روزنامه مدیریتی - اقتصادی

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

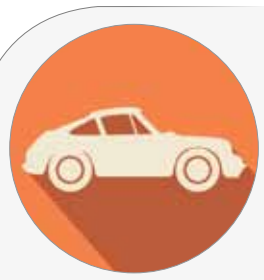
چهارشنبه
۲۲ اسفند
۱۳۹۷

Wed. 13 Mar 2019
۶ رجب ۱۴۴۰ - سال پنجم
شماره ۱۲۸۰-۱۶صفحه - ۵۰۰۰۰ریال

www.forsatnet.ir

کارشناسان پیش‌بینی کردند

## مبنای قیمت‌گذاری خودرو در سال آینده



تغییر مرجع و فرمول قیمت‌گذاری بی‌تردید یکی از مهم‌ترین اتفاقات سال ۹۷ در حوزه خودرو است. این اتفاق در شرایطی به وقوع پیوست که خودروسازان...

۷

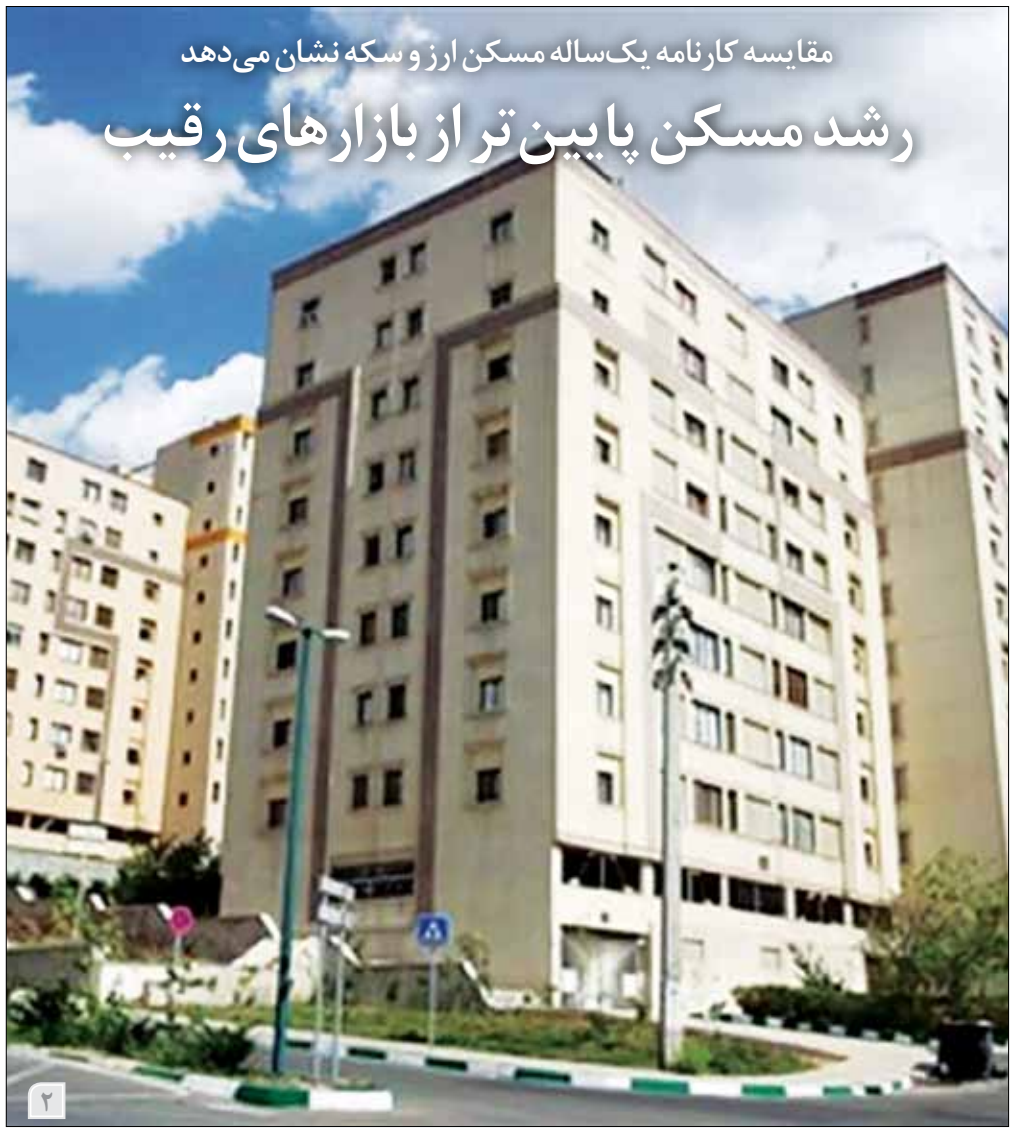
## سرمقاله

### سرنوشت مصرف‌کننده در اقتصاد ایران طی سال ۱۳۹۷

غلامعلی رموی
کارشناس اقتصادی

در حالی که سال ۱۳۹۷ روزهای پایانی خود را سپری می‌کند نگاهی به شرایط و وضعیت حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان در اقتصاد ایران نشان می‌دهد که در این بازه زمانی موضوع حقوق مصرف‌کنندگان نسبت به سال گذشته و سال‌های قبل از آن شرایط نگران‌کننده‌تری را تجربه کرده است. در این سال آسیب‌های ناشی از فضای تحریم‌ها و عوارض آن بیشتر از اجرای تحریم‌ها فضای اقتصادی کشور را ملتهب کرد، چراکه فضای فکری جامعه و خصوصا حرکت جریان مخل اقتصادی در نابسامانی بازار باعث شد تا هفدهمین قدرت اقتصادی جهان(ایران)، ارزش پول ملی به مراتب ضعیف‌تر از بسیاری از کشورهای کمتر توسعه‌یافته را تجربه کند. کاهش قدرت پول ملی و ناتوانی اقتصاد کشور در مواجهه با ارزهای دیگر روند تبادلات اقتصادی کشور را با اخلال مواجه کرد؛ اخلالی که بنابر قول بسیاری از کارشناسان آسیب آن از داخل به مراتب وسیع‌تر از آسیب خارجی آن بود.

**ادامه در همین صفحه**



مقایسه کارنامه یک‌ساله مسکن ارز و سکه نشان می‌دهد

## رشد مسکن پایین‌تر از بازارهای رقیب

۲

کوپنی که شماره‌اش هنوز اعلام نشده است

# اما و اگرهای احیای کوپنیسم

فرصت امروز: مجلس در بررسی بودجه سال آینده طرح «کالابرگ‌های الکترونیک» را تصویب کرد که نوعی یارانه غیرمستقیم و کالایی محسوب می‌شود، اما این طرح در حالی از سوی نمایندگان مجلس به تصویب رسیده که تنها چند روز تا پایان سال و آغاز سال جدید مانده است و دولت هنوز درباره چگونگی اجرای این مصوبه واکنشی نشان نداده است. این در حالی است که بازگشت کوپن به گفته اقتصاددانان، رخدادی هولناک نیست...

۴

وضعیت بازار تلفن همراه در سال آینده بهتر می‌شود؟

## بیم و امید بازار موبایل

۳

## مدیریت و کسب‌وکار

- ۷ توسعه‌دهنده برتر سایت در سال ۲۰۱۹
- رازهای موفقیت از زبان نویسندگان بزرگ جهان
- اکثر شرکت‌ها پس از رشد نوآوری را متوقف می‌کنند
- بهبود ارتباط با مشتری از طریق رسانه‌های اجتماعی
- هر آنچه در مورد برندسازی کارفرمایی باید بدانیم
- چگونه جایگاه برند را در ذهن مشتریان پیدا کنید؟

سیستم عامل جایگزین هوآوی برای اندروید همین حالا آماده است

۸ تا ۱۶

## سرنوشت مصرف‌کننده در اقتصاد ایران طی سال ۱۳۹۷

**ادامه از همین صفحه**

سیاست‌های اقتصادی متاثر از این فضای سنگین اقتصادی بیش از آنکه دامان جریان تولید و توزیع را بگیرد به زیان مصرف‌کننده تمام شد، چرا که بنگاه‌های اقتصادی به منظور جلوگیری از آسیب‌های این موضوع از طریق اتخاذ تدابیر متنوع مانند افزایش قیمت، کاهش عرضه و افزایش صادرات و... تا حدودی از میزان خسارت وارده جلوگیری کردند ولی مصرف‌کننده بی‌دفاع با درآمد ثابت مجبور بود با همان درآمدهای قبلی پرداخت‌های بسیار بیشتری از گذشته را برای تامین مایحتاج خود داشته باشد نتیجه این امر کوچک شدن سفره مردم و تحمیل هزینه‌های غیرواقعی بر دوش آنها بود. اقدامات دیرهنگام دولت در پیش‌بینی و تدبیر بحران به خصوص در مدیریت افکار عمومی و ایجاد احساس امنیت در مردم هم باعث شد تا منابع زیادتری هدر رود. مدیریت غیرموثر بازار به سبب فعالیت‌های منفصل، جزیره‌ای و بعضاً غیرکارشناسانه وضع قوانین و مقررات غیرموثر یا مخرب و .... عملاً در تدبیر امور موفقیت زیادی را به همراه نیاورد.

رشد و توسعه جریان‌های فرصت‌طلبانه از سوی برخی افراد بنگاه‌های خصوصی و حتی خصولتی از طریق ایجاد رفتارهای غیراقتصادی، عدم تزریق موثر ارز ناشی از صادرات کالاها و صنایع پتروشیمی به بازار کشور انجام فعالیت‌های سوداگرایانه واسطه‌گری و دلالی برای کسب درآمدهای نامشروع و بادآورده بر این مشکلات افزود و البته ده‌ها علل و عوامل دیگر که برخی در فعالیت‌های غیراقتصادی بانک‌ها نیز می‌توان نشانه‌هایی از آن را پیدا کرد مصرف‌کننده را به جایی رساند در تامین مایحتاج خود هم حریص شود و هم ناتوان.

جریان مصرف در سال ۱۳۹۷ به سبب فضای ملتهب ایجادشده دو واکنش عمدتا مخرب را از خود نشان داد اول اینکه برای جلوگیری از افت سرمایه به سمت خریدهای غیرواقعی هدایت شد. نتیجه این هجمه محدودیت عرضه و افزایش غیرقابل باور تقاضا بود و همین عامل موجب حرکت بیشتر روند تورمی شد. کاهش عرضه و افزایش تقاضا نظم نسبی بازار را برهم زد. از سوی دیگر عدم مدیریت افکار عمومی به سبب عدم وجود یک تشکل مشروع و قدرتمند حامی حقوق مصرف‌کنندگان آنها را در مواجهه با تبلیغات مخرب بیگانه قرار داده و جامعه مصرف‌کننده احساس بسیار ناایمنی از آینده را احساس کردند همین سرخوردگی‌ها و نگرانی‌ها بی‌ثباتی بازار را بیشتر کرد و مردم به سمت تبدیل پول به کالا، ارز یا مسکن متمایل گردیدند این هجمه نه‌تنها کمک جدی به حفظ قدرت پولی جامعه نکرد بلکه بر مصائب وارده بر مصرف‌کننده نیز دامن زد. کاهش عرضه ایجادشده ناشی از افزایش تقاضای غیرواقعی موجب کمبودهایی در این حوزه‌ها شد؛ سرریز این موضوع، بازارهای دیگر مانند مسکن را هم با بحران افزایش قیمت غیرواقعی مواجه کرد که این افزایش بحران الزاماً به کاهش عرضه یا افزایش تقاضا منجر نشد و فقط موجب افزایش قیمت شد و در این فضا بازهم مصرف‌کننده به سمت یک فعالیت مخرب دیگر رهنمون شد. بسیاری از محصولات و لوازم خانگی با افزایش تقاضاهای نامتعارف و احتکار مواجه شد در حالی‌که میزان تقاضای واقعی و غیرواقعی محسوس نبود ولی موج‌سواری برخی افراد سودجو زمینه تشدید احساس کمبود واقعی را در جامعه تلقین می‌نمود.

بازی موش و گربه افزایش قیمت هر روز بخشی از اقتصاد کشور را هدف می‌گرفت و البته تدابیر دولت تدبیر و امید هم موثر واقع نمیشد، چراکه سیاست‌های اجرای لازم در این حوزه یکپارچه همزمان و هم‌راستا نبود و نتیجه امر عبارت بود از علاج واقعه بعد از وقوع.

البته در این موضوع نقش نهادهای نظارتی و کنترلی مانند سازمان‌های صنعت، معدن و تجارت و سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان می‌توانست مهم و قابل توجه باشد، ولی این نقش نیز به چند دلیل بازده مورد انتظار را نداشت. اول اینکه ناکارآمدی دیگر اجزای زنجیره تولید تا مصرف فرآیند نظارت را غیرموثر نشان می‌داد. به عنوان نمونه شبکه توزیع گوشت به شکل مناسب و مطلوبی به‌رغم همه تلاش‌های تامین آن نمی‌توانست موثر واقع شود. دوم اینکه سرنوشت بسیاری از مولفه‌های مترتب بر جریان نابسامانی بازار در بخش‌ها و حوزه‌های دیگر تعیین می‌شد و عملاً برای حوزه نظارت برنامه‌ای پیش‌بینی‌نشده بود. البته مشکلات و آسیب‌های نهادهای نظارتی و عدم امعان نظر ویژه به این نهادها طی ۱۰سال گذشته موجب شده بود تا در سیاست‌ها و برنامه‌ریزی‌های کلان جایگاه و نقشی برای آنها دیده نشود لذا فعالیت‌هایی انجام شده در حوزه نظارت نمی‌توانست با انتظارات مطابقت داشته باشد.

تشکل‌های حامی حقوق مصرف‌کنندگان با وجود عده فراوان در سطح کشور هم نمی‌توانستند خلأ ناشی از نارسایی در مدیریت افکار عمومی را بازی کنند چرا که به نظر می‌رسید این تشکل‌ها طی مدت‌زمان فعالیت نه از طرف دولت و نه مردم و حتی از سوی اعضای انجمن‌ها جدی گرفته نشده بودند. البته در این جریان هم ورود محسوسی نکردند. نقشی که در اقتصادهای توسعه‌یافته از سوی این تشکل‌ها بی‌بدیل ارزیابی می‌شود.

به نظر می‌رسید دولت لازم بود بیش از اینکه در ورود غیرموثر در حوزه‌ها بحران‌خیز ورود کند با استفاده از خرد جمعی ضمن طراحی یک برنامه و سیاست جامع برای مقابله با بحران‌ها با مدیریت افکار عمومی اعتماد جامعه را به برنامه‌ها و سیاست‌های خود جلب کند؛ عدم مدیریت افکار عمومی و پراکندگی فعالیت‌های ترمیمی دولت عملاً نتوانست موجب حل مشکلات شود. البته زحمات و تلاش‌های شبانه‌روزی برخی افراد و حتی نهادها در ایجاد آرامش بازار خصوصا ورود دستگاه قضایی و دادستانی کل کشور به موضوع و تشکیل پروندها و برخورد سریع و قاطع با برخی اخلالگران و دانه درشت‌ها موجب شد تا سرعت فعالیت برخی افراد سودجو کاهش یابد ولی حجم نگرانی و ناایمنی نسبت به اقدامات انجام‌شده، ضرورت اقدامات بیشتری را می‌طلبید و الزام انجام یک فعالیت ریشه‌ای در جلوگیری از اخلال در نظام بازار و تضییع حقوق مصرف‌کنندگان را می‌طلبد.

به هرحال نتیجه این همه اتفاق‌های ریز و درشت طی سال ۱۳۹۷ باعث شد تا حقوق مصرف‌کننده و چالش‌های آن در اقتصاد ایران بیش از گذشته خود را نشان دهد و ضرورت بیش از پیش اتخاذ یک راهکار عملی را برای نهادینه شدن آن در جامعه را اجتناب‌ناپذیر سازد. بی‌شک نوسانات بازار کشور و التهابات عارضی آن می‌تواند هر اقتصادی را با چالش جدی مواجه کند، ولی اتخاذ تدابیر لازم در پیش‌بینی و مدیریت بحران توسط نهادهای نظارتی و کنترلی تا حدود زیادی می‌تواند هزینه‌های این التهابات را کاهش دهد.

توجه به سرنوشت حقوق مصرف‌کنندگان در سال ۱۳۹۷ و آسیب‌شناسی مصائب وارده بر این حقوق می‌تواند راهبردی باشد برای حل مشکلات ریشه‌ای اقتصاد ایران و برون‌رفت از دور باطل قبض و بسط این حقوق در شرایط مختلف اقتصادی. بی‌شک عدم توجه جدی‌تر به این حقوق و تلاش برای استیفای آنها در چارچوب قانون نمی‌تواند اجرای سیاست‌های توسعه‌ای را با موفقیت مناسب همراه سازد.

## مذاکرات کارشناسی ایران و اروپا بر سر اینستکس

مذاکرات هیأت کارشناسی ایران با نمایندگان سه کشور فرانسه، آلمان و انگلیس و نیز اتحادیه اروپایی درباره عملیاتی کردن هرچه سریع‌تر اس‌پی‌وی از صبح سه‌شنبه آغاز شد. به گزارش ایسنا، در این نشست آخرین وضعیت اینستکس و نهاد متناظر آن در ایران، نحوه تعامل و همکاری این دو نهاد، نحوه استفاده فعالان اقتصادی و تجاری از این مکانیزم، مروری بر گام‌های بعدی با هدف گسترش حوزه فعالیت اینستکس به سایر حوزه‌های تجاری و دیگر موضوعات مرتبط به این فرآیند با حضور نمایندگان وزارت امور خارجه و سایر وزارتخانه‌ها و دستگاه‌های ذی‌ربط از کشورمان با نمایندگان بخش‌های سیاسی و اقتصادی طرف اروپایی و نیز مدیر اینستکس مورد بحث و بررسی قرار می‌گیرد. در هیأت ایرانی غیر از بخش‌های مختلف وزارت امور خارجه، نمایندگان تعداد زیادی از دستگاه‌های دولتی مرتبط حضور دارند؛ از جمله بانک مرکزی، وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارت نفت، وزارت اقتصاد و دارایی، وزارت جهاد کشاورزی، وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی، وزارت راه و شهرسازی، وزارت نیرو، سازمان بنادر و دریانوردی، شرکت کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران و ایران ایر. همچنین نشست‌های فرعی تخصصی میان برخی دستگاه‌ها (به ویژه در حوزه بانکی) با نمایندگانی از هیأت‌های طرف مقابل برگزار شده یا در حال برگزاری است. در این جلسات، انتظارات طرف ایرانی مشخصاً از اینستکس در حوزه‌های تخصصی به تفصیل برای طرف مقابل تشریح شده و طرفین بر روی راهکارهای ممکن برای رفع مشکلات ناشی از تحریم‌های آمریکا در این حوزه به بحث‌های فنی و کارشناسی می‌پردازند. این دور از نشست‌ها بر موضوع مشخص نحوه عملیاتی کردن اس پی وی اروپایی موسوم به اینستکس و چگونگی همکاری آن با نهاد متناظر ایرانی که در شرف تأسیس است متمرکز است و طبعاً بررسی میزان پیشرفت کار و گام‌های بعدی در حوزه سایر تعهداتی که گروه چهار به علاوه یک برای جبران اثرات تحریم‌های غیرقانونی آمریکا علیه کشورمان داده‌اند و آخرین بار هفته گذشته در نشست کمیسیون مشترک برجام در وین بدان پرداخته شد، به نحو مقتضی مورد پیگیری قرار داشته و خواهد داشت. رئیس تازه منصوب‌شده اینستکس با استقبال رؤسای نمایندگی‌های دیپلماتیک سه کشور اروپایی وارد تهران شد. سفارتخانه‌های انگلیس و فرانسه سفر هیأت اروپایی به تهران و دیدار با مقامات کشورمان را «قدمی مهم جهت گفت‌وگو با همتایان ایرانی درخصوص نحوه اجرای ساز و کار تجاری ایران و اتحادیه اروپا دانستند.» سفارت انگلیس در تهران، در حساب توئیتری خود با توجه به سفر مدیر اینستکس به تهران، نوشت: «استقبال از رئیس تازه منصوب‌شده اینستکس در سفر به تهران توسط نمایندگی‌های دیپلماتیک سه کشور اروپایی...قدمی مهم جهت گفت‌وگو با همتایان ایرانی درخصوص نحوه اجرای ساز و کار تجاری ایران و اتحادیه اروپا!» همچنین پر فیشر، مدیر سازوکار حمایت از مبادلات تجاری ایران و اروپا (اینستکس) روز دوشنبه با برخی از فعالان بخش خصوصی در سفارت آلمان در تهران دیدار و گفت‌وگو کرد. نشست کارشناسی میان هیأت‌های ایران و سه کشور اروپایی و نیز اتحادیه اروپا در ادامه نشست‌های قبلی کارشناسی در بروکسل و وین برگزار می‌شود.

## ماجرای موافقت با خرید ۲۸ هواپیمای ایرباس و ATR چیست؟

موافقت شورای اقتصاد در سال ۱۳۹۷مبنی بر سرمایه‌گذاری از محل منابع داخلی هما برای خرید ۲۰ فروند هواپیمای ای تی آر، سه فروند ایرباس جدید و پنج فروند هواپیمای ایرباس دست دوم به منظور خرید هواپیماهای جدید نیست و در جهت تکمیل فرآیند خرید هواپیماهایی است که پیش از این خریداری شده است.

به گزارش ایسنا، در آخرین جلسه شورای اقتصاد در سال ۱۳۹۷ که روز گذشته برگزار شد، با درخواست وزارت راه و شهرسازی مبنی بر سرمایه‌گذاری از محل منابع داخلی شرکت هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران (هما) برای خرید ۲۸ فروند هواپیما موافقت شد، مسأله‌ای که به اشتباه تصوری را پیش آورد که این موافقت جهت خرید هواپیماهای جدید است، در حالی که موافقت این شورا در ارتباط با خرید هواپیماهای قدیمی خریداری‌شده بود. قرارداد هواپیماهای مذکور در مجموع شامل ۲۸ فروند هواپیما می‌شد که ۲۰ فروند آن هواپیماهای ATR بودند که از این تعداد ۱۳مورد آن خریداری شد. علاوه بر این دو فروند هواپیمای نو ایرباس ۳۳۰، یک فروند هواپیمای نو ایرباس ۳۲۱ توسط ایران ایر خریداری شد و از پنج فروند ایرباس دست دوم نیز سه فروند هواپیمای دسته دوم توسط ایران ایر و دو فروند نیز توسط هواپیمایی معراج خریداری شد. به دلیل جلوگیری از مشکلاتی که احتمال داشت طولانی‌شدن مراحل اداری پیش آورد، در آن زمان از منابع مالی در نظر گرفته شده، هواپیماهای مربوطه خریداری شد، چرا که اگر فرصت از دست می‌رفت این احتمال قوت می‌گرفت که نتوان هواپیماهای مورد نظر را خریداری کرد. بنابراین اعتبارات لازم فراهم و تعدادی از هواپیماهای مذکور براساس قراردادهای منعقدشده به کشور وارد شد و در ارتباط با موافقت اخیر شورای اقتصاد مبنی بر سرمایه‌گذاری از محل منابع داخلی شرکت هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران نیز باید خاطرنشان کرد که این موافقت در راستای تکمیل فرآیندهای اداری مربوطه در دستور کار قرار گرفت و موافقتی با خرید هواپیماهای جدید صورت نگرفته است. به گزارش ایسنا، پس از امضای برجام اداره خزانه‌داری آمریکا سه مجوز اوفک را برای سه کارخانه سازنده هواپیما صادر کرد و قرار بر این شد تا ایرباس ۱۰۰ فروند هواپیما، ATR ۴۰ فروند هواپیما که ۲۰ فروند آن آپشنال بود و بوئینگ ۸۰ فروند هواپیما را به ما تحویل دهد و قراردادهای ایرباس و بوئینگ ۱۰ ساله بود. در سال ۲۰۱۶ و ۲۰۱۷ میلادی سه فروند هواپیمای ATR تحویل داده شد و تا پایان سال ۲۰۱۷، هشت فروند هواپیمای ATR تحویل گرفتیم و قرار بود در مورد هواپیمایی بوئینگ در سال ۲۰۱۹ نیز تعداد مورد نظر ساخته و تحویل داده شود.

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

دریچه

از تک‌نرخی کردن ارز تا شفاف‌سازی ادغام بانک‌ها

## پیشنهاد رئیس اتاق بازرگانی تهران درباره یارانه ارزی

رئیس اتاق بازرگانی تهران با اشاره به درخواست بخش خصوصی برای تک‌نرخی شدن ارز، گفت امیدواریم ۱۴ میلیارد دلار تخصیص‌یافته به کالاهای اساسی به شکل یارانه مستقیم به مردم داده شود. مسعود خوانساری صبح سه‌شنبه در چهل و هشتمین و آخرین جلسه هیات نمایندگان دور هشتم اتاق تهران گفت: ارز چند نرخی دولتی، نیما، سنا و آزاد باعث ایجاد فساد و رانت می‌شود و بار دیگر از دولت و بانک مرکزی می‌خواهیم نرخ ارز را تک نرخی کنند. گزارشات نشان می‌دهد با وجود تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی به کالاهای اساسی اما شاهد تورم ۳۵درصدی در این کالاها بوده‌ایم. به همین خاطر امیدوار هستیم ۱۴ میلیارد دلار تخصیص‌یافته به کالاهای اساسی به شکل یارانه مستقیم به مردم داده شود.

رئیس اتاق بازرگانی تهران همچنین خواستار واقعی‌سازی نرخ حامل‌های انرژی برای جلوگیری از مصرف بیش از اندازه شد و گفت: شبهاتی درباره ادغام پنج بانک وابسته به نیروهای مسلح در بانک سپه وجود دارد مبنی بر اینکه این بانک‌ها زیان‌ده بوده‌اند. از بانک مرکزی می‌خواهیم به طور شفاف اعلام کند که آیا این بانک‌ها زیان‌ده بوده‌اند یا نه؟ آیا قرار است از پول مردم ضرر و زیان آنها جبران شود؟ خوانساری سپس به موضوع پرداخت ۳۰ هزار میلیارد تومان از سوی دولت به خودروسازان برای تولید خودروی ارزان اشاره کرد و گفت: به عنوان بخش خصوصی می خواهیم بدانیم از چه محلی این مبلغ قرار است پرداخت شود.

به گزارش خبرآنلاین، در این بخش از سخنان خوانساری، محمدرضا نجفی‌منش؛ عضو هیات نمایندگان اتاق تهران و رئیس انجمن قطعه‌سازان در واکنش به اعلام رقم ۳۰ هزار میلیارد تومانی کمک دولت به خودروسازان گفت که این رقم شامل همه صنایع می‌شود و فقط مختص خودروسازان نیست.

رئیس اتاق تهران در ادامه سخنان خود به برگزاری نهمین دوره انتخابات اتاق بازرگانی اشاره کرد و افزود: خوشبختانه این انتخابات با نظم و آرامش بالا برگزار شد و رای بالا به افراد هم از نظر سقف رای و کف رای منحصر به فرد بود.

خوانساری ادامه داد: انتخاب آگاهانه از ویژگی‌های این دوره از انتخابات بود. با وجود آنکه در شش ماهه نخست امسال، بحران ارزی داشتیم و بخشنامه‌های متعددی صادر شد ولی با تمام مشکلات، فعالان بخش خصوصی، حساب دولت و نمایندگان خود را جدا کردند. وی ادامه داد: در مهرماه امسال به این نتیجه رسیده بودیم که اگرچه ۸۰درصد فعالان از وضعیت اقتصادی ناامید بودند ولی به دلیل عملکرد خوب نمایندگان در اتاق بار دیگر به پای صندوق‌ها خواهند آمد. همچنین پدرام سلطانی در آخرین جلسه هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران در سال ۹۷ ضمن تشکر از اعضا و هیات‌رئیسه اتاق گفت: ما تلاش‌مان را برای تحقق برنامه‌ها و انجام اصلاحات لازم اتاق انجام دادیم و با توجه به اینکه در دوره بعد حضور ندارم از بدنه اجرایی و هیات رئیسه و نمایندگان تشکر می‌کنم. عضو هیات نمایندگان اتاق تهران به توسعه همکاری با سایر کشورها تاکید کرد و گفت: بخش خصوصی کشور بر این باور است که ما نمی‌توانیم به رشد اقتصادی نائل شویم مگر اینکه بتوانیم با دنیا کار کنیم، البته چاره‌ای هم جز این کار نداریم.

وی اضافه کرد: ما می‌دانیم که برخی کشورها نگاه مثبتی به ما ندارند و همچنین دایه مهربان‌تر از مادر در دنیا نداریم، حتی می‌دانیم دشمنانی هم داریم اما با دشمن هم باید یک روز مدارا کرد زیرا نباید اجازه دهیم فشار تخاصم‌گونه جهانی ما را محدود کند.

سلطانی افزود: امیدوارم اتاق تهران در دوره نهم، گفتمان اصلاح حکمرانی اقتصادی و حتی عمومی را راه‌اندازی کند چرا که باتوجه به شرایط سخت کنونی، باور دارم الان بهترین شرایط برای راه‌اندازی یک گفتمان عمومی در کشور است.

عضو اتاق تهران خاطرنشان کرد: کسی به این کشور کمک می‌کند که مشکلات موجود را بیان کند، با پنهان کردن مشکلات سودی عاید ما نمی‌شود، بنابراین بهتر است حرف‌های‌مان را یکی کنیم تا بتوانیم از این پیچ تند اقتصادی عبور کنیم.

همچنین فریال مستوفی نیز در جلسه هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران در سخنانی درباره آزادی اقتصادی که با کمک موسسه فریزر تهیه شده بود، گفت: ایران رتبه ضعیفی در گزارشات موسسات بین‌المللی داشت.

وی با یادآوری نحوه دعوت مرکز سرمایه‌گذاری اتاق تهران از موسسه فریزر برای حضور در ایران گفت: ما همایشی یک روزه را با حضور نمایندگان فریزر در تهران داشتیم و تیمی کارشناسی را برای مصاحبه با صاحب نظران انجام داده و میزان موفقیت کشورهای دیگر را بررسی کردیم.

همچنین در نشست اتاق ایران؛ رئیس کمیسیون سرمایه‌گذاری خارجی اتاق ایران نیز اظهار داشت: آزادی اقتصادی ایران در طول ۴۰سال گذشته همواره در گزارشات فریزر همواره بررسی شده است. اولین موضوع برای بهبود جایگاه ایران تناسب سطح آزادی با مسائل اقتصادی است و دومین موضوع ثبات در میزان آزادسازی اقتصادی است که در ایران مورد دوم وجود نداشته است.

مستوفی با بیان اینکه سیاست‌های پولی و سیاست‌های مالی در ایران با هم تناسبی نداشته‌اند، اظهار داشت: از سال ۱۳۹۲ دولت تلاش کرد از بانک مرکزی استقراض نکند اما به جای آن شرکت‌های دولتی به بانک‌ها بدهکار شدند و بانک‌ها نیز از بانک مرکزی اضافه برداشت داشتند که خود باعث افزایش تورم و بالا رفتن پایه پولی شد.

رئیس مرکز سرمایه‌گذاری اتاق تهران ادامه داد: یکی دیگر از مسائلی که باعث افزایش تورم در کشور شد، برداشت دولت از منابع بانک مرکزی برای پرداخت پول موسسات اعتباری غیرمجاز بود.

وی به موضوع اندازه دولت اشاره کرد و گفت: از آنجایی که شفافیت مالیاتی نداریم و فرار مالیاتی بالاست، فشار مالیاتی بر سر بنگاه‌هایی است که شفافیت بالایی دارند. بنگاه‌داری بانک‌ها، نرخ بهره، قوانین کار از جمله چالش‌هایی هستند که باید برای برطرف کردن آنها تلاش کنیم تا شاخص آزادی اقتصادی بالا برود.

مقایسه کارنامه یک‌ساله مسکن، ارز و سکه نشان می‌دهد

# رشد مسکن پایین‌تر از بازارهای رقیب

ارزیابی رشد یک‌ساله سه بازار رقیب یعنی مسکن، سکه و ارز در ۱۰ ماهه نخست سال ۹۷ نشان می‌دهد که مسکن از دو بازار دیگر جا مانده و با وجود رشد ۸۰درصدی قیمت در ۱۰ ماهه امسال دقیقاً به همین میزان از سکه و ارز عقب مانده است.

به گزارش ایسنا، قیمت مسکن از فروردین ۱۳۹۵ یعنی زمانی که آرامش نسبی بر اقتصاد ایران حاکم بود تا بهمن ماه ۱۳۹۷ رشد ۱۴۹درصدی قیمت را به ثبت رسانده است. فروردین ماه ۱۳۹۵ میانگین قیمت هر متر مربع مسکن شهر تهران ۳میلیون و ۹۹۰ هزار تومان بود که فروردین ماه ۱۳۹۷ به متری ۵میلیون و ۵۳۰ هزار تومان و بهمن ماه ۱۳۹۷ به ۹ میلیون و ۹۷۰ هزار تومان رسید. بررسی قیمت مسکن از فروردین ۱۳۹۷ تا بهمن ماه همین سال افزایش ۸۰درصدی را نشان می‌دهد. این رقم دقیقاً ۸۴درصد پایین‌تر از بازارهای سکه و ارز به ثبت رسیده که کارشناسان علت آن را نبود ظرفیت بازار مسکن عنوان می‌کنند. توان طرف تقاضای مسکن بسیار پایین‌تر از قیمت‌های فعلی است. از سوی دیگر مسکن کالایی درشت محسوب می‌شود و برای خرید آن باید رقم‌های سنگین هزینه کرد؛ ویژگی که پاشنه آشیل این کالا نسبت به سکه و ارز بوده است.

قیمت دلار نیز از فروردین ماه ۱۳۹۵ تا ۱۹ اسفندماه ۱۳۹۷ رشد ۲۷۴درصدی را به ثبت رسانده است. دلار همچنین از فروردین امسال تا ۱۹ اسفندماه ۱۶۴درصد رشد داشته که دقیقاً با رشد یک ساله سکه برابری می‌کند، با این حال در میانگین سه ساله، پایین‌تر از سکه قرار گرفته است. دلار در فروردین ۱۳۹۵ بالغ بر ۳,۵۰۰ هزار تومان بود، فروردین ۱۳۹۶ به ۳,۸۰۰ هزار تومان رسید، فروردین ۱۳۹۷ نیز ۴,۹۵۰ تومان قیمت داشت و ۱۹ اسفند ۱۳۹۷ بالغ بر ۱۳ هزار و ۱۰۰ تومان خرید و فروش شد. اما بالاترین میزان رشد طی سه سال اخیر مربوط به سکه بهار آزادی بوده که افزایش ۳۴۰درصدی قیمت را از فروردین ۱۳۹۵ تاکنون از آن خود کرده است. قیمت این فلز گرانبها در فروردین ماه ۱۳۹۵ یک میلیون و ۲۱ هزار تومان بوده که در فروردین ۱۳۹۶ به یک میلیون و ۱۹۷ هزار تومان، فروردین ۱۳۹۷ به یک میلیون و ۷۰۳ هزار تومان و ۱۹ اسفندماه ۱۳۹۷ به ۴میلیون و ۵۰۰ هزار تومان رسیده است. این ارقام حاکی از آن است که سکه طی یک سال اخیر ۱۶۴درصد و سه سال گذشته ۳۴۰درصد رشد یافته است.

در مقایسه کلان می‌توان گفت بازار مسکن حال و روز چندان خوشی نسبت به سکه و ارز تجربه نمی‌کند. از یک سو با انباشت تقاضا در بخش کوچک‌متراژ و از سوی دیگر با مازاد عرضه در بخش بزرگ متراژ مواجه است. در این شرایط به دلیل رشد ۸۰درصدی قیمت طی ۱۰ ماه اخیر، مشتریان واقعی خود را از دست داده و معاملات شهر تهران در بهمن ماه امسال به ۹۳۰۰ فقره رسیده که نسبت به زمان مشابه سال قبل ۴۹درصد کاهش نشان می‌دهد. در بازه ۱۱ ماهه نیز کاهش ۳۲درصد به ثبت رسیده است. اواخر سال گذشته نیز رشد مسکن حدوداً نصف دو بازار رقیب بود و پیش‌بینی بعضی کارشناسان مبنی بر اینکه قیمت مسکن با سکه و ارز همتراز می‌شود درست از کار درنیامد. البته غالب پیش‌بینی‌ها این بود که نمی‌توان انتظار داشت قیمت مسکن با رشد ارز و طلا همسان شود؛ چرا که هم‌اکنون نیز دچار حباب قیمت شده و از این پس وارد دوره رکودی خواهد شد.

اما برآیند سه پیش‌بینی از سوی سه کارشناس بازار مسکن حاکی از آن است که قیمت مسکن در سال ۱۳۹۸ حدود نرخ تورم خواهد بود و جهش نخواهد داشت.

مصطفی‌قلی خسروی، رئیس اتحادیه مشاوران املاک درخصوص وضعیت بازار مسکن در سال ۱۳۹۸ می‌گوید: بعد از انقلاب اسلامی در سال‌های ۱۳۶۸، ۱۳۸۶، ۱۳۹۱ و ۱۳۹۷ با جهش قیمت مسکن مواجه بودیم که چهار مؤلفه اصلی بورس، طلا، حامل انرژی و ارز باعث این اتفاق شد. هم‌اکنون که توان متقاضیان پایین آمده جهش قیمتی مطلقاً اتفاق نمی‌افتد. با افزایش نرخ تورم می‌توان رشد قیمت مسکن را پیش‌بینی کرد اما در سال ۱۳۹۸ پایین‌تر از نرخ تورم خواهد بود.

همچنین سلمان خادم‌الملة، کارشناس اقتصاد مسکن، واکنش بازار مسکن نسبت به افزایش قیمت را خنثی می‌داند و معتقد است: با توجه به اینکه اقتصاد ما تحت تأثیر تحریم‌ها قرار دارد اگر شرایط سخت‌تر شود ممکن است قیمت اسمی مسکن افزایش پیدا کند ولی هر چقدر قیمت بالا برود رابطه معکوس با حجم معاملات پیدا می‌کند و خرید و فروش از این مقدار هم کمتر خواهد شد، لذا با توجه به اینکه در هر بخشی قیمت، محصول عرضه و تقاضا است بعید می‌دانم قیمت مسکن در سال آینده بالاتر از نرخ تورم برود.

محمدمهدی مافی، کارشناس بازار مسکن نیز معتقد است که اگر سیاست‌های لازم برای جذب نقدینگی بخش خصوصی در بخش ساخت و ساز اتخاذ شود، می‌توان روند رشد قیمت مسکن را کنترل کرد؛ او همچنین بازار مسکن را ماهیتاً تابع عرضه و تقاضا می‌داند و می‌گوید اگر سرمایه‌ها به بازار مسکن حمله کند عرضه حدود یک دهم تقاضا است. وی می‌گوید: ابتدا باید از نظر سیاسی تا حد ممکن ذهنیت بحران در اذهان مردم آرام شود. ما طی دهه‌های اخیر بحران‌های بزرگ‌تر از شرایط کنونی را هم پشت سر گذاشته‌ایم، لذا مردم باید اطمینان پیدا کنند که قطعاً از این برهه هم عبور می‌کنیم.

پیش‌بینی تحولات بازار مسکن در سال ۹۸

# بازار مسکن سال آینده رکورد می‌شکند؟

بازار مسکن در سخت‌ترین وضعیت سال‌های اخیر خود به سر می‌برد؛ بازاری که از یک سو با افزایش جهشی قیمت در یک سال گذشته روبه رو بوده و از سوی دیگر به دلایل مختلف، انبوه‌سازان رغبتی به تولید واحد نوساز ندارند و این کمبود مسکن، به نوبه خود در کنار سایر عوامل اقتصادی خرد و کلان کشور بر گرانی این بخش دامن زده است. این در حالی است که در کشور ۲.۵ میلیون واحد مسکونی خالی و ۲.۳ میلیون واحد دوم و شبه خالی داریم.

به گزارش مهر، کارشناسان اقتصاد مسکن معتقدند با توجه به کاهش قدرت خرید خانوارها در پی جهش قیمت مسکن در سال جاری، سال آینده عدم رشد قیمت و رکود غیرتورمی مسکن را شاهد خواهیم بود.

طی مدت اخیر، نوسانات ارزی، تغییرات قیمتی در بازار سرمایه، قیمت سکه و طلا و حتی در آخرین افزایش قیمتی که در بهمن ماه در بازار مسکن رخ داد، نوسانات قیمت خودرو بر وضعیت بازار مسکن مؤثر بودند. هرچند نوسانات بازارهای ارز و سکه در ماه‌های پایانی سال تا حدود زیادی کنترل شد و دیگر شاهد جهش‌های قیمتی در این دو بازار نبودیم، اما با توجه به اینکه بازار مسکن به طور کلی بازاری است که تغییرات در سایر بخش‌های اقتصادی با کمی تأخیر در آن تأثیرگذار است، از همین رو افزایش قیمت مسکن در نیمه دوم امسال هم ادامه داشت که البته شتاب افزایش آن نسبت به نیمه نخست سال بسیار کمتر بود.

اتفاقات پیچیده‌ای که در بازار مسکن و سایر بازارهای موازی در سال جاری رخ داد، امکان پیش‌بینی وضعیت بازار مسکن در سال آینده را بسیار سخت کرده است؛ با این حال با توجه به اینکه افزایش جهش‌گونه قیمت در بخش مسکن با عدم افزایش تسهیلات خرید و همچنین درآمد خانوارها همراه شد، منجر به کاهش شدید قدرت خرید خانوارها و همچنین افزایش زمان خانه‌دار شدن آنها شده است و بر این اساس، احتمال بروز رکود دیگری در بخش مسکن پیش‌بینی می‌شود اما این بار، رکود غیرتورمی در انتظار خواهد بود.

اکثر کارشناسان معتقدند که سال آینده بازار مسکن شاهد جهش قیمتی نخواهد بود و اگر افزایش قیمتی هم رخ بدهد، پایین‌تر از نرخ تورم عمومی خواهد بود.

انباشت تقاضای مسکن تا ۴ میلیون واحد

اگرچه در طرح جامع مسکن بر لزوم احداث سالانه ۹۰۰ هزار واحد مسکونی در کشور تأکید شده بود، اما وزیر سابق راه و شهرسازی با این توجیه که باید ابتدا واحدهای خالی بازارپذیر شوند، از بخش عرضه مسکن حمایت نکرد که در نتیجه آن براساس اعلام سید مازیار حسینی، معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی، کل تولیدات مسکن در سال جاری به کمتر از ۲۷۰ هزار واحد رسید و بنابر آنچه احمد خرم، رئیس انجمن انبوه‌سازان استان تهران به خبرنگار مهر گفته، با انباشت ۳.۵ تا ۴ میلیون واحدی مسکن در کشور روبه‌رو شده‌ایم.

دوره جدید وزارت راه و شهرسازی نیز با شعار حمایت از عرضه و تولید مسکن وارد فعالیت شد که در حال حاضر در چند کلانشهر کلنگ احداث واحدهای مسکونی مصرفی و زیر ۱۰۰ متر مربعی به زمین زده شده و در جدیدترین اقدام، شورای پول و اعتبار با افزایش سقف انتقال تسهیلات ساخت مسکن به خریداران دست اول واحدهای مسکونی نوساز زیر ۱۰۰ متری تا ۱۰۰ میلیون تومان موافقت کرده است که می‌تواند در افزایش تمایل انبوه‌سازان به بازگشت به عرصه تولید مسکن مؤثر باشد.

ضمن آنکه محمد اسلامی، وزیر راه و شهرسازی نیز چندی پیش در گفت وگو با خبرنگار مهر، از آغاز ساخت مسکن و نوسازی بافت‌های فرسوده از بهار ۹۸ خبر داده بود که می‌تواند رونق دیگری در بخش مسکن به خصوص تهران و کلانشهرها ایجاد کند؛ این در حالی است که در بافت‌های فرسوده مشکلی از نظر تأمین زیرساخت‌های آب، برق، گاز، حمل و نقل درون شهری و تا حدودی فاضلاب شهری وجود ندارد که هم هزینه تمام‌شده ساخت و ساز را کاهش می‌دهد و هم زمان کمتری برای تکمیل واحدهای مسکونی و اسکان خانوارها دربرمی‌گیرد.

سال آینده جهش قیمت مسکن نداریم

نرگس رزبان، کارشناس اقتصاد مسکن درباره پیش‌بینی بازار مسکن در سال آینده با تأکید بر اینکه جهش قیمت مسکن نخواهیم داشت، افزود: در حال گذار از دوران رونق بازار مسکن (افزایش قیمت‌ها) به دوران رکود (سکون قیمتی مسکن) هستیم، اما اینکه چنین دوره‌ای چه مدت طول بکشد، مشخص نیست ولی دیگر شاهد جهش قیمتی نخواهیم بود.

وی ادامه داد: با این حال اگر عرضه مسکن افزایش یابد، شاهد توقف رشد قیمت مسکن خواهیم بود البته با افزایش ساخت و ساز حداکثر ۱۰۰ هزار واحد مسکونی، نمی‌توان جلوی افزایش قیمت را گرفت بلکه باید به مرز ساخت یک تا دو میلیون واحد مسکونی در دو سال آینده برسیم.

به گفته این کارشناس اقتصادی، با توجه به اینکه سال آینده از نظر اقتصاد کلان متأثر از تشدید تحریم‌ها ممکن است با مشکلاتی مواجه شویم، لذا برنامه‌ریزی، بودجه‌ریزی و اجرای صحیح مواد و بندهای قانون بودجه که متناسب با این شرایط باشد، در کاهش التهابات بازارهای موازی از جمله بازار مسکن تأثیر بالایی دارد.

احتمال افزایش قیمت مسکن در سال آینده کمتر از تورم عمومی

مصطفی‌قلی خسروی، رئیس اتحادیه مشاوران املاک نیز در نشست خبری دو هفته قبل درخصوص وضعیت بازار مسکن در سال ۹۸ با بیان اینکه مطلقاً جهش قیمتی نداریم، افزود: در ۴ دهه اخیر ۴ بار جهش قیمت مسکن در کشور رخ داد که در سال‌های ۶۸، ۸۶، ۹۱ و ۹۷ بود. در این ۴ بار، عواملی چون ارزش بازار بورس، قیمت حامل‌های انرژی، افزایش قیمت ارز و تغییرات قیمت طلا و سکه بر افزایش قیمت مسکن تأثیر گذاشتند.

وی ادامه داد: به عنوان نمونه در سال ۹۱ با سه برابر شدن قیمت دلار قیمت مسکن نیز در برخی نقاط تهران از جمله شهرک غرب از ۷۰۰ میلیون به ۲میلیارد و ۱۰۰ میلون تومان هم رسید، اما به مرور زمان شاهد ثبات قیمت در بازار مسکن بودیم. در جهش قیمتی هم که این دوره در بازار مسکن رخ داد، مانند دوره قبل عامل اصلی، افزایش قیمت ارز بوده است بنابراین با گذشت زمان شاهد ثبات قیمت‌ها در بازار مسکن خواهیم بود.

وی یادآور شد: همواره رشد قیمت مسکن زیر نرخ تورم عمومی بوده است و سال آینده نیز بیشتر از نرخ تورم رشد قیمت مسکن نخواهیم داشت.

نوسازی بافت فرسوده به کاهش قیمت مسکن می‌انجامد

ایرج رهبر، نایب رئیس انجمن صنفی انبوه‌سازان استان تهران با بیان اینکه تا زمانی که دولت از تولید و عرضه مسکن حمایت نکند، به نظر می‌رسد بازار مسکن نتواند از وضعیت کنونی رهایی یابد، اظهار داشت: البته مصوبه اخیر شورای پول و اعتبار که امکان انتقال تسهیلات ساخت مسکن به خریدار را تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان فراهم کرده است می‌تواند کمک مناسبی به بخش مسکن باشد.

وی افزود: یکی از خواسته‌های انبوه‌سازان در سال‌های اخیر، تحریک سمت عرضه به جای تقاضا بود که هم سبب افزایش قیمت مسکن شد و هم در زمان گرانی مسکن نتوانست قدرت خرید خانوارها را پوشش دهد؛ این در حالی است که با تحریک سمت عرضه، بازار می‌تواند خود را به صورت متعادل نگه دارد.

رهبر با تأکید بر اینکه سالانه نیاز به یک میلیون واحد مسکونی ارزان قیمت یا مسکن اقشار متوسط به پایین داریم، گفت: در چند سال اخیر با کاهش شدید ساخت و ساز و تولید مسکن مواجه بودیم که انباشت ۳.۵ میلیون تقاضا برای واحد مسکونی را در پی داشت.

وی تصریح کرد: باید نوسازی بافت‌های فرسوده به دلیل مشکلات و پیچیدگی‌های آن جدی گرفته شود. مهمترین مشکلی که انبوه‌سازان در حال حاضر در بافت‌های فرسوده دارند، بحث تملک ریزدانه‌ها در بافت فرسوده است تا بتوانند با توجه به وضعیت همان بافت مثلاً بافت تاریخی، میانی یا فرسوده، نوسازی انجام شود.

این انبوه‌ساز ادامه داد: روش‌هایی که در گذشته در زمینه نوسازی بافت فرسوده اجرا می‌شد، چندان پذیرفته نیست و باید با ورود انبوه‌سازان حرفه‌ای به این بخش، از روش‌های نوین ساخت و ساز و فناوری‌های صنعتی‌سازی به جای واگذاری نوسازی هر واحد به خود مالک، وضعیت بافت‌های درون‌شهری را ارتقا داد.

وضعیت بازار تلفن همراه در سال آینده بهتر می‌شود؟

# بیم و امید بازار موبایل

قیمت کالاهای دیجیتال و به خصوص گوشی‌های همراه ارتباط تنگاتنگی با نرخ ارز دارد و نسبت به نوسانات ارزی حساس است. در سال گذشته قیمت این محصولات با افزایش قابل توجهی مواجه شد و مشکلات عدیده‌ای را برای مشتریان و فروشندگان این کالاها به وجود آورد. هرچند دولت با راهکارهایی چون معرفی شرکت‌های واردکننده متخلف که با ارز دولتی موبایل وارد اما با ارز آزاد اقدام به فروش کرده‌اند و اجرای طرح رجیستری تلاش کرد تا به نابسامانی‌های این بازار پایان دهد، اما با این وجود هنوز دغدغه‌های بسیاری در این زمینه وجود دارد که نظارت بیشتری را از طرف مسئولان می‌طلبد.

**بازار جهانی موبایل همچنان در رکود**

به گزارش ایرنا، بازارهای جهانی موبایل نیز همانند وضعیت این کالا در ایران در چند سال گذشته روزهای سختی را پشت سر می‌گذارد، بسیاری از شرکت‌های تولیدکننده گوشی‌های هوشمند نیز با انتشار گزارش‌های مالی خود به صورت فصلی و سالیانه، اعلام کرده‌اند که گرفتار کاهش قابل توجهی در میزان فروش، درآمدزایی و سودآوری شده‌اند. به همین دلیل نیز بسیاری از آنها تمرکز خود را از روی توسعه و تولید گوشی‌های هوشمند به صورت محض و اختصاصی به سمت و سوی دیگر گجت‌های (وسایل الکترونیکی یا مکانیکی کوچک) هوشمند نظیر «ساعت هوشمند» سوق داده‌اند.

بر پایه گزارش‌ها، علت این روند نزولی در فروش گوشی‌های هوشمند را تنش‌های تجاری، تحریم‌های اقتصادی علیه برخی کشورهای تأثیرگذار و کشمکش‌های ژئوپلیتیکی عنوان کرده‌اند. این روند نزولی حداقل تا سال ۲۰۲۳ میلادی همچنان ادامه و تداوم خواهد یافت.

**قیمت موبایل باز هم کاهش می‌یابد**

ابراهیم درستی، رئیس اتحادیه فروشندگان تلفن همراه درباره وضعیت بازار موبایل و احتمال کاهش قیمت‌ها در آستانه سال نو می‌گوید: اکنون با توجه به حل مشکل رجیستری و بازگشت به شرایط قبلی قیمت‌ها ۲۰ تا ۳۰درصد افت داشتند و اکنون با ورود گوشی‌های مصاره‌ای این شیب ارزان شدن، شدت بیشتری خواهد گرفت. وی درخصوص وضعیت گوشی‌های مصادره شده و تزریق آن به بازار گفت: مطابق قانون حمایت از مصرف‌کننده قرار بود این گوشی‌ها وارد بازار شوند و با قیمت ارز نیمایی در اختیار مصرف‌کننده قرار بگیرند. در جلسه‌ای که با معاون سازمان حمایت داشتیم از ایشان درخواست کردیم هرچه سریع‌تر روال قانونی طی شود و در یک چارچوب مشخص با توجه به وضعیت بازار شب عید این گوشی‌ها وارد بازار شوند.

**مردم نگران تعمیرات گوشی‌های تلفن همراه خود نباشند**

رئیس اتحادیه دستگاه‌های مخابراتی و لوازم جانبی با اعلام راه‌اندازی مجدد سایت این اتحادیه گفت: سایت اتحادیه مخابرات به آدرس ttu.ir در تهران فعال شده است و مردم می‌توانند با مراجعه به این سایت به تعمیرکاران تحت نظارت اتحادیه مخابرات و لوازم جانبی موبایل رجوع کنند و از سپردن گوشی‌های خود به افراد متفرقه که تحت نظارت اتحادیه نیستند، خودداری کنند.

مهدی محبی ضمن آرام دانستن بازار موبایل درباره خدمات پس از فروش گوشی تلفن همراه بیان داشت: در صورتی که شرکت فروشنده گوشی همراه در ارائه خدمات و زمان تحویل و خدمات پس از فروش با مشکلی روبه رو شود ضمن مراجعه به اتحادیه صنف دستگاه‌های مخابراتی و ارتباطی و لوازم جانبی شهرستان تهران، مشکل خود را مطرح و در کمترین زمان کارشناسان در مورد آن اظهار نظر می‌کنند.

او در پاسخ به چرایی افزایش قیمت قطعات جانبی تلفن همراه افزود: به دلیل افزایش نرخ ارز، قیمت تمام‌شده تمام قطعات گوشی تلفن همراه نیز به دلیل وابستگی به قیمت دلار با افزایش روبه رو شده است. وی درباره اینکه چرا با کاهش نرخ دلار، قیمت گوشی‌های تلفن همراه، آنچنان که باید پایین نیامد، گفت: وقتی عرضه و تقاضا در بازار یکسان نباشد، قیمت موبایل کاهش نمی‌یابد. با توجه به اینکه خرید قطعه از کشور همسایه زمان‌بر است، خریداران به محض افزایش قیمت ارز قیمت نهایی قطعات را برپایه قیمت خریداری شده محاسبه می‌کنند و از طرفی با پایین آمدن قیمت ارز و به دلیل رقابتی که میان فروشندگان قطعات گوشی تلفن همراه وجود دارد به طور حتم با کاهش نسبی قیمت‌ها رو به‌رو خواهیم بود.

**وضعیت بازار موبایل در سال آینده بدتر خواهد شد**

همچنین یک کارشناس IT شرایط بازار تلفن همراه را نامطلوب و با نوسان توصیف کرد و یادآور شد: مصرف سالیانه گوشی در کشور ما حدود ۱۰ میلیون گوشی است که آمارهای رسمی از آن حکایت دارد که از ابتدای تابستان امسال واردات رسمی گوشی تلفن همراه وجود ندارد. همین نابسامانی، بی‌نظمی و برهم خوردن قاعده عرضه و تقاضا سبب افزایش دوباره و چندباره بهای تمام شده گوشی تلفن همراه شده است و به نظر می‌رسد در ۱۳۹۸ شاهد سال بدتری در عرصه محصولات IT در کشور باشیم.

او درباره دلایل این نابسامانی و افزایش قیمت‌ها گفت: بازار دیجیتال نیز به دلیل وابستگی به قیمت بازار ارز مانند بسیاری از بازارهای داخلی با مشکلات افزایش قیمت روبه رو شد. دلار از حدود ۳هزار تومان به نزدیک ۱۶ هزار تومان رسید و این رشد سبب افزایش حدود پنج برابری کالاهای دیجیتال شد چنان که یک گوشی ۳ میلیونی قبل از افزایش قیمت‌ها در حال حاضر حدود ۱۵ میلیون قیمت دارد که این امر سبب کاهش قدرت خرید مردم شده است و این موضوع به طور قطع در روند و وضعیت بازار تاثیر بسزایی دارد و به آشفتگی این بازار دامن زد. مشکل دیگر بازار موبایل بحث عدم تثبیت قیمت ارز است به طوری که خیلی از فروشندگان به دلیل عدم ثبات ارز تمایلی به فروش محصولات ندارند و احتکار یا انبار محصولات را به صرفه‌تر می‌دانند.

این کارشناس IT همچنین مشکل گارانتی و خدمات پس از فروش را یکی دیگر از معضلات و آسیب‌های بازار موبایل عنوان کرد و بیان داشت: با ادامه روند افزایش قیمت‌ها و قطعات حدود ۸۰درصد شرکت‌های گارانتی منحل شد. دلیل گارانتی نبودن کالاها این است که اجناس از مجرای قانونی و اصیل خود وارد نشده‌اند و فروشنده‌ها نیز آنها را با قیمت کمتر و بدون گارانتی به فروش می‌رسانند و گاهی شاهد این هستیم که خریداران نیز به خاطر همین تخفیف حداقلی راضی‌تر هم هستند.

وی همچنان درباره در دسترس نبودن قطعات جانبی تلفن همراه گفت: بازار از اجناس بی‌کیفیت و جعلی تولید چین اشباع شده است که قابل قیاس با برند اصلی نیستند، دلیل این عدم موجودی نیز عدم واردات این قطعات به دلیل افزایش قیمت ارز است.

**گزارش میدانی از بازار گوشی تلفن همراه**

یکی از فروشندگان بازار چهارسو درخصوص راهکار معرفی شرکت‌های واردکننده گوشی همراه متخلف به وسیله وزیر ارتباطات می‌گوید: البته وزیر ارتباطات با انتشار این فهرست حسن نیت و عدالتخواهی خود را نشان داد و تخلفات این افراد را برملا کرد، اما در نهایت سودی برای مشتریان نداشت؛ چرا که از آن زمان به بعد همه گوشی‌های وارداتی احتکار و توقیف شدند و قیمت گوشی نه تنها کاهش نیافت بلکه هر روز شاهد افزایش آن هم هستیم تا آنجا که یک آیفون یک هزار دلاری با قیمت حدود ۱۳میلیون تومان به فروش می‌رسد.

برخلاف رکود در فروشگاه‌های فروش گوشی همراه در بازار چهارسو اما مغازه‌های مختص فروش لوازم جانبی رونق بیشتری داشت. فروشندگان لوازم جانبی با وجود آنکه، وضعیت را نسبت به چند ماه پیش، بدتر ارزیابی می‌کنند اما معتقدند که قاب و لوازم جانبی معمولا مشتری دارد، هرچند قیمت این اجناس هم بالا رفته است، مردم قدرت خرید این لوازم را هنوز دارند.

فروشندگان پاساژ علاءالدین که روزی وقت پاسخ دادن به مشتریان را نداشتند، این روزها از کم بودن مشتری گلایه می‌کنند و غیر از گرانی و کساد حرف دیگری ندارند. یکی از فروشنده‌ها می‌گفت که روزی یک دستگاه گوشی هم فروش نداریم و در پرداخت اجاره مغازه نیز به مشکل برخورده‌ایم، اما طبقه‌ای از این پاساژ که به تعمیر گوشی، قطعات جانبی و فروش گوشی‌های دست دوم اختصاص دارد، وضعیت بهتری دارد. مغازه‌داران این بخش درباره اقبال مردم می‌گویند: این روزها بیشتر افراد به جای تعویض گوشی‌های‌شان اقدام به تعمیر آن می‌کنند و بیشتر تعمیرات در زمینه تعویض قاب و نمایشگر گوشی صورت می‌گیرد. البته این افراد می‌گفتند، حتی تعویض «صفحه نمایش» این روزها کمتر صورت می‌گیرد؛ چرا که این قطعه نسبت به قبل بسیار گران شده است و بیشتر افراد به همان نمایشگر شکسته بسنده می‌کنند و منتظر تغییر اوضاع هستند.

عمده‌فروشان گوشی تلفن همراه در این پاساژ نیز وضعیت مطلوبی ندارند و برخی از فروشگاه‌ها بسته یا خالی از جنس شده‌اند. از هر فروشنده‌ای که درباره قیمت‌ها و فروش سوال می‌شد از وضعیت موجود شکایت داشت. یکی از آنها می‌گفت که گوشی ندارد و بیشتر تک فروشی می‌کند. آنها می‌گفتند که بیشتر گوشی‌ها احتکار شده‌اند، چون قیمت‌گذاری مشخص نیست. وقتی علت خالی شدن برخی از مغازه‌ها را جویا شدیم، هزینه بالای اجاره‌ها و نبود جنس در بازار را دلیل تعطیل شدن این فروشگاه‌ها عنوان کردند.

رئیس مرکز ملی فضای مجازی کشور:

# حذف اپلیکیشن‌ها از آیفون محدود به ایران نیست

دبیر شورای عالی فضای مجازی کشور گفت مردم عامل تعیین‌کننده بازارهایی هستند که در حال فتح شدن‌اند. برخی می‌گویند با فیلتر کردن به بخش داخل کمک می‌کنیم، در حالی که عمر این کارکرد محدود است و هزینه‌اش بالاست و مردم آن را می‌پردازند. به گزارش ایسنا، ابوالحسن فیروزآبادی در همایش سالیانه سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور با بیان اینکه برای نقش‌آفرینی در اقتصاد پلتفرمی فقط دولت و حکومت تصمیم‌گیرنده نیستند، افزود: اقتصاد پلتفرمی چالش سرنوشت‌ساز ما در اقتصاد، فضای مجازی آینده دنیاست که برای بازیگری در آن فرصت زیادی نداریم. تمامی مردم باید برای نقش‌آفرینی در اقتصاد پلتفرمی تصمیم گرفته و تلاش کنند و اگر مردم، تکنولوژیست‌ها، جامعه مدنی و بخش خصوصی در کنار حکومت که نماینده آنهاست، حامی این تصمیم نباشند، این استراتژی محکوم به شکست خواهد بود. رئیس مرکز ملی فضای مجازی کشور با اشاره به مسدودسازی برنامه‌های ایرانی روی اپل، گفت: حذف برنامه‌های ایرانی، اکانت‌ها و حساب‌های کاربری‌مان توسط پلتفرم‌ها یک تجربه است که به طور قطع به ایران محدود نمی‌شود و نوعی ابزار سیطره بر ملت‌هاست. ما برای اینکه نقش بیشتری در این بازار داشته باشیم، باید بازارگشایی کنیم. فیروزآبادی گفت: شورای عالی و مرکز ملی فضای مجازی کشور معتقد است که اگر بتوانیم هرچه بیشتر پلتفرم ارائه دهیم و این پلتفرم‌ها را نه تنها در ایران که در کشورهای منطقه و بازارهای جهانی گسترش دهیم، می‌توانیم در جامعه پلتفرمی آینده، نقش بیشتری داشته باشیم، اما اگر تسلیم شویم نه‌تنها بازنده سیاسی خواهیم بود، بلکه بازار و بسیاری از ارزش‌ها را نیز باید واگذار کنیم.

دبیر شورای عالی فضای مجازی کشور با بیان اینکه تنظیم رابطه دولت با بخش خصوصی به دلیل کارکرد متفاوت آنها تلاش مضاعفی می‌طلبد، افزود: در ایران به دلیل ناهماهنگی سرعت قانون‌گذاری با تحولات جهانی، همگرا شدن در این تحول جهانی کار سنگینی می‌طلبد و البته اقتصاد فضای مجازی حوزه ناشناخته‌ای است که از طریق گفت‌وگو و تقسیم کار می‌توان به آن دست یافت.

فیروزآبادی با بیان اینکه بخش خصوصی به شدت ضربه‌پذیر است و می‌تواند با یک تصمیم محدودسازی صادرات، مسدودسازی و یا فیلتر مورد تعرض قرار گیرد، گفت: دولت باید به عنوان یک شریک قوی و نه تحمیل‌کننده ضابطه‌ها با این بخش مشارکت کند.

وی با تاکید بر اینکه اقتصاد دیجیتال در دنیا جایگزین اقتصاد الکترونیکی شده است، گفت: اگر ما تمرکز خود را در اقتصاد دیجیتال قرار دهیم نوآوری‌های ما در این حوزه نوعی پیروی و محدودیت در مدل‌ها و پارادایم‌های جهانی این فضا همچون شهر هوشمند، اینترنت اشیا، اقتصاد دولت‌گریز و پول‌های مجازی است و ما در اقتصاد دیجیتال معطوف به ایران و بازارهای داخل می‌شویم و در این بازی رقابتی بسیار فشرده بازنده خواهیم شد در حالی که باید نگاه ما فتح بازارهای جهانی باشد.

## ارتباطات

بسته‌های بلندمدت اینترنت برگشت

### وزیر ارتباطات: روزانه ۷۰ هزار آیفون خاموش می‌شود

فرصت امروز: اپراتورهای تلفن همراه مدتی قبل با ارسال پیامکی به مشترکان خود اعلام کرده بودند که بسته‌های بلندمدت اینترنت در سال جدید حذف خواهند شد؛ در این پیامک‌ها آمده بود که «مشترک گرامی بسته رزرو شما به دلیل تغییر بسته‌های اینترنت از تاریخ ۲۰ اسفندماه امکان تجدید ندارد و با بسته‌های دیگر جایگزین خواهد شد.» این اتفاق موجب شد بسیاری از کاربران تلفن همراه این تصمیم را به حساب کاربری توئیتر وزیر ارتباطات گزارش بدهند؛ پس از آن بود که محمدجواد آذری جهرمی با هشتگ «گزارش به مردم» در توئیتر خود نوشت: گزارشی مبنی بر حذف بسته‌های بلندمدت از سبد خدمات اپراتورهای تلفن همراه دریافت کردم. بررسی‌هایی که در این خصوص انجام شد، حاکی از صحت گزارش بود. امشب دستور داده شد که ظرف ۴۸ساعت این بسته‌ها بازگردانده شوند. اپراتورها بهتر است به جای افزایش تعرفه، همچنان سیاست مدیریت هزینه‌های مازاد را پیگیری کنند.» بر این اساس و با گذشت کمتر از ۴۸ساعت از دستور وزیر ارتباطات، پیامک‌هایی به تلفن‌های همراه مشترکان مخابره شد که خبر از بازگشت بسته‌های اینترنت به روال قبلی خود می‌دهد. از بین سه اپراتور بزرگ کشور، تنها اپراتور رایتل بود که در مدت زمان و نوع بسته‌های خود تغییری ایجاد نکرده بود. وزیر ارتباطات همچنین روز سه‌شنبه در حاشیه جلسه سالیانه سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور درباره تغییرات بسته‌های بلندمدت اپراتورهای همراه گفت: درست است که ما تعرفه را دادیم اما باید به سهم هزینه ICT در سبد خانوار نگاه کنیم. ما وظیفه توسعه بازار ICT را داریم، افزایش تعرفه چه در قالب قانون و چه فراقانونی که نباید توسط اپراتورها انجام شود، اگر این تعادل را به هم بزند، نتیجه‌اش کاهش اندازه بازار و افزایش مشکلات برای مردم است. بعد از تلاطمات اقتصادی و افزایش نرخ ارز، اپراتورها شروع به حذف بسته‌ها یا افزایش نرخ بسته‌ها کردند، نتیجه این شد که سهم ICT در سبد خانوار شروع به رشد کردن کرد و این چیزی است که ما روی آن حساسیم. او در پاسخ به سوالی درباره دلیل دستور به بازگشت بسته‌های اینترنت بلندمدت اپراتورها توضیح داد: در جلسه‌ای که با اپراتورها داشتیم هماهنگی شد که اپراتورها به جای افزایش تعرفه مدیریت هزینه را در پیش بگیرند. در تلاطم اقتصادی ما نباید صرفاً هزینه را از جیب مردم برداریم، هزینه تبلیغات‌شان را کاهش دهند، اقتصاد اشتراکی را ترویج دهند، ۱۰ قلم استخراج شد که حجم صرفه‌جویی در اپراتورها رخ می‌داد. ما توافق کردیم دیگر تغییری نباشد که فرآیند صرفه‌جویی‌های اقتصادی را ببینیم و بعد تصمیم بگیریم. آذری‌جهرمی همچنین با اشاره به حذف اپلیکیشن‌های ایرانی از گوشی‌های آیفون گفت: پس از این اتفاقات، روزانه ۷۰ هزار گوشی آیفون در شبکه خاموش می‌شود و اپل در حال از دست دادن بازار خود در ایران است.

معاون مرکز ملی فضای مجازی خبر داد

### فارسی، محبوب‌ترین زبان خاورمیانه در وب

معاون محتوای مرکز ملی فضای مجازی کشور با بیان اینکه در سال ۲۰۱۷، زبان فارسی به یازدهمین زبان پرکاربرد در وب رسیده، گفت این رشد در حالی است که زبان فارسی در حال حاضر یک رتبه بالاتر از زبان ترکی و پنج رتبه بالاتر از زبان عربی قرار دارد و محبوب‌ترین زبان منطقه غرب آسیا و خاورمیانه در شبکه جهانی وب محسوب می‌شود. امیر خوراکیان در گفت‌وگو با ایسنا، درباره اهمیت توجه به تولید محتوای باکیفیت به زبان فارسی در وب گفت: در میان ۴میلیارد صفحه فارسی شناسایی‌شده توسط جست‌وجوگر پارسی‌جو، نزدیک به ۲۵درصد آن، ارزشمند بوده و بقیه صفحات تکراری یا اسپم است و این موضوع نشان می‌دهد کیفیت تولید محتوا به زبان فارسی در فضای مجازی در حد مطلوب نیست. او با بیان اینکه سهم زبان انگلیسی در وب بیش از هر زبان دیگری است، تاکید کرد: زبان انگلیسی به تنهایی ۵۱.۲درصد از محتوای وب را در اختیار دارد ولی این سهم در سال ۲۰۱۱، ۵۷درصد بوده و این کاهش نشان‌دهنده این است که کشورها برای گسترش زبان خود در فضای مجازی در تلاش هستند. معاون محتوای مرکز ملی فضای مجازی، ادامه داد: سهم زبان عربی در سال‌های اخیر کاهش یافته است. از طرفی رشد زبان روسی بیش از هر زبان دیگری چشمگیر است تا جایی که توانسته برتری قابل توجهی نسبت به سایر زبان‌های قدرتمند همچون آلمانی و فرانسوی به دست آورد. خوراکیان اعلام کرد: در رشد زبان عربی در فضای مجازی، آمریکا نقش بسزایی داشته و تولید وردنت عربی که منبع زبانی لازم و زیرساخت پردازش خط و زبان عربی است، با سرمایه‌گذاری آژانس اطلاعات مرکزی آمریکا (CIA) انجام شده است. این در حالی است که شرکت DARPA وابسته به وزارت دفاع آمریکا روی پردازش چهار زبان دنیا که یکی از آنها فارسی است، با اهداف جاسوسی سرمایه‌گذاری کرده و قابل توجه اینکه تنها منبع زبانی با دقت بسیار خوب در زمینه پردازش زبان استعاره‌ای فارسی توسط این شرکت تولید شده است.

معاون محتوای مرکز ملی فضای مجازی با بیان اینکه سهم ایران از بازار ۳۴۰ میلیارد دلاری حوزه پردازش خط و زبان بسیار ناچیز است، تصریح کرد: تعداد محدودی شرکت نسبتاً موفق در این حوزه داریم و علاوه بر آن وضعیت محصولات بومی حوزه پردازش خط و زبان فارسی مطلوب نیست، بنابراین باید در این حوزه تلاش بیشتری صورت گیرد. وی با اشاره به اینکه فناوری‌های جدید مثل داده‌های بزرگ و اینترنت اشیا بدون پردازش خط و زبان نمی‌توانند کار کنند، افزود: شناخت علایق، تفکر و پیش‌بینی الگوهای جامعه نیاز به پردازش محتوای تولیدشده توسط کاربران در فضای مجازی دارد و برای تولید محتوا نیاز به پردازش خط و زبان است.

معاون محتوای مرکز ملی فضای مجازی ادامه داد: نکته بسیار مهمی که در آینده محتوا وجود دارد این است که در آینده نزدیک، تولید محتواها توسط ماشین‌ها انجام خواهد شد و از طریق محتواهای ماشینی مثل کامنت‌ها و پست‌ها، تفکر و نگرش‌ها مهندسی می‌شود و برای تولید محتوا توسط ماشین‌ها دسترسی به ابزارهای پردازشی خط و زبان ضرورت دارد.

## بانک‌نامه

افتخاری دیگر برای ایران توسط گروه مالی پاسارگاد

### تولید انبوه کاتد مس برای اولین بار در جهان

تولیـد کاتـد مس به روش تانک بایولیچینـگ، در مجتمع بابک مس ایرانیان از شـرکت‌های زیرمجموعه هلدینگ میدکو، بـرای اولین بار در جهان، با حمایت بانک پاسـارگاد آغاز شد. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، طی مراسمی با حضور جمعی از مدیران و دست‌اندرکاران پروژه، بهره‌برداری از پروژه تولید کاتد مس به روش تانک بایولیچینگ، برای اولین بار در دنیا، آغاز شد. مدیرعامل بانک پاسارگاد، بهره‌برداری از این طرح مهم و ملی را تقدیم به ملت شـریف ایران کرد و برای عوامل و دست‌اندرکاران آن آرزوی موفقیت کرد. همچنین دکتر پورمند مدیرعامل شرکت میدکو، این موفقیت را که برای اولین بار در دنیا توسط نیروهای متخصص میدکو، در مجتمع بابک مس ایرانیان عملی شده است تبریک گفت و اظهار داشت: این مهم یک تغییر بزرگ تکنولوژیک در سـطح جهان و در صنعت مس است که با حمایت‌های ویژه دکتر قاسمی به انجام رسیده است.

گفتنی است مجتمع بابک مس با ظرفیت تولید ۵۰ هزار تن کاتد مس و ۱۲ هزار تن لوله مسی در سال فعالیت می‌کند. در روش تانک بایولیچینگ با استفاده از نوع خاصی از باکتری‌های غیرمضر محصول نهایی استحصال می‌شـود. دانش این تکنولوژی سازگار با محیط‌زیست توسط متخصصین ایرانی طی پنج سال پژوهش و تلاش مستمر ایجاد و راه‌اندازی شده است. از مزایای اصلی روش تانک بایولیچینگ می‌توان به حذف کوره‌های ذوب و در نتیجـه کاهش قابل ملاحظه آلایندگـی و همچنین صرفه‌جویی در مصـرف آب و منابع انرژی در راسـتای حمایت از محیط‌زیسـت و ایفای مسئولیت‌های اجتماعی اشاره کرد. به دنبال کسب این موفقیت ارزشمند توسط شرکت میدکو، مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران طی پیامی، این موفقیت را به شرکت میدکو تبریک گفت. در پیام مهندس محمدرضا بنی‌اسدی‌راد خطاب به دکتر پورمند آمده است: «خداوند بزرگ را شاکریم کـه با مدیریت و درایت حضرتعالـی و همت همکاران‌تان در آن مجموعه بزرگ صنعتی، طرح بومی تولید کاتد مس به روش بایولیچینگ در مجتمع بابـک مس ایرانیان از شـرکت‌های زیرمجموعـه هلدینگ میدکو به ثمر نشسته است. بی‌تردید، بهره‌گیری این پروژه از دانش و توان متخصصان ، بدون اتکا به تکنولوژی خارجی، حکایتگر این حقیقت روشن است که ایران عزیز ما با اعتماد به سرمایه‌های عظیم خود و توانایی فرزندان سخت‌کوش این مرز و بوم، می‌تواند در راه بومی‌سـازی و در مسـیر پیشرفت و تعالی گام‌هایی بلند بردارد. اینجانب، بهره‌بـرداری از این طرح مهم را که علاوه بر نتایج چشمگیر در عرصه تولید ملی، ثمرات زیست‌محیطی بزرگی نیز در پی دارد، به شـما و همه دسـت‌اندرکاران این پروژه تبریک می‌گویم و بهروزی و توفیق روزافزون‌تان را از درگاه خداوند منان آرزومندم.»

با اپلیکیشن کیف پول همراه پاسارگاد «کیپاد»

### عوارض آزادراه‌ها را به طور آنلاین پرداخت کنید

کیپاد (کیف پول همراه پاسـارگاد) به همت بانک پاسـارگاد و توسـط شرکت پرداخت الکترونیک پاسارگاد طراحی شده است و هدف آن توسعه راهکارهای پرداخت الکترونیک از طریق تلفن همراه هوشـمند است. این اپلیکیشن یکی از پیشـگامان فناوری پرداخت الکترونیکی عوارض آزادراه اسـت. به گزارش روابط‌عمومی بانک پاسـارگاد، با برچیده‌شدن باجه‌های دریافت نقدی عوارض آزادراه‌ها، پرداخت عوارض گذر از اتوبان‌ها آسـان‌تر و سریع‌تر خواهد شـد. شیوه سنتی پرداخت عوارض آزادراه‌های کشور در سال‌های گذشته با ایجاد مسیرهای پرداخت الکترونیک، دستخوش تغییر شد اما بنا بر اعلام سید حسین میرشفیع، معاون ساخت آزادراه‌های شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل و نقل کشور، به زودی باجه‌های دریافت نقدی در ابتدا یا انتهای آزادراه‌ها به‌طور کل برچیده می‌شـوند و پرداخت عـوارض صرفاً به‌صورت الکترونیکی امکان‌پذیر خواهد بود. بر این اسـاس، تا پایان سـال ۱۳۹۷ پرداخت الکترونیک به‌صورت محدود و با استفاده از برچسـب الکترونیک و یا واریز اینترنتی عـوارض ممکن و پرداخت نقدی نیز کماکان میسـر اسـت، اما از ابتدای سـال ۱۳۹۸ عملاً شـیوه آنلاین اصلی‌تریـن راه پرداخت عـوارض آزادراه‌ها خواهد بـود. البته هم‌اکنون، با عرضه اپلیکیشـن‌های پرداخت الکترونیک از طریق تلفن‌همراه هوشمند، دیگـر نیازی به خرید برچسـب و شـارژ آن در آزادراه‌هـای منتخب نیز نخواهد بود. زهرا میرحسـینی، معاون فنـاوری اطلاعات و ارتباطات بانک پاسارگاد، با اشاره به قابلیت‌های کیپاد گفت: «اپلیکیشن کیپاد کیف پولی الکترونیکی است که قابلیت‌های متعددی را در حوزه پرداخت برای کاربران فراهم می‌کند. از جمله مهم‌ترین این قابلیت‌ها پرداخت الکترونیک عوارض آزادراهی، پرداخت مبتنی بر کد تصویری یا QR Code و شارژ کارت‌های شهروندی (در حال حاضر من‌کارت مشهد مقدس) است. همچنین به زودی قابلیت‌های دیگری به این محصول اضافه خواهد شد و کیپاد را به کیف پولی تمام‌خدمت برای رفع تمامی نیازهای پرداختی روزمره کاربران بدل خواهد کرد.» براسـاس این خبر، استفاده از اپلیکیشن کیپاد منحصر به مشتریان بانک پاسارگاد نبوده و همه افراد با داشتن کارت بانکی و رمز دوم (اینترنتی) از هر یک از بانک‌های سراسـر کشور، می‌توانند از خدمات الکترونیک این اپلیکیشن بهره‌مند شوند. مالکان خودروهایی که قصد عبور از آزادراه‌های مجهز به سامانه پرداخت الکترونیکی عوارض آزادراهی را دارند، می‌توانند با نصب اپلیکیشن کیپاد، ضمن ثبت شماره پلاک خودرو یا خودروهای خود و انتخاب آزادراه‌های عبوری، نسبت به پرداخت عوارض آزادراه‌ها اقدام کرده و با خیالی آسوده از گذرگاه‌های الکترونیکی عبور کنند.

کوپنی که شماره‌اش هنوز اعلام نشده است

# اما و اگرهای احیای کوپنیسم

فرصت امروز: مجلس در بررسی بودجه سال آینده طرح «کالابرگ‌های الکترونیک» را تصویب کرد که نوعی یارانه غیرمستقیم و کالایی محسوب می‌شـود، اما این طرح در حالی از سـوی نماینـدگان مجلس به تصویب رسـیده که تنها چند روز تا پایان سـال و آغاز سـال جدید مانده است و دولت هنوز درباره چگونگی اجرای این مصوبه واکنشی نشان نداده است.

این در حالی اسـت که بازگشـت کوپن به گفته اقتصاددانان، رخدادی هولناک نیست و هم‌اکنون استفاده از کوپن در برخی از کشورها همچون آمریکا رواج دارد، ولی آنچه موجب نگرانی می‌شـود، رانتخواری کوپنی و رسوخ محتمل دلالان و رانتخواران به نظام کوپنی است.

این مصوبه مجلس در صورت اجرایی شدن باعث ایجاد مدل جدیدی از توزیع یارانه در اقتصاد ایران خواهد شد که احتمالاً بی‌شباهت با صف‌های کوپنی در دوران جنگ نیسـت، با ایـن حال، هنوز هیچ جزییاتی از نحوه اجرای طرح «کالابرگ‌های الکترونیک» توسط مجلسی‌ها یا دولت منتشر نشده است.

### بازگشت کوپن مشکلات را حل می‌کند؟

در همین زمینه، علی مزیکی اقتصاددان در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به نامشخص بودن جزییات توزیع طرح «کالابرگ‌های الکترونیک» یا همان کوپن گفت: اینگونه راهکارها احتمالاً توسـط افرادی مطرح می‌شـود که چندان در حوزه‌های اقتصادی مطالعه‌ای ندارند و تصور می‌کنند که چون طـرح کوپن در یک زمانی در دوران جنگ کارآمد بوده حالا هم به همان نسبت کارآمد است.

به گفته مزیکی، طرحی مانند طـرح کالابرگ‌های الکترونیک در زمان تسـلیم بودجه توسط دولت به مجلس اساسـاً مطرح نبود و این طرح را مجلس در جریان بررسـی جزییات بودجه سال آینده به جای یارانه‌های ارزی برای واردات پیشنهاد کرد.

وی با تاکید بر اینکه طرح‌هایی مانند «کالابرگ‌های الکترونیک» نیاز به مطالعات عمیق‌تری دارند، ادامه داد: نمی‌توان به صورت یک شـبه حکم داد که کوپن دوباره برگردد. به نظر نمی‌رسد این شیوه براساس راهکارهای علمی بنا شده باشد.

ایـن اقتصاددان با بیـان اینکه طرحی مانند کوپـن می‌تواند در برخی حوزه‌ها یا برای کالاهای خاصی راهگشا باشد، گفت: کوپنی کردن در واقع یعنی تخصیص کالاهایی خاص برای اقشاری خاص، اما مسأله‌ای که وجود دارد این است که قرار است این کوپن‌ها به چه کسی تعلق بگیرد؟ و چگونه قرار است بفهمیم که چه کسانی نیازمندتر هستند؟

مزیکی با بیان اینکه در همه کتاب‌های اقتصادی آمده اسـت که طرح کوپن طرحی ناکارآمد اسـت، گفت: اساسـاً در مواقعی به کوپن مراجعه می‌شـود که اوضاع اقتصادی در حالت عادی نیسـت یا مثلاً می‌خواهند کالایـی خاص به انـدازه‌ای خاص در اختیار گروهی خـاص مانند فقرا یا معتادان قرار بگیرد تا آنها فقط بتوانند آن کالا را مصرف کنند و آن را صرف خرید مواد مخدر یا اقلام دیگری نکنند.

### نظام کوپنیسم در لیبرال‌ترین اقتصادهای دنیا

وحید شـقاقی شهری نیز در گفت وگو با ایرنا، درباره برگشت کالابرگ به اقتصاد خانوار و اسـتفاده از آن برای تامین کالاهای اساسی گفت: نظام کوپنـی در آزادترین اقتصادهای دنیا هم وجـود دارد به طوری که دولت آمریکا به ۴۹ میلیون نفر از مردم خود کوپن تامین غذا ارائه می‌دهد.

این اقتصاددان با بیان اینکه در کشور آمریکا که نماد لیبرال دموکراسی و سـرمایه‌داری آزاد اسـت هم کوپن رایج اسـت، ادامه داد: در آزادترین اقتصادهای دنیا هم برای کاهش شـکاف طبقاتی و کاهش شکاف شمال-جنوب از این نوع اقدامات برای توسعه رفاه در بین مردم کشورشان استفاده می‌کنند.

به گفته شـقاقی، نوع و قالب این اقدامات با یکدیگر متفاوت اسـت اما در نهایت هدف دولت‌ها حمایت از مردم اسـت و در لیبرال‌ترین اقتصادها هم رگه‌هایی از رفتارهای سوسیالیستی دیده می‌شود چراکه در تمام دنیا الگوی فقرزدایی در حال پیاده‌سازی است.

او با تاکید بر اینکه عده‌ای احیای کوپنیسـم در اقتصاد ایران را تعبیری از برگشـت به دوران جنگ می‌دانند، افزود: این نوع اظهارات مغلطه‌گری اسـت. این اقدام را می‌توانسـتیم در سال‌های گذشته هم انجام دهیم که سیاست یارانه را به اجرا گذاشتیم؛ ایده درستی که درست به اجرا درنیامد.

وی با بیان اینکه در بسـیاری از کشـورها با استفاده از مالیات بر ثروت، برنامه‌های توسـعه رفاه و حمایت از مردم را به اجرا گذاشته‌اند، ادامه داد: در این شـرایط اقتصادی باید از هـر روش کارآمدی برای تامین کالاهای اساسی استفاده کرد و به کاربردن عناوینی مانند برگشت به عقب جز ایجاد دلسردی بین مردم، مفهوم دیگری ندارد.

به گفته این کارشـناس اقتصادی، مهم‌ترین موضوع در اجرایی شـدن کالابرگ نظارت و پایش اسـت که با ورود دلالان و واسطه‌گران، کالاهای یارانه‌دار وارد بازار آزاد نشود.

شقاقی ادامه داد: شاهد این بودیم که بسیاری از منابع موجود ارز ۴۲۰۰ تومانی صرف تامین کالاهای اساسی نشـد و ورود دلالان باعث هدررفت ارز ۴۲۰۰ تومانی شد. ورود دلالان باعث شد کالاهایی که دولت برای تامین آنهـا ارز ۴۲۰۰ تومانی اختصاص داده بود چیزی حدود ۵۰ تا ۱۲۰درصد افزایش قیمت داشته باشند، بنابراین نباید اجازه دهیم این رانت‌خواری‌ها در نظام کوپنیسم تکرار شود چراکه موجب خنثی شدن آثار و مزیت‌های این طرح خواهد شد.

وی با تاکید بر اینکه در برنامه کالابرگ باید شرکت‌های بازرگانی فعال شـوند، افزود: این برنامه باید مبتنی بر اطلاعات کارت‌های هوشمند ملی خانواده‌ها باشد و از طریق فروشگاه‌های زنجیره‌ای دولتی باید به اجرا برسد تا انحراف را به حداقل برساند.

### نگرانی از رانتخواری کوپنی

به گزارش ایرنا، در همان روزهای اول جهش قیمت ارز، دولت سیاست اختصـاص ارز ترجیحی یا دولتی (۴۲۰۰ تومانی ) را برای تامین کالاهای اساسی در پیش گرفت تا این کالاهای پرمصرف دچار جهش قیمت نشوند و بتواند از طریق نوسـان قیمتی در بازار کالاهای اساسـی را کاهش دهد. هرچند که ارز قابل توجهی هم برای این امر در اختیار دستگاه‌های مختلف و فعالان اقتصادی قرار گرفت، اما طبق گفته مسئولان، ۵۰درصد این منابع در مسـیر درست مصرف نشدند و حتی این کالاهایی که شامل تخصیص ارز دولتی بودند بیش از ۵۰درصد افزایش قیمت داشتند.

در تمـام پروژه و طرح‌هـای یارانه‌دار آنچه که از اهمیت بسـیار بالایی برخوردار اسـت، مسدود کردن مسیرهای ویژه رانت‌خواران است تا امکان سوءاستفاده از شرایط به وجود آمده را نداشته باشند. تجربه هم نشان داده است که همواره بخشی از این منابع از مسیر پیش‌بینی شده منحرف شده و کالاهای یارانه‌دار هم سر از بازار آزاد درآورده‌اند.

در جریان احیای کالابرگ هم این نگرانی وجود دارد که کالاهای کوپنی وارد بازار آزاد شوند و علی‌رغم هزینه‌های قابل توجه دولت برای اجرای این طرح، باز هم مردم با مشـکل تامین کالاهای مورد نیاز مواجه شوند. باید دید دستگاه‌های نظارتی عریض و طویل در کشور که در یک سال گذشته با تحولات اقتصادی اخیر کارنامه موفقی نداشتند این بار چگونه این نگرانی را برطرف می‌سازند.

# صدور کد یکتا برای بیمه‌نامه‌های شخص ثالث ضروری شد

رئیس مرکز فناوری اطلاعات بیمه مرکزی با بیان اینکه صدور کد یکتا توسط شرکت‌های بیمه ضروری است، گفت که دارندگان بیمه‌نامه شخص ثالث با داشـتن این کد می‌توانند بدون نیاز به ارائه کاغذی بیمه‌نامه، امور خود را در سازمان‌های مختلف انجام دهند.

به گزارش ایسـنا، قاسـم نعمتی، رئیس مرکز فنـاوری اطلاعات بیمه مرکزی در نشسـت خبری با بیان اینکه شرکت‌های بیمه موظف هستند تـا کد یکتا را برای بیمه‌نامه‌های شـخص ثالث منتشـر کند، اظهار کرد: نداشتن کد یکتا ضرورتاً به معنای این نیست که بیمه‌نامه معتبر نیست، اما زمانی که این کد برای یک خودرو صادر می‌شود دیگر نیاز به ارائه کاغذی بیمه‌نامه نیسـت. برای مثال نیروی انتظامی می‌تواند تنها از طریق پلاک خودرو نسـبت به داشتن بیمه‌نامه شـخص ثالث خودرو اطمینان حاصل کند. بر این اساس هیچ سازمان دیگری لزومی ندارد از بیمه‌گذار بیمه‌نامه کاغذی درخواست کند.

نعمتی با بیان اینکه به دلیل ماهیت کار کد یکتا اساسـاً تخلفی در آن ممکن نیست، اظهار کرد: از طریق این کد و سامانه سنهاب یک استاندارد داده‌ای ایجاد می‌شـود که هر چیزی غیر از این استاندارد پذیرش نخواهد شد، هرچند ممکن است تخلف‌هایی نیز از بیرون این سامانه صورت بگیرد که با سیستم‌های مکانیزه قابل تشخیص نباشد.

وی بـا بیان اینکه در سـال ۱۳۹۷ حدود ۲۱ میلیـون و ۲۰۰ هزار کد یکتا در سامانه سنهاب صادر شده است در توضیح این کد، گفت: این یک کد ۱۱ رقمی اسـت که از طریق بارکد در سـامانه سنهاب قابل پیگیری برای کسـب جزییات بیشتر است. قصد داریم تا در سال آینده برای سایر بیمه‌نامه‌های صادرشده مانند بیمه عمر، آتش‌سوزی و درمان هم این کد را صادر کنیم.

رئیـس مرکز فنـاوری اطلاعـات بیمه مرکزی با اشـاره بـه ضرورت استانداردسـازی داده‌ها در صنعت بیمه اظهـار کرد که تنها از این طریق است که می‌توان امکان تعامل و تبادل اطلاعات را در صنعت بیمه فراهم کرد ضمن اینکه این اطلاعات استانداردشـده می‌توانند در تصمیم‌گیری برنامه‌ریزان نیز مؤثر باشد.

گفتنی است سامانه سـنهاب از اواخر سال ۱۳۹۰ توسط بیمه مرکزی راه‌اندازی شـد تا از یک طـرف بتواند اطلاعـات لازم را از بیرون از بیمه مرکزی و از سوی دیگر اطلاعات بیمه‌ای را از درون بیمه مرکزی یکپارچه کرده تا بر آن اساس نظارت خود را بر صنعت بیمه تقویت کند.

اسکناس نو در بازار آزاد چند؟

# از کجا پول نو بخریم

هر سـال از نیمه اسفندماه، کشور رنگ و بوی سال نو به خود می‌گیرد و در این میان اسـکناس‌های نو طرفدار زیادی پیدا می‌کند و مردم برای عیدی دادن اسکناس نو تهیه می‌کنند. امسال هم بانک مرکزی برای خرید اسکناس نو برخی شعب بانک‌ها را معرفی کرده، اما بسته‌های اسکناس نو با قیمت‌های بالاتر در بازار آزاد نیز به فروش می‌رسند. به گزارش ایسنا، بازار آزاد اسکناس نو نیز همیشه در خیابان فردوسی در روزهای پایانی سال داغ بوده است، با این تفاوت که مردم اسکناس را از بانک‌ها با قیمت واقعی خود دریافت می‌کنند و برای خرید اسـکناس نو از بازار آزاد باید رقم بیشتری پرداخت کنند. در همین راستا، بانک مرکزی نیز در روزهای گذشته شعب توزیع‌کننده اسکناس نو را معرفی کرد که مردم می‌توانند برای خرید این اسکناس‌ها به این شعب مراجعه کنند.

براسـاس این گزارش، فروش اسکناس نو در شعب معرفی‌شده از سوی بانک مرکزی از چهارشـنبه (۲۲ اسـفند) تا دوشـنبه (۲۷ اسفند) انجام می‌شـود که شـعب منتخب بانک‌های ملی، صادرات، ملت، اقتصاد نوین، سـپه، گردشگری، پست بانک، سـینا، رفاه کارگران، پارسیان، پاسارگاد و سـرمایه در سطح استان تهران نسـبت به توزیع اسکناس نو شامل ۱۰۰ برگ اسـکناس ۲۰ هزار ریالی و ۱۰۰ برگ اسکناس ۵۰ هزار ریالی برای هر مراجعه‌کننده اقدام می‌کنند.

طبق اعلام بانک مرکزی، در سـایر اسـتان‌ها، ناظران پولی با همکاری شعب بانک‌های منتخب نسبت به توزیع عمومی اسکناس نو اقدام خواهند کرد که اطلاع‌رسـانی در این خصـوص از طریق روابط عمومی بانک‌های تعیین‌شـده، انجام می‌شود، اما تنوع اسـکناس‌های ارائه‌شده در بازار آزاد بیشتر از اسکناس‌هایی است که در شعب بانک‌ها توزیع می‌شود.

اما در بازار آزاد فروش اسکناس نو، هر بسته ۱۰۰ برگی اسکناس ۵۰۰ تومانـی که رقم واقعی آن ۵۰ هزار تومان می‌شـود، در بازار آزاد ۷۵ هزار تومان و هر بسـته ۱۰۰ برگی اسـکناس ۱۰۰۰ تومانی که رقم واقعی آن ۱۰۰ هزار تومان اسـت، ۱۲۵ هزار تومان به فروش می‌رسد، اما بسته‌های ۱۰۰ برگی اسـکناس نوی ۲۰۰۰ تومانی ۳۰ هزار تومان بیشتر از قیمت واقعی یعنی ۲۳۰ هزار تومان فروخته می‌شود.

جالـب اینکه بیشـترین اختلاف قیمـت واقعی و فروش در بـازار آزاد اسـکناس نو، مربوط به اسکناس ۵۰۰۰ تومانی است که قیمت واقعی هر بسـته ۱۰۰ برگـی از آن ۸۰ هـزار تومان کمتر از قیمتی اسـت که باید برای خرید این بسـته ۱۰۰ تایی پرداخت کند؛ در واقع بسته ۱۰۰ برگی اسـکناس نـوی ۵۰۰۰ تومانی در بازار آزاد ۵۸۰ هزار تومان به مشـتری فروخته می‌شود.

بسـته اسکناس ۱۰ هزار تومانی نو نیز ۶۰ هزار تومان برای فروشنده‌ها سـود دارد، یعنی یک بسـته ۱۰۰ برگی ۱۰ هـزار تومانی با قیمت یک میلیون و ۶۰ هزار تومان در بازار آزاد به فروش می‌رسد.

اکنون مردم می‌توانند تا روز دوشنبه هفته آینده برای خرید یک بسته ۱۰۰ برگی اسـکناس ۲۰۰۰ و ۵۰۰۰ تومانی به شعب بانک‌های منتخب مراجعه کرده و در صورتی که بیش از آن مقدار یا اسـکناس دیگری نیاز داشتند از طریق بازار آزاد آن را تهیه کنند.


## آگهی ابلاغ اوراق مالیاتی

در اجـرای مـاده ۲۰۸ قانـون مالیاتهـای مسـتقیم مصـوب بهمـن ماه سـال ۱۳۸۰ بدینوسـیله برگ تشـخیص مالیاتی با مشـخصات زیر بـه مؤدی ذیربـط ابلاغ می گـردد تا ظرف مـدت سـی روز از تاریخ درج آگهـی بـه اداره امـور مالیاتـی در نشـانی منـدرج در جدول مراجعه و نسـبت به حل و فصل پرونده و تسـویه حسـاب مالیاتی اقـدام نمایند ، در غیـر اینصورت طبـق موازین قانونی اقدام خواهد شـد.

| ردیف | شماره پرونده | نام و نام خانوادگی مؤدی | شماره شناسنامه شماره ثبت | شماره و تاریخ برگ تشخیص | منبع مالیاتی | عملکرد سال | درآمد یا مأخذ مشمول مالیات(به ریال) | اصل مالیات (ریال) | شماره واحد مالیاتی | نشانی اداره امور مالیاتی |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ۱ | ۳۳۴۶ | نرگس اسلامی نسب | ۰ | ۲۰۹۲۶۱ | مشاغل | ۱۳۹۲ | ۱,۸۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۵۶۰,۳۷۰,۰۰۰ | ۵۲۶۱۲۲ | شهریار . شهرک اداری . اداره امور مالیاتی غرب استان تهران |

روابط عمومی امور مالیاتی شهر و استان تهران

م.الف ۴۶۶۱

مدیرعامل شرکت ملی نفت از عرضه ۲۰ هزار میلیارد ریال اوراق منفعت از ۲۲ اسفندماه خبر داد

# بازار سهام منتظر عرضه‌های اولیه پی‌درپی

دیروز در حالی شاخص کل بورس با رشد و شاخص فرابورس با افت مواجه شد که فعالان بازار سرمایه امروز چهارشنبه شاهد عرضه اولیه سه شرکت جدید خواهند بود، به طوری که یک شرکت جدید در بورس و دو شرکت جدید در فرابورس عرضه اولیه خواهند شد. این موضوع هرچند که شاید بتواند مقداری نقدینگی جدید به بازار بیاورد، اما در طرف مقابل باعث می‌شود که بسیاری از معامله‌گران برای شرکت در عرضه‌های اولیه مقداری از پرتفوی خود را عرضه کنند و حجم عرضه‌ها نسبتاً بالا رود.

به گزارش ایسنا، روز سه‌شنبه شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۵۳۸ واحد رشد کرد و به رقم ۱۶۷ هزار و ۹۰۹ واحدی رسید. شاخص کل هم وزن نیز با ۸۴ واحد رشد رقم ۳۱ هزار و ۴۰۷ واحدی را تجربه کرد. شاخص آزاد شناور نیز با ۸۰۰ واحد افزایش تا رقم ۱۸۸ هزار و ۴۲۶ واحدی بالا رفت و شاخص بازار اول و دوم هر کدام به ترتیب ۳۴۱ و ۱۳۳۰ واحد رشد کردند.

دیروز برای چندمین روز پیاپی فولاد مبارکه اصفهان و ملی صنایع مس ایران تاثیرگذارترین نمادها روی شاخص‌های بازار سرمایه بودند. ارزش معاملات این دو نماد مجموعاً به ۳۳ میلیارد تومان رسید. همچنین سرمایه‌گذاری نفت، گاز و پتروشیمی تأمین و پالایش نفت تهران هر کدام به ترتیب ۱۱۹ و ۵۵ واحد تأثیر افزایشی روی شاخص‌های بازار سرمایه داشتند، اما در طرف مقابل پتروشیمی مبین، گروه مپنا، پتروشیمی پردیس و توسعه معادن و فلزات هر کدام به ترتیب ۴۶، ۳۹، ۲۶ و ۲۳ واحد در شاخص‌های بازار سرمایه تأثیر کاهشی داشتند.

در گروه فلزات اساسی شاهد نوسان قیمت کمتر از ۲درصد در بیشتر سهم‌ها بودیم. در گروه استخراج کانه‌های فلزی نیز به جز در سه نماد مابقی کمتر از ۲درصد نوسان قیمت را شاهد بودند.

در گروه خودرو و ساخت قطعات بیشتر سهم‌ها با کاهش قیمت روبه‌رو شدند. در این گروه ارزش معاملات به ۲۵ میلیارد تومان رسید و حجم کل معاملات این گروه به ۲۰۳ میلیون سهم و اوراق مالی دست یافت. اما بانک‌ها همچنان پیشتاز معاملات هستند و بیشترین ارزش معاملات را به خود اختصاص داده‌اند، به طوری که در این گروه ۵۰۳میلیون سهم به ارزش بیش از ۹۵ میلیارد تومان مورد دادوستد قرار گرفت.

ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۶۵۰ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۱.۷ میلیارد سهم و اوراق مالی بود. همچنین تعداد معاملات این بازار به رقم ۱۵۰ هزار و ۷۲۵ رسید.

در فرابورس ایران نیز شاخص کل ۶.۱۷ واحد کاهش یافت و در تراز ۲۰۹۰ نشست. ارزش معاملات فرابورس ایران به رقم ۴۹۳ میلیارد تومان رسید که این عدد ناشی از دست به دست شدن بیش از ۶۴۲ میلیون سهم و اوراق مالی بود. همچنین تعداد معاملات این بازار مجموعاً به عدد ۱۰۳ هزار و ۱۸۴ رسید.

**آغاز عرضه ۲۰ هزار میلیارد ریال اوراق منفعت از ۲۲ اسفند**

مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران از عرضه ۲۰ هزار میلیارد ریال اوراق منفعت این شرکت با هدف تامین بخشی از منابع مالی طرح نگهداشت و افزایش تولید نفت خبر داد و گفت: این اوراق در دو مقطع زمانی چهارشنبه ۲۲ اسفند و شنبه ۲۵ اسفند در فرابورس انجام می‌شود.

مسعود کرباسیان با بیان اینکه اوراق منفعت از سوی شرکت توسعه نفت و گاز صبا اروند و با ضمانت شرکت ملی نفت ایران منتشر می‌شود، گفت: این اوراق با نرخ اسمی ۱۹درصد سالانه و سررسید سه ساله عرضه می‌شود؛ پرداخت سود آن نیز هر شش ماه یکبار صورت می‌گیرد.

به گفته وی، با توجه به ظرفیت‌های بازار سرمایه و استقبال از عرضه اوراق منفعت، پیش‌بینی می‌شود در سال آینده نیز شرکت ملی نفت ایران مسیر تأمین سرمایه از محل فروش اوراق منفعت را ادامه دهد. علاوه بر اوراق منفعت، شرکت ملی نفت ایران برای سال آینده سایر ابزارهای تأمین مالی برای تأمین سرمایه پروژه‌های نفتی و گازی را نیز در دستور کار دارد. معاون وزیر نفت با اشاره به اینکه طبق برنامه در مجموع تا پایان سال، ۳۰ هزار میلیارد ریال اوراق منفعت منتشر خواهد شد، افزود: بهمن ماه امسال ۱۰ هزار میلیارد ریال از این اوراق عرضه شد و ۲۲ اسفند نیز ۲۰ هزار میلیارد ریال باقیمانده عرضه خواهد شد تا برنامه اعلام‌شده در زمینه تأمین سرمایه پروژه‌ها از محل فروش این اوراق عملی شود. در این راستا، پیش از این منصوریان، مدیر سرمایه‌گذاری و کسب‌وکار شرکت ملی نفت ایران در این مورد اعلام کرده بود: این عرضه با پیگیری‌های مستمر شرکت ملی نفت ایران و همکاری و تعامل سازمان بورس و اوراق بهادار فراهم شده است و می‌تواند یکی از گزینه‌های قابل اتکا برای تأمین منابع مالی مورد نیاز در اجرای طرح نگهداشت و افزایش تولید نفت باشد.

به گفته وی، ضمانت اصلی بازگشت اصل و فرع این اوراق، منافع و عوائد محصول است که براساس قوانین و مصوبات مربوطه، بازپرداخت از محل بخشی از این عوائد صورت می‌گیرد؛ علاوه بر این، شرکت ملی نفت ایران ضامن اوراق خواهد بود. براساس این گزارش، عرضه ۱۰ هزار میلیارد ریال اوراق منفعت شرکت ملی نفت که معاون توسعه و مهندسی شرکت ملی نفت ایران از آن خبر داده بود، با هدف تأمین بخشی از منابع مالی طرح نگهداشت و افزایش تولید نفت، از سیزدهم بهمن‌ماه، هم‌زمان با ایام دهه مبارک فجر در فرابورس آغاز شد.

به گزارش ایسنا، رضا دهقان در مراسم امضای قراردادهای طرح نگهداشت و افزایش تولید نفت، با بیان اینکه در مسیر تأمین مالی طرح نگهداشت و افزایش توان تولید نفت در میدان‌های نفتی در حال بهره‌برداری، تا پایان امسال ۳۰ هزار میلیارد ریال اوراق منفعت منتشر می‌شود، گفته بود: ۸۰ درصد تأمین مالی هر یک از بسته‌های قراردادی این طرح، از طریق SPV (صبااروند) که قرارداد آن به‌صورت بیع متقابل با شرکت ملی نفت ایران امضا شده، تأمین می‌شود و ۲۰درصد آن باید از طرف پیمانکاران طرف قرارداد تأمین شود.


## آگهی مزایده عمومی

شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری (سهامی خاص)

**شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری** در نظردارد مزایده های عمومی را بشرح مندرج در جدول ذیل، به افراد / شرکتهای واجد صلاحیت واگذار نماید :

**۱. نام و نشانی مزایده گزار:** **شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری** به آدرس شهرکرد – بلوار شریعتی – تقاطع خیابان فردوسی – امور بازرگانی- اداره تدارکات.

**۲. موضوع مزایده :**

| شماره مزایده | نوع مزایده | موضوع مزایده | مبلغ تضمین (سپرده)شرکت در مزایده ( ریال ) | ساعات بازدید از انبار شرکت | آخرین مهلت تحویل پاکات به دبیرخانه شرکت | تاریخ، زمان و مکان گشایش پیشنهادها |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ۹۷-۱۱ | یک مرحله ای عمومی | فروش ساختمان مسکونی | ۴،۲۰۰،۰۰۰،۰۰۰ | از روز شنبه مورخ ۹۸/۱/۱۷ لغایت روز سه شنبه مورخ ۹۸/۱/۲۷ در ساعات اداری | پایان ساعت اداری روز سه شنبه مورخ ۹۸/۱/۲۷ | ۱۰ صبح روز چهارشنبه مورخ ۹۸/۱/۲۸– سالن جلسات شرکت توزیع نیروی برق استان |
| ۹۷-۱۲ | یک مرحله ای عمومی | فروش ۱۵ تن سیم مسی اسقاط | ۱،۰۵۰،۰۰۰،۰۰۰ | | | |
| ۹۷-۱۳ | یک مرحله ای عمومی | فروش انواع ترانسفورماتور هوایی اسقاط و انواع آهن‌آلات قراضه اسقاط | ۵۱۰،۰۰۰،۰۰۰ | | | |
| ۹۷-۱۴ | یک مرحله ای عمومی | فروش انواع ترانسفورماتور راکد (مازاد) | ۲۱۳،۰۰۰،۰۰۰ | | | |
| ۹۷-۱۵ | یک مرحله ای عمومی | فروش انواع سیم آلومینیوم اسقاط و انواع کابل (مس و آلومینیوم) اسقاط | ۲۳۷،۰۰۰،۰۰۰ | | | |

**۳. زمان، مهلت، مبلغ و محل دریافت اسناد :** متقاضیان می توانند پس از انتشار آگهی لغایت پایان وقت اداری روز پنج شنبه مورخ ۹۸/۱/۱۵ با در دست داشتن فیش بانکی مبنی بر واریز مبلغ ۱۰۰،۰۰۰ ریال برای هرکدام از موضوعهای مزایده ، بحساب سیبا شماره ۰۱۰۴۷۷۷۴۵۰۰۰۲ نزد بانک ملی مرکزی شعبه شهرکرد بنام شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری، به اداره تدارکات این شرکت مراجعه و یا جهت دریافت الکترونیکی اسناد، درخواست و مشخصات و آدرس پست الکترونیکی خود را به همراه فیش واریزی به شماره ۰۳۸۳۲۲۲۶۲۷۷ دورنگار فرمایند .

**۴. مدت اعتبار پیشنهادها:** اعتبار پیشنهادها از زمان افتتاح پاکتها سه ماه و قابل تمدید تا سه ماه دیگر می باشد.

**۵. نوع و مبلغ تضمین شرکت در مزایده :** مبلغ تضمین شرکت در مزایده بصورت ضمانتنامه بانکی معتبر و یا واریز وجه نقد به حساب بانکی شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری و ... می باشد.

**۶. نام و نشانی دستگاه نظارت:** اداره تدارکات شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری

**۷. سایر شرایط:**

- محل بازدید : انبار مرکزی شرکت واقع در: شهرکرد – ابتدای جاده چالشتر- مقابل پایانه مسافربری غرب –ابتدای بلوار یادگار امام ( شماره تماس ۰۳۸۳۲۲۲۱۸۹۸ ) میباشد.
- به پیشنهادات فاقد امضا، مشروط، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضای مدت مقرر در فراخوان واصل شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- به پیشنهادات فاقد سپرده، سپرده های مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن ترتیب اثرداده نخواهدشد.
- هزینه چاپ آگهی درروزنامه (دردو نوبت) به عهده برندگان مزایده می باشد.
- کارفرما در رد یا قبول هر یک یا کلیه پیشنهادها مختار است .
- سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد مزایده مندرج است .

تلفن تماس : ۰۳۸۳۲۲۲۶۲۷۷ اداره تدارکات

**روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال وبختیاری**

۶۲۱


## بورس کالا

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس:

### بورس ایران به مرجع بین‌المللی تعیین قیمت زعفران تبدیل می‌شود

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس گفت بورس کالا می‌تواند با تکمیل ابزارهای مالی و معاملاتی محصول زعفران، به مرجع تعیین قیمت بین‌المللی طلای سرخ تبدیل شود.

به گزارش ایرنا، با هدف شفاف کردن معاملات مواد و کالاهای پایه از جمله محصولات کشاورزی و همچنین بسترسازی برای صادرات منسجم آنها، روند ورود این محصولات به بورس و راه‌اندازی ابزارهای جدید مالی رو به افزایش است. از مزایای عرضه محصولات در بورس، کنار گذاشتن دلالان و واسطه‌هاست که باعث می‌شود سود اصلی عاید کشاورزان و تولیدکنندگان شود.

در سال‌های گذشته شاهد آن بودیم که عمده سود حاصل از تولید زعفران به واسطه‌ها می‌رسد، اما از سال جاری با رونق معاملات زعفران در بورس کالا به شیوه نقدی، گواهی سپرده کالایی و قراردادهای آتی شاهد بهبود شرایط کشاورزان و بازار زعفران کشور هستیم.

به گفته فعالان بازار زعفران، با وجود اینکه زمان زیادی از عرضه‌های فیزیکی، معاملات گواهی سپرده کالایی و قراردادهای آتی زعفران در بورس کالا نمی‌گذرد، اما میزان سودآوری زعفران‌کاران به مراتب بالاتر از سال‌های گذشته است.

از آغاز عرضه زعفران در بورس کالا تاکنون ۶۶ تن از این محصول به شکل فیزیکی و ۲۷ تن در بازار گواهی سپرده خرید و فروش شده است.

قراردادهای آتی زعفران برای نخستین‌بار در خرداد سال ۹۷ در بورس کالای ایران راه‌اندازی و قراردادهای آپشن زعفران (اختیار معامله) نیز از ۱۲ اسفند امسال آغاز شد.

راه‌اندازی قراردادهای آپشن (اختیار معامله)، از یکسو ریسک معاملات را برای خریداران و فروشندگان داخلی کاهش می‌دهد و از سوی دیگر به عنوان مرجعی برای قیمت‌گذاری محصولات صادراتی به شمار می‌رود؛ به طوری که بازارهای جهانی از قیمت اعلام شده در بورس ایران به عنوان مبنای قیمت‌گذاری استفاده خواهند کرد. آپشن به نسبت قراردادهای آتی، ریسک کمتر و نیاز به سرمایه در گردش پایین‌تری دارد و از همه مهم‌تر، این قرارداد مبنایی برای بیمه قیمت زعفران در آینده است.

در همین زمینه، محمدرضا پورابراهیمی درباره راه‌اندازی معاملات آپشن (اختیار معامله) زعفران در بورس کالای ایران گفت: به کارگیری ابزارهای مشتقه از جمله قراردادهای آتی و آپشن زعفران در بورس کالا، هم به افزایش قدرت تولیدکنندگان کمک می‌کند و هم در بخش تجاری، شرایطی را فراهم می‌سازد که تعهدات خارج از کشور در حوزه صادرات به نحو مطلوب پاسخ داده شود.

وی با بیان اینکه بورس کالا به عنوان یک بستر معاملاتی شفاف و قانونمند که به منظور ایجاد عدالت و شفافیت به وجود آمده و منعکس‌کننده بخش واقعی اقتصاد است، گفت: بحث پوشش ریسک از مزیت‌هایی است که همیشه در حوزه استفاده از ابزارهای مشتقه (آتی) مطرح بوده که در این رابطه ابزار معاملاتی قراردادهای آپشن یکی از ظرفیت‌های مهم در این بخش است.

پورابراهیمی تاکید کرد: توسعه ابزارهای مشتقه روی زعفران باعث پوشش ریسک‌های موجود در معاملات سنتی خواهد شد و نیز ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری در کشور را افزایش می‌دهد.

وی اضافه کرد: در کنار حفظ منافع تولیدکنندگان، به کمک این ابزار، تعهدات صادرکنندگان در حوزه بازارهای خارجی نیز به موقع ایفا می‌شود.

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس با بیان اینکه ابزار معاملاتی آپشن یک ابزار چند وجهی است، اظهار کرد: راه‌اندازی این معاملات در بورس کالا روی محصول انحصاری و صادراتی زعفران یک اتفاق حائز اهمیت و مثبت است که به ایجاد تعادل قیمت‌ها در بازار این محصول کمک می‌کند.

وی افزود: راه‌اندازی این ابزار در بازار مشتقه بورس کالا بخشی از نوسان‌ها را پوشش داده و کاهش نوسانات قیمتی را به همراه دارد تا قیمت محصول بیمه شود.

به گفته پورابراهیمی قراردادهای آپشن، معاملات زعفران را از ریسک نوسان قیمت‌ها به خصوص در فصل برداشت خارج می‌کند و با پوشش ریسک در بخش‌های مختلف بازار، این محصول را به تعادل خواهد رساند.

وی درخصوص تکمیل زنجیره ابزارهای مالی زعفران در بورس کالا اظهار کرد: گستره ابزارهای مالی بورس کالا هرچه افزایش پیدا می‌کند به تعادل‌بخشی منطقی‌تر بازار کمک کرده و می‌تواند بخشی از ریسک‌هایی را که پیش از این به واسطه عدم وجود ابزارهای مالی بوده، به طور کامل پوشش دهد.

این نماینده مجلس شورای اسلامی درباره بین‌المللی شدن معاملات زعفران در بورس کالای ایران گفت: هر زمان که زنجیره ابزارهای معاملاتی محصولات تکمیل شود، به دلیل آنکه کارآمدی، پوشش ریسک و تعادل‌بخشی منطقی را برای آن بازار به ارمغان می‌آورد، می‌تواند آن بازار را به عنوان مرجع قیمتی بین‌المللی آن محصول تبدیل کند. پورابراهیمی افزود: بورس کالا با تکمیل ابزارهای مالی روی محصول زعفران می‌تواند به مرجع قیمتی بین‌المللی طلای سرخ تبدیل شده و به عنوان محور اصلی معاملات خارج از کشور نیز معرفی شود. وی با بیان اینکه در این شرایط دیگر کشورها از چنین بازاری، ثبات بیشتر قیمت‌ها را استنباط خواهند کرد، گفت: بنابراین تکمیل زنجیره ابزارهای مالی در بورس کالا می‌تواند به جایگاه و نقش این بورس در تعیین قیمت‌های جهانی محصولات انحصاری مثل زعفران کمک بزرگی ارائه کند.

گفتنی است بازار آپشن شامل معاملاتی دوطرفه است و سرمایه‌گذاران در هر دو حالت خرید و فروش می‌توانند موقعیت خرید و یا فروش اتخاذ کنند؛ در این میان اتخاذ موقعیت خرید در بازار معاملات آپشن ریسک پایین‌تری را برای سرمایه‌گذار به همراه دارد به طوری که سرمایه‌گذاران می‌توانند با قبول یک ریسک مشخص و حداقلی وارد این بازار شوند و در مقابل سود بالایی به دست آورند. در قرارداد آپشن هم مصرف‌کنندگان و صادرکنندگان زعفران و هم کشاورزان به عنوان تولیدکنندگان زعفران می‌توانند ریسک‌های خودشان را پوشش دهند و به عبارتی این قرارداد یک بازی دو سر برد برای فعالان بازار زعفران است.

## اخبار

### ایران و عراق به ۲۲ توافق مهم در زمینه تجاری و صنعتی دست یافتند

همزمان با سفر رئیس جمهور به عراق، دو کشور در زمینه همکاری مشترک در ۲۲ عرصه گوناگون صنعتی و تجاری به توافق رسیدند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان به نقل از شاتا، رضا رحمانی وزیر صنعت، معدن و تجارت که با هدف رایزنی با مقامات عراقی و توسعه مناسبات تجاری و اقتصادی همزمان با روحانی رئیس جمهور به عراق سفر کرده است در ادامه تلاش‌های خود برای توسعه همکاری‌های صنعتی، تجاری و اقتصادی با کشورهای همسایه و تکمیل مذاکرات و امضای تفاهم‌نامه گسترش همکاری‌ها در حاشیه نشست مشترک هیأت‌های عالی‌رتبه ایران و عراق در کاخ نخست‌وزیری این کشور با وزرای تجارت و صنعت عراق رایزنی و گفت‌وگو کرد. دیپلماسی وزیر صنعت، معدن و تجارت در عراق و مذاکرات مثبت وی با همتایان عراقی خود در نهایت به ۲۲ توافق مهم در زمینه‌های گوناگون تجاری و صنعتی منجر شد که می‌تواند علاوه بر توسعه بیش از پیش روابط و همکاری‌های تهران-بغداد در این بخش، گامی مهم و تاثیرگذار در روند افزایش تعاملات فی‌مابین، توسعه تجارت میان ایران و عراق و افزایش اشتغال‌زایی برای جوانان در حوزه‌های مختلف مرتبط با این توافقات قلمداد کند.

### برقراری کشیک گمرکات در روزهای تعطیل پایانی سال ۹۷

مرکز واردات و امور مناطق آزاد و ویژه اقتصادی کشیک‌های نوروزی گمرکات کشور در ایام نوروز را اعلام کرد. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، به نقل از گمرک ایران، کشیک‌های نوروزی گمرکات کشور با هدف تأمین مواد اولیه واحدهای تولیدی، ماشین‌آلات خط تولید و ترخیص کالاهای اساسی مورد نیاز مردم در ایام تعطیلات نوروزی برقرار است. در بخشنامه مرکز واردات و امور مناطق آزاد و ویژه اقتصادی آمده است: لازم است همکاران در گمرکات اجرایی در جهت تسریع در تشریفات امور گمرکی کالاهای وارداتی به‌خصوص کالاهای اساسی، مواد اولیه و ماشین‌آلات خط تولید واحدهای تولیدی و دارو ضمن افزایش ساعات کاری ایام پایانی سال و برقراری ایام کشیک در روزهای تعطیل پایانی سال ۹۷ و در روزهای نوروز سال ۹۸ نسبت به ارائه خدمات به مراجعان اقدام کنند. بدین منظور همکاران مرکز واردات به منظور هماهنگی و پاسخگویی به سوالات همکاران آمادگی لازم را دارند.

### دولت در قیمت تضمینی گندم تجدیدنظر کند

رئیس کمیسیون کشاورزی، صنایع غذایی و منابع طبیعی اتاق بازرگانی بیرجند گفت دولت در قیمت تضمینی گندم تجدیدنظر کند؛ این قیمت نسبت به دیگر کشورها کمتر است و تقاضا داریم در این خصوص تجدیدنظر شود. به گزارش ایسنا، سید حسین خیریه، شب گذشته در نشست فعالان اقتصادی خراسان جنوبی اظهار کرد: خراسان جنوبی دارای محصولات استراتژیک عناب، زعفران و زرشک بوده و یکی از مشکلات اصلی برای تولید این محصولات آب است.

وی با بیان اینکه برای تولید بیشتر نیاز به اجازه گرفتن برای برداشت از آب‌های منطقه مرزی هستیم، گفت: خراسان جنوبی به‌رغم خشکسالی‌های پیاپی مقام دوم بخش کشاورزی در کشور را به خود اختصاص داده است. رئیس کمیسیون کشاورزی، صنایع غذایی و منابع طبیعی اتاق بازرگانی بیرجند افزود: پروژه باروری ابرها آماده است و نیاز به اعتبار دارد تا استان را از خشکسالی نجات دهد.

خیریه تصریح کرد: دولت در قیمت تضمینی گندم تجدیدنظر کند؛ این قیمت نسبت به دیگر کشورها کمتر است و تقاضا داریم در این خصوص تجدید نظر شود. وی ادامه داد: خراسان جنوبی در بخش دام و طیور نیز ویژگی خاصی دارد و ۵۴ هزار تن گوشت قرمز و ۱۳ هزار تن تخم مرغ را تولید می‌کند و بین ۷۰ تا ۷۵درصد از تولیدات گوشت سفید و دان دام و طیور در استان مازاد است.

رئیس کمیسیون کشاورزی، صنایع غذایی و منابع طبیعی اتاق بازرگانی بیرجند خاطرنشان کرد: در استان ۱۴ کارخانه دام وجود دارد که ۳۶ هزار تن محصول در استان تولید می‌کنند و به دنبال رقابت با بازارهای چین و افغانستان هستیم.

### صندوق ضمانت صادرات تنها راه جایگزین ال سی است

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران گفت به خاطر مشکلات فعلی بانکی کشور تنها و بهترین راه جایگزین ال سی، خدمات صندوق صادرات ایران است و بسیاری از فعالان تجاری کشور اطلاعی از خدماتی که این صندوق ارائه می‌دهد ندارند.

به گزارش تسنیم، افروز بهرامی، مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران در نشست خبری اظهار کرد: در اقتصاد مقاومتی به دنبال ارتقای تاب‌آوری اقتصاد کشور هستیم؛ در این شرایط که فروش نفت کشور با آسیب مواجه شده است باید بتوانیم صادرات غیرنفتی را افزایش دهیم تا از این طریق از آسیب‌های فروش نفت کشور بکاهیم.

وی با بیان اینکه صادرات پیشران اقتصاد مقاومتی به حساب می‌آید، گفت: برای حمایت از تولیدات داخلی نیز باید از صادرات حمایت کرد تا از این طریق بتوان موضوع عرضه و تقاضا را نیز در بازار مدیریت کرد.

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران با بیان اینکه اقتصاد دنیا با رکود همراه است، گفت: تنها تحریم‌ها نیست که اقتصاد ایران را با چالش مواجه کرده بلکه رکود حاکم بر اقتصاد جهان نیز در شرایط تجاری ایران تاثیرگذار است به طوری‌که در سال ۲۰۱۷، رشد ورشکستگی شرکت‌های چینی ۷۰درصد بوده است.

بهرامی ادامه داد: دنیا از رکود اقتصادی رنج می‌برد که موضوع تحریم‌ها در اقتصاد ایران مضاعف شده است؛ البته باید توجه داشت که افزایش نرخ ارز در شرایط فعلی فرصت مناسبی برای صادرات ایجاد کرده که باید بتوانیم از این شرایط به نحو احسن بهره ببریم.

وی گفت: در شرایط فعلی باید بخش‌های مرتبطی مانند صندوق ضمانت صادرات سازمان توسعه تجارت، بانک توسعه صادرات و بخش خصوصی همکاری و همراهی نزدیک با یکدیگر داشته باشند تا آثار زیانبار تحریم کاهش یابد.

بازار کفش در آستانه شب عید ۹۸

# میزان قاچاق کفش در ایران، ۵۰۰ میلیون دلار برآورد می‌شود

بنابر یک سنت و قاعده نانوشته، ضریب فروش کفش در آستانه شب عید افزایش می‌یابد، رویه و سنتی که در سال جدید با تغییراتی جدی مواجه شده است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، پا را قلب دوم انسان می‌نامند و بالطبع کفش به عنوان محصولی که قلب دوم را پوشش می‌دهد از اهمیت بسیار قابل توجهی برخوردار است.

به تعبیری، استفاده از کفش مناسب و استاندارد، یک مولفه و عنصر حائز اهمیت برای سلامت انسان به شمار می‌رود و در صورت استفاده از کفش نامناسب، ظهور برخی نارسایی‌ها در سلامت انسان دور از انتظار نخواهد بود. فارغ از مبحث سلامت انسان، به هر حال، کفش بخشی از پوشش انسان به شمار می‌رود و با توجه به سنت دیرین نونوار کردن البسه در سال جدید و خرید پوشاک نو در روزها و هفته‌های منتهی به پایان سال، بازار کفش با رونق هرچه بیشتری همراه می‌شود، اما در سال جدید، شرایط حاکم بر این بازار، متفاوت از سال‌های گذشته به نظر می‌رسد.

اساسا تولید کفش در ایران به‌ویژه کفش دست‌دوز سابقه‌ای طولانی و کهن در این مرز و بوم دارد و در این میان تبریز به عنوان یکی از کانون‌های اصلی تولید کفش ایرانی، مطرح بوده، به تعبیری اطلاق عنوان سوغاتی تبریز، به کفش تبریز، دور از واقعیت نیست، اما بروز برخی مشکلات در سالیان اخیر همچون قاچاق و اضافه و انباشته‌شدن، مشکلات نوظهور دیگر شرایط پیچیده‌ای را برای کسب و کار توزیع‌کنندگان و بالطبع تولیدکنندگان کفش رقم زده است.

ارزش قاچاق کفش در ایران، ۵۰۰ میلیون دلار برآورد می‌شود

پدیده قاچاق را می‌توان یکی از آفات خانمان‌سوز عرصه تولیدی، صنعتی و اقتصادی کشور قلمداد کرد؛ پدیده‌ای که به لطف تدابیر اتخاذشده تا حدودی کاهش یافته، اما آنچنان این بیماری مهلک، در بخش‌های مختلف تولیدی و اقتصادی کشور رسوب و رسوخ کرده که با وجود کاهش آن، همچنان اعداد و ارقام تأمل‌برانگیزی درخصوص قاچاق کالا در لابه‌لای سطور رسانه‌ها دیده و مشاهده می‌شود.

بنابر گزارش‌های موجود، ارزش قاچاق کفش به ایران، نزدیک به ۵۰۰ میلیون دلار برآورد می‌شود و این برای کشوری که در حوزه تولید این محصول توانمند است امری مطلوب به نظر نمی‌رسد.

بدون تردید، در سایه تولید این محصول، فرصت‌های شغلی متعددی ایجاد می‌شود که قاچاق بر روی این فرصت‌های شغلی خط بطلانی می‌کشد و آنها را نابود می‌سازد.

وقتی پوست ایرانی به چندین برابر قیمت به ایران فروخته می‌شود آنچنان که مطالعات و بررسی‌های موجود نشان می‌دهد، پوست ایرانی، در زمره پوست‌های باکیفیت جهان قرار دارد؛ پوستی که به واقع بیس و پایه اصلی تولید چرم محسوب می‌شود، اما برای تولید کیف، کفش و اقلام این‌چنینی، صرفا برخورداری از پوست باکیفیت کفایت نمی‌کند، بلکه حصول این امر نیازمند اجرای عملیات دباغی و تبدیل شدن پوست به چرم باکیفیت خواهد بود.

متاسفانه، عمدتا این فرآیند در کشور ایران، به روش سنتی انجام می‌پذیرد و کشورهایی همچون ترکیه با بهره‌گیری از تجهیزات و ادوات پیشرفته، به تولید چرم بسیار باکیفیت مبادرت می‌ورزند و در سایه همین امر، این کشور درآمد بسیاری را کسب می‌کند.

در این میان، کشور مذکور با خرید پوست ایرانی و انجام عملیات دباغی، آن را به چندین برابر قیمت به کشور ما می‌فروشد و این امر، همان ارزش افزوده‌ای است که به عنوان یکی از الزامات توسعه اقتصادی به کرات بر آن تأکید شده و هر صنعتی که به این توفیق نایل شود، به شکوفایی و رونق قابل توجهی دست خواهد یافت.

سعید حیاتی، رئیس اتحادیه صنف فروشندگان چرم طبیعی و چرم مصنوعی و لوازم کفش در گفت‌وگو با رسانه‌ها در این خصوص بیان کرد: برای تولید یک جفت کفش، نزدیک به ۴۰ کالا در کنار یکدیگر قرار می‌گیرند که از این میزان، ۱۵ قلم از کالاهای مورد نیاز، وارداتی است. وی در تشریح علت و ریشه نقیصه اشاره‌شده (فروش پوست ایرانی پس از انجام عملیات دباغی توسط کشوری همچون ترکیه به چندین برابر قیمت خریداری شده) می‌گوید: تمیز کردن پوست در ایران به دلیل اتکا به شیوه‌ها و روش‌های قدیمی، آلوده شدن آب و خاک را به همراه دارد که علت آن را می‌باید در کمبود امکانات جست‌وجو کرد. حیاتی افزود: پس از انجام عملیات موزدایی، دباغی روی پوست انجام می‌گیرد و طی فرآیندی، پوست به چرم تبدیل می‌شود و بالطبع حصول و تحقق حرفه‌ای این امر مستلزم تجهیزات پیشرفته خاص به خود است و به دلیل کمبود چنین تجهیزاتی، پوست باکیفیت ایران پس از تبدیل به چرم، با چندین برابر قیمت به بازار ایران عرضه و باز فروش می‌شود.

اختصاص ۱۴ میلیارد ارز به کالاهای اساسی

# گسترش رانت و فساد ارز ۴ نرخی

رئیس اتاق بازرگانی تهران گفت تصمیم مجلس مبنی بر اختصاص ۱۴ میلیارد ارز به کالاهای اساسی است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، مسعود خوانساری، رئیس اتاق بازرگانی تهران در آخرین نشست این اتاق بازرگانی با بیان اینکه تصمیم مجلس مبنی بر اختصاص ۱۴ میلیارد ارز به کالاهای اساسی است، گفت: انتظار می‌رود دولت مدیریت قیمت ارز را به نحوی انجام دهد که واقعیت‌های بازار در نظر گرفته شود ضمن اینکه یارانه نقدی نیز به دهک‌هایی اختصاص یابد که مستحق آن باشند پس باید در مجموع شرایطی را فراهم کرد که اقتصاد سالم‌تر باشد.

وی با برشمردن چهار نرخ برای ارز در شرایط کنونی اقتصاد اظهار کرد: زمزمه اختصاص ۳۰ هزار میلیارد تومان برای تولید یک میلیون خودروی ارزان به گوش می‌رسد که جای سوال دارد.

وی با اشاره به تصمیم دولت مبنی بر ادغام پنج بانک در بانک سپه گفت: دولت باید درباره ترازنامه این بانک‌ها شفاف‌سازی کند و اگر قرار است ضرر و زیان آنها را در این ادغام جبران کند کاملاً مشخص کنند که از چه منبعی این هزینه را پرداخت خواهند کرد. چراکه ادغام بانک‌ها نباید همچون ساماندهی مؤسسات اعتباری غیرمجاز و صندوق‌های قرض‌الحسنه از جیب دولت پرداخت شود.

رئیس اتاق بازرگانی تهران اظهار کرد: از دولت و بانک مرکزی تقاضا داریم هرچه سریع‌تر تک‌نرخی کردن ارز را انجام دهند و شرایط رانت و فساد را از بین ببرند.

خوانساری با اشاره به اینکه سال ۹۸ را سالی سخت برای اقتصاد ایران دانست و گفت: به‌رغم این سال سخت، اما فعالان اقتصادی نشان دادند که سرنوشت و آینده اقتصاد برای‌شان مهم است و بر روی آن حساس هستند. ضمن اینکه حضور حداکثری آنها در دوره نهم انتخابات اتاق‌های بازرگانی این موضوع را ثابت کرده است.

رئیس اتاق بازرگانی تهران بیان کرد: نظرسنجی‌ها نشان داد اگرچه بالای ۸۰درصد از پرسشگران نظرسنجی اتاق بازرگانی تهران از آینده اقتصاد ناامید هستند، اما نسبت به تصمیمات و عملکرد اتاق بازرگانی دیدگاه مثبت داشته و کارنامه اتاق را قابل قبول می‌دانستند.

این مقام مسئول معتقد است یکی از دلایل موفقیت اتاق بازرگانی تهران هیات نماینده آن است که به لحاظ هماهنگی، همسویی و وجوه کارشناسی دوره منحصر به فردی را رقم زدند و البته برای اعضای خود مسئولان و کارگزاران نظام مفید بودند.

خوانساری با اشاره به سخنان مقام معظم رهبری در جمع اعضای هیات دولت در شهریورماه امسال گفت: برای اولین بار مقام معظم رهبری از اتاق بازرگانی صحبت به عمل آورده و بهره‌گیری از تصمیمات اتاق را به دولتمردان توصیه کردند که به نظر اتاق بازرگانی گوش فرا دهند.

واردات ۹۰ هزار رأس گوسفند زنده به‌زودی

# آنقدر گوشت و مرغ عرضه می‌کنیم که ارزان شود

مدیرعامل شرکت پشتیبانی امور دام کشور گفت توزیع گوشت قرمز و مرغ به صورت منجمد و گرم تا تثبیت قیمت‌ها در بازار ادامه خواهد داشت.

به گزارش تسنیم، حمید ورناصری افزود: عرضه گوشت مرغ به صورت تازه و منجمد در شهر تهران ادامه دارد و گوشت مرغ منجمد به هر میزان که لازم باشد در سطح میادین با برنامه‌ریزی درست توزیع می‌شود و این روند را ادامه خواهیم داد.

وی گفت: عرضه گوشت مرغ گرم را افزایش دادیم تا در دسترس مردم باشد، مردم می‌توانند هر کیلو گوشت مرغ تازه را از سازمان میادین به قیمت ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومان خریداری کنند.

مدیرعامل شرکت پشتیبانی امور دام کشور افزود: امروز در تهران بالای ۲۰۰ تن گوشت مرغ در سطح میادین عرضه شد در حالی که روزهای قبل ۱۳۰ تا ۱۴۰ تن عرضه داشته‌ایم.

وی گفت: این روند تا پایان تعطیلات ادامه خواهد داشت، استمرار این عرضه متناسب با شرایط قیمت در بازار است و تا هر زمانی که بازار کشش داشته باشد و شرایط قیمتی متعادل شود این توزیع گوشت با نرخ ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومانی ادامه‌دار خواهد بود.

ورناصری گفت: طبیعی است وقتی قیمت مرغ کاهش پیدا کند دیگر نیازی به توزیع مرغ منجمد نخواهد بود.

وی افزود: حتما توزیع‌ها در این سطح اثرگذار بوده و ما در دو ماه گذشته چیزی حدود ۳۰ هزار تن گوشت گرم عرضه کرده‌ایم که در مقطع قبل قیمت به ۹۸۰۰ تومان رسیده بود و در یک ماه اخیر هم تا امروز به ۱۱۵۰۰ تومان رسیده است.

مدیرعامل شرکت پشتیبانی امور دام کشور گفت: یک سری نوساناتی در پایان سال اتفاق می‌افتد که به خاطر افزایش تقاضا است.

ورناصری افزود: عرضه حدود ۲۰۰ تن مرغ گرم در میادین و افزایش عرضه مرغ منجمد حتما اثر خود را روی قیمت‌ها در روزهای آینده خواهد گذاشت و مردم می‌توانند مرغ منجمد را به ازای هر کیلو ۱۰۵۰۰ تومان و مرغ گرم را ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومان خریداری کنند.

مدیرعامل شرکت پشتیبانی امور دام کشور افزود: عددی که سازمان حمایت برای قیمت گوشت مرغ گرم اعلام کرده است ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومان است و ما به دنبال این هستیم که قیمت را به این عدد نزدیک کنیم. وی درخصوص گوشت قرمز هم گفت: واردات گوشت قرمز از کشورهای مختلف در حال انجام است علاوه بر آن دام زنده هم در حال واردات است که تا پایان همین هفته واردات گوسفند زنده را با کشتی خواهیم داشت.

مدیرعامل شرکت پشتیبانی امور دام کشور افزود: اولین محموله گوسفند زنده که ۵۰ هزار راس است تا پایان این هفته وارد می‌شود و در مراحل بعدی حدود ۹۰۰۰۰ راس وارد خواهد شد.

ورناصری ادامه داد: با واردات این دام‌های زنده و عرضه آن، کاهش قیمت گوشت قرمز را شاهد خواهیم بود ضمن اینکه در یکی دو روز گذشته هم ثبات نسبی قیمت گوشت قرمز را در بازار شاهد بودیم.

وی افزود: تعیین قیمت این گوشت‌ها برمبنای اعداد و ارقامی است که سازمان حمایت اعلام می‌کند و با یک سود حداقلی برای واردکنندگان است که در حال حاضر چیزی حدود ۴۲ هزار تومان است و ممکن است افرادی قیمت‌هایی را طرح کنند که اطلاعی از عملیات واردات گوشت را نداشته باشند.

مدیرعامل شرکت پشتیبانی امور دام کشور درخصوص اینکه آیا همه افراد می‌توانند به واردات گوشت اقدام کنند، افزود: برمبنای ضوابط و مقرراتی که اعلام شده برای ثبت سفارش و دریافت مجوزهای بهداشتی افراد متقاضی می‌توانند به معاونت توسعه بازرگانی وزارت صنعت، معدن و تجارت و یا جهاد کشاورزی و سازمان دامپزشکی مراجعه کنند.

ورناصری گفت: واردکنندگان گوشت گوسفند حدود ۱۷۰ شرکت است و تعدادی هم گوشت گوساله وارد می‌کنند که در مجموع حدود ۲۶۰ شرکت تا الان واردکننده گوشت قرمز هستند، طبیعی است که برخی از این شرکت‌ها ممکن است از توان و ظرفیت بالاتر و سابقه بیشتری برخوردار باشند و برخی دیگر از شرکت‌ها تازه وارد و توان آنچنانی نداشته باشند، ولی در مجموع همه این ۲۶۰ شرکت صلاحیت واردات این کالا را دارند.

کارشناسان پیش‌بینی کردند

# مبنای قیمت‌گذاری خودرو در سال آینده

تغییر مرجع و فرمول قیمت‌گذاری بی‌تردید یکی از مهم‌ترین اتفاقات سال ۹۷ در حوزه خودرو است. این اتفاق در شرایطی به وقوع پیوست که خودروسازان به شدت از کمبود نقدینگی رنج می‌بردند. وزارت صمت به‌عنوان سیاست‌گذار تلاش زیادی کرد که مرجع قیمت‌گذاری خودرو را تغییر دهد؛ این تلاش‌ها به ثمر نشست و در بهمن‌ماه آزادسازی قیمت‌ها اعلام شد.

به گزارش پدال نیوز، آزادسازی‌ای که برخی از آن، به قیمت‌گذاری «نصفه و نیمه» خودروسازان یاد می‌کنند؛ چراکه با وجود ارائه مجوز تعیین قیمت با فرمول ۵درصد کمتر از حاشیه بازار، خودروسازان به دستور وزارت صنعت همچنان قیمت‌های ستاد تنظیم بازار را اعمال می‌کنند. حال با توجه به روند کنونی تولید و همچنین قیمت‌گذاری خودروها این سوال مطرح است که سال آینده قیمت‌گذاری بر چه مبنایی صورت می‌گیرد؟ آیا وزارت صمت همچنان بر تعیین قیمت‌ها براساس ضوابط ستاد تنظیم بازار عمل خواهد کرد یا آزادسازی واقعی قرار است از سال آینده اجرایی شود؟ در پاسخ به این سوالات به‌نظر می‌رسد که قیمت‌گذاری سال آینده وابستگی شدیدی به میزان تولید خودروسازان خواهد داشت و اگر عرضه و تقاضا تا حدودی به یکدیگر نزدیک شود خودروسازان اختیار تام قیمت‌گذاری را پیدا می‌کنند، اما اگر تولید و تقاضا با روند کنونی پیش رود، پیش‌بینی می‌شود که دولت همچنان پایبند قیمت‌های ستاد تنظیم بازار باشد علاوه‌بر اینکه ممکن است آزادسازی را بنا بر مقتضیات بازار در مقطعی معلق کند.

پیش‌تر شورای رقابت با توجه به هزینه‌کرد تولید هر خودرو اقدام به تعیین قیمت‌ها می‌کرد، اما چالش‌های ایجادشده برای خودروسازان همچون افزایش قیمت نهاده‌های تولید از رهگذر افزایش نرخ ارز، بازگشت تحریم‌ها و خروج شرکای خودروساز سبب شد توان شرکت‌های خودروساز در خطوط تولید به شدت کاهش یابد؛ همین مساله نوسان قیمت‌ها را در بازار به همراه داشت. مدیران خودروساز به‌دنبال این بودند که از طریق افزایش قیمت محصولات‌شان و جذب نقدینگی خون تازه به رگ‌های خود تزریق کنند. این در شرایطی بود که شورای رقابت استدلال‌های خودروسازان را در ارتباط با افزایش هزینه‌های تولید و قیمت تمام‌شده نمی‌پذیرفت. آنچه سرعت‌گیر افزایش قیمت در فرمول شورای رقابت بود، مباحث مرتبط با بهره‌وری و افزایش کیفیت بود.

به این ترتیب محمد شریعتمداری، وزیر پیشین صنعت، معدن و تجارت با پافشاری بر تغییر مرجع قیمت‌گذاری توانست قیمت‌گذاری را به سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان برگرداند. اما با فراز و نشیب‌های طی‌شده در نهایت قرار بر این بود قیمت محصولات در مبدأ ۵درصد از قیمت حاشیه بازار کمتر باشد. همان‌طور که گفته شد این فرمول در حال حاضر چندان مورد توجه قرار نمی‌گیرد و شاهد هستیم شرکت‌های خودروساز اقدام به فروش فوری محصولات خود با قیمت‌های ستاد تنظیم بازار می‌کنند، اما در باب اینکه وضعیت قیمت‌گذاری در سال آینده چگونه خواهد بود برخی کارشناسان معتقدند شرکت‌های خودروساز طی سال آینده بیش از اینکه با چالش قیمت محصولات خود روبه‌رو باشند، با چالش تولید روبه‌رو هستند. در حال حاضر زنجیره خودروسازی توانسته تا حدودی ثبات را به تولید بازگرداند، اما آنچه از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است توان شرکت‌های خودروساز برای ادامه این روند باثبات است. این کارشناسان معتقدند چنانچه خودروسازان بتوانند این روند را در سال آینده هم ادامه دهند، وزارت صمت نیازی به دخالت در فرآیند قیمت‌گذاری نمی‌بیند و این امکان وجود دارد که به کمک بهبود فرآیندهای تولید و به‌دنبال آن افزایش عرضه از سوی شرکت‌های خودروساز آزادسازی واقعی صورت بگیرد، اما چنانچه خودروسازان نتوانند تولید باثبات داشته باشند یا به‌دنبال مهندسی بازار باشند، در این شرایط این امکان وجود دارد که مسئولان وزارتخانه برای مهار قیمت‌ها، بار دیگر فرمول تعیین قیمت مصوب را در دستور کار قرار دهند.

البته کارشناسان با توجه به سیاست‌های پوپولیستی که گاه از سوی سیاست‌گذاران کلان بخش خودرو اعمال می‌شود (آخرین آن حذف افزایش ۳۰درصدی قیمت محصولاتی است که موعد تحویل آنها از ابتدای شهریور تا پایان دی‌ماه سال‌جاری بوده) این نگرانی را دارند که وزارتخانه پیش از اینکه نتایج عملی آزادسازی قیمت را ببینند اقدام به جایگزینی فرمول قیمت‌گذاری مصوب به جای قیمت‌گذاری براساس حاشیه بازار کند. چنانچه این اتفاق بیفتد فشار آن تنها به طرف عرضه خواهد آمد و این اتفاق به معنای انباشت زیان این شرکت‌ها و قرار گرفتن آنها در لبه پرتگاه ورشکستگی خواهد بود.

لزوم حرکت صنعت خودرو کشور به سمت تولید خودروهای برقی

# دولت باید شرایط را برای افزایش تولید خودروسازان تسهیل کند

عضو هیات علمی دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی اعلام کرد که قیمت‌های بالای فعلی در بازار خودرو به دلیل عدم تعادل عرضه و تقاضا است و آنچه که دولت و وزارت صمت می‌توانند در این راستا انجام دهند، این است که شرایط را برای خودروسازان برای اینکه سریع‌تر به ظرفیت مورد نیاز کشور برسند تسهیل کنند.

شهرام آزادی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، درخصوص طرح ساماندهی صنعت خودرو در مجلس و الزام دولت به ایجاد زمینه تولید داخلی خودروهای برقی و هیبریدی در مدت پنج سال اظهار داشت: تحقق این امر ۱۰۰درصد امکان‌پذیر است به شرط اینکه دولت به صورت جدی وارد این موضوع شود.

وی افزود: مساله ضروری آن است که صنعت خودروسازی به سمت توسعه این خودروها حرکت کند و ما موفق شویم تحت برند داخلی خودروهای برقی را داشته باشیم زیرا آینده تکنولوژی خودرو متعلق به خودروهای برقی است و دیر یا زود صنعت خودرو باید سراغ این موضوع رود و آن چیزی که ماندگار است خودروهای برقی خواهد بود و به همین دلیل لازم است حتما با برند داخلی خودرو برقی داشته باشیم.

عضو هیات علمی دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی افزود: اگر قصد رفع نیازها از طریق واردات را داشته باشیم قطعا عقب‌ماندگی‌ای خواهیم داشت که معادل همین عقب‌ماندگی است که تکنولوژی خودروهای ما در حوزه خودروهای بنزینی نسبت به تکنولوژی خودروهای موجود در دنیا دارند، بنابراین اگر به‌موقع کار کنیم و به‌موقع پروژه‌های توسعه محصول را اجرا نماییم این عقب‌ماندگی جبران خواهد شد.

آزادی افزود: وظیفه دولت حمایت از مصرف‌کنندگان خودروی برقی است و مهم‌ترین مسئولیت دولت در این حوزه -همانند کشورهای بسیاری که در دنیا وارد این مقوله شده‌اند- حمایت از مصرف خودروی برقی است. با توجه به اینکه قیمت خودروی برقی بالاتر از خودروی بنزینی است در ابتدای کار دولت حتما باید - با راهکارهایی مانند ریزکردن باتری این خودروها یا تخصیص وام- به حمایت از این عرصه بپردازد. در شروع کار لازم است این محصول در سیستم حمل و نقل عمومی مثل تاکسیرانی به کار گرفته شود زیرا در شروع کار به دلیل قیمت بالاتر امکان اینکه افراد حقیقی بتوانند از این محصول استفاده کنند وجود ندارد.

وی درخصوص الزام دولت در طرح ساماندهی صنعت خودرو به ایجاد زمینه رقابت‌پذیری ظرف مدت سه سال و لزوم محدودیت دولت به سیاستگذاری در صنعت خودرو گفت: اگر دولت با سیاست‌های فعلی حرکت کند و روند فعلی ادامه پیدا کند امکان ایجاد رقابت و پایان تصدیگری دولت در حوزه خودرو وجود ندارد.

وی افزود: وقتی که رقیبی در بازار وجود ندارد و خود دولت عملا امکان رقابت را مسدود کرده نمی‌توان گفت که دولت در حال حرکت در این چارچوب است مگر اینکه دولت سیاست‌های خود را تغییر دهد. بحث رقابت مربوط به این امر است که مردم در کلاس‌های مختلف خودروهای گوناگون حق انتخاب داشته و قادر به خریداری باشند و در این راستا قاعدتا یک بخش از خودروهای مورد نظر، خودروهای خارجی خواهند بود، اما وقتی که درهای کشور بسته است عملا رقابتی وجود ندارد و به نظر می‌رسد که نمی‌توان به سطحی از تکنولوژی رسید که مردم از سطح کیفی و تکنولوژی و قیمت محصولات راضی باشند. عضو هیات علمی دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی درخصوص راهکارهایی که وزارت صمت می‌تواند از آن طریق سریع‌تر به یک نقطه تعادل در قیمت خودرو برسد، گفت: تا زمانی‌که مساله عرضه و تقاضا حل نشود موضوع قیمت خودرو حل نخواهد شد. آنچه که وزارت صمت می‌تواند انجام دهد این است که شرایط را برای خودروسازان برای اینکه سریع‌تر به ظرفیت مورد نیاز کشور برسند تسهیل کند. قیمت بالای خودرو که در حال حاضر در بازار ایجاد شده به دلیل عدم تعادل عرضه و تقاضا است و این مساله هرچه سریع‌تر باید برطرف شود.

آزادی افزود: یکی از مشکلاتی که وجود دارد مساله نقدینگی است که با توجه به بدهی‌هایی که در صنعت خودروسازی کشور وجود دارد مشکل‌ساز شده و قرار بود دولت در این زمینه به ویژه در بخش قطعه‌سازی مساعدت کند. مشکل دوم موضوع واردات قطعاتی است که باید از خارج تامین شوند و نیز کانال‌های مالی و مسائلی که مربوط به تحریم است باید هرچه سریع‌تر گشایش یابند تا بتوان ظرفیت را به ظرفیت سابق رساند.

## اخبار

### تغییر ساختار در صنعت خودرو ضروری است

معاون طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت راه برون‌رفت از مشکلات خودرو، تغییر ساختار در صنعت خودرو است.

سعید زرندی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت برای صنعت خودرو گفت: یک اشکالی وجود دارد که در اذهان عمومی اینطور مطرح می‌شود که همه مدیران وزارت صمت، مدافع سرسخت صنعت خودرو هستند.

وی گفت: این تلقی درست نیست، بنده خودم اشکالاتی دارم و حتی در جلساتی سختگیری وزیر بر این دو خودروساز را می‌بینم اما در شرایط فعلی باید دو مسیر را از هم جدا کنیم.

زرندی تصریح کرد: اول دوران کوتاه‌مدت است، در این وضعیت مواد اولیه تا ۲۰۰ درصد افزایش پیدا کرده و مشکلاتی برای خودروسازها پیش آمده و تعداد زیادی صنایع ما وابسته به این صنعت هستند.

وی افزود: از طرفی از سوی بازار، یک تقاضای خیلی بالایی صورت گرفت و صدها هزار نفر برای ثبت نام اقدام کرده بودند. در این زمان، انتقاد از گذشته دردی را دوا نمی‌کند، باید سعی می‌کردیم این وضعیت را مدیریت کنیم که سعی شد با تصمیماتی موضوع کنترل شود و تمرکز بر افزایش تولید قرار گرفت.

معاون طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: برای حل مشکل نقدینگی قطعه‌سازان نیز با همکاری بانک مرکزی، ۴,۰۰۰ میلیارد تومان به قطعه‌سازان دو خودروساز تسهیلات ارائه شد تا مقداری از مشکلات سرمایه در گردش و کمبود نقدینگی آنها برطرف شود.

زرندی تاکید کرد: اما در درازمدت باید تغییر ساختار جدی در صنعت خودرو اتفاق بیفتد، متأسفانه سرمایه‌گذاری‌های خارجی در این صنعت نتوانست به خاطر مسائل بعد از برجام ادامه پیدا کند.

وی گفت: باید در کنار این دو خودروساز، خودروسازان دیگری را هم در بلندمدت به این صنعت وارد کنیم.

زرندی توضیح داد: شما بررسی کنید صورت‌های مالی این شرکت‌ها قبل از تحریم هم وضعیت مساعدی نداشت یعنی خودشان را برای یک تکانه شدید بیرونی آماده نکرده بودند.

معاون طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت افزود: معتقدیم باید در بلندمدت، دولت، کاملاً از صنعت خودرو خارج شود و باید صنعت خودرو مانند سایر رشته فعالیت‌ها اداره شود.

وی گفت: نباید از وزارت صنعت توقع داشت در ریز موضوعات خودروسازی ورود کند لذا اعتقاد دارم اگر هم وزارتخانه در این صنعت نیاز به ورود داشت، باید از طریق سازمان گسترش آن را پیگیری کند.

زرندی اظهار کرد: البته این مطالب برای شرایط بحرانی مثل این چند ماه نیست، الان نمی‌شود مدیریت کار را به بازار سپرد اتفاقاً در شرایط بحران باید نظارت جدی داشت اما نباید برنامه‌های بلندمدت را رها کرد.

قیمت خودرو کاهش یافت ولی خبری از خریدار نیست

### مشتریان در انتظار ورود خودروهای پلاک ۹۸ به بازار هستند

یکی از فعالان بازار خودرو اعلام کرد که با توجه به نزدیک شدن به آغاز سال جدید، خریدار واقعی خودرو به خصوص در مورد خودروهای داخلی منتظر سال نو می‌ماند تا علاوه بر آنکه قیمت‌ها دقیق‌تر مشخص شود، خودرو را با پلاک ۹۸ خریداری کند.

کاظم محمدی نیکخواه در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، اظهار داشت: در روزهای اخیر، سرعت و شدت افزایش قیمت خودرو تا حدی کاهش یافته و شتاب قیمت خودرو با یک ترمز همراه بوده و قیمت خودرو در بازار افت داشته است اما همچنان خرید و فروشی در بازار خودرو انجام نمی‌شود.

این فعال بازار خودرو افزود: فروشنده از قیمت جهشی پایین آمده و قیمت خودروها حدود ۴ تا ۷درصد و درخصوص بعضی از خودروها تا ۱۰درصد کاهش یافته اما همچنان خریدار رغبتی به خرید ندارد.

وی افزود: البته درخصوص عدم خرید خودروهای داخلی در این روزها مساله دیگری نیز وجود دارد و آن اینکه با توجه به نزدیک شدن به پایان سال، خریدار ترجیح می‌دهد خودرو را در سال جدید و با تغییر مدل و با پلاک ۹۸ خریداری کند و این مساله درخصوص عدم خرید خودرو مزید بر علت می‌شود.

محمدی نیکخواه افزود: مساله دیگر این است که واقعا مصرف‌کننده‌ای به این شکل وجود ندارد که خودرو را –اعم از وارداتی یا داخلی- با دو برابر قیمت مصوب خریداری کند. از طرف دیگر در روزهای گذشته قیمت دلار نیز کاهش یافته و تمام این عوامل دست به دست هم داده و باعث ایجاد رکود در بازار شده است.

وی درخصوص وضعیت بازار خودرو در روزهای پایانی سال گفت: خودرو همانند لباس کودک نیست که حتما لازم باشد در شب عید خریداری شود و حدودا در ۱۰ سال گذشته شاهد این امر بوده‌ایم که هجوم برای خرید خودرو در روزهای پایانی سال حکمفرما نبوده است، بنابراین در این روزها به سمت و سوی این رکود می‌رویم و تعطیلی فروردین را نیز پیش رو خواهیم داشت و امیدواریم بتوانیم در سال ۹۸ به ثبات قیمت در بازار خودرو برسیم.

محمدی نیکخواه افزود: خریدار واقعی خودرو در روزهای پایانی سال منتظر سال جدید می‌ماند تا علاوه بر اینکه قیمت‌ها به شکل دقیق‌تری مشخص شود، مدل‌ها نیز تغییر کند و خودروها با پلاک ۹۸ عرضه شوند. هم‌اکنون مصرف‌کننده واقعی در بازار وجود ندارد، در گذشته در روزهای پایانی سال مدل خودرو را تغییر می‌دادند و تبدیل به احسنت می‌کردند اما هم‌اکنون شاهد این امر نیستیم.

## توسعه شتاب‌دهنده‌ها راه نجات زیست‌فناوری کشور است

دبیر ستاد توسعه زیست فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، گفت مدل شتاب‌دهنده‌ها می‌تواند زیست فناوری را در کشور توسعه دهد.

بـه گزارش معاونـت علمی و فناوری ریاسـت جمهـوری مصطفی قانعی، دبیر سـتاد توسعه زیسـت فناوری معاونت علمی درباره ضرورت توسعه مدل شـتابدهنده‌های زیستی در کشور، بیان کرد: باید شتاب‌دهنده‌های زیستی را در کشـور توسـعه دهیم. زیرا این مدل تنها راه نجات زیست فناوری است و می‌تواند این حوزه را توسعه علمی و منطقی دهد.

وی افزود: الگوسـازی از شـتاب‌دهنده‌های زیسـت فناوری در کشور باعث کاهش ارزبری نیز می‌شود و رونق اقتصادی در کشور ایجاد می‌کند.

دریچـــه

# چگونه رهبر بهتری برای تیم خود باشیم؟

ممکن است این قدرت را داشته باشید که به کارکنان‌تان بگویید چه کاری انجـام دهند، ولی اگر رهبر تاثیرگذاری نباشـید، نمی‌توانید به کارکنان خود انگیزه بدهید و آنها را در جهت رسیدن به اهداف‌شان راهنمایی کنید.

در ایـن مطلب نکاتی به مدیران و رهبران توصیه می‌شـود تا بتوانند رهبر بهتری باشند:

**۱-با دیگران ارتباط برقرار کنید:**

بـرای اینکه رهبری گروهی از کارکنان را برعهده بگیرید، باید حس اعتماد متقابل بین شما وجود داشته باشد و رهبر و اعضای تیم یکدیگر را درک کنند. بدین‌منظـور رهبران در قدم اول بایـد ارتباط برقرار کردن را یاد بگیرند. برای اینکه رهبری با صفات انسانی والا باشید باید حس مثبت بودن، هدف‌دار بودن، همدلی، محبت، تواضع و عشق را در خود پرورش دهید. با این صفات کلیدی می‌توانید ارتباطی صحیح و واقعی با اعضای تیم خود برقرار کنید.

با برقراری ارتباط شخصی واقعی با هم‌تیمی‌های خود می‌توانید بین خودتان اعتماد مشـترک برقـرار و فرهنگ قوی مسـئولیت‌پذیری و عملکرد استثنایی را در تیـم ایجاد کنید. تیم شـما با چنین فرهنگی می‌تواند یک کسب و کار موفق راه‌اندازی کند و همواره شـاد باشد. شما در تمام ارتباطات خود باید خالصانه رفتار کنید و صادق باشید.

**۲-تیم خود را بشناسید:**

وقتی هنـر ارتباط با اعضـای تیم‌تان را یـاد گرفتیـد، می‌توانید واقعـا تیم را بشناسید. (افراد تیم چه کسانی هستند، بـه چه چیزهایـی علاقه دارنـد و دارای چه اسـتعدادهایی هسـتند) باید بدانید ماموریت کسب و کار شما چیست؟ ولی شناخت کارکنان شـرکت نیز به همین انـدازه اهمیت دارد. اگر بـه کارکنان‌تان توجه کنید، آنها هم متقابلا به مشتریان شما توجه خواهند کرد و در نهایت خواهید توانست ماموریت خود را به انجام برسانید.

**۳. کارکنان خود را به خلاقیت تشویق کنید:**

اگر می‌خواهید کارمندان کارشـان را به بهترین نحو انجام دهند، باید اجازه دهید فکر و ایده خود را آزادانه بیان کنند و به کشـف و جسـت‌وجو بپردازند. رهبر خوب همیشـه از پیشـنهادها و ایده‌های تیمش با آغوش باز اسـتقبال می‌کند. همچنین رهبر خوب گاهی‌اوقات تیمش را به چالش می‌کشد تا خسته و از خودراضی نشـوند و در عین حال به توانایی‌های بالقوه خود اعتماد داشته باشند.

**۴. بر امور مثبت تمرکز کنید:**

رهبران آرزو دارند تیم‌شان عملیات روزانه خود را همواره بدون هیچ مشکلی انجام دهند. البته طبیعی اسـت که گه‌گاهی هم با موانعی مواجه شوند. نحوه برخـورد رهبر بـا موقعیت‌های منفـی، مهارت‌های رهبـری او را به نمایش می‌گذارد. در هر شرایطی سعی کنید بر نکات مثبت تمرکز کنید.

هـر چقدر نگاه شـما به یک مشـکل مثبت‌تر باشـد، به همـان اندازه هم عکس‌العمـل کارکنان در برابر یکدیگر مثبت‌تر خواهد بود. وقتی کارکنان در موقعیت‌های مشکل‌سـاز به چیزهای خوب توجه می‌کنند، شدت سختی آن مشکل را احساس نمی‌کنند و بهتر می‌توانند به حل آن بیندیشند.

**۵. فقط حرف نزنید، عمل کنید:**

رهبـر کارآمد می‌دانـد به جای اینکه فقط حرف بزنـد، چگونه در عمل به دیگران نشـان دهد چه چیزی نیاز است. رهبران باید بدون چرب‌زبانی، مربی اعضای تیم‌شان باشند و آنها را به سمت یک محیط کاری مشارکتی و متعهد سوق دهند.

اگر می‌خواهید کارکنان را کنترل کنید تا کارهای خاصی را به شیوه خاصی انجام دهند، هیچ وقت به آن سطح از مشارکت که به‌دنبالش هستید نمی‌رسید. مربی‌گری یعنی به کارکنانی کـه رهبری آنها را برعهده دارید کمک کنید تا انتخاب‌هایی را که پیش رو دارند را به خوبی انجام دهند. در آن صورت کارکنان احسـاس خواهند کرد که به نوعی مالکیت پروژه را برعهده دارند و در نتیجه عملکرد بهتری خواهند داشت.

**۶. روراست باشید:**

بهتریـن روش برای اینکـه تیم‌تان را در مسـیر درسـت هدایت کنیـد، ارائه بازخوردهای مسـتقیم و صادقانه اسـت (حتی اگر انتقادی باشـد). اگر روراسـت نباشـید، افرادتان نخواهند دانسـت که شـما واقعـا در مورد آنها و کارشـان چه فکر می‌کنید و هرگـز نمی‌توانند بهبود پیدا کنند.

اگر ندانید شـرکت خـود را دقیقا در چـه جهتی باید هدایت کنید، دیگر مهم نیسـت چقدر با کارکنـان و تیم رهبری خـود ارتبـاط دارید، زیـرا در هر صورت افرادتان هنگام تصمیم‌گیری و اقدام گیج و سردرگم خواهند شد. همیشه در مورد هر کاری کـه تیم یا اعضـای تیم انجام می‌دهند، بازخوردهای سازنده ارائه دهید. بازخورد مثبت به انـدازه بازخورد منفی اهمیت دارد و یک رهبر خوب تلاش می‌کند بین اینها تعادل ایجاد کند.

**۷. بازخورد بخواهید:**

علاوه بر اعضای تیم، خود شـما هم به بازخورد صادقانه دیگران نیاز دارید. ممکن است خودارزیابی واقعی از رهبری خودتان کار سختی باشد، به همین دلیل مربیان، متخصصان و حتی کارکنان شـما می‌توانند در این راستا کمک باارزشـی به شما بکنند. تیم شـما می‌تواند در مورد امور کارآمد و غیرکارآمد شـرکت و موانعی که بر سـر راه موفقیت‌تان قـرار دارد، اطلاعات مفیدی در اختیارتان قرار دهد.

**۸. انگیزه خودتان را درک کنید:**

برای اینکه رهبر کارآمدی باشید باید انگیزه درستی داشته باشید. آیا انگیزه شما پول و مقام است یا واقعا از صمیم قلب می‌خواهید الهام‌بخش کارکنان‌تان باشـید تا کارشان را به بهترین نحو انجام دهند؟ واقعا از خودتان بپرسید چرا می‌خواهید رهبری کنید؟ رهبری را یک افتخار و حرفه بدانید.

اگر در قلب خود احساس می‌کنید که رهبری، مهم‌ترین رسالت و ماموریتی است که در زندگی دارید و با استفاده از آن می‌توانید در دنیا تفاوت ایجاد کنید، پس قطعا کارتان را از نقطه درستی آغاز کرده‌اید.

**منبع: businessnewsdaily/modirinfi**

# سیستم عامل جایگزین هوآوی برای اندروید همین حالا آماده است

با توجه به پیچیده‌تر شـدن اوضاع برای هوآوی روشـن است که مدیران این شرکت این روزها سخت مشغول برنامه‌ریزی و ارائه راهکار برای سـناریوهای مختلف هسـتند. برای نمونه ریچارد یو، مدیرعامل محصولات مصرفی هوآوی در مصاحبه‌ای که اخیرا انجام داده اظهار داشته که هوآوی ترجیح می‌دهد برای سیستم عامل تلفن‌های هوشمندش، همچنان در اکوسیستم شرکت‌های آمریکایی خصوصا گوگل و مایکروسافت حضور داشته باشد.

بـه گـزارش زومیت، با این حال اما طبق اعلام آقای یو اگر فشـارها بر هوآوی افزایش پیدا کند و این شـرکت دیگر امکان اسـتفاده از اندروید را نداشـته باشـد، جای هیچ‌گونه نگرانی نخواهد بود چراکه ظاهرا سیستم عامل اختصاصی هوآوی آماده شده و هر زمان که لازم باشد جایگزین اندروید می‌شود.

یو در حرف‌هایش به شـرایطی در آینده اشـاره کرد که در آن شرکت متبوعش ممکن اسـت «برنامهB» را اجرایی کند و سیستم عامل اختصاصی هوآوی را روی محصولات تولیدی‌اش نصب کند.

مدیرعامـل واحد محصولات مصرفی هوآوی در مصاحبه‌ای که با نشـریه آلمانی Die Welt انجام داد ارزیابی‌هایی را هم در رابطه بازار اسـمارت‌فون مطرح کرد و مدعی شـد که در آینده شـاهد نوآوری‌های مختلف و ارائه محصولات متعددی خواهیم بود که هوآوی آنها را تدارک دیده است.

همانطور که در جریان هسـتید هوآوی به تازگی از گوشـی تاشوی میت ایکس رونمایی کرده و اعلام نموده که تمام تلاش خود را به کار می‌گیرد تا گوشی‌های تاشو را با قیمت معقول در اختیار کاربرانش قرار دهد.

یو در این باره گفته:

در ابتدا گوشـی‌های تاشـو به عنوان محصولاتی پریمیوم به بازار عرضه می‌شـوند، اما بعدها قیمت‌ها تا حد متوسـط پایین می‌آید و با گذشت زمان می‌توانیم آن را به قیمت زیر هزار یورو برسانیم. برای رسیدن به چنین نقطه‌ای ما دست‌کم به دو سال نیاز داریم و بعد از آن شاید قیمت گوشی‌های تاشو به محدوده ۵۰۰ یورو هم برسد.

البته تمامی اینها به میزان استقبال مردم از گوشی‌های تاشو باز می‌گردد. ما می‌توانیم تولید انبوه را در هر زمانی شتاب دهیم.

ریچارد یو همچنین بر این باور اسـت که اپل بالاخره یک گوشـی تاشو می‌سازد اما امسال نه. به گفته او این اتفاق احتمالا تا سال ۲۰۲۰ به طول می‌انجامد. مدیرعامل محصولات مصرفی هوآوی در ادامه صحبت‌هایش اعلام کرد که این شـرکت مشـغول تولید نمایشـگرهای غول‌پیکر در بازه ۱۰۰ تا ۲۰۰اینچ است.

## جذب استارتاپ‌ها در خانه نوآوری

مهدی صداقت با بیان اینکه خانه نوآوری یک شـتاب‌دهنده یا درست‌تر آن، یک پیش شتاب‌دهنده برای کمک به استارتاپ‌ها به خصوص در حوزه محتوا و بلاک‌چین است، اظهار کرد اتفاقی که در اینجا می‌افتد، کسانی که انتخاب می‌کنند زندگی سختی داشته باشند و کارمند نباشـند اما بیل گیتس، زاکربرگ یا برادران محمدی آینده باشـند و کافه‌بازار راه بیندازنـد، می‌توانند به خانه نـوآوری مراجعه کننـد تا به آنها کمک شـود و این اتفاق برای آنها تسهیل شود.

به گزارش تسنیم، وی تصریح کرد: نخستین کاری که در خانه نوآوری انجام می‌شود، ایجاد شبکه‌ای از منتورها و فراهم کردن شبکه‌ای از استارتاپ‌ها برای تیم‌های استارتاپ است.

صداقت خاطرنشان کرد: آنهایی که به خانه نـوآوری می‌آیند، قـرار اسـت آمادگی حرف زدن با سـرمایه‌گذار را کسب کنند؛ سایت یا MBP آنها راه‌اندازی شـود، بتوانند با عموم مردم ارتباط برقرار کنند و به مشتری‌های خود جواب دهند و ارائه خوبی برای سرمایه‌گذار داشته باشند و بتوانند بگویند برای چه کاری، چه مقدار سرمایه نیاز دارند و قرار است چه مقدار سرمایه تولید کنند. وی گفت: تاکنون ۳۰ استارتاپ در خانه نوآوری جذب شـده که شش استارتاپ در اردیبهشـت ماه امسال به سرمایه‌گذار معرفی شده است و سه مورد از آنها موفق به جذب سرمایه شده‌اند.

صداقت اضافـه کرد: در حـال حاضر ۱۱ اسـتارتاپ در خانه نـوآوری حضور دارند که چهار مورد آنها کـه در حوزه محتوا فعالیت دارند، ۱۴ اسـفند رونمایی و به سرمایه‌گذار معرفی شـدند و یکی از آنها موفق به جذب سرمایه‌گذار شد.

وی با اشاره به افتتاح خانه نوآوری در مرداد ۹۶ یادآور شد: در یک‌سال و نیم گذاشته ۷۱ کارآموز در خانه نوآوری داشته‌ایم که برخی از آنها مثل تیم استارتاپ چت‌ویدئو، تشکیل تیم داده‌اند، برخی جذب دیگر اسـتارتاپ‌ها شـدند و بخشـی از آنها جذب سـتاد خانه نوآوری شدند.

وی افـزود: خانه نوآوری دو نـوع پذیرش دارد؛ فرد که به عنوان کارآموز پذیرش می‌شـود و تیم که می‌تواند در شتابدهی یا پیش‌شتابدهی حضور داشته باشد.

## رشد ۳۹ پله‌ای ایران در شاخص «نوآوری جهانی»

ایران در شـاخص رقابت‌پذیری جهانی سـال ۲۰۱۲ در بین ۱۴۴ کشور دنیا رتبه ۶۶ را داشت که در سال ۲۰۱۸ به ۸۹ در بین ۱۴۰ کشور رسید.

به گزارش ایرنا، سـال ۲۰۱۲ ایران در شـاخص آزادی اقتصادی در بین ۱۸۵ رتبـه ۱۷۱ را ثبت کـرد، اما این جایگاه در سـال ۲۰۱۸ در بین ۱۸۰ کشـور جهان با بهبود ۱۵ پلـه‌ای به رتبه ۱۵۶ رسـید که در مدت (سـال‌های ۹۷- ۱۳۹۱ ) مورد بررسـی، جمهوری اسـلامی شرایط مناسب‌تری در بین کشـورهای مورد ارزیابی جهان به دست آورده است.

ارتقا در شاخص سهولت کسب و کار

براساس جداول مورد بررسی، در سال ۲۰۱۲ ایران در بین ۱۸۳ کشـور در شاخص سهولت کسـب و کار رتبه ۱۴۴ را از آن خود سـاخته بود، اما در سـال ۲۰۱۸ بـه رتبه ۱۲۴ در بین ۱۹۰ کشور رسید که در واقع بهبود ۲۰ رتبه‌ای را به دست آوردیم.

همچنین در این شاخص داده‌های سال ۲۰۱۹ نیز درج شده که ایران در بین ۱۹۰ کشور جهان رتبه ۱۲۸ را دارد.

جمهوری اسلامی در شاخص نوآوری جهانی سال ۲۰۱۲ به جایگاه ۱۰۴ در بین ۱۴۳ کشور جهان رسیده بود، اما در سال ۲۰۱۸ در بین ۱۲۶ کشور به ۶۵ رسید، البته این آمار نشان می‌دهد که تعداد ۱۷ کشور در بررسی سال گذشته میلادی مورد محاسبه قرار نگرفته‌اند.

به هرحال ایران در این بخش در مقایسه با سال ۲۰۱۲ بالغ بر ۳۹ پله صعود داشته است.

بهبود ۸ رتبه‌ای رفاه لگاتوم

ارزیابی انجام‌شده در شاخص رفاه لگاتوم ( موسسه بین‌المللی لگاتوم سطح رفاه کشورها را اندازه‌گیری می‌کند) ایران در سـال ۲۰۱۲ رتبه ۱۱۶ را در بین ۱۴۹ کشـور به دسـت آورده بـود، اما در سـال ۲۰۱۸ در بین ۱۴۹ کشور مورد بررسی به جایگاه ۱۰۸ رسید.

داده‌های درج‌شـده حاکی از بهبود هشت پله‌ای کشورمان در این شاخص دارد.

موسسـه لگاتوم در ارزیابی خود ۹ شاخص فرعی را مورد نظر قرار می‌دهد که اقتصاد، کارآفرینی و فرصت، حکمرانی، سـرمایه اجتماعی، آزادی فردی، آموزش، سلامت، ایمنی و امنیت، محیط زیست مجموع این رده‌های سنجش است.

## نوآوران ارزیابی صادراتی می‌شوند

شرکت‌های خلاق و نوآور با هدف ترسیم جایگاه صادراتی شرکت‌های دانش‌بنیان به صورت رایگان ارزیابی صادراتی می‌شوند. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، ارزیابی صادراتی رایگان شرکت‌های خلاق براساس مدل ارزیابی آمادگی صادرات با هدف ترسیم جایگاه صادراتی شرکت‌ها انجام می‌شود. شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق به منظور ورود به بازارهای بین‌المللی نیازمند سپری کردن یک دوره رشد و بین‌المللی شدن هستند تا به بنگاه‌های آماده جهت صادرات و تعاملات بین‌المللی تبدیل شوند. بین‌المللی‌شدن و رسیدن شرکت‌های نوآور و خلاق به سطحی که در فرآیندهای بین‌المللی بتوانند به صورت حرفه‌ای و قوی عمل کنند از الزامات حضور پایدار در بازارهای بین‌المللی است. در همین راستا و به منظور شناخت بهتر از نقاط ضعف شرکت و نیز رسیدن به یک برنامه توانمندسازی برای هر شرکت، کریدور صادرات میزان بلوغ صادراتی شرکت‌ها را بر مبنای مدل‌های ارزیابی آمادگی صادراتی ارزیابی می‌کند.

یادداشت

## استارباکس جزییات همکاری خود در دنیای بیت کوین را شرح داد

استارباکس به‌عنوان بزرگ‌ترین کافی‌شاپ زنجیره‌ای جهان با شرکت Bakkt در حوزه ارز دیجیتال همکاری می‌کند و برنامه‌هایی جذاب و کاربردی برای آن همکاری دارد.

استارباکس چندی پیش با شرکت ارز دیجیتال Bakkt قرارداد همکاری امضا کرد. شرکت مذکور برای اهداف مثبتی در صنعت ارز دیجیتال فعالیت می‌کند و حتی شاید اولین صندوق قابل معامله در بورس ارز دیجیتال نیز توسط آن رونمایی شود. قرارداد استارباکس با آنها، سهم قابل توجهی از شرکت را به غول کافی‌شاپ‌های جهان می‌دهد، اما الزاما بدان معنا نخواهد بود که استارباکس، از این به بعد بیت کوین بپذیرد. خود شرکت هم اعلام کرد که چنین برنامه‌ای، حداقل طبق روش‌های معمول ندارد.

بزرگ‌ترین کافی‌شاپ زنجیره‌ای جهان در مصاحبه با سرویس The Next Web اعلام کرد که قصد پذیرفتن مستقیم ارز دیجیتال در فروشگاه‌های خود را ندارد. درعوض، آنها راهکارهایی را برای مشتریان فراهم خواهند کرد تا بیت‌کوین و دیگر دارایی‌های دیجیتال خود را به پول سنتی تبدیل کرده و سپس آن را در فروشگاه‌های استارباکس خرج کنند.

در بیانیه استارباکس پیرامون موضوع فوق می‌خوانیم:

ما به‌عنوان خرده‌فروش پرچمدار در همکاری با Bakkt، وظیفه مشاوره و توسعه راهکارهایی برای مشتریان داریم تا دارایی‌های دیجیتال خود را به دلار آمریکا تبدیل کرده و سپس آن را در فروشگاه‌های ما هزینه کنند. به‌احتمال زیاد، انواعی از ارزهای دیجیتال مورد توجه مشتریان قرار می‌گیرند. دراین‌میان همکاری با باکت، ما را در موقعیتی قرار می‌دهد تا راهکارهای بهینه را برای پرداخت‌های یکپارچه در استارباکس عرضه کنیم. به‌هرحال با ادامه همکاری‌ها در این زمینه، جزییات بیشتری از آن را در ماه‌های آتی منتشر خواهیم کرد.

طبق صحبت‌های دو شرکت حاضر در قرارداد، می‌توان چند سناریو را برای آینده استارباکس در دنیای ارز دیجیتال متصور شد. به‌عنوان مثال شاید کارت هدیه‌ای یا روش پرداخت یکپارچه‌ای طی آن همکاری طراحی شود. البته، پرداخت با بارکد و بیت‌کوین، سناریویی دور از ذهن خواهد بود.

امروزه، پذیرش بیت‌کوین به‌عنوان روش پرداختی، بیش‌از همیشه پیچیده به نظر می‌رسد. حامیان اصلی ارز دیجیتال مادر، مخالف آن هستند که برای خرید کالاهایی همچون قهوه، از بیت‌کوین استفاده شود. البته، اگر از شبکه پرسرعت لایتنینگ استفاده شود، شاید بتوان از آن ایده حمایت کرد. در چنین شرایطی، تغییرات فنی بیشتری باید توسط شرکت‌هایی همچون استارباکس انجام شود که به‌نظر می‌رسد تمایلی هم برای انجام آن نداشته باشند.

درمقابل جامعه بیت‌کوین، بیت‌کوین کش قرار دارد که دقیقا چنین نوعی از پرداخت را مدنظر دارد. البته، این ارز دیجیتال هم هیچ اقدام خاصی برای جایگزین شدن به‌عنوان کارت‌های هدیه یا یکپارچگی با اپلیکیشن استارباکس انجام نداده است. به‌هرحال به‌نظر می‌رسد همکاری با باکت، تنها پیش‌زمینه‌ای آزمایشی برای توسعه امکانات پرداختی در استارباکس باشد.

همکاری استارباکس با دنیای ارز دیجیتال، شاید بیش از همه برای مسافران بین‌المللی سودمند باشد. بیش از همه اگر کاربردی به‌صورت استفاده از ارزهای پایدار (استیبل‌کوین) پیاده‌سازی شود، سودمندی آن همکاری نمایان خواهد شد. به‌عنوان مثال شاید بتوان دارایی‌های شخصی را به ارز پایدار تبدیل کرد تا بتوان در سفرهای بین‌المللی برای پرداخت‌های مختلف آن را به کار برد. پرداخت‌هایی که با خرده‌فروشانی همچون استارباکس شروع می‌شود. به‌هرحال، استارباکس هنوز هیچ برنامه‌ای برای هیچ‌یک از پیش‌بینی‌های بالا ندارد و شاید تنها امکانی برای تبدیل ارز دیجیتال به پول سنتی ارائه دهد.

قطعا بلاک‌چین‌های دیگر هم می‌توانند امکان تبدیل ارزها به یکدیگر را به کاربران عرضه کنند، اما مشکل اصلی آنها، تقاضا از سوی کاربران است. تاکنون شرکت‌های زیادی پذیرش پرداخت با ارز دیجیتال را آزمایش کرده‌اند، اما کمبود تقاضا از سوی مشتریان، آنها را به پشیمانی کشاند. به‌عنوان مثال، شرکت‌های بزرگی همچون Expedia پرداخت‌های بین‌کوین را از خدمات خود حذف کردند. چنین رویکردهایی، این سؤال را ایجاد می‌کند که آیا استارباکس هم در همان مسیر حرکت خواهد کرد؟

**منبع: CCN/zoomit**

## بازیابی برند صادرات تولیدات دانش‌بنیان در آلمان معرفی می‌شود

مدل بازیابی برند در حوزه صادرات خدمات نرم‌افزاری به کشور آلمان در یک نشست تخصصی و با هدف توسعه صادرات تولیدات دانش‌بنیان بررسی می‌شود. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، با توجه به اهمیت موضوع برندینگ و نقش آن در توسعه بازار محصولات دانش‌بنیان، بررسی مدل‌های مختلف برندینگ از جمله بازیابی برند نیز حائز اهمیت است به همین منظور نشست تخصصی با محوریت صادرات تولیدات دانش‌بنیان برگزار می‌شود. در این نشست مسعود حسنی به عنوان نماینده مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری در کشور آلمان به ارائه گزارشی درباره نحوه صادرات نرم‌افزارهای دانش‌بنیان به این کشور می‌پردازد . مدل بازسازی برند (Re-Branding) مدلی است که یک برند قدیمی برای توسعه و پیشرفت ظاهر خود را تغییر می‌دهد و با رقبای خود به رقابت می‌پردازد تا بتواند سهم بازار از دست رفته خود را دوباره بازیابد. هدف از بازیابی یک برند نفوذ به درک مشتری از یک محصول و یک برند است که به وسیله بازسازی دوباره درک جدید مشتری از برند قدیمی را به نیازش نزدیک‌تر کند و بازار تولیدات خود را دوباره شارژ کند. در نشست تخصصی صادرات خدمات نرم‌افزاری به کشور آلمان با مدل Re-Branding سرفصل‌هایی از جمله فرصت‌های صادرات خدمات نرم‌افزاری در کشور آلمان، خدمات شرکت رایتون برای توسعه کسب و کار شرکت‌های دانش‌بنیان در کشور در حوزه نرم‌افزار و قوانین و مجوزهای مهم حوزه نرم‌افزار در کشور آلمان مورد بحث و بررسی قرار می‌گیرد . این نشست تخصصی ۲۲ اسفند از ساعت ۱۴تا ۱۶در محل معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برگزار می‌شود. ثبت نام برای حضور در نشست تخصصی صادرات خدمات نرم‌افزاری به کشور آلمان با مدل Re-Branding از طریق سامانه bizservices.com انجام می‌شود. علاقه‌مندان برای کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند با شماره تلفن‌های ۶-۶۳۱۰۳۳۱۵ در کریدور توسعه صادرات و تبادل فناوری تماس گیرند .

## برگزاری «لکوکاپ شریف» با حضور ۵۰۰۰ دانش‌آموز منتخب

دانشگاه صنعتی شریف پانزدهمین جشنواره خلاقیت‌های علمی پژوهشی «لکوکاپ شریف» را فروردین ماه سال آینده و در قالب ۱۸ رشته متفاوت برگزار می‌کند.

به گزارش ایسنا، پانزدهمین جشنواره خلاقیت‌های علمی پژوهشی «لکوکاپ شریف» به منظور ارتقای توانمندی و کشف استعدادهای دانش‌آموزان ۶ تا ۱۸ سال در بیش از ۱۸ رشته متفاوت در روز جمعه ۳۰ فروردین ماه سال ۱۳۹۸ و با حضور بیش از ۵۰۰۰ دانش‌آموز منتخب از سراسر کشور در دانشگاه صنعتی شریف برگزار می‌شود.

این جشنواره که با حضور منتخبین بیش از ۱۰۰ هزار دانش‌آموز آموزش‌دیده در شهرهای مختلف کشور برگزار می‌شود، زمینه مساعدی را جهت کسب مهارت، پرورش خلاقیت و کارآفرینی براساس علاقه‌مندی دانش‌آموزان و همچنین به منظور کشف و پرورش استعدادهای بالقوه آنان فراهم می‌آورد.

این رویداد بزرگ ملی با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، کمیسیون ملی یونسکو-ایران، مؤسسه فرهنگی و اطلاع‌رسانی تبیان و دیگر مؤسسات فرهنگی آموزشی و به منظور شناسایی، رشد و توسعه استعدادها در زمینه‌های مختلف علمی برگزار شده و عاملی برای کارآفرینی و توانمندی اقتصادی کشور خواهد بود و موجبات رشد و ارتقای تخصص‌گرایی، کارآفرینی، استعدادیابی و استعدادپروری را فراهم می‌آورد.

برگزیدگان پانزدهمین جشنواره خلاقیت‌های علمی پژوهشی «لکوکاپ شریف» به مسابقات جهانی لکوکاپ ۲۰۲۰ اعزام خواهند شد.

طبق اعلام روابط عمومی دانشگاه شریف، علاقه‌مندان می‌توانند برای اطلاعات بیشتر به سایت: www.leco.sharif.ir یا www.leco.ir مراجعه کنند.

کارگاه برندینگ

## چگونه جایگاه برند کسب و کارتان را در ذهن مشتریان پیدا کنید؟

نویسنده:ملیکانصیر
کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی

هر برندی هویتی مستقل دارد و طی اقدامات و گذر زمان معنا پیدا می‌کند. در دنیای رقابتی امروز ساخت برند قوی و یافتن جایگاهی امن برای آن در ذهن مشتری مستلزم تلاش بسیار است چرا که رقابت، عنصر بسیار مهم و تعیین‌کننده‌ای تلقی می‌شود.

بعضی از تلاش‌ها و اقدامات برای ایجاد برندی قوی و تاثیرگذار عبارت است از:

**۱-شناسایی بازارهایی با نیازهای محقق‌نشده:**

با استفاده از بازاریابی خرد می‌توان به بازارهایی دست یافت که کمتر مورد توجه رقبا هستند. شما می‌توانید رهبر یک بازار کوچک باشید و سود خود را تضمین کنید. شرکت‌هایی که در مقابل رقبای قدرتمند خود، منابع محدودتری دارند غالبا از این شیوه استفاده می‌کنند.

**۲-تعیین و تشخیص نیاز:**

باید در نظر داشت مشتریان نیازهای متفاوتی دارند و برای رفع نیازخود به شما مراجعه می‌کنند. باید نیازهای مشتریان را شناخت و در صدد تقسیم و اولویت دادن به آنها برآمد. بسیاری از شرکت‌های خلاق و نوآور در جهت شکل‌دهی و ایجاد نیاز گام برمی‌دارند.

**۳-انتخاب بازار هدف:**

با استفاده از فرآیند تقسیم بازار و استفاده از معیارهای متفاوتی نظیر ویژگی‌های جغرافیایی، روان‌شناختی و . . . می‌توان به بازارهای خاص دست یافت. از طرفی می‌توان نیاز را در بازار ایجاد کرد، در این صورت تنها راه رفع نیاز، محصولات شما خواهد بود.

**۴-جایگاه‌یابی از طریق استراتژی بازاریابی:**

منظور از جایگاه‌یابی تصویر ذهنی مخاطبان شما نسبت به برند شما است. برای مثال نام چهار برند لباس را تصور کنید. اولین برندی که به یاد آوردید «top of mind » شما نامیده می‌شود و بدون شک جایگاه قدرتمندی در ذهن شما دارد. برند شما باید چنین جایگاهی در ذهن مخاطبان‌تان داشته باشد. برای چنین جایگاهی به سوالات زیر پاسخ دهید:

۱.اکنون چه جایگاهی داریم؟
۲.در آینده به چه جایگاهی خواهیم رسید؟
۳.اولین برندهای رقیب ما چه کسانی هستند؟
۴.آیا برای رقابت توان مالی و انگیزه داریم؟

در بحث جایگاه‌یابی با دو متغیر و معیار مواجه خواهیم شد:

۱-تصویر برند: آن چیزی که مصرف‌کننده درباره برند شما فکر می‌کند و به باور و احساسات و ... مرتبط است.

۲-هویت برند: آن چیزی که دوست داریم مصرف‌کننده درباره ما بیندیشد و به سبک و شیوه تبلیغات و لوگو و ... مرتبط است.

باید به این نکته توجه کرد، هرچه فاصله بین این دو متغیر کمتر باشد شما به موفقیت نزدیک‌تر خواهید بود و در صورت فاصله زیاد بین آنها باید عملیات برندینگ خود را آغاز کنید.

برای مثال برند A را در نظر بگیرید. این برند در تلاش است تا نام خود را همراه با امنیت معرفی کند، اما مصرف‌کنندگان این برند را به لوکس بودن می‌شناسند، لذا برند A برای کاهش این فاصله باید گام بردارد.

ماشین‌های VOLVO را در نظر بگیرید. فاصله تصویر برند و هویت برند بین آن دو بسیار کم است. این برند همواره با امنیت و کیفیت مطرح است و حتی ماموریت و رسالت شرکت خود را مبتنی بر امنیت بسیار بالای محصولات خود معرفی می‌کند، لذا این برند یک برند موفق محسوب می‌شود.

برای دستیابی به یک جایگاه خوب می‌توان از استراتژی‌های زیر استفاده کرد:

قیمت یا کیفیت: برند شما همواره با قیمتی کمتر از برندهای دیگر معرفی شود برای مثال شهر بانه را در نظر بگیرید. این شهر به عنوان یکی از شهرهای مرزی که تمامی اجناس را با کمترین قیمت می‌توان تهیه کرد، معرفی شده است.

نماد فرهنگی: استفاده از نمادهای فرهنگی نیز به شما کمک می‌کند. برای مثال شهر یزد که به بادگیرهای خانه‌هایش شهرت یافته است.

کاربرد محصولات: معرفی محصول برای گروهی از افراد برای مثال عطر بیک، عطر جوانی

طبقه محصولات: برای مثال محصولات ورزشی، هنری و ...

آن چیزی که اهمیت دارد، ذهنیت مصرف‌کنندگان نسبت به شماست. مشتریان‌تان را بشناسید و جایگاه خود را در نقطه امنی از ذهن‌شان مستقر کنید.

**منبع: modirinfo**

آشنایی با مفهومی جدید در دنیای برندسازی(۲)

# هر آنچه در مورد برندسازی کارفرمایی باید بدانیم

به قلم: کارولین فورسِی کارشناس بازاریابی و نویسنده سایت Hubspot
ترجمه: علی آل‌علی

در مطلب پیشین به سه مورد از آنچه که باید در مورد برندسازی کارفرمایی بدانیم اشاره کردیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

**۴. تاثیرگذاری روی کارمندان فعلی**

هنگامی که افراد جویای شغل علاقه‌مند به آگاهی بیشتر پیرامون برندمان هستند، انتخاب نخست آنها آشنایی با کارمندان فعلی شرکت خواهد بود. گفت‌وگو با کارمندان هر شرکت اطلاعات دست اولی در اختیار ما قرار می‌دهد. به همین دلیل شهرت اصلی بسیاری از برندها در وهله نخست حاصل رضایت کارمندان‌شان از فعالیت آن شرکت است. یکی از بهترین راهکارها برای بهبود وضعیت شرکت‌مان برگزاری جلسات هم‌اندیشی با کارمندان به منظور آگاهی از وضعیت شرکت است. در چنین جلساتی بهترین موقعیت برای رفع نقطه‌ضعف‌های شرکت‌مان فراهم خواهد شد. پس از این مرحله نوبت به گفت‌وگو با کارمندان‌مان پیرامون ارزش‌ها و فرهنگ جاری در شرکت می‌رسد. بسیاری از برندها به منظور نمایش وضعیت مطلوب خود گزارش‌های ویژه‌ای در قالب فرمت‌های ویدئویی از گفت‌وگو با کارمندان‌شان ضبط می‌کنند. سپس آنها را در شبکه‌های اجتماعی با دیگران به اشتراک می‌گذارند.

یکی دیگر از راهکارهای ترغیب کارمندان به مشارکت در فرآیند برندسازی کارفرمایی درخواست بارگذاری اقدامات جالب و نوآورانه برندمان در شبکه‌های اجتماعی است. به این ترتیب اقدامات مثبت برندمان از زاویه دید کارمندان به اشتراک گذاشته خواهد شد. براساس یک اصل مشهور، گفته‌های کاربران عادی در شبکه‌های اجتماعی حجم تاثیرگذاری بسیار بیشتری نسبت به برندها دارد. به عنوان مثال، شاید شما ترتیب برگزاری یک همایش پیرامون کسب‌وکارتان را داده باشید. اطلاع‌رسانی در مورد این رویداد از طریق شبکه‌های اجتماعی یکی از اقدامات بسیار تاثیرگذار خواهد بود. با این حال اگر کارمندان ما نیز اقدام به بارگذاری مطالبی در مورد همایش‌مان کنند، فرآیند جلب نظر کاربران تکمیل خواهد شد. در حقیقت مردم علاقه بسیار زیادی به اطلاع از وضعیت برندها آن هم از زبان کارمندان‌شان دارند. به همین ترتیب در استراتژی برندسازی کارفرمایی باید چنین اصلی را مد نظر قرار داد.

**۵. توسعه برند طی فرآیندی شبانه‌روزی**

براساس اینفوگرافی تهیه‌شده از سوی شرکت O.C. Tanner اغلب کارمندان علاقه‌مند به ادامه همکاری با یک شرکت برای سه سال (آن هم پس از مشاهده عملکرد عالی‌شان) هستند. سپس کارمندان به سراغ یافتن شغلی بهتر همراه با موقعیت کارآفرینی عالی‌تر خواهند رفت.

به طور پیشرفته، ارائه یک چهره جذاب از برندمان برای دیگران از یک فرآیند درونی شروع می‌شود. به همین خاطر جلب نظر کارمندان و تعامل آنها در فرآیند برندسازی کارفرمایی اهمیت بالایی دارد. به عنوان یک شرکت باید توانایی جلب نظر کارمندان‌مان نسبت به وظایف، موقعیت سازمانی و آزادی عمل‌شان در فرآیند برندسازی را داشته باشیم. در غیر این صورت همان بلایی به سرمان خواهد آمد که بر سر بسیاری از شرکت‌های دیگر می‌آید: از دست دادن کارمندان پس از گذشت چند سال. بدون تردید مشاهده خروج کارمندان برای هیچ شرکتی ساده نیست. به ویژه آنکه در طول مدت فعالیت آنها اقدام به برگزاری کارگاه‌های مهارت‌افزایی نیز کرده باشیم. به طور معمول پس از خروج کارمندان فرآیند جذب نیروی کار تازه و افزایش مهارت آنها به سطح کارمندان قبلی نیازمند هزینه و زمان زیادی خواهد بود. درست به همین خاطر حفظ رضایت کارمندان از شرکت‌مان اهمیت بالایی دارد. راهکار مناسب در این میان جلب همکاری آنها در فرآیند برندسازی و به ویژه برندسازی کارفرمایی است. به این ترتیب آنها همیشه فضای کافی رای کشف نکات تازه در دنیای کسب‌وکار را خواهند داشت.

**۶. فراهم‌سازی فرصت‌های رشد و یادگیری**

در سال ۲۰۱۸ شمار قابل تاملی از مردم شغل‌های خود را به دلیل «کسل‌کنندگی» ترک کردند. در مصاحبه سایت INC با این دسته از افراد شمار بالایی از آنها علت اصلی ترک شغل خود را جست‌وجوی چالش‌های تازه عنوان کرده‌اند. متاسفانه آمار خروج کارمندان از شغل‌شان در سال‌های اخیر رو به رشد گذاشت است. به همین دلیل بسیاری از برندها نگران وضعیت آینده خود هستند. نکته جالب، امکان رفع مشکل خروج کارمندان با استفاده از شیوه‌های بسیار ساده است.

اگر شرکت ما به کارمندان فرصت مناسب برای یادگیری نکات تازه در حوزه کسب‌وکار و ترقی در فرآیند سازمانی را بدهد، تمایل آنها برای جست‌وجوی شغل جدید تا حد زیادی رفع خواهد شد. در حقیقت این فرآیند وفاداری ما به ارزش‌های برندمان را نشان می‌دهد. امروزه بسیاری از برندها شعارهای زیبایی در زمینه حمایت از آموزش و پیشرفت کارمندان‌شان ارائه می‌دهند. با این حال به هنگام عمل خبری از کوچک‌ترین فعالیت و اقدامی نیست. وقتی برند ما در زمینه تحقق اهداف و ارزش‌های خود ثابت‌قدم باشد، سطح کلی رضایت کارمندان افزایش خواهد یافت.

همچنین، در فرآیند افزایش توانایی‌ها و مهارت کارمندان آنها بدل به کارمندانی باارزش‌تر برای شرکت ما خواهند شد. به این ترتیب این فعالیت به نوعی برد- برد محسوب می‌شود.

**۷. استفاده از ویدئو، پست‌های وبلاگی، تصاویر و اسلاید شو برای بیان داستان شرکت‌مان**

هنگامی که برند ما قصد برقراری ارتباط با مخاطب‌های هدف به منظور اطلاع‌رسانی پیرامون کالا یا خدمات تازه‌اش را دارد، از کانال‌های ارتباطی مختلفی استفاده خواهد کرد. نکته مهم این بحث عدم اتکای صرف روی یک کانال ارتباطی است. به این ترتیب، برند ما از انواع شبکه‌های اجتماعی و فرمت‌های اطلاع‌رسانی نظیر ویدئو، عکس، پادکست و اسلاید شو استفاده مفید خواهد کرد.

به طور مشابه، استفاده از تصاویر باکیفیت، ویدئوها و متن جذاب برای بیان داستان شرکت‌مان ضروری است. در این میان شاید شما به فکر تولید مجموعه ویدئوهایی با حضور کارمندان شرکت برای بیان هرچه بهتر ارزش‌های اساسی و فرهنگ برندتان نیز داشته باشید. هرچه در ذهن دارید، باید شامل تنوع ارتباطی با مخاطب باشد. فقط در این صورت برند ما امکان برقراری ارتباط با طیف وسیعی از مخاطب‌ها را خواهد داشت.

**۸. ایجاد ابتکاری قدرتمند و متنوع با نمونه‌های دیگر**

اگر شما به دنبال خلق یک برند کارفرمایی قدرتمند هستید، باید تعهدتان نسبت به ایجاد یک تیم متنوع را نشان دهید. در حقیقت به منظور جلب رضایت مشتریان گوناگون تیم شرکت ما نیز باید دارای تنوع قابل ملاحظه‌ای باشد. مشاهده این حجم از تنوع برای مخاطب‌های برندمان اهمیت بالایی دارد. مزیت استفاده از تیم کارمندان دارای تنوع بالا در اصلی‌ترین جلوه خود ایده‌پردازی بهتر است. به عبارت ساده، وقتی کارمندان ما دارای مهارت‌ها و توانایی‌های متفاوتی هستند، موضوعات مختلف را به شیوه‌های متنوع‌تری مورد بررسی قرار خواهند داد. به این ترتیب ایده‌های کاملا متفاوتی نیز به دست خواهد آمد. این ایده‌های متنوع به ما در جلب نظر طیف‌های هرچه وسیع‌تری از مشتریان یاری خواهد رساند.

**مثال‌های موفق در زمینه برندسازی کارفرمایی**

**۱. استارباکس**

برند استارباکس عملکرد فوق‌العاده‌ای در زمینه اثبات فرهنگ و ارزش‌های برندش در میان کارمندان خود داشته است. به عنوان مثال، آنها به کارمندان فعلی شرکت تحت عنوان «همکاران» اشاره می‌کنند. به این ترتیب نوعی احساس افتخار را در میان کارمندان تزریق می‌کنند. همچنین این برند در اینستاگرام و توییتر اکانت‌های منحصر به فردی به نام Starbucks Jobs برای توسعه برند کارفرمایی‌اش در تعامل بهینه با افراد جویای شغل ایجاد کرده است.

استارباکس با ایجاد اکانت ویژه کارمندان و افراد جویای شغل و همچنین استفاده از لفظ همکاران برای کارمندانش به خوبی تعهدات خود در زمینه‌های ارزشی و فرهنگ کسب‌وکار را به نمایش گذاشته است. در حقیقت آنها کار خود را به عنوان یک فروشنده قهوه آماده آغاز کردند. با این حال در سال‌های متمادی با تاکید روی ارزش‌های تجاری و انسانی مختلف نگاه مشتریان به خود را تغییر دادند. درست به همین دلیل اکنون آنها نقشی به مراتب بیشتر از یک برند برعهده دارند. شهرت بین‌المللی آنها نیز دقیقا به خاطر همین جهت‌گیری است. اگر با این برند آشنایی داشته باشید، یکی از تعهدات اساسی آنها فعالیت به مثابه اجتماعی فراتر از یک محصول است. به نظر می‌رسد با جهت‌گیری‌های چند سال اخیر استارباکس آنها به خوبی این هدف را محقق کرده‌اند.

برند استارباکس به جای بارگذاری تصاویری در مورد نوشیدنی‌های خود در شبکه‌های اجتماعی از اکانت‌های خود به منظور نمایش تحقق اهدافش در زمینه کسب‌وکار، تبریک به کارمندان در زمینه موفقیت‌های مختلف و بیان داستان منحصر به فرد هر کدام از کارمندانش استفاده کرده است. همچنین استارباکس از پلتفرم‌های اجتماعی به منظور نمایش تنوع کارمندان و فرآیند ایده‌پردازی درون سازمانی نیز استفاده می‌کند.

**۲. HubSpot**

صفحه فرهنگی برند HubSpot به نام Culture Page با استفاده از داده‌هایی تحت عنوان کدهای فرهنگی کار خود را شروع کرد. کدهای فرهنگی شامل اهداف و دیدگاه‌هایی می‌شد که این برند قصد دستیابی به آنها را داشت. به این ترتیب آنها از اکانت خود به عنوان مکانی برای بیان اهداف‌شان استفاده می‌کردند.

اگر به محتوای این صفحه علاقه‌مند باشید، با اندکی جست‌وجو امکان یافتن فرصت‌های جالبی برای یادگیری و پیشرفت را خواهید داشت. همچنین در این صفحه مطالب مختلفی در مورد زمینه‌های مختلف فعالیت شرکت HubSpot وجود دارد. هر ماه نیز چند ویدئو مصاحبه با کارمندان شرکت منتشر می‌شود. به این ترتیب کاربران امکان مشاهده نحوه فعالیت کارمندان در شرکت را خواهند داشت. خبر خوش برای افراد جویای شغل امکان یافتن فرصت‌های شغلی در این صفحه است. به این ترتیب پست‌های ویژه تحت عنوان «اینگونه می‌توانیم به شما کمک کنیم» برای افراد جویای شغل وجود دارد. البته همه این کمک‌ها شامل ارائه فرصت‌های استخدامی نیست. گاهی اوقات محتوای آموزشی برای افزایش مهارت نیز در اختیار کاربران قرار می‌گیرد.

آخرین پست صفحه فرهنگی موسسه HubSpot مربوط به یکی از کارمندان به نام متیو واتکینز است. در این ویدئو که «روزی در زندگی» نام دارد، متیو به بررسی وعده‌ها و ارزش‌های HubSpot در زمینه تعامل با کارمندان و مشتریان و کمک به آنها در زمینه پیشرفت شخصی در امور مختلف می‌پردازد. اگر به بحث برندسازی کارفرمایی علاقه‌مند هستید، مشاهده محتوای صفحه فرهنگی HubSpot به شما در زمینه شروع کار کمک خواهد کرد.

**۳. SoulCycle**

برند SoulCycle فقط یک شرکت کارآفرین در زمینه تولید فضاهای ورزشی قابل حمل نیست. آنها علاوه بر محصولات کاربردی هدف بزرگ تغییر فرهنگ همکاری سنتی را نیز دارند. به این ترتیب آنها پیشنهادهای وسوسه‌کننده‌ای را برای کارمندان‌شان فراهم می‌کنند. به این ترتیب سطح تعامل میان آنها فراتر از همکاری تجاری خواهد رفت. به عبارت دیگر، هدف اصلی SoulCycle تبدیل کارمندانش به شریک خود است. به این ترتیب انگیزه آنها برای کار خلاقانه و ایده‌پردازی افزایش چشمگیری خواهد یافت.

یک نمونه جالب پیرامون عملکرد برند SoulCycle ارائه حقوق دو روز کارمندی به کارمندان خود برای حضور در رویدادهای خیریه مختلف است. هدف اصلی شرکت از این اقدام امیدواری برای بهبود روحیه و شادی بیشتر کارمندان پس از حضور در رویدادهای خیریه است. به این ترتیب اهداف شرکت به بهترین شکل دنبال می‌شود.

علاوه بر رویدادهای خیریه، SoulCycle کلاس‌های آموزشی رایگان نیز در اختیار کارمندان خود قرار می‌دهد. نکته جالب امکان زمان‌بندی دلخواه کلاس‌هاست. به این ترتیب گروه‌های مختلف کارمندان در زمان‌های دلخواه در کلاس حاضر می‌شوند. کلاس‌های آموزشی این شرکت علاوه بر بحث‌های نظری به سلامت کارمندان نیز مربوط می‌شود. به این ترتیب کلاس‌های ورزشی متنوع نیز در برنامه SoulCycle قرار دارد. شاید عجیب باشد، اما با استخدام در SoulCycle امکان بهره‌مندی از کلاس‌های ورزشی رایگان وجود دارد.

در نظرسنجی‌های مختلف، برند SoulCycle بیشترین نمره را از سوی کارمندان خود دریافت کرده است. به عنوان مثال، در نظرخواهی موسسه Indeed آنها به عنوان برترین برند در زمینه تعامل با کارمندان شناخته شدند. آنها نمره ۴٫۲ از ۵ را دریافت کردند. نکته جالب اینکه در زمینه تعادل میان زندگی شخصی و حرفه‌ای این برند نمره شایان توجه ۳٫۹ از ۴ را دریافت کرده است.

**۴. Everbite**

به منظور جذب ماهرترین نیروی کار ممکن برند Everbite صفحه‌های رسمی خود در شبکه‌های اجتماعی را به تعامل با افراد جویای کار اختصاص داده است. به این ترتیب افراد جویای شغل در این برند با مراجعه به صفحه رسمی Everbite امکان برقراری ارتباط با تیم استخدام را دارند. بیوگرافی صفحات این برند در شبکه‌های اجتماعی بسیار جالب و خنده‌دار است. همچنین بخش معرفی کارشناس‌های استخدام نیز به صورت طنز نوشته شده است. علاوه بر اینها، تیم استخدام Everbite در بخش مربوط به استخدام و مصاحبه شغلی عبارت جالبی را ذکر کرده است: «مصاحبه‌های استخدامی نباید استرس‌آور باشد. این مصاحبه‌ها فرصتی برای شاد بودن و هم‌فکری است. گفت‌وگوی دوستانه و تبادل نظر مهم‌ترین دستاورد هر مصاحبه شغلی مناسبی است.»

بدون تردید نحوه نگارش متن در اکانت‌های Evertbite در شبکه‌های اجتماعی به خوبی بیانگر ارزش‌های اصلی آنهاست.

**۵. جت**

سایت فروش آنلاین جت اقدام به تولید ویدئوهای انگیزشی ویژه کارمندان خود کرده است. زمینه اصلی ویدئوهای این برند سرگرمی، تعامل بیشتر با کارمندان و تقویت انگیزه آنهاست. جذابیت اصلی این ویدئوها به خاطر حضور کارمندان واقعی این برند است. به این ترتیب کارمندان جت احساس نزدیکی با مدیران و کل بدنه شرکت را خواهند داشت. ویدئوهای جت علاوه بر سرگرمی و مهارت‌افزایی محلی برای تقدیر از عملکرد کارمندان برتر نیز هست. به این ترتیب علاوه بر پاداش‌های مالی و سازمانی، مصاحبه ویژه‌ای نیز با کارمندان برتر صورت می‌گیرد.

**منبع: hubspot**

# ۵ نکته برای بهبود ارتباط با مشتری از طریق رسانه‌های اجتماعی

تهیه و تنظیم: گروه کسب و کار فرصت امروز

در سال ۲۰۱۹ میلادی ارتباط با مشتری تبدیل به اولویت اصلی شرکت‌ها شده است. امروزه مصرف‌کنندگان با توجه به لحظات معناداری که با برند شریک می‌شوند، دیدگاه خود را نسبت به آن برند شکل می‌دهند. چیزی که مهم است این است که این لحظات در صفحات خرید آنلاین یا خطوط سرویس‌دهی اتفاق نمی‌افتند. رسانه‌های اجتماعی به یک روش تعامل اساسی برای بهبود ارتباط با مشتری تبدیل شده‌اند.

با توجه به پژوهش‌های انجام‌شده در گارتنر، در کسب و کارهایی که به پیام‌های مشتریان در رسانه‌های اجتماعی پاسخ نمی‌دهند، نرخ ریزش مشتری تا ۱۵درصد افزایش می‌یابد.

کانال‌های اجتماعی در صورتی که به درستی استفاده شوند، می‌توانند چیزی بسیار مفیدتر از یک راه پاسخ‌دهی به شکایات و مشکلات مشتریان باشند. آنها می‌توانند وسیله‌ای مناسب برای برقراری ارتباطاتی دائمی و افزایش وفاداری برند باشند.

**برقراری ارتباط با مشتری در رسانه‌های اجتماعی**

در حال حاضر برندها توانسته‌اند تنها میزان اندکی از قدرت اجتماع را درک کنند. کانال‌هایی مانند اینستاگرام، فیس‌بوک و توییتر فقط مناسب ترویج محصولات نیستند. آنها می‌توانند راهی آسان برای برقراری ارتباط با مشتری نیز باشند.

پژوهش اخیر ما نشان داده است که:

• ۹۱درصد افراد به قدرت رسانه‌های اجتماعی در ایجاد ارتباط میان جوامع مختلف باور دارند.

• ۷۸درصد مصرف‌کنندگان از برندها انتظار دارند که از طریق رسانه‌های اجتماعی به آنها کمک کنند.

• ۷۶درصد پاسخ‌دهندگان بر این عقیده بودند که احتمال بیشتری وجود دارد که از برندی خرید کنند که در رسانه‌های اجتماعی به آن احساس نزدیکی می‌کنند تا یک برند رقیب که این شرایط را ندارد.

همچنین پژوهش‌های ما نشان داد که برقراری ارتباط با مشتری در رسانه‌های اجتماعی به برندها کمک می‌کند تا درآمد کل و سود خالص‌شان را افزایش دهند. بیش از نصف مشتریانی که با یک برند احساس نزدیکی می‌کردند، میزان خرید خود از آن شرکت را افزایش دادند. بسیار خب، حالا مسئله این است که برای شروع ایجاد ارتباط با مشتری باید چه کاری انجام داد؟ برای فهمیدن پاسخ این سؤال با ما همراه باشید:

۱- پیش از اینکه حرف بزنید، گوش دهید

به طور کل، هدف برقراری ارتباط با مشتری این است که برای آنها ارزش قائل شوید و آنها را گرامی بدارید. اگر بتوانید محتوایی مفید، آموزشی و حتی سرگرم‌کننده فراهم کنید، مشتریان مشتاق می‌شوند که با شما ارتباط برقرار کنند. متأسفانه همچنان برندهایی وجود دارند که رویکرد «این چه سودی برای من دارد» را نسبت به رسانه‌های اجتماعی به کار می‌گیرند. اگر آماده‌اید که یک رابطه خوب با مشتریان‌تان داشته باشید، پس شروع به گوش دادن به حرف‌های‌شان کنید.

ابزار گوش دادن اجتماعی Sprout برای‌تان یک دید کلی از حرف‌هایی که مخاطبان شما به صورت آنلاین می‌زنند ارائه می‌دهد. از طریق آن می‌توانید کلمات کلیدی و ایده‌های خوبی به‌دست بیاورید و با کمک آنها محتوای معناداری در رسانه اجتماعی خود ایجاد کنید.

هرچه بیشتر بتوانید محتوایی تولید کنید که با مخاطبان شما ارتباط برقرار کند، بیشتر به آنها نشان می‌دهید که افکار و احساسات آنها نزد شما باارزش است. براساس یکی از پژوهش‌های ما، ۵۵درصد افرادی که در رسانه‌های اجتماعی از برندها انتقاد می‌کنند و آن را به چالش می‌کشند، تنها می‌خواهند شنیده شوند. مطمئن شوید که صدای این افراد به گوش‌تان می‌رسد.

۲- سریعاً پاسخگو باشید

گوش دادن فقط تکه اول پازل است. باید به چیزی که گوش می‌دهید پاسخ هم بدهید.

با توجه به The Social Habit، ۳۲درصد مشتریان انتظار دارند که در مدت کمتر از ۳۰ دقیقه پاسخی به آنها داده شود. در صورتی که در مدت زمان مناسبی به مشکلات مشتریان خود رسیدگی نکنید، ممکن است با عصبانیت آنها در سرتاسر رسانه‌های اجتماعی خود مواجه شوید.

با سرعت‌بخشیدن به زمان پاسخگویی به مشتریان نه‌تنها رضایت آنها را جلب خواهید کرد، بلکه به نوعی درآمدتان را هم افزایش می‌دهید. گزارشی از سوی توییتر نشان می‌دهد که آن دسته از شرکت‌های هواپیمایی که در مدت کمتر از شش دقیقه به توییت‌های مشتریان پاسخ می‌دهند، می‌توانند مشتریانی را جذب کنند که حاضرند ۲۰دلار بیشتر برای یک بلیت هواپیما هزینه کنند.

پاسخ‌دهی سریع نه‌تنها راحتی و آسایشی که افراد به دنبالش هستند را فراهم می‌کند، بلکه باعث می‌شود برندتان به عنوان برندی که مورد اعتماد است و در مواقع وقوع مشکل می‌توان به آن تکیه کرد شناخته شود. اینها مزایایی هستند که مشتریان حاضرند بابت‌شان هزینه بیشتری پرداخت کنند.

۳- به گفت‌وگوها جنبه شخصی بدهید

با وجود اینکه پاسخ‌دهی سریع بسیار مهم است، اما ممکن است یک پیام استاندارد خودکار کافی نباشد. بات‌ها می‌توانند به شما کمک کنند تا به مشتریان‌تان نشان بدهید که مشکلات آنها برای‌تان حائز اهمیت است، اما تنها در صورتی که با یک پاسخ طبیعی و انسانی آن را ادامه دهید و پیگیری کنید.

رسانه اجتماعی راهی خودمانی برای برقراری ارتباط با مشتری است. در این رسانه‌ها مشتریان‌تان این امکان را دارند که با دوستان و خانواده‌شان نیز ارتباط برقرار کنند. افراد انتظار دارند که گفت‌وگوهای آنها با برند به راحتی گفت‌وگو با یک دوست صمیمی باشد.

برای برندهایی که به دنبال ایجاد ارتباط با مشتریان خود در رسانه‌های اجتماعی هستند، شخصی‌سازی گفت‌وگوها راه‌حلی منطقی است. به هنگام گفت‌وگوی مستقیم با مشتریان به موارد زیر توجه کنید.

• هر جا که ممکن بود از نام کوچک آنها استفاده کنید. (به احتمال زیاد در صفحه پروفایل‌شان موجود است)

• در پایان هر کامنت نام تیم یا شرکت خودتان را بیان کنید.

• برخوردی دوستانه داشته باشید. این حس را به مشتریان بدهید که حاضرید به آنها کمک کنید.

بعد از پایان گفت‌وگو به مشتری اطمینان دهید که همواره حاضر به پاسخگویی به او هستید. کاری کنید که از صحبت کردن با شما راضی باشند. برای مثال به این نمونه نشان داده شده از شرکت نایکی نگاه کنید. مشتری توانست مشکل خود را حل کند اما برند به او نشان داد که با این حال باز هم حاضر به پاسخگویی به او است.

۴- نشان بدهید که شما هم افرادی مانند آنها هستید

شخصیت منحصربه‌فرد خودتان را برای گفت‌وگوهای رودررو رزرو نکنید. رسانه اجتماعی مکانی است که افراد می‌توانند سبک و سلیقه خود را به نمایش بگذارند. به دلیل اینکه انسان‌ها با سایر انسان‌ها ارتباط برقرار می‌کنند و نه شرکت‌هایی بی‌نام و نشان، ضروری است که یک قلب تپنده به شرکت‌تان بدهید.

در زمان برقراری ارتباط با مشتریان در رسانه‌های اجتماعی راه‌های فراوانی وجود دارد که به آنها نشان بدهید شما هم یک روی انسانی دارید. به عنوان مثال:

• مشتریان را با تصاویر، مشخصات، نام و داستان‌های کارکنان خود آشنا کنید.

• در پیام‌های‌تان از یک لحن دوستانه و جالب استفاده کنید و در صورت امکان از ایموجی‌ها بهره ببرید.

• در گفت‌وگوها و ترندهایی که مشتریان‌تان علاقه نشان می‌دهند شرکت کنید.

یکی دیگر از راه‌های ارتباط با مشتری از طریق ویدئو است. با سرویس‌های ویدئویی مانند فیس‌بوک لایو و اینستاگرام لایو می‌توانید دید جامعی از شرکت‌تان به مشتری بدهید. همچنین این امکان را دارید که از طریق این سرویس‌ها جلسات پرسش و پاسخ میان مشتریان و اعضای تیم‌تان برقرار کنید.

۵- از محتوای تولیدشده توسط کاربران استقبال کنید

زمانی که بحث ارتباط با مشتری مطرح می‌شود، چیزی مهم‌تر از احترام وجود ندارد. اگر می‌خواهید مشتریان‌تان نسبت به شما و برندتان وفادار باشند، باید ببینند که برای نظرات آنها ارزش قائل می‌شوید. می‌توان گفت که راحت‌ترین راه انجام آن این است که از محتوای تولیدشده توسط کاربران استفاده کنید. این کار به مشتریان‌تان اعلام می‌کند که شما در زمان توسعه و بهبود برند، نظرات و ایده‌های آنها را هم مدنظر قرار می‌دهید.

همچنین این کار راه مناسبی برای بهبود وضعیت خود در رسانه‌های اجتماعی و افزایش فروش است. با توجه به Photoslurp، احتمال اینکه تصاویری که توسط کاربران تولید شده‌اند به افزایش فروش و جذب مشتری منجر شود، ۵ برابر بیشتر از تصاویر دیگر است.

استارباکس نمونه‌ای عالی از یک برند است که به طور پیوسته تصاویر فالوورهای خود را در رسانه‌های اجتماعی‌اش به اشتراک می‌گذارد.

بهترین روش بهره بردن از محتوای تولیدی کاربران این است که از آن‌ها بپرسید که در قدم بعد، کسب و کارتان نیاز دارد که چه کاری انجام بدهد. این امر به سرعت باعث الهام بخشیدن به تیمتان می‌شود و دیدی از خواسته‌ی مشتریان از برندتان را در اختیارتان قرار می‌دهد. ضمن این که زمانی که ایده‌های مشتریانتان را عملی می‌کنید، آن‌ها به دلیل این که در آن نقشی اساسی داشتند، احساس وابستگی بیشتری نسبت به برند پیدا می‌کنند.

فقط به خاطر داشته باشید که اگر محتوایی را به اشتراک می‌گذارید یا از ایده‌ای استفاده می‌کنید، حتماً صاحب امتیاز آن را هم نام ببرید.

شروع به ایجاد ارتباط با مشتریان خود کنید!

با توجه به Wunderman، ۷۹٪ مشتریان می‌گویند که از برند انتظار دارند که قبل از این که خریدی انجام بدهند، نشان بدهد که آن‌ها را درک می‌کند و برایشان ارزش قائل است.

رسانه‌های اجتماعی مکانی عالی برای آغاز برقراری ارتباط با مشتریان است. در این محیط صمیمی و خودمانی می‌توانیم با یکدیگر در ارتباط باشیم و نیازهایمان را به اشتراک بگذاریم.

## ایستگاه بازاریابی

### ۶ سوالی که قبل از استخدام اولین مدیر شبکه‌های اجتماعی باید از خود بپرسید

مدیران کسب و کارهای نوین امروزه بیشتر از نسل‌های قبلی خود بر ارزش و اهمیت شبکه‌های اجتماعی واقف هستند، اما با وجود اینکه همه می‌دانیم شبکه‌های اجتماعی چه نعمت بزرگی برای کسب و کارمان هستند، ولی چیدن یک استراتژی مناسب برای حضوری قدرتمند در این پلتفرم‌ها برای اکثر ما یک کار بسیار مشکل است.

اینجا دقیقا همان‌جایی است که به کمک یک مدیر شبکه‌های اجتماعی نیاز دارید. این شخص می‌تواند حجم کاری شما را کمتر کرده و یک استراتژی مناسب برای حضور قدرتمند کسب و کارتان در فضای آنلاین را تهیه کند که در نهایت منجر به کسب نتیجه می‌شود. خب بعد از اینکه دریافتید که به کمک یک مدیر شبکه‌های اجتماعی نیاز دارید، حالا باید به دنبال شخص مناسب برای تصدی این موقعیت بگردید.

اگر جست‌وجویی در فضای آنلاین داشته باشید، با افراد زیادی مواجه می‌شوید که ادعا می‌کنند مدیر شبکه‌های اجتماعی هستند یا اگر آگهی استخدام خود را در یکی از سایت‌های کاریابی آنلاین منتشر کنید، رزومه‌های زیادی را دریافت خواهید کرد، اما سوال این است که چگونه می‌توان از بین گزینه‌های متعدد، یک شخص واجد شرایط را انتخاب کرد؟ این شخص باید چه ویژگی‌ها، خصوصیت‌ها و مهارت‌هایی داشته باشد تا به عنوان یک مدیر مناسب شبکه‌های اجتماعی در نظر گرفته شود.

قبل از این اقدام به استخدام شخصی برای مدیریت کردن حساب‌های کاربری‌تان در شبکه‌های اجتماعی کنید، باید شش سوال زیر را از خود بپرسید.

**آیا این شخص برند شما را می‌فهمد؟**

حضور در شبکه‌های اجتماعی و داشتن یک صدای واحد برای برند در واقع دو روی یک سکه هستند. مطالبی که در شبکه‌های اجتماعی‌تان به اشتراک می‌گذارید باید با پیام برند هم‌راستا باشند و از سیاست‌های آن تخطی نکنند. ایده‌های محتوایی برای پلتفرم‌هایی مانند فیس‌بوک، توییتر و اینستاگرام باید یک پیام واحد را به مخاطبان منتقل کنند. اگر شخص مدیر شبکه‌های اجتماعی نتواند پیام برند را به صورتی یکسان درک و منتشر کند، این شخص قطعا گزینه مناسبی برای شما نخواهد بود.

نکته: یک مدیر خوب شبکه‌های اجتماعی قادر است تا با صدای برند شما وفق پیدا کرده و در سریع‌ترین زمان بفهمد که چگونه باید با مخاطبان ایده آل کسب و کار شما در فضای آنلاین ارتباط برقرار کند.

**آیا این شخص می‌تواند چندین کانال را مدیریت کند؟**

اگر هدف شما این است که کسب و کارتان در کانال‌های مختلف اجتماعی حضور داشته باشد و فقط روی یک کانال خاص تمرکز نمی‌کنید، باید ببینید شخص کاندیدای مدیریت شبکه‌های اجتماعی آیا قادر به مدیریت چندین کانال به صورت همزمان هست یا خیر. یک مدیر موثر، فقط روی حافظه قوی و مهارت‌های چند وظیفگی خود تکیه نمی‌کند. او باید با ابزارهای مناسب که بهره‌وری کار مدیریت شبکه‌های اجتماعی را بالا می‌برند هم آشنا باشد.

نکته: مطمئن شوید که اولین مدیر شبکه‌های اجتماعی که برای سازمان خود استخدام می‌کنید کار با نرم‌افزارهای مدیر شبکه‌های اجتماعی را به خوبی می‌داند. استفاده از یکی از ابزارهای رایج در این حوزه نشان می‌دهد که شخص مورد نظر آماده است تا کسب و کار شما را در چند کانال اجتماعی رشد دهد.

**آیا این شخص به همکاری متعهد است؟**

شخص مدیر شبکه‌های اجتماعی لازم نیست که هر روز در دفتر کار شرکت حضور داشته باشد. او ممکن است به صورت ریموت و فول تایم برای سازمان شما کار کند، اما نکته ضروری در اینجا آن است که این شخص باید به همکاری با شما تمایل و اشتیاق داشته باشد. این به این معنا است که او نباید خود را یک تافته جدابافته از تیم بداند. او برای اینکه بتواند کار مدیریت شبکه‌های اجتماعی را به صورتی موثر به پیش ببرد باید در جریان امور مربوطه قرار بگیرد.

بنابراین آشنا بودن با ابزارهایی مانند اسلک یا ترلو برای کسانی که می‌خواهند به عنوان مدیر شبکه‌های اجتماعی استخدام شوند ضروری است. اگر شخص کاندیدا پیش از این سابقه کار کردن با چنین ابزارهایی را داشته باشد، می‌توانید به همکاری موثر او امیدوار باشید.

**آیا این شخص مهارت‌های نویسندگی دارد؟**

یک مدیر باتجربه شبکه‌های اجتماعی می‌داند که برای افزایش مشارکت و فروش، پست کردن یک عکس زیبا کفایت نمی‌کند و این نوشتن متن‌های خوب و جذاب است که مشارکت کاربران را به همراه می‌آورد و آنها را به مشاهده بیشتر تشویق می‌کند. او باید مخاطبان را وادار به خرید کند یا حداقل پایه‌های تعامل با آنها را شکل دهد.

در مصاحبه شغلی، از شخص مورد نظر بخواهید که چند پاراگراف یا هدلاین برای‌تان بنویسد تا مهارت‌های نویسندگی او را محک بزنید.

**آیا شخص کاندیدا حضوری قدرتمند در شبکه‌های اجتماعی دارد؟**

یک مدیر شبکه‌های اجتماعی که خودش در این شبکه‌ها حضور ندارد قطعا نمی‌تواند گزینه مناسبی برای شما باشد، بنابراین زمانی که رزومه‌های زیادی به دست‌تان می‌رسد و می‌خواهد از بین این گزینه‌ها یک گزینه مناسب و با استعداد را انتخاب کنید، ببینید که شخص مورد نظر در چه پلتفرم‌های اجتماعی حضور دارد.

فقط تعداد فالوورهای او در اینجا مهم نیست؛ بلکه کیفیت این فالوورها است که اهمیت دارد. آیا فالوورهای او متخصصان صنعتی و اینفلوئنسرهای شبکه‌های اجتماعی هستند؟ همچنین به نوع محتواهایی که این شخص با دنبال‌کنندگان خود به اشتراک می‌گذارد نیز نگاه کنید. پروفایل اجتماعی کاندیدای مورد نظر به خوبی نشان می‌دهد که او چقدر با این فضا آشنایی دارد.

**آیا این شخص یک آنالیزور است؟**

کار یک مدیر شبکه‌های اجتماعی این نیست که فقط پروفایل‌های اجتماعی را به‌روز نگه دارد، بلکه او همواره باید به دنبال بهبود اوضاع باشد. داشتن یک ذهن آنالیزوری می‌تواند برگ برنده این بازی سخت را به دست شما بدهد؛ زیرا ذهن آنالیزور به این معنا است که شخص همواره به دنبال کشف و آزمایش استراتژی‌های جدید می‌رود.

آشنایی با نحوه گزارش دادن بازگشت سرمایه مهارت دیگری است که یک مدیر شبکه‌های اجتماعی باید از آن آگاهی داشته باشد. بنابراین مطمئن شوید که کاندیدای مورد نظرتان با مفهوم آنالیز آشنا است و کار با ابزارهای آنالیزی این حوزه را به خوبی می‌داند.

منبع: daartagency

رهبری

## اکثر شرکت‌ها پس از رشد نوآوری را متوقف می‌کنند

دلایل افول نوآوری در شـرکت‌های رشدیافته، لجستیک، عدم ارتباط یا کمبود بودجه نیسـت؛ بلکه وجود دو مشکل اساسی در چارچوب‌های ذهنی آنها را گرفتار روزمرگی می‌کند. سازمان شما برای تبدیل‌شدن به کسب‌وکاری که مورد اعتماد نسل‌های مختلف باشـد، باید در بلندمـدت به نوآوری خود ادامـه دهد. طبق گفته نیس فروم، یکی از بنیان‌گـذاران پلتفرم بینش کاربر آلفا، نوآوری پایدار در بازار کنونی باتوجه‌به تغییر سـریع سلیقه مشتری، حتی برای برندهای هزاره نیز به امری دشـوار بدل شده است. دوران آن زمانی‌که وقت کافی جهت تمرکز محض بر افزایش مقیاس و توسعه کسـب‌وکار خود داشتید، دیگر به‌سر آمده است. اما فروم می‌گوید مشکل فقط سیالیت بیش از حد بازار نیست؛ دو مسئله ذهنی دیگر نیز وجود دارد که مانع بالابردن مناسـب مقیاس و حفظ اشتیاق و شـعله خلاقیت سازمان در طول مسیر می‌شود. فروم ادعا می‌کند: برخی از رهبران کسب‌وکار، پس از چندین سال کار در یک صنعت و آشـنایی با رموز کار، احساس می‌کنند هر آنچه لازم بوده را یاد گرفته‌اند و این دقیقاً نقطه شروع افول نوآوری است. اعتمادبه‌نفس حاصل از تجربه می‌تواند چشمان یک رهبر را در برابر تغییرات بازار و نیاز به بازآفرینی پیوسـته کسب‌وکار خود کور کند. و پس از آن پای نیاز پذیرفته‌شـده‌ای به قابلیت اندازه‌گیری دقیق و مبتنی بر واقعیات به میان می‌آید: درحالی‌که شـرکت‌ها انگیزه‌های واضحی برای رشـد و افزایش مقیاس کسـب‌وکار دارند، اغلب مشوق‌های درسـتی برای نوآوری ندارند، زیرا اندازه‌گیری نوآوری به‌طور ذاتی دشـوار است. بدون شاخص‌های عملکردی سـنتی، رهبران برای انگیزش تیم خود حول این مفهوم با مشـکل مواجه هسـتند. در عوض آنها اهداف ملموسـی مانند افزایش مشارکت یا دستیابی به انتظارات را دنبال می‌کنند که ما آن را به‌عنوان نقطه عطفی برای شرکت‌ها می‌دانیم. هنگامی‌که یک تیم حول این اهداف سازماندهی می‌شود، توانایی نوآوری شدیداً کاهش می‌یابد. حتی اگر بتوانید از تخصص خود اسـتفاده کرده و تیم و سـهامداران خود را متقاعد کنید که پیشـرفت همیشه اعداد و ارقام نیست، بعد از آن باید در مورد حوزه‌ای که واقعاً می‌خواهید تلاش‌های نوآوری خود را به آن معطوف کنید، روشن و شفاف باشید. این امر نیاز به اخذ بازخورد و ارتباط مستقیم با مشتریان دارد و درحالی‌که طبیعتاً باید از روندها و تغییرات آگاهی داشته باشید، باید درباره فرآیندهای سرمایه‌گذاری در فرصت‌های معتبر نیز فکر کنید. فروم می‌گوید: شرکت‌ها تمایل دارند فعالیت‌های نوآوری و افزایش مقیاس خود را به‌صورت مستقل از یکدیگر در نظر بگیرند، اما تحقق نوآوری هنگامی‌که با تلاش‌های نظام‌مند افزایش مقیاس هماهنگ شود، بیشتر از همیشه مثمرثمر خواهد بود. به‌عنوان مثال، فروم زیراکس و اپل را مقایسـه می‌کند. زیراکس وقتی رابط گرافیکی کاربر (GUI) را اختراع کرد، فرصت شگفت‌انگیزی داشت، اما آنها بر محصولات موجود متمرکز ماندند و موفق به تجاری‌سـازی آن نشـدند. آنها نتوانستند این ظرفیت گسترده را ببینند و برای کارکنان خود هیچ مشوق یا قابلیتی جهت آزمایش فراهم نکردند. بااین‌حال، اپل حداکثر بهره را از این ایده برد تا به اولین شـرکت تریلیون دلاری در جهان تبدیل شود. در ادامه سـه نکته اساسی برای حفظ عادات نوآورانه همراه با رشد مقیاس شرکت ارائه می‌شود:

**۱. ذهنیت رشد را تشویق کنید**

از همـان روزی کـه محصولـی را بـه بازار عرضـه می‌کنید، اعتبار و جایگاهی کسـب کرده و به‌طـور فزاینده‌ای تحت‌تاثیر پیش‌فرض‌هـای خود قـرار خواهید گرفت، اما مهم نیسـت که چه مدت در صنعـت بوده‌اید، ذهن خود را باز نگهدارید و برای یادگیری مشـتاق بمانید. این کار به هماهنگی و سازگاری شما در یـک محیـط پویا کمک می‌کند. اگر به یـک مدل و الگو در ایـن زمینه نیاز دارید، سـاتیا نادلا، مدیرعامل مایکروسـافت را در نظـر بگیریـد. قبل از او، مایکروسـافت بیش‌ازحد بر ویندوز متمرکـز بود، اما نادلا بر همکاری همدلانه تأکید کرد و رویکرد بالا به پایین را برای پـرورش فرهنگ یادگیری به‌کار گرفت. او به شـرکت کمک کرد تا ارزش انعطاف‌پذیـری در فکرکردن و استفاده از فرصت‌ها را ببیند و توانست شرکت را متقاعد کند که انتخاب سرویس‌های ابری (به‌عنوان مثال، آژور و Microsoft ۳۶۵) مسیر درسـتی بود. این تحول، مایکروسافت را به رقیبی سرسـخت در برابر کسـب‌وکارهای دیگر تبدیل کرده است که ایده‌های فوق‌العاده خاص خود را خلق می‌کند.

**۲. سرعت کسب بینش سازمان را افزایش دهید**

جف بزوس در نامه‌ای به سـهامداران در سـال ۲۰۱۷، چارچوب تصمیم‌گیری مورد استفاده توسط سازمان برای ارزش‌آفرینی مستمر و سریع در بازار را نشان داد: اکثر تصمیمات احتمالاً باید با چیزی در حدود ۷۰درصد اطلاعات مورد نیاز گرفته شود. اگر برای ۹۰درصد منتظر بمانید، در اغلب موارد، احتمالاً کند و آهسـته خواهید بود... اگر از توانایی اصلاح مسیر خوبی برخوردار باشید، اشتباهات می‌تواند کم‌هزینه‌تر از انتظار شـما باشد، درحالی‌که آهسته‌بودن قطعاً برای شـما گران تمام خواهد شـد. به‌عنوان یک قانون، آمازون کارکنان را تشـویق می‌کند تا به‌سرعت ۷۰درصد از اطلاعات موردنیاز برای تصمیم‌گیری را تولید کنند، تا زمانی‌که آن تصمیم با تکرار سـریع اصلاح شود. شرکت‌ها می‌توانند تجارب منحصربه‌فردی را از طریق انجام ریسـک‌های کوچک خلق کنند. این امر بینش مستقیم را به ترجیحات مشـتری وارد می‌کند، سپس می‌توان بر پایه آن بینش اقدام کرد. تحقیقات نشان می‌دهد که افراد تمایل دارند با اطلاعات کمتری نسبت به آنچه فکر می‌کنند، تصمیم‌گیری کنند؛ هرچند اگر شـیوه بزوس را اتخاذ کنید و به‌صورت منطقی حجم اطلاعاتی را که کسـب کرده و تجزیـه و تحلیل می‌کنید را کاهش دهید، به احتمال زیاد هیچ‌چیزی را فدا نخواهید کرد.

**۳. داستان‌های موفقیت را به نمایش بگذارید**

درحالی‌کـه موافقـت و پذیرش بالا به پایین، فضای مناسـب و انگیزه‌هـای لازم برای پیشـرفت مسـتمر را ایجـاد می‌کند، رفتارهای ریشـه‌ای و تثبیت‌شده یک‌شـبه تغییر نخواهد کرد. در سـازمان‌های بزرگ، موفقیت باید به نمایش گذاشـته شود، ترویج داده شـود و گاهی اوقات سیاسی‌کاری شود. موفقیت‌ها باید به‌عنوان مسیری برای پیشرفت حرفه‌ای ارائه شود. دو روش قدرتمند برای انجام این کار، داده‌ها و داستان‌ها هستند.

**منبع: INC/zoomit**

# رازهای موفقیت از زبان نویسندگان بزرگ جهان - دیل کارنگی (۲)

به قلم: بیپلاب گوش نویسنده حوزه موفقیت، تکنولوژی و کسب‌وکار
مترجم: امیر آل‌علی

دیل کارنگی، نویسـنده مطرح آمریکایی اسـت که نوشته‌های او نظیر آیین زندگی، دوسـت‌یابی و سخنرانی از محبوبیت جهانی برخوردار شده اسـت. درواقع وی به این قاعده بـاور دارد که با جایگزین کردن برخی از عادت‌های خود، می‌توان تغییرات اساسـی را در زندگی و کار ایجاد کرد. اگرچه در نگاه اول ممکن اسـت به نظر برسـد که نوشـته‌های وی تنها در زمینه موفقیت شـخصی کاربرد دارد، با این حال وی تا قبل از شـروع کار نویسـندگی در مزرعه‌ای زندگی می‌کرده که در آن کسب‌وکاری را از فرآورده‌های شیر به راه انداخته که کاملا موفق بوده است. به همین خاطر نیز وی تجربه‌های خود را در زمینه فروش نیز در کتاب‌های خود ذکر می‌کند. درواقع او از جمله افرادی است که با مشکلات متعدد و شکست‌های گوناگون مواجه شده و به همین خاطر به خوبی می‌تواند این مسائل را در سـایرین ریشه‌یابی کرده و راهکارهای مناسبی را برای رفع آنها ارائه دهد. جالب اسـت بدانید که بسیاری از کارآفرینان موفق جهان از شاگردان وی بوده‌اند. با توجه به کارنامه درخشان این نویسنده توانا، نظرات وی می‌تواند راهنمای عمل بسیار خوبی برای افراد مختلف باشد. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۹ راز موفقیت از نگاه او خواهیم پرداخت.

**۱-از انتقاد، قضاوت و شکایت اجتناب کنید**

هر فردی می‌تواند انتقاد کرده و سایرین را مورد قضاوت خود قرار دهد. درواقع این دسـته از افراد نسبت به همه چیز با دید منفی نگاه می‌کنند. با این حال این اقدام هیچ تغییری را در وضعیت آنها و افراد پیرامون‌شان ایجاد نخواهد کرد. درواقع ریشه بسیاری از ابراز نارضایتی‌ها در عدم توانایی خود افراد بوده و به علت این امر که نمی‌توانند عملکرد مورد نظر خود را داشـته باشند، در اقدامی تدافعی سایرین را مقصر تلقی می‌کنند. در این رابطه لازم اسـت تا برنامه‌ای برای رشد مداوم خود داشته باشید. این امر نه‌تنها زمان شما را برای فکر کردن در رابطه با موارد منفی کاهش خواهد داد، بلکه باعث خواهد شـد تا بتوانید با غلبه بر ضعف‌های خود از آرامش خاطر و استرس کمتری برخوردار شوید. در نهایت توجه داشته باشید که موقعیت و شـرایط هر فرد و شرکتی با سایرین متفاوت بوده و همین امر باعث می‌شود تا مقایسه‌ها حداقل با معیارهای رایج امری کاملا نادرست به نظر برسد. بدون شک برای فرد و یا شرکتی که برنامه‌ای درست برای بهبود خود داشته باشد، این دسته از مسائل بدون اهمیت خواهد بود. در نهایت این امر که در ازای انتقادهای بیهوده به عنوان مشوق و کمک‌رسان سایرین عمل کنید، باعث خواهد شـد تا سـایرین نیز رفتاری مشابه شما داشته باشند که خود امنیت و آسایش کاری خاصی را به همراه خواهد داشت. در این رابطه توجه داشته باشید که ریشه بسیاری از خستگی‌های ناشی از کار افراد نه به علت فشار کاری آنها بلکه تنها به خاطر استرس و عصبانیت‌های بی‌موردی است که با عدم انجام سه مورد معرفی شده، می‌توانید به آسانی آن را برطرف کنید. این امر اگرچه در ابتدا ممکن است کمی سخت به نظر برسـد، با این حال به مرور زمان این عادت جدید جایگزین عادت مخرب قبلی خواهد شـد که بدون شک تحولی در وضعیت کاری و حتی زندگی شخصی شما به همراه خواهد داشت.

**۲-به احساسات خود بها داده و سبک خاص خود را برای ابراز آن داشته باشید**

بدون توجه به احساسـات، بدون شـک شـما تبدیل بـه روبات‌هایی خواهید شـد که صرفا وظایف مشـخصی را انجام می‌دهند. با این حال شـما در بهترین حال ممکن نیـز نمی‌توانید یک روبات باشـید، علت این امر نیز آسـتانه تحمل و خسـتگی‌هایی است که متوجه هر انسانی خواهد بـود. در این رابطه فراموش نکنید که بسـیاری از خلاقیت‌ها و راهکارهای کاری تنها زمانی به سـراغ شـما خواهـد آمد که بتوانید به خوبی احساسـات خود را شکوفا کرده و آن را مدیریت کنید. در نهایت با توجه به این امر که مشتریان شما نیز از انسان‌هایی شبیه به خودتان تشکیل شـده‌اند، عدم توجه به این مسـئله باعث خواهد شد که حتی در زمینـه تبلیغات نیز کاملا ناموفق ظاهر شـوید. فراموش نکنید که با پیدا کردن مواردی که باعث ایجاد حس خوب در شـما و اطرافیان‌تان خواهد شـد، می-توانید آنها را برای کاهش حس‌های بد که بدون شک در راندمـان کاری و انگیزه شـما تاثیر مخربی را خواهد داشـت، مورد اسـتفاده قرار دهید. در این رابطه لازم اسـت تا ایـن نکته را به خاطر داشته باشید که رمز موفقیت شما در هر زمینه کسب‌وکاری، در ارتباط مسـتقیم با میزان لذت شـما از آن خواهد بود. به همین خاطر نیز باید به دنبال حفظ و یا تقویت حس‌های مثبت به عنوان مشـوق-های خود برای حرکت رو به جلو باشید.

**۳-ارتباطات کلامی خود را افزایش دهید**

هیچ فرد موفقـی را نمی‌توانید پیدا کنید که از قـدرت برقراری روابط خوبی بهره‌مند نباشـد. به همین خاطر نیز می‌توان در کارنامه بسـیاری از مدیران چندین دوره فروشـندگی در راسـتای افزایش مهارت ارتباطی و بالابردن قدرت نفوذ در دیگران را مشـاهده کرد. در نهایت هنگامی که به فردی اجتماعی تبدیل شـوید، در محیط شـرکت نیز با کارمندان و یا همکاران خود ارتباط عمیق‌تـری را ایجاد خواهید کرد که این امر زمینه رشد و ترقی فردی و جمعی را به همراه خواهد داشت. جالب است بدانید که آمارها در رابطه با این دسته از افراد حاکی از بها دادن بیشتر به منافع جمعی است. به همین خاطر نیز امروزه در تقریبا تمامی شرکت‌های بزرگ، این مهارت به عنوان یکی از معیارهای مهم استخدامی محسوب می‌شود.

**۴-موفقیت‌های دیگران را مورد ستایش و تشویق قرار دهید**

با حسـادت و تلاش برای ضربه زدن به دیگران، هیچ‌گاه به قدرت شما افزوده نخواهد شـد. با این حال تشـویق سایرین نه‌تنها به تقویت روحیه آنها کمک خواهد کرد، بلکه باعث ایجاد حس خوب در شما و ترغیب آنها برای عمل مشـابه خواهد شد. فراموش نکنید که در دنیای کسب‌وکار به هر میزانی که از دوسـتان و شرکای بیشتری برخوردار باشید، کمتر دچار مشـکل خواهید شـد. درواقع هنگامی که به این باور برسـید که شما در رقابت با هیچ فردی قرار ندارید، قادر خواهید بود تا برنامه‌ریزی درسـتی برای پیشـرفت خود داشته باشید و به شکلی درست تنها از گذشته خود پیشـی بگیرید. آمارها در این رابطه حاکی از آن است که تشویق سایرین باعث از بین رفتن غرور کاذب خواهد شد که بدون شک مزیت بزرگی برای هر فرد محسوب می‌شود.

**۵-از اشتباهات خود درس بگیرید**

نقطه شـروع کسب تجربه از اشـتباهات این است که در ابتدا آنها را به خوبی بپذیرید. در این رابطه همواره مشـاهده می‌شـود که برخی از افراد نگرانی بیش از حدی در رابطه با مقوله شکست داشته و همین امر باعث می‌شـود تا آنها نتوانند از فرصت‌های موجود به خوبی اسـتفاده کنند. با نگاهی به تمامی اقدامات بزرگ نیز به میزانی ریسک و شهامت در آنها پی خواهید برد. به همین خاطر نیز بهتر است تا زمانی که عمر شما به پایان نرسـیده است، نگرش خود را نسـبت به این مسئله تغییر داده و آن را به عنوان یک کلاس درس بسـیار خوب در راستای کسب تجربیات بی‌نظیر تلقـی کنید. با این حال لازم اسـت تا نتایج تحلیل‌های شـما به صورت مکتوب درآورده شود تا با تکرار مجدد آنها مواجه نشوید.

**۶-به افراد اجازه صحبت کردن را بدهید**

همواره این احتمال وجود دارد که برخی از مسـائل از دید شـما پنهان مانده باشد. به همین خاطر نیز بسیار مهم است که سایرین را به صحبت کردن تشـویق کنید. در این رابطه توجه داشـته باشید که افراد هنگامی که بتوانند به راحتی صحبت کنند، آرامش بیشتری را خواهند داشت که بدون شک در عملکرد آنها تاثیر مثبت بسزایی را خواهد داشت. به همین خاطر این امر نه‌تنها در رابطه با کارمندان، بلکه در زمینه مشـتری‌مداری نیز می‌تواند به یک فاکتور برای افزایش شـانس موفقیت شما در فروش و جلب رضایت آنها تبدیل شود. بدون شک با این اقدام قادر خواهید بود تا به رضایت شغلی کارمندان و رضایت مشتریان خود بیفزایید.

**۷-مدیریت زمان را جدی بگیرید**

بدون اولویت‌بندی مناسب، تصور موفقیت امری کاملا دشوار خواهد بود. درواقع شـما از زمان محدودی برخوردار هستید که نوع مدیریت آن برگ برنده خواهد بود. در این رابطه بسـیاری از افراد تنها به زمان‌بندی انجام کارهای خود می‌پردازند. این امر در حالی است که در ابتدا باید اقدامات را در جایی مکتوب کرده و برای هر یک از آنها امتیازی را قائل شوید. سپس قـادر خواهید بود تا آنها را براسـاس امتیازاتی کـه داده‌اید، طبقه‌بندی و اولویت‌بخشی کنید. اگرچه در این رابطه استفاده از نظر مشاوران می‌تواند شـما را با انواع تکنیک‌ها و راهکارها آشنا سازد، با این حال این امر نباید باعث شود تا شما خود در این رابطه اقدامی را صورت ندهید. بدون شک هر فردی بهتر از سایرین نسبت شرایط، توانایی‌ها و نیازهای خود آگاه بوده و می‌تواند بهترین برنامه را اتخاذ نماید. به همین خاطر در این رابطه مقایسه و استفاده از برنامه سایر افراد، اقدامی کاملا نادرست خواهد بود.

**۸-ترس‌های خود را کنار بگذارید**

بسـیاری از مردم به راحتی زندگی خود را به علت ترس‌های‌شان در سطح محدودی نگه می‌دارند. این امر در حالی است که هر فردی می‌تواند آغازگر یک فصل جذاب از زندگی خود باشد. با این حال بسیاری از ترس‌ها به مانند سدی محکم باعث می‌شوند تا افراد تنها به دنبال حفظ وضع موجود و سطحی کاملا مشخص باشند. در این رابطه بزرگترین ترس هر فردی شکست محسوب می-شود. این امر در حالی است که شکست تنها یک توقف کوچک و به معنای نیاز به رشد بیشتر است. درواقع هیچ شکستی را نمی-توان پایان کار تلقی کرد. در این رابطه حتی افراد ورشکسته زیادی را می‌توان مثال زد که با شروعی مجدد حتی به وضعیتی بهتر از گذشته دست پیدا کرده‌اند. به همین خاطر نیز لازم است تا آستانه تحمل خود را افزایش داده و به مسیری که برای خود ترسیم کرده‌اید، ادامه دهید. درواقع افراد موفق، شکست‌خورده‌هایی هستند که تسلیم نشده و همواره به سمت جلو گام برمی‌دارند. درنهایت با تسلیم نشدن به این نکته پی خواهید برد که ریشه بسیاری از ترس‌ها و ماهیت بسیاری از موانع، ذهنی بوده و هیچ غیرممکنی وجود نداشته است.

**۹-به هرکاری که انجام می‌دهید علاقه داشته باشید**

بدون اشـتیاق کافی شـما قادر نخواهید بود تا در برابر فشارها و موانع ایستادگی کرده و به دنبال پیشرفتی مداوم و همیشگی باشید. با نگاهی به محیط پیرامون خود به این نکته پی خواهید برد که افراد موفق، سرحال‌تر از سایرین از خواب بیدار شده و به محل کار خود می‌روند. به همین خاطر نیز تمامی مشاوران توصیه می‌کنند که کسب‌وکاری را برای خود انتخاب کنید که به آن بیشترین تمایل را دارید. با این حال در صورتی که شرایط برای تحقق ایده‌آل‌های شـما فراهم نبوده است، با راهکارهایی می‌توانید نگرش خود را نسـبت به موقعیت شغلی فعلی خود تغییر داده و عملکرد خود را دگرگون سازید.

**منبع: knowstartup**

اخبار

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان سمنان خبر داد:

## آغاز به کار نمایشگاه بهاره از ۱۷ اسفندماه در سمنان

**سمنان- مریم اسماعیل نژاد:** رئیس سازمان صنعت ، معدن و تجارت استان سمنان از آغاز به کار نمایشگاه بهاره ویژه فروش اقلام نوروزی در سمنان از ۱۷ اسفندماه خبر داد. بهروز اسودی در نشست کارگروه تنظیم بازار استان با اعلام این خبر گفت: با توجه به ایام پایانی سال و نیاز مردم به اقلام و کالاهای ضروری نمایشگاه عرضه مستقیم کالا فروش بهاره از تاریخ ۱۷ اسفندماه به مدت ده روز در سمنان آغاز به کار میکند. وی تصریح کرد: این نمایشگاه با ۱۱۶ غرفه در حوزه عرضه مواد غذایی ، گل و گیاه ، خشکبار ، شکلات و اقلام و کالاهای اساسی ویژه نوروز ۹۸ همه روزه از ساعت ۱۵ الی ۲۲ در محل نمایشگاه دائمی ، واقع در کیلومتر ۴ جاده دامغان دایر خواهد بود. رئیس سازمان صنعت ، معدن و تجارت استان سمنان اظهار داشت: با توجه به اینکه بخشی از فروشگاه های زنجیره ای استان در عرضه محصولات و کالاهای مورد نیاز نقش اساسی دارند بخشی از فروشگاه ها در این نمایشگاه بهاره غرفه خواهند داشت. بهروز اسودی گفت: تدابیر لازم برای برپایی این نمایشگاه بزرگ استانی اندیشیده شده است و دستگاه های خدمات رسان با همکاری بنگاه های اقتصادی نیازهای اقشار جامعه را برآورده خواهند کرد. این مقام مسئول همچنین با اشاره به تامین میوه شب عید خاطرنشان کرد: حدود ۳۵۰ تن سیب و ۶۰۰ تن پرتقال مخصوص تنظیم بازار ایام نوروز تامین و در سردخانه های استان انبار شده است که توسط ۱۳۹ مرکز در سطح استان عرضه خواهد شد. در این نشست در رابطه با چگونگی تامین کالاهای اساسی در ایام نوروزی و برنامه ریزی برای روند توزیع میوه شب عید در سمنان بحث و تبادل نظر شد.

در هفته منابع طبیعی ؛

## کاشت ده ها اصله نهال با مشارکت نفتی ها در مسجدسلیمان

**اهواز -شبنم قجاوند-** آیین کاشت نهال به مناسبت هفته منابع طبیعی با حضور و مشارکت مدیران شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان برگزار شد . این آیین با حضور مدیرعامل و جمعی از مدیران شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان –فرمانده ،معاونان و جمعی از سربازان مرکز تعمیراتی کارخانجات تانک سازی مسجدسلیمان -رییس اداره منابع طبیعی و آبخیزداری -انجمن های مردم نهاد حامی محیط زیست و اعضای آنها در محوطه کارخانه تانک سازی شهید فرخ نیا مسجدسلیمان برگزار شد. طی این آیین ده ها اصله نهال توسط مدیرعامل و سایر مدیران شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان در راستای پاسداشت منابع طبیعی و گسترش فضای سبز در این محوطه غرس شد . لازم به توضیح است شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان در راستای علاقمندی و تعهد خود به صیانت از محیط زیست و منابع طبیعی از ابتدای نیمه دوم سال جاری تاکنون بیش از ۳۰۰۰۰ اصله نهال گونه های مثمر و غیر مثمر سازگار با اقلیم منطقه را میان شهروندان و متقاضیان بصورت رایگان توزیع کرده است.

## تجلیل از بانوان نمونه دانشگاه علوم پزشکی لرستان

**خرم آباد- خبرنگار فرصت امروز-** رئیس دانشگاه علوم پزشکی لرستان گفت: الگوهای مادی که در جامعه رواج یافته نهایت ظلمی بوده که در مورد زن رخ داده است. «دکتر کوروش ساکی» در مراسم تجلیل از بانوان نمونه دانشگاه با تبریک روز زن و اینکه خداوند فرشتگان را شاهد گرفته و خیلی از صفات خود را به زن داد چرا که پرورش یک انسان را به او سپرد، افزود: زنان مظهر عاطفه، محبت و عطوفت هستند. رئیس دانشگاه علوم پزشکی لرستان بیان کرد: اساس خلقت براساس جاذبه است و این جاذبه همان محبت است که خداوند بزرگترین صفت خود را که همان محبت است به زن داد و این نشان می دهد بانوان از جایگاه ویژه‌ای برخوردارند. دنیای امروز زن را با این جایگاه الهی و تعالی سقوط داده و به فاز جسمی و مادی سوق داده است، سپس تلاش کرده این موجود مانکن شود و خود را به نمایش بگذارد. وی عنوان کرد: الگوهایی مادی در جامعه وجود دارد و این نهایت ظلمی است که در مورد زن رخ داده است. حضرت فاطمه (س) در این مقطع الگوست و باید سیره ایشان سرلوحه زندگی همگان قرار گیرد. «ناهید پرویز پور» مدیرکل امور بانوان استانداری لرستان در مراسم تجلیل از بانوان نمونه دانشگاه علوم پزشکی اظهار کرد: یکی از ابعاد مهم شخصیتی حضرت زهرا (س) بحث فعالیت‌های سیاسی و اجتماعی ایشان است. این بانوی بزرگوار، زن سیاستمداری است که در کنار وظیفه خطیر مادری و همسری خود و در ابعاد مختلف اجتماعی و سیاسی حضوری فعال دارد. بعد از فوت پدر خطبه‌های غرایی را در محل حکومت ظلم و جور ادا می کند و خطبه فدکیه ایشان بر همگان مشخص است که چگونه حکومت ظلم و جور را زیر سؤال می‌برد و اعتراض می کند. مدیرکل امور بانوان استانداری لرستان گفت: بعد از پیروزی انقلاب بانوان ما نیز در کنار وظیفه مادری و همسری خود نقش‌های بسیار زیادی در انقلاب اسلامی داشتند، نقش آنان در انقلاب و جنگ تحمیلی برکسی پوشیده نیست. زنان به تأسی از سیره این بانوی همام در همه ابعاد سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و ... حضور یافتند. وی در ادامه با اشاره به بحث بهداشت و سلامت خانواده گفت: یکی از معیارهای اصلی توسعه‌یافتگی هر جامعه‌ای سطح بهداشت و سلامت جامعه و کشور بوده و این مهم پیش‌فرض توسعه‌یافتگی پایدار است. مدیرکل امور بانوان استانداری لرستان با بیان اینکه زن مدیر عاطفی خانواده است، عنوان کرد: احساسات و عاطفه یک زن در ارتباط با همسر و فرزندانشان حائز اهمیت است و باید به این مهم اهتمام ویژه داشت.

در راستای فرهنگ سازی تفکیک پسماند شهر توسط شهرداری ساری انجام شد :

## آغاز بکار طرح شهرداران مدارس

**ساری – دهقان :** شهردار ساری در دیدار با دانش آموزان مدارس ناحیه ۲ ساری تغییر الگوی مصرف را بهترین راه حل برای کاهش تولید زباله دانست و گفت: پیگیری ها و حمایت دانش آموزان در اجرای طرح تفکیک زباله از مبداء نقش موثری در کاهش تولید زباله خواهد داشت. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل روابط عمومی و امور بین الملل شهرداری ساری ، در جلسه ای که با حضور مهدی عبوری شهردار مرکز استان ، مدیران شهرداری، ام البنین محمدی رییس اداره آموزش و پرورش ناحیه ۲ ساری و جمعی از دانش آموزان مدارس این ناحیه برگزار شد، عبوری شهردار ساری در سخنانی ضمن خوشامدگویی به دانش آموزان هدف از برگزاری این جلسه را انتخاب شهرداران مدارس از میان آنان و ترویج فرهنگ مشارکت پذیری دانش آموزان برای اداره مجموعه شهری توسط اهالی شهر عنوان کرد و اظهار داشت: بر اساس تجربیات گذشته و با توجه به نقش موثر دانش آموزان در فرهنگ سازی ، برگزاری این جلسات با محوریت تفکیک زباله از مبداء با حضور آنان در دستور کار قرار گرفت. وی با قدردانی از همکاری و همراهی اداره آموزش و پرورش ناحیه ۲ در راستای طرح تفکیک زباله از مبداء ، افزود: حمل زباله هزینه های زیادی را برای شهرداری ساری در پی دارد و بخش مهم این هزینه مربوط به تولید زیاد زباله می باشد و همه ما موظفیم تلاش خود را در راستای کاهش زباله مضاعف کنیم. عبوری تغییر الگوی مصرف را بهترین روش در بحث تفکیک زباله دانست و تصریح کرد: شهرداران مدارس با آموزش و فرهنگ سازی و سپس اجرای تغییر الگوی مصرف در جهت کاهش تولید زباله می توانند یاریگر مدیریت شهری باشند.شهردار ساری با تاکید بر اینکه الگوی مصرف از مدارس شروع و به خانواده ها منتقل خواهدشد، گفت: مدیریت شهری اقدامات خوبی را در جهت تفکیک زباله و بازیافت آن در دستور کار قرار داده که احداث نیروگاه زباله سوز از آن جمله می باشد. وی افزود: ساخت این نیروگاه در مراحل پایانی قرار دارد و تجهیزات آن نیز در حال نصب بوده و با افتتاح این پروژه هزینه حمل زباله به حداقل کاهش خواهد یافت.

قائم‌مقام مدیرعامل شرکت آب منطقه‌ای هرمزگان:

## اجرای طرح علاج بخشی سدهای استقلال و جگین

**بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز-** قائم‌مقام مدیرعامل شرکت آب منطقه‌ای هرمزگان از انجام طرح علاج بخشی سدهای جگین و استقلال میناب خبر داد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه‌ای هرمزگان، حسن سالاری بیان کرد: طرح علاج بخشی سد استقلال میناب به ظرفیت ۳۴۵ میلیون مترمکعب در حال اجرا است و مطالعات علاج بخشی سد جگین به ظرفیت ۳۰۰ میلیون مترمکعب به اتمام رسیده و عملیات اجرایی آن در آینده نزدیک آغاز می‌شود. وی در خصوص اجرای طرح علاج بخشی سد استقلال توضیح داد: از بدو بهره‌برداری از سد میناب و با نخستین آبگذری از دریچه‌های سرریز سد (تخلیه سیلاب) خوردگی بتن در تند آب سد و حوضچه آرامش آن مشاهده شد. این مقام مسئول در ادامه با اشاره به اینکه این سد در چندین مرحله مرمت‌شده است افزود: به‌منظور بررسی علل خوردگی بتن و ارائه راهکار اساسی جهت مرمت آن با مشاور قرارداد مطالعاتی منعقد شد که پس از انجام آزمایشات لازم بر روی سازه سد و بررسی نقشه‌های اجرایی نتیجه مطالعات در قالب طرح علاج بخشی سد اعلام شد. قائم‌مقام مدیرعامل شرکت آب منطقه‌ای هرمزگان ادامه داد: نتیجه مطالعات عوامل اصلی خوردگی بتن را کیفیت نامطلوب اجرا و نفوذ یون کلر تشخیص داده شد. سالاری عنوان کرد: طرح علاج بخشی سرریز سد میناب به‌صورت تخریب و جمع‌آوری بتن و شبکه آرماتور آسیب‌دیده و اجرای بتن جدید با رعایت ضوابط فنی در دستور کار قرار گرفت. وی یادآور شد: عملیات اجرایی این طرح که در کشور منحصربه‌فرد هست و با توجه به نمودار پروفیل سرریز و حجم بسیار بالای تعمیر بتن تاکنون تجربه نشده است و از بهمن‌ماه سال ۹۴ با ابلاغ قرارداد به پیمانکار عملیات اجرایی آغاز شد. این مقام مسئول افزود: با تهیه تجهیزات موردنیاز تخریب بتن از کشورهای اروپایی علیرغم مشکلات ناشی از تحریم‌های ظالمانه در خصوص انتقال وجه به سازندگان دستگاه‌ها و حمل دستگاه به داخل کشور و طراحی و ساخت سیستم انتقال دستگاه به تمام سطح سرریز جهت تخریب بتن طراحی و ساخت سیستم قالب لغزان جهت بتن‌ریزی که با نظر به پروفیل سرریز سد دارای خصوصیات فنی پیچیده می‌باشند تاکنون حدود ۲۴ درصد پیشرفت فیزیکی داشته است. سالاری در پایان یاداور شد: اعتبار اولیه انجام این پروژه ۱۹ میلایرد و ۳۰۰ میلیون تومان از محل اعتبارات ملی استانی شده بوده است.

مدیر دفتر فنی و خدمات مهندسی شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان درنشست اعضای کارگروه راهبردی طرح جامع شهر اصفهان اعلام کرد:

# در طرح آمایش سرزمین باید زمینه ارائه خدمات پایدار تامین آب شرب و جمع آوری تصفیه فاضلاب شهری فراهم شود

**اصفهان -قاسم اسد-** در دومین جلسه کمیسیون تخصصی آب زیر مجموعه شورای راهبردی طرح جامع شهر اصفهان مدیر دفتر فنی و خدمات مهندسی شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان گفت:طرح جامع شهر اصفهان باید به گونه ای تدوین شود زمینه که ارائه خدمات پایدار پیرامون تامین آب شرب و جمع آوری ،انتقال و دفع بهداشتی فاضلاب شهری فراهم شود چرا که اکنون باید بجای واژهطرح جامع از جمله شهر آب پایه (WSC) استفاده شود بطوریکه مبنای طراحی وتوسعه شهری پتانسیل تامین آب باشد محسن صالح افزود: طرح آمایش سرزمین، بر دو اصل جمعیت و زمین استوار است، بگونه ایی که سایر عوامل را در خدمت این دو فاکتور اساسی قرار می دهد این در حالیست که عناصر محوری و پایه، فقط جمعیت و زمین نیستند ، بلکه مسئله حائز اهمیت در طرح های آمایش سرزمین و جامع ،پتانسیل تامین آب است که تعیین می کند تا چه میزان اجازه بارگذاری داریم. وی توسعه شهررا مستلزم وجود زیرساختهای لازم دانست و عنوان کرد: درطرحهای توسعه شهری باید طبیعت ، تاریخچه شهر و روند تغییرات آن شناسایی شود همچنین توسعه شهر باید مبتنی بر ظرفیت حوضه آبریز صورت گیرد و نیز دسترسی پایدار ساکنین حاشیه رودخانه، ذینفعان و ذی مدخلان به منابع آبی مدنظر قرار گیرد. مدیر دفتر فنی و خدمات مهندسی شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان با بیان اینکه در مبانی طراحی و مدیریت شهری موضوع تامین آب شرب باید لحاظ شود عنوان کرد: در مدیریت شهری موضوع افزایش تقاضا و مسائل مربوط به کمیت و کیفیت آب باید مورد بررسی قراگیرد تا در ارائه خدمات پایدار خللی ایجاد نشود. صالح با اشاره به توسعه شهر اصفهان گفت:در سال ۱۳۸۵ افق طرح آبرسانی اصفهان بزرگ به پایان رسید این در حالیست که در این ۱۲ سال طبق برآوردهای صورت گرفته حدود ۴۰ درصد به تعداد انشعابات آب افزوده شده است.اما با وجود افزایش تعداد مشترکین و کاهش منابع تامین آب با اعمال راهکارهای مدیریتی و استفاده از تکنولوژی توانسته کمبود ها را مدیریت کند وی محدودیت منابع آبی را یکی از چالش های بزرگ در تامین آب شرب مشترکین برشمرد و خاطرنشان ساخت: نهایت ظرفیت آبرسانی تصفیه خانه باباشیخعلی۱۱،۵الی ۱۲ مترمکعب در ثانیه است این در حالیست که نیاز آبی مشترکین در ایام پیک مصرف بین ۱۴ تا ۱۴،۵ مترمکعب در ثانیه می باشدو از سویی در سالهای اخیر با فصلی شدن رودخانه زاینده رود از ۴۰۰ حلقه چاه در مدار قرار داشته اند هم اکنون حدود ۱۳۳ حلقه چاه دارای آبدهی محدودی می باشد. که عدم آبدهی چاهها ناشی از فقر سفره آبهای زیر زمینی است که حاصل عدم جاری بودن رودخانه زاینده رود می باشد صالح مدیریت مصرف و تقاضا را رمز موفقیت تامین آب شرب مردم در اصفهان دانست و عنوان کرد: در سالهای اخیر به رغم محدودیت شدید منابع آبی ، آب شرب مردم در سطح استان تامین شد که این امر ناشی از مدیریت بهینه مصرف آب در اصفهان می باشد وی به میزان مصرف سرانه آب در اصفهان اشاره کرد و عنوان نمود:در سال۹۶ سرانه مصرف آب در اصفهان حدود ۱۵۴ لیتر درشبانه روز بوده که این مهم بر مبنای تلاش هایی که در عرصه اقدامات فنی ومهندسی ،بهره برداری و فرهنگی محقق شده است لازم بیادآوری است در این نشست ضمن مرور سابقه ۵۳ ساله تامین آب شرب و جمع آوری فاضلاب شهر اصفهان وضعیت فعلی شهر از لحاظ وجود زیرساختهای آب و فاضلاب مورد بررسی قرار گرفت همچنین پتانسیل تامین آب در افق سی ساله پیش رو برآورد گردید ونیز نخبگان واعضای کمیسیون با ارائه نقطه نظراتی راهکارهای تامین خدمات پایدار را بیان کردند

راهکار شرکت نفت ستاره خلیج فارس برای کم‌اثر کردن تحریم‌ها؛

# شناسایی تولیدکنندگان داخلی و حمایت از شرکت‌های دانش بنیان

**بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز-** مدیر بازرگانی شرکت نفت ستاره خلیج فارس اعتماد به شرکت ها و تولیدکنندگان داخلی و دانش بنیان در تامین مواد و قطعات مورد نیاز این پالایشگاه را یکی از دستاوردهای بزرگ در سال حمایت از کالای ایرانی عنوان کرد.

**اعتماد به دانش و کیفیت داخلی:** عماد زارعی در تشریح این خبر بیان داشت: در این راستا شناسایی تولیدکنندگان داخلی و شرکت‌های دانش‌بنیان در زمینه مواد شیمیایی و ساخت قطعات یدکی تجهیزات اصلی پالایشگاه را از طریق حضور در نمایشگاه‌های تخصصی و بازدید از صنایع مختلف در دستور کار قرار دادیم و توانستیم مطابق فرمایشات مقام معظم رهبری با استفاده حداکثری از توان این شرکت‌ها و ایجاد بستر مناسب، حمایت از سازندگان داخلی را به صورت عملی اجرایی کنیم . وی به ذکر مصادیقی در این باره پرداخت و اظهار داشت: کاتالیست های مورد نیاز پالایشگاه که از اهمیت بسیاری در فرآیند بنزین سازی برخوردار است، در انحصار کشورهای انگلیس، فرانسه و آمریکا قرار داشت اما به فضل الهی و با حمایت‌های صورت گرفته انحصار شکسته شد و یکی از شرکت‌های دانش بنیان توانست ما را در این راه یاری کند. زارعی ساخت پمپ‌های اصلی پروژه، برج‌ها، کوره‌ها و تجهیزات کمپرسورهای واحد بنزین سازی و سایر تجهیزات اصلی پالایشگاه توسط تامین کنندگان داخلی را اقدامی شگرف و برجسته توصیف کرد و افزود: در زمینه تامین تجهیزات ابزار دقیق و برق همچنین تامین همه‌ی کابل‌های مورد نیاز نیز از ظرفیت داخلی استفاده کردیم.

**خرید از طریق بورس:** وی به ثبت شرکت نفت ستاره خلیج فارس در سامانه بورس به عنوان شرکت استراتژیک و ایجاد زیر ساخت مناسب جهت خرید مواد شیمیایی مورد نیاز پالایشگاه از طریق این سامانه نیز اشاره کرد و بیان داشت: این اقدام علاوه بر صرفه اقتصادی باعث تضمین و اطمینان خاطر از کیفیت کالای خریداری شده و ثبت معامله در سامانه معاملات بورس خواهد شد.

**ثبت برند استار:** مدیر بازرگانی شرکت نفت ستاره خلیج فارس گفت: با توجه به اولویت نظام و دغدغه‌های دولت در راستای تسریع اهداف اقتصاد برون‌گرا و همچنین ضرورت تلاش برای بهبود رشد اقتصادی کشور و خروج از شرایط رکود بحث مدیریت نشان تجاری را مد نظر قرار دادیم چرا که یکی دیگر از پارامترهای تعیین‌کننده و مهم برای تصمیم‌گیری شرکت ها در حوزه صادرات است و شرکت نفت ستاره خلیج فارس با ثبت برند تجاری STAR برای فرآورده های تولیدی خود گامی مهم در این عرصه برداشت.

مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان خبر داد :

# نخستین کارخانه تولید برق صنعتی کشور در فهرست آثار ملی کشور قرار گرفت

**اهواز – شبنم قجاوند-** مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان از ثبت ملی نخستین کارخانه تولید برق صنعتی کشور توسط سازمان میراث فرهنگی و گردشگری کشور خبر داد . مهندس قباد ناصری در تکمیل این خبر اظهار داشت : این کارخانه که هم اکنون به عنوان یکی از اجزای موزه گنجینه نفت بشمار می آید پس از طی تشریفات قانونی لازم به شماره ۴۱۲۱ در فهرست آثار ملی کشور توسط سازمان میراث فرهنگی و گردشگری کشور ثبت و به استانداری خوزستان نیز ابلاغ گردیده است . مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان ادامه داد : این کارخانه که در اوایل سالهای اکتشاف و شکل گیری صنعت نفت در منطقه تمبی در ۱۰ کیلومتری جنوب شرقی از مرکز شهر مسجدسلیمان احداث گردید دارای ۱۸ مگاوات قدرت تولید انرژی الکتریسیته بود و برق تولیدی آن توسط ۷ خط توزیع ۱۱ کیلو واتی به مناطق مورد نظر منتقل می شد . وی افزود : به علت افزایش نیاز در سال ۱۹۵۰ دو دستگاه توربین گازی در این کارخانه افزوده شد و این کارخانه تا اوایل دهه ۷۰ تأمین کننده برق مورد نیاز صنعت نفت بود اما در آن زمان و پس از سالها فعالیت فراتر از برآورد عمر ژنراتورها از مدار خدمت خارج شد .

مسئول روابط عمومی منطقه ساری خبر داد :

# نشست مشترک مدیران نفتی مناطق شمالی

**ساری – دهقان** - مسئول روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری گفت : به منظور ایجاد وحدت رویه وهماهنگی در امر سوخت رسانی نشست مشترک مناطق شمالی کشور برگزار شد. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل روابط عمومی ، عباس خلیل پور مسئول روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری بیان کرد : نشست مشترک مدیران مناطق شمالی شرکت ملی پخش فراورده های نفتی ایران با حضور مدیران مناطق ساری ، چالوس و گیلان در مورخه ۱۹/۱۲/۹۷ به میزبانی منطقه چالوس برگزار شد . عباس خلیل پور خاطر نشان کرد : این نشست به منظور آمادگی و هماهنگی نوروزی و برنامه ریزی در امر سوخت رسانی ایام تعطیلات نوروز ۹۸ انجام شد . خلیل پور اظهار داشت : این نشست با حضورمدیران و روسای تامین و توزیع ، روسای حمل و نقل ، روسای انبارها و روسای حراست مناطق شمال کشور تشکیل شد . خلیل پور اظهار کرد : در این نشست مدیران مناطق سخنانی را از آمادگی نوروزی ایراد کردند و مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری ضمن تقدیر از برپایی این نشست مطالبی را عنوان کرد . سبحان رجب پور مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری گفت : مدیران مناطق شمالی با حضور دراین نشست ها در حقیقت مسیر خدمت گزاری را هموار می سازند و مشکلات مردم را با تصمیمات درست خود رفع می کنند . وی افزود : یکی دیگر از محاسن چنین نشستهایی بررسی نقاط مشترک ، ایجاد وحدت رویه وارتقاء سطح موجود است که بسیار موثر واثر بخش می باشد . رجب پور از اهمیت نظارت مناطق بر نحوه خدمت رسانی مجاری عرضه سوخت گفت و ادامه داد : نظارت می تواند به عنوان مهمترین اهداف تلقی شود که یکی از مشکلات امروز است و توجه بیشتر به این امر، خدمت رسانی کمی و کیفی را ارتقاء می بخشد . مدیر منطقه ساری از نشستهای انجام شده به منظور آمادگی نوروزی در منطقه ساری گفت و تاکید داشت : در حال حاضر سوخت مورد نیاز ایام تعطیلات نوروز ۹۸ در انبارنفت منطقه ساری ذخیره شده است و هیچگونه نگرانی در امر سوخت رسانی به همشهریان و میهمانان نوروزی در حوزه منطقه ساری وجود ندارد . سبحان رجب پور اذعان کرد : همدلی و همراهی مسئولین استان و همکاران ، خصوصا واحدهای حمل و نقل ، رانندگان نفتکشها ، جایگاهداران و فروشندگی ها و کلیه پرسنل مناطق شمالی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران تاثیر بسزایی در مدیریت صحیح سوخت رسانی دارد که این امر در منطقه ساری محقق شده است .

با حضور صاحبان صنایع استان قم؛

# برنامه های راهبردی گذر از پیک بار تابستان آینده تشریح شد

**قم- خبرنگار فرصت امروز-** مدیر دفتر مدیریت مصرف شرکت توزیع برق استان قم در جلسه با متولیان حوزه صنایع ،ادارات و کشاورزی برنامه های راهبردی گذر از پیک بار تابستان سال ۹۸تشریح کرد. داود سلیمانیان گفت:برگزاری ۴۰ جلسه آموزشی وتخصصی ، انعقاد تفاهم نامه همکاری با صنایع ، ادارات و کشاورزی، ممیزی انرژی ادارات و دستگاههای اجرایی ، تشکیل اکیپ های بازرسی واحد های تجاری اداری و .. از جمله فعالیت های این دفتر در حوزه مدیریت پیک بار تابستان ۹۷بوده است. وی با اشاره به اینکه هزینه احداث نیروگاه و نگهداری آن بسیار بالا و زمان بر است و همچنین مخاطرات زیست محیطی زیادی را در بر داردگفت:از مشترکین تقاضا داریم در ایام ۲۵ روزه پیک بار ماههای تیر و مرداد صنعت برق استان را با صرفه جویی در مصرف همراهی نمایند. مدیر دفتر مدیریت مصرف شرکت توزیع نیروی برق استان قم با اشاره به اینکه در سال جاری ۵ میلیارد تومان پاداش بابت همکاری مشترکین پرداخت شده است افزود:این پاداش برای بخش کشاورزی بالغ بر۲۸۱ میلیون تومان، بخش تجاری و اداری بیش از ۸۰۹میلیون تومان و در بخش صنعتی نیز بیش از سه میلیارد و ۶۳۳ میلیون تومان بوده است. سلیمانیان با بیان این مطلب که بیش از ۶ هزار و سیصد مشترک صنعتی در استان قم داریم ،اظهار داشت: مدیران صنایع با جابجایی تعطیلات هفتگی از روز جمعه به یکی از روزهای هفته، کاهش یا قطع بار ۲۴ ساعته، کاهش بار مصرفی در اوج بار، ذخیره عملیاتی می توانند شرکت توزیع را در کاهش بار تابستان آینده همراهی نمایند. وی ادامه داد: کشاورزان نیز می توانند با همکاری و خاموش کردن چاه های کشاورزی در ساعت اوج بار (۱۲ – ۱۶ ) از پاداش " بیست ساعت برق رایگان " بهره مند شوند. وی گفت:در نظر داریم با همکاری استانداری کمیته پایش مصرف ادارات در سطح استان تشکیل و با ادارات پر مصرف برخورد شود. سلیمانیان تصریح کرد:دستگاههای اداری می توانند با استفاده از مولدهای خود تامین ، جابجایی ساعت کار و ... در ساعت اوج بار(۱۱ تا ۱۳:۳۰) در کاهش پیک بار همکاری لازم را داشته باشند.

ساخت و توسعه سایت برندمان را به کدام شرکت بسپاریم؟

# ۷ توسعه‌دهنده برتر سایت در سال ۲۰۱۹

**به قلم: کلیفورد چی** طراح تبلیغات در موسسه Hubspot
**ترجمه: علی آل‌علی**

من در دوران دانشجویی کلاس آشنایی با کامپیوتر و کدنویسی را سپری کردم. از همان زمان به خوبی می‌دانستم که قرار نیست در طول زندگی‌ام حتـی یکبـار دیگر کدنویسـی را تجربه کنـم. جذاب‌ترین بخش کلاس کامپیوتر برای من آشـنایی مقدماتی با نظریه زبان‌های برنامه‌نویسی بود. با این حال وقتی نوبت به اجرای همان نظریه‌ها می‌شـد، تها کدنویسـی من ارسـال ایمیل به دوستم برای دریافت کدهای پروژه‌ام بود (همینجا از پروفسور هارمز عذرخواهی می‌کنم).

اگر شما نیز مشکلی مانند من دارید، اما مجبور به ساخت سایتی برای کسب‌وکار یا رزومه شخصی خود هستید، مقاله کنونی را از دست ندهید. خوشبختانه امروزه توسـعه‌دهندگان ماهری در زمینه ساخت و مدیریت سـایت وجود دارند. اسـتفاده از آنهـا به طور قابل توجهـی صرفه‌جویی اقتصادی به همراه دارد. مزیت اصلی آنها امکان مدیریت سایت بدون نیاز به آشـنایی با برنامه‌نویسی اسـت. در ادامه این مقاله من به بررسی هفت توسعه‌دهنده برتر سایت در سال ۲۰۱۹ خواهم پرداخت.

### وردپرس

**نمره سایت G2Crowd Rating: ۴,۳ از ۵**
**سطح قیمت: ۵ (سایت‌های شخصی)، ۸ (سایت‌های شخصی ویژه)، ۲۵ (سایت‌های کسب‌وکار) و ۴۵ (سایت‌های فروش آنلاین) دلار در ماه**

وردپرس با میزبانی ۳۰درصد از سایت‌های فعال در سطح اینترنت بدل به محبوب‌ترین توسعه‌دهنده سایت در جهان شده است. فرقی ندارد برای توسـعه سایت شخصی یا فروشگاه آنلاین‌تان دغدغه داشته باشید. در هر صورت وردپرس با قیمتی نسـبتا مناسـب و کیفیتی بالا به کمک شـما می‌آید. یکی از امکانات جالب وردپرس ساخت وبلاگ برای سایت‌هاست. بـه این ترتیب شـما در کنار سـایت رسـمی‌تان امکان تولیـد محتوای تخصصی‌تر در وبلاگ را نیز خواهید داشت.

اگر از کاربران وردپرس باشید، به خوبی با سیستم بارگذاری ساده تصاویر آن آشـنایی دارید. بـه این ترتیب فقط باید تصاویر مـورد نظر را از روی صفحه دسکتاپ با موس به کادر وردپرس‌اش منتقل کنیم. همچنین برای بارگذاری ویدئو و موسیقی هم نیازی به تغییر فرمت آنها نخواهد بود. اگر هم برای ارزیابی وضعیت سایت‌تان نیازمند اطلاعات دقیق و آمارهای به‌روز هستید، وردپرس این اطلاعات را ارائه خواهد کرد.

یکی از مزیت‌های اصلی وردپرس پیشـنهاد شـمار بالایی از قالب‌ها به کاربران اسـت. به این ترتیـب از نظر زیبایی‌های بصری سـایت ما هیچ کمبودی احسـاس نخواهد کرد. شـاید تا همین یک دهه پیش طراحی سایت و قالب آن بدون اطلاع از کدنویسی ممکن نبود. با این حال اکنون سـایت‌های موفق هم در برخی مواقع صاحبانی کاملا ناآشنا با کدنویسی دارند.

### ویکس

**نمره سایت G2Crowd Rating: ۴,۲ از ۵**
**سطح قیمت: ۱۱ (مدل محدود)، ۱۴ (مدل نامحدود)، ۱۹ (نسخه حرفه‌ای) و ۲۹ (نسخه VIP) دلار در ماه**

ویکس یکی از برترین توسـعه‌دهندگان سـایت در بازار جهانی کنونی اسـت. این برند به طور ویـژه امکانات منحصر به فردی به فروشـگاه‌ها، موسـیقی‌دان‌ها، مراسم‌های مختلف و رسـتوران‌ها برای ساخت سایت و مدیریت آن می‌دهد.

اگر کسب‌وکار شما در دسته موارد مذکور در سطر قبل قرار ندارد، نیازی به نگرانی نیست. ویکس ایده جالبی برای شما نیز دارد. بر این اساس همه کاربران امکان دسترسی به بیش از ۵۰۰ قالب سایت، ۱۰۰ فونت مختلف، افکت‌های ویژه برای موس و اپ‌های مختلف را دارند. شـاید گمان کنید که این پلتفرم فقط مخصوص افراد مبتدی اسـت. با این حال بسیاری از سازمان‌های دولتی در کشورهای مختلف نیز از این پلتفرم برای مدیریت سایت‌های‌شان استفاده می‌کنند.

اگر شـما حساسـیت زیادی نسبت به سـایت‌تان دارید و اندکی هم به کدنویسی وارد هستید، امکان استفاده از برنامه تحت جاوای ویکس را نیز خواهید داشـت. به این ترتیب دسـت شما در طراحی جزییات سایت‌تان بازتر خواهد بود. البته این امر نیازمند حداقل آگاهی از کدنویسی است.

هوش مصنوعـی برند ویکس در زمینه جمـع‌آوری و تحلیل اطلاعات مربوط به سـایت‌ها عملکرد ویژه‌ای دارد. به این ترتیب برخلاف بسیاری از پلتفرم‌هـای دیگـر در اینجا کاربران اطلاعات خـام دریافت نمی‌کنند. بلکه اطلاعات پردازش شـده از سوی هوش مصنوعی ویکس به آنها داده می‌شود. اگر به دنبال نظرسنجی از مشتریان یا کاربران سایت‌تان هستید، بهترین پیشنهاد استفاده از پنل مدیریتی ویکس است.

### سیستم مدیریت محتوای Hubspot

**نمره سایت G2Crowd Rating: ۴,۵ از ۵**
**سطح قیمت: متغیر بسته به نوع سرویس مورد نیاز**

با استفاده از سیسـتم مدیریت محتوای Hubspot شما امکان ایجاد پسـت‌های مختلف برای وبلاگ‌تان، طراحی صفحات سـایت و ایمیل در قالب یک پلتفرم یکپارچه را خواهید داشـت. بـه علاوه به هنگام ارزیابی وضعیت سایت نیز تمامی اطلاعات شما در قالبی یکپارچه ارائه می‌شود.

سیستم مدیریت محتوای Hubspot علاوه بر امکاناتی که گفته شد، به صورت خودکار صفحات سایت شما را با مرورگرهای گوشی‌های هوشمند نیز هماهنگ می‌کند. به این ترتیب دیگر مشکلی برای کاربران گوشی‌ها به هنگام مشـاهده سـایت‌تان پیش نخواهد آمد. نکته جالب اینکه شما امکان شخصی‌سازی محتوای سـایت‌تان برای کاربران براساس موقعیت مکانی، جنسیت، دستگاه مورد استفاده یا جزییات مربوط به جست‌وجوی قبلی‌شان در سایت خود را دارید. تمام اطلاعات مربوط به کاربران سایت در پنـل مدیریـت Hubspot در قالب نمودارهـای گرافیکی به نمایش درمی‌آید. بنابراین مشـکلی برای مطالعه و پژوهش براساس آنها نخواهید داشت.

در مورد قیمت استفاده از امکانات Hubspot دو نوع شیوه وجود دارد. در حالت نخسـت با پرداخت هزینه کامل سـرویس برای مدت نامحدود آن را خریـداری می‌کنیم. در حالت دوم نیز به ازای بارگذاری هر پسـت هزینه مورد نظر پرداخت می‌شود. اگر سایت شما مطالب زیادی در طول ماه بارگذاری می‌کند، خرید کامل حق اشتراک سیستم مدیریت محتوای Hubspot پیشنهاد من به شما خواهد بود.

### Squar Space

**نمره سایت G2Crowd Rating: ۴,۴ از ۵**
**سطح قیمت: ۱۲ (سایت‌های شخصی)، ۱۸ (سایت‌های تجاری)، ۲۶ (فروشگاه‌های آنلاین ساده) و ۴۰ (فروشگاه‌های آنلاین حرفه‌ای) در ماه**

بسـیاری از سایت‌های طراحی‌شده از سوی تیم Squar Space برنده جوایز معتبر در زمینه طراحی سـایت شـده‌اند. به همین دلیل در طول چند سـال اخیر نوع نگاه‌ها به این تیم از یک شـرکت کوچک به برندی خلاق و بزرگ تغییر کرده است. مزیت اصلی Squar Space ارائه امکان شخصی‌سـازی حجم وسـیعی از جزییات گرافیکی سایت‌ها بدون نیاز به اطلاع از برنامه‌نویسـی یا کدنویسـی اسـت. به این ترتیب دیگر ساخت سایت‌های زیبا نیازمند همکاری با طراح‌های حرفه‌ای نخواهد بود.

برند Squar Space علاوه بر ارائه امکانات متنوع در زمینه سـایت به فکـر بازاریاب‌ها و کمپین‌های بازاریابی برندهای مختلف هم بوده اسـت. بـه این ترتیب ابزارهای کاربردی این پلتفرم برای سـایت‌های تجاری در دسـترس قرار دارد. اگرچه موتورهای جست‌وجوگر مانند گوگل اطلاعات نسـبتا مطلوبی در اختیار کاربران قرار می‌دهند، اما مدیریت کمپین‌های بازاریابی نیازمند اطلاعات دقیق‌تر اسـت. میزان جذب کاربر، سطح علاقه کاربـران بـه هر کدام از پسـت‌ها و تحلیل داده‌های مربوط بـه بازدید از صفحات سایت‌مان از جمله امکانات جالب Squar Space است.

نکته جالب در مورد پلتفرم Squar Space همکاری آن با سایت‌هایی نظیـر Getty Images، Unsplash، Eventbrite، Disqus، PayPal، Open Table، گـوگل مپ، گوگل AMP و بسـیاری دیگر از برندهـای مطرح اسـت. به این ترتیب با اسـتفاده از این پلتفرم امکان بهره‌مندی از سرویس‌های مختلف برندهای فوق به صورت ارزان‌تر فراهم خواهـد بـود. این امر یکی از دلایل مهم شـهرت عمومـی برند Squar Space را تشکیل می‌دهد.

### ویبلی

**نمره سایت G2Crowd Rating: ۴,۲ از ۵**
**سطح قیمت: رایگان (سایت‌های شخصی)؛ ۵ (نسخه معمولی)، ۱۲ (نسخه حرفه‌ای)، ۲۵ (نسخه تجاری) و ۳۸ (نسخه فوق حرفه‌ای) دلار در ماه**

برند ویبلی یکی از توسعه‌دهندگان نسبتا تازه‌کار فهرست کنونی ماست. آنهـا بیش از ۵۰ قالب مختلف برای سـایت‌ها عرضه می‌کنند. همچنین از نسـخه بارگذاری Drag And Drop نیز پشـتیبانی می‌کنند. سایر امکانات معمولی که سایر توسعه‌دهندگان نیز عرضه می‌کنند، در پلتفرم ویبلی نیز وجود دارد. شاید در نگاه نخست این پلتفرم هیچ برتری نسبت به سایر نمونه‌های مطرح در این مقاله نداشته باشد. البته تا حدی حق با شماست. ویبلی تقریبا هیچ کیفیت برتری در زمینه سرویس‌های معمولی توسـعه‌دهی سـایت ارائه نمی‌کند. با این حال مزیـت اصلی آنها طراحی سیستم یکپارچه مدیریت سایت برای شمار بی‌نهایتی از کاربران است. به طور معمول سرویس‌های مدیریت سایت امکان اتصال همزمان دو یا چند کاربر به پنل مدیریتی یک سایت را نمی‌دهند. دلیل اصلی آن نیز مسائل امنیتی و دشـواری کدنویسـی برای چنین سیستمی اسـت. با این حال دسـت‌اندرکاران برند ویبلی چنین فرصتی را برای مدیران سایت‌ها فراهم آورده‌انـد. به این ترتیب دیگر نیازی به زمان‌بنـدی حضور گردانندههای سـایت نیسـت. مدیران ویبلی برای راحتی هرچه بیشتر کاربران اقدام به طراحی پلتفرم‌شان در قالب نسـخه HTML و جاوا اسکریپت کرده‌اند. این امر مدیریت سـایت‌ها را برای افراد ناآشـنا به کدنویسی بسیار راحت خواهد کرد.

یکی دیگر از امکانات جالب ویبلی امکان ذخیره‌سـازی اطلاعات مربوط به کاربران به صورت طبقه‌بندی‌شـده است. همچنین صفحات مربوط به ایمیل نیز به راحتی در پنل ویبلی کپی و بارگذاری می‌شوند. اگر هم قصد تبدیل پست سایت‌تان به پیام ایمیل را دارید، ویبلی این کار را در کمترین زمان ممکن برای شما انجام می‌دهد. در مورد فروشگاه‌های آنلاین نیز این پلتفرم امکان شخصی‌سازی قالب تبلیغات را به ما می‌دهد. به این ترتیب می‌توانیم تبلیغات سایت‌مان را در قالبی بسیار زیباتر به نمایش بگذاریم.

برگ برنده ویبلی در رقابت با بسیاری از توسعه‌دهندگان دیگر میزبانی از سـایت کاربرانش در سـرورهای بسیار قوی اسـت. جالب اینکه چنین فرآیندی به طور کامل رایگان است، بنابراین برندهای دارای بودجه محدود امکان بهره‌مندی از چنین سـرویس جالبی را خواهند داشت. اگر هم در طول فرآیند مدیریت سایت‌تان نیاز به هرگونه راهنمایی پیدا کردید، تیم پشتیبانی ویبلی به صورت ۲۴ ساعته آماده سرویس‌دهی است.

### گوگل سایت

**نمره سایت G2Crowd Rating: ۴,۴ از ۵**
**سطح قیمت: رایگان**

در ژوئـن ۲۰۱۷ گـوگل به هر کـدام از کسـب‌وکارهای دارای اکانت Google My Business دسترسی رایگان به پلتفرم ساخت و مدیریت سایتش را اهدا کرد. این ابزار حرفه‌ای به طور کامل امکان شخصی‌سازی، آپدیت خودکار وضعیت بخش‌های مختلف شـرکت (مانند تعداد افراد در صف در بخش پاسخگویی تلفنی یا آنلاین) را به کاربران می‌دهد. همچنین سایت‌هایی که از وردپرس برای مدیریت سایت‌شان استفاده کرده‌اند، کار با پلتفرم گوگل را سـاده‌تر خواهند یافت. در حقیقت، معیار اصلی گوگل برای طراحی پلتفرم خود وردپرس‌اش بوده اسـت. با این حال در مرحله اجرا طرح گوگل بسیار ساده‌تر از رابط کاربری وردپرس در آمده است.

هدف اصلی گوگل در طراحی گوگل سایت کسب‌وکارهای کوچک است. بـه همین دلیل هم آن را بـه طور رایگان برای کاربـران عرضه می‌کند. یکی از امکانات جالب این پلتفرم تصحیح خودکار عبارت‌های نادرسـت و توصیه کلیدواژه‌ها و هشتگ‌های پرطرفدار است. به این ترتیب کار برندها برای طراحی کپشـن و مطالب سایت‌شان تا حد زیادی ساده خواهد شد. همچنین سامانه گوگل با مرورگر گوشی‌های هوشمند نیز هماهنگ است. مزیت اصلی گوگل سـایت بدون تردید هماهنگی بسیار بالای آن با سایر سرویس‌های گوگل نظیر گوگل مپ است. همچنین گوگل در طبقه‌بندی سایت‌ها توجه بیشتری به کاربران خواهد داشت. اطلاعات جانبی بیشتری هم در اختیار کاربران قرار می‌گیرد.

### شاپیفای

**نمره سایت G2Crowd Rating: ۴,۳ از ۵**
**سطح قیمت: ۲۹ (پایه)، ۷۹ (معمولی) و ۲۹۹ (حرفه‌ای) دلار در ماه**

شاپیفای با پشتیبانی بالغ بر ۵۰۰ هزار کسب‌وکار مختلف بدل به یکی از غول‌های عرصه توسعه وب شده است. حجم کل درآمد مشتریان شاپیفای رقم خیره‌کننده ۴۰ میلیارد دلار را نشان می‌دهد. تخصص اصلی شاپیفای در زمینه توسعه سایت‌های فروش آنلاین است. به همین خاطر هم سطح قیمت سـرویس حرفه‌ای آنها بسیار بالاسـت. اگر به دنبال تاسیس یک سایت برای برندتان هستید، با توجه به سطح قیمت‌های این توسعه‌دهنده بهتر از به سراغ گزینه دیگری بروید. با این حال برای فروشگاه‌های آنلاین شـاپیفای بهترین گزینه است. شـاپیفای بیش از ۷۰ نوع قالب مختلف برای کاربرانش فراهم کرده اسـت. همچنین شـما توانایی شخصی‌سازی قالب سـایت‌تان و سایر جزییات آن را بدون نیاز به اطلاع از برنامه‌نویسی یا کدنویسی خواهید داشت. در زمینه سازگاری و هماهنگی با موتورهای جسـت‌وجوگر نیز شاپیفای عملکرد قابل توجهی دارد. به این ترتیب آنها تمام توصیه‌هـای لازم برای ارتقای جایگاه سـایت کاربران در رتبه‌بندی موتورهای جست‌وجوگر مختلف را عرضه می‌کند. در صورت علاقه امکان دانلود و مطالعه جزوه تخصصی شـاپیفای برای مدیریت بهینه سایت هم وجود دارد. اگر برای توسعه فروشگاه آنلاین‌تان نیاز به ثبت تصاویر جذاب از محصولات دارید، شاپیفای شما را به آژانس‌های عکاسی مختلف معرفی می‌کند. مزیت این کار امکان استفاده از تخفیف ویژه شاپیفای است. مزیت ویژه شاپیفای برای فروشـگاه‌های آنلاین امکان تهیه و بارگذاری تصاویر سه‌بعدی از محصولات است. به این ترتیب مشتریان فرصت مشاهده دقیق جزییات محصولات مختلف را دارند.

**منبع: allbusiness**

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

## دادنامه

بتاریخ: ۹۷/۷/۲۳ کلاسه پرونده: ۱۲۰/۳/۹۷ شماره دادنامه: ۵۰۰۹۷ مرجع رسیدگی کننده: شعبه سوم شورای حل اختلاف شهرستان بهارستان خواهان: اسماعیل قدیانی با وکالت سید محمود علوی لنگرودی آدرس: تهران- خ مفتح شمالی- خ ور آوینی- پ ۲۵ —واحد ۴ خوانده: اسماعیل دین پرور ساکن: بهارستان- نسیم شهر- روبروی ۲۰ متری بهداشت- خ ۲۰ متری آذربایجان- ک مهتاب- پ ۸ واحد ۱ خواسته: مطالبه وجه چک گردشکار: پس از ارجاع پرونده به این شورا و ثبت آن و جری تشریفات قانونی قاضی جلسه فوق العاده شورا بتصدی امضاءکنندگان ذیل تشکیل است و پرونده کلاسه فوق تحت نظر قرار دارد شورا با بررسی محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و بشرح زیر مبادرت به صدور رای می نماید. رای قاضی شورا: در خصوص دادخواست اسماعیل قدیانی با وکالت سیدمحمود علوی لنگرودی بطرفیت اسماعیل دین پرور بخواسته مطالبه وجه ۴ فقره چک به شماره ۵۰۷۲۸۹ و ۵۰۷۲۹۵ و ۵۰۷۲۹۷ و ۳۴۹۷۸۰ مورخ ۹۴/۴/۳۰- ۹۴/۱/۲۰ — ۹۴/۵/۵ — ۹۴/۱۰/۵ عهده بانک صادرات- سپه شعبه ۸۲۸- ۱۰۶۶ جمعا به مبلغ شصت و سه میلیون ریال به انضمام هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید لغایت اجرای حکم و حق الوکاله وکیل و تمبر که بعلت کسر موجودی گواهی عدم پرداخت صادر گردیده است شورا با توجه به دادخواست تقدیمی خواهان و گواهی عدم پرداخت بانک محال علیه و امضاء خوانده بر روی چک که توسط بانک مربوطه گواهی گردیده و با توجه به اینکه چک مستند دعوی در ید خواهان می باشد و نظر به اینکه امضاء مذکور از تعرض مصون مانده و عدم حضور خوانده در جلسات شورا علیرغم ابلاغ اخطاریه و عدم ارائه دلیل مبنی بر پرداخت دین و برائت ما فی الذمه خود لذا شورا ادعای خواهان را مقرون به صحت تشخیص و ثابت دانسته مستندا به مواد ۳۲۰- ۳۱۵- ۳۱۴- ۳۱۳ قانون تجارت و تبصره الحاقی به ماده ۲ قانون صدورچک و مواد ۱۹۸-۵۱۹-۵۲۲-۳۰۳ قانون آئین دادرسی مدنی حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۶۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۱/۰۲۷/۵۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید لغایت اجرای حکم و حق الوکاله وکیل و تمبر در حق خواهان صادر و اعلام می نماید. رای صادره غیابی و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در همین شورا و پس از انقضاء مهلت واخواهی ظرف مدت بیست روز قابل اعتراض در دادگاه صالح می باشد.

**قاضی شعبه سوم شورای حل اختلاف شهرستان بهارستان- جواد یدائی امناب**

۶۱۶

اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک بندر گناوه

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

برابر رای شماره۳۲ ۱۳۹۷۶۰۳۲۴۰۰۱۰۰۳۱مورخ ۹۷/۹/۳۰ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بندر گناوه تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خانم اشرف شریف فرزند خلیل صادره ازگناوه را نسبت به ششدانگ یک باب مغازه به مساحت ۱۳/۹۱مترمربع در قسمتی از پلاک ۹۱۵/۴۰۰ واقع در عبد امام گناوه محرز گردیده است . لذا بمنظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف ۸۳۴

**تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۷/۱۲/۷ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۷/۱۲/۲۲**

**مجید امیری-رئیس اداره ثبت اسناد و املاک گناوه**

---

### آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین‌نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمان‌های فاقد سندرسمی

برابر رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۱۰۵۵۰۰۱۶۴۳مورخه ۱۳۹۷/۱۱/۲۹ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ملارد تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای جعفرقلی بدری فرزند رحیم به شماره شناسنامه ۱۱۳۱ صادره از شبستر در ششدانگ یک قطعه باغ به مساحت ۹۵۹۳/۲۰ متر مربع پلاک ۴۴۴ فرعی از ۲۳ اصلی واقع در ملارد- صفادشت بلوار کشاورز روبروی موتورخانه دوم نبش باغ دکتر شمس که متقاضی مدعی است ملک را به صورت مع الواسطه از مالک رسمی آقای عباس غلامی خریداری نموده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

**تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۲/۶ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱۲/۲۲**

**م.الف ۱۳۸۲ محمود حسینی ترکانی رئیس ثبت اسناد و املاک**

۵۰۴

---

### آگهی برگزاری مجمع عمومی عادی نوبت اول کانون کارگران بازنشسته رباط کریم

بدینوسیله از کلیه اعضاء کانون مذکور دعوت می گردد در جلسه مورخ ۱۳۹۸/۰۱/۲۸ روز چهارشنبه ساعت ۱۰ صبح در محل: رباط کریم- تقی آباد بلوار شاهد ۲۸ جنب عکاسی خاطره حسینیه قمر بنی هاشم برگزار می گردد.

**دستور جلسه:**

۱- انتخاب هیئت موسس ۲- گزارش بازرس ۳- گزارش خزانه دار ۴- گزارش عملکرد هیئت مدیره ۵- انتخابات اصلی هیئت مدیره و بازرس

**رئیس کانون بازنشستگان و مستمری بگیران شهرستان رباط کریم**

۶۲۰

---

### آگهی اجرائیه

مشخصات محکوم له: نام: سارا نام خانوادگی: طیبی نام پدر: احمد نشانی محل اقامت: قروه خ ابوذر ک شهید سلطانی ۶۶۶۱۸۶۶۸۳۶ مشخصات محکوم علیه: نام: علیرضا نام خانوادگی: میهمی نام پدر: صالح نشانی محل اقامت: مجهول المکان محکوم به: بموجب دادنامه شماره ۶۲۴ مورخ ۹۷/۹/۱۷ شورای حل اختلاف شعبه هفتم محکوم علیه محکوم به پرداخت نفقه خواهان از مورخه ۹۳/۳/۱ لغایت ۹۳/۱۲/۲۹ ماهیانه مبلغ ۴/۰۰۰/۰۰۰ ریال جمعا ۴۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال و از مورخه ۹۴/۱/۱ لغایت ۹۴/۱۲/۲۹ ماهیانه مبلغ ۴/۸۰۰/۰۰۰ ریال جمعا ۵۷/۶۰۰/۰۰۰ ریال و از مورخه ۹۵/۱/۱ لغایت ۹۵/۱۲/۲۹ ماهیانه مبلغ ۵/۲۰۰/۰۰۰ ریال جمعا ۶۲/۴۰۰/۰۰۰ ریال و از مورخه ۹۶/۱/۱ لغایت ۹۶/۱۲/۲۹ ماهیانه مبلغ ۶/۰۰۰/۰۰۰ ریال جمعا ۷۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال و از مورخه ۹۷/۱/۱ لغایت پایان دادرسی و صدور حکم نهایی ماهیانه مبلغ ۶/۴۰۰/۰۰۰ ریال جمعا ۷۶/۸۰۰/۰۰۰ ریال و همچنین از تاریخ ۹۷/۴/۱۰ ماهیانه ۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت نفقه فرزند مشترک به نام امیرحسین میهمی لغایت پایان دادرسی و حکم نهایی مبلغ ۴۰۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه کارشناسی در حق محکوم له محکوم می نماید اجرای حکم منوط به پرداخت هزینه دادرسی توسط محکوم له با احتساب اجرای احکام می باشد ضمنا نیم عشر دولتی توسط اجرای احکام محاسبه می گردد.

**قاضی شعبه هفتم شورای حل اختلاف قروه - خزایی**

۶۱۹

---

اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک بندر گناوه

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

برابر رای شماره۳۰ ۱۳۹۷۶۰۳۲۴۰۰۱۰۰۳۰مورخ ۹۷/۱۰/۲۳ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بندر گناوه تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خانم اشرف شریف فرزند خلیل صادره ازگناوه را نسبت به ششدانگ یک باب مغازه به مساحت ۱۷/۲۴ متر مربع در قسمتی از پلاک ۹۱۵/۱۱۰۴ واقع در عبد امام گناوه محرز گردیده است . لذا بمنظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف ۸۳۳

**تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۷/۱۲/۷ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۷/۱۲/۲۲**

**مجید امیری-رئیس اداره ثبت اسناد و املاک گناوه**

---

اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک بندر گناوه

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

برابر رای شماره۲۶ ۱۳۹۷۶۰۳۲۴۰۰۱۰۰۳۰مورخ ۹۷/۱۰/۲۳ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بندر گناوه تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خانم اشرف شریف فرزند خلیل صادره ازگناوه را نسبت به ششدانگ یک باب مغازه به مساحت ۱۵/۵۸ متر مربع در قسمتی از پلاک ۹۱۵/۴۰۰ واقع در عبد امام گناوه محرز گردیده است . لذا بمنظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف ۸۳۵

**تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۷/۱۲/۷ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۷/۱۲/۲۲**

**مجید امیری-رئیس اداره ثبت اسناد و املاک گناوه**

---

### آگهی فقدان سند مالکیت ۲۱۷۴/۳۰۱

نظر باینکه آقای روح الله البویه با تسلیم دو برگ استشهاد گواهی شده مدعی است که سند مالکیت ششدانگ یک قطعه زمین پلاک ۲۱۷۴/۳۰۱ واقع در روستای گلستان بخش ۵ به شماره سریال ۷۵۸۸۷۱ به شماره ثبت ۲۴۵۷۴ دفتر ۱۶۹ صفحه ۲۱۵ بنام یاسر ابراهیمی صادر و سپس به موجب خلاصه معامله شماره ۷۲۲۲- ۹۷/۶/۲۴ تنظیمی دفتر ۶۴ بوشهر به مشارالیه انتقال قطعی گردیده و به علت جابجایی مفقود گردیده است .و پس از جستجوی کامل یافت نگردیده است . مراتب طی بخشنامه مورخ ۱۳۹۷/۱۲/۱۲ به کلیه دفاتر اسناد رسمی سراسر کشور ابلاغ گردید. لذا در اجرای تبصره یک اصلاحی ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت مراتب جهت اطلاع عموم آگهی می شود تا هرکس مدعی انجام معامله یا وجود سند مالکیت نزد خود می باشد ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار این آگهی اعتراض خود را کتبا به این اداره تسلیم دارد در غیر این صورت پس از سپری شدن مدت مقرر قانونی و عدم واخواهی سند مالکیت المثنی به نام مالک صادر خواهد شدو سند مالکیت قبلی به شماره سریال ۱۳۳۹۷۶ از درجه اعتبار ساقط خواهد شد. م الف ۴۸۶ تاریخ انتشار: ۹۷/۱۲/۲۲

**علی زنگنه نژاد- رئیس واحد ثبتی شهرستان دشتی**

---

### آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین‌نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی زراعی، باغات و ساختمان‌های فاقد سند رسمی

نظر به رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۱۱۴۷۰۰۳۷۸۶ مورخ ۹۷/۱۰/۲۹ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی زراعی، باغات و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک زیبادشت تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی سیده رقیه سمیعی فرزند سیداحمد به شماره شناسنامه ۳۲۰۴ صادره از به شماره ملی ۱۶۳۸۲۰۷۱۸۶ ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۸۰/۷۹ متر مربع قسمتی از پلاک ۵۹۱ فرعی از ۳-اصلی می‌باشد که تحت پلاک ۱۲۷۴۳ فرعی از ۳- اصلی مفروز از فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۰ تهران و خریداری از مالک رسمی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

**تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۲/۷ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱۲/۲۲**

**م.الف ۲۱۲۰۸** **شکوری رئیس اداره ثبت اسناد و املاک زیبادشت**

**شناسه آگهی: ۳۷۶۰۱۵**

---

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی

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

برابر رای ۱۳۹۷۶۰۳۰۱۰۴۱۰۰۱۷۹۰ مورخ ۹۷/۱۱/۱۵ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی ملک فشم تصرفات مالکانه بلامعارض خانم سهیلا حدادزاده به شماره شناسنامه ۵۷۵۷ دارای کدملی ۰۰۶۶۰۰۳۴۳۱ فرزند منوچهر در یک ششدانگ یک قطعه زمین مشجر به مساحت ۱۸۲/۲ متر مربع مفروز از پلاک ۱۰۶۳ فرعی از سنگ ۳۶ اصلی واقع در فشم رودبار قصران بخش ۱۱ تهران مستند به سند مالکیت مشاعی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشد می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

**تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۲/۷ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱۲/۲۲**

**م.الف ۲۱۵۹۸** **عبدل زاده کفیل اداره ثبت اسناد و املاک فشم**

**شناسه آگهی: ۳۸۹۷۵۸**

---

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی

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

برابر رای ۱۳۹۷۶۰۳۰۱۰۴۱۰۰۱۶۴۷ مورخ ۹۷/۱۰/۲۹ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی ملک فشم تصرفات مالکانه بلامعارض آقای فیض اله بندعلی به شماره شناسنامه ۲ دارای کدملی ۰۴۵۳۱۰۹۲۲۵ فرزند محمدحسن در یک ششدانگ یک قطعه زمین مشجر با بنای احداثی در آن به مساحت ۱۷۹/۲۶ متر مربع پلاک ۵۳۲ فرعی از سنگ ۱۹ اصلی واقع در شمشک رودبار قصران بخش ۱۱ تهران مستند به سند مالکیت مشاعی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشد می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

**تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۲/۷ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱۲/۲۲**

**م.الف ۲۱۵۹۷** **عبدل زاده کفیل اداره ثبت اسناد و املاک فشم**

**شناسه آگهی: ۳۸۹۶۹۰**

---

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان

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

برابر رای شماره۴۸۶ ۱۳۹۷۶۰۳۲۶۰۰۹۰۰۰۴۸۶ مورخه ۹۷/۱۱/۶ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی شهرستان فامنین تصرفات مالکانه و بلا معارض اقای جواد قنبری فرزند محمد به شماره شناسنامه ۴۶۶۱ صادره از فامنین به شماره ملی ۵۰۲۹۶۱۷۲۸۰ در ششدانگ اعیانی بانضمام عرصه ۷۹ شعیر مشاع از ۹۶ شعیر ششدانگ یک قطعه زمین محصور و بنای احداثی در ان (سوله) بمساحت پانصد و چهل وچهارمتر مربع وشصت صدم متر مربع قسمتی از پلاک ۹۹ اصلی واقع در بخش پنج همدان اراضی ماماهان خریداری از مالک رسمی اقای محمد قنبری ، 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 اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان فامنین تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند . بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد .

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۷/۱۲/۷تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۷/۱۲/۲۲

**رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان فامنین - رضا بیات م الف ۳۳۱**

## تراکنش بیت‌کوین به بالاترین حد در ۱۳ ماه گذشته رسید

افزایش تراکنش در بلاک‌چین بیت کوین پس از ۱۳ ماه، این امید را به‌وجود می‌آورد که شـاید دوران رکود ارزهای دیجیتال به پایان رسیده باشد.

به گزارش زومیت، در چندین ماه گذشته، اخبار خوب از دنیای ارز دیجیتال به‌ندرت به گوش رسیدند. در آن ماه‌ها، تراکنش ارزها در کنار قیمت آنها سقوط قابل توجهی داشت و بیش‌ازهمه، سقوط بیت‌کوین توجه‌ها را به خود جلب کرد. در چند هفته اخیر، صعود نسـبی ارزش بیت‌کوین در کنار چند خبر دیگر، امید را مجددا به اکوسیسـتم ارزهای رمزنگاری‌شـده دمیده اسـت. در دنیایی که بازیگران متعدد تلاش می‌کنند بیت‌کوین را از صحنه خارج کند، ارز دیجیتال مادر، ثباتی نسبی را در بخش ارزش نشان داد و یک پارامتر دیگر آن نیز آمارهای مثبتی داشت که طرفداران را بار دیگر امیدوار کرد.

جدیدترین گزارشـی که از سوی شـرکت تحلیل ارز دیجیتال SFOX منتشر شد، فاکتورهایی را برای نشـان دادن سـلامت بازار ارز دیجیتال، مورد بررسـی قرار داد. تمایل به ورود به بازار، حرکت قیمت‌ها و پیشـرفت‌های فنی صنعـت، از عوامل امیدوارکننده در آن تحلیل بودنـد. در مجموع، آن گزارش روند روبه‌رشد را برای صنعت ارز دیجیتال پیش‌بینی کرد.

اولین نکته‌ای که در گزارش فوق به آن پرداخته می‌شود، پشتیبانی افراد مشهور از صنعت ارز دیجیتال است که به‌نوعی پشتیبان قیمت‌ها نیز شد. در گزارش می‌خوانیم:

هایپـی که در ماه ژانویه سـال جـاری در صنعت ارز دیجیتال وجود نداشـت، در مـاه فوریه بار دیگر خود را نشـان داد. دلیل ظهور آن نیز صحبت‌های افراد مشـهور (همچون جک دورسـی و ایلان ماسک) و متخصصـان ارز دیجیتـال در حمایت از صنعت بود. صحبت‌هایی که پایان زمسـتان ارز دیجیتال را ندا می‌دادند.

برخی کارشناسان اعتقاد دارند که پشتیبانی افراد مشهور (سلبریتی‌ها) از ارز دیجیتال، فاکتوری بنیادی برای تحلیل پایداری قیمت‌ها یا افزایش آنها نیسـت. طبق نظر آنها، هیچ‌کس از ایده‌های پشـت پرده آن افراد اطلاع ندارد. سرمایه‌گذاران باتجربه ارزهای رمزنگاری‌شده می‌دانند که هایپ در آن صنعت، هرچند روی قیمت‌هـا تأثیر خواهد داشـت، اما تأثیر آن قطعا موقتـی خواهد بود. خصوصا در وضعیت کنونی که بزرگ‌ترین ارزها هم چالش‌های مهمی دارند، تأثیرات هایپ را نمی‌توان پرقدرت دانست.

پشتیبانی‌های لفظی افراد مختلف از ارزهای دیجیتال، تنها در موارد محدود و برای تغییرات جزئی در قیمت‌ها مفید هستند و کاربرد بیشتری ندارند. درواقع، می‌توان کتابی در این‌باره نوشت و دلایل متعددی برای اکتفا نکردن به رسـانه‌ها در سـرمایه‌گذاری تدوین کرد. در یکی از نمونه‌های بزرگ و مشهود، ریپل را می‌بینیم که در شبکه CNBC با مشکلاتی روبه‌رو شد و روی ارزشش تأثیر منفی داشت. به هر حال، همه سرمایه‌گذاران می‌دانند که هایپ، می‌تواند تأثیراتی منفی روی برنامه‌ریزی‌های آنها داشته باشد.

درنهایت، سرمایه‌گذاران ارز دیجیتال باید بدانند که برای برنامه‌ریزی‌های خرید و فروش و پیش‌بینی‌های قیمتی خود، به چیزی بیش از نظرات زودگذر افراد مشـهور نیاز دارند. آنها باید تخمین‌های خود را روی اصولی محکم‌تر بنا کنند، نه‌اینکه توییت سلبریتی‌ها را بنای فعالیت قرار دهند.

**افزایش تراکنش بیت‌کوین، پشتیبان افزایش قیمت**

بخـش دیگری از گزارش SFOX، نـکات قابل اعتناتری برای سـرمایه‌گذاران دارد. تراکنش‌های بازار بیت‌کوین، به بالاترین حد خود در یک سال گذشته رسیده‌اند. در آن بخش از گزارش می‌خوانیم:

دلایل تحلیلی مهم‌تری برای تخمین رشـد بازار وجود دارند: تراکنش‌های شبکه بیت‌کوین در بالاترین حد خود از ژانویه ۲۰۱۸ قرار گرفته‌اند.

این تحلیل را می‌توان نکته‌ای بسـیار قابل‌توجه در پیش‌بینی آینده بیت‌کوین در نظر گرفت. کاربرد و اسـتفاده از ارز دیجیتال، همیشـه فاکتوری تأثیرگذار در کاهش و افزایش قیمت محسوب می‌شود. حتی می‌توان طبق همین آمار، زمسـتان ارز دیجیتال را پایان‌یافته نامید، اما به‌هرحال به تحلیل و بررسی‌های بیشـتر نیاز داریم. بازگشـت نرخ تراکنش‌ها از مسیر سـقوطی، اخباری خوب محسوب می‌شود. به‌علاوه وقتی می‌دانیم رسـانه‌ها کمترین تأثیر را در آن داشـته‌اند و حتی جسـت‌وجوی گوگل در ارتباط با ارز دیجیتال هم کاهش داشت، متوجه می‌شویم که علاقه و تمایل به استفاده از بیت‌کوین، ریشه‌دار و عمیق شده است.

صنـدوق قابل معامله در بورس بیت‌کوین، نکته‌ای اسـت که شـاید دقت کمتری به آن کرده باشـیم. درحالی‌که این خبر، تأثیر مسـتقیمی در افزایش تمایل کاربران به خرید بیت‌کوین داشته است. SFOX در آن باره می‌نویسد:

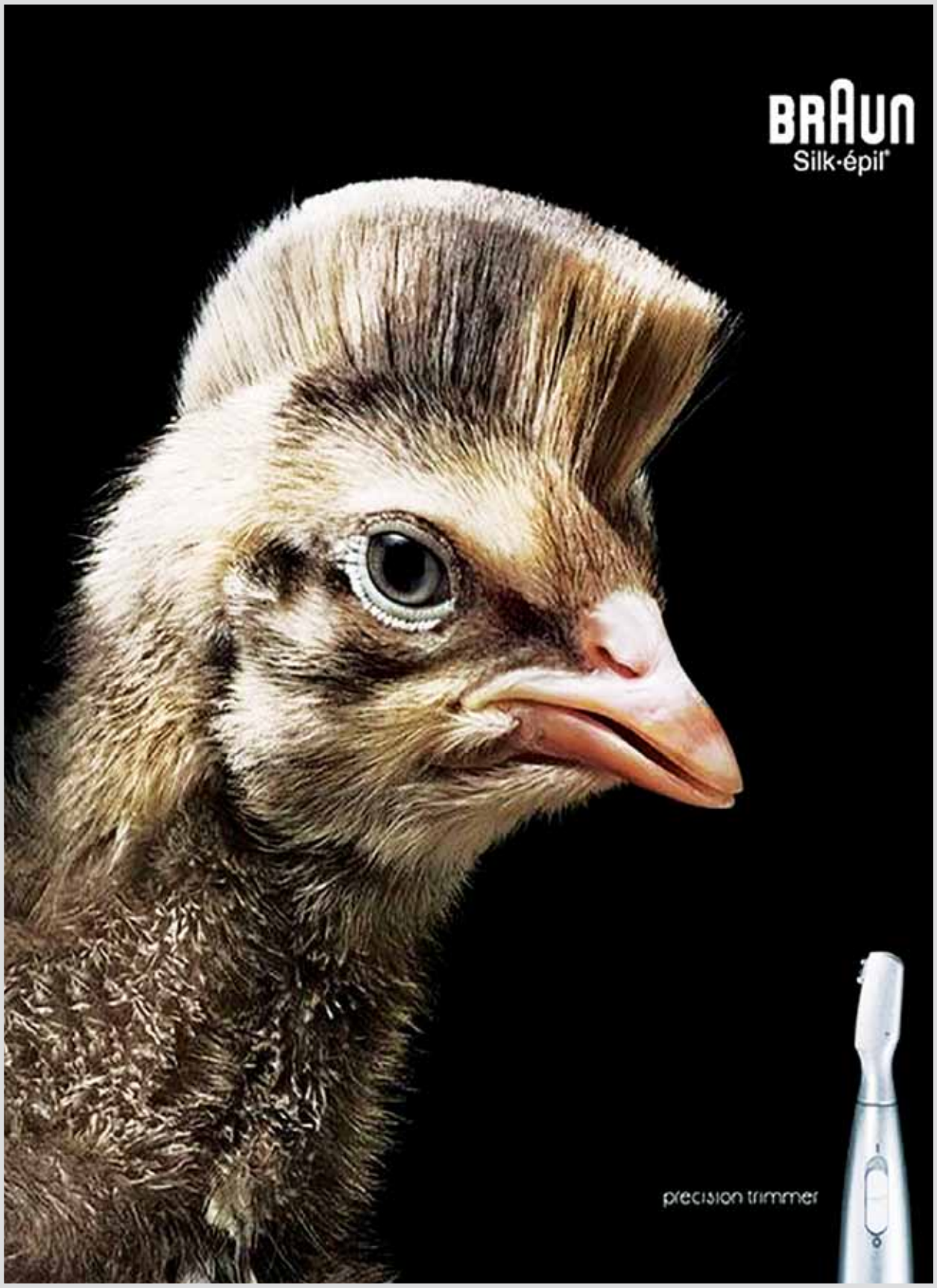
برخـی از جناح‌ها در صنعت ارز دیجیتال، کاربـردی بودن و مفید بودن صندوق قابل معامله در بورس (ETF) را زیر سؤال می‌برند. درحالی‌که به‌نظر می‌رسد بازار، واکنش‌های قابل توجهی به آن خبر داشته باشـد. در دو روزی که اخبار پیرامون آن برنامه افزایش یافت، قیمت بیت‌کوین افزایشی ۷درصدی تجربه کرد.

اگر شـما در بازار ارز دیجیتال خرید و فروش کنید (سـرمایه‌گذار بلند مدت نباشـید)، چنین اخباری قطعا برای‌تان مهم خواهد بود. به‌بیان‌دیگر بازار سـعی می‌کند تـا واقعیت‌های تأثیرگذار روی خود را در کوتاه‌مدت به شـما نشـان دهد و بی‌توجهی کردن به آنها یا کم شـمردن اهمیت، شـاید خطرات زیادی به همراه داشـته باشد. به‌جای بی‌توجهی، بهتر اسـت به‌دنبال دلایلی برای اثبات صحیح بودن روند بازار باشید. در مثال کنونی، به‌نظر می‌رسد تأثیرات صندوق قابل معامله در بورس و تزریق پول‌های جدید به بازار، دلیل محکمی برای افزایش اسـتفاده از ارز دیجیتال و درنهایت، افزایش قیمت باشـد. صندوق قابل معامله در بورس برای بیت‌کوین، می‌تواند سرمایه‌گذاری‌های سازمانی را در آن افزایش دهد که درنهایت، موجب بهبود نقدینگی می‌شود.

درنهایت در شرایط کنونی که قیمت بیت‌کوین در نزدیکی ۴ هزار دلار نوسان می‌کند، گزارش SFOX به‌جای امید واهی به سرمایه‌گذاران، حقایقی قابل اعتنا را ارائه می‌کند که شاید پایه‌هایی عمیق برای بنا کردن سرمایه‌گذاری در بازار ارز دیجیتال شوند.

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی
چهارشنبه | ۲۲ اسفند ۱۳۹۷ | شماره ۱۲۸۰ | صفحه ۱۶
صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: هنر سرزمین سبز
دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک ۴۹
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
WWW.FORSATONLINE.COM
INFO@FORSATONLINE.COM








## چگونه می‌توان از طریق آزادکاری به درآمد ثابت رسید؟

با افزایش دسترسـی بـه اینترنت و تقاضـای انجام کار به‌صورت آنلایـن، دورکاری یا آزادکاری بیش‌ازپیش رونق گرفته و رقابت در آن افزایش یافته است.

امروزه بسـیاری از مشـاغل به‌صورت دورکاری هم قابل انجام هسـتند و کارفرماهـا تمایل کمتری به اسـتخدام کارمنـد تمام‌وقت دارند. بیش از یک سـوم کارمندان در ایالات متحده (تقریبا ۵۵ میلیون نفر) در اقتصاد گیگی به فعالیت می‌پردازند. در اقتصاد گیگی، مشاغل انعطاف‌پذیر و موقتـی رایج هسـتند و شـرکت‌ها به‌جـای کارمندان تمام‌وقـت، تمایل بیشـتری بـه اسـتخدام پیمان‌کارها و آزادکارهای مسـتقل دارند. پیش‌بینی می‌شـود تا سـال ۲۰۲۰، پیمانکاران مستقل بیش از ۴۰درصد از نیروی کار آمریکا را تشکیل دهند.

امـا معنای این آمار و ارقام چیسـت؟ این ارقام نشـان می‌دهند که نیاز به فریلنسـرها روزبه‌روز در حال افزایش است. از طرفی با افزایش تقاضا برای فریلنسرها، رقابت در این زمینه هم افزایش پیدا می‌کند. صرف‌نظر از اینکه این نوع کارها به‌صورت پاره‌وقت یا پروژه‌ای باشد، در آینده‌ای نزدیک رقابت بر سر آن‌ها افزایش خواهد یافت.

خوشـبختانه، یک روش آسان برای بالا رفتن از منحنی و ایمن‌سازی جایگاه شغلی آزادکارها وجود دارد و آن هم کسـب مهارت در یک رشـته پرتقاضا و مطمئن است. در ادامه پنج شغل آزادکاری با آینده خوب معرفی شده‌اند.

**۱. متخصص سئو**

**دستمزد تقریبی سالیانه (براساس سایت گلس دور): ۶۵ هزار دلار**

صفحات وب که براسـاس SEO بهینه‌سـازی شده‌اند (مخفـف بهینه‌سـازی موتـور جسـت‌وجو)، از سـرعت بارگـذاری بالاتـر و دسترسـی بـه مخاطب‌های بیشـتر برخوردار هسـتند. براساس بررسـی Hubspot در سال ۲۰۱۸، سـئو در بسیاری از کسـب‌وکارها در اولویت قرار دارد. گذشـته از این چه کسـی به‌دنبال ترافیک بیشتر و رابط کاربری بهبودیافته نیست؟

جـدای از تقاضای موجود، انعطـاف موجود در کارهای سـئو هم جذاب اسـت؛ برای مثال برای ایـن کار تنها به یک اتصال اینترنتی نیاز داریـد و بدون محدودیت زمانی می‌توانید یک شغل ارزشمند داشته باشید.

بنابراین سعی کنید با ثبت‌نام در دوره‌های مختلف سئو در این زمینه به تخصص برسـید. در این دوره‌ها مفاهیمی مثل بهینه‌سازی نسـبت تبدیل (conversion rate به درصدی از بازدیدکنندگان وب‌سـایت گفته می‌شـود که به مشـتریان تبدیل می‌شوند)، اسـتراتژی‌های شبکه‌های اجتماعـی بـرای کسـب‌وکار و بسـیاری از مفاهیم دیگر آموزش داده می‌شود.

**۲. تولید محتوا**

**دستمزد تقریبی: ۱۰۰ تا ۲۵۰ دلار در ساعت**

با افزایش محبوبیت بازاریابی محتوا و سبقت گرفتن آن از تبلیغات سـنتی، بسیاری از سازمان‌ها به‌دنبال استخدام کارمندانی برای تولید محتوای دیجیتالی ازجمله بلاگ‌ها، مقاله‌ها و اینفوگرافیک هستند. درنتیجه، اگر یک نویسنده ماهر باشید، فرصت خوبی برای کار در این زمینه خواهید داشـت. با یادگرفتن مفاهیمی مثل اسـتراتژی‌های تولید محتـوا یا مهارت‌های خلاق نویسـندگی می‌توانید در این شغل به مهارت برسید.

**۳. توسعه‌دهنده Front End**

**دستمزد تقریبی سالیانه (براساس سایت گلس دور): ۷۸ هزار دلار**

توسـعه فرانت اند، یا طراحی ظاهر یک وب‌سایت، یک صنعت روبه رشـد اسـت که فضای زیادی را برای فعالیت شـغلی در تمام سـطوح مهارت ایجاد کرده است. بهترین توسعه‌دهندگان در زبان‌های فرانت اند مثل جاوا اسکریپت مهارت دارند و می‌توانند مجموعه گسـترده‌ای از پروژه‌ها را کنترل کنند.

بـا یادگیـری مهارت‌هایـی مثـل کاربـرد زبان‌هـای برنامه‌نویسـی در سـاخت اپلیکیشـن‌ها و طراحـی وب‌سـایت‌های بهینه و زیبـا می‌توانید در این شـغل به مهارت برسید.

**۴. طراح گرافیک**

**دستمزد تقریبی سالیانه (براساس سایت گلس دور): ۴۸,۵۰۰ دلار**

یکی از روش‌های دیگـر درآمدزایی از طریق آزادکاری، طراحـی گرافیـک برای شـبکه‌های اجتماعی اسـت که طبق پیش‌بینی‌ها در سـال آینده بیش از ۶۰درصد رشـد خواهد داشت. این شغل، صدها روش خلاق و فرصت‌های قیمت‌گـذاری انعطاف‌پذیـر را در اختیـار آزادکارها قرار می‌دهـد و بـرای مثـال می‌توانند به درآمـد ۸۰ دلار در سـاعت یا حتی بیشـتر از آن هم برسـند. اگـر هنوز به مهارت‌های هنری کافی نرسیده‌اید، می‌توانید با یادگیری نرم‌افزارهایی مثل فتوشـاپ و ایلاستریتور به همراه اصول اولیه تایپوگرافی، قالب‌بندی و ترکیب‌بندی در این شـغل به مهارت برسید.

**۵. عکاس**

**دستمزد تقریبی (براساس سایت گلس دور) : ساعتی ۲۵ دلار**

عکاسـی پردرآمدترین شـغل در این فهرسـت نیست امـا بـرای افرادی کـه می‌خواهنـد رئیس خود باشـند، فرصت خوبی محسوب می‌شـود. علاوه‌بر این، همیشه در زمینه‌هایی مثل رسـانه یا عکاسـی عروسی و رویدادهای دیگـر، تقاضا برای عکاس زیاد اسـت. شـما می‌توانید با خودآموزهـای ویدئویـی، مقاله‌های موجـود در اینترنت، کتاب‌هـای الکترونیکـی، فلش‌کارت‌هـا و بسـیاری از روش‌های مختلف، در این شغل به مهارت برسید.

**منبع: ENTREPRENEUR/zoomit**