روزنامه مدیریتی - اقتصادی

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

شنبه ۱۲ اسفند ۱۳۹۶

Sat. 3 Mar 2018

۱۴ جمادی‌الثانی ۱۴۳۹ - سال چهارم

شماره ۱۰۱۶ - ۱۶ صفحه - ۱۵۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

## ایجاد شبکه‌های سازماندهی‌شده برای کلاهبرداری از صنعت بیمه

یک کارشناس صنعت بیمه می‌گوید شبکه‌های سازماندهی کلاهبرداری از صنعت بیمه ایجاد شده‌اند که با ایجاد جراحات ساختگی مبالغ قابل توجهی را از صنعت بیمه دریافت می‌کنند و ضرورت دارد که در این...

۶

### یادداشت

**صنعت خودرو چگونه بین‌المللی می‌شود؟**

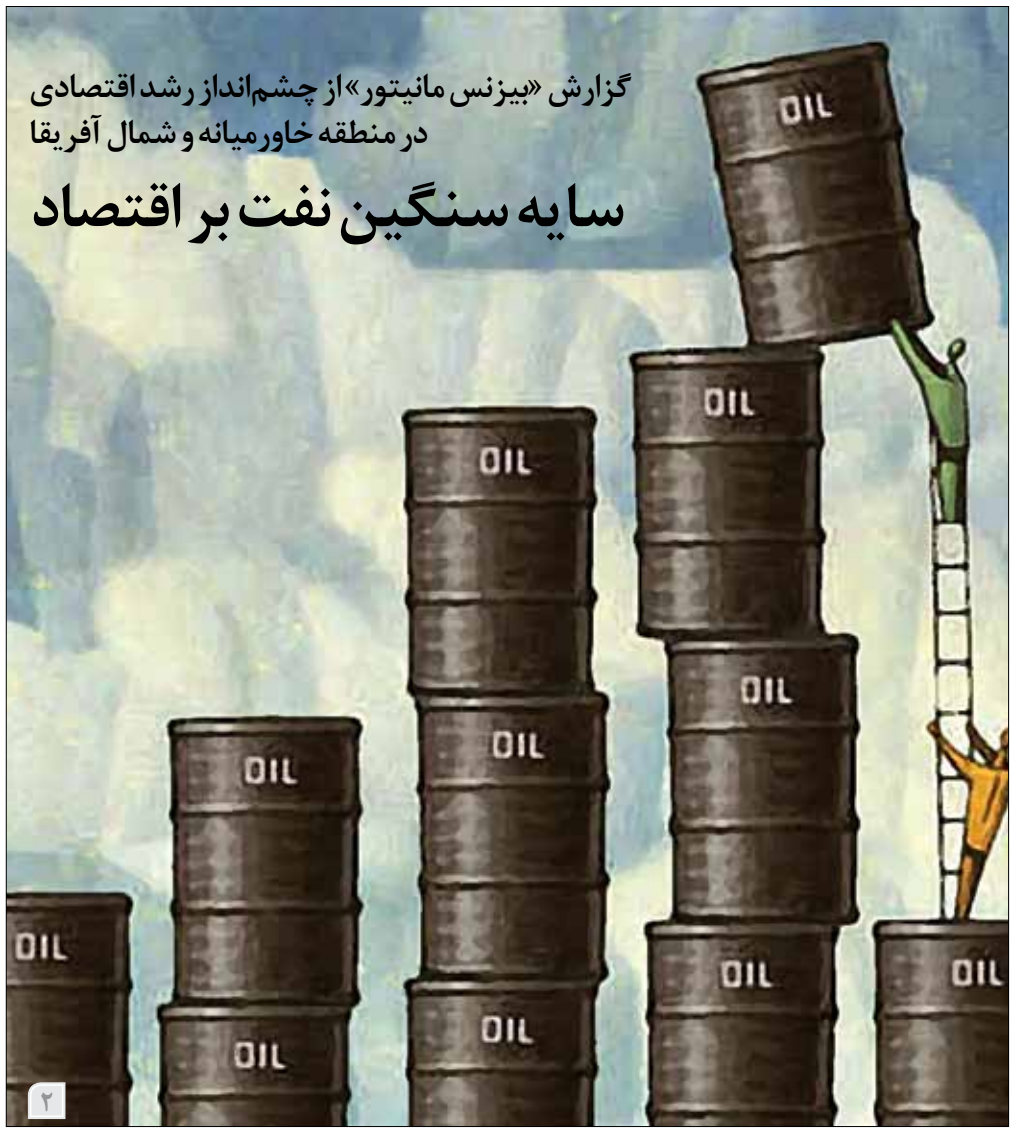
ساسان قربانی

عضو شورای سیاست‌گذاری خودرو

مفهوم «مورد پسند»، هم در کیفیت و قیمت خود را نشان می‌دهد و هم در خدمات پس از فروش تجلی پیدا می‌کند. در مورد کیفیت و خدمات پس از فروش استانداردهایی وجود دارد که در سطح بین‌المللی تعاریف مشخصی در مورد آنها طراحی شده است. رعایت مجموع این استانداردها به تولید خودروی روز با سطح کیفی مشخص و خدمات پس از فروش استاندارد، در دنیا منجر می‌شود. به همین دلیل است که محصولات وارداتی به ایران، در جلب رضایت مشتریان موفق عمل می‌کنند، این خودروها از خدمات پس از فروش مناسبی برخوردارند.

حتی خودروهای وارداتی که از کشورهای آسیایی وارد کشور می‌شوند در خدمات به مشتری موفق عمل می‌کنند. هرچند پراکندگی نمایندگی این شرکت‌ها در کشور زیاد نیست و معمولا در مراکز استان‌ها نمایندگی برپا می‌کنند، اما در رساندن خدمات...

۳




گزارش «بیزنس مانیتور» از چشم‌انداز رشد اقتصادی در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا

## سایه سنگین نفت بر اقتصاد

۲

۳عاملی که خشکسالی را بحرانی کرد

# آب چگونه دغدغه ملی شد؟

کارشناسان می‌گویند، مشکل کمبود آب در ایران از سه عامل نشأت می‌گیرد: کمبود بارندگی، مصرف بالا و تغییرات شرایط اقلیمی. هر سه عامل در دهه‌های اخیر سبب شده تا آب حالا در کنار بحران صندوق‌های بازنشستگی، بانک‌ها و ارز دغدغه اقتصاد کشور شود. به گزارش خبرآنلاین، امسال باران کم بارید، برف هم همینطور. خیلی‌ها از الان نگران هستند که سال آینده قرار است چه اتفاقی بیفتد. وزارت نیرو از ماه‌ها قبل هشدار داده که سال آینده با مشکل جدی کمبود آب روبه‌رو هستیم. به جز مشکلاتی که این پدیده اقلیمی به...

۳

با ممنوعیت ثبت سفارش واردات کالا با دلار آمریکا

## بساط دلار از تجارت ایران جمع می‌شود؟

۴

### مدیریت و کسب‌وکار


- ۷ اشتباه رایج در مصاحبه‌های کاری
- ۴ راهکار مؤثر برای توزیع محتوا در سال ۲۰۱۸
- چگونه از نیازمندی‌های مشتری مطلع شویم
- برندینگ از فروش تا مسئولیت اجتماعی
- توییتی که یک میلیارد دلار را بر باد داد
- ۵ روش برای ایجاد برندی که مشتریان را به خود جذب کند

۸ تا ۱۶

بیل گیتس احتمال کاندیدا شدنش برای ریاست جمهوری آمریکا را رد کرد

پیش‌بینی روند تعیین حداقل دستمزد برای سال آینده

## دستمزد کارگران در سال ۹۷ چقدر می‌شود؟

سال ۹۶ به روزهای پایانی خود نزدیک می‌شود و اعلام یکی از مهم‌ترین و تعیین‌کننده‌ترین نرخ‌ها برای کارگران به هفته‌های آتی موکول شده است. طبق گفته نمایندگان کارگری و کارفرمایی، در حال حاضر جلسات شورای عالی کار و ستاد مزد بسته به تعیین‌تکلیف وضعیت تأمین اجتماعی و بند «ز» تبصره ۷ لایحه بودجه است. این خبر را علی خدایی و اصغر آهنی‌ها، از اعضای شورای عالی کار دادند. با این حال، برخی فعالان کارگری معتقدند «در شورای عالی کار تنها نباید دنبال این مسئله باشیم که دستمزد را چند درصد نسبت به تورم افزایش دهیم، بلکه هدف باید رفع معضلات ساختاری و ریشه‌ای در بازار کار باشد تا وضعیت کارگران بهبود یابد.»

به گزارش خبرآنلاین، در جریان بررسی لایحه بودجه سال ۱۳۹۷ کل کشور در مجلس شورای اسلامی بند «ز» تبصره ۷ لایحه بودجه مبنی بر واریز سهم درمان صندوق تأمین اجتماعی به خزانه‌داری کل کشور تصویب شد. این مصوبه مجلس، انتقاد و واکنش اعضای کارگری و کارفرمایی شورای عالی کار را در پی داشت، تا اینکه با تنظیم نامه‌ای با اشاره به اینکه «سازمان تأمین اجتماعی مصداق بارز حق‌الناس و بین‌النسلی است»، واریز منابع تأمین اجتماعی به خزانه‌داری کل کشور را دست‌اندازی به سهم کارگران و کارفرمایان عنوان کردند و خواستار حذف بند (ز) تبصره۷ لایحه بودجه شدند.

**فاصله دستمزد و تورم**

میزان افزایش دستمزد هر ساله یکی از مهم‌ترین نرخ‌هایی است که کارگران چشم‌انتظار آن هستند. بررسی وضعیت افزایش دستمزد در یک دهه گذشته نشان می‌دهد حداقل دستمزد در سال ۱۳۹۰، یعنی آغاز موج تورمی در اقتصاد ایران، کمترین افزایش را شاهد بود. حداقل دستمزد در این سال افزایشی تک‌رقمی در محدوده ۹ درصد را شاهد بود، اما نرخ تورم در این سال به ۲۱.۵ درصد رسید. در سال ۱۳۹۱ نیز حداقل دستمزد در شرایطی افزایشی ۱۷.۵ درصدی را تجربه کرد که نرخ تورم پا را از محدوده ۳۰درصدی فراتر گذاشته و نرخ ۳۱.۵ درصدی را به ثبت رساند. در این دهه اما بیشترین میزان افزایش دستمزد در سال‌های ۱۳۹۲ و ۱۳۹۳ اتفاق افتاد. حداقل دستمزد در این سال‌ها برابر با ۲۵درصد رشد کرد. با این حال، رشد دستمزد در سال ۱۳۹۲، از نرخ تورم عقب افتاده بود و دستمزد در شرایطی افزایش ۲۵درصدی داشت که تورم بالاتر از ۳۴درصد بود. در سال ۱۳۹۳ اما میزان افزایش حداقل دستمزد ۱۰درصدی بیشتر از نرخ تورم ثبت شده در اقتصاد ایران بود. از سال‌های ۱۳۹۳ تاکنون نیز دستمزد همواره رشدی بیش از تورم را تجربه کرده است، اما با این حال هنوز فاصله حداقل دستمزد با حقوق مکفی در ایران بالاست و از این رو تدابیر اتخاذ شده در این حوزه بر تداوم این روند دلالت دارد.

**قدرت خرید پایین کارگران**

قانون کار جمهوری اسلامی ایران صراحتا درباره نحوه تعیین مزد، بر تعیین دستمزد کارگران بر اساس تورم اعلامی و با توجه به هزینه‌های معیشت کارگری طبق تبصره دوم ماده ۴۱ تأکید دارد. براساس گزارش بانک مرکزی، نرخ تورم در دوازده ماه منتهی به بهمن‌ماه ۱۳۹۶ نسبت به دوازده ماه منتهی به بهمن‌ماه ۱۳۹۵ معادل ۹.۹ درصد است. بر این اساس، علی ربیعی، وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی معتقد است که «افزایش میزان دستمزد نسبت به نرخ تورم سیاست دولت است» به گفته وی، «صادقانه باید گفت مردم و کارگران قدرت خرید خوبی ندارند و افزایش دستمزدها هم این کاهش قدرت خرید را جبران نمی‌کند.» ربیعی متذکر می‌شود: «افزایش دستمزد باعث افزایش قدرت خرید مردم و در نهایت افزایش تولید می‌شود.» معاون روابط کار وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی نیز با ذکر این نکته که رقم خط معیشت ۲میلیون و ۴۵۰هزار تومان است، می‌گوید: «مجلس درصدد تصویب طرحی است که به‌موجب آن حداقل دستمزدها برای سال آینده با نرخ بیشتری افزایش یابد.» احمد مشیریان در حاشیه نشست تخصصی گفت‌وگوی اجتماعی سه‌جانبه عنوان می‌کند: «وقتی‌که مجلس برای کارمندانی که زیر ۲میلیون تومان حقوق می‌گیرند افزایش ۱۵ تا ۱۸درصدی تصویب می‌کند، قطعا این موضوع روی تصمیمات شورای عالی کار برای افزایش مزد کارگری اثرگذار خواهد بود.» وی با تأکید بر اینکه افزایش بن خواروبار کارگری در سال ۹۷ منتفی است و بیشتر روی حداقل حقوق و مزد مبنا متمرکز خواهیم شد، متذکر می‌شود: «با وجود اینکه تورم چهار سال گذشته ۴۵درصد بود، اما دستمزد بیش از نرخ تورم یعنی ۷۵درصد افزایش یافت.»

**پیش‌بینی روند تعیین حداقل دستمزد برای سال آینده**

در این میان، علی خدایی، عضو شورای عالی کار در تحلیل و پیش‌بینی روند تعیین حداقل دستمزد برای سال آینده، به ملاک‌های تعیین مبلغ حداقل دستمزد اشاره می‌کند و می‌گوید: «براساس ماده ۴۱ قانون کار، در بند اول توصیه شده حداقل مزد با احتساب تورم افزایش یابد که یک بند غیرالزام‌آور است، اما بند دوم کاملا الزام‌آور است و در آن تأکید شده که حداقل دستمزد باید بتواند زندگی آبرومند یک خانوار کارگری با تعداد معین را تأمین کند. به این ترتیب ملاک تعیین حداقل دستمزد برخلاف روال گذشته باید «سبد حداقل معیشت خانوار» باشد.» خدایی با اشاره به خبر اعلام شده از سوی معاون وزیر کار مبنی اینکه خط فقر ملی ۷۰۰هزار تومان است، متذکر می‌شود: «ما نمایندگان کارگری براساس میزان اعلامی کالری لازم برای زندگی هر فرد از سوی انستیتوی تغذیه ایران، خط گرسنگی را محاسبه می‌کنیم که این رقم در سال گذشته ۸۵۰هزارتومان و در سال آینده بیش از ۹۵۰هزارتومان است و واژه «خط فقر ملی» نیز یک واژه جدید و تصنعی است و هیچ تعریفی از آن وجود ندارد.»

وی با ذکر این نکته که سبد معیشت در سال گذشته ۲میلیون و ۴۸۹هزارتومان تعیین شد و قرار است براساس قیمت‌های بهمن‌ماه دوباره آن را به‌روزرسانی کنیم، یادآور می‌شود: «ما نمایندگان کارگران خطاب به دولت و نمایندگان کارفرمایی اعلام آمادگی کردیم که حاضریم با یک فرمول‌بندی دقیق، شکاف یک میلیون و ۳۰۰هزارتومانی (دریافتی حداقلی فعلی) با نرخ سبد معیشت حداقل خانوار را پرکنیم.»

**دلیل افزایش دستمزد**

حمید نجف، یک کارشناس اقتصادی معتقد است «اگر وضع حقوق و دستمزدها بهبود یابد، هم قدرت معیشت مردم افزایش می‌یابد و هم اقتصاد از حالت رکود خارج خواهد شد.»

وی درباره لزوم افزایش حقوق و دستمزدها، می‌گوید: «اگر حقوق‌ها را ۵درصد هم افزایش بدهیم، باز هم تورم ایجاد می‌شود، بنابراین چه به دستمزد اضافه کنیم چه نکنیم، افزایش تورم را داریم. منتها باید ببینیم که اگر دستمزد را افزایش می‌دهیم، از آن طرف چه تأثیری در بازار کار و تولید و اقتصاد می‌گذارد.» این کارشناس اقتصادی عنوان می‌کند: «در شرایط رکود به سر می‌بریم که تداوم آن به ضرر اقتصاد مملکت است و باید هرچه سریع‌تر از این رکود خارج شویم. اگر حقوق و دستمزدها بهبود یابد، هم قدرت خرید و معیشت مردم بهتر می‌شود و هم چرخه اقتصاد به حرکت درمی‌آید.»

نجف تصریح می‌کند: حقوق حداقلی کارگران تنها برای خورد و خوراک مصرف می‌شود و در نهایت به بیستم برج نرسیده تمام می‌شود و پاسخگوی نیازهای معیشتی خانوارها نیست.»

**دستمزد کارگران چقدر باید باشد؟**

در این میان، یک فعال کارگری تأکید دارد «همراهی دولت با کارگران برای افزایش دستمزد چند درصد بیشتر از نرخ تورم کارساز نیست و دولت باید برای بالا رفتن قدرت خرید کارگران چاره اساسی بیندیشد.» حمید حاج‌اسماعیلی می‌گوید: «در سال‌های گذشته با وجود این‌که تلاش شده تا دستمزد کارگران در شورای عالی کار دوسه درصد بیشتر از نرخ تورم افزایش یابد، ولی متأسفانه این کار قدرت خرید کارگران را افزایش نداده، بنابراین تغییر خاصی که از آن به عنوان یک رویکرد جدید در فرآیند تعیین مزد کارگران یاد کنیم، اتفاق نیفتاده است.» وی تصریح می‌کند: «آنچه مهم است، این‌که ما باید دنبال این باشیم که وضعیت معیشتی خانوارهای کارگری نسبت به گذشته رفته رفته شرایط بهتری پیدا کند. با وجود اینکه هر سال در شورای عالی کار دستمزد کارگران نسبت به نرخ تورم افزایش داده می‌شود، ولی فقیرتر شدن کارگران را شاهد هستیم که نشان می‌دهد کارگران در کشور مزد واقعی‌شان را دریافت نمی‌کنند و شرایط اقتصادی با ثباتی برای تأمین معیشت آنها نیست.» حاج اسماعیلی در عین حال پیش‌بینی کرد «دستمزد سال آینده کارگران بین ۱۲ تا ۱۵درصد افزایش یابد.» به گفته وی، «با توجه به شرایطی که در سال‌های گذشته وجود داشته، افزایش مزد کارگران با این درصدها قابل پیش‌بینی است، ولی ما باید به دنبال تغییرات دیگری در شرایط اقتصادی باشیم تا وضع معیشت کارگران به‌طور جدی تقویت شود.» او تأکید می‌کند: «نباید در شورای عالی کار تنها دنبال این مسئله باشیم که دستمزد را چند درصد نسبت به تورم افزایش بدهیم، بلکه هدف ما باید رفع معضلات ساختاری و ریشه‌ای در بازار کار باشد تا وضعیت کارگران بهبود یابد.»

مشکل چنارهای ولیعصر سرطان نیست، سوءمدیریت است

## تلاش برای بازگشت حال خوش به بزرگ‌ترین خیابان خاورمیانه

دو سه روزی می‌شود که شهرداری تهران مشغول اطلاع‌رسانی درباره کمپین تازه‌ای است؛ درختکاری در خیابان ولیعصر. محمدعلی نجفی، شهردار پایتخت نیز در همین باره در توییتی نوشت: «به دنبال خواست عمومی شهروندان تهرانی، تأکید کردم که چنارهای خیابان ولیعصر احیا شود. ۷۴۰ چنار ۱۵ ساله از جمعه ۱۱ اسفند تا پایان سال در این خیابان کاشته می‌شود.»

به گزارش خبرآنلاین، این کمپین پس از اظهارات یکی از مدیران شهرداری شروع شد؛ هفته گذشته علی محمد مختاری، مدیرعامل سازمان بوستان‌ها و فضای سبز شهر تهران گفت که «تعدادی از درختان چنار خیابان ولیعصر به سرطان رنگی مبتلا شده‌اند و باید این درختان را با درختان سالم جایگزین کنیم.» مختاری گفت: تعدادی از درختان این خیابان که در محدوده مناطق یک، سه، شش و ۱۱ وجود داشتند باتوجه به ساخت و سازهای انجام شده، بتن‌ریزی در نهرهای این خیابان، آسفالت و پیاده‌رو سازی، احداث برج و نیلینگ زیرزمین‌ها آسیب دیده و این امر باعث از بین رفتن تعدادی از آنها شده است. در هر صورت اکنون تعداد درختان این خیابان به ۱۵ هزار و ۸۶۶ اصله می‌رسد. به گفته او تا پایان امسال ۲ میلیون و ۹۵ اصله نهال در تهران کاشته می‌شود: شاید این تعداد نسبت به سال‌های گذشته کمتر باشد اما آنچه برای ما مهم است، این است که هر تعداد نهالی که کاشته می‌شود، ماندگار باشد و شهروندان آنها را در شهر ببینند.

**مشکل چنارهای ولیعصر سرطان نیست سوءمدیریت است**

اما دکتر امید نوری یک متخصص فضای سبز شهری در این باره به ایسنا گفت: مشکل درختان خیابان ولیعصر و سایر نقاط تهران ۹۹درصد بیماری نیست، مشکل درختان شهر نبود مدیریت صحیح برای نگهداری از آنها است. وی ادامه داد: درختان در شهر تهران با شرایطی مواجه هستند که آسفالت و بتن برای بن درخت محدودیت ایجاد کرده است همچنین درخت چنار تا یک زمان مشخصی نیاز به آبیاری دارد و پس از آن آب مورد نیاز خود را از اعماق زمین و سفره‌های آب زیرزمینی تأمین می‌کند. از آنجایی که متأسفانه ما با برداشت‌های بی‌رویه از سفره‌های آب زیرزمینی آنها را تخلیه کرده‌ایم، درختی مثل چنارنمی‌تواند نیاز آبی خود را برطرف کند.

این متخصص فضای سبز شهری گفت: نباید انتظار داشته باشیم که درخت چنار به شرایط فعلی شهر تهران پاسخ مثبت نشان و به حیات خود ادامه دهد، شرایط امروزه گیاهان در پایتخت به مشابه شرایط انسانی است که راه نفسش را ببندی و در عین حال انتظار داشته باشی که نفس بکشد و فعالیت‌های روزمره خود را انجام دهد.

این عضو هیأت علمی دانشگاه شهید بهشتی گفت: من تاکنون در منابع مختلف بیماری با اسم سرطان رنگی برای گیاهان نشنیده‌ام، بیان لفظ بیماری برای چنارهای تهران پاک کردن صورت مسئله است. بیماری یک عامل ثانویه است و اگر یک گیاه نتواند نیازهای حیاتی خود اعم از آب شرب، نور و تغذیه مناسب را دریافت کند به‌طور قطع ضعیف و بیمار می‌شود. نوری گفت: ریشه بیماری درختان شهر را باید پیدا کنیم، مسئولان شهری به جای آنکه با قارچ درختان مبارزه کنند باید به دنبال حل ریشه‌ای این موضوع باشند. اگر مشکل اصلی از بین رفتن درختان شهری حل شود فرع آن که بیماری است نیزخود به خود حل می‌شود.

**کارناوال ۸ روزه درختکاری پایتخت**

رئیس مرکز ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری تهران از آغاز کارناوال هشت روزه درخت کاری پایتخت خبر داد و گفت: در روز جمعه ۱۱ اسفند عملیات اجرایی کاشت ۷۴۰ درخت چنار در قالب طرح احیای درختان خیابان ولیعصر(عج) حد فاصل بزرگمهر تا طالقانی آغاز می‌شود، در این طرح که با حضور شهردار تهران برگزار می‌شود و هر ۲۲ منطقه شهرداری تهران در آن مشارکت دارند و در شروع این برنامه حدود ۴۰ چنار ۱۰ تا ۱۲ ساله در این بخش از خیابان ولیعصر (عج) کاشته می‌شود.

امین عارف‌نیا گفت: صبح روز شنبه ۱۲ اسفند که تحت عنوان «درخت دانش» نام‌گذاری شده، وزیر آموزش و پرورش به همراه جمعی از دانش‌آموزان طرح شهردار مدرسه و دیگر دانش آموزان تهرانی در اردوگاه منظریه نسبت به کاشت درخت اقدام می‌کنند، صبح روز یکشنبه ۱۳ اسفند که «درخت فرهنگ و هنر» نام گرفته، ضمن دعوت از وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی، اصحاب فرهنگ و هنر و رسانه در محل باغ هنرمندان درخت می‌کارند.

عارف نیا گفت: در صبح روز دوشنبه ۱۴ اسفند که تحت عنوان «درخت ایثار» نام‌گذاری شده، رئیس بنیاد شهید و امور ایثارگران و خانواده‌های معظم شاهد و ایثارگر در بهشت زهرا (س) نسبت به کاشت درخت اقدام می‌کنند، صبح روز سه شنبه ۱۵ اسفند که «درخت تدبیر» نام گرفته، مراسم ویژه روز درخت کاری با دعوت از ریاست محترم جمهوری و با حضور شهردار تهران در یکی از اراضی اطراف پایتخت برگزار می‌شود. وی گفت: در صبح روز چهارشنبه ۱۶ اسفند که تحت عنوان «درخت امید» نام‌گذاری شده، ضمن دعوت از وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی، فعالان و گروه‌های مردم نهاد در محل بوستان ملک نسبت به کاشت درخت اقدام می‌کنند، صبح روز پنجشنبه ۱۷ اسفند که تحت عنوان «درخت صلح و دوستی» نام گرفته، سفرای مقیم تهران در بوستان نوروز درخت می‌کارند. رئیس مرکز ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری تهران گفت: صبح روز جمعه ۱۸ اسفند و آخرین روز کارناوال درخت کاری به مناسبت میلاد حضرت فاطمه زهرا (س) تحت عنوان «درخت مادر» نام‌گذاری شده، در این روز با حضور معاون امور زنان و خانواده رئیس‌جمهوری، خانواده‌های تهرانی با محوریت مادران، نسبت به کاشت درخت در بوستان بهشت مادران اقدام می‌کنند.

انرژی

طبق نظرسنجی رویترز

## نفت گران می‌شود

تحلیلگران در نظرسنجی رویترز پیش‌بینی کردند قیمت نفت امسال رشد مستمری خواهد داشت اما روند رشد آن به دلیل افزایش تولید شیل آمریکا در برابر محدودیت عرضه اوپک محدود خواهد ماند.

به گزارش ایسنا، در نظرسنجی رویترز از ۳۷ اقتصاددان و تحلیلگر پیش‌بینی شد نفت برنت در سال ۲۰۱۸ به ۶۳ دلار در هر بشکه می‌رسد که اندکی بالاتر از قیمت ۶۲.۳۷ دلار است که در نظرسنجی ماه گذشته پیش‌بینی شده بود. به گفته اشلی پترسون از شرکت «استارتاس ادوایزرز»، سطح پایبندی اوپک به محدودیت عرضه و روند رشد تولید شیل آمریکا احتمالا اصلی‌ترین عوامل تأثیرگذار بر قیمت نفت در سال ۲۰۱۸ خواهند بود. قیمت‌ها احتمالا در سال ۲۰۱۸ نسبت به سال ۲۰۱۷ نوسان بیشتری خواهند داشت که به دلیل تردیدها نسبت به روند رشد آمریکاست. تولید نفت آمریکا که در حال حاضر بالای ۱۰میلیون بشکه در روز است، امسال ممکن است از مرز ۱۱ میلیون بشکه در روز عبور کند. به گفته کایلین بیرچ، تحلیلگر واحد اطلاعات اکونومیست، بازار نفت شاهد حضور شرکت‌های خصوصی آمریکایی است که بسیاری از آنها از هزینه‌های پایین تولید نسبت به نقاط دیگر سود می‌برند و در نتیجه آمریکا همچنان یک بازیگر مهم خواهد ماند. در این بین آمار بخش تحقیقاتی اوپک در ماه جاری نشان داد این سازمان صادرکننده نفت در حال رسیدن به هدف خود برای بازگرداندن سطح ذخایر کشورهای صنعتی به میانگین پنج ساله است. اعضای اوپک به همراه شماری از تولیدکنندگان خارج از این سازمان شامل روسیه موافقت کرده‌اند سطح تولیدشان را مجموعا حدود ۱.۸ میلیون بشکه در روز محدود کنند. این توافق از ژانویه سال گذشته آغاز شده و قرار است تا پایان امسال ادامه پیدا کند.

عربستان سعودی هفته گذشته اعلام کرد امیدوار است اوپک و متحدانش تعدیل روند کاهش تولید را از سال آینده آغاز کنند و یک چارچوب همکاری دائمی برای تثبیت بازارهای نفت پس از پایان توافق فعلی ایجاد کنند. به گفته تحلیلگران، بدون یک خروج تدریجی از توافق، ذخایر جهانی ممکن است به شدت کاهش پیدا کرده و باعث افزایش قیمتی شوند که تبعات منفی خواهد داشت. تولید نفت در ونزوئلا که یکی از اعضای اوپک بوده و با بحران اقتصادی دست و پنجه نرم می‌کند، به پایین‌ترین میزان در بیش از ۲۰ سال گذشته سقوط کرده و کمک کرده محدودیت عرضه اوپک فراتر از ۱.۲ میلیون بشکه در روز توافق اولیه این سازمان شود.

انتظار می‌رود رشد تقاضا از سوی اقتصادهای آسیایی به‌خصوص چین بخشی از افزایش عرضه آمریکا را جذب کند. پیش‌بینی می‌شود قیمت نفت سبک آمریکا در سال ۲۰۱۸ به ۵۸.۸۸ دلار برسد که بالاتر از ۵۸.۱۱ دلار پیش‌بینی شده در نظرسنجی ژانویه رویترز است.

## ماجرای استفاده مجدد از کارت سوخت به کجا رسید؟

درحالی‌که حدود سه ماه از تصویب قانون استفاده دوباره از کارت سوخت توسط مجلس شورای اسلامی گذشته است، نه‌تنها سوخت‌گیری بدون استفاده از کارت سوخت مالک خودرو همچنان انجام می‌شود بلکه دیگر هیچ خبری مبنی بر الزام استفاده از کارت سوخت هم منتشر نشد. به گزارش ایسنا، مجلس شورای اسلامی حدود سه ماه پیش قانون استفاده دوباره از کارت سوخت را تصویب و اعلام کرد مالکان خودروهایی که به هر دلیل فاقد کارت سوخت هستند باید به منظور جلوگیری از ایجاد مشکل نسبت به اخذ کارت اقدام کنند. این خبر اندکی پس از بحبوحه احتمال افزایش قیمت بنزین بر اساس لایحه بودجه‌ای بود که دولت تقدیم مجلس کرد و شائبه‌های دونرخی شدن بنزین را پررنگ‌تر کرد.

حتی بیژن حاج محمدرضا، رئیس اتحادیه جایگاه‌داران سوخت ضمن اعلام مخالفت با استفاده دوباره از کارت سوخت اعلام کرد که ممکن است استفاده از کارت سوخت مقدمه دونرخی شدن بنزین باشد. علی لاریجانی، رئیس مجلس شورای اسلامی، در جلسه کمیسیون تلفیق بودجه اعلام کرد: درباره تعیین نرخ بنزین و سوخت حتماً باید شرایط مردم در نظر گرفته شود و شاید روش‌های دیگری همانند دونرخی کردن بنزین ارائه شود به گونه‌ای که به طبقات پایین فشار وارد نشود. البته دقیقا یک روز بعد از اظهارات لاریجانی، نوبخت در نشست خبری درباره برنامه دولت و مجلس برای سهمیه‌بندی کردن یا دونرخی کردن بنزین، بیان کرد: دولت دنبال سهمیه‌بندی یا دونرخی کردن بنزین نیست. با این حال اطلاعیه شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی احتمال دونرخی شدن بنزین را قوت می‌بخشید تا اینکه بیژن زنگنه، وزیر نفت در آخرین نشست خبری خود با اشاره به تصمیم مجلس شورای اسلامی مبنی بر استفاده مجدد از کارت سوخت، گفت: وزارت نفت قانون مجلس شورای اسلامی را اجرا کرد، قانون گفته است باید سوخت با کارت ارائه شود، وزارت نفت هم اعلام کرده افرادی که کارت سوخت ندارند، برای گرفتن آن اقدام کنند. این به معنی سهمیه‌بندی بنزین نیست.

شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی اما در اطلاعیه خود زمان مشخصی برای استفاده دوباره از کارت سوخت توسط مالکان خودرو و همچنین اخذ کارت سوخت برای افرادی که کارت ندارند تعیین نکرد، با این حال هیچ خبری مبنی بر لزوم استفاده از کارت سوخت به گوش نمی‌رسد و مشخص نیست تصمیم مذکور به چه علت و با چه هدفی اخذ شد.

گزارش «بیزنس مانیتور» از چشم‌انداز رشد اقتصادی در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا

# سایه سنگین نفت بر اقتصاد

خاورمیانه و شمال آفریقا که سال ۲۰۱۷ را با خوش‌بینی بیشتری آغاز کرده‌اند، انتظار می‌رود در این سال اقتصاد این کشورها با سرعت بالاتری رشد کند که دلیل آن افزایش قیمت نفت در بازار جهانی و سرمایه‌گذاری این کشورها در توسعه صنعت نفت و گاز و صنایع پایین دستی نفت است.

به گزارش بیزنس مانیتور، انتظار می‌رود در سال ۲۰۱۷ قیمت نفت در بازار جهانی با سرعت کمتری نسبت به سال ۲۰۱۶ رشد کند ولی باز هم متوسط قیمت این منبع انرژی در سطحی است که بتواند کشورهای نفت‌خیز را به مسیر توسعه هدایت کند و مشکلات ناشی از کمبود بودجه و کمبود منابع مالی را در این کشورها برطرف کرد. اما همچنان تأثیر سیاست روی اقتصاد این منطقه ملموس خواهد بود.

در برخی کشورهای خاورمیانه تداوم بی‌ثباتی سیاسی باعث می‌شود تا سرعت رشد اقتصادی کم شود و در دیگر کشورها اصلاحات ساختاری زمینه را برای جذب سرمایه‌گذاران خارجی فراهم خواهد کرد.

تحلیلگران انتظار دارند که در سال ۲۰۱۷ نرخ رشد اقتصادی در کشورهای خاورمیانه رشد کند. البته این نرخ رشد تدریجی است و افزایش ناگهانی در این بازار اتفاق نخواهد افتاد. متوسط نرخ رشد اقتصادی کشورهای خاورمیانه برابر با ۳درصد خواهد بود درحالی‌که در سال ۲۰۱۷ نرخ رشد اقتصادی این منطقه ۶.۲ درصد بود.

اما سؤال این است که دلیل بیشتر شدن نرخ رشد اقتصادی چیست؟ بیزینس مانیتور بر این باور است که کشورهای نفتخیز خاورمیانه به شرایط تازه اقتصادی، شرایط تازه بازار نفت و وضعیت اقتصادی در کشورهای صنعتی که مصرف‌کنندگان بزرگ دنیا هستند عادت کرده‌اند. آنها سیاست‌های اقتصادی برای سال آینده میلادی را با توجه به همین شرایط تدوین کرده‌اند. از طرف دیگر رشد قیمت نفت در بازار جهانی، بهره‌برداری از شماری از پروژه‌های زیرساختی و صنعتی که در یک دهه اخیر در آنها سرمایه‌گذاری کرده بودند و کاهش هزینه‌های دولتی از طریق هدفمندسازی یارانه‌ها در کشورهای خاورمیانه باعث می‌شود تا پتانسیل بالاتری برای رشد اقتصادی در این کشورها وجود داشته باشد.

مسئله دیگری که وجود دارد قیمت نفت است که تا کجا بالا خواهد رفت؟ با کمتر پیش‌بینی می‌توان انتظار داشت که متوسط قیمت نفت در سال جاری کمتر از ۶۵ دلار باشد. در این وضعیت می‌توان سال خوبی را برای کشورهایی که اقتصاد وابسته به نفت دارند پیش‌بینی کرد.

رشد درآمد نفتی به کشورهای خاورمیانه امکان می‌دهد تا منابع مالی بیشتری برای سرمایه‌گذاری داشته باشند، کمبود بودجه در اقتصاد کشورهای خاورمیانه وجود نداشته باشد، اعتماد مصرف‌کنندگان به اقتصاد و بازار افزایش یابد و نرخ رشد اقتصادی در کشور افزایش یابد.

کشورهایی که اقتصاد وابسته به نفت دارند بیشترین رشد اقتصادی را در این سال مشاهده خواهند کرد. در این کشورها توسعه بخش ساختمان به‌خصوص اجرای پروژه‌های زیرساختی و صنعتی بیش از قبل رشد می‌کند و به همین دلیل انتظار می‌رود فرصت‌های شغلی بیشتری ایجاد شود و قدرت خرید مردم هم افزایش یابد. در کشورهای حاشیه خلیج‌فارس شاهد رشد دستمزدها در سال ۲۰۱۸ خواهیم بود و این مسئله به رشد هزینه‌های مصرفی مردم منجر می‌شود.

بهترین وضعیت برای دو کشور عربستان سعودی و کویت اتفاق خواهد افتاد؛ دو کشوری که نفت اصلی‌ترین منبع درآمدشان است و به همین دلیل در سال‌های گذشته با بحران‌های مالی و کمبود بودجه بسیار زیادی روبه‌رو شده بودند. این دو کشور که سال گذشته در رکود قرار داشتند به دنبال افزایش قیمت نفت در بازار جهانی، به‌تدریج نشانه‌های رشد و رونق اقتصادی در آنها مشاهده خواهد شد.

بالاترین نرخ رشد اقتصادی در این منطقه به مصر اختصاص خواهد داشت. کشور مذکور در سال ۲۰۱۸ با نرخ ۵ درصد رشد می‌کند. به هر حال انتظار بهبود شرایط اقتصادی، خروج نسبی از رکود اقتصادی، آغاز فعالیت‌های عمرانی و ساختمانی در خاورمیانه و شمال آفریقا و در نهایت افزایش قدرت خرید مردم همه اخبار بسیار خوشایند برای مردمی است که در این منطقه ثروتمند اما پرتنش دنیا زندگی می‌کنند.

گزارش ۲

گزارش بانک جهانی از تجربه کشورهای آمریکای مرکزی در اصلاح نظام یارانه‌ای

## یارانه نقدی یا تخفیف روی قبض برق؛ چاره کدام است؟

بر اساس مطالعات بانک جهانی، بخش عمده یارانه‌های برق در کشورهای آمریکای مرکزی عملاً به خانوارهایی تخصیص می‌یابد که از درآمد بالایی برخوردارند و نیازی به این یارانه‌ها ندارند. در این کشورها، ۸۰ درصد خانوارها از برق یارانه‌ای استفاده می‌کنند و بدون شک این امر باعث شده است که بسیاری از خانوارهای فقیر و کم‌درآمد نیز بتوانند از برق ارزان بهره‌مند شوند.

اما با این‌وجود، نتایج مطالعات اخیر کارشناسان بانک جهانی نشان می‌دهد دولت‌های منطقه می‌توانند از طریق اصلاح نظام یارانه‌ای خود ضمن افزایش پرداخت‌های انتقالی نقدی و غیرنقدی به خانوارهای فقیر و نیازمند در راستای کاهش فقر، از بار مالی یارانه‌های فراگیر نیز بکاهند.

بر اساس مطالعات بانک جهانی، بخش عمده یارانه‌های برق در کشورهای آمریکای مرکزی عملاً به خانوارهایی تخصیص می‌یابد که از درآمد بالایی برخوردارند و نیازی به این یارانه‌ها ندارند. مثلاً در کشور نیکاراگوئه که جزو فقیرترین کشورهای منطقه است، تنها ۲۵درصد از یارانه‌های برق به دست ۴ دهک پایین جامعه می‌رسد. اما علت این مسئله چیست؟

به گزارش اتاق ایران، پرواضح است که تنها خانوارهایی می‌توانند از یارانه برق بهره‌مند شوند که به شبکه سراسری وصل باشند؛ این در حالی است که بسیاری از خانوارهای فقیر ساکن روستاهای آمریکای مرکزی اساساً به برق دسترسی ندارند و به‌طور خودکار از دریافت یارانه برق محروم هستند. از طرفی نظام کنونی یارانه‌های برق در کشورهای آمریکای مرکزی کاملاً به سود خانوارهای پردرآمد عمل می‌کند زیرا این خانوارها از تجهیزات و لوازم برقی بیشتری در خانه‌های خود استفاده می‌کنند و به همین دلیل بخش بیشتری از یارانه‌های برق را به خود اختصاص می‌دهند.

برخی دولت‌های منطقه آمریکای مرکزی برای بهبود تخصیص یارانه برق راهکار تعیین آستانه مصرف را برگزیده‌اند تا شاید از این طریق بتوانند خانوارهای پرمصرف را از دریافت یارانه محروم کنند. میزان موفقیت این راهکار در کاهش یارانه پرداختی به خانوارهای پردرآمد می‌تواند معیار نسبتاً مناسبی برای سنجش کارآیی آن باشد. در کشورهایی مانند هندوراس و پاناما که آستانه تعیین‌شده در قیاس با سطح مصرف معمول خانوارها بسیار بالا بوده است، خانوارهای پردرآمد کماکان توانسته‌اند بخش زیادی از یارانه‌های برق را جذب کنند. اما در کشورهای السالوادور و گواتمالا که این آستانه بسیار پایین‌تر است، اختلاف کمتری بین خانوارهای کم‌درآمد و پردرآمد از لحاظ میزان استفاده از یارانه برق مشاهده می‌شود. پس باید توجه داشت که راهکار تعیین آستانه مصرف تنها زمانی مؤثر خواهد بود که این آستانه به‌درستی محاسبه و تعیین شود.

با این همه راهکار آستانه مصرف حتی اگر به درستی اجرا شود، در بهترین حالتش موجب برابری دهک‌های بالا و پایین در دریافت یارانه برق خواهد شد کما اینکه در کشورهای السالوادور و نیکاراگوئه نیز با وجود کاهش فاصله بین خانوارهای پردرآمد و کم‌درآمد در زمینه جذب یارانه‌های برق، باز هم کفه ترازو تا حدی به نفع پردرآمدها سنگینی می‌کند. پس اگر هدف دولت از اصلاح نظام یارانه‌ای حمایت از خانوارهایی باشد که بیشترین نیاز را به کمک‌های دولتی دارند، می‌توان گفت تعیین آستانه مصرف نمی‌تواند راهکار مؤثری برای نیل به این هدف باشد. از طرفی گاهی ممکن است آستانه تعیین‌شده در حتی باشد که حتی خانوارهای فقیر هم از آن عبور کنند و هزینه بالایی برای مصرف فراتر از آستانه بر آنها تحمیل شود. علاوه بر این، راهکار تعیین آستانه مصرف هیچ کمکی به خانوارهای فاقد دسترسی به برق نمی‌کند و آنها همچنان از دریافت یارانه برق محروم خواهند بود.

برای اینکه خانوارهای کم‌درآمد سهم بیشتری از یارانه‌های برق داشته باشند و وضعیت اقتصادی آنها از این طریق کمی بهبود یابد، می‌توان هم‌زمان با تعیین آستانه مصرف، راهکار تخصیص یارانه بر اساس اطلاعات کسب‌شده در مورد نیازهای خانوارها را نیز در دستور کار قرار داد. این راهکار دوم را می‌توان به چندین طریق اجرا کرد؛ مثلاً در کشور هندوراس خانوارهای ساکن برخی محله‌های گران‌قیمت (ازجمله محله‌های حصارکشی شده) برای دریافت یارانه واجد شرایط شناخته نمی‌شوند.

یک گزینه دیگر این است که تخفیف‌های اعمال‌شده روی قبض‌های برق مستقیماً در قالب یارانه‌های نقدی به خانوارهایی که برق کمتری نسبت به آستانه تعیین‌شده مصرف می‌کنند، تخصیص یابد. بدین ترتیب خانوارهایی که به شبکه سراسری برق دسترسی ندارند نیز می‌توانند از یارانه بهره‌مند گردند و یکی از مهم‌ترین انحرافات از تخصیص صحیح یارانه‌ها تا حد زیادی برطرف خواهد شد. بر اساس برآوردهای کارشناسان بانک جهانی، پرداخت یارانه نقدی به‌جای اعمال تخفیف بر قبض‌های برق می‌تواند به کاهش ۳ درصدی فقر در کشورهای السالوادور، پاناما و نیکاراگوئه منجر شود و درعین‌حال بار مالی یارانه‌ها را بین ۲۰ تا ۵۰درصد کاهش دهد.

کشورهای منطقه آمریکای مرکزی در فاصله سال‌های ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۴ مجموعاً رقمی معادل ۱.۳ تریلیون دلار در سال صرف یارانه‌های برق کرده‌اند. اصلاح نظام یارانه‌ای می‌تواند به کاهش قابل‌توجه این رقم منجر شود و وضعیت مالی دولت‌های منطقه را بهبود بخشد.

کاهش بار مالی یارانه‌های برق به کشورهای منطقه آمریکای مرکزی – و البته سایر کشورهایی که چنین بار سنگینی را به دوش می‌کشند- امکان می‌دهد تا منابع مالی بیشتری برای هزینه کردن در بخش‌های مهمی مانند آموزش و سلامت در اختیار داشته باشند؛ بخش‌هایی که نقشی حیاتی در سرنوشت کشورها ایفا می‌کنند.

دریچه

نوسانات اخیر نرخ ارز به روایت حسین راغفر

## دولت به دنبال جبران کسری بودجه بود

حسین راغفر، اقتصاددان درباره افزایش قیمت دلار طی روزهای اخیر معتقد است با نگاهی به روزنامه‌های حامی گروه‌های منتفع از افزایش نرخ ارز در چند ماه گذشته، متوجه می‌شویم این گروه‌ها از ماه‌ها پیش سعی در آماده کردن افکار عمومی، جا انداختن دلار ۵هزار تومانی و شکل‌دهی انتظارات عمومی داشته‌اند و بخش بزرگی از افزایش نرخ ارز نیز ریشه در همین انتظارات القا شده داشت.

راغفر در گفت‌وگو با ایلنا، درباره نوسانات اخیر نرخ ارز و دلایل آن گفت: مهم‌ترین عامل افزایش نرخ ارز درواقع خود دولت و کسری بودجه آن بود. دولت به‌عنوان محرک اصلی از این افزایش غافلگیر شد اما به‌تدریج موفق شد با اقداماتی این روند را نزولی کند.

او در پاسخ به این استدلال که افزایش نرخ ارز تا تفاضل نرخ تورم داخلی و خارجی محرک رشد صادرات است، گفت: ما افزایش نرخ ارز را در سال ۹۱ تا ۳۰۰درصد تجربه کردیم ولی تأثیری بر رشد صادرات نداشت. راغفر ادامه داد: در واقع مشکل محوری صادرات ما ریشه در کیفیت پایین تولیدات، مشکلات جدی در عرصه تولید و فساد موجود در اقتصاد ما دارد، درغیر این صورت در دوران پس از جنگ چندین بار کاهش ارزش پول ملی اتفاق افتاده و ما از دلار ۷تومان به ۴هزار تومان رسیده‌ایم اما درنهایت اتفاق خاصی در صادرات نیفتاد. این استاد دانشگاه اقدامات اخیر مانند ممنوع کردن ثبت سفارش به دلار یا درخواست خرید بانک مرکزی از صرافی‌های مجاز را مقطعی و شتابزده دانست.

وی افزود: این قبیل اقدامات بدون ارزیابی و محاسبات قبلی می‌تواند با تأثیر بر انتظارات، پیامدهایی داشته باشد. مثلاً به افراد اجازه داشتن حساب ارزی را می‌دهیم ولی بعداً می‌گوییم برداشت شما ارزی یا ریالی است که موضوعی مبهم است.

## التهاب بازار ارز از نگاه مهدی تقوی

نسخه فوری برای درد ریشه‌ای اقتصاد وجود ندارد

سرمایه‌های سرگردانی که در اقتصاد ایران وجود دارد، راه را بر اجرای هر سیاست اصلاحی بسته‌اند و این سرمایه‌های سرگردان، بازار ارز در ایران را به هم ریختند.

مهدی تقوی، استاد دانشگاه علامه طباطبایی در گفت‌وگو با خبرآنلاین با اعلام این مطلب گفت: وقتی در چهار دهه نرخ تورم افزایشی چشمگیر را تجربه می‌کند، بدیهی است که مردم دیگر ترجیح می‌دهند نسبت به نگهداری پول به عنوان پس‌انداز اقدام نکنند، این بدان معنی است که پول مردم در قالب پس انداز لازم است دائم تبدیل به اقلامی شود که سودی را برایشان دربر دارد. این استاد دانشگاه اضافه کرد: حالا زمانی این کالا خودروی تولید داخل است، زمانی خودروی وارداتی، گاهی سیم کارت تلفن همراه است و گاهی مسکن، می‌بینیم که سرمایه‌های سرگردان همه بازارها را نشانه می‌روند؛ از بازار کالای مصرفی تا بادوام و سرمایه‌ای. وی با اشاره به اینکه در این سال‌ها تجربه سرمایه‌گذاران خرد نشان داده است که در بزنگاه‌ها، ارز و مخصوصا دلار، بازار خوبی برای سرمایه‌گذاری است، ادامه داد: همین موضوع سبب شده است که بسیاری از سرمایه‌گذاران، بی‌هدف وارد بازار ارز شوند و در نتیجه این بازار را با التهاب جدی روبه‌رو کنند چرا که کشور از یک سو در مضیقه ارزی است و از سوی دیگر با تقاضایی غیرواقعی روبه‌رو می‌شود و در نتیجه قیمت ارز رو به افزایش می‌گذارد.

او سیاست‌های اتخاذ شده از سوی بانک مرکزی را نیز در شکل‌گیری این وضعیت بی‌تأثیر ندانست و گفت: بانک مرکزی نیز با دخالت در این بازار و با بالا بردن قیمت‌ها در برخی دوره‌ها و کنترل آن در دوره‌هایی دیگر، به این مسئله دامن زده است.

تقوی ادامه داد: راه‌حل ایجاد ثبات در بازار ارز، برخورد اقتصادی با این مسئله است. اگر سیاست ارزی بلندمدتی مد نظر قرار گیرد و طبق اصول اقتصادی اداره بازار در دستور کار قرار گیرد، می‌توان با اجرای مداوم سیاست انضباط پولی و همچنین پیشگیری از اجرای سیاست‌های تورم‌زا در یک دهه، اقتصاد را از بحرانی که بدان مبتلاست رها کرد، در غیر این صورت نمی‌توان به مردمی که برای پیشگیری از کاهش قدرت خرید و ارزش پول‌شان وارد میدان می‌شوند توصیه‌هایی اخلاقی و نه اقتصادی کرد.

این استاد دانشگاه علامه طباطبایی در توضیح این مطلب ادامه داد: منظورم این است که توصیه به مردم برای عدم ورود به بازار ارز در شرایط مضیقه ارزی، ابتدا یک توصیه اخلاقی است اما وقتی مردم می‌بینند پولی که در جیب دارند روز به روز کمتر می‌شود و ثروت‌شان به دلیل حرکت موج تورمی در حال از دست رفتن است، حتی به اشتباه وارد بازارهایی چون ارز و سکه می‌شوند و باید با ایجاد ثبات، مانع از ضربه سرمایه‌های سرگردان به اقتصاد کشور شد.

وی تأکید کرد: هیچ نسخه فوری برای درمان درد عمیق و کهنه اقتصاد وجود ندارد و بهتر است سیاست‌گذاران ایرانی با پذیرش این نکته درمانی بلندمدت را برای اقتصاد ایران طرح‌ریزی کنند.

یادداشت

## صنعت خودرو چگونه بین‌المللی می‌شود؟

ساسان قربانی
عضو شورای سیاست‌گذاری خودرو

مفهوم «مورد پسند»، هم در کیفیت و قیمت خود را نشان می‌دهد و هم در خدمات پس از فروش تجلی پیدا می‌کند. در مورد کیفیت و خدمات پس از فروش استانداردهایی وجود دارد که در سطح بین‌المللی تعاریف مشخصی در مورد آنها طراحی شده است. رعایت مجموع این استانداردها به تولید خودروی روز با سطح کیفی مشخص و خدمات پس از فروش استاندارد، در دنیا منجر می‌شود. به همین دلیل است که محصولات وارداتی به ایران، در جلب رضایت مشتریان موفق عمل می‌کنند، این خودروها از خدمات پس از فروش مناسبی برخوردارند.

حتی خودروهای وارداتی که از کشورهای آسیایی وارد کشور می‌شوند در خدمات به مشتری موفق عمل می‌کنند. هرچند پراکندگی نمایندگی این شرکت‌ها در کشور زیاد نیست و معمولا در مراکز استان‌ها نمایندگی برپا می‌کنند، اما در رساندن خدمات مناسب به مشتری به موفقیت رسیده‌اند. بنابراین برای تولید خودروی مورد پسند باید الگو و استانداردهای روز دنیا مورد توجه قرار گیرد. تولید پلتفرم‌های جدید خودرو در ایران، نیازمند سرمایه‌گذاری جدید است. تردیدی نیست که بدون سرمایه‌گذاری نمی‌توان از کیفیت و ویژگی‌های روز برخوردار شد. اگر قرار باشد یک محصول براساس نیازهای روز توسعه پیدا کند، نیاز به سرمایه‌گذاری دارد چراکه باید طراحی، نمونه‌سازی و مدل‌سازی مهندسی صورت گیرد و مدل‌هایی نمونه برای هماهنگ‌سازی اجزای خودرو ساخته شود.

برای صنعتی‌سازی محصول نیز فرآیندهایی باید در دستور کار قرار گیرد که سخت و پیچیده است به همین دلیل نیاز است تا از کشورها و شرکت‌های دارای دانش استفاده شود که این کار نیازمند سرمایه‌گذاری است. نمی‌توان با ایجاد تغییرات کوچک در فیس‌لیفت به تغییرات بنیادی در محصول دست یافت. صنعت خودروی ایران برای رسیدن به شرایط هدف‌گذاری‌شده در سند چشم‌انداز این صنعت، نیازمند سرمایه‌گذاری خارجی است. بدون سرمایه‌گذاری جدید نمی‌توان به تولید محصول روز و مورد پسند جامعه هدف دست یافت. همکاری با برندهای بین‌المللی نیز با این هدف که قطعات خودرو در داخل تولید شود، مزیت اقتصادی خواهد داشت. اینکه خودروها صرفا در ایران مونتاژ شوند، نمی‌تواند نیازهای صنعت را برآورده کند. خودرویی که صرفا با مونتاژ قطعات وارداتی در ایران تولید می‌شود، سودش برای کشورهای مبدأ خواهد بود و موجب اتلاف منابع و امکانات قطعه‌سازی کشور خواهد شد. باید همکاری‌ها به گونه‌ای طراحی شود که ارزش افزوده تولید خودرو برای کشورمان محفوظ بماند.

**منبع: خبر آنلاین**

دریچه

## چه کسانی تا پایان امسال سود سهام عدالت می‌گیرند؟

کارمندان شاغل در دستگاه‌های اجرایی و بازنشستگان کشوری و همچنین روستاییان و عشایری که مددجوی کمیته امداد و سازمان بهزیستی نیستند تا قبل از اتمام سال جاری سود سهام عدالت مربوط به سال مالی ۱۳۹۵ را دریافت خواهند کرد.

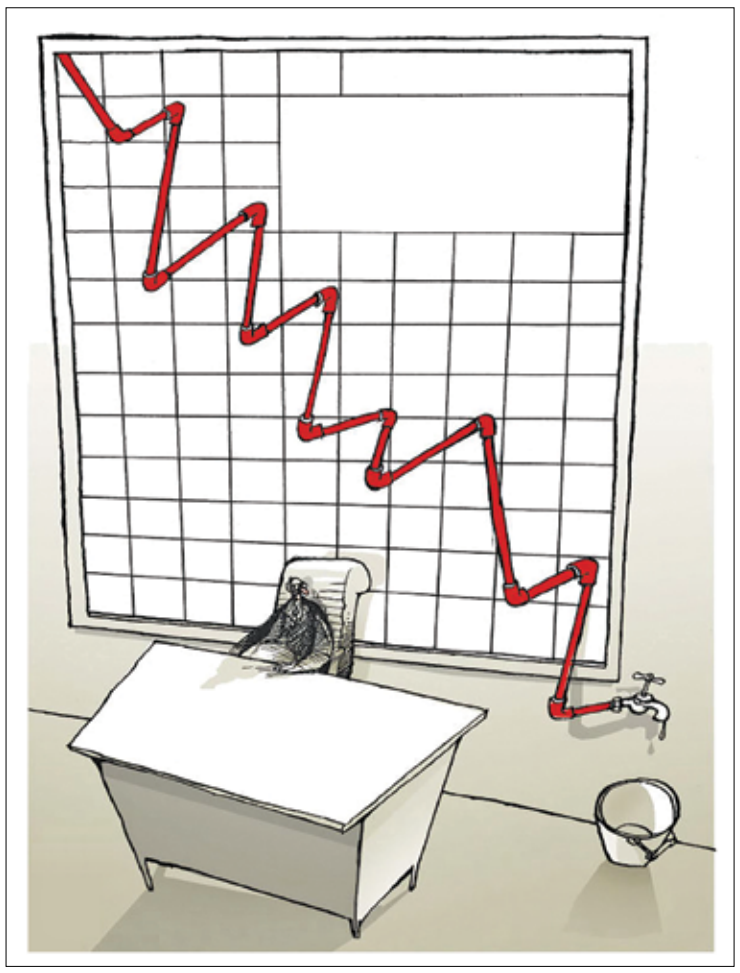
به گزارش ایسنا، در نیمه اول بهمن‌ماه سال جاری بود که رئیس سازمان خصوصی‌سازی اعلام کرد که همه مشمولان سهام عدالت به جز چهار گروه، سود سهام عدالت خود مربوط به سال مالی ۱۳۹۵ را دریافت می‌کنند. این چهار گروه در ۱۲ بهمن‌ماه سال جاری سود سهام عدالت دریافت نکردند. گروه اول کارمندان شاغل در دستگاه‌های اجرایی و بازنشستگان کشوری، لشکری و تأمین اجتماعی، گروه دوم کارگران فصلی ساختمان که سال ۱۳۹۲ به بعد ثبت‌نام شده‌اند، گروه سوم روستاییان و عشایری که از مددجویان کمیته امداد و بهزیستی نیستند، گروه چهارم افرادی که قبلا تحت حمایت کمیته امداد یا سازمان بهزیستی بودند ولی از سال ۱۳۹۴ به هر دلیلی دیگر مددجو نبوده‌اند. البته تمام این افراد تا آن تاریخ یک‌سوم از سود سهام عدالت خود را دریافت کرده بودند و دو سوم از سودشان نزد شرکت‌های سرمایه‌پذیر بود.

پوری حسینی در آن زمان وعده داد که این چهار گروه تا پایان اسفندماه سال جاری سود سهام عدالت خود را خواهند گرفت. تا امروز که در نیمه اول اسفندماه سال ۱۳۹۶ به سر می‌بریم، دو گروه از آن چهار گروه سود سهام عدالت خود را دریافت کردند.

در هفته‌ای که گذشت باقیمانده سود سهام عدالت مربوط به کارگران فصلی و ساختمانی به حساب این گروه از مشمولان واریز شد. علاوه بر این در نیمه دوم بهمن‌ماه سال جاری نیز ۲میلیون و ۶۰۰ هزار نفر از مددجویانی که سابقا تحت پوشش نهادهای حمایتی از جمله کمیته امداد و بهزیستی قرار داشتند، اما به دلایلی از پوشش آن نهاد بیرون آمدند، سود سهام عدالت خود را به‌طور کامل دریافت می‌کنند.

۳عاملی که خشکسالی را بحرانی کرد

# آب چگونه دغدغه ملی شد؟



کارشناسان می‌گویند، مشکل کمبود آب در ایران از سه عامل نشأت می‌گیرد: کمبود بارندگی، مصرف بالا و تغییرات شرایط اقلیمی. هر سه عامل در دهه‌های اخیر سبب شده تا آب حالا در کنار بحران صندوق‌های بازنشستگی، بانک‌ها و ارز دغدغه اقتصاد کشور شود.

به گزارش خبرآنلاین، امسال باران کم بارید، برف هم همینطور. خیلی‌ها از الان نگران هستند که سال آینده قرار است چه اتفاقی بیفتد. وزارت نیرو از ماه‌ها قبل هشدار داده که سال آینده با مشکل جدی کمبود آب روبه‌رو هستیم. به جز مشکلاتی که این پدیده اقلیمی به لحاظ اجتماعی پدید خواهد آورد، اولین ضربه‌اش متوجه اقتصاد کشور می‌شود. چه آنکه میزان تولید محصولات کشاورزی کاهش یافته و دولت ناگزیر به واردات است. واردات هم به معنای افزایش هزینه‌های دولت است.

ضربه دیگری که کمبود آب به اقتصاد وارد می‌کند، در بخش تأمین برق است. ما مثل کشورهای صنعتی هنوز یاد نگرفته‌ایم که از سایر انرژی‌ها برق تولید کنیم و بخش بزرگی از تولید برق ما از سدها تأمین می‌شود. کمبود آب به این بخش هم ضربه می‌زند.

کمبود آب، محدودیت‌های بسیاری را برای کشاورزان پیش خواهد آورد. آمارهای تلخی از خشکسالی سال‌های اخیر و متروکه‌شدن روستاهایی که آب ندارند، منتشر شده است. لازم به تکرار آنها نیست اما ذکر همین نکته کافی است که خشکسالی شغل‌های بسیاری را از بین می‌برد و در بدبینانه‌ترین حالت مهاجرت روستاییان به شهرها و افزایش نرخ بیکاری است.

اتفاق ناگوار بعدی-که امیدواریم نیفتد- جیره‌بندی آب است. خیلی سال‌ها پیش، شاید زمان کودکی پدرها و مادرهای امروز جیره‌بندی آب مفهوم تلخی داشت، یعنی همه زندگی محدود به ساعت‌هایی می‌شد که آب قطع نبود. تکرار این اتفاق یعنی مختل‌شدن زندگی و کاهش میزان بهره‌وری که آثار آن بلندمدت خواهد بود.

**وقتی باران نمی‌بارد**

اولین عامل کمبود میزان بارندگی نسبت به متوسط بارندگی جهانی است. گزارش‌ها نشان می‌دهد که متوسط بارندگی سالانه ایران ۲۴۵میلی‌متر و متوسط جهانی ۷۵۰ میلی‌متر است. مقایسه این دو عدد به روشنی نشان می‌دهد که میزان بارندگی در کشور ایران کمتر از یک‌سوم متوسط جهانی است. این اولین عامل در ارتباط با محدودیت منابع آب در کشور است.

عامل دومی که بحران آب را در ایران تشدید می‌کند، شاخص مصرف زیاد آب در ایران است. براساس شاخص‌های بین‌المللی مصرف مطلوب معادل ۴۰ تا ۵۰درصد منابع آب تجدیدپذیر یک کشور است؛ حال آنکه متوسط سالانه منابع تجدیدپذیر ایران ۱۲۰میلیارد مترمکعب است.

نتایج بررسی‌های انجام‌شده از سوی مرکز پژوهش‌های وزارت نیرو نشان می‌دهد که اگر حدود ۵۰تا۶۰میلیارد مترمکعب در سال از منابع تجدیدپذیر در بخش‌های مختلف مصرف کنیم، مطابق شاخص‌های بین‌المللی عمل کرده‌ایم.

این در حالی است که در سال‌های گذشته میزان مصرف آب در ایران به مرز ۸۵درصد رسیده است؛ یعنی از ۱۲۰میلیارد مترمکعب منابع تجدیدپذیر، سالانه ۱۰۰میلیارد مترمکعب به مصرف می‌رسد و بالابودن این شاخص به معنای فشار بیش از حد به منابع آب به ویژه منابع آب زیرزمینی است.

**بحرانی به اسم مصرف کشاورزی**

بررسی دیگری نشان می‌دهد که پتانسیل منابع آب زیرزمینی ایران حداکثر ۵۰میلیارد مترمکعب در سال است و آب سطحی ۷۰میلیارد؛ در صورتی که در برخی سال‌های دهه گذشته ۶۰میلیارد مترمکعب از منابع آب زیرزمینی برداشت شده است و این بدان معناست که ۱۰میلیارد مترمکعب بیش از ظرفیت منابع آب زیرزمینی ایران از این منابع برداشت شده است.

چنین شرایطی در سال‌های اخیر سبب شده مصرف ذخایر استراتژیک آب‌های زیرزمینی افزایش یابد.

محمدطبیبیان، اقتصاددان چندی پیش در یادداشتی که برای یکی از روزنامه‌های کشور نوشت، در این رابطه اظهارنظر کرده بود که: «مصرف یا تاراج ذخایر استراتژیک آب‌های زیرزمینی یک فاجعه ملی است.»

گزارش‌ها نشان می‌دهد که از ۱۰۰ میلیارد مترمکعب آب که طی سال‌های گذشته سالانه از منابع تجدیدپذیر ایران مصرف شده است، بیش از ۹۰درصد آن در بخش کشاورزی، حدود ۳درصد در بخش صنعت و حدود ۷درصد در بخش شرب و بهداشت مصرف شده است. این آمار به روشنی حکایت از آن دارد که مصرف ۹۰درصدی آب در بخش کشاورزی آن هم با راندمان پایین آبیاری، یکی از عوامل اصلی بحران آب در کشور است.

این در حالی است که متوسط سهم بخش کشاورزی در مصارف آب در جهان حدود ۷۰درصد و سهم بخش کشاورزی در کشورهای توسعه‌یافته از منابع آب حدود ۴۰درصد است، ولی در ایران سالانه ۹۰درصد کل منابع آب مصرفی، در بخش کشاورزی آن هم با راندمان پایین آبیاری مصرف می‌شود و این مهم‌ترین عامل در ایجاد بحران آب در ایران بوده است.

کارشناسان می‌گویند برای کنترل مصرف بالای آب توسط بخش کشاورزی راهکارهایی وجود دارد که ساده‌ترین آن تغییر شیوه‌های آبیاری است. چه به گفته آنها عمده مصرف‌کنندگان آب در بخش کشاورزی، مردم یا بخش‌خصوصی هستند.

واقعیت این است که کشاورزی در دنیا یک فعالیت تکنیکی با سیستم‌های مکانیزه پیشرفته است، اما کشاورزی ما سنتی است و هنوز آبیاری براساس جوی‌ها و کرت‌های غرقابی به شیوه‌ای کاملا سنتی و غیربهینه صورت می‌گیرد.

تعیین الگوی کشت موضوع دیگری است که با وجود تأکید کارشناسان در این زمینه حرکتی در اقتصاد کشاورزی ایران نیفتاده است.

براساس گزارش وزارت نیرو، در حال حاضر ۱۶۵سد بزرگ مخزنی در کشور در حال بهره‌برداری است؛ مخازنی که حدود ۵۰ میلیارد مترمکعب برای تنظیم منابع آب سطحی را برای کشور ایران به وجود آورده‌اند. اگرچه برخی کارشناسان می‌گویند، کارکرد اصلی سدهای مخزنی کنترل سیلاب‌های مخرب است، اما در مقابل مخالفان سرسختی هم وجود دارند که می‌گویند سدها عامل خشکسالی شده‌اند.

بین طرفداران و مخالفان سدسازی و حفظ سدها کشمکش‌ها ادامه دارد. اینکه کدام یک به برتری برسند، شاید در ۱۰۰سال آینده رخ دهد.

**آب مجازی وارد کنیم**

کارشناسان می‌گویند، موثرترین راه در این شرایط حتما مدیریت مصرف است. چون ما نمی‌توانیم منابع آب تجدیدپذیر کشور را تغییر بدهیم. منابع آب تجدیدپذیر بستگی به وضعیت دوره‌های آبی و دوره‌های بارندگی سالانه دارد که با نوسان منطقی و تاریخی خود به صورت دوره‌ای تکرار می‌شود.

به هر حال کنترل مصرف به نظر می‌رسد، ساده‌ترین راه است. چه آنکه در بخش مصرف باید تدابیر متعددی به خصوص در بخش کشاورزی و شرب و بهداشت انجام بگیرد.

در بخش مدیریت تقاضا هم حتما باید سیاست‌های دولت به خصوص در زمینه آب مجازی با دقت تنظیم بشود.

آب مجازی موضوعی است که در سال‌های اخیر به شدت بر کنترل آن تأکید شده است. بسیاری از کشورها در زمینه صادرات و واردات محصولات کشاورزی، انجام محاسبه آب مجازی را یکی از اولویت‌های کاری خود قرار داده‌اند. اگر کشوری پرآب باشد می‌تواند هم محصولات کشاورزی کم‌آب را صادر کند.

در مقابل کشورهای کم‌آب هم می‌توانند از استراتژی واردات محصولات پرآب برای جبران بخشی از خشکسالی‌شان استفاده کنند.

حبیب‌الله بیطرف، وزیر سابق نیرو در این رابطه معتقد است: «سیاست صادرات محصول کم‌آب و واردات محصول پرآب سبب می‌شود که در مصرف آب و مدیریت تقاضای آن اقدامات موثری صورت گیرد. مثلا صادرات هندوانه و خربزه از ایران به کشورهای دیگر، دقیقا ضد سیاست‌های مدیریت مجازی آب در صادرات و واردات است.»

وزارت اقتصاد اعلام کرد

# چرخش شاخص‌های مالیاتی به نفع تولید

گزارش ۱۰ ماهه وضعیت درآمدهای مالیاتی دولت در سال جاری نشان می‌دهد هدف کلی دولت، حرکت به سمت کاهش فشار مالیاتی بر تولید بوده است.

به گزارش شادا، معاونت اقتصادی وزارت اقتصاد در گزارشی درباره عملکرد شاخص‌های مالیاتی در دوره زمانی ۸۴ تا ۹۵ و همچنین شش ماهه نخست امسال، اعلام کرد: نسبت عملکرد درآمدهای مالیاتی به منابع عمومی دولت از ۲۸درصد در سال‌های ۸۴ تا ۹۱ به ۳۶درصد در ۱۰ ماهه نخست امسال رسیده است. این میزان در ۱۰ ماهه نخست سال گذشته به میزان ۴۴درصد بود.

بر پایه این گزارش، بررسی نسبت عملکرد درآمدهای مالیاتی به تولید ناخالص داخلی در دوره زمانی ۸۴ تا ۹۱ به میزان ۵.۴درصد و در دوره ۹۲ تا ۹۵ برابر با ۶.۶درصد بوده است. درعین‌حال، متوسط نرخ رشد تولید ناخالص داخلی جاری و رشد درآمدهای مالیاتی در دوره زمانی ۸۴ تا ۹۱ به‌صورت ثابت ۲۱درصد بود که این میزان در دوره سال‌های ۹۲ تا ۹۵ از ۱۵درصد به ۲۷درصد افزایش یافت.

بنابراین در سال‌های اخیر شاخص‌ها حاکی از بهبود عملکرد درآمدهای مالیاتی در راستای تحقق سیاست کاهش اتکا به درآمدهای نفتی است. انتظار می‌رود سهم مالیات بر کالاها و خدمات در سال ۹۶ نسبت به متوسط سال‌های اخیر افزایش یابد. بخش عمده مالیات بر کالاها و خدمات از محل مالیات بر ارزش‌افزوده است که با توجه به مکانیسم اعتبار مالیاتی قاعدتا بار مالیاتی آن بر مصرف‌کننده نهایی تحمیل می‌شود.

بررسی ترکیب درآمدهای مالیاتی در ۱۰ ماهه نخست سال‌های ۹۵ و ۹۶ نشان می‌دهد که سهم مالیات بر کالاها و خدمات از ۳۶درصد در دوره مورد بررسی سال گذشته به ۳۹درصد در ۱۰ ماهه نخست امسال افزایش یافت. از سویی، سهم مالیات اشخاص حقوقی نیز از ۳۳درصد به ۲۸درصد کاهش یافته و سهم مالیات بر واردات نیز با یک درصد کاهش به ۱۵درصد رسید. سهم مالیات بر ثروت در دو سال گذشته به‌صورت ثابت ۳درصد بود.

این گزارش می‌افزاید در سال‌های اخیر، مالیات‌های غیرمستقیم از روندی صعودی برخوردار است که این امر همراستا با رویکرد دولت مبتنی بر گرایش به سمت مالیات بر مصرف و کاهش فشار بر مالیات بر تولید است.

ارتباطات

ستاد مبارزه با قاچاق کالا اعلام کرد

## رشد ۱۶۰درصدی واردات موبایل با اجرای رجیستری

مدیرکل فناوری اطلاعات ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز تأکید کرد که با اجرای رجیستری تا پایان پاییز امسال، حدود ۱۶۰درصد رشد در واردات رسمی انواع موبایل را شاهد بوده‌ایم که با اضافه شدن برند سامسونگ به طرح رجیستری، این میزان تا چند برابر افزایش می‌یابد.

به گزارش ایسنا، آمارهای گمرک گویای آن است که تا پایان دهمین ماه سال، میزان واردات رسمی انواع گوشی تلفن همراه رشد ۹۵درصدی از نظر ارزش و رشد ۹۸درصدی از نظر وزن داشته است.

حتی اگر این اعداد را ۱۰۰درصد هم در نظر بگیریم، این سوال پیش می‌آید که چرا با گذشت چندین ماه از اجرای طرح رجیستری همچنان سهم واردات رسمی موبایل عددی اندک است؟

البته ممکن است گفته شود واردات رسمی موبایل در این مدت دو برابر شده، اما باید توجه داشت که این ارقام در قیاس با دی‌ماه سال قبل منتشر شده و در سال گذشته و پیش از اجرای طرح رجیستری تمام مسئولان کشور بر این نکته تأکید داشتند که بیش از ۹۰درصد واردات موبایل از طریق قاچاق صورت می‌گیرد.

به عبارت دیگر آمارهای ارائه‌شده در سال گذشته تنها مربوط به ۱۰درصد بازار موبایل بوده و حال این سهم دو برابر شده است، اما حتی دو برابر شدن این ارقام هنوز با اعداد و ارقام مطلوب فاصله بسیاری دارد و انتظار می‌رفت با اجرای طرح رجیستری این اعداد رشدی قابل توجه داشته باشند.

در این باره مدیرکل فناوری اطلاعات ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز در گفت‌وگو با ایسنا، توضیحاتی ارائه کرد و گفت: تا پایان سه ماهه پاییز حدود ۱۶۰درصد رشد در واردات رسمی را شاهد بوده‌ایم، زیرا ۵۶ میلیون دلار واردات سال قبل در این مقطع زمانی به حدود ۱۴۵ میلیون دلار رسیده و به عبارتی ۲.۵ برابر شده است.

حمیدرضا دهقانی‌نیا در پاسخ به این سوال که همچنان می‌توان گفت سهمی کمتر از نصف بازار از طریق واردات رسمی تأمین شده است؟ توضیح داد: یکی از دلایل این موضوع آن است که تا پایان دی‌ماه (مدت‌زمان لحاظ‌شده از سوی گمرک) تعداد برندهایی که مشمول اجرای طرح رجیستری می‌شدند، زیاد نبودند، زیرا در اواخر این ماه ما برخی برندهای جدید را به طرح رجیستری اضافه کردیم و حتی برخی مدل‌های سامسونگ تا ماه دوازدهم مشمول اجرای طرح رجیستری نشده است.

سخنگوی طرح رجیستری همچنین به سهم ۵۰درصدی سامسونگ در بازار گوشی‌های کشور اشاره کرد و گفت: اگر این برند مشمول اجرای طرح رجیستری شود این اعداد و ارقام حداقل تا چند برابر افزایش خواهد داشت.

**کد ضروری گوشی را چطور دریافت کنیم؟**

کد کلیدی اقدامات مربوط به رجیستری، همان IMEI است که با استفاده از روش‌های مختلف می‌توان آن را دریافت کرد. در حقیقت، با اجرای رجیستری، یکی از مهم‌ترین مواردی که باید به آن توجه کرد، دریافت کد IMEI است. کد IMEI برای هر تلفن همراه منحصر به فرد است، یعنی هیچ دو دستگاهی نیستند که کد IMEI مشابهی داشته باشند. این موضوع سبب می‌شود تشخیص و پیگیری موبایل‌های دزدیده یا گم‌شده ممکن شود؛ مواردی که به عنوان بعضی از اهداف رجیستری هم به آن اشاره شده است.

اما ممکن است کاربران گوشی‌های موبایل این سوال را داشته باشند که کد IMEI را چطور می‌توان دریافت کرد. یکی از راه‌های آگاهی از کد IMEI، مشاهده آن روی جعبه تلفن همراه و همچنین پشت باتری گوشی‌هایی است که باتری آنها داخلی نباشد. البته علاوه بر اینکه این شناسه روی جعبه و باتری گوشی وجود دارد، با ارسال کد دستوری #۰۶#* هم قابل دریافت است.

کد IMEI از خود دستگاه تلفن همراه هم قابل دریافت است؛ برای دریافت این کد لازم است به منوی اصلی گوشی خود رفته، وارد بخش تنظیمات (Setting) شده و در قسمت درباره تلفن (About)، وضعیت تلفن را پیدا کنید تا کد ۱۵رقمی IMEI گوشی برای شما نمایش داده شود.

در نهایت کاربران گوشی‌های همراه همچنین برای آگاهی از سنجش اصالت گوشی و قاچاقی نبودن آن، می‌توانند با دریافت شناسه IMEI از طریق کد دستوری #۰۶#*، این شناسه را با برچسب روی جعبه گوشی و کد باتری مطابقت دهند و در صورتی که این سه کد یکسان باشد، آنگاه می‌توانند آن را به شماره سامانه پیامکی ۳۰۰۰۸۸۸۷ ارسال کرده و با استعلام از شبکه اپراتورها، صلاحیت گوشی را احراز و از قاچاقی‌بودن یا نبودن آن اطمینان حاصل کنند.

همچنین در صورتی که تلفن همراه به صورت رسمی وارد شده باشد، این پیام متنی در پاسخ برای ارسال‌کننده پیامک، ارسال می‌شود که «شماره درخواستی برای کالاهای زیر ثبت شده است»، اما در صورتی که تلفن همراه مورد نظر از طریق مبادی غیررسمی و قاچاق به کشور وارد شده باشد، متقاضی با چنین پیامکی مواجه می‌شود که «شماره استعلام‌شده در پنجره واحد تجارت فرامرزی ثبت نشده است.»

## بانکنامه

وزیر اقتصاد اعلام کرد

### جمع‌آوری بیش از ۶۰ هزار دسته چک با مکانیزه‌شدن حساب خزانه کشور

وزیر امور اقتصادی و دارایی از جمع‌آوری بیش از ۶۰ هزار دسته چک با مکانیزه‌شدن حساب خزانه کشور خبر داد. به گزارش ایبنا، مسعود کرباسیان درباره مکانیزه‌شدن حساب خزانه کشور، اظهار داشت: یکی از مشکلات دستگاه‌های اجرایی این بود که این دستگاه‌ها دسته چک داشتند و برای وصول باید به تهران مراجعه می‌کردند تا ما دستور وصول واریز آن را از سوی خزانه‌داری کشور اعلام می‌کردیم. وی افزود: اما اکنون با مکانیزه‌شدن سیستم دیگر چک حذف و بیش از ۶۰ هزار دسته چک نیز جمع‌آوری شده و پرداخت‌ها به لحظه شده است. وزیر امور اقتصادی و دارایی در ادامه توضیح داد: به عنوان مثال همواره با سیستم قبلی سازمان مالیات در یک استان پول را دریافت می‌کردند و به حسابی مشخص واریز و نگهداری می‌شد. کرباسیان افزود: اما با نگهداری پول در این حساب‌ها، خزانه کشور با مشکلاتی مواجه بود که خوشبختانه با مکانیزه‌شدن این سیستم تمامی این مشکلات رفع و واریز پول‌ها لحظه‌ای شده است.

رئیس پژوهشکده پولی و بانکی اعلام کرد

### فاز مطالعاتی پول‌های دیجیتالی در ایران شروع شد

رئیس پژوهشگاه پولی و بانکی کشور گفت اگر مقررات‌گذاری برای ارزهای مجازی انجام نشود حجم تخلفات در این حوزه افزایش پیدا می‌کند. به گزارش ایلنا، علی دیواندری تصریح کرد: تحریم‌های پولی یک مسئله برای سوءاستفاده با فشارهای سیاسی است که مشکلات ایجاد می‌کند و همین مسئله باعث شده تا پول‌های دیجیتالی ظهور پیدا کند و از آنها برای دورزدن تحریم‌ها استفاده شود. او گفت: موضوع بلاک‌چین یک تحول بزرگ در تکنولوژی است و کاربردهای متفاوتی دارد که یکی از محصولات آن پول‌های دیجیتالی است که از اهمیت بالایی برخوردار است. وی ادامه داد: پول‌های دیجیتالی به عنوان محصولی از بستر بلاک‌چین در ابتدای راه هستند و از اهمیت بالایی برخوردار هستند.

دیواندری با اشاره به وضعیت پول‌های دیجیتالی رمزینه در ایران گفت: در حال حاضر بانک مرکزی و مقررات‌گذاران کشور وارد عرصه قانون‌گذاری برای پول‌های دیجیتالی نشده‌اند و پول‌های دیجیتالی در ایران مانند تمام دنیا در فاز آزمایشی به سر می‌برند البته با دستور رئیس‌کل بانک مرکزی، فعالیت مطالعات برای پول‌های دیجیتالی شروع شده است. وی افزود: بحثی که مطرح است این است که مقررات‌گذاران نمی‌توانند به پول‌های دیجیتالی بی‌تفاوت باشند چرا که آینده آن می‌تواند باعث شود تا فرصت‌هایی از دست برود.

رئیس پژوهشگاه پولی و بانکی کشور درباره بحث پول‌های دیجیتالی اظهار داشت: همه ابعاد زندگی ما تحت تأثیر اقتصاد دیجیتالی قرار گرفته و این طبیعی است که بانکداری دیجیتال و پول‌های دیجیتال نیز وارد زندگی انسان شود. پول امروزه دیگر از حالت فیزیکی خارج شده و وارد بستر دیجیتالی شده است. در حقیقت پول جنبه دیتا پیدا کرده و به صورت دیتا نگهداری می‌شود و به همین دلیل است که بانک‌ها هزینه زیادی برای نگهداری اطلاعات و امنیت اطلاعات انجام می‌دهند.

دیواندری افزود: از وظایف بانک‌های مرکزی باید به حفظ ارزش پول و صیانت از سپرده‌های مردم اشاره داشت. عده‌ای اعتقاد دارند که با بلاک‌چین ارزش پول کمرنگ می‌شود چون دیگر بحث پول‌های فیزیکی مطرح نیست. رئیس پژوهشگاه پولی و بانکی کشور با بیان اینکه باید تمام عملکردهای یک پول دیجیتالی را بررسی کرد، گفت: اگر قرار است از ارزی در سطح ملی استفاده شود باید به تمام عملکرد این پول توجه ویژه داشت.

دیواندری درباره تعریف پول دیجیتالی گفت: یک واحد پول دیجیتال یا مجازی پولی است در رمزنگاری برای امن‌سازی و مبادلات استفاده کنند. وظیفه پول این نیست که صرفا امنیت آن تضمین شود یا در گاوصندوق ذهن انسان باشد. حفظ پول و امنیت نزد خودمان تنها بخشی از موضوع است. وی تأکید کرد: پول موتور محرک اقتصاد جهانی است و پول‌های دیجیتالی زمانی می‌توانند در اقتصاد ملی تأثیرگذار باشند که ویژگی‌هایی از جمله انجام معاملات بانکی، واحد شمارش، ذخیره ارزش و ابزار معامله را داشته باشد. رئیس پژوهشگاه پولی و بانکی کشور خاطرنشان کرد: در کشور ایران فاز مطالعاتی برای پول‌های دیجیتالی شروع شده است و باید نگاه به پول‌های دیجیتالی مشخص شود. در حقیقت اگر پول دیجیتالی یک ابزار وجه حامل است مقررات‌گذاری نمی‌خواهد اما اگر اوراق بهادار است باید به بورس واگذار شود و اگر یک کالا است باید به بورس کالا اختصاص پیدا کند. اگر ابزاری برای معامله به عنوان پول است باید بانک مرکزی برای آن مقررات‌گذاری را انجام دهد.

دیواندری گفت: تکنولوژی بلاک‌چین و ارزهای دیجیتالی در حال تحول است و صرفا نمی‌توان آن را به تبادلات محدود کرد. وی با بیان اینکه اگر مقررات‌گذاری برای ارزهای مجازی انجام نشود حجم تخلفات در این حوزه افزایش پیدا می‌کند، تصریح کرد: تحریم‌های پولی یک مسئله برای سوءاستفاده با فشارهای سیاسی است که مشکلات ایجاد می‌کند و همین مسئله باعث شده تا پول‌های دیجیتالی ظهور پیدا کند و از آنها برای دورزدن تحریم‌ها استفاده شود.

با ممنوعیت ثبت سفارش واردات کالا با دلار آمریکا

# بساط دلار از تجارت ایران جمع می‌شود؟

ممنوعیت ثبت سفارش واردات کالا با ارز دلار آمریکا مهم‌ترین رویداد هفته گذشته در حوزه ارزی و تجاری بود؛ اقدامی که در صدور سیاست‌گذاری صحیح، می‌تواند نقش دلار را در اقتصاد ایران به حداقل ممکن برساند.

به گزارش ایرنا، ثبت سفارش به دلار آمریکا با درخواست بانک مرکزی از نهم اسفندماه به روی واردکنندگان بسته شد؛ البته تا پیش از این بانک‌ها به دلیل اینکه ایران بر پایه تحریم‌های اولیه آمریکا از چرخه تسویه دلاری یا همان یوترن (U-TURN) حذف شده بودند و در عمل تجار در صورتی که خواهان استفاده از ارز از سیستم بانکی بودند، نمی‌توانستند سفارش خود را به دلار انجام دهند. با این حال با رویکرد جدید بانک مرکزی و وزارت صنعت، معدن و تجارت، واردکنندگان حتی اگر بخواهند از طریق سیستم صرافی‌ها ارز مورد نیاز خود را تأمین کنند، نمی‌توانند از دلار آمریکا استفاده کنند.

**تشریح علت ممنوعیت ثبت سفارش با دلار آمریکا**

آنگونه که مهدی کسرایی‌پور، مدیر اداره سیاست‌ها و مقررات ارزی بانک مرکزی توضیح داده است، سهم دلار در سبد تجاری کشور آنچنان بالا نیست و این امر در مراودات تجاری بازرگانان ایرانی مشکلی ایجاد نخواهد کرد.

به گفته وی، واردکنندگان می‌توانند در پرداخت‌ها و معاملات تجاری خود از ارز جایگزین یا ارزهای جهانروای دیگر استفاده کنند، دلیلی برای استفاده از دلار در این معاملات وجود ندارد.

کسرایی‌پور با اشاره به اینکه روش پرداخت در ثبت سفارش به دو شیوه بانکی و غیربانکی است و نوع ارز هم بستگی به پرفرم‌های صادره دارد، تصریح کرد: از آنجایی که عدم امکان استفاده از مکانیسم تسویه دلاری برای شبکه بانکی ایران به‌دلیل تحریم‌های اولیه آمریکا میسر نیست، بنابراین در روش بانکی هیچ ثبت سفارش دلاری در سال‌های اخیر انجام نشده است.

او درباره روش غیربانکی نیز گفت: در این روش که عمدتا از طریق صرافی‌ها انجام می‌شود، بعضی از ثبت سفارش‌ها تا به امروز به دلار آمریکا انجام می‌شد که این ممنوعیت مشمول این روش است.

وی تأکید کرد: درحالی‌که مراوده دلاری با آمریکا نداریم چه نیازی است که سیستم ثبت سفارش بر پایه دلار باشد و انجام ثبت سفارش با دلار جو کاذبی را در تحریک دلار ایجاد کند.

**رویارویی بانک مرکزی و صرافی‌ها**

بازار ارز در هفته‌ای که گذشت شاهد رویارویی بانک مرکزی و صرافی‌ها در نرخ‌گذاری دلار و یورو بود؛ صرافان نرخ‌های عرضه‌شده بانک مرکزی از طریق صرافی‌های منتخب بانکی را قبول نداشتند و به بهانه در اختیار نداشتن ارزهای عمده دلار و یورو، از فروش آنها به خریداران امتناع می‌کردند.

برخی از صرافی‌ها هم نرخ‌ها را از تابلوی خود پاک کردند و فقط خریدار یورو بودند.

همین امر سبب شد تا صرافی‌های منتخب بانک مرکزی، روزهای شلوغی را در هفته گذشته پشت سر بگذارند زیرا مردم مجبور بودند ارز مورد نیاز خود را تنها از آنها خریداری کنند.

این رویه سبب شد تا براساس نرخ‌های فروش صرافی‌های بانکی، قیمت دلار در محدوده ۴۴۰۰تومان و یورو ۵۴۰۰ تومان باقی بماند، اما صرافان در نرخ‌گذاری‌های بین صنفی خود قیمت دلار را ۴۷۰۰ تومان و نرخ یورو را ۵۷۰۰ تومان اعلام می‌کردند.

در این پیوند صمد کریمی، مدیر اداره صادرات بانک مرکزی با اعلام اینکه همه تقاضاهای واقعی ارز توسط صرافی‌های منتخب بانکی و مجاز متناسب با شرایط بازار پوشش داده می‌شود، از متقاضیان ارز خواست از مراجعه به دلالان و سوداگران پرهیز کنند.

صرافی‌های مجاز خریدار ارز می‌توانند روزانه تا سقف ۱۰۰ هزار دلار آمریکا و ۱۰۰ هزار یورو به صورت اسکناس از صرافی‌های منتخب بانکی خریداری و نسبت به فروش آن به متقاضیان اقدام کنند. ضمن اینکه آنها می‌توانند در صورت فروش به‌موقع، نسبت به خرید بخش‌های بعدی ۱۰۰ هزار تایی اسعار (ارزهای خارجی) مزبور و تزریق در بازار ارز کشور اقدام کنند.

**صرافی‌های تضامنی به سامانه نیما متصل می‌شوند**

نظام یکپارچه معاملات ارزی (نیما) که از ۲۸ بهمن‌ماه به صورت آزمایشی کار خود را با ثبت سفارش و از طریق صرافی‌های منتخب بانکی آغاز کرده بود، از هفته آینده با برگزاری جلسات توجیهی و آموزشی برای صرافی‌های تضامنی، آنها را نیز به سامانه نیما متصل خواهد کرد.

نیما با هدف حمایت از صرافی‌های مجاز، تسهیل تجارت برای بازرگانان و ساماندهی بازار ارز توسط بانک مرکزی و با همکاری وزارت صنعت ایجاد شده است. این سامانه ارزش افزوده بالایی برای صرافی‌های مجاز، بازرگانان و در مجموع متقاضیان خرید یا فروش ارز فراهم می‌کند.

صرافی‌ها می‌توانند با استفاده از نیما، تقاضاهای خرید یا فروش ارز از سراسر کشور را به صورت برخط مشاهده و با ارائه پیشنهادات، دسترسی بیشتری به مشتریان بالقوه داشته باشند.

از سوی فدراسیون ملی نخبگان فرانسه

### نشان لیاقت کارآفرینی فدراسیون نخبگان فرانسه به مدیرعامل بانک پاسارگاد اعطا شد

نشان لیاقت کارآفرینی فدراسیون ملی نخبگان فرانسه به عنوان بالاترین نشان افتخاری این کشور، به دکتر مجید قاسمی، مدیرعامل بانک پاسارگاد اعطا شد.

به گزارش روابط‌عمومی بانک پاسارگاد، فدراسیون ملی نخبگان فرانسه (FFI)، پس از بررسی‌های کارشناسی اقتصادی در زمینه مدیریت نوآورانه مرتبط با فناوری‌های مالی و بانکی، نشان لیاقت کارآفرینی و گواهی افتخاری مدیریت را به مدیرعامل بانک پاسارگاد اعطا کرد.

گفتنی است ثبات مدیریتی، رویکرد خلاقانه و نوآورانه در مدیریت، ابتکار عمل و ارائه راهبردهای نوین اقتصادی و اشتغال‌زایی، از ویژگی‌های متمایز بانک پاسارگاد است و تاکنون افتخاراتی نظیر «نشان عالی لیاقت و مدیریت نوآورانه گراند آفیسر اتحادیه اروپا»، «نشان بین‌المللی شوالیه صنعت بانکداری» از سوی مرکز تحقیقات و نوآوری اروپا و همچنین عنوان «چهره ماندگار بانکداری ایران»، به دکتر مجید قاسمی، مدیرعامل بانک پاسارگاد اختصاص یافته است.

## از تعیین‌تکلیف سپرده‌گذاران فرشتگان چه خبر؟

با وجود تأکید معاون نظارت بانک مرکزی مبنی بر پایان تسویه‌حساب با سپرده‌گذاران تعاونی‌های غیرمجاز از جمله فرشتگان تا پایان بهمن‌ماه، همچنان روند قبلی برای تعیین وضعیت این سپرده‌گذاران برقرار بوده و آنها درگیر دریافت مطالبات خود از موسسه کاسپین هستند.

به گزارش ایسنا، در جریان ساماندهی بازار غیرمتشکل پولی و تعیین‌تکلیف سپرده‌گذاران تعاونی‌های منحل‌شده چندی پیش بود که فرشاد حیدری – معاون نظارت بانک مرکزی – اعلام کرد که تا پایان بهمن‌ماه کار تسویه‌حساب با تمامی سپرده‌گذاران تعاونی‌های غیرمجاز به پایان می‌رسد. این تعاونی‌ها البته شامل ثامن‌الحجج، افضل توس، البرز ایرانیان، آرمان (وحدت) و زیرمجموعه‌های موسسه کاسپین به ویژه فرشتگان می‌شد.

گرچه انتظار می‌رفت با این اعلام بانک مرکزی پایان بهمن‌ماه تمام سپرده‌های سپرده‌گذاران پرداخت شده باشد و وضعیت موجود به پایان برسد، اما اینگونه نبود و شرایط به سمتی پیش رفته که همچنان سپرده‌گذاران به دنبال وجوه خود هستند هرچند که بانک مرکزی تأکید دارد که تاکنون ۹۸درصد آنها را تعیین‌تکلیف کرده است. در مجموع این تعیین‌تکلیف به معنی کامل دریافت وجوه سپرده‌گذاران نبوده و از نگاه این سپرده‌گذاران وضعیت آنها با توجه به اینکه نتوانستند سود مبالغ و همچنین کل آن را به‌طور کامل دریافت کنند، نامشخص است.

فرشتگان با حدود ۵۰۰ هزار سپرده‌گذار بزرگ‌ترین زیرمجموعه موسسه مجاز کاسپین به شمار می‌رود که تاکنون بانک مرکزی برای آن حدود ۴۰۰۰میلیارد تومان براساس شناسایی اموال و دارایی آن خط اعتباری اختصاص داده است، این در حالی است که فرشتگان بدهی ۸۶۰۰ میلیاردی دارد که جدا از ۳۰۰۰ میلیارد تومان سود تحقق‌نیافته آن مابقی و در حدود ۵۶۰۰ میلیارد تومان بدهی و سپرده محسوب می‌شود.

طی فرآیند مرحله‌ای که برای پرداخت وجوه فرشتگان در نظر گرفته شد، از پایان اردیبهشت‌ماه امسال از سقف ۳میلیون تومان آغاز و در تیرماه بود که به مرز ۲۰۰ میلیون تومان رسید ولی در آن زمان با توجه به برخی مسائل حساب‌های موسسه کاسپین مسدود و پرداخت‌ها متوقف شد تا اینکه بار دیگر در آبان‌ماه با رفع مسدودی حساب‌ها شرایط بار دیگر برای پرداخت به سپرده‌گذاران از سر گرفته شد. این بار در کنار سپرده‌گذاران تا سقف ۲۰۰میلیون تومان سپرده‌های کلان و بالاتر از این رقم هم می‌توانستند با مراجعه به شعب کاسپین تا حداکثر ۲۰۰ میلیون تومان دریافت کنند.

با اینکه پایان بهمن‌ماه تکمیل زمان نهایی تسویه‌حساب اعلام شده بود، اما استعلام از موسسه کاسپین و همچنین بررسی‌های میدانی حاکی از آن است که جریان تعیین‌تکلیف سپرده‌گذاران فرشتگان در کاسپین همچنان به روال قبل پابرجاست و تغییری در روند آن ایجاد نشده است.

## نرخنامه

نرخ سکه و طلا

| عنوان | قیمت(تومان) | نوسان |
|---|---|---|
| مثقال طلا | ۶۳۹,۲۰۰ | ▲ |
| هر گرم طلای ۱۸ عیار | ۱۴۷,۵۰۰ | ▲ |
| سکه بهار آزادی | ۱,۵۳۰,۰۰۰ | |
| سکه طرح جدید | ۱,۵۵۳,۲۰۰ | ▼ |
| نیم سکه | ۷۷۰,۰۰۰ | |
| ربع سکه | ۴۹۵,۰۰۰ | |
| سکه گرمی | ۳۲۶,۰۰۰ | |

نرخ ارز نقدی

| نوع ارز | قیمت(تومان) | نوسان |
|---|---|---|
| دلار آمریکا | ۴,۴۷۰ | ▼ |
| یورو اروپا | ۵,۴۵۰ | ▼ |
| پوند انگلیس | ۶,۸۰۰ | ▼ |
| درهم امارات | ۱,۳۳۷ | ▼ |

## دریچه

### آثار هنری چه زمانی روی اسکناس‌های ایرانی جا خوش می‌کنند؟

سفیر سوییس چند روز پیش با نشان‌دادن اسکناس صد فرانکی این کشور که روی آن دو مجسمه آلبرتو جاکومتی (هنرمند سوییسی) نقش بسته بود، از اهمیت هنر در این کشور سخن گفت؛ تا جایی که آثار هنری روی پول رایج آن چاپ می‌شود، اما در ایران آثار هنری چه زمانی روی اسکناس‌ها نقش می‌بندند؟

به گزارش ایسنا، روی اسکناسی که مارکوس لایتنر ـ سفیر سوییس در ایران ـ در مراسم جانمایی دو مجسمه آلبرتو جاکومتی در فضای داخلی موزه هنرهای معاصر تهران نشان داد، از یک سو چهره جاکومتی و از سوی دیگر تصویر این دو مجسمه او (که در تهران نگهداری می‌شوند) وجود داشت. مارکوس لایتنر در ادامه گفت: این پولی است که بیشترین استفاده را در سوییس دارد. همانطور که می‌دانید ما در موضوعات مالی جدی هستیم و اگر به این اسکناس نگاه کنید تصویر این دو مجسمه را روی آن می‌بینید.

نگاهی به اسکناس‌های ایران از سال ۱۳۶۰ تا به حال نشان می‌دهد بیشتر مکان‌های مذهبی، تاریخی یا معماری‌های معروف ایرانی برای چاپ روی پول‌های کاغذی رایج در مملکت مورد توجه بوده است. ساختمان پیشین مجلس شورای اسلامی، مسجد جامع یزد، سردر دانشگاه تهران، مدرسه فیضیه، کعبه، آرامگاه حضرت معصومه (س)، آرامگاه امام رضا (ع)، میدان نقش جهان، خانه آقازاده و آرامگاه سعدی از جمله این موارد هستند.

در این میان سال ۱۳۹۲ بانک مرکزی به مناسبت مبعث پیامبر گرامی اسلام (ص) اسکناس ۵هزار ریالی با طرح جدید منتشر کرد. این طرح به یک اثر در حوزه میراث فرهنگی، یعنی سفالینه یافته‌شده از قرن هشتم هجری تعلق داشت. مجید صنیعی ـ مدیرکل سازمان تولید اسکناس و مسکوک بانک مرکزی ـ در این باره اظهار کرده بود: در سال ۱۳۹۰ با توجه به مطرح‌شدن موضوع توجه به میراث فرهنگی و صنایع دستی ایران، فرآیند طراحی بر این اساس آغاز و پس از ارائه و بررسی طرح‌های گوناگون در نهایت طرح پشت اسکناس ۵هزار ریالی از ماهواره امید به ظروف سفالی مربوط به قرن هشتم هجری تغییر یافت. در پی این اتفاق فائق توحیدی ـ کارشناس اموال فرهنگی سازمان میراث فرهنگی ـ درباره نقش روی این اسکناس‌ها به ایسنا، گفته بود: هرچند سفال‌های قرن هشتم هجری قمری نقطه عطف و اثر شاخصی در هنر ایرانی محسوب نمی‌شوند، اما طرح استفاده‌شده در پشت اسکناس‌های ۵هزار ریالی که به نام «سفال تکنیک سلطان‌آباد» شناخته می‌شود، اقدام جالبی برای نشان‌دادن هنر و فرهنگ غنی ایران است.

همچنین در جدیدترین اسکناس ایرانی یعنی اسکناس هزار تومانی که سال ۱۳۹۶ در دسترس مردم قرار گرفت، در کنار آرامگاه حافظ شعری از این شاعر (هرگز نمیرد آنکه دلش زنده شد به عشق/ ثبت است بر جریده عالم دوام ما) نوشته شده که نیم نگاهی به حوزه ادبیات ایران نیز داشته است. با در نظر گرفتن اینکه اسکناس‌های هر کشور و نقوش روی آنها به نوعی نشان‌دهنده هویت و فرهنگ هر کشور هستند، شاید بتوان امیدوار بود پس از گامی که در این زمینه با توجه به میراث فرهنگی یا در مورد آخر ادبیات ایران، برداشته شد، گام بعدی در راستای توجه به هنرهای تجسمی (در حوزه‌های مختلف نقاشی، مجسمه‌سازی و...) و معاصر کشور برداشته شود و شاهد آثار زیبای خلق‌شده هنرمندان ایرانی روی اسکناس‌های کشور باشیم.

دریچه

از ۲۷ تا ۳۰ فروردین سال آینده

## یازدهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه برگزار می‌شود

یازدهمین دوره نمایشگاه بورس بانک و بیمه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی برگزار می‌شود.

به گزارش «فرصت امروز»، نمایشگاه بورس، بانک و بیمه (فاینکس ۲۰۱۸) از تاریخ ۲۷ تا ۳۰ فروردین سال آینده با حضور فعالان بازار سرمایه، بازار پول و صنعت بیمه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی برگزار می‌شود. در این نمایشگاه علاوه بر ارکان بازار سرمایه، شرکت‌های تأمین سرمایه، سبدگردان، مشاور سرمایه‌گذاری، بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری، صرافی‌ها و لیزینگ‌ها، صندوق‌های نیکوکاری، کارگزاری‌ها، صندوق‌های سرمایه‌گذاری، بیمه‌ها، ارائه‌دهنده خدمات مالی و اعتبار سنجی، خدمات آموزشی و پژوهشی، خدمات نرم‌افزاری، استارت‌آپ‌ها، مطبوعات و انتشارات و مشارکت‌کنندگان بخش بین‌الملل حضور دارند. گفتنی است بدین منظور شرکت سهامی نمایشگاه‌ها ۱۷ هزار مترمربع فضای مفید در اختیار این نمایشگاه قرار داده که تاکنون ۱۵هزار مترمربع آن به متقاضیان حضور در نمایشگاه اختصاص داده شده است و تا پایان اسفندماه، علاقه‌مندان می‌توانند از این فرصت برای ثبت‌نام در بزرگ‌ترین رویداد مالی خاورمیانه استفاده کنند. در این رویداد تاکنون ۳۵۹ شرکت ثبت نام کرده‌اند که تا این لحظه شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها با حضور ۵۰ شرکت بیشترین میزان مشارکت در فاینکس ۲۰۱۸ را به خود اختصاص داده‌اند.

## توصیه عبده‌تبریزی به فروشندگان زمین

عضو شورای عالی بورس و اوراق بهادار گفت بازار زمین هنوز حباب قیمتی دارد، بنابراین اگر فکر کنیم قیمت زمین تغییر کرده و آن را نفروشیم، تصمیم غلطی است. همچنین در مورد واحدهای تجاری حباب قیمتی وجود دارد و هر جایی که بخش زمین ارزش بالایی دارد، حباب قیمتی بروز کرده است.

به گزارش ایسنا، حسین عبده‌تبریزی در اختتامیه پنجمین همایش ملی توسعه پایدار با رویکرد بهبود محیط کسب و کار در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی خراسان رضوی اظهار کرد: در عنوانی که برای این همایش در نظر گرفته شده، موضوع اینکه محیط کسب و کار چه نقشی در توسعه پایدار دارد امری مهم بوده و می‌توانم متغیرهایی را که مربوط به رشته خودم است توضیح بدهم. وی ادامه داد: سه متغیر اصلی در حوزه کار ما وجود دارد که شامل نرخ سود، نرخ ارز و در نهایت کسری بودجه می‌شود که این سه موارد بر نرخ تورم تأثیر بسزایی می‌گذارد. عضو شورای عالی بورس و اوراق بهادار افزود: ما نگران هستیم که یکی از دستاوردهای مهم دولت را از دست بدهیم و آن این است که بالاخره دولت تورم را توانست کنترل و آن را تکرقمی کند. پدیده‌ای که دولت یازدهم و دولت جدید زیاد با آن آشنا نبوده این است که نرخ تورم را پایین آورده ولی نرخ سود بالا ماند. این مشکلی است که از آغاز دولت یازدهم با آن روبه‌رو شدیم و تشخیص درستی در رابطه با آن صورت نگرفته است.

افت ۰.۲ درصدی شاخص بورس در هفته‌ای که گذشت

# مسیر هموار بنگاه‌های اقتصادی برای ورود به بورس

**فرصت امروز:** روزهای کم‌رمق بورس تهران ادامه دارد و سایه انتشار اوراق گواهی سپرده و نوسانات بازار ارز کماکان بر بازار سرمایه باقی است. چنانچه بازار سهام در هفته‌ای که گذشت، شاهد افت قیمت سهم‌ها بود و شاخص کل ۱۹۶ واحد معادل ۰.۲ درصد افت کرد و به رقم ۹۷هزار و ۹۶۱ رسید.

در این مدت بورس تهران شاهد بازاری کم‌رمق همراه با افت ارزش معاملات سهام بود. بازارهای مختلف این روزها بیش از گذشته بر بازار سرمایه تأثیر می‌گذارند، از یک سو، انتشار گواهی سپرده ریالی مبتنی بر ارز بازیگران بازار سرمایه را در سرمایه‌گذاری خود مردد کرده و از سوی دیگر نوسانات بازار ارز بر بازار سهام سایه افکنده است.

همچنین کاهش قیمت برخی فلزات اساسی و قیمت نفت باعث شده سهم‌های فلزی و پالایشی با افت قیمت نسبت به گذشته روبه‌رو باشند و این شرایط باعث شده بورس تهران با شیبی آرام شاهد کاهش روند قیمت‌ها باشد.

اما در هفته‌ای که گذشت، شاخص بازار اول ۲۲۰ واحد افت کرد و تا تراز ۶۹ هزار و ۵۷۲ واحدی کاهش یافت اما شاخص بازار دوم با رشد چهار واحدی مواجه شد و عدد ۲۰۸ هزار و ۶۷۸ را تجربه کرد. شاخص آزاد شناور نیز در پنج روز اخیر ۲۵ واحد افت کرد و به رقم ۱۰۵ هزار و ۲۷۴ واحدی رسید، همچنین شاخص صنعت با ۲۱۵ واحد افت مواجه شد.

اما به رغم این شرایط، با مقایسه ارزش بازار سرمایه نسبت به تولید ناخالص داخلی کشور و همچنین نسبت به تعداد شرکت‌های فعال در حوزه‌های مختلف اقتصادی، بازار سرمایه ایران در مقایسه با کشورهای مشابه، پتانسیل بالایی برای جذب شرکت‌ها و افزایش تأمین مالی دارد.

حسن قالیباف اصل، مدیرعامل شرکت بورس اوراق بهادار تهران در گفت‌وگو با سنا با اعلام این مطلب گفت: تعداد شرکت‌هایی که در خارج از بازار سرمایه فعالیت می‌کنند و با اندک تغییرات ساختاری یا تصمیم مدیریتی، قابلیت ورود به بورس یا فرابورس را دارند، زیاد است. امروزه، بسیاری از صنایع و شرکت‌های مستعد و بزرگ کشور همچنان در اختیار دولت یا نهادهایی قرار دارند که بنا به دلایل اجتماعی، حاکمیتی یا قانونی امکان حضور در بورس برای آنها فراهم نشده است.

وی ادامه داد: همچنین شرکت‌های بخش خصوصی می‌توانند با پذیرش از مزایای بازار برخوردار شوند. بازار سرمایه امروز نیازمند تنوع و افزایش تعداد شرکت‌هاست و مزایای مناسبی را برای شرکت‌ها به همراه دارد و اکنون برای ورود بنگاه‌های اقتصادی به بازار سرمایه قطعاً زمان مناسبی است.

مدیرعامل شرکت بورس اوراق بهادار تهران در پاسخ به این سؤال که کلینیک پذیرش چه میزان در پذیرش شرکت‌ها و آشنایی آنها با شرایط بازار سرمایه کمک کرده است؟ گفت: براساس تفکری که در بورس‌های پیشرفته جاری است، موضوع پذیرش و ورود شرکت‌ها به بورس به دلیل ابعاد راهبردی و نیز زمانبر بودن، به عنوان سفر پذیرش تلقی می‌شود. به عبارتی این اقدام دارای نقطه آغاز و پایانی است و فرآیندی نظام‌مند برای آن طی می‌شود. این فرآیند اقدامات مختلفی شامل آماده‌سازی مدیریت برای اتخاذ تصمیم پذیرش، اصلاح ساختار احتمالی شرکت، بهبود گزارشگری مالی و مواردی از این دست را در برمی‌گیرد.

قالیباف‌اصل با تأکید بر اینکه به نظر می‌رسد بنگاه‌های اقتصادی با برنامه جدید کلینیک پذیرش شرکت‌ها می‌توانند آینده حضور خود در بازار سرمایه را پیش‌بینی و برنامه‌ریزی کنند، گفت: با توجه به تعدد شرکت‌های خارج از بورس، کلینیک پذیرش راهی است برای شرکت‌هایی که می‌توانند با تغییراتی در ساختارهای خود یا طی یک دوره زمانی مشخص با برنامه‌ریزی انجام شده شرایط ورود به بورس را دارا شوند و در تمام این مسیر، راهنمایی‌ها و مشاوره های لازم به این شرکت‌ها ارائه می‌شود.

مدیرعامل شرکت بورس اوراق بهادار تهران همچنین به ایجاد نظام کنترل داخلی و اجرای اصول مدیریت ریسک اشاره کرد و اقدامات شرکت بورس در این زمینه را برشمرد و گفت: در خصوص استقرار نظام کنترل داخلی و مدیریت ریسک در شرکت‌های بورس، سازمان بورس و اوراق بهادار با تصویب و اجرایی کردن دستورالعمل کنترل‌های داخلی در سال ۱۳۹۱ و به دنبال آن تهیه دو منشور کمیته حسابرسی و منشور فعالیت حسابرسی داخلی (که شامل بررسی ریسک نیز می‌شود) گام مهمی برداشت.

وی با بیان اینکه چک‌لیست رعایت الزامات کنترل‌های داخلی حاکم بر گزارشگری مالی و رهنمودهای لازم در راستای دستورالعمل کنترل‌های داخلی نیز تهیه و اجرایی و کارگاه‌های آموزشی ارزیابی کنترل‌های داخلی حاکم بر گزارشگری مالی برگزار شد، به سنا گفت: در خصوص بهبود رعایت اصول راهبری شرکتی در شرکت‌های بورس نیز توصیه‌نامه راهبری شرکتی برای شرکت‌های بورسی و پرسشنامه امتیازبندی شرکت‌های بورسی از منظر راهبری شرکتی تدوین شد که برای بررسی و تصویب به سازمان بورس ارسال شده است.

قالیباف‌اصل افزود: توصیه‌نامه پیشنهادی مشتمل بر چهار بخش حقوق سهامداران، هیأت‌مدیره و کمیته‌های هیأت‌مدیره، حسابرسی و شفافیت و اطلاع‌رسانی است. این توصیه‌ها با اقتباس از استانداردهای بین‌المللی در زمینه راهبری شرکتی و تطبیق آن با قوانین و مقررات داخلی در حوزه بازار سرمایه تنظیم شده و بورس اوراق بهادار تهران تصمیم دارد بر اساس مقررات موجود گزارش راهبری شرکتی خود را به عنوان یک شرکت پذیرفته شده تهیه و به صورت اختیاری منتشر کند. این گزارش وضعیت رعایت استانداردهای راهبری شرکتی توسط بورس تهران را با توجه به استانداردهای بین‌المللی در این زمینه، نشان خواهد داد.

مدیرعامل شرکت بورس اوراق بهادار تهران در پاسخ به این سؤال که طراحی شاخص بازار بدهی در چه مرحله‌ای قرار دارد؟ گفت: بازار اوراق بهادار با درآمد ثابت در حال تبدیل شدن به بازاری مهم و بزرگ است. از این رو بورس اوراق بهادار تهران تصمیم به طراحی شاخصی برای سنجش عملکرد (بازدهی) این بازار رو به رشد گرفت. توجه کنید که شاخص اوراق بهادار با درآمد ثابت از فرمول و روش محاسبه‌ای متفاوت و حتی پیچیده‌تر نسبت به شاخص سهام برخوردار است. در این راستا مطالعاتی در بورس تهران انجام شد و این مطالعات به پیشنهاد شاخص اوراق بهادار بدهی به کمیته شاخص سازمان بورس در اوایل سال ۹۵ انجامید.

بورس کالا

بررسی معاملات بازار سرمایه نشان می‌دهد

## بورس کالا شاگرد اول بازار سرمایه در سال ۹۶

بورس کالای ایران با ۸۷۹ هزار میلیارد ریال، سهم ۴۸ درصدی را از معاملات بازار سرمایه از ابتدای امسال تا پایان دی‌ماه از آن خود کرده است.

به گزارش تسنیم، بررسی معاملات بازار سرمایه از ابتدای امسال تا پایان دی‌ماه نشان می‌دهد ارزش کل معاملات در این مدت ۱۸۱۶ هزار میلیارد ریال بوده که از این میان بورس کالای ایران با ۸۷۹ هزار میلیارد ریال سهم ۴۸ درصدی از معاملات را داشته است.

بورس اوراق بهادار نیز با ۴۸۳ هزار میلیارد ریال سهم ۲۷ درصدی، فرابورس ایران با ۴۰۷ هزار میلیارد ریال سهم ۲۲ درصدی و بورس انرژی با ۴۷ هزار میلیارد ریال سهم ۳ درصدی را از کل معاملات بازار سرمایه در مدت یاد شده از آن خود کرده‌اند.

این در حالی است که بررسی معاملات بورس کالا از زمان تأسیس نشان می‌دهد ارزش معاملات این بورس در سال ۸۶ بالغ بر ۵۹ هزار میلیارد ریال، در سال ۸۷ بالغ بر ۸۳ هزار میلیارد ریال، در سال ۸۸ بالغ بر ۹۲ هزار میلیارد ریال، در سال ۸۹ بالغ بر ۱۲۵ هزار میلیارد ریال، در سال ۹۰ بالغ بر ۳۰۲ هزار میلیارد ریال، در سال ۹۱ بالغ بر ۶۷۸ هزار میلیارد ریال، در سال ۹۲ بالغ بر ۶۳۷ هزار میلیارد ریال، در سال ۹۳ بالغ بر ۵۷۴ هزار میلیارد ریال، در سال ۹۴ بالغ بر ۴۷۲ هزار میلیارد ریال، در سال ۹۵ بالغ بر ۸۱۷ هزار میلیارد ریال و در ۱۱ ماه سال جاری بالغ بر ۱۰۳۵ هزار میلیارد ریال بوده است که نشان از رکوردشکنی معاملات بورس کالا در سال ۹۶ دارد.

بر این اساس در خصوص اقدامات قابل توجه صورت گرفته در بورس کالای ایران از ابتدای امسال تا پایان بهمن ماه می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- رشد ۳۹ درصدی ارزش کل معاملات بورس کالای ایران
- رشد ۴۴ درصدی ارزش معاملات اوراق بهادار مبتنی بر کالا و رسیدن به ۵۸۹ هزار میلیارد ریال
- رشد ۳۳ درصدی ارزش معاملات کالای فیزیکی و رسیدن به ۴۴۶ هزار میلیارد ریال
- افزایش ۴۵ درصدی ارزش معاملات گواهی سپرده کالایی
- رشد ۶۱ درصدی ارزش معاملات بازار مشتقه
- ۹۴ انبار پذیرش شده و دارای نماد فعال در حوزه‌های مختلف کالایی
- افزایش مقدار (۲۱ درصد) و ارزش (۱۹ درصد) معاملات محصولات کشاورزی
- ثبت رکورد جدید در حجم و ارزش معاملات محصولات کشاورزی


## فراخوان مناقصه عمومی دو مرحله‌ای ۹۶/۱۴۹

شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی (سهامی خاص)

شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی — نوبت اول

موضوع مناقصه دو مرحله ای : عبارت است از خرید انواع کابل های آلومینیومی و مسی فشار ضعیف و بیست کیلوولت و انواع کابل های خود نگهدار آلومینیومی فشار ضعیف و بیست کیلوولت و انواع سیم آلومینیومی

شرایط و محل دریافت اسناد مناقصه : داوطلبان شرکت در مناقصه که دارای تاییدیه صلاحیت از توانیر در زمینه تولیدکنندگان انواع کابل های فشار ضعیف و متوسط و سیم آلومینیومی و سیم مسی هستند می‌توانند در قبال ارائه اعلامیه واریز مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال به حساب سیبا شماره ۰۱۰۵۵۹۲۶۷۷۰۰۹ نزد بانک ملی شعبه برق ارومیه کد (۵۱۳۳) به آدرس ارومیه –خیابان سربازان گمنام ( برق سابق) –نرسیده به میدان مخابرات –شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی و یا به دفتر نمایندگی این شرکت واقع در تهران میدان ونک –خیابان برزیل- ساختمان شهید عباسپور (توانیر) –بلوک ۲ –نیم طبقه دوم –دفتر برق آذربایجان تلفن ۸۸۸۸۷۰۸۶ مراجعه و اسناد مناقصه را دریافت نمایند . ضمنا اسناد مناقصه در سایت اطلاع رسانی معاملات صنعت برق، شرکت توانیر و سایت شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی و پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به ترتیب به آدرس: www.tavanir.org.ir ، www.waepd.ir و iets.mporg.ir قابل مشاهده است .

مبلغ سپرده شرکت در مناقصه : مبلغ کل سپرده شرکت در مناقصه ۴/۲۹۷/۰۰۰/۰۰۰ (چهارمیلیارد و دویست و نود وهفت میلیون) می‌باشد.

مهلت فروش اسناد : از تاریخ درج نوبت اول فراخوان در روزنامه تا پایان وقت اداری روز یکشنبه مورخ ۹۶/۱۲/۲۰

مهلت ومحل تحویل پیشنهادات : حداکثر تا ساعت ۱۴ (دوبعدازظهر) روز شنبه مورخ ۹۷/۱/۱۸ به دبیرخانه شرکت توزیع برق آذربایجان غربی

زمان و محل برگزاری مناقصه : زمان بازگشایی پاکت های الف و ب راس ساعت ۱۴ (دوبعدازظهر) روز دوشنبه مورخ ۹۷/۱/۲۰ در محل شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی

بازگشایی پاکات ج (پیشنهاد قیمت) مناقصه‌گران پس از بررسی های فنی و بازرگانی خواهد بود و زمان برگزاری آن به اطلاع مناقصه‌گران خواهد رسید .

توضیح اینکه : تعیین برنده برای هر یک از اقلام موضوع مناقصه به صورت موردی می باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۶/۱۲/۱۲
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۶/۱۲/۱۳
شناسه آگهی: ۱۴۹۲۹۴
روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی
۱۴۶



## آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای

TUV-NORD Iso 9001

نوبت دوم

مناقصه گذار: شرکت توزیع نیروی برق خوزستان

موضوع:

| شماره مناقصه | موضوع مناقصه | مبلغ برآورد اولیه (ریال) | سپرده شرکت در مناقصه (ریال) |
|---|---|---|---|
| ۹۶/۲۳۳ | پروژه‌نیرورسانی کوی‌ویلاو کوی‌بهروز منطقه آزادارونده‌شهرستان خرمشهر | ۸/۶۴۸/۳۰۰/۹۴۲ | ۳۷۹/۴۴۹/۰۲۸ |
| ۹۶/۲۳۴ | پروژه کاهش تلفات شهرستان شوش و الوان | ۱۱/۳۳۸/۴۸۰/۱۳۰ | ۴۶۰/۱۵۴/۴۰۴ |
| ۹۶/۲۳۵ | پروژه کاهش تلفات فاز ۱ شهرستان هویزه | ۲/۸۹۷/۴۷۴/۳۶۷ | ۲۰۴/۸۷۳/۷۱۸ |
| ۹۶/۲۳۶ | پروژه احداث فیدر خروجی شهرستان مسجد سلیمان | ۵/۲۳۶/۲۰۸/۹۲۲ | ۲۷۷/۰۸۶/۲۶۸ |
| ۹۶/۲۳۷ | پروژه تأمین برق شهری شهرستان دزفول | ۴/۷۵۰/۸۸۷/۲۹۳ | ۲۶۲/۵۲۶/۶۱۹ |

- مهلت دریافت اسناد مناقصه : از تاریخ : ۹۶/۱۲/۷ لغایت ۹۶/۱۲/۱۳
- تاریخ بازدید از محل پروژه :۹۶/۱۲/۱۴ لغایت ۹۶/۱۲/۱۹
- محل دریافت اسناد مناقصه:
- الف : اهواز امانیه خیابان شهید منصفی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان طبقه دوم اتاق ۲۰۲ امور بازرگانی و قرارداد ها تلفن تماس جهت دریافت اطلاعات ۳۳۳۳۴۰۳۹ -۰۶۱
- توزیع نیروی برق خوزستان www.kepdc.co.ir ، سایت شرکت توانیر www.tavanir.org.ir یا پایگاه ملی اطلاع رسانی http:iets.mporg.ir نیز قابل رویت می باشد.
- تاریخ تحویل پاکت های مناقصه: پایان وقت اداری روز چهارشنبه ۹۶/۱۲/۲۳
- محل تحویل پاکت های مناقصه : اهواز امانیه خیابان شهید منصفی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان طبقه اول اتاق ۱۰۷
- تاریخ گشایش پاکت های مناقصه : روز شنبه مورخ ۹۶/۱۲/۲۶
- مبلغ خرید اسناد مناقصه ۳۰۰/۰۰۰ ریال واریز به حساب سپهر شماره ۰۱۰۴۹۷۸۲۰۰۰۰۷ نزد بانک صادرات اهواز شعبه دز
- پیشنهاد دهنده مکلف است معادل مبلغ سپرده، تضمین های معتبر تسلیم یا مبلغ مذکور را به حساب بانکی شرکت واریز و یا چک بانکی تضمینی در وجه شرکت تهیه و حسب مورد ضمانت نامه یا رسید واریز وجه را ضمیمه پیشنهاد به شرکت تسلیم نماید.
- به پیشنهاد های فاقد سپرده، سپرده های مخدوش، سپرده های کمتراز میزان مقرر یا چک شخصی و نظایر آن ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- به پیشنهادهای فاقد امضاء مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر واصل شود مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۶/۱۲/۰۷
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۶/۱۲/۱۲
روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان
۷۳

دریچه

## کاهش تعرفه واردات گوشت، ضربه مهلکی به تولید وارد می‌کند

رئیس انجمن صنفی گاوداران گفت کاهش تعرفه واردات گوشت در آینده‌ای نه‌چندان دور بر پیکره تولید داخل، ضربه مهلکی وارد می‌کند.

احمد مقدسی، رئیس انجمن صنفی گاوداران در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، از کاهش تعرفه واردات گوشت گوساله خبر داد و گفت: هیأت وزیران در ۶ اسفندماه، برای تنظیم بازار گوشت قرمز، تعرفه واردات گوشت منجمد گوساله را از ۲۶ به ۱۲درصد کاهش داد. وی با اشاره به اینکه کاهش تعرفه واردات، مسکنی بیش نیست، افزود: با توجه به نوسانات نرخ ارز، دولت برای جلوگیری از افزایش قیمت گوشت، تعرفه واردات را کاهش داد درحالی‌که تبعات این امر گریبانگیر تولیدکننده است. به گفته مقدسی، کاهش تعرفه واردات گوشت در آینده‌ای نه‌چندان دور بر پیکره تولید داخل ضربه مهلکی وارد خواهد کرد.

رئیس انجمن صنفی گاوداران با اشاره به اینکه ۹۵درصد گوشت مورد نیاز از منابع داخلی تأمین می‌شود، بیان کرد: با کاهش تعرفه واردات و نبود صرفه اقتصادی تولید برای دامدار، میزان واردات به منظور تأمین نیاز داخل افزایش خواهد یافت. وی ادامه داد: با توجه به آنکه کاهش تعرفه کالاهای نهایی، مزیتی برای تولیدکنندگان ندارد، از دولت انتظار می‌رود با کاهش تعرفه نهاده‌های دامی و تخصیص ارز مبادله‌ای به جو و یونجه از تولیدکنندگان داخلی حمایت می‌کرد تا آنها با وجود مواد اولیه ارزان‌قیمت بتوانند تولید خود را افزایش دهند. مقدسی در خاتمه یادآور شد: اگرچه کشورهای پیشرفته تنها از تولیدکنندگان داخلی خود حمایت می‌کنند، اما اقدام اخیر دولت به معنای پرداخت سوبسید به تولیدکنندگان خارجی است.

## بیماری آنفلوآنزای حاد پرندگان در بخش طیور صنعتی بهبود یافته است

مدیرکل بهداشت و پیشگیری طیور سازمان دامپزشکی گفت که بیماری آنفلوآنزای حاد پرندگان در بخش طیور صنعتی تا حدودی بهبود یافته است.

علیرضا اکبرشاهی، مدیرکل بهداشت و پیشگیری طیور سازمان دامپزشکی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به آخرین سویه جدید آنفلوآنزای حاد پرندگان اظهار کرد: ویروس جدید H5N6 تنها در حیات وحش منطقه گیلان مشاهده شده و خوشبختانه تاکنون گزارش دیگری اعلام نشده است. وی با اشاره به اینکه این بیماری در بخش طیور صنعتی تا حدودی بهبود یافته است، افزود: هم‌اکنون دامپزشکی تنها نگران شیوع بیماری در استان‌های اصفهان و خراسان است و همواره تمامی تلاش خود را به کار گرفته تا اتفاق خاصی در این استان‌ها رخ ندهد. اکبرشاهی در پاسخ به این سوال که احتمال شیوع سویه جدید در سایر استان‌ها وجود دارد یا خیر، گفت: هرگونه رفتار پرخطر اعم از شکار پرندگان مهاجر، جابه‌جایی و عرضه این پرندگان در بازار می‌تواند زمینه را برای انتقال ویروس فراهم کند. مدیرکل بهداشت و پیشگیری طیور سازمان دامپزشکی در توصیه‌ای به مردم بیان کرد: از مردم تقاضا داریم که از شکار و مصرف گوشت پرندگان مهاجر به‌طور جد خودداری کنند، ضمن آنکه مردم استان‌های شمالی و اطراف تالاب‌ها از نزدیک‌شدن به محل تردد پرندگان، تماس با باقیمانده مدفوع پرندگان و مردار آنها اجتناب کنند. به گفته وی، از مردم تقاضا داریم که طیور روستایی خود را محصور نگه دارند و از تماس این پرندگان با پرندگان مهاجر و آزاد خودداری کنند.

## ابراز علاقه ترکمنستان به همکاری با کارآفرینان ایرانی

رئیس‌جمهوری ترکمنستان در پیامی به چهاردهمین نمایشگاه ایران و مجمع تجاری ایران و ترکمنستان که روزهای اول تا سوم مارس در عشق‌آباد برگزار می‌شود، نسبت به همکاری کشورش با کارآفرینان ایرانی ابراز علاقه کرد.

به گزارش تسنیم به نقل از رویترز، قربانقلی بردی‌محمدوف، رئیس‌جمهوری ترکمنستان در پیامی به چهاردهمین نمایشگاه ایران و مجمع تجاری ایران و ترکمنستان که روزهای اول تا سوم مارس در عشق‌آباد برگزار می‌شود، نسبت به همکاری کشورش با کارآفرینان ایران به منظور معرفی کالاهای داخلی در بازارهای منطقه‌ای و جهانی ابراز علاقه کرد. اتاق بازرگانی و صنایع ترکمنستان این رویداد تجاری را سازماندهی کرده است. رئیس‌جمهوری ترکمنستان در این پیام خاطرنشان کرده که کشورش علاقه‌مند به همکاری با کارآفرینان ایرانی به منظور گسترش حضور کالاهای داخلی در بازارهای منطقه‌ای و جهانی است.

وی افزود، به کارآفرینان دو کشور فرصت داده خواهد شد تا با هدف تقویت همکاری‌های اقتصادی و تبادل‌نظر در زمینه شناسایی بخش‌های اولویت‌داری که شراکت در آنها برای طرفین صرفه اقتصادی دارد مذاکره کنند.

ایران سومین شریک مهم تجار خارجی ترکمنستان است. ترکمنستان عمدتا گاز طبیعی به ایران و چین صادر می‌کند.

# ایجاد شبکه‌های سازماندهی‌شده برای کلاهبرداری از صنعت بیمه

یک کارشناس صنعت بیمه می‌گوید شبکه‌های سازماندهی کلاهبرداری از صنعت بیمه ایجاد شده‌اند که با ایجاد جراحات ساختگی مبالغ قابل توجهی را از صنعت بیمه دریافت می‌کنند و ضرورت دارد که در این زمینه اقداماتی از قبیل همکاری بیشتر بین صنعت بیمه، قوه قضاییه، دادستانی‌ها و دادسراهای سراسر کشور و همچنین مهندسی انگیزه‌های کارشناسان قضایی و نیروی انتظامی و . . . صورت گیرد.

بهمن لامعی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: به نظر می‌رسد اکنون خطر نفوذ شبکه‌های سازماندهی‌شده کلاهبرداری از صنعت بیمه در اثر خسارت‌های صوری، متقلبانه و ساختگی و تهدید توانگری مالی صنعت بیمه افزایش یافته است.

وی چنین توضیح داد: برخی از مواد قانون اصلاح بیمه شخص ثالث مصوب تیر سال ۱۳۸۷ مجلس شورای اسلامی نقاط ضعفی دارد که موجب ایجاد گذرگاه عبور امن برای متخلفین و فرصت‌طلبان متقلب شده است. یکی از این موارد ماده ۱۶ آن قانون است مبنی بر تکلیف شرکت‌های بیمه‌گر در پرداخت علی‌الحساب دیه جراحات تا سقف حداقل ۵۰درصد به زیان‌دیدگان ناشی از صدمات بدنی در اثر حوادث رانندگی وسایل نقلیه موتوری زمینی براساس گزارش مقدماتی دستگاه‌های مسئول (پلیس راه و راهنمایی و رانندگی، مقامات انتظامی و محاکم قضایی و دادسراها و پزشکی قانونی).

او ادامه داد: به این ترتیب که به دلیل عدم فرصت کافی برای بررسی احتمال وقوع خسارت‌های متقلبانه و همچنین عدم دقت و هوشمندی لازم برخی از کارشناسان در نهادهای ذی‌صلاح برای بررسی صحت و سقم خسارت‌های غیرواقعی، متقلبان از کانال‌های رسمی مراجع صلاحیت‌دار استفاده کرده و گزارشات قانونی به منظور تشکیل پرونده تهیه می‌شود و سپس متخلف می‌تواند خسارت دریافت کند. به این شرح، این ماده که برای حمایت از زیان‌دیدگان واقعی تصویب شده است، تسهیلات و راهکار مناسبی برای انجام اعمال متقلبانه برای دریافت خسارت‌های غیرقانونی را از شرکت‌های بیمه‌گر فراهم کرده و مبالغ هنگفتی از منابع مالی به صورت قانونی از شرکت‌های بیمه برای خسارت‌های غیرواقعی خارج می‌شود.

این کارشناس بیمه اظهار کرد: اینگونه پرونده‌های متقلبانه در خارج از صنعت بیمه طراحی شده است. البته تاکنون نیز تعداد زیادی از متقلبانی که با ایجاد جراحت‌ها و تصادفات ساختگی در برخی از اعضای بدن، سر و صورت، پا و . . . سعی در دریافت خسارت از صنعت بیمه داشته‌اند، با هوشیاری کارکنان صنعت بیمه و مقامات قضایی و انتظامی کشف شده‌اند. با این حال حجم گسترده آن نشان از فعالیت شبکه‌ای و سازماندهی‌شده این عناصر متخلف در سطح کشور دارد، لذا پیشنهاد می‌شود با اجرای آموزش‌های لازم حین خدمت، هوشیاری عوامل انتظامی و پلیس راهنمایی و رانندگی افزایش یابد و بازجویی‌های فنی و کارشناسی در محاکم قضایی قبل از تنظیم گزارش و ارسال مدارک به شرکت‌های بیمه‌گر صورت بگیرد. به عبارتی با به کار بستن دقت لازم در کیفیت وقوع تصادفات ساختگی و میزان جراحات متقلبانه و شیوه‌های مورد استفاده کلاهبرداران در پرونده‌های کشف‌شده، باید جلوی وقوع این قبیل تخلفات را گرفت.

عضو سابق هیأت‌مدیره بیمه ایران چنین ادامه داد: خطر هجوم و چنگ‌اندازی به منابع مالی بیت‌المال در شرکت‌های دولتی و بخش‌خصوصی در صنعت بیمه طبق اخبار موثق منتشره در رسانه‌های گروهی به صورت شبکه‌ای و سازماندهی‌شده رو به رشد بوده است، برای مثال طبق اظهارات مدیر پیشگیری از وقوع جرم معاونت اجتماعی دادگستری استان فارس، هزینه‌های خسارت‌های ساختگی در آن استان در حدود ۵۰۰ میلیارد ریال برآورد و کشف شده است و گزارش رسانه‌ای رئیس دادگستری استان اصفهان در بهمن‌ماه سال جاری در شهرستان برخوار نشان می‌دهد نزدیک به ۲۰۰ میلیارد ریال پرونده‌های خسارت صوری شناسایی شده است. بنابراین اگر مشابه این اعداد و ارقام خسارت صوری در تمام استان‌های کشور وجود داشته باشد، رقم سرسام‌آوری از سوی افراد متقلب و متخلف به کلیه شرکت‌های بیمه‌گر فقط در دریافت دیات تحمیل می‌شود.

این کارشناس صنعت بیمه توضیح داد: برای مقابله با ترفندهای متخلفان بیمه، باید بین صنعت بیمه، قوه قضاییه، دادستانی‌ها و دادسراهای سراسر کشور، نیروی انتظامی، پلیس راه و راهنمایی و رانندگی، حراست‌ها و واحدهای بازرسی و نهادهای امنیتی برای کشف و شناسایی این عوامل متقلب هماهنگی ساختاری صورت گیرد. همچنین ضرورت دارد که در واحدهای پرداخت خسارت مالی و جانی صنعت بیمه و سایر دستگاه‌های مسئول مانند نیروی انتظامی و قوه قضاییه و پزشکی قانونی از کارشناسان خبره و متخصص و آموزش‌دیده در امر شناسایی افراد متقلب و کشف خسارت‌های غیرقانونی و صوری استفاده شود.

وی بر مهندسی انگیزه‌های مادی و معنوی کارشناسان قضایی، انتظامی، پلیس راه و راهنمایی و رانندگی و صنعت بیمه تأکید کرد و گفت: در جهت مبارزه با فساد عناصر متقلب در بیمه‌های اتومبیل و سایر موارد مشابه و همچنین به منظور کشف و شناسایی آنها چنین اقدامی لازم است ضمن اینکه باید مکانیزمی طراحی شود که برای کشف پرونده‌های صوری و ساختگی به آن افراد پاداش اعطا شود.

# افزایش ۲۳درصدی صادرات فرش دستباف

رئیس مرکز ملی فرش ایران گفت که بعد از پذیرش برجام صادرات فرش دستباف ایران روند افزایشی داشته است؛ به‌طوری که بنابر آمار گمرک در ۱۰ماهه امسال ۳۳۶ میلیون دلار فرش دستباف صادر شده که رشد ۲۳درصدی نسبت به مدت مشابه پارسال دارد.

به گزارش ایسنا، حمید کارگر در دوازدهمین دوره المپیاد فرش دستباف کشور اظهار کرد: فرش دستباف ایران یک هنر صنعت قدیمی و میراث ماندگار کشور است که همیشه در صدر بوده و امروز هم با وجود همه افت‌وخیزها و دشواری‌هایی که در فرآیند تولید و تجارت داشته همچنان در صدر مانده است.

وی افزود: با وجود همه دشواری‌هایی که فعالان حوزه تولید و فروش فرش دستباف تحمل کردند، همچنان فرش ایران صدرنشین بازارهای جهانی فرش دستباف است. به‌طور مشخص در سال گذشته معادل ۳۵۹ میلیون دلار صادرات فرش دستباف به ۸۰ کشور دنیا اعم بازارهای سنتی و جدید فرش داشتیم که بیش از ۲۱درصد رشد نسبت به سال ۱۳۹۴ داشته است.

رئیس مرکز ملی فرش ایران تصریح کرد: هرچند با وجود همه کاهش‌ها و دشواری‌های صادراتی، در سال گذشته رشد صادرات داشتیم و در سال جاری نیز همچنان ادامه دارد، اما خوشحال‌کننده نیست زیرا هنوز با وضع ایده‌آل فاصله زیادی داریم و اگر به این رشد دل خوش کنیم و تلاش بیش از حد نشان ندهیم، خوب نیست.

کارگر تأکید کرد: در چند دهه گذشته به علل مختلف داخلی و خارجی روند کاهش و افت صادرات داشته‌ایم؛ هرچند که این رشد در حال حاضر خوب است و افت صادرات متوقف شده و روند افزایشی جانشین آن شده اما وضع مطلوب نیست.

وی با اشاره به تأثیر برجام گفت: از اتفاقات خوب چند سال اخیر که باعث افزایش صادرات شد، برجام بود، یعنی شاید در برخی حوزه‌ها شاهد تأثیر ملموس نبودیم، اما در حوزه فرش دستباف، این وضع را شاهد بودیم.

رئیس مرکز ملی فرش ایران افزود: در سال ۲۰۱۰ با تحریم مستقیم آمریکا بر فرش ایرانی مواجه شدیم و ورود هر فرش دستباف که مبدا آن ایران بود به آمریکا ممنوع شد. آمریکا بزرگ‌ترین واردکننده فرش دستباف است و در سال قبل از این تحریم ۸۰ میلیون واردات داشت که به یک باره به صفر رسید.

کارگر گفت: به مدد برجام از دی‌ماه ۱۳۹۴ صادرات فرش به آمریکا از سر گرفته شد و در سال گذشته رقمی معادل ۹۰ میلیون دلار صادرات فرش دستباف به ایالات متحده داشتیم که بیش از عدد سال قبل از وقوع تحریم‌ها بود و در سال جاری هم ادامه دارد.

وی تأکید کرد: نباید به بازار آمریکا بسنده کنیم هم دولت و هم فعالان صادرات حوزه فرش باید با همه ابزار تبلیغاتی مثل برگزاری نمایشگاه‌های برون‌مرزی، اعزام و پذیرش هیات‌های تجاری، شناخت سلیقه و کشش بازار این اعداد را به صورت جهشی افزایش بدهیم.

به گزارش ایسنا، دوازدهمین دوره المپیاد فرش دستباف کشور در بخش دانشجویی در چهار رشته رنگرزی، طراحی، بافت و مرمت و در بخش دانش‌آموزی در سه رشته رنگرزی، طراحی و بافت از هشتم تا ۱۰ ماه جاری با حضور ۱۵۵ نفر از ۲۰استان کشور در دانشگاه کاشان برگزار شد.

اخبار

## وضع صنعت کفش وخیم‌تر شد

رئیس اتحادیه کفاشان دست‌دوز با بیان اینکه به جای فروش در بازار عید فقط سردرگم بوده و برای حل مشکلات خود به هر دری می‌زنیم، افزود: تعطیلی واحدهای تولیدی کفش امسال رشد ۱۰ تا ۲۰درصدی داشته است.

رسول شجری در گفت‌وگو با تسنیم، با اشاره به اینکه تشدید رکود مشکلات زیادی را برای واحدهای تولیدی کفش به وجود آورده است، اظهار داشت: جلسات مختلفی را با مسئولان مختلف برگزار کرده‌ایم و همه شعارهایی در حمایت از تولید ملی سر می‌دهند، اما متأسفانه گویا کسی به فکر واحدهای تولیدی به ویژه صنعت کفش نیست.

وی با بیان اینکه به جای فروش در بازار عید فقط سردرگم بوده و برای حل مشکلات خود به هر دری می‌زنیم، افزود: تعطیلی واحدهای تولیدی کفش امسال رشد ۱۰ تا ۲۰درصدی داشته است و بخش زیادی از نیروی انسانی این حوزه بیکار شده‌اند.

رئیس اتحادیه کفاشان دست‌دوز با بیان اینکه بسیاری از واحدهای تولیدی، بخشی از خط تولید خود را تعطیل و با ظرفیت حداقلی کار می‌کنند، تصریح کرد: این در حالی است که روزی صنعت کفش کشور کالا به روسیه صادر می‌کرد، اما امروز به خاطر سودجویی تعدادی از افراد در تشدید واردات و قاچاق کفش در وضعیت نامناسبی قرار دارد.

وی در ادامه صحبت‌های خود به واردات زیره و رویه کفش به عنوان کالای نیمه‌ساخته به کشور اشاره کرد و گفت: سودجویان به‌راحتی این زیره و رویه کفش را در یک زیرپله چسبانده و راهی بازار می‌کنند کسی هم با آنها برخوردی نمی‌کند. ما حتی پیشنهاد دادیم که یکی از کارشناسان اتحادیه به صورت رایگان در گمرکات مستقر شود و مانع واردات اینگونه کالاها به عنوان ابزار تولید شوند اما متأسفانه کسی قبول نکرد. شجری با بیان اینکه امسال واحدهای تولید کفش فروش خوبی نخواهند داشت، گفت: رقابت در بازار بسیار ناعادلانه است قیمت مواد اولیه گران است و در نهایت قیمت کالاهای ما را افزایش داده است، درحالی‌که قیمت کالاهای قاچاق ارزان است.

## مجلس مصوبه جدید دولت در مناطق آزاد را می‌پذیرد؟

هیات وزیران در یکی از تصمیم‌های اخیر خود به گونه‌ای عمل کرده که فعالان اقتصادی با ۲۰ سال سابقه در مناطق آزاد به تدریج و طی بازه زمانی پنج ساله تابع مقررات مالیات‌های مستقیم سرزمین اصلی شوند تا تفاوتی بین آنها و فعالان اقتصادی در سرزمین اصلی نباشد.

به گزارش ایسنا، هیأت وزیران در آخرین جلسه خود به ریاست اسحاق جهانگیری - معاون اول رئیس‌جمهوری - تکلیف پرداخت مالیات فعالان اقتصادی مناطق آزاد پس از انقضای معافیت ۲۰ساله را تعیین کرد تا آنها ظرف مدت پنج سال به تدریج تابع مقررات مالیات‌های مستقیم سرزمین اصلی شوند.

هیات وزیران به منظور تعیین‌تکلیف خلأ مالیاتی مربوط به فعالان اقتصادی مناطق آزاد با توجه به انقضای معافیت ۲۰ساله مصوب کرد که اشخاص حقیقی و حقوقی که در مناطق آزاد تجاری-صنعتی به انواع فعالیت‌ها اشتغال دارند، ظرف مدت پنج‌سال به تدریج تابع مقررات مالیات‌های مستقیم سرزمین اصلی شوند؛ مصوبه‌ای که جهت اجرا نیازمند تصویب نهایی در مجلس شورای اسلامی است.

باید منتظر ماند و دید که آیا مجلس شورای اسلامی نیز نگاه چندان سختگیرانه دولت را به فعالیت افرادی که ۲۰ سال در مناطق آزاد مشغول به کار بودند، اعمال خواهد کرد؟ این افراد در مدت پنج سال باید از معافیت مالیاتی این مناطق محروم شده و در برخورد با آنها همانند فعالان اقتصادی در سرزمین اصلی برخورد شود.

از اهداف ایجاد مناطق آزاد تجاری و صنعتی تسریع در انجام امور زیربنایی، عمران و آبادانی، رشد و توسعه اقتصادی، سرمایه‌گذاری و افزایش درآمد عمومی، ایجاد اشتغال سالم و مولد، تنظیم بازار کار و کالا، حضور فعال در بازارهای جهانی و منطقه‌ای، برقراری معافیت‌های مالیاتی، تولید و صادرات کالاهای صنعتی و تبدیلی است.

برقراری معافیت‌های مالیاتی جهت فعالیت فعالان اقتصادی در مناطق آزاد به‌طور حتم یکی از مسائلی است که به عنوان مشوق در نظر گرفته شده است و به‌طور حتم تصمیم اخیر هیأت وزیران در جهت رفع معافیت مالیاتی فعالان اقتصادی در مناطق آزاد پس از طی بازه زمانی پنج ساله و تابعیت به آنها از مقررات مالیات‌های مستقیم سرزمین اصلی می‌تواند سختگیرانه تلقی شود؛ تا جایی که برخی از کارشناسان معتقدند این مسئله می‌تواند فعالیت فعالان اقتصادی را با چالشی جدی در مناطق آزاد روبه‌رو کند.

اخبار

## اعمال استانداردهای کاغذی وضعیت صنعت خودرو را بهبود نمی‌بخشد

یک کارشناس صنعت خودروی کشور در رابطه با طرح اعمال استانداردهای هشتادوپنج گانه در خودروها گفت در شرایط فعلی اکثر خودروهایی که تولید می‌شوند استانداردهای بالایی ندارند و امکان ارتقای استانداردها در بیشتر خودروهایی که در حال حاضر تولید می‌شوند وجود ندارد، زیرا در صنعت خودروی کشور بسترسازی‌های لازم برای انجام و عملی شدن این طرح صورت نگرفته است.

سیدعلی جزایری در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو اظهار داشت: لازمه اجرایی شدن این طرح علاوه بر سرمایه‌گذاری و بسترسازی در زمینه قطعه‌سازی و مونتاژ، پرسنل کارآزموده است که این امر باید طی سالیان صورت می‌گرفت.

وی اظهار داشت: این‌که روی کاغذ استانداردهای بیشتر و سخت‌تری را اعمال کنیم عملاً وضعیت صنعت خودروی کشور بهبود پیدا نمی‌کند زیرا صنعت خودروی کشور آمادگی لازم برای سخت‌تر کردن استانداردها را ندارد، حتی اگر این استانداردها تبدیل به قانون شوند.

سیدعلی جزایری افزود: این یک واقعیت است که وقتی برای انجام یک طرح قوانینی وضع می‌شود که زیرساخت‌های لازم برای اجرایی شدن آنها وجود ندارد عملاً آن طرح روی کاغذ باقی می‌ماند.

وی افزود: این واقعیت در مورد طرح افزایش استانداردها در خودروها نیز صدق می‌کند و با توجه به اینکه زیرساخت‌های لازم برای اجرایی شدن این طرح در صنعت وجود ندارد، خودروسازان اگر مجبور شوند قوانین را دور می‌زنند و نهایتاً این طرح خروجی ملموسی برای صنعت خودرو کشور ایجاد نمی‌کند.

وی اذعان داشت: مشکل اصلی صنعت خودروی کشور سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی است، چنانچه در حال حاضر سرمایه‌گذارها مطمئن نیستند که به سرمایه اصلی خود می‌رسند یا نه و به همین دلیل رغبت به سرمایه‌گذاری داخلی وجود ندارد و سرمایه‌های راکد در کشور به صنعت خودرو تمایلی ندارند و سرمایه‌گذاری خارجی هم که عملاً وجود ندارد.

این کارشناس صنعت خودرو ضمن اشاره به نیاز صنعت خودرو به برنامه‌های میان‌مدت و درازمدت گفت: باید برای ایجاد زیرساخت‌های لازم جهت افزایش استانداردها برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری‌های لازم در زمانی‌که این صنعت در حالت رکود نبود صورت می‌گرفت نه در زمانی‌که در رکود به سر می‌برد.

جزایری در پایان گفت: صنعت خودرو یک صنعت بیمار بوده است و بیمارگونه هم دارد پیش می‌رود و در شرایط موجود اگر فشارهایی غیر از فشارهای سازنده به این صنعت وارد شود نه‌تنها به این صنعت کمکی نمی‌شود بلکه منجر به اضمحلال این صنعت نیز خواهد شد، لذا باید با برنامه‌ریزی اصولی به داد این صنعت رسید نه با استفاده از فشار.

## روحانی ۲ سال قبل دستور خصوصی‌سازی واقعی خودروسازان را صادر کرد

رئیس سازمان خصوصی‌سازی با انتقاد از کیفیت پایین خودروهای داخلی اعلام کرد رئیس‌جمهور دو سال قبل در جلسه‌ای دستور خصوصی‌سازی واقعی دو خودروساز بزرگ را صادر کرد.

به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو»، میرعلی اشرف عبدالله‌پوری حسینی در گفت‌وگویی، با بیان اینکه خصوصی شدن ایران‌خودرو و سایپا یک ضرورت است، گفت: من دو سال قبل در جلسه ستاد اقتصادی که با حضور آقایان نوبخت، جهانگیری و نهاوندیان و به ریاست حسن روحانی برگزار شد، حضور داشتم. در آن جلسه به رئیس‌جمهور گفتم که دولت حدود ۲۰درصد از سهام ایران‌خودرو و سایپا را در اختیار دارد ولی عملاً این دو شرکت دولتی هستند و لذا این خصوصی‌سازی نیست.

وی افزود: در آن جلسه رئیس‌جمهور دستور داد همان سهم حدود ۲۰درصدی را که متعلق به دولت است نیز بفروشید تا سهم دولت به صفر برسد.

رئیس سازمان خصوصی‌سازی با بیان اینکه دستور رئیس‌جمهور در هیأت دولت نیز باید به تصویب برسد تا عملیاتی شود، گفت: حدود دو سال است که منتظریم این دستور به هیأت دولت برسد تا تصویب شود.

وی با انتقاد از کیفیت پایین خودروهای تولید داخل گفت: به‌رغم اینکه باید از تولید داخل حمایت کرد ولی از وضعیت بد خودروهای داخلی خجالت می‌کشم.

معاون وزیر امور اقتصادی و دارایی دلیل تولید خودروی بی‌کیفیت توسط ایران خودرو و سایپا را مدیریت غیراقتصادی این دو خودروساز عنوان کرد و گفت: من زمانی‌که نماینده مجلس ششم بودم، برای تصویب قانون تجمیع عوارض که مسئول پیگیری آن بودم، بارها با خودروسازان دعوا کردم.

وی گفت: خودروسازان به شدت با این قانون مخالف بودند و بارها علیه این طرح انتقاد کردند. به نظر من این شیوه مدیریت در صنعت خودرو، بدترین نوع ممکن است.

# هدف مجلس‌نشینان از ارائه طرح تحقیق و تفحص از خودروسازان چیست؟

نایب‌رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس معتقد است عدم تلاش در جهت ارتقای کیفیت و حاشیه امن ناشی از نرخ تعرفه‌ها برای خودروسازان، موجب شد که مجلس طرح تحقیق و تفحص از خودروسازان را در دستور کار قرار دهد.

به گزارش پدال‌نیوز، رضا علیزاده اظهار داشت: در حال حاضر مجلس درخواست تحقیق و تفحص از خودروسازی کشور را کرده که این مساله در حال طی کردن مسیر قانونی است.

وی تصریح کرد: به زودی طرح تحقیق و تفحص از خودروسازان به صحن علنی مجلس می رود و رای‌گیری خواهد شد و چنانچه نمایندگان مجلس با این تحقیق و تفحص موافقت کنند آن زمان این طرح پروسه خودش را طی خواهد کرد.

وی تاکید کرد: در طرح تحقیق و تفحص موارد خوبی ذکر شده که باید در حوزه صنعت خودرو مورد بررسی قرار گیرد و نقاطی که ابهام دارد و مورد سوال مردم و رسانه‌ها از نمایندگان است توسط کارشناسان پیگیری و به این سوالات پاسخ داده شود.

وی گفت: بی‌شک در جریان تحقیق و تفحص این سوالات را پیگیری می‌کنیم و نکاتی که برای افکار عمومی ابهام دارد مورد بررسی و ایرادات مورد ارزیابی قرار می‌گیرند.

وی افزود: طرح تحقیق و تفحص در جهت کمک به افزایش و ارتقای سطح خودروسازی کشور است و تنها نیت درخواست کننده تحقیق و تفحص این مساله است.

نماینده ورزقان در مجلس شورای اسلامی تصریح کرد: با تحقیق و تفحص از خودروسازان بسیاری از نقاط کور شناسایی و با شفاف‌سازی موضوعات می‌توان کمک در این جهت به صنعت خودروی کشور کرد.

علیزاده همچنین به بخشی از اتفاقات اخیر در صنعت خودرو و بازار واردات پرداخت و گفت: یک اتفاق ناخوشایند و ناگواری که در ماه‌های اخیر رخ داد موضوع جلوگیری از واردات خودرو و توقف ثبت سفارش و به دنبال آن افزایش بی‌رویه تعرفه واردات است که باعث شد قیمت خودروهای وارداتی در داخل افزایش یابد که مسلما به نفع مصرف‌کننده نخواهد بود.

وی افزود: متاسفانه تعرفه‌ها حاشیه نسبتا امنی را برای خودروسازان داخلی ایجاد کرده است که موجب شده شرکت‌ها به فکر افزایش یا ارتقای کیفیت و عرضه قیمت رقابتی نباشند و به راحتی به روند تولیدات کنونی ادامه داده و صرفا به فکر کسب سودشان باشند.

وی با توجه به تاثیر شرایط کنونی نرخ ارز بر قیمت خودرو در بازار، تاکید کرد: البته بخشی از افزایش‌های صورت گرفته در قیمت خودروها ناشی از قیمت ارز است که مستقیم روی خودروهای وارداتی تاثیر گذاشته و یک بخش از آن هم به جهت واردات مواد اولیه برای تولید خودروهای داخلی بوده که طبعا این مساله نیز در قیمت خودروها تاثیرگذار است.

# صنعت خودرو چگونه بین‌المللی می‌شود؟

مفهوم «مورد پسند»، هم در کیفیت و قیمت خود را نشان می‌دهد و هم در خدمات پس از فروش تجلی پیدا می‌کند. در مورد کیفیت و خدمات پس از فروش استانداردهایی وجود دارد که در سطح بین‌المللی تعاریف مشخصی در مورد آنها طراحی شده است. رعایت مجموع این استانداردها به تولید خودروی روز با سطح کیفی مشخص و خدمات پس از فروش استاندارد در دنیا منجر می‌شود. به همین دلیل است که محصولات وارداتی به ایران، در جلب رضایت مشتریان موفق عمل می‌کنند. این خودروها از خدمات پس از فروش مناسبی برخوردارند.

حتی خودروهای وارداتی که از کشورهای آسیایی وارد کشور می‌شوند در خدمات به مشتری موفق عمل می‌کنند. هرچند پراکندگی نمایندگی این شرکت‌ها در کشور زیاد نیست و معمولاً در مراکز استان‌ها نمایندگی برپا می‌کنند، اما در رساندن خدمات مناسب به مشتری به موفقیت رسیده‌اند. بنابراین برای تولید خودروی مورد پسند باید الگو و استانداردهای روز دنیا مورد توجه قرار گیرد. تولید پلتفرم‌های جدید خودرو در ایران، نیازمند سرمایه‌گذاری جدید است.

تردیدی نیست که بدون سرمایه‌گذاری نمی‌توان از کیفیت و ویژگی‌های روز برخوردار شد. اگر قرار باشد یک محصول بر اساس نیازهای روز توسعه پیدا کند، نیاز به سرمایه‌گذاری دارد چراکه باید طراحی، نمونه‌سازی و مدل‌سازی مهندسی صورت گیرد و مدل‌هایی نمونه برای هماهنگ‌سازی اجزای خودرو ساخته شود. برای صنعتی‌سازی محصول نیز فرآیندهایی باید در دستور کار قرار گیرد که سخت و پیچیده است به همین دلیل نیاز است از کشورها و شرکت‌های دارای دانش استفاده شود که این کار نیازمند سرمایه‌گذاری است. نمی‌توان با ایجاد تغییرات کوچک در فیس‌لیفت به تغییرات بنیادی در محصول دست یافت. صنعت خودروی ایران برای رسیدن به شرایط هدف‌گذاری شده در سند چشم‌انداز این صنعت، نیازمند سرمایه‌گذاری خارجی است. بدون سرمایه‌گذاری جدید نمی‌توان به تولید محصول روز و مورد پسند جامعه هدف دست یافت.

همکاری با برندهای بین‌المللی نیز با این هدف که قطعات خودرو در داخل تولید شود، مزیت اقتصادی خواهد داشت. اینکه خودروها صرفاً در ایران مونتاژ شوند نمی‌تواند نیازهای صنعت را برآورده کند. خودرویی که صرفاً با مونتاژ قطعات وارداتی در ایران تولید می‌شود، سودش برای کشورهای مبدأ خواهد بود و موجب اتلاف منابع و امکانات قطعه‌سازی کشور خواهد شد. باید همکاری‌ها به گونه‌ای طراحی شود که ارزش افزوده تولید خودرو برای کشورمان محفوظ بماند.

*ساسان قربانی،عضو شورای سیاست‌گذاری خودرو

# شماره‌گذاری خودروها با حجم بیش از ۲۵۰۰سی‌سی در مناطق آزاد ممنوع است

معاون فنی مهندسی و خدمات ترافیک پلیس راهور ناجا از آغاز شماره‌گذاری خودروهای مناطق آزاد هفت‌گانه کشور با پلاک و سامانه جدید خبر داد.

به گزارش برنا، سرهنگ سعید روحی با اشاره به این‌که با اجرایی شدن شماره‌گذاری خودروهای مناطق آزاد در سامانه پلیس راهور ضمن قانونمندتر شدن فرآیندها، بانک اطلاعات مناسبی جهت ارتقای امنیت این مناطق ایجاد شده است، گفت: بر اساس هماهنگی صورت گرفته با شورای هماهنگی مناطق آزاد و سازمان مناطق هفتگانه پلاک جدید مناطق آزاد رونمایی و شماره‌گذاری خودروهای مناطق آزاد با پلاک و سامانه جدید آغاز شد.

وی گفت: بر این اساس ساکنان مناطق آزاد می‌توانند با مراجعه به مراکز شماره‌گذاری یا دفاتری که از سوی پلیس راهور تعیین شده است نسبت به شماره‌گذاری خودروی خود یا اخذ سایر خدمات از جمله نقل و انتقال، تعویض پلاک، کارت یا سند المثنی و... اقدام کنند.

معاون فنی مهندسی و خدمات ترافیک پلیس راهور ناجا با تأکید بر این‌که در این مرحله تنها خودروهای نوشماره و خودروهایی که نیازمند دریافت خدمات هستند مشمول دریافت پلاک ملی مناطق آزاد هستند و اجباری برای تعویض پلاک‌های قدیم به جدید وجود ندارد، افزود: در عین حال مالکانی که تمایل به اخذ پلاک ملی مناطق آزاد دارند نیز در این مرحله با مراجعه به مراکز شماره‌گذاری پلیس راهور در منطقه آزاد خود نسبت به تعویض پلاک برابر مقررات اقدام کنند.

وی تأکید کرد: با اجرایی شدن طرح پلاک ملی مناطق آزاد امکان خروج موقت خودروها از منطقه آزاد با معرفی‌نامه گمرک مرکزی (نه گمرک منطقه) و ثبت آن در سامانه شماره‌گذاری پلیس راهور بدون نیاز به تعویض پلاک و اخذ پلاک گذر موقت فراهم شده است.

معاون فنی مهندسی و خدمات ترافیک پلیس راهور ناجا در خصوص جزییات تحویل پلاک‌های ملی مناطق آزاد گفت: بر اساس مصوبه دولت شماره‌گذاری خودروهای وارداتی با حجم بیش از ۲۵۰۰ سی‌سی در مناطق آزاد نیز ممنوع است، از سوی دیگر شماره‌گذاری خودرو در مناطق آزاد نیز مشمول از رده خارج کردن خودروی فرسوده به تناسب میزان مصرف سوخت ترکیبی خودروی وارداتی است.

اخبار

## تکلیف طرح‌های ترافیکی پایتخت در روزهای پایانی سال

شهردار تهران اعلام کرد در روزهای پایانی سال تغییری در ساعات و محدوده طرح ترافیک و زوج و فرد اعمال نخواهد شد و شهرداری دست به اقداماتی نمی‌زند که برای مردم مشکل ایجاد شود.

به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو»، محمدعلی نجفی درباره وضعیت ترافیک تهران در روزهای پایانی سال اظهارکرد: در این مورد جلسات مختلفی برگزار شده و با فرمانده راهور تهران هم در این زمینه صحبت کرده‌ایم. ما تمام تلاش‌مان را برای روان‌سازی ترافیک می‌کنیم، اما توجه داشته باشید که در اسفندماه تعداد سفرها در شهر تهران بیشتر می‌شود و در نتیجه به‌طور طبیعی ترافیک هم افزایش می‌یابد.

وی درباره اینکه آیا ممکن است ساعات و محدوده اجرای طرح ترافیک و زوج و فرد در روزهای پایانی سال به منظور مدیریت ترافیک تغییر کند یا خیر؟ به ایسنا گفت: چنین تصمیمی نداریم و این تصمیمات مگر در موارد اضطرار مانند آلودگی هوا یا یکی دو روز آن هم در صورت حاکم شدن شرایط خاص در تهران اجرا شده و در مواقع دیگر اجرا نمی‌شود.

شهردار تهران با اشاره به تردد شهروندان در اسفندماه اظهار کرد: مردم در اسفندماه تردد زیادی برای خرید و انجام امور مربوط به نوروز و... دارند و ما تمایل نداریم که به محدوده زوج و فرد و مواردی دست بزنیم که برای مردم مشکل ایجاد کند و همانطور که گفتم تنها ممکن است برای آلودگی هوا یا برای یکی دو روز که شرایط خاصی در تهران حاکم باشد چنین تصمیماتی گرفته شود.

## قطعه‌سازی و خودروسازی لکوموتیو دیگر صنایع است

قائم‌مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت صنعت خودروسازی در جهان لکوموتیو صنایع است و ۱۸درصد ارزش افزوده صنعت ناشی از این صنعت است.

به گزارش نصر، رضا رحمانی در همایش ماشین‌سازان و قطعه‌سازان خودروی تبریز ۲۰۱۸ گفت: صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی با بیش از ۶۰ نوع صنعت ارتباط تنگاتنگ و پویایی می‌تواند داشته باشد و این صنعت بیشترین ضریب پیوند را با دیگر صنایع دارد که توسعه این صنعت منجر به رشد دیگر صنایع نیز می‌شود.

رحمانی اضافه کرد: ما وقتی از صنعت خودرو صحبت می‌کنیم باید این فضا را در نظر بگیریم که قطعه‌سازان در حال حاضر اهداف کمی و کیفی چشم‌انداز تعریف شده در خاورمیانه و منطقه اول، رتبه ۵ آسیا و ۱۱ دنیا هستند.

وی افزود: ما سه میلیون دستگاه باید تولید کنیم و باید یک میلیون آن صادر شود. برای نیل به این مهم باید هدف‌گذاری رشد کیفی انجام شود.

رحمانی گفت: قطعه‌سازان و خودروسازان هر کدام برنامه اجرایی دارند برای ارتقای کیفیت و خدمات پس از فروش که می‌خواهیم به آن اهداف برسیم.

## تأثیر ممنوعیت ثبت سفارش با دلار در واردات خودرو چیست؟

عضو انجمن واردکنندگان خودرو گفت با توجه به این‌که مبداهای صادراتی ما بیشتر کشورهای آسیای میانه و شرقی است ممنوعیت ثبت سفارش با دلار برای ما مشکل محسوب نمی‌شود.

به گزارش پدال‌نیوز، فرهاد احتشام‌زاد درباره ابلاغیه بانک مرکزی مبنی بر این‌که «از ۹ اسفند ثبت سفارشات با دلار انجام نمی‌شود»، اظهار کرد: با توجه به این‌که پیش‌تر این محدودیت برای درهم نیز ایجاد شده انتظار این است که این سیاست بدون ایجاد بحران در بازار پیش برود.

به گفته او، روال قبلی به این شکل بود که ضریب ارزی مورد ملاک بانک مرکزی به سایر ارزها تبدیل می‌شد و این اتفاق در حال حاضر برای دلار افتاده است.

احتشام‌زاد با بیان این‌که فرآیند اجرایی این سیاست طولانی شده اما از نظر عملیاتی مشکل ندارد، اظهار کرد: با توجه به این‌که مبداهای صادراتی ما بیشتر کشورهای آسیای میانه و شرقی است این سیاست برای ما مشکل محسوب نمی‌شود. احتشام‌زاد با اشاره به این‌که بانک مرکزی بر اساس منابع ارزی خارج از کشور این سیاست را اعمال می‌کند، تصریح کرد: درست و غلط بودن آن را ما نمی‌توانیم تشخیص دهیم اما انتظار این است که این سیاست بدون ایجاد بحران در بازار پیش برود.

دبیر ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی خبر داد

## تجاری‌سازی محصولات زمینه‌ساز افزایش ثبت اختراعات زیست‌فناوری است

دبیر ستاد توسعه زیست فناوری گفت: کاهش ثبت اختراعات در زیست فناوری نسبت به سال گذشته به دلیل تجاری‌سازی نشدن مطلوب محصولات زیست فناوری در این سال‌ها است. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، مصطفی قانعی، در خصوص تجاری‌سازی محصولات زیست فناوری، بیان کرد: یکی از اولویت‌هایی که در ستاد توسعه زیست فناوری پیگیری می‌شود، توسعه تجاری‌سازی این محصولات در کشور است. وی افزود: اگر تجاری‌سازی محصولات زیست فناوری در کشور توسعه یابد هم اقتصاد زیستی اجرایی می‌شود و هم اینکه ثبت اختراعات در کشور افزایش می‌یابد.

کارآفرینی

# سندرم ایمپاستر
# بیماری شایع کارآفرینان و راه‌های درمان

سندرم ایمپاستر، نگرانی افراد از موفقیت‌ها و عدم پذیرش مناسب آنها است. عموم کارآفرینان پس از راه‌اندازی استارت‌آپ با این مشکل مواجه می‌شوند.

در تعریف کلی، افراد مبتلا به سندرم ایمپاستر، تصور می‌کنند که لیاقت پیروزی‌های‌شان را ندارند. ممکن است آنها از پیروزی‌ها و موفقیت‌ها خوشحال نشوند یا تصور کنند که از روش نادرست یا فریب‌کاری به موفقیت رسیده‌اند. به هر حال این احساس ناخوشایند، آنها را از لذت بردن از ساختمانی که به‌سختی بنا کرده‌اند، بازمی‌دارد.

تصور کنید کارآفرینی هستید که با تلاش زیاد و مقاومت در برابر اطرافیان، شرکت خود را بنا کرده‌اید. کارها با سرعت پیش می‌روند و شما به موفقیت‌های اولیه دست پیدا می‌کنید. درست در همین زمان است که سندرم به سراغ شما می‌آید. در این حالت نمی‌توانید از موفقیت‌ها لذت ببرید و ممکن است خودتان را تا حدی مقصر بدانید. یک اتفاق ساده یا صحبت یکی از اطرافیان باعث خواهد شد که خودتان را لایق موقعیت‌های پیش‌آمده ندانید. در این حالت راهکارهایی وجود دارد که می‌توان با استفاده از آنها با این حس مقابله کرد و از پیشرفت سندرم جلوگیری کرد.

**۱- در هر شرایطی وظایف خود را انجام دهید**

اگرچه این کار در عمل دشوار است، اما باید تلاش کنید بدون توجه به حالات روحی و روانی، کار خود را به بهترین نحو پیش ببرید. قطعا می‌دانید که پیشبرد اهداف استارت‌آپ نیازمند انجام وظایف کوچک و روزانه متعددی است. این وظایف پله‌های پیشرفت شما و شرکت هستند و با انجام دادن صحیح آنها می‌توانید به موفقیت‌های بیشتر امیدوار باشید.

بدون توجه به احساس گناه کاذب، روی وظایف روزانه تمرکز کنید. تمام ذهن خود را به آنها بسپارید و با قدرت در مسیر قدم بگذارید. توجه به این وظایف کوچک، در آخر روز شما را با احساس رضایتمندی روبه‌رو می‌کند که توجه‌تان را از باورهای غلط دور خواهد کرد. اینکه هر روز بدانید قدمی کوچک در مسیر برداشته و وظیفه‌ای را به‌خوبی تمام کرده‌اید، نیروی محرکه شما در ادامه راه خواهد بود.

**۲- در مورد کار و احساسات، تحقیق کنید**

حتما متوجه شده‌اید که راهکارهای این مقاله، عموما به مشغول کردن ذهن شما می‌پردازند. هدف این است که خود را با اهداف کوتاه‌مدت و بلندمدت مفید مشغول و تصور عملکرد اشتباه را از خود دور کنید. با مطالعه در مورد احساسات خود، وظایف مدیریتی، مراحل پیشرفت استارت‌آپ و کلا هر چیزی که از آن اطلاع ندارید، هم خودتان را مشغول کنید و هم اعتماد به نفس واقعی کسب کنید.

مشغول شدن به مطالعه و تحقیق به شما این اعتمادبه‌نفس را می‌دهد که موفقیت‌های پیش‌آمده اتفاقی یا با فریب‌کاری نبوده‌اند و برای آنها تلاش کرده‌اید. با این کار از لحاظ ذهنی قانع می‌شوید که عملیات لازم برای پیشبرد اهداف شرکت را به‌خوبی انجام داده‌اید. به بیان دیگر فاکتورهایی همچون شانس و روابط، به مرور از ذهن شما حذف خواهند شد.

**۳-دلیل تأسیس استارت‌آپ رافراموش‌نکنید**

به‌عنوان یک کارآفرین، قطعاً دلیل روشن و مفیدی برای تأسیس استارت‌آپ داشته‌اید. این دلیل و هدف را همیشه در جلوی چشمان‌تان داشته باشید. مطمئنا این دلیل و هدف باید چیزی فراتر از پول باشد. در غیر این صورت نمی‌توانید با قدرت به آن اتکا کنید.

از همان ابتدا سعی کنید هدفی روشن و قابل اتکا برای شرکت‌تان تصور کنید و به آن پایبند باشید. وقتی افکار مزاحم و تصورات سندرم به سراغ‌تان آمد، فقط به این هدف توجه و راه‌های رسیدن به آن را مجددا مرور کنید. فراموش نکنید، تمرکز روی هدف، علاوه بر سندرم ایماپستر، درمان بسیاری از بیماری‌های روانی دیگر کارآفرینان نیز هست.

در نهایت باید به این نکته اشاره کرد که این نوع از احساسات، زمانی‌که در حال تلاش برای رسیدن به اهدافی خارج از محوطه امن خود هستید، طبیعی است. این پاسخ شما به احساسات است که می‌تواند ضامن موفقیت یا شکست کاری باشد.

**منبع: ENTREPRENEUR/zoomit**

# بیل گیتس احتمال کاندیدا شدنش برای ریاست جمهوری آمریکا را رد کرد

کاربران ردیت از بیل گیتس درباره احتمال کاندید شدن او در انتخاب ریاست جمهوری ایالات متحده سؤال کرده‌اند.

در برنامه هفتگی پرسش و پاسخ Ask Me Anything ردیت، کاربران این وب‌سایت از بنیان‌گذار مایکروسافت درباره احتمال تکیه زدن او بر صندلی ریاست جمهوری ایالات متحده سؤال کرده‌اند که باتوجه به پاسخ بیل گیتس، به نظر می‌رسد که او هیچگونه علاقه‌ای برای انتصاب به این مقام ندارد.

تاکنون بیل گیتس شش بار در رویدادهای پرسش و پاسخ وب‌سایت ردیت شرکت کرده و در هر شش بار از او درباره ریاست جمهوری پرسش شده است. پاسخ گیتس در تمام این رویدادها واضح بوده و او هر بار احتمال وقوع چنین اتفاقی را رد کرده است: من هرگز برای انتخابات ریاست جمهوری کاندیدا نخواهم شد، زیرا تعهد بسیارم به کاری که من و ملیندا در بنیاد «بیل و ملیندا گیتس» و خارج از آن انجام می‌دهیم، اجازه چنین کاری را به من نمی‌دهد. من هم با شما درباره اهمیت حضور رئیس‌جمهوری که به موضوعات بلندمدت و نقش ایالات‌متحده در جهان، برای ریشه‌کنی بیماری و هزینه‌های آن فکر می‌کند، موافق هستم؛ [رئیس‌جمهوری که] برای تغییر و بهبود فضای آموزشی و مقابله با تغییرات آب‌وهوایی نیز تلاش کند.

این روزها بیل گیتس مشغله زیادی در بنیاد خود دارد. اکنون مأموریت او مقابله با بیماری آلزایمر است که پدر ۹۲ ساله او با آن دست‌وپنجه نرم می‌کند.

گیتس می‌گوید: خبر خوب این است که ابزارهای جدیدی که داریم، به ما در درک بهتر بیماری‌ها کمک به‌سزایی می‌کنند. برای نمونه می‌توان به [درک] نقش سلول‌های گلیال [در درمان] اشاره کرد. خوش‌بین هستم که طی ۲۰ سال آینده، داروهای کارسازی خواهیم داشت، به این شرط که تلاش خود را روی جمع‌آوری داده‌ها و کمک به کسب‌وکارهای نوپا متمرکز کنیم. من در تعدادی از این حوزه‌ها مشغول به فعالیت هستم.

با این حال، یکی از سؤالات جالبی که از گیتس در این رویداد پرسیده شد، مربوط به غذاهایی می‌شود که اصلاح ژنتیکی شده‌اند. یکی از کاربران از گیتس پرسید آیا از محصولات اصلاح‌شده برای خوراک استفاده می‌کند؟

بنیان‌گذار مایکروسافت پاسخ داد: محصولاتی که اصلاح ژنتیکی‌شده‌اند، کاملا سالم هستند و هنگامی که آن را از طریق درست مورد بازنگری قرار دهیم، متوجه می‌شویم که تکنیکی است برای کاهش احتمالی گرسنگی و سوءتغذیه در دنیا. بنابراین این‌طور نیست که از این نوع محصولات دوری کنیم.

یکی دیگر از کاربران از گیتس درباره این موضوع پرسید که آیا غذاهایش را خودش درست می‌کند یا اشخاصی هستند که همواره این کار را برای او انجام دهند؟ گیتس در پاسخ گفت: در برخی از اوقات، خودم سوپ گوجه درست می‌کنم؛ هم یک غذای راحت است و هم به من خاطرات دوران کودکی‌ام را که چنین کاری انجام می‌دادم، یادآوری می‌کند.

رئیس ستاد محیط‌زیست شهرداری تهران:

## برای برون رفت از مشکلات شهری نیاز به حمایت از کسب‌وکار نوین داریم

رئیس ستاد محیط‌زیست شهرداری تهران گفت: راهبرد مدیریت شهری رفتن به سمت شهر هوشمند است که پیش نیاز این موضوع دریافت ایده‌ها و خلاقیت‌هاست و باید ظرفیت کارآفرینی و اشتغال‌زایی داشته باشند.

به گزارش مهر، رئیس ستاد محیط‌زیست و توسعه پایدار شهرداری تهران با اشاره به اینکه استارت‌آپ ویکند محیط‌زیست با محورهای مختلف حوزه محیط‌زیست از جمله پسماند، ترافیک، فضای سبز و غیره برگزار می‌شود، بیان کرد: استارت‌آپ‌ها با استفاده از فناوری و تکنولوژی و ایده‌های مناسب به سیاست ما در زیست شهری در قالب شهر هوشمند کمک می‌کنند، ضمن اینکه در حوزه اشتغال هم بسیار مؤثر هستند. علیپور در ادامه با بیان اینکه ۷۰درصد ماموریت‌های شهرداری تهران با حوزه محیط‌زیست ارتباط نزدیک و مستقیم دارد؛ تأکید کرد: با برگزاری این استارت‌آپ ویکند، طرح‌های خلاقانه به سازمان‌های تخصصی شهرداری تهران معرفی می‌شوند. علیرضا دلیری معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری نیز با تأکید بر حمایت از استارت‌آپ‌ها به‌ویژه در حوزه شهری و ترافیک گفت: اعتقاد بر این است که راه نجات کشور از طریق اقتصاد دانش‌بنیان ممکن است. اگر قرار است اقتصاد کشور دانش‌محور باشد باید همه حوزه مالی کشور درگیر این موضوع شوند.

شرکت‌های دانش‌بنیان می‌توانند برای تأمین منابع مالی عرضه سهام داشته باشند ما بیش از ۲۶۰ شرکت دانش‌بنیان داریم که فروش آنها بالای ۱۰میلیارد تومان است و این شرکت‌ها می‌توانند از طریق عرضه سهام تأمین مالی داشته باشند. ما اعتقاد داریم که شرکت‌های بزرگ باید وارد سیستم بانکی شوند، وگرنه گرفتن وام و تسهیلات برای استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های کوچک کم است و دادن وام به آنها خیانت است چون این شرکت‌ها را با شکست مواجه می‌کند.

به گفته وی، تنها یک شرکت‌های نوین در زمینه حمل و نقل قرار است در ۲۴ و ۲۵ اسفند و در مدت دو روز ۲۰هزار نفر را دعوت به کار کند. این یعنی ظرفیت بالایی برای اشغال که نمی‌توان به‌راحتی از کنار آن گذشت.

استاندار مازندران عنوان کرد

## هدایت تسهیلات اشتغال روستایی به سمت کارآفرینی فارغ التحصیلان

استاندار مازندران گفت: تسهیلات اشتغال روستایی به سمت کارآفرینی برای فارغ التحصیلان هدایت شود.

به گزارش ایسنا، محمد اسلامی روز پنجشنبه در نشست شورای اشتغال مازندران که در سالن شماره یک استانداری مازندران برگزار شد با بیان اینکه هیچ بهانه‌ای برای عدم گره گشایی از سوی بانک‌ها و دولت وجود ندارد، اظهار کرد: بی‌اعتنایی بعضی دستگاه‌های دولتی نسبت به مکاتبات دریافتی از استانداری، خوب نبوده و مدیران وظیفه دارند تا مکاتباتی را که از سوی استانداری با آنها می‌شود را عملیاتی کنند.

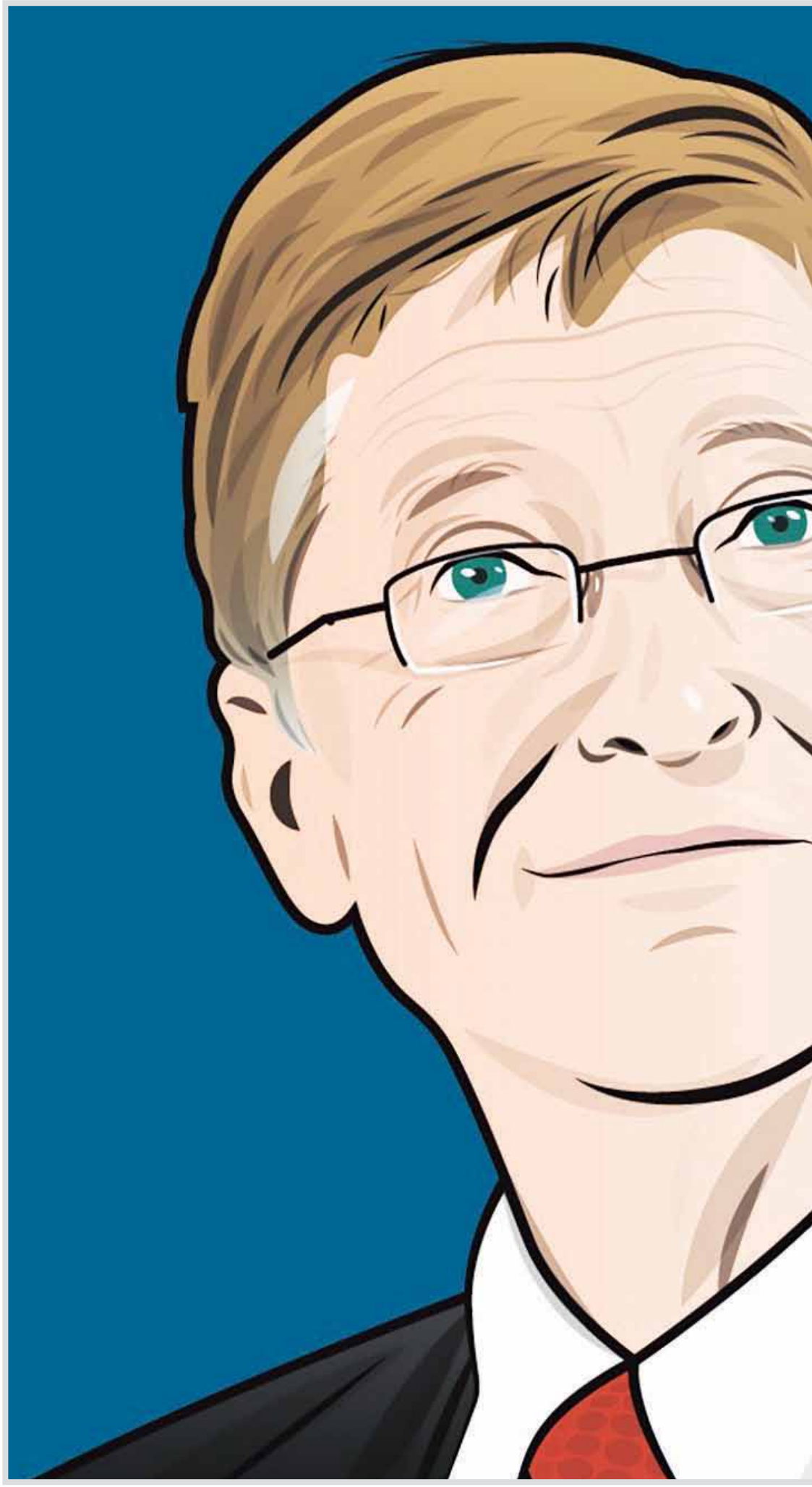
وی افزود: با پرداخت ۴۰درصد از این تسهیلات اشتغال‌زایی در استان شاهد ایجاد تحول خوبی در استان خواهیم بود، زیرا بیشترین افراد بیکار، فارغ‌التحصیلانی هستند که کمترین مهارت را برای ایجاد اشتغال دارند.

استاندار مازندران افزود: رویکرد این افراد برای اشتغال، استخدام در دستگاه‌های دولتی است که با محدودیت‌های استخدامی در حوزه دولتی جذب آنان امکانپذیر نیست، ولی باید آنان را به بخش‌خصوصی و خودش اشتغالی سوق داد و تسهیلات اشتغال روستایی در این استان به سمت کارآفرینی برای فارغ التحصیلان هدایت شود.

رئیس شورای اشتغال مازندران خاطرنشان کرد: مازندران ظرفیت‌های زیادی برای اشتغال فارغ التحصیلان بیکار دارد و مدیران وظیفه دارند زمینه کارآفرینی را برای اشتغال این گروه فراهم کنند.

اسلامی با یادآوری اینکه به دستور رئیس‌جمهوری ۲۴۰ اختیار ملی به استانداری‌ها تفویض شده است، اظهار داشت: استانداری مازندران نیز برای تسهیل در خدمات‌دهی به مردم تمام این اختیارات را به شهرستان‌ها و فرمانداران تفویض کرده است.

وی از مدیران دستگاه‌های اجرایی استان نیز خواست تا اختیارات قانونی خود را به شهرستان‌ها برای تسهیل و تسریع خدمات‌رسانی به مردم واگذار کنند.



نجفی خبر داد

## تشکیل ستاد شهر هوشمند در شهرداری تهران به زودی

شـهردار تهران گفت: شهر هوشمند می‌تواند شـعار حرکت به سمت شهر شیشه‌ای و شهر شفاف را محقق کند و در نتیجه می‌تواند یکی از قطعات مهم پازل رسیدن به عدالت اجتماعی و نظام مبتنی بر عدالت و دور از فساد باشد.

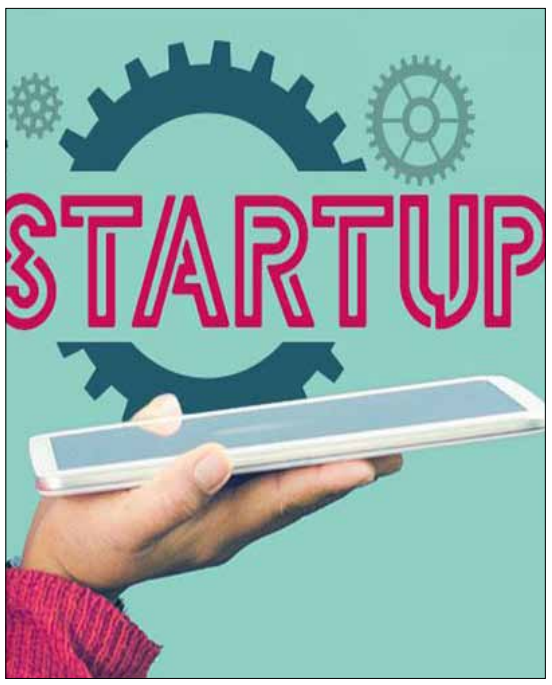
به گزارش ایسـنا، محمدعلی نجفی در سومین کنفرانس ملی شهر سایبری که در دانشـکده مدیریت دانشـگاه تهران برگزار شـد، گفت: حیات بشری از صـدر تاریـخ تا امروز همواره در حال تغییر و تحول اسـت، اما در سـال‌های اخیر انسـان با تحولاتی مواجه شـده و زندگی‌اش تحت تأثیر دگرگونی‌هایی قرار گرفته است که سرعت آن در هیچ برهه‌ای از زمان اینگونه نبوده است.

استارت آپ

## استارت‌آپ‌ها چگونه می‌توانند از داده‌ها برای رشد هوشمندانه‌تر استفاده کنند

سـرمایه‌گذاری در تکنولوژی همچون قبل نیست، حتی در مقایسه با شـش ماه پیـش. در حال حاضرسـرمایه‌گذاران ابعاد بیشـتری از متغیرها را در معاملات مورد بررسـی قرار می‌دهند. بسـیاری از افراد از کمرنگ شـدن نقش سرویس‌هایی چون اسنپ‌چت (Snapchat)، اوبـر (Uber) و مجیک لیپ (Magic Leap) که روزگاری کاربران میلیونی داشـتند، بسـیار متعجب هسـتند. بسـیاری از بنیانگذاران شـرکت‌ها متوجه شـده‌اند که گسـترش بیشتر کسـب‌وکار همیشه متضمن سودآوری بیشتر نیست.

با توجه به موارد ذکر شـده، شـرکت‌های نوپا باید با دقت بیشتری سرمایه‌گذاری خود را انجام داده و به دنبال رشدی ثابت و پایدار باشند. برای داشـتن یک رشد پردوام و هوشـمندانه، استارت‌آپ‌ها مجبور به تجدید نظر رویکرد اجرایی خود هسـتند. تجربیات شرکت‌های نمونه و مشـاوران نشـان می‌دهـد کـه داده‌هـا (Data) امروزه نقـش بسـیار مهمـی را را در تصمیم‌گیری‌هـا و برنامه‌های کاری ایفا می‌کنند و برای باقی مانـدن در حیطـه رقابت نیاز به بررسـی و تجزیـه و تحلیل داده‌ها بسیار ضروری است. در اینجا تعدادی از اصول ضروری در مورد اهمیـت داده‌ها برای رشد بیشتر و متداوم ذکر شده است:




### معیارهای صحیح را انتخاب کنید

یکی از مهم‌ترین تصمیمات، انتخاب مجموعه‌ای از معیارها و شرایط لازم برای اندازه‌گیری پیشـرفت کاری در رابطـه با اهداف خاص اسـت، خواه این هدف رسـیدن به سود بیشتر یا حتی رشـد کسب‌وکار باشد. چرخ را دوبـاره اختراع نکنید! ببینید کمپانی‌هـای دیگر در مراحل مشـابه، چه معیارهایی را مورد اسـتفاده قرار داده‌اند. به عنوان مثال اگر یک شـرکت ارائه نرم‌افزار بعنوان سرویس (SaaS) هسـتید، بهتر است به جای مقایسـه خود با انواع شرکت‌ها فقط خود را با اسـتارت‌آپ‌هایی که در زمینه استفاده نرم‌افزار برای ارائه خدمات فعالیت دارند مقایسـه کنید. یک روش مطلوب‌تر استفاده از داده‌ها در حجم گسـترده - و نه فقط تجربه یک شرکت- است. توصیه می‌شود در اتخاذ تصمیمات اجرایی داده‌های چندین شرکت را در مقیاس بالا (نه به‌صورت تک به تک) بررسی کنید.

بسیاری از شـرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر در مورد معیارهای کلیدی خود اطلاعات دقیقی دارند، مانند حقوق کارمندان، هزینه‌های فـروش و بازاریابـی، اجاره و دیگر خرج‌های بزرگ شـرکت. به عنوان مثال Scale یک لیسـت با عنوان SaaS Index را توسـعه داده که عملکرد ۵۸ شـرکت را بررسـی کرده، تا معیـار موفقیت تجارت‌های نرم‌افـزاری را کـه از طریق فروش عضویت درآمد کسـب می‌کنند را تعییـن کنـد. AngelList، PitchBook، Mattermark و CB Insights از جمله پایگاه‌های اطلاعاتی هستند که داده‌های مناسبی را در اختیار استارت‌آپ‌ها قرار می‌دهند.

### بدانید که چه چیزی فرمان فروش شما را در دست دارد

بـازده فروش یک شـاخص کلیدی رشـد پایدار اسـت. شـما باید عوامل مؤثر در فروش بیشـتر را شناسـایی کنیـد و هزینه‌های لازم برای گسـترش زیرساخت‌های ضروری را تخمین بزنید. نرخ تبدیل یا بهره‌وری فروش را مشـخص سـازید تا بتوانید رشد بیشتری داشته و تصمیمات هوشمندانه اتخاذ کنید. در مورد بهره‌وری فروش، به عنوان یـک اکوسیسـتم کـه باید به‌طـور مداوم مورد بررسـی واقـع شـود، فکر کنیـد. هر زمان که بهبـود عملکرد در بخـش فروش با هـر تصمیم یا سیاسـتی دشـوار به نظر می‌آیـد، بهتـر اسـت دنبال پیدا کردن اشـتباهات و رفع مشکلات باشـید و روی یک موضوع مناسب تمرکز کنید.

به جـای اینکه بـه دنبال قرار گرفتن در اوج موفقیت و فرار از شکست باشید، به این فکـر کنید که فراز و نشـیب همیشه در بازار وجود دارد و باید خود را برای این شرایط آماده کنید.

### شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPI) دیگر را در نظر بگیرید

درحالی‌کـه بازدهـی فروش مهم اسـت، بسـیاری از معیارهـای دیگـر و شاخص‌های کلیدی عملکرد وجود دارند که باید در اتخاذ تصمیمات اجرایی شـرکت‌تان مورد بررسـی قرار گرفته شوند. ممکن اسـت در یک دوره زمانی خاص، لازم باشـد مقدار ریزش مشـتری، بهـره‌وری نمایندگی فـروش یا مقدار سـود خالص را مـورد ارزیابی قـرار دهیـد تا ببینید که چه انـدازه با اهداف شـما هماهنگی دارند. تعییـن شـاخص‌های کلیدی عملکرد یا همان KPIها بنا به شـرایط هر کسـب‌وکار امری مهم و ضروری اسـت. با تعیین این شـاخص‌ها می‌توانیـد اطمینان حاصل کنید که آیا واقعـا در حال بهبود اقدامات اجرایی خود هسـتید و یک معیار جامع برای اتخاذ تصمیمات مناسب پیش رو دارید؟

**منبع: goodcontent**

رئیس مرکز محیط‌زیست شهرداری تهران تأکید کرد

## لزوم تبدیل خلاقیت‌های حوزه محیط‌زیست به کسب‌وکار

رئیس مرکز محیط‌زیسـت شهرداری تهران با تأکید بر حمایت این مرکز از کسب‌وکارهای محیط‌زیسـتی گفت: باید خلاقیت‌های حوزه محیط‌زیستی به کسب‌وکارهای موفق تبدیل شوند.

به گزارش ایسـنا، صدرالدیـن علیپور در نخستین اسـتارت آپ‌ویکند محیط‌زیست و مدیریت شـهری هوشمند، گفت: یکی از سیاسـت‌ها و راهبردهای مدیریت شـهری حرکت به سـمت تحقق شهر هوشمند که پیش‌نیاز آن دریافت ایده‌ها و خلاقیت‌ها در حوزه محیط‌زیسـت است. ایده‌هایی که در مرحله بعد به کارآفرینی تبدیل شود.

وی افزود: نخسـتین اسـتارت آپ ویکند محیط‌زیسـت با تأکید بر تعریف اهدافی در حوزه محیط‌زیست در حالی برگزار می‌شود که ۷۰درصد ماموریت‌های شهرداری تهران بـه حوزه محیط‌زیسـت مرتبط اسـت، لذا در ایـن رویداد اسـتارت‌آپی افراد متخصص ایده‌هـای خود را مطرح می‌کنند.

وی ادامـه داد: این افراد پس از طرح ایده‌ها و خلاقیت‌های خود در قالب تیم‌هایی دسته‌بندی می‌شوند که این تیم‌ها توسط متخصصین و کارشناسان هدایت خواهند شد و ایرادات و مشکلات موجود در طرح را رفـع خواهند کرد تا تیم‌های موجود ظرف دو روز با یکدیگر رقابت کنند و در نهایت توسط افراد متخصص به عنوان داور تیم‌ها مورد داوری قرار گیرند.

وی تأکید کرد: پس از داوری سه تیم در این رویداد اسـتارت آپی انتخاب می‌شوند کـه علاوه بر تقدیر از آنهـا طرح‌های آنها به سازمان‌های متولی ایده هدایت خواهند شد.

رئیس مرکز محیط‌زیسـت شـهرداری تهـران با تأکیـد بـر اینکه بیشـتر نگاه ایـن مرکز در این رویداد اسـتارت‌آپی به خلاقیت و تبدیل آن به کسـب‌وکار است افـزود: نهایتـا افرادی کـه طرح‌های آنها منتخب می‌شـود بـا همکاری کـه میان دسـتگاه‌های متولی محیط‌زیسـتی و مرکز محیط‌زیسـت شهرداری تهران برقرار شده ایده‌های‌شان هدایت می‌شود تا به کسب‌وکار تبدیل شوند.

در راستای جذب سرمایه برای استارت‌آپ‌ها

## توسعه زیست بوم نوآوری در کشور

مرکز فن بازار ملی ایران به منظور جذب سرمایه برای استارت‌آپ‌های فعال حوزه آموزش با هدف توسعه زیست بوم نوآوری کشور هشتمین رویداد عرضه به سرمایه‌گذاران «استارت‌آپ دمو» را برگزار می‌کند.

به گـزارش خبرنگار مهر، اکبـر قنبرپور رئیس مرکز فن بازار ملی ایران با اعلام این خبر گفت: هدف اصلی این رویداد، مواجهه و مذاکره مستقیم و رودرروی صاحبان ایده و استارت‌آپ‌ها با سرمایه‌گذاران است که در دو بخش عمومی (شامل ارائه استارت‌آپ‌ها) و اختصاصی (جلسات مذاکره سرمایه‌گذاران و استارت‌آپ‌ها) برگزار می‌شود.

وی افـزود: اسـتارت‌آپ‌ها می‌توانند طی این رویداد به جمع زیادی از سرمایه‌گذاران دسترسـی داشـته باشند. سـرمایه‌گذاران نیـز در یک زمـان کوتاه، اسـتارت‌آپ‌ها را بررسی می‌کنند و پس از برگزاری جلسات خصوصی و بررسـی میزان پیشرفت ایده، مشتریان جذب شده، حجم بازار، میزان فروش و. . . به ارزیابی آنها پرداخته و برای سرمایه‌گذاری در آنها اعلام نظر خواهند کرد.

قنبرپور یادآور شـد: در این صورت مذاکرات بعدی تا حصول نتیجه نهایی توسط مرکز فن بازار ادامه خواهد داشت.

وی افزود: برای حضور در هشـتمین رویداد اسـتارت‌آپ دمو، ده‌ها استارت‌آپ اعلام تقاضا کرده بودند که در مرحله اول و پس از بررسی درخواست‌های واصلـه، تعداد ۱۰ اسـتارت‌آپ برای ارائه آزمایشی انتخاب شـد و در مرحله دوم و پـس از ارائه حضوری این تیم‌ها، هشـت اسـتارت‌آپ برای حضور در رویداد نهایی شدند.

رئیس مرکز فن بازار ملی ایران گفت: این رویداد در روز ۱۲ اسـفندماه ۹۶ از ساعت ۱۴ تـا ۱۸ در سـالن ابوریحان دانشـگاه شهید بهشـتی با حضور سـرمایه‌گذاران تخصصـی این حـوزه و اسـتارت‌آپ‌های حـوزه آمـوزش (در حوزه‌هـای آموزش آنلاین، سیسـتم‌های مدیریت یادگیری، آموزش فناوری، مدرسه‌های نسـل آینده، ابزارهای مطالعـه و...) به عنوان سـرمایه‌پذیران برگزار خواهد شد.

## کارگاه برندینگ

### برندینگ از فروش تا مسئولیت اجتماعی

در سال‌های اخیر نگاه به مقوله برند و برندینگ بسیار تغییر کرده و این تحول را می‌توان در نگاه برندهای بزرگ دنیا به مقوله فروش، تبلیغات و بازاریابی مشاهده کرد. برندها در چند دهه گذشته به فکر تبلیغات با هدفِ بازاریابی و فروش مستقیم بودند. این درحالی‌است که اگر روند رفتار برندها را در سال‌های اخیر بررسی کنیم، مشاهده خواهیم کرد که گردشی در نوع نگاه برندها به این مقوله‌ها ایجاد شده است. ۱۰ سال پیش برند جنرال موتور GM اولین گزینه انتخاب یک آمریکایی برای خرید خودرو بود، اما در سال‌های اخیر، یک سامورایی به نام تویوتا Toyota توازن بازار را برهم زد و جایگاه قدرت را از غول خودروسازی آمریکایی در کشورش ربود. همین تغییرات موجب شد تا برندهای بزرگ دنیا متوجه شوند که مشتریان تنها به دنبال یک محصول یا خدمت نیستند و باید برای آنها ارزش‌آفرینی کنند. درک تغییرات ذائقه مشتری باعث شد تا برندها به دنبال طرح‌های بازاریابی و فروش کوتاه‌مدت و بلندمدت بروند. گروهی از برندها به ارائه روش‌هایی مانند سمپلینگ، پروموشن و توزیع کوپن به‌صورت مستقیم پرداختند و گروهی دیگر ترجیح دادند به دنبال راه‌اندازی باشگاه مشتریان و انجام کمپین در حوزه مسئولیت اجتماعی حرکت کنند.

انتخاب روش فروش به استراتژی سازمان برمی‌گردد تا بتواند شرایط خود را در بازار فعلی مشاهده و با نگاه به افق پیش‌رو، نسبت‌به انتخاب مسیر حرکتش قدم بردارد. در برخی موارد برند برای زنده‌ماندن مجبور است به فروش مستقیم رو بیاورد و از تخفیفات دوره‌ای استفاده کند؛ استراتژیی که در نگاه اول شاید وی را از چاله افت فروش نجات دهد، اما بی‌شک آن را در چاه نزول ارزش برند و به دنبال آن بی‌اعتمادی مشتری گرفتار خواهد کرد.

هرچند راه‌اندازی باشگاه مشتریان ایده هوشمندانه‌تری است، اما واقعیت این است که اکثر این باشگاه‌ها وابسته به فعالیت‌های مشتری، از جمله خرید کالا، ثبت کالا و دیگر فعالیت‌ها هستند، بنابراین ارزش‌آفرینی چندانی برای مشتری نخواهند داشت. در اصل باشگاه مشتریان در ایران تنها کاری که می‌کند مشتری را با اجبار به برند گره می‌زند، برای نمونه تخفیفات خرید مشتری به جای پرداخت در لحظه، در باشگاه برای خریدهای بعدی ذخیره می‌شود! شاید شما به عنوان مدیر یک برند از این ایده خشنود شوید، اما اگر خود شما مشتری برند باشید، یک حس منفی اجبار را تجربه خواهید کرد.

و اما می‌رسیم به موضوع مسئولیت اجتماعی که از نظر من، هوشمندانه‌ترین گزینه روی میز است؛ چرا که نتیجه آن برای برند و مشتری برد-برد خواهد بود. موضوع تنها بالابردن میزان فروش لحظه‌ای نیست، بلکه هدف بالابردن کشش مشتری به سمت برند و حکاکی آن در فهرست انتخاب دوره‌های آتی است.

البته متأسفانه در کشور ما مسئولیت اجتماعی محدود به اسپانسر شدن برای موضوعات فرهنگی، هنری یا ورزشی می‌شود، اما چیزی که فراموش می‌شود مفهوم واژه «اجتماعی» است! باید بدانیم که اسپانسرینگ و حمایت مالی نوعی از تبلیغات حساب می‌شود و نه مسئولیت اجتماعی!

برند برای اینکه بتواند در ذهن و البته قلب مخاطب خود نفوذ کند باید پا را فراتر از اسپانسرینگ بگذارد و خود را در مورد مسائل اجتماعی مسئول بداند. افسردگی در جامعه، آلودگی هوا، ترافیک، فقر و گرسنگی، بی‌سوادی، خشونت علیه زنان، کودک آزاری و ... تمام این موارد حوزه‌هایی از مسئولیت اجتماعی هستند که برندهای داخلی هیچگاه به سمت آن حرکت نمی‌کنند. شاید با مشاهده این کمپین در حوزه مسئولیت اجتماعی بتوانیم ببینیم که اولویت خود را بر مسائل جامعه‌شناسی و رفتارشناسی و فرهنگ‌سازی قرار داده‌اند و تحلیل آن را به خود شما واگذار می‌کنیم.

**منبع: modir. biz**

# ۵ روش برای ایجاد برندی که مشتریان را به خود جذب کند

دنیایی که در حال حاضر در آن زندگی می‌کنیم با آهنگ حرکتی سریع، و مبتنی بر فناوری، به پیش است، شرکت‌ها به دور خود چرخ می‌زنند و به دنبال جواب این سؤال هستند که «آیا وفاداری به برند همچنان وجود دارد؟» و تا حدی، آنها حق پرسیدن چنین سؤالاتی را دارند. آنچه امروزه بسیار اهمیت دارد آن است که قادر باشیم به گونه‌ای رفتار کنیم که مشتریان دوباره به ما مراجعه کنند و به اصطلاح، جذب مشتری به برند با خاصیت ربایندگی و جذاب داشته باشیم.

مشتریان امروزه، به همان دلیلی که والدین و پدربزرگ و مادربزرگ‌های‌شان به برندی وفادار بودند، به برندها وفادار نیستند، چراکه آنها دارای هزاران گزینه دیگر هستند. امروزه مصرف‌کنندگان به برندهای مورد علاقه خود وفادار هستند، اما تا جایی که نیازهای آنها برآورده شود، به محض آنکه خواسته‌ای داشته باشند که برند مورد علاقه‌شان قادر به فراهم کردن آن نباشد، سراغ برندی می‌روند که بتواند در هر زمان نیاز آنها را پاسخ دهد. حتی اگر شرکت شما بسیار بزرگ و معروف باشد ممکن است قادر نباشید به واقع تمام محصولات و خدماتی که مشتریان‌تان در ذهن می‌پرورانند را به آنها پیشنهاد دهید، اما با وجود ساختار محتوایی مستحکم می‌توانید اطمینان کسب کنید که محصولات شما نیاز آنها را پاسخ می‌گوید.

در ادامه پنج روش مطرح شده که می‌توانید مطمئن باشید با به کارگیری آنها مشتریان به سمت برند شما جذب می‌شوند و برندی با قدرت و توانایی جذب مشتریان، ایجاد می‌کنید:

**۱- یک برند برای جذب مشتری باید متناسب و مطابق با شرایط باشد**

آیا همگام با روندهای صنعتی که در آن فعالیت می‌کنید، پیش می‌روید؟ اگر موقعیت پیشرفت یا حتی پیش‌بینی وقوع پیشرفت در حوزه کاری شما وجود دارد، خود را برای آن آماده کنید.

برای مثال: اگر شما شرکت بازاریابی ایمیلی دارید و شایعاتی در مورد گوگل شنیده‌اید که چگونه Gmail می‌خواهد پیام‌های بازاریابی را تحت کنترل درآورد، اطمینان حاصل کنید که خود را با آن تطبیق خواهید داد یا حداقل اگر مشتریانی که دنبال خبرهای جدید هستند در این مورد چیزی پرسیدند، با آنها در این خصوص صحبت کنید.

**۲- صادق بودن مشتریان را به سمت برند جذب می‌کند**

از صداقت برداشت‌های متفاوتی می‌شود که شما باید تمام آنها را دنبال کنید. اگر شرکت شما اشتباهی مرتکب شد یا موردی اشتباه پیش رفت (سایت‌تان هک شد، نرم‌افزارتان کار نکرد یا واسط کاربری دچار خطا شد.) به آن اقرار کنید.

به مشتریان خود بگویید چه اتفاقی افتاده است و شما برای درست کردن آن چه کار کرده‌اید. اگر در این موارد سکوت کنید، مشتریان‌تان شما را مانند، یک عادت بد، کنار می‌گذارند و دیگر به سمت شما بازنمی‌گردند. اگر در مورد شرایط به وجود آمده با آنها رو راست باشید، می‌توانید اعتماد آنها را به دست آورید. آنها صداقت شرکت شما در مورد اتفاقات بد را به این دید می‌نگرند که شما در مورد سایر موارد نیز صادقانه رفتار می‌کنید.

جنبه دیگر صداقت بستگی به روشی دارد که محصولات خود را به فروش می‌رسانید. لازم نیست لیستی بلندبالا از ویژگی‌ها و کارکردهایی که محصول‌تان توان تحقق آن را ندارد، داشته باشید، بلکه تعهدی بدهید که مطمئن باشید می‌توانید آن را تحقق بخشید. اگر انتظارات درستی ایجاد کنید، مشتریان‌تان خواهند دانست که از شرکت شما چه انتظاری داشته باشند و اگر تعهدات غلط ندهید محصولات و خدمات برندتان از رده خارج نمی‌شوند و برند شما برای مشتریان جذاب می‌کند.

**۳- اگر برند پاسخگو باشد و راه‌حل ارائه دهد مشتریان به سمت آن بازمی‌گردند**

سرویس خدمات مشتریان یکی از ارکان مهم ایجاد موفقیت مبتنی بر وفاداری مشتریان است. اما شرکت‌های کمی وجود دارند که خدمت به مشتریان را به معنای واقعی کلمه در شرکت خود به کار می‌گیرند. خدمات مشتریان مؤثر یعنی زمانی‌که مشتریان به مشکلی برخوردند و به آنها مراجعه می‌کنند با احترام و بدون سؤال و جواب کردن، مشکل آنها را حل کرده یا برای حل آن راه‌حل معقولی پیشنهاد می‌دهند و همواره ابتدا منافع مشتریان را در نظر می‌گیرند.

حتی اگر دلیلی که مصرف‌کنندگان به واسطه آن شکایتی دارند منطقی نیست، با این حال به داستان آنها گوش دهید و سعی کنید به آنها راه‌حل نشان دهید. به این صورت آنها هنگام انتخاب برند دیگر تردید می‌کنند و همواره به شما بازخواهند گشت.

اطمینان حاصل کنید که تیم سرویس خدمات مشتریان‌تان سریع و دوستانه برخورد کنند و منابع و ابزاری را که برای ارائه راه‌حل به مشتریان نیاز دارند در اختیار داشته باشند. بیشتر مشتریان شاکی می‌خواهند شکایت‌شان شنیده شود و در عوض مشکلی که برای آنها پیش آمده، چیزی بگیرند. اگر بتوانید آنچه را می‌خواهند به آنها بدهید احتمال آنکه آنها را برای مدت طولانی در کنار خود داشته باشید بسیار بالا است.

**۴- برندی جذاب است که در دسترس باشد**

بیش از ۷۰درصد کاربران اینترنت از طریق تلفن همراه خود به وب‌سایت‌ها دسترسی دارند. ایجاد تجربه وب مشتریان که به خوبی برگردانده و ساخته شده باشد، به رغم آنکه از چه ابزاری استفاده کرده‌اند، تضمین‌کننده موفقیت شما خواهد بود. برندسازی باید جذاب و اثرگذار باشد تا تضمین‌کننده بازگشت مشتری به سمت برندتان باشد.

تصور کنید پست و مطلبی به اشتراک گذاشته‌اید که مخاطبان‌تان را به سمت وب‌سایت‌تان هدایت می‌کند. یکی از مخاطبان از تلفن هوشمند خود استفاده می‌کند و روی لینک سایت شما کلیک می‌کند و صفحه اصلی سایت شما را باز می‌کند. حال اگر، صفحه شما از این طریق بالا نیاید و جوابگو نباشد، خلاصه بعد از چند بار بالا پایین کردن بیهوده صفحه، آن مشتری بالقوه روی هم رفته از این تجربه صرف‌نظر می‌کند.

چه اتفاقی می‌افتاد اگر وب‌سایت شما به گونه‌ای ساخته شده بود که قالبی متناسب برای مورد استفاده قرار گرفتن در هر وسیله‌ای می‌داشت؟ در این مورد، اگر مشتریان بالقوه از طریق تبلت یا آی‌پدشان روی لینک سایت شما کلیک کنند و مشتری دیگری از طریق سیستم اندروید، هر دوی آنها باید تجربه کاربری مشابه و زیبایی داشته باشند، به این صورت پتانسیلی قوی برای ایجاد وفاداری در مشتریان ایجاد می‌شود.

**۵- با کیفیت بودن از ملزومات بازگشت مشتری به سمت برند است**

آیا شما محصولات و خدمات با کیفیتی ارائه می‌دهید؟ اگر در حال تولید محصولات و خدماتی ضعیف هستید مهم نیست چقدر سرویس خدمات مشتریان قوی، داشته باشید یا وب‌سایتی مرتبط که برای همه در دسترس باشد، محصول ضعیف تمام این امکانات را زیر سؤال می‌برد. اگر سطح کیفیت شما با قیمتی که برای محصول خود در نظر گرفته‌اید متناسب نباشد، شما از دور خارج خواهید شد.

شما نمی‌توانید انتخاب کنید که به کدامیک از این پنج مورد نیاز دارید تا وفاداری مشتریان را کسب کنید، شما به هر پنج مورد نیاز خواهید داشت. نمی‌توانید صادق باشید، اما محصولات‌تان بی‌کیفیت باشد. نمی‌توانید بدون آنکه متناسب با شرایط پیش بروید، پاسخگو باشید. تیم خود را حول این اصول بسازید و آموزش دهید، در این صورت موفقیت شما تضمین شده خواهد بود و برندی جذاب خواهید داشت که منجر به برگشت مشتریان به سمت برندتان و افزایش وفاداری آنها می‌شود.

**منبع: belovedmarketing**

## تبلیغات خلاق

## ایستگاه تبلیغات

### توییتی که یک میلیارد دلار را بر باد داد

پلتفرم اصلی Snap اخیرا بخشی از محبوبیت خود را از دست داده است که حداقل می‌توان آن را به یک influencer رسانه‌های اجتماعی در خانواده کارداشیان- جنر نسبت داد.

فقط یک روز پس از ارسال یک توییت توسط کایلی جنر مبنی بر عدم استفاده او از این نرم‌افزار در آینده، ارزش سهام شرکت مادر Snapchat در بازار روز پنج شنبه ۶،۱ درصد معادل ۱،۳ میلیارد دلار کاهش یافت. خواه این خواسته مادر جدید او یا حاصل طراحی تازه نرم‌افزار Snap باشد، اظهارات کایلی پاسخ‌های مشابهی را از سوی ۲۴ میلیون و ۵۰۰ هزار نفر follower او در پی داشت. تجزیه و تحلیل‌های وال استریت نیز با اشاره به روند اخیر جذب کاربر از زمان طراحی تازه پلتفرم شروع شدند.

توییت جنر اواخر وقت پنجشنبه توسط برند Maybelline New York فالو شد که از فالوورها می‌خواست در صورت امکان بر روی

پلتفرم Snapchat باقی بمانند. به گفته این برند تولیدکننده محصولات زیبایی متعلق به L'Oreal SA پاریس، تعداد مراجعات به Snapchat به شکلی دراماتیک کاهش یافته است، اما هنوز این پلتفرم قصد برقراری ارتباط با فالوورهایش را دارد.

تحلیلگر شرکت ارائه‌دهنده خدمات مالی "Citigroup"، مارک می، پس از مشاهده یک «رشد قابل توجه» در اظهارنظرهای منفی درباره طراحی مجدد نرم‌افزار، اوایل هفته جاری بدون هرگونه جانبداری کاهش ارزش سهام آن را پیش‌بینی کرد. او فکر می‌کند که این اظهارنظرهای منفی باعث افت میزان مشارکت کاربران و در نتیجه صدمه زدن به عملکرد مالی Snapchat شود.

در این میان، همزمان با وارد شدن موج انتقادات به نرم‌افزار Snapchat، مدیر ارشد اجرایی، اوان اسپیگل، شاید به یکی از پر درآمدترین مدیران اجرایی در ایالات اتحادیه آمریکا پس از IPO شرکت در ماه مارس گذشته تبدیل شود. ۶۳۶،۶ میلیون دلار سهام به اسپیگل اعطا شد که تا سال ۲۰۲۰ میلادی قابل پرداخت خواهد بود.

### کاتالوگ خلاقانه هوندا: تغییر اینجاست

مدیران و کارمندان آژانس تبلیغاتی Karmarama در راستای تقدیر از خودروی مدل marquee هوندا، نسل دهم خودروی مدل Civic این شرکت، یک کمپین جدید راه‌اندازی کرده‌اند. برای بسیاری از خودروسازان، جدیدترین مدل خودروی مدل Civic هوندا فقط یک نمونه اقتباسی از مدل‌های قدیمی‌تر به شمار می‌رود. در هوندا، به هر خودروی مدل جدید Civic به عنوان فرصتی برای مهندسان مشهور جهانی آن نگاه می‌شود که با هر یک از آنها می‌توانند از نو شروع کنند و ضمانت دهند که خودروی مدل Civic هوندا پیشرفته‌ترین خودرو در کلاس خود به حساب می‌آید. در پی مقایسه نسل دهم خودروی مدل Civic هوندا با نسل‌های قبلی، یک کمپین به نام «تغییر اینجاست» از طریق بازاریابی مستقیم چاپی، دیجیتال و مطبوعاتی راه‌اندازی خواهد شد که این پیام مهم را به همگان می‌رساند: «هر نسل از خودروی مدل Civic هوندا انتظارات شرکت از اتومبیل‌های خود را پیش می‌برد.»

**منبع: mbanews**

ایستگاه بازاریابی

## چگونه از نیازمندی‌های مشتری مطلع شویم

اگـر یک برنـد بتواند از نیازهای مشـتری قبل از مطرح کردن مطلع شود، می‌تواند محصول خود را با آمادگی بیشتری عرضه کند و درنتیجه میزان فروش محصولات بالا برود.

مطمئنـا یکی از بهترین راه‌ها برای شـناخت نیاز مشـتری برقرار ارتباط مسـتقیم با او است. معمولا اغلب استراتژیست‌های بازاریابی از این روش استفاده می‌کنند. اما اغلب اوقات زمانی‌که از مشتری در مورد نیازهایش سـؤال می‌شـود، نمی‌تواند پاسخ مناسبی ارائه دهد. این افراد ممکن است فن بیان قوی داشته باشند، اما زمانی‌که صحبت از بیان نیازهای اصلی به میان می‌آید نمی‌توانند منظور خود را به‌طور شـفاف و واضح بیان کنند. بنابراین وظیفه شـما این اسـت که به‌عنوان یک بازاریاب نیازهای مشـتری را بهتر از خودش و به‌طور واضـح و مختصر پیش‌بینی و بیان کنید. هرقدر این کار با دقت بیشـتری انجام شـود میزان وفاداری مشـتری به برند بیشـتر خواهد شد. این کار چالش بزرگی اسـت امـا دو راه برای انجام آن وجود دارد.

اولین راه پرسـش مستقیم اسـت. به این صورت که با برگزاری یک نظرسـنجی ساده از آنها بپرسید در مـورد محصولات‌تـان چـه فکر می‌کننـد. این نظرسنجی را می‌توانید در پایین ایمیل‌های بازاریابی یا در صفحه خرید سـایت درج کنید و از مشتری‌ها بخواهیـد به آنها پاسـخ دهند. مطمئنـا این تلاش برند از چشـم مشتری‌های دور نمی‌ماند، زیرا نتیجه مطالعات نشان داده است ۶۲درصد مشتری‌ها تمایل بـه خرید از شـرکت‌هایی دارند که از مشـتری‌های خود نظرسـنجی می‌کنند و بیش از نیمی از آنها به برند وفادار خواهند مانـد. این راه‌حل معمولا جواب می‌دهـد و میزان فروش محصول یـا خدمات را بالا می‌برد، اما ایده‌آل‌ترین حالت و روش دوم این اسـت کـه نیازهای مشـتری را خودتان و پیـش از اعلام آنهـا حدس بزنید. این کار نه‌تنها نیازهای مشـتری را مشـخص می‌کند، بلکه اعتمـاد آنها به برند را نیز افزایش می‌دهد. در ادامه این مقاله به چگونگی انجام این کار می‌پردازیم.

### استفاده از سایت آمازون

مدلی که شـرکت آمازون روی بازار خرده‌فروشی پیاده‌سـازی کرده اسـت باعث می‌شـود این پلتفرم ابزارهـای دقیقـی برای نیازسـنجی مشـتری‌ها به بازاریابـان باهوش ارائـه دهد. یعنی بـه آنها کمک می‌کنـد نیازهای مشـتری را پیـش از اینکه حتی خودشـان متوجه باشـند، پیـدا کننـد و در نتیجه محصولات موفقی بـه بازار ارائه دهنـد. برای انجام این کار، در سایت آمازون به‌عنوان مثال وارد قسمت کتاب‌ها شوید. داخل سـایت گروه‌هایی وجود دارند که مردم نظرات‌شان را در آنها بیان می‌کنند. در این قسـمت به عناوین کتاب‌هـای پرفروش و نظر مردم توجه کنید. این کتاب‌ها بسیار موفق هستند و فروش بالایی دارند، زیرا توانسـته‌اند نیاز مخاطب را برطرف کنند. در این گروه‌ها به عباراتی که توسـط کاربران استفاده می‌شود دقت کنید. اینها کلماتی هستند که مخاطبان دوست دارند بشنوند و ارزش‌هایی هستند که برایشان اهمیت بسیار زیادی دارند.

سپس وارد قسمت بررسی محصول یا کتاب مورد نظر شـوید. سعی کنید تمام نظرهایی را که گذاشته شـده اسـت بخوانید. زمانی‌که شـخصی محصولی را برای نخسـتین بار امتحان می‌کند، دوسـت دارد احساسـات خـود را هر چه سـریع‌تر بـا دیگران به اشـتراک بگذارد، بنابرایـن نظرهایی که در مورد هر محصول گفته می‌شـود، احساس واقعی خریدار و از هر نظرسنجی تأثیرگذارتر اهستند. هیچ دست‌کاری روی ایـن اطلاعات نشـده اسـت و تمـام کامنت‌ها نظرهای واقعی مشتری‌ها هستند، بنابراین بازاریابی که باهوش باشـد از ایـن اطلاعات به نفع شـرکت خود اسـتفاده خواهد کرد. شـرکتی که از کارآمدی محصولات خود مطمئن باشد، به مخاطبان می‌گوید ویژگی‌هـای مورد نظرشـان در مـورد محصولات را می‌داند و همچنین از ویژگی‌هایی که دوست ندارند، مطلع اسـت. روش‌های زیادی بـرای انجام این کار وجـود دارند؛ به‌عنـوان مثال می‌توان ایـن پیغام را با عبارات دقیقی که توسـط خود کاربران اسـتفاده شده اسـت مطرح کرد تا تأثیر مثبت بیشتری روی آنهـا بگذارد. اینکه مخاطب ببیند نیازهایش را بدون مطرح کردن متوجه شده‌اید، فروش محصولات را به میزان قابل توجهی بالا خواهد برد.

**منبع: forbes/zoomit**

# ۴ راهکار مؤثر برای توزیع محتوا در سال ۲۰۱۸

اگر در حوزه تولید محتوا فعالیت کرده باشید، حتما جمله «محتوا پادشاه است» را بارها و بارها شنیده‌اید. البته که محتوا مهم اسـت و گوگل محتواهای باکیفیت را دوسـت دارد. بازدیدکنندگان شما نیز عاشـق محتواهای باکیفیت هستند، اما نوشـتن محتوا فقط به‌صرف اینکه شـما محتوایی را تولید کرده باشید دردی دوا نمی‌کند. اگر دپارتمان بازاریابی شـرکت شـما می‌گوید که مثلا در طول ماه باید X مقـدار محتوا تولیـد کنیم، مطمئن باشید که ایجاد یکسری تغییرات در این دپارتمان ضروری است.

در سیسـتم وردپرس، بر اساس آمارها ماهانه حدود ۸۶.۴ میلیون محتوا منتشر می‌شـود که حجم بسـیار زیادی است. البتـه بیشـتر ایـن محتواهـا از کیفیت نوشـتاری خوبـی برخوردار نیسـتند و نمی‌تواننـد توجه مخاطبـان را به خود جلب کنند و فقط تعداد بسـیار کمی از این محتواها هسـتند کـه به صفحه اول نتایج گـوگل راه می‌یابنـد. این موضوع بـرای برندهایی که حجم زیادی از منابع خود را روی تولید محتوا صرف می‌کنند، ولی برنامه‌ای بـرای توزیع آن ندارند نیز صادق است.

محتـوا دقیقا همان چیزی اسـت که اینترنت را سـرپا و زنده نگه داشته است. اینترنت به محتوا نیاز دارد، بنابراین شما چـه مقـدار از منابع و زمان خـود را به نوشـتن محتواهایی اختصاص می‌دهید که بتوانند رتبه‌هـای برتر در موتورهای جسـت‌وجو را نصیب خود کنند؟ شـما قطعا به یک اسـتراتژی توزیع محتوا نیاز دارید.

### تعادل محتوا

برای سـالیان متمادی، بـه بازاریابان دیجیتـال گفتـه می‌شـد که آنهـا باید حجـم زیادی از محتوا را تولید کنند. اما نکته کلیدی این است که به جای تولید محتواهای زیاد، باید کارهای زیادی روی محتواهای خود انجام دهید.

شـما نمی‌توانید برای کسـب ترافیک فقط به گـوگل یا شـبکه‌های اجتماعی متکی باشید. شـما باید بتوانید از منابع مختلفـی ماننـد رسـانه‌های پرداختی، گروه‌هـای کاربـری، جوامـع آنلایـن، انجمن‌ها و... ترافیک را به سـایت خود جذب کنید. این به این معناست که شما باید محتواهـای خود را در شـبکه‌های مختلفی توزیع کنید.

به جای تمرکز صرف روی اسـتراتژی تولیـد محتـوا، بایـد بخشـی از زمان و تمرکز خود را به اسـتراتژی توزیع محتوا نیز اختصـاص دهید. چـه کانال‌هایی با مخاطبان شـما مرتبط هسـتند و شـما چگونه می‌توانیـد محتواهای فعلی خود را به صورتی بهینه‌سـازی شـده در این کانال‌ها هدف‌گذاری مجدد کنید؟

در این پست از وبلاگ آژانس بازاریابی دیجیتـال دارت، چهار راهکار مؤثر برای توزیـع محتـوا در کانال‌هـای جدیـد و رسانه‌ها آورده شـده است. البته هرچند ممکن است برخی از این ترفندها مزایای سئو مستقیمی برای شما در پی نداشته باشـد، اما ترافیک بیشـتر بـه محتوا به معنـای سـیگنال‌های کاربـری قوی‌تر، لینک‌های بیشـتر به سایت و نرخ تبدیل بیشتر است.

### ۱- پست‌های وبلاگ را به کتاب الکترونیکی تبدیل کنید

تبدیـل کـردن پسـت‌های وبلاگی به کتاب‌هـای الکترونیکـی هرچند ممکن است کمی وقت‌گیر و البته شاید هزینه‌بر باشد، اما واقعا ارزشـش را دارد. با توجه به پیشـرفت‌های صورت گرفته در زمینه تکنولـوژی، امـروزه سـاخت کتاب‌های الکترونیکی از هر چیزی آسـان‌تر شـده اسـت و برای آن ابزارهـای متعددی نیز وجود دارد.

در لندینـگ پیـج مرتبـط بـا کتاب الکترونیکـی خود مطمئن شـوید که از تمـام کلمات کلیـدی کـه می‌خواهید برای‌شان رتبه بگیرید استفاده کرده‌اید و محتواهایی را در این صفحه بنویسیدکه بازدیدکنندگان را به دانلود کتاب تشویق کنـد. همچنیـن بـرای آسـان‌تر کردن بـه اشـتراک‌گذاری کتـاب، دکمه‌های شبکه‌های اجتماعی نیز فراموش نشود.

### ۲- بازاریابی ویدئویی را در دستور کار قرار دهید

اگـر محتواهـای ویدئویـی تولیـد نمی‌کنیـد، باید بدانید که شـما در حال از دسـت دادن حجم انبوهی از کاربران فضای مجـازی هسـتید و بایـد هرچه سـریع‌تر خـود را با ایـن قافلـه همراه کنید. آیا می‌دانسـتید که تبدیل کردن پسـت‌های وبلاگ به ویدئو راهی آسـان بـرای هدف‌گـذاری مجـدد محتواها و دریافت بازدید بیشتر از گوگل و یوتیوب است؟

همـواره در صفحه نتایـج، ویدئوهای مرتبط با عبارت جسـت‌وجو شده را نیز نشـان دهید و رقابت برای قرارگرفتن در این جایگاه شاید از رقابت ارگانیک برای قرارگرفتن در لیسـت چند سـایت اول صفحه نتایج کمتر باشـد. شما می‌توانید نواحـی دیگـری از صفحه نتایـج، مانند ویدئوهـا، تصاویر و اخبـار، را نیز هدف قرار دهید.

### ۳- محتواها را در قالب اینفوگرافیک ارائه دهید

یکـی از روش‌های خوب بـرای جلب توجه بازدیدکنندگان، نوشتن پست‌های جامع و ساخت اینفوگرافی‌هایی است که مهم‌تریـن نکات در محتـوا را به صورتی بصری به مخاطبان ارائه می‌دهد.

مجددا، مطمئن شوید که با قرار دادن دکمه‌های شـبکه‌های اجتماعی، فرآیند به اشتراک‌گذاری را برای بازدیدکنندگان آسـان کرده‌اید. اگر بتوانید این تصویر را به‌خوبی بهینه‌سـازی کنید، شـما حتی ایـن شـانس را داریـد کـه در صفحـه جسـت‌وجوی تصاویر گوگل نیز رتبه‌ای خوب بگیرید.

### ۴- قدرت ایمیل را دسته‌کم نگیرید

اولیـن نکتـه‌ای کـه بایـد بدانید این اسـت که اگر ایمیل‌هـای کاربران خود را جمـع‌آوری نمی‌کنیـد، کارهایـی که انجام می‌دهید هیچ نتیجه‌ای برایتان در بر نخواهد داشـت. برخی از افراد بر این باروند که «ایمیل مرده اسـت»، اما این فقط یک دروغ بزرگ است. ارسال ایمیل به مشـتریان هنوز هم یکـی از بهترین روش‌های بـرای حفظ تعامل آنها با برند است و باعث می‌شود آنها محصولات ارائه شده از طرف شما را خریداری کنند.

شـما می‌توانید از ایمیل برای ترویج و توزیع محتواهای خود نیز استفاده کنید. بـرای تبدیـل بازاریابی ایمیلـی به یک موتور قدرتمند توزیع محتوا نکاتی وجود دارد که باید مدنظر داشته باشید.

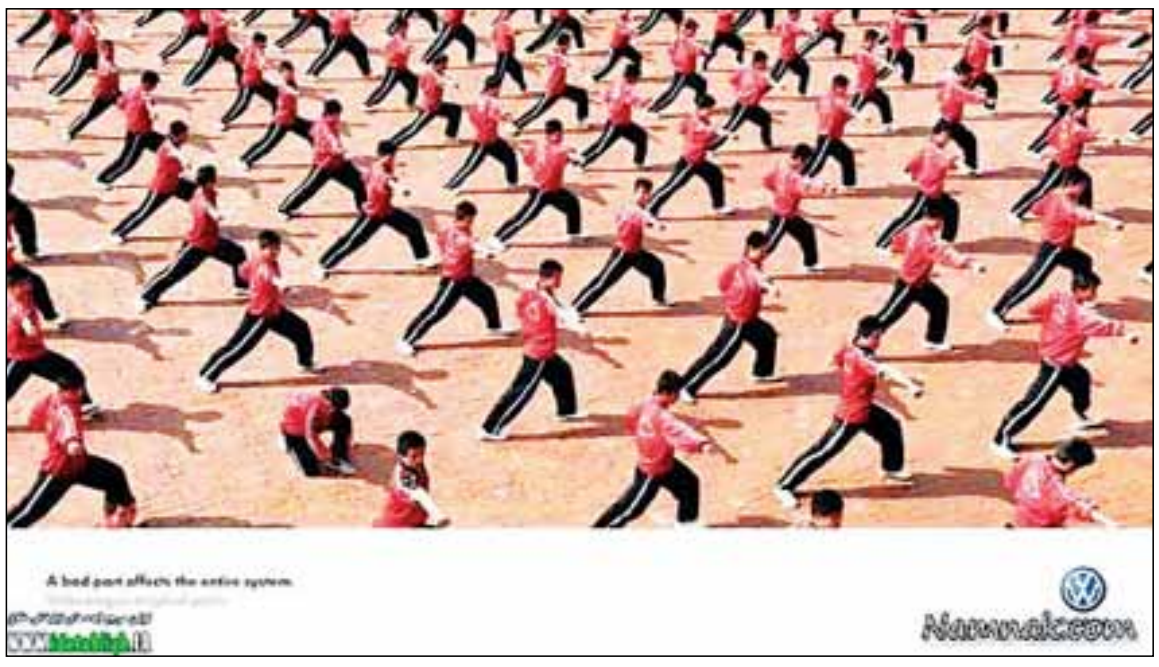
اولین نکته این است که باید یک لینک را به افراد حاضر در لیست خود بفرستید و آنها را از آخرین محتواهای منتشر شده در سایت باخبر کنید. اگر لیست ایمیلی شـما چندان بزرگ نیسـت، به اشخاص دیگـری مراجعـه و از آنها درخواسـت کنید که در صورت امکان، در ایمیل‌های ارسـالی خود لینکی را به محتوای شـما لحـاظ کنند. البته گاهی برای این نوع از توزیع باید مبلغی را نیز بپردازید.

امـا روش دیگری نیـز وجـود دارد. به ایمیل‌هایی کـه هر روز برای مخاطبان‌تان می‌فرستید فکر کنید. بخش امضای ایمیل می‌تواند بهترین جا برای گنجاندن لینکی به آخرین محتوای منتشر شده در وبلاگ باشـد. هر زمان که محتوای جدیدی را در وبلاگ خود منتشر کردید، لینک آن را در بخش امضای ایمیل خـود نیز قرار دهید. می‌توانید برای جلب‌توجه بیشتر مخاطبان ازجمله «به آخرین پست وبلاگی ما نگاهی بیندازید: عنوان پسـت» اسـتفاده کنید. حتی می‌توانید جذابیت بیشتری به این کار ببخشید و این جمله را به یک جمله سؤالی تبدیل کنید.

روش دیگـر اسـتفاده از ایمیـل برای توزیع محتوا این است که اگر به شخص مهم یا شـرکتی در محتوای خود اشـاره کرده‌اید، یک ایمیل شخصی‌سازی‌شده را به آنها بفرسـتید و بگویید که از نام‌شان در محتوا اسـتفاده کرده‌اید. همچنین به صورتـی محترمانـه از آنهـا بخواهید در صورت امکان پست شما را در شبکه‌های اجتماعی خود به اشتراک بگذارند.

**منبع: daartagency**

بازاریابی خلاق




کلید

## ۳ عامل مؤثر در گوش دادن مشتری به سخنرانی شما

اگر تمایل دارید تا مخاطبان واقعا به حرف‌های شما گوش دهند، باید اثرگذارترین راه‌های صحبت کردن را بدانید. در بیشتر مکالمه‌های مربوط به کسب‌وکار و یا حتی دیگر مکالمه‌های معمولی، تمرکز اصلی فرد مقابل معطوف به این است که این مکالمه چه منفعتی برای او دارد. این به آن معناسـت که آنچه شما می‌گویید باید دربردارنده پاسخ بسـیاری از سؤال‌های شنونده باشد. اگر شما به دنبال راه‌هایی هستید تا علاقه شنونده را به صحبت‌های خود برانگیزید می‌توانید از سه روش مؤثر زیر استفاده کنید.

### ۱- آماده‌سازی

یک ارائه خوب همیشه مدت طولانی قبل از رسیدن مخاطبان شـروع می‌شود. مهم نیسـت شما در حال فروش چه چیزی هسـتید، اگر خودتان ندانید جنس آن چیست هیچ کس آن را نخواهد خرید. کلید اصلی یک ارائه خوب این است که اگر می‌خواهید کسی واقعا به حرف‌های شما گوش کند، باید به‌طور دقیق بدانید که در مـورد چه چیزی صحبت می‌کنیـد. البته نوع آماده‌سـازی به طبیعت آنچه در موردش ارائه خواهید کرد، بسـتگی دارد. اما به یاد داشته باشید که حاشیه رفتن اضافی در اینجا می‌توانـد مخاطبان‌تان را دچار سردرگمی کند. هنگام آماده شدن برای هر نوع جلسه یـا ارائه، بیش از هر چیزی زمان خود را به پیدا کردن تسـلط روی اطلاعـات و جنس محصول مـورد نظر اختصاص دهید. شـما باید به خوبـی بر روی موضوع مسـلط باشـید و در مورد آن جزییات زیادی بدانید. آماده‌سـازی می‌تواند شامل در نظر گرفتن بسیاری از سؤال‌های احتمالی مخاطبان باشد.

### ۲- ارائه

در ایـن گام، مهم نیسـت که در مـورد چه چیزی صحبت می‌کنیـد، اکنون تنها مسـئله حائز اهمیت ایـن اسـت که چگونـه در مورد آن صحبـت کرده و توجه مشـتریان را جلب خواهید کرد. هر کسی که به اندازه کافی خود را آماده کرده باشد، می‌تواند ساعت‌ها صحبت کند، اما بخشی از برنامه‌ریزی شما باید به این گونه باشـد که بهترین فاکتورهـا را برای ارائه خود به کار بندید. قبل از اینکه شـروع کنید، تصمیم بگیرید از چه مثال‌هایی برای روشـن شـدن مطلب استفاده کنید یا اینکه بررسـی کنید آیا روشی وجود دارد که بتوانید از فایل‌های صوتی، ویدئویی یا چند تصویر برای ارائه بهتر، بهره گیرید. برای زمانی‌که قصد دارید ارائه بزرگی داشته باشـید، برای دوستان خود یا در مقابل آینـه تمرین کنید تا به نکات لازم دسـت یابید. برای تأثیرگـذاری بیشـتر، در مورد این فکـر کنید که در ارائه‌های کوچک‌تر، چه چیزهایـی را بیان می‌کردید. تلاش کنید که سخنرانی خود را با کلماتی مثال «م» یا «آه» شـروع نکنید، در واقع این گونه الفاظ نشـان می‌دهند که شـما آمادگی کامل را ندارید و در نتیجه تأثیرگذاری شما را تضعیف خواهد کرد. باید دقت کنید که مخاطبان را با کلماتی قاطع، شگفت‌زده کنید. زمان بگذارید و مطمئن شـوید که برای ارائه آماده هستید، لباس رسمی بپوشید، سر وقت حاضر باشید و همچنین محترم و مودب صحبت کنید. به یاد داشته باشید که ارائه شما فقط آن چیزی نیست که می‌خواهید بگوید، بلکه پکیج کاملی از چگونه آماده شـدن شما برای آن خواهد بود.

### ۳- شور و هیجان

کلید اینکه وقتی شما صحبت می‌کنید، مشتریان به صحبت‌های شـما گوش دهند، انتقال شـور و شوق و هیجان اسـت. اگر شما شور و شـوق داشته باشید، در صحبت‌های‌تان، در طرز قرارگیری روی سـن و حتی در چهره شما نمایان خواهد شـد. هیچ آماده‌سازی یا مهارتـی در ارائه وجود ندارد که عدم داشـتن شـور و شوق برای موضوع را پوشش دهد. مؤثرترین سخنرانان کسانی هستند که ترکیب هر سه مورد گفته شده را با هـم رعایت می‌کنند. این گونه افراد، مخاطبان را برای گوش دادن به صحبت‌های‌شـان ترغیب خواهند کرد. ترفندی که باید انجام دهید این است که تعادل خود را دریابید و اجازه دهید که شور و شوق شما در صدر همه چیـز قرار گیرد. در این میان اگر در مورد ارائه موضوع هیچ شور و هیجان درونی نداشتید، چطور؟ برای همه ما پیش آمده است که گاهی شغل خود را دوست نداشته و بالطبـع، برای بیان موضوعات مربوط به آن، شـور و هیجانی در ما نبوده است. در این گونه مواقع بهتر است که از جنبه‌ای دیگر به موضوع نگاه کنید. خود را جای مشتری بگذارید، باید راهی بیابید که حس اشتیاق را در خود ایجاد کرده و بتوانید آن را انتقال دهید. آنها در این مکان حاضر شـده‌اند تا بشنوند که شما چه می‌گویید، حتی اگر شده با اشتیاق ساختگی باید موضوع را برای آنها حیاتی و مهم جلوه دهید. همچنین به یاد داشته باشید که بهترین سخنرانان، معمولا بهترین شنوندگان نیز هستند، از این رو زمانی را برای به دقت گوش دادن به صحبت‌های مشتری اختصاص دهید. مراقب باشید هنگام صحبت‌های‌تان، حفظ منابع مشتری را در ذهن او ایجاد کنید، در این صورت همیشـه به شـما گوش خواهد داد. آماده‌سازی، ارائه و شور و شوق سه مفهوم ساده هسـتند که اگر درست استفاده شوند، می‌توانند سـخنرانی شـما را عالی کنند. در زندگی خصوصی و عمومی نیز می‌توان این اصول را اعمال کرد، اگر شما به زندگی افراد موفق به دقت نگاه کنید، مطمئنا این سه فاکتور را در آنها، خواهید یافت.

**منبع: ucan**

## استارت‌آپ

### توصیه‌های یکی از سرمایه‌گذاران بزرگ جهان به مؤسسان استارت‌آپ

سرمایه‌گذاران برتر چه استارت‌آپ‌هایی را برای سرمایه‌گذاری انتخاب می‌کنند و چه انتظاراتی از کارآفرینان و تیم مدیریتی شرکت‌ها دارند؟

در طول ۲۰ سال گذشته، نیهال مهتا روی ۲۰۰ شرکت موفق، ازجمله Ipsh و LocalResponse سرمایه‌گذاری کرده است. یکی از اولین شرکت‌هایی که نظر او را به خود جلب کرد، شرکت AdMob بود. مهتا اعتراف می‌کند که در آن زمان، هنوز تنها چیزی که از اصول سرمایه‌گذاری می‌دانست این جمله بود: «بفرمایید، چک!» اما همین شرکت ادموب، بعدها به مبلغ ۷۵۰میلیون دلار به گوگل فروخته شد.

امروزه مهتا یکی از باتجربه‌ترین و معتبرترین سرمایه‌گذاران جهان به شمار می‌رود که مدیریت جنرال پارتنرز را در انیاک ونچرز به عهده دارد؛ یک شرکت وی‌سی که بیش از ۱۰۰ میلیون دلار روی Airbnb، ساوندکلاود و شرکت‌های موفق و مشهور دیگر، سرمایه‌گذاری کرده است. اخیرا مهتا در مؤسسه رایز نیویورک، بهترین توصیه‌ها و مشاوره‌های خود را با کارآفرینان به اشتراک گذاشته است.

**روی روابط متمرکز شوید**

هنگامی‌که با یک سرمایه‌گذار ملاقات می‌کنید، اولویت اصلی خود را رابطه برقرار کردن با او قرار دهید. چارچوب ذهنی معاملاتی خود را بررسی کنید. حتی اگر یک سرمایه‌گذار قصد نداشته باشد روی استارت‌آپ شما سرمایه‌گذاری کند، بازهم می‌تواند بازخوردهای ارزشمندی به شما ارائه کند؛ یا حتی ممکن است کسب‌وکار شما را به افرادی معرفی کند که مسیر پیشرفت‌تان را تغییر می‌دهند.

مهتا روزانه با ده‌ها کارآفرین ملاقات می‌کند که بیشتر این نشست‌ها، به سرمایه‌گذاری منجر نمی‌شوند. به گفته خود او، جنرال پارتنرز هرماه از ۵۰۰ استارت‌آپ دیدن می‌کند که نهایتا با یکی از آنها به توافق می‌رسد، ولی همه تلاش او این است که بنیانگذاران را به روابط سودمند تشویق کند. او معتقد است در عصر اوج گرفتن کراودفاندینگ، ارتباطات استراتژیک دقیقا به‌اندازه دریافت چک سرمایه، ارزشمند هستند.

او می‌گوید: اگر بتوانم یکی از سرمایه‌گذاران شبکه خودم را به یک بنیانگذار مرتبط کنم، به یک برد سه‌جانبه دست پیدا می‌کنیم.

مهتا به لطف هزاران ارتباطی که بین شرکت‌ها و برندهای مشهور جهان به وجود آورده، عنوان «رولودکس انسانی» را از آن خود کرده است.

**به دنبال بازارهای میلیارد دلاری باشید**

مهتا و تیم سرمایه‌گذاری‌اش، از بنیان‌گذارانی استقبال می‌کنند که از بازارهای بزرگ هراسی ندارند. او می‌گوید: «هنگامی‌که برای رسیدن به ستارگان خیز برمی‌دارید، شانس بیشتری برای فرود روی کره ماه به دست می‌آورید.»

اگر یک بازار میلیارد دلاری (کنایه از بازارهای بزرگ) را دنبال کنید، حتی اگر نتوانید مزیتی در آن به دست آورید، بازهم یک کسب‌وکار معتبر و پربها خواهید بود.

بررسی کنید که کدام بازارها پتانسیل امیدوارکننده‌ای دارند؟ وی‌سی‌ها روی چه صنایعی سرمایه‌گذاری می‌کنند؟ گوشی‌های همراه، روباتیک، واقعیت مجازی یا واقعیت افزوده؟

**دانش تکنیکی خود را افزایش دهید**

مهتا زمانی‌که گزینه‌های بالقوه سرمایه‌گذاری را ارزیابی می‌کند، در جست‌وجوی کارآفرینانی است که پروسه تولید محصول را از ابتدا تا به انتها، در دست خود دارند.

او می‌گوید: ما واقعا مشتاق یافتن هم‌بنیانگذاران فنی هستیم؛ افرادی که کاملا می‌توانند از عهده ساخت و تولید یک محصول برآیند و حتی حمل و انتقال کالا را تا حد ممکن خودشان انجام می‌دهند. ما می‌خواهیم مطمئن شویم با بنیان‌گذارانی مستقل وارد معامله می‌شویم که به تیم‌های دیگر متکی نیستند.

بسیار مهم است که بنیان‌گذاران بتوانند پیش از آنکه شرکت‌شان به سودآوری پایدار برسد، از خودشان و محصول‌شان پشتیبانی کنند. به همین دلیل باید جذب نیروهایی را که از مهارت‌های تکنیکی عالی برخوردارند، در اولویت قرار دهند.

اگر نمی‌توانید برترین نیروهای فنی را جذب کنید، لااقل در دوره‌های آموزشی عملی و تکنیکی شرکت کنید. بدون تردید می‌توانید بین دوره‌های مختلف آنلاین، دوره‌ای که مناسب و هماهنگ با کسب‌وکار شما است، بیابید.

ورود به بازارهای بزرگ و جهانی، مستلزم پس‌زمینه‌های فنی و علمی قوی است. بااین‌حال تأثیر روابط انسانی را در پیشرفت کسب‌وکارتان دست کم نگیرید: گاهی اوقات دسترسی به یک شبکه سرمایه‌گذاری معتبر، ارزشی بسیار بیشتر از دریافت یک چک برایتان ایجاد خواهد کرد.

**منبع: forbes/zoomit**

چگونه در یک مصاحبه کاری موفق عمل کنیم؟

# ۷ اشتباه رایج در مصاحبه‌های کاری

به‌قلم: کاترین پالچاک
ترجمه: علی آل‌علی

بدون شک تعامل ضعیف با طرف‌های مقابل در مصاحبه کاری شانس ما برای تصاحب شغل مور علاقه‌مان را به شدت کاهش می‌دهد. در این میان حتی اگر مهارت و کیفیت بالایی نیز داشته باشیم، بدون توانایی ارتباطی مناسب احتمال موفقیت‌مان بسیار پایین خواهد بود. از طرف دیگر، حضور در یک مصاحبه کاری با اعتماد به نفس بالا و تسلط بر جریان گفت‌وگو به هیچ وجه کار ساده‌ای نیست.

در این مقاله هفت مدیرعامل و مسئول بخش منابع انسانی از تجربه‌های خود در مورد رفتارهای مخرب در مصاحبه‌های کاری صحبت کرده‌اند. اگر قصد ارائه نمایشی بی‌نظیر در مصاحبه‌های‌تان را دارید از هفت رفتار مخرب زیر پرهیز کنید.

**حضور در زمان نادرست**

هنگامی که صحبت از حضور به موقع می‌شود، اغلب کاندیداهای تصاحب شغل نگران تأخیر خود در حضور بر سر جلسه هستند. با این حال رودث شاونسی، مسئول سابق بخش مناسبع انسانی مؤسسه Copy My Resume حضور پیش از موعد را نیز به اندازه تأخیر مخرب می‌داند: «درحالی‌که حضور ۵ تا ۱۵ دقیقه زودتر از موعد در جلسه معمولا از سوی مسئول مصاحبه مورد استقبال قرار می‌گیرد، افراط در این موضوع و حضور زودتر از ۱۵ دقیقه کاندیدای شغل موردنظر را در شرایط سختی قرار خواهد داد. در این شرایط احتمال عدم آمادگی مسئول مصاحبه به منظور شروع گفت‌وگو وجود دارد. بدین ترتیب شرایط نامناسبی را در همان ابتدای کار بر طرف مقابل تحمیل خواهیم کرد. درست مانند حضور بسیار زودهنگام در خانه یک فرد برای مهمانی، افراط زیاد در مورد زمان‌بندی مصاحبه‌های کاری نیز همه چیز را برهم خواهد زد.»

هدف شما در اینجا باید حضور در محل مصاحبه در یک بازه ۱۵ دقیقه‌ای باشد. در واقع حداکثر ۱۵ دقیقه زودتر از زمان رسمی شروع مصاحبه در محل حاضر شوید. اگر به هر دلیلی قادر به رعایت این زمان‌بندی نیستید، حداقل احترام را برای طرف مقابل قایل شده و به وی در مورد زمان حضورتان اطلاع دهید.

**صحبت با یک نفر**

نادیده گرفتن افراد مشخصی در مصاحبه شغلی به احتمال زیاد سرنوشت بدی را برای شما به ارمغان خواهد آورد. در واقع بسیاری از داوطلب‌ها دقیقا همین کار را انجام می‌دهند: تمرکز صرف بر روی مهم‌ترین فرد حاضر در اتاق.

جسی وست، موسس آژانس مشاوره West Coaching and Consulting، در مورد چنین مسئله‌ای اینگونه اظهارنظر می‌کند: «اگر مصاحبه از سوی یک کمیته مرکب از تعداد مشخصی افراد مدیریت می‌شود، تصمیم نهایی در مورد استخدام نیز به‌طور مشترک اتخاذ خواهد شد. برهمین اساس برقراری ارتباط مطلوب و متعادل به همه افراد حاضر در جلسه به منظور افزایش شانس دستیابی به شغل موردنظر ضروری به نظر می‌رسد.»

**انتخاب لباس نامناسب**

استفاده از لباس‌های نامناسب به‌طور غیرمستقیم پیامی مبنی بر عدم توجه و احترام شما نسبت به جریان مصاحبه را منتقل می‌کند. به این ترتیب مصاحبه‌گر عزم شما در راستای دستیابی به موقعیت شغلی مدنظر را ناکافی ارزیابی خواهد کرد.

اغلب مسئولان مصاحبه مشاهده فردی با لباس رسمی را بر لباس غیررسمی ترجیح می‌دهند، اگرچه افراط در زمینه استفاده از لباس‌های رسمی نیز نتیجه معکوسی به بار خواهد آورد. در این میان بدترین نوع آرایش برای کاندیدای تصاحب شغل استفاده بیش از حد از عطر است. با توجه به گفته پاملا شاند، مدیرعامل Offer Stage Consulting و مشاور حرفه‌ای کسب‌وکار استفاده زیاد از عطر فرآیند موفقیت‌مان در مصاحبه را تحت تأثیر قرار می‌دهد: «بیشتر مصاحبه‌های شغلی همچنان به صورت سنتی در دفتر شرکت‌ها صورت می‌پذیرد. این مکان معمولا پنجره یا تهویه هوای فعالی ندارد. این بدان معناست که استفاده زیاد از عطر طرف مقابل را تحت تأثیر قرار خواهد داد. البته این تأثیر در جهت منفی روی می‌دهد. براین اساس توجه طرف مقابل از بحث بر روی کیفیت رزومه‌تان روی موضوعی فرعی قرار خواهد گرفت.»

**رفتار عامیانه در مصاحبه‌های تلفنی یا ویدئویی**

امروزه بسیاری از مصاحبه‌های شغلی از طریق تلفن یا ارتباط ویدئویی صورت می‌پذیرد. باید توجه داشت که این به معنای توجه کمتر به چنین موقعیت‌هایی نیست. همان نکاتی که در مصاحبه‌های رودررو باعث توقف فرآیند موفقیت ما می‌شوند، در این مصاحبه‌ها نیز تأثیر خود را حفظ می‌کنند.

پیش از شروع مصاحبه از عملکرد صحیح میکروفن یا دوربین‌تان اطمینان حاصل کنید. همچنین مکانی ساکت را برای صحبت انتخاب کنید. در طول مصاحبه نیز از کارهایی نظیر قطع ناگهانی تماس، صحبت با دیگران و همچنین ترک محل (در مصاحبه ویدئویی) به شدت پرهیز کنید.

آشنایی با محیط نرم‌افزار برقراری ارتباط اهمیت خاصی دارد. در واقع نباید هنگام مصاحبه مشکلی در زمینه کار با نرم‌افزاری نظیر اسکایپ داشته باشید. جان برادسکی مدیر سایت Finder. com نکات مناسبی را در این زمینه گوشزد می‌کند: «بدون شک تأخیر در برقراری ارتباط تصویری برای مصاحبه به هیچ وجه قابل توجیه نیست. به ویژه اگر علت این تأخیر ناتوانی‌مان در کار با اسکایپ، زوم یا هر نرم‌افزار مشابه دیگری باشد. به عنوان یک مسئول مصاحبه شغلی هیچگاه فردی را که توانایی اولیه در زمینه مدیریت نرم‌افزارهای ارتباطی ندارد، استخدام نمی‌کنم.

**رفتار خودخواهانه و غیرمنطقی**

در یک مصاحبه شغلی مسئول موردنظر تنها به دنبال فردی با توانایی‌های مناسب نیست، بلکه در جست‌وجوی فردی معقول و منطقی نیز هست. براین اساس هرگونه رفتار عجیب و خارج از عرفی نظر آنها در موردتان را به شدت تغییر می‌دهد.

حضور در جلسه مصاحبه همراه با لیوان قهوه آماده یا باقی‌مانده ناهارمان ذهنیت منفی در نگاه طرف‌های مقابل ایجاد می‌کند. همچنین پاسخگویی به پیام‌ها و تماس‌های دریافتی نیز عدم احترام و اهمیت شغل موردنظر در ذهن‌مان را به طرف مقابل مخابره می‌کند. به همین ترتیب هنگام گفت‌وگو تأکید بیش از حد روی خواسته‌های‌تان به جای منافع عمومی شرکت ظاهری خودخواه از شما به نمایش خواهد گذاشت.

کریتین انگل، یکی از نائب رئیس‌های دانشگاه آگوستا، در این زمینه معتقد است اگر کاندیدای تصاحب شغل روی مواردی نظیر علاقه شخصی‌اش و هماهنگی این علاقه با موقعیت شغلی تأکید کند، به احتمال زیاد برای کسب آن موقعیت شغلی گزینه مطلوبی خواهد بود: «در واقع این شخص به‌طور غیرمستقیم نسبت به منافع شرکت حساس است.»

**توانایی ارتباطی ضعیف**

صرف‌نظر از آنچه در مصاحبه بیان می‌کنید، ضعف در برقراری ارتباط شما را در دستیابی به هدف‌تان ناکام خواهد گذاشت. در این زمینه حتی اگر پاسخ پرسش طرف مقابل را به‌طور کامل می‌دانید، هرگز پیش از پایان صحبتش شروع به بیان پاسخ نکنید. چنین رفتارهایی بیانگر ضعف روانی‌تان در کنترل هیجانات برداشت می‌شود. بدون شک هیچ شرکتی مایل به همکاری با چنین شخصیتی نخواهد بود.

توجه به سیگنال‌های ارسالی از طریق زبان بدن نیز یکی دیگر از نکات مهم محسوب می‌شود. ضربه‌زدن مداوم به میز یا صندلی با انگشت‌ها، گردش نگاه و ناتوانی در برقراری ارتباط بصری استرس قبال توجهی را به طرف مقابل منتقل می‌کند.

جیسن پاتل، موسس مرکز آموزشی و مشاوره‌ای Transizion، معتقد است ۹۳درصد نتیجه نهایی مصابه کاری را توانایی ما در برقراری ارتباط مؤثر تعیین می‌کند:«تمام ماجرا معطوف به آنچه می‌گویید است. استحکام شانه‌ها، دست‌دادن پرقدرت با طرف‌های مقابل و حفظ ارتباط بصری نیز اهمیت بالایی در کنار توانایی سخنوری دارد.»

**عواقب اعتماد به نفس بیش از حد**

والری استریف، مشاور ارشد برند Mentat که در سانفرانسیسکو و در زمینه ارائه مشاوره به جویندگان مشاغل فعالیت دارد، به داوطلب‌ها در مورد کنترل میزان شدت صدای‌شان هشدار جدی می‌دهد: «گاهی اوقات صحبت با تن صدای بسیار قدرتمند باعث ایجاد ذهنیت منفی در نگاه مسئول مصاحبه می‌شود. این امر به‌طور معمول تحت عنوان اعتماد به نفس بیش از حد بررسی می‌شود.»

درحالی‌که اعتماد به نفس و صحبت جانانه پیرامون علاقه‌تان به شغل موردنظر و توانایی منحصر به فردتان در زمینه بهبود شرایط شرکت امری مطلوب تلقی می‌شود، اما مرز بسیار واضحی میان اعتماد به نفس مطلوب و کاذب وجود دارد. رفتار به گونه‌ای که انگار از قبل نسبت به کسب جایگاه موردنظر مطمئن هستیم، نوعی توهین به تیم مسئول مصاحبه محسوب می‌شود. برهمین اساس اگر در زمینه‌ای مشخص توانایی لازم را ندارید، هرگز اطلاعات غلط به طرف مقابل ندهید. راستگویی یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های مدنظر هر شرکتی برای استخدام کارمندان است.

**منبع: businessnewsdaily**

## رهبری

### ۹ راه برای کسب احترام کارکنان به عنوان یک مدیر جوان

امروزه شکل رهبری تیم‌ها به سرعت در حال تغییر است. نتایج یک تحقیق نشان می‌دهد که در آمریکا روزانه حدود ۱۰۰۰ نفر از مدیران مسن بازنشسته می‌شود و این مسئله فرصت قرار گرفتن نیروهای جوان در پست‌های کلیدی را فراهم کرده که می‌تواند چالش‌هایی را برای مدیران و کارکنان به دنبال داشته باشد. در این مقاله ۹ راه برای کسب احترام کارکنان به عنوان یک مدیر یا رهبر جوان ارائه شده است.

**۱- در اولین فرصت ارزش خودتان را نشان دهید**

بر اساس مقاله‌ای که در نشریه کسب‌وکار هاروارد منتشر شده، از نظر اکثر کارکنان یک مدیر جوان فاقد تجربه و دانش لازم برای دستیابی به موفقیت است. مدیران جوان برای غلبه بر این ذهنیت باید هدفی را تعیین کنند و آن را با کارکنان در میان بگذارند. آنها با دستیابی به هدف تعیین شده به کارکنان ثابت می‌کنند که از شایستگی لازم برخوردار هستند.

**۲- به نیازهای کارکنان اهمیت دهید**

اگر کارکنان احساس کنند به نیازهای آنها توجه می‌شود احترام بیشتری از خود نشان خواهند داد. البته این مسئله بدین معنی نیست که تمام نیازهای شخصی کارکنان را برآورده کرده یا به سادگی در برابر خواسته‌های غیرمنطقی آنها تسلیم شوید.

در عوض باید زمانی را به بحث درباره نیازهای شخصی آنها اختصاص داده و همیشه آماده شنیدن سخنان‌شان باشید.

**۳- موفقیت کارکنان را موفقیت خودتان بدانید**

تفاوت اصلی بین رهبر یک تیم با شخصی که برای خودش کار می‌کند در این است که موفقیت یک رهبر با موفقیت گروهش سنجیده می‌شود. بنابراین یک رهبر باید برای برجسته‌سازی دستاوردهای کارکنان کل تیم تلاش کند.

موفقیت تیم را در اولویت قرار دادن باعث کسب احترام بیشتر می‌شود. اگر کارکنان احساس کنند که رشد حرفه‌ای آنها برای شما اهمیت دارد به انتقادات و تشویق‌های شما بیشتر اهمیت می‌دهند.

**۴- پذیرای نقدهای صادقانه باشید**

نقد سازنده در پیشرفت شغلی و رفع کمبودها اهمیت زیادی دارد، علاوه بر این صحبت کردن با کارکنان درباره ارائه بازخورد، آنها را به ارائه پیشنهاد و انتقاد تشویق می‌کند. ناتوانی در نقد دیگران یا عدم تحمل نقدهای سازنده مانع بزرگی در راه پیشرفت خواهد بود.

**۵- برخی از تصمیمات را بر عهده کارکنان بگذارید**

اگر بخواهید در کوچک‌ترین جزییات کارها دخالت کنید کارکنان به زودی از شما خسته خواهند شد، به ویژه اگر مدیر قبلی اختیارات گسترده‌ای به آنها داده باشد.

با تفویض برخی اختیارات به کارکنان، اعتماد خود را به آن نشان دهید. پس از انجام ارزیابی‌های اولیه توانایی‌های کارکنان مشخص می‌شود. اگر آنها توانایی انجام برخی کارها را ندارند برنامه‌ای آموزشی برای‌شان ترتیب دهید.

**۶- جلسات منظم رودررو برگزار کنید**

برگزاری جلسات رودررو باعث می‌شود کارکنان احساس کنند در دسترس آنها قرار دارید. این جلسات امکان ارائه نقد و بازخورد و صحبت درباره نیازهای شخصی را که در بالا به آنها اشاره کردیم فراهم می‌کند. علاوه بر این برگزاری چنین جلساتی حس پاسخگویی و مسئولیت‌پذیری کارکنان در برابر شما را نیز افزایش می‌دهد.

**۷- از دیگر مدیران راهنمایی بخواهید**

به قول معروف همه چیز را همگان می‌دانند، بنابرین مشکلی ندارد اگر برخی مواقع راه‌حل یک مشکل را ندانید. سعی کنید با مدیران دیگر در ارتباط باشید تا در صورت بروز یک مشکل بتوانید با آنها تماس گرفته و راهنمایی بخواهید. ارتباط با مدیران دیگر می‌تواند دانش و تجربه را افزایش داده و مسیر رسیدن به موفقیت را برای‌تان هموار سازد.

**۸- صبور باشید**

در نظر داشته باشید که آشنایی با روش‌های مدیریت و کسب تجربه در این زمینه مدتی طول خواهد کشید. علاوه بر این کارکنان جدید برای هماهنگ شدن با یک مدیر جوان و جدید به زمان نیاز دارند، بنابراین صبور باشید.

**۹- فروتن باشید**

فروتنی به معنی آگاهی از نقاط قوت و ضعف و ارزیابی صحیح آنها است. بر اساس مطالعه‌ای که در نشریه واشنگتن پست صورت گرفته، مدیران فروتن، به موفقیت‌های بیشتری دست می‌یابند و بازخوردهای مثبتی از کارکنان دریافت می‌کنند. برای فروتن بودن باید منافع کارکنان و سازمان را در اولویت قرار دهید و از نقاط قوت به خوبی استفاده کنید.

**نتیجه‌گیری**

پست‌های مدیریتی همیشه چالش‌های خاص خود را به همراه دارند به ویژه اگر مدیر سن و سال چندانی نداشته باشد. برای کسب احترام کارکنان سعی کنید منافع آنها را در اولویت قرار دهید، با آنها جلسات رودررو برگزار کرده و فرهنگ ارائه نقد و بازخورد سازنده را در سازمان ایجاد کنید. اگر به رغم استفاده از روش‌های ذکر شده برخی کارکنان از دستورات شما سرپیچی کردند با آنها قاطعانه برخورد کنید.

**منبع: Forbes/digiato**

# ۹ روش برای ارزش‌گذاری استارت‌آپ‌ها

مترجم: مارال مختارزاده
کارشناس ارشد کارآفرینی

استارت‌آپ را می‌توان به جعبه‌ای تشبیه کرد که با اختصاص دادن مواردی چون حق اختراع، تیم مدیریتی و... بر ارزش آن افزوده می‌شود. ساخت این جعبه خاص می‌تواند بسیار گران تمام شود، باید به‌دنبال افرادی باشید که در تأمین سرمایه مورد نیازتان به شما کمک کنند، به این افراد سرمایه‌گذار می‌گویند. منطق معامله شما با سرمایه‌گذاران‌تان به این صورت است که مثلاً: «یک دلار به من کمک کنید و من با x٪ «افزایش در سرمایه، مبلغ را به شما بازمی‌گردانم.

در این مطلب با ۹ روش متداول در ارزش‌گذاری استارت‌آپ‌ها آشنا می‌شویم:

## ۹ روش متداول در ارزش‌گذاری استارت‌آپ‌ها

توجه داشته باشید که اکثر روش‌های ارزیابی براساس داده‌هایی مانند مقادیر مشابه یا ارزیابی‌های پایه‌ای شکل می‌گیرند. چگونگی دستیابی به این اطلاعات موضوعی مهم است که البته در این مطلب به آن پرداخته نشده است.

### ۱- روش برکاس

روش« Berkus» یک قاعده ساده و راحت را برای برآورد ارزش استارت‌آپ در نظر می‌گیرد. این روش توسط «دیو برکاس»، نویسنده مشهور و سرمایه‌گذار فرشته‌خو در حوزه تجارت، طراحی شده است. نقطه شروع این روش اینجاست: آیا شما معتقدید که استارت‌آپ‌تان می‌تواند در سال پنجم، درآمدی بالغ بر ۲۰ میلیون دلار در سال داشته باشد؟ اگر پاسخ بله باشد، می‌توانید استارت‌آپ‌تان را در برابر پنج عامل کلیدی ارزیابی کنید.

پنج عامل کلیدی موفقیت در این روش عبارتند از:

- داشتن ایده مناسب: این عامل در واقع ارزش پایه‌ای استارت‌آپ را نشان می‌دهد.
- در اختیار داشتن پروتوتایپ یا نمونه اولیه: این مورد ریسک ناشی از تکنولوژی را در استارت‌آپ کاهش می‌دهد.
- وجود تیم مدیریتی با ویژگی‌های مناسب: ریسک ناشی از اجرا را در استارت‌آپ کاهش می‌دهد.
- روابط استراتژیک درخور و مناسب: این عامل در مراحل بعدی بسیار مهم خواهد بود و در کاهش ریسک ناشی از رقابت و بازار مؤثر است.
- فروش محصول یا داشتن کاربران و مشتریان وفادار: این مورد میزان ریسک ناشی از تولید را در استارت‌آپ کاهش می‌دهد.

نکاتی که در مورد این روش باید مدنظر قرار داد این است که:

اولاً این روش بیشتر برای استارت‌آپ‌هایی مناسب است که بر پایه تکنولوژی شکل گرفته‌اند، اما می‌تواند در سایر استارت‌آپ‌ها نیز استفاده شود. ثانیاً این روش در مرحله قبل از درآمدزایی به ارزش‌گذاری استارت‌آپ می‌پردازد.

### ۲- روش مجموع عوامل ریسک

روش مجموع عوامل ریسک یا RFS نسخه کوچک‌تر از روش «برکاس» است. شما در ابتدا مقداری اولیه برای استارت‌آپ‌تان تعیین می‌کنید و سپس آن را با توجه به ریسک‌های مشخص شده، تعدیل می‌کنید.

روش مجموع عوامل ریسک که توسط سرمایه‌گذاران فرشته‌خو در «اوهایو» ایجاد شده است، مجموعه‌ای بسیار گسترده از عوامل را در تعیین ارزش پول در قسمت پیش‌درآمد استارت‌آپ مورد توجه قرار می‌دهد. این موضوع ممکن است به‌عنوان روش ارزیابی مستقل برای سرمایه‌گذاران مفید باشد. این روش، سرمایه‌گذاران را مجبور می‌کند تا در مورد انواع مختلف ریسک‌هایی که با آن مواجه هستند، فکر کنند تا به یک خروجی سودآور برسند. البته باید توجه داشت که اغلب بزرگ‌ترین ریسک استارت‌آپ‌ها، ریسک مدیریت است. این روش علاوه بر اینکه میزان ریسک مدیریت را مورد توجه قرار می‌دهد، باعث می‌شود کاربر به ارزیابی انواع دیگر ریسک‌ها نیز بپردازد. انواع دیگر ریسک‌ها عبارتند از: ریسک مرحله کسب‌وکار، ریسک قانونی و سیاسی، ریسک فروش و بازاریابی، ریسک سرمایه‌گذاری و تأمین مالی، ریسک رقابتی، ریسک فناوری، ریسک دادرسی، ریسک بین‌المللی، ریسک اعتبار و ریسک خروجی پرسود.

ارزش‌گذاری اولیه برای استارت‌آپ‌تان از طریق میانگین این مقدار در شرکت‌های مشابه تعیین می‌شود و عوامل خطر برای ریسک‌های بسیار بالا و خیلی کم، بسته به شرایط، مدل‌سازی می‌شود. سخت‌ترین بخش در این روش و در بیشتر روش‌های ارزش‌گذاری استارت‌آپ‌ها، یافتن اطلاعات در شرکت‌های مشابه است. باید توجه داشت که این روش در قسمت پیش‌درآمد استارت‌آپ به‌کار می‌آید.

### ۳- روش کارت امتیازی

روش ارزیابی کارت امتیازی، رویکردی دقیق‌تر به مسئله ارزش‌گذاری استارت‌آپ دارد. این روش همانند روش «مجموع عوامل ریسک» شروع می‌شود. ابتدا یک ارزیابی پایه‌ای برای استارت‌آپ‌تان دارید و بعد از آن ارزش معیاری خاص را مشخص می‌کنید. هیچ چیز جدیدی نیست جز این‌که این معیارها بر اساس تأثیرشان بر موفقیت کلی پروژه وزن‌دهی می‌شوند.

این روش همچنین می‌تواند تحت نام روش «بیل پین»، با توجه به شش معیار زیر شناخته شود: مدیریت (۳۰٪)، اندازه فرصت (۲۵٪)، محصول یا خدمات (۱۰٪)، کانال‌های فروش (۱۰٪)، مرحله کسب‌وکار (۱۰٪) و سایر عوامل (۱۵٪).

روش ارزیابی کارت امتیازی نیز برای مرحله پیش‌درآمد است.

### ۴- روش معاملات مشابه

بسته به نوع استارت‌آپی که در حال ساخت آن هستید، باید یک نشانگر را انتخاب کنید که مقداری مناسب برای ارزش استارت‌آپ را نشان دهد. این شاخص می‌تواند در هر صنعتی متمایز باشد، عواملی همچون درآمد ماهانه، تعداد منابع انسانی (موقت)، تعداد دفاتر فروش (خرده‌فروشی)، ثبت اختراع و کاربران فعال هفتگی از این موارد هستند. هرچند شاخص‌هایی همچون فروش، سود ناخالص و... بیشتر متداول هستند.

روش معاملات مشابه در مراحل شروع و پس از درآمدزایی استارت‌آپ به‌کار می‌آید.

### ۵- روش ارزش دفتری

ارزش دفتری به ارزش خالص شرکت یعنی دارایی‌های ملموس و بخش سخت‌افزاری استارت‌آپ، اشاره می‌کند.

روش ارزش‌گذاری به شیوه دفتری یکی از ساده‌ترین روش‌های ارزش‌گذاری تلقی می‌شود. یکی از ایراداتی که در خصوص استفاده از ارزش دفتری برای ارزش‌گذاری مطرح می‌شود این است که بر مبنای معادله حسابداری بوده و ثابت است درنتیجه عوامل تأثیرگذار همانند تورم و نوسانات نرخ بهره که در ارزش‌یابی صحیح یک دارایی مؤثر هستند، در نظر گرفته نمی‌شود. این عوامل سبب ایجاد فاصله بین ارزش دفتری و ارزش واقعی دارایی می‌شود.

بعضی تحلیلگران که از ارزش دفتری برای ارزش‌گذاری شرکت‌ها استفاده می‌کنند، علاوه بر ارزش دارایی‌های فیزیکی، ارزش دارایی‌های نامشهود را برآورده کرده و در محاسبه‌شان در نظر می‌گیرند.

روش ارزش‌گذاری دفتری برای آن دسته از شرکت‌هایی که بر ارزش‌های مشهود تمرکز دارند، بسیار مهم است. البته امروزه بسیاری از کسب‌وکارها بر دارایی‌های نامشهودی همچون فناوری‌های زیستی، پایگاه داده و توسعه نرم‌افزار توجه می‌کنند.

کاربرد ارزش دفتری دارایی‌های شرکت:

- با مقایسه ارزش دفتری و ارزش بازار دارایی‌ها، می‌توانیم استنباط کنیم که سهام یا دارایی، کمتر یا بیشتر از ارزش واقعی خود، در بازار قیمت‌گذاری شده است.
- ارزش دفتری، ارزش تئوریک کل دارایی‌های شرکت است که سهامداران می‌توانند در زمان انحلال شرکت آن را دریافت کنند.

### ۶- روش ارزش انحلال

در این روش فرض می‌شود که اگر شرکت رو به انحلال باشد، بایستی دارایی‌های شرکت فروخته، سهم بستانکاران شرکت پرداخت و باقیمانده مبلغ نیز بین سهامداران تقسیم شود. ازآنجاکه این روش تنها در زمان انحلال شرکت مطرح می‌شود، کاربرد چندانی ندارد. بعضی معتقدند ارزش انحلال، معیار حداقلی برای ارزش سهام شرکت است و ارزش سهام کمتر از آن نخواهد شد.

چیزهایی که برای ارزیابی ارزش انحلال محاسبه می‌شود، همه دارایی‌های ملموس هستند، مانند: املاک و مستغلات، تجهیزات، موجودی... همه چیزهایی که شما می‌توانید در مدت کوتاهی برای آن خریدار پیدا کنید. فرض اصلی این است که اگر چیزی ارزشمند باشد، زمانی‌که شما وارد مرحله انحلال می‌شوید، فروخته می‌شود. می‌توان به عواملی همچون اختراعات، حق تکثیر و هرگونه مالکیت معنوی دیگر اشاره کرد. عملاً ارزش انحلال، شامل مجموع ارزش تمام دارایی‌های ملموس شرکت است.

برای سرمایه‌گذار، ارزش انحلال به‌عنوان پارامتری برای ارزیابی ریسک سرمایه‌گذاری مفید است: ارزش بالقوه انحلال به معنای ریسک کمتر است. به‌عنوان‌مثال، اگر تمام عوامل دیگر برابر باشد، سرمایه‌گذار، کسب‌وکاری را ترجیح می‌دهد که اگر به مرحله انحلال رسید، کمتر متضرر شود.

حال این سؤال مطرح می‌شود، تفاوت بین ارزش دفتری و ارزش انحلال چیست؟ اگر استارت‌آپی واقعاً باید دارایی‌هایش را طی ورشکستگی بفروشد، ارزش انحلال آن به‌دلیل شرایط نامساعد فروش، احتمالاً کمتر از ارزش دفتری آن است.

بنابراین ارزش انحلال بیش از ارزش دفتری است. هرچند هر دو آنها دارایی‌های ملموس را تشکیل می‌دهند، زمینه‌ای که دارایی‌ها در آن ارزش دارد، متفاوت است. همانطور که «بن گراهام» اشاره می‌کند، ارزش انحلال توجهش را به خروج از کسب‌وکار معطوف می‌کند درحالی‌که ارزش دفتری، ارزش‌هایی را که در کسب‌وکار قرار دارد اندازه‌گیری می‌کند.

### ۷- روش تنزیل جریان نقد

اگر استارت‌آپ‌تان به خوبی کار می‌کند و هر سال مقدار مشخصی از پول نقد را به ارمغان می‌آورد، می‌توانید بگویید که ارزش فعلی استارت‌آپ با مجموع کل جریان‌های نقدی در سال‌های آینده سنجیده می‌شود.

در بیشتر استارت‌آپ‌ها به ویژه آنهایی که هنوز به مرحله درآمدزایی نرسیده‌اند، بیشترین ارزش در پتانسیل‌های درآمدزایی استارت‌آپ نهفته است. در روش «تنزیل جریان نقد»، پیش‌بینی نسبت به جریان نقد آتی که شرکت ایجاد خواهد کرد، انجام می‌شود. بعد از آن با استفاده از روش محاسبه «نرخ بازگشت سرمایه»، ارزش این جریان نقد محاسبه می‌شود. نرخ تنزیل بالایی برای استارت‌آپ‌ها در محاسبه نرخ بازگشت سرمایه لحاظ می‌شود، بدین دلیل که ریسک بالایی وجود دارد که این شرکت در ایجاد جریان نقد (ورودی) با شکست مواجه شود.

دشواری این روش ارزش‌گذاری استارت‌آپ این است که کیفیت محاسبه به توانایی تحلیلگر مالی در پیش‌بینی شرایط آتی بازار و تخمین‌های خوب در خصوص نرخ‌های رشد بلندمدت بستگی دارد. در بیشتر موارد پیش‌بینی فروش و عواید حاصل از آن برای سال‌های آتی بیشتر به حدس یا گمان شباهت دارد.

### ۸- روش فرست شیکاگو

روش «فرست شیکاگو» به وضعیتی خاص پاسخ می‌دهد؛ اگر استارت‌آپ‌تان احتمال کمی برای تبدیل شدن به کسب‌وکاری عظیم را داشته باشد، چه؟ چگونه این پتانسیل را ارزیابی کنیم؟

در این روش ارزش‌گذاری با سه مسئله اصلی روبه‌رو می‌شوید: بدترین سناریوی موجود، سناریوی معمولی و بهترین سناریو.

با در نظر گرفتن هر یک از این سناریوها ارزش‌گذاری شرکت‌های نوپا به‌صورت زیر انجام می‌پذیرد:

برای هر یک از سه سناریو فوق پیش‌بینی از جریان نقد برای سال‌های آتی که منتهی به واگذاری یا فروش شرکت استارت‌آپی توسط سرمایه‌گذار اولیه می‌شود، صورت می‌پذیرد.

بعد از آن قیمت واگذاری بر مبنای سناریو مورد بحث و با مدل‌سازی بر مبنای ارزش آتی سهام استارت‌آپ تعیین می‌شود. جریان نقد ورودی و قیمت واگذاری یا فروش با استفاده از نرخ مورد انتظار بازگشت سرمایه تنزیل می‌شوند و مجموع این دو ارزش استارت‌آپ مدنظر است.

درنهایت نیز هر کدام از این سه سناریو ارزش‌گذاری با احتمال (موفقیت) مربوط به هر سناریو وزن‌دهی می‌شوند. ارزش سرمایه‌گذاری برابر با مجموع وزنی احتمالات هر سه سناریو است.

این روش، روش بهتر و حرفه‌ای‌تر نسبت به روش‌هایی همچون تنزیل جریان نقد است چون با لحاظ کردن سناریوهای مختلف ارزش‌گذاری، تعیین ارزش برای استارت‌آپ‌ها را انجام می‌دهد.

البته این نکته قابل توجه است که روش «فرست شیکاگو» در مرحله پس از درآمدزایی استارت‌آپ‌ها کاربرد دارد.

### ۹- روش سرمایه‌گذاری خطرپذیر

همانطور که از نام آن مشخص است، روش سرمایه‌گذاری خطرپذیر از دیدگاه سرمایه‌گذار به ارزش‌گذاری می‌پردازد. سرمایه‌گذار همیشه به‌دنبال بازده خاصی در سرمایه‌گذاری است که می‌تواند تا ۲۰ برابر سرمایه‌گذاری اولیه هم باشد. علاوه بر این، با توجه به استانداردهای صنعت، سرمایه‌گذار فکر می‌کند که استارت‌آپ‌تان می‌تواند بعد از هشت سال تا ۱۰۰میلیون دلار فروخته شود. از این رو سرمایه‌گذار می‌تواند به‌راحتی حداکثر قیمت را تعیین کند.

از روش سرمایه‌گذاری خطرپذیر هنگام شروع و قبل از درآمدزایی استارت‌آپ استفاده می‌شود.

**منبع: startupsventurecapital /**

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده :۹۶۰۸۸۵ شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به آقای/ خانم ۱. محمود نورآبادی ف حسین ۲. مجتبی کوهکن ف صفر مجهول المکان اخطار می گردد. خواهان موسسه اعتباری کاسپین دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه طلب به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است . پس ازارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظر به اینکه خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب در یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار درج می گردد تا خوانده / خواندگان در دفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضرونسخه ثانی دادخواست و ضمائم و اخطاریه را دریافت نموده . درجلسه دادرسی که به روز ۹۷/۱/۲۱ ساعت ۹/۱۵ صبح تعیین شده‌است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به آگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیردفترشعبه شانزدهم ( ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده :۹۶۰۹۳۴ شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به آقای/ خانم ۱. محسن محمدی ف غلامعلی ۲. محمدرضا کیانی ف صالح مجهول المکان اخطار می گردد. خواهان موسسه اعتباری کاسپین دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه طلب به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است. پس ازارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظربه اینکه خوانده / خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب در یک نوبت در یکی ازروزنامه های کثیرالانتشار درج می گردد تا خوانده / خواندگان در دفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضرونسخه ثانی دادخواست و ضمائم و اخطاریه را دریافت نموده. درجلسه دادرسی که به روز۹۷/۱/۱۹ ساعت ۸/۴۵ صبح تعیین شده‌است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به آگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیردفترشعبه شانزدهم ( ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

قوه قضاییه
سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
اداره کل ثبت اسناد و املاک استان اردبیل

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

برابر آراء هیاتهای موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی منطقه دو شهرستان اردبیل تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضیان محرز گردیده است ، لذا مشخصات متقاضیان و املاک مورد تقاضا بشرح ذیل به منظور اطلاع عموم در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین نوبت آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت اسناد و املاک محل تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض ، دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند:

بخش سه اردبیل:

ردیف ۱- آقای فردوس وطن پرست فرزند خلفعلی بشماره شناسنامه ۴۸۱ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۳۹۹۳۵۸۰ در یکباب خانه به مساحت ۷۱/۷۵ متر مربع پلاک ۹۱۶۱ فرعی از ۱ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی عقیل احمدی نیار.

ردیف ۲- خانم فرحناز دهقانی خانقاه فرزند سراسلان بشماره شناسنامه ۷۳۸ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۳۸۸۰۲۸۶ در یکباب خانه به مساحت ۸۵/۷۴ متر مربع پلاک ۹۱۶۲ فرعی از ۱ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی میرزا مهری نیاری.

ردیف ۳- آقای علی قنبر احدپور شریف بیگلو فرزند صمد بشماره شناسنامه ۲۶۳ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۲۷۶۲۷۷۸ در یکباب خانه به مساحت ۱۰۱/۷۵ متر مربع پلاک ۹۱۶۸ فرعی از ۱ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی حسین عظیمی اولیایی.

ردیف ۴- آقای مهدی واثق کریق فرزند جمشید بشماره شناسنامه ۱۷۹۴ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۴۰۳۲۴۹۱ در یکباب خانه به مساحت ۱۴۰/۲۰ متر مربع پلاک ۹۱۶۹ فرعی از ۱ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۱ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی یحیی محمد حسینی.

ردیف ۵- آقایان ابراهیم اسمعیل زاده خلیل آباد فرزند صفر بشماره شناسنامه ۱۴۰۷ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۶۵۸۹۰۰۰ و منوچهر زارعی آرالوی بزرگ فرزند ابراهیم بشماره شناسنامه ۱۰۳۵ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۳۶۶۳۶۰۲ بالسویه در یکباب مغازه به مساحت ۴۰/۶۰ متر مربع پلاک ۹۱۷۰ فرعی از ۱ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۱ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی حاج نوروز حاجی زاده.

ردیف ۶- آقای قارداشعلی محبی‌زاده فرزند زیارتعلی بشماره شناسنامه ۱۰۴۹ صادره هیر به شماره ملی ۱۴۶۳۶۶۳۷۴۴ در یکباب خانه و مغازه به مساحت ۱۴۴/۶۷ متر مربع پلاک ۶۶۱ فرعی از ۹ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۹ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی خود متقاضی.

ردیف ۷- آقای حسن شهباززاده فرزند اسمعلی بشماره شناسنامه ۱۸۶۷۴ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۱۳۹۶۴۷۶ در یکباب مغازه به مساحت ۱۰۶/۳۵ متر مربع پلاک ۱۳۸۷۴ فرعی از ۸۶ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۸۶ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی کریم بابائی ملاباشی.

ردیف ۸- خانم شهین روهنی پور فرزند ولی بشماره شناسنامه ۲۳۰۷ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۲۳۰۶۳۹۱ در یکباب خانه به مساحت ۱۳۲/۴۰ متر مربع پلاک ۱۹۸۳ فرعی از ۸۷ اصلی مفروز و مجزی شده از ۵۹ فرعی از پلاک ۸۷ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی محمد پیرمحمدزاده.

ردیف ۹- خانم فضه زیادی چناقبلاغ فرزند اللهویرن بشماره شناسنامه ۱۱۷۹۸ صادره مشگین‌شهر به شماره ملی ۱۶۷۰۰۹۸۹۵۸ در یکباب خانه به مساحت ۹۷/۹۲ متر مربع پلاک ۲۱۷۸ فرعی از ۸۷ اصلی مفروز و مجزی شده از ۶۲ فرعی از پلاک ۸۷ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی حسن سلیمانی ملایوسف.

ردیف ۱۰- آقای علی حسین‌زاده چهل گز فرزند سعداله بشماره شناسنامه ۳۱۹ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۱۹۸۳۹۱۶ در یکباب خانه و مغازه به مساحت ۶۶/۸۵ متر مربع پلاک ۱۸۵۸ فرعی از ۸۸ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۸۸ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی مصطفی زارع گلمغانی.

ردیف ۱۱- آقای عظیم نعمت‌پرور خیارک فرزند آقاکیشی بشماره شناسنامه ۵۰۸ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۱۹۸۵۸۱۱ در یکباب خانه به مساحت ۱۸۷/۵۴ متر مربع پلاک ۱۸۵۹ فرعی از ۸۸ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۸۸ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی یداله گلمغانی‌زاده.

ردیف ۱۲- آقای آرین روحی فرزند رضاعلی بشماره شناسنامه ۸۹۳ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۵۴۰۹۵۴۸ در یکباب خانه به مساحت ۱۷۶/۱۲ متر مربع پلاک ۵۷۶ فرعی از ۸۹ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۸۹ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی محمد و بابا هردو آزاد.

ردیف ۱۳- آقای شکراله رزمی فرزند حسن بشماره شناسنامه ۲۲۰۱ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۱۷۸۶۳۲۷ در یکباب خانه و مغازه به مساحت ۱۰۰/۵۰ متر مربع پلاک ۲۳۱۰ فرعی از ۱۱۴ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۴ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالکیت رسمی عباسعلی غنی‌زاده زارع.

ردیف ۱۴- آقای عسگر سلیمی کنده فرزند آقا خان بشماره شناسنامه ۴۵۵۳ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۷۲۵۴۲۴۱ در یکباب خانه به مساحت ۹۹ متر مربع پلاک ۵۰۸۴ فرعی از ۱۱۵ اصلی مفروز و مجزی شده از ۴۵۱ فرعی از۱۱۵ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالکین رسمی خود متقاضی.

ردیف ۱۵- آقای عیسی کریمی دلشکستی فرزند کرامت بشماره شناسنامه ۴۶۹ صادره مشگین‌شهر به شماره ملی ۱۶۷۱۰۰۲۰۳۳ در یکباب خانه و مغازه به مساحت ۸۳/۸۵ متر مربع پلاک ۵۰۸۵ فرعی از ۱۱۵ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۶۳۸ فرعی از ۱۱۵ اصلی واقع در بخش سه اردبیل از مالکیت رسمی حسین علیزاده.

ردیف ۱۶- آقای اوات کریمی فرزند صمد بشماره شناسنامه ۳۹۰ صادره مشگین‌شهر به شماره ملی ۱۶۷۱۰۰۱۲۴۹ در یکباب خانه به مساحت ۵۶/۱۰ متر مربع پلاک ۵۰۸۶ فرعی از ۱۱۵ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۶۳۸ فرعی از پلاک ۱۱۵ اصلی از مالکیت حسین علیزاده.

ردیف ۱۷- آقای اوات کریمی فرزند صمد بشماره شناسنامه ۳۹۰ صادره مشگین‌شهر به شماره ملی ۱۶۷۱۰۰۱۲۴۹ در یکباب مغازه به مساحت ۱۳/۵۰ متر مربع پلاک ۵۰۸۷ فرعی از ۱۱۵ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۶۳۸ فرعی از پلاک ۱۱۵ اصلی از مالکیت حسین علیزاده.

ردیف ۱۸- آقای حسن علی زاده فرزند خیراله بشماره شناسنامه ۲۳ صادره مغان به شماره ملی ۱۶۲۱۲۵۳۲۳۶ در یکباب خانه و مغازه به مساحت ۲۱۱/۷۰ متر مربع پلاک ۵۰۸۸ فرعی از ۱۱۵ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۵ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی نقی شهباززادگان.

ردیف ۱۹- آقای موسی قاسمی حسنکلو فرزند عوض بشماره شناسنامه ۹۱۶ صادره سراب به شماره ملی ۱۶۵۱۳۶۶۳۵۷ در یکباب خانه به مساحت ۹۵ متر مربع پلاک ۵۰۸۹ فرعی از ۱۱۵ اصلی مفروز و مجزی شده از ق ۳۲ بشماره ۱۸۹۶ فرعی از ۱۵۶۵ فرعی از ۱۱۵ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی خود متقاضی.

ردیف ۲۰- آقای علی جوادی شیخ احمد فرزند سنگر بشماره شناسنامه ۱۰۹۳ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۲۱۵۷۳۳۵ در یکباب خانه و مغازه به مساحت ۱۸۱/۱۵ متر مربع پلاک ۵۰۹۰ فرعی از ۱۱۵ اصلی مفروز و مجزی شده از ۷۳ فرعی از ۱۱۵ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی خود متقاضی و وراث مرحوم سنگر جوادی.

ردیف ۲۱- آقای حمید فرشید فرزند کرامت بشماره شناسنامه ۳۰۹ صادره بیله سوار به شماره ملی ۶۰۱۹۳۸۰۲۵۴ در یکباب خانه به مساحت ۹۹ متر مربع پلاک ۵۰۹۱ فرعی از ۱۱۵ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۸۵ فرعی از ۱۱۵ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی احمد روحی.

ردیف ۲۲- آقای حسین مردانه قره‌قاسملو فرزند اسمعیل بشماره شناسنامه ۹۰۲۷ صادره مغان به شماره ملی ۵۰۴۸۸۴۳۱۴۲ در یکباب خانه به مساحت ۱۳۴/۲۰ متر مربع پلاک ۵۰۹۲ فرعی از ۱۱۵ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۶۲۳ فرعی از ۱۱۵ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی اسمعیل خان مردانه‌قره‌قاسملو.

ردیف ۲۳- خانم فیروزه پاشازاده فرزند آواد بشماره شناسنامه ۵۶۱۲ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۱۶۱۸۵۸۴ در یکباب خانه به مساحت ۸۱/۵۵ متر مربع پلاک ۵۰۹۳ فرعی از ۱۱۵ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۵ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی نقی شهباززادگان.

ردیف ۲۴- خانم نیر اکبریان طالبخان فرزند محمدحسن بشماره شناسنامه ۲۷ صادره مراغه به شماره ملی ۱۵۵۲۶۶۸۴۳۶ در یکباب انباری به مساحت ۱۶ متر مربع پلاک ۵۳۲۱ فرعی از ۱۱۵ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۵ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی عباسعلی‌سلمان و رسول همگی وقار.

ردیف ۲۵- آقای سعید حیدرزاده فولاد لوقوئی فرزند برات بشماره شناسنامه ۳۱۱ صادره بیله‌سوار به شماره ملی ۶۰۱۹۹۳۹۵۴۵ در یکباب خانه به مساحت ۸۰ متر مربع پلاک ۷۴۷۸ فرعی از ۱۱۹ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۹ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی سعداله حمیدپور زارع.

ردیف ۲۶- آقای حسین جباری دمرچی احمدآباد فرزند اصغر بشماره شناسنامه ۵۵۳۸ صادره سراب به شماره ملی ۱۶۵۰۴۱۸۶۳۹ در یکباب خانه به مساحت ۱۰۰ متر مربع پلاک ۷۴۷۹ فرعی از ۱۱۹ اصلی مفروز و مجزی شده از ۷۰۶ فرعی از ۱۱۹ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی خود متقاضی.

ردیف ۲۷- آقای صالح قاسمی فرزند تجفقلی بشماره شناسنامه ۲۲۳ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۲۵۷۹۰۲۷ و آقای جواد قاسمی فرزند تجفقلی بشماره شناسنامه ۲۲۳ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۲۵۷۹۰۳۵ بالسویه در یکباب خانه به مساحت ۲۰۱/۴۸ متر مربع پلاک ۷۴۸۲ فرعی از ۱۱۹ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۹ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی ابوعلی صدر.

ردیف ۲۸- آقای ابراهیم غلامی فرزند عبدالحسین بشماره شناسنامه ۶۹۵ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۵۴۰۷۵۵۳ در یکقطعه زمین مزروعی به مساحت ۶۴۷۲۰/۱۹ متر مربع پلاک ۱۶۵ فرعی از ۱۳۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۳۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی خود متقاضی.

ردیف ۲۹- آقای عبدالحسین غلامی فرزند مشهدی رسول بشماره شناسنامه ۱۱ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۶۲۶۷۵۹۲ در یکقطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۰۸۶۵۳/۳۵ متر مربع پلاک ۱۶۶ فرعی از ۱۳۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۳۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی خود متقاضی.

ردیف ۳۰- آقای محمدرضا خلدی فرزند رسول بشماره شناسنامه ۱۴۸ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۵۷۴۴۶۰۶ در یکقطعه زمین مزروعی به مساحت ۵۲۲۳۳/۴۴ متر مربع پلاک ۱۶۷ فرعی از ۱۳۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۳۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی خود متقاضی.

ردیف ۳۱- آقای رحیم غلامی فرزند عبدالحسین بشماره شناسنامه ۱۸۹۹ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۵۴۷۴۷۹۱ در یکقطعه زمین مزروعی به مساحت ۷۵۴۴۹/۲۰ متر مربع پلاک ۱۶۸ فرعی از ۱۳۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۳۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی خود متقاضی.

ردیف ۳۲- آقای ابراهیم غلامی فرزند عبدالحسین بشماره شناسنامه ۶۹۵ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۵۴۰۷۵۵۳ در یکقطعه زمین مزروعی به مساحت ۶۷۲۱۶/۵۵ متر مربع پلاک ۱۶۹ فرعی از ۱۳۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۳۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی خود متقاضی.

ردیف ۳۳- آقای علی هوشیار فرزند کلام بشماره شناسنامه ۳۲۹۵۴ صادره تهران به شماره ملی ۰۰۸۴۰۶۶۸۱۴ در یکباب خانه و مغازه به مساحت ۴۱/۵۰ متر مربع پلاک ۵۰۱ فرعی از ۳۰۹ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۰۹ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی فولاد هوشیار.

ردیف ۳۴- آقای سیدعلی سیدگرمرودی فرزند میرمحمد بشماره شناسنامه ۲۰۳ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۵۱۶۹۰۰۸ در یکباب خانه به مساحت ۲۰۱/۵۰ متر مربع پلاک ۵۰۲ فرعی از ۳۰۹ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۴۴ فرعی از ۳۰۹ اصلی واقع در بخش سه اردبیل از مالکیت رسمی خود متقاضی.

ردیف ۳۵- آقای سیدنورالدین صفوی فرزند باباله بشماره شناسنامه ۳۰۱۵ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۴۹۱۳۴۲۰ در یکباب خانه به مساحت ۱۹۹/۷۵ متر مربع پلاک ۷۳۸۸ فرعی از ۳۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی میرعلم علومی سرفین.

ردیف ۳۶- خانم اعلا حسینی سرفین فرزند قدیر بشماره شناسنامه ۱۳۶۲ صادره سرفین به شماره ملی ۶۰۳۸۷۱۶۶۸۸ در یکباب مغازه به مساحت ۲۱/۴۰ متر مربع پلاک ۷۵۴۹ فرعی از ۳۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی احد حسینی.

ردیف ۳۷- آقای بختیار قربانی ورنیاب فرزند بهرام بشماره شناسنامه ۵۴۷ صادره نیر به شماره ملی ۶۰۳۸۹۸۹۶۷۶ در یکباب خانه به مساحت ۳۱۴/۷۰ متر مربع پلاک ۷۵۵۵ فرعی از ۳۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی عاشان منظری سرفین.

ردیف ۳۸- آقای سیدحسن خانهوژاد فرزند سیدمحمدرسول بشماره شناسنامه ۳۳۳۴ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۳۱۱۲۶۶۱ در یکباب خانه به مساحت ۵۸۸/۳۰ متر مربع پلاک ۵۴۴ فرعی از ۳۳۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۴۵ فرعی از ۳۳۳ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی سلطانعلی جعفری انشکاه.

ردیف ۳۹- آقای محمد سلمانزاده خیارک فرزند حمایت بشماره شناسنامه ۱۰۵ صادره اردبیل به شماره ملی ۱۴۶۷۵۴۸۴۸۰ در یکباب خانه به مساحت ۱۰۹۵/۵ متر مربع پلاک ۷۰۳ فرعی از ۳۴۷ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۴۷ اصلی واقع در بخش سه اردبیل از مالکیت رسمی حمایت سلمانزاده.

تاریخ انتشار نوبت اول: شنبه ۱۳۹۶/۱۲/۱۲ تاریخ انتشار نوبت دوم: یکشنبه ۱۳۹۶/۱۲/۲۷

رحیم محمدی-رئیس ثبت اسناد واملاک منطقه دو شهرستان اردبیل

---

اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک بندر گناوه

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

برابر رای شماره۵-۱۳۹۶۶۰۳۲۴۰۰۱۰۰۲۴ مورخ ۹۶/۷/۱۸ 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 صغری کوفی فرز ندعبدالرسول صادره از گناوه را نسبت به ششدانگ یک باب ساختمان به مساحت ۱۲/۵۰ مترمربع در قسمتی از پلاک ۹۱۷ واقع در امامزاده 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 ۱۱۲۴

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۱۲/۱۴ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۱۲/۲۷

مجید امیری- رئیس اداره ثبت اسناد و املاک گناوه

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۲۷۰۰۱۰۰۰۶۶۰ — ۹۶/۸/۶ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در و احد ثبتی حوزه ثبت ملک ناحیه یک زنجان تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای ایاسلط خوئینی فرزند زین العابدین به شماره شناسنامه ۲۰۰ صادره از سلطانیه در ششدانگ یکباب ساختمان به مساحت ۲۲۱/۳۵ متر مربع پلاک ۱۵۹۴۵ فرعی از ۴۱ اصلی مفروزومجزی شده از پلاک ۷/۵۸۸ فرعی واقع در بخش ۷ زنجان خریداری از مالک رسمی بنیاد مستضعفان محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضائی تقدیم بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۱۲/۱۲ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۱۲/۲۷

رئیس ثبت اسناد واملاک مجتبی محمدلو

۱۲۱

---

## آگهی موضوع ماده۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

در اجرای ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی اسامی اشخاصی که باستناد مدارک ارائه شده از طریق هیات حل اختلاف موضوع قانون مذکور مستقر در ثبت خلخال تقاضای رسیدگی و ثبت و صدور سند مالکیت نسبت به مورد خریداری خود را نموده اند و مالکیت متصرفی و مفروزی ایشان برابر آرای صادره از هیات مذکور تایید و به اداره ثبت اعلام گردیده که پس از اختصاص پلاک ثبتی مراتب بشرح ذیل در دو نوبت جهت اطلاع آگهی می شود.

ازبخش۷ هروآباد خلخال:

۱- ۱۲۸۳/۲۰۰ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی آقای قاسم رحیمی نولشق ملکی یعقوب خداداد یان بمساحت ۲۹۱/۵۶ مترمربع

۲- ۱۷۰۵/۲۴۵ اصلی، ششدانگ یکباب مغازه متصرفی آقای عسگر نصیری ترزنق ملکی حیدر و برجعلی هر دو نجف پور بمساحت ۱۵/۶۳ مترمربع

۳- ۱۷۰۵/۲۴۶ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی آقای حکم اله صمدی بیرق ملکی اصغر و ایرج هر دو نجف پور بمساحت ۱۰۰/۴۸ مترمربع

۴- ۱۷۵۱/۸۲ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی آقای سید فرهاد هاشمی زاده الهاشم ملکی رزاق رضوانی بمساحت ۸۶/۶۱ مترمربع

۵- ۱۸۶۷/۲۶۰ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی آقای مجید دولتخواهی ملکی بهرام دولتخواهی بمساحت ۱۲۸/۴۰ مترمربع

۶- ۱۹۶۸/۱۹ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی آقای سید داود اکرامی ملکی زهرا خطابخشی بمساحت ۱۹۴/۳۰ مترمربع

ازبخش ۷ خانندیل خلخال:

۷- ۱۹۰۹/۲۷۶۴ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی آقای شیرزاد علی قاسمی ملکی علی اله بابائی بمساحت ۲۵۴/۱۰ مترمربع واقع در اراضی قریه اندبیل

۸- ۱۹۱۱/۶۹۲ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی خانم زینت قضلی حصار ملکی عیرت اله کریم پور بمساحت ۴۲۷/۱۲ مترمربع واقع در اراضی قریه علی آباد

۹- ۱۹۱۱/۶۹۳ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی خانم زینت قضلی حصار ملکی عیرت اله کریم پور بمساحت ۵۵۵/۲۰ مترمربع واقع در اراضی قریه علی آباد

۱۰- ۱۹۳۸/۶۱ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی آقای حاجعلی علیزاده ملکی نجف برجعلیزاده بمساحت ۳۴۴/۷۵ مترمربع واقع در اراضی قریه ترک

۱۱- ۱۹۳۹/۸۳ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی و محوطه متصرفی آقای فرض اله دولتیاری ملکی عزیزاله دولتیاری بمساحت ۳۳۶/۰۵ مترمربع واقع در قریه ترزنق

۱۲- ۱۹۵۳/۲۷۱۹ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی آقای جواد خاکپور خانقاه ملکی ذبیح اله و صبراله و عدل همگی وکیلی بمساحت ۱۹۹/۲۳ مترمربع واقع در اراضی قریه خوجین

۱۳- ۱۹۵۳/۲۷۲۰ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی آقای اورنگ فتاحی کهران و مجید نجفی توده بالسویه ملکی سیامک غفوریان بمساحت ۲۴۵/۷۳ مترمربع واقع در اراضی قریه خوجین

۱۴- ۱۹۵۳/۲۷۲۱ اصلی ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی آقای علی ریسمانی خوجین ملکی ذبیح اله خوجینی بمساحت ۱۳۶/۶۵ مترمربع واقع در اراضی قریه خوجین

۱۵- ۱۹۵۳/۲۷۲۲ اصلی ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی آقای رضا احتشامی ملکی رمضان فتح الهی و حسن ملکی بمساحت ۱۲۰/۹۰ مترمربع واقع در اراضی قریه خوجین

۱۶- ۱۹۵۳/۲۷۲۳ اصلی ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی آقای قدیر فرضعلیزاده بلیل ملکی ذبیح اله و صبراله و عدل همگی وکیلی بمساحت ۱۹۶/۱۰ مترمربع واقع در اراضی قریه خوجین

ازبخش ۱۲ خورشرستم خلخال:

۱۷- ۲۰/۳۰۲۴ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی و محوطه متصرفی خانم ربابه صمدی مهمانلوست علیا ملکی هیبت اله ملکی بمساحت ۴۲۷ مترمربع واقع در هشجین

ازبخش ۱۸ شاهرود خلخال:

۱۸- ۷/۲۰۴۳ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان تجاری و مسکونی متصرفی آقای احمدعلی مرواریدی ملکی امامعلی مرواریدی بمساحت ۱۱۸/۱۰ مترمربع واقع در قریه کلور

۱۹- ۲۱/۵۳۳ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی آقای علی نظیفی گیلوان ملکی سعداله نظیفی بمساحت ۱۹۴/۲۰ مترمربع واقع در قریه گیلوان

۲۰- ۲۲/۱۲۲ اصلی، ششدانگ یک قطعه باغ محصور متصرفی آقای علی نوری خانقاه ملکی آقایان سید احمد سید حسن و سید حسین همگی سجادی بمساحت ۲۶۵۹/۲۰ مترمربع واقع در قریه خلفلد گیلوان

لذا مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شود و مهلت اعتراض بر ثبت از تاریخ اولین نوبت آگهی بمدت ۲ ماه می باشد و معترض باید اعتراض خود را کتبا به اداره ثبت محل تسلیم و ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مزبور، دادخواست خود را به مرجع ذیصلاح قضایی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست را از دادگاه مزبور اخذ و به اداره ثبت تسلیم نماید در غیر این صورت اداره ثبت محل مطابق مقررات اقدام خواهد نمود.

تاریخ انتشار نوبت اول: شنبه ۹۶/۱۲/۱۲

تاریخ انتشار نوبت دوم: یکشنبه ۹۶/۱۲/۲۷

---

## اگهی ماده ۳

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۲۲۰۰۴۰۸۶ مورخ ۹۶/۶/۶ هیات اول موضوع قانون تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بهارستان تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی اقای بهرام احسنی دامنجانی فرزند علی بابابه ش ش ۱۳۵۸ صادره از سراب در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۲۲۸/۲۳ متر مربع در قسمتی از پلاک شماره ۹۳ فرعی از ۱۴۸ اصلی واقع در حوزه ثبتی شهرستان بهارستان خریداری از مالک رسمی شرکت کشاورزی دامپروری قلعه میر محرز گردیده لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود در صورتی که شخص یا اشخاص نسبت 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 رسید اخذ نماید تا به دادگاه صالحه احاله و اقدامات موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه گردد بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد و در هر حال صدور سند مالکیت جدید مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود

رئیس اداره ثبت و اسناد و املاک بهارستان : عابدین نوری شیرازی

تاریخ نشر اول : ۹۶/۱۲/۱۲ تاریخ نشر دوم : ۹۶/۱۲/۲۷ م.الف : ۷۶۳

## اگهی ماده ۳

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۲۲۰۰۴۰۸۹ مورخ ۹۶/۶/۷ هیات اول موضوع قانون تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بهارستان تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی اقای محمد رضا معنوی فرزند سعید اله به ش ش ۱۵صادره از سراب در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۸۹/۲۵ متر مربع در قسمتی از پلاک شماره ۹۳ فرعی از ۱۴۸ اصلی واقع در حوزه ثبتی شهرستان بهارستان خریداری از مالک رسمی شرکت کشاورزی دامپروری قلعه میر محرز گردیده لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود در صورتی که شخص یا اشخاص نسبت 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 رسید اخذ نماید تا به دادگاه صالحه احاله و اقدامات موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه گردد بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد و در هر حال صدور سند مالکیت جدید مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود

رئیس اداره ثبت و اسناد و املاک بهارستان : عابدین نوری شیرازی

تاریخ نشر اول : ۹۶/۱۲/۱۲ تاریخ نشر دوم : ۹۶/۱۲/۲۷ م.الف : ۷۶۳

## اگهی ماده ۳

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۲۲۰۰۴۰۸۷ مورخ ۹۶/۶/۶ هیات اول موضوع قانون تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بهارستان تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی اقای اصغر احسنی دامنجانی فرزند محسن به ش ش ۱۲۷۵صادره از سراب در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۱۱۱/۰۴ متر مربع در قسمتی از پلاک شماره ۹۳ فرعی از ۱۴۸ اصلی واقع در حوزه ثبتی شهرستان بهارستان خریداری از مالک رسمی شرکت کشاورزی دامپروری قلعه میر محرز گردیده لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود در صورتی که شخص یا اشخاص نسبت 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 رسید اخذ نماید تا به دادگاه صالحه احاله و اقدامات موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه گردد بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد و در هر حال صدور سند مالکیت جدید مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود

رئیس اداره ثبت و اسناد و املاک بهارستان : عابدین نوری شیرازی

تاریخ نشر اول : ۹۶/۱۲/۱۲ تاریخ نشر دوم : ۹۶/۱۲/۲۷ م.الف : ۷۶۳

## ابلاغ

بدین وسیله به اقای غلامرضا عسگری فرزند رضا ش ش ۹۲۹ صادره از شراه و پیشخوار فهلوند ساکن : رباط کریم شهرک خانه پرند طبقه ۲ پلاک ۱۱ کد پستی ۳۷۶۵۶۳۱۱۹۱۶۹ ابلاغ می شود که اقای امین شایگان جواد به استناد سند رهنی شماره ۴۰۱۹۰ مورخ ۹۴/۱۲/۱۳ دفتر اسناد رسمی شماره ۷۰ اسلامشهر جهت وصول مبلغ ۲۲۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل طلب تا روز تسویه کامل بدهی طبق مقررات علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائی به کلاسه ۹۶۰۰۵۲۵ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۹۶/۱۱/۱۶ مامور پست محل اقامت شما به متن سند شناخته نشده لذا بنا به تقاضای بستانکار طبق ماده ۱۸ ائین نامه اجرا مفاد اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار محلی اگهی می شود چنانچه ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ این اگهی که روز ابلاغ محسوب می شود نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید مورد وثیقه مندرج در سند رهنی فوق با تقاضای بستانکار پس از ارزیابی از طریق مزایده فروخته و از حاصل فروش آن طلب بستانکار و حقوقی دولتی استیفا خواهد شد

مسئول واحد اجرای اسناد رسمی اسلامشهر م. الف : ۲۵۲۹

---

## دادنامه

خواهان: بانک مهر اقتصاد مدیریت استان گیلان به مدیریت آقای سید ضیاء ایمانی با وکالت آقای ابوالحسن بابائیا به آدرس رشت- خ رودباری کوچه عظیمی ساختمان نیما واحد یک خواندگان: ۱- علی اکبر یکتا جولایی به آدرس رشت - امام حسین شهرک صبا کوچه ۱۱ کوچه کاشفی ۲- مهرداد خوش خلق کردمحله به آدرس رشت - خیابان فلسطین غلامعلی پور ساختمان بنا خواسته: مطالبه وجه در تاریخ ۹۶/۱۱/۲۶ پرونده کلاسه ۹۶۱۰۰۴ در وقت فوق العاده شعبه ۱۸ شورای حل اختلاف بتصدی قاضی امضا کننده ذیل تحت نظر است با عنایت به جمیع اوراق و محتویات پرونده و نظریه مشورتی اعضا محترم شورا ختم رسیدگی را اعلام و مبادرت به صدور رای می نماید.

رای قاضی شورا

در خصوص دعوی خواهان بانک مهر اقتصاد با وکالت آقای ابوالحسن بابائیا بطرفیت خواندگان ۱- علی اکبر یکتا جولایی ۲- مهرداد خوش خلق کرد محله به خواسته تقاضای صدور حکم بر محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت مبلغ ۲۰۰ میلیون ریال به انضمام خسارت تاخیر تادیه از تاریخ چک لغایت اجرای کامل حکم و خسارات دادرسی و حق الوکاله وکیل بشرح دادخواست تقدیمی با بررسی جمیع اوراق و محتویات پرونده و مداقه در آن نظر به اینکه اولا چک ابرازی بشماره ۳۶/۶۵۸۶۴۸ - مورخ ۹۶/۸/۳ به عهده بانک انصار ممضی به امضا خوانده ردیف اول علی اکبر یکتا جولایی بعنوان صادر کننده و خوانده ردیف دوم مهرداد خوش خلق بعنوان ضامن تاکنون از هرگونه تعرض مصون باقی مانده ثانیا سند تجاری چک در ید دارنده حکایت از اشتغال ذمه صادر کننده آن دارد ثالثا با توجه به اینکه گواهی عدم پرداخت بانک محال علیه حکایت از عدم پرداخت چک در سررسید معینه را دارد رابعا خوانده ردیف اول علی اکبر یکتا جولایی با وصف ابلاغ قانونی در جلسه رسیدگی شورا حضور نیافته و لایحه ای ارائه ننموده است خوانده ردیف دوم آقای مهرداد خوش خلق به دلیل مجهول المکان بودن وقت رسیدگی در روزنامه کثیرالانتشار اخبار صنعت به شماره ۸۴۳ با تجویز ماده ۷۳ ق آ دم در جلسه رسیدگی شورا حضور نیافته و لایحه ای ارائه ننموده است بنا به مراتب فوق دعوی خواهان را محمول بر صحت و ثابت تلقی و به استناد مواد ۳۱۴-۳۱۰-۳۱۳-۲۴۹ قانون تجارت و مواد ۱۹۸-۵۱۹-۵۲۲ قانون آئین دادرسی مدنی و مواد ۹-۱۶-۱۸-۱۹-۲۵-۲۷ قانون شوراهای حل اختلاف مصوب ۱۳۹۴/۸/۱۰ حکم بر محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت مبلغ ۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (معادل بیست میلیون تومان) به انضمام هزینه دادرسی به مبلغ ۳/۰۶۰/۰۰۰ ریال ( سه میلیون و شصت هزار ریال ) و خسارت تاخیر تادیه از زمان سررسید چک (۹۶/۸/۳) لغایت زمان اجرای حکم بر اساس شاخص نرخ تورم بانک مرکزی ایران تبادل محاسبه در اجرای احکام و حق الوکاله وکیل طبق تعرفه در حق خواهان صادر و اعلام می گردد رای صادره غیابی ظرف مدت بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه رسمی به مدت بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدید نظر خواهی در دادگاه عمومی حقوقی رشت می باشد.

تاریخ انتشار:۱۳۹۶/۱۲/۱۲

قاضی شعبه ۱۸ شورای حل اختلاف

## آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

در خصوص پرونده کلاسه به شماره بایگانی ۹۶۱۲۱۸ خواهان بانک مهراقتصاد با وکالت ابوالحسن بابائیا بطرفیت۱- حامد وطن دوست ۲- اذر وطن دوست خواسته مطالبه وجه دادخواستی به شورای حل اختلاف رشت ارائه و به شماره بایگانی ۸۳۳ ثبت و وقت رسیدگی روز سه شنبه مورخ ۹۷/۰۱/۱۴ ساعت ۱۲/۳۰ صبح تعیین گردیده است به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست وکیل خواهان با تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مراتب یک نوبت در روزنامه های کثیرالانتشار درج می گردد خوانده می تواند قبل از رسیدگی به شعبه ۱۸ شورای حل اختلاف به آدرس رشت خیابان امام خمینی میدان دکتر حشمت دادگستری عمومی و حقوقی رشت طبقه اول مراجعه نماید.

تاریخ انتشار:۱۳۹۶/۱۲/۱۲

معصومه حسن پور _ دبیر شعبه ۱۸ شورای حل اختلاف رشت

## آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده ۹۶۰۸۹۷ شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به آقای/ خانم ۱. امید یوسف چهارده ف صفی قلی ۲. عزیزاله بیرقی ف جهانگیر مجهول المکان اخطار می گردد. خواهان موسسه اعتباری کاسپین دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه طلب به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است . پس از ارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظر به اینکه خوانده / خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب در یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار درج می گردد تا خوانده / خواندگان در دفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضروتسخه ثانی دادخواست و ضمائم و اخطاریه را دریافت نموده . درجلسه دادرسی که به روز ۹۷/۱/۲۱ ساعت ۹ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به اگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

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

---

## دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۱۷۲۰۶۰۰۴۳۶ شعبه ۴ دادگاه عمومی حقوقی گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۰۵۶۳۰۱۲۴۴ ش بایگانی ۹۶۰۸۹۰ / خواهان: موسسه اعتباری ملل با مدیریت سید امین جوادی با وکالت آقای احسان دائمی فرزند علی بنشانی گرگان- خیابان ناهارخوران- نبش عدالت ۵۹ طبقه فوقانی موسسه عسکریه / خواندگان: ۱- آقای علیرضا عرب فرزند قاسم ۲- آقای نوید عرب فرزند قاسم ۳- آقای رضا عرب فرزند قاسم همگی بنشانی مجهول المکان ۴- آقای سید حسن حسینی فرزند جعفر بنشانی کردکوی- خیابان شهید رجائی تربیت ۳۷ خیابان ولیعصر جنب بانک رفاه موبایل فروشی عصر / خواسته: مطالبه وجه بابت تسهیلات

رای دادگاه

درخصوص تجدیدنظرخواهی موسسه اعتباری ملل با وکالت آقای احسان دائمی به طرفیت نوید عرب – رضا عرب- علیرضا عرب- و سید حسن حسینی نسبت به دادنامه صادره از شعبه ششم شورای حل اختلاف گرگان به شماره ۹۶۰۴۹۰ راجع به موضوع خسارت تاخیرتادیه که نسبت به آن قرار رد دعوی صادر شده است نظر به محتویات پرونده و مفاد قرارداد تنظیمی اعتراض معترض موجه بوده ضمن نقض دادنامه صادره دراین خصوص به استناد ماده ۱۵ قانون عملیات بانکی بدون ربا و قانون تسری امتیازات خاص بانکها به موسسات اعتباری غیر بانکی مجاز مصوب ۱۳۸۸ و ماده ۲۸ قانون شورای حل اختلاف رای بر محکومیت تجدیدنظر خواندگان به پرداخت خسارت تاخیر تادیه از تاریخ تقدیم دادخواست براساس ماده ۶ قرارداد منعقده مابین طرفین تایوم وصول محکوم به که توسط واحد اجرای احکام محاسبه می گردد درحق تجدیدنظرخواه صادر و اعلام می گردد. رای صادره غیابی بوده و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی دراین دادگاه و سپس قطعی می باشد.

شعبه ۴ دادگاه عمومی حقوقی گرگان- صفدر رستمی

## اجرائیه

ش اجرائیه ۹۶۱۰۴۲۱۷۴۰۸۰۰۲۶۲ ش پرونده ۹۵۰۹۹۸۱۷۴۰۸۰۰۴۹۱ ش بایگانی ۹۵۰۴۹۶ / مشخصات محکوم له/محکوم لهم: ۱-احسان احمدی فرزند علی بنشانی گرگان خیابان چاله باغ کوچه قدس پنجم فرعی اول مجتمع نیما طبقه دوم /مشخصات محکوم علیه/محکوم علیهم: ۱- مرتضی اسدی فرزند رجبعلی بنشانی مجهول المکان / مشخصات نماینده یاقائم مقام قانونی محکوم له/محکوم علیه: ۱- مهسا ساور علیا فرزند عباسعلی بنشانی استان گلستان- گرگان- خیابان خمینی- آفتاب ۲۴ جنب بانک صادرات نوع رابطه: وکیل احسان احمدی ۲- حشمت اله سلیمانی اصل فرزند رمضان بنشانی گلستان- گرگان -نبش چهارراه گلها ساختمان بام گلها ط ۳ واحد ۴ نوع رابطه: وکیل احسان احمدی / محکوم به: بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۶۱۰۰۹۱۷۴۰۸۰۰۱۳۶۳ و شماره دادنامه مربوطه ۹۵۰۹۹۷۱۷۴۰۸۰۰۷۶۴ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و پرداخت خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چک ها ۱- ۹۴/۰۴/۱۲ و ۲- ۹۴/۰۴/۱۹ تا زمان اجرای حکم براساس شاخص اعلامی از ناحیه بانک مرکزی و پرداخت ۱/۴۵۰/۰۰۰ ریال هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل حسب تعرفه در حق خواهان. رای صادره غیابی است و مطابق تبصره ۲ ماده ۳۰۶ قانون آیین دادرسی مدنی به اجرای احکام تفویض اختیار می گردد و پرداخت نیم عشر بر عهده محکوم علیه می باشد.

محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه: ۱- ظرف ده روز مفاد آنرا بموقع اجرا گذارد (ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی) ۲- ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد ۳- مالی معرفی کند که اجرا حکم و استیفا محکوم به از آن میسر باشد. چنانچه خود را قادر به اجرای مفاد اجرائیه نداند باید ظرف سی روز کلیه اموال خود را شامل تعداد یا مقدار و قیمت همه اموال منقول و غیر منقول به طور مشروح مشتمل بر میزان وجوه نقدی که به هر عنوان نزد بانکها و موسسات مالی و اعتباری ایرانی یا خارجی دارد به همراه مشخصات دقیق حسابهای مذکور و کلیه اموالی که او به هر نحو نزد اشخاص ثالث دارد و کلیه مطالبات او از اشخاص ثالث و نیز فهرست نقل و انتقالات و هر نوع تغییر دیگر در اموال مذکور از زمان یک سال قبل از طرح دعوای اعسار به ضمیمه دادخواست اعسار به مقام قضایی ارائه نماید والا به درخواست محکوم له بازداشت میشود (مواد ۸ و ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۴- خودداری محکوم علیه از اعلام کامل صورت اموال به منظور فرار از اجرای حکم حبس تعزیری درجه هفت را در پی دارد(ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی و ماده ۲۰ ق.م.ا و ماده ۱۶ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۵- انتقال مال به دیگری به هر نحو بالنگیزه فرار از ادای دین به نحوی که باقیمانده اموال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری درجه شش یا جزای نقدی معادل نصف محکوم به یا هر دو مجازات می شود. (ماده ۲۱ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۶- چنانچه صورت اموال پس از مهلت سی روز ارائه شود آزادی محکوم علیه از زندان منوط به موافقت محکوم له یا تودیع وثیقه یا معرفی کفیل توسط محکوم علیه خواهد بود(تبصره ۱ ماده ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)

مسئول دفتر شعبه هشتم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان - ملاباقری

اخبار

در بازدید مدیرعامل شرکت مدیریت منابع آب ایران از آبشیرین کن بندرعباس مطرح شد

## بهره‌برداری از فاز اول آب‌شیرین‌کن ۱۰۰ هزار مترمکعبی بندرعباس تا تابستان آینده

**بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز**- همزمان با سفر رئیس جمهور به هرمزگان و به دستور ویژه دکتر اردکانیان وزیر نیرو؛ محمد حاج رسولیها مدیرعامل شرکت مدیریت منابع آب ایران " و " علی اصغر قانع " معاون برنامه ریزی و توسعه شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور از پروژه ۱۰۰ هزار مترمکعبی آب شیرین‌کن شهر بندرعباس بازدید کردند تا از نزدیک در جریان مراحل پیشـرفت فیزیکی این پروژه باشـند. مدیرعامل آبفای هرمزگان در این بازدید گفت: فاز اول پروژه آب شیرین‌کن ۱۰۰ هزار مترمکعبی بندرعباس تا ابتدای تابستان آینده به بهره‌برداری می‌رسد. امین قصمی افزود: عملیات اجرایی این پروژه بر اساس سرمایه گذاری بخش خصوصی از طریق قراردادهای BOO با سرمایه گذاری ۲۰۴ میلیون دلار از سال ۱۳۹۳ آغاز شده و فاز اول آن در ابتدای تابستان سال ۹۷ با ظرفیت ۲۰ هزار متر مکعب در شبانه روز وارد مدار بهره برداری خواهد شد. وی ادامه داد: با بهره‌برداری از فاز اول این پروژه بخشی از نیاز آبی شهر بندر عباس شامل مناطق غربی، شهر خمیر و بخشی از روستاهای حاشیه شهر بندر عباس، به میزان ۲۳۰ لیتر در ثانیه تأمین شده و این حجم به کاهش برداشت از دشت میناب و سد شمیل و نیان کمک خواهد کرد. مدیرعامل آبفای استان در ادامه افزود: تأمین آب از منابع سطحی و زیرسطحی به منابع غیر متعارف مثل شیرین سازی آب دریا باعث شده تا این پروژه به عنوان یکی از پراهمیت‌ترین پروژه‌ها در دستور کار این شرکت قرار گیرد.

## اخذ سند تفکیکی ۲۲۳ هکتار از اراضی شهرک صنعتی لیا قزوین

**قزوین- خبرنگار فرصت امروز**- مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی از اخذ سند تفکیکی ۲۲۳ هکتار از اراضی شهرک صنعتی لیا برای ۴۵۹ واحد تولیدی مسـتقر در آن شـهرک خبر داد. حمیدرضا خانپور اظهارداشـت: یکی از مهمترین دغدغه سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی مستقر در شهرکها و نواحی صنعتی، تعیین تکلیف اسناد تفکیکی است که تاکنون برای بیش از ۹۹۳ هکتار ازاین اراضی فاز یک شهرک صنعتی کاسپین، آراسنج، لیا و نواحی صنعتی دانسفهان و آوج سند تفکیکی صادر شده است و واحدهای تولیدی شهرک صنعتی لیا که پروانه بهره برداری اخذ کرده اند می توانند جهت دریافت سند قطعی به این شرکت مراجعه نمایند. رئیس هیئت مدیره شرکت شهرکهای صنعتی استان با اشاره به مزیت اسناد تفکیکی گفت: تثبیت و امنیت سرمایه گذاران ، اعمال ارزش واقعی واحدهای صنعتی و افزایش قدرت سرمایه در گردش آنها، صدور اسناد، نقل و انتقال و جذب شریک تجاری ، مالکیت تفکیکی در جهت تسریع و تسهیل کار واحدهای صنعتی بهره بردار که مشکلات بانکی در خصوص اخذ تسهیلات وترهین محل اجرای طرح و وثیقه قرار دادن سند مالکیت دارند بسیار حائز اهمیت است و این شرکت با تمام ظرفیت های خود بدنبال رفع موانع دریافت سند های تفکیکی و تک برگی شهرک ها و نواحی صنعتی است تا با واگذاری آن به خود واحدهای تولیدی نسبت به تامین بخشی از نیازهای فعالان اقتصادی نیاز این اسناد است را برطرف نماید.

## انشعابات غیرمجاز آب در شهرک‌های صنعتی استان گلستان قطع می‌شود

**گرگان- خبرنگار فرصت امروز**- مدیر عامل شرکت شهرک های صنعتی استان گلستان از شناسایی و قطع انشعاب آب در شهرک های صنعتی این استان خبر دادبه گزارش روابط عمومی شرکت شهرک های صنعتی استان، حجت اله خلیل زاده در نشست شـورای معاونین و مدیران با هیئت مدیره شرکت خدماتی شهرک صنعتی مینودشـت اظهار داشت: در زمان حاضر در برخی از شهرک‌های صنعتی، انشعابات غیرمجاز وجود دارد که پس از شناسایی نسبت به قطع آن اقدام خواهد شدوی افزود: دارندگان انشعاب غیرمجاز با این اقدام علاوه بر تضییع حق واحدهای صنعتی مستقر در شهرک، با عدم پرداخت آب بهای مصرفی هزینه هایی را به شرکت شهرک های صنعتی استان نیز تحمیل می کنندوی همچنین با اشاره به ضرورت تکمیل امکانات زیربنایی در شهرک ها و نواحی صنعتی ادامه داد: شهرک های صنعتی استان گلستان در مجموع از امکانات زیربنایی مناسبی برخوردار است.

## مدیرعامل گاز گلستان خواستار واریز بدهی‌های معوق مشترکین گازشد

**گرگان- خبرنگار فرصت امروز**- به گزارش روابط عمومی مهندس صفرعلی جمال لیوانی در مصاحبه با پایگاه اطلاع رسانی گاز گلستان با تاکید بر واریز بدهی های مشترکین، برتاثیر بسیار مهم پرداخت معوقات مشترکین در پیشبرد اهداف شرکت تاکید کرد. ایشان با اشاره برنقش مهم مشترکین درچرخه درآمد شرکت وهمراهی آنان برای پیشبرد پروژه های عمرانی وجاری افزود: پرداخت به موقع وجوه گاز بها توسط مشترکین گاز، تاثیر قابل توجهی در روند توسعه وپیشرفت گازرسانی وهمچنین ارتقاء سطح خدمات قابل ارائه در استان را بهمراه خواهد داشت . مهندس جمال لیوانی با اشاره به اینکه عدم واریز به موقع بهای گاز مصرفی روند توسعه را با مشکل مواجه می کند گفت:هرساله تعدادی از مشترکین گاز دربخشهای صنعتی ، تجاری و خانگی با تاخیر در پرداخت وحتی واریز نکردن پول گاز مبالغ قابل توجهی به این شرکت بدهکار می باشند که این امرمشکلات بسیار زیادی را درتامین نقدینگی شرکت ایجاد و به تبع آن تاخیر دراجرا وحتی توقف پروژه های گازرسانی بهمراه دارد.

حسین زاده، معاون امور اجتماعی بهزیستی مازندران :

## اگر خواهان نسلی به دور از آسیب‌های اجتماعی هستیم باید در پرورش کودکان بکوشیم

**ساری -دهقان** - جلسه بازخوانی لیست ارزشیابی و ارتقای کیفی مهدهای کودک ویژه کارشناسان رابط مهدکودک بهزیستی و ارزیابان منتخب کانون توسعه و همیاری مهدهای کودک مازندران با حضور معاون امور اجتماعی بهزیستی مازندران برگزار شد به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از روابط عمومی بهزیستی مازندران وحید حسین زاده در ابتدا با اشـاره به پیچیدگی و حساسیت حوزه مهد های کودک و اهمیت آن در معاونت اجتماعی و سطح جامعه گفت : اگر در مهد کودک ها به آموزش درست و اصولی توجه نشود در آینده شاهد افزایش آسیب های اجتماعی خواهیم بود. معاون امور اجتماعی بهزیستی مازندران با تاکید بر اهمیت پرورش کودکان در سنین پایین افزود : باید با تدوین برنامه های چند ساله، در کنار آموزش به پرورش کودکان اهمیت بیشتری داده شود. وی خاطرنشان کرد : اگر خواهان نسلی به دور از آسیب‌های اجتماعی هستیم باید در پرورش کودکان و آموزش مهارت های زندگی متناسب با سنشان بکوشیم.

## کارگاه آموزشی کارکنان آتش نشانی شرکت پالایش نفت امام خمینی شازند

**اراک - مینو رستمی**- با توجه به شروع تعمیرات اساسی از نیمه دوم فروردین ماه ۹۷ و گستردگی آن در واحدهای عملیاتی پالایشـگاه و به منظور افزایش سـرعت عمل و آمادگی جسمانی و حضور ذهن کارکنان آتش‌نشانی در شرایط اضطراری یک دوره کارگاه بازآموزی در دو بخش تئوری و عملی توسط اداره HSE و با همکاری اداره آموزش شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) برگزار گردید. به گزارش روابط عمومی شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) شازند این کارگاه آموزشی امداد و نجات در محوطه‌های عملیاتی و صنعتی با کمک تجهیزات کارگاهی اختصاصی و موارد کاربردی دیگر، به مدت ۴۸ ساعت طی یک هفته برای تیم ۱۵ نفره امداد و نجات با حضور ۳ نفر از مربیان توانمند و مجرب از سازمان آتش‌نشانی کلانشهر اراک برگزار گردید.

فرمانده انتظامی شهرستان مهران خبر داد

## افزایش۴۰درصدی کشفیات مواد مخدر در شهرستان مهران

**ایلام-هدی منصوری**- فرمانده انتظامی شهرسـتان مهران از افزایش ۴۰ درصدی کشـفیات انواع موادمخدر در ۱۱ ماه سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته در این شهرستان خبر داد. سرهنگ امیرعباس شهبازی اظهارداشت: مبارزه با قاچاقچیان موادمخـدر یکـی از مطالبات و انتظارات به حق مردم و همواره از اولویت‌های اصلی ماموریت‌های پلیس اسـت. وی افزود: با تلاش کارکنان انتظامی شهرستان مهران و همکاری بسیار خوب شهروندان، پلیس مهران طرح‌های مختلفی را در خصوص برخورد و مبارزه با قاچاقچیان، تهیه و توزیع کنندگان انواع موادمخدر در سطح شهرستان برنامه‌ریزی و عملیاتی کرده است. فرمانده انتظامی شهرستان مهران تصریح کرد: در نتیجه اجرای این طرح‌ها در ۱۱ماه سال جاری کشفیات انواع مواد مخدر نسبت به سال گذشته ۴۰ درصد افزایش داشته است که دراین راستا ۱۴۱ نفرمعتاد، فروشنده و توزیع کننده مواد مخدر دستگیر وتحویل محاکم قضایی شده است.

مدیرامورشعب صندوق قرض‌الحسنه امداد ولایت استان بوشهر مطرح کرد

## صندوق قرض‌الحسنه امداد ولایت نماد عینی بانکداری اسلامی

**بوشهر- خبرنگار فرصت امروز**- مدیرامورشعب صندوق قرض‌الحسنه امداد ولایت استان بوشهر گفت: صندوق قرض الحسنه امداد ولایت، نماد عینی بانکداری اسلامی است که با هدف گسترش فرهنگ قرض الحسنه و کمک خیران برای اعطای وام به نیازمندان افتتاح شده است. کریم خطیبی، مدیرامورشعب صندوق قرض‌الحسنه امداد ولایت استان بوشهر، در جمع اصحاب رسانه با بیان اینکه توانمندی مددجویان یکی ازمهم ترین برنامه‌های کمیته امداد است، گفت: تأسیس صندوق قرض الحسنه امداد ولایت با هدف ارائه تسهیلات قرض الحسنه به نیازمندان و تلاش برای توانمندی محرومان انجام شده است. خطیبی شیوه صندوق قرض الحسنه امداد ولایت را نماد واقعی بانکداری اسلامی برشمرد و بیان کرد: این صندوق به منظور خدمت رسانی آسان و مناسب به نیازمندان و دیگر آحاد جامعه، کلیه مراودات بانکی را برمبنای بانکداری اسلامی و بدون ربا انجام می‌دهد. وی با اشاره به اینکه بانکداری اسلامی به معنای واقعی در جامعه وجود ندارد، افزود: صندوق قرض الحسنه امداد ولایت نه بهره پرداخت می کند و نه بهره می گیرد بلکه تنها از محل سپرده گذاری خیران و منابع امدادی، به نیازمندان واقعی جامعه تسهیلات کارگشایی و اشتغال بدون سود پرداخت می کند. خطیبی با بیان اینکه یکی از راهکارهای مهم کمیته امداد برای حل مشکلات نیازمندان، پرداخت تسهیلات قرض الحسنه به آنها است، گفت: از ابتدای سال جاری تا کنون ۲۱۲ میلیارد ریال تسهیلات قرض الحسنه کارگشایی و اشتغال زایی به مددجویان و دیگر نیازمندان غیرمددجو پرداخت شده است که ۱۲۲ میلیارد آن کارگشایی و ۹۰ میلیارد دیگر مربوط به تسهیلات اشتغال و خودکفایی بوده است.

مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان در کنفرانس بهینه سازی مصرف انرژی:

# خروجی چنین کنفرانس هایی باید معرفی یک الگوی کار آمد مصرف انرژی باشد

**اهواز - شـبنم قجاوند**- مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان در چهارمین کنفرانس سراسری بهینه سازی مصرف انرژی الکتریکی گفت: انتظاری که از این کنفرانس می رود این است که در پایان یک الگوی مصرف کار آمد را پیشنهاد کند.

محمود دشت بزرگ با ارائه گزارشی از وضعیت برق خوزستان در دانشـگاه شـهید چمران اهواز، اظهار داشت: خوزستان ۱۵ درصد مصرف شبکه سراسری را دارد و از این لحاظ رتبه دوم را در کشور دارد، همچنین از لحاظ تولید برق رتبه اول و ظرفیت پست ها در کشـور دوم است. وی ادامه داد: امسال روزهای با بالای ۴۷ درجه سانتیگراد با ۲۵ درصد رشد نسبت به تابستان ۹۵ به ۱۰۰ روز رسـید و روزهای بـالای ۴۹ درجه با ۶۹ روز رشدی ۵۰ درصدی را نسبت به سال قبل نشان داد. مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان با بیان اینکه پشتیبان آرامش و آسـایش مردم در این دمای بالا صنعت برق اسـت، گفت: با هر افزایش درجه دما و تغییر پیک بار مصرف به دلیل استفاده از سیستم های سرمایشی فشار بیشتری به ساختار شبکه برق وارد می شود که باید متناسب با این مصرف ها تولید و ظرفیت سازی در شبکه یا بهینه سازی و صرفه جویی در مصرف شود. دشـت بـزرگ بیان کرد: در بحـث بین ظرفیـت نیروگاهی و مصـرف اختلاف داریم و برای جبران کاهش از شـبکه مجاور کمبودهـای تولیـد را جبران کردیـم. وی تصریح کرد:در یک دهـه از مصرف ۵۲۰۰ به ۸۲۰۰ مگاوات رسـیدیم و سـالانه ۳۵۰ مگاوات رشـد مصرف داشتیم، با رشد ۶ یا ۸ درصدی در تابسـتان ۹۷ این ارقام افزایش خواهد یافت. مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان با تاکید بر بهینه سازی مصرف برق، گفـت: ۶۰ درصد مصرف برق در بخـش خانگی بوده و در کل ۷۰ درصد مصرف برق با مشـارکت پذیری مصرف کنندگان و اصـلاح الگوی مصرف قابلیت بهینه سـازی را دارد، انتظار می رود که یکی از خروجی های این سمینار رسیدن به یک الگوی مصرف کارآمد در این راسـتا باشد. دشت بزرگ ادامه داد: باید وابستگی ۶۰ درصدی به نیروگاه های برق آبی را کاهش دهیم و یک جایگزین تجدید پذیر با حمایت های سیاسـی مسئولین به جـای این تجدیدناپذیر پیدا کنیم. وی بـا بیان اینکه برای ظرفیت سازی در پسـت، خط و نیروگاه‌های مصوب برای افق ۱۴۰۵ به ۳۴۴۵۷ میلیارد تومان سـرمایه‌گذاری لازم اسـت، تصریح کرد: سـوال این اسـت که آیا وزارت نیرو چنین پولی دارد کـه در اختیار ما قرار دهد، سـوالی کـه چنین کنفرانس هایـی باید جواب و راهکار جایگزینی برای آن داشـته باشـد. مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان با بیان اینکه مجوز ۶۰۰ مـگاوات انرژی تجدید پذیر را صادر کردیم هر چند هنوز توفیقی هنوز حاصل نشـده اسـت، اظهار کرد: در برنامه ششم ۵ هزار مگاوات انرژی تجدید پذیر پیش‌بینی شـده، انتظار این است همان طور که خوزستان ۱۵ درصد مصرف شبکه را دارد ۱۵ درصد انرژی های تجدید پذیر برنامه ششـم در خوزستان تاسیس شـود. دشـت بزرگ اظهار کرد: ضرورت بهینه سازی مصـرف انرژی در دسـتگاه های اجرایی و صنایع را در سـال گذشته دنبال کردیم که ۲۳۹ مگاوات کاهش در بخش صنعتی و کاهـش ۳۰ درصـدی مصرف در برخـی از فیدرها به خاطر تعطیلی ادارات را داشـتیم. وی ادامه داد: بار پیک در سال نود و شـش ۸۲۲۰ مـگاوات بوده و بار پایه ۲۶۰۰ مگاوات اسـت، این اختلاف ۵۶۲۰ مگاواتی به خاطر بار سرمایشـی اسـتفاده از وسـایل خنک کننده اسـت که باید ۱۰ درصد آن را کاهش دهیم، یک راه این است که برای پایداری شبکه ۳۳۰۰ میلیارد تومـان برای احداث تولید نیروگاهی و توسـعه شـبکه به کار ببریم و راه دیگر این اسـت که با ۶۵۰ میلیارد تومان از طریق جایگزینی کولرهای گازی با برچسـب انرژی A به این کاهش ۱۰ درصدی در مصرف بار سرمایشی برسیم. مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزسـتان اضافه کرد: کانون های بحرانی گرد و خاک در خوزسـتان معادل ۲۸۰ هزار هکتار اسـت، اگر تنها ۱۰ درصد از این اراضی را به احداث نیروگاه های خورشـیدی ( معـادل ۲۸ هزار هکتار) اختصاص دهیم به ظرفیتی ۱۴هزار مگاواتـی که معـادل کل ظرفیـت نیروگاهی نصب شـده در خوزستان است خواهیم رسید.

در نشست کمیسیون معماری و شهرسازی صورت گرفت؛

# انتقاد از تعلل شهرداری تبریز در تعیین‌تکلیف اراضی پادگان ارتش

**تبریز - اسد فلاح**- نشست کمیسیون معماری و شهرسازی شـورای اسلامی کلانشـهر تبریز به منظور بررسی کاربری های پادگان ارتش برگزار شـد. به گزارش خبرنگار ما به نقل از روابط عمومی شـورای اسلامی کلانشـهر تبریز، در این نشست که با حضور مقامات لشـکر ۲۱ حمزه سید الشهدا برگزار شد، بر لزوم تکمیـل احداث پـادگان جدید ارتش در منطقه شـمالی تبریز تاکید گردید. امیرسرتیپ فرشـبافان در این نشست با اشاره به وجـود معارض در محل جدید پادگان ارتش، عنوان داشـت: به خاطـر تعهدی که در قبال مردم داریم خود را موظف می دانیم تـا در کمترین زمان ممکـن پادگان جدیـد را تکمیل و محل فعلی را تخلیه کنیم. محمد اشرف نیا عضو کمیسیون معماری و شهرسـازی نیز در این نشست سابقه طولانی بحث بر سر انتقال پادگان ارتش را مورد اشـاره قرار داد و افزود: از ارتش جمهوری اسـلامی ایران که با تمام وجود برای تحقق این مطالبه مردمی تلاش می کند متشـکرم. وی در عین حال از شهرداری تبریز به دلیل آنچه که «تعلل و توسـل به بهانـه های عجیب و غریب» خواند انتقاد کرد. فریدون بابایی اقدم، رئیس کمیسیون معماری و شهرسـازی هم با بیان اینکه از دشـواری های کار ارتش برای انتقـال پادگان اطـلاع دقیق داریم، بر تسـریع عملیات احداث پادگان جدید تاکید کرد. مرتضی موحدنیا شـهردار منطقه سه تبریز نیز که در این نشسـت حضور داشـت؛ با اشاره به احداث مسـیر فضای سبز در محل کنونی پادگان به عرض ۵۵ متر و به طول ۵۰۰ متر، گفت: این عملیات در مدت یک سال و با اعتبار ۱۲۰ میلیارد ریال اجرا می شود و با اجرای آن محور مهم شمال به جنوب در هسـته مرکزی شهر تبریز امتداد خواهد یافت. وی با اشاره به برخورداری پادگان از فضای سبز مطلوب یادآور شد: با اجرای این طرح، شـاهد اضافه شـدن بوستان ۱۰ هکتاری به محدوده شهر خواهیم بود. وی اضافه کرد: یک هکتار از محدوده پادگان نیز صرف ایجاد و احداث ایسـتگاه مترو، جایگاه سوخت، پارکینگ و سایر فضاهای مشابه خواهد شد.

مدیر آبفا منطقه دو شهر اصفهان :

# روحانیون نقش بسزایی در ترغیب مردم به مصرف صحیح آب دارند

**اصفهان - قاسـم اسد**- امیر حسین رحیمی مدیر آبفا منطقه دو شـهر اصفهان در دیدار با رئیس شـورای سیاسـتگذاری ائمه جمعه اسـتان و روحانیون منطقه۵ شهرداری اصفهان بر اهمیت رهنمودهـای روحانیون در مصرف بهینه آب به مردم تاکید کرد و اعلام نمود: تبعات خشکسالی حاکم بر استان، محدودیت های منابع تامین آب را بهمراه داشت بگونه ایی که تداوم خشکسالی های پی در پی درچند سـال اخیر منجر به روند کاهشـی بارندگی ها در حوزه آبریز زاینده رود شـد بطوریکه آمارها بیانگر کاهش بی سابقه حجم ذخیره سـد زاینده رود شد بنابراین به منظور ترویج مصرف صحیح آب در بین تمام مردم به رهنمودهای روحانیون مانند همیشه نیازاست. وی افزود: جامعه روحانیون ثابت کرده اند در مواقع بحرانی همیشه در کنارمسئولین گره گشای مشکلات بوده اند پس در این برهه که نیاز به آگاهی بخشی آحاد جامعه به مصرف بهینه آب است ائمه جمعه و جماعات می توانند نقش بسزایی در ترغیب مردم به مصرف صحیح آب باشند تا بتوانیم بدون مواجه شدن با کوچکترین مشکلی از بحران کم آبی در نیمه اول سال عبور کنیم . رحیمی در ادامه بر اقدامات فرهنگی انجام شده در راستای فرهنگ‌سازی استفاده بهینه از ذخایر آب اشاره کرد و اظهار داشت: آبفا منطقه دو شهر اصفهان در راستای ترویج فرهنگ مصرف بهینه آب تعامل با آموزش و پرورش به عنوان رکن اصلی تعلیم و تربیت در دسـتور کار قرار داد در این زمینه اجرای برنامه های آگاه سازی برای دانش آموزان بویـژه در مقطع ابتدایی بصورت گسـترده انجام گرفت . همچنین اقدامات فنی پیرامون پیشگیری از هدر رفت آب نظیر اصلاح شبکه و انشـعابات فرسوده آب صورت پذیرفت. مدیرآبفا منطقه دو شهر اصفهان در پایان این نشسـت ضمن تقدیر و تشکر از روحانیون و همکاری های مجدانه آنها اعلام کرد: روحانیون با استفاده از تریبون نماز جمعه و جماعات و با توجه به اعتمادی که در بین شهروندان دارند می توانند نسـبت به آگاه نمودن مردم از شرایط خشکسالی شـدید و کاهش منابع آبی کشور و استان و ترغیب آنها به مصرف بهینه و جلوگیری از اسراف این ماده حیاتی یاری کننده شرکت آبفا استان اصفهان باشند.

# هم‌اندیشی معاونین و مدیران آب منطقه‌ای مازندران درخصوص چگونگی مدیریت آب در فصل زراعی جدید

**ساری - دهقان** - به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از روابط عمومـی آب منطقه ای مازندران مدیـران و معاونین آب منطقه ای مازندران در یک نشسـت یک روزه در مورد مسـائل اساسی شرکت، از جمله دسـتاوردهای مهم شـرکت در سـالجاری، وضعیت اعتبار طرح های عمرانی، اقدامات پیشگیرانه برای مقابله با کم آبی، حقوق شهروندی، تکمیل طرح های نیمه تمام براساس طرح پیشنهادی یاور، هدفمند کردن آموزش و ارتقاء دانش فنی کارکنان و چگونگی وصول حقوق دولتی بحث و تبادل نظر نمودند. در این جلسه آقای دکتر محمد ابراهیم یخکشـی، مدیرعامل شرکت آب منطقه ای مازندران با اشـاره به کاهش ۴۰ درصدی رواناب در شـش ماهه اول سالجاری در اسـتان گفت: باید اقدامات پیشـگیرانه با تعامل و همکاری دیگر دستگاه‌ها برای عبور و سازگاری با شرایط کم آبی در هر یک از مناطق اسـتان انجام گیرد و ادارات و شوراهای مسئول از جمله فرمانداران، اعضای شورای حفاظت، کشاورزی و شورای تامین و همچنین ذینفعان در جریان وضعیت آب و شرایط اقلیمی موجود و برنامه های شرکت در این بخش قرار گیرند. تا ما بتوانیم از ظرفیت های موجود برای عبور از شرایط کم آبی با حداقل خسارت استفاده کنیم. مدیرعامل شرکت آب منطقه ای مازندران با اشاره به ضرورت بهره‌وری در بخش آب گفت: باید برای ارتقای بهره‌وری، زمینه لازم را جهت جذب سرمایه گذاری فراهم نماییم که این امر مستلزم انعطاف پذیری و تسهیل‌گری بیشتر مدیران ماست. وی با اشاره به فرصت های سرمایه گذاری در استان از جمله بخش آب، کشاورزی، صنعت و خدمات تاکید کرد: فعالیت و ارائه خدمت در بخش آب بسیار مهم و گستره آن وسیع است و ما به عنوان بخشی از دولت باید کمک کنیم که زمینه اشتغال و سرمایه گذاری فراهم شـود و برای این مهم باید در داخل دسـتگاه نیز ستاد اقتصاد مقاومتی فعالی داشته باشـیم. رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل آب منطقه ای مازندران در ادامه با تاکید بر ضرورت اجرای طرح تکریم و اجرای دقیق قانون حمایت از دریافت کنندگان کالا و خدمات افزودند: باید فرآیندهای ارائه خدمات، سبک سازی، نو سازی و بهبود تا امکان ارائه خدمت در این مجموعه بهتر فراهم شود . ایشان در ادامه، بهره گیری از مشارکت مردم در امر بازسازی و مرمت آب بندان ها را یک راهبرد مهم شرکت آب منطقه ای مازندران در این بخش برشمردند و تصریح کردند: لایروبی و مرمت ۱۵ قطعه آب بندان از سوی امور منابع آب قائم شـهر و جویبار با مشارکت مردم جای قدردانی دارد و برای انجام این مهم باید علاوه بر استفاده از اعتبارات عمومی از منابع مالی ذینفعان و بهره برداران برای حفظ ، احیاء و مرمت این تاسیسـات بسـیار ارزشـمند آبی نیز بهره بگیریم. دکتر یخکشی همچنین با بیان اهمیت اطلاع رسـانی برای بخش آب و ضرورت تبیین الزامات، فرآیندها و اقدامات برای ذینفعان و ذی مدخلان بر رفع مشکلات مالی و حمایت از برنامه اطلاع رسانی در شرکت تاکید کرد.

# ذره بین دادگستری آذربایجان شرقی روی مسائل زیست محیطی در بهره برداری از معادن

**تبریز - اسـد فلاح**- سـومین جلسـه ستاد اسـتانی اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی دادگستری آذربایجان شرقی تشکیل شـد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، در راسـتای پیگیری اجرای سیاست های کلی اقتصاد مقاومتی در قوه قضائیه، سومین جلسه ستاد استانی اجرای سیاست های اقتصاد مقاومتی دادگستری استان تشکیل شد. در این جلسه رئیس کل دادگستری استان با اشاره به حمایت از سـرمایه گذاری بویژه در بخش معدن به عنوان یکی از بزرگترین منابع درآمدی کشور و تقویت این بخش، بر نظارت سازمان محیط زیست و تضمین سـلامتی مردم در بهره برداری از معادن تأکید کرد. حجت الاسلام والمسلمین مظفری همچنین پیشگیری از جرایم علیه بهداشت عمومی را از اولویت های دادگستری استان اعلام کرد. بررسـی درخواست شرکت کمپرسورسـازی تبریز در خصوص پرداخت باقیمانده تسهیلات مصوّب کارگروه ملّی تسهیل و رفع موانع تولید از سـوی بانک صادرات اسـتان و مسائل مربوط به صدور گواهی عدم خلافی از سـوی شهرداری منطقه ۶ تبریز و بدهی های شرکت مذکور به شهرداری، بررسی درخواست شرکت آذرگل لبن (گل اوغلی) و شـرکت زیتون باغ آذر (سهامی خاص) در خصوص تسـهیلات اعطایی از سوی بانک کشاورزی و صادرات استان، بررسی نامه واصله از مرکز خدمات سرمایه گذاری استان در خصوص مسائل زیست محیطی شرکت معدنی زرّین داغ آستارکان و بررسـی درخواست شرکت تگرگ سهند در خصوص بدهی های مربوط به پرداخت تسهیلات از سوی بانک کشاورزی و بدهی های معوّق مربوط به تسهیلات بانک ملّت از جمله مسائل مطرح در این جلسه بود که تصمیمات لازم اتخاذ شد.

# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

|شنبه | ۱۲اسفند ۱۳۹۶ | شماره ۱۰۱۶| صفحه ۱۶|

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

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

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR


## معرفی کتاب

### ۸ گام شگفت‌انگیز در ارتباط با مشتری

چالش برانگیزترین دغدغه صاحبان کسب‌وکار در هر لحظه، کسب درآمد بیشتر است. حال با توجه به شرایط فعلی بازار ایران و تغییر در نیازهای مشتریان، دستیابی به این مهم تنها با پیاده‌سازی ایده‌های شگفت‌انگیز در ارتباط با مشتری امکان‌پذیر است. کتاب ۸ گام شگفت‌انگیز در ارتباط با مشتری که به تازگی منتشر شده به همین موضوع مهم با موشکافی عمیق‌تری می‌پردازد. در این کتاب آمده؛ برخی از شرکت‌ها تنها به فکر جذب مشتریان جدید هستند و برخی هم تنها به راه‌اندازی باشگاه مشتریان می‌اندیشند تا به این طریق بتوانند حداقل جلوی ریزش بخشی از مشتریان خود را بگیرند. این در حالی‌است که باید برندها در آغاز سفر مشتری حضور داشته باشند و به بخشی از داستان مشتریان خود تبدیل شوید.

حتما برای شما هم اتفاق افتاده است که:

- رقبای شما نتیجه بهتری می‌گیرند و با اینکه محصولات یا خدمات بهتری را ارائه می‌کنید درآمد و مشتریان کمتری دارید!
- مشتریان از خدمات دریافتی ناراضی هستند.

- اطلاعات بسیاری از مشتریان را در اختیار دارید، اما هیچ کاربردی برای شما ندارند
- ایده‌ای برای درگیرسازی مشتریان با کسب‌وکار خود ندارید
- مشتریان ثابتی دارید اما درآمد شما تغییری نکرده است!

این کتاب در هشت گام فوق‌العاده و در دو بخش مجزا که یکی از دید مشتری و دیگری از دید کسب‌وکار است، به ارائه نکات مهمی در حوزه مدیریت ارتباط با مشتری می‌پردازد، استراتژی‌هایی کاربردی برای ارائه تجربه‌ای فوق‌العاده در کلاس جهانی به مشتریان ایرانی...

قدم‌های مطرح شده در کتاب برای تمامی کسب‌وکارها مناسب و قابل اجرا هستند، به این معنا که شما می‌توانید هر آنچه را دوست دارید از هر بخش بردارید و برای کسب‌وکار خود سفارشی‌سازی و پیاده‌سازی کنید.

هدف از این کتاب تلنگری به مدیران کسب‌وکارها بوده و تلاش می‌کند تا به ابعاد مهم در این حوزه بپردازد. در این کتاب تلاش شده است از زیاده گویی پرهیز شود تا خواننده به اصل مطلب در هر بخش بپردازد.

لازم به ذکر است: کتاب ۸ گام شگفت‌انگیز در ارتباط با مشتری به نویسندگی حمید حاتم طهرانی منتشر شده و در حال حاضر در اختیار علاقه‌مندان قرار گرفته است، به شما توصیه می‌کنیم مطالعه این کتاب را از دست ندهید

**نحوه سفارش کتاب از طریق**
**www. hatamtehrani. com**
**و روبات تلگرام به آدرس @hatamtehranibot**

خرید این کتاب در قالب فایل صوتی و دیجیتالی نیز امکان‌پذیر است.

## بسته‌بندی خلاق

**برای مطالعه ۹۱۹ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.**

کلینیک کسب‌وکار

**پرسش: حدود شش ماه است که کسب‌وکاری را با ۱۲ کارمند راه‌اندازی کرده‌ام و از نحوه عملکرد آنها رضایت نسبی دارم. به درخواست این کارمندان تصمیم دارم قراردادهایی را با آنها منعقد کنم. برای تنظیم این قراردادها چه نکاتی را بهتر است رعایت کنم؟**

### تنظیم قرارداد کاری

**پاسخ کارشناس:** تنظیم قرارداد یک موضوع تخصصی است. نخستین توصیه ما استفاده از یک مشاور متخصص در حوزه اداری و تأمین‌اجتماعی است. موضوعات حساسی در زمینه رابطه بین کارفرما و کارگر در قانون کار وجود دارد که باید زمان انعقاد قرارداد به آنها توجه شود. بهره‌گیری از یک مشاور کاربلد و باتجربه در این زمینه حیاتی است.

توصیه دوم روشن بودن شرح خدمات کارمندان است. منظور انتظاراتی است که شما از کارمندان‌تان دارید.

اگر ضمن رعایت کردن حقوق قانونی افراد، انتظار مشخصی از افراد دارید بهتر است آن را در قرارداد ذکر کنید. قرارداد علاوه بر اینکه جنبه حقوقی یک رابطه را مشخص می‌کند، سندی است که برای رابطه بین طرفین قرارداد، چارچوب تعیین می‌کند. هرچقدر این چارچوب مشخص‌تر باشد، در فرآیند کار کمترین اشکال رخ می‌دهد. کارفرما باید انتظارش را به طور مشخص تعیین کند و کارگر نیز باید به صورت روشن حقوق و مزایای خودش را در قرارداد منعکس ببیند. در این شرایط صرف‌نظر از مسائل حقوقی دست‌کم سندی مکتوب وجود دارد که در مواقع بروز اشکال می‌توان به آن مراجعه و مشکل را حل کرد.

## مدرسه مدیریت

# مدیران ضعیف چه خصوصیاتی دارند

در گذشته مفهوم مدیر به عنوان یک فرد قدرتطلب و شاید زورگو تصور می‌شد، ولی امروزه دیدگاه‌ها نسبت به یک مدیر قوی فرق کرده است.

مدیران موفق امروزی به واسطه اعتمادسازی رهبری می‌کنند و همواره بین آنها و کارمندانشان فضای آکنده از اعتماد دو طرفه برقرار است. درحالی‌که مدیران ضعیف همواره می‌خواهند به کارمندان بفهمانند که چه کسی رئیس است. آنها معمولا برای اینکه دیگران را وادار به گوش فرادادن کنند، بلند صحبت می‌کنند و حتی گاهی فریاد زده یا کارمندان را تهدید می‌کنند. در ادامه پنج مورد از نشانه‌های یک مدیر ضعیف را بررسی می‌کنیم:

**همواره به دنبال یک مقصر هستند**

وقتی مدیر ضعیف متوجه می‌شود که یک جای کار می‌لنگد، به دنبال یک نفر می‌گردد تا او را مقصر این اتفاق جلوه دهد. درحالی‌که یک مدیر قوی، مسئولیت اتفاقات خارج از برنامه‌ریزی را می‌پذیرد و می‌گوید: «چه درسی می‌توانیم از این اتفاق بگیریم؟.»

**درخواست کمک نمی‌کنند**

وقتی که یک مدیر ضعیف نمی‌داند قدم بعدی در کار چیست، از گروه کارمندان خود درخواست کمک نمی‌کند. او از افراد تحت نظارت خود درخواست ارائه ورودی برای فعالیت‌های آتی را مطرح نکرده و همواره فقط در انتظار خروجی کارها می‌ماند.

**هرگز نمی‌گویند «نمی‌دانم»**

یک مدیر قوی حتی چندین بار در روز به‌راحتی می‌گوید: «من جواب این مسئله را نمی‌دانم»؛ درحالی‌که برای مدیر ضعیف، گفتن این جمله مایه شرمساری است و او هیچ گاه آن را به کار نمی‌برد.

**می‌خواهند همه چیز را ارزیابی کنند**

مدیران حرفه‌ای همواره بر هدف اصلی تمرکز می‌کنند. درحالی‌که مدیران ضعیف همیشه درگیر جزییات بی‌اهمیت می‌شوند. به همین دلیل است که بسیاری از این مدیران باعث می‌شوند شما مجبور به کار کردن تا ساعت ۹ شب باشید.

**هیچ گاه عذرخواهی نمی‌کنند**

آنها از گفتن «عذر می‌خواهم» ناتوانند و همچنین تحمل شنیدن انتقادهای تند یا حتی بازخوردهای ساده را ندارند. درحالی‌که مدیران حرفه‌ای، از انتقاد یا بازخورد، در راستای بهبود کارایی خود بهره می‌برند.

یکی از عواملی که موجب رضایت شغلی می‌شود، شخصیت مدیر است. قطعا هیچ کس علاقه‌ای به کار برای مدیری که مرتب صدای خود را بالا می‌برد، ندارد. زندگی کوتاه است ولی در عین حال شاید آنقدر فرصت داشته باشید که قید فعالیت برای یک مدیر ضعیف را بزنید و به دنبال شغلی باشید که بتوانید از آن لذت ببرید.

**منبع: Forbes/digiato**

## مسیر موفقیت

### میزان کمی اضطراب، عملکرد حافظه را بهبود می‌بخشد

اضطراب، همواره امری منفی محسوب می‌شده، اما پژوهش جدیدی نشان داده است که میزان کمی اضطراب در فرد باعث بالا بردن عملکرد حافظه می‌شود.

انجام دادن وظایف برای افرادی که از اختلال اضطراب رنج می‌برند، بسیار مشکل است. اضطراب در بدترین حالت خود، باعث ایجاد مشکلاتی در خواب، تپش قلب و ناتوانی از ترک کردن منزل می‌شود، اما تجربه میزان کمی اضطراب، یعنی میزانی که تمام افراد در زندگی خود تجربه می‌کنند می‌تواند اثرات مثبتی داشته باشد. برای مثال، می‌توان اضطراب را به سمتی هدایت کرد و به‌عنوان ابزاری برای بهبود عملکرد در کار یا زندگی شخصی استفاده کرد.

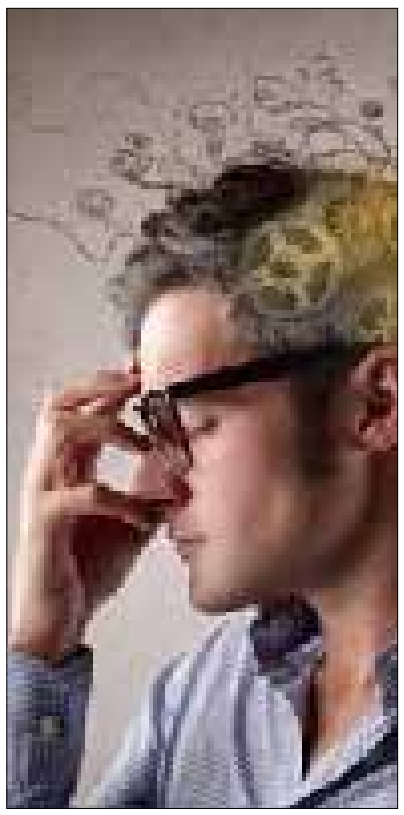
طبق پژوهشی که به‌تازگی انجام شده است، میزان کمی اضطراب در به‌یادآوری مطالب بسیار مؤثر است. پژوهشگران دانشگاه Waterloo در این پژوهش که در مجله علمی Brain Sciences منتشر شد، ۶۰ دانشجو را مورد بررسی قرار دادند. این دانشجویان، با استفاده از مقیاس‌های استرس اضطراب افسردگی مورد ارزیابی قرار گرفتند. آنها به‌صورت تصادفی، به دو گروه رمزگردانی عمیق و گروه رمزگردانی کم‌عمق تقسیم شدند.

رمزگردانی کم‌عمق در پژوهش‌های حافظه به بررسی اصوات و ساختار زبان می‌پردازد. رمزگردانی عمیق به زمانی اشاره دارد که صدایی را شنیده و سپس به جست‌وجوی معنای آن می‌پردازیم. رمزگردانی عمیق، پردازش معنایی نیز گفته می‌شود و به بررسی نحوه اتصال کلمات توسط مغز در زمان شنیدن آنها در میان کلمات دیگر با معانی مشابه می‌پردازد، این عملکرد باعث می‌شود تا مطالب را بهتر به‌خاطر آوریم.

۷۲ کلمه به شرکت‌کنندگان این پژوهش نشان داده شد؛ این کلمات روی تصاویر منفی یا خنثی قرار گرفته بودند، برای مثال یک تصادف اتومبیل در مقابل یک قایق نارنجی.

از شرکت‌کنندگان در گروه رمزگردانی کم‌عمق خواسته شد تا به حرف «آ» دقت کنند. از شرکت‌کنندگان در گروه رمزگردانی عمیق نیز پرسیده شد که آیا کلمه مورد نظر، نشان‌دهنده موجود زنده یا جسمی بی‌جان است.

نتایج این پژوهش نشان داد که میزان تحت کنترلی از اضطراب به بهبود عملکرد حافظه شرکت‌کنندگان کمک کرده است و آنها در به‌یادآوری جزییات موفق‌تر ظاهر شده‌اند. شرکت‌کنندگان در گروه رمزگردانی کم‌عمق در به‌یادآوری کلمات موفق نبودند و افرادی که سطح بالایی از اضطراب داشتند در لحظات رودررویی با تصاویر منفی، کلمات را بهتر به‌خاطر می‌آوردند. مایرا فرناندز، استاد دانشکده روان‌شناسی و یکی از نویسندگان این پژوهش می‌گوید: در واقع، سطح مطلوبی برای میزان اضطراب وجود دارد که باعث بهبود حافظه می‌شود. با این‌حال، پژوهش‌های دیگر ثابت کرده‌اند که سطح بالایی از اضطراب، افراد را به نقطه بحرانی رسانده و خاطرات و عملکرد آنها را مخدوش می‌کند.



به بیان دیگر، اگر سطح اضطراب بسیار بالا باشد یا اگر اضطراب به ترس بدل شود، این اتفاق می‌تواند خاطرات افراد را از بین برده و مزیت دیگری نیز در بر نداشته باشد.

یکی از محدودیات پژوهش حاضر که نویسندگان آن بیان کرده‌اند، این است که ممکن است افراد از تصاویر تفسیر متفاوتی داشته باشند. چندین تصویر به‌عنوان تصاویر منفی تلقی شده‌اند، اما ممکن است فردی آن را خطری بالقوه تصور کند و دیگری تصور متفاوتی در مورد آن داشته باشد.

نویسندگان این پژوهش می‌گویند پژوهش‌های آینده می‌توانند به نحوه برخورد افراد مبتلا به انواع فوبیاها به کلمات روی تصاویر موضوعاتی که از آنها ترس دارند، بپردازند. برای مثال، افرادی که عنکبوت‌هراسی دارند در به‌یادآوری کلمات در زمان مواجهه با تصاویر عنکبوت‌ها، عملکرد بهتری نشان دهند.

**منبع: inc/zoomit**