شده‌اید. برای مثال: ساخت فنی محصولات لولومون ممکن است هیچ ارتباطی با مردم نداشته باشند، اما همین که استفاده از محصولات به‌راحتی امکان‌پذیر است و زیانی برای سلامتی آنها ندارد، به مردم مربوط می‌شود. تمایز برند باید واضح و معنی‌دار باشند. شما باید به‌منظور تمایز بین برند خود و استفاده از استراتژی موقعیت برند رقابتی از استناد به سود و مزایای حاصل در این مقوله اجتناب کرده و در عوض دقیقا به شرح این مطلب بپردازید که هدف برند شما چیست و خواهان ارائه چه محصولاتی به مردم است. به یاد داشته باشید که از موقعیت «تر»، اجتناب کنید. ارزش منحصربه‌فرد شما نباید برمبنای کوچک‌تر، بزرگ‌تر، نازک‌تر، سبک‌تر، سریع‌تر، جذاب‌تر، ارزان‌تر نسبت به برند رقبای‌تان باشد.

در گزینهC، مشتریان به‌منظور کسب ارزش تمایلی به تایید نظرات شما درباره برندتان ندارند، بنابراین در این بخش، شما باید با ارائه مدارک لازم، دلیل اعتقاد مردم به ارائه محصولات منحصربه‌فرد از سوی شما را شرح دهید. باید دلایل مستدلی را به مشتریان‌تان ارائه دهید. این دلایل باید کاملا برای‌شان ملموس و قابل‌رؤیت باشد. آنها باید درک کنند که اظهارات و نظرات شما معتبر است. شاید محصولات شما از فناوری مخصوصی استفاده می‌کند، یا شما کارشناسان خبره تایید شده‌ای را به خدمت گرفته‌اید یا شاید شرکت شما دارای سابقه‌ای طولانی باشد، اما خود مشتریان باید این موارد را درک کنند. توجه داشته باشید عملکرد شما باید تحت آزمایش‌ها و بررسی‌های مشتریان که با ابزار و سنجه‌های مناسب انجام می‌شود، تمام ادعاهای شمارا به اثبات برساند.

زنجیره‌ای از باشگاه‌های تناسب اندام از موقعیت برند رقابتی زیر استفاده می‌کنند. «برای حرفه‌ای‌های پرمشغله که زمان محدود برای ورزش دارند، هدف ما همه‌چیز دریک ورزش است تا یک تجربه تناسب‌اندام کامل را در کمتر از یک ساعت به آنها ارائه کنیم. باشگاه‌های ما هر هفت روز هفته ۲۴ ساعت مشغول به فعالیت هستند.» این باشگاه‌ها در محل‌های خوبی واقع‌شده و مجهز به ماشین‌ها و وسایلی هستند که در زمان کوتاهی تناسب‌اندام را برای افراد فراهم می‌آورند. در این مورد، موقعیت برند رقابتی، نوع مشتریان باشگاه را مشخص کرده و آنها از طریق ابعاد نگرش و سبک زندگی می‌توانند جذب باشگاه‌ها شده و فعالیت آن را بهبود ببخشند. به‌علاوه، بررسی رفتار مشتریان می‌تواند رقبای این باشگاه را مشخص کرده و حتی راه‌حل‌هایی جهت رقابت با آنها ارائه کند. این برند حتی با سایر لوازم مثل لوازم بدنسازی خانگی وارد رقابت می‌شود. بررسی‌های لازم نشان می‌دهد که باشگاه برای بهبود تاثیرگذاری فعالیت‌های ورزشی روی مشتریان به وجود آمده و راهکارهای ورزشی لازم در خصوص تناسب‌اندام را در اختیار مشتریان خاص قرار داده است.

**منبع: hormond**

# مرگ تبلیغات سنتی و ظهور اصالت




مترجم: نیما جوادی

دوران «مردان دیوانه» به پایان رسیده و باید به تدریج با آنها خداحافظی کنیم. سال گذشته قیمت یک تبلیغ ساده تلویزیونی حدود ۵ میلیون دلار بود و این تقریبا به اندازه ساخت یک سریال تلویزیونی است. شما برای ۳۰ ثانیه تبلیغ در تلویزیون باید هزینه یک سریال را بپردازید! مطمئنا این مسئله به هیچ وجه جذاب نیست. مصرف‌کنندگان به دنبال اصالت هستند. آنها می‌خواهند که شما توجه‌شان را در سطح چند پلتفرم و در عرض چند ثانیه جلب کنید و برای این کار از ارزش حقیقی و یک پیام منحصربه‌فرد کمک بگیرید. برندهایی که براساس منطق عمل می‌کنند، می‌دانند که این دنیایی جدید است و می‌توانند با کمترین هزینه، سود و مزایایی بسیار چشمگیر به دست آورند.

در اینجا ما به چند شرکت که جهت دستیابی به اصالت از منطقه امن خود خارج شدند، اشاره خواهیم کرد. این شرکت‌ها با ایمان به طرح و نقشه خود، گامی خطرناک به سمت اهداف خود برداشتند. این حرکت موثر بود و این شرکت‌ها همچنان با قدرت به کار خود ادامه می‌دهند.

### ولوو (Volvo)

اکثر شرکت‌ها، با وجود سرمایه‌گذاری‌ها و بودجه‌های هنگفت، همچنان در دستیابی به اهداف خود ناکام هستند. ولی برخی شرکت‌ها با طرحی دقیق و حساب شده وارد میدان می‌شوند. در طول تورنمنت سوپر بول (Super bowl) در سال ۲۰۱۵ یک شرکت خودروسازی سوئدی با کمک یک ایده عالی، برنده مسلم یکی از مسابقات حساس شد. این شرکت با حرکتی که هم‌اکنون با نام «دفاع ولوویی» (Volvo Interception) شناخته می‌شود، به جای خرید تبلیغات تلویزیونی و دور زمین، از توییتر استفاده کرد: «چنانچه شما در طول تبلیغات تلویزیونی از هشتگ مسابقه ولوو استفاده کنید، در قرعه‌کشی یک دستگاه خودرو شرکت داده خواهید شد». این طرح به‌شدت موفق بود و این شرکت، در مقایسه با سایر شرکت‌های خودروسازی، در طول مسابقات بیشترین فروش را داشت.

ویدئوهای وب‌سایت یوتوب روزانه حدود ۵ میلیارد بیننده دارند، پس بی‌شک مردم به دنبال محتوا و رسانه‌های جدید هستند. با وجود رشد محبوبیت نت فلیکس (NetFlix)، هولو (Hulu) و آمازون پرایم (Amazon Prime)، مردم راه‌های جدیدی برای فرار از تبلیغات خسته‌کننده و تکراری تلویزیون در اختیار دارند. شاید مسابقات زنده ورزشی و اخبار تنها دلیل بقای تلویزیون و شبکه‌های تلویزیونی باشند.

### نایکی (Nike)

در چند سال اخیر، شرکت‌هایی که موفق به تبلیغ و جذب مخاطب در رسانه‌هایی مانند یوتیوب شدند، به برندهای گران قیمت‌تر و موفق‌تری نیز تبدیل شدند. یک مثال عالی در این رابطه، کمپین «ازش استفاده کن» نایکی بود. این شرکت به جای استفاده از تبلیغ‌های رایج، از طریق همکاری با یکی از تولیدکنندگان محتوا و ویدئو در یوتیوب به موفقیت چشمگیری دست پیدا کرد. تولیدکننده ویدئو به مدت ۱۰ روز به دور دنیا سفر کرد و نتیجه کار واقعا استثنایی بود. بیش از ۲۵ میلیون نفر این ویدئوی تبلیغاتی جذاب و انگیزشی را تماشا کردند و از آن لذت بردند.

### ویدئوهای خوشمزه (Tasty Videos)

احتمالا تمام کاربران فیس‌بوک با ویدئوهای خوشمزه آشنا هستند. این ویدئوهای اعتیادآور، هر شخصی را ظرف مدت ۳۰ ثانیه به یک آشپز ماهر و حرفه‌ای تبدیل خواهند کرد. این ویدئوهای ساده و کم هزینه در عرض چند ماه از محبوبیت بسیار بالایی در شبکه‌های اجتماعی مختلف برخوردار شدند و سازندگان آنها نیز سود بسیار زیادی به دست آوردند. مهم نیست که شما یک دانش‌آموز کلاس پنجم هستید یا یک دانشجو، این ویدئوها طرز تهیه بیش از ۱۲۰ نوع غذا و دسر را در عرض ۳۰ ثانیه به شما آموزش خواهند داد.

این ویدئوهای پرطرفدار به دو دلیل در جذب مخاطب بسیار موفق

بودند: غذای عالی و وقت آزاد بیشتر. برندها باید به جای کمیت و مدت تبلیغ، بر کیفیت و تاثیر آن تمرکز کنند. چنانچه شما در زمانی کوتاه، کیفیتی عالی ارائه کنید، مطمئنا مصرف‌کننده همواره کارهای شما را دنبال خواهد کرد.

### استرینگ کینگ (StringKing)

شاید این مثال، به دلیل ناشناخته بودن این برند و شرکت، کمی عجیب به نظر برسد؛ استرینگ کینگ به خوبی از قواعد و روش بازی اطلاع دارد. لاکراس (Lacrosse) به سرعت در حال رشد است و این شرکت نه تنها از این وضعیت به‌شدت بهره می‌برد، بلکه به افزایش محبوبیت این ورزش نیز کمک می‌کند. آنها در شبکه‌های اجتماعی، به‌خصوص اینستاگرام، بسیار محبوب هستند و با مخاطبان نیز به خوبی ارتباط برقرار می‌کنند. ویدئوهای بی‌نظیر آنها بسیار جذاب و درگیرکننده هستند. اکثر ویدئوها از حال و هوایی شاد برخوردارند و محصولی جدید یا یک معضل اجتماعی و جهانی را با استفاده از عناصر ادبی و به شکلی فوق العاده ارائه و مطرح می‌کنند. بازیگران این ویدئوها به خوبی با برند و اهداف آن آشنا هستند و این موضوع کیفیت کار را دوچندان کرده است. فضای کار به هیچ وجه جدی نیست، ولی عشق و علاقه شرکت و بازیگران کاملا احساس می‌شود.

### ردبول (Red Bull)

با وجود اینکه ما با نوشیدنی‌های گازدار و انرژی‌زا چندان موافق نیستیم، ولی نمی‌توان از کنار نام بزرگ ردبول به سادگی عبور کرد. تولید محتوای این شرکت تقریبا بی‌نقص است. شاید شما هم‌اکنون به تبلیغ معروف «ردبول به شما بال می‌دهد» فکر می‌کنید، ولی ما بر مستندات این شرکت، مانند فاز چهارم، تاکید خواهیم داشت.

ردبول به‌عنوان شرکتی قدیمی و معتبر که سود کلانی از تبلیغات سنتی به دست آورده است، در سال‌های اخیر به تدریج از یک شرکت تولیدکننده نوشیدنی به یک شرکت جامع و رسانه‌ای تبدیل شد. تبلیغات این شرکت به قدری جذاب و سرگرم‌کننده است که حتی مخاطبان عادی نیز از آنها لذت خواهند برد.

ردبول، برخلاف شرکت‌های بزرگ قدیمی مانند ایر واکر (Air Walker)، همچنان به پیام و مخاطبان قدیمی خود متعهد است. ایر واکر که با تلاش شبانه‌روزی یک تیم اسکیت برد حرفه‌ای ساخته شده بود، خیلی زود به شهرت و محبوبیتی جهانی دست پیدا کرد. ولی متاسفانه با گذشت زمان و رشد برند، به تدریج اعضای قدیمی و بنیانگذاران شرکت به دست فراموشی سپرده شدند و تمام تمرکز روی کسب درآمد و سود مالی بیشتر قرار گرفت. ایر واکر قربانی ماموریت خود شد، ولی ردبول همچنان با قدرت به کار ادامه می‌دهد.

گرچه اکثر شرکت‌ها معتقدند استفاده از روش‌های قدیمی جذب مخاطب و مشتری باعث نابودی آنها خواهد شد، ولی استارتاپ‌های تازه کار مانند ترو انرژی (TruEnergy) در تلاش برای معرفی نام و محصول خود هستند. استفاده از تبلیغات سنتی، در این دوره، یک اشتباه مهلک است، پس ما باید به دنبال راه‌های جدید و خلاقانه باشیم. با کاهش قدرت و پایان سلطنت برندهای قدیمی و معتبر، کسب‌وکارهای جدید و خلاق وارد عرصه رقابت خواهند شد.

مصرف‌کنندگان به دنبال اصالت هستند. اکثر شرکت‌های بزرگ همچنان به راه خود ادامه خواهند داد و با اختصاص بودجه‌های هنگفت به تبلیغات سنتی و بی‌احساس تلویزیونی، مشتری را مجبور به خرید کالا یا استفاده از خدمات خود خواهند کرد. ولی همان‌طور که همه ما می‌دانیم، مشتریان مدرن به هیچ عنوان تحت تاثیر تبلیغات و روش‌های جذب مخاطب منسوخ و قدیمی قرار نخواهند گرفت.

**منبع: entrepreneur**

# زبان دیداری بازاریابی و دلایل برای نیاز امروز برندها به آن

زبان دیداری (Visual Language) به‌عنوان یک سیستم ارتباطی بازاریابی با استفاده از عناصر بصری و گرافیکی تعریف می‌شود.

نام‌هـای تجاری در اندازه‌های مختلـف نیازمند حضور یک برند قوی برای متمایز ساختن خود از سایر رقبا هستند. این کار اغلب شامل یک مجموعه از رنگ‌ها، فونت‌های انتخابی و یک نشان واژه مشخص است.

امـروزه، دسـتورالعمل‌های پایه‌ای بـرای نام‌های تجـاری به‌تنهایی جوابگو نیسـتند. تنها شـرکت‌هایی که در یک‌زبان دیداری مشـخص سـرمایه‌گذاری کرده‌اند، می‌توانند تعهد، کیفیـت و تغییرهای خود را بهبود ببخشند و فرصت‌های بالقوه به‌منظور ارتقای امور جاری به سطح بالاتر را داشته باشند که این امر به ثبات بیشتر تجربه مشتریان برندها کمک می‌کند.

زبان دیـداری یا بصـری (Visual Language) یک‌زبان متفاوت در بازاریابـی و مارکتینگ به شـمار می‌آید که بـه ارتباط محصول‌ها با یکدیگر کمک می‌کند. این زبان با تعیین یک سبک تصویری مشخص، نماد گرافیکی و تجسـم داده‌ها برای تمـام محتوای نام تجاری، چیزی فراتر از استانداردهای سـاده یک برند است. درواقع یک نوع هماهنگی در طراحی بین محصول‌های مختلف، زیرپوشش یک نام تجاری است.

در اغلب موارد، کسـب‌وکارها در بر داشتن این قدم تکمیلی کوتاهی می‌کنند و محتوایی با سبک‌های تصویری و نماد گرافیکی مختلط تولید می‌کنند. این موضوع می‌تواند منجر به ازهم‌گسیختگی، درهم‌ریختگی و برخی اوقات نیز سردرگمی بیننده شود.

امی بالت چیسـتی، مدیر یک آژانس ارتباطات دیداری، زبان دیداری را بـه این صورت توضیح می‌دهد و اینکه چـرا این زبان، مبنای پویش دیداری برندها اسـت؛ او از یک کاربر واقعی شـرکت خود برای تشریح موضوع در قالب مثال بهره می‌برد:

«محتـوای دیداری یا محتوای بصری باکیفیـت، منطبق با تمایلات مخاطبین امروزی به‌صورت هدفمند ارائه می‌شود، اما آنها به بخش‌های ازهم‌گسیخته محتوا پاسخ نمی‌دهند. آن زمان که تنها یک اینفوگرافیک یا اطلاع‌نگاشـت می‌توانست موجب هزاران بازدید و لینک ورودی شود، به سر آمده است. اکنون، انتظارات مخاطب رشد کرده و هم‌زمان با آن، بازاریاب‌هـای موفق در حوزه برندینگ در حـال ترکیب انواع محتوای دیداری در یک کمپین واحد برای برآورده کردن آن انتظارات هسـتند. ایـن موضوع یعنی اینکه تقاضای روزافزون برای طراحان ماهر در آینده نیز ادامه خواهد داشت. البته بازهم از طراحان انتظار می‌رود تا با به‌روز بـودن، در نظـر گرفتن وجهه هنـری و پیش بردن ایـن کمپین‌ها، به دنبال گسـترش مجموعه مهارت‌های خود در محیط‌های متعدد حاوی محتوای دیداری باشند.»

زبان دیداری یک زیربنا به شـمار می‌آید که تمام کمپین در آن قرار می‌گیـرد. یک‌زبان دیداری دارای چارچوبی پیوسـته و خلاقانه اسـت کـه حول ارتباطات بصری برای دسـتیابی به اهداف خاص و مخاطبین موردنظر کمپین شکل می‌گیرد.

ارتباطـات بصری به‌صورت گرافیکـی ارائه‌دهنده اطلاعات برای خلق یک مفهوم و مبتنی بر متن بسـیار محدود اسـت. یک‌زبان دیداری در سـاده‌ترین شـکل تعریف، دیدن و درک آن ارتباطات بصری است. این عناصـر فونت‌ها، رنگ‌هـا، تصویرها، نمودار و آیکون‌ها هسـتند که در راسـتای یک‌جهت زیباشـناختی در کنار هم قرار می‌گیرند و به‌صورت یکپارچه محتوای خود را خلق می‌کنند.

عوامل موثر در ایجاد یک‌زبان دیداری و بصری موفق برای یک برند

کارشناسـان بازاریابی همیشـه در حال برنامه‌ریزی و یافتن راه‌های جدیـد برای تقویت کسـب‌وکار خود هسـتند. معمولا تمرکـز آنها بر اقدامات متفاوت، مرور روندهای ارزشـمند کنونی محتوا و جست‌وجوی لغـات کلیـدی پرکاربرد اسـت. به‌عبارت‌دیگر، یک بازاریـاب، اغلب بر گسترش کسب‌وکار با رشد محتوای جدید متمرکز است، اما این موضوع به‌راحتی توجه آنها را از گسـترش کانال‌هـای موجود منحرف می‌کند، زیرا معمولا دارای زبان دیداری مشخصی نیستند.

**استفاده نکردن از تصاویر استوک**

برای سـالیان متمادی، تصاویـر جذاب از تامین‌کننـدگان باکیفیت تصاویـر اسـتوک، بهترین ابزار برای نشـان دادن محتـوا و محصولات به مشـتریان بـود. هنگام انجام تسـت راه‌اندازی نسـخه‌های مختلف، شـرکت‌ها اغلب تصاویر استوک را اسـتفاده می‌کنند،اما مطالعه صورت گرفته توسـط شرکت مشـاوره و هلدینگ PWC پیشنهاد می‌کند که این موضوع دیگر جوابگو نیسـت. در حقیقت، این مطالعه نشان داد که تصاویر طراحی‌شـده سفارشـی، هفت بار بهتر از تصاویر استوک باعث جذب کاربر می‌شوند.

باگذشـت زمـان، پیشـرفت‌های فنی، امـکان برآورده کـردن تمام نیازهـای زندگی مصرف‌کننـدگان را مهیا کرده اسـت. این موضوع ما را سخت‌پسـندتر کرده، به‌اندازه‌ای که بـه محصولات اصلی و باکیفیت عادت کرده‌ایم. ما به دنبال اصالت هستیم و تصاویر استوک این موضوع را محقق نمی‌کنند. با تامین نیازهای مخاطب، سـریع‌تر اعتماد او جلب می‌شود.

**پیشگامی با ویدئو**

مخاطبیـن امـروز با صراحـت بیان می‌کننـد که وقـت کافی برای مطالعه نوشـته‌های شمارا ندارند، اما طبق مطالعه اخیر از آنیموتو (یک سـرویس‌دهنده تولیـد ویدئو بر پایـه کلاد)، چهار نفـر از هر پنج نفر، ویدئویی درباره آن مطلب را با اشتیاق نگاه می‌کنند، اما همانند تصاویر اسـتوک، ویدئو را نیز باید سفارشـی کرد. در حقیقـت، ویدئوهایی که ارزان تولیدشده یا به ویدئوهای استوک اتکا دارند، به‌جای کمک کردن بـه بهبـود برندینگ، به آن صدمه می‌زنند. دلیـل این موضوع برقراری ارتباط بدون تعهد به کیفیت اسـت یا در حالت بدتر، این باور را ایجاد می‌کند که مخاطب خیلی باهوش نیست.

بنابرایـن به‌جای انتخاب یـک راهکار ارزان که می‌توانـد به یک نام تجاری صدمه بزند، باید بازگشـت سـرمایه‌ای را در نظـر گرفت که از پیشـگامی با یک ویدئوی سفارشـی می‌توان به دست آورد. طبق اعلام EyeView (شـرکت بازاریابی بر پایه ویدئـو مارکتینگ)، یک تصویر متحـرک باکیفیت، قابلیت افزایش ۸۰ درصدی نرخ تبدیل وب‌سـایت نام تجاری را دارد!

این ویدئوها اغلب کمتـر از ۹۰ ثانیه بوده و یک صداگذاری حرفه‌ای و تصویرپـردازی کاملا منحصربه‌فرد دارنـد. ویدئوهایی که موجب نرخ تبدیل‌های بیشتر می‌شوند شامل این موارد است:

کلیپ‌های اجرای زنده همراه با موسـیقی، انیمیشن‌های سبک وایت برد و انیمیشن‌هایی که از وکتورهای اصلی نام تجاری بهره می‌برند.

**بیان موثر مطلب با اینفوگرافی یا اطلاع‌نگاشت**

اینفوگرافی‌ها تنها شـامل تصاویر کشـیده نیسـتند تا به‌عنوان یک لینک ورودی عمل کنند. آنها در قالب محتوای کم‌حجم تولید می‌شوند که می‌توانند در سراسـر یک وب‌سـایت قرار بگیرند و موجب ترغیب و افزایش شناخت مشتریان از محصولات و خدمات آن برند شوند.

شـرکت‌هایی که آمار زیادی برای اشتراک‌گذاری دارند (یا شاید یک فرآیند پیچیده را توضیح دهند)، می‌توانند موارد برتر را انتخاب کنند و آنها را در صفحه اصلی خود در قالب یک اینفوگرافی کوچک قرار دهند. به‌جای اسـتفاده از اینفوگرافی متنی، تصویرسازی یک فرآیند می‌تواند پیغام را دیداری کند و موجب بهبود درک آن مطلب شود.

مصرف‌کنندگان امروزی از خواندن مطالب طولانی اجتناب می‌کنند، اما مطالعات قابل‌توجه توسـط گروه نلسـون نورمن (شـرکت تحقیق و توسعه رابط کاربری) نشان می‌دهد که مخاطبین، حجم زیادی از وقت خـود را صرف مشـاهده تصاویر حاوی اطلاعات در سـایت‌ها می‌کنند. برای کاهش نرخ گشـت‌وگذار کاربر در سایت و جذب افراد برای بهبود برندینگ، زمان صرف شده در وب‌سایت مهم است. اگر توجه یک کاربر برای مدت ۱۰ ثانیه جلب شـود، احتمال حضور او در سـایت یک برند به‌طور تصاعدی بالا می‌رود. با جداسازی محتوای موجود در سایت مانند یک اینفوگرافی کوچک و توضیحات دیداری، بازدیدکنندگان احسـاس خسـتگی نمی‌کنند و این امر آنها را بیشتر ترغیب کرده و موجب رشد ارزش وب‌سایت می‌شود.

**۵ دلیل نیاز برند شما به زبان دیداری**

**۱- کمپین‌های بازاریابی کنونی نیازمند انسجام هستند**

بازاریاب‌هـای امروزی، نوع محتوای بصری را برای دسـتیابی به یک هدف واحد اسـتفاده می‌کنند، بنابرایـن در این مورد فکر کنید که اگر نام تجاری شـما می‌توانست محتوایی تولید کند که از یک‌زبان دیداری منسجم بهره ببرد، آیا پی بردن به اینکه این محتوا مربوط به شماست، توسـط کاربر شـما راحت‌تر نبود؟ و اگر چنین بود، آیا در شـکل‌گیری ارتبـاط بخش‌های مختلـف مربوط به اطلاعات منتشرشـده شـما به کاربران کمک نمی‌کرد و آنها را سریع‌تر به سمت خرید سوق نمی‌داد؟

اگر شما محتوایی را منتشـر کنید که هیچ ساختار دیداری مرتبطی نداشـته باشند، یک بازدیدکننده ممکن است به‌طور کامل بخش اصلی کمپین شـما را فراموش کند یا بدتر اینکه محتوای شـمارا با محتوای رقبا اشتباه بگیرد.

**۲- می‌توانید مشتریان کلیدی را راحت‌تر هدفگذاری کنید**

هنگامی‌که یک‌زبان دیداری تولید می‌کنید، شرکت و عناوین تجاری این فرصت را دارند که گامی به عقب برگردند و مشـتریان کلیدی خود را دقیق‌تر بررسـی کنند. آنها می‌توانند یک سبک تصویری ایجاد کنند کـه به‌صورت خاص با آن مشـتری صحبت کند، به‌جـای اینکه از یک شـبکه گسترده و اغلب هزینه‌بر برای جلب‌توجه افراد گوناگون استفاده شود.

مخاطبیـن مختلـف در مواجهه با محتـوای بصری، دارای سـطوح انتظارات متفاوت هسـتند، اما همه آنها دارای چشـم‌های بینا هستند. اگر شما از سبک‌های متفاوت تصویری در محتوای دیداری خود، بدون در نظر گرفتن انتظارات مخاطب هدف خود استفاده کنید، بیش از آنکه چیزی بر کسب‌وکار خود بیفزایید، از آن می‌کاهید.

اگر طیف مخاطبین شما گسترده است، سبک تصویری شما می‌تواند برای نمایش ارزش‌های شما به تمام طیف جمعیتی مخاطبین استفاده شود.

گلدمن ساکس (بانک مشـهور بین‌المللی آمریکا) به‌خوبی این کار را انجـام می‌دهد. آنها مطالب دیداری را انتخاب می‌کنند که از نقطه‌چین اسـتفاده می‌کند؛ یک سبک تصویری دارای نقطه‌چین مانند حالتی که روی پول‌ها قابل‌مشـاهده است. با اسـتفاده از این سبک آنها این پیغام ضمنـی را به مخاطب می‌فرسـتند که نام تجاری آنهـا مترادف با پول است.

**۳- یک زبان دیداری به کنترل کیفیت کمک می‌کند**

زمانی که شـما یک سـبک تصویری را تعیین کردید، می‌توانید یک سـبک نماد تصویـری (آیکون) نیز انتخـاب کنید که با تصاویر شـما به‌خوبی هماهنگ است. این موضوع با جلوگیری از تضاد بین سبک‌های دیداری، به کنترل کیفیت کمک خواهد کرد.

هنـگام تولیـد محتوای دیداری، کیفیت بسـیار مهم اسـت. مطالعه انجام‌شده توسط دانشگاه‌های نوتامبریا و شیفیلد نشان داد که ۹۴درصد از تاثیرات نخسـتین نام تجاری یا خدمات شـما به‌طـور کامل مبتنی بر طراحی محتوای بصری شـما اسـت. به این معنی که اجتناب شـما از اشـتباه‌های رایج در استفاده از سـبک‌های تصویری و نمادی بسیار متفاوت، ضروری اسـت، زیرا این ترکیب آشـفته و غیرحرفه‌ای به نظر می‌رسد.

**۴- یک زبان دیداری ولع سیری‌ناپذیر مصرف‌کنندگان به محتوا را برطرف خواهد کرد**

امـروز بیش از هر زمان دیگـری، تولید بخش‌های فراوانی از محتوای بصری برای برقراری ارتباط شـما با مخاطـب نهایی، ضروری و واجب اسـت، اما درصورتی‌که طراحان شـما هر هفته سـبک‌های متفاوتی را ارائه دهند، شـما چگونه می‌توانید این کار را با کارایی بالا انجام دهید؟ بـا آمـار ۸۳درصد از بازاریاب‌ها که در سـال ۲۰۱۸ در محتوای بصری سـرمایه‌گذاری کردند و ۷۶درصد افزایش سـرمایه‌گذاری آنها در سال جدید، برندها باید به کار خود ادامه دهند.

هنگامی‌که شـما دارای یک‌زبان دیداری تثبیت‌شـده هستید، نه‌تنها می‌توانیـد از یـک طراحی قمار ماننـد اجتناب کنید، بلکـه می‌توانید به‌مرورزمان یک مجموعه از سـرمایه‌های تصویـری و نمادی دیجیتال را نیز توسـعه دهیـد. این سـرمایه‌ها می‌تواند به‌راحتی مورداسـتفاده مجدد قرار بگیرد و موجب شـکل‌گیری اثربخشی شود که بدون داشتن یک‌زبان دیداری تثبیت‌شده، نمی‌توانستید در اختیار داشته باشید.

**۵- هرکدام از شاخه‌های کسب‌وکار شما می‌تواند به‌صورت مجزا باقی بماند درحالی‌که نام تجاری اصلی شما را رو به جلو می‌برد**

برندهای بزرگ‌تر با توسـعه زبان دیداری شـاهد موفقیت‌های زیادی خواهند بود، زیرا کسـب‌وکارهای آنها دارای شاخه‌های زیادی است که همه آنها برای جلب‌توجه و منابع در حال رقابت هستند.

با توسعه یک‌زبان دیداری مجزا برای هرکدام از شاخه‌های کسب‌وکار، آنهـا فرصت باقی ماندن به‌صورت مجزا و درعین‌حال ارتقای نام تجاری مـادر را خواهند داشـت. این کار می‌تواند از طریق تعیین یک سـبک تصویری، نماد و حتی سبک دیداری‌سازی داده‌های مجزا برای هرکدام از این شـاخه‌ها میسر شود درحالی‌که طیف رنگی و فونت‌های انتخابی منطبق بانام تجاری مادر استفاده می‌شود.

هنگامی‌که شـرکت‌ها پا را از توسعه سنتی فراتر گذاشته و روی خلق یک‌زبان دیداری اسـتراتژیک سـرمایه‌گذاری می‌کنند، درواقع در حال پی‌ریزی یک فونداسـیون و زیربنا برای موفقیت‌های پیاپی هستند. در حقیقـت با ۹۱درصد از مخاطبین امروزی که محتوای بصری و دیداری را بـر قالب‌های سـنتی بازاریابی ترجیح می‌دهنـد، نام‌های تجاری که امروز یک‌زبان دیداری برای خود می‌سـازند، به‌راحتی به مشتریان خود خدمت می‌کنند که البته موضوع مهمی به شمار می‌آید.

**منبع INC/zoomit**

## بازاریابی نوین

### ۷ شکل از بازاریابی محتوا

مترجم: مروارید فیض

هر سـال پیش از شروع برنامه‌ریزی کمپین‌های بازاریابی جدید، باید اقدامات موثر و غیرموثر در سـال پیش را ارزیابی و از تکرار اشـتباهات پیشگیری کنید.

**محتوا حرف اول را می‌زند**

طبق تحقیق شـرکت مدیا داینامیکـس (Media Dynamics)، روزانه بیش از ۵۰۰۰ تبلیغ به مشـتریان نشـان داده می‌شود، بنابراین تعجبی ندارد که بازاریابی محتوا درحال تبدیل شدن به یکی از موفق‌ترین راهبردهای دسترسـی به مشتری است. مردم از دیدن اجباری تبلیغات از رده خارج و سنتی خسته شده‌اند، به همین دلیل است که وقتی یک برند با محتوای معتبر و مفید وارد میدان می‌شـود، مشتریان را شیفته خود می‌سازد. احتمالا همین امر، نرخ تبدیل بازاریابی محتوا را شش‌برابر بیشتر از شگردهای سـنتی بازاریابی کرده است. تقسیم‌بندی بازاریابی محتوا جهت بیشینه ساختن نرخ‌های تبدیل، کار دشواری نیست. بدین منظور باید محتوای مبتنی بر محصول یا خدمت خود را ایجاد و سپس با اسـتفاده از آن، هر یک از ویژگی‌های نشـان‌دهنده مشتری دلخواه با قوی‌ترین عملکرد را نشـان بگیرید. در این میان مشـکلات متعددی را که این خریداران به‌دنبال رفع‌شـان هستند نیز مدنظر قرار دهید. طبق تحقیق کوراتا (Curata)، ۴۱ درصد از بازاریابان تعداد و نوع سرنخ‌های فروش خود را از طریق گزینش محتوا (content curation) افزایش می‌دهند. اثربخشی بازاریابی محتوا امری غیرقابل‌انکار و معنای این واژه بسیار گسترده است. محتوا در شکل‌ها و اندازه‌های بسیار متفاوتی وجود و امکان دارد به میزان متفاوتی از سـرمایه‌گذاری اولیه نیاز داشته باشد. جهت افزایش دسترسی به مشتریان و ایجاد سرنخ‌های فروش بیشتر در سال ۲۰۱۸، به این هفت شکل از محتوا توجه کنید.

**۱- وبلاگی برای شرکت خود بسازید**

وجود وبلاگ برای هر شـرکتی امری ضروری محسـوب می‌شود، اما اگـر تاکنون اقامی درجهت فراهم آوردن آن نکرده‌اید، در سـال ۲۰۱۸ این‌کار را آغاز کنید. هابسـپات(HubSpot) خاطرنشان می‌سازد که ۵۳درصد از بازاریابان، اولویت اول خود جهت بازاریابی را محتوای وبلاگ ذکـر می‌کنند. به‌کار گرفتن محتوای وبلاگ، راهبردی کارسـاز اسـت. موسسه بازاریابی محتوا گزارش می‌دهد بیش از سه‌چهارم تمامی کاربران اینترنت، برخی از انواع وبلاگ را می‌خوانند و تنها ناظرانی منفعل نیستند. زمانی‌که وبلاگ موردعلاقه مصرف‌کنندگان محصولی را توصیه می‌کند، ۶۱درصد در ایالات‌متحده آن را خریداری می‌کنند. شـاید دلیل این امر آن باشـد که افزایش سرنخ در کسب‌وکارهای کوچکی که وبلاگ دارند، ۱۲۶درصد بیشتر از همتایان بدون وبلاگ‌شان است.

**۲- از تدوین و پخش خبر درباره برند خود غافل نشوید**

بخشـی از آنچه به برند شـما اعتبار می‌بخشـد، بذل توجه فراوان به داستان‌گویی است. خبرسازی برند، صرفا به‌معنای آن است که مخاطبان خود را در جریان داستان شرکت قرار دهید. شرکت‌هایی چون پاورپست (PowerPost)، با ارائه نرم‌افزار هماهنگ‌کننده انتشـار محتوا در انواع مختلفی از شـبکه‌ها، خبرسازی برند را تسهیل و به ایجاد محتوا کمک می‌کنند تا زمان ارزشـمند شما یا کارمندان‌تان تلف نشود. هرچه باشد، بازاریابی محتوا در صورتی‌که مانع اداره کسب‌وکارتان شود، به سودآوری شما کمکی نخواهد کرد.

**۳- محتوای ویدئویی را فراموش نکنید**

طبق تحقیق سیسـکو (Cisco)، ۸۲درصد از تمام ترافیک اینترنت تا سـال ۲۰۲۱ به ویدئو اختصاص خواهـد یافت. ویدئو تمامی اینترنت را تحت‌الشـعاع قرار می‌دهد، اما در حوزه رسـانه‌های اجتماعی اهمیت به‌سـزایی دارد. تحقیق شرکت آنیموتو (Animoto) بیان می‌کند که مشتریان، تماشا کردن یک ویدئو را چهار برابر بیشتر از خواندن یک متن ترجیح می‌دهند. این موضوع از نظر بازاریابان دور نمانده اسـت و تقریبا ۷۰درصد از آنها نقدینگی بیشتری را به تولید ویدئو اختصاص می‌دهند.

**۴- محتوا را ازطریق اشخاص بانفوذ، انتخاب و گردآوری کنید**

تبلیغ شـفاهی یکی از موثرترین انواع بازاریابی است. اشخاص بانفوذ می‌توانند به‌صورت آنلاین این رویکرد را با بلندگوهای قوی تقویت کنند. یوتیوب (YouTube)، یک ابزار موثر برای اشخاص بانفوذ است و به آنها کمک می‌کند به مخاطبان خود دسترسـی پیدا کنند. طبق نظرسنجی ۲۰۱۷ پی. ام. وای. بی(PMYB)، ۲۸درصد از مدیران بازاریابی گزارش داده‌اند که بازاریابی افراد بانفوذ، شگرد متداول‌تر آنها برای به‌دست آوردن مشتریان به‌صورت آنلاین است.

**۵- با داده‌نگاری‌ها، به آمار خود جذابیت ببخشید**

مشـتریان ویدئو را بر نوشـته ترجیح می‌دهند، اما داده‌نگاری کمک می‌کند اطلاعات باسـرعت بیشـتری جذب شـوند. داده‌نـگاری توجه مشتریان را به‌سرعت جلب و همزمان چندین پاراگراف کامل پیام را در یک تک‌تصویر منتقل می‌کند. طبق تحقیق لوسیدپرس (Lucidpress)، داده‌نگاری‌ها سه‌برابر بیشتر از انواع دیگر محتوا در رسانه‌های اجتماعی به اشتراک گذاشته می‌شوند.

**۶- از گوگل اَدسِنس(Google AdSense) بهره بگیرید**

این ابزار تبلیغاتی گوگل، تبلیغات تصویری را در وب‌سـایت‌هایی قرار می‌دهد که هم‌زمان با کلیک کردن روی آنها، کارمزد پرداخت می‌کنند. گوگل به‌صورت خودکار، محتوای وب‌سـایت شـما را بررسی می‌کند تا بتواند مرتبط‌ترین تبلیغـات را نمایش دهد. ارزش برخی تبلیغات برای صاحـب وب‌سـایت، بیش از یک دلار بـرای هر کلیک خواهـد بود، از همین‌رو اَدسِـنس روشی عالی برای پول درآوردن از یک وبلاگ است و می‌توان از پول حاصله، مجددا جهت تولید محتوا استفاده کرد.

**۷- یک دوره آموزشی آنلاین تشکیل دهید**

اگر کسب‌وکار شـما در حوزه خاصی تخصص دارد، درمیان گذاشتن آن بـا مخاطبان به شـما کمـک خواهد کرد پیروان وفاداری به‌دسـت آوریـد. اگر دودل هسـتید که کار را از کجا آغاز کنیـد، بازارهایی برای دوره‌های آموزشی آنلاین موجود است که ارزش بررسی دارد. راه‌حل‌های نرم‌افزاری خاص نیز می‌توانند روند ایجاد یک دوره آموزشی را برای شما و دانشجویان‌تان آسان‌تر سازند.

خواه یک راهبرد بازاریابی محتوا را نخستین‌بار معرفی کرده باشید یا چندین سال پیشتر، راه‌های زیادی برای بهینه‌سازی عملکرد این راهبرد وجود دارد. استفاده از برخی ابزارها و شگردها، می‌تواند به شما کمک کند سـرنخ‌ها و مشتریان بیشتری به‌دست آورید، اما به خاطر داشته باشید، زمانی‌که نوبت به بازاریابی محتوا می‌رسـد، یکنواخت و هماهنگ بودن امری ضروری اسـت. اگر وقت و انرژی خود را صرف این نوع از بازاریابی کنید، پاداش خود را خواهید گرفت.

**منبع: marketinginsidergroup**

کلید

## بیماری‌های وابسته به کسب‌وکار و درمان آنها

به‌قلم: توماس بارتا
مترجم: مروارید فیض

آیا تاکنون کاهش بودجه، کاهش شتاب پیشرفت در کسب‌وکار، یا نبود انگیزه در مجموعه را تجربه کرده‌اید؟ در این‌صورت ممکن است در معرض یک بیماری جدی در زمینه کسب‌وکار قرار گرفته باشید. در ادامه با علائم و درمان‌های این بیماری‌ها آشنا می‌شوید.

**ای. دی. اچ. دی (A. D. H. D): اختلال بیش‌فعالی دیجیتال**

علائم: ای. دی. اچ. دی غالبا در مراحل اولیه تشخیص داده نمی‌شود. از آنجاکه بازار فناوری دیجیتال داغ است، مدیران مبتلا به ای. دی. اچ. دی احساس می‌کنند بخشی از یک گرایش باب روز هستند. هرکه هوش بیشتری برای کار با فناوری دیجیتال داشته باشد، مورد تحسین قرار می‌گیرد. القابی چون بومی دیجیتال (شخصی که از کودکی با رایانه و اینترنت آشنا بوده است) و مُبلّغ دیجیتال، توهمات خودبزرگ‌بینی مبتلایان به ای. دی. اچ. دی را افزایش می‌دهد. رهبران مبتلا به ای. دی. اچ. دی سبب می‌شوند سازمان‌های‌شان کورکورانه، بودجه شرکت را به‌جای هزینه کردن جهت راهکارهای غیردیجیتال مسلم، صرف دنیای دیجیتال کنند. با این‌حال، با رشد فناوری‌ها بسیاری افراد مبتلا به ای. دی. اچ. دی، قدرت خود را از دست می‌دهند. عوامل: بیماری ای. دی. اچ. دی، عموما به‌واسطه اشتباه گرفتن مهارت در شبکه‌های اجتماعی با مهارت کسب‌وکار ازطریق این شبکه‌ها به‌وجود می‌آید. آگاهی از طرزاستفاده فناوری دیجیتال، به‌معنای آگاهی از کسب درآمد از طریق آن نیست. دلایل احتمالی بروز بیماری ای. دی. اچ. دی در رؤسای ارشد، توجه کمتر آنها به تدابیر مربوط به کسب‌وکار یا تلقی ابزار دیجیتال به‌عنوان یک جعبه ابزار فانتزی جدید است. ای. دی. اچ. دی را نباید با اضطراب استفاده از فناوری دیجیتال، عدم‌درک این فناوری و اجتناب از آن اشتباه گرفت. درمان: موثرترین درمان ای. دی. اچ. دی، روشی به نام زومینگ (Zooming) است. از رؤسای مبتلا به ای. دی. اچ. دی خواسته می‌شود با کلی‌نگری به موضوع نگاه کنند، مسائل واقعی و راهبردی مربوط به کسب‌وکار یک سازمان را درنظر بگیرند و سپس تدابیر مربوط به فناوری دیجیتال را به‌طور دقیق بررسی کنند.

**او. اس. بی. وی (OSBV): رؤیای کسب‌وکار یک‌جانبه**

علائم: او. اس. بی. وی رایج‌ترین بیماری در مدیران کارآمد - حوزه‌های بازاریابی، سازمان‌ها، یا منابع انسانی- است. رهبران مبتلا به او. اس. بی. وی، اغلب جادوگرانی در زمینه کاری خود هستند. آنها در تبلیغات، تحقیقات راجع به مصرف‌کننده، ارزیابی‌های افراد و ... استاد می‌شوند. با این‌حال ممکن است مسائل مربوط به کسب‌وکار خارج از سازمان خود را نبینند یا نسبت به آنها بی‌اعتنا باشند. علائم معمول این بیماری شامل کاهش بودجه، اشتباه در دستور کار، کسادی کسب‌وکار و در موارد شدیدتر، از دست دادن شغل می‌شوند. عوامل: بیماری او. اس. بی. وی معمولا درطول آموزش‌های مربوط به کسب‌وکار و زمانی ریشه می‌دواند که افراد به‌جای مهارت‌های رهبری، مهارت‌های کاربردی دقیق را می‌آموزند. بیشتر مبتلایان به او. اس. بی. وی، تنها در اواخر مسیر شغلی خود متوجه می‌شوند که نقش آنها تنها بردن جوایز جشنواره خلاقیت کنزلاینز (Cannes Lions) برای بهترین تبلیغات نیست، بلکه حمایت از اهداف اصولی شرکت و درنتیجه کاهش هزینه‌هاست. درمان: بیشتر موارد او. اس. بی. وی را می‌توان به‌راحتی و با یک یا دو جلسه ناهار به‌همراه رهبران ارشد شرکت یا مشتریان درمان کرد. هر سازمانی تمایل دارد در درازمدت، رشد سودآوری داشته باشد. به‌همین دلیل است که مدیران باید نیازهای مشتریان و سازمان را درک کنند و در خدمت هردو باشند.

**اصالت**

علائم: مدیران مبتلا به بیماری اصالت، به‌خصوص در نوع مزمن آن، ممکن است تجربه انزوا، احترام محدود از طرف همتایان و فقدان انگیزه در سازمان‌های خود را داشته باشند. آنها اغلب بی‌عاطفه، پرخاشگر و درموارد شدیدتر، ازخود-راضی هستند. عوامل: بیماری اصالت، معمولا به‌دلیل اشتباه گرفتن صداقت مطلق با صداقت موثر، پدیدار می‌شود، درحالی‌که رهبری واقعی به‌معنای ایجاد مشروعیت از طریق روابط صادقانه و اخلاقی است و نه تلاش برای بودن در نقش شخصی دیگر. برخی افراد برداشت اشتباهی از این موضوع دارند و تمایلی ندارند در نقش یک مدیر، خود را اصلاح کنند. درمان: علائم بیماری اصالت، اغلب به‌طور طبیعی و زمانی ناپدید می‌شوند که افراد، بازخورد مناسبی دریافت می‌کنند. آگاهی از تاثیر خود بر همتایان و گروه‌ها سریعا به مدیران کمک می‌کند مرز دقیق میان صداقت و موثر بودن را درک کنند.

**فراموشی مزمن**

علائم: گروه‌های تحت‌سرپرستی افراد مبتلا به فراموشی مزمن، اغلب علائم تاخیر، رفتار آشفته، اجرای ضعیف و به‌طور کلی اثربخشی همه‌جانبه پایینی را از خود بروز می‌دهند. شرکت‌ها تمایلی ندارند به گروه‌های تحت‌سرپرستی این مدیران، به‌عنوان کارمندان احتمالی توجه کنند. عوامل: روابط علت و معلولی در بیماری فراموشی مزمن، پیچیده است و به‌طور کلی با این فرض شروع می‌شود که ترحم بر صلاحیت برتری دارد. دلیل رایج‌تر، عدم‌اعتمادبه‌نفس مدیر به توانایی خود جهت قضاوت درمورد عملکرد گروه است. اما زمانی‌که اعضای گروه، به‌طور مرتب از عملکرد ضعیف خود قسر در می‌روند، یک مارپیچ به‌وجود می‌آید. در این مارپیچ افراد دارای عملکرد ضعیف، پیشرفت نمی‌کنند و افراد دارای عملکرد عالی، بیش‌ازپیش دلسرد می‌شوند و اغلب شرکت را ترک می‌گویند. درمان: نخستین قدم برای درمان فراموشی مزمن، دقت مفرط در عملکرد گروه، به‌وسیله بازنگری‌های مناسب عملکرد یا بازخورد ۳۶۰ درجه است. هدفمند ساختن ارزیابی‌ها، ترفیع‌ها و تصمیمات استخدام و اخراج کارمندان نیز در این میان اهمیت دارند.

**سندروم HS**

علائم: مدیران مبتلا به سندروم HS، معمولا سرشان در رایانه‌ها یا گوشی‌های هوشمند است. اغلب آنها در خارج از سازمان خود معروفیتی ندارند و فاقد توانایی مدیریت درداخل ساختمان دفتر نیز هستند. مدیران مبتلا به‌نوع شدید این سندروم، غالبا افراد تاثیرگذاری تلقی نمی‌شوند. عوامل: علت ابتلا به سندروم HS، فقدان اولویت‌بندی است. مدیران موفق، برای هرنوعی از کار که شامل تغییر می‌شود، صحبت با مشتریان و همکاران را اولویت اول خود می‌سازند. این مدیران می‌دانند برای ایجاد تغییر، باید واقعا نگرانی‌های افراد را درک کنند و با آنها وارد گفت‌وگو شوند. مبتلایان به سندروم HS، فاقد این ژن مهم اولویت‌بندی هستند. آنها به‌جای وقت گذاشتن برای بازدید از بازارها، صحبت با مشتریان و قدم زدن در سالن‌های سازمان، از افراد دیگر دوری می‌کنند و به‌جای آن با بدیهی‌ترین سرگرمی‌ها (معمولا ایمیل) مشغول می‌شوند. برخی از آنها حتی برای سازماندهی الکترونیکی تغییرات، تلاش می‌کنند و شکست می‌خورند. از دلایل اساسی سندروم HS، اغلب خجالتی بودن، نگرانی درباره متفاوت بودن و فقدان الگوی مناسب است. درمان: مدیرانی که از این سندروم رنج می‌برند، بیش از هرچیز به افزایش آگاهی و الگو قرار گرفتن، واکنش مثبت نشان می‌دهند. آنها معمولا یک مدیر ارشد می‌یابند که در جلسات مشتریان، کارفرمایان و افراد دیگر بخش، او را همراهی کنند. سایر گزینه‌های درمانی، شامل سرپرستی پروژه‌های چندمنظوره، ملاقات هرروزه با کارفرمایان به‌مدت یک‌هفته و بستن حساب‌های ایمیل می‌شود.

منبع: marketingweek

# پندهایی از یک مدیرعامل زن برای موفقیت کسب‌وکار

به قلم: میتا ونگاپلی موسس و مدیرعامل شرکت تندرستی و فناوری گارنیش
مترجم: حمید پرهام‌پور

هر کسی که تا به حال در راه شروع کسب‌وکار خودش قدمی برداشته می‌داند که کارآفرین بودن دل و جرات می‌طلبد. مخصوصا اگر بخواهید به‌عنوان یک کارآفرین زن در منطقه استارتاپ خیز سیلیکون ولی فعالیت داشته باشید.

کار در محیطی مردانه به‌عنوان یک مدیرعامل زن، به من چیزهای زیادی درباره خودم و مصائب موفقیت آموخته است. این مسیر درس‌هایی به من یاد داد که به درد هر صاحب کسب‌وکاری می‌خورد. پندهایی که در ادامه با شما در میان خواهم گذاشت، حاصل مشقت‌های فراوان خودم است. امیدوارم به درد شما هم بخورد.

**۱- خودتان باشید**

کاشکی کسی هم به من این پند را داده بود. فقط به ما یاد داده‌اند که مودب و مهربان باشیم. هیچ کس اشاره‌ای به اهمیت خودباوری و تاثیر آن در موفقیت نمی‌کند. من فقط خودم را داشتم و باید روی خودم حساب می‌کردم، چون الگوهای زن بسیاری نمی‌شناختم. شما در کنار دلگرمی دادن به خودتان باید نقاط ضعف خود را نیز بپذیرید و هرجا نیاز دیدید از آموختن چیزی فروگذاری نکنید. پذیرای شکست‌ها و یأس‌های خود باشید. شما هم اجازه دارید اشتباه کنید یا حتی شکست بخورید. همه اینها فرصتی برای ترقی است. یاد بگیرید به شم خود اعتماد کنید و با خودتان و فرآیند رشد و ترقی‌تان راحت باشید.

**۲- به هوای ساعات کاری ۹ تا ۵ سابق نباشید**

آن روزها دیگر برای شما به سر آمده است. حالا اگر یک روز ۹ تا ۹ به پست‌تان بخورد باید کلاه‌تان را بیندازید هوا. زندگی مدرن و غیرسنتی که به دنبالش بودید همین است. آماده باشید در ساعات نامتداول و طولانی کار کنید، مخصوصا اگر شرکای تجاری شما از نقاط مختلف جهان هستند. شاید به خاطر اختلاف ساعت مجبور شوید در کنفرانس‌های تلفنی نصفه شبی یا جلسات سرصبحی مرور قرارداد شرکت کنید. خوبی کار این است که صاحب اختیار ساعت‌های کاری خود هستید و هر وقت مرخصی لازم داشته باشید، می‌گیرید. در نتیجه برای شرکت در رویدادی خاص یا برای تکاندن خستگی کار، زمان خواهید داشت.

**۳- تعادل کار و زندگی فقط مختص خانم‌ها نیست**

بحث تعادل میان زندگی و کار، بحث جدیدی نیست، اما معمولا موضوع اصلی بحث خانم‌های شاغلی هستند که باید به خانه و زندگی خود هم برسند و بین این دو تعادل برقرار کنند. اما برقراری این تعادل برای هر فردی با هر جنسیتی لازم است. زندگی شخصی، خوراک روح و روان است و اوقات غیرکاری شما را پربار می‌کند. اگر زندگی شخصی برای خود ندارید یا به آن توجهی نمی‌کنید، تبدیل به آدم غمگین و کژخلقی خواهید شد که هیچ کسی راغب به همنشینی یا همکاری با او نخواهد بود. چنین وضعی به نفع هیچ کسی نیست.

من این تعادل را از طریق وقت‌گذرانی با خانواده‌ام برقرار می‌کنم و از خوش‌گذرانی با آنها انرژی روحی می‌گیرم. هر کسی جایی و جوری احساس آرامش و خوشحالی می‌کند. مهم این است که وقت برای این جنبه از زندگی کنار بگذاریم. رعایت وقت استراحت فایده زیادی دارد و تمرکز و راندمان کاری شما را بالا می‌برد.

**۴- در لحظه زندگی کنید**

همیشه تمام تلاش خود را بکنید، اما ذهن خود را درگیر نتیجه نکنید. خود را به خاطر گذشته و کارهایی که انجام نداده‌اید هم سرزنش نکنید. ما معمولا آنقدر دل‌مشغول اتفاقات پیش رو یا اشتباهات پشت سر خود هستیم که انرژی‌مان تحلیل می‌رود و فیوز می‌پرانیم. هر لحظه فرصتی است تا با تمام قوا بیاموزیم، رشد کنیم و به اهداف خود نزدیک‌تر بشویم.

من به شخصه با مقوله انتظار برای وارستگی در فلسفه بودایی خیلی ارتباط برقرار می‌کنم. طبق این آمیزه‌ها، در حین انتظار باید به همین کارهای معمولی (مانند «هیزم شکستن و از چشمه آب آوردن») مشغول بود و از زندگی عادی غافل نشد. با انجام این فعالیت‌های روزمره، دید واضح‌تری به مسائل پیدا می‌کنید و اهداف فردا و قدم‌های بعدی برای‌تان روشن خواهد شد. شاید حفظ این سطح از آگاهی و مراقبه آن هم در حین انجام فعالیت‌هایی این چنین زمینی مشکل باشد، اما پاداش آن را خواهید گرفت. پس از دل و جان مایه بگذارید.

**۵- آهسته و پیوسته برانید**

من سعی می‌کنم همیشه خونسردی و صبوری خود را حفظ و هر روز تمرکزم را به بردهای کوچک معطوف کنم. به این طریق پیشرفت آهسته و پیوسته‌ای حاصل خواهد شد. وقتی می‌خواستم وزن کم کنم و شروع به ورزش کردم، کارایی این شیوه برایم خیلی روشن‌تر شد. یک روال روزانه در پیش گرفتم و کم‌کم گام‌های کوچک و منظم برداشتم تا اینکه بعد از مدتی تفاوت را احساس کردم. کارهای اینچنینی صبر ایوب می‌خواهد و باید به چشم‌انداز خود و توانایی‌تان در رسیدن به اهداف بلندمدت ایمان داشته باشید.

فراموش نکنید بعضی روزها هستند که مجبور می‌شوید چندم گام به عقب بردارید. این جلو عقب‌ها طبیعت کار است. اگر با این طبیعت کنار بیایید و مدارا کنید، دوباره خود را در مسیر رو به جلو خواهید یافت.

**۶- هیچ کس کامل نیست**

هیچ کس از همان اول که وارد این میدان می‌شود متخصص کارکشته نیست. دستورالعمل خاصی هم در اختیار ندارید، بلکه در حین کار یاد می‌گیرید. پس اشکالی ندارد که چیزهای مختلف را امتحان کنید یا حتی شکست بخورید. نگذارید حس کمال‌گرایی تان مانع شود دست به کارهای جدید بزنید.

من بیشترین درس‌ها را از تجربه شخصی خودم گرفته‌ام. نصیحت و راهنمایی سایرین جای یادگیری حین کار را نمی‌گیرد. وقتی بپذیرید که دارید یک فرآیند تکاملی را طی می‌کنید، خود را در عرصه‌ای خواهید یافت که با قدرت تمام به تغییرات پاسخ می‌دهید و رشد می‌کنید. همه می‌دانیم که دنیا مدام در حال تغییر است، پس ما هم باید پا به پای آن پیش برویم.

**۷- پی‌ریزی روابط مستحکم از مقتضیات رهبری است**

یکی از مهم‌ترین گام‌های اولیه در راه‌اندازی یک کسب‌وکار موفق، جمع کردن یک تیم قابل اطمینان است. من روابط را بر مبنای احترام و اعتماد متقابل پی‌ریزی می‌کنم. افرادی که مهارت انجام کارهای مربوط را دارند جمع و مجالی برای آنها فراهم می‌کنم تا کارشان را بکنند. دوست دارم هر چیزی که نیاز دارند در اختیارشان قرار دهم و شرایط طوری باشد که همه دل‌شان بخواهد بمانند و کاری را بکنند که دوست دارند، نه اینکه از روی اجبار کار کنند. تمام تلاشم را می‌کنم فضایی صمیمی ایجاد کنم که افراد بتوانند با صداقت نظرات و عقایدشان را عنوان کنند. به عقیده من توانایی پایه‌ریزی آزادی اینچنینی برای بروز توانمندی‌های افراد، جوهره رهبری موفق است.

**۸- هدفی والاتر در کنار اهداف شخصی خود داشته باشید**

مشارکت در کارهای خیریه و کمک‌های داوطلبانه به من بینش خاصی می‌دهد. دوست دارم به خانه سالمندان و آسایشگاه‌ها سر بزنم و با افراد سالخورده معاشرت کنم. وقتی در جریان مشکلاتی بزرگ‌تر از مشکلات خودم قرار می‌گیرم و آنها را در کنار همدیگر می‌گذارم، دیدم نسبت به دشواری‌های پیش روی خودم عوض می‌شود و مسائل را از بالاتر می‌بینم.

بخشش از جهات زیادی مسرت بخش است. اگر مردم بیشتر از آنکه روی خواسته‌های خود تمرکز می‌کنند، دغدغه بخشش داشتند دنیا جای بهتری می‌شد. با داوطلب شدن در کارهای خیرخواهانه، دین خود را ادا کنید و نیکوکاری را رواج دهید. مطمئن باشید فواید آن را خواهید دید.

**۹- خودتان را با یک اکوسیستم بزرگ‌تر همراستا کنید**

برند شما مثل کارت شناسایی شما می‌ماند. همچنین اصلی‌ترین ابزاری است که برای تشکیل روابط استفاده می‌کنید. هر کسب‌وکاری حول محور روابط می‌چرخد. ابتدا باید هویت کسب‌وکار خود را مشخص کنید تا سپس بتوانید به راحتی با سایر برندهایی که در حوزه‌های مرتبط فعالیت دارند ارتباط برقرار کنید.

برندهایی که شعارها، ارزش‌های بنیادین و اهداف‌شان با یکدیگر همراستا است روابط حسنه‌ای با یکدیگر برقرار می‌کنند. اگر پتانسیلی را که این جور اتحادها به همراه دارند به کار بندید، می‌توانید شبکه کسب‌وکار پرنفوذی شکل دهید که ظرفیت‌های همکاری مشترک‌المنافع و هیجان‌انگیزی به بار خواهد آورد.

**۱۰- مرکزیت خود را حفظ کنید**

زندگی استارتاپی بعضی وقت‌ها پر از کشمکش است و فراز و نشیب‌های زیادی دارد. مواقعی هست که فشار کاری غیرقابل تحمل می‌شود. من هنوز هم با نگرش و تصورات سنتی از زنانگی و نقش زن در خانواده روبه‌رو می‌شوم، از سوالات انتقادی و نیش و کنایه‌ها گرفته تا نگاه‌های سرزنش‌گر افراد. اما باید در چنین مواقعی عنان از کف ندهید و به خودتان و راهی که می‌روید پایبند باشید. هم و غم خود را به مراقبت روز به روز از خود، خانواده و کسب‌وکارتان معطوف کنید و یادتان باشد هر زمانی که احساس کردید نیاز به استراحت دارید، به خودتان مجال آن را بدهید. به خودتان یادآوری کنید این راه را خودتان انتخاب کرده‌اید. چند نفس عمیق بگیرید و خستگی خود را در کنید، سپس به راه خود ادامه دهید.

منبع: allbusiness

# نقش آموزه‌های دینی و فرهنگی در تبیین فرهنگ مصرف بهینه آب

لیلاکناری
کارشناس روابط عمومی آب منطقه‌ای هرمزگان

امروز کشـور با بحران جدی کمبود آب مواجه شده و تبیین فرهنگ اصـلاح الگـوی مصرف ضـروری به نظر می‌رسـد، اما در این شـرایط روحانیـون و ائمه جماعات چگونه می‌توانند در اجرای صحیح و نهادینه کردن فرهنگ صرفه‌جویی در جامعه کمک کنند؟

آب، در لغت به معنای رواج و رونق، عزت و آبرو، لطافت و قدر، قیمت و فیـض، عطا و رحمت، . . . به کار رفته اسـت. در تعریف آن گفته‌اند: مایعی شـفاف و بی‌بو است که حیوان از آن می‌آشامد و نبات به وسیله آن تازگی و تری می‌گیرد.

آب در متون اسلامی، جایگاه رفیعی دارد و درباره این اکسیر زندگی، سخن بسیار و آثار و احکام و آداب بی‌شمار آمده است که شرح آن خود، کتابـی بـزرگ می‌طلبد. آب در قرآن‌کریم با واژه «مـاء» ۶۳ بار به کار رفته و توجه ویژه‌ای به آن شـده است. همچنین در منابع روایی اسلام درباره این نعمت بزرگ خدادی، روایات ارزنده‌ای نقل شـده اسـت که این حجم زیاد آیات و روایات، بیانگر اهمیت این آینه آثار سـبز خداوند در گستره حیات است.

قرآن‌کریم در آیات زیادی ریشه زندگی، هم در منشأ و پیدایش و هم در صحنه هسـتی و تداوم حیات را از آب می‌دانـد و نیز آغاز آفرینش انسـان را از آب دانسـته اسـت: «وَهُوَ الَّذِی خَلَقَ مِنَ الْمَاءِ بَشَـرًا...» و اوست که از آب بشری آفرید. آب، موهبتی الهی است که کمتر نعمتی با آن برابری و همسـانی می‌کند. آب مایه حیات اسـت و زندگی بدون آن ممکن نیسـت. قرآن کریم، مبدأ آفرینش هر موجود زنده‌ای را آب می‌داند: «وَجَعَلْنَا مِنَ الْمَاءِ کُلَّ شَـیءٍ حَی»؛ و هر چیز زنده‌ای را از آب پدید آوردیم.

خداوند در آیات متعدد انسـان را به تفکر در آب و شـکرگزاری این نعمت بزرگ یادآور شـده اسـت. آب به عنوان برکت خداوندی اسـت که حیات می‌بخشـد، حیات را حفظ می‌کند و بشـر و زمین را پاکیزه می‌کند. عرش خدا بر روی آب و بهشت به صورت باغ‌هایی که نهرهایی زیر آنها جاری است، تشـریح می‌شود. در قرآن کریم، آب باارزش‌ترین آفریده خداوند بعد از انسـان اسـت. خاصیت «حیات‌دهندگی» آب در آیات متعدد قرآن اشـاره شـده اسـت. برای مثال آیات ۴۸ و ۴۹ سوره فرقان: «و خداوند آب را از ابرها پایین فرستاده و به وسیله آن زمین را پس از مردنش حیات داده است.» آب نه‌تنها حیات می‌بخشد، بلکه هر حیاتی اصلش از آب است «ما هر موجود زنده‌ای را از آب آفریدیم». در قرآن کریم: آب، رزق الهی است و باید از آن بجا استفاده شود.

خداونـد در آیه ۴۸ سـوره روم این مراحل را بیـان فرموده‌اند: «اللهُ الّذی یُرْسِـلُ الرِّیَاحَ فَتُثِیرُ سَحَابًا فَیَبْسُطُهُ فِی السَّمَاءِ کَیْفَ یَشَاءُ وَیَجْعَلُهُ کِسَـفًا فَتَرَی الْوَدْقَ یَخْرُجُ مِنْ خِلَالِهِ فَإِذَا أَصَابَ بِهِ مَن یَشَـاءُ مِنْ عِبَادِهِ إِذَا هُمْ یَسْتَبْشِـرُونَ؛ خدا آن کسـی است که بادها را می‌فرستد تا ابرها را در آسـمان به حرکت درآورد و سپس آنها را در پهنه آسمان آن‌گونه که بخواهد می‌گسـتراند و بعد متراکم می‌سازد. آنگاه قطره‌های باران را می‌بینی که از لابه‌لای آن خارج می‌شود. پس آن را (به کشتزار) هر یک از بندگانش بخواهد می‌رساند تا آنها شادمان شوند».

در آیات ۴۸ و ۴۹ سـوره فرقان خداوند می‌فرماید: وَ هُوَ الّذی أَرْسَـلَ الرِّیَاحَ بُشْـرًا بَیْنَ یَدَیْ رَحْمَتِهِ وَأَنزَلْنَا مِنَ السَّـمَاءِ مَاءً طَهُورًا. لِنُحْیِیَ بِهِ بَلْدَةً مَیْتًا وَنُسْـقِیَهُ مِمَّا خَلَقْنَا أَنْعَامًا وَأَنَاسِـیَّ کَثِیرًا؛ و او خدایی است که بادها را برای بشارت پیشاپیش رحمت خود فروفرستاد و از آسمان آبی برای شما نازل کردیم تا با آن باران زمین خشک و مرده را زنده سازیم و آنچه آفریدیم از چهارپایان و آدمیان بسیاری را سیراب گردانیم.

پیامبر اکرم (ص) فرمود: «کُلُّ شَیء خَلَقَ منَ الماء»؛ همه چیز از آب خلق شد. براساس این آیات شریفه و فرموده پیامبر (ص)، آب نخستین بستر حیات برای تمام موجودات زنده است. آب، مظهر زلالی و طراوت اسـت و انسـان، با نگاه به آب دریاها و رودخانه‌های جاری در طبیعت و جریان آن در کل نظام هسـتی، به وجـود خالقی یکتا و بی‌مانند پی برده، احسـاس آرامش می‌کند. ادامه حیات درختان و گیاهان و سـایر موجودات عالم، تنها با وجود آب امکان‌پذیر اسـت. در روایات اسـلامی در تعبیری زیبا و شـیوا، به این موضوع اشاره شده است. پیامبر گرامی اسلام در این‌باره فرمود: «طَعمُ الماءِ طَعمُ الحَیاة؛ طعم آب، طعم زندگی است.»

در روایات، آب سـرور همه نوشیدنی‌ها در دنیا و آخرت دانسته شده اسـت؛ «ألماءُ سیدالشَّرابِ فِی الدُّنیا و الآخرةِ». آب نه‌تنها مایه آفرینش همه موجودات مادی است، بلکه عامل اساسی برای استمرار حیات آنها نیز هسـت؛ به‌طوری که امام صادق (ع) فرمود: «زمین را قوامی نیست، مگر به آب.» یعنی، قوام و بقای موجودات، مرهون آب اسـت، زیرا این اکسیر حیات، مهم‌ترین عنصر تشکیل‌دهنده پیکر هر موجود زنده است و در همه فعل و انفعالات درون آن نقش بسزایی دارد. برای نمونه، بدن انسان به اسـفنجی می‌ماند که آب، آن را فراگرفته است که میزان این آب در یک انسان بالغ، «۵۸ تا ۶۸ درصد بدن اوست که اگر به میزان ۱۰ درصد از آن کاسته شود، پیامدهای ناگواری برای او به بار خواهد آورد و اگر به ۲۰ درصد برسد، ممکن است موجب مرگ وی شود».

افزون بر اینها، امروزه آب نقش اساسی در بخش‌های گوناگون اقتصاد، کشـاورزی و تجـارت و حمل و نقـل، ایفا می‌کنـد. از آنجا که بیش از ۹۰درصد از آب‌ها در بخش کشاورزی و از طریق آبیاری مصرف می‌شود بهینه‌سازی آن در صرفه‌جویی در آب و توسعه بخش کشاورزی و تولید مواد غذایی بسیار مؤثر است.

### نقش آب در مذهب و تربیت انسان

در بیشـتر ادیان از جمله اسـلام، مسـیحیت و یهودیـت، آب ماده پاک‌کننده محسـوب می‌شود. در مسیحیت غسـل تعمید را در کلیسا با آب انجام می‌دهند. در مذهب شـینتو (مذهب ژاپنی) در تمام مراسم عبـادی از آب برای پاکیزه سـاختن بدن فرد یا مکان خاصی اسـتفاده می‌شود.

در بسـیاری ادیان همچون اسلام نوعی مراسم عبادی وجود دارد که در آن، مرده را با آب پاک شست‌شو می‌دهند (غسل). در دین اسلام هم تنها پس از وضو گرفتن (شستن بخش‌هایی از بدن با آب پاک) می‌توان فریضه نماز را بجا آورد.

بر همین اساس در آموزه‌های اسلامی علاوه بر ذکر نقش حیاتی آب برای موجودات زنده، از آن به عنوان «طَهُور» یاد شده است: قرآن‌کریم می‌فرماید: «وَأَنزَلْنَا مِنَ السَّمَاءِ مَاءً طَهُورًا؛ ما آب پاک و پاک‌کننده را از آسـمان فروفرستادیم». در روایات نیز همین تعبیر «طَهُور» آمده است: فالماءُ طَهُورٌ لکلِّ شیء.

بنابراین، آب نه‌تنها جسـم ظاهری را شست‌شو می‌دهد، بلکه حالتی روحـی و روانی در انسـان ایجـاد می‌کند و به او تقدس می‌بخشـد و زمینه‌ساز راه‌یافتن به حریم مقدسات دینی می‌شود.

به هر حال، نگاه مسلمانان به آب، نگاهی سرشار از قداست و پاکیزگی و عظمت اسـت، آب وسیله‌ای است که زمینه ارتباط آنان با معبودشان را فراهم می‌سازد.

### صرفه جویی در مصرف آب

الف) آموزه‌های اسلامی

در آموزه‌های زندگی‌سـاز اسـلام، اسـراف ممنوع و حرام است؛ این ممنوعیت همه ابعاد زندگی انسان را فرامی‌گیرد.

آیات قرآن و احادیث فراوان با تعبیرهای گوناگون، اسراف و زیاده‌روی در هـر کاری را به‌طـور عام و در مورد آب، به‌طور خاص، مورد نکوهش و مذمت قرار داده است.

قـرآن کریم به صراحـت درباره صرفه‌جویـی آب و مدیریت مصرف آن می‌فرماید:

الف) منابع آب ثابت (معین) اسـت «و آن خدایی که از آسـمان آبی به قدر و اندازه نازل می‌کند».

ب) در مصرف آب نباید اسـراف شـود: کُلُوا وَاشـرَبُوا ولا تُسرِفُوا إِنَّهُ لایحِبُ المُسرِفین؛ از نعمت‌های خدا بخورید و بیاشامید و اسراف مکنید که خداوند اسرافکاران را دوست نمی‌دارد.

### نقش مساجد و ائمه جماعات

مسـاجد و مراکز دینی نقـش غیرقابل‌انکاری در شـکل‌گیری باورها و ارزش‌هـای آحـاد مردم دارند و بسـتری مناسـب بـرای آموزش و اطلاع‌رسـانی هستند. از آنجا که آب جایگاه ویژه‌ای در زندگی و حیات بشر دارد، آموزه‌های دینی و فرهنگی نیز می‌تواند نقش مهمی در تبیین فرهنگ مصرف بهینه آب ایفا کند.

امروز کشـور ما با بحران جدی آب مواجه شـده و لازم اسـت مردم بـه کمک روحانیون و ائمه جماعات مسـاجد راهکارهای اصلاح الگوی مصـرف را فراگرفتـه و به اجـرای صحیـح و نهادینه کـردن فرهنگ صرفه‌جویـی در جامعه کمک کننـد. از آنجایی که آحاد مردم از دیرباز نسـبت به نصایح، اندرزها و بیانات علمای ربانی و حوزوی حرف شنوی داشـته‌اند، از این رو نقش آنان تبیین مصرف بهینه منابع حیاتی مانند آب بسیار حائز اهمیت است.

متولیان فرهنگی مساجد، به ویژه ائمه جماعت باید عامل به باورها و احکام شرعی و اخلاقیات شرعی باشند.

به هر حـال، صرفه‌جویـی مفهوم ثابت‌شـده‌ای در تعالیم اسـلامی اسـت. صرفه‌جویی، راه جاودانی است که باید در سراسر زندگی انسان انجام شـود نه به عنوان یک راه‌حل موقت برای کم‌آبی یا وضعیت‌های اضطراری، بلکه باید در همه مواقع (خوب و بد) انجام شـود. دین اسلام بر ارضای مقتضی نیازها و خواسته‌های فردی و گروهی تأکید دارد، اما از اسراف کردن نهی فرموده است.

به یقین اسـراف، عملی غیراخلاقی و مـورد نکوهش آیین‌های الهی اسـت. متأسـفانه عده‌ای، بی‌مبالات و بی‌پروا، الگوی مصرف را رعایت نکرده و این ماده حیاتی را بی‌جهت تلف می‌کنند.

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

## آگهی احضار متهم

نظر به اینکه آقای نجم الدین حسینی فرزند عباس در پرونده کلاسه ۹۷۰۲۳۱ شعبه اول دادیاری دادسرای عمومی وانقلاب سنندج به اتهام توهین وایجاد مزاحمت تلفنی موضوع شکایت آقای اسدالله حمه ویسی فرزند یوسف تحت تعقیب است وابلاغ احضاریه به واسطه معلوم نبودن محل اقامت وی ممکن نگردیده است بنابراین در اجرای ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری مصوب ۱۳۹۲ مراتب به نامبرده ابلاغ تا ظرف یکماه از تاریخ انتشار آگهی در شعبه اول دادیاری عمومی وانقلاب سنندج جهت پاسخگویی به اتهام خویش حاضر شود در صورت عدم حضور پس از یکماه از تاریخ انتشار آگهی اقدام قانونی معمول خواهد شد.

کرامت محمدی –دادیار شعبه اول دادسرای عمومی وانقلاب سنندج –م الف ۵۶۱۹۰

## دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۷۴۱۰۷۰۰۷۸۶ شعبه ۷ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان پاسوج تصمیم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۷۴۱۰۷۰۰۳۱۲ خواهان : آقای اکبر شمسایی فر فرزند مسیح به نشانی استان کهگیلویه وبویراحمد – شهرستان بویراحمد – شهر یاسوج – بانک رفاه – شعبه مرکزی خواندگان :۱. آقای اورنگ علیزاده فرزند محمد قلی به نشانی استان کهگیلویه وبویراحمد شهرستان –بویراحمد - شهر یاسوج - شاهد ۳ –پلاک ۶۹ /// ۲. آقای اسماعیل آزادبخت فرزند امان اله با وکالت آقای عبد الرحمن سعادت فرزند علی به نشانی استان کهگیلویه وبویراحمد – شهرستان بویراحمد – یاسوج – خ قدوسی ( خ دادگستری ) بین شهدای ۱ و۲ روبروی دبیرستان زینبیه ۳. آقای علی گل رخان فرزند محمد به نشانی تهران – خیابان آزادی – خیابان جیحون – بعد از بانک ملت پلاک ۷۰۸ /// ۴. آقای صبریه سجودی فرد به نشانی مجهول المکان ۵. آقای عبداله شریفی به نشانی استان فارس- شهرستان شیراز – شیراز – سعادت شهر – منازل سازمانی – کوچه شهید حیدر غلامپور – منزل مشترک غلامپور وعبداله شریفی ۶. آقای عادل جدی به نشانی تهران – خیابان آزادی – خیابان جیحون بعد از چهار راه هاشمی پلاک ۴۶۴ نمایشگاه اتومبیل جدی خواسته : تجدید نظر خواهی رای دادگاه: در خصوص دادخواست تجدید نظر خارج از مهلت آقای اکبر شمسایی فر فرزند مسیح با وکالت علی کاظمی لندنی به طرفیت علی گل رخان فرزند محمد – عادل جدی – صبریه سجودی فرد – عبداله شریفی – اسماعیل آزادبخت فرزند امان الله با وکالت عبدالرحمن سعادت –اورنگ علیزاده به خواسته تجدید نظر از دادنامه شماره ۹۷۰۷۶ مورخ ۹۷/۱/۲۹ صادره از شعبه هفتم دادگاه عمومی حقوقی یاسوج نظر به این که تجدید نظر خواه در خارج از مهلت قانونی مبادرت به تقدیم دادخواست تجدید نظر نموده وبا توجه به اینکه اوراق دادنامه به وکیل تجدید نظر خواه ابلاغ واقعی گردیده و ایشان درتاریخ ۹۷/۲/۲۵ دادخواست تجدید نظر خواهی را تقدیم وثبت نموده فلذا این موضوع از بدیهیات قانونی است که اگر چه اصل عدم ، حامی عدم اطلاع افراد به طور کلی واگر چه اصل بر عدم اطلاع است اما این اصل تا جایی کاربرد دارد که ظاهری بر خلاف آن نبوده یا قرائنی حاکی بر امر خلاف آن نباشد اصل بر عدم اطلاع نیست بلکه اصل بر اطلاع است مگر این که شخص مدعی بتواند به استناد قانون خلاف آن را ثابت کند که در این پرونده هیچ گونه دلیلی بر این عدم اطلاع ادعایی وجود نداشته و ارائه نشده ودر مقابل تمام قرائن و شواهد از جمله حضور در جلسه دادرسی وابلاغ واقعی دادنامه به صورت الکترونیک به زمان ۱۳۹۷/۰۱/۲۹ – ۱۵:۲۹ براطلاع وی حکایت دارد . ولذا نظر به این که تجدید نظر خواهی خارج از مهلت قانونی بوده نظر و عدم رعایت مقررات آمره قانونی قرار رد دادخواست تجدید نظرخواهی به استناد مواد ۳۰۳ و ۳۳۹ از قانون آیین دادرسی مدنی صادر و اعلام می گردد. رای صادره حضوری و ظرف ۲۰ روز از ابلاغ قابل تجدید نظر از سوی طرفین در محاکم تجدید نظر استان کهگیلویه و بویراحمد می باشد.

رضا بهمنی -دادرس شعبه هفتم دادگاه عمومی –حقوقی یاسوج

## دادنامه

شاکی: شهرام غفاری به نشانی رباط کریم داودیه کوچه صنوبر کوچه اقاقیا پلاک ۴۲ متهم: تورج سیفی‌زاده مجهول‌المکان، اتهام: توهین- ضرب و جرح عمدی، گردشکار: به تاریخ ۱۳۹۷/۲/۲ در وقت فوق العاده شعبه ۱۰۲ کیفری دو شهرستان رباط کریم به تصدی امضاءکننده ذیل تشکیلات و پرونده پیوست تحت نظر است، با عنایت به اوراق و محتویات پرونده ختم رسیدگی اعلام با استعانت از درگاه خداوند متعال و تکیه بر وجدان قضایی به شرح زیر مبادرت به صدور رأی می‌گردد:

### رای دادگاه

در خصوص اتهام تورج سیفی‌زاده فرزند عبداله متولد ۱۳۵۶ فعلا متواری دایر بر توهین و ایراد ضرب و جرح عمدی نسبت به شاکی شهرام غفاری، با عنایت به محتویات پرونده، شرح شکایت شاکی، نظریه پزشکی قانونی، اظهارات گواهان معرفه شده توسط شاکی در مرجع انتظامی و در محضر دادسرا که وقوع درگیری و انتساب بزه‌ها بر متهم را صحه می‌گذارد و عدم حضور متهم در هیچ یک از مراحل تحقیق و رسیدگی با وصف ابلاغ و عدم ارائه دفاعیات و تحقیقات معموله در دادسرا و کیفرخواست اصداری از سوی آن مرجع بزهکاری ایشان را محرز و مسلم دانسته و مستندا به ماده ۶۰۸ از قانون مجازات اسلامی مصوب ۱۳۷۵ حکم بر محکومیت وی به تحمل ۷۴ ضربه شلاق تعزیری صادر گردیده و همچنین بابت بزده ایراد ضرب و جرح عمدی مستند به مواد ۷۰۹ و ۷۱۴ از قانون مجازات اسلامی مصوب ۱۳۹۲ حکم بر محکومیت متهم به پرداخت دو و نیم درصد دیه بابت حارصه سمت چپ بینی و حارصه کناره خارجی چشم چپ و حارصه پشت دست چپ و سه هزارم دیه بابت کبودی سمت چپ لب تحتانی در حق شاکی شهرام غفاری ظرف مدت یک سال از زمان حادثه صادر و اعلام می گردد. رای صادره نسبت به محکوم علیه غیابی محسوب و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه بوده و پس از آن در مورد دیه با توجه به میزان آن قطعی و در سایر موارد ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ واقعی قابل تجدیدنظرخواهی در دادگاه تجدیدنظر استان تهران است و نسبت به محکوم له حضوری محسوب و درخصوص دیه با توجه به میزان دیه قطعی است و در سایر موارد ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظرخواهی در دادگاه تجدیدنظر استان تهران است.

رضا مقدم- رئیس شعبه ۱۰۲ دادگاه کیفری دو شهرستان رباط کریم

۱۵۵

## آگهی ابلاغ وقت دادرسی

به موجب پرونده کلاسه ۹۶۱۰۷۱ شعبه یکصدو چهارم دادگاه کیفری دو سنندج آقای پیمان عطایی کیله گلان فرزند بهمن باتهام کلاهبرداری تحت تعقیب قانونی می باشدونامبرده به آدرس اعلامی شناخته نشده است بنابراین به استناد ماده ۳۴۴ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی وانقلاب در امور کیفری مصوب ۱۳۷۸ به نامبرده ابلاغ می گردد که به منظور رسیدگی به اتهامات وارده در ساعت ۱۰ صبح روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۷/۵/۱ در جلسه این دادگاه حضور یابد انتشار این آگهی به منزله ابلاغ وقت رسیدگی محسوب می شود ودر صورت عدم حضور دادگاه بصورت غیابی رای مقتضی را صادر خواهد نمود.

مدیر دفتر شعبه یکصدو چهارم دادگاه کیفری دو شهرستان سنندج – محمودی م الف ۵۶۱۸

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان گیلان

## اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک ماسال

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده۱۳آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۱۳۷۶۰۳۱۸۰۲۲۰۰۱۴۱۹ مورخ ۱۳۹۷/۰۳/۱۳ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماسال تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای نقی شعبان زاده نوکاشتی فرزند: اقبال بشماره شناسنامه ۳۷۰ صادره از صومعه سرا در ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت ۷۰۰ متر مربع مشتمل بر یک باب خانه به مساحت ۸۱/۴ مترمربع پلاک ۴۴۰ فرعی از ۳ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۳۷ فرعی از ۳ اصلی واقع در قریه خانقاه بر بخش ۲۶ گیلان خریداری از نسق کاظم صالحی 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:۱۳۹۷/۰۴/۱۰تاریخ انتشار نوبت دوم:۱۳۹۷/۰۴/۲۵

آرمان کاظمی - رئیس ثبت اسناد و املاک

## دادنامه

پرونده کلاسه ۹۷۰۹۹۸۱۷۲۱۱۰۰۰۹۳ شعبه ۱۱ شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی گرگان دادنامه شماره: ۹۷۰۹۹۷۱۷۲۱۱۰۰۲۱۴ ش پ : ۹۷۰۰۹۳ / خواهان: آقای محسن عسکری فرزند علی اکبر با وکالت خانم ساره سادات کسائیان فرزند سیدرضا به نشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- شهر گرگان خ ولیعصر پاساژ آریا طبقه ۵ واحد ۱۳۴/ خواندگان: ۱. آقای عین اله گلشن شالی ف پرویز ۲. آقای عبدالحسین شیر خوانی ف هاشم ۳. خانم زهره زند آزاد ف علی اصغر ۴. آقای مسعود ناظمی ف محمد علی همگی به نشانی مجهول المکان ۵. آقای عباس عرب رحیمی ف حسین به نشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- شهر گرگان خیابان امام خمینی- پاساژ خلیج فارس طبقه زیرزمین پلاک ۲۳- طلا و جواهر سازی اهورا / خواسته ها:۱. اثبات وقوع بیع ۲. الزام به تنظیم سند خودرو

### رای قاضی شورا

درخصوص دعوی محسن عسکری با وکالت خانم ساره سادات کسائیان بطرفیت: عین اله گلشن شالی ۲. عبدالحسین شیر خوانی ۳. زهره زند آزاد ۴. مسعود ناظمی ۵. عباس عرب رحیمی به خواسته اثبات وقوع بیع - الزام به تنظیم سند رسمی به نام موکل مقوم به ۱۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال و کلیه خسارات قانونی و هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل با عنایت به محتویات پرونده و نظر به اینکه حسب گزارش شماره ۶۲۸-۴۲۱۳/۳ به تاریخ ۹۷/۲/۲۲ راهور مندرج در صفحه ۷ پرونده خودرو موضوع خواسته بنام عین اله گلشن شالی ثبت گردیده و در پرونده هیچ گونه قراردادی اعم از رسمی و یا عادی که حاکی از انتقال مالکیت از ایشان به دیگران باشد ارائه نگردیده لذا شورا دعوی خواهان راوارد و ثابت دانسته و با عنایت به اصل استصحاب مالکیت ایشان مصرحه در ماده ۱۹۸ قانون آیین دادرسی مدنی حکم به بی حقی خواهان صادر و اعلام می گردد. رای صادره ظرف مهلت ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل اعتراض درمحاکم عمومی گرگان می باشد.

قاضی شعبه ۱۱ شورای حل اختلاف گرگان - رضا آدینه

## آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده :۹۷۰۲۴۷ شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به آقای/ خانم ۱. معصومه چاه جویی زرمهری ف قلی ۲. عباسعلی قنبری ف علی اکبر ۳. داوود محمدی مجهول المکان اخطار می گردد. خواهان موسسه کاسپین دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه وجه به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است . پس از ارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظر به اینکه خوانده / خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب در یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار درج می گردد تا خوانده / خواندگان در دفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضرونسخه ثانی دادخواست و ضمائم و اخطاریه را دریافت نموده درجلسه دادرسی که به روز ۹۷/۵/۱۳ ساعت ۹/۳۰ صبح تعیین شده است شرکت نمایند چنانچه نیاز به اگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیردفترشعبه شانزدهم ( ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان گیلان

## اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک ماسال

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده۱۳آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۱۸۰۲۲۰۰۱۴۰۱ مورخ ۱۳۹۷/۰۳/۱۲ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماسال تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای مهرداد شیرمحمدزاده اسبو فرزند: غلامحسین بشماره شناسنامه ۲۳۶۹ صادره از تهران در ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت ۵۳۵/۰۹ متر مربع مشتمل بر یک باب خانه به مساحت ۶۹/۶۳ مترمربع پلاک ۱۰۷ فرعی از ۲۰ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۲۳ فرعی از ۲۰ اصلی واقع در قریه لیپا بر بخش ۲۶ گیلان خریداری از نسق قدرت اله فلاحتکار 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:۱۳۹۷/۰۴/۱۰تاریخ انتشار نوبت دوم:۱۳۹۷/۰۴/۲۵

آرمان کاظمی - رئیس ثبت اسناد و املاک

## دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۸۲۳۱۰۰۵۱۵ شعبه ۲۱ شورای حل اختلاف شهرستان قزوین تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۸۲۳۱۰۰۸۳۸، خواهان: مدیریت شعب بانک ملت استان قزوین با وکالت خانم ناهید پیرمون فرزند حسن به نشانی قزوین- قزوین- فلسطین غربی- روبروی مخابرات قدس ساختمان ثریا طبقه چهارم واحد ۹، خواندگان: آقای جمشید حسنی فرزند غلامحسن، آقای حمید محمدی فرزند ابراهیم، آقای داود طالبی فرزند محمدعلی خواسته‌ها: پرداخت حق‌الوکاله، مطالبه خسارات دادرسی، مطالبه خسارت تاخیر تادیه، مطالبه وجه بابت...

### رای قاضی شورا

درخصوص دعوای خواهان مدیریت شعب بانک ملت استان قزوین با وکالت خانم ناهید پیرمون طرفیت خواندگان داود طالبی، حمید محمدی، جمشید حسنی به خواسته ۱۶۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال بابت بدهی به بانک از محل اخذ تسهیلات و جمیع خسارات قانونی و تاخیر تادیه و حق‌الوکاله بدین شرح که خواهان مدعی است خوانده ردیف اول داود طالبی مطابق قرارداد ۸۱۱۷۱۵۵۸۶۹۴۷ مورخ ۸۶/۳/۲۴ اقدام به اخذ وام نموده و خوانده ردیف دوم و سوم حمید محمدی و جمشید حسنی نیز به عنوان ضامن ذیل قرارداد را امضا نموده و پس از اخذ وام خواندگان از پرداخت اقساط علی‌رغم مراجعات مکرر و اخطاریه‌های ارسالی از سوی بانک امتناع به عمل آورده‌اند شورا با عنایت به جامع اوراق و محتویات پرونده و دلایل ابرازی خواهان و اینکه خواندگان دعوا با وصف ابلاغ قانونی در جلسه دادرسی حاضر نگردیده‌اند و دفاعی در برابر خواسته مطروحه به عمل نیاورده‌اند و بدین ترتیب مستندات ابرازی خواهان مصون از ایراد و خدشه باقی مانده و بنابراین دعوای خواهان را وارد و ثابت دانسته و به استناد مواد ۱۰، ۲۱۹، ۲۲۰، ۲۲۱، ۲۲۴، ۲۳۰، ۱۲۵۷، ۱۲۸۴ و ۱۳۰۱ قانون مدنی و مواد ۱۹۸، ۵۱۹، ۵۲۲ قانون آیین دادرسی مدنی و مواد ۹ و ۲۷ قانون شوراهای حل اختلاف حکم به محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت مبلغ ۱۶۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال به عنوان اصل خواسته و مبلغ ۴۰۸۵۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و حق‌الوکاله وکل مطابق تعرفه قانونی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ اقامه دادخواست مورخ ۹۶/۹/۲۱ لغایت اجرای حکم براساس شاخص اعلامی از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی در حق خواهان محکوم و اعلام می‌دارد که رای صادره غیابی بوده و ظرف مدت ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه و پس از انقضای مدت مذکور ظرف مهلت ۲۰ روز قابل تجدیدنظرخواهی نزد محاکم محترم عمومی حقوقی قزوین می‌باشد./

قاضی شعبه ۲۱ شورای حل اختلاف قزوین - مصطفی محمدرضایی

۱۱۴

## آگهی حصر وراثت

فاطمه علی کاهی به شماره شناسنامه ۴ به شرح درخواستی که به شماره ۱/۹۷ش/ ۴۷۸ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان داود هداوند میرزائی به شماره شناسنامه ۱ در تاریخ ۹۲/۴/۱۰ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ ورثاء حین الفوت وی عبارتند از متقاضی فاطمه علی کاهی ف علی اکبر ش ش ۴ و زهرا علی کاهی ف علی اکبر ش ش ۲۳۲۹۳ و حمیدرضا علی کاهی ف علی اکبر ش ش ۲۹۹ و علیرضا علی کاهی ف علی اکبر ش ش ۲۵۳ 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.

م الف ۵۷۱۰ رئیس حوزه اول شورای حل اختلاف ورامین

۱۶۴

## آگهی احضار متهم

حسب پرونده کلاسه ۹۶۱۵۶۵ شعبه اول بازپرسی دادسرای عمومی وانقلاب سنندج موضوع شکایت آقای توفیق وکیلی قمریان علیه فرزاد رحمانی فرزند یداله به اتهام توهین وتهدید از طریق فضای مجازی که از سوی بازپرسی تحت تعقیب می باشد به واسطه مجهول المکان بودن وبه تجویز ماده۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری مصوب ۱۳۹۲ مراتب در روزنامه ودر یک نوبت آگهی می گردد تا متهم ضمن داشتن حق معرفی وکیل به همراه خود ظرف سی روز از تاریخ انتشار درشعبه اول بازپرسی دادسرای عمومی وانقلاب سنندج حاضر واز اتهام انتسابی دفاع نماید در صورت عدم حضور در موعد مقرر رسیدگی واظهار نظر وتصمیم گرفته خواهدشد.

بازپرس شعبه اول داسرای عمومی وانقلاب سنندج –قادر جنگ آزمای م الف ۵۶۱۶

## آگهی مزایده اموال منقول *مرحله اول*

در پرونده کلاسه ۹۶۱۵۰۳ اجرای احکام مدنی متمرکز دادگستری تاکستان موضوع صادره از شعبه ۳ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان تاکستان به شماره دادنامه ۹۶۰۹۹۷۲۸۶۱۰۰۰۷۵۰ محکوم علیه سیدمهدی حسینی فرزند سیدعلی محکوم به پرداخت مبلغ هشتصد میلیون ریال بابت اصل خواسته، به علاوه هزینه دادرسی و تاخیر تادیه از تاریخ سررسید در حق محکوم له فرشید ظاهرخانی فرزند عبدالحسین و نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت می‌باشد** محکوم له جهت استیفای محکومیت محکوم علیه از طریق اموال منقول به شرح ذیل جهت استیفای محکومیت محکوم علیه اقدام نموده است و تقاضای توقیف و کارشناسی و فروش به شرح و میزان کارشناسی ذیل را نموده است که این اجرا قصد دارد در مورخ ۱۳۹۷/۰۴/۲۵ ساعت ۱۰:۰۰ الی ۱۱:۰۰ صبح در محل اجرای احکام مدنی متمرکز دادگستری تاکستان از طریق مزایده عمومی اموال ذیل را به فروش برساند طالبین و خریداران می‌توانند همه روز تا پنج روز قبل از مزایده از اموال مورد مزایده با هماهنگی این اجرا بازدید و در زمان مزایده حضورا شرکت نمایند و خریدار می‌بایست ۱۰ درصد مبلغ پیشنهادی خود را نقدا پرداخت و مابقی را ظرف مهلت یک ماه به حساب سپرده دادگستری واریز نماید و پس از تایید مزایده توسط دادگاه محترم صادرکننده حکم اموال به خریدار منتقل خواهد شد و در صورت عدم تایید مزایده مبلغ ۱۰ درصد واریزی به خریدار مسترد خواهد شد و در صورتی که خریدار مابقی وجه را در زمان مقرر به حساب واریز ننماید و یا اعلام انصراف نماید مبلغ ۱۰ درصد پیشنهادی خریدار پس از کسر هزینه مزایده به نفع صندوق دولت ضبط و خریدار حق هیچ‌گونه اعتراضی را نخواهد داشت مراسم مزایده با رعایت مواد قانون اجرای احکام مدنی اجرا خواهد شد.

**اموال مورد مزایده: در مالکیت: آقای سیدمهدی حسینی**

ارزیابی یک دستگاه کامیون ایسوزو مدل ۱۳۸۶ به شماره پلاک ۷۹ ایران ۵۱۱ ع ۱۴ با مشخصات فنر موتور ۵۱۱۱۷۶ شاسی ۰۵۸۵۴ واقع در پارکینگ گودشگی بازدید به شرح زیر اعلام نظر می‌گردد: کامیون مذکور با کاربری باری سقف چادری با ظرفیت ۶ تن می‌باشد از نظر لاستیک با حدود ۲۰ درصد فاقد باطری و احتمالا بیمه می‌باشد از قسمت جلو سمت راست آثار تصادف دارد- رنگ‌پریدگی و پوسیدگی در اطاق بار دارد میزان هزینه‌های ظاهری جهت آماده‌سازی خودرو در ارزش روز منتظر می‌باشد و از طرفی موتور خاموش بوده و با در نظر گرفتن شرایط مذکور ارزش واقعی آن با بررسی قیمت روز خودروهای مشابه به مبلغ حدود چهل و هشت میلیون ریال ارزیابی می‌گردد. ۴۸۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال‌چهل‌وهشت میلیون تومان. تاریخ چاپ ۹۷/۴/۱۰

مدیر اجرایی احکام مدنی تاکستان

۱۵۹

## دادنامه

شاکی: خانم ساناز صالح فرزند شهرام به نشانی برند خ امام رضا ع خ شقایق ۸- بلوک سی ۴۰ و ۲۹ ط ۱۱۲، متهم: آقای حمید سعیدی‌طلب مجهول‌المکان –متواری، اتهام: ترک انفاق، گردشکار: دادگاه با استعانت از درگاه خداوند متعال و تکیه بر وجدان قضایی و با توجه به سایر قرائن و امارات موجود در پرونده ختم رسیدگی را اعلام و به شرح ذیل مبادرت به صدور رأی می‌نماید.

### رای دادگاه

درخصوص اتهام آقای حمید سعیدی‌طلب فاقد مشخصات دیگر، دایر بر ترک انفاق، موضوع شکایت شاکی خانم ساناز صالح اصالتا و به قیمومیت از طرف خانم صونیا سعیدی؛ این مرجع با مداقه در اوراق پرونده شکایت شاکی اظهارات افراد مطلع در مرجع تحقیق و عدم حضور متهم در مرحله تحقیقات مقدماتی و جلسه دادگاه و سایر قرائن، بزهکاری متشارالیه محرز و مستندا به مواد ۲، ۱۹ از قانون مجازات اسلامی و ماده ۵۳ از قانون حمایت خانواده وی را به تحمل ده ماه حبس تعزیری محکوم می‌نماید. رای اصداری غیابی و ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه نمی‌باشد.

رضایی - رئیس شعبه ۱۰۳ دادگاه کیفری دو شهرستان رباط کریم

۱۵۴

## آگهی احضار متهم

نظر به اینکه آقای سامان خضری فرزند سعدون در پرونده کلاسه ۹۶۰۵۴۴ به اتهام قاچاق مشروبات الکلی طرف این بازپرسی تحت تعقیب است وابلاغ احضاریه بواسطه نبودن محل وی ممکن نگردیده بدین وسیله در اجرای ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری مراتب به نامبرده ابلاغ تا ظرف یک ماه از تاریخ انتشار آگهی در شعبه سوم بازپرسی دادسرای عمومی وانقلاب شهرستان سنندج جهت پاسخگویی حاضر شود در صورت عدم حضور پس از یک ماه از تاریخ انتشار آگهی اقدام قانونی معمول خواهد شد .

فریدون رستمی –بازپرس شعبه سوم دادسرای عمومی وانقلاب سنندج م الف ۵۶۱۷

## آگهی مزایده اموال غیرمنقول مرحله دوم

در پرونده کلاسه ۹۶۰۶۲۸ اجرای احکام مدنی متمرکز دادگستری تاکستان موضوع اجرائیه از شعبه سوم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان تاکستان به شماره دادنامه ۹۶۰۹۹۷۲۸۶۱۰۰۰۲۱۸ محکوم علیه آقای حبیباله جلیلوند فرزند سیف‌اله محکوم به پرداخت مبلغ ۳۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ۳۰۰ میلیون ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۹،۶۰۰،۰۰۰ ۹،۶۰۰ هزار ریال بابت خسارات و هزینه‌های دادرسی و خسارت تاخیر تادیه در حق محکوم له علی رحمانی فرزند میرزاآقا و پرداخت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت شخص ثالث آقای سیف‌اله جلیلوند فرزند سلیمان جهت استیفای محکومیت محکوم علیه اقدام به معرفی اموال غیرمنقول و تقاضای توقیف و کارشناسی و فروش اموال غیرمنقول خویش به شرح و میزان کارشناسی ذیل را نموده است که این اجرا قصد دارد در مورخ ۱۳۹۷/۰۵/۱ ساعت ۹:۰۰ صبح الی ۱۰:۰۰ در محل اجرای احکام مدنی متمرکز دادگستری تاکستان از طریق مزایده عمومی اموال ذیل را به فروش برساند. طالبین و خریداران می‌توانند همه روز تا پنج روز قبل از زمان مزایده از اموال مورد مزایده با هماهنگی این اجرا بازدید و در زمان مزایده حضور را شرکت نمایند و خریدار می‌بایست ۱۰ درصد مبلغ پیشنهادی خود را نقدا پرداخت مابقی را ظرف مهلت یک ماه به حساب سپرده دادگستری واریز نماید و پس از تایید مزایده توسط دادگاه محترم صادرکننده حکم اموال به خریدار منتقل خواهد شد و در صورت عدم تایید مزایده مبلغ ۱۰ درصد واریزی به خریدار مسترد خواهد شد و در صورتی که خریدار مابقی وجه مزایده را در زمان مقرر به حساب سپرده واریز ننماید و یا اعلام انصراف نماید مبلغ ۱۰ درصد پیشنهادی خریدار پس از کسر هزینه مزایده به نفع صندوق ضبط و خریدار حق هیچ‌گونه اعتراضی را نخواهد داشت. مراسم مزایده با رعایت مواد قانون اجرای احکام مدنی اجرا خواهد شد (بازداشت به مبلغ ۱۵۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال به نفع اجرای احکام ب شماره ۹۶۰۰۶۳۰ مورخ ۱۳۹۶/۰۳/۳۱).

اموال مورد مزایده: پلاک ۱۶۹۴۲ فرعی از ۴۷۶۷ اصلی بخش ۸ قزوین به شماره ثبت ۲۰۵۲۲ صفحه ۱۵۰ دفتر ۸۴ و شماره سند مالکیت ۲۰۵۲۲ متعلق به آقای سیف‌اله جلیلوند، تعداد طبقات: دو طبقه، کل مساحت زیربنا (اعیانی): ۲۴۰ m۲ مترمربع و مساحت کل زمین، (عرصه): ۲۰۰ M۲ مترمربع می‌باشد: ۱- عرصه: از هر متر مربع: ۲۰۰×۶،۰۰۰،۰۰۰ به مبلغ: ۱،۲۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال، ۲- اعیانی: از قرار هر متر مربع ۴،۵۰۰،۰۰۰×۲۴۰ به مبلغ ۱،۰۸۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال، سایر امتیازات: آب و برق و گاز و محوطه: ۷۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال، جمع کل قیمت ارزیابی (شامل عرصه و اعیانی) به مبلغ ۲،۳۵۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال، دو میلیارد و سیصدوپنجاه میلیون ریال تمام.

مدیر اجرای احکام مدنی تاکستان - رحمانی

۱۵۸

## آگهی احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۷۰۲۰۳ این شعبه آقای سید قاسم ابراهیمی فرزند محمد علی به اتهام تخریب وتصرف اراضی ملی در روستای صلوات آباد تحت تعقیب است به واسطه مجهول المکان بودن وبه تجویز ماده ۱۱۵ قانون آئین دادرسی دادگاه های عمومی وانقلاب در امور کیفری مراتب در روزنامه آگهی تا ظرف ۳۰روز از تاریخ نشر آگهی در شعبه دوم بازپرسی دادسرای عمومی وانقلاب سنندج حاضر واز اتهام انتسابی دفاع نماید در صورت عدم حضور در موعد مقرر رسیدگی واظهار عقیده می نماید .

موسی شاه گلدی آقابافر –بازپرس شعبه دوم دادسرای عمومی وانقلاب سنندج م الف ۵۶۲۰

## آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده ۹۷۰۲۴۴: شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به آقای/ خانم ۱. قاسم حسام ف عباس ۲. علی اصغر عباسی ف حسینعلی ۳. جواد حسام ف قاسم مجهول المکان اخطار می گردد خواهان موسسه کاسپین دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه وجه به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است . پس از ارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظر به اینکه خوانده / خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب در یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار درج می گردد تا خوانده / خواندگان دردفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضرونسخه ثانی دادخواست و ضمائم و اخطاریه را دریافت نموده. درجلسه دادرسی که به روز ۹۷/۵/۱۳ ساعت ۹/۱۵ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به آگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیر دفترشعبه شانزدهم ( ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

## آگهی احضار متهم

حسب پرونده کلاسه ۹۶۱۳۱۵ شعبه اول بازپرسی دادسرای عمومی وانقلاب سنندج موضوع شکایت آقای مهدی قنبری دائر بر کلاهبرداری به مبلغ چهارده میلیون وپانصد هزار ریال که از سوی این بازپرسی تحت تعقیب می باشد به واسطه مجهول المکان بودن وبه تجویز ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری مصوب ۱۳۹۲ مراتب در روزنامه آگهی می گردد تا متهم ضمن داشتن حق معرفی وکیل به همراه‌خود ظرف سی روز از تاریخ انتشار در شعبه اول بازپرسی دادسرای عمومی وانقلاب سنندج حاضر واز اتهام انتسابی دفاع نماید در صورت عدم حضور در موعد مقرر رسیدگی واظهار نظر وتصمیم گرفته خواهد شد.

بازپرس شعبه اول دادسرای عمومی وانقلاب سنندج –قادر جنگ آزمای م الف ۵۶۲۱

## آگهی مزایده نوبت اول

اموال غیرمنقول، نظر به اینکه به موجب اجرائیه اصداری از شعبه اول دادگاه عمومی ورامین به شماره ۹۴۱۰۴۲۰۲۰۷۴۰۰۰۶۷ موضوع دادنامه شماره ۹۳۶۰۹۹۷۰۲۰۷۴۰۱۳۹۴ اصداری از شعبه چهارم دادگاه حقوقی ورامین در پرونده اجرایی کلاسه ۹۶۰۷۳۵/ج؛ مدنی محکوم علیه آقای خلیل تاجیک فرزند یداله محکوم به پرداخت مبلغ ۹۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۱۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و پرداخت مبلغ ۲۲۰،۴۰۰،۰۰۰ ریال بابت حق‌الوکاله در حق محکوم لها خانم نرگس اعلایی جعفری فرزند غلامعلی و مبلغ ۴۵،۰۰۰،۰۰۰ ریال بابت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت که حسب درخواست و معرفی در اجرای ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی و جهت استیفاء محکوم به، ششدانگ عرصه به مساحت ۴۰۲ مترمربع و اعیان یک دستگاه آپارتمان مسکونی به مساحت ۱۶۳/۸۶ مترمربع قطعه ۱۰ تفکیکی به پلاک ۹۳۱ فرعی از ۸-۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۲۹۸ فرعی از اصلی مذکور جزء بهنام وسط واقع در سمت جنوبی طبقه پنجم که ۲/۴ متر مربع آن بالکن است به انضمام یک واحد پارکینگ مسکونی قطعه ۵ تفکیکی به مساحت ۱۱ متر مربع واقع در سمت مرکزی طبقه همکف به انضمام یک واحد انباری مسکونی قطعه ۸ تفکیکی به مساحت ۴/۸۴ متر مربع واقع در سمت غربی همکف با قدرالسهم از عرصه و سایر مشاعات و مشترکات طبق قانون تملک آپارتمان‌ها و آیین‌نامه اجرایی آن، ثبت و سند مالکیت بنام فاطمه میرزایی (شخص ثالث) صادر و تسلیم و به موجب نامه شماره ۱۱۱۵-۱۳۹۶۰۵۸۰۶۰۰۰۰ – ۹۶/۰۹/۱۲ اداره ثبت اسناد و املاک ورامین توقیف و بازداشت گردیده و ساختمانی است با اسکلت بتنی و نمای سنگی، دارای هشت طبقه مسکونی دو واحدی روی جمعا ۱۶ واحد و همکف و یک طبقه زیرزمین که جمعا ۱۰ طبقه می‌باشد ساختمان در ضلع جنوبی خیابان فلاحی واقع بوده و دارای درب ماشین‌رو و نفررو از خیابان مذکور می‌باشد آپارتمان مورد نظر در طبقه ۵ و ضلع جنوب ساختمان قرار داشته و دارای سه اتاق خواب، هال و پذیرایی و آشپزخانه اوپن و سرویس حمام و توالت ایرانی و فرنگی است. کف فضاها پارکت و دیوارها کاغذ دیوار و سقف دارای گچبری و دکوراتیو می‌باشد و آشپزخانه نیز دارای کف سنگی و دیوارها کاشیکاری شده با کابینت امدی‌اف و سینک دولنگه و سرویس‌ها نیز با کف سرامیک و دیوارها کاشیکاری شده می‌باشد و سیستم گرمایش پکیج با رادیاتور آلومینیومی و سرمایش کولر گازی اسپیلت اتاق خواب جنوبی واحد دارای بالکن بوده و دارای آیفون تصویری و آنتن مرکزی و طبقه زیرزمین استخر و جکوزی با فضایی دوش و رختکن قرار دارد و دارای انشعاب آب مشترک، برق تک فاز و گاز اختصاصی و تا زمان کارشناسی پایان کار ارائه نشده و برابر نظر هیأت پنج نفره کارشناسان منتخب پرونده بدون در نظر گرفتن سوابق ثبتی و بدون در نظر گرفتن بدهی و دیون احتمالی، پلاک موصوف به مبلغ ۵،۲۴۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال معادل پانصدوبیست‌وچهار میلیون تومان ارزیابی و تعیین قیمت شده و از اعتراض نیز مصون مانده است و مقرر گردید ملک موصوف برای روز یکشنبه مورخه ۱۳۹۷/۰۴/۳۱ از ساعت ۱۰ الی ۱۱ صبح در محل اجرای احکام مدنی دادگستری ورامین به مزایده گذاشته خواهد شد و برنده مزایده کسی خواهد بود که بالاترین قیمت را قبول نماید و فی‌المجلس ۱۰ درصد وجه مزایده از خریدار اخذ و مابقی ظرف دو ماه از تاریخ مزایده مهلت دارد که به صندوق دادگستری واریز نماید. ضمنا طالبین می‌توانند ۵ روز قبل از تاریخ مزایده و با مراجعه به اجرای احکام مدنی از ملک فوق دیدن فرمایند.

۵۴۶ج‌م/الف — علی رضوی اصل - مدیر دفتر اجرای احکام مدنی دادگستری ورامین

## آگهی مزایده اموال غیر منقول (دستورفروش) نوبت اول

به موجب پرونده کلاسه ۹۶۷۲۳۵ از شعبه هفدهم دادگاه عمومی کرج خواهان علیرضا اردوخانی و خوانده حیدرحسن بیگزاده مبنی بر فروش ملک مشاع غیرقابل افراز تحت پلاک ثبتی ۱۴۴۰۱ فرعی از ۲۲ اصلی مفروز ۱۳۲۸۳ لذا ملک ارزیابی شده و مقرر گردیده در مورخ ۱۳۹۷/۰۴/۲۴ از ساعت ۹ الی ۱۰ در محل اجرای احکام مدنی کرج از طریق مزایده به فروش برسد. مزایده از قیمت ۵،۴۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال طبق نظریه کارشناسی شروع می‌شود و به هر شخص حقیقی و حقوقی که بالاترین قیمت را پیشنهاد نماید فروخته خواهد شد. ده درصد وجه مزایده فی المجلس به صورت وجه نقد یا چک بانکی تضمینی از خریدار اخذ و الباقی ظرف یک ماه از وی وصول و پس از انجام مراحل قانونی و صدور حکم تملیک مورد مزایده بنام خریدار منتقل خواهد شد. در صورتی که در مهلت مقرر خریدار وجه مزایده را پرداخت ننماید سپرده وی پس از کسر هزینه‌های مزایده به نفع دولت ضبط و مزایده تجدید می‌گردد. کلیه هزینه‌های نقل و انتقال به عهده محکوم علیه است که از محل فروش پرداخت خواهد شد طرفین می‌توانند ظرف یک هفته از تاریخ مزایده نسبت به نحوه انجام مزایده اعتراض نمایند که در این صورت تا رسیدگی به اعتراض از سوی دادگاه مورد مزایده به نام خریدار منتقل نخواهد شد. ضمنا طالبین به شرکت در مزایده می‌توانند ظرف پنج روز قبل از مزایده با اطلاع از مال مورد مزایده بازدید نمایند. مال مورد مزایده و بهای آن طبق نظر کارشناس بدین شرح است: احتراما عطف به درخواست آن مقام محترم در خصوص پرونده کلاسه ۹۶۷۲۳۵ مبنی بر ارزیابی ملک (پلاک ثبتی ۲۲/۱۴۴۰۱) اینجانب در تاریخ ۱۳۹۶/۱۲/۱۲ با راهنمایی و در معیت متقاضی محترم (آقای اردوخانی) به محل مورد نظر واقع در کرج- شهرک جهان نما- بلوار جهان نما- خیابان نیلوفر ۴ شرقی مراجعه و اینک نتیجه مشاهدات میدانی و ارزیابی به عمل آمده به شرح زیر معروض می‌گردد. مشاهدات میدانی- مندرجات اسناد ابرازی: ملک تعرفه شده مورد نظر متقاضی؛ در شرایط فعلی به صورت جنوبی بر کوچه نیلوفر ۴ شرقی به صورت غیرمحصور و از جنوب موازات حریم دکل برق فشار قوی- فضای سبز، حسب مندرجات تصویر سند تک برگ ابرازی به مساحت ۲۱۶/۳۰ مترمربع با حدود اربعه شمالا ۱۴ متر به خیابان ده متری، شرقا به طول ۱۵/۴۵ متر به قطعه مجاور، غربا به طول ۱۵/۴۵ متر به قطعه مجاور و جنوبا ۱۴ متر به قطعه دوم تفکیکی تعریف شده می‌باشد. نظریه کارشناسی: براساس توضیحات فوق‌الذکر و شرایط وضع موجود؛ شش دانگ عرصه ملک تعرفه شده به مساحت ۲۱۶/۳۰ متر مربع، در شرایط فعلی با توجه به شرایط راه دسترسی، موقعیت مکانی- زمانی، ساختار وضع موجود و جهات موثر در ارزش چنانچه در قالب قوانین و مقررات جاری کشور منع یا مشکلی در فروش و نقل و انتقال قانونی نداشته باشد جمعا به میزان ۵،۴۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال (معادل پانصدوچهل میلیون تومان) اعلام نظر می‌گردد.

توضیح: در خصوص هرگونه بازداشتی، آخرین وضعیت مالکیت، طرح، حریم و... اخذ استعلام از مراجع ذی‌ربط لازم و ضروری می‌باشد. مراتب جهت اطلاع و اقدامات مقتضی قانونی معروض می‌گردد.

۹۷/۱۰۷۳۷/م‌الف — دادورز اجرای احکام مدنی - کرج - اعظمی

۱۵۳

## مفقودی

برگ سبز سواری پراید به شماره شهربانی ۳۹۶س ۶۲ ایران ۴۶ به شماره موتور ۳۲۵۵۲۷۲ وشماره شاسی S۱۴۱۲۲۸۸۳۸۰۱۲۱ بنام شهرام عباسی مفقود گردیده و ازدرجه اعتبار ساقط می باشد

زنجان

۱۶۶

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک اسد آباد
هیأت موضوع قانون تعیین وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

## آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی وساختمانهای فاقد سندرسمی.

برابررای شماره۹۷/۳۷۶مورخ ۹۷/۰۳/۰۸هیأت اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر درواحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسدآباد تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای رحیم ویردی فرزند مهدیقلی به شماره شناسنامه۲۰۹۶صادره از اسدآباد درششدانگ یک قطعه زمین مزروعی آبی به مساحت ۲۸۳۷۳/۵۰مترمربع در قسمتی از پلاک۵۱اصلی جهت الحاق به پلاک مجاور ۵۱/۲۵۴ اصلی واقع در اسدآباد اراضی روستای وندرآبادخریداری باواسطه ازمالک رسمی آقای علی بیک گلزار طالع محرزگردیده است لذابه منظور اطلاع عموم مراتب دردو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شودودرصورتی که اشخاص نسبت به صدورسند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشندمی توانندازتاریخ انتشاراولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خودرا به این اداره تسلیم وپس ازاخذرسیدظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض،دادخواست خود رابه مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکوروعدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت صادر خواهدشد.

کامران متقی – رئیس ثبت اسناد واملاک اسد آباد م الف :۳۳۹

نوبت چاپ اول ۱۳۹۷/۰۴/۱۰ نوبت چاپ دوم۱۳۹۷/۰۴/۲۶

## آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

در پرونده کلاسه ۱۱۱/۱۳۹۴/۹۶ح دادخواست اقای هادی محمدی فرزند محمد ساکن بهار خ سی متری به طرفیت اقای سیروس علیزاده اوجاقی فرزند جواد دایر بر مطالبه وجه به این شعبه ارائه نموده که در شعبه ۱۱۱ شورای حل اختلاف بهار ثبت گردیده ازآنجا که حسب اعلام خواهان در دادخواست تقدیمی خوانده دعوی مجهول المکان می باشد اینک درراستای ماده۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب به خوانده ابلاغ می گرددکه جهت رسیدگی به خواسته خواهان دو شنبه مورخ ۹۷/۰۵/۱۵ راس ساعت ۱۵/۳۰ درحوزه ۱۱۱شورای حل اختلاف بهار به آدرس خ فدائیان اسلام روبروی حوزه علمیه خواهران – حاضر ونسخه ثانی دادخواست وضمائم را ازدفتر حوزه تحویل بگیرید وعدم حضور مانع رسیدگی نبوده وشورا غیابا رسیدگی واتخاذ تصمیم خواهد کرد.

مسئول دبیر خانه حوزه ۱۱۱ شورای حل اختلاف بهار م الف ۲۸۲

## آگهی ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

نظر به این که به استناد مفاد رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۱۰۲۲۰۰۰۱۲۸-۹۷/۲/۶ هیات رسیدگی به اسناد عادی مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان رباط کریم بر حسب ماده۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سندرسمی مبنی بر تائید انتقال عادی و تصرفات مالکانه متقاضی آقای صمد ارش نیا فرزند ایمان به شماره شناسنامه ۱۲۹۵ صادره از خوی نسبت به اعیان ششدانگ یک قطعه زمین بابنای احداثی به مساحت ۱۴۴/۲۶ متر مربع مفروز و مجزی شده قسمتی از پلاک ۱۳۷ فرعی مفروز از قطعه – تفکیکی از ۱۱۵ اصلی واقع در حوزه ثبتی شهرستان رباط کریم از مالکیت رسمی ابوالحسن نورافشار محرز گردیده لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتیکه شخص یا اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و رسید اخذ نماید تا به دادگاه صالحه احاله و اقدامات موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه گردد. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات قانونی سندمالکیت صادر خواهد شد و در هر حال صدورسند مالکیت جدید مانع مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۴/۹ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۴/۲۴

رئیس اداره ثبت اسناد رباط کریم –منوچهر کاظم اصلانی

۱۶۰

## دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۸۲۲۸۰۰۶۲۳ شعبه ۱۸ شورای حل اختلاف شهرستان قزوین تصمیم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۲۸۲۲۸۰۰۰۱۶ خواهان: مدیریت بانک ملت استان قزوین با وکالت خانم ناهید پیرمون فرزند حسن به نشانی قزوین- قزوین فلسطین غربی- روبروی مخابرات قدس ساختمان ثریا طبقه چهارم واحد ۹، خواندگان: ۱- اقای رسول ربیعی فرزند هادی به نشانی قزوین- قزوین- خ شهید انصاری- ک شهید مهدی- بن بست باریکچین، ۲- آقای محمدرضا بزرگی فرزند عنایتاله به نشانی قزوین- قزوین- خ هلال احمر- جنب تربیت بدنی- پ ۴۱، ۳- خانم فرشته سجادی‌پور فرزند محمدیوسف به نشانی قزوین- قزوین- خ خیام- ک پارسی- پ ۲۴۹، ۴- آقای محمد حاجی علیان فرزند محمود به نشانی قزوین- قزوین- خ سپه- ک بایندر- پ ۳، خواسته‌ها: ۱- مطالبه وجه بابت... ۲- مطالبه خسارات دادرسی ۳- مطالبه خسارت تاخیر تادیه ۴- پرداخت حق‌الوکاله

### رای قاضی

درخصوص دعوای خواهان بانک ملت با وکالت ناهید پیرسون به طرفیت خواندگان ۱- رسول ربیعی ۲- محمدرضا بزرگی ۳- فرشته سجادی‌پور ۴- محمد حاجی علیان به خواسته مبلغ ۶۲،۰۰۰،۰۰۰ ریال بابت بدهی به بانک از محل اخذ تسهیلات و جمیع خسارات قانونی و تاخیر تادیه و حق‌الوکاله بدین شرح که خواهان مدعی است خوانده ردیف اول رسول ربیعی مطابق قرارداد ۸۱۸۶۱۵۵۴۲۷/۵۴ مورخ ۸۶/۷/۱ اقدام به اخذ وام نموده و خوانده ردیف دوم محمدرضا بزرگی خوانده ردیف سوم فرشته سجادی‌پور و خوانده ردیف چهارم محمد حاجی علیان نیز به عنوان ضامن ذیل قرارداد را امضا نموده و پس از اخذ وام خواندگان از پرداخت اقساط علی‌رغم مراجعات مکرر و اخطاریه‌های ارسالی از سوی بانک امتناع به عمل آورده‌اند شورا با عنایت به جامع اوراق و محتویات پرونده و دلایل ابرازی خواهان و اینکه خواندگان علی‌رغم ابلاغ قانونی در جلسه دادرسی حضور به هم نرسانده‌اند و بدین ترتیب مستندات ابرازی خواهان مصون از ایراد و خدشه باقی مانده بنابراین دعوای خواهان را وارد و ثابت دانسته و به استناد مواد ۱۰، ۲۱۹، ۲۲۰، ۲۲۱، ۲۲۴، ۲۳۰، ۱۲۵۷، ۱۲۸۴ و ۱۳۰۱ قانون مدنی و مواد ۱۹۸، ۵۱۹، ۵۲۲ قانون آیین دادرسی مدنی و مواد ۹ و ۲۷ قانون شوراهای حل اختلاف حکم به محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت مبلغ ۶۲،۰۰۰،۰۰۰ ریال به عنوان اصل خواسته و مبلغ ۱۶۲۵۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و حق‌الوکاله وکیل مطابق تعرفه قانونی و خسارات تاخیر تادیه از تاریخ اقامه دادخواست مورخ ۹۶/۱۰/۱۹ لغایت اجرای حکم روزانه به مبلغ ۱۳۲۴ ریال (وجه التزام قراردادی) در حق خواهان صادر و اعلام می‌دارد رای صادره غیابی و ظرف مدت ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه و ظرف مدت ۲۰ روز پس از گذشت مهلت فوق قابل تجدیدنظر خواهی در محاکم عمومی حقوقی قزوین می‌باشد./ق

قاضی شعبه ۱۸ شورای حل اختلاف قزوین - مصطفی محمدرضایی

۱۱۵

## آگهی ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

نظر به این که به استناد مفاد رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۱۰۲۲۰۰۰۱۲۰-۹۷/۳/۶ هیات رسیدگی به اسناد عادی مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان رباط کریم بر حسب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مبنی بر تائید انتقال عادی و تصرفات ما لکانه متقاضی اقای حسنعلی محمدی فرزند نظر علی به شماره شناسنامه ۱۶۹ صادره از ماه نشان نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۶۶/۲۰ متر مربع مفروز و مجزی شده قسمتی از پلاک --- فرعی مفروز از قطعه – تفکیکی از ۱۲۴ اصلی واقع در حوزه ثبتی شهرستان رباط کریم از مالکیت رسمی قدرت اله قانع محرز گردیده لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتیکه شخص یا اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و رسید اخذ نماید تا به دادگاه صالحه احاله و اقدامات موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه گردد. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات قانونی سندمالکیت صادر خواهد شد و در هر حال صدور سند مالکیت جدید مانع مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۴/۱۰ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۴/۲۵

رئیس اداره ثبت اسناد رباط کریم –منوچهر کاظم اصلانی

۱۶۱

## دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۹۸۸۷۰۰۲۴۶ شعبه ۷ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان بهارستان تصمیم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۲۹۸۸۷۰۰۱۸۹ خواهان: آقای حاتم سلمانی غرقه فرزند قدرتاله به نشانی نسیمشهر شهرک مهر مهرگان ۷ پ ۶۱، خواندگان: آقای محمد اسپیدمهر، آقای ژوبین اسپید مهر همگی مجهول‌المکان، آقای حبیباله اسپیدمهر با وکالت آقای اسحاق وبسی فرزند قنبر به نشانی شهر قدس- بلوار انقلاب - خیابان شاهد بلوک ۱۳۰ واحد ۱، آقای ناهید معزی مجهول‌المکان، خواسته‌ها: ابطال سند رسمی (موضوع سند ملک است)، مطالبه خسارات دادرسی

### رای دادگاه

درخصوص دعوی آقای حاتم سلمانی فرزند قدرتاله به طرفیت خانم ناهید معزی فرزند محمد، آقای حبیباله اسپیدمهر، آقای ژوبین اسپیدمهر، آقای محمد اسپیدمهر به خواسته ابطال سند مالکیت یک واحد آپارتمان به پلاک ثبتی ۱۱۱۳ فرعی از ۱۳۸ اصلی سند شماره ۲۸۶ مورخ ۱۳۸۸/۱۰/۲۷ به نام ناهید معزی به انضمام خسارت دادرسی بدین شرح که خواهان که متصرف ۱۰ ساله ملک فوق می‌باشد به موجب مبایعه‌نامه مورخ ۱۳۸۶/۳/۱۱ آپارتمان مذکور را از خواندگان ردیف ۲ و ۳ و ۴ خریداری نموده است و درس ال ۱۳۸۸/۲/۷ ملک را تحویل گرفته است لکن فروشندگان جهت اخذ وام به صورت صوری در تاریخ ۱۳۸۸/۱۰/۲۷ ملک را به خوانده ردیف اول انتقال داده‌اند و در همان تاریخ نیز خانم معزی ملک مذکور را به صورت وکالتنامه و مبایعه‌نامه عادی به فروشندگان اصلی مسترد نموده است لذا خواسته خود را به شرح ستون خواسته تقدیم نموده است دادگاه با عنایت به دادخواست تقدیمی و ضمائم پیوست و ملاحظه سند رسمی موضوع خواسته در پرونده استنادی که تصویر آن ضم پرونده تحت نظر گردیده است و حکایت از انتقال رسمی (مبایعه‌نامه رسمی) ملک موضوع خواسته از خواندگان ردیف دوم، سوم، چهارم، به خوانده ردیف اول در تاریخ ۱۳۸۸/۱۰/۲۷ دارد و نیز ملاحظه مبایعه‌نامه عادی مورخ ۱۳۸۶/۳/۱۱ فیمابین خواهان و خواندگان ردیف دوم، سوم، چهارم که حاکی از انتقال ملک موضو خواسته به خواسته به تاریخ ۱۳۸۸/۳/۷ از ناحیه خواندگان و تایید آن از ناحیه وکیل خوانده ردیف دوم، عدم حضور خوانده ردیف اول علی‌رغم ابلاغ لذا با عنایت به مصون ماندن دلایل ابرازی خواهان و توجها به اصل صحت انتقال مالکیت پلاک ثبتی موضوع خواسته در تاریخ ۱۳۸۶/۳/۱۱ به خواهان محرز بوده و لذا در زمان تنظیم مبایعه‌نامه رسمی شماره ۲۲۸۶ مورخ ۱۳۸۸/۱۰/۲۷ خواندگان ردیف دوم و سوم و چهارم مالکیتی نسبت به آپارتمان مذکور نداشته‌اند، با عنایت به مراتب فوق و ضمن وارد تشخیص دادن دعوای خواهان مستندا به مواد ۲۴۷ و ۲۵۱ و ۱۲۵۷ و ۱۳۰۱ قانون مدنی و مواد ۱۹۸ و ۵۱۵ و ۵۱۹ قانون آیین دادرسی مدنی حکم به ابطال سند رسمی شماره ۲۲۸۶ مورخ ۱۳۸۸/۱۰/۲۷ دفتر اسناد رسمی شماره ۴ حوزه ثبتی رباط کریم (مبایعه‌نامه رسمی) و نیز حکم‌ام به محکومیت خواندگان به پرداخت هزینه دادرسی به مبلغ یک میلیون و پانصد و دو هزار و پانصد ریال در حق خواهان اعلام می‌نماید رای صادره نسبت به خواندگان ردیف اول، سوم و چهارم واجد وصف غیابی است و ظرف مهلت ۲۰ روز قابل واخواهی نزد این مرجع و ظرف مهلت ۲۰ روز پس از آن قابل تجدیدنظر خواهی نزد محاکم تجدیدنظر استان می‌باشد.

علی زارع - رئیس شعبه هفتم حقوقی دادگستری شهرستان بهارستان

۱۴۳

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

نظر به این که در اجرای قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی برابر رای ۷۴۰-۱۳۹۷ مورخ ۹۷/۰۳/۱۳ تصرفات خانم/ آقای احمد خوش اندام شماره شناسنامه ۲۷۶۲ صادره از آبادان فرزند عبدالرضا دارای کد ملی شماره ۱۸۱۶۲۷۷۰۹۶ نسبت به یکباب ساختمان به مساحت ۱۷۸/۲۴ متر مربع در قسمتی از شش دانگ پلاک ثبتی ۲۶۲۵ واقع در بخش ۴ اهواز اخبار خروجی بنام شرکت تعاونی مسکن کارکنان دادگاه های عمومی منجر به صدور رأی گردیده برابر ماده ۳ قانون مزبور مراتب در دو نوبت به فاصله پانزده روز جهت اطلاع عموم آگهی می گردد تا هر کس نسبت به تصرفات مفروزه و مالکیت ایشان اعتراض داشته باشد از تاریخ انتشار نوبت اول این آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را مستقیما به اداره ثبت اسناد و املاک اهواز تسلیم و رسید دریافت نمایند و معترض مکلف است ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست به مقامات قضایی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست اخذ و به اداره ثبت محل تحویل نمایند بدیهی است در صورت عدم وصول اعتراض در موعد مقرر اداره ثبت برابر مقررات اقدام به صدور سند مالکیت خواهد نمود.

(تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۷/۰۴/۱۰) (تاریخ انتشار نوبت دوم:۱۳۹۷/۰۴/۲۶)

شماره م /الف: ۸۰۶/۵/کفیل اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو اهواز - نصرت اله

اخبار

## تامین ۱۰۰ درصدی اقلام شرکت گاز خراسان رضوی از تولیدات داخلی

**مشـــهد – صابر ابراهیم بای** – رئیس امور بازرســی فنی شرکت گاز خراسان رضوی گفت: هم اکنون ۱۰۰ درصد اقلام کالاهای مصرفی پروژهها از محل تولیدات شرکت های داخلی تهیه و تامین می شود. محسن مربایان با اشاره به اهمیت راهبردی صنعت گاز اظهار کرد: از همین رو واحدی با عنوان بازرسی فنی در زمینه تامین ایمنی شبکهها و تاسیسات گازی فعالیت میکند. بر این اساس، همه کالاها، تجهیزات و اقلامی که در صنعت گاز به کار گرفته میشود، باید استانداردهای لازم را داشته باشد و پیش و پس از استفاده، بررسیهای لازم انجام شود. وی افزود: بازرسی فنی شرکت گاز خراسان رضوی، تاسیسات اجرا شده و به بهرهبرداری رسیده را نیز به صورت ماهانه ارزیابی و مواردی همچون ضخامت سنجی و عملکرد تجهیزات را پیوسته بررسی میکند. همچنین به دلیل اهمیت شبکه گاز، نشت یابی از شبکه، تاسیسات، تجهیزات و ایستگاهها نیز انجام میشود تا هرگونه نشتی از این تاسیسات و تجهیزات در اسرع وقت به واحدهای مرتبط اعلام و به رفع نشتی اقدام شود. رئیس امور بازرسی فنی شرکت گاز خراسان رضوی تاکید کرد: کالاهایی که در مرحله نخست ارزیابی میشوند، در حین اجرا نیز به مراتب بازرسی و از سوی همکاران بازرسی فنی رصد میشود و درصورتی که عدم انطباقی نسبت به استانداردها مشاهده شود، این گزارشها مرتب به واحدها منعکس تا به آنها رسیدگی و به رفع عدم انطباق اقدام کنند. وی با بیان این مطلب که برای دفاع از تولیدات داخلی ملزم هستیم کالاهای خود را از شرکتهای ایرانی تامین کنیم اظهار کرد: خوشبختانه هم اکنون ۱۰۰ درصد کالاهای مصرفی پروژهها داخلی هستند. به دلیل حفظ منافع ملی و ایجاد اشتغال در کشور، حمایت گستردهای از مصرف کالاهای داخلی با کیفیت و براساس استانداردهای صنعت گاز از سوی تولید کنندگان کشورمان انجام میشود.

مدیر عامل آبفار مازندران :

## آب بسیار کم است ، کمبود آب را باور کنیم

**ساری – دهقان** – خشکسالی های ۱۵ سال اخیر و کم آبی های متناوب منجر به کمبود شدید آب شده ، لذا ضروری است کمبود آب را باور و در مصرف آن صرفه جویی کنیم . به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل اداره روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب روستایی مازندران ؛ مهندس مجید عبدالهی مدیر عامل آبفار مازندران طی گفتگویی در پنجمین روز این هفته به نام آب ، رسانه و افکار عمومی، ضمن گرامیداشت هفته صرفه جویی در مصرف آب ( اول الی هفتم تیر ماه) ، صرفه جویی را یک فرهنگ خواند و از رسانه ها خواست در این شرایط بحرانی با فرهنگسازی صحیح افکار عمومی را به سوی صرفه جویی بهینه و رعایت الگوی مصرف آب سوق دهند و ضمن ارائه راهکارهای درست صرفه جویی، مردم را از کمبود منابع آبی و عواقب مصرف بیش از اندازه آگاه کنند. وی افزود: امسال کمی آبی بیش از سالهای گذشته پدیدار شده و برای تامین آب آشامیدنی مردم استان، بخشهای وسیعی از اراضی زیر کشت در فصل زراعی جاری بایر رها شده و اگر وضعیت بارشها و نزولات جوی و مصرف آب توسط مشترکین به همین منوال پیش برود یقینا در آینده ای نزدیک در تامین آب آشامیدنی مردم هم دچار چالش خواهیم شد. وی ضمن درخواست الگوی مصرف آب از مردم خواست راهکارهای کاهش مصرف آب را در منازل و محیط کار خود اعمال کنند تا بیش از این در تابستان گرم پیش رو دچار دغدغه و احتمال قطعی آب نشویم. مهندس عبدالهی به روز شمار هفته صرفه جویی در مصرف آب اشاره کرد و گفت: جمعه ۱۳۹۷/۴/۱: آب،آموزه های دینی و ملی و ارتقای آگاهی های عمومی ،شـنبه ۱۳۹۷/۴/۲: آب،خانواده ( مدیریت تقاضا و مدیریت مصرف آب )،یکشـنبه ۱۳۹۷/۴/۳: آب، اقتصاد و توسعه پایدار،دوشنبه ۱۳۹۷/۴/۴: آب،محیط زیست و سلامت همگانی همچنین سه شنبه۱۳۹۴/۴/۵:آب،رسانه و افکار عمومی ،چهارشنبه۱۳۹۷/۴/۶: آب، مشارکت های مردمی، سمن ها ، خیرین آب رسان ،پنجشنبه ۱۳۹۷/۴/۷: آب، قانون و حقوق شهروندی نامگذاری شده و امید می رود با رعایت تدابیر لازم در مصرف آب صرفه جویی لازم صورت گیرد.

## بیش از ۲۶ تن موادمخدر در گلستان امحاء شد

**گرگان– خبرنگار فرصت امروز**– دبیر شـورای مبارزه با موادمخدر اسـتان گلسـتان گفت: بیش از ۲۶ تن موادمخدر و مواد روانگردان در استان گلستان امروز به مناسبت روز جهانی مبارزه با قاچاق موادمخدر در محل نمایشگاه بین‌المللی استان گلستان امحاء شد. محمودرضا روحانی‌فرد در آیین دومین همایش صیانت و گفتمان‌سازی اجتماعی شدن مبارزه با مواد مخدر و تجلیل از فعالان امر مبارزه با مواد مخدر استان گلستان اظهار داشت: با همکاری سازمان‌های مردم نهاد این همایش برگزار شده و امید داریم که بتوانیم خروجی خوبی از این همایش شاهد باشیم.وی تصریح کرد: تهدیدهای آسیب‌های اجتماعی بر پیشرفت کشورها سایه انداخته و این آسیب‌ها رفاه را از انسان‌ها می‌گیرد.دبیر شورای مبارزه با مواد مخدر استان گلستان با بیان اینکه موادمخدر بین ۴ آسیب مطرح جهان و قاچاق موادمخدر بین ۵ تجارت پرسود دنیاست، گفت: سود زیادی که قاچاقیان از موادمخدر بدست می‌آورند سبب شده که موضوع قاچاق مواد مخدر تداوم داشته باشد.روحانی‌فرد با بیان اینکه ۱۸ دستگاه عضو شورای مبارزه با مواد مخدر هستند، تاکید کرد: این دستگاه‌ها تلاش می‌کنند فردی به سمت اعتیاد حرکت نکند و باید تلاش کنیم که پیام خودمراقبتی را گسترش دهیم.وی افزود: ۴۱۰ نفر را امسال تحت پوشش درمان قرار دادیم و جزء محدود استان‌هایی هستیم که مرکز نگهداری معتادان زیر ۱۷ سال داریم و یک کادر متخصص برای پیشگیری اولیه اعتیاد در استان ایجاد کردیم.

مدیر عامل شرکت توزیع برق گلستان:

## تابستان با چالش کمبود برق رو به رو می شویم/ افزایش ۳ برابری مصرف

**گرگان– خبرنگار فرصت امروز**– مدیر عامل شرکت توزیع برق گلستان با بیان این که استان در فصل گرما با چالش افزایش سه برابری مصرف برق مواجه است، گفت: امسال کشور با کمبود تولید برق روبرو خواهد شد.علی اکبر نصیری، در جلسه اداری شهرستان گرگان، اظهار کرد: با توجه به شروع فصل گرما مدیریت مصرف در زمینه آب و برق ضروری است.وی افزود: امسال با کمبود تولید برق در کشور روبرو هستیم این به این معنا نیست که ظرفیت آن را نداشته باشیم بلکه آبی نیست که توربین ها را بچرخاند.نصیری تصریح کرد: مدیریت بار استراتژیک در گلستان هم اعلام شده و از دو روز پیش آن را اجرایی کردیم.وی گفت: اگر صرفه جویی اتفاق می افتاد این مدیریت بار (خاموشی) شامل حال ما نمی شد؛ این مدیریت از ساعت ۱۱ صبح اعمال می شود و یک امر بی سابقه ای است.نصیری اضافه کرد: از مردم استان تقاضا داریم که از ساعت ۱۱ به بعد وسایل سرمایشی خود را از مدار خارج کنند تا شاهد خاموشی نباشیم.وی با بیان این که دستگاه های دولتی با صرفه جویی ۱۰ درصدی خود می توانند به ما کمک کنند، تصریح کرد: مصرف برق در تابستان سه برابر زمستان است و باید مدیریت مصرف برق نهادینه شود که اگر چنین شود یک نیروگاه مجازی خواهیم داشت.تولید یک مگاوات برق به یک میلیون دلار سرمایه گذاری نیاز دارد.مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق گلستان اظهار کرد: مدیریت مصرف تنها گذراندن تابستان نیست بلکه صلاح جامعه، صنعت و کشور است تا مدیریت بار داشته باشد در غیراین صورت ما سرمایه های خود را هدر می دهیم.

مدیرعامل آبفا کرمانشاه:

## باید – فرهنگ "آب مصرف می‌کنم و پولش را می‌دهم" را کنار بگذاریم

**کرمانشاه منیر دشتی** – مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان کرمانشاه گفت: باید نوع نگاه خود را به مصرف آب تغییر دهیم. علیرضا تخت‌شاهی به مناسبت هفته صرفه‌جویی در مصرف آب ، کرمانشاه را از جمله استان‌های پرمصرف آب دانست و گفت: متوسط مصرف آب در کرمانشاه از بسیاری استان‌ها دیگر بالاتر است. وی میانگین مصرف آب در استان کرمانشاه را بین ۱۴۰ تا ۱۴۵ لیتر در شبانه‌روز اعلام کرد که در فصل گرما و در ایام پیک مصرف به بیش از ۲۰۰ لیتر در شبانه‌روز می رسد. مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان کرمانشاه خاطرنشان کرد: هر مشترک بخش خانگی در شهر کرمانشاه ۶۸۲ لیتر و در استان ۶۳۷ لیتر در شبانه‌روز آب مصرف می‌کند که این عدد نشان می‌دهد مصرف در شهر کرمانشاه نیز بالا است. تخت‌شاهی از افزایش نزدیک به هشت درصدی مصرف آب در استان طی پنج سال اخیر خبر داد و عنوان کرد: سال ۹۱ میزان مصرف آب در استان ۸۶٫۶ میلیون مترمکعب بوده که از این میزان ۷۲٫۸ میلیون مترمکعب مربوط به مصرف بخش خانگی و ۱۳٫۸ میلیون مترمکعب آن در بخش غیرخانگی بوده است. وی یادآوری کرد: این عدد در سال گذشته ۹۳٫۷ میلیون مترمکعب بود که ۷۷٫۷ میلیون مترمکعب آن در بخش خانگی و ۱۶ میلیون مترمکعب آن در بخش غیرخانگی بوده است. مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب شهری افزایش مصرف چند سال اخیر را هم مربوط به افزایش جمعیت و هم مربوط به تغییر الگوی مصرف مردم دانست. تخت‌شاهی یکی از دلایل بالا بودن مصرف آب را قیمت ارزان آن دانست و عنوان کرد: در شرایطی که قیمت واقعی هر مترمکعب آب شرب حدود ۸۰۰ تومان است، برای مشترکین خانگی مترمکعبی حدود ۲۸۹ تومان محاسبه می‌شود که رقم بسیار پایینی است.

مدیر عامل شرکت گاز استان مرکزی اعلام کرد؛

## ۷۰درصد گاز طبیعی استان مرکزی در بخش صنعت مصرف می شود

**اراک– مینو رستمی**– مدیر عامل شرکت گاز استان مرکزی گفت: سال گذشته شش میلیارد و ۳۵۰ میلیون متر مکعب گاز طبیعی در استان مرکزی مصرف شده که بیش از ۷۰ درصد از این رقم مصرف صنایع است. محمد رضا سمیعی اظهار داشت: از مجموع ۵۴۰ هزار مشترک گاز طبیعی در استان مرکزی، بالغ بر چهار هزار و ۷۰۰ مشترک را صنایع تشکیل می دهد. مدیر عامل شرکت گاز استان مرکزی افزود: علاوه بر اینکه تمام صنایع استان مرکزی تحت پوشش گاز طبیعی قرار دارند، با آماده بودن بستر زیر ساخت های گازی، صنایعی که در استان جدیدا احداث و فعال می شوند نیز امکان تامین گاز طبیعی برای آنها مهیا است. وی بیان کرد: بیش از ۷۵ درصد از سهم انرژی استان مرکزی را گاز تامین می کند که پنج درصد از متوسط کشوری بالاتر است، مدیر عامل شرکت گاز استان مرکزی خاطر نشان ساخت: سال گذشته نیروگاه شازند بیشترین مصرف گاز طبیعی را به میزان دو میلیارد و ۳۰۰ میلیون متر مکعب یعنی ۳۰ درصد از مصرف در صنعت را به خود اختصاص داده است. سمیعی تصریح کرد: پروژه بهبود و اصلاح فرآیند عرضه گاز طبیعی، با هدف بالا بردن رضایتمندی مشترکین و تسریع در ارایه خدمات در دستور کار قرار دارد. مدیر عامل شرکت گاز استان مرکزی ادامه داد: برهمین اساس طی سال گذشته در نظرسنجی علمی که انجام شد، بیش از ۷۲ درصد مشترکین از عملکرد شرکت گاز استان مرکزی رضایت داشتند که به دنبال این هستیم امسال این رضایتمندی افزایش یابد و به صد درصد برسد.

با حکم وزیر کشور؛

# سید محمدرضا هاشمی به عنوان معاون سیاسی، امنیتی و اجتماعی استانداری قم منصوب شد

با حکم وزیر کشـور معاون سیاسی، امنیتی و اجتماعی اسـتانداری قم منصوب شـد. به گـزارش روابط عمومی استانداری قم؛ در پی پیشنهاد استاندار قم و با حکم دکتر عبدالرضـا رحمانی فضلی وزیر کشـور، سـید محمدرضا هاشـمی به سـمت معاون سیاسـی، امنیتی و اجتماعی استانداری قم منصوب شد.

در بخشـی از این حکم آمده اسـت: امید اسـت ضمن تلاش در جهت ایجـاد هماهنگی و تعامل با کلیه نهادها، سازمان ها و دستگاه‌های کشوری و لشگری استان و بهره گیری از اسـتعدادها و توانمندی نیروهای لایق، دلسوز و کارآمد در تحقق برنامه ها و سیاسـت های دولت تدبیر و امید و وزارت متبوع و نیز خدمت رسـانی هرچه بیشتر به مردم شریف استان موفق باشید. توفیق روز افزونتان را در پیروی از منویات رهبر معظم انقلاب اسلامی حضرت آیت ا.. العظمی خامنه ای "مدظله العالی" در جهت پیشـبرد اهداف متعالی نظام

مقدس جمهوری اسـلامی ایران از درگاه پروردگار قادر متعال خواستارم.

مدیرعامل شرکت آب وفاضلاب استان اصفهان اعلام کرد:

# با در مدار قرار گرفتن چاهها ، سلامت و بهداشت آب شرب همچنان مانند قبل مورد تایید مرکز بهداشت استان است

**اصفهان – قاسم اسد** – مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان گفت: وضعیت بهداشتی آب شرب اصفهان همچنان مانند قبل، از نظر بهداشت و سلامت مورد تأیید مرکز بهداشت استان است. این درحالیست که با کاهش تخصیص آب طرح اصفهان بزرگ و با در مدار قرار گرفتن چاههای اجاره ای و متفرقه ،آب شـرب استان دارای شاخص های استاندارد از لحاظ سلامت و بهداشت می باشد . مهندس هاشم امینی در مورد وضعیت بهداشتی و سلامتی آب شرب اصفهان اظهار کرد: طبق بررسی‌های انجام شده از جمله نمونه‌برداری، تست کلرسنجی یا آزمایشات میکروبی و شیمیایی وضعیت بهداشتی آب شرب اصفهان نسبت به قبل، از نظر بهداشت و سلامت مورد تأیید است. وی با اشاره به تغییر طعم و مزه آب در برخی از نقاط اصفهان افزود: باید توجه داشت که به دلیل کمبود آب، شرکت آب و فاضلاب، آب چاه‌هـای اجاره ای و متفرقه را وارد مدار بهـره برداری قرار داد همین امر دلیل تغییر کیفیت و طعم آب است که البته از نظر سلامت مشکلی ندارد. مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان ادامه داد: در سـال جاری برای جبران کمبود تخصیص آب طرح اصفهان بـزرگ اقدام به حفـاری بیش از ۷۰ فقره چاه جدید در اقصی نقاط استان نموده ایم که پیش بینی می شود با حفر این چاهها حدود ۱۰ درصد کمبود نیاز آبی در شـرایط بحرانی برطرف شـود. وی افزود: چاههای جدید الحفر شرکت آب و فاضلاب قبل از آنکه در مداربهره برداری قرارگیرد قطعا مرکز بهداشت از آب این چاهها نمونه‌برداری، آزمایش و تست فاکتورهای میکروبی شیمیایی انجام و اگر مشکلی وجود نداشـته باشـد، اجازه ورود به مدار مصرفی آب داده می‌شود. مدیر عامل شرکت آبفا استان اصفهان اعلام کرد: در حال حاضر ۱۰ حلقه از چاههای جدیدالحفر آماده تجهیز و سپس بهره برداری است و مابقی چاهها در دست اقدام هستند بنابراین تغییر مزه و طعم آب شرب ربطی به چاههای جدیدالحفر ندارد چونکه این چاهها هنوز در مدار بهره برداری قرار نگرفته اند. وی اذعان داشت: هم اکنون از هیچ چاهی بدون نظر مرکز بهداشت استفاده نمی شود این در حالیست که برای آبرسـانی پایدار به مشترکین ،آب چاه‌ها با آب تصفیه‌خانه باباشیخ علی مخلوط میشود، بنحوی که باعث تغییر مزه آب نشود، مهندس امینی با اشـاره به کیفیت آب خاطرنشان ساخت: در حال حاضر کیفیت آب شـرب از لحاظ میکروبی و شیمیایی مطابق با استانداردهای تعریف شده است تنها شاید از نظر طعم و مزه در برخی از نقاط استان به دلیل **EC** بالای آب چاهها کمی متفاوت تر از قبل باشد اما از نظر سلامت و بهداشت هیچ مشکلی ندارد.

مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان؛

# افزایش پایداری و تامین برق منطقه دزفول

**اهواز – شبنم قجاوند**– مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزسـتان خبر از برقداری ترانس پست ۳۳/۱۳۲ کیلو ولت موبیـل چغامیش ( فولاد روهینا دزفول) داد. محمود دشـت بـزرگ گفت: عملیات احداث و برقداری ترانس پسـت ۱۳۲ کیلو ولت موبیل چغامیش ( فولاد روهینا دزفول) شامل تامین تجهیزات، عملیات سـاختمانی، نصب و راه اندازی با ظرفیت ۳۰ مگاولت آمپر به پایان رسید. وی اظهار کرد: ارزش سرمایه گـذاری این پـروژه ۳۵ میلیارد ریال بوده اسـت. مدیر عامل شـرکت برق منطقه ای خوزسـتان هدف بهره بردرای از این پروژه را تامین برق تقاضاهای منطقه چغامیش دزفول دانست و افزود: افزایش ضریب اطمینان و پایداری توسعه شبکه برق جهت مشترکین خانگی و صنعتی و افزایش پایداری، کاهش محدودیت و احتمال خاموشی شبکه توزیع از دیگر اهداف بهره بردرای از این پروژه است.

استاندار البرز:

# مشکلی برای تامین مواد اولیه واحدهای صنعتی استان البرز وجود ندارد

**کـرج– خبرنگار فرصت امروز**– اسـتاندار البـرز با بیان اینکه زمان ورود کالای بی کیفیت و بدرد نخور دیگر به کشـور گذشـته است،گفت:مشـکلی برای تامین مواد اولیه واحدهای صنعتی استان البرز وجود ندارد. محمد علی نجفی در مراسم روز گرامیداشت اصناف که ظهر امروز در سـالن میلاد شـهرداری کرج برگزار شـد،اظهار داشت: اصناف پل ارتباطی بین مردم و مسئولان هستند. وی افزود: تجربیات ۸ سال جنگ تحمیلی می تواند برای ما در شرایط سخت و آزمون‌های بزرگ مورد استفاده قرار گیرد. استاندار البرز با بیان اینکه دولت در مورد مسـائل ارزی تـوان خوبی دارد،گفت: در زمان جنگ تمام بخش‌های دفاعی کشـور فاقد امکانات و امکانات موجود یا در حد صفر بود ن زمان مردم و اصناف را به عنوان تکیه گاه داشـتیم. وی با بیان اینکه اصناف البرز همیشه نقش پررنگی در صحنه داشته اند،عنوان کرد:در زمان زلزله کرمانشـاه اولین کمک‌ها توسط استان البرز به کرمانشاه انجام شد و کمک اصناف و بازاریان نیز در این زلزله عالی بود. نجفی با بیان اینکه امروز آمریکا و هم پالگی‌ها در این شرایط احسـاس کرده‌اند که فرصتی برای آنها به وجود آورده اسـت،عنوان کرد: ترامپ قلدری اسـت که برخورد درست و انسانی با مردم خود هم ندارد و برخوردها و اقداماتش نشان از ظهور یک فرد خود محور و قلدر دارد. استاندار البرز گفت: ما هیچگاه چنین برخورد غیر انسانی با همسایگان خود نداشته ایم و همیشه یار و یاور آنها در بدترین زمان‌ها بوده ایم. وی با بیان اینکه مشاوران ترامپ دشمنی دیرینه ای با ایران دارند،گفت: این افراد به نام ایران و به اسم کمک به از ما دلجویی و در بعد دیگر به ما ضربه می زنند. وی با بیان اینکه گلایه‌ها ممکن است فراوان باشد،عنوان کرد: حمایت از تولید کنندگان یکی از مهمترین مسائل مطرح شده من در استان البرز است. نجفی با بیان اینکه در مـدت ده ماه حضورم هیچگاه به جز ماموریت‌های تهران اسـتان را تـرک نکرده ام،تصریح کرد: کمک به تداوم حضور تولید کنندگان و واحدهای صنفی باید در البرز مورد اهتمام و حمایت قرار گیرد.

مدیر منطقه ارومیه:

# بالغ بر ۳۴۳ میلیون لیتر انواع فرآورده های نفتی در مرکز و شمال استان آذربایجان غربی به مصرف رسید

**ارومیه– خبرنگار فرصـت امروز**– احمد مجرد مدیر منطقه ارومیـه از توزیع بالغ بر ۳۴۳ میلیون لیتر انواع فرآورده های نفتی در مرکز و شـمال اسـتان آذربایجان غربی در فصل بهار خبرداد و گفت: این مقدار مصرف در مقایسـه با مدت مشـابه سال قبل ۲۰ درصد کاهش یافته است وی افزود: توزیع نفت سفید در بهار ۹۷ بالغ بر ۱۶ میلیون لیتر بوده که در مقایسـه با مدت مشابه سال قبل از کاهش ۶۷ درصدی برخوردار می باشد که از دلایل مهم این کاهش چشمگیر تغییر فرایند دریافت نفت سفید خانوارها و استفاده از روش الکترونیکی کارت بانکی، توسعه مطلوب گازرسانی و اعلام سهمیه نفت سـفید بصورت مرحله ای و فصلی میباشد. مدیر شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه ارومیه از رشد ۱۳درصدی مصرف بنزین موتور در سـه ماهه اول سال ۹۷ نسبت به مدت مشابه سال قبـل خبر داد و گفت در این مدت بالغ بر ۱۴۹ میلیون لیتر بنزین در منطقه ارومیه به مصرف رسیده است. این مقام مسئول در ادامه ضمن اعلام خبـر توزیع بالغ بر ۱۶۹ میلیون لیتری نفتگاز در بهار سالجاری از کاهش ۲۹ درصدی مصرف نفتگاز نسبت به مدت مشابه سال قبل خبر داد و گفت در حال حاضر نفتگاز ارسالی به نیروگاهها در بازه زمانی مذکور بالغ بر ۵۹ میلیون لیتر، در بخش کشاورزی بالغ بر ۲۷ میلیون لیتر ، در بخش حمل و نقل بالغ بر ۶۹ میلیون لیتر و در بخش صنایع بالغ بر ۴ میلیون لیتر به مصرف رسیده است. مجرد ضمن اشاره به مصرف بالغ بر ۸ میلیون لیتری نفتکوره در سه ماهه اول سـال ۹۷، از کاهش مصرف ۱۹ درصدی این فرآورده نسبت به مدت مشابه سـال قبل خبرداد و گفت: عمده دلایل اصلی کاهش مصرف نفتکوره ،می توان به تشدید نظارت بر شبکه توزیع و کاهش فعالیت کوره های آجرپزی به دلیل کاهش تقاضای بازار اشاره نمود. شـرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ارومیه یکی از مناطق ۳۷ گانه کشور ، واقع در شمال غربی ایران شامل شهرهای ارومیه، اشنویه، سلماس، خوی، چالدران، قره ضیاء الدین، ماکو، شوط ، پلدشت و بازرگان با شعاع عملیاتی ۲۵۰ کیلومتر دارای ۵ ناحیه، ۳ انبار نفت، دو مرکز سوختگیری هواپیمائی در مجموع با ظرفیت ذخیره سازی ۱۵۴ میلیون لیتر فرآورده های نفتی فعالیت مینماید. این منطقه سوخت خود و نواحی تحت پوشش خود را از طریق خط لوله و نفتکش تامین می نماید.

شهردار خرم‌آباد :

# پل‌های جدید تأثیر عمده‌ای در روان سازی ترافیک ساحلی‌ها دارند

**خرم آبـاد– خبرنگار فرصت امروز**– وحید رشـیدی در آیین کلنگ‌زنی پل‌های خرم رود با اشاره به مشکلات و آسیب‌های ناشی از پل‌های موقت و نیز لزوم ساخت پل‌های دائمی جایگزین گفت: پل‌های جدید علاوه بر پوشـش نقص‌های مذکور تأثیر عمده‌ای در روانسازی ترافیک ساحلی‌ها و کمک به حل مشکلات ترافیکی و تسهیل عبور و مرور شـهروندان دارند. وی خاطرنشان کرد: تصمیم به آغاز پروژه احداث پل‌های جدید خرم‌رود پس از مطالعات مفصل مشاورین خبره، انجام مطالعات آب و خاک و در راسـتای طرح جامع ترافیک بوده و انشـاا... تا پایان سال شـاهد افتتاح آنها و یک طرفه شدن ساحلی‌ها مربوطه خواهیم بود. شهردار خرم اباد با تقدیر از حمایت‌های مدیریت ارشد استان و دیگر دستگاه‌ها خاطرنشان کرد: حمایت‌های معنوی و مالی اسـتاندار محترم و معاونت محترم عمرانی و اعضای شـورای شـهر تأثیر عمده‌ای در اجرای پروژه مذکور داشته و امیدوارم با ادامه این حمایت‌ها شـاهد حل تدریجی معضلات تاریخی حوزه شـهری خرم‌آباد باشیم. رشیدی تأخیر در آغاز نهضت عمرانی خرم‌آباد را انجام مشاوره‌های تخصصی و مطالعات همه جانبه جهت پیشگیری از هدر رفتن نیروها و سرمایه‌ها و جلوگیری از ایجاد مزاحمت برای شهروندان عنوان کرد. رشـیدی از تلاش برای تکمیل این پروژه در موعد مقرر خبر داد و افزود: امیدواریم بر اساس پیش‌بینی صورت گرفته ظرف ۸ ماه عملیات اجرایی این دو پروژه به اتمام برسند. شهردار خرم‌آباد در ارتباط با جزئیات فنی این پروژه بیان داشت: عرض این دو پل ۳۸ تا ۴۰ متر است و اعتبار پیش‌بینی شده برای آن‌ها ۹ میلیارد تومان است.

## نوشدارو

# چگونگی ثبت نام تجاری

مترجم: مهرداد خورسند

برند شما هویت تجارت‌تان است، بنابراین بسیار اهمیت دارد که آن‌را برای خود حفظ کنید. برای اطمینان از اینکه هیچ فردی از نام تجاری شما سوءاستفاده نخواهد کرد، باید نامی تجاری برای خود برگزینید. برای این‌کار نیـاز دارید یک درخواسـت را در دفتر نام تجاری و حق امتیـاز ایالات متحده (USPTO) ثبت کنید. ثبت درخواست به این معنا نیست که نام تجاری شما تایید خواهد شد. قوانینی وجود دارند که باید رعایت شوند و هزینه ثبت‌نام نیز باید پرداخت شود. در انتها حقوق اختصاصی نام و برند تجاری یا محصول شما محفوظ باقی خواهد ماند. اطلاعات زیر شما و تجارت‌تان را در طول این پروسه هدایت خواهد کرد.

**شایستگی**

برندها می‌توانند برای استفاده تجاری حال و آینده نام‌گذاری تجاری شوند. اگر شما می‌خواهید محصولاتی را تحت‌برند نامگذاری‌شده‌تان به فروش برسانید، آن نام باید روی دسته‌بندی محصول نمایش داده شود. اگر برند شما خدماتی را ارائه می‌دهد، نام تجاری باید روی ابزار بازاریابی و تبلیغات به نمایش دربیاید. اگر استفاده از نام یا علامت را در زمینه تجاری آغاز کرده‌اید، لازم است زمان شروع استفاده را نیز مشخص کنید و اگر قصد دارید در آینده از این نام بهره ببرید، باید این مورد را در فرم درخواست خود ذکر کنید. مهم است قبل از پر کردن درخواست بدانید آیا برند شما برای یک نام تجاری شایستگی دارد یا خیر. پروسه ثبت نام تجاری و حق امتیاز زمان‌بر و پرهزینه است. بنابراین اگر نمی‌خواهید تلاش خود را برای ثبت‌نام تجاری یک ایده فاقدشایستگی هدر دهید، حتما قوانین را مطالعه کنید و دریابید آیا درخواست شما معتبر است یا خیر.

**جست‌وجو در زمینه نام تجاری**

تلاش برای ثبت تجاری یک برند که قبلا توسط شخص دیگری ثبت شده، امری بی‌فایده است. خوشبختانه، USPTO یک پایگاه داده از عبارات ثبت‌شـده به نام سیسـتم جست‌وجوی الکترونیک نام تجاری در اختیار دارد. اگر قصد دارید برای نام تجاری خود، به‌جای اسم از یک طراحی استفاده کنید، باید جست‌وجوی خود را بااستفاده از یک کد طراحی که در دستورالعمل کد جست‌وجو موجود است انجام دهید.

**ثبت نام تجاری**

به قسـمت مفرح این پروسـه رسیده‌ایم. برای درخواسـت پروانه نام تجاری خود از سیستم درخواست الکترونیک نام تجاری اسـتفاده کنید. فرم درخواسـت به‌راحتی و به‌صورت آنلاین قابل پرکردن اسـت. اطمینان حاصل کنید اطلاعات شما دقیق و کامل هستند؛ در غیراین‌صورت ممکن است هزینه مجددی را برای درخواست دوباره متحمل شوید. این هزینه مبلغی درحدود ۲۲۵ تا ۴۰۰ دلار است؛ بنابراین قطعا دوسـت نخواهید داشت که به دلیل مشکلات فنی درخواسـت‌تان مردود شود. شما می‌توانید این هزینه را به‌صـورت آنلاین و از طریق کارت اعتباری، انتقال وجه الکترونیک یا یک حسـاب پس‌انداز موجود در USPTO پرداخت کنید. پس از ثبت‌نام، فرم شما مستقیما به USPTO ارسال می‌شود.

**شرکت‌هایی که در تجارت بین‌المللی مشارکت دارند**

اگر شـرکت شـما در حیطه تجارت بین‌الملل فعالیت دارد، بهتر است بدانید نام تجاری ثبت‌شده شما به‌صـورت کلـی تنها در ایالات‌متحده معتبر خواهد بود. البتـه هنگامی‌که برای یک نام تجاری در آمریکا ثبت درخواست می‌کنید، ممکن است برای درخواست یک نام تجاری بین‌المللی تحت پروتکل مادرید نیز واجد-شـرایط شـوید. برای این کار باید درخواستی را در اداره بین‌المللی سازمان جهانی مالکیت معنوی ثبت کنید.USPTO شما را در پر کردن درخواست بین‌المللی‌تان یاری خواهد داد. این درخواست قبل از ارسال به این سازمان، از زیر نظر USPTO خواهد گذشت. **منبع: businessnewsdaily**

## مدرسه مدیریت

۳ مورد که شما را در صدر قرار می‌دهد

# بالاخره الگوریتم اینستاگرام فاش شد

مترجم: علی اکبری

فناوری الگوریتم‌ها بسـیار مشابه جادوگر شهر اُز است. هفته گذشته، برای یکی از شبکه‌های مجازی، هفته‌ای پرهیاهو بود، چراکه در نهایت سه عاملی که در نشان دادن پست‌ها تاثیرگذار هستند، فاش شد. در سال ۲۰۱۶، ترتیب خبرنامه اینستاگرام از حالت زمانی به الگوریتمی تغییر کرد و راز آن به‌شدت مورد حفاظت قرار گرفت. و اکنون چیزی که می‌دانیم از این قرار است:

**الگوریتم اینستاگرام چگونه کار می‌کند؟**

همچون بسـیاری از الگوریتم‌های اجتماعی، اینسـتاگرام برای تحلیل رفتار کاربـر در نرم‌افزار و ایجاد خبرنامه شـخصی، از داده‌ها و سیسـتم یادگیری ماشـینی اسـتفاده می‌کند. بله، این بدان معناست که اینسـتاگرام اطلاعات‌تـان را دنبال، ذخیره و اسـتفاده می‌کند. همان‌گونه که انتظـار می‌رود، حتی اگر اکانت‌های مشابهی را دنبال کنید، هیچ‌گاه خبرنامه‌های مشابهی را مشاهده نخواهید کرد و اینستاگرام با در نظرگرفتن سه عامل زیر، از این روند اطمینان حاصل می‌کند:

**۱- علاقه**

این مورد دقیقا همان چیزی است که به نظر می‌آید. الگوریتم اینستاگرام موارد مشابه با مطالبی که پیش‌تر با آنها برهم‌کنش داشته‌اید، نشان می‌دهد، اما اینکه دقیقا محتوای پست‌ها چه‌چیزی باشد، مشخص نیست. همچون پلت‌فرم‌های دیگر، این الگوی شناسـایی شامل، لایک‌ها، کامنت‌ها، اکانت‌هایی که دنبال می‌کنید و حتی هشتگ‌هایی که استفاده می‌کنید، می‌شود. پس بنا بر موارد مذکور، دفعه بعد که خواستید از هشتگ خاصی استفاده کنید، بیشتر دقت کنید، چرا که مستقیما خبرنامه‌تان را تحت تاثیر قرار می‌دهد.

**۲- تازگی**

با توجه به فاکتورهایی که فاش شد، هنوز هم تازگی پست‌ها عامل بسیار مهمی است. پس در حقیقت احتمال اینکه ایسـتاگرام پسـت‌های چند روز اخیر را به شـما نشـان دهد، بسـیار بیشتر از پست‌های هفته‌های گذشته است. این فاکتور به خاطر آن است که همواره پست‌های جدیدی ببینید و چیزی برای بازگرداندن‌تان به خبرنامه وجود داشته باشد.

**۳- رابطه**

آخرین فاکتور تاثیرگذار در الگوریتم‌بندی اینستاگرام، شکل و میزان ارتباط شما با دیگر حساب‌های کاربری اسـت. به بیان دیگر، این شـکل ارتباط از طریق، دنبال‌کردن‌ها، کامنت‌ها و برچسـب‌ها برای نرم‌افزار تعریف می‌شود. سال گذشته، فیس‌بوک، شرکت والد اینستاگرام اعلام کرد که در حمایت از بازاریابان الگوریتم خود را از نو اولویت‌بندی کرده تا در مقایسـه با پست‌های دوستان و اعضای خانواده، پست‌های مربوط به برندهای تجاری اولویت بالاتری داشته باشند. این فاکتور برای اینستاگرام هم به همین شکل کار می‌کند. از سوی دیگر، نظر شخصی من این است که برهم‌کنش‌های شما برای نشان‌دادن آگهی‌های مرتبط نیز به‌کار می‌آید.


فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| یکشنبه | ۱۰ تیر ۱۳۹۷ | شماره ۱۱۰۰ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

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

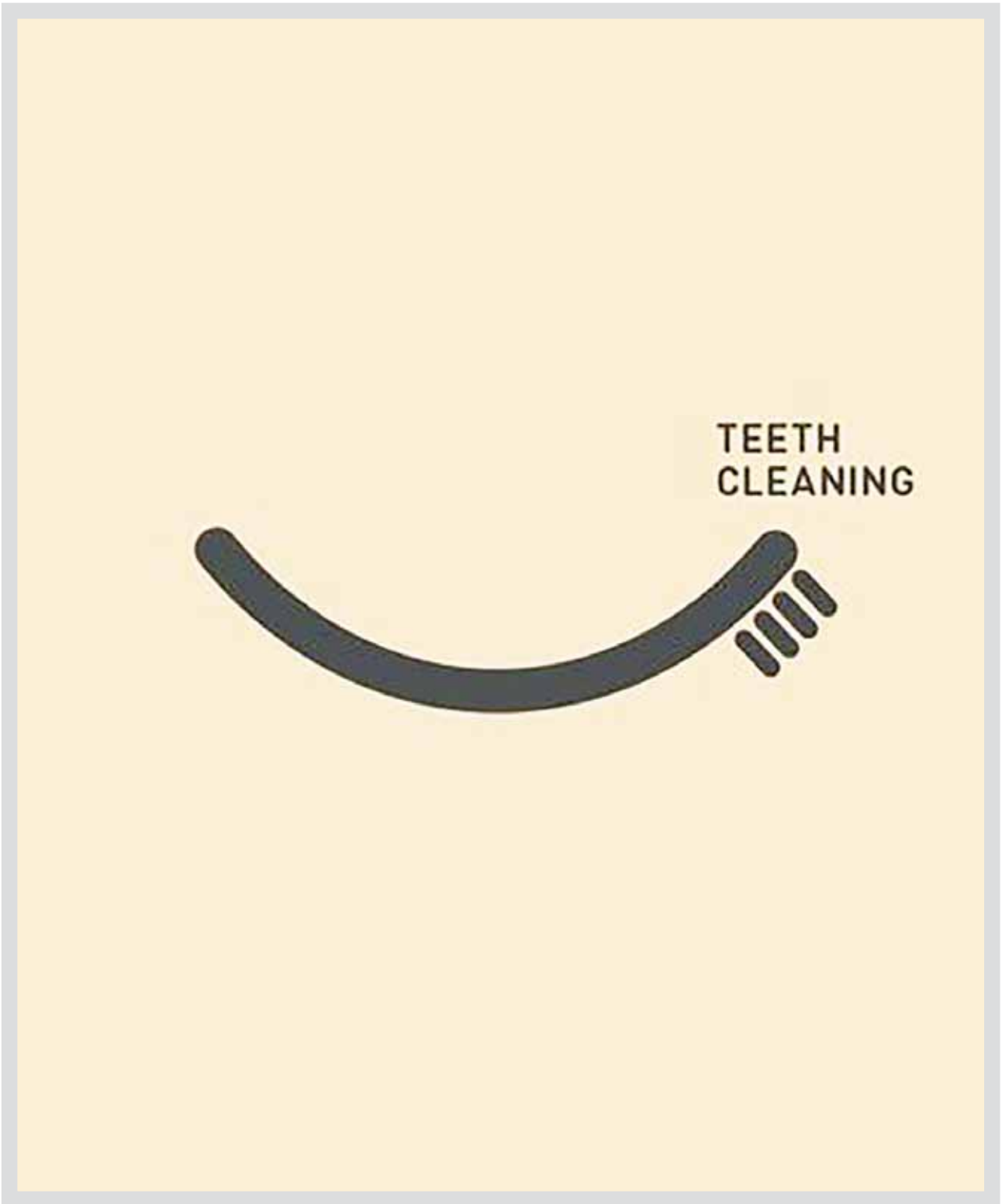
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

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


## تبلیغـات خلاق




## مسیر موفقیـت

# ۱۰ راهکار موثر برای مدیریت زمان بهتر

به قلم: رینکش کوکرجا نویسنده حوزه مدیریت

مترجم: امیر آل‌علی

امروزه بسـیاری از افراد در معرض فشارهای کاری بیش از حدی هستند که در صورت عدم کنترل آن در درازمدت آثار منفی بسیاری را به همراه خواهد داشت. این در حالی است که حجم کاری بالای افراد به علت عدم مدیریت زمان مناسب آنهاست که باعث می‌شود آنها قادر به انجام تمامی وظایـف خود نباشـند. درواقع حجم کاری هـر کارمندی دارای اسـتانداردهایی اسـت و به هیمن دلیل نباید آن را بیـش از حد و ظالمانه تصـور کرد. با این حال با نگاهی به وضعیت کارمندان به ایـن نکته پی خواهید برد که برخی از آنها با شـرایط کاری مشابه، عملکردی درخشان و بدون دشـواری خاصی دارند. در واقع آنها از راهکارهایی استفاده می‌کنند که به اسـتفاده بهتر آنهـا از زمانی که در اختیار دارند، کمک می‌کند. در همین راسـتا و در ادامه شـما را با ۱۰ راهکار موجود در این رابطه آشنا خواهیم ساخت.

**۱- وظایف خود را مشخص کنید**

از گام‌های مهـم در زمینه مدیریت زمـان و برنامه‌های کاری این اسـت که موارد مدنظر خود را در جایی مکتوب کنید. این امر به شـما کمک خواهـد کرد تا همواره موارد مهم را مدنظر داشته باشـید. درواقع بسیاری از کارمندان در ایـن زمینه بـا بی‌برنامگی رفتار می‌کننـد و همین امر باعث می‌شـود تا با سردرگمی مواجه باشند. با این حال در صورتی که بدانید در هـر لحظه دقیقا چه کارهایی را باید انجـام دهید، امکان حذف موارد اضافی و جلوگیری از هدر رفتن زمان میسر خواهد بود.

**۲- اولویت‌بندی داشته باشید**

قبل از شروع روز کاری، لازم است تا لیست کارهای خود را با توجـه به میزان اهمیت آنهـا اولویت‌بندی کنید. این امر باعث خواهد شـد تا در پایان سـاعت کاری در بدترین حالت ممکن شـما حداقل اقدامات ضـروری را انجام داده باشـید. با این حال در صورتی که اولویت خاصی نداشـته باشـید، این احتمال وجود دارد که کارهایی را انجام دهید که هیچ‌گونه ضرورتی نداشته و تاخیر در انجام آنها مشکل خاصـی را به وجود نمی‌آورده اسـت. در این رابطه توصیه می‌شـود تا اقدامات دشوار را پشت سر هم قرار ندهید، این امر انرژی شـما را به‌شدت تحلیل خواهد برد. همچنین به میزان استراحت میان دو فعالیت نیز توجه داشته باشید.

**۳- از تکنولوژی کمک بگیرید**

امروزه با رشـد تکنولوژی انجام بسـیاری از کارها ساده گشته اسـت. به همین خاطر لازم است تا از این ابزارهای موجود به خوبی اسـتفاده کنید. از جمله فناوری‌های مفید در رابطه با مدیریت زمان و انجام بهتر کارها، اپلیکشین‌های یادآور و مخصوص برنامه‌ریزی روزانه است. بدون شک این امر شـما را از حمل دفترچه و خودکار بی‌نیاز ساخته و در داخل گوشی شما قابل استفاده خواهند بود.

**۴- زمان‌های مرده خود را شناسایی کنید**

هر انسـانی در طول شـبانه روز زمان‌هایی را در اختیار دارد کـه در آن کار خاصـی را انجام نمی‌دهـد. این گونه زمان‌ها می‌توانند برای انجام بسیاری از کارها مورد استفاده قرار گیرند. بدون شک این سیاست می‌تواند زمان بیشتری را در اختیار شما قرار دهد.

**۵- به تاخیر انداختن کارها را کنار بگذارید**

از جمله عادت‌های نادرسـت افراد این است که کارها را به زمانی دیگر موکول می‌کنند. اگرچه این امر در شرایطی بدون ایراد و ضروری به نظر می‌رسد، با این حال در صورتی که به عادت شما تبدیل شود، بدون شک خود زمینه فشار کاری را بـه همراه خواهد داشـت. درواقـع این امر که در برخی از روزها در بیکاری کامل به سـر برده و در روزهای دیگر با حجم کاری وحشـتناک مواجه باشـید، نتیجه‌ای جز خسـتگی نداشته و سلامت شما نیز با خطرهای جدی مواجه خواهد شد. به همین خاطر تا حد امکان کارها را در زمان تعیین شده به پایان رسانده و با این اقدام نظم کاری مطلوبی را برای خود ایجاد کنید.

**۶- از استرس دوری کنید**

انسـان تا زمانی کـه از آرامش برخوردار باشـد، قادر به انجام کارها به بهترین شکل ممکن خواهد بود. با این حال برخی افراد دچار اسـترس بیش از حد شده و این امر خود در تمرکز و انگیزه آنها تاثیر منفی خواهد داشت. به همین خاطر لازم اسـت تا عواملی را که باعث ایجاد این حس در شما می‌شود شناسایی کنید. برخی از این عوامل در داخل محیـط کاری بوده و برخی صرفا به علت نگرش نادرسـت شـما نسبت به مسائل است که ضرورت دارد برای هر یک راهکارهایی بیابید. اسـتفاده از مشاوران و روان‌شناسان در این زمینه می‌تواند کمک بسیار خوبی محسوب شود.

**۷- از انجام چند کار به طور همزمان خودداری کنید**

اگرچه باور بسـیاری از افراد این است که انجام چندکار به طور همزمان یک مزیت محسـوب می‌شود، با این حال واقعیت این اسـت که ایـن امر تنها در رابطـه با اقدامات سـبک قابـل اجرا بـوده و در موارد حسـاس تنها کاهش کیفیت را به همراه خواهد داشـت. بـه همین خاطر لازم است تا در ابتدا محدوده توانایی‌های خود را بشناسید و در این رابطه خود را با دیگران مقایسه نکنید.

**۸- روز خود را زودتر شروع کنید**

با نگاهی به زندگی افراد موفق به این نکته پی خواهید برد که تمامی آنها افردی سحرخیز بوده و این امر باعث می‌شـود تا آنها زمان بیشتری به نسـبت سایر افراد در اختیار داشـته باشند. این امر در حالی است که بیداری شـما در شـب به علت اینکه با خسـتگی ناشی از کار مواجه هسـتید، باعث خواهد شد تا عملا به کار خاصی نپردازید.

**۹- استراحت کافی داشته باشید**

بدون شک هیچ یک از انسان‌ها کاملا مشابه دیگری نبوده و این امر باعث می‌شـود تا نیازهای‌شـان نیز تفاوت‌هایی داشـته باشـد. به همین خاطر هیـچ‌گاه نباید خـود را با کارمندی دیگر مقایسـه کنید و تنهـا به برنامه‌ای مختص به خود توجه داشته باشید. به همین دلیل لازم است تا در هر زمانی که احسـاس خستگی کردید، استراحتی هرچند کوتاه داشـته باشید. توصیه می‌شـود تا در این زمان‌ها به کاری بپردازید که نسـبت به آن بیشترین تمایل را دارید. برای مثال صرف یک نوشـیدنی به همراه موسیقی ممکن است کاری باشد که به شما بیشترین میزان آرامش و حس خوب را خواهد داد.

**۱۰- نه گفتن را یاد بگیرید**

بسـیاری از افراد در مواجهه با دیگـران نمی‌توانند نظر واقعی خود را ابراز کنند و این امر سبب می‌شود مجبور به انجام کاری باشند که کاملا خارج از برنامه ریزی‌های آنها بوده است. در همین راستا لازم است تا نه گفتن را به‌عنوان یک مهارت در خود تقویت کنید و همواره برنامه خود را در اولویت قرار دهید. با این حال این امر به معنای عدم توجه به سـایر همکاران نبوده و صرفا به این امر اشـاره دارد که نباید به خاطر دیگران خود را دچار مشکلات سخت کرد.

**منبع: lifehack**