









دلار به مرز روانی ۳۰ هزار تومان و سکه به کانال ۱۴ میلیون تومان رسید

# الاکلنگ بورس و دلار



۱۴٫۵ درصدی شاخص قرعرتین جدول بازدهی صنایع بورسی در هفته گذشته شدند. افت قیمت سهام پالایشی سبب شد تا تخفیف ۳۰ درصدی صندوق پالایش یکم نیز تا حدودی سوخت شود. بررسی‌ها نشان می‌دهد تخفیف صندوق مزبور براساس قیمت‌های پایان هفته گذشته به کمتر از ۵ درصد کاهش یافته است. هر چند در روز پایانی هفته‌ای که گذشت شاهد جمع‌آوری صف‌های سنگین فروش در چهار نماد حاضر در این صندوق بودیم و در صورت ادامه صعود قیمت‌ها در این پالایشگاه‌ها می‌توان به بهبود NAV پالایش یکم نیز امیدوار بود. دیگر قرعرتین بورس در جدول هفتگی صنایع گروه استخراج نفت و گاز با تک نماد «حفاری» بود. این سهم تمام روزهای معاملاتی هفته گذشته را در صف فروش سپری کرد و تنها در آخرین روز کاری شاهد متعادل شدن نسبی قیمت اما در محدوده منفی بود. محصل معاملات «حفاری» در هفته منتهی به ۹ مهرماه افت ۱۴٫۵ درصدی و قرار گرفتن در رده سوم زیان‌ده ترین صنایع بورسی در هفته گذشته بود. بانکی‌ها در هفته‌ای که گذشت شاهد اصلاح ۶٫۱ درصدی شاخص گروه خود بودند. این صنعت هفته گذشته با بازگشایی پرحاشیه نماد معاملاتی بانک صادرات همراه شد. تابلوی بورس تهران روز یکشنبه خبر از بازگشایی «وبصادر» دارد. در حالی این بانک در حال بازگشایی بر محدوده منفی بود که سفارش‌های پرقدرت بک حقوقی ورق را برگرداند و قیمت بازگشایی «وبصادر» به محدوده مثبت ۱۰ درصد

فرصت امروز: به دنبال تاوافت شاخص بازار بورس تهران و فروکش کردن نسبی صعود قیمت‌ها در بازار خودرو، گزارش‌ها از هجوم سرمایه‌گذاران به بازار ارز و سکه خبر می‌دهد. قیمت دلار روز پنجشنبه (۱۰ مهرماه) برای نخستین بار به ۳۰ هزار تومان رسید و سد مقاومتی را شکست. درحالی که قیمت فروش دلار در صرافی‌های بانکی در روز پنجشنبه به ۲۸ هزار و ۹۰۰ تومان و یورو به ۲۳ هزار و ۹۵۰ تومان رسید، اما در بازار آزاد پایتخت قیمت‌ها مرز روانی ۳۰ هزار تومان را رد کرد. قیمت سکه و طلا نیز تحت تاثیر افزایش قیمت ارز اوج گرفت و سکه به کانال ۱۴ هزار تومان وارد شد. قیمت هر قطعه سکه تمام بهار طرح جدید درحالی که در ابتدای هفته گذشته ۱۳ میلیون و ۴۳۰ هزار تومان بود، با افزایش یک میلیون و ۵۶۰ هزار تومانی در روز پنجشنبه به ۱۴ میلیون و ۹۹۰ هزار تومان رسید. سکه تمام طرح قدیم نیز از ۱۲ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان در ابتدای هفته با افزایش یک میلیون و ۴۰۰ هزار تومانی به ۱۴ میلیون تومان در آخرین روز هفته افزایش یافت. به موازات افزایش قیمت‌ها در بازار ارز و سکه، اما شاخص بورس تهران در هفته‌ای که گذشت، بازدهی منفی بیش از ۶ درصدی را ثبت کرد و در آخرین روز کاری مرز روانی ۱٫۵ میلیون واحد را بار دیگر پس گرفت.

برندگان بورس تهران در هفته‌ای که گذشت شاخص کل بورس از عدد یک میلیون و ۶۱۱ هزار واحد در پایان روز چهارشنبه سوم مهرماه به عدد یک میلیون و ۵۰۳ هزار واحد در روز چهارشنبه نهم مهرماه رسید که از کاهش ۱۰۳ هزار واحدی و بازدهی منفی ۶٫۷ درصدی حکایت داشت. همچنین شاخص کل (هم‌وزن) از رقم ۴۱۳ هزار و ۴۳۰ واحد در طول هفته گذشته به ۳۹۷ هزار و ۵۷۴ واحد و شاخص قیمت (هم‌وزن) از ۲۷۰ هزار و ۹۵۳ واحد به عدد ۲۶۰ هزار و ۵۲۴ واحد رسید. در پنج روز معاملاتی این هفته، نمادهای بانک ملت، فولاد مبارکه اصفهان، ملی صنایع مس ایران، سرمایه‌گذاری غدیر، فولاد مبارکه اصفهان، پالایش نفت اصفهان و سرمایه‌گذاری ایران خودرو و گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان از جمله نمادهای پرپربنده بورس بودند. البته هرچند طی هفته‌ای که گذشت شاخص کل بورس تهران با بازدهی منفی مواجه شد، اما در آخرین روز کاری هفته شاهد رشد این شاخص و بازگشت دوباره به محدوده ۱٫۵ میلیون واحد بودیم. به گزارش ستاد، در این هفته شاخص کل هم وزن با اثرگذاری یکسان نمادها افت ۳٫۸ درصدی را تجربه کرد. آمار نشان می‌دهد گروه‌های بزرگ بازار در افت قیمت پیش قدم بودند. نگاهی به عملکرد صنایع سی‌وهشت‌گانه بورسی نشان از قرمزپوشی ۲۵ گروه در برابر رشد میانگین قیمت سهام ۲ صنعت بورسی داشت. در هفته منتهی به ۹ مهرماه، بیشترین افت شاخص صنعت از آن گروه و مخارتان با کاهش ۱۶٫۵۶ درصدی میانگین قیمت سهام زیرمجموعه آن شد. پس از آن اما پالایشی‌ها بودند که با کاهش

رسید و در حدود ۴۰ دقیقه معاملات این سهم بیش از ۳ میلیارد سهم ردوبدل شده بود که در نهایت مورد تایید قرار نگرفت و ابطال شد. سرانجام روز سه‌شنبه بانک صادرات مجدداً به گردونه معاملات سهام بازگشت و این بار در محدوده منفی رقم خورد اما در ادامه با افزایش تقاضا سبزپوش شد. در هفته‌ای که گذشت، دو گروه خرده‌فروشی یا تک نماد «افق» و «کاشی» و سهامیک به ترتیب با رشد ۱٫۸ درصد و ۱٫۷ درصدی شاخص صنعت خود همراه شدند تا تنها برندگان بورسی هفته گذشته باشند. «افق» سه روز کاری هفته گذشته را در محدوده مثبت قیمت دادوستد شد و سهامداران خود را راضی نگه داشت. همچنین سامانه کدال این هفته شاهد گزارش‌های درخشان از عملکرد تولید و فروش بنگاه‌های بورسی در شهرپروما بود که با توجه به جو منفی حاکم بر بازار چندان مورد توجه بورس‌بازان قرار نگرفت، با این حال در صورت بازگشت تعادل به بازار در ادامه می‌تواند محرک جدی رشد قیمت سهام باشد. مثبت‌ترین‌ها و منفی‌ترین‌های بورس تهران گفتنی است در هفته‌ای که گذشت، سایر واسطه‌گرهای مالی، عمدتاً فروشی، کاشی و سهامیک، اطلاعات و ارتباطات، خرده‌فروشی و حمل و نقل اتوبادری و ارتباطات با بالاترین درصد بازدهی همراه بودند. همچنین نمادهای دنا آفرین فک (گدنا)، بیمه آرمان (آمان)، شرکت سرمایه‌گذاری مالی سپهر صادرات (سپهر)، کرین ایران (شکرین)،

## اعلامیه پذیرهنویسی سهام شرکت معدنی و صنعتی گل گهر (سهامی عام) - ثبت شده به شماره ۴۰۹ و شناسه ملی ۱۰۸۶۰۵۱۵۰۵۰

Document regarding the public share subscription for the mining and industrial company. It includes sections for: 1. Subject of the activity (Expansion of production capacity), 2. Main objective (Investment in the company), 3. Public subscription details (Start date: 13/09/99, End date: 21/09/99), 4. Subscription conditions, 5. Subscription process, 6. Subscription location, 7. Subscription fee, 8. Subscription period, 9. Subscription validity, 10. Subscription results, 11. Subscription date, 12. Subscription details, 13. Subscription location, 14. Subscription fee, 15. Subscription period, 16. Subscription validity, 17. Subscription results, 18. Subscription date, 19. Subscription details, 20. Subscription location, 21. Subscription fee, 22. Subscription period, 23. Subscription validity, 24. Subscription results, 25. Subscription date, 26. Subscription details, 27. Subscription location, 28. Subscription fee, 29. Subscription period, 30. Subscription validity, 31. Subscription results, 32. Subscription date, 33. Subscription details, 34. Subscription location, 35. Subscription fee, 36. Subscription period, 37. Subscription validity, 38. Subscription results, 39. Subscription date, 40. Subscription details, 41. Subscription location, 42. Subscription fee, 43. Subscription period, 44. Subscription validity, 45. Subscription results, 46. Subscription date, 47. Subscription details, 48. Subscription location, 49. Subscription fee, 50. Subscription period, 51. Subscription validity, 52. Subscription results, 53. Subscription date, 54. Subscription details, 55. Subscription location, 56. Subscription fee, 57. Subscription period, 58. Subscription validity, 59. Subscription results, 60. Subscription date, 61. Subscription details, 62. Subscription location, 63. Subscription fee, 64. Subscription period, 65. Subscription validity, 66. Subscription results, 67. Subscription date, 68. Subscription details, 69. Subscription location, 70. Subscription fee, 71. Subscription period, 72. Subscription validity, 73. Subscription results, 74. Subscription date, 75. Subscription details, 76. Subscription location, 77. Subscription fee, 78. Subscription period, 79. Subscription validity, 80. Subscription results, 81. Subscription date, 82. Subscription details, 83. Subscription location, 84. Subscription fee, 85. Subscription period, 86. Subscription validity, 87. Subscription results, 88. Subscription date, 89. Subscription details, 90. Subscription location, 91. Subscription fee, 92. Subscription period, 93. Subscription validity, 94. Subscription results, 95. Subscription date, 96. Subscription details, 97. Subscription location, 98. Subscription fee, 99. Subscription period, 100. Subscription validity.

## اخبار



## عرضه روغن جامد کم شده است؟

حدود چند هفته است که روغن جامد در بازار کمیاب شده است و براساس مشاهدات میدانی، خرده‌فروشی‌های سطح شهر تهران با اکثرشان روغن جامد ندارند یا اینکه آن را با قیمت بالاتر به فروش می‌رسانند. به گزارش ایسنا، در بررسی‌های میدانی از چندین سوپرمارکت در تهران مشخص شد که روغن جامد در بازار کمیاب شده است و برخی از فروشندگان نیز اظهار کرده‌اند که عرضه روغن جامد به طور کل کم و قیمت آن نیز افزایش یافته است و به همین سبب نمی‌توان آن را در هر مغازه‌ای پیدا کرد. این اظهارات از سوی فروشندگان در حالی مطرح می‌شود که چندی پیش دبیر انجمن صنفی روغن نباتی ایران گفته بود که در تامین مواد اولیه روغن‌های نیمه جامد که به صورت حلی هستند به دلیل تحریم‌های ظالمانه و مشکلات ارزی و انتقال آن با مشکلاتی روبه‌رو شده‌ایم و به همین دلیل تولید آن کاهش یافت. به گفته وی در حقیقت مشکلات پیش آمده در تامین روغن خام ناشی از مشکلات ارزی و کمبود واردات است. او همچنین بیان کرده بود که صنایع و دولت باید با همکاری یکدیگر چالش پیش آمده را حل کنند و بحث تامین ارز و انتقال آن باید هر چه سریع‌تر حل شود. وی در پاسخ به این سوال که آیا ممکن است کاهش عرضه روغن جامد به بازار باعث تغییر قیمت آن شود نیز گفته بود که در دنیا و بازارهای جهانی عرضه و تقاضا حرف اول را می‌زند و وقتی عرضه مقداری کم شود، برخی در بازار قیمت‌ها را بالاتر از قیمت مصوب اعلام می‌کنند. احتمال این موضوع نیز وجود دارد، ولی همه این مسائل به سیاست‌های بانک مرکزی بستگی دارد. اگر بانک مرکزی بتواند ارز موردنیاز واردات روغن خام را تامین کند، همه مسائل حل خواهد شد و اگر ارز تامین نشود و مواد اولیه نیز وارد کشور نشود عرضه به مرور کاهش می‌یابد و احتمال ایجاد حباب هم بالا می‌رود.

## صنعت کشتیرانی جهان

## قربانی حمله سایبری شد

صنعت کشتیرانی جهان در کمتر از یک هفته برای دومین بار هدف حمله سایبری قرار گرفت که نگرانی‌ها نسبت به مختل شدن زنجیره تامین را در شرایط بغرنج فعلی برانگیخت. به گزارش ایسنا، سازمان بین‌المللی دریانوردی (IMO) که از انس سازمان ملل متحد و مسئول سازماندهی صنعت کشتیرانی است، در بیانیه‌ای اعلام کرد با حمله سایبری پیشرفته‌ای علیه سیستم‌های IT خود روبه‌رو شده است. شماری از خدمات مبتنی بر وب این نهاد در حال حاضر قابل دسترس نیست و این رخنه روی فعالیت وب‌سایت عمومی و سیستم‌های داخلی سازمان بین‌المللی کشتیرانی تاثیر گذاشته است. پیش از این شرکت CMA CGM SA که چهارمین خط کانتینری بزرگ جهان از نظر ظرفیت است، اعلام کرده بود به سیستم‌های اطلاعاتش رخنه شده است. این شرکت مستقر در ماری فرانسه روز پنجشنبه اعلام کرد دفاترش به تدریج به شبکه متصل می‌شوند با این حال احیای سیستم‌هایش زمان می‌برد. صنعت کشتیرانی در سال‌های اخیر با مجموعه‌ای از حوادث سایبری روبه‌رو شده است که بزرگ‌ترین مورد رخنه به شرکت A.P. Moller-Maersk و هزینه ۲۰۰ میلیون دلاری آن برای این شرکت در سال ۲۰۱۷ بود. اگرچه هنوز مشخص نیست حملات اخیر برای تجارت جهانی یک حادثه جزئی است یا آسیب‌های گسترده‌ای را به همراه خواهد داشت اما کارشناسان لجستیک هشدار دادند که تهدیدهای سایبری موانع و مشکلاتی در کوتاه‌مدت ایجاد خواهند کرد. براساس گزارش بلومبرگ، خطوط کشتیرانی منتظر عادی شدن سیکل‌های فصلی فعالیت‌شان هستند و این حملات سایبری در زمان بدی برای آنها اتفاق افتاده است. شیوع و بروس کرونا زنجیره تامین همه کالاها را مختل کرده است و تقاضا برای حمل و نقل برخلاف پیش‌بینی صنعت کشتیرانی از رکود ناشی از قرنطینه کووید-۱۹، ضعیف نشده است زیرا خرید تجارت الکترونیکی قوی مانده و شرکت‌ها در حال انبارسازی مجدد کالاهای موردنیازشان هستند. در نتیجه قیمت پایه حمل کالاهای کانتینری از عرض اقیانوس آرام از ابتدای سال ۲۰۲۰ تاکنون سه برابر افزایش پیدا کرده است.

یک درصد از مساحت جهان مختص به معدن ایران

## سه‌م ۳۳درصدی فولاد در صادرات غیرنفتی

رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی ایران گفت با توجه به مساحت معدن ایران که یک درصد مساحت جهان است، توانسته‌ایم یک درصد از ذخایر معدنی جهان را به خود اختصاص دهیم. بهرام شکوری، رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی ایران در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره ظرفیت‌های بخش معدن کشور اظهار کرد: در ایران ظرفیت‌های معدنی و صنایع وابسته زیادی وجود دارد به طوری که یک درصد از مساحت جهان مختص به معدن کشور ماست. وی افزود: با توجه به مساحت معدن ایران که یک درصد مساحت جهان است، توانسته‌ایم یک درصد از ذخایر معدنی جهان را نیز برای بخش صنایع معدنی کشور اختصاص دهیم. رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی ایران بیان کرد: بخش معدن کشور به دلیل ظرفیت‌ها و تاثیرهای مثبتی که در بخش‌های مختلف اقتصاد دارد، اخیراً مورد توجه و تاکید مقام معظم رهبری و رئیس‌جمهور قرار گرفته که این موضوع می‌تواند بر رشد بخش معدن تاثیرگذار باشد. شکوری تصریح کرد: فولاد یکی از بخش‌های مهم بخش معدن است که در زمینه صادرات و درآمدهای ارزی توانسته است سه‌م ۳۳ درصدی از صادرات غیرنفتی را به خود اختصاص دهد. وی ادامه داد: در صورتی که از بخش معدن و صنایع معدنی حمایت‌های لازم به عمل آید، این بخش می‌تواند یکی از جایگزین‌های مناسب برای صادرات و درآمدهای ارزی باشد.

رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی ایران عنوان کرد: سه‌م بخش معدن در تولید ناخالص ملی بسیار ناچیز و در حدود یک درصد است، اما سه‌م صنایع معدنی و کالاهایی که در این زمینه در کشور تولید می‌شود، بیش از ۲۰ درصد است. شکوری با اشاره به سه‌م معدن کوچک و متوسط ابراز کرد: ۹۸.۳درصد از معدن کشور را معدن کوچک و متوسط تشکیل داده است، که در حال حاضر بیش از ۵۰ درصد آنها تعطیل است و هیچ‌گونه فعالیت استخراجی در آنها انجام نمی‌گیرد.

## صادرات چربی شیر مدیریت شود، تولید داخلی کره شدنی است



خواهد بود، در نتیجه مقرون به صرفه است که به صنعت داخلی اتکا و از آن استفاده کنیم. زرگران ادامه داد: تجهیزات لازم در یک سال و نیم گذشته وارد کشور شده‌اند و ظرفیت کامل زمانی تامین می‌شود که بتوان ۱۰۰ تن مصرف روزانه کشور را تامین کرد. هم‌اکنون واحدهای متعددی قصد دارند مصرف داخلی را تامین کنند البته این امر تنها به شرطی محقق می‌شود که اجازه خروج چربی شیر از کشور وجود نداشته باشد. رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی تهران در پایان بیان کرد: در گام نخست وزارت صنعت، معدن و تجارت باید به نحوی برنامه‌ریزی کند تا مازاد خامه و چربی شیر تولید داخل به خارج صادر نشود و سپس با اقدامات خود از صنعت داخلی حمایت کند تا بازار به تعادل برسد.

می‌تواند جایگزین کره وارداتی شود. زرگران افزود: با توجه به اینکه نهادهای دامی از یارانه دولتی استفاده می‌کنند، بنابراین قیمت تمام شده کره داخلی ارزان‌تر تمام خواهد شد چراکه کره وارداتی با احتساب ارز نیماهی بسیار بیشتر از کره داخلی با قیمت کیلویی ۸۰ هزار تومان است. رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی تهران تصریح کرد: در حال حاضر کارخانه‌های صنایع لبنی واحدهای خود را تجهیز و پیش‌تر هم مواد موردنیاز برای تجهیز خطوط خود را وارد کرده‌اند، پس اکنون بهترین فرصت برای افزایش ضریب خوداتکالی کشور است؛ چراکه تولید داخلی این محصول مقرون به صرفه خواهد بود.

او اذعان کرد: اکنون که موجودی کره رو به اتمام است این بازار است که قیمت این محصول را تعیین می‌کند و اگر مجدداً از طریق ارز نیماهی این کالا وارد کشور شود، قیمت آن دو برابر قیمت تولید داخل

رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی تهران گفت اگر مازاد چربی شیر از کشور خارج نشود تولیدکنندگان می‌توانند، کره را در داخل تولید کنند. کاوه زرگران، رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی تهران در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با بیان اینکه اساساً کره کالایی وارداتی بوده است، گفت: در سال‌های گذشته کره موردنیاز کشور از طریق واردات تامین می‌شد و هم‌اکنون نیز برخی از نیاز بازار توسط کره‌های وارداتی سال ۹۷ تامین می‌شود.

به گفته زرگران آخرین محموله وارداتی کره، ۴۵ هزار تن بوده است. او با بیان اینکه مصرف روزانه کشور ۱۰۰ تن کره است، ادامه داد: اکنون که به پایان ذخایر وارداتی کره نزدیک شده‌ایم، مسلماً این نیاز یا باید از طریق واردات و یا از طریق تولید داخلی تامین شود و با توجه به اینکه حجم شیر خام تولیدی کشور مورد توجه است، تولید داخلی

## صنایع چوب تنها با ۵۰درصد ظرفیت فعال هستند!

دبیر انجمن صنایع چوب کشور با اشاره به اشتغال ۳۵۰ هزار نفری صنعت چوب، گفت: راه حل ادامه حیات صنعت اوراق فشرده چوب توسعه زراعت چوب است.

صنایع چوب برای افزایش ظرفیت تولیدی خود نیازمند مواد اولیه بوده چراکه طبق بررسی‌ها، تنها ۵۰درصد از ظرفیت صنعت چوب فعال است.

علی مغاللو، دبیر انجمن صنایع چوب کشور در گفت‌وگو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، در واکنش به مستند «چوب لای چرخ صنعت چوب» گفت: ظرف ۱۰ سال گذشته صنعت اوراق فشرده چوبی در کشور توسعه یافته است و ظرفیت تولیدی از میزان مصرف بالاتر است.

او افزود: هم‌اکنون صنایع چوب کشور با ۵۰ درصد ظرفیت تولیدی فعالیت می‌کنند و بسا ظرفیت بالای تولید چوب، ۲میلیون و ۶۰۰ هزار متر مکعب تولید ام دی اف، ۲میلیون مترمکعب نئوپان و ۳۵۰ هزار تن کاغذ در کشور تولید می‌شود.

او تصریح کرد: منابع چوبی از ۳ منبع قابل تامین است یعنی از باغات، واردات و زراعت چوب با توجه به شرایط اقتصادی و بازار نابسامان ارز واردات چوب اصلاً مقرون به صرفه نیست.

## دلیل گران‌تر بودن تخم مرغ‌های قهوه‌ای

رئیس هیأت مدیره اتحادیه مرغ تخم‌گذار استان تهران اضافه کرد: تخم مرغ‌های قهوه‌ای رنگ که در حال حاضر در بازار وجود دارد از تولیدات مرغ‌های مادر است.

آیا تخم مرغ‌های سفید و قهوه‌ای از نظر کیفیت، طعم و مزه با یکدیگر تفاوت دارند؟ به گزارش ایسنا، برخی افراد تصور دارند که تخم مرغ‌های قهوه‌ای رنگ سالم‌تر و طبیعی‌تر هستند و نسبت به تخم مرغ‌های سفید رنگ از کیفیت بالاتری برخوردارند. این افراد معتقدند که حتی طعم تخم مرغ‌های قهوه‌ای نیز بهتر از تخم مرغ‌های سفید است. اینکه آیا این تخم مرغ‌ها علاوه بر تفاوت رنگ پوسته در کیفیت، سلامت، مزه و

وی در پاسخ به این سوال که چرا قیمت تخم مرغ قهوه‌ای و سفید متفاوت است؟ گفت: وقتی کالایی کم باشد قیمت آن هم بالا می‌رود. زمانی قیمت تخم مرغ قهوه‌ای از سفید ارزان‌تر بود اما به دلیل اینکه تعداد آن کم شده است گران‌تر فروخته می‌شود.

بسیار کم است. طعم با یکدیگر متفاوتند یا خیر را از رئیس هیأت مدیره اتحادیه مرغ تخم‌گذار استان تهران جویا شدیم. ناصر نبی‌پور در گفت‌وگو با ایسنا، در این باره اظهار کرد: هیچ تفاوتی در کیفیت، مزه و طعم تخم مرغ‌ها وجود ندارد و تنها تفاوت در رنگ آنهاست.

وی ادامه داد: معمولاً گله‌های مرغ مادر و مرغ‌های تخم‌گذار قهوه‌ای رنگ تخم مرغ قهوه‌ای تولید می‌کنند که البته تعداد آنها در کشور بسیار کم است.

## پیش‌بینی جنجالی از قیمت خودرو

یک کارشناس بازار خودرو می‌گوید چنانچه قیمت دلار تا پایان پاییز روند افزایشی داشته باشد قیمت تمام خودروها اعم از داخلی و خارجی افزایش خواهد یافت. از سوی دیگر چنانچه قیمت دلار کنترل شود قیمت خودروها در بازار نیز کنترل خواهد شد. بابک صدرایی درباره آینده قیمت خودرو تا پاییز گفت: انتخابات آمریکا بر روند تمام بازارها از جمله ارز تاثیر گذاشته است. هرچند با پیروزی هر یک از کاندیداهای انتخابات آمریکا اتفاق در بازار ارز و خودرو نخواهد افتاد، اما ممکن است به دلیل جو روانی، قیمت دلار تغییر کند. به گفته بابک صدرایی قیمت خودرو کاملا وابسته به قیمت دلار است. به همین دلیل هر تغییر کاهشی یا افزایش در قیمت دلار، اثر خود را بر قیمت خودرو می‌گذارد. اگر در پاییز، قیمت دلار ثابت بماند، قیمت خودرو هم بدون تغییر خواهد ماند و روند خرید و فروش خودرو را کم می‌شود، اما چنانچه قیمت ارز تا پایان پاییز افزایش یابد، قیمت خودرو هم نوسان خواهد داشت. اما به گفته صدرایی، بخشی از افزایش قیمت خودرو به نرخ ارز باز می‌گردد و بخشی به سیاست‌های فروش خودرو در داخل کشور مربوط می‌شود. به گفته این کارشناس بازار سرمایه، متأسفانه با شیوه‌های جدید در طرح ثبت نام خودرو دلالی در بازار خودرو رونق گرفته است. برای برچیدن چنین فضایی خودروسازان باید امکاناتی را برای عموم مردم در طرح فروش خودروهای کارخانه‌ای فراهم کنند. او با اشاره به وضعیت خودروهای چینی اظهار کرد: قیمت خودروهای چینی به قیمت دلار ارتباط دارد. چنانچه قیمت دلار تا پایان پاییز روند افزایشی داشته باشد قیمت تمام خودروها اعم از داخلی و خارجی افزایش خواهد یافت. از سوی دیگر چنانچه قیمت دلار کنترل شود قیمت خودروها در بازار نیز کنترل خواهد شد.

## موتورسیکلت‌های چینی در راه ایران

رئیس اتحادیه فروشندگان و واردکنندگان دوچرخه، موتورسیکلت و لوازم یدکی تهران اظهار داشت واردکنندگان و کارخانه‌داران برای واردات موتورسیکلت باکیفیت از کشور چین رایزنی کرده‌اند، به عبارتی محدودیت در واردات از هند منجر به واردات موتور باکیفیت از چین شده است.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایلنا، محمد خادم منصوری در مورد وضعیت بازار موتورسیکلت و دوچرخه به ایلنا اظهار داشت: بازار دوچرخه معمولاً از ابتدای اسفندماه تا اوایل آبان است که از آن پس به دلیل سردی هوا دچار رکود می‌شود و دوباره از ابتدای اسفندماه مردم برای خرید و تعمیرات مراجعه می‌کنند. البته در رابطه با واردات دوچرخه مشکلاتی نظیر ارز وجود دارد. وی ادامه داد: در صورتی که بتوانیم ۵۰ درصد قطعات دوچرخه را در داخل کشور تولید کنیم و ۵۰ درصد دیگری که امکان تولید وجود ندارد وارد کنیم، مشکلات ما کاهش پیدا می‌کند. امید می‌رود گمرک در قوانین دست و پاگیر تجدیدنظر کند تا واردکنندگان بتوانند قطعات موردنیاز را وارد کنند تا دوچرخه ساخته و به دست مردم برسد. منصوری تصریح کرد: خوشبختانه فرهنگ دوچرخه‌سواری در کشور ما نسبت به گذشته بسیار بهتر شده است، چون هم به عنوان یک تفریح و هم به عنوان ورزش استفاده می‌شود. هم‌اکنون وضعیت دوچرخه خوب است البته در صورتی که بتوانند قطعات آن را وارد یا تولید کنند. در حال حاضر ما با کمبود مواجه هستیم که با نگاهی به مغازه‌ها می‌توان متوجه این کمبود شد. رئیس اتحادیه فروشندگان دوچرخه، موتورسیکلت و لوازم یدکی تهران با اشاره به مشکلات وارداتی موتور از شرکت‌های خوب هندی، اظهار داشت: موتورسیکلت مشکلات خاص خود را دارد زیرا وارداتی که از هند داریم و کارخانه‌هایی که موتورسیکلت‌های باکیفیت به ایران می‌فروختند، مربوط به شرکت‌هایی است که سرمایه‌گذاران آمریکایی دارند و به دلیل تحریم‌ها امکان واردات فراهم نیست. وی ادامه داد: واردکنندگان و کارخانه‌داران با کشور چین رایزنی کرده‌اند تا موتورهای باکیفیت‌تر وارد کنند. به عبارتی محدودیت در واردات از هند منجر به واردات موتور باکیفیت از چین شده است. در حال حاضر جنس در بازار وجود دارد اما همانند سال‌های گذشته نیست، زیرا تولید نداریم و بازار دچار کمبود شده است.

منصوری با اشاره به اینکه در این صنف تعطیلی مشاغل وجود نداشته است، ادامه داد: اگرچه در این صنف تغییر مشاغل نداشتیم، اما متأسفانه تعدیل نیرو داشته‌ایم. برای نمونه کارخانه‌ای که قبلاً ۳۰۰ نیرو داشت در حال حاضر ۱۰۰ نفر را تعدیل کرده است. توقع این است که دولت در جاهایی که می‌تواند کمک کند تا به تولید رونق ببخسیم. وی در مورد قیمت موتورسیکلت گفت: قیمت موتورسیکلت از ۱۵ و ۱۶ میلیون تومان شروع می‌شود تا برخی از برندها که مصرف آنچنانی ندارد و ۲۰۰ و ۳۰۰ میلیون تومان هم می‌رسد. البته گرانی و بالا رفتن قیمت از مزید بر علت شده تا قدرت خرید مردم هم به مراتب کاهش پیدا کند و مانند گذشته دیگر موتورسیکلت ۷ تا ۸ میلیون تومان وجود ندارد به همین جهت افراد ترجیح می‌دهند که به جای خرید و فروش موتور، آن را تعمیر کنند.

## دنا پلاس‌ها خودروی سازمانی و تحت مالکیت مجلس است

عضو هیأت رئیسه کمیسیون امور داخلی مجلس معتقد است نمایندگان برای ایفای مأموریت نمایندگی خود به خصوص در حوزه‌های انتخابیه به وسیله نقلیه نیاز دارند که البته نیاز نیست این خودرو به نام شخص آنها باشد.

حسین خسروی در گفت و گو با خبرنگار خبرگزاری خانه ملت، درباره تحویل خودروی دناپلاس به نمایندگان گفت: در قضا باید افراط و تفریط کرد چنانچه نمایندگان بدون وسیله نقلیه به درستی به مأموریت خود بپردازند و البته باید نحوه اعطای خودرو به گونه‌ای باشد که مجلس را دچار حاشیه نکند. نماینده مردم بیرجند و درمیان در مجلس شورای اسلامی در ادامه با بیان اینکه حوزه انتخابیه اینجانب بیش از ۵۰۰ روستا دارد که همگی نیازمند سرکشی به وسیله نقلیه هستند، اظهار داشت: نمایندگان برای ایفای مأموریت‌های خود در سطح تهران و شهرستان‌ها نیازمند وسیله نقلیه هستند.

# آرامش بازار خودرو در گرو ثبات اقتصادی و تقویت قطعه‌سازان است



برنامه‌های خود را دارد و ایشان نیز تا زمانی که ثبات اقتصادی ایجاد نشود نمی‌تواند کاری برای صنعت خودرو انجام دهد. ضمن اینکه با توجه به اینکه وزیر صمت ۱۰ ماه برای ساماندهی صنعت خودرو فرصت دارد بعید است که بتواند در این مدت کوتاه تحول اساسی ایجاد کند. این فعال بازار خودرو، با اشاره به سیاست‌گذاری‌های نادرست در فروش خودرو، تصریح کرد: فروش قطره چکانی خودرو و قرعه‌کشی برای خریدار همانند یک آرام است که به منظور جلوگیری از ارزش ریالی سرمایه خود آن را در بازار خودرو جذب می‌کند چراکه با عرضه خودرو به میزان کافی نیازی به قرعه‌کشی وجود نخواهد بود. نیکخواه تشریح کرد: به افزایش عرضه، ثبات قیمت ارز، تقویت

یک فعال بازار خودرو آرامش بازار خودرو را در گرو ثبات اقتصادی و تقویت قطعه‌سازان دانست. کاظم محمدی نیکخواه در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو، بیان کرد: به دلیل افزایش نرخ ارز در روزهای اخیر شاهد افزایش قیمت‌ها از سوی فروشندگان هستیم و علی‌رغم هیجاناتی که در بازار ایجاد شده خریداری وجود ندارد و بازار خودرو کاملاً راکد است. وی درباره انتخاب وزیر صمت و تاثیر آن بر بازار خودرو اظهار داشت: در حال حاضر مسئله اصلی کشور ما بی‌ثباتی اقتصادی است و مهم‌تر از انتصاب وزیر صمت حل مشکلات اقتصادی و تعادل عرضه و تقاضا در بازار خودرو است، زیرا هر فردی که به عنوان وزیر صمت انتخاب شود

## شاسی‌بلندهای روسی وارد بازار کشور می‌شوند؟

جهان شناخته می‌شود، در شرف آغاز تولید خودروهای شاسی‌بلند و وانت‌های UAZ Patriot خود در ایران است.

تولید خودرو یک صنعت قابل توجه در روسیه است که به طور مستقیم حدود ۶۰۰ هزار نفر را مشغول به کار می‌کند. آنطور که گفته می‌شود، سروش دیزل به عنوان نماینده رسمی یواز در ایران شناخته شده و برنامه تولید خودروهای این شرکت را دارد.

روندی کارشناس فروش محصولات یواز از ورود و فروش خودروهای روسی در کشور خبر داد و گفت: این شرکت تصمیم به تولید سه محصول مختلف یواز در کلاس‌های شاسی‌بلند (استیشن)، پیکاپ و پروفی را در بازار ایران دارد. این خودروها قرار است به صورت مونتاژ وارد بازار کشور شوند.

به گفته او، در گذشته بیشتر واردات خودروهای سبک تجاری هیوندای صورت می‌گرفت و در کنار آن عرضه ون و کامیونت هیوندای نیز وجود داشت. سروش دیزل تولید سه مدل پیکاپ تک و دو کابین دو دیفرانسیل و همچنین شاسی‌بلند پاتریوت از سری محصولات تولیدی UAZ را در برنامه دارد.

## احداث و بهره‌برداری ۲ مرکز معاینه فنی خودروهای سنگین به متقاضیان واگذار می‌شود

شهرستان‌ها در دستور کار قرار گرفته است.

او افزود: احداث و بهره‌برداری از دو مرکز معاینه فنی یادشده، قرار است به متقاضیان حقیقی یا حقوقی واجد شرایط واگذار شود. حسین‌زاده ادامه داد: متقاضیان احداث مراکز پیکاپ تک و دو کابین دو زمین به مساحت حداقل ۵ هزار مترمربع با سند ملکی به نام متقاضی یا اعضای هیأت مدیره بوده و شرایط اخذ مجوز از دستگاه‌های ذی‌ربط را داشته باشد.

اخباری مبنی بر همکاری یک شرکت خودروساز روسی با صنعت خودروسازی ایران شنیده می‌شود که بر این اساس قرار است چند مدل خودروی روسی به صورت مونتاژ وارد کشور شوند.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از باشگاه خبرنگاران جوان، مدت‌هاست که پای خودروهای خارجی به کشور قطع شده و واردات خودرو ممنوع شده است و نه تنها محصولات چینی، بلکه خودروهای سایر کشورها هم به کشور وارد نمی‌شود اما حال خبرهایی از آزادسازی واردات خودرو به گوش می‌رسد. آزادسازی که به معنای ورود انواع خودروهای خارجی به داخل کشور است و شاید اینگونه مقداری قیمت خودرو کاهش یابد. یکی از این آزادسازی‌ها به واردات خودروهای روسی باز می‌گردد به طوری که گفته می‌شود قرار است خودروهای روسی به صورت مونتاژ وارد کشور شوند.

اینگونه که در خبرها آمده است، یک تولیدکننده پیشرو در صنعت خودروسازی روسیه قرار است در آینده نزدیک خط مونتاژ در ایران ایجاد کند. کارخانه اتومبیل‌سازی Ulyanovsky Ulyanovsky (Avtomobilny Zavod)، که با نام اختصاری UAZ در سراسر

معاون حمل و نقل اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان یزد ادامه داد: متقاضیان می‌توانند حداکثر تا تاریخ ۱۵ آبان‌ماه سال جاری برای تکمیل فرم تقاضا به اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان یزد در بلوار پاکت‌آباد یزد مراجعه کنند. حسین‌زاده اظهار داشت: متقاضیان می‌توانند برای کسب اطلاعات در مورد نحوه انجام معاینه و صدور برگ معاینه فنی خودرو به تارنمای اداره کل به نشانی yazd.rmtto.ir مراجعه کنند.



## مدیران عامل گوگل رسماً به مجلس

سنای آمریکا مدیران عامل فیس‌بوک، گوگل و توییتر را برای ادای شهادت در مورد بند مناقشه‌برانگیز ۲۰۳ به مجلس احضار کرد. این بند شرکت‌های یادشده را در برابر محتوایی که کاربران‌شان در وب پست می‌کنند، مصون نگه می‌دارد.

به گزارش دیجیاتو، احضار به توسط کمیته بازرگانی صادر شده و به بررسی بند ۲۳۰ قانون «رعایت اخلاق در ارتباطات» می‌پردازد که مصونیت بالایی را برای شبکه‌های اجتماعی و برخی پلتفرم‌های نشر محتوا به ارمغان آورده است. براساس این بند شبکه‌های اجتماعی از توییتر و فیس‌بوک گرفته تا وب‌سایت‌هایی مانند یوتیوب که امکان انتشار دیدگاه را برای کاربران فراهم می‌کنند، ناشر محتوا در نظر گرفته نشده و مسئول مطالب منتشرشده توسط کاربران نیستند. از نظر دونالد ترامپ و نمایندگان جمهوری خواه این قانون به سپری برای شرکت‌های مذکور تبدیل شده تا هر کاری که دوست دارند انجام دهند. پیشتر ترامپ سعی کرده بود

### ایده‌های نوآورانه را ارائه دهید

است در میان مدت و درازمدت، زمینه ورود نوآوری و فناوری پیشرفته را به زنجیره ارزش این صنعت محقق کند و با تکیه به توانمندی‌های فناورانه و نوآورانه سلامت و کیفیت را به سفره‌ها و اشتغال با ارزش افزوده را ارمغان اقتصاد کشور کند. برای بهره‌برداری عملیاتی از این مرکز نوآوری، معاونت نوآوری و تجاری‌سازی فناوری با همکاری سایر نهادهای بخشی مانند «انستیتو تحقیقات تغذیه‌ای و صنایع غذایی کشور»، «اداره کل غله و خدمات بازرگانی» و «کانون هم‌آهنگی دانش، صنعت و بازار گندم، آرد و نان» فراخوانی را با هدف رفع نیازهای اساسی کشور با جذب و حمایت از ایده‌های نوآور شرکت‌های فعال در زمینه زنجیره ارزش غذا منتشر کرده است.



با توجه به اینکه محصولات کشاورزی دامی، از مرحله تولید در مزارع و مراکز پرورش دام و طیور، تا رسیدن به بازار هدف فرایند نسبتاً طولانی را پشت سر می‌گذارد، توجه به زنجیره ارزش در این صنعت ضروری است.

معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با توجه به رسالت خود در زمینه توسعه زیست بوم نوآوری، ارتقای تاب‌آوری ملی و رقابت‌پذیری منطقه‌ای و بین‌المللی نخستین «مرکز نوآوری تخصصی صنعت غذا» را راه‌اندازی کرد و این مرکز اکنون میزبان ایده‌های نوآورانه و فناورانه این حوزه با ششم و کاملاً مسلح به دروازه‌های جهانی است. غذا، حیاتی‌ترین و راهبردی‌ترین نیاز یک جامعه است و توسعه در هر حوزه‌ای، بدون تأمین این نیاز مهم، ناممکن به نظر می‌رسد. رقابت میان صنایع پیشرفته و عظیم غذایی سراسر جهان، اهمیت استفاده از راهکارهای نوآورانه و فناورانه را برای تأمین غذای سالم، توسعه اقتصاد و تضمین سلامت جامعه دغدغه‌برانگیز کرده است. ناظر به همین ضرورت بود که معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، راه را برای ورود نوآوری‌ها به صنعت غذا با ایجاد بستری برای به کار بستن قابلیت‌های فناورانه در نقاط کلیدی زنجیره ارزش این صنعت با ایجاد و راه‌اندازی اولین مرکز نوآوری تخصصی صنعت غذا هموار کرد. مرکزی که قرار

### توسعه خدمات آزمایشگاهی فضا رقابتی است

همیشه رقابت را پایه توسعه فعالیت‌های اقتصادی می‌دانند. مگر رقابت چیزی جز تلاش برای اول بودن است؟ اول بودن هم معنایی جز ارائه بیشترین و بهترین توان فردی و اجتماعی ندارد. این نگاه ویژه به اعضای شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی هم رسیده است. تلاش‌ها برای توسعه خدمات آزمایشگاهی از سال ۹۳ با شکل‌گیری شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری آغاز شد؛ کاری که امروز به عضویت ۷۲۰ مرکز آزمایشگاهی در این شبکه منجر شده است. اعضای که برای ارائه خدمات بیشتر با هم رقابت می‌کنند. رضا اسدی‌فرد، مدیر شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری درباره این موضوع می‌گوید: یکی از برنامه‌های جدی شبکه افزایش توانمندی علمی مراکز عضو است؛ کاری که ذیل برنامه‌های متنوعی انجام می‌شود.



### دریچه

## ستاری: اقتصاد دانش‌بنیان

### بر پایه ظرفیت‌های فرهنگی و زیستی محقق می‌شود

استان‌تان پول برای پژوهش و پروژه‌ها پرداخت کنید. پژوهش‌ها را به بخش خصوصی بدهید که نتیجه‌بخش باشد. زیست‌بوم فناوری و نوآوری از روزهای ابتدایی شیوع کرونا دست به کار شد

رئیس ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در ادامه با اشاره به توانمندی زیست‌بوم فناوری و نوآوری در رفع مشکلات و محدودیت‌های شیوع کرونا، گفت: شرکت‌های دانش‌بنیان در موضوع کرونا از روزهای ابتدایی اتفاقات بزرگی رقم زدند. ما در کشور پیش از شیوع کرونا دستگاه تولید ماسک نداشتیم اما به همت جوانان‌مان در همان روزهای ابتدایی تولید ماسک در کشور در حد قابل قبولی شروع شد. زیست‌بوم فناوری و نوآوری در همان روزهای ابتدایی شیوع کرونا به رفع مشکلات ورود کرد.

به گفته ستاری، در حوزه تولید داروهای موثر برای بیماری کرونا هم شرایط خوبی داریم و همه این داروها در داخل تولید می‌شود. البته هیچ داروی درمانی برای کرونا وجود ندارد. فقط برخی داروها در بیماری کرونا موثر هستند. هیچ کشوری هم هنوز دارویی در این زمینه ندارد.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری با اشاره به اتفاقات خوب در حوزه واکسن، گفت: به زودی با حضور رئیس جمهوری افتتاح خط تولید برخی واکسن‌ها را در کشور خواهیم داشت. در حال حاضر هم شرکت‌های خوبی به حوزه تولید واکسن انسانی ورود کرده‌اند.

رئیس بنیاد ملی نخبگان ادامه داد: امسال برای نخستین بار شرکت‌های دانش‌بنیان عدد قابل توجهی از واکسن آنفلوآنزا را در کشور تولید و روانه بازار می‌کنند. برای تولید واکسن کرونا هم چند شرکت ورود کرده‌اند اما اطلاعات آن را وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی اعلام می‌کند.

ستاری درباره بازگشت نخبگان هم، گفت: در سه سال گذشته بیش از یک هزار و ۸۰۰ نفر از ۱۰۰ دانشگاه برتر دنیا به کشور بازگشتند. روند بازگشت نخبگان نسبت به قبل از شیوع کرونا بهتر شده است و تعداد بیشتری به کشور برگشته‌اند.

به گفته وی، بازگشت نخبگان مردادماه امسال نسبت به مرداد سال گذشته افزایش یافت. بیشتر این بچه‌ها پس از بازگشت در شرکت‌های دانش‌بنیان مشغول به کار می‌شوند. برخی از آنها هم در کنار داشتن شرکت‌های دانش‌بنیان بزرگ، به عنوان عضو هیأت علمی دانشگاه‌ها انتخاب می‌شوند. معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری همچنین بیان کرد: سال گذشته فروش شرکت‌های دانش‌بنیان ۱۲۰ هزار میلیارد تومان بود. در حال حاضر هم ۴۱ شرکت در تابلوی بورس هستند که ۲۵۰ هزار میلیارد تومان ارزش‌گذاری شده‌اند.

براساس این گزارش، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری برای بازدید از آخرین دستاوردهای علمی و فناورانه به استان زنجان سفر کرد. این سفر برای بررسی میزان پیشرفت پروژه‌های سفر پیشین و اتفاقات زیست‌بوم فناوری و نوآوری در استان انجام شد. رونمایی از ۸ محصول فناورانه پارک فناوری زنجان از جمله برنامه‌های این سفر یک روزه بود. همچنین مرکز نوآوری و ایده‌پردازی علم و فناوری سلامت دانشگاه علوم پزشکی زنجان و آزمایشگاه ویروس‌شناسی و آزمایشگاه آنالیز پارک دانشگاه تحصیلات علوم پایه زنجان در این سفر با حضور ستاری افتتاح شد.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در جلسه اقتصاد دانش‌بنیان و جهش تولید استان زنجان با بیان اینکه ظرفیت‌های فرهنگی و زیستی پایه اقتصاد دانش‌بنیان است، بر توجه استان‌ها به مزیت‌های ذاتی، دانشی، فرهنگی و اقتصادی تأکید کرد.

سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری گفت: دانشگاه‌ها در تحقق اقتصاد دانش‌بنیان موثر هستند. دانشگاهی که تعامل درستی با جامعه و محیط پیرامون خود دارد پایه اقتصاد دانش‌بنیان محسوب می‌شود که همان دانشگاه‌های نسل سوم و چهارم هستند.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در ادامه، بیان کرد: باید دانشگاه‌ها جایگاه خود را در جامعه پیدا کنند و در محیط اطراف خود اثرگذار باشند. دانشگاه‌ها ما باید عدد قابل توجهی از درآمد خود را از محل فروش فناوری و قرارداد با صنعت کسب کنند و مرکز نوآوری و رشد داشته باشند.

به گفته ستاری، در استان زنجان هم دانشگاه‌ها به سمت نسل سوم و چهارم در حال حرکت هستند و این اتفاق خوب و خوشایند است. باید از این حرکت‌ها حمایت کنیم.

رئیس ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان در بخش دیگری از سخنان خود، بیان کرد: حرکت اقتصاد دانش‌بنیان و شکل‌گیری زیست‌بوم فناوری و نوآوری در استان زنجان قابل قبول است. توسعه یک امر درون‌زا است و کسی از بیرون استان نمی‌تواند مشکلات‌تان را رفع کند. استان زنجان پیشینه تاریخی و جوانان فوق‌العاده‌ای دارد که باید از این ظرفیت‌ها برای توسعه خود بهره‌برد. کسی از بیرون استان نمی‌تواند کاری برای شما بکند.

رئیس بنیاد ملی نخبگان در ادامه بیان کرد: قطعاً استان‌ها بر پایه مزیت‌های ذاتی خود توسعه می‌یابند. زنجان به واسطه صنایع دستی خود می‌تواند اعتبار و شهرت جهانی بیابد. پتانسیل‌های فرهنگی و زیستی است که بر پایه آن اقتصاد دانش‌بنیان اتفاق می‌افتد. پس برای نگاه‌داشتن نیروی انسانی متخصص خود تلاش کنید و روی آنها حساس باشید.

ستاری افزود: پارک فناوری هر استان یک اتفاق ساخت‌افزایی نیست بلکه اتفاقی فرهنگی است. به همین دلیل نباید اجازه دهیم مشکلات زیرساختی و ساختمانی داشته باشد. تلاش کنید بچه‌های استان برای توسعه کسب‌وکار خود مشکل نداشته باشند.

رئیس ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در ادامه گفت: استان زنجان ظرفیت‌های گیاهی و صنایع دستی خوبی دارد و باید از این ظرفیت‌ها برای توسعه استان استفاده کنند. باید خام‌فروشی را کنار بگذاریم. این دانش و نوآوری است که به مواد اولیه ارزش می‌دهد.

ستاری با اشاره به نقش اثرمند نخبگان و استعدادهای برتر در تحول استان، افزود: مسئولان استانی باید شرایط را برای به‌روز استعدادهای و ابتکارات جوان فراهم کنند. باید برمیانی مزیت‌های استانی برای توسعه خودتان حرکت کنید. پایه رشد استان، دانشگاه‌ها و پارک‌ها هستند پس نسبت به رفع مشکلات این دو حساس باشید. پارک استان زنجان را تقویت کنید.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری ادامه داد: راه‌اندازی صندوق پژوهش و فناوری استان هم ضروری است. شما باید براساس نیازهای

### مسیر داخلی‌سازی تجهیزات پزشکی زیستی هموار شد

انبوه با مشکل مواجه شدند. در جهانی زندگی می‌کنیم که قطعاً شیوع کرونا اولین و آخرین اتفاق اینچنینی نیست. کما اینکه پیش از کرونا هم با مدل‌های مختلفی از شیوع بیماری آنفلوآنزا دست به گریبان بودیم.

پس همیشه باید آماده چنین روزهایی باشیم و کاملاً مسلح به دروازه‌های جهانی نزدیک شویم. ایران هم با وجود فاصله جغرافیایی زیادی که با کشور چین داشت، یکی از کشورهای پیشرو در شیوع کرونا بود، بیماری مرموزی که هیچ درمانی نداشت و در یک چشم به هم زدن همه دنیا را گرفت. روزهای ابتدایی این بیماری کابوس وحشتناکی بود که همه کشورها را به هول و ولای تأمین نیازهای درمانی‌شان انداخت. کشورمان برای تأمین این نیازها دست به دامان زیست‌بوم فناوری و نوآوری شد که به تازگی با اتکا به توان متخصصان داخلی در کشور با گرفته و به سرعت در حال رشد بود. این زیست‌بوم به یاری آمد تا نظام بهداشت و درمان و مردم برای تأمین نیازهای پیشگیرانه و درمانی خود وامن‌اند.



کرونا اتفاقی غیرمنتظره و ناگهانی بود که بر سر دنیا خراب شد؛ ویروسی که فقط ۸ ماه از آمدنش می‌گذرد اما اقتصاد، معادلات اجتماعی و سیاسی دنیا را تغییر داد و حتی کشورهای توسعه‌یافته

را در تأمین نیازهای درمانی و بهداشتی مستأصل کرد. این اتفاق یک نتیجه داشت و آن هم اینکه همه کشورها باید از داشته‌های داخلی خود حراست کنند و نگاه‌شان به بیرون مرزها نباشد. شرایط بحرانی که به دولتمردان اثبات کرد به ظرفیت‌های خود اتکا کنند چون در روزهای پرالتهابی که دنیا گرفتار بلایی ناخواسته می‌شود، همه کشورها فقط به فکر تأمین نیازهای داخلی خود هستند و فقط گلیم خود را از آب بیرون می‌کنند.

روزهای ابتدایی شیوع کرونا هم مهر تاییدی بود بر همین موضوع. روزهای

پرالتهابی که کشورها به جان هم افتاده بودند و در دزدی محموله‌های ماسک‌های ارسال شده گوی سبقت را از هم می‌ربودند. کشورهایی با داشتن نظام پیشرفته بهداشتی که برای تأمین نیازهای خود در سطح





## طرح ملی مشاغل خانگی تمدید شد

رئیس دبیرخانه ستاد ساماندهی و حمایت از مشاغل خانگی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی از تمدید طرح ملی مشاغل خانگی خبر داد. به گزارش ایسنا، دکتر مهناز امامدادی در خصوص فعالیت‌های طلاب و بازدید از مرکز حوزه‌های علمیه بیان کرد: در بازدیدی که امروز ما به دعوت مرکز حوزه‌های علمیه داشتیم خوشبختانه بازدید و نظارت بسیار خوبی بود و توانمندی‌های ارزشمند و تلاشی که انجام شده بود را مشاهده کردیم. وی افزود: مسلماً به جهت رفع مشکلات کسب‌کار و اشتغال آحاد مختلف مردم بهره‌گیری از تمام ظرفیت‌ها و فرصت‌ها اولویت دارد و ضروری است. در واقع زمینه‌ها و رشته‌های جدید و امروزی و نیز سنتی با توسعه بیشتر و گسترش بیشتر و رشد و پیشرفت ارتقای کمی و کیفی این فعالیت‌ها زمینه اشتغال افراد بیشتر فراهم شود.

## یادداشت



## دانش‌بنیان‌ها نیاز صنایع به تجهیزات تولید بخار را تامین کردند

راه‌اندازی سریع و بهره‌برداری با تغییر بار متناوب، «توانایی طراحی سطوح حرارتی با آرایش و جنس متناسب با نوع بهره‌برداری از بویلر»، «توانایی طراحی طراحی سیستم احتراق اضافی با بالاترین راندمان و کمترین آلودگی» و ... از جمله محصولات و خدمات این شرکت است. به گفته او، طراحی مبدل‌های حرارتی پوسته و لوله مطابق با استاندارد TEMA هم محصول دیگر مجموعه ما است. این محصول در صنایع مختلف مانند نفت، گاز و پتروشیمی کاربرد دارد. این مبدل‌ها از نوع یک یا چند پاس است که قابلیت عبور سیال‌های یک یا دو فازی را دارد. رجبی اضافه می‌کند: تامین آب شرب در کشور یکی از معضلاتی است که برخی استان‌های جنوبی با آن درگیر هستند. ما در شرکت به طراحی و ساخت پلنت‌های آب شیرین‌کن به روش اسمز معکوس براساس آخرین فناوری‌های دنیا پرداختیم تا به کمک آن مشکلات تامین آب شرب این شهرها را مرتفع کنیم. به گفته این فعال فناوری، این روش تولید آب شیرین از دریا قادر است بدون نیاز به صرف انرژی زیاد، از طریق به‌کارگیری مجموعه‌ای از فیلترها که مهم‌ترین آنها فیلترهای اسمز معکوس یا RO هستند آب دریا را با راندمان مناسبی شیرین‌سازی کنند. کسب دانش فنی برای تصفیه پساب‌های صنعتی مدیرعامل این شرکت دانش‌بنیان ادامه می‌دهد: این مجموعه فناوری یک پروژه بزرگ شیرین‌سازی آب دریا به روش SWRO را با ظرفیت تولید ۳۵ هزار متر مکعب در روز برای تولید آب شرب موردنیاز شهر بوشهر در دست احداث دارد. از قابلیت ایجاد شده می‌توان برای تولید آب شیرین‌کن‌های کوچک‌تر به صورت کانتینری که قابلیت انتقال و استقرار سریع به مناطق نیازمند آب را دارند، استفاده کرد. این فناوری توانایی آن را دارد که برای شیرین‌سازی آب‌های لب‌شور چاه یا رفع نیازهای فوری مناطق آسیب‌دیده در بلاهای طبیعی مورد استفاده قرار گیرد. آنطور که رجبی می‌گوید: دیگر اقدام این شرکت دانش‌بنیان طی سال‌های اخیر، تلاش برای کسب دانش و فناوری‌های موردنیاز برای تصفیه پساب‌های بهداشتی و صنعتی به منظور تولید آب باکیفیت برای استفاده مجدد در مراکز صنعتی است. این فعال دانش‌بنیان همچنین بیان می‌کند: این تکنیک که به آن بازچرخانی آب گفته می‌شود می‌تواند اتساک مراکز صنعتی مانند نیروگاه‌ها، مجتمع‌های پتروشیمی، کارخانجات تولید فولاد، مس، آلومینیوم و سایر صنایع آب مبتنی بر منابع آبی کشور را به طور چشمگیری کاهش دهد. بنا به گفته او، این کار شرایط برای تعادل در سفره‌های زیرزمینی، توسعه کشاورزی و رفع نیاز آب شرب را فراهم می‌کند. فناوری‌های مورد استفاده برای بازچرخانی و استفاده مجدد آب علاوه بر فناوری‌های تصفیه بیولوژیک، شامل فناوری‌های اسمز معکوس، الکترودیالیزاسیون و اولترافیلتریشن می‌شود. مدیرعامل این شرکت دانش‌بنیان همچنین بیان کرد: این شرکت دانش‌بنیان تلاش می‌کند در کنار رفع نیازهای صنایع به محصولات به روز و کارآمد، زمینه ایجاد شغل و پویایی را برای جوانان کشور فراهم و از خروج ارز و سایر استعدادهای کشور جلوگیری کند.

انواع بویلرهای بازیافت حرارتی در یک شرکت دانش‌بنیان تولید شد. این محصولات بومی با تزریق به صنایع مختلفی مانند نیرو، نفت و گاز و پتروشیمی، بازار این تجهیزات را از واردات بی‌نیاز کرد. انواع بویلرهای بخار و بازیافت حرارتی در این شرکت دانش‌بنیان طراحی و ساخته می‌شود. بویلرهای بازیافت حرارتی تولیدشده در این شرکت که در سیکل‌های ترکیبی استفاده می‌شوند بیش از یکصد و پنجاه دستگاه است. عبدالمجید رجبی، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان مهندسی و ساخت بویلر و تجهیزات پمپا درباره محصولات این شرکت می‌گوید: آخرین فناوری‌های استفاده شده در بویلرهای تولیدی این شرکت، آنها را قادر می‌کند در سیکل‌های ترکیبی کلاس F و H که بالاترین راندمان و توان تولیدی را دارند، مورد استفاده قرار گیرد. همه فناوری‌های این دستاورد در کشور بومی‌سازی شده است و توسط متخصصان این شرکت به‌روز می‌شود. این فعال دانش‌بنیان ادامه می‌دهد: تولیدات ما صنایع را از واردات انواع بویلرهای نیروگاهی، نفت و گاز بی‌نیاز کرده است. علاوه بر بویلرهای مذکور، بویلرهای صنعتی واتر تیوب نیز در این شرکت دانش‌بنیان طراحی و ساخته می‌شود. به گفته او، این بویلرها در صنایع نفت و گاز و پتروشیمی کاربرد دارند و تعداد قابل توجهی از آنها در پالایشگاه‌های نفت، گاز و مجتمع‌های پتروشیمی کشور در حال بهره‌برداری و استفاده هستند. وظیفه اصلی این بویلرها تولید بخار برای فرآیندهای پالایش، شیرین‌سازی و تصفیه نفت و گاز و همچنین تولید محصولات دیگر موردنیاز صنعت پتروشیمی است. این فعال فناوری همچنین می‌گوید: همه قطعات این بویلرها در داخل این مجموعه فناوری توسط مجموعه‌ای از ماشین‌آلات مدرن و دستگاه‌های تست و آزمون مطابق با استانداردهای روز دنیا تولید و تست می‌شوند. بویلرهای بازیافت حرارتی و بویلرهای صنعتی علاوه بر صنایع مذکور در صنایع معدنی و کارخانجات تولید فولاد، مس و آلومینیوم نیز کاربرد زیادی دارند. او می‌افزاید: در این صورت تمام یا بخشی از بخار تولیدشده می‌تواند برای شیرین‌سازی آب دریا در یک پکیج تقطیر مرحله‌ای (MED) به کار گرفته شود. پروژه آب و برق قشم یک نمونه واقعی از یک پروژه CHP تولید آب آشامیدنی است که شرکت ما در طراحی و ساخت بویلرهای بازیافت حرارتی آن برای تولید بخار پر فشار برای سیستم MED مشارکت داشته است. تولید روزانه ۱۸ هزار متر مکعب آب شیرین به گفته این فعال فناوری، این نیروگاه قادر است روزانه ۱۸ هزار متر مکعب آب شیرین برای مصارف شرب ساکنان جزیره قشم فراهم و نقش موثری در تامین آب پایدار برای این جزیره ایفا کند. او در بخش دیگری از سخنانش خود می‌گوید: در این صورت بخشی از بخار تولیدشده می‌تواند برای شیرین‌سازی آب دریا در یک پکیج به کار گرفته شود یا در صورت استفاده در پلنت‌های پتروشیمی می‌توان از بخار تولیدی بویلر بازیافت برای مصارف فرایندی استفاده کرد. این فعال دانش‌بنیان در ادامه بیان می‌کند: «توانایی طراحی بویلرهای بازیافت حرارتی با سطوح فشاری مختلف، با یا بدون سیستم احتراق اضافی»، «توانایی طراحی بویلرهای بازیافت برای



## فیس بوک و توئیتر، سنا احضار شدند

این قانون را محدود کند و حالا نمایندگان جمهوری خواه در راستای وارد کردن فشار بیشتر به این شرکت‌ها دنبال تصویب طرحی تازه هستند. احضار زاکربرگ، دورسی و پیچای برای ادای شهادت در مورد بند ۲۳۰ البته با همراهی برخی نمایندگان دموکرات همراه بوده است. جو بایدن هم ظاهراً از این سپهر چندان راضی نیست و وعده داده در صورت پیروزی در انتخابات پیش رو تغییراتی را در قانون اعمال کند. کمپین آقای بایدن در هفته جاری نیز فیس بوک را به انتشار اطلاعات گمراه‌کننده متهم کرده بود. کنگره در ماه‌های اخیر و با نزدیک شدن به موعد انتخابات سختگیری‌ها در مورد غول‌های فناوری را بیشتر کرده است. دو ماه قبل نیز مدیرعامل این سه شرکت به همراه تیم کوک برای ادای توضیحاتی در مورد مخدوش کردن فضای رقابت احضار شده بودند. وزارت دادگستری و کمیسیون ارتباطات فدرال هم در تدارک شکایاتی هستند که فیس بوک و گوگل را به انحصارگرایی متهم می‌کنند.

## ۶۵۰ پایان‌نامه داوطلب شرکت در «پاناسه» شدند

خود را با زبانی ساده بیان می‌کنند تا همگان در جریان آن قرار گیرند. برگزاری این جشنواره را باید گامی دیگر برای ترویج اقتصاد دانش‌بنیان در جامعه بدانیم. زیرا برابر اعلام وزارت علوم سالانه حدود ۸۰۰ هزار پایان‌نامه در کشور ارائه می‌شود که مسالدهای یک درصد جمعیت کشور است. این در حالی است که در کشورهای توسعه‌یافته تعداد پایان‌نامه‌ها کمتر از نیم درصد جمعیت آنها را شامل می‌شود. یعنی تعداد تحقیقات دانشجویی انجام شده در ایران حداقل ۲ برابر کشورهای پیشرفته است. دبیر ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری دربارہ دستاوردهای این جشنواره و مسابقه افزود: «پاناسه» به دنبال این است که بخشی از پژوهش‌های انجام شده توسط دانشجویان قابل عرضه به جامعه شود. البته در این رویداد توانمندسازی پژوهشگران جوان برای استفاده بهینه از فرصت ارائه پژوهش نیز مدنظر قرار گرفت.

دبیر ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان از حضور بیش از ۶۵۰ پایان‌نامه در رشته‌های گوناگون و از ۱۰۰ دانشگاه کشور در جشنواره ملی پایان‌نامه‌های سه دقیقه‌ای دانشجویی «پاناسه» خبر داد. زمستان سال گذشته بود که فراخوان جشنواره و مسابقه‌ای برای دانشجویان منتشر شد. مسابقه‌ای برای معرفی و کاربردی کردن پایان‌نامه‌های دانشجویی با عنوان «پاناسه». در این مسابقه دانشجویانی که پایان‌نامه خود را در یکی از مقاطع تحصیلی دفاع کرده‌اند، آن را در یک فیلم سه دقیقه‌ای ارائه می‌کنند. این جشنواره که به همت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و با همکاری ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری توسط صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران در حال برگزاری است. پرویز کریمی درباره برگزاری این رویداد گفت: «پاناسه» رویدادی ترویج‌گر و فرهنگ‌ساز است که جامعه را از اهمیت پایان‌نامه‌ها و دستاوردهای علمی آگاه می‌کند و در آن دانشجویان یافته‌های علمی



## ستاری: توسعه دانش‌بنیان‌ها رشدی نمایان دارد

استان زنجان نیز گفت: هر بار که به این استان سفر می‌کنم تغییر و تحولات زنجان از آن را متوجه می‌شوم. وضعیت فعلی این استان و پیشرفت‌های آن با روزهای نخست قابل مقایسه نیست. قطعاً این پیشرفت‌ها حاصل همکاری همه مسئولان و به ویژه استاندار زنجان است. معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری ادامه داد: زیست‌بوم فناوری و نوآوری استان زنجان شرایط خوبی دارد مثلاً تعداد شرکت‌های دانش‌بنیان، مراکز رشد و نوآوری آن خوب است، اما هنوز با وضعیت مطلوب پارک استان فاصله داریم. البته امروز تصمیماتی برای حل مشکلات واگذاری زمین به دانش‌بنیان‌ها گرفته شد. رئیس ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری محیط استان را برای توسعه زیست‌بوم فناوری و نوآوری فراهم دانست و گفت: دانشگاه‌های سطح استان، وضعیت استارت‌آپ‌های استان خوب است. تلاش‌ها برای استفاده از این ظرفیت‌ها ادامه دارد.



معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در جمع خبرنگاران استان زنجان با اشاره به توسعه زیست‌بوم فناوری و نوآوری در کشور، گفت در حال حاضر تعداد شرکت‌های دانش‌بنیان با رشدی قابل توجه از عدد ۵ هزار و ۳۰۰ شرکت فراتر رفته است. سورونا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری صبح دیروز در ادامه سفرهای خود به استان زنجان رفت و در جمع خبرنگاران با بیان اینکه آینده شرکت‌های دانش‌بنیان در کشور را روشن می‌بیند، افزود: امروز تعداد شرکت‌های دانش‌بنیان از ۵ هزار و ۳۰۰ شرکت گذشته است. فروش سال گذشته آنها حدود ۱۲۰ هزار میلیارد تومان بود. می‌توان گفت توسعه آنها در کشور رشدی نمایان را تجربه کرده است. رئیس بنیاد ملی نخبگان همچنین بیان کرد: این دستاوردها نتیجه همکاری و همیاری دولت و دستگاه‌های مرتبط است. مثلاً با همکاری قوه قضائیه توانستیم مفهوم نوآوری و دانش‌بنیان را به حوزه قضایی هم وارد کنیم. ستاری درباره وضعیت زیست‌بوم فناوری و نوآوری



## ایستگاه بازاریابی

بازاریابی و مسئله تمرکز  
بر روی جامعه کسب و کار

به قلم: جارد پولیتس کارآفرین مستقل و کارشناس کسب و کار  
ترجمه: علی آل علی

انجمن‌های آنلاین در طول سال‌های اخیر به سرعت در حال توسعه بوده است. این امر توجه بسیاری از برندها و کسب و کارها نسبت به وضعیت انجمن کسب و کارشان را برانگیخته است. امروزه بازاریاب‌ها، مدیران ارشد و حتی طرفدارهای محصولاتی خاص دارای انجمن‌های آنلاین هستند. مهمترین کارویژه انجمن‌های موردنظر بررسی کیفیت محصولات مختلف و جمع‌بندی از بهترین نمونه‌های در دسترس مشتریان در بازارهای مختلف است. وقتی انجمن‌های مربوط به دنیای کسب و کار در حوزه آنلاین توسعه پیدا می‌کنند، در عمل جامعه آماری پیرامون چنین حوزه‌ای نیز توسعه خواهد یافت. امروزه بازاریابی با توجه به جامعه کسب و کار دارای اهمیت بسیار زیادی است. متأسفانه بسیاری از برندها به این نکته توجه ندارند. در ادامه برخی از مهمترین مزیت‌های این شیوه بازاریابی مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

## کاهش هزینه‌های بازاریابی

تعامل با طرفدارهای یک حوزه خاص از کسب و کار هزینه‌های بسیار اندکی برای برندها به همراه دارد. شاید در نگاه نخست برخی از برندها توانایی تعامل با مخاطب هدف از طریق پلتفرم‌هایی نظیر اینستاگرام را نداشته باشند. دلیل این امر به دلیل هزینه بالای بازاریابی در چنین پلتفرم‌هایی، به ویژه برای برندهای تازه تاسیس، است. مهمترین مزیت جامعه کسب و کار علاقه‌شان به محتوای تجاری برندهاست بنابراین تبلیغات در انجمن‌های مختلف دیجیتال با هزینه اندک و تاثیرگذاری بسیار بالایی همراه است.

## کسب اعتبار در حوزه کسب و کار

تعامل با برندهای مختلف امکان جلب نظر مخاطب هدف را به همراه دارد. بسیاری از کسب و کارها براساس همین تحلیل نسبت به حضور، هرچند کم‌رنگ، در مراسم‌های مختلف مربوط به دنیای کسب و کار اقدام می‌کنند. اگر یک برند تازه تاسیس در کنار برندهای بزرگی نظیر مایکروسافت قرار گیرد، اعتبارش در دنیای کسب و کار به شدت افزایش خواهد یافت.

جامعه آنلاین طرفدارهای حوزه‌های خاص کسب و کار بهترین فرصت برای برندهای تازه تاسیس برای معرفی کسب و کارشان است. بسیاری از برندهای بزرگ نیز در این زمینه فعالیت قابل ملاحظه‌ای دارند. با این حساب مهمترین نکته در این میان تلاش برای حضور در کنار برندهای بزرگ و در صورت امکان یادگیری اصول بازاریابی و کسب و کار از آنهاست.

## فرصت‌های تازه برای نوآوری بازاریابی

تعامل با دهنه وسیعی از مشتریان همیشه جذاب خواهد بود. این امر امکان یادگیری نکات تازه در دنیای کسب و کار و بهبود وضعیت برند را نیز به همراه دارد. بسیاری از برندها به طور مداوم در زمینه بهبود وضعیت کاری‌شان مشغول هستند. این امر ناشی از نگاه یک سویه به حوزه کسب و کار و بازاریابی است. تعامل با مشتریان و افراد علاقه‌مند به عرصه کسب و کار همیشه ایده‌های تازه‌ای در اختیار برندها قرار می‌دهد.

اگر برند شما با فقدان ایده جذاب برای بازاریابی مواجه است، استفاده از ایده‌های تازه ناشی از تعامل با مخاطب هدف بهترین ایده برای شما خواهد بود.

## ساده‌سازی فرآیند ارائه خدمات به مشتریان

ارائه خدمات جانبی به مشتریان فرآیند مهم است. بسیاری از برندها در این زمینه مشکلاتی از نظر زمان ارائه خدمات و نحوه‌اش دارند. تعامل با مخاطب هدف در انجمن‌های دیجیتال بهترین فرصت برای ساده‌سازی فرآیند موردنظر است این امر دیگر نیازی به صرف زمان و بودجه فراوان در زمینه خدمات مشتریان را به همراه نخواهد داشت. با این حساب مشاهده جهت‌گیری بسیاری از برندها به این حوزه امری طبیعی محسوب می‌شود.

منبع: entrepreneur.com



## چگونه معامله فروش را به سرانجام برسانیم؟



اغلب اوقات مشتریان پرسش‌هایشان از برندها را مطرح نمی‌کنند. همین امر پاسخگویی به آنها را دشوار می‌سازد. بهترین ایده در این میان تلاش برای قرار دادن خودمان به جای مشتریان است. این امر ما را پرسش‌های احتمالی آنها آشنا خواهد کرد.

## گام دوم: مرحله جست‌وجو

گام دوم در فرآیند فروش به مرحله جست‌وجو شهرت دارد. در این مرحله فروشندگان باید براساس دیدار ابتدایی‌شان با مشتریان اقدام به پیشنهاد محصولات برنشان نمایند. این امر باید هماهنگ با نیاز و سطح بودجه در دسترس خریداران صورت گیرد. اگر فروشندگان به بودجه و توان مالی خریداران توجه نداشته باشند، فرآیند فروش متوقف خواهد شد. امروزه با شیوع ویروس کرونا شرایط خرید برای مردم و شرکت‌ها سخت شده است بنابراین باید به دغدغه خریداران در این زمینه توجه کرد.

اگر یک کسب و کار دارای بخش توسعه و تحقیق است، باید از آن برای شناخت هرچه بهتر مشتریان استفاده کند. گاهی اوقات برندها به دلیل عدم شناخت درست از مشتریان با مشکلات عمده در زمینه جمع‌بندی نهایی مواجه می‌شوند. اغلب مشتریان تا لحظه پایانی خرید انگیزه کافی برای مراجعه به دیگر برندها را نیز ندارند بنابراین در صورت وقوع هرگونه اشتباه از سوی فروشندگان هزینه‌اش بسیار گزاف خواهد بود.

## گام سوم: گفت‌وگوی رو در رو

معامله‌های مهم در زمینه کسب و کار همیشه همراه با مرحله گفت‌وگو است. در اینجا مرکز اصلی بر روی بخش مربوط به سخنرانی فروشندگان در حضور خریداران است. این نقطه از فرآیند فروش اهمیت بسیار زیادی برای برندها دارد. متن سخنرانی برای خریداران باید از چند روز قبل آماده شود. نظرخواهی از تمام اعضای شرکت و افراد متخصص در زمینه فروش الزامی خواهد بود. شاید در نگاه نخست وسواس بیش از اندازه در مورد جلسه ملاقات با مشتری بی‌مورد باشد، اما در مورد معامله‌های بزرگ نگرانی موردنظر ضروری خواهد بود. گاهی اوقات سرنوشت کسب و کارها به فرآیند فروش بستگی دارد بنابراین ناگهی در این عرصه شاید به معنای پایان کار یک برند باشد. وقتی فروشندگان در جلسه ضروری با خریداران مشغول سخنرانی هستند، باید ارتباط چشمی به طور مداوم برقرار باشد. در غیر این صورت هر لحظه امکان ایجاد حواس‌پرتی در مشتریان وجود خواهد

## به قلم: مکس فریدمن کارشناس فروش و بازاریابی

ترجمه: علی آل علی

کسب و کارها و فروشندگانی‌شان همیشه در زمینه به سرانجام رساندن همراه با موفقیت معامله‌ها نگران هستند. سرمایه‌گذاری در زمینه یافتن مشتریان مناسب و تعامل با آنها همیشه با هدف فروش صورت می‌گیرد. اگر در این میان نظر خریداران در انتهای امر تغییر کند، شکست سختی بر کسب و کارها تحمیل خواهد شد. این امر در مورد کسب و کارهای B2B صحبت بیشتری دارد. چنین کسب و کارهایی به طور معمول با شرکت‌های دیگر به عنوان مشتری مواجه هستند. همین امر فرآیند به نتیجه رساندن معامله را دشوار می‌سازد. توسعه کسب و کار و حضور مداوم در بازار نیازمند آشنایی با برخی تکنیک‌های فروش و تاثیرگذاری بر روی مشتریان است. بسیاری از برندها به طور مداوم در زمینه فروش با مشکل مواجه هستند، اما شجاعت لازم برای تغییر تکنیک‌های فروش‌شان را ندارند. هدف اصلی مقاله کنونی بررسی فرآیند به اتمام رساندن معامله‌های فروش در دنیای کسب و کار است.

## گام اول: راهکار پیشا پایانی

پیش از اتمام فرآیند فروش باید به برخی از نکات توجه داشت. یکی از اشتباهات اصلی کسب و کارها در زمینه تعامل با مشتریان عدم توجه به این مرحله است بنابراین مشاهده گرایش رایج در میان کسب و کارها برای رسیدن به مرحله پایانی نشانه‌ای از افزایش احتمال شکست خواهد بود. هدف اصلی در بخش پیشا پایانی ایجاد احساس تعامل و نزدیکی در مشتریان است. بسیاری از مشتریان در گام نهایی به دلیل عدم احساس مشترک با برندها اقدام به لغو پیشنهادشان می‌کنند. این امر برای کسب و کارها و برنامه‌های بلندمدت‌شان به شدت چالش‌آفرین است.

کسب و کارها پیش از جمع‌بندی نهایی امور باید اقدام به ایجاد اعتماد در مشتریان نمایند. متأسفانه اغلب فروشندگان به این نکته مهم توجه ندارند. امروز مشتریان براساس سطح قیمت یا کیفیت برتر محصولات دست به انتخاب نمی‌زنند. توانایی فروشندگان و برندها برای ایجاد احساس اعتماد در مشتریان مهمترین نکته در این میان خواهد بود. گاهی اوقات مشتریان پرسش‌های مختلفی از برندها دارد. نکته مهم در این میان توجه به پرسش مشتریان حتی پیش از طرح‌اش است.

## آشنایی با فروش شخصی (PERSONAL SELLING) و مراحل آن

فروش شخصی را می‌توانیم از روش‌های قدیمی فروش بدانیم که علی‌رغم تغییرات چشمگیر در دنیای کنونی باز هم توانسته است اهمیت و جایگاه خود را حفظ کند. فروش شخصی دارای فرآیندی است که در آن ارتباط مستقیم فرد با فرد بین فروشنده و مشتری شکل می‌گیرد. در این نوع از فروش، فروشنده‌ها سعی می‌کنند نیازهای مشتریان خود را کشف کرده و با معرفی کالا و خدمات مناسب، نیازهای آنها را رفع کنند. برخی از شرکت‌ها که از نماینده‌های فروش و کارکنانی که نقش فروش را برعهده دارند استفاده می‌کنند تا با مشتریان خود ارتباط مستقیم داشته باشند نیز از این اصطلاح استفاده می‌کنند. می‌توان به طور کلی گفت، فروش شخصی زمانی اتفاق می‌افتد که در آن یک نماینده فروش برای انجام معاملات به صورت مستقیم با مشتریان ارتباط برقرار کرده و بین آنها دیدار رو در رو اتفاق می‌افتد. البته شاید این تعریف چنین تصویری را ایجاد کند که همه معاملات در فروش شخصی به صورت حضوری اتفاق می‌افتد در حالی که در این نوع از فروش، فروش غیرحضوری نیز انجام می‌شود. مراحل فروش در فروش شخصی را می‌توانیم در مراحل زیر خلاصه کنیم:

## ۱- مشخص کردن اهداف و روش‌ها

غالباً ۲۰ درصد از مشتریان ممکن است بنا به دلایل مختلف از قبیل ناراضی‌ای از محصول، تغییر سلیقه یا مرگ و سایر عوامل از دست بروند. به همین دلیل، لازم است که روش‌ها و رویکردهایی را برای تعیین

داشت. اگر جلسه موردنظر در دفتر شرکت برگزار می‌شود، باید نسبت به تقاضا از تمام حضاران برای خاموش نمودن گوشی‌های همراه اقدام کرد. این امر نقش مهمی در ایجاد سکوت و افزایش تمرکز حضاران خواهد داشت.

## گام چهارم: مدیریت اعتراضات خریداران

یکی از چالش‌برانگیزترین گام‌های در فرآیند فروش مربوط به مواجهه با پرسش‌ها و اعتراضات مشتریان است. متأسفانه برخی از برندها به طور مداوم نسبت به توجه به اعتراضات مشتریان غفلت می‌کنند. این امر موجب ناامیدی مشتریان از برند موردنظر و مراجعه به دیگر کسب و کارهای حاضر در بازار می‌شود.

مواجهه با پرسش‌ها و اعتراضات مشتریان در جلسات فروش برای هر فروشندگانی سخت خواهد بود. اگر فروشندگان پاسخ مناسبی در اختیار نداشته باشند، به احتمال فراوان مشتریان از دست خواهند رفت. همین امر موجب توجه هرچه بیشتر فروشندگان به کسب آمادگی‌های لازم پیش از حضور در جلسه ضروری شده است. مهمترین نکته در این میان آمادگی برای رویارویی با پرسش‌های مهم و به‌روز است. پرسش‌های قدیمی و تکراری همراه با پاسخ‌های مطمئن و قدیمی است. نکته مهم در این میان پرسش‌های تازه است. گردآوری اطلاعات تازه همیشه به فروشندگان برای پاسخگویی در لحظه به پرسش‌ها و اعتراضات مشتریان کمک خواهد کرد.

## گام پنجم: به سرانجام رساندن فروش

پس از پاسخگویی به پرسش‌های مشتریان باید برنامه مناسبی در راستای به سرانجام رساندن فرآیند فروش داشته باشیم. متأسفانه بسیاری از برندها هیچ‌گونه برنامه مشخصی در این زمینه ندارند. همین امر موجب مواجهه کسب و کارها با مشکلات حل ناشدنی می‌شود. پس از صف زمان و تلاش فراوان برای فروش محصولات باید فرآیند فروش را به خوبی جمع‌بندی کرد. پس از این صحبت‌های فروشندگان و پاسخگویی به پرسش‌های مشتریان باید گام نهایی را نیز برداشت. اگر کسب و کارها در این زمینه با مشکل مواجه شوند، تمام تلاش‌های قبلی‌شان بر باد خواهد رفت.

اگر فروشندگان در جلسه نخست امکان به سرانجام رساندن معامله را نیافتند، باید قرار بعدی را تنظیم نمایند. در غیر این صورت مشتریان به طور قطع به سراغ برندهای دیگر خواهند رفت.

منبع: business.com

## ۴- تماس اولیه

سعی کنید پس از مراحل فوق، تماس اولیه را با مشتریان خود برقرار کنید. در این مرحله لازم است تا جایی که شرایط و امکان آن وجود دارد درخصوص نحوه ارتباط با مشتریان و فروش‌تان اطلاعات جمع‌آوری کنید.

## ۵- تماس مستقیم و حضوری

تماس مستقیم یا حضوری یکی از مراحل مهم در فروش شخصی است. در این مرحله باید با مشتریان خود وارد مذاکره شده و آنها را برای معامله آماده کنید. می‌توانید پیش‌زمینه‌هایی را در نظر بگیرید و با آن مقدمات وارد بحث و گفت‌وگو با مشتریان شوید.

## ۶- کشف تقاضای مشتریان

بعد از مرحله تماس حضوری است که به خوبی می‌توانید نیازهای مشتریان خود را کشف کنید. بعد از شناسایی نیاز مشتریان می‌توانید کالا یا خدمات موردنیاز آنها را ارائه دهید و به نوعی نیازآفرینی کنید. در این مرحله باید نیازهای مشتریان را به خوبی درک کنید و یک نگرش و دید عمیق نسبت به نیازهای آنها داشته باشید.

## ۷- ارائه محصول موردنیاز

پس از طی کردن مراحل فوق می‌توانید کالا یا خدمات موردنیاز مشتریان را به آنها معرفی کنید. لازم است منفعت مشتریان خود را مدنظر قرار دهید تا در امر فروش و مشتری‌یابی موفق باشید.

منبع: qmpmarketing

## رهبری

## لپ تاپ یا رایانه؛ کدام یک برای کارمندان مناسب تر است؟

مترجم: امیر آل علی

یکی از سوالاتی که ذهن هر مدیری را به خود درگیر خواهد کرد، انتخاب بهترین ابزار از بین گزینه‌های موجود در بازار است. در این راستا اگرچه در بیشتر شرکت‌ها شاهد استفاده از رایانه‌های ثابت هستیم، با این حال آیا این امر به معنای برتری داشتن نسبت به لپ‌تاپ‌ها است؟ بدون شک پاسخ در این زمینه منفی بوده و قصد داریم تا دلایل این موضوع را بررسی کنیم.

## ۱- سهولت کار بیشتری را برای کارمندان به همراه دارد

یک لپ تاپ فضای به مراتب کمتری را اشغال می‌کند و حمل و نقل آنها نیز بسیار ساده است. این امر به معنای آن خواهد بود که افراد می‌توانند به راحتی در فضاهای دیگر شرکت قرار گیرند. برای مثال ممکن است برای یک پروژه، نیاز به همکاری چند بخش مختلف از شرکت وجود داشته باشد. تحت این شرایط طبیعی است که افراد نیاز به حضور در دفتر یکدیگر داشته باشند. بدون شک وجود لپ تاپ، این امکان را مهیا خواهد ساخت. در کنار این موضوع نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که یکی از مهمترین دلایل عدم تمایل افراد به دور کاری، نداشتن ابزار لازم است. در این رابطه جا به جایی مداوم اطلاعات نیز اقدامی پرریسک محسوب می‌شود. به همین خاطر وجود یک لپ تاپ، به معنای آن خواهد بود که افراد می‌توانند این ابزار را با خود به خانه و یا حتی تعطیلات برده و وظایف خود را ادامه دهند. تحت این شرایط شاهد فشار کاری به مراتب کمتری نیز خواهیم بود. در واقع یکی از موارد رایج این است که کارمندان در روزهای قبل از تعطیلات طولانی مدت، با حجم کاری بسیار زیادی مواجه می‌شوند. این امر در حالی است که با وجود لپ تاپ، افراد می‌توانند وظایف خود را در هر فضایی انجام دهند.

## ۲- خرابی کمتری را به همراه دارد

اگرچه ممکن است این موضوع منتقدهایی نیز داشته باشد، با این حال آمارهای جهانی حاکی از آن است که متوسط عمر یک لپ تاپ، به مراتب بیشتر از رایانه است. در این راستا کار کردن با این دستگاه‌ها نیز ساده‌تر بوده و در صورت بروز مشکل، افراد می‌توانند سریعاً آن را به نمایندگی تحویل دهند. در کنار این موضوع زمان روشن و خاموش کردن این دستگاه‌ها نیز به مراتب کمتر است. همچنین تمیز کردن آنها نیز بسیار ساده و سریع خواهد بود. این امر در حالی است که یک رایانه، از انواع سیم‌ها و بخش‌های مختلف تشکیل شده است که دسترسی به آنها ساده نخواهد بود.

## ۳- فضای کاری بیشتری را در اختیار کارمندان قرار خواهد داد

یک رایانه، تقریباً تمام فضای میز کاری را اشغال خواهد کرد. این امر در حالی است که شما می‌توانید لپ تاپ را جمع کرده و در فضایی دیگر قرار دهید. این امر به معنای آن است که برای اقدامات مختلف، شما به تمام فضای موجود، دسترسی خواهید داشت. نکته دیگری که شاید در ظاهر چندان اهمیت نداشته باشد این است که وجود لپ تاپ، جذابیت بالاتری را به شرکت شما خواهد بخشید. در واقع یکی از جنبه‌های زیبایی یک دفتر کار، هماهنگی بین بخش‌های مختلف است. در این راستا اگر از یک برند و مدل خاص استفاده کنید، می‌توانید در هزینه‌های خود نیز صرفه‌جویی نمایید. در واقع هر برندی، برای خریدهای بالا، تخفیف‌های ویژه‌ای را در نظر خواهد گرفت. همچنین این نکته را فراموش نکنید که شما باید به تفاوت نیازها در رده‌های مختلف نیز توجه داشته باشید. برای مثال در حالی که یک لپ تاپ ساده ممکن است برای کارمندان معمولی شرکت مناسب باشد، ممکن است نیاز مدیر سایت و یا افراد فعال در بخش‌های دیگر را تأمین نکند. به همین خاطر توصیه می‌شود که قبل از هرگونه خریدی، با کارمندان خود یک جلسه داشته باشید.

در نهایت تنها نکته منفی‌ای که می‌توان برای لپ تاپ‌ها ذکر کرد این است که معمولاً قیمت بالاتری دارند. در این راستا با توجه به این امر که شما اجازه بردن این سیستم‌ها را به خانه کارمندان می‌دهید، می‌توانید بخشی از هزینه آن را با کارمندان خود شریک شوید. همچنین با کاهش برخی از هزینه‌های غیرضروری، بدون شک بودجه لازم برای این بخش را به دست خواهید آورد. با این حال اگر نگاهی بلندمدت داشته باشید، با توجه به خرابی به مراتب کمتر، نمی‌توان اختلاف قیمتی چندانی میان این دو گزینه، پیدا کرد.

منبع: msplueshift.com



چگونه عوامل حواس‌پرتی را کاهش دهیم؟

## کاهش حواس‌پرتی در عرصه کسب و کار



دارد. شاید شما نیز گاهی اوقات خود را در حال کار بر روی فرآیندهای جانبی یافته‌اید. نکته جالب اینکه اغلب افراد ساعات‌های متمادی در طول روز مشغول به این کار هستند بنابراین وضعیت کاری‌شان در مقیاسی کلان به شدت تحت تأثیر رسیدگی به فعالیت‌های جانبی قرار می‌گیرد. تعریف دقیق فعالیت‌های اصلی و تلاش برای پرهیز از کارهای جانبی مهمترین نکته در زمینه فعالیت بهینه کارمندان خواهد بود. اگر این نکته مدنظر برندها قرار گیرد، بسیاری از مشکلات‌شان حل و فصل خواهد شد.

## تیک تاک و اینستاگرام

## فریتز کلنکل: موسسه ABN Circle

تیک تاک و اینستاگرام مهمترین عوامل حواس‌پرتی در میان کارآفرینان محسوب می‌شود. بسیاری از افراد به همین خاطر اقدام به صرف نظر از حضور در این فضا می‌کنند. نکته جالب اینکه صرف نظر کامل از شبکه‌های اجتماعی در محیط کار بسیار دشوار است. کارمندان در طول روز نیاز به روحیه‌بخشی و استفاده از ابزارهای سرگرمی دارند. در غیر این صورت انگیزه‌شان برای بهبود وضعیت کاری به شدت کاهش خواهد یافت. اگر کسب و کار شما نیز به دنبال بهبود وضعیت کاری‌اش است، باید تعیین ساعت‌های مناسب برای تفریح کارمندان در طول روز را مدنظر قرار دهد. کار فشرده همیشه موجب دلسردی کارمندان می‌شود بنابراین باید به طور مناسب میان کار و فعالیت‌های روزانه تعادل ایجاد کرد.

## رسیدگی به چند کار به صورت همزمان

## توماس گریفین: موسسه آپتین مانستر

انجام چندین کار به صورت همزمان ایده جذابی در حوزه کسب و کار محسوب می‌شود. متأسفانه بسیاری از کسب و کارها در این زمینه با شرایط دشواری مواجه می‌شوند. افراد در زمینه رسیدگی به امور مختلف دارای محدودیت توانایی هستند. این امر نوعی نقطه ضعف محسوب نمی‌شود. اگر کارمندان اقدام به مدیریت ۴ یا ۵ پروژه به

صورت همزمان نمایند، وضعیت کاری‌شان به شدت دشوار خواهد شد بنابراین باید همیشه به دنبال راهکارهایی برای بهبود وضعیت شرکت در قالب رسیدگی به تعداد کارهای مناسب بود. انگیزه برخی از کارمندان برای مدیریت چندین کار به صورت همزمان ناشی از عدم تجربه در این زمینه است بنابراین پیش از تأیید مدیریت چندین پروژه از سوی کارمندان باید به نکات مهم‌تر نیز توجه کرد. در غیر این صورت کارمندان به طور مداوم با حواس‌پرتی مواجه خواهند بود.

## کانال‌های چت کسب و کار

## جان براکت: موسسه اسمش بالون

امروزه کانال‌ها و انجمن‌های بسیار زیادی برای افراد درگیر در عرصه کسب و کار ایجاد شده است. برخی از کارمندان در طول روز اقدام به حضور در کانال‌های چت مختلف می‌کنند. این امر شاید در نگاه نخست نوعی تفریح کم‌هزینه باشد، اما به ساعت‌های بسیار زیادی از کارمندان خواهد گرفت بنابراین باید همیشه با احتیاط نسبت به حضور کارمندان در چنین عرصه‌ای قضاوت کرد. اگر کارمندان ساعت‌های بسیار زیادی در کانال‌های موردنظر حضور داشته باشند، در عمل وقتی برای رسیدگی به کارهای اساسی باقی نخواهد ماند بنابراین باید همیشه نسبت به محدودسازی حضور کارمندان در چنین کانال‌هایی، به ویژه در ساعت‌های کاری، اقدام کرد.

## صداهای آزاردهنده محیط

## جاش کاهلیباچ: موسسه هولسلیل سویت

برخی از کسب و کارها در دفتر کاری‌شان با مشکل صدای پس‌زمینه مواجه هستند. این امر دلایل متنوعی دارد. گاهی اوقات در اطراف محل کار سر و صدای زیادی وجود دارد، گاهی هم سر و صدای سایر کارمندان بسیار زیاد است. مشکل موردنظر هرچه باشد، باید به سرعت نسبت به رفع‌اش اقدام کرد. در غیر این صورت حواس‌پرتی در میان کارمندان به شدت افزایش خواهد یافت.

منبع: noobpreneur.com

## ۶ مزیت به اشتراک‌گذاری تجربه و دانش در شرکت‌ها

استفاده می‌شود و گوش شنوایی برای شنیدن نقطه نظرات آنها وجود دارد، کارمندان احساس ارزشمند بودن می‌کنند و همین حالت را به مشتریان خود منتقل می‌کنند.

## ۵- از بین نرفتن دانش و اطلاعات مهم فنی

آمارها نشان می‌دهد که عموماً جوانان هر سه سال یک بار موقعیت شغلی خود را تغییر می‌دهند. در بازه زمانی که نیروهای کاری مشغول فعالیت است، بی‌شک اطلاعات و تجربه‌ای ارزشمند را جمع‌آوری کرده و همراه خودشان دارند که می‌تواند آن را را به نیروهای جدید منتقل کند.

قبیل از اینکه نیروهای کاری بخواهند محل کار خود را ترک کنند، بهتر است فکر و برنامه‌ای برای انتقال دانش و تجربه در نظر گرفته شود.

## ۶- رشد و خلاقیت

به اشتراک گذاشتن تجربه و دانش به شکل عجیب و جالبی به تقویت خلاقیت و رشد مجموعه کمک می‌کند. وقتی شرایط همفکری فراهم می‌شود، ایده‌های جدید فوران می‌کنند و از لابه‌لای دانش قبلی می‌توان به اطلاعات و یافته‌های جدیدی دست پیدا کرد.

منبع: digiato

پیدا می‌کند.

## ۲- بهبود مهارت حل مسئله

به اشتراک گذاشتن دانش و تجربه باعث می‌شود شرکت‌ها بهتر بتوانند مسائل خود را حل کنند. با تفکر جمعی و هم‌اندیشی، راهکارهای جدید برای مشکلات ارائه می‌شود. همان‌طور که روزی چرخ اختراع شد. هر مشکلی که به وجود می‌آید کارمندان باسابقه می‌توانند راه حل‌هایی ارائه دهند و شاهد بهبود مهارت حل مسئله خواهیم بود.

## ۳- بهبود تصمیم‌گیری

علاوه بر ارتقای قدرت حل مسئله، به اشتراک گذاشتن تجربه و دانش به تصمیم‌گیری بهتر و موثرتر در کارها کمک می‌کند. افرادی که در تیم کاری اطلاعات بیشتری دارند می‌توانند در تصمیم‌گیری‌های مهم نقش موثری داشته باشند.

## ۴- بهبود ارتباط با مشتریان

«ریچارد برانسون» معتقد است: «مشتری‌ها حرف اول را نمی‌زنند، بلکه این کارمندان هستند که حرف اول را می‌زنند.» اگر مدیران مجموعه‌ها به فکر کارمندان خود باشند، در واقع به فکر مشتریان خود بوده‌اند. وقتی از دانش و تجربه نیروهای کاری

## ترجمه: علی آل علی

فعالیت روزانه در عرصه کسب و کار همیشه همراه با چالش‌های متعددی است. یکی از پرسش‌های مداوم کارآفرینان در مورد چالش‌های کسب و کار مربوط به چگونگی مدیریت المان‌های پرت‌کننده حواس است. بسیاری از کارآفرینان در طول روز به راحتی حواس‌شان از کارهای اصلی پرت می‌شود بنابراین رسیدگی به وضعیت برندها در این زمینه دارای اهمیت بسیار زیادی است. برخی از پروژه‌های کاری در صورت حتی یک روز تأخیر در ارائه نیز برای کسب و کارها مشکل ایجاد می‌کنند بنابراین در بلندمدت باید تمام عناصر ایجادکننده حواس‌پرتی از عرصه کسب و کار حذف شود. در غیر این صورت کیفیت کلی عملکرد برند به شدت تحت تأثیر قرار خواهد گرفت. در ادامه برخی از مهمترین نکات در این زمینه مورد بررسی دقیق کارشناس‌های مختلف انجمن کارآفرینان جوان قرار خواهد گرفت.

## نقش تلفن‌ها

## کریس کریستوفر: موسسه مانستر اینسایت

تلفن‌ها و گوشی‌های همراه بدون تردید مهمترین عامل حواس‌پرتی در عرصه کسب و کار محسوب می‌شود. اغلب کارمندان در طول روز به کوچک‌ترین سر و صدایی از سوی گوشی‌شان به راحتی حواس‌شان پرت می‌شود بنابراین باید فکری اساسی برای کاهش استفاده از گوشی‌های همراه و تلفن‌ها در محل کار کرد. تقاضا از کارمندان و مدیران ارشد شرکت برای قرار دادن گوشی‌های همراه در وضعیت سکوت یا خاموشی کلی‌شان بهترین ایده در این میان خواهد بود.

## کارهای جانبی

## ساموئل تیموتی: موسسه OneIMS

کارهای جانبی همیشه موجب حواس‌پرتی کارآفرینان می‌شود. این امر در شرکت‌های بزرگ امکان ایجاد بحران‌های عجیب و غریب را

به اشتراک گذاشتن دانش و اطلاعات کاری در هر شرکت و سازمانی می‌تواند تبعات بسیار خوبی برای آن مجموعه به دنبال داشته باشد. اگر در مجموعه کاری، تجربه، دانش و اطلاعات به شکل درستی به اشتراک گذاشته نشود، مشکلات جدی در روند کار پیش خواهد آمد.

در هر شرکتی، افراد مختلفی مشغول به فعالیت هستند که برخی از آنها اطلاعات و تجربه خوبی در کار مخصوص خودشان دارند. این دانش و تجربه کاری، ثروتی نهفته است که گاهی نادیده گرفته می‌شود و این ثروت ارزشمند با بی‌توجهی به دور ریخته می‌شود که عواقبی همچون عقب افتادن کارها به دنبال خواهد داشت.

مزایای استفاده از تجربه و دانش سایرین در محیط کار بی‌شمار است ولی در این مقاله قصد داریم به شش مورد از با اهمیت‌ترین آنها اشاره کنیم:

## ۱- بهبود و افزایش تعامل بین کارمندان

زمانی که در مجموعه کاری، فرهنگ به اشتراک گذاشتن تجربه و دانش جا بیفتد، افراد متخصص می‌توانند تجربه خود را به دیگران منتقل کنند. در نتیجه نیروهای کاری مبتدی نیز می‌توانند چیزهای زیادی از افراد باسابقه بیاموزند و تعامل بین نیروها به شدت افزایش



## لینکدین؛ ابزاری قدرتمند در موفقیت شغلی که باید روی آن سرمایه‌گذاری کرد



استفانی سامونز، مدیر خبره برنامه‌ریزی مالی و مدیر ثروت در دالاس تگزاس روش استفاده از پروفایل لینکدین را به منظور رشد، پیشرفت کسب و کار و ایجاد شبکه‌ای از افراد مؤثر براساس تجربیات خود با ما به اشتراک می‌گذارد.

لینکدین با بیش از ۲۷۷ میلیون کاربر، بزرگ‌ترین شبکه حرفه‌ای آنلاین در جهان است. ۴۰ درصد از کاربران حداقل یک‌بار در روز آن را چک می‌کنند.

آیا شما لینکدین را به عنوان یک سایت مهم برای صرف وقت خود می‌بینید؟

برای اینکه لینکدین برای شما کارساز باشد، باید وقت خود را صرف ایجاد نفوذ و روابط کنید.

در ادامه پنج نکته که می‌تواند به شما در موفقیت با لینکدین کمک کند را معرفی خواهیم کرد.

این راهنمایی‌ها براساس تجربیات شخصی من است و منجر به فرصت‌های فوق‌العاده‌ای برای رشد کسب و کارم در طول زمان شده‌اند. پیاده‌سازی این پنج نکته می‌تواند به شما برای دستاوردهای بیشتر در کسب و کارتان کمک کند.

### ۵ نکته برای موفقیت در لینکدین

#### ۱ - بنیاد قوی ایجاد کنید

نبازی به گفتن نیست که پروفایل لینکدین شما به طور پیش‌فرض پروفایل حرفه‌ای‌تان است. اگر یک مشتری بالقوه نام شما را به صورت آنلاین جست‌وجو کند، معمولاً پروفایل لینکدین شما در بالای نتایج جست‌وجو قرار می‌گیرد.

چه نوع تصویری می‌خواهید ایجاد کنید؟

پروفایل لینکدین شما همچنین در خود لینکدین، شما را دنبال می‌کند. هر زمان که شما در نظر دادن، اشتراک‌گذاری یا بحث گروهی مشارکت داشته باشید، سرفصل‌ها و خلاصه‌ای از متن شما در آن قرار خواهند گرفت.

همین امر در به‌روزرسانی استاتوس لینکدین صدق می‌کند. آیا شما حرفه‌ای به نظر می‌رسید؟

برای ساخت یک بنیاد قوی در لینکدین، باید پروفایل خود را خوب بسازید.

مشخصات خود را کامل کنید، تصویر حرفه‌ای داشته باشید، مطمئن شوید که متن پروفایل به خوبی نوشته شده است، فایل‌های رسانه‌ای غنی را به نمایش بگذارید که بینش شما را نشان می‌دهد و لینک‌هایی را قرار دهید که با آن می‌توان شما را آنلاین پیدا کرد.

عملکرد بهبود پروفایل لینکدین خود را به عنوان کاری که فقط یک

بار باید انجام دهید مشاهده نکنید. این باید یک فعالیت مداوم باشد. با سرمایه‌گذاری در این دارایی حرفه‌ای دیجیتال، شما اولین و بهترین تأثیر را بر دیگران در داخل و خارج از لینکدین ایجاد می‌کنید.

#### ۲ - یک شبکه هوشمند بسازید

من معتقدم که ساخت یک شبکه باکیفیت مهم است، اما شما نباید اتصالات خود را محدود کنید. من مایلم با هر کسی در لینکدین ارتباط داشته باشم تا زمانی که منطقی باشد. یک دعوت شخصی ارسال می‌شود و شخص مشخصات حرفه‌ای دارد (که شامل یک تصویر می‌شود).

تا زمانی که لینکدین یک شبکه هوشمند باشد ساخت یک شبکه بزرگ در آن کاملاً قابل قبول است.

بسته به محتوایی که در دنیا به اشتراک گذاشته‌اید، شما تعیین می‌کنید که چه کسی به شبکه شما جذب شود. یک شبکه هوشمند به این معنا است که شما با افرادی ارتباط برقرار می‌کنید که از دیدگاه شخصی یا حرفه‌ای منطقی باشد.

شما ممکن است امروز به همه این ارتباطات نیازی نداشته باشید، اما در پنج سال دیگر چطور؟ در حال حاضر در شبکه خود سرمایه‌گذاری کنید که در زمانی دیگر بنیاد خوبی داشته باشید. شما هرگز نمی‌دانید چه چیزی در پنج سال آینده اتفاق می‌افتد.

به عنوان مثال، شبکه هوشمند من شامل افرادی می‌شود که در جامعه من به لحاظ جغرافیایی زندگی و کار می‌کنند. افرادی که در صنعت من (بازاریابی رسانه‌های دیجیتال و اجتماعی) کار می‌کنند، افرادی که با آنها به مدرسه رفته‌ام و یا در گذشته کار کرده‌ام و کسانی که در «بازار هدف» کسب و کار من هستند (مشاوران مالی، متخصصان و شرکتهای).

شبکه مرتبط و متنوع درب و فرصت‌هایی را که هرگز تصور نمی‌کردید به روی شما باز می‌کنند.

در حال حاضر، شما نمی‌توانید به‌روز رسانی‌های وضعیت لینکدین خود را به مخاطب خاصی ارسال کنید، اما امید من این است که در آینده نزدیک اتفاق می‌افتد.

تا آن زمان در مورد آنچه به اشتراک می‌گذارید، حساس باشید و اطمینان حاصل کنید که محتوای موردنظر برای مخاطبان متنوع است. این یک هنر محسوب می‌شود که بتوانید محتوای جهانی را به اشتراک بگذارید که مورد علاقه مخاطبان همیشگی شما و همچنین کل شبکه شما باشد.

#### ۳ - مداوم ارزش اضافه کنید

من نمی‌توانم به شما بگویم که چند مشتری جدید به کسب و کار

من وارد شده‌اند و به من گفته‌اند «من در لینکدین شما را می‌بینم». اگر می‌خواهید در لینکدین به چشم بیایید و در یادها بمانید، باید به صورت مداوم فعال باشید و همیشه باید ارزشی اضافه کنید.

اضافه کردن ارزش بدین معنا است که شما فقط بهترین و مناسب‌ترین مطالب را با شبکه خود به اشتراک می‌گذارید. محتوایی به اشتراک بگذارید که می‌تواند به اعضای شبکه‌تان در باهوش‌تر شدن، حل مشکل، داشتن احساس بهتر و یا دستاورد بیشتر در زندگی کمک کند. بدیهی است که موضوع‌هایی برای اشتراک در این مورد وجود دارد، اما مهم است که هر چند وقت یک بار محتوای خاص صنعت خود را نیز به اشتراک بگذارید. به این ترتیب، شما می‌توانید خود را به عنوان یک مقام در صنعت خود نشان دهید.

اگر محتوای ارزشمند و آموزشی خود را از وبلاگ‌تان منتشر می‌کنید و در لینکدین به اشتراک می‌گذارید از اعتماد و نفوذی که می‌توانید در شبکه خود بسازید، تعجب خواهید کرد.

اگر واقعا می‌خواهید به عنوان یک مقام و کارشناس مورد توجه قرار بگیرید باید بینش خود را منتشر کنید.

در نهایت چهره‌ای که می‌خواهید از خود در لینکدین نشان دهید باید به عنوان یک فرد تأثیرگذار باشد نه به عنوان یک بازارپسند. شما می‌خواهید به اعضای شبکه خود در زندگی شخصی یا حرفه‌ای‌شان کمک کنید.

#### ۴ - به دیگران متصل شوید

به عنوان یک مشاور مالی، من یاد گرفتم که کمک به اعضای شبکه‌ام سریع‌ترین راه رشد شبکه و کسب و کارم است. این امر بسیار پیش از لینکدین بود. من مجبور بودم شبکه‌ام را به صورت دستی برنامه‌ریزی کنم و هیچ ایده‌ای از ارتباطات درجه ۲ یا ۳ خودم نداشتم.

بدانید که لینکدین یک طرح باورنکردنی از شبکه‌های گسترده فراتر از آنچه تا به حال به آن دسترسی داشته‌اید در اختیار شما گذاشته است. اگر تنها فعالیتی که در لینکدین بر آن متمرکز شدید، جذب دیگران در شبکه خود و متصل کردن آنها است، مزایای شما ده برابر خواهد بود. مشکل این است که اکثر مردم در این زمینه از شبکه‌ها متمرکز نیستند زیرا آنها مشغول تلاش برای فروش محصولات خود هستند.

شبکه خود را برای فرصت‌هایی به منظور ارتقای مخاطبین و ارتباطات مرتبط با آن از طریق معرفی و ارجاع، تجزیه و تحلیل کنید.

آیا می‌توانید افرادی را در شبکه لینکدین خود شناسایی کنید که به طور مشترک از ارتباط با یکدیگر بهره می‌برند؟ آیا می‌توانید ملاقات و یا رویدادهای گروهی در شبکه خود برگزار کنید؟

جمع‌آوری افراد، یک مهارت بسیار ارزشمند است و مهارتی است که

با داشتن آن به عنوان یک تأثیرگذار شناخته خواهید شد.

اتصالات خود را خوب نشان دهید. ارتقا، اذعان و تبریکات را به طور عمومی برگزار کنید. در دنیای شفاف و اینترنتی امروزه، دشوار نیست که در مورد کسی چیزهای زیادی یاد بگیریم و راهی پیدا کنیم که آنها را تشویق کنیم.

این نوع فعالیت‌ها ارزش عظیمی برای دیگران ایجاد می‌کنند و در نتیجه شما در کسب و کار خود به موفقیت خواهید رسید.

#### ۵ - ذهنیت روابطی داشته باشید

این نکته مهم‌ترین است. اگر با رویکرد ارتباطی وارد لینکدین نشوید، هیچ یک از نکات دیگر برای شما جواب نخواهند داد.

اعضای لینکدین به دنبال ساخت و توسعه شبکه‌های خود هستند و این امر نیاز به ایجاد روابط دارد. شما بدون شناخت افراد شبکه خود نمی‌توانید چگونگی اتصال به دیگران را یاد بگیرید.

اگر روابط عمیق‌تر با افرادی که در شبکه شما قرار دارند ایجاد کنید، از اینکه چقدر آنها در صد کمک به تقویت دید و نفوذ شما هستند، شگفت‌زده خواهید شد.

رهبری در مکالمات اتفاق می‌افتد مانند بسیاری از چیزهای خوب دیگر مثل ایجاد اعتماد، دوست داشتن و نفوذ.

هنگامی که شما از طریق برقراری ارتباط و داشتن مکالمات با افراد شبکه خود در لینکدین طرفدارانی اتخاذ کرده‌اید، این افراد به رشد کسب و کار شما کمک خواهند کرد؛ به همین سادگی.

برای مشارکت در لینکدین تلاش کنید. سؤالاتی که مایل به پرسش از آنها هستید را بپرسید و نظراتی که می‌توانید را از خود به اشتراک بگذارید که به این وسیله با اعضای شبکه گفت‌وگو داشته باشید.

در یک پست اخیر که در مورد مدیریت ایمیل در لینکدین به اشتراک گذاشتم، از شبکه‌ام پرسیدم که چگونه ایمیل خود را مدیریت می‌کنند. این پست دو یا سه لایک گرفت، اما چندین نظر خوب نیز دریافت کرد. این گفت‌وگوها نه‌تنها در شبکه شما، بلکه همچنین در شبکه‌های کسانی که نظر می‌دهند نیز قابل مشاهده است.

در مکالمات دیگر که از یک به‌روز رسانی استاتوس آغاز شد، من چندین هفته بعد پاسخ‌های کاربران لینکدین را دریافت کردم. پست‌های دارای مشارکت طول عمر بیشتری دارند.

داشتن یک ذهنیت ارتباطی در لینکدین شما را از دیگران متمایز می‌کند. آغاز به گفت‌وگو دیگران را تشویق می‌کند که درگیر شوند و درب را برای گسترش شبکه با افرادی که قبلاً ملاقات نکرده‌اید، باز می‌کند.

منبع: LinkedIn/ucan



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

آگهی موضوع ماده ۳ و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی: برابر رای شماره ۱۳۹۹۶۰۳۱۰۰۶۰۰۸۶۶۶ مورخ ۱۳۹۹۰۵۰۵ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی شهرستان نور تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی بنام آقای/خانم اذر مصطفایی فرزند نور اله در ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت ۴۵۵،۲۵ مترمربع پلاک ۱۳۷ فرعی از ۱۵ اصلی واقع در زرین کلا مازندران بخش ۵ ثبت نور محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در روزنامه سراسری و محلی آگهی می گردد در صورتی که اشخاص ذی نفع به آرا اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار آگهی تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

م الف: ۱۹۹۰۵۱۱۱  
تاریخ انتشار اول: ۹۹۰۶۲۹  
تاریخ انتشار دوم: ۹۹۰۷۰۱۲

صفر رضوانی گیل کلایی رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان نور

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

آگهی موضوع ماده ۳ و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی: برابر رای شماره ۱۳۹۹۶۰۳۱۰۰۶۰۰۸۴۷۰ مورخ ۱۳۹۹۰۴۰۳۰ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی شهرستان نور تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی بنام آقای/خانم مظفر حسامی فرزند رضا ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت ۷۶۱،۹۵ مترمربع پلاک ۸۶۷ فرعی از ۴۲۸ فرعی از ۲۸ اصلی واقع در پیل مازندران بخش ۱۰ ثبت نور محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در روزنامه سراسری و محلی آگهی می گردد در صورتی که اشخاص ذی نفع به آرا اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار آگهی تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

م الف: ۱۹۹۰۵۱۰۵  
تاریخ انتشار اول: ۹۹۰۶۲۹  
تاریخ انتشار دوم: ۹۹۰۷۰۱۲

صفر رضوانی گیل کلایی رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان نور

### هیات موضوع قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

تا در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراض 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 اعتراض دادخواست اعتراض برپیت 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.

م الف: ۱۹۹۰۵۲۲  
تاریخ انتشار: نوبت اول: ۱۳۹۹۰۷۰۱۲  
تاریخ انتشار: نوبت دوم: ۱۳۹۹۰۷۰۲۸

هادی ملاحسینی سرپرست ثبت اسناد و املاک تنکابن

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی و ساختمان های فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۸۰۱۴۷۰۴ به کلاسه ۳۱۱۵ سال ۹۸ موضوع قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک تنکابن تصرفات مالکانه بلامعارض مالکیت متقاضی سیده زهرا میرحسینی نژادروشنی به کد ملی ۲۲۷۹۶۶۷۸۰۰ صادره از رامسر فرزند سید محمد شش دانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۲۴۰ مترمربع قسمتی از قطعه ۱۳۷ تفکیکی از پلاک ۰۲ فرعی از ۶ اصلی بخش ۲ واقع در قره تپل پرده سرخریداری شده از مالک رسمی لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود

### آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰۰۹۰۲۰ برابر رای شماره ۱۳۹۹۶۰۳۱۰۰۶۰۰۷۴۹۱ مورخ ۱۳۹۹۰۶۰۱۳ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی... چمستان... تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای/خانم... رضوان مهدوی... فرزند... علی... نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احدائی / به مساحت... ۱۴۵،۳۴ متر مربع که مقدار ۵۴ سیر مشاع عرصه وقف می باشد به شماره پلاک... ۶۶... فرعی از... ۳۵... اصلی واقع در... قره قلعه کتی بخش... یک... خریداری از آقای/خانم... حامد جعفری مالک رسمی محرز گردیده است لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آئین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه و محلی اکثرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها رای هیات الصادق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قلمی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست.

م الف: ۱۹۹۰۵۱۱۵  
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۹۰۶۲۹  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۹۰۷۰۱۲

سرپرست اداره ثبت اسناد و املاک چمستان مهدی آزاد

### آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰۰۹۰۲۰ برابر رای شماره ۱۳۹۹۶۰۳۱۰۰۶۰۰۷۴۹۱ مورخ ۱۳۹۹۰۶۰۱۳ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی... چمستان... تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای/خانم... رضیه رضائی... فرزند... محمود... نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احدائی / به مساحت... ۲۶۰،۳۰ متر مربع به شماره پلاک... ۱۳۵... فرعی از... ۱۲... اصلی واقع در... قره باغبانکلای بخش... ۱۱... خریداری از آقای/خانم... مهدی رضائی مالک رسمی محرز گردیده است لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آئین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه و محلی اکثرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها رای هیات الصادق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قلمی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست.

م الف: ۱۹۹۰۵۱۳۲  
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۹۰۶۲۹  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۹۰۷۰۱۲

سرپرست اداره ثبت اسناد و املاک چمستان - مهدی آزاد

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

آگهی موضوع ماده ۳ و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی: برابر رای شماره ۱۳۹۹۶۰۳۱۰۰۶۰۱۰۱۹۷ مورخ ۱۳۹۹۰۶۰۱۶ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی شهرستان نور تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی بنام آقای/خانم بهرام توکلی فرزند محمد باقر ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احدائی به مساحت ۱۶۱،۰۴ متر مربع به پلاک ۱۳۰۶ فرعی مفروز و مجزی شده ۷۸۴ فرعی از ۱۴ اصلی واقع در بلده مازندران بخش ۷ ثبت نور محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در روزنامه سراسری و محلی آگهی می گردد در صورتی که اشخاص ذی نفع به آرا اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار آگهی تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

م الف: ۱۹۹۰۵۶۲۵  
تاریخ انتشار اول: ۹۹۰۷۰۱۲  
تاریخ انتشار دوم: ۹۹۰۷۰۲۷

صفر رضوانی گیل کلایی رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان نور

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

آگهی موضوع ماده ۳ و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی: برابر رای شماره ۱۳۹۹۶۰۳۱۰۰۶۰۱۰۱۹۱ مورخ ۱۳۹۹۰۶۰۱۶ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی شهرستان نور تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی بنام آقای/خانم مظفر حسینی فرزند علی ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احدائی به مساحت ۱۳۳،۰۰ متر مربع به پلاک ۱۳۱۰ فرعی مفروز و مجزی شده ۸۷۸ فرعی از ۱۴ اصلی واقع در بلده مازندران بخش ۷ ثبت نور محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در روزنامه سراسری و محلی آگهی می گردد در صورتی که اشخاص ذی نفع به آرا اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار آگهی تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

م الف: ۱۹۹۰۵۶۲۸  
تاریخ انتشار اول: ۹۹۰۷۰۱۲  
تاریخ انتشار دوم: ۹۹۰۷۰۲۷

صفر رضوانی گیل کلایی رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان نور

### آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی قائم شهر

واحد ثبتی با رای هیات پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تحدید حدود، مراتب را در اولین آگهی نوبتی و تحدید حدود به صورت همزمان با اطلاع عموم می رساند و نسبت به املاک در جریان ثبت و فاقد سابقه تحدید حدود، واحد ثبتی آگهی تحدید حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید.

م الف: ۱۹۹۰۵۲۲۱  
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۹۰۷۰۱۲  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۹۰۷۰۲۷

رحمت سلمانی فاد کلایی رئیس اداره ثبت اسناد و املاک قائم شهر

اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نمایند و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قلمی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست بدیهی است برابر ماده ۱۳ آئین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتی پذیرفته نشده،

به مساحت ۱۱۸-۵۶ متر مربع خریداری مع واسطه از آقای تورج رزاقی چمازکتی مالک رسمی. لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آئین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه محلی / کثیرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها علاوه بر انتشار آگهی، رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید

نظریه دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰-۹-۲۰، املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده ۳ قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی قائم شهر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلامعارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی میگردد: املاک متقاضیان واقع در قره چمازکتی پلاک ۵۹ اصلی بخش ۱۶ ۱۱۸۱۱ فرعی بنام خانم لیلا خدیج چمازکتی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین که در آن احداث بنا شده است که در سیر عرصه وقف می باشد که در سیر عرصه می باشد

