

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

شورای عالی کار حداقل هزینه معیشت را  
۲ میلیون و ۶۹۹ هزار تومان تعیین کرد

## ماراتن تعیین دستمزد به روزهای پایان سال کشید

ماراتن تعیین حداقل دستمزد کارگران در سال  
آینده بازم به آخرین روزهای سال افتاد و در...



چشم‌انداز ۶ حوزه اقتصاد ایران در سال ۹۶ به روایت مرکز پژوهش‌های مجلس

# بازیگران رشد اقتصادی

رشد اقتصادی یکی از مهم‌ترین نماگرهای عملکرد یک اقتصاد است و مرکز پژوهش‌های مجلس در تازه‌ترین گزارش خود از چشم‌انداز اقتصاد ایران، رشد اقتصادی سال ۱۳۹۶ را حدود ۴.۴ درصد برآورد کرده است. این در حالی است که برآورد قبلی بازوی پژوهشی مجلس از رشد اقتصادی سال ۱۳۹۶ حدود ۴.۶ درصد بوده است. عمده‌ترین دلیل تعدیل این برآورد رشد از نگاه مرکز پژوهش‌ها به عملکرد کمتر از انتظار بخش صنعت در فصل سوم به‌ویژه در بخش‌های خودروسازی و پتروشیمی و همچنین تعدیل رشد بخش‌های خدمات عمومی و واسطه‌گری مالی برمی‌گردد، اما در عین حال برخی بخش‌ها نیز رشدی بالاتر از سطح مورد انتظار داشته‌اند که مهم‌ترین آن بخش تأمین آب، برق و گاز طبیعی بوده است. اما برآورد تازه مرکز پژوهش‌ها نزدیک‌تر به برآورد صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی است که در آخرین گزارش خود رشد اقتصادی ایران در سال...

۲

شبکه بانکی در ۱۱ ماهه امسال بیش از ۵۱۹ هزار میلیارد تومان تسهیلات پرداخت کرد

## ۳۵ هزار میلیارد تومان اسکناس و سکه

در دست مردم

۴

### مدیریت و کسب‌وکار



نابغه پرواز کرد

- ستوی کلاه سفید و تکنیک آن
- راهنمای کامل آغاز کسب‌وکار
- چه تفاوتی بین یک کسب‌وکار و یک برند وجود دارد
- مرگ فرآیندهای بازاریابی چرا و چگونه؟
- چگونه ارتباط‌ها را با مشتریان تقویت کنیم؟
- بررسی نهایی زمان مناسب در ملاقات فروش

۱ تا ۸



شهردار تهران در برزخ بهشت

## ناکامی سه‌گانه استیضاح

۳

### یادداشت

۳ درس از عملکرد بسته  
سه‌گانه بانک مرکزی



محمود ختائی  
دانشیار بازنشسته  
دانشگاه اقتصاد  
علامه طباطبائی

با افزایش شتاب رشد نرخ ارز در بهمن‌ماه امسال و عبور نرخ دلار از مرز ۵ هزار تومان و به دنبال برخورد‌های امنیتی و پلیسی، در ۲۶ بهمن بانک مرکزی تدابیر سه‌گانه‌ای را برای مهار افزایش جهشی نرخ ارز اعلام و از ۲۸ بهمن برای دو هفته به اجرا گذاشت. در این یادداشت، سه درس پولی در سایه عملکرد بسته سه‌گانه در سه زمینه نرخ بهره، سرعت گردش پول و اعتبار مقام پولی مرور می‌شود. بدیهی است در این مرور، نتایج کاربردی نیز حاصل می‌شود که می‌تواند مورد استفاده قرار گیرد. توجه شود در این مطلب، پول و نقدینگی به صورت مترادف استفاده شده و تأکید بر تعریف گسترده پول است.

درس اول: نقش کلیدی نرخ بهره

نرخ بهره کنال ارتباطی میان همه بازارهای مالی مانند بازار ارز، بازار پول، بازار وجوه وام‌دانی، بازار سهام، بازار بدهی، بازار بیمه از یک طرف و همه بازارهای کالاها و خدمات و دارایی‌های فیزیکی از جمله بازار مستغلات از طرف دیگر است.

ادامه در همین صفحه

## ۳ درس از عملکرد بسته سه‌گانه بانک مرکزی

و آگاهی محدودی نسبت به شیوه عملکرد در سررسید داشتند. در دو تدبیر سکه و گواهینامه ارزبنیان به جهت تدوین و اجرا توجه بیشتر به حفظ و تقویت اعتبار مقام پولی ضرورت داشت.

### نتایج و توصیه‌ها

در این متن، بخشی از نتایج عملکرد تدابیر بسته سه‌گانه بانک مرکزی، تحت عنوان سه درس نرخ بهره، سرعت گردش پول و اعتبار مقام پولی مورد بررسی قرار گرفت. بنا به مورد نیز به صورت ضمنی توصیه‌هایی عنوان شد. در زمینه وضعیت پولی و بانکی کشور آنچه کم و بیش مورد توافق کارشناس است، به صورت خلاصه، انضباط مالی دولت، اصلاح ساختار بانک‌ها و تعیین تکلیف دارایی‌های موهومی آنها و استقلال بانک مرکزی است که در نهایت اقتصاد را به تورم زیر ۵ درصد می‌رساند.

مقاله اخیر دکتر مسعود نیلی در هفتمین همایش سیاست‌های پولی و چالش‌های بانکداری و تولید جمع‌بندی خوبی در همین زمینه ارائه کرده و به توضیح تورم زیر ۵ درصد ارائه داده است. اعمال قیودی بر رفتار مالی دولت، پایش و محدودیت بر رفتار بانک‌ها و قاعده‌مند کردن هزینه‌شدن درآمدهای نفتی، مقاله سه نفره آقایان دکتر امیر کرمانی، دکتر پویا نظاران و دکتر فرهاد نیلی نیز تحلیل‌های خوبی را در همین زمینه معضلات پولی و بانکی کشور ارائه داده است.

نکته کلیدی در اعمال توصیه‌ها در زمینه پولی و بانکی و به صورت اخص برای ثبات ارزی، فرض اول، قبول و اعمال ضوابط پذیرفته‌شده بین‌المللی در زمینه‌های مالی برای ثبات بازار است. از همین منظر نیز مجدداً اصلاحات ساختاری نظام بانکی کشور الزامی است. فرض دوم، ضرورت تغییر فضای سیاسی داخلی در جهت وفای ملی و به لحاظ سیاست خارجی ضرورت تعامل بین‌المللی و منطقه‌ای با دیگر کشورها براساس قواعد حاکم بر آن است. بدون چنین تغییری از آنجایی که مفروضات سیاست‌های اقتصادی حاکم نیست، انتظار نتایج محتمل و آشنای سیاست‌ها نیز توقع باطلی خواهد بود. برای تحقق این توصیه‌های ماهیتا سیاسی، تصمیمات هماهنگ و سریع مقامات ارشد نظام و سه قوه مورد نیاز است.

سخن آخر تحلیل لزوم انطباق نظام بانکی کشور با مقررات بال دو و سه و مقررات پولسویی و تحلیلی ضرورت تغییر سیاست‌های خارجی و داخلی و چگونگی اعمال آن است که به عهده اهل فن و قلم در این زمینه‌هاست. البته در این زمینه‌ها گفته و نوشته شده است ولی جای سخن بسیار بیشتر دارد. چنین تحلیل‌هایی موجب شناخت و تسریع تصمیم‌گیری‌های لازم توسط مجریان است. توجه شود که در حال حاضر فضای نقد و گفت‌وگو و امکان ارائه دیدگاه‌ها در کشور بسیار بهبود یافته است و قابل مقایسه با گذشته نیست و می‌تواند مورد استفاده قرار گیرد.

رکود، توسط بانک مرکزی در رفع تنگنای اعتباری بانک‌های اقتصادی به جای افزایش نقدینگی از طریق افزایش پول پایه و کاهش نرخ سپرده قانونی به کار گرفته می‌شود. به بیان بازار وجوه وام‌دانی، تقاضای وام بنگاه‌ها کاهش می‌یافت و به بیان بازار پول، تقاضای اشخاص برای مانده‌های پولی تقلیل می‌یافت. برآیند نهایی رفع تنگنای مالی بنگاه‌ها بدون افزایش نقدینگی بود. کاهش نرخ بهره در هنگام پایین‌بودن نرخ تورم انتظاری همراه مقابله با بازی پونزی بانک‌ها، ورشکسته، وجوه وام‌دانی را از بازار سپرده در بانک‌ها، به بورس، بازار کالا و خدمات و بازار وجوه وام‌دانی غیربانکی هدایت می‌کرد که نتیجه آن تأمین تقاضای نقدینگی بنگاه همراه با هزینه کمتر بود.

**درس سوم: ضرورت حفظ شأن و اعتبار مقام پولی**  
اعتبار سخنان مقام‌های پولی و به ویژه رئیس کل بانک مرکزی ضامن تحقق نتایج محتمل سیاست‌های پولی است. این اعتبار در سایه عملکرد کارشناسی و اعلام به‌موقع و درست اظهارات گذشته مقام پولی حاصل می‌شود.

عدم اعتبار می‌تواند شناخته‌شده‌ترین سیاست‌ها را به نتایج خلاف برساند. در این راستا توصیه بر، کم‌گویی و گزیده‌گویی است. اگر در گذشته چندین بار گفته شده باشد، نرخ ارز پایین می‌آید، ولسی برخلاف آن، افزایش نشان دهد، ملاحظه خواهد شد که حتی با اتخاذ مناسب‌ترین سیاست‌ها هر گونه اعلام مجدد کاهش نرخ ارز، افزایش را به دنبال خواهد داشت.

چراکه با اعلام کاهش نرخ ارز، متقاضیان ارز برای تجارت خارجی، انتقال سرمایه، مسافرت به خارج، سوداگری و پس‌انداز ارزی، علامت افزایش نرخ دریافت خواهند کرد. خریدهای خود را تسریع و بیشتر خواهند کرد که این تقاضای افزایش یافته خود منجر به افزایش قیمت ارز می‌شود. به گفته معروف کینز، اشخاص با حرکت در جهت پیش‌بینی‌های خود، آنها را محقق می‌سازند. در حرکت صعودی نرخ ارز، عدم اعتماد به موضع‌گیری‌های مقام پولی، فشار افزایشی را بیشتر کرد. با پایان طرح دو هفته‌ای بسته سه‌گانه این فشار ادامه دارد. بازار اسکناس دلار خیلی به بازار حواله دلاری مرتبط است. در شرایط عادی حجم مبادلات حواله خیلی بالا و تعیین‌کننده نرخ ارز است. قابلیت کنترل آن در ثبات مورد انتظار نرخ ارز باید ملحوظ شود و اظهارات مقامات پولی هم باید براساس آن تنظیم گردد. در بسته سه‌گانه سکه پیش‌فروش سکه احتمالاً بازده بیشتری در مقابل گواهینامه ۲۰ درصد دربر داشت، اما به جهت عدم معرفی کامل چگونگی آن و نگرانی از عدم تحویل در سررسید، کمترین استقبال قرار گرفت. به همین ترتیب از گواهینامه‌های ارزبنیان کمتر استقبال شد. شایان ذکر است راهنمایی‌های مسئولان شعب بانکی نیز کم و بیش در راستای انتظارات خریداران بود

است که سپرده‌گذاران خود نیز جزئی از مردم هستند و بخشی از بهره دریافتی به دوش خود آنان است. چاره بنیانی کار، تورم پایین، در کنار نرخ بهره پایین است. توجه شود که نرخ بهره حقیقی بالاتر از رشد اقتصادی نیز در جهت تغییر توزیع درآمدها به زیان نیروی کار خواهد بود.

### درس دوم: سرعت گردش پول

اثرگذاری سرعت گردش نقدینگی، یعنی تعداد دست به دست شدن آن یا به بیان بانکی، حساب به حساب شدن مشابه اثرگذاری حجم خود نقدینگی است. چنان که در جهش ارزی بهمن‌ماه، نقدینگی تغییر خاصی نکرده بود و همان روند افزایشی گذشته را داشت، اما با افزایش سرعت مبادلات، گویی نقدینگی ویژه جدیدی فراهم و به بازار ارز سرازیر شده است. می‌دانیم پول همیشه در بانک‌ها است. حتی با خرید و فروش ارز توسط اشخاص، فقط پول از حسابی به حساب دیگر منتقل می‌شود - البته در اینجا فروش ارز توسط بانک مرکزی را که منجر به کاهش پول پایه و نقدینگی می‌شود کنار می‌گذاریم - پس آنچه که قیمت ارز را بالا برد افزایش تندتر دست به دست شدن پول و نه سرازیر شدن آن از محل مجهول‌ال‌مکان بود. اگر عنان حجم پول تا حدودی در اختیار بانک مرکزی است، عنان سرعت آن تقریباً به صورت مطلق در اختیار صاحبان پول است. اگر سرعت گردش از ۱ فعلی به ۱.۲ برسد، یعنی در قبال هر پنج مبادله گذشته حالا فقط شاهد شش مبادله باشیم، گویی حجم نقدینگی ۲۰ درصد دیگر نیز افزایش یافته است. هر روزه سوزناتی که برای حدود ۲۵ درصد افزایش نقدینگی سسال‌های اخیر بلد هستیم باید برای رشد نقدینگی ۴۵ درصد، سوزناکت‌تر بخواهیم. اگر سرعت گردش مثلاً از یک به دو برسد، یعنی نقدینگی کشور در یک دوره کوتاه دو برابر شده است که با سقوط اقتصاد کشور مواجه خواهیم بود.

با تدابیر بسته سه‌گانه، سرعت‌بخشی از نقدینگی را با ضرر و زیان فراوان که در درس اول عنوان شد به احتمال بالا - نه قطعاً - برای یک‌سال صفر کرده‌ایم، اما آیا افزایش سرعت بقیه نقدینگی نمی‌تواند تمام تلاش ما را در جهت کنترل قیمتی در هر بازاری از جمله ارز بی‌ثمر سازد؟ بدون این فرض نیز باید برای بیداری بعد از یک‌سال سپرده‌های ۲۰ درصد در فکر چاره بود. در مورد فروش سکه و گواهینامه ارز بنیان اگر به حساب بانک مرکزی باشد، معادل آن، پول پایه و به دنبال آن نقدینگی به میزان بیشتری کاهش می‌یابد. به بیان سرعت گردش پول، گویی سرعت این بخش از نقدینگی برای همیشه صفر شده است.

بحران اخیر یکبار دیگر به خوبی نقش و اهمیت تغییرات سرعت گردش پول را در عملکرد کل بازارهای اقتصاد ایران مانند همه اقتصادها نشان داد. محرک افزایش سرعت گردش نقدینگی می‌توانست در دوره

بدین ترتیب اهمیت نرخ بهره و نقش آن در ارتباط میان بازارها در اقتصاد ایران مانند همه اقتصادها ملاحظه می‌شود، اما چالش اصلی این است که می‌دانیم نرخ بهره بالا بازدارنده رشد و موجب رکود اقتصادی است. کدامین فعالیت در بخش حقیقی اقتصاد ایران می‌تواند پاسخگوی نرخ‌های بهره بالا در انواع بازارهای رسمی و غیررسمی وجوه وام‌دانی باشد؟ در شرایط فعلی فقط فعالیت‌های رانتی و قاچاق می‌توانند نرخ بهره‌های بالا را بپردازند. پس باید مشوق گسترش فساد باشیم؟ یا به فعالیت‌های سوداگری آن هم در داخل کشور بسنده کنیم که عمدتاً موجب باز توزیع درآمد و ثروت موجود است. اگر نرخ بهره سپرده‌ها به‌جای ۱۵ درصد، ۲۰ درصد یا بالاتر بود، امروز اقتصاد کشور باید نرخ بهره ۲۵ درصد و ۳۰ درصد را تحمل می‌کرد، آیا می‌توانست؟ توجه شود به سبب ارتباط نزدیک بازارهای وجوه وام‌دانی، در بقیه بازارها نیز و نه فقط در همین بازار ۲۰ درصد، افزایش نرخ بهره مشاهده خواهد شد که تبعات منفی خود را دارد. خطر محتمل این است که این نرخ تثبیت بشود و نرخ تسهیلات افزایش یابد و کل اقتصاد آسیب ببیند. انتشار اخیر اوراق منفعت در بازار بدهی موید این موضوع است. این اوراق دارای سود اسمی ۲۰ درصد و با سررسید ۳.۵ ساله هستند. یادآور بدتر از زهر تبعات منفی این نرخ بهره بالا، افزایش نرخ تورم انتظاری است که متأسفانه به جهت شرایط سیاسی و اقتصادی عمومی می‌تواند شکل بگیرد و باید احتراز شود.

با همین فروش گواهینامه سپرده ۲۰ درصد، با فرض حداقل ۵۵ درصد بهره سالانه بیشتر در مقایسه با گذشته، باید ۱۲۰ تریلیون ریال معادل ۲.۷ میلیارد دلار بیشتر به سپرده‌گذاران پرداخت شود. توجه شود بخشی از گواهینامه‌ها از محل تبدیل سپرده‌های ۱۰ درصد بوده است و در نتیجه در این بخش افزایش معادل ۱۰ درصد بهره ایجاد شده است. حتی همین رقم ۱۲۰ تریلیون ریال معادل حدود چهارماه یارانه نقدی است که کلی در مورد آن بحث و گفت‌وگو بوده است. حال پرسش این است که پرداخت این هزینه بهره اضافی بر عهده چه کسی خواهد بود؟ بانک مرکزی می‌پردازد؟ که افزایش پول پایه و نقدینگی است یا که بانک‌های ورشکسته بدهند؟ چرا و چگونه؟ به فرض هم بخواهند بدهند، نقدینگی ندارند. تأمین نقدینگی برای آنها انباشت بیشتر کوه نقدینگی است. دولت بدهد؟ از کجا؟ اگر هم منابعی از صندوق توسعه ملی بیاید، باز افزایش پول پایه و نقدینگی است. همه راه‌ها به نقدینگی بیشتر ختم می‌شود که ما را به طرف افزایش تورم می‌کشاند. بدین ترتیب پرداخت‌کننده نهایی افزایش بهره سپرده‌ها، توده‌های مردم خواهند بود که از طریق تورم باید به سپرده‌گذاران بهره بپردازند که فرایندی عادلانه حتی برابر نظر عاشقان بازار در علم اقتصاد نیست. البته روشن

**ادامه از همین صفحه**  
در مواردی بازار وجوه وام‌دانی یعنی بازار وام، قدرت تحلیلی عینی‌تری در مقایسه با بازار پول برای تعیین نرخ بهره اقتصاد دارد که در تحلیل حاضر از آن استفاده می‌شود. در بحران ارزی اخیر و فرآیند صدور گواهینامه‌های ۲۰ درصد، عرضه وام‌های یک‌ساله ۱۵ درصد (سپرده‌های ۱۵ درصدی) و ۱۰ درصد توسط سپرده‌گذاران، یعنی وام‌دهندگان به بانک‌ها، به جهت بهره بالاتر بازار جدید وجوه وام‌دانی ۲۰ درصد به بانک‌ها کاهش یافت. نتیجه، کاهش حجم وجوه وام‌دانی در دو بازار به اصطلاح سرمایه‌گذاری بلندمدت و کوتاه‌مدت بود. توجه شود که تقاضا در این دو بازار از زیرمجموعه بازارهای وجوه وام‌دانی در سطح ۱۵ درصد و ۱۰ درصد به صورت یک خط افقی بود و نرخ بهره نمی‌توانست تغییر یابد.

در مقابل وام‌دهندگان به بانک‌ها وجوه خود را در بازار گواهینامه ۲۰ درصد یک‌ساله عرضه کردند. در این بازار وجوه وام‌دانی تقاضای بانک‌ها نیز به صورت یک خط افقی در سطح ۲۰ درصد بود. حاصل تغییر، مقدار و نه قیمت - بهره - بود. حجم وجوه وام‌دانی در بازار اخیر از صفر به روایت مقام مسئول کانون بانک‌ها به ۲۴۰۰ تریلیون ریال، معادل ۱۶ درصد نقدینگی کشور رسید. این رقم با دلار ۴۵۰۰۰ ریال معادل ۵۳ میلیارد دلار می‌شود. بزرگی این رقم می‌تواند با ارز مورد نیاز واردات حدود ۴۳ میلیارد دلار سال ۹۵ مقایسه شود. شایان ذکر است احتمالاً بخشی از کل مانده پولی سوداگران ارز هم که عمدتاً در بانک‌ها است و کمتر به صورت برگ اسکناس است نیز جذب بازار وجوه وام‌دانی ۲۰ درصد شده است.

افزایش نرخ بهره متوسط در بازار وجوه وام‌دانی بانک‌ها با ریسک نزدیک به صفر، در بازار ارز مانع افزایش بیشتر تقاضای ارز و در نتیجه مانع افزایش بیشتر قیمت ارز و حجم مورد مبادله شد. به عبارت کوتاه، افزایش نرخ بهره مانع کاهش بیشتر ارزش خارجی ریال شد. این تغییر در اقتصادهای کشورهای توسعه‌یافته که تورم پایین دارند با ۰.۲۵ تا ۰.۵ درصد افزایش نرخ بهره و نه ۵۰ درصد حاصل می‌شود. توجه خواهد شد که بخشی از این تفاوت به جهت نرخ تورم پایین کشورهای توسعه‌یافته است.

به همین ترتیب رونق بازار وجوه وام‌دانی ۲۰ درصد یک‌ساله با ریسک پایین بانکی، در ارتباط با بازار مستغلات، مانع افزایش تقاضا در این بازار نیز شد. بخشی از رکود ۴.۵ ساله گذشته بازار ساخت و ساز و مستغلات نیز ریشه در نرخ بهره بالای بازارهای وجوه وام‌دانی دارد. به نظر می‌رسد رونق محتمل بازار سهام هم با بهره بالای گواهینامه‌های جدید منفی شده باشد. فعالیت بورس که باید محرک بخش حقیقی و شاخص فعالیت آن باشد تحت فشار جدیدی قرار گرفت. تحلیل همه‌جانبه موضوع مجالی خاص نیاز دارد.



ارتباطات



۹۹ درصد از بازار خدمات ابری، دست نخورده است

اپراتورها ۴ میلیارد جریمه شدند

اشکار شدن این موضوع که شماره‌های مشترکین دو اپراتور هنگام استفاده از اینترنت همراه و ورود به برخی سایت‌ها، در اختیار سایت پذیرنده قرار گرفته است، موجب شد این اپراتورها به دلیل عدم اهتمام در حفظ اطلاعات مشترکین، ۴۰ میلیارد ریال جریمه شوند. به گزارش ایسنا، در حالی که شماره کاربران ممکن است به طرق مختلف در اختیار کسب و کارها قرار گیرد و موجبات ارسال پیامک‌های تبلیغاتی را فراهم کند، همواره یکی از ذهنیت‌هایی که برای کاربران وجود داشت، در اختیار قرار دادن شماره توسط اپراتورها نبود. در واقع اگرچه حسین فلاح جوشقانی - رئیس سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی - اظهار کرده بود این‌طور نیست که اپراتورها به‌طور گسترده و ساماندهی شده اطلاعات را در اختیار دیگران قرار دهند، اما چندین مورد شاهد لو رفتن اطلاعات برخی از اطلاعات بومی که اعلام شد این اتفاق به صورت سهوی از طرف اپراتورها رخ داده است. همچنین محمدجواد آذری جهرمی - وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات - به کرات بر ضرورت حفظ اطلاعات شخصی کاربران توسط اپراتورها تأکید کرده و با اتخاذ از برخی اقدامات اپراتورها در زمینه در اختیار گذاشتن اطلاعات کاربران در اختیار شرکت‌های تبلیغاتی و با تأکید بر ضرورت حفظ اطلاعات شخصی کاربران توسط اپراتورها گفته بود: اپراتور بی‌جا می‌کند اطلاعات مشترکین را در اختیار دیگران می‌گذارد؛ حتی خودشان هم نباید از این اطلاعات استفاده کنند. او همچنین وعده داده بود: مردم بدانند که اگر گزارشی را برای ما ارسال کنند، آن موضوع را پیگیری خواهیم کرد. البته اطلاع‌رسانی این موضوع در حال حاضر به عنوان یک خطا به اپراتورهاست و البته ادله حقوقی را برای برخورد قضایی به دادستانی ابلاغ می‌کنیم.

اشتباه در تنظیمات امنیتی شماره کاربران را لو داد

در این راستا، سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی اعلام کرد: گزارشات واصله از مشترکین اپراتورهای همراه اول و ایرانسل حاکی از آن بود هنگام استفاده کاربران از اینترنت همراه و ورود به برخی سایت‌ها، شماره مشترکین در اختیار سایت پذیرنده قرار گرفته است. از این رو طبق تأکید وزیر محترم ارتباطات مبنی بر پرهیز از هرگونه تعرض به حقوق و حریم شهروندی، موضوع جهت رسیدگی به سازمان فناوری اطلاعات ایران ارجاع شد و پس از بررسی فنی مسئله توسط مرکز ماهر مشخص شد، اپراتورهای مذکور با برخی از شرکت‌ها به منظور تسهیل در فرآیند پرداخت برخط و ورود کاربران به سامانه‌های مورد نیاز، شماره مشترکین را طبق روش Header Enrichment و با ضوابط خاص امنیتی در اختیار برخی شرکت‌های طرف قرارداد می‌گذاشتند، اما در این بین به دلیل اشتباه در تنظیمات امنیتی بعضی از شرکت‌های طرف قرارداد با اپراتور، موجبات سوءاستفاده از شماره مشترکین در راستای ارسال پیامک تبلیغاتی فراهم شده بود. پس از احراز تخلف صورت گرفته، ضمن اخطار به اپراتورهای تلفن همراه، خطای مورد اشاره رفع و با نظر به لزوم بررسی بیشتر و انجام تنظیمات امنیتی کامل‌تر، این سرویس در حال حاضر متوقف شده است. بنابراین با عنایت به گزارش مرکز ماهر و توضیحات ارائه شده از سوی اپراتورهای تلفن همراه، نقض هدفمند حریم خصوصی مشترکین توسط اپراتورهای مذکور رخ نداده است، ولی اشتباه و کاستی اپراتورهای تلفن همراه در کنترل موضوع و مشکلاتی که در تنظیمات این سرویس توسط شرکت‌های طرف قرارداد اپراتور وجود داشته، موجب سوءاستفاده شده است. بر این اساس، بنابر مفاد موافقت‌نامه پروانه اپراتورهای تلفن همراه، شرکت خدمات ارتباطی ایرانسل و شرکت ارتباطات سیار ایران هر یک مشمول جریمه و به میزان حداکثر ۲۰ میلیارد ریال شدند که با توجه به شرایط و ضوابط و مراحل تعریف شده در موافقت‌نامه پروانه اپراتورها، فرآیند این موضوع در سازمان در حال انجام است و پس از تکمیل مراحل به اپراتورهای مذکور ابلاغ خواهد شد. رعایت حقوق مشترکین و حفظ محرمانگی اطلاعات آنها از اصول مصرح در پروانه اپراتورها بوده و هیچ‌گونه قصور و تقصیری در این حوزه قابل پذیرش نیست و وزارت ارتباطات در صورت اثبات تخلف، حسب مقررات و مفاد پروانه اپراتورها اقدام خواهد کرد. همچنین یکی از کارآمدترین روش‌های نظارت بر عملکرد دارندگان پروانه، استفاده از گزارشات و نظارت مردمی است، بنابراین لازم است مردم با دقت و حساسیت کامل، مواردی از این قبیل را از طریق سامانه ۱۹۵ به اطلاع سازمان برسانند.

بازار دست نخورده خدمات ابری کشور

همچنین جمعیت یک درصدی ایران از کل جمعیت جهان نشان می‌دهد برای رسیدن به سهم این یک درصد در حوزه دیتاستر و خدمات ابری، نیاز زیادی به سرمایه‌گذاری وجود دارد که باید توسط بخش خصوصی تأمین شود و همچنین زیرساخت و پهنای باند پرسرعت موبایل و ثابت، نیاز مبرمی به توسعه ظرفیت دیتاستر دارد. در حال حاضر با فرض گرفتن یک درصد سهم بازار دیتاستر و خدمات ابری جهان در کشور، با توجه به اینکه جمعیت، ضریب نفوذ اینترنت و تولید ناخالص داخلی ایران حدود یک درصد جهان است، ۹۷ درصد از بازار دیتاستر و ۹۹ درصد از بازار خدمات ابری کشور دست نخورده باقی مانده و نیاز زیادی به سرمایه‌گذاری در این دو حوزه استراتژیک وجود دارد.

شهردار تهران در برزخ بهشت

ناکامی سه گانه استیضاح



ایمان ولی پور

۷ رأی ممتنع از مجموع ۲۲۹ رأی، با استیضاح او مخالفت کردند. منتقدان، ناکامی این سه گانه استیضاح را به ضعف شدن جایگاه مجلس دهم در پهنه سیاست ایران تعبیر می‌کنند و معتقدند عجیب است مجلسی که در چهار سال دولت یازدهم به این سه وزیر رأی اعتماد داده بود و مهم‌تر از آن، شش ماه پیش نیز در آستانه تشکیل دولت دوازدهم دوباره به آنان اعتماد کرده بود، در فاصله اندک شش ماهه از آن زمان تاکنون، آنان را به آزمون استیضاح کشانده و همین امر، دستمایه‌ای برای انتقاد به مجلس از سوی منتقدان شده و آنها این استیضاح را سیاسی می‌دانند؛ نکته‌ای که محمدباقر نوبخت نیز روز سه‌شنبه در آخرین نشست هفتگی خود با رسانه‌ها به آن اشاره کرد و گفت: «می‌خواهیم بدانیم که در این شش ماه چه ارزیابی از عملکرد آنان شده است.» اگرچه این عدم همراهی مجلس دهم با دولت دوازدهم در این روزها چندان شگفت‌آور نیست و چندی پیش نیز کلیات لایحه بودجه دولت از سوی نمایندگان در صحن علنی مجلس برای نخستین بار پس از انقلاب رد شد، با این همه محمود واعظی، رئیس دفتر رئیس‌جمهور در پایان جلسه مجلس درخصوص استیضاح وزیر جهاد کشاورزی ابراز امیدواری کرد که رأی اعتماد مجدد نمایندگان مجلس به سه وزیر کابینه، آغاز دور جدیدی از تعامل بیشتر مجلس و دولت برای خدمت

هرچه بیشتر به مردم باشد. گزارش یک جشن اما سرانجام پس از گمانه‌زنی‌های زیاد، خیر استغفای شهردار تهران روز گذشته در آخرین جلسه شورای شهر تهران تأیید شد، اما درباره دلایل این استغفا هنوز صحبتی نشده است. براساس شنیده‌ها، بیماری سرطانی شهردار تهران یکی از دلایل استغفا محمدعلی نجفی است. گفتنی است پیش از این محمدعلی نجفی به واسطه آنچه بیماری قلبی خود عنوان کرده بود، از سمت معاون رئیس‌جمهور و رئیس سازمان میراث فرهنگی و صنایع دستی استغفا داده بود. اما در مقابل، عده‌ای نیز این استغفا را به حاشیه‌های برگزاری یک جشن توسط شهرداری تهران ارتباط می‌دهند. هرچه هست، بزرگ‌ترین حاشیه این روزهای شهرداری تهران، برگزاری جشن روز زن در برج میلاد بود که شهردار تهران نیز در آن حضور داشت و متعاقب آن، محمدعلی نجفی به دادستانی احضار شد، به‌طوری که خبر آن به‌طور وسیع در رسانه‌ها منتشر شد. اما روز چهارشنبه آخرین جلسه شورای شهر تهران در سالن عباس شیبانی شورا برگزار شد و در حاشیه این جلسه، احمد مسجدجامعی عضو شورای شهر تهران، استغفا شهردار تهران را تأیید کرد. او با حضور در جمع خبرنگاران در حاشیه جلسه شورای شهر با تأیید استغفا

شورای عالی کار حداقل هزینه معیشت را ۲ میلیون و ۶۹۹ هزار تومان تعیین کرد

ماراتن تعیین دستمزد به روزهای پایان سال کشید

است در این جلسه ۲ میلیون و ۶۹۹ هزار و ۸۰۰ تومان تعیین شد و با توافق تمام طرفین (نماینده دولت، نماینده کارفرما و نماینده کارگران) در جلسه تأیید و تصویب شد. اتفاقی که به نوعی باید آن را یک برد برای کارگران محسوب کرد زیرا در سال‌های گذشته نمایندگان کارگران در نشست شورای عالی کار همیشه در تلاش بودند نشان دهند که حداقل حقوق تعیین‌شده براساس نرخ تورم با واقعیت زندگی افراد فاصله زیادی دارد؛ نکته‌ای که با مشخص شدن حداقل هزینه معیشت حالا به اثبات رسیده است. برای سال جاری (۹۶) حداقل دستمزد کارگران ۹۲۹ هزار تومان تعیین شده که حدود یک سوم حداقل هزینه معیشت است که به تصویب رسیده است؛ موضوعی که به خوبی نشان می‌دهد کارگران کشور در چه شرایطی زندگی می‌کنند. طبق قانون کار هر سال شورای عالی کار (با حضور نمایندگان دولت، کارفرماها و کارگران) باید حداقل دستمزد سال بعد را بر دو مبنای حداقل هزینه معیشت و نرخ تورم تعیین کند؛ اتفاقی که در سال‌های گذشته به

درستی اجرایی نشده و ملاک اصلی تنها نرخ تورم در نظر گرفته شده است؛ نکته‌ای که باعث شده فاصله بسیاری بین حداقل دستمزد و حداقل هزینه معیشت ایجاد بگردد. در طول این سال‌ها نمایندگان دولت در شورای عالی کار به دلیل تأثیرات افزایش دستمزد و حقوق کارگران روی تورم کشور در سال بعد همیشه تلاش می‌کنند تا کمترین افزایش حقوق را بر مبنای تورم مورد تأیید قرار دهند و در مقابل نمایندگان کارگران هم در تمام جلسات بر سخت شدن زندگی کارگران تأکید دارند. در این بین نمایندگان کارفرماها هم با توجه به بالا بودن هزینه‌های تولید در کشور و رکود اقتصادی در مقابل افزایش حقوق گارد بسته‌ای دارند زیرا معتقدند که توان کافی برای افزایش پرداخت را ندارند. اما این نکته هم مهم است که با وجود تعیین حداقل هزینه معیشت چند روز پیش علی ربیعی، وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی آب پایی را روی دست همه ریخته و اعلام کرده بود که حداقل حقوق سال آینده هم براساس نرخ تورم تعیین می‌شود. البته او این نوبد را هم داده بود که دولت به دنبال این است

تجارت



نیم‌نگاهی به اقتصاد سال ۹۶

سالی برای منفی شدن تراز تجاری

فرصت امروز: شاخص قیمت کالاهای وارداتی سال ۱۳۹۵ نسبت به سال ۱۳۹۴ براساس اعلام مرکز آمار ۲.۸ درصد کاهش داشته است. مرکز آمار ایران اعلام کرد: شاخص قیمت کالاهای وارداتی (ریالی، ۱۰۰=۱۳۹۰) در سال‌های ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵ به ترتیب برابر با ۵۱۳.۸ و ۴۹۹.۳ است، که سال ۱۳۹۴ نسبت به سال ۱۳۹۳، ۱۲.۵ درصد افزایش داشته است، در حالی که سال ۱۳۹۵ نسبت به سال ۱۳۹۴، ۲.۸ درصد کاهش داشته است. تغییرات فصلی شاخص قیمت کالاهای وارداتی در فصل‌های بهار، تابستان، پاییز و زمستان سال ۱۳۹۴ به ترتیب برابر با ۱.۳-، ۰.۵-، ۰.۹- و ۲.۴- درصد است. درصد تغییرات فصلی در فصل‌های بهار، تابستان، پاییز و زمستان سال ۱۳۹۵ به ترتیب برابر با ۰.۱-، ۰.۱-، ۰.۸ و ۲.۴- درصد است. شاخص قیمت کالاهای وارداتی (دلاری، ۱۰۰=۱۳۹۰) در سال‌های ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵ به ترتیب برابر با ۲۶۱.۳ و ۲۴۹.۱ است، که سال ۱۳۹۴ نسبت به سال ۱۳۹۳، ۷.۴ درصد افزایش داشته در حالی که سال ۱۳۹۵ نسبت به سال ۱۳۹۴، ۴.۷ درصد کاهش داشته است.

اما تراز تجاری کشور در بخش صادرات غیرنفتی که در فروردین ماه امسال به اندازه ۳۷۵ میلیون دلار مثبت بود، در پایان بهمن ماه امسال به حدود منفی ۶ میلیارد دلار رسیده است.

به گزارش ایسنا، سال ۱۳۹۶ را می‌توان بیش از همه سالی برای منفی شدن تراز تجاری کشور دانست. تراز تجاری یا صادرات خالص (Balance of trade) تفاوت میان ارزش پولی واردات و صادرات خروجی در طی یک دوره معین را نشان می‌دهد. به عبارت دیگر این عدد رابطه بین واردات و صادرات کشورهاست. اگر صادرات بیشتر از واردات باشد مقدار مثبت به نام مازاد تجاری مشخص می‌شود و اگر واردات بیش از صادرات باشد مقدار منفی به نام کسری تجاری یا شکاف تجاری مشخص می‌شود. طبق هدف‌گذاری صورت گرفته برای صادرات امسال رقمی معادل ۵۳ میلیارد دلار درآمدزایی در این بخش پیش‌بینی شده بود، اما در نهایت در ماه‌های مختلف سال از این آمار عقب ماندیم و تا ماه دهم سال صادرات بیش از ۳۷ میلیارد دلار محقق نشد.

در ماه یازدهم امسال صادرات به رقمی بیش از ۴۱ میلیارد و ۶۹۰ میلیون دلار رسید و در قیاس با آن، واردات کشور مرزهای ۴۷ میلیارد دلار را پشت سر گذاشت تا بدین ترتیب تراز تجاری در ماه‌های پایانی سال به حدود منفی ۵ میلیارد و ۹۶۷ میلیون دلار برسد. اما در اردیبهشت‌ماه امسال صادرات منفی شدن تراز تجاری زده شد و تفاضل واردات و صادرات کشور به منفی ۵۲۵ میلیون دلار رسید. خردادماه و در اولین ماه پس از برگزاری انتخابات ریاست جمهوری تراز تجاری با افتی جدی مواجه شد و میلیاردی شد و در پایان این ماه تراز تجاری به منفی یک میلیارد و ۶۲۸ میلیون دلار رسید؛ رقمی که در تیرماه به منفی ۲ میلیارد و ۳۵۴ میلیون دلار تبدیل شد.

مرداد امسال با اندکی بهبود به منفی ۲ میلیارد و ۲۴۹ میلیون دلار رسیدیم و طی یک ماه به اندازه ۱۰۵ میلیون دلار از منفی بودن تراز تجاری کاسته شد، اما در نهایت تراز تجاری در شهریورماه تا مرز منفی ۳ میلیارد و ۵۱ میلیون دلار پیش رفت. مهرماه و همزمان با آغاز نیمه دوم سال تراز تجاری روی منفی ۳ میلیارد و ۱۰۷ میلیون دلار ماند و آبان‌ماه تا منفی ۳ میلیارد و ۹۳۱ میلیون دلار پیش‌رفت.

اما تراز تجاری در آذرماه امسال به یکباره با شتابی بیش از هر ماه دیگر مسیر نزولی خود را ادامه داده و به منفی ۵ میلیارد و ۹۳۰ میلیون دلار رسید؛ موضوعی که شاید براساس آن افزایش تدریجی نرخ ارز در دی‌ماه و رشد شتابان این نرخ در بهمن قابل توجه باشد. دی‌ماه و همزمان با رسیدن زمستان تراز تجاری منفی ۵ میلیارد و ۷۱۸ میلیون دلار شد و در نهایت با وجود افزایش قابل توجه نرخ ارز این رقم در بهمن‌ماه امسال به ۵ میلیارد و ۹۶۷ میلیون دلار رسید.

بدین ترتیب تراز تجاری در بخش صادرات غیرنفتی که پس از سال‌ها مدتی بود به حالت مثبت درآمد بود امسال بار دیگر منفی شد. در این میان بسیاری از فعالان عرصه بازرگانی غیرواقعی بودن نرخ ارز را دللی عمده دانستند که اجازه توسعه صادرات را نمی‌دهد، اما از زمستان امسال با افزایش نرخ ارز انتظار می‌رفت شرایط بهتری حاصل شود اما قیاس تراز تجاری بهمن با دی‌ماه گویای آن است که کشور را با کمبود ارز مواجه کرده و نرخ ارز همچنان تراز منفی مانده و حتی به اندازه ۲۴۹ میلیون دلار هم منفی‌تر شد.

با این وجود برخی از جمله رئیس کمیسیون توسعه صادرات اتاق بازرگانی معتقدند این امر منجر به بهبود شرایط صادرات شده و عقب‌ماندگی‌های ایجادشده در تراز بیشتر مربوط به نیمه اول سال می‌شود.

حال اگرچه در این ماه‌ها به واسطه افزایش نرخ ارز به نظر می‌رسد که حجم صادرات افزایش یافته، اما بسیاری از اقتصاددانان بر این باورند که عقب‌ماندگی عمیلمیلارد دلاری در بخش صادرات غیرنفتی یکی از مواردی است که کشور را با کمبود ارز مواجه کرده و مشکلات متعدد به همراه داشته است.

دریچه



آخرین خبرها از انتقال حساب‌های دولتی ۸۴ درصد حساب‌های دولت از بانک‌ها خارج شد

در جریان انتقال حساب‌های دولتی به بانک مرکزی، آخرین وضعیت اجرای این سیاست از ورود حساب‌های حدود ۸۸۸ سازمان مشمول حکایت دارد که ۸۴ درصد کل حساب‌های دولتی در شبکه بانکی را در بر می‌گیرد.

به گزارش ایسنا، طبق ماده (۱۲) قانون پولی و بانکی، بانک مرکزی به عنوان بانکدار دولت شناخته شده و موظف به نگهداری حساب‌های دولتی و انجام کلیه عملیات بانکی داخل و خارج از ایران است، با این حال مسائلی همچون ساختار متمرکز این بانک و فقدان شعبه و واحد عملیاتی در سراسر کشور از دهه‌های قبل موجب شد تا وظایف عمده شعبه‌های مربوط به ایفای تکالیف بانکداری دولت و به‌ویژه نگهداری حساب‌های دولتی به‌طور موقت به برخی بانک‌های دولتی واگذار شود. در ادامه نیز به منظور انحصارزدایی و ایجاد فضای رقابتی در شبکه بانکی، سازمان‌های دولتی و دیگر نهادهای عمومی غیر دولتی و شهرداری‌ها از این اختیار برخوردار شدند تا نسبت به انتخاب بانک عامل جهت افتتاح حساب و دریافت خدمات بانکی اقدام کنند. این مجوز باعث ایجاد تنوع و تعدد بانک‌های عامل نگهدارنده حساب‌های دولتی شد. اما روی دیگر آن پراکندگی و گستردگی حساب‌های دولتی در شبکه بانکی و عدم آگاهی دولت از منابع درآمدی خود و عدم شفافیت اطلاعاتی بر می‌گشت، که بنابر گفته مدیران بانک مرکزی این عدم شفافیت می‌توانست زمینه‌ساز فساد باشد.

اما در سال‌های اخیر با توجه به معضلاتی که در نتیجه پراکندگی حساب‌های دولتی وجود داشت و از سویی رفع موانع قبلی، بار دیگر سیاست بر تمرکز حساب‌های دولتی در بانک مرکزی قرار گرفت به‌طوری که قانون‌گذار در قانون پولی و بانکی و برنامه ششم توسعه بر انتقال حساب‌های دولتی به بانک مرکزی تأکید داشته و شورای پول و اعتبار هم تسریع در روند تحقق این طرح را مورد توجه قرار داد، بر این اساس در مردادماه ۱۳۹۵، «سئورالمعمل نگهداری انواع حساب برای وزارتخانه‌ها، موسسات و شرکت‌های دولتی و نهادهای و موسسات عمومی غیر دولتی» به تصویب شورای پول و اعتبار رسید و رسماً نگهداری حساب‌های دولتی دوباره به بانک مرکزی محول شد.

تازه‌ترین گزارشی که بانک مرکزی از عملکرد خود در اجرای سیاست تمرکز حساب‌ها اعلام کرده است نشان می‌دهد که از حدود ۱۰۶۱ سازمان دولتی مشمول قانون که نام آنها در فهرستی قرار دارد که خزانه‌داری در اختیار بانک مرکزی قرار داده است تاکنون ۸۸۸ سازمان یعنی حدود ۸۴ درصد آنها در بانک مرکزی افتتاح حساب کرده‌اند.

جریان انتقال حساب‌های دولتی که از پایان سال گذشته جدی‌تر شد در سال جاری با روند سریع‌تری پیش رفته به گونه‌ای که از ابتدای سال جاری با رشد ۴۰ درصدی همراه بوده است.

پراکندگی حساب‌های دولتی در شبکه بانکی تبعات مختلفی به همراه داشت. مدیران بانک مرکزی معتقدند که وضعیت قبلی موجب مسائلی شده بود که مهمترین آنها عبارت بودند از: عدم امکان کسب اطلاع از وضعیت حساب‌ها، عدم امکان ایفای کامل تکالیف بانک مرکزی در توزیع صد در صدی وجوه دولتی از بانک‌های عامل، زمان‌بر بودن فرآیند وصول درآمدهای دولتی، عدم امکان نظارت و کنترل برخط و مؤثر بر امور خزانه‌داری کل، بانکداری دولت و کنترل گردش حساب‌های هزینه‌ای و درآمدی دولت که احصای درآمدهای دولتی را با مشکلات جدی مواجه می‌کند، رسوب وجوه نزد بانک‌ها به عنوان منابع غیردولتی و اعطای اعتبار و تسهیلات از محل این منابع که منجر به خلق بی‌ضابطه پول می‌شود، کند شدن گردش منابع درآمدی و هزینه‌ای بخش دولتی، ادامه انحصار بانک‌های دولتی در ارائه خدمات به دستگاه‌های دولتی، تشدید رفتار رانت‌جویی در بانک‌ها و دستگاه‌های دولتی.

این در حالی است که ورود حساب‌های دولت به بانک مرکزی و تمرکز شدن آن مزایای خاص خود را دارد به گونه‌ای که موجب ایجاد بستر وصول درآمد متناسب با ردیف‌های بودجه‌ای به واسطه یک حساب واحد با مکانیزم شناسه واریز، امکان رصد و گزارش‌گیری تراکنش‌های مالی برای تمام سطوح دسترسی، جمعیت حساب‌های پرداخت دستگاه‌های اجرایی و امکان‌سنجی استفاده از یک حساب برای کلیه پرداخت‌های دستگاه‌های اجرایی در راستای بودجه‌ریزی عملیاتی و همچنین کنترل و مدیریت نقدینگی وجوه عمومی می‌شود. همچنین حذف حساب‌های رابط درآمدی متعدد نزد بانک‌های عامل و جلوگیری از مفسده‌های مالی توسط دستگاه‌های اجرایی، کاهش زمان انتقال وجوه بین حساب‌ها، رویت لحظه‌ای مانده حساب‌ها بر مبنای کدهای تعریف شده، حذف رسوب وجوه دولتی به بانک‌ها و جلوگیری از سوءاستفاده‌های احتمالی، کاهش خطا در واریز وجوه دولتی با استقرار مکانیزم شناسه واریز و همچنین امکان ردیابی وجوه و استرداد الکترونیکی از مهم‌ترین نتایج جابه‌جایی حساب‌های دولت از بانک‌ها به بانک مرکزی است.

شبکه بانکی در ۱۱ ماهه امسال بیش از ۵۱۹ هزار میلیارد تومان تسهیلات پرداخت کرد

۳۵ هزار میلیارد تومان اسکناس و سکه در دست مردم



در حال حاضر بیش از ۳۵ هزار میلیارد تومان از انواع اسکناس و سکه‌های رایج (نیسکل) در اختیار مردم است. بر اساس آخرین آمار ثبت شده در صورت‌های مالی شبکه بانکی، تا پایان دی ماه سال جاری حدود ۵۳ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان اسکناس و مسکوک در گردش بوده که این رقم در قیاس با دی ماه سال قبل ۲.۸ درصد و نسبت به اسفند سال قبل ۰.۱ درصد رشد دارد. مجموع اسکناس و مسکوک فعلی نسبت به دو سال گذشته حدود ۱۰ هزار میلیارد تومان افزایش دارد. از ۵۳ هزار میلیارد اسکناس و مسکوک موجود شبکه بانکی ۳۵ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان در دست مردم در گردش است. این مبلغ نسبت به اسفندماه ۸.۹ درصد کاهش دارد، ولی در مقایسه با دی ماه سال قبل ۸.۲ درصد رشد داشته است.

حدود ۱۰ هزار میلیارد دیگر در بانک‌ها قسار دارد و حدود ۷۰۰۰ میلیارد تومان سکه و اسکناس نیز جزو موجودی‌های بانک مرکزی که قابلیت انتشار دارد ثبت شده است. طبق ضوابطی که بانک مرکزی برای چاپ و تزریق اسکناس در دستور کار دارد، به‌طور معمول عمر اسکناس‌های موجود در بازار حدود پنج سال است که بعد از این مدت اسکناس‌های قدیمی به تدریج از چرخه خارج شده و چاپ‌های جدید وارد می‌شوند. به گونه‌ای که سالانه حدود ۶۰۰ میلیون برگ اسکناس امحاء شده و نزدیک به ۹۰۰ میلیون برگ جدید بر اساس نیاز بازار، میزان امحا و همچنین ذخیره‌گیری زیر نظر هیأت نظارت بر اندوخته اسکناس چاپ و بر مرور و نقل

چرخه پولی می‌شود. در کنار چرخه معمول اسکناس و سکه، بانک مرکزی در طول سال و در چند مناسبت از جمله در آستانه نوروز یا عید غدیر خم برای پاسخ به نیاز مردم اقدام به توزیع اسکناس نو نیز می‌کند. در حال حاضر توزیع اسکناس نو در بانک‌های منتخب در جریان است و تا ۲۶ اسفند ادامه دارد. متقاضیان می‌توانند اسکناس‌های ۱۰۰۰، ۲۰۰۰ و ۵۰۰۰ تومانی را از بانک‌ها تهیه کنند.

**کارنامه تسهیلات در شبکه بانکی**  
همچنین بانک مرکزی اعلام کرد: بانک‌ها در ۱۱ ماهه امسال ۵۱۹۴ هزار میلیارد ریال (۵۱۹۴ هزار میلیارد تومان) تسهیلات به بخش‌های اقتصادی پرداخته‌اند که

نسبت به دوره مشابه سال قبل ۴۱۸ هزار و ۲۰۰ میلیارد ریال معادل ۸.۸ درصد رشد دارد. به گزارش بانک مرکزی، سهم تسهیلات پرداختی در قالب سرمایه در گردش در تمام بخش‌های اقتصادی طی ۱۱ ماهه سال جاری مبلغ ۳۲۱۹.۱ هزار میلیارد ریال معادل ۶۲ درصد کل تسهیلات پرداختی است که در مقایسه با دوره مشابه سال قبل مبلغ ۱۷۸۲.۳ هزار میلیارد ریال معادل ۹.۵ درصد افزایش داشته است.

سهم تسهیلات پرداختی بابت تأمین سرمایه در گردش بخش صنعت و معدن در ۱۱ ماهه سال جاری معادل ۱۲۷۸.۱ هزار میلیارد ریال بوده که حاکی از تخصیص ۳۹.۷ درصد از منابع تخصیص یافته به سرمایه در گردش همه

بخش‌های اقتصادی (به مبلغ ۳۲۱۹.۱ هزار میلیارد ریال) است. از ۱۵۱۲.۲ هزار میلیارد ریال تسهیلات پرداختی در بخش صنعت و معدن معادل ۸۴.۵ درصد آن به مبلغ ۱۲۷۸.۱ هزار میلیارد ریال برای تأمین سرمایه در گردش پرداخت شده که بیانگر توجه اولویت‌دهی به تأمین منابع برای این بخش توسط بانک‌ها در سال جاری است.

در این مدت تعداد ۲۵۶ هزار و ۹۸۳ فقره تسهیلات به بخش صنعت و معدن با میانگین پرداختی هر فقره ۵ میلیارد و ۸۸۴ میلیون ریال پرداخت شده که بیشتر از میانگین پرداختی سایر بخش‌ها است. در ضمن در بخش خدمات تعداد ۴ میلیون و ۷۰۶ هزار و ۲۵۱ فقره تسهیلات با میانگین هر فقره

۴۴۷ میلیون ریال پرداخت شده است. گفتنی است که همچنان باید در تداوم مسیر جاری ملاحظات مربوط به کنترل تورم را نیز در نظر گرفت و همواره مراقب قدرت گرفتن پتانسیل تورمی ناشی از فشار تقاضای کل در اقتصاد نیز بود. بر این اساس ضروری است به افزایش توان مالی بانک‌ها از طریق افزایش سرمایه و بهبود کفایت سرمایه بانک‌ها، کاهش تسهیلات غیرجاری و بازگرداندن آنها به مسیر صحیح اعتباردهی بانک‌ها، افزایش بهره‌وری بانک‌ها در تأمین سرمایه در گردش تولیدی، پرهیز از فشارهای مضاعف بر دارایی بانک‌ها و ترغیب بنگاه‌های تولیدی به سمت بازار سرمایه به عنوان یک ابزار مهم در تأمین مالی طرح‌های اقتصادی (ایجاد) توجه ویژه‌ای کرد.

همچنان باید در تداوم مسیر جاری ملاحظات مربوط به کنترل تورم را نیز در نظر گرفت و همواره مراقب قدرت گرفتن پتانسیل تورمی ناشی از فشار تقاضای کل در اقتصاد نیز بود. بر این اساس ضروری است به افزایش توان مالی بانک‌ها از طریق افزایش سرمایه و بهبود کفایت سرمایه بانک‌ها، کاهش تسهیلات غیرجاری و بازگرداندن آنها به مسیر صحیح اعتباردهی بانک‌ها، افزایش بهره‌وری بانک‌ها در تأمین سرمایه در گردش تولیدی، پرهیز از فشارهای مضاعف بر دارایی بانک‌ها و ترغیب بنگاه‌های تولیدی به سمت بازار سرمایه به عنوان یک ابزار مهم در تأمین مالی طرح‌های اقتصادی (ایجاد) توجه ویژه‌ای کرد.

همچنین بخش مردمی دومین جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای بانک پاسارگاد مشخص شدند. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، ضمن تبریک پیشاپیش به مناسبت فرارسیدن سال نو و آرزوی سلامت و موفقیت برای هم‌میهنان گرامی، پیرو برگزاری اختتامیه دومین جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای بانک پاسارگاد، شبکه تلویزیونی اینترنتی آیو فیلم‌های هر سه بخش حفظ محیط‌زیست و منابع طبیعی، تکثیر خانواده و مسئولیت اجتماعی و اهدای عضو را در معرض داوری مردمی قرار داد، اسامی منتخبین طبق نتایج بررسی آرای مردمی عبارت است از:

فیلم «سهم من از دنیا» به کارگردانی جناب آقای عبدالله همدانی، در بخش تکثیر خانواده و مسئولیت اجتماعی، فیلم «هوادار» به کارگردانی جناب آقای نوید بهروزی، در بخش حفظ محیط‌زیست و منابع طبیعی، فیلم «رقص عروسک‌ها» به کارگردانی سرکار خانم مرضیه باغبان‌زاده، در بخش اهدای عضو، همچنین اسامی برنده‌های شرکت‌کننده در رأی‌گیری که به قید قرعه انتخاب شده‌اند عبارت است از: فائزه ارجمند، سمیه دانش‌عسگری، مهدیه مرشدزاده، مهرداد جوهری، نورالدین زارعی، سعید شهنساری، امیر فخریان، محمدحسن کاظمی، مهدی مقیم‌بیگی، پوریا نوروزی‌فر.

به کارگردان هر یک از فیلم‌های منتخب، علاوه بر جوایز اهدایی قبلی، مبلغ ۵ میلیون ریال و به هر یک از برندگان قرعه‌کشی مبلغ یک میلیون ریال پرداخت خواهد شد. همچنین اشتراک سرویس آیو به تمامی شرکت‌کنندگان در رأی‌گیری مردمی، اهدا شد.

نرخنامه

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۶۶۶,۰۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۵۳,۷۵۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۶۱۰,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۶۳۵,۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۸۱۵	▼
یورو اروپا	۵,۸۷۰	▲
پوند انگلیس	۶,۹۳۰	▲

بانک‌نامه

اهدای جوایز بخش مردمی دومین جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای پاسارگاد

منتخبین بخش مردمی دومین جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای بانک پاسارگاد مشخص شدند. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، ضمن تبریک پیشاپیش به مناسبت فرارسیدن سال نو و آرزوی سلامت و موفقیت برای هم‌میهنان گرامی، پیرو برگزاری اختتامیه دومین جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای بانک پاسارگاد، شبکه تلویزیونی اینترنتی آیو فیلم‌های هر سه بخش حفظ محیط‌زیست و منابع طبیعی، تکثیر خانواده و مسئولیت اجتماعی و اهدای عضو را در معرض داوری مردمی قرار داد، اسامی منتخبین طبق نتایج بررسی آرای مردمی عبارت است از:

فیلم «سهم من از دنیا» به کارگردانی جناب آقای عبدالله همدانی، در بخش تکثیر خانواده و مسئولیت اجتماعی، فیلم «هوادار» به کارگردانی جناب آقای نوید بهروزی، در بخش حفظ محیط‌زیست و منابع طبیعی، فیلم «رقص عروسک‌ها» به کارگردانی سرکار خانم مرضیه باغبان‌زاده، در بخش اهدای عضو، همچنین اسامی برنده‌های شرکت‌کننده در رأی‌گیری که به قید قرعه انتخاب شده‌اند عبارت است از: فائزه ارجمند، سمیه دانش‌عسگری، مهدیه مرشدزاده، مهرداد جوهری، نورالدین زارعی، سعید شهنساری، امیر فخریان، محمدحسن کاظمی، مهدی مقیم‌بیگی، پوریا نوروزی‌فر.

به کارگردان هر یک از فیلم‌های منتخب، علاوه بر جوایز اهدایی قبلی، مبلغ ۵ میلیون ریال و به هر یک از برندگان قرعه‌کشی مبلغ یک میلیون ریال پرداخت خواهد شد. همچنین اشتراک سرویس آیو به تمامی شرکت‌کنندگان در رأی‌گیری مردمی، اهدا شد.

**آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای با ارزیابی کیفی**  
به شماره ۹۶/۴۸۶ با موضوع خدمات تأمین غذا و اتاقداری در منطقه عملیاتی تنگ بیجار

کد فراخوان: ۳۱۵۵۴۳۷ شماره مجوز: ۱۳۹۶/۵۹۰۶ نوبت اول

۱- نام و نشانی مناقصه گزار: **شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب** به آدرس کرمانشاه-میدان نفت- بلوار زن- پلاک ۴۲ - کدپستی ۶۷۱۴۶۷۷۷۴۵  
- دبیرخانه کمیسیون مناقصات (داخلی ۲۵۲۲)

۲- نوع و کیفیت و کمیت خدمات: تهیه، طبخ، سرو و توزیع سه وعده غذا، انجام خدمات اتاقداری و لیاستویی در منطقه عملیاتی تنگ بیجار

۳- محل و مدت اجرای خدمات: در منطقه عملیاتی تنگ بیجار واقع در استان ایلام به مدت ۱۲ ماه شمسی.

۴- نوع و مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: ضمانتنامه بانکی با اصل فیش واریز وجه نقد به مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال

۵- آخرین مهلت ارسال نامه اعلام آمادگی: تا یک هفته پس از چاپ آگهی نوبت دوم

۶- مبلغ برآورد اولیه مناقصه: برآورد تقریبی پروژه ۴۱۷۲۷۲۰۰۰/۰۰۰ ریال می‌باشد.

۷- محل تأمین اعشار: منابع داخلی

۸- پیش پرداخت: به میزان پانزده درصد نرخ پیشنهادی پیمانکار برنده در مقابل اخذ ضمانتنامه بانکی شرایط مناقصه:

- ارائه گواهی تأیید صلاحیت معتبر و مرتبط با موضوع مناقصه از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی
- ارائه اسنادنامه و آگهی تأسیس و آگهی آخرین تغییرات هئیت مدیره
- ارائه صورت‌های مالی حسابرسی شده معتبر منتهی به سال ۹۵
- داشتن تجربه کافی و مرتبط با موضوع مناقصه
- ارائه گواهی صلاحیت ایمنی پیمانکاران/نامه تأیید صلاحیت ایمنی موقت
- ارسال فرم تکمیل شده استعلام ارزیابی کیفی به همراه لوح فشرده (CD) مدارک مذکور:

۱- مناقصه گر باید فرم تکمیل شده استعلام ارزیابی کیفی تا مهلت ذکر شده در همان فرم به همراه لوح فشرده (CD) مدارک به دبیرخانه کمیسیون تحویل دهد.

۲- به مدارکی که بعد از مهلت مقرر و یا بصورت ناقص ارسال میگردد ترتیب اثر داده نخواهد شد.

توضیح: در صورت عدم ارائه گواهی صلاحیت ایمنی یا نامه تأیید صلاحیت ایمنی موقت از اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی و صورت‌های مالی حسابرسی شده معتبر، کلیه مناقصه‌گرای که حائز امتیاز لازم گردیده اند فرصت دارند تا ۲ روز قبل از بازگشایی پاکت‌ها نسبت به تحویل مدارک مذکور به دبیرخانه کمیسیون مناقصات اقدام نمایند.

۳- ارائه اصل و تصویر برابر با اصل شده مدارک فوق‌الذکر در یکی از دفاتر ثبت اسناد رسمی، توسط برنده مناقصه جهت انعقاد قرارداد الزامیست. مناقصه‌گران باید:

۱- نامه اعلام آمادگی خود را در سربرگ رسمی شرکت که در آن پست الکترونیک (ایمیل) مناقصه (جهت ارسال فرم استعلام ارزیابی کیفی توسط مناقصه گزار)، تلفن همراه مدیر عامل و تلفن شرکت درج شده‌باشد، تا مهلت ذکر شده در بند ۵ به آدرس پست الکترونیک انور قراردادها ارسال نمایند.

۲- با مرکز تلفن تماس گرفته و از طریق داخلی ۲۲۱۸ تأییدیه اعلام آمادگی خود را از امور قراردادها دریافت نمایند.

<b>تلفنک امور حقوقی و قراردادها</b>	<b>۰۸۳-۳۸۳۷۴۱۸</b>
<b>مرکز تلفن شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب</b>	<b>۰۸۳-۳۸۳۷۰۰۷۲</b>
<b>پست الکترونیک امور قراردادها</b>	<b>West.oilcompany@chmail.ir</b>
<b>سایت شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب</b>	<b>WWW.WOGPC.IR</b>

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۶/۱۱/۲۷  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۶/۱۱/۲۷

روابط عمومی شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب

میتقاضیان تسهیلات مسکن بخوانند  
قیمت وام مسکن برای زوجها از ۹ تا ۱۴ میلیون تومان

هر برگ از امتیاز تسهیلات مسکن در این روزها از ۶۴ تا ۶۸ هزار تومان داد و ستد می‌شود. زوج‌های تهرانی بدون احتساب وام جعاله باید حدود ۱۳.۵ میلیون تومان صرف خرید ۲۰۰ برگ تسه کنند. به گزارش ایسنا، در این مدت که به روزهای پایانی سال ۱۳۹۶ نزدیک می‌شویم قیمت اوراق تسهیلات مسکن که در فرابورس ایران منتشر می‌شود نسبت به ماه‌های گذشته در حال کاهش است، اما این اوراق نسبت به یک هفته گذشته چندان تفاوت قیمتی نداشته است. روز چهارشنبه در ساعاتی از معاملات فرابورس ایران قیمت هر برگ از تسه بهمن ماه ۱۳۹۶ حدود ۶۷ هزار تومان داد و ستد شد و قیمت هر برگ از تسهیلات مسکن مرداد ماه ۱۳۹۶ که زمان زیادی به ابطال آن نمانده کمی بیش از ۶۴ هزار تومان معامله شد. برخی از اوراق تسهیلات مسکن نیز تا حدود ۶۸ هزار تومان داد و ستد شدند در نتیجه کمترین قیمت اوراق تا بیشترین قیمت حدود ۴ هزار تومان می‌شد. اگر قیمت اوراق بهمن ماه ۱۳۹۶ را که در ساعاتی از معاملات ۶۷ هزار تومان داد و ستد شد مبنای قرار دهیم با توجه به اینکه زوج‌های تهرانی برای دریافت وام ۱۰۰ میلیون تومانی مسکن باید ۲۰۰ برگ تسهیلات مسکن خریداری کنند، آنها باید ۱۳ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان صرف خرید این ۲۰۰ برگ کنند. این مبلغ با احتساب ۱۰ میلیون تومان وام جعاله که بابتش باید ۲۰ برگ بهادار یک میلیون و ۳۴۰ هزار تومانی خریداری کرد، در مجموع برای دریافت وام ۱۱۰ میلیون تومانی مسکن حدود ۱۴ میلیون و ۷۴۰ هزار تومان می‌شود. همچنین زوج‌های غیر تهرانی که در شهرهایی با جمعیت بیشتر از ۲۰۰ هزار

سایپا از بورس کالا ۵ هزار میلیارد ریال تأمین مالی می کند

اوراق سلف‌مواری استاندارد ۵۴۵۱ دستگاه خودروی سراتو به منظور تأمین مالی شرکت خودروسازی سایپا به ارزش ۵ هزار میلیارد ریال از طریق بورس کالای ایران منتشر شد.

به گزارش کالا خبر، عرضه اولیه اوراق سلف مواری استاندارد خودرو سراتو شرکت سایپا (سهامی عام) در نمادهای «سایپا۱» و «سایپا۲» با سررسید یکساله به ترتیب هر یک به تعداد ۳ میلیون و ۲۷۱ هزار و ۲ میلیون و ۱۸۰ هزار قرارداد در مجموع به تعداد ۵ میلیون و ۴۵۱ هزار قرارداد از طریق شرکت کارگزاری پارسیان انجام خواهد شد. همچنین قیمت هر قرارداد ۹۱۷ هزار و ۲۵۱ ریال است که هر ۱۰۰۰ قرارداد معادل یک دستگاه خودروی سراتو است.

هدف شرکت خودروسازی سایپا از انتشار این اوراق، تأمین بخشی از سرمایه در گردش جهت افزایش تیراژ خودروهای فعلی و تأمین منابع لازم به منظور توسعه محصولات جدید اعلام شده است.

در صورتی که در پایان مدت عرضه اولیه، بخشی از اوراق پذیره‌نویسی نشود، متعهد پذیره‌نویسی مکلف به خرید اوراق باقی‌مانده به قیمت تعیین شده در بازار است. همچنین در صورتی که در پایان مدت عرضه اولیه، هیچ بخشی از پذیره‌نویسی اوراق صورت نگیرد، متعهد پذیره‌نویسی مکلف به خرید اوراق به قیمت پایه خواهد بود.

یادآور می‌شود معاملات ثانویه این اوراق از تاریخ ۲۶ اسفند ۹۶ لغایت ۲۳ اسفند ۹۷ ادامه خواهد داشت. در ضمن عرضه اوراق به روش گشایش انجام خواهد شد و دامنه نوسان قیمت در عرضه اولیه مثبت و منفی ۳ درصد خواهد بود. همچنین، دوره تحویل فیزیکی پس از زمان سررسید اوراق شروع و به مدت یک ماه ادامه خواهد داشت. عدم ارائه درخواست جهت تحویل فیزیکی کالا، ۱۰ روز تقویمی پیش از تاریخ سررسید اوراق به منزله انصراف از تحویل دارایی پایه خواهد بود. براساس اطلاعیه عرضه اولیه اوراق سلف مواری خودرو سراتو، بازدهی این اوراق در دو حالت قابل تبیین است. در صورتی که دارندگان اوراق نسبت به اعمال اختیار فروش خود به قیمت (۱۱۸۵ درصد ضریب قیمت پایه در عرضه اولیه) اقدام کنند، این اوراق برای سرمایه‌گذاران در سررسید، بازدهی یکساله حداقل ۱۸۵ درصدی خواهد داشت.

نمادهای بانکی، شاخص بورس را پایین کشیدند



عقبگرد ۷۸۸ واحد شاخص کل بورس با وجود بازگشایی ۲ نماد بانکی

تأثیر کاهنده روی دامسج بازار سرمایه داشت و پس از آنها بانک ملت و فولاد مبارکه اصفهان سعی کردند شاخص‌ها را به سمت پایین هدایت کنند. در نماد بانک صادرات ایران شاهد بیش از ۴۹ درصد کاهش در قیمت پایانی بودیم، به طوری که این سهام پس از یک سال و هشت ماه توقف، ۵۱ تومان داد و ستد شد و روز چهارشنبه نیز با اتمام ساعات معاملاتی صف خرید میلیونی را دید. ۵۴ درصد از عرضه‌های این سهم را سهامداران حقیقی و ۱۰۵ درصد را سهامداران حقوقی انجام داده‌اند. این در حالی است که بیش از ۵۲ درصد از سهم‌ها را حقوقی‌ها خریداری کرده‌اند. شاخص آزاد شناور نیز ۱۰۳۳ واحد افت کرد و به رقم ۱۰۲ هزار و ۳۶ واحد رسید. شاخص بازار اول نیز با ۹۵ هزار واحدی رسیده است. اما شاخص تأثیرگذار کاهش دامسج بازار سرمایه بازگرداننده نماد بانک صادرات ایران بود، به طوری که این نماد به تنهایی ۷۱۷ واحد در کاهش نماگر بازار تأثیر داشت. پس از این نماد نیز بانک پارسیان که پس از یک سال بازگشایی شده، ۶۹ واحد

بازگشایی نماد معاملاتی بانک صادرات و پارسیان روز گذشته موجب شد شاخص بورس اوراق بهادار تهران با افت نسبتاً شدیدی مواجه شود. در واقع، بار دیگر سهامداران خرید بانکی چوب عدم مدیریت صحیح مدیران بازار پول و سرمایه را خوردند. به گزارش ایسنا، در حالی مشکلات موجود در بازار پول ایران هر روز بیشتر می‌شود که این مشکلات در بازه‌هایی همچون بازار سرمایه نیز نمود پیدا کرده است. نمونه آن زیان‌دهی بانک‌ها و عدم برگزاری مجامع عمومی‌شان است. این موضوع مدت‌هاست باعث شده نمادهای بانکی متوقف شوند و بعد از بیش از یک سال توقف قیمت سهام‌شان تا نصف کاهش یابد.

در چنین شرایطی سهامداران بانک‌ها می‌بینند که ماه‌ها و حتی سال‌ها سرمایه‌شان بلوکه شده و حتی بعد از این مدت نتنها سودی نداشتند بلکه قیمت سهام‌شان تا نصف کاهش یافته است. این موضوع تجربه تلخی را برای سهامداران خرید بانکی رقم زده است. البته این تجربه تلخ به سهامداران بانکی محدود نمی‌شود و دامن بسیاری از سهامداران

واکوی بازارهای جهانی در سال ۲۰۱۸

روند بازارهای جهانی در بخش‌های مختلف با توجه به متغیرهای اثرگذار نمی‌تواند نگران‌کننده باشد. میزان عرضه و تقاضا در بازار فلزات، شرایط شاخص دلار با توجه به سیاست تعیین نرخ بهره آمریکا و بازده بازارهای موازی مانند اوراق دولتی از مواردی است که در بلندمدت چشم‌انداز مطلوبی را برای بازارهای جهانی ترسیم می‌کند. به گزارش سنا، سینا سلیمانی، مشاور سرمایه‌گذاری شرکت مشاوره سرمایه‌گذاری نوآوران امین، شرایط بازار کامودیتی‌ها را بررسی کرد و گفت: در بازار فولاد و مس رویه متفاوتی نسبت به دیگر بازارها مانند روی و سرب وجود دارد. در این بازارها به مراتب سطح تقاضا کاغذی یا سرمایه‌گذاری کمتر از بازار روی، نیکل و سرب است. دلیل این موضوع نیز پایین‌تر بودن حجم عرضه و تقاضا و ابعاد این بازارهاست که موجب ایجاد جذابیت بازار روی و سرب برای سرمایه‌گذاران می‌شود. او به شرایط بازار جهانی فولاد پرداخت و گفت: شرایط فولاد در بازارهای جهانی به ثبات نسبی رسیده و نقطه ضعف عمده‌ای در این مکانیزم عرضه و تقاضای بازار وجود ندارد، زیرا می‌توان رشد تقاضا در این بازارها را مرتبط با نرخ رشد اقتصادی، شاخص‌های توسعه‌یافتگی و نرخ رشد جمعیت دانست. با این وجود طی دو هفته اخیر مهم‌ترین موضوع مربوط به تصمیمات جدید دولت آمریکا در خصوص تعیین تعرفه‌های جدید بر واردات فولاد بود. وی در زمینه اثرگذاری تصمیمات جدید دولت آمریکا درباره وضع تعرفه‌های جدید گفت: با توجه به اینکه سیاست‌ها صادراتی چین طی سال‌های اخیر عمدتاً مبتنی بر سطح مصرف داخلی است، این موضوع نمی‌تواند تأثیر زیادی بر بازارهای فولاد داشته باشد. سلیمانی افزود: در حال حاضر کل صادرات محصولات چین به آمریکا کمتر از ۳ درصد از GDP این کشور است. آمار دقیق‌تر حاکی از آن است که طی سال گذشته میلادی، آمریکا حدود ۳۴۵ میلیون تن واردات فولاد داشته است که بیشترین سطح واردات مربوط به کانادا و برزیل بوده و کمتر از ۹ درصد از کل واردات مربوط به کشور چین بوده است. او ادامه داد: با این تفاسیر عملاً این تعرفه‌ها بر بازار فولاد جهانی تأثیر آنچنانی نداشته و عمدتاً بازارهای داخلی آمریکا را تحت تأثیر قرار می‌دهد. احتمالاً رویکرد متقابل دولت چین حفظ محدودیت‌ها در بخش عرضه در سال ۲۰۱۸ خواهد بود که کاهش صادرات این بخش ناشی از افزایش تعرفه‌های وارداتی را کم‌رنگ خواهد کرد.

آگهی مناقصه حفاظت از اراضی دولتی (نوبت اول)



اداره کل راه و شهرسازی استان خراسان شمالی در نظر دارد مناقصه عمومی - یک مرحله ای پروژه زیر را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکتها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

شماره مناقصه	عنوان پروژه	بر آورد اولیه (ریال)	محل اجرا (شهرستان)	گواهی صلاحیت مورد نیاز	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (ریال)
۹۶/۲۲	واگذاری امور حفاظت فیزیکی و حراست و نگهداری از اراضی دولتی	۵/۱۶۳۳/۶۰۰/۰۰۰	حوزه استحفاظی اداره کل راه و شهرسازی و خراسان شمالی	۱. تاییدیه صلاحیت کار و رفاه اجتماعی ۲. تاییدیه صلاحیت از نیروی انتظامی	۲۵۸/۲۰۰/۰۰۰

- \* مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: تا ساعت ۱۴ مورخ ۹۶/۱۲/۲۸
- \* مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: تا ساعت ۱۴ مورخ ۹۷/۰۱/۱۴
- \* زمان بازگشایی پاکتها: مورخ ۹۷/۰۱/۱۵
- \* مدت اعتبار پیشنهادها: ۹۰ روز
- \* جهت هرگونه پرسش و یا دریافت اطلاعات جهت انجام مراحل عضویت در سامانه به درگاه سامانه به آدرس [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) مراجعه گردد.
- \* هزینه چاپ آگهی کلیه نوبتها به عهده برنده مناقصه می باشد.

آگهی مناقصه عمومی (تجدید مناقصه)

اداره کل راه و شهرسازی استان کهگیلویه و بویراحمد در نظر دارد عملیات اجرایی پروژه های ذیل را بر اساس شرایط ذکر شده و به شرح مشخصات، اطلاعات و جزئیات مندرج در اسناد مناقصه از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار واجد صلاحیت واگذار نماید. لذا از کلیه شرکت‌های واجد صلاحیت دعوت می‌گردد در مناقصات ذیل شرکت نمایند. به پیشنهادهای فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از موعد مقرر واصل شود ترتیب اثر داده نخواهد شد.

ردیف	شرح پروژه	کمیت و کیفیت	محل اجرا	بر آورد اولیه بر مبنای فهرست بهای تجمیع شده راه و باند سال ۹۶ (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (ریال)	صلاحیت مورد نیاز
۱	بهبودی راه اصلی تقاطع شهرک صنعتی چهاربیشه - امامزاده جعفر - باباکلان - چرام (قطعه ۳ کیلومتر - دو) (۲۵+۰۳۳) ( دو مرحله ای )	عملیات راهسازی از کیلومتر ۲۱+۰۰۸ الی ۲۵+۰۳۳ مطابق برآورد و نقشه های اجرایی	گچساران	۲۱۵۶۹۳۳۰۶۰۰	۵۶۴۴۰۰۰۰۰	رتبه ۳ راه و بالاتر
۲	بهبودی راه اصلی تقاطع شهرک صنعتی چهاربیشه - امامزاده جعفر - باباکلان - چرام (قطعه ۴ کیلومتر - دو) (۲۵+۰۳۳) ( دو مرحله ای )	عملیات راهسازی از کیلومتر ۲۵+۰۳۳ الی ۳۰+۰۸۱۸ مطابق برآورد و نقشه های اجرایی	گچساران	۱۸۲۷۷۴۴۲۶۳۵۶	۴۹۷۵۰۰۰۰۰	رتبه ۳ راه و بالاتر

- دستگاه مناقصه گزار و نشانی: اداره کل راه و شهرسازی استان کهگیلویه و بویراحمد - یاسوج - ضلع جنوبی میدان شهید فهمیده
- ۱- آدرس سایت الکترونیکی مناقصات: <http://iets.mporg.ir> و سامانه ثبت معاملات سازمان بازرسی کشور: <http://tender.bazresi.ir>
- ۲- زمان و محل دریافت اسناد مناقصه و آگهی از سایر شرایط: از تاریخ ۹۶/۱۲/۲۴ ساعت ۷:۰۰ لغایت ۹۶/۱۲/۲۸ ساعت ۱۴:۰۰ از طریق سامانه ستاد به آدرس: [www.setadiran.ir](http://www.setadiran.ir) قابل دریافت می باشد.
- ۳- مناقصه گران می بایست پاکت اسناد و پیشنهادهای خود را حداکثر تا ساعت ۱۴:۰۰ مورخ ۹۷/۱۲/۲۶ بصورت الکترونیکی در سامانه ستاد و به صورت فیزیکی به اداره حراست اداره کل راه و شهرسازی واقع در یاسوج- ضلع جنوبی میدان شهید فهمیده - دبیرخانه حراست تحویل و رسید دریافت دارند.
- ۴- جلسه کمیسیون بازگشایی مناقصه مورخ ۹۷/۱/۲۷ راس ساعت ۸ صبح تشکیل می گردد. از کلیه مناقصه گران و یا نماینده رسمی آنها جهت شرکت در جلسه بازگشایی پاکت پیشنهاد قیمت دعوت به عمل می آید.
- ۵- تنها پیمانکارانی می‌توانند در مناقصات فوق شرکت نمایند که رتبه و صلاحیت آنان در سامانه اینترنتی [www.sajar.mporg.ir](http://www.sajar.mporg.ir) دارای اعتبار باشد. برینت صلاحیت شرکت باید از سایت مذکور تهیه گردیده و روی پاکت اصلی مناقصه (لغاف اصلی) نصب گردد بطوریکه پیش از بازگشایی قابل رویت و بررسی باشد.
- ۶- لازم است ضمانت نامه شرکت در مناقصه در پاکت الف، اسناد شرکت در پاکت ب، پیشنهاد قیمت و آنالیز بها در پاکت ج، هر سه پاکت فوق الذکر لاک و مهر و همه پاکتها در لغاف مناسب لاک و مهر شده به اداره حراست تحویل نمایند و به همین صورت در سامانه ستاد ارائه گردد.
- ۷- مناقصه گران مکلفند نسبت به تکمیل اسناد و مهر و امضا نمودن آنها و اخذ گواهی های لازم درخولستی اداره کل راه و شهرسازی که در چک لیست منضم به اسناد مناقصه درج گردیده اقدام نمایند. در صورت عدم تکمیل و ارائه اسناد درخواستی مسئولیت به عهده مناقصه گر می باشد.
- ۸- مدت اعتبار پیشنهادات از آخرین مهلت تسلیم پیشنهادات به مدت ۳ ماه می باشد و قابل تمدید تا سه ماه دیگر می باشد.
- ۹- سایر شرایط در اسناد مناقصه به اطلاع پیمانکاران خواهد رسید.

## واردات

## واردات گندم ایران از روسیه کاهش یافت

روسیه در نیمه نخست فصل ۲۰۱۷/۱۸ تنها ۷۷هزار تن گندم به ایران صادر کرده درحالی‌که این رقم در سال ۱۷-۲۰۱۶، بالغ بر ۳۳۲ هزار تن بوده است.

به گزارش تسنیم، ایران، روسیه و قزاقستان یادداشت تفاهم را برای تعیین معیارهای توسعه تجارت گندم و ایجاد شرایط مناسب برای تجار سه کشور به امضا رساندند.

براساس اعلام معاون اتحادیه غلات روسیه، این یادداشت تفاهم دربردارنده مجموعه‌ای از اقداماتی است که به انجام فعالیت‌های موثرتر تجار در این بخش کمک خواهد کرد. به‌طور مشخص، گندم روسی و قزاقستانی‌ای که وارد بازار ایران می‌شود، ابتدا تحت رژیم وارداتی موقت قرار خواهد گرفت. تعدادی از معیارهای مشترک برای بهینه‌سازی حمل و نقل دریایی محموله‌های گندم بین سه کشور تعریف شده است.

وی افزود: اتخاذ رویه ترجیحی در سطح بین دولتی با تجار گندم موجب می‌شود که تحویل گندم به بازار ایران توجیه اقتصادی پیدا کند. وی حجم گندمی را که سالانه به بازار ایران عرضه خواهد شد ۱.۵ میلیون تن اعلام کرد و افزود، ممکن است تجارت در زمینه سایر محصولات کشاورزی نیز بین سه کشور توسعه پیدا کند.

گفتنی است، ایران یک مقصد اولویت‌دار برای گندم صادراتی روسیه و قزاقستان است، اما بعد از ممنوعیت واردات گندم توسط ایران میزان واردات از این کشورها به میزان قابل توجهی کاهش یافته است.

براساس گزارش موسسه یو کی آر آگرو کنسالٹ، روسیه در نیمه نخست فصل ۲۰۱۷/۱۸ تنها ۷۷هزار تن گندم به ایران صادر کرده درحالی‌که این رقم در سال ۱۷-۲۰۱۶، بالغ بر ۳۳۲ هزار تن بوده است. قبل از اعلام ممنوعیت واردات گندم به ایران، روسیه طی سال‌های ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۶ سالانه ۸۰۰ هزار تن ۱.۷ میلیون تن گندم به ایران صادر می‌کرد.

در عین حال، میزان صادرات گندم قزاقستان به ایران نیز در بازه زمانی سپتامبر تا دسامبر ۲۰۱۷ به ۳ هزار تن کاهش یافته، درحالی‌که این رقم در فاصله سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۶، ۲۰۰ هزار تن یا یکمیلیون تن بوه است.

## وزارت جهاد کشاورزی برای کشت محصولات ارگانیک برنامه‌ریزی ندارد

نماینده مردم رباط‌کریم با انتقاد از به‌کارگیری مدیران بازنشسته در بدنه وزارت جهاد کشاورزی گفت: مدیران وزارت جهاد باید چابک باشند، مدیران پیر و فرسوده به درد این وزارتخانه نمی‌خورند.

به گزارش مهر، در جلسه علنی روز چهارشنبه مجلس شورای اسلامی و در جریان بررسی استیضاح وزیر جهاد کشاورزی، حسن نوروزی، نماینده رباط‌کریم در موافقت با استیضاح حتی گفت: عدم توانایی در تنظیم بازار محصولات داخلی کشاورزی به دلیل واردات بی‌رویه، عدم ایجاد بازار صادرات محصولات کشاورزی از مشکلات حوزه این وزارتخانه است.

وی با اشاره به تخلفات در برخی شرکت‌های زیرمجموعه وزارت جهاد کشاورزی گفت: تخلفات زیادی در تعاونی ولیعصر در شهر رباط‌کریم رخ داده است و ۵ میلیارد تومان از سرمایه صندوق توسط مدیریت استان البرز اخذ شده است. دولت چقدر باید بابت لابی‌گری‌ها در وزارت جهاد هزینه بدهد؟ وی تصریح کرد: چرا معاون شما می‌گوید اگر می‌خواهید مجوز تأسیس پمپ بنزین بگیرید، باید ۶۰۰ میلیارد تومان بدهید تا مجوز بگیرید؟

سخنگوی کمیسیون قضایی و حقوقی مجلس عدم اجرای الگوی کشت، عدم برنامه‌ریزی برای کشت ارگانیک، عدم پیگیری مشکلات کشاورزان در مناطق لرزکرده، ورشکستگی کارخانجات قند و شکر در اثر واردات بی‌موقع، عدم توجه به صنایع تبدیلی محصولات کشاورزی، عدم دفاع از کشاورزان در مسئله استفاده بهینه از آب را از نقاط ضعف وزیر جهاد کشاورزی خواند.

نوروزی تصریح کرد: متأسفانه در بدنه وزارت جهاد کشاورزی از مدیران بازنشسته استفاده می‌شود، درحالی‌که وزارت جهاد باید چابک باشد و مدیران پیر و فرسوده به درد این وزارتخانه نمی‌خورند. وی با انتقاد از واردات کود به کشور گفت: در عین واردات کود، وزارت جهاد کشاورزی اصرار به صادرات ژنتیکی محصولات ایران دارد.

نماینده رباط‌کریم در مجلس با انتقاد از بی‌توجهی وزارت جهاد نسبت به منابع طبیعی گفت: زمین‌های منابع طبیعی واگذار می‌شود و وزارت جهاد نسبت به جنگل‌کاری بی‌توجه است.

نوروزی با بیان اینکه طبق برنامه ششم توسعه واردات محصولات تراریخته به کشور ممنوع است، افزود: وزارت جهاد برنامه‌ریزی برای کشت محصولات ارگانیک در کشور ندارد.

رئیس هیأت‌مدیره فدراسیون واردات گفت افزایش تعرفه‌ها باعث کاهش چشمگیر واردات از مجاری رسمی می‌شود و می‌تواند به افزایش قاچاق کالا دامن بزند.

فرهاد احتشام‌زاد در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: در ماه‌های اخیر افزایش تعرفه‌ها در شرایطی در سازمان توسعه تجارت رقم خورده است که در دنیای توسعه‌یافته، کشورها برای پیوستن به «WTO» به منظور حمایت از مصرف‌کنندگان و بخش خصوصی به متعادل کردن تعرفه‌ها اقدام می‌کنند.

وی ادامه داد: به دنبال اعلام افزایش غیرمنطقی تعرفه‌ها، فدراسیون واردات ایران به استناد ماده ۲ و ۳ قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار به کمک ۲۱تکشل فعال و باسابقه در حوزه مختلف تخصصی واردات به تحلیل این رویداد و نتایج آن پرداخت که در روزهای اخیر به دفتر رئیس اتاق بازرگانی صنایع و معادن ایران برای پیگیری ارسال شده است.

## هشدار نسبت به افزایش قاچاق در پی افزایش تعرفه‌ها



رئیس هیأت‌مدیره فدراسیون واردات تصریح کرد: بررسی‌ها و مطالعات انجام‌شده نشان می‌دهد، یکی از بزرگ‌ترین نگرانی‌ها کاهش چشمگیر حجم واردات از مجاری اصلی است.

این رویداد منجر به تحریک قاچاق در زمینه واردات کالاهای مذکور توسط سودجویان می‌شود، زیرا تعرفه اکثر کالاهای در کشورهای همسایه بسیار پایین‌تر از ایران است.

احتشام‌زاد اضافه کرد: به دنبال این اتفاق پیش‌بینی می‌شود، خرید کالای شانسنامه‌دار و مورد نظارت از سوی سازمان حمایت حقوق مصرف‌کنندگان به سمت کالاهای قاچاق، تقلبی، تاریخ مصرف گذشته حرکت کند؛ رویدادی که به قطع، چرخه ارائه خدمات پس از فروش، اطمینان از کیفیت و سلامت کالا را مختل می‌کند.

عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران افزود: یکی دیگر از نتایج گزارش تدوین شده، رشد بیش از حد قیمت کالاهای مذکور با توجه به افزایش تعرفه

است. ضمن اینکه موارد متعددی مانند افزایش نرخ ارز و عدم شفافیت فرآیند قیمت‌گذاری در دفتر تعیین ارزش گمرک، ضریب تبدیل ارزهای مختلف از دلار آمریکا و از این قبیل موارد نیز در قیمت تمام‌شده کالا تأثیرگذار هستند.

کاهش قدرت خرید مصرف‌کنندگان و کاهش سطح مصرف به معنای کاهش میزان فروش فعالان اقتصادی است. در کنار این افت کشتش تولید و کمبود عرضه در بازار و متعاقب آن افزایش قیمت از جمله چالش‌های پیش‌رو است.

وی اضافه کرد: براساس بررسی‌های انجام‌شده، نمی‌توان افزایش قیمت کالاهای تولید داخل که مواد اولیه، ماشین‌آلات و همچنین تکنولوژی تولید آنها را که وارداتی است نادیده گرفت، چراکه در حال حاضر بیش از ۸۵درصد از واردات کشور به کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای اختصاص دارد. همچنین عدم‌امکان رقابت‌پذیری محصولات تولیدی - صادراتی با توجه به افزایش

## افزایش قیمت لوازم خانگی در سال آینده

این رابطه هیچ‌گونه مشورتی با ما صورت نگرفته و از آن بی‌اطلاعیم. دنیایی در ادامه با اشاره به شرایط اقتصادی کشور خاطرنشان کرد: شرایط اقتصادی به گونه‌ای است که اگر عزم ملی نداشته باشیم، مشکلات حل نخواهد شد. دور تسلسل در اقتصاد ایران به وجود آمده و حل آن نیازمند یک عزم ملی با نگاهی متفاوت است تا اصلاح امور صورت گیرد.

وی همچنین با انتقاد از واردات برخی کالاهای کشورهایی نظیر کره‌جنوبی و ترکیه اظهار کرد: با توجه به اینکه ما به ترکیه مواد اولیه می‌فروختیم آنها برای این واردات تعرفه گذاشته و ما را محدود کرده‌اند و اجازه نمی‌دهند که همچون گذشته به این کشور صادرات داشته باشیم.

رئیس انجمن تولیدکنندگان لوازم خانگی ادامه داد: نمی‌دانم به چه علت کالاهای بادوامی که کالای پایه نیز محسوب نمی‌شوند و نیز کالاهای لوکس از ترکیه وارد می‌شوند، این کالاهای از ارزش افزوده بالایی برخوردارند و علت واردات آنها مشخص نیست. این در حالی است که ما برای واردات این کالاهای تعرفه ترجیحی در نظر گرفته‌ایم و به آنها امکان ورود داده‌ایم درحالی‌که ترکیه‌ای‌ها حتی واردات پتروشیمی از ایران را به کشورشان محدود کرده‌اند.

## کراهی‌ها ۲ سال ما را بازی داده‌اند

دنیایی با تأکید بر اینکه سیاست‌های وارداتی ما متناسب با شرایط پیرامونی نیست، یادآور شد: کراهی‌ها با ما ۶میلیارد دلار فاینانس امضا کرده‌اند و

قیمت کالاهای تولید داخل را نباید فراموش کرد که قطعاً در میان‌مدت کاهش نرخ بهره‌وری کارگاه‌ها و افت کیفیت محصولات تولیدی را سبب می‌شود.

در ماه‌های گذشته افزایش تعرفه واردات برای برخی کالاها از سوی سازمان توسعه تجارت اتخاذ شده است. این افزایش تعرفه‌ها مورد انتقاد بخشی از واردکنندگان قرار گرفته است، چراکه معتقدند افزایش تعرفه‌ها در شرایطی که تعرفه‌ها در کشورهای همسایه پایین‌تر از تعرفه‌های ایران است به رقابت‌پذیری لطمه می‌زند و از طرفی واردات رسمی را کاهش و واردات غیررسمی را افزایش می‌دهد، اما برخی معتقدند که با توجه به وجود واردات بی‌رویه افزایش تعرفه‌ها در مورد برخی کالاها می‌تواند جلوی این واردات بی‌رویه را بگیرد. البته براساس آمارها در سال‌های اخیر روند واردات نزولی بوده و حدود ۲۰ میلیارد دلار کاهش پیدا کرده است.

## فرصت امروز

## اخبار

## اولویت مبارزه با قاچاق کالا و ارز اقدامات پیشگیرانه است

رئیس جدید ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز گفت اقدامات پیشگیرانه را در اولویت قرار خواهیم داد تا صرفه و میل به قاچاق را کاهش دهیم.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان به نقل از ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز، علی مویدی، رئیس جدید ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز ضمن تأکید بر استفاده از دانش روز و بهره‌گیری از منابع اطلاعاتی در مقابله با قاچاق، اظهار کرد: اقدامات پیشگیرانه را در اولویت قرار خواهیم داد تا صرفه و میل به قاچاق را کاهش دهیم. مویدی گفت: این ستاد به عنوان ستادی تخصصی که نقش هماهنگ‌کننده دستگاه‌های مسئول در زمینه برنامه‌ریزی، تصمیم‌گیری و مبارزه با قاچاق کالا و ارز را دارد در راستای تحقق سیاست‌های اقتصاد مقاومتی حرکت می‌کند. رئیس ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز با اشاره به طراحی برنامه‌های کوتاه‌مدت و فوری برای جبران وقفه ایجادشده در کار ستاد افزود: برنامه‌های بلندمدت گذشته نیز در دستور کار خواهد بود و در صورت نیاز اصلاح می‌شود تا با برنامه و به صورت هدفمند با این پدیده پیچیده و سازمان‌یافته مقابله شود. وی درخصوص زمان تشکیل نخستین جلسه ستاد در دوره جدید گفت: بعد به نظر می‌رسد زمان کافی تا پایان سال وجود داشته باشد، اما با فعال کردن کمیته‌ها در روزهای آینده موضوعات با اولویت تهیه می‌شود تا در نخستین جلسه در ابتدای سال آینده با حضور دستگاه‌های مسئول تصمیم‌گیری و اقدام شود.

رئیس ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز ادامه داد: در طول ۳۵ سال خدمت خود با زوایای مختلف قاچاق آشنایی دارم و با استفاده از قابلیت همه دستگاه‌ها گام جدید و مؤثر و پرشمانی در زمینه مبارزه برخواهیم داشت. وی با اشاره به اینکه موضوع قاچاق از مبادی رسمی بیشتر مد نظر خواهد بود، تأکید کرد: گمرک و دستگاه‌های نظارتی اقدامات خوبی را انجام داده‌اند، اما باید به‌روز باشند و بنا داریم از منابع اطلاعاتی و ظرفیت سیستم‌های کنترل‌کننده همچون ناچا و وزارت اطلاعات بیشتر استفاده کنیم. مویدی ادامه روند مقابله با قاچاق ارز را از دیگر اولویت‌های ستاد برشمرد و گفت: به علت پیچیدگی‌های فنی مباحث اقتصادی با رعایت همه جوانب نسبت به برخورد با قاچاق ارز اقدام خواهد شد. رئیس ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز یادآور شد: اقدامات پیشگیرانه را در اولویت قرار خواهیم داد تا میل و صرفه به قاچاق را کاهش دهیم و از مرز به عنوان خط مقدم مبارزه با قاچاق وارد عمل خواهیم شد.

## کاهش ارزش پول ملی، صادرات را مختل می‌کند

یک کارشناس امور اقتصادی گفت کاهش ارزش پول ملی، صادرات و بازار داخلی را مختل می‌کند.

حسین همایی، کارشناس امور اقتصادی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، در مورد تأثیر کاهش ارزش پول ملی بر صادرات اظهار کرد: عده‌ای معتقدند با کاهش ارزش پول ملی صادرات رونق می‌گیرد و اقتصاد کشور همچون سیاست اقتصادی چین پویا می‌شود، درحالی‌که صحت چپیزی با واقعیت‌های اقتصادی کشورمان صادق نمی‌کند. همایی ادامه داد: زمانی می‌توانیم صادرات را تقویت کنیم که بسترهای لازم در کشور وجود داشته باشد، به‌طوری که کیفیت و قیمت اجناس قابل رقابت با محصولات خارجی باشد.

این کارشناس امور اقتصادی افزود: محصولات ایرانی تنوع اندکی دارند و در برخی از اقلام مجهز به دستاورد و تکنولوژی به‌روز دنیا نیست، بنابراین با چنین شرایطی می‌توانیم تعداد محدودی مشتری را جذب کنیم و کاهش ارزش پول ملی نمی‌تواند در این محصولات داخلی، فقط جوابگوی بازار داخلی است و تنها در برخی موارد فعالان اقتصادی اقدام خود را به مقدار اندک به دیگر کشورها صادر می‌کنند.

همایی بیان کرد: بازار یابی، بسته‌بندی و دیگر صنعت‌های وابسته اثرگذار در صادرات کشورمان، نیازمند تقویت بیشتر است تا بتوانیم بازارهای خارجی را بهتر از گذشته کسب کنیم. اعمال این تغییرات و فراهم‌آوری بسترهای لازم در اولویت قرار دارد و پس از ایجاد تحول‌های نام برده شده، می‌توان به سیاست‌های دیگری همانند کاهش ارزش پول برای افزایش صادرات اندیشید. کارشناس امور اقتصادی ادامه داد: در کنار استدلال‌های مذکور، کشور، تولیدکننده تمامی محصولات نیست بلکه برای تولید بیشتر محصولات، نیازمند واردات نیازهای آن است. وی ابراز کرد:

اگر ارزش پول ملی کاسته شود، خرید مواد اولیه از خارج از کشور با گرانی مواجه می‌شود و در نتیجه فرآورده‌های داخلی با قیمت تمام‌شده بیشتری روانه بازارها می‌شود. در این حالت علاوه بر اینکه بازارهای خارجی را از دست می‌دهیم، بازار داخلی هم با رکود روبه‌رو می‌شود. کارشناس امور اقتصادی بیان کرد: کاهش ارزش پول باعث می‌شود واردات ماشین‌آلات، مواد خام و مواد نیمه ساخته‌شده که در تولید داخل دخیل است، با سختی روبه‌رو شود و در نتیجه رقابت میان محصول نهایی داخلی با کالای خارجی سخت شود. وی مطرح کرد: کاهش ارزش پول ملی علاوه بر اینکه صادرات و بازار داخلی را دچار اختلال می‌کند، به سایر بخش‌ها هم آسیب می‌زند. البته جبران آن را می‌توان امری سخت و بعید دانست.

صمدی با اشاره به اینکه برای بالا بردن ضریب ایمنی معادن زغال سنگ مقرر شده وزارت صنعت، معدن و تجارت به تعهدات خود در زمینه کمک به ایمنی معادن از طریق خرید تجهیزات ایمنی و ارسال آن به معادن زغال سنگ اقدامات لازم را انجام دهد، تصریح کرد: خوشبختانه اولین محموله صادرات زغال سنگ به چین انجام شده که این موضوع برای معادن زغال سنگ بسیار قابل اهمیت است.

معدن و تجارت و کارشناسان بی‌طرف باتوجه به قیمت جهانی و شرایط کیفی زغال سنگ ایران قیمت جدید را مشخص و وزارت صنعت و وزارت کار ملزم به اجرای آن هستند.

وی اضافه کرد: باتوجه به لزوم توسعه و بازسازی معادن زغال سنگ و به‌روز کردن تکنولوژی استخراج معادن مقرر شده اقدامات لازم جهت استفاده معادن زغال سنگ از صندوق توسعه ملی فراهم شود.

معدن زغال سنگ از پرداخت یک‌درصد فروش قانون بودجه سال ۹۷ و قانون برنامه ششم به عنوان عوارض معاف شدند.

دبیر انجمن زغال سنگ ایران با بیان اینکه تاریخ اعمال نرخ جدید زغال سنگ در سال ۹۶ از اول مهرماه ۹۶ است، گفت: معادن زغال سنگ از پرداخت یک درصد فروش قانون بودجه سال ۹۷ معاف شدند. سعید صمدی در گفت‌وگو با خبرگزاری تسنیم، با اشاره به جلسه اخیر فعالان معادن زغال سنگ با تعدادی از نمایندگان مجلس در کمیسیون اقتصادی، اظهار داشت:

معاون رئیس جمهوری:

## استانداردهای ۸۵ گانه خودرو تعدیل نمی‌شود

معاون رئیس جمهوری و رئیس سازمان ملی استاندارد ایران گفت آنچه برای این سازمان ارزش و اهمیت دارد، حفظ جان و سلامت مردم است و به همین دلیل استانداردهای ۸۵ گانه خودرو تعدیل نخواهد شد.

«تیره پیروزبخت» روز چهارشنبه در گفت‌وگو با ایرنا اظهار داشت: آنچه این روزها بارها از طریق رسانه‌ها و حتی از زبان برخی مسئولان شنیده می‌شود، «تعدیل» در استانداردهای اعلامی است در حالی که قرار نیست تعدیلی اتفاق بیفتد.

معاون رئیس جمهوری خاطر نشان کرد: بررسی مجددی در استانداردهای ۸۵ گانه با حضور کارشناسان سازمان ملی استاندارد انجام شده که البته به معنای تعدیل در آنها نیست.

پیروزبخت ادامه داد: در صورت نیاز به تجدیدنظر در استانداردها، این مهم را به انجام خواهیم رساند و در غیر این صورت به قوت خود باقی خواهد ماند. وی با اشاره به برخی سخنان «هاشم یکه‌زارع» مدیرعامل ایران خودرو که گفته بود «حتی بنز و هیوندایی هم نمی‌توانند استانداردهای خودرویی مدنظر سازمان ملی استاندارد ایران را پاس کنند»، افزود: تعبیر وی به مواردی است که مربوط به ایمنی خودرو نبوده و بیشتر مباحث آلاینده‌ی را دربر می‌گیرد.

به گفته این مقام مسئول، بنز از بالاترین حد «استانداردهای کارخانه‌ای» در بین خودروسازان جهان برخوردار است، در حالی که استانداردهای ۸۵ گانه اعلام شده از سوی سازمان ملی استاندارد، استانداردهای ملی اتحادیه اروپاست.

وی یادآوری کرد: در رده‌بندی استانداردها، بالاترین حد مربوط به استانداردهای کارخانه‌ای است و پس از آن استانداردهای ملی، استانداردهای منطقه‌ای و بین‌المللی قرار دارند.

پیروزبخت اظهار داشت: از آنجایی که بنز بالاترین حد استانداردهای کارخانه‌ای را داراست، به‌طور قطع استاندارد اتحادیه اروپا که معادل استانداردهای تعریف شده ۸۵ گانه هستند را پاس کرده و بر این اساس آنچه مدیرعامل ایران خودرو به عنوان دغدغه عنوان کرده، مربوط به مباحث آلاینده‌ی است زیرا برخی سوخت‌های موجود در کشور با مشخصات آلاینده‌ی خودروهای سنگین و تجاری همخوانی ندارد.



### قیمت خودروها با اعمال استانداردهای جدید

پیروزبخت در پاسخ به پرسش دیگری در خصوص افزایش احتمالی قیمت خودروها با افزوده شدن ۲۲ استاندارد جدید تا اول دی ماه سال آینده، تصریح کرد: «قیمت‌گذاری خودروها هیچ ارتباطی با سازمان ملی استاندارد ندارد»، بلکه جان و سلامت مردم برای ما از هر چیزی مهمتر است.

وی تأکید کرد: حتی اگر خودروهایی گرانتر اما باکیفیت‌تر تولید شود، به نفع مردم خواهد بود و به خرید آن رغب می‌شوند، بنابراین روز به روز بازار چینی خودروهایی رونق بیشتری خواهد گرفت.

رئیس سازمان ملی استاندارد ایران ادامه داد: کیفیت را در برخورداری از استاندارد، در کنار قیمت مناسب، نوآوری و سرعت در پاسخگویی به مشتریان تعریف می‌کنیم و دستیابی به آن مستلزم پرداخت بهایی بیشتر است.

به گزارش ایرنا، در پی اجرای مرحله نخست استانداردهای جدید اجباری خودرو از اول دی‌ماه ۱۳۹۶، خودروسازان تولید و واردات برخی خودروهای غیراستاندارد را از دستور کار خارج کردند.

تا ابتدای دی‌ماه امسال خودروسازان باید مدارک استاندارد ۵۵ گانه را به سازمان ملی استاندارد تحویل می‌دادند و خودروهایی که قادر به پاس کردن این استانداردها نبودند، از دور خارج می‌شوند.

از این تاریخ به بعد، اگر هر یک از این خودروها بخواهد دوباره به خط تولید بازگردد، باید استانداردهای ۶۳ گانه را پاس کند؛ یعنی علاوه بر استانداردهای پیشین، هشت استاندارد دیگر نیز اضافه شد.

این مهلت تا اول دی ماه سال آینده (۱۳۹۷) برای این خودروها باقی است اما از زمستان آینده، ۲۲ استاندارد دیگر نیز اضافه می‌شود و پشت سر گذاشتن ۸۵ استاندارد الزامی است.

اگرچه یک ماه از اعلام وزارت صنعت مبنی بر ارسال طرح کاهش تعرفه خودروهای هیبریدی به هیأت وزیران گذشته و رئیس‌جمهور هم قول مساعد داده، اما همچنان تعلل در کاهش این ردیف تعرفه ادامه دارد.

به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو» به نقل از مهر، یک ماه از اعلام وزارت صنعت مبنی بر ارسال طرح کاهش تعرفه خودروهای هیبریدی به هیأت دولت می‌گذرد و اگرچه رئیس‌جمهور نیز قول مساعد داده؛ اما با وجود باقی ماندن چند روز بیشتر از سال ۹۶، هنوز هیچ خبری مبنی بر اصلاح یا تعدیل تعرفه هیبریدی‌ها به گوش نمی‌رسد.

این در حالی است که دیوان عدالت اداری، رأی به توقف تعرفه‌های جدید داده و ۲۱۷ نماینده مجلس هم طرح دوفوریتی کاهش تعرفه‌ها را دوباره به جریان انداخته‌اند، اما ماجرای افزایش تعرفه خودروهای هیبریدی چیست، ماجرا از کجا شروع شد و چرا دولت به رغم انتقادات شدید افکار عمومی و رسانه‌ها حاضر نیست تصمیم خود را اصلاح کند.

### ماجرا از کجا شروع شد؟

اوایل دی‌ماه سال جاری بود که پس از چند ماه توقف ثبت سفارش خودرو، وزارت صنعت، معدن و تجارت مصوبه‌ای از هیأت وزیران را منتشر کرد که شامل تعرفه‌های جدید خودروهای وارداتی نبود. در فهرست جدید، تعرفه انواع خودروها افزایش یافته بود، اما آنچه بیش از همه توجه افکار عمومی را جلب کرد،

افزایش ۱۱ برابری یا بیش از ۱۰۰۰ درصدی تعرفه خودروهای هیبریدی بود. تعرفه‌های هیبریدی که تا پیش از ابلاغ تعرفه‌های جدید، ۴ درصد وارد کشور می‌شد و به همین دلیل در بازار نسبت به خودروهای بنزینی دارای قیمت رقابتی بود، حالا به یک باره با تعرفه ۴۵ تا ۶۵ درصدی مواجه شده است.

در تعرفه‌های جدید البته خودروهای هیبریدی با توجه به حجم موتورشان تفکیک شده بودند و اعلام شده بود تعرفه خودروهای زیر ۱۵۰۰ سی‌سی، ۲۵ درصد است. با این حال ولی چون هیچ خودروی هیبریدی

زیر ۱۵۰۰ سی‌سی وارد کشور نمی‌شود و همه مدل‌های وارداتی حجم موتور بالاتری دارند، این ردیف تعرفه‌ای هیچ تأثیری در معاملات بازار هیبریدی‌ها نداشت.

### واکنش‌ها چه بود؟

خودروهای هیبریدی به دلیل میزان آلایندگی کم و مصرف پایین بنزین در تمام کشورهای به‌عنوان بخشی از راهبرد مقابله با معضل آلودگی هوا به شمار می‌آیند و در ایران هم در اسناد بالادستی و مصوبات و ابلاغیه‌ها به استفاده از این خودروها برای کاهش آلودگی هوا تأکید شده است. از جمله در ماده ۹ قانون هوای پاک که از دستگاه‌های ذی‌ربط خواسته شده با صفر

کردن سود بازرگانی، نوسازی ناوگان حمل‌ونقل عمومی را با محوریت خودروهای هیبریدی دنبال کنند.

در چنین شرایطی افزایش ۱۱ برابری تعرفه خودروهای هیبریدی آن هم درست در روزهای اوج آلودگی هوا، موج انتقادی فراگیری علیه این تصمیم در افکار عمومی و فضای رسانه‌ای به راه انداخت. نشریات مختلف، سایت‌ها، خبرگزاری‌ها و برنامه‌های رادیو-تلویزیونی به موضوع وارد شده و به شکل پر حجم، انتقاداتی علیه تصمیم هیأت وزیران مطرح کردند. محور انتقادات عدم تطابق تعرفه‌های نجومی با تلاش‌ها در جهت

# تعلل در کاهش تعرفه خودروهای هیبریدی ادامه دارد



کاهش آلودگی هوا بود. رسانه‌ها گفتند دولت افزایش درآمد از محل تعرفه خودروها را به سلامت شهروندان ترجیح داده و در این مسیر حتی به مصوبات و تأکیدات پیشین خودش هم بی‌توجهی کرده است.

نمایندگان مجلس هم وارد موضوع شده و به‌شدت از تصمیم افزایش تعرفه‌های خودروهای وارداتی، خصوصاً تعرفه هیبریدی‌ها انتقاد کردند. نمایندگان نامه‌ای به وزیر صنعت نوشتند و از او خواستند تعرفه‌ها را اصلاح کند. حتی سخن از طرح دوفوریتی برای اصلاح تعرفه‌ها هم به میان آمد.

### پاسخ وزارت صنعت به انتقادات چه بود؟

از میان مسئولان وزارت صنعت، ابتدا در سطح دو مدیر کل به انتقادات مطروحه جواب دادند. علی‌آبادی فراهانی، مدیرکل دفتر مقررات واردات و صادرات این وزارتخانه گفت مسائل زیست‌محیطی، فقط یکی از فاکتورهای مورد توجه در واردات خودرو است و سیاستگذار، به مسائل تک‌بعدی نگاه نمی‌کند. علی‌آبادی این را در چنین شرایطی افزایش تعرفه خودروهای هیبریدی آن هم درست در روزهای اوج آلودگی هوا، موج انتقادی فراگیری علیه این تصمیم در افکار عمومی و فضای رسانه‌ای به راه انداخت. نشریات مختلف، سایت‌ها، خبرگزاری‌ها و برنامه‌های رادیو-تلویزیونی به موضوع وارد شده و به شکل پر حجم، انتقاداتی علیه تصمیم هیأت وزیران مطرح کردند. محور انتقادات عدم تطابق تعرفه‌های نجومی با تلاش‌ها در جهت

## هشدار واردکنندگان به افزایش قاچاق خودرو

در حوزه مختلف تخصصی واردات به تحلیل این رویداد و نتایج آن پرداخت که در روزهای اخیر به دفتر رئیس اتاق بازرگانی صنایع و معادن ایران برای پیگیری ارسال شده است.

رئیس هیأت‌مدیره فدراسیون واردات تصریح کرد: بررسی‌ها و مطالعات انجام شده نشان می‌دهد یکی از بزرگ‌ترین نگرانی‌ها کاهش چشمگیر حجم واردات از مجرای اصلی است. این رویداد منجر به تحریک قاچاق در زمینه واردات کالاهای مذکور توسط سودجویان می‌شود، زیرا تعرفه اکثر کالاهای در کشورهای همسایه بسیار پایین‌تر از ایران است. احتشام‌زاد اضافه کرد: به دنبال این اتفاق پیش‌بینی می‌شود، خرید کالای شناسنامه‌دار و مورد نظرات از سوی سازمان حمایت حقوق مصرف‌کنندگان

## شاه کلید قفل مشکلات قطعه سازان چیست؟

بازی‌گردد. رضا رضایی می‌گوید: در وضعیت کنونی نیازمند کلید قوی هستیم تا قفل مشکلات اقتصادی صنعت قطعه‌سازی ایران را باز شود.

وی معتقد است با رفع مشکلات اقتصادی، بخش مهمی از برنامه واحدهای قطعه‌سازی در جهت بهبود کیفیت و ارتقای دانش و تکنولوژی و فناوری در صنعت قطعه‌سازی حرکت خواهد کرد.

این عضو انجمن قطعه‌سازان همچنین با اشاره به تحمیل هزینه‌های ناشی از مواد اولیه و نرخ ارز در وضعیت کنونی اقتصادی واحدهای قطعه‌سازی عنوان می‌کند: هر چند باید برای هزینه‌های تحمیلی در دو بخش مواد اولیه و نرخ ارز باید فکر اساسی شده و به نحوی در قیمت تمام شده آنها لحاظ شود اما می‌توان بخشی از هزینه‌های قطعه‌سازان را به واسطه افزایش مهارت و افزایش

در کنار این افت کشتش تولید و کمبود عرضه در بازار و متعاقب آن افزایش قیمت از جمله چالش‌های پیش‌رو است. او اضافه کرد: براساس بررسی‌های انجام شده، نمی‌توان افزایش قیمت کالاهای تولید داخل را که مواد اولیه، ماشین‌آلات و همچنین تکنولوژی تولید آنها وارداتی است نادیده گرفت، چراکه در حال حاضر بیش از ۸۵ درصد از واردات کشور به کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای اختصاص دارد. همچنین عدم امکان رقابت‌پذیری محصولات تولیدی - صادراتی با توجه به افزایش قیمت کالاهای تولید داخل را نباید فراموش کرد که قطعاً در میان‌مدت کاهش نرخ بهره‌وری کارگاه‌ها و افت کیفیت محصولات تولیدی را سبب می‌شود.

تکنولوژی در واحدهای قطعه‌سازی جبران کرد. به گفته رضایی، باید بخش عمده‌ای از تأثیرات نرخ ارز بر افزایش هزینه تولید قطعه‌سازان به‌واسطه تصمیمات اساسی خودروسازان و دولت تأمین و جبران شود چرا که فشار بسیاری را بر واحدها وارد کرده است.

وی می‌گوید: چنانچه دولت فضایی ایجاد کند تا سود و تسهیلات بانکی موقوفه تولیدکنندگان به نحوی پرداخت شود بی‌شک بخش مهمی از مشکلات قطعه‌سازان برطرف خواهد شد، هر چند در این جریان عمل به تعهدات و پرداخت مطالبات موقوفه قطعه‌سازان از سوی خودروسازان که به ارقام بسیار بالایی رسیده است نیز نقش مهمی در بهبود اوضاع اقتصادی قطعه‌سازان دارد.

وی در ادامه تأکید می‌کند: البته نوسانات ارزی در چند ماه گذشته

## وزارت صمت: مدعیان تخلفات چند هزار میلیاردی خودرو مستندات ارائه دهند

وزارت صنعت، معدن و تجارت اعلام کرد تخلف‌کنندگان در دوره قبل با دستور قاطع شریعتمداری به مراجع قضایی معرفی شدند. به گزارش خبرآنلاین، پس از طرح ادعای برخی از واردکنندگان خودرو، مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی وزارت صنعت، معدن و تجارت توضیحاتی را برای تنویر افکار عمومی ارائه کرد.

«خست در باب ادعای طرح شده از سوی این افراد و ارائه اعداد و ارقامی عجیب از قبیل یک‌هزار میلیارد تومان فساد باید گفت اظهارنظر بدون پایه و اساس و بدون مستندات کافی نمی‌تواند حائز توجه باشد. بهتر است آقایان همزمان با طرح ادعای خود، مدارک و مستندات مربوط به رقم ادعایی تخلفات را نیز ارائه دهند. دوم اینکه سیاست وزارت صنعت، معدن و تجارت در دولت دوازدهم مبتنی بر شفاف‌سازی و برخورد قاطع با هرگونه تخلف است، شاهد این مدعی دستورات اکید محمد شریعتمداری، وزیر محترم صنعت، معدن و تجارت در خصوص برخورد با تخلفات و البته اطلاعیه قاطع مرکز حراست این وزارتخانه است که از هرگونه گزارش درست تخلفات استقبال و حتی پاداش هم می‌دهد. سوم اینکه برخی تخلفات صورت گرفته در حوزه ثبت سفارش خودرو توسط خود وزارتخانه اطلاع‌رسانی شده و این تخلفات و توقف ثبت سفارش خودرو مربوط به دوره قبلی این وزارتخانه بوده است و با توجه به جدیت آقای شریعتمداری برای برخورد بی‌چون و چرا و بدون اغماض با مفاسد، در این زمینه تاکنون برخی از متخلفین برکنار و موضوع توسط مرکز حراست در حال پیگیری برای رسیدگی قضایی است. اما نکته چهارم فرار رو به جلو و به نوعی فرافکنی برخی مدعیان این بخش است، دقیقاً کسانی که از تخلف صحبت می‌کنند و با آمارسازی‌های عجیب سعی در القای ناامیدی در جامعه دارند، خود پرونده‌های تخلف‌شان در تعزیرات تشکیل شده است. اگر دغدغه مبارزه با فساد است پس چگونه است که خودشان پرونده تخلف دارند، گویا برخی آقایان از این شیوه برای پنهان کردن تخلفات‌شان استفاده می‌کنند و قابل به این شعارند که «هیچ دفاعی بهتر از حمله نیست». نکته آخر اینکه وزارت صنعت، معدن و تجارت به دور از هیاهو برخورد عملی در مبارزه با مفاسد داشته و دارد و در این خصوص بدون اغماض بر اساس موازین قانونی عمل خواهد کرد.»

## همکاری نامعلوم «دایملر» و «ولوو» در اتحاد «جیلی»

باتوجه به حضور دو شرکت خودروسازی «دایملر» و «ولوو» در اتحاد جیلی، در حال حاضر برنامه‌ای برای همکاری آنان وجود ندارد.

به گزارش پرسش خودرو، شرکت خودروسازی ولوو بن‌دین سال است که تحت حمایت کمپانی «جیلی» قرار گرفته و به زیرمجموعه این شرکت اضافه شده است و علاوه بر این، در ماه گذشته کمپانی خودروسازی جیلی توانست حدود ۱۰ درصد از سهام دایملر را خریداری کند تا به فناوری الکتریکی و همچنین تکنولوژی رانندگی خودکار این شرکت دست پیدا کند. حال به گزارش پرشین خودرو و به نقل از رویترز، در نمایشگاه بین‌المللی ژنو از مدیرعامل دو کمپانی خودروسازی دایملر و ولوو سؤال شد که حالا با حضور این دو خودروساز اروپایی در اتحاد «جیلی»، برنامه‌ای برای همکاری آنان وجود دارد یا خیر؟

در قدم اول طرح جیلی در تشکیل اتحاد، مشکلات و چالش‌های بزرگی برای آلمانی‌ها وجود آورده است. شاید اطلاع داشته باشید که شرکت خودروسازی مرسدس بنز به‌خصوص در زمینه طراحی و ساخت خودروی پیک‌آپ X کلاس و همچنین رانندازی پیشرفته‌های جدید برای A کلاس نسل جدید، اتحاد خود را با گروه

خودروسازی «رنو نیسان» برقرار کرده است و از طرفی دیگر، مرسدس بنز با شرکت خودروسازی «پیکار» در کشور چین متحد شده و به تولید محصولات خود با سرمایه‌گذاری مشترک در این کشور می‌پردازد. علاوه بر این، شرکت خودروسازی BYD در کشور چین به عنوان متحد اصلی کمپانی خودروسازی دایملر به شمار می‌آید که برند مشترک آنان تحت عنوان «دنزا» معرفی شده و به تولید ماشین‌های جدید کاملاً الکتریکی می‌پردازد. به همین منظور مدیرعامل کمپانی خودروسازی دایملر در نمایشگاه بین‌المللی ژنو از سرمایه‌گذاری جیلی و خرید سهام دایملر استقبال کرد، اما در ادامه تأکید کرد که شریک اصلی مرسدس بنز در کشور چین، شرکت خودروسازی بایک خواهد بود. علاوه بر این، مدیران شرکت خودروسازی ولوو شک و تردید داشتند که بتوان در اتحاد جدید جیلی، با شرکت خودروسازی مرسدس بنز وارد همکاری شد. در این خصوص مدیر اجرایی شرکت خودروسازی ولوو اعلام کرد: تولیدکنندگان خودرو همیشه مایل به همکاری در زمینه‌های تخصصی و همچنین اشتراک‌گذاری دانش خود به دیگر شرکت‌های خودروسازی نیستند تا برای آنان مزیت رقابتی داشته باشد. به عنوان مثال سیستم‌های رانندگی خودکار که اگر دانش آن را در اختیار دارید، به هیچ وجه علاقه‌ای برای اشتراک‌گذاری آن با شخص دیگری نخواهید داشت.

## بازارچه کار آفرینی هنری در شرق تهران برپا می شود

معاون شهردار منطقه ۷ با اشاره به برپایی بازارچه کار آفرینی هنری در شرق تهران افزود: بازارچه کار آفرینی و خوداشتغالی با هدف حمایت از کارآفرینان و تولیدکنندگان داخلی با همکاری و مشارکت موزه رضا عباسی و در محل این موزه برپا می شود.

به گزارش مهر، محمدرضا غلامی با اشاره به اینکه این بازارچه از تاریخ ۱۵ تا ۲۸ اسفندماه دایر خواهد بود، یادآور شد: این بازارچه به منظور حمایت از قشر آسیب دیده و کارآفرینان و هنرمندان نوپا برپا شده تا بتوانند در این بازارچهها درآمدی هرچند ناچیز را کسب و به اقتصاد خود و خانواده کمک کنند.



### یادداشت

## چرا زنان می توانند کارآفرینان موفق باشند

کارآفرینان زن تأثیرگذاری غیر قابل انکاری در دنیای کسب و کار دارند و تلاش می کنند فاصله تاریخی خود را با مردان، در این عرصه کاهش دهند.

در سال های اخیر زنان کارآفرین بازارهای مختلف کسب و کار (مد، تکنولوژی، امور مالی) را متحول کرده اند. فرقی نمی کند که این کارآفرینان در چه صنعتی فعالیت کنند، به نظر می آید موفقیت این زنان، به شیوه ردیابی مشکلات و یافتن راه حل مناسب برای آنها برمی گردد. به نظر می رسد زنان بینش جدیدی را به سمت مهارت های کسب و کار خلق کرده اند که غالباً به آنها کمک می کند کارآفرینان بهتری باشند.

خصوصیات نامشهودی، زنان کارآفرین را در جایگاهی ویژه قرار می دهد. گرچه این خصوصیات به هیچ وجه صرفاً مختص به زنان نیست، اما دنیای کسب و کار با ارج نهادن به این قابلیت ها، سعی می کند زنان بیشتری را به فعالیت در این عرصه تشویق کند. هفته گذشته نشریه فوربس به مناسبت روز جهانی زن، مقاله ای را منتشر کرد که از ویژگی های رهبران زن موفق، سخن می گفت. در ادامه مطلب، مروری داریم به آنچه در این مقاله آمده است:

#### زیرکی

زنان به محض اینکه متوجه شوند مشکلی وجود دارد، در ذهن شان همه مسائل را اسکن می کنند تا به راه حل مناسبی برسند. آنها راحت تر خلاقیت شان را به کار می گیرند و ایده ها را کشف می کنند. کارا گلدین یکی از کارآفرینان مشهور جهان و بنیان گذار شرکت هینت، اشاره می کند که پیش از راه اندازی اولین کسب و کارش، همه کارشناسان او را از انجام این کار نهی می کردند، اما او به بررسی مشکل ادامه داد تا زمانی که به یک راه حل کاربردی دست یافت.

معمولاً زنان به جای اینکه وقت خود را با بیش از حد فکر کردن (Overthinking) روی مسائل صرف کنند، سعی می کنند دست به اقدام بزنند و همه چیز را در مسیر درست اجرا کنند. از طرف دیگر زنان به طور طبیعی در انجام هم زمان کارها موفق ترند، به همین دلیل می توانند در یک زمان روی چندین هدف متمرکز شوند.

#### شهود و ادراک

شهود زنان، یک ویژگی واقعی است که در اجرای کسب و کار بسیار ارزشمند محسوب می شود. زنانی که در جایگاه رهبری قرار می گیرند، از اعتماد کردن به شهود خود ابایی ندارند. در دنیای تجارت، هر وضعیتی با پیچیدگی ها و چالش هایی خاص همراه است و زنان در عین حال که تحقیقات علمی خود را کامل و داده های مورد نیاز را جمع آوری می کنند، در شرایطی که شواهد برای تصمیم گیری کافی نیست، به احساس خود اعتماد می کنند. شکی نیست که شهود و ادراک زنان، زندگی آنها را تحت تأثیر قرار می دهد. دیان ون فورستنبرگ، طراح مشهور مد و کارآفرین بلژیکی - آمریکایی، موفقیت افسانه ای خود را مدیون همین ویژگی می داند. او می دانست که زنان به لباس هایی زیبا، اما در عین حال راحت و کاربردی نیاز دارند، به همین دلیل اساس طراحی خود را روی لباس هایی ساده و ظریف متمرکز کرد. به گفته فورستنبرگ، او به داده کاوی نیاز نداشت و فقط راهی را دنبال می کرد که به آن اعتماد داشت.

#### شور و اشتیاق

شور و شوق، قلب یک کسب و کار است. البته شما به یک طرح جامع کسب و کار و یک تیم عالی نیاز دارید، اما در مقابله با چالش ها باید بتوانید انرژی خود را حفظ کنید و به این منظور، به احساساتان نیاز دارید. همیشه می گویم احساساتی بودن، نقطه ضعفی است که مانع از پیشرفت زنان در عرصه های مختلف می شود. اما کارا گلدین معتقد است که مردم در درک «اشتیاق کار»، دچار سو برداشت هستند. فرقی نمی کند شما زن هستید یا مرد، در هر صورت زمانی همه انرژی، تمرکز و زمان خود را روی کاری می گذارید که نسبت به آن مشتاق باشید، نه اینکه صرفاً به چک حقوق آخر ماه فکر کنید.

#### انعطاف پذیری

زنان در زندگی شخصی خود، نقش های مختلفی به عهده دارند. به همین دلیل یاد می گیرند که در تمامی زمینه های زندگی انعطاف پذیر باشند. در دنیای کسب و کار، عدم انعطاف راهی مستقیم در سمت شکست است. زنان به خوبی می دانند که برای موفقیت در زندگی، باید خود را با تغییرات تطبیق دهند. آنها می توانند در یک جهت شنا کنند و اگر ناگهان با یک مشکل اورژانسی روبرو شوند، متوقف می شوند، مسیر را دوباره بازبینی می کنند و در صورت نیاز، جهت خود را تغییر می دهند.

به عنوان مثال رندی زاگربرگ مؤسس و مدیرعامل زاگربرگ مدیا و سردبیر وبسایت Dot Complicated، برنامه ریزی کرده بود که خواننده اپرا شود. اما هنگامی که از طرف بخش موسیقی دانشگاه هاروارد رد شد، به جای اینکه وقت خود را با دلسردی و افسوس هدر دهد، قدم در راه جدیدی گذاشت که او را به موفقیت شگفت انگیزی رساند.

او می گوید: من عدم پذیرشم را در رشته موسیقی هاروارد، یک شکست ناگوار نمی دانم، زیرا اگر در رشته روان شناسی درس نخوانده بودم، بعدها نمی توانستم در یک آژانس تبلیغاتی کار کنم و تخصصم را در زمینه بازاریابی دیجیتال توسعه دهم.

پس از این تجارب بود که مارک زاگربرگ از او دعوت کرد در فیس بوک کار کند. با وجود اینکه او تنها زن حاضر در تیم بود، مشارکت فوق العاده ای از خود نشان داد.

#### ذهنیت

پول و موفقیت، اهداف بسیار خوبی هستند. ولی زنان کارآفرین ترجیح می دهند تأثیر فعالیت های خود را فراتر از اتاق هیأت مدیره اثبات کنند.

سارا بلیکلی، بنیان گذار اسپانکس، مسیر خود را در دنیای کسب و کار، با هدف ایجاد یک شرکت میلیارد دلاری آغاز نکرد، گرچه در نهایت به چنین نقطه ای هم رسید. ایده اصلی او تولید محصولی بود که هم مقاضیان زیادی داشته باشد و هم به مردم احساس خوبی بدهد.

زنان کارآفرین، دنیا را از دریچه دیگری می بینند. آنها رویکرد متفاوتی را در مواجهه با مشکلات در پیش می گیرند و پروسه ها را به روش خودشان پیش می برند. کاملاً واضح است که آنها، واقعا دنیا را تغییر خواهند داد.

منبع: FORBES/zoomit

استیون هاوکینگ، فیزیکدان پیشرو  
در سن ۷۶ سالگی درگذشت

# نابغه پرواز کرد

طبق اعلام یکی از سخن گویان خانواده استیون هاوکینگ، این دانشمند بزرگ در سن ۷۶ سالگی درگذشت.

به گزارش زومیت، استیون هاوکینگ یکی از بزرگ ترین دانشمندان معاصر، صبح دپرویز در سن ۷۶ سالگی، در خانه شخصی خود در شهر کمبریج درگذشت. بیانیه یکی از سخن گویان خانواده این فیزیکدان مطرح در خصوص مرگ وی، بدین شرح است: «در کمال اندوه، فوت پروفیسور استیون هاوکینگ در سن ۷۶ سالگی را اعلام می کنیم. پروفیسور هاوکینگ صبح امروز (دپرویز)، با آرامش کامل در خانه شخصی خود در شهر کمبریج دیده از جهان فروبست. خانواده وی، صمیمانه در خواست زمانی برای سوگواری از دست دادن او در خلوت خود دارند، اما آنها از تمام کسانی که در تمام عمر پروفیسور هاوکینگ، در کنار وی بودند و از او حمایت کردند، نهایت قدردانی را دارند.»

هاوکینگ در تاریخ ۸ ژانویه ۱۹۴۲ در آکسفورد انگلستان متولد شد. از مهم ترین آثار هاوکینگ می توان به همکاری او با راجر پنروز در زمینه تکینگی های گرانشی، پیش بینی گسیل شدن تشعشع جسم سیاه از سیاه چاله ها و کتاب پر فروش «ناریخچه مختصر زمان» اشاره کرد. کتاب یادشده با هدف معرفی مفاهیم کلیدی کیهانی به افراد عادی نگاشته شده و طی ۲۰ سال اخیر، ۱۰ میلیون نسخه از آن به فروش رسیده است.

در سال ۱۹۶۳ و در حالی که هاوکینگ تنها ۲۱ سال سن داشت، مشخص شد او به بیماری ALS در نورون های حرکتی خود مبتلا است. این بیماری به تدریج هاوکینگ را فلج کرد و او را محصور به ویلچر ساخت. در سال ۱۹۸۵، عمل جراحی نای شکافی، صدای پروفیسور هاوکینگ را نیز از وی گرفت؛ اما او به کمک سیستم کامپیوتری خود، کماکان به پیشروی در حوزه خود ادامه داد و یک چهره سرشناس باقی ماند.

هاوکینگ زمانی با اعلام اینکه وضعیت او فرصتی در اختیارش قرار داد تا به مسائل فیزیکی بیندیشد، گفت: ناتوانی های من، نقصان قابل توجهی در حوزه ای که در آن فعالیت دارم آفرینک نظری آ، محسوب نمی شود. در حقیقت این ناتوانی ها به نوعی به من کمک کردند. پروفیسور هاوکینگ نه تنها مدتی طولانی تر از آنچه تصور می شد، به زندگی ادامه داد؛ بلکه به بالاترین نقطه از حوزه فعالیت خود نیز دست یافت و به یک شخصیت مشهور بدل شد. او در مجموعه «سیمپسون ها» حضور پیدا کرد و فیلم «تئوری همه چیز» از زندگی او ساخته شد؛ فیلمی که در آن ادی رد ماین، بازیگر سرشناس در نقش پروفیسور هاوکینگ حضور پیدا کرد و برنده جایزه اسکار بهترین بازیگر مرد شد.

لوسی، رابرت و تیم، فرزندان پروفیسور هاوکینگ، طی بیانیه ای در خصوص مرگ وی چنین گفتند: «ما از فوت پدر عزیزمان عمیقاً اندوهگین هستیم. او دانشمندی بزرگ و انسانی فوق العاده بود که فعالیت ها و آثارش برای چندین سال بر سر زبان ها خواهد بود. شجاعت و ایستادگی او در کنار ذکاوت و شخصیتش، الهام بخش مردم سراسر دنیا بوده است. او زمانی گفت که جهان هستی بدون آنکه میزبان کسانی باشد که دوست شان دارید، مفهومی نخواهد داشت. ما برای همیشه به یاد او خواهیم بود.»

## فاینکس ۲۰۱۸ محلی برای ظهور استارت آپ های جدید

وی همچنین در بخش دیگری از اظهاراتش بیان کرد: شرکت فرابورس برای سرمایه گذاری روی بهترین ایده ها و حل چالش های مطرح شده آمادگی های لازم را دارد. در بخش دیگر این نشست علیرضا

دلیری، معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با بیان اینکه سرمایه گذاری های نوین توسعه یافته است، گفت: در سال های اخیر سرمایه گذاری های سنتی در کشور کاهش یافته و به سرعت به سمت فناوری های نوین و استارت آپ ها حرکت کرده است.

وی در ادامه در خصوص صندوق های سرمایه گذاری جسورانه گفت: این حوزه در یکی دو سال اخیر سامان یافته و فرابورس در ورود CVها به بازار سرمایه پیش قدم بوده است.

دلیری همچنین به اهمیت تأمین مالی جمعی (crowdfunding) اشاره کرد و گفت: این تفکر که برای سرمایه گذاری حتماً باید پول زیادی داشته باشیم تصور اشتباهی است و باید اصلاح شود.

نشست هم اندیشی با هلدینگ ها و شرکت های سرمایه گذاری با حضور مدیرعامل شرکت فرابورس ایران و علیرضا دلیری، معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری ریاست

جمهوری در شرکت فرابورس برگزار شد. بر همین اساس شرکت کنندگان با تأکید بر گسترش فناوری در بخش های مختلف کشور، فاینکس ۲۰۱۸ محلی برای ظهور استارت آپ های جدید دانستند.

به گزارش سنا، نشست هم اندیشی با هلدینگ ها و شرکت های سرمایه گذاری دیروز بعدازظهر در شرکت فرابورس ایران برگزار شد. در ابتدای این نشست امیرهامونی، مدیرعامل فرابورس ایران با بیان اینکه ما خود را بی نیاز از ورود به حوزه فین تک نمی بینیم، گفت: در بخش های مختلف مانند سامانه معاملات و

سامانه پس از معاملات، اولویت های سرمایه گذاری فرابورس را مطرح کرده ایم که استارت آپ ها و سایر علاقه مندان می توانند ایده های خود را در این خصوص ارائه کنند.





## ویتنام کار آفرین ترین کشور جهان

براساس جدیدترین گزارش سالانه کارآفرینی موسسه Amway، که با نظرسنجی مصاحبه تلفنی و حضوری از ۴۸۹۹۸ مرد و زن بین سن ۱۴ تا ۹۹ سال انجام شد، شرکت‌کنندگان به چندین سوال در پنج بخش پاسخ دادند. به گزارش ایسنا، براساس گزارش خبرگزاری یونیسف کره جنوبی، این شاخص سه جنبه تأثیرگذار بر تمایل فرد برای شروع کسب‌وکار را در نظر می‌گیرد که شامل تمایل فرد، امکان‌پذیری و ثبات فرد در برابر فشار اجتماعی است. میانگین جهان ۴۷ بوده است در حالی که میانگین کشورهای آسیایی ۶۱ بوده است. ویتنام با امتیاز ۸۴ در صدر این شاخص قرار گرفته و کارآفرین‌ترین کشور آسیا و جهان شناخته شد و چین با شاخص ۸۰ در رتبه سوم قرار دارد. ژاپن با شاخص ۲۵ در رده ۴۲ جهان قرار دارد.



### درپچه



## چگونه به عنوان یک مدیر بهترین استفاده را از زمان ببریم

روند رشد کسب‌وکار انجام دهند، اما تعداد کمی از آنها نیاز به دخالت مستقیم این افراد دارند. بسیاری از این کارها ضروری هستند، اما می‌توانند توسط سایر کارمندان انجام شوند و نیازی به حضور کارآفرین ندارند. بعد از یادداشت کارهای روزانه و مدت زمان تخمینی آنها کمی زمان بگذارید و هر کدام از آنها را از فیلترهای زیر عبور دهید:

- ۱- آیا می‌توان این کار حذف کرد؟ با خودتان صادق باشید و ببینید آیا کاری که انجام می‌دهید با ارزش است و درآمدی برای‌تان دارد یا خیر. بسیاری از ما زمان خود را صرف انجام کارهایی می‌کنیم که ضرورتی بر انجام‌دادن‌شان وجود ندارد.
- ۲- آیا می‌توان این کار را به صورت اتوماتیک انجام داد؟ ما در دنیای پیشرفته‌ای زندگی می‌کنیم و بسیاری از کارهای تکراری را می‌توان با تکیه بر تکنولوژی پیش برد. کارهایی مانند پست‌های شبکه‌های اجتماعی، حسابداری و... می‌توانند با صرف هزینه اندکی انجام شوند و در عوض در زمان ما صرفه‌جویی کنند.
- ۳- آیا می‌توان کار را به شخص دیگری سپرد؟ اگر نمی‌توانید کار را حذف کنید یا به صورت اتوماتیک انجام دهید بهتر است انجام آن را به شخص دیگری بسپارید. کافی است یک دستیار شخصی به صورت ساعتی استخدام کنید تا کارهای‌تان را انجام دهد. این افراد مهارت‌های زیادی دارند و می‌توانند کارهایی مانند تولید محتوای سایت، طراحی سایت و مدیریت فروشگاه اینترنتی را انجام دهند. کارهایی که هرگز نباید به شخص دیگری بسپارید همان کارهایی هستند که انجام‌شان دلیل اصلی رشد شرکت بوده و به استعداد ذاتی شما وابسته است. زمان خود را روی کارهایی بگذارید که از انجام‌دادن‌شان لذت می‌برید. سایر کارها می‌توانند نادیده گرفته شده، اتوماتیک‌سازی شده یا به شخص دیگری واگذاری شوند.

### زمان خود را بهینه کنید

حالا که همه کارها را از فیلتر عبور دادید زمان پیاده‌سازی و بهینه‌سازی فرارسیده است. کارهای تکراری را طبقه‌بندی کنید، کارهایی را که کم ارزش هستند و نیاز به مهارت‌های اضافه دارند کنار بگذارید و تا جای ممکن با بهره‌گیری از تکنولوژی وظایف خود را به صورت اتوماتیک انجام دهید. درواقع بعد از اعمال فیلترهای مورد نظر، کارهایی که باقی می‌ماند همان کارهایی هستند که باعث رشد و توسعه کسب‌وکار می‌شوند. به‌عنوان مثال کارهایی مانند تعیین استراتژی کسب‌وکار، توسعه محصول، توسعه بازار، بهینه‌سازی سیستم و پردازش‌ها، مذاکره برای قراردادهای جدید و تعیین استراتژی فروش در این دسته قرار می‌گیرند.

هرقدر برنامه منظم و ساخت‌یافته‌تری داشته باشید، زمان و انعطاف‌پذیری بیشتری برای کارهای روزمره خود خواهید داشت. گروه‌بندی کردن کارها و قرار دادن کارهای مشابه در هر دسته بهترین راه برای برنامه‌ریزی است. بعد از تعیین زمینه کاری برای هر روز، مسئولیت‌های مربوطه را به آن دسته‌بندی اضافه کنید. مرحله بعدی این است که به برنامه‌ریزی خود احترام بگذارید و به آن پایند باشید.

### نتیجه‌گیری

هر روز تنها از ۱۴۴۰ دقیقه تشکیل شده است و انسان‌های موفق می‌دانند که زمان با ارزش‌ترین دارایی‌شان است. وقتی که از این دارایی عاقلانه استفاده کنید، می‌توانید برای کسانی که دوست دارید و کارهایی که از انجام‌دادن‌شان لذت می‌برید نیز زمان صرف کنید.

منبع: inc/zoomit

### بدانید که زمان خود را برای چه کاری صرف می‌کنید

اگر نمی‌دانید زمان خود را برای انجام چه کاری صرف می‌کنید پس چگونه می‌خواهید آن را مدیریت کنید؟ اغلب کارآفرینان در طول روز بدون اینکه خودشان متوجه باشند درگیر انجام میلیون‌ها کار متفاوت می‌شوند. رسیدن به خودآگاهی اولین گام برای ایجاد هر نوع تغییری در زندگی است، بنابراین پیش از انجام هر برنامه‌ریزی مشخص کنید که در حال حاضر زمان خود را برای انجام چه کارهایی سپری می‌کنید.

برای اینکه به دید بهتری برسید تکتک کارهایی را که در طول روز انجام می‌دهید به مدت چهار هفته یادداشت کنید. افرادی که به صورت آنلاین کار می‌کنند می‌توانند از اپلیکیشن‌هایی مانند Toggl برای این کار استفاده کنند. زمان زیادی برای انجام این کار صرف نکنید فقط کافی است هر کاری را که انجام می‌دهید به همراه مدت‌زمان تخمینی آن یادداشت کنید. بعد از گذشت چهار هفته به دید خوبی خواهید رسید و متوجه می‌شوید که در طول روز زمان‌تان صرف انجام چه کارهایی می‌شود. به‌عنوان مثال مقدار ساعاتی که می‌خواهید، مدت زمانی که در شبکه‌های اجتماعی سپری می‌کنید و هر کار دیگری را به‌طور دقیق متوجه خواهید شد. مطالعه دقیق این لیست کمک می‌کند به خودآگاهی برسید و این کلید اصلی برای ایجاد تغییر در زندگی و رشد آن است.

### کارهای‌تان را فیلتر کنید

کارآفرینان و صاحبان کسب‌وکار باید کارهای زیادی برای حفظ



## ستاری: مشارکت ۲۵ درصدی بانوان در شرکت‌های دانش‌بنیان

رئیس جمهوری با اشاره به تحول اقتصاد کشور با نقش‌آفرینی نسل جدید نیروی انسانی جوان و تحصیل‌کرده که بخش قابل توجهی از آن بانوان هستند، عنوان کرد: نسل جدید که خود را کارآفرین می‌دانند به دنبال تأثیرگذاری در بدنه اقتصاد و ایجاد اشتغال بدون وابستگی به استخدام دولتی هستند، این موضوع مهم می‌تواند زمینه تحقق اقتصاد دانش‌بنیان را بیش از پیش فراهم کند. رئیس بنیاد ملی نخبگان، با بیان اینکه بالغ بر ۱۳ درصد از مدیران عامل شرکت‌های دانش‌بنیان را بانوان تشکیل می‌دهند، افزود: با احتساب اعضای هیأت‌مدیره، نقش بانوان شرکت‌های دانش‌بنیان به ۲۵ درصد می‌رسد و این میزان نسبت به کل شرکت‌های کشور بالاتر است. وی با اشاره به ضرورت الگوسازی برای دختران جوان کشور



ایجاد انگیزه در آنان به منظور ورود به کارآفرینی و نوآوری افزود: باید الگوهای کارآفرین و علمی بر مبنای معیارهای فرهنگ نخبه برای جوانان به‌خصوص بانوان جوان کشور ترویج و فرهنگ‌سازی شود.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری با اشاره به تحول اقتصاد کشور با دانش‌بنیان‌ها گفت: با احتساب مدیران و اعضای هیأت‌مدیره، نقش بانوان شرکت‌های دانش‌بنیان به ۲۵ درصد می‌رسد. به گزارش مهر

به نقل از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، سورنا ستاری در مراسم امضای تفاهم‌نامه میان معاونت علمی و فناوری و معاونت امور زنان و خانواده با اشاره به افزایش سهم چشمگیر بانوان در فراگیری دانش و فناوری گفت: در ابتدای انقلاب تقریباً ۲۳ درصد از سهم ورودی دانشگاه‌ها به بانوان اختصاص داشت، این در حالی است که اکنون ۵۴ درصد از دانشجویان دانشگاه و مراکز آموزش عالی کشور را بانوان تشکیل می‌دهند. ستاری ادامه داد: نقش پررنگ بانوان ایرانی در رشته‌های فنی و مهندسی یکی دیگر از ویژگی‌های منحصر به فرد نیروی انسانی خلاق و جوانان ایرانی به شمار می‌رود و این موضوع، ظرفیت خوبی را برای اشتغال بانوان در کسب و کارهای دانش‌بنیان و استارت‌آپی ایجاد کرده است. معاون علمی و فناوری

عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس:

## تسهیل فرآیندهای مربوط به کارآفرینی و اشتغال‌زایی ضروری است

در بودجه سال آینده مقرر شده ۳۰ هزار میلیارد تومان شامل ۱۵ هزار میلیارد تومان از محل صندوق توسعه ملی و ۱۵ هزار میلیارد تومان دیگر از منابع بانکی برای ایجاد اشتغال و کمک به زیرساخت‌های مرتبط آن اختصاص یابد. وی بیان کرد: در فرآیند



برخورداری از این تسهیلات، سهم کسانی که در شهرهای کوچک پیگیر ایجاد اشتغال و درآمدزایی هستند بیشتر است تا در این مناطق و همچنین شهرک‌های صنعتی آنها، تولید و صنایع کوچک رونق یابد. نماینده مردم تفرش، آستین و فراهان در مجلس شورای اسلامی خاطرنشان کرد: کارآفرینی و ایجاد اشتغال امروز یکی از دغدغه‌های مقام معظم رهبری است که در این زمینه باید آستین همت را بالا زده و به این مهم جامه عمل بپوشانیم. حسینی ادامه داد: از آنجا که استان مرکزی از ظرفیت‌های بسیار در حوزه صنعت و تولید برخوردار است، باید تلاش همه‌جانبه برای تسهیل سرمایه‌گذاری در این استان مورد توجه قرار گیرد و فرآیندهای اداری این موضوع حتی الامکان تسریع و تسهیل شود.

عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس گفت فرآیندهای مربوط به کارآفرینی و اشتغال‌زایی باید تسهیل شود و این مهم در استانی همچون مرکزی با ظرفیت‌های فراوان در حوزه صنعت و... ضروری است.

محمد حسینی در گفت‌وگو با مهر، اظهار داشت: در حال حاضر اقتصاد کشور با توجه به شرایط رکودی، به یک اقتصاد بانک محور تبدیل شده و نرخ بالای سود تسهیلات، شرایط سخت و مشکلات متعددی را برای تولیدکنندگان ایجاد کرده است.

عضو کمیسیون برنامه و بودجه و محاسبات مجلس شورای اسلامی افزود: از سوی دیگر شرایط فعالیت اقتصادی و سرمایه‌گذاری نیز در کشور بسیار سخت و طاقت‌فرساست، به‌طوری که چنانچه فردی بخواهد یک اشتغال جدید ایجاد کند باید پیگیر دریافت ۲۴۰ مورد استعلام باشد، این فرآیند در

بهترین حالت بیش از یک سال زمان می‌برد و همین مشکل موجب می‌شود این افراد از پیگیری خود در رابطه با کارآفرینی و ایجاد اشتغال منصرف شوند. حسینی ادامه داد: به منظور حمایت از ایجاد اشتغال،

## کارگاه برندینگ

BRAND

## ۶ نکته اساسی برای برندسازی

شما در حال راه‌اندازی یک برند جدید یا برندسازی مجدد برند موجود هستید. احساس وظیفه می‌کنید. نمی‌توانید صبر کنید تا برندسازی را شروع کنید. برای ماه‌ها در حال تعیین استراتژی بوده‌اید. چشم‌انداز مشخص و واضحی دارید و رئیس اجرایی‌تان، برای شروع چراغ سبز نشان داده است. حالا زمان آن است که تیم طراحی یا گروه خلاقیت خود را خبر کنید تا مسیر مشخص ساخت لوگوی جدید را شروع کنید، درست است؟ خیر، این راه غلط است.

شما به چیزی بیشتر از هیجان، چشم‌انداز و تأیید طراحی لوگو برای برندی با اثرگذاری ماندگار، نیاز دارید. در ادامه شش نکته اساسی برای نگه داشتن شما در مسیر درست برندسازی برای برند جدیدتان آورده شده است. برای برندسازی صحیح از آنها استفاده کنید.

## ۱- تکالیف خود را در مورد برند و تعهد آن انجام دهید

پیام برند فعلی خود را بررسی کنید. به رقیبای خود نگاه کنید، ببینید آنها در مورد خودشان چه می‌گویند. اگر شما شرکتی موجود در بازار هستید، تمام اطلاعات موجود در مورد برندها را تحلیل‌های بازار را دوباره ارزیابی کنید. میزان آگاهی از برند را ارزیابی کنید تا ببینید جایگاه فعلی شما و رقیبای‌تان از دید مخاطبان کیانست.

## ۲- هیچ چیز را در مورد مخاطبان‌تان فرض نکنید

شما ممکن است اطلاعات خوبی در مورد مخاطبان هدف خود داشته باشید، یا ممکن است این نخستین باری باشد که می‌خواهید برای آنها بازاریابی کنید. در هر دو صورت، هیچ چیز را بر پایه مفروضات نگذارید. به جای اینکه فرض کنید مخاطبان ممکن است چه نظری داشته باشند، برای دانستن بینش مصرف‌کننده، به اندازه کافی به کاوش بپردازید، چراکه به این صورت برند شما با مخاطبان ارتباط بهتری برقرار می‌کند. به دنبال اطلاعاتی باشید که جواب سؤال‌های زیر را بدهند:

- در حال تجربه کدام مرحله از زندگی خود هستید؟
- چه چیزی رفتار آنها را برمی‌انگیزد؟
- چه نوع رسانه‌ای را دنبال می‌کنند؟
- از چه کلمات کلیدی برای جست‌وجو در اینترنت استفاده می‌کنند؟

## ۳- برندی هدفمند باشید

زمانی را برای نگاه اجمالی به تمامی مراحل برندسازی اختصاص دهید. اهداف کسب‌وکار خود را مقدم و در مرکز تصمیم‌گیری‌های برند خود قرار دهید. برای مثال، اگر هدف شما کسب اعتبار است باید با کارکنان خود مشورت و اطمینان کسب کنید که معماری برند شما اعتبار برندان را به حداکثر می‌رساند. در واقع منظور این است که هدف کسب‌وکار خود را در حین تدوین نقشه راه برندسازی انتخاب کنید و هدفمند پیش بروید.

## ۴- سهمی را از قبل برای تأثیرگذاران کلیدی، در نظر بگیرید

برای سازمان‌های بزرگ، ایجاد تعامل بین کارکنان تأثیرگذار و سایر رهبران در فرایند برندسازی اهمیت دارد. در نظر داشته باشید که یک تیم برندسازی درون سازمانی ایجاد کنید و از این تیم برای کمک به درک درست مفهوم و اهداف برند در درون سازمان یا میان تأثیرگذاران، استفاده کنید. بازخوردها را جمع‌آوری کنید.

## ۵- سیستمی منعطف در برندسازی ایجاد کنید

بارها و بارها، تیم خلاقیت ما استانداردهایی را برای برند عنوان می‌کنند که دقیقاً مشخص می‌کند ارتباطات باید چگونه به نظر بیاید. مشکل آنجاست که اگر برند شما بیش از اندازه محدود باشد برای شما خسته‌کننده خواهد شد. شما ممکن است ایجاد راهبرد برای کمپین را به پایان برسانید، اما راهبردهای برند تمام شدن نیست. به جای آن بهتر است سیستم منعطفی ایجاد کنید که بر اساس طراحی اخلاقی و سبک چرخشی باشد، بنابراین با ورود استانداردها و برنامه‌های جدید برای برندسازی، تیم برندسازی می‌تواند سریع‌تر خود را با تغییرات مطابق سازند.

## ۶- اشتیاق خود را در برندسازی از دست ندهید

اتفاق خوشایندی که می‌افتد، آن است که این برند جدید یا برندینگ شده برای مدتی طولانی در ذهن شما باقی می‌ماند. طراحی یک برند جدید ممکن است بیشتر زمان ببرد، خصوصاً اگر بخواهید آن را درست انجام دهید. بیشتر کسانی که تلاش‌های برندسازی را رهبری می‌کنند، رهبرانی‌اند که تمایل به تغییر دارند. این به آن معناست که در همان زمانی که مصرف‌کنندگان بالاخره برند جدید شما را می‌بینند، شما برای تغییر آماده خواهید بود. اشتیاق خود را از دست ندهید. برندسازی یک استراتژی بلندمدت است که اگر قوی و سازگار باشد، می‌تواند بر زیربنای کسب و کار شما، تأثیرات جدی داشته باشد.

منبع: belovedmarketing

## ۲۰ آژانس تبلیغاتی خلاق که باید در اینستاگرام دنبال کنیم (۲)



به قلم: کارلا کوک

ترجمه: علی‌آلی

درحالی که فضای اینستاگرام مانند محیط واقعی کسب‌وکار فشرده و پر از رقابت نیست، اما همین محیط نسبتاً آرام نیز با حضور آژانس‌های خلاق فشار زیادی را روی تازه‌واردها اعمال می‌کند. با این حال بی‌تردید شبکه‌های اجتماعی فرصت بسیار مطلوبی را در اختیار شرکت‌ها به منظور بازاریابی و ارتقای جایگاه برندشان قرار می‌دهد. بر همین اساس شاید لازم باشد کمپین بعدی برندان را به جای سطح شهر در شبکه‌های اجتماعی دنبال کنید.

اگر دنبال منابع مناسب برای الهام‌گیری هستید یا فقط قصد مشاهده نحوه عملکرد آژانس‌های برتر در اینستاگرام را دارید، در شماره قبل این مقاله پنج آژانس تبلیغاتی را معرفی کردیم و اکنون ۱۵ آژانس نهایی را مرور می‌کنیم.

## ۶- Red Antler

آژانس تبلیغاتی Red Antler اگرچه دفتر مرکزی‌اش را در بروکلین تاسیس کرده است، اما ایده‌هایش در سراسر دنیا طرفدار دارد. تمرکز اصلی این شرکت روی خلق و پرورش ایده‌های تبلیغاتی مناسب با حال و هوای شهر نیویورک است. با توجه به اینکه این شهر شهرت بالایی در سطح جهان دارد، تقلید از ایده‌های Red Antler اقدامی بی‌فایده نخواهد بود.

## ۷- Skirt PR

محتوای اکانت Skirt PR به طور حیرت‌انگیزی باب میل طیف وسیعی از افراد است. فرقی ندارد قصد انجام PR ایده‌های آماده و حرفه‌ای برای شما دارد. خوشبختانه پست‌های این آژانس در اینستاگرام با توضیحات کامل همراه است، بنابراین در زمینه تقلید و الگوبرداری از آنها با مشکل چندانی مواجه نخواهید بود.

## ۸- آژانس V CPH

اگر به فکر افزودن مقداری ایده مربوط به سرزمین‌های اسکاندیناوی به زندگی و کارنامه حرفه‌ای‌تان هستید، مشاهده مطالب آژانس تبلیغاتی V CPH باید

در صدر برنامه‌تان قرار گیرد. این آژانس دفتر مرکزی خود را در شهر کپنهاگن بنا کرده، اما ایده‌هایش محدود به هیچ سرزمین خاصی نیست.

## ۹- اسپارک

اسپارک از آن دست برندهایی است که مخاطب خود را به پشت صحنه کسب‌وکارش می‌برد. با این حال یک تفاوت اصلی در زمینه نحوه فعالیت این شرکت وجود دارد. در واقع اسپارک صرفاً تصاویر برنامه‌های خود را به شما نشان خواهد داد. همکاری با برندهایی نظیر هیلتون، Visit Florida و موزه دالی کارنامه موفقی را برای این آژانس به ارمغان آورده است.

## ۱۰- BDDO San Francisco

همانطور که در بخش بیوگرافی اکانت BDDO درج شده است، مطالب این صفحه «فقط و فقط مربوط به کار، کار و کار است». مطالب این صفحه آخرین کارهای شرکت و دستاوردهای آن در سطح بین‌المللی را به نمایش می‌گذارد. به عنوان مثال آخرین پروژه این شرکت همکاری با جشنواره کن در زمینه بازاریابی بوده است.

## ۱۱- Anomaly

هنگامی که موسسه‌ای عنوان بهترین آژانس سال ۲۰۱۷ را کسب می‌کند، انتظارات از آن بالا خواهد رفت. به اشتراک‌گذاری روند کار روزانه در دفتر اصلی شرکت به همراه مصاحبه با کارمندان بخش اصلی مطالب این صفحه را تشکیل می‌دهد. بدون شک آگاهی از نحوه فعالیت اعضای برترین آژانس تبلیغاتی سال گذشته تأثیر بسیار زیادی روی تغییر نگرش‌مان نسبت به تبلیغات و بازاریابی خواهد داشت.

## ۱۲- آژانس مارتین

امکان ندارد طرفدار برندهای مطرحی همچون شورولت، Geico و Oreos باشید و نام آژانس مارتین به گوش‌تان نخورده باشد. این موسسه در زمینه تبلیغات سابقه همکاری با برندهای سرشناسی را دارد. با این حال برای مارتین فعالیت به عنوان آژانس حرفه‌ای مانع از پرداختن به امور دیگر نشده است. بر همین اساس این آژانس در فعالیت‌هایی نظیر هنرهای خیابانی نیز شرکت می‌کند. همین امر باعث ایجاد

تنوع حیرت‌انگیزی در میان فالوورهای این موسسه شده است.

## ۱۳- Salted Stone

شاید در نگاه نخست معرفی چنین آژانس کوچکی در کنار غول‌های دنیای تبلیغات اندکی عجیب به نظر برسد. با این حال نگاهی هرچند گذرا به محتوای صفحه این برند به خوبی گویای کیفیت و باز کردن ذهن خلاق دست‌اندرکارانش است. این آژانس دیجیتالی با دفتری در کالیفرنیا از اینستاگرام به منظور نمایش پشت‌صحنه کسب‌وکار و همچنین آخرین نمونه کارهای خود استفاده می‌کند.

## ۱۴- Talk Shop Media

شاید باورش اندکی سخت باشد، اما کیفیت کار Talk Shop Media به اندازه‌ای است که پرسن و ویلیام و همسرش یکی از مشتریان ثابت آن محسوب می‌شوند. این آژانس دیجیتالی در زمینه تأثیرگذاری و بهبود روابط تجاری تخصص دارد. صفحه اینستاگرامش نیز حول همین محور توسعه یافته است.

## ۱۵- GS &amp; P

GS & P (Goodby silverstein & partners) از تیم مدیریتی ماهری سود می‌برد. مارگارت جانسون به عنوان مدیر بخش خلاقیت و پدازش ایده این شرکت در سال گذشته جایگاه سی‌ام را در بخش خلاق‌ترین افراد در صنعت تبلیغات به خود اختصاص داد. بر همین اساس صفحه رسمی این برند در اینستاگرام فرصت مشاهده کارهای جانسون و همکارانش را به کاربران می‌دهد.

## ۱۶- RPA Advertising

اکانت اینستاگرام موسسه تبلیغاتی RPA تجربه فعالیت کارمندان شرکت را در قالبی طنز برای کاربران به نمایش می‌آورد. به عنوان مثال آخرین مطالب صفحه این برند مربوط به نقاشی یکی از فرزندان کارمند بخش حسابداری است. به‌روزرسانی مداوم مطالب صفحه در کنار توضیحات تکمیلی امکان مناسبی برای افراد به منظور الگوبرداری از ایده‌های شرکت فراهم کرده است.

## ۱۷- Colle + McVoy

اگر تاکنون به ارتباط میان سگ‌ها و طراحی فکر نکرده‌اید، حتماً به صفحه

اینستاگرام Colle + McVoy نگاهی بیندازید. این آژانس در زمینه تبلیغات مبتنی بر استفاده از حیوانات مهارت بالایی دارد. اگر در زمینه کمپین‌های محیط زیست یا حفاظت از حیوانات فعالیت دارید، مطالب این اکانت کاربرد زیادی برای‌تان خواهد داشت.

## ۱۸- Hzdhd

اکانت رسمی آژانس Hzdhd هدف اصلی خود را ارائه ایده‌هایی به کاربران به منظور پردازش طرح‌های مستقل‌شان اعلام کرده است. براین اساس راهنمایی‌های مفیدی در زمینه استفاده از ابزارهای گوناگون و همچنین نحوه پردازش ایده‌ها از نخستین گام تا مرحله نهایی در اختیار افراد قرار می‌دهد.

تاکید بر طیف‌های گوناگون رنگ آثار این برند را منحصر به فرد ساخته است. به همین دلیل شمار مخاطب‌های صفحه این برند به اندازه سایر غول‌های معرفی شده در این مقاله نیست.

## ۱۹- Social Distillery

Social Distillery تنها موسسه فعال در زمینه ارتباطات دیجیتال و جذب مخاطب است که در این مقاله

به معرفی‌اش می‌پردازم. بدون شک این برند تازه تاسیس نه از نظر سابقه و نه از جهت شمار مشتریان قابل مقایسه با سایر برندهای نام‌برده در بخش‌های قبلی نیست. با این حال صفحه اینستاگرام Social Distillery به خوبی این نکته را ثابت کرده که حتی برندهای کوچک نیز می‌توانند با ایده‌های خلاقانه نگاه‌ها را به سوی خود جلب کنند. الگوبرداری از ایده‌های این شرکت شما را در جهت پردازش ایده‌های مناسب برای برنامه‌های کوتاه‌مدت یاری خواهد کرد.

## ۲۰- StAmnt

آخرین آژانس این مقاله StAmnt است. با این حال معرفی آن به عنوان آخرین نمونه هرگز به معنای کیفیت پایینش در مقایسه با سایرین نیست. تنها نگاهی کوتاه به مطالب اکانت اینستاگرام این برند به خوبی شما را نسبت به مهارت کارمندانش مجاب خواهد کرد. پست‌های StAmnt عمدتاً شامل آخرین کارهای شرکت به همراه توضیحات تکمیلی است.

منبع: hubspot

## برندینگ نوین



## چگونه می‌توانید از افراد مشهور برای تبلیغ برند خود استفاده کنید؟

توزیع که به عبارتی یعنی محصولات شما دیده شده و مردم به شما اعتماد کنند، برای برندهای جدید که در ابتدای راه هستند، سخت است. اگر بتوانید تبلیغ یک فرد مشهور را در مورد محصول خود نشان دهید، برند شما می‌تواند به سرعت در سراسر اینترنت گسترش یابد. این کار می‌تواند فراتر از رویاهای شما برندان را گسترش دهد. افراد مشهور می‌توانند شما را به یک ستاره تبدیل کنند و با استفاده از آنها برای تبلیغ محصول‌تان، نه تنها از قدرت آنها استفاده می‌کنید، بلکه از قدرت تبلیغات دهان به دهان نیز مستفیع می‌شوید. این نکته مهمی است، زیرا یکی از بزرگ‌ترین مشکلات کسب‌وکارهای کوچک، این است که مردم را در جریان برند خود قرار دهند. اینترنت فضای شلوغی است. دیده و شنیده شدن در میان غوغای شبکه‌هایی مانند توئیتر، حتی برای نام‌های معروف، دشوار است.

تبلیغ افراد مشهور به تقویت صدای برند شما می‌انجامد و همچنین باعث جلب اعتماد مصرف‌کنندگان و برند شما نیز می‌شود. اگر فرد بزرگی که مشتریان شما وی را می‌شناسند، عاشقش هستند و به او اعتماد دارند، محصولات شما را استفاده و آن را تبلیغ کند، سبب جلب اعتماد بیشتر مشتریان بالقوه می‌شود و شما اعتبار قابل توجهی کسب می‌کنید. بنابراین توجه مردم به کجا جلب شده و آنها را به برند خود هدایت کنید.

افراد مشهور، حاضر به تبلیغ محصولات و خدمات شما هستند. این طور نیست که در کاغذهای خود نوشته باشند و همه پیام‌ها و شرکت‌هایی که می‌خواهند آنها محصول‌شان را تبلیغ کنند، نادیده بگیرند و آنها را بلاک کنند. بلکه آماده همکاری با برندها و شرکت‌های مناسب هستند.

«البته فقط می‌خواهند با برندهای بزرگ مانند نایک همکاری کنند»

احتمالاً نام برندهای بزرگ را با تبلیغ افراد مشهور مانند Justin Bieber دیده باشید. البته، برندهای کوچک‌تر نیز قادر به استفاده تبلیغاتی از افراد مشهور بوده‌اند. مثلاً Extensions Easilocks. که از Vogue Williams

برای تبلیغ محصول خود در اینستاگرام استفاده کرد. Kendall Jenner موفق به همکاری با Old Navy مگان رینکس را برای تبلیغ محصولات خود به میلیون‌ها فالوور در رسانه‌های اجتماعی متقاعد کرد.

## مکان رینکس کیست؟

در پروفایل توئیترش، خودش را به صورت «ارائه توصیه‌های جالب در پادکست ام» توصیف می‌کند. در پروفایل اینستاگرامش می‌گوید که در گریه رزشت بر Hulu عالی است!

ممکن است نام او را شناسید، اما با بیش از ۵۰۰۰۰ فالوور در توئیتر و ۱۳۰۰۰۰ فالوور در اینستاگرام، وی فرد مشهوری است. البته به سبک متفاوتی!

شهرت یک اصطلاح نسبی است. شاید راضی کردن یک ستاره بزرگ مانند تام کروز برای تبلیغ برند شما کار تقریباً غیرممکنی باشد (البته غیرممکن نیست - می‌گویند وی بیگانه‌ها را دوست دارد)، اما شانس استفاده تبلیغاتی از افرادی مانند مگان رینکس برای برندهای کوچک‌موسسه بیشتر است. پدر و مادر شما ممکن است حتی اسم این افراد را هم نشنیده باشند، اما او در رسانه‌های اجتماعی معروف است. قدرت زیادی دارد که می‌توان از آن به‌عنوان اهرم استفاده کرد. در این مقاله، نگاهی به مراحل مورد نیاز برای جلب توجه افراد مشهور برای تبلیغ برند را می‌آوریم.

## ۱- در مود مخاطبان هدف خود تحقیق کنید

چگونه می‌توانید متوجه شوید که کدام شخصیت برای برند شما مناسب است؟

اگر در صنعت لوازم آرایشی و بهداشتی هستید آیا همیشه از یک فرد مشهور برای تبلیغ خود استفاده می‌کنید؟ اگر خط تولید کفش کتانی دارید، آیا از افراد ورزشکار استفاده کنید؟

اول از همه، باید بدانید که چه کسانی، فرد مشهور را در رسانه‌های اجتماعی دنبال می‌کنند.

آیا فالوورهای آنها، مخاطبان هدف شما نیز هستند؟

اگر محصولی برای دختران نوجوانی که استایل هری پاتر را دوست دارند دارید، باید یک شخصیت مشهور با فالوورهای مشابه را پیدا کنید. همین نکته برای افرادی که محصول گیاهی دارند، نیز صادق است باید کسی را پیدا کنید که حیوانات را دوست دارد و فالوورهایش عمدتاً دوستداران حیوانات هستند. هنگامی که لیستی از افراد مشهور بالقوه را در نظر گرفتید، به پروفایل رسانه‌های اجتماعی هر کدام مراجعه کنید و ببینید چه افرادی آنها را دنبال می‌کنند. این کار تنها با سر زدن به پروفایل آنها مشخص می‌شود. تعامل در رسانه‌های اجتماعی فوق‌العاده مهم است.

وقتی به پروفایل رسانه‌های اجتماعی فرد مشهور مراجعه کنید و متوجه شوید که فالوورهای اصلی آنها جزو مخاطبان هدف شما نیستند، باید آنها را بلافاصله از لیست خود حذف کنید. برای انجام این کار، پست‌های آنها را بررسی کنید. چه کسانی فعال هستند؟ چه کسانی نظر می‌دهند و لایک می‌کنند و به اشتراک می‌گذارند؟

## آیا این افراد، مشتریان بالقوه شما هستند؟

اگر این‌طور هست، این فرد مشهور می‌تواند برای شما مناسب باشد.

خلاصه اینکه، شما به ستاره‌ای نیاز دارید که مخاطبانی که به دنبال آنها هستید را درگیر کرده باشد. اگر افرادی که می‌خواهید به آنها دسترسی پیدا کنید، در پروفایل فرد مشهور فعال نیستند، فرد مشهور دیگر را بررسی کنید.

ادامه دارد...

منبع: brandabout

## تبلیغات خلاق

ADS

PLEASE  
DO NOT  
LICK  
THE  
PAGE



بررسی نهایی زمان مناسب در ملاقات فروش

بررسی زمان مناسب در ملاقات فروش باید کاری دائمی در چرخه فروش باشد. با بررسی برنامه زمانی در طول فروش در ارتباط با تغییرات اجتنابناپذیر اولویت‌ها یا نیازهای مشتری قرار می‌گیرد. این موضوع از زمانی که فقط تعیین کند در ملاقات فروش در کجا و در چه موقعیتی قرار دارید، نتیجه مؤثرتری دارد. اگر مشتری مداوم به یاد آورد که شما درباره نیازهای برنامه زمان‌بندی او فکر می‌کنید، احتمال نتایج برنده- برنده افزایش می‌یابد و ضمانت بیشتری برای اعتبارهای تجاری فراهم می‌آید. زمانی که این بررسی را انجام می‌دهید، به سه نکته مهم توجه کنید.



**وقتی قرار ملاقات فروش می‌گذارید، آن را تأیید کنید:** هیچ فردی به‌جز آدم‌هایی که نمی‌توانند کارشان را سازمان دهند یا آدم‌های خودآزار، قبول نمی‌کنند که قرار ملاقاتی تنظیم کنند که می‌دانند تا قرار ملاقاتی تنظیم کنید، مطمئن شوید که زمان آن از نظر مشتری مناسب است. اگر او با جمعه موافق است اما خیلی از آن راضی به نظر نمی‌رسد، با صراحت آن را مطرح کنید. اگر روز دیگری بهتر از جمعه است، می‌توانیم زمان ملاقات را تغییر دهیم. اگر معمولاً قرار را یک یا دو روز قبل از ملاقات با تلفن تأیید کنید، این تماس می‌تواند فرصت دیگری به شما بدهد که مناسب بودن زمان ملاقات را بررسی کنید. اگر این توصیه‌ها را انجام ندهید، اطمینان می‌دهیم به ملاقات‌هایی خواهید رفت که هرچند زمان اولیه ملاقات بسیار، اما حوادث به‌گونه‌ای پیش رفته که اکنون به وقتی نامناسب تبدیل شده است.



**ابتدای ملاقات فروش:** بسیار مفید است که در ابتدای ملاقات، وقتی بر مناسب بودن وقت تأکید می‌کنید، محدودیت زمان را هم بررسی کنید. آیا هنوز می‌توانید نیم ساعت به من اختصاص دهید؟ اگر نتوانید ملاقات را به این صورت بررسی کنید زمانی که هاپیکین وسط صحبت شما می‌پرد و حرف‌تان را قطع می‌کند، ممکن است خود را در حال از دست دادن تجارت حس کنید. اگر قرار ساعت ۳ بعدازظهر است و انتظار دارید که تا ساعت ۴ ادامه داشته باشد. در همان ابتدا روشن کنید که اگر ساعت ۳:۳۰ صحبت قطع شد، تعجب نکنید.

**پایان ملاقات فروش:** قبل از آنکه ملاقات فروش تمام شود، موضوعی را که پرسش تعهد می‌نماید، مطرح کنید. پرسش واضحی که از مشتری می‌خواهد تا ملاقات بعدی جهت پیشبرد فروش، کاری انجام دهد. می‌توانید چنین پرسش‌هایی را با پرسش‌هایی مربوط به برنامه زمانی ملاقات گره بزنید.

می‌توانید این نمونه‌ها را تا قبل از ۲۱ ژانویه به مجمع نشان دهید؟ یا می‌توانیم کار را در ماه مارس آغاز کنیم؟ آیا این زمان با برنامه‌ریزی زمانی شما تضاد ندارد؟ پرسیدن مطالبی نظیر اینکه نیازهای زمان آتی را تعریف می‌کنند، باعث می‌شود پروسه فروش به جلو حرکت کند.

منبع: hormond

چگونه ارتباطمان را با مشتریان تقویت کنیم؟

۴ راهکار هوشمندانه Business News Daily برای پاسخگویی به یک پرسش مهم



به قلم: سامی کاراملا  
ترجمه: علی آلی

تأکید دارد: «مشتریان نیز مانند دیگر مردم هستند و تقاضای رفتار مودبانه را دارند. درست همانطور که به مادر خود کمک می‌کنید، به مشتریان نیز راهنمایی‌های لازم را ارائه کنید. مهم‌ترین گام آقای این حس به مخاطب است که شما برای مشکل وی اهمیت بالایی قابل هستید.»

با توجه به گزارش‌های بانک اطلاعاتی «لی» در صورت حل‌وفصل موفقیت‌آمیز مشکلات مشتریان آنها ۷۰ درصد بیشتر از سایر موارد مایل به تکرار خرید یا همکاری با شما خواهند بود. بدون شک حفظ مشتریان و تبدیل‌شان به خریداران دائمی ارزش این مقدار هزینه و زمان را دارد.

۲- پاسخگویی در زمان مناسب

گاهی اوقات صرف پاسخگویی به کامنت‌ها و مسائل مشتریان کافی نیست. در واقع باید راهکار مناسب را در کمترین زمان ممکن در اختیار مخاطب قرار دهید. بر همین اساس حداکثر ۲۴ ساعت پس از دریافت پیام با کامنت نسبت به پاسخگویی ارتقای سطح ارتباط جاری برنده‌ها با مشتریان و مخاطب‌های در دسترس موضوعی مهم در علم مدیریت و بازاریابی است. در این مقاله سامی کاراملا با پیتر ماهلمان، موسس و مدیرعامل Trustpilot (فعال در زمینه انتشار آنلاین مقالات حوزه کسب‌وکار)، به گفت‌وگو نشست است. پیتر چهار راهکار کاربری به منظور بهبود رابطه شرکت‌ها با مشتریان در ذهن دارد. در ادامه هر کدام از این دستورات را با یکدیگر مورد بررسی قرار خواهیم داد.

**۱- پاسخگویی حتی به مشتریان ناراضی**  
اگرچه نادیده انگاشتن کامنت‌های توهین‌آمیز یا بی‌دبانه نخستین ایده شرکت‌ها در مواجهه با چنین شرایطی است، اما انجام این عمل شهرت‌مان را به شدت تحت تأثیر قرار خواهد داد. کلید عبور از این مرحله عدم پرهیز از مشکل است. در واقع به جای فرار از مسئله باید آن را با راهکاری هوشمندانه حل‌وفصل کنیم. ماهلمان در این زمینه روی نکته مهمی

۳- طراحی کانال ارتباطی دومی

تلاش تمام شرکت‌ها ایجاد فضای مناسب برای برقراری دیالوگ میان مشتریان و کارشناس‌های بخش پشتیبانی برند است. بی‌تردید با گسترش شبکه‌های اجتماعی پاسخگویی به مشتریان از طریق این پلتفرم‌ها گسترش یافته است. همین نکته می‌تواند مزیتی برای برند شما محسوب شود. به عنوان مثال می‌توان در توییت از مشتریان خواست تا مشکلات و مسائل خود را توییت کرده و هشنگ اختصاصی شما را به کار ببرند. به این ترتیب شما در کمترین زمان قادر به مشاهده درخواست‌ها و توییت‌های کاربران خواهید بود. در کنار دنیای هشنگ‌های توییت، مستجر فیس‌بوک نیز یکی دیگر از ابزارهای کاربردی در جهت دریافت سریع پیام‌های مشتریان است.

به عقیده پیتر ماهلمان در دنیای مدرن نمی‌توان از شبکه‌های اجتماعی چشم‌پوشی کرد: «شبکه‌های اجتماعی و پلتفرم‌های سوم شخص بررسی آنلاین محتوا فضای مناسبی را جهت برقراری مکالمه دوطرفه و ارتباط پایدار میان شرکت‌ها و مشتریان ایجاد کرده‌اند.»

اهمیت اصلی شبکه‌های اجتماعی در ارائه اطلاعات جانبی در خصوص مشتریان است. به این ترتیب امکان ارتباط با آنها در هر زمانی فراهم خواهد بود. به عنوان مثال با آنالیز فعالیت مشتریان‌تان در شبکه‌های اجتماعی به آسانی توانایی جلب نظرشان از طریق استفاده از کلمات کلیدی وجود دارد. منظور پیتر در اینجا چیزی فراتر از کاربرد هشنگ‌هاست. در واقع جست‌وجوی موضوعی یکی از امکانات جدید شبکه‌های اجتماعی نظیر فیس‌بوک، توییت و اینستاگرام است. بر این اساس با جست‌وجوی نام یک محل انواع اطلاعات و همچنین کاربران و شرکت‌های فعال در آن محل برای شما به نمایش در خواهد آمد. به منظور نمایش اکتان‌مان در این جست‌وجوها باید در متن پست‌های‌مان اشاره‌ای هرچند کوتاه به این کلیدواژه‌ها داشته باشیم.

۴- ارائه راه‌حل به صورت آنلاین

اگر گزینه شما برای سرویس دهی به مشتریان پلتفرم‌های آنلاین است، نحوه پاسخگویی و بررسی پیام‌های دریافتی‌تان باید مانند پاسخ به ایمیل‌ها و تماس‌های شخصی باشد. منظور من از این عبارت پرهیز از ارائه متن پاسخ یکسان به شمار بالایی از مخاطب‌هاست. در حقیقت طرف مقابل باید حس کند که شما وی را گزینه ارزشمندی تلقی می‌کنید. بدون شک هیچ شرکتی با مشتری ارزشمند خود رفتاری سرد ندارد. ارائه پیام‌هایی که احساس مکالمه شخصی و اختصاصی را در مخاطب زنده می‌کند، بهترین راهکار برای حفظ روند سازنده بحث حتی در شبکه‌های اجتماعی است. علاوه بر این، باید نسبت به کلمات مورد استفاده‌مان نیز توجه مضاعف داشته باشیم. به بیان پیتر کاربرد کلمات و عبارات‌های بسیار عامیانه به اندازه استفاده از جملات کاملار رسمی زیان‌بار است. تلاش ما باید در راستای نگارش متنی میان دو حالت بسیار دوستانه و رسمی باشد.

گام بعدی در پاسخگویی آنلاین به مشتریان دوری از انکار مشکلات است: «هر شرکتی باید از پاسخگویی مناسب بخش پشتیبانی‌اش به مشتریان مطمئن باشد. یکی از المان‌های اصلی این حوزه ارائه پاسخ‌های منطقی و اعتراف به اشتباهات در مواقع موردنیاز است. بی‌تردید هیچ فردی کامل نیست. این امر شامل حوزه کسب‌وکار و نحوه فعالیت برندها نیز می‌شود. حتی بزرگ‌ترین برندهای بین‌المللی نیز مرتکب اشتباه می‌شوند. بر این اساس در صورت بروز خطا یا اشتباه آن را بر عهده بگیرید. البته نباید به این حد اکتفا کرد و در جست‌وجوی راه‌حل رفع خطا و اشتباه بود.» غرور بی‌مورد در خصوص پذیرش مسئولیت اشتباهات به قیمت نامیدی خیل عظیمی از مشتریان تمام خواهد شد. حل‌وفصل عمومی و آنلاین این مشکلات علاوه بر رضایتمندی مشتریان نشان‌دهنده سطح بالای شرکت در زمینه پذیرش و حل مشکلاتش نیز خواهد بود.

منبع: businessnewsdaily

ایستگاه بازاریابی

مرگ فرآیندهای بازاریابی چرا و چگونه؟

پایته آرزوی پژوهشگر و محقق علوم مدیریتی

شاید سال‌های نه چندان دور معنا و مفهوم ژورنالیست بودن صرفاً به روزنامه‌نگاری و تولید خوراک خبری برای رسانه‌ها با کاربری اخبار ربط پیدا می‌کرد. در سراسر دنیا امروز اعتقاد به بازاریابی محتوایی یا همان کانتنت مارکتینگ رشد بسیار زیادی پیدا کرده است. این پدیده به میزانی رشد کرده است که هیلاری و ترامپ تمام تمرکزشان را بر روی تولید محتوا به سبک ژورنالیستی گذاشتند. اما فرآیندهای بازاریابی چگونه می‌میرند؟ اجازه بدهید برای‌تان یک شرایط واقعی را مثال بزنم: شرکت ما برای یک مسابقه اکستریم ورزشی در پیست اسکی در بندرسر یک Promotional Program برگزار کرده و تمامی تمرکزش را روی رخ دادن یک اتفاق هیجان‌انگیز گذاشته است، به نظر شما ما چه زمانی دیده می‌شویم؟ قطعاً در منطق اول در همان جا و برای حاضرین، اما بعد از آن کجا؟ تمامی افرادی که آن جا هستند می‌خواهند تصاویر و فیلم‌های‌شان را به اشتراک بگذارند و اگر ما در فضای وب نتوانسته باشیم خوراک خبری خوبی را به روزرسانی کرده باشیم عملاً تمامی تلاش‌های قبلی را از بین برده‌ایم. اجازه بدهید به روش مهندسی معکوس این ماجرا را توضیح بدهم. همه ما واژه سنسور بارها شنیده‌ایم، همان بهینه‌سازی موتورهای جست‌وجوگر، طبق آخرین آمار ۷۴ درصد پیشبرد برنامه‌های سنسور نیازمند بازاریابی ژورنالیستی است و فقط با خبرسازی درست، تحلیل کلیدواژه‌ها، بررسی کوکی COOKIE دنبال‌کنندگان شبکه‌های اجتماعی، پایش فضای وبی و مجازی می‌توانیم عملکرد خودمان را شناسایی کنیم، این را در نظر داشته باشیم، حالا سراغ فضای اف لاین هم که برویم همین است، یک سبک از بازاریابی ارشادی و محتوامحور است، ما برای اینکه کاتالوگ‌های

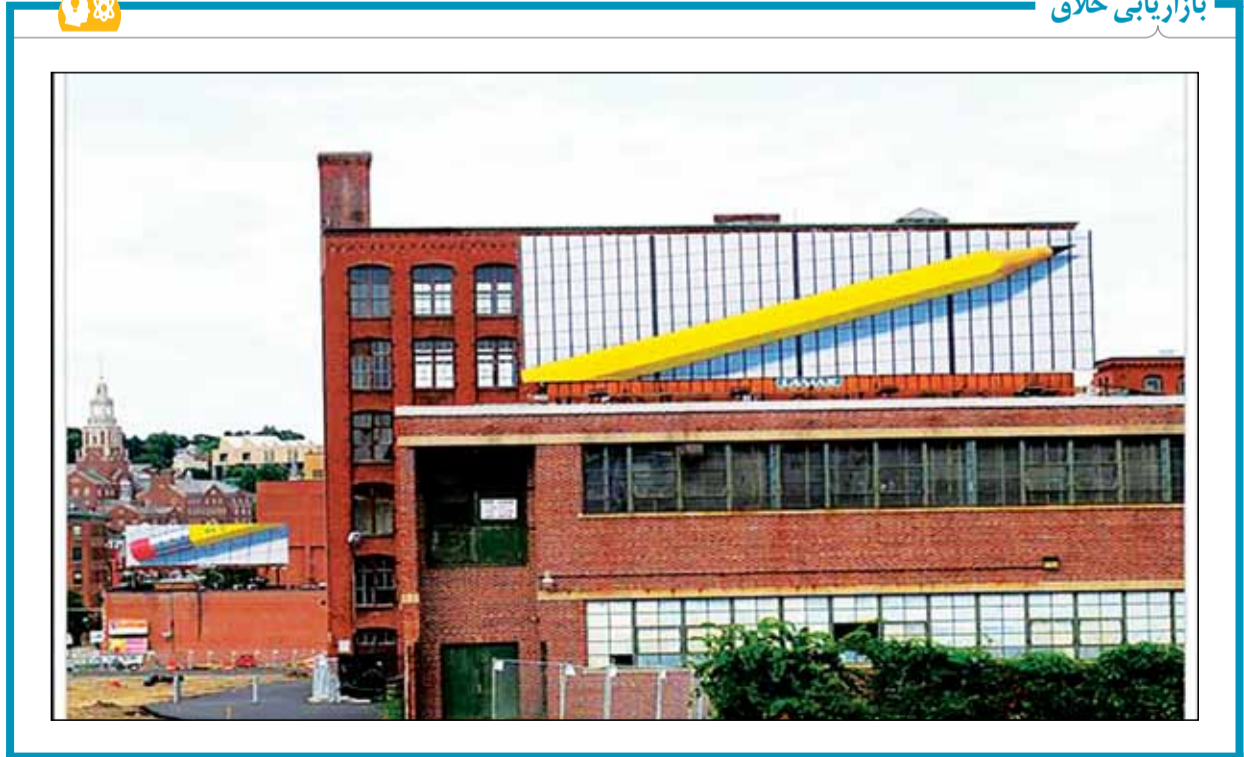


قوی و کارآمدی داشته باشیم فقط به عکس جذاب نیاز نداریم، بلکه به محتوا هم نیازمندیم، چرا که مشتریان امروز آگاه هستند و مدام همه عرضه‌کنندگان را با هم مقایسه می‌کنند، اما شاید تا همین جا برای شما کافی نباشد و تصمیم گرفته باشید محتوای ارزشمند خلق کنید، برای تولید محتوای ارزشمند باید در پی یک بینش منحصر به فرد باشید و مشخصاً برای مشتری و مخاطب‌تان بنویسید نه برای خودتان. خیلی اوقات محتوای تولید شده کارآمدی ندارد و به این دلیل است که ما آن محتوا را از درجه مطلوبیت خودمان نوشته‌ایم، تولید محتوا یکی از ارکان ارتباطات یکپارچه بازاریابی است. همین حالا از شما خواهش می‌کنم چند سطر در مورد سازمان یا برند خودتان محتوا تولید کنید! شاید یکی از سخت‌ترین کارها باشد، پیشبرد برنامه‌های روابط عمومی، مدیریت سوشال مدیاها، ارزشمندی مطالب موجود در کاتالوگ‌های ما همگی نیازمند غنای این محتواهاست.

در سال‌های اخیر خیلی از آژانس‌های تبلیغاتی برای رسیدن به این هدف، فضای را شبیه «تاق خبر» برای بازاریابی محتوایی ایجاد کرده‌اند. نویسندگانه‌ها برخلاف ژورنالیست‌های برند کپی‌رایتر نیستند. هدف آژانس تولید یک مجله تبلیغاتی با ورق‌های گلاسه یا اجرای یک کانسپت در تلویزیون نیست، بلکه نوشتن مقالات ژورنالیستی و تهیه شکل‌های دیگر محتوای دیجیتال (مثل ویدئو و رپورتاژ-گهی) با هدف تحت‌تأثیر قرار دادن بخش خاصی از مخاطب هدف برند و کمک به سنسور است. در یک تعریف کلی بازاریابی محتوایی یک تکنیک بازاریابی برای ایجاد و توزیع محتوایی مرتبط و ارزشمند است به منظور جذب، به دست آوردن مخاطب و ایجاد تعاملی تعریف شده و قابل فهم با آنها که با هدف جذب مشتری و در نهایت سودآوری انجام می‌گیرد. هدف بازاریابی محتوا جذب و حفظ مشتری به وسیله ایجاد و انتقال مداوم مطالب مرتبط و ارزشمند با قصد تغییر یا بهبود رفتار مصرف‌کننده است.

خب کم کم به پاسخ سوال اصلی می‌رسیم، اگر ما برای تولید این محتوا زمان کافی نگذاریم و البته دانش این کار را نداشته باشیم و از بازاریابی ژورنالیستی استفاده نکنیم عملاً حضورمان در نمایشگاه، تیزر تبلیغاتی در رسانه‌ها، وب سایت و همه بسترهای بازاریابی برندهای‌مان شکست خورده‌ایم و مثل یک مجله نامعتبر گوشه کتابخانه یا روی میز فقط خاک می‌خوریم و دیده نمی‌شویم.

منبع: modir.biz



کارآفرینی



راهنمای کامل آغاز کسب و کار (۳)

محدودیتی برای کارآفرین شدن وجود ندارد. لزوماً نیازی به مدرک دانشگاهی، پول زیاد یا حتی تجربه برای آغاز کسب و کاری موفق ندارید. با این حال چیزهایی که به آن نیاز خواهید داشت یک برنامه قوی و انگیزه دنبال کردن آن است. در شماره‌های قبیل هفت گام نخست را مرور کردیم و در ادامه به چند گام بعدی خواهیم پرداخت.

**۸- محصول یا خدمات خود را ایجاد کنید**  
پس از تمام زحمتهایی که برای آغاز کسب و کار خود کشیده‌اید، دیدن به واقعیت تبدیل شدن ایده‌تان حس بسیار خوبی به شما خواهد داد. اما به خاطر داشته باشید که تولید یک محصول نیازمند افراد بسیار زیاد است. اگر می‌خواهید یک برنامه ایجاد کنید و یک مهندس نیستید، باید به یک فرد فنی متصل شوید. یا اگر شما نیاز به تولید انبوه دارید، باید با یک تولیدکننده همکاری داشته باشید.

در اینجا یک فهرست هفت مرحله - از جمله پیدا کردن سازنده و استراتژی‌های قیمت‌گذاری - معرفی می‌شود که شما می‌توانید برای ایجاد محصول خود از آن استفاده کنید. نکته اصلی این مقاله این است که زمانی که شما در حال تولید محصول هستید، باید به دو مورد تمرکز کنید: سادگی و کیفیت. بهترین گزینه شما لزوماً ارزان‌ترین محصول نیست، حتی اگر هزینه تولید را کاهش دهد. همچنین، شما باید مطمئن شوید که محصول می‌تواند به سرعت توجهات را جلب کند. هنگامی که آمادگی برای توسعه محصول و برخی از وظایف خارجی خود دارید، اطمینان حاصل کنید که:

- ۱- کنترل محصول را حفظ کنید و به‌طور مداوم یاد بگیرید. اگر توسعه را به شخصی دیگر یا شرکت دیگری بدون نظارت بسپارید، ممکن است چیزی را که پیش‌بینی کرده‌اید دریافت نکنید.
- ۲- اجرای چک و تعادل برای کاهش خطر. اگر تنها یک مهندس فریلنسر را استخدام کنید، این شانس وجود دارد که هیچ کس قادر به بررسی کار او نخواهد بود. اگر قصد استخدام فریلنسر دارید، چندین مهندس استفاده کنید.
- ۳- متخصص استخدام کنید. افرادی را جذب کنید که دقیقاً چیزی را که می‌خواهید در آن تخصص دارند، نه همه کارها.
- ۴- تمام امید خود را در یک جا قرار ندهید. مطمئن شوید که اگر یک فریلنسر استفا داد یا یک قرارداد فسخ شد پیشرفت شما مختل نشود.
- ۵- توسعه محصول را برای صرفه‌جویی در هزینه مدیریت کنید. نرخ‌ها می‌توانند برای مهندسان بسته به تخصص‌های خود متفاوت باشند، بنابراین مطمئن شوید که شما برای یک مهندس با کیفیت بالا هزینه بیش از حد صرف نکنید، درحالی‌که می‌توانید همان نتیجه را برای قیمت بسیار پایین‌تر داشته باشید.

برای داشتن خیال راحت، تا آنجایی که می‌توانید در مورد خط تولید اطلاعات کسب کنید، در این صورت شما می‌توانید فرآیند و تصمیم‌گیری‌های استخدام خود را در طول زمان بهبود بخشید. این فرآیند برای کارآفرین‌هایی که خدمات ارائه می‌دهند متفاوت است. شما مهارت‌های مختلفی دارید که مردم حاضر به پرداخت پول در ازای آن هستند.

چگونه می‌توان توانایی‌های خود را ثابت کرد؟ شما می‌توانید یک نمونه کار از کار خود را ایجاد کنید. اگر یک هنرمند هستید، یک وب‌سایت برای نشان دادن آثار هنری خود ایجاد کنید، اگر نویسنده یا طراح هستید یک نوشته یا طرح به نمایش بگذارید.

**۹. تیم خود را بسازید**  
برای بزرگ کردن کسب و کار خود، نیاز به واگذار کردن مسئولیت‌های‌تان به افراد دیگر دارید؛ شما به یک تیم نیاز دارید. اینکه آیا شما به یک شریک، کارمند و فریلنسر نیاز دارید، این سه راهنمایی می‌تواند به شما در پیدا کردن یک تیم مناسب و خوب کمک کند:

- ۱- اهداف خود را به وضوح مشخص کنید. اطمینان حاصل کنید که همه چشم‌انداز و نقش خود را در این مأموریت از همان ابتدا درک می‌کنند.
- ۲- از پروتکل استخدام پیروی کنید. هنگام شروع فرآیند استخدام، باید چیزهای زیادی را در نظر بگیرید. سؤالات درست بپرسید و فرم‌های مناسب داشته باشید.
- ۳- یک شرکت با فرهنگ قوی ایجاد کنید. چه چیزی باعث یک فرهنگ عالی می‌شود؟ برخی از موانع این کار چه هستند؟ یک فرهنگ عالی در مورد احترام و توانمندسازی کارکنان از طریق راه‌های مختلف، از جمله آموزش و مشاوره امکان‌پذیر می‌شود.

ادامه دارد... منبع: Entrepreneur/ucan

سئوی کلاه سفید و ۷ تکنیک آن



بارها درباره سئوی کلاه سفید (White Hat SEO) شنیده‌اید، به‌طور خلاصه انواع روش‌ها و تکنیک‌های سئوی سایت و بهینه‌سازی وب‌سایت را گویند که براساس اصول و قوانین موتور جست‌وجوی گوگل انجام می‌شود. در این مقاله به بررسی دقیق این موضوعات خواهیم پرداخت:

**سئوی کلاه سفید چیست؟**  
سئوی کلاه سفید به مجموعه‌ای تکنیک‌ها و عملکردهای متخصص سئوی و مدیران سایت گفته می‌شود که برای بهبود نتایج موتور جست‌وجوی گوگل انجام می‌شود که در راستای حفظ یکپارچگی سایت شما و شرایط و قوانین موتورهای جست‌وجو است. محدوده این تاکتیک‌ها توسط گوگل تعریف می‌شود.

**چرا تکنیک‌های سئوی کلاه سفید مهم است؟**  
اصول تاکتیک‌های سئوی کلاه سفید را به‌طور کلی به سه بخش می‌توان تقسیم کرد، که عبارتند از:

- ارائه محتوای با کیفیت
- استفاده از متا تگ‌های مؤثر در سایت و انتخاب کلمات کلیدی قوی
- بهینه‌سازی ساختاری سایت (مجموعه بزرگی از تکنیک‌های فنی سئوی سایت) صدها میلیون نفر در روز، از موتور جست‌وجوی گوگل استفاده می‌کنند و گوگل یکی از مهم‌ترین منابع کشف مشتریان جدید برای یک کسب و کار در فضای اینترنت است. اهمیت ویژه تکنیک‌های کلاه سفید در برابر سئوی کلاه سیاه، پایداری و ماندگاری سایت در برابر آپدیت الگوریتم‌های گوگل است که ممکن است در سئوی کلاه سیاه دچار جریمه‌های سنگین (حذف از نتایج گوگل) شوید و این می‌تواند خطر جدیدی برای شما محسوب شود، روند بازگشت از پنالتهای یا جریمه گوگل سخت، گاه بسیار طولانی و گاه غیرممکن است و هیچ تضمینی وجود ندارد که پس از پنالتهای شدن به نتایج گوگل بازگردید، بنابراین تمرکز اکثر سئوکاران بر تکنیک‌های سئوی کلاه سفید است تا از خطر پنالتهای شدن گوگل در امان باشند.

**۷ تکنیک سئوی کلاه سفید برای بهبود رتبه سایت چیست؟**  
الگوریتم‌های گوگل از صدها یا شاید هزاران سیگنال و

نتایج متفاوت است. استفاده از سرویس کسب و کار من در گوگل Google My Business روی سئوی کلاه سفید سایت‌تان بسیار تأثیرگذار است. ثبت کسب و کارتان در نقشه گوگل باعث افزایش اطمینان مشتری یا کاربر می‌شود. متأسفانه ثبت رسمی کسب و کار در نقشه گوگل در ایران برای این سرویس وجود ندارد، ولی سعی می‌کنیم در آموزشی دیگر به ثبت کسب و کار در گوگل به روش دیگر را آموزش دهیم.

**تمرکز ویژه بر تجربه کاربری (UX)**  
گوگل همواره مدیران سایت را تشویق می‌کند تا تمرکز اصلی خود برای تجربه کاربری یا UX که مخفف User Experience بیشتر فراهم کند. تجربه کاربری خوب فراتر از نوشتن کد تمیز یا بهینه است و در سئوی کلاه سفید تأثیر مستقیمی در افزایش اعتبار سایت نزد گوگل می‌گذارد. براساس مطالعات منتشر شده در مجله آکسفورد، «هدف طراحی تجربه کاربری UX در کسب و کار، بهبود رضایت مشتری و افزایش وفاداری، سهولت در استفاده از ابزار و افزایش لذت در استفاده از محصول است.» منظور از محصول، وب‌سایت شماست. هدف اول تعیین اهداف کاربری است، سپس یک روش برای نابوری که باعث ایجاد احساس مثبت شود و منجر به تجربه خوب کلی برای کاربر صورت پذیرد.

**یادگیری و طراحی تجربه کاربری گرچه یک سری اصول اولیه دارد، ولی به مجموعه‌ای از عوامل تأثیرگذار دقت کرد.** اینک فقط براساس ترندهای جدید تجربه‌های کاربری جدید خلق کنیم، راهکار منطقی نیست و اصولاً طراحان حرفه‌ای

براساس آزمایش‌های A/B و بررسی رفتارشناسی کاربران یک وب‌سایت را بارها و بارها باز طراحی می‌کنند تا همیشه رضایت کاربر فراهم آورند و این آزمایش‌ها تا حیات کسب و کار باید ادامه یابد.

**تحقیق روی کلمات کلیدی**  
هنوز تحقیق روی کلمات کلیدی تأثیرگذار بسیار مهم است. البته گوگل و سرویس کپوردز پلنر در گوگل ادوردز می‌تواند به کاربران کمک کند. همچنین دو شرکت MOZ و Ahrefs که بزرگ‌ترین ارائه‌دهندگان ابزار سئو هستند در حال بهبود پیشنهاد کلمات کلیدی هستند. با این حال الگوریتم رنک برین گوگل با استفاده از هوش مصنوعی به طرافت‌های لغات در هر زبان می‌پردازد. مثلاً استفاده از اصطلاحات و اشتباهات متداول، کلمات مترادف، متضاد و حتی کنایه‌ها را تا حدودی می‌شناسد. جالب است بدانید در زبان فارسی هم الگوریتم رنک برین به درستی عمل می‌کند.

نسل جدیدی از ابزارهای جست‌وجوی کلیدی در راه هستند که عبارت و حتی ترکیب‌های پیشنهادی چند کلمه و حتی جمله را پیشنهاد خواهد داد. هوشمندانه است شما هم دایره لغات خودتان را افزایش بدهید تا مقالات و محتوایی با کلمات غنی تولید کنید.

**رویکرد بازاریابی محتوایی با مقالات با کیفیت**  
اگر استراتژی بازاریابی محتوایی صحیحی را در پیش بگیرید و مقالات باکیفیت تولید کنید، می‌توانید رشد بسیار بالایی از بازدید را به سایت خودتان اختصاص دهید. یکی از دو فاکتور بسیار مهم برای رتبه‌بندی گوگل محتوا است! سرمایه‌گذاری در بازاریابی

کلید

چه تفاوتی بین یک کسب و کار و یک برند وجود دارد

آیا هر کسب و کاری که دامنه فروش خود را گسترش داده است، یک برند به شمار می‌آید؟ شما چه تعریفی از یک برند دارید؟ دقیقاً چه ویژگی‌هایی یک برند را از یک کسب و کار متمایز می‌کند؟ آیا این تفاوت به تعداد شعب یا میزان درآمد آنها اشاره دارد؟ آیا می‌توانید این ویژگی‌ها را با مقیاس هشتگ یا ریتوییت بسنجید؟ چه زمانی یک مدیر می‌تواند با اطمینان بگوید: «ما دیگر فقط یک کسب و کار نیستیم، بلکه به یک برند تبدیل شده‌ایم؟»

ایده برندسازی، با ابهامات زیادی همراه است. اگر از ۱۰ نفر بپرسید برند چیست، بی‌شک ۱۰ پاسخ مختلف دریافت خواهید کرد. طبق تعریف ویکی‌پدیا: «برند، نام، عنوان، طراحی، سمبل و هر ویژگی دیگری تعریف می‌شود که محصولات یک فروشنده را از سایر فروشندگان متمایز می‌کند.» این تعریف مؤثر و قابل توجه به نظر می‌رسد، ولی در واقع فقط به این معنی است که شما باید با دیگران متفاوت باشید.

برخی از مدیران، برند را این‌گونه تعریف می‌کنند: «هر چیزی که به ذهن مشتریان و مخاطبان خطوری می‌کند، زمانی که نام شرکت شما می‌شنوند.»

بسیاری از مردم نیز فکر می‌کنند بیانیه‌های برندهای مختلف، تنها شعارهایی زیبا و غیرواقعی است. برخی دیگر هم معتقدند که برند، شرکتی است که همیشه محصولات باکیفیت‌تری را عرضه می‌کند. این گروه به استنارباکس، کوکاکولا و اپل اشاره می‌کنند تا نشان دهند چگونه برندهای معروف، در طول سال‌ها به‌طور مداوم محصولاتی باکیفیت بالا را به بازار عرضه می‌کنند.

البته این تعریف زیاد دور از حقیقت نیست. در دهه ۸۰ میلادی، زمانی که کوکاکولا نوشابه جدیدی تولید کرد و مشتریان طعم آن را دوست نداشتند، اعتبار و شهرت این برند به‌شدت آسیب دید. در سال ۲۰۰۸ زمانی که هاوارد شولتز به‌طور موقت ۷ هزار شعبه استنارباکس را در آمریکا تعطیل کرد، به این دلیل بود که حس می‌کرد هنر دم کردن اسپرسو، از بین رفته و می‌خواست آن شکوه سحرآمیز را به قهوه‌های خود بازگرداند.

کیفیت نیز مانند شهرت و تمایز، یکی از مهم‌ترین پایه‌های ساخت برند است. ولی هر سه مورد هنوز ویژگی‌های تابعی محسوب می‌شوند. از طرف دیگر، اگر یک رستوران مکزیکی (برای مثال) بیش از ۱۰ شعبه در شهر دایر کرده باشد و شهرت خوبی بابت کیفیت غذاها و قیمت مناسب آنها به دست آورده باشد، لزوماً به‌عنوان یک برند شناخته نمی‌شود، لاقلاً نه به همان شیوه‌ای که استنارباکس، کوکاکولا و مک‌دونالد برند نامیده می‌شوند.

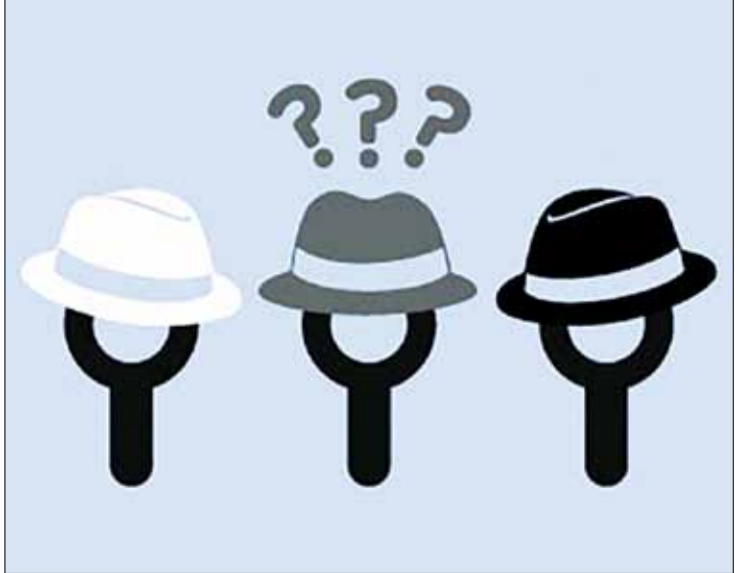
پس بازم به سؤال اول برمی‌گردیم. چه چیزی یک کسب و کار را از یک برند متمایز می‌کند؟

کریس کاسک، بنیان‌گذار و مدیرعامل گلانت به‌عنوان یک معمار برند معتقد است که یک کسب و کار، زمانی‌که از رده و سطح اولیه و همیشگی خود فراتر رود، به یک برند تبدیل می‌شود. در این روند، شرکت ارزش‌های اصلی یا یک فلسفه خاص را به همه پروسه‌های اجرایی و همه محصولاتی که تولید می‌کند، القا می‌کند. به‌این‌ترتیب شهرت یا دیدگاه جهانی محصولات یا خدمات یا خط خود را در زمان واقعی گسترش می‌دهد.

لگو، که شهرت و اعتبار خود را روی «تخیل و خلاقیت دوران کودکی» بنا نهاده است، با تولید سازه‌های درخشان مهندسی کودکان، از کلاس اولیه و اصلی خود فرارفته و به یکی از برجسته‌ترین برندهای جهان تبدیل شده است. چنان‌که امروزه می‌توانیم گسترش خط تولید آن را روی کفش، بازی‌های ویدئویی، روباتیک و پارک‌های تفریحی ببینیم. کوکاکولا که چیزی بیش از آب گازدار و یک دستور تهیه محرمانه حاوی شکر یا شربت ذرت با فروکتوز بالا نیست، در نظر اغلب مردم مترادف با لحظات شادی و خوشی‌ختی است. این ایده ساده اما قدرتمند باعث شده نوشابه‌های کوکاکولا، فراتر از یک نوشیدنی گازدار شیرین، به سمبل ارتباط و اتصال مردم به یکدیگر تبدیل شوند.

چیپوتل با تمرکز شدن روی مزارع خانوادگی، استفاده از منابع محلی و رفتار اخلاقی و مناسب با حیوانات، برندی بسیار ارزشمندتر از یک تولیدکننده غذاهای مکزیکی است. بنابراین دفعه بعد که می‌خواستید بفهمید آیا یک کسب و کار مستعد یا یک برند، از خودتان بپرسید: «ما واقعاً چه چیزی می‌فروشیم؟» و اگر پاسخ، چیزی بزرگ‌تر و ارزشمندتر از دسته محصولاتی است که تولید می‌کنید، ممکن است در مسیر ساخت یک برند فوق‌العاده موفق قرار داشته باشید.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit



منبع: belovedmarketing

# یک مدیرعامل تازه کار باید به چه مواردی توجه کند



قبول مسئولیت مدیرعاملی در شرکتی که خودتان تأسیس نکرده‌اید، چالش‌های خاص خود را دارد، اما می‌توان با تلاش مناسب آن را لذت‌بخش کرد. می‌خواهید به دنیای پرماجری کارآفرینی و مدیرعاملی وارد شوید؟ چه چیزهایی درباره این شغل‌ها شنیده‌اید؟ بگذارید کمی در مورد این حرف و حدیث‌های مرسوم در جامعه کمک‌تان کنیم. می‌گویند: «کارآفرینان یا مدیران صبح تا شب سرکار هستند و آنقدر تماس تلفنی دارند که گوشی از دست‌شان نمی‌افتد. زندگی کاری آنها زندگی شخصی‌شان را تقریباً بلعیده است و چنین افرادی وقت سر خاراندن هم ندارند.» همه ما مواردی از این قبیل را شنیده‌ایم، ولی بهتر است بدانید که زندگی همه کارآفرین‌ها و مدیران این‌گونه نیست. آنها می‌توانند شیوه مدیریت خود را انتخاب کنند. اگر یک کارآفرین یا مدیرعامل تازه کار هستید، از سختی‌های راه نترسید.

کارآفرینان با تجربه تغییرات زیادی به‌طور حرفه‌ای و شخصی برای ایجاد یا هدایت یک کسب‌وکار در خود ایجاد کرده‌اند، یعنی با کسب کار خود رشد کرده‌اند، ولی افراد زیادی به دلیل ناشناختن بودن یا مسیر موفقیت، از قطار پیشرفت پیاده شده‌اند. آغاز یک ماجراجویی در دنیای پر از معجزه کسب و کار نیازمند شنیدن توصیه‌ها و تجربیات افراد باتجربه است تا خطرات احتمالی شکست کاهش یابد. با این تفاسیر اگر مرحله کارآفرینی را تجربه نکنید و به‌طور مستقیم مسئولیت اجرایی یک شرکت باتجربه را برعهده بگیرید چه می‌شود؟ باید از کجا شروع کرد؟ همه این‌ها چالش‌هایی برای افراد علاقه‌مند و تازه‌کار هستند.

در این مطلب به مصاحبه‌ای با داریسی هورن دیون پورت، مدیرعامل شرکت تغذیه برتر (PNC) می‌پردازیم. او کارآفرین بوده است و اکنون به‌عنوان مدیرعامل در کسب‌وکار خود به فعالیت می‌پردازد. شرکت او برخی از زیربرندهای خود را خریداری کرده و در مقطعی، داریسی به‌عنوان یک مدیرعامل تازه‌کار برای برندهای جدید زیرمجموعه شرکت خود تصمیمی اتخاذ کرده است، پس تجربه او هم برای یک کارآفرین تازه‌کار و هم یک مدیرعامل کم‌تجربه مفید خواهد بود. فروش خالص شرکت PNC هر سال در حال رشد است. در سال ۲۰۱۷، ۲۴ درصد افزایش یافته و به بیش از ۷۰۰ میلیون دلار رسیده است. این پیشرفت‌ها افزایش ۵۰ درصدی ارزش سهام شرکت را به همراه داشته است.

با این تفاسیر می‌توان گفت که داریسی هورن دیون پورت روش‌های رشد برند را به خوبی می‌داند. در ادامه مطلب، مصاحبه‌ای را که با این کارآفرین صورت گرفته است، برای شما آماده کرده‌ایم.

**زمانی که وارد دنیای مدیرعاملی شدیم، قدم بعدی خود را چگونه برداریم و تمرکز خود را کجا معطوف کنیم؟**

این چالش به نظر ساده است، اما باید درک درستی از آنچه شرکت انجام می‌دهد، داشته باشید تا بتوانید مأموریت خود را به بهترین وجه انجام دهید. برای توضیح بیشتر، من ابتدا نگاهی ریزبینانه‌تر به برندهای شرکت خودمان می‌کنم. در واقع ما از چند برند مختلف تشکیل شده‌ایم که انواع مختلفی از مصرف‌کنندگان را هدف قرار می‌دهند. این برندها عبارتند از Premier Protein، PowerBar، Dymatize، Supreme Joint Juice و protein.

به‌طور کلی هدف ما برای داشتن چند زیربرند متفاوت، این است که به مردم کمک کنیم تصمیمات مناسبی با توجه به شرایط فعلی خود بگیرند؛ چون همه افراد یک نوع تغذیه ندارند. برای مثال برخی باید وزن کم کنند یا برخی دیگر نیاز دارند پس از یک تمرین سخت مقداری

کاری به بدن خود بازگردانند؛ پس هرکدام باید بنا به شرایط خود، تصمیم مناسب بگیرد.

سه سال قبل که کار خود را با موفقیت‌های پی در پی شروع کردیم، محصولات ما از هر نظر عالی بودند، برندهای زیرمجموعه هر روز رشد می‌کردند و قسمت بیشتری از بازار را به خود اختصاص می‌دادند. پس از مدتی یک شرکت را خریداری کردیم تا یک برند به مجموعه ما اضافه شود. مشتریان این برند وفاداری بالایی داشتند، ولی تعداد آنها به نسبت دیگر برندها کم بود و رشد تعداد مشتریان هم سرعت مطلوبی نداشت؛ چون سطح آگاهی نسبت به نیازی که محصول ما برطرف می‌کرد، به‌اندازه کافی نبود.

بنابراین هدف اولیه خود برای بهبود وضعیت فعلی را گسترش کانال‌های توزیع و خرده‌فروشان قرار دادیم تا محصولات بیشتری راهی قفسه مغازه‌ها کنیم. سپس به تغییر سیاست‌های معرفی محصول خود پرداختیم. این بدان معنی بود که در تولید محصولات جدید، طراحی بسته‌بندی‌های با اندازه مختلف، طعم‌های جدید و... باید سرمایه‌گذاری می‌کردیم و کارهای زیادی در زمینه ارتباط مؤثر با مصرف‌کنندگان و تقویت پیام بازاریابی خود برای برندها انجام می‌دادیم.

در حال حاضر تمرکز ما روی موارد متفاوتی معطوف شده است. اکنون برندهای خود را در یک جایگاه خوب بازار مصرف قرار داده‌ایم. ما به‌گونه‌ای محصولات را توزیع می‌کنیم که اکثر خرده‌فروشان مهم محصولات ما را دریافت می‌کنند، ولی هنوز یک هدف دیگر در ذهن خود داریم که آن هم حفظ جایگاه فعلی است. برای ماندن در میدان رقابت بازار به‌عنوان یک تولیدکننده محصولات تغذیه‌ای متفاوت، باید بیش از پیش روی زیرساخت‌های شرکت، سیستم‌ها و دیگر موارد تمرکز کنیم.

بنابراین در پاسخ به سؤال شما باید بگویم که در شروع کار، همه وظایف در مورد مدیریت فروش است. سپس می‌توانید روی زمینه‌های دیگر کار کنید و به پیشرفت برسید.

**هیچ مدیرعامل جدیدی تمام مهارت‌های مورد نیاز**

**برای شغل جدید را ندارد. شما چگونه این شکاف را شکستید؟**

حق با شماست. من کارم را به‌صورت تخصصی در امور مالی و حسابداری شروع کردم و به‌سرعت متوجه شدم که این شغل نمی‌تواند رؤیاهای مرا به واقعیت تبدیل کند، اما آن حرفه کافی برای کاری که در حال حاضر انجام می‌دهم، فوق‌العاده مفید بوده است. پس از گفت‌وگو با یک استعدادیاب، متوجه شدم که باید زندگی کاری خود را به‌عنوان یک بازاریاب برند ادامه دهم. من به بررسی پیش، رفتار و مشکلات مصرف‌کننده علاقه داشتم و پس از چند بار تحقیق در این زمینه دریافتیم که این کار برای من مفید است.

طلواتی‌ترین توقف من در مسیر کاری، زمان همکاری با شرکت Dreyer's Ice Cream بود. نه‌تنها در آنجا مهارت خود را افزایش دادم بلکه برای اولین بار متوجه شدم که فرهنگ قوی چه تأثیری بر نتایج شرکت دارد. ما از یک فرهنگ فوق‌العاده در آن شرکت بهره می‌بردیم. بنابراین آنچه من در حال حاضر انجام می‌دهم، ترکیبی از زمینه‌های مالی قبلی با تکیه بر مهارت فعلی من در بازاریابی است. در پایان روز هم به میزان تلاشی که برای برند شرکت خود ایجاد کرده‌ام، می‌نگرم. همچنین گوشه‌ای از تمرکز خود را روی حفظ انگیزه تیم ۱۵۰ نفره خود معطوف کرده‌ام. اکنون نقش من، الهام بخشیدن و توانمند ساختن کارکنان سازمان برای رسیدن به حداکثر پتانسیل است. این همان چیزی است که ما تلاش می‌کنیم برای مشتریان‌مان هم انجام دهیم. من اکثر وقت خود را صرف این موارد می‌کنم.

خوشبختانه من پیش از این تجربیاتی در رابطه با راه‌اندازی محصولات جدید، مشارکت در عملیات و مدیریت داشتم. در واقع در موضوعات مهم کاری، به‌اندازه کافی با شرایط آشنا بودم، اما باید به این نکته اشاره کنم که مهم‌ترین هدف، صحبت کردن مناسب با افراد و ایجاد یک تیم قوی و باتجربه است.

**نظر شما درباره ایجاد هدف برای کسب و کار چیست؟**

شرکت ما از چند برند زیرمجموعه ساخته شده

است که درباره آنها قبلاً صحبت کردیم، ما تمام این برندها را از صفر پایه‌ریزی نکرده‌ایم و برخی از آنها خریداری شده‌اند. در کنار این برندها از یک سیستم ارزش‌گذاری خوب بهره می‌بریم. با توجه به اینکه من به‌عنوان مدیرعامل، مؤسس اولیه شرکت نیستم، قوانین اولیه ساخته ذهن ما نیستند و اهداف را هم نمی‌توانیم بدون توجه به قوانین اولیه برای خود تعریف کنیم. من مدیرعامل اولیه‌ای نبودم که برخی از این محصولات را ایجاد کرده است، به همین دلیل باید با طرز فکر مدیرعامل اولیه در برخی موارد عمل کنم. این ایدئولوژی بنیان‌گذار اصلی است که باید برای مدیرعامل تازه‌کاری مثل من اهمیت داشته باشد و تصمیمات خود را با توجه به نظر او درباره بازار هدف بگیرم.

در حال حاضر هدف ما یکپارچه کردن برند تجاری و ایجاد انگیزه برای هدایت کارکنان است. به یاد داشته باشید که مشتریان بسیار هوشمند هستند، وقتی خدمات یا محصولاتی را از شما می‌خرند، می‌توانند میزان ارزش خود برای شما را تشخیص دهند. وقتی هدفی داشته باشید، تمام شرکت به آن هدف پایبند می‌شود و برای آن تلاش می‌کند و مشتری وفادار نیز این تلاش را احساس می‌کند. این اصل یکی از حقیقت‌های اصلی است که باعث موفقیت شما می‌شود. **تعمیل به ایجاد حس هدف آسان است، اما اجرا کردن آن دشواری‌های خاص خود را دارد. چگونه این چالش را حل کردید؟**

این فرآیند حدود شش ماه طول کشید، دلیل مسئله، خواسته من برای مشارکت تک‌تک افراد مجموعه در فرآیند بود. چون می‌خواستیم هدف برای تمام افراد سازمان ارزشمند شمرده شود و همه با تمام وجود برای تحقق آن تلاش کنند. ما شرکت خود را با چند برند مختلف مدیریت می‌کنیم، این مدیریت در برخی موارد به‌صورت مشترک انجام می‌شود. تمام افراد سازمان سعی می‌کنند با توجه به بازخوردهای مشتریان روش‌های خود برای رسیدن به هدف را تغییر دهند. محیط سازمان ما در حال حاضر بسیار جادویی است.

**در نهایت به چه نتیجه‌ای رسیدید؟**

ما این شعار را طراحی کردیم: «ما انرژی خوبی برای

جهان به ارمغان می‌آوریم.» این‌یک هدف مقدس است و همه تلاش‌های ما می‌تواند از طریق آن هدف هدایت شود. محصولاتی که ما تولید می‌کنیم، خریدی که انجام می‌دهیم، در نهایت به این هدف می‌انجامد. راهکارهایی که ما برای کارکنان و مشتریان خود داریم، باز هم به این هدف میل می‌کنند. نحوه رفتار ما با شرکای کاری، فروشندگان و در کل همه کارهایی که می‌کنیم، در نهایت باعث می‌شود انرژی مثبتی به جهان تزریق کنیم.

اگر کار ما انرژی خوبی برای جهان به ارمغان نیاورد یا حداقل جهان کوچک اطراف ما را تحت تأثیر قرار ندهد، ما آن را انجام نمی‌دهیم.

مهم است که هدف شما بتواند روی تمام تصمیم‌های‌تان تأثیر بگذارد. آیا آن تصمیم، یک هاله نور را برای راهنمایی شما فراهم می‌کند؟ این ویژگی هدف کاملاً حیاتی است. برای ما جمله «ما انرژی خوبی برای جهان به ارمغان می‌آوریم» بسیار کمک کرد تا به پایه‌های فرهنگی که قبلاً داشتیم، پایبند باشیم. به‌عنوان مثال، ما از آن هدف در استخدام‌ها نیز استفاده می‌کنیم.

وقتی‌که یک شرکت با رشد بالا هستید، باید در استخدام افراد مختلف از شرکت‌های مختلف با فرهنگ‌های سازمانی مختلف بسیار حساس باشید. چون باید فرهنگ سازمانی خود را به آنها دیکته کنید و از آنها بپرسید آیا می‌توانند به آن پایبند باشند. موضع خود را برای آنها کاملاً روشن کنید تا هدف کسب‌وکار شما مانند ستاره قطبی برای همه واضح و یکسان باشد. **قطعا با فرضیه‌های خاصی این شغل را قبول کردید. چه موارد غیرمنتظره‌ای درباره کار دیدید؟**

من فکر می‌کردم یک مدیرعامل همیشه باید پاسخ درستی داشته باشد. در نظر من مدیرعامل همیشه باید مرکز توجه باشد. گمان می‌کردم آنها دائماً در حال تماس گرفتن هستند و همین شرایط توصیفی باعث ناراحتی من می‌شد. من یک شخص واقعا مشارکت‌جو هستم و تمام پاسخ‌ها را ندارم، ولی دوست دارم کار را خودم انجام دهم و دوست ندارم مرکز توجه باشم. بیش از سه سال است که روی این صندلی نشسته‌ام، بزرگ‌ترین چیزی که آموخته‌ام این است که راه‌های مختلفی برای رهبری کردن وجود دارند. در واقع ما تمام جواب‌ها را نداریم. قدرت یک رهبر در آرامش او نهفته است. افرادی که در اطراف شما هستند تحت تأثیر فعالیت‌های هوشمندانه شما نقش خود را بهبود می‌دهند و استعداد‌های خود را شکوفا می‌کنند. اکنون شغل خود را بهتر شناخته‌ام. کار من به‌عنوان یک مدیرعامل توانمندسازی افرادی است که در اطراف من هستند. من در انجام این کار تنها نیستم، افراد سازمان نیز پایه‌ها برای رسیدن به این هدف تلاش می‌کنند تا با کمک هم بتوانیم محیطی ایجاد کنیم که همه بتوانند در آن رشد کنند.

این طرز فکر من شاید کمی فانتزی به نظر برسد، ولی دیدگاه اصلی من واقعا همین‌گونه است و به شغلم این‌گونه نگاه می‌کنم. من اکنون مادر دو کودک هستم و این‌یک زندگی شخصی لذت‌بخش را کنار یک زندگی کاری لذت‌بخش برای من ایجاد کرده است.

اگر طرز فکر اولیه من درباره مدیرعاملی همان چیزی بود که در اوایل کار به آن داشتم، مطمئناً به این جایگاه کنونی نمی‌رسیدم. شما فردی هستید که مدیریت و شیوه آن را با توجه به علایق خود تعریف می‌کنند، از کسی الگوبرداری نکنید چون شما در دنیا منحصر‌به‌فرد هستید.

منبع: inc/zoomit



### داده‌نامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۳۳۲۰۰۵۰۰ شعبه ۲۸۴ دادگاه خانواده مجتمع قضایی شهید باهنر تهران تصمصیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۳۳۲۰۰۲۰۳۸ خواجهان خاتم اشرف گودرزی فرزند نورحدا به نشانی تهران ازگل رو به رو تره با قدیم نیش ک پنجم ب ۱۷۲ واحد ۴ منزل هابیه شاعی خوانده، خاتم مجتبی شاعی فرزند عزیزالله به نشانی تهران میدان رسالت بین محبده و بنی هاشم ک حاجی پور ساختمان امداد ناحیه ۲- شرکت آب و فاضلاب خواسته‌ها ۱- مطالبه خسارت دادرسی ۲- مطالبه مهریه ۲- اسرار از پرداخت هزینه دادرسی ۳- مطالبه مهریه رای دادگاه در خصوص دادخواست تقدیمی خواجهان خاتم اشرف گودرزی فرزند نورحدا به طرفیت خوانده آقای مجتبی شاعی فرزند عزیزالله به خواسته اسرار از پرداخت هزینه دادرسی و مطالبه مهریه به میزان ۷۲ عددسکه تمام بهار آزادی مقوم به مبلغ ۸۲۷۴۴۰۰۰۰ ریال و مطالبه هزینه یک سفر حج مقوم به مبلغ ۳۰۰۰۰۰۰۰ ریال و مطالبه خسارت دادرسی که به ملاحظه تصویر مصدق عقد نامه (سند نکاحیه) رسمی به شماره ترتیب ۶۰۹۰ تنظیمی در دفتر رسمی ثبت ازدواج شماره ۱۱۴ تهران غلقه زوجیت فی مابن طرفین با مهریه‌ای که شرح خواسته برای دادگاه محرز است از آنجا که به مجرد عقد نکاح، زوجه مالک مهریه می‌گردد و مهریه خواجهان نیز بر حسب مندرجات سند نکاحیه عنانمطلبه می‌بایست به زوجه پرداخت گردد و با مطالبه وی حسب دادخواست تقدیمی حال گردیده و نظر به اینکه خوانده در جلسه رسیدگی دادگاه حضور پیدا نکرده است و لایحه‌ای نیز در این رابطه ارسال ننموده و لکار و یا تکذیبی نسبت به موضوع دعوی به عمل نیاورده از سوی دیگر دلیل بر پرداخت دین و برائت شمه خود لبراز ننموده لذا دادگاه ضمن استصحاب بقاء دین و احراز اشتغال بده خوانده، دعوی خواجهان را وارد و محمول بر صحت تشخیص داده و مستنفاً به مواد ۱۰۷۸، ۱۰۸۲، ۱۰۸۳ قانون مدنی و ۱۹۸ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی، رای بر محکومیت خوانده به پرداخت تعداد ۷۲ عددسکه تمام بهار آزادی و هزینه یک سفر حج و هزینه‌های دادرسی طبق تعرفه در حق خواجهان صادر می‌نماید و در خصوص اسرار از هزینه دادرسی با توجه به اظهارات خواجهان و استثنایه‌های بیوست پرونده مستنفاً به ماده ۵ قانون حمایت خانواده نامبرده معاف از پرداخت هزینه دادرسی می‌باشد و در زمان اجراء نامبرده مکلف است هزینه دادرسی را در حق صندوق دولت تودیع نماید. رای صادره غیبه و طرف مهلت بیست روز قابل واخواهی در همین شعبه و متعلق آن طرف همین مدت قابل تجدیدنظرخواهی در مراجع محترم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد. ۱۳۹۶/۱۶/۲۸ ات رتس شعبه ۲۸۴ دادگاه عمومی خانواده تهران - صدی



## سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

برابر رای شماره ۹۶/۱۲/۲۰۰۲۱۲۰۰۲۱۲ مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۱۱ هیات اول موضوع قانون تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختهای فاقد سند رسمی مسفر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بهارستان تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای رضا دهقانی دامانب فرزند شغفعلی به ش ش ۱۶۵۸ صانده از شهردود در شندکند یک قطعه زمین با بنای احتمالی در آن به مساحت ۳۲۱۵۷ متر مربع در قسمتی از پلاک شماره ۱۳۸ فرعی از ۱۴۹ اصلی واقع در حوزه ثبتی شهرستان بهارستان خریخاری از مالک رسمی آقای محمد رضا غلامی محرز گردیده لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود در صورتی که شخصی یا اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و رسید اخذ نمایند تا به دادگاه صلحه اجلاه و اقامات موکل به ازله حکم قطعی دادگاه گردد بدینوسیله 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 مستنفر به دادگاه نخواهد بود

رئیس اداره ثبت و اسناد و املاک بهارستان | علیدین نوری شیرازی

تاریخ نشر اول: ۹۶/۱۲/۲۰ تاریخ نشر دوم: ۹۶/۱۲/۲۰ م.الف: ۷۳۳

**آگهی ابلاغ احضار به به متمم**

نظر به اینکه آقای امین عباسی فرزند جمشید به اتهام کلاهبرداری رایله ای از طرف این دادسرا تحت تعقیب می‌باشد و ابلاغ احضار به به واسطه معلوم نبودن محل اقامت ایشان ممکن نگردیده است بدین وسیله در اجرای ماده ۱۷۲ قانون آیین دادرسی کیفری مراتب به نامبرده ابلاغ تا ظرف یکماه از تاریخ نشر آگهی در شعبه دوم دابرداری دادرسی عمومی و انقلاب شهرستان همدتت جهت پاسخگویی به اتهام خویش حاضر شود در صورت عدم حضور پس از یکماه ازتاریخ انتشار آگهی اقدام قانونی معمول خواهد شد ضمناً متمم می‌تواند یک نفر وکیل دادگستری نیز همراه داشته باشد

دادیار شعبه دوم دادرسی عمومی و انقلاب کهمیلوبه همدتت

۲۲۱

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

برابر رای شماره ۹۶/۱۲/۲۰۰۲۱۲۰۰۲۱۲ مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۱۱ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختهای فاقد سند رسمی مسفر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بهارستان تصرفات مالکانه و بلا معارض متقاضی آقای محمدرضا حسن پور فرزند حسن به شماره شناسنامه ۶ صانده از شهریز در شندکند یک قطعه زمین با بنای احتمالی در آن به مساحت ۳۶۰۵۸ متر مربع در قسمتی از پلاک شماره ۲۲۲ فرعی از ۱۳۸ اصلی واقع در حوزه ثبتی شهرستان بهارستان خریخاری از مالک رسمی آقای حسین حسن پور محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراضی دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم بدینوسیله است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۱۲/۲۰ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۱۲/۲۰

م.الف: ۷۵۰ رئیس ثبت اسناد و املاک بهارستان علیدین نوری شیرازی

**آگهی احضار متمم**

نظر به اینکه آقای محمد خاندان فرزند حسن به اتهام فروش مال غیر از طرف این دادسرا تحت تعقیب است و به جهت معلوم نبودن محل اقامت او ابلاغ احضار به ممکن نگردیده بدین وسیله در اجرای ماده ۱۷۲ قانون آیین دادرسی کیفری مراتب به نامبرده ابلاغ تا ظرف مدت یکماه از تاریخ انتشار آگهی در شعبه دوم دابرداری دادرسی عمومی و انقلاب شهرستان قروه جهت پاسخگویی به اتهام خویش حاضر شود در صورت عدم حضور پس از یکماه از تاریخ انتشار آگهی اقدام قانونی معمول خواهد شد

م.الف: ۸۸۲ بازرس شعبه دوم دادرسی عمومی و انقلاب قروه

۲۲۸

**آگهی مزایده اموال غیر منقول نوبت دوم**

به موجب پرونده اجرائی کلاسه ۹۶۰۶۹۲ آقای ولی فتحی فرزند عیسی محکوم است به پرداخت مبلغ ۲۲۷۷۶۶۹۵ ریال بابت اصل خواسته بعنوان محکوم به در حق آقای مهدی سپهری و همچنین پرداخت مبلغ ۱۲۰۳۳۸۹ ریال بعنوان نیم عشر دولتی محکوم گردیده لذا محکوم له ملک با کاربری مسکونی راه مساحت ۱۳۳۷۴ مترمربع شرح نظریه کارشناسی ذیل نموده است ملک موردعقدی شندکند یک منزل مسکونی در قلاب دوواحد ۱۸۰ متر مربع دارای پلاک ۱۶۶۰ فرعی از ۶۳ اصلی بختی ۵ با عرصه اولیای می باشد خود سازه ۵ بوار بنایی ۳۵ ساتی مترمعالع نما سرامیک سقف سازه سبک دارای امتیازات سه گانه واقع در ادرس ح نختی ک گلبر بهای شندکند عرصه واعیان با توجه به موقعیت و کیفیت به مبلغ ۱۳۰۰۰۰۰۰۰ ریال برآورد می شود نظریه کارشناسی فوق الذکر به اصحاب پرونده ابلاغ و از هرگونه اعتراضی مؤثری منوطه منتهه حال در اجرای مادین ۱۱۹-۱۲۲ قانون اجرائی احکام مدنی جلسه مزایده ملک راس ساعت ۱۰ الی ۱۲ ظهر مورخه ۹۶/۱۲/۲۰ در محل اجرائی احکام مدنی این دادگستری و از قیمت فوق به عنوان قیمت پایه آغاز خواهد شد هر کس بالاترین قیمت را پیشنهاد نماید برنده شناخته خواهد شد و از او فی المجلس ۱۰ درصد قیمت پیشنهادی اخذ و مابقی آن نیز می بایست ظرف مهلت یک ماه پرداخت شود در غیر اینصورت مبلغ پیش پرداخت به نفع صندوق دولت ضبط خواهد شد

م.الف: ۸۸۲ مدیر دفتر اجرائی احکام مدنی دادگستری شهرستان قروه

۲۲۱

**آگهی**

تجدیدنظر خواه علی حسین لعلری دادخواست تجدیدنظر خواهی به طرفیت تجدیدنظر خوانده ولی قبادی و فروهر محسن زاده نسبت به دادنامه ۹۶-۱۱۱۷ در پرونده کلاسه ۹۶۰۲۷۸ شعبه دوم تقدیم که طبق موضوع ماده ۳۲۶-۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول امکان بودن تجدیدنظر خواندگان مراتب تبانی لایحی یک نوبت در یکی از جراید کنترالانتشار آگهی می‌گردد تا تجدیدنظر خوانده ظرف ده روز پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه نای دادخواست وضمانت تجدیدنظر خواهی را دریافت و چنانچه پاسخی دارد کتبا به این دادگاه ارائه نماید در غیر اینصورت پس از انقضای مهلت مقرر قانونی نسبت به ارسال پرونده به دادگاه تجدیدنظر اقدام خواهد شد

م.الف: ۶۶۰ منشی شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان بهارستان

۲۲۲

### داده‌نامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۳۳۲۰۰۱۱۰۲ شعبه ۱۱۶ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران تصمصیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۳۳۲۰۰۲۰۳۸ خواجهان خاتم اشرف گودرزی فرزند نورحدا به نشانی تهران ازگل رو به رو تره با قدیم نیش ک پنجم ب ۱۷۲ واحد ۴ منزل هابیه شاعی خوانده، خاتم مجتبی شاعی فرزند عزیزالله به نشانی تهران میدان رسالت بین محبده و بنی هاشم ک حاجی پور ساختمان امداد ناحیه ۲- شرکت آب و فاضلاب خواسته‌ها ۱- مطالبه خسارت تاخیر تادیه ۲- مطالبه وجه چک ۳- مطالبه خسارت دادرسی ۴- مطالبه مهریه رای دادگاه در خصوص دادخواست تقدیمی خواجهان خاتم اشرف گودرزی فرزند نورحدا به طرفیت خوانده آقای مجتبی شاعی فرزند عزیزالله به خواسته اسرار از پرداخت هزینه دادرسی و مطالبه مهریه به میزان ۷۲ عددسکه تمام بهار آزادی مقوم به مبلغ ۸۲۷۴۴۰۰۰۰ ریال و مطالبه هزینه یک سفر حج مقوم به مبلغ ۳۰۰۰۰۰۰۰ ریال و مطالبه خسارت دادرسی که به ملاحظه تصویر مصدق عقد نامه (سند نکاحیه) رسمی به شماره ترتیب ۶۰۹۰ تنظیمی در دفتر رسمی ثبت ازدواج شماره ۱۱۴ تهران غلقه زوجیت فی مابن طرفین با مهریه‌ای که شرح خواسته برای دادگاه محرز است از آنجا که به مجرد عقد نکاح، زوجه مالک مهریه می‌گردد و مهریه خواجهان نیز بر حسب مندرجات سند نکاحیه عنانمطلبه می‌بایست به زوجه پرداخت گردد و با مطالبه وی حسب دادخواست تقدیمی حال گردیده و نظر به اینکه خوانده در جلسه رسیدگی دادگاه حضور پیدا نکرده است و لایحه‌ای نیز در این رابطه ارسال ننموده و لکار و یا تکذیبی نسبت به موضوع دعوی به عمل نیاورده از سوی دیگر دلیل بر پرداخت دین و برائت شمه خود لبراز ننموده لذا دادگاه ضمن استصحاب بقاء دین و احراز اشتغال بده خوانده، دعوی خواجهان را وارد و محمول بر صحت تشخیص داده و مستنفاً به مواد ۱۰۷۸، ۱۰۸۲، ۱۰۸۳ قانون مدنی و ۱۹۸ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی، رای بر محکومیت خوانده به پرداخت تعداد ۷۲ عددسکه تمام بهار آزادی و هزینه یک سفر حج و هزینه‌های دادرسی طبق تعرفه در حق خواجهان صادر می‌نماید و در خصوص اسرار از هزینه دادرسی با توجه به اظهارات خواجهان و استثنایه‌های بیوست پرونده مستنفاً به ماده ۵ قانون حمایت خانواده نامبرده معاف از پرداخت هزینه دادرسی می‌باشد و در زمان اجراء نامبرده مکلف است هزینه دادرسی را در حق صندوق دولت تودیع نماید. رای صادره غیبه و طرف مهلت بیست روز قابل واخواهی در همین شعبه و متعلق آن طرف همین مدت قابل تجدیدنظرخواهی در مراجع محترم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد. ۱۳۹۶/۱۶/۲۸ ات رتس شعبه ۲۸۴ دادگاه عمومی خانواده تهران - صدی

رئیس اداره ثبت و اسناد و املاک بهارستان | علیدین نوری شیرازی

تاریخ نشر اول: ۹۶/۱۲/۲۰ تاریخ نشر دوم: ۹۶/۱۲/۲۰ م.الف: ۷۳۳

**آگهی ابلاغ احضار به به متمم**

نظر به اینکه آقای امین عباسی فرزند جمشید به اتهام کلاهبرداری رایله ای از طرف این دادسرا تحت تعقیب می‌باشد و ابلاغ احضار به به واسطه معلوم نبودن محل اقامت ایشان ممکن نگردیده است بدین وسیله در اجرای ماده ۱۷۲ قانون آیین دادرسی کیفری مراتب به نامبرده ابلاغ تا ظرف یکماه از تاریخ نشر آگهی در شعبه دوم دابرداری دادرسی عمومی و انقلاب شهرستان همدتت جهت پاسخگویی به اتهام خویش حاضر شود در صورت عدم حضور پس از یکماه ازتاریخ انتشار آگهی اقدام قانونی معمول خواهد شد ضمناً متمم می‌تواند یک نفر وکیل دادگستری نیز همراه داشته باشد

دادیار شعبه دوم دادرسی عمومی و انقلاب کهمیلوبه همدتت

۲۲۱

### اجرائیه

مشخصات محکومله/ محکومعلیه: پرویز غریبی فرزند مهدی به نشانی استان تهران شهرستان تهران شهر تهران صانده تهران صانده بلوار فرحوس ج بهار جنوبی ک مهر مجتمع مهر بلوک ۳ واحد ۳ مشخصات محکومعلیه/ محکومعلیه: علنی قاسمی فرزند قریب به نشانی مجهول امکان - محکومیه: به موجب درخواست اجرائی حکم مربوطه به شماره ۹۶۰۲۷۸-۰۰۴۵-۱۳۳۷۸۰۰۴۰۵ و شماره دادنامه مربوطه ۹۶-۱۱۱۷-۰۰۸-۲۲۷۸۰۰۳۹۸-۰۰۹۶۰۹۹۷۰ محکومعلیه محکوم است به ۱- پرداخت مبلغ هشتصد و هشتاد و چهار میلیون ریال بابت اصل خواسته و مبلغ بیست و شش میلیون و هشتصد و هفتاد هزار ریال بابت هزینه دادرسی و حق وکاله وکیل بر اساس تعرفه و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چکها تا وصول اصل خواسته طبق شاخص تورم اعلامی از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران که در مرحله اجرائی حکم مورد محاسبه قرار خواهد گرفت ۲- هزینه اجرائی در حق دولت

مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه ۱۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید بهشتی تهران - حسین ساجدی نیا

۱۱۱/۱۶۹۲۹۵

**اجرائیه**

مشخصات محکومله/ محکومعلیه: احمد شاهجهانی فرزند علی به نشانی استان تهران شهرستان تهران شهر تهران صانده تهران صانده بلوار فرحوس غربی خیابان پرورش جنوبی کوچه ۲۲ پلاک ۲۲ واحد ۶ مشخصات محکومعلیه/ محکومعلیه: ۱- بهرام سلیمانی ۲- فرهاد فرحی - محکومیه: به موجب درخواست اجرائی حکم مربوطه به شماره ۹۶۰۲۷۸-۰۰۸۲۱-۱۳۳۷۸۰۰۳۹۸-۰۰۹۶۰۹۹۷۰ محکومعلیه محکوم است به ۱- خودروه ردیف اول به پرداخت مبلغ دوپست و سیزده میلیون ریال بابت اصل خواسته و خوانده ردیف دوم متشامنا با خوانده ردیف اول به پرداخت مبلغ صد و هشت میلیون ریال و هزینه دادرسی به میزان پرداختی و حق وکاله وکیل براساس تعرفه و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چکها تا وصول اصل خواسته طبق شاخص تورم اعلامی از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران که در مرحله اجرائی حکم مورد محاسبه قرار خواهد گرفت ۲- هزینه اجرائی در حق دولت

مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه ۱۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید بهشتی تهران - حسین ساجدی نیا

۱۱۱/۱۶۹۲۹۵

**اجرائیه**

مشخصات محکومله/ محکومعلیه: حمید لکریان فرزند محمد به نشانی استان تهران شهرستان تهران شهر تهران ک بران پاسار کاشانی حکمت ب ۴۵ - مشخصات محکومعلیه/ محکومعلیه: محمدرضا شریفی فرزند محمد به نشانی تهران کوچه بران پاسار کاشانی همدک ب ۴۵ - محکومیه: به موجب درخواست اجرائی حکم مربوطه به شماره ۹۶۰۲۷۸-۰۰۳۹۹-۱۳۳۷۸۰۰۳۹۸-۰۰۹۶۰۹۹۷۰ محکومعلیه محکوم است به ۱- پرداخت مبلغ دوپست و پنجاه میلیون ریال بابت اصل خواسته و مبلغ هشت میلیون و سیصد و شصت هزار ریال بابت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چکها تا وصول اصل خواسته طبق شاخص تورم اعلامی از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران که در مرحله اجرائی حکم مورد محاسبه قرار خواهد گرفت ۲- هزینه اجرائی در حق دولت

مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه ۱۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید بهشتی تهران - حسین ساجدی نیا

۱۱۱/۱۶۹۲۹۵

**اجرائیه**

مشخصات محکومله/ محکومعلیه: حمید لکریان فرزند محمد به نشانی استان تهران شهرستان تهران شهر تهران ک بران پاسار کاشانی حکمت ب ۴۵ - مشخصات محکومعلیه/ محکومعلیه: محمدرضا شریفی فرزند محمد به نشانی تهران کوچه بران پاسار کاشانی همدک ب ۴۵ - محکومیه: به موجب درخواست اجرائی حکم مربوطه به شماره ۹۶۰۲۷۸-۰۰۳۹۹-۱۳۳۷۸۰۰۳۹۸-۰۰۹۶۰۹۹۷۰ محکومعلیه محکوم است به ۱- پرداخت مبلغ دوپست و پنجاه میلیون ریال بابت اصل خواسته و مبلغ هشت میلیون و سیصد و شصت هزار ریال بابت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چکها تا وصول اصل خواسته طبق شاخص تورم اعلامی از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران که در مرحله اجرائی حکم محاسبه قرار خواهد گرفت ۲- هزینه اجرائی در حق دولت

مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه ۱۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید بهشتی تهران - حسین ساجدی نیا

۱۱۱/۱۶۹۲۹۵

### داده‌نامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۳۳۲۰۰۹۷۴ شعبه ۲۸۴ دادگاه خانواده مجتمع قضایی شهید باهنر تهران تصمصیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۳۳۲۰۰۲۰۳۸ خواجهان خاتم اشرف گودرزی فرزند نورحدا به نشانی تهران ازگل رو به رو تره با قدیم نیش ک پنجم ب ۱۷۲ واحد ۴ منزل هابیه شاعی خوانده، خاتم مجتبی شاعی فرزند عزیزالله به نشانی تهران میدان رسالت بین محبده و بنی هاشم ک حاجی پور ساختمان امداد ناحیه ۲- شرکت آب و فاضلاب خواسته‌ها ۱- مطالبه خسارت تاخیر تادیه ۲- مطالبه وجه چک ۳- مطالبه خسارت دادرسی ۴- مطالبه مهریه رای دادگاه در خصوص دادخواست تقدیمی خواجهان خاتم اشرف گودرزی فرزند نورحدا به طرفیت خوانده آقای مجتبی شاعی فرزند عزیزالله به خواسته اسرار از پرداخت هزینه دادرسی و مطالبه مهریه به میزان ۷۲ عددسکه تمام بهار آزادی مقوم به مبلغ ۸۲۷۴۴۰۰۰۰ ریال و مطالبه هزینه یک سفر حج مقوم به مبلغ ۳۰۰۰۰۰۰۰ ریال و مطالبه خسارت دادرسی که به ملاحظه تصویر مصدق عقد نامه (سند نکاحیه) رسمی به شماره ترتیب ۶۰۹۰ تنظیمی در دفتر رسمی ثبت ازدواج شماره ۱۱۴ تهران غلقه زوجیت فی مابن طرفین با مهریه‌ای که شرح خواسته برای دادگاه محرز است از آنجا که به مجرد عقد نکاح، زوجه مالک مهریه می‌گردد و مهریه خواجهان نیز بر حسب مندرجات سند نکاحیه عنانمطلبه می‌بایست به زوجه پرداخت گردد و با مطالبه وی حسب دادخواست تقدیمی حال گردیده و نظر به اینکه خوانده در جلسه رسیدگی دادگاه حضور پیدا نکرده است و لایحه‌ای نیز در این رابطه ارسال ننموده و لکار و یا تکذیبی نسبت به موضوع دعوی به عمل نیاورده از سوی دیگر دلیل بر پرداخت دین و برائت شمه خود لبراز ننموده لذا دادگاه ضمن استصحاب بقاء دین و احراز اشتغال بده خوانده، دعوی خواجهان را وارد و محمول بر صحت تشخیص داده و مستنفاً به مواد ۱۰۷۸، ۱۰۸۲، ۱۰۸۳ قانون مدنی و ۱۹۸ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی، رای بر محکومیت خوانده به پرداخت تعداد ۷۲ عددسکه تمام بهار آزادی و هزینه یک سفر حج و هزینه‌های دادرسی طبق تعرفه در حق خواجهان صادر می‌نماید و در خصوص اسرار از هزینه دادرسی با توجه به اظهارات خواجهان و استثنایه‌های بیوست پرونده مستنفاً به ماده ۵ قانون حمایت خانواده نامبرده معاف از پرداخت هزینه دادرسی می‌باشد و در زمان اجراء نامبرده مکلف است هزینه دادرسی را در حق صندوق دولت تودیع نماید. رای صادره غیبه و طرف مهلت بیست روز قابل واخواهی در همین شعبه و متعلق آن طرف همین مدت قابل تجدیدنظرخواهی در مراجع محترم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد. ۱۳۹۶/۱۶/۲۸ ات رتس شعبه ۲۸۴ دادگاه عمومی خانواده تهران - صدی

رئیس اداره ثبت و اسناد و املاک بهارستان | علیدین نوری شیرازی

تاریخ نشر اول: ۹۶/۱۲/۲۰ تاریخ نشر دوم: ۹۶/۱۲/۲۰ م.الف: ۷۳۳

**آگهی ابلاغ احضار به به متمم**

نظر به اینکه آقای امین عباسی فرزند جمشید به اتهام کلاهبرداری رایله ای از طرف این دادسرا تحت تعقیب می‌باشد و ابلاغ احضار به به واسطه معلوم نبودن محل اقامت ایشان ممکن نگردیده است بدین وسیله در اجرای ماده ۱۷۲ قانون آیین دادرسی کیفری مراتب به نامبرده ابلاغ تا ظرف یکماه از تاریخ نشر آگهی در شعبه دوم دابرداری دادرسی عمومی و انقلاب شهرستان همدتت جهت پاسخگویی به اتهام خویش حاضر شود در صورت عدم حضور پس از یکماه ازتاریخ انتشار آگهی اقدام قانونی معمول خواهد شد ضمناً متمم می‌تواند یک نفر وکیل دادگستری نیز همراه داشته باشد

دادیار شعبه دوم دادرسی عمومی و انقلاب کهمیلوبه همدتت

۲۲۱

### داده‌نامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۳۳۲۰۰۹۷۴ شعبه ۲۸۴ دادگاه خانواده مجتمع قضایی شهید باهنر تهران تصمصیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۳۳۲۰۰۲۰۳۸ خواجهان خاتم اشرف گودرزی فرزند نورحدا به نشانی تهران ازگل رو به رو تره با قدیم نیش ک پنجم ب ۱۷۲ واحد ۴ منزل هابیه شاعی خوانده، خاتم مجتبی شاعی فرزند عزیزالله به نشانی تهران میدان رسالت بین محبده و بنی هاشم ک حاجی پور ساختمان امداد ناحیه ۲- شرکت آب و فاضلاب خواسته‌ها ۱- مطالبه خسارت تاخیر تادیه ۲- مطالبه وجه چک ۳- مطالبه خسارت دادرسی ۴- مطالبه مهریه رای دادگاه در خصوص دادخواست تقدیمی خواجهان خاتم اشرف گودرزی فرزند نورحدا به طرفیت خوانده آقای مجتبی شاعی فرزند عزیزالله به خواسته اسرار از پرداخت هزینه دادرسی و مطالبه مهریه به میزان ۷۲ عددسکه تمام بهار آزادی مقوم به مبلغ ۸۲۷۴۴۰۰۰۰ ریال و مطالبه هزینه یک سفر حج مقوم به مبلغ ۳۰۰۰۰۰۰۰ ریال و مطالبه خسارت دادرسی که به ملاحظه تصویر مصدق عقد نامه (سند نکاحیه) رسمی به شماره ترتیب ۶۰۹۰ تنظیمی در دفتر رسمی ثبت ازدواج شماره ۱۱۴ تهران غلقه زوجیت فی مابن طرفین با مهریه‌ای که شرح خواسته برای دادگاه محرز است از آنجا که به مجرد عقد نکاح، زوجه مالک مهریه می‌گردد و مهریه خواجهان نیز بر حسب مندرجات سند نکاحیه عنانمطلبه می‌بایست به زوجه پرداخت گردد و با مطالبه وی حسب دادخواست تقدیمی حال گردیده و نظر به اینکه خوانده در جلسه رسیدگی دادگاه حضور پیدا نکرده است و لایحه‌ای نیز در این رابطه ارسال ننموده و لکار و یا تکذیبی نسبت به موضوع دعوی به عمل نیاورده از سوی دیگر دلیل بر پرداخت دین و برائت شمه خود لبراز ننموده لذا دادگاه ضمن استصحاب بقاء دین و احراز اشتغال بده خوانده، دعوی خواجهان را وارد و محمول بر صحت تشخیص داده و مستنفاً به مواد ۱۰۷۸، ۱۰۸۲، ۱۰۸۳ قانون مدنی و ۱۹۸ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی، رای بر محکومیت خوانده به پرداخت تعداد ۷۲ عددسکه تمام بهار آزادی و هزینه یک سفر حج و هزینه‌های دادرسی طبق تعرفه در حق خواجهان صادر می‌نماید و در خصوص اسرار از هزینه دادرسی با توجه به اظهارات خواجهان و استثنایه‌های بیوست پرونده مستنفاً به ماده ۵ قانون حمایت خانواده نامبرده معاف از پرداخت هزینه دادرسی می‌باشد و در زمان اجراء نامبرده مکلف است هزینه دادرسی را در حق صندوق دولت تودیع نماید. رای صادره غیبه و طرف مهلت بیست روز قابل واخواهی در همین شعبه و متعلق آن طرف همین مدت قابل تجدیدنظرخواهی در مراجع محترم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد. ۱۳۹۶/۱۶/۲۸ ات رتس شعبه ۲۸۴ دادگاه عمومی خانواده تهران - صدی

رئیس اداره ثبت و اسناد و املاک بهارستان | علیدین نوری شیرازی

تاریخ نشر اول: ۹۶/۱۲/۲۰ تاریخ نشر دوم: ۹۶/۱۲/۲۰ م.الف: ۷۳۳

**آگهی ابلاغ احضار به به متمم**

نظر به اینکه آقای امین عباسی فرزند جمشید به اتهام کلاهبرداری رایله ای از طرف این دادسرا تحت تعقیب می‌باشد و ابلاغ احضار به به واسطه معلوم نبودن محل اقامت ایشان ممکن نگردیده است بدین وسیله در اجرای ماده ۱۷۲ قانون آیین دادرسی کیفری مراتب به نامبرده ابلاغ تا ظرف یکماه از تاریخ نشر آگهی در شعبه دوم دابرداری دادرسی عمومی و انقلاب شهرستان همدتت جهت پاسخگویی به اتهام خویش حاضر شود در صورت عدم حضور پس از یکماه ازتاریخ انتشار آگهی اقدام قانونی معمول خواهد شد ضمناً متمم می‌تواند یک نفر وکیل دادگستری نیز همراه داشته باشد

دادیار شعبه دوم دادرسی عمومی و انقلاب کهمیلوبه همدتت

۲۲۱

### داده‌نامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۳۳۲۰۰۹۷۴ شعبه ۲۸۴ دادگاه خانواده مجتمع قضایی شهید باهنر تهران تصمصیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۳۳۲۰۰۲۰۳۸ خواجهان خاتم اشرف گودرزی فرزند نورحدا به نشانی تهران ازگل رو به رو تره با قدیم نیش ک پنجم ب ۱۷۲ واحد ۴ منزل هابیه شاعی خوانده، خاتم مجتبی شاعی فرزند عزیزالله به نشانی تهران میدان رسالت بین محبده و بنی هاشم ک حاجی پور ساختمان امداد ناحیه ۲- شرکت آب و فاضلاب خواسته‌ها ۱- مطالبه خسارت تاخیر تادیه ۲- مطالبه وجه چک ۳- مطالبه خسارت دادرسی ۴- مطالبه مهریه رای دادگاه در خصوص دادخواست تقدیمی خواجهان خاتم اشرف گودرزی فرزند نورحدا به طرفیت خوانده آقای مجتبی شاعی فرزند عزیزالله به خواسته اسرار از پرداخت هزینه دادرسی و مطالبه مهریه به میزان ۷۲ عددسکه تمام بهار آزادی مقوم به مبلغ ۸۲۷۴۴۰۰۰۰ ریال و مطالبه هزینه یک سفر حج مقوم به مبلغ ۳۰۰۰۰۰۰۰ ریال و مطالبه خسارت دادرسی که به ملاحظه تصویر مصدق عقد نامه (سند نکاحیه) رسمی به شماره ترتیب ۶۰۹۰ تنظیمی در دفتر رسمی ثبت ازدواج شماره ۱۱۴ تهران غلقه زوجیت فی مابن طرفین با مهریه‌ای که شرح خواسته برای دادگاه محرز است از آنجا که به مجرد عقد نکاح، زوجه مالک مهریه می‌گردد و مهریه خواجهان نیز بر حسب مندرجات سند نکاحیه عنانمطلبه می‌بایست به زوجه پرداخت گردد و با مطالبه وی حسب دادخواست تقدیمی حال گردیده و نظر به اینکه خوانده در جلسه رسیدگی دادگاه حضور پیدا نکرده است و لایحه‌ای نیز در این رابطه ارسال ننموده و لکار و یا تکذیبی نسبت به موضوع دعوی به عمل نیاورده از سوی دیگر دلیل بر پرداخت دین و برائت شمه خود لبراز ننموده لذا دادگاه ضمن استصحاب بقاء دین و احراز اشتغال بده خوانده، دعوی خواجهان را وارد و محمول بر صحت تشخیص داده و مستنفاً به مواد ۱۰۷۸، ۱۰۸۲، ۱۰۸۳ قانون مدنی و ۱۹۸ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی، رای بر محکومیت خوانده به پرداخت تعداد ۷۲ عددسکه تمام بهار آزادی و هزینه یک سفر حج و هزینه‌های دادرسی طبق تعرفه در حق خواجهان صادر می‌نماید و در خصوص اسرار از هزینه دادرسی با توجه به اظهارات خواجهان و استثنایه‌های بیوست پرونده مستنفاً به ماده ۵ قانون حمایت خانواده نامبرده معاف از پرداخت هزینه دادرسی می‌باشد و در زمان اجراء نامبرده مکلف است هزینه دادرسی را در حق صندوق دولت تودیع نماید. رای صادره غیبه و طرف مهلت بیست روز قابل واخواهی در همین شعبه و متعلق آن طرف همین مدت قابل تجدیدنظرخواهی در مراجع محترم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد. ۱۳۹۶/۱۶/۲۸ ات رتس شعبه ۲۸۴ دادگاه عمومی خانواده تهران - صدی

رئیس اداره ثبت و اسناد و املاک بهارستان | علیدین نوری شیرازی

تاریخ نشر اول: ۹۶/۱۲/۲۰ تاریخ نشر دوم: ۹۶/۱۲/۲۰ م.الف: ۷۳۳

**آگهی ابلاغ احضار به به متمم**

نظر به اینکه آقای امین عباسی فرزند جمشید به اتهام کلاهبرداری رایله ای از طرف این دادسرا تحت تعقیب می‌باشد و ابلاغ احضار به به واسطه معلوم نبودن محل اقامت ایشان ممکن نگردیده است بدین وسیله در اجرای ماده ۱۷۲ قانون آیین دادرسی کیفری مراتب به نامبرده ابلاغ تا ظرف یکماه از تاریخ نشر آگهی در شعبه دوم دابرداری دادرسی عمومی و انقلاب شهرستان همدتت جهت پاسخگویی به اتهام خویش حاضر شود در صورت عدم حضور پس از یکماه ازتاریخ انتشار آگهی اقدام قانونی معمول خواهد شد ضمناً متمم می‌تواند یک نفر وکیل دادگستری نیز همراه داشته باشد

دادیار شعبه دوم دادرسی عمومی و انقلاب کهمیلوبه همدتت

۲۲۱

### داده‌نامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۳۳۲۰۰۹۷۴ شعبه ۲۸۴ دادگاه خانواده مجتمع قضایی شهید باهنر تهران تصمصیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۳۳۲۰۰۲۰۳۸ خواجهان خاتم اشرف گودرزی فرزند نورحدا به نشانی تهران ازگل رو به رو تره با قدیم نیش ک پنجم ب ۱۷۲ واحد ۴ منزل هابیه شاعی خوانده، خاتم مجتبی شاعی فرزند عزیزالله به نشانی تهران میدان رسالت بین محبده و بنی هاشم ک حاجی پور ساختمان امداد ناحیه ۲- شرکت آب و فاضلاب خواسته‌ها ۱- مطالبه خسارت تاخیر تادیه ۲- مطالبه وجه چک ۳- مطالبه خسارت دادرسی ۴- مطالبه مهریه رای دادگاه در خصوص دادخواست تقدیمی خواجهان خاتم اشرف گودرزی فرزند نورحدا به طرفیت خوانده آقای مجتبی شاعی فرزند عزیزالله به خواسته اسرار از پرداخت هزینه دادرسی و مطالبه مهریه به میزان ۷۲ عددسکه تمام بهار آزادی مقوم به مبلغ ۸۲۷۴۴۰۰۰۰ ریال و مطالبه هزینه یک سفر حج مقوم

## نهالکاری در مدرسه عفاف - شاداب شهرستان گرگان

به مناسبت هفته منابع طبیعی

گرگان - خبرنگار فرصت امروز- همزمان با هفته منابع طبیعی و آبخیزداری در سال ۹۶، مراسم روز نهالکاری در مدرسه عفاف- شاداب شهرستان گرگان با حضور مسئولین استانی دو دستگاه اداره کل آموزش و پرورش و اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری به صورت متمرکز برگزار گردید. این همایش با قرائت قرآن مجید و نواختن سرود جمهوری اسلامی ایران آغاز شد. به دنبال آن گروهی از دانش آموزان استثنائی نیز ترانه ایران را به صورت نمایشی اجرا کردند. مهندس موسوی نژاد معاون امور جنگل اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری در این همایش پیرامون نقش مهم درختان و جنگلها در سلامت و زندگی انسانها سخناتی بیان نمود و در توضیح این مهم به دانش آموزان گفت: درختان آلودگی محیط را جذب می کنند و با تولید اکسیژن تنفس را برای ما راحت می کنند. وی در ادامه گفت همبیاران طبیعت دانش آموزی میتوانند با حمایتهایی هر چند کوچک گامی مؤثر در حفظ عرصه های منابع طبیعی به ویژه جنگلها داشته باشند. همزمان با این همایش مسابقه ایده های برتر دانش آموزی در بخش منابع طبیعی برگزار گردیده جمع بندی و دوری آنها و اثرات برتر انتخاب گردید و در انتها از سه نفر از دانش آموزان و یک نفر از معلمان منتخب تقدیر و تجلیل بعمل آمد.

## تشکیل کمپین "خانه تکانی آبی" به منظور آگاهی شهروندان از وضعیت منابع و ذخایر آبی

ملارد- **محبوبه ابوالقاسمی** - مدیر دفتر روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب شهرها و شهرکهای غرب تهران گفت: همه ساله در این ایام شاهد افزایش چشمگیر مصرف آب به لحاظ نظافت و خانه تکانی منازل هستیم که در نتیجه آن با افت فشار شبکه آبرسانی در برخی نقاط روبرو می شویم. عزیز الله ولی زاده دلاور ضمن اشاره به محدودیت منابع آبی و روند کاهش بارش ها طی سالهای اخیر خصوصا سال جاری افزود: آمارها از افزایش ۲۰ تا ۳۰ درصدی مصرف در این ماه خبر می دهد که این امر لزوم توجه جدی به مدیریت مصرف خانواده ها در ماه پایانی سال را نشان می دهد. وی عنوان کرد: نخستین کمپین در سطح استان تهران با عنوان خانه تکانی آبی با شعار "با مدیریت مصرف آب در خانه تکانی به استقبال بهاری سبزی برویم" تشکیل شده است. ولی زاده اظهار داشت: هدف از تشکیل این کمپین ارائه آگاهی لازم درباره وضعیت منابع و ذخایر آبی همچنین روش های صحیح مدیریت مصرف بهینه آب به شهروندان می باشد. مدیر دفتر روابط عمومی آبفای شهرها و شهرکهای غرب تهران در ادامه گفت: آموزش و فرهنگ سازی از جمله مولفه های مهم در راستای حفاظت از ذخایر آبی است، خانواده بویژه بانوان نقش بسیار مهمی را در این زمینه ایفا کرده و می توانند به عنوان الگویی برای فرزندان تاثیر گذار باشند و با مدیریت مصرف بهینه آب امکان تامین پایدار و مستمر آب برای همه شهروندان در روزهای پایانی سال را فراهم کنند.

مدیرکل تشکل های دینی تبلیغات اسلامی:

### «اعتکاف» پویش همگانی برای خوب ماندن است

خرم آباد- **خبرنگار فرصت امروز**- مدیرکل تشکل های دینی و مراکز فرهنگی تبلیغات اسلامی در نشست خبری با اصحاب رسانه لرستان گفت: «اعتکاف» پویشی همگانی برای خوب ماندن است. رضا معممی مقدم با اشاره به اینکه مکتب تشیع مکتب فرصت سازی است، برگزار می این حجم از مراسم های مذهبی فلسفه وجودی خاص خود را دارد که باید درک و عمل شود، اظهار داشت: در اعتکاف با سه مولفه خدا، مسجد و انسان مواجه هستیم، اعتکاف یک سنت حسنه تعبیر و تلقی شده است. وی با بیان اینکه رهبر معظم انقلاب هم اعتکاف را از جنبش های انقلاب دانسته اند، تصریح کرد: سه اقدام برنامه ریزی، آسیب شناسی و برگزاری اعتکاف بر اساس محکمتا دینی را در دستور کار داریم تا این مراسم معنوی به صورت ویژه برگزار شود. مدیرکل تشکل های دینی و مراکز فرهنگی تبلیغات اسلامی با تاکید بر اینکه بهره گیری حداکثری از اعتکاف باید مد نظر باشد، افزود: ایجاد پیوند عاطفی و معنوی توسط شبکه تبلیغ در بین معتکفین موضوعی است که باید در دستور کار قرار بگیرد. معممی مقدمی با اشاره به اینکه اعتکاف فرصتی برای بازگشت معصومیت از دست رفته است، تمرین مراقبت، خلوت، تفکر، محاسبه نفس، دعا و استغفار در اعتکاف گنجانده شده است، یادآور شد: اعتکاف باعث انقلابی ماندن جامعه می شود، اعتکاف در تراز اسلامی باعث اثبات کارآمدی دین در اداره جامعه می شود. وی با بیان اینکه درست است که اعتکاف یک عمل فردی است اما کارکرد اجتماعی دارد، انسان تاریک را روشن می کند و یک پویش همگانی برای خوب ماندن است، تصریح کرد: منشا همه آسیب های اجتماعی ضعف توحیدی و عقیدتی جامعه است. مدیرکل تشکل های دینی و مراکز فرهنگی تبلیغات اسلامی با تاکید بر اینکه وجود مبلغ معتکف در جمع معتکفین مهم است، اینکه مبلغ برود یک ساعت سخنرانی در جمع معتکفین بگوید و بیاید کافی نیست، باید برود و بماند و ارتباط عاطفی برقرار کند، شهپات را از بین ببرد، پیوند عاطفی و معنوی برقرار کند، افزود: پایان اعتکاف آغاز راه است، باید دامنه اعتکاف وسیع تعریف شود و فعالیت ها و پویش های اجتماعی را به دنبال داشته باشد. معممی مقدم با اشاره به اینکه نذر فرهنگی یکی از مباحثی است که می تواند در جریان اعتکاف نهادینه شود، ادامه داد: معتکفین می توانند جمعی را تشکیل دهند و با نذری که می کنند، هزینه های آزادی زندانیان را فراهم کنند؛ انسان مناسکی صرف انسان کاملی نیست، اگر می خواهیم به مراتب بالاتر دین برویم باید اخلاقی شویم. وی با بیان اینکه با اقداماتی از این قبیل می توانیم کارکرد اجتماعی اعتکاف را تقویت کنیم، تصریح کرد: اگر اعتکاف باعث راه اندازی تشکل های ویژه شود موفق بوده ایم؛ شکل گیری نهضتی برای اجرای سبک زندگی اسلامی، پیگیری هدفمند اقتصاد مقاومتی و ... مباحثی هستند که در قالب کارکردهای اجتماعی اعتکاف می تواند پیگیری شود. مدیرکل تشکل های دینی و مراکز فرهنگی تبلیغات اسلامی با اشاره به اینکه از سال ۷۴ که سازمان تبلیغات اسلامی به بحث اعتکاف ورود کرده است، شاهد رشد ۲۶ درصدی معتکفین بوده ایم، اظهار داشت: ۳۰۰ جلسه هماهنگی برای برگزاری مراسم اعتکاف امسال تشکیل شده است. معممی مقدم با بیان اینکه امسال ۱۳ هزار و ۹۶۲ مبلغ به مراسم های مختلف اعتکاف در سراسر کشور اعزام می شود، تصریح کرد: ۳ برنامه محوری در اعتکاف داریم، در روز ولادت حضرت علی(ع) بحث جشن به صورت باشکوه و سراسری در محلاتی که اعتکاف برگزار می شود را در دستور کار داریم، اجرای اعمال ام داوود و پاسداشت مدافعان حرم و نکوداشت و تجلیل از خانواده شهدا با محوریت جریان سازی شهید حججی در روز سوم اعتکاف در دستور کار است.

مدیر عامل سازمان خدمات موتوری شهرداری اهواز:

### از عملیات تخریب و گود برداری بدون حضور مهندس ناظر جلوگیری می شود

**اهواز** - **شبنم قجاوند** - علی منصوری ، مدیر عامل سازمان خدمات موتوری شهرداری اهواز گفت:سازمان خدمات موتوری شهرداری اهواز، عملیات ساختمانی (تخریب و گودبرداری ) که بدون حضور مهندس در حال اجرا می باشند را بر اساس قانون متوقف می کند. علی منصوری با اشاره به اهمیت نظارت مهندس بر روند اجرای عملیات تخریب و گودبرداری افزود: متأسفانه تاکنون بارها شاهد تخریب ساختمان های مجاور محل تخریب و گودبرداری بوده ایم که موجب بروز مشکلات مختلف برای شهروندان و مدیران شهری شده است. مدیر عامل سازمان خدمات موتوری بیان کرد: به دلیل عدم اطلاع لازم ، برخی گمان می کنند، وظایف مهندس ناظر نظارت بر اجرای ساختمان است و تنها وظیفه اش این است که بنای اجرا شده را با نقشه تطبیق دهد. اما وظایف مهندس ناظر ساختمان بسیار فراتر است. وی در ادامه به وظایف مهم مهندس ناظر اشاره و اظهار کرد: اجرای سازه نگهبان نیز یکی از بحث ها مرتبط با گودبرداری است و گودبرداری های غیر اصولی و بدون سازه نگهبان، ممکن است باعث آسیب دیدن ساختمان های مجاور و حتی تخریب یا ریزش گود شود. بررسی ساختمان های مجاور از لحاظ ترودرگی و شرایط مخاطره آمیز از وظایف مهندس ناظر ساختمان است. مهندس ناظر باید مرحله به مرحله با ساختمان های مجاور بررسی کند و در هنگام مشاهده علائم ترک خوردگی یا نشست سریعاً عملیات را متوقف و اقدامات پیش گیرانه را انجام دهد. منصوری گفت: قبل از آغاز عملیات تخریب ، بایستی صلاحیت و سوابق اجرایی پیمانکار تخریب توسط مهندس ناظر بررسی می شود و عملیات تخریب با رعایت کامل مقررات ملی ساختمان و استاندارد های ایمنی و میحت دوازدهم و بیستم اجرا شود . منصوری گفت:مهندس ناظر باید ۷۲ساعت قبل از شروع عملیات گودبرداری آمادگی خود را برای اجرای عملیات تخریب و گودبرداری به ستاد سالمندهی پیمانندهای ساختمانی سازمان خدمات موتوری اعلام کند. این مقام مسئول در پایان افزود: امیدواریم با اجرای اختیارات قانونی در حد توان از بروز حوادث ناگوار به دلیل تخریب و گودبرداری های فاقد مهندس ناظر جلوگیری شود.

## برگزاری سمینار امنیت عمومی کاربران رایانه ای در شرکت برق منطقه ای خوزستان

**اهواز** - **شبنم قجاوند**- سمینار امنیت عمومی کاربران با رویکرد آموزش مبانی و اصول امنیت ، طریقه حراست و حفاظت از اطلاعات مهم و حساس رایانه ای و شخصی برای کارشناسان شرکت برق منطقه ای خوزستان برگزار شد. این سمینار توسط شرکت امن پردازان کویر پیمانکار قرارداد مشاوره و طراحی سیستم مدیریت امنیت اطلاعات (ISMS) دفتر فن آوری و مدیریت اطلاعات و ارتباطات) و با همکاری دفتر آموزش معاونت منابع انسانی و معاونت برنامه ریزی و تحقیقات برگزار شد. مدرس دوره محمد حسن عبدی گودرزی، کارشناس ارشد امنیت اطلاعات دارای سابقه و کارکرد مناسب در زمینه امنیت شبکه های کامپیوتری و سروری بوده است. در این سمینار نکات مهم و ارزنده ای برپیرامون مسائل مهم امنیتی، بد افزار ها، انواع حملات کامپیوتری و هکری و روشهای مقابله و جلوگیری از آنها و وپروس و آنتی وپروس ها ارائه شد.

## همزمان با بزرگداشت روز شهداء برگزار شد:

# ادای احترام به مقام شامخ شهیدان با حضور شهردار و معاونان شهرداری منطقه ۷ کلانشهر تبریز



که خالصانه و صادقانه در دفاع از ارزش های اسلامی و انقلابی جانفشانی کردند. وی خاطر نشان کرد: خانواده های معظم شهداء مایه افتخار جامعه، میراث داران انقلاب اسلامی و سرمایه های معنوی کشور به شمار می روند و خدمت به آنها افتخاری بسیار بزرگ محسوب می شود. لازم به ذکر است کارکنان این شهرداری در این مراسم ضمن قرائت فاتحه و نثار گل بر مزار شهداء، یاد و خاطره ی شهدا را گرامی داشتند.

**تبریز - فلاح** - همزمان با ۲۲ اسفند ماه روز بزرگداشت شهداء، علی فرخی شهردار منطقه ۷ تبریز به همراه جمعی از معاونین و مدیران این منطقه با حضور در محل گلزار شهداء وادی رحمت به مقام شامخ شهیدان والا مقام ادای احترام کردند. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از امور ارتباطات شهرداری منطقه ۷ تبریز، علی فرخی در این مراسم اظهار کرد: آسایش و آرامش امروز ما مرهون خون پاک هزاران شهید و جانبازانی است

## احداث خیابان شهید برگی لاله توسط شهرداری منطقه ۷ تبریز



مسیره های اصلی دسترسی پیدا کنند. شهردار منطقه ۷ کلانشهر تبریز همچنین گفت: به همت معاونت خدمات شهری و اجرایی شهرداری

**تبریز - فلاح** - شهردار منطقه ۷ تبریز از احداث خیابان شهید برگی لاله خبر داد و گفت: این مسیر به منظور تسهیل در امر تردد وسایل نقلیه و حل مشکلات چندین ساله شهروندان، طراحی و احداث می شود. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، علی فرخی افزود: عملیات عمرانی خیابان شهید برگی لاله با هدف اصلاح معابر و شبکه های ارتباطی و رفع مشکلات چندین ساله مربوط به احداث ایستگاه مترو با سرعت پیش می رود. وی افزود: طول این مسیر ۳۰۰ متر است که عملیات جدول گذاری و زیرسازی آن به پایان رسیده و به زودی آسفالت ریزی آن نیز شروع می شود. فرخی تصریح کرد: این مسیر به میدان شهدای لاله منتهی می شود و با احداث آن اهالی محلات لاله غربی و ساکنین مجتمع های مسکونی با سهولت می توانند به

با فرا رسیدن بهاری سرسبز و دلپذیر؛

## استمرار طرح "بایرام پششوزای؛ تبریزین یازی" در شهرداری منطقه ۷ کلانشهر تبریز



همچنین حذف موانع فیزیکی، رسیدگی به بوستان ها، کاشت گل های بهاری، رسیدگی به میلمان شهری، هرس زمستانی و ... از ۱۰

**تبریز - فلاح** - شهردار منطقه ۷ کلانشهر تبریز گفت: در آستانه فرا رسیدن عید نوروز، شهرداری منطقه ۷ تبریز طی برنامه زمان بندی شده و با اجرای برنامه های متنوع به استقبال فصل بهار رفته است. به گزارش خبرنگار ما به نقل از امور ارتباطات شهرداری منطقه ۷ تبریز، علی فرخی با اعلام این خبر افزود: در آستانه فرارسیدن عید نوروز، شهرداری منطقه ۷ کلانشهر تبریز طی برنامه زمان بندی شده و با اجرای برنامه های متنوع به استقبال فصل بهار رفته است. وی اظهار داشت: طرح استقبال از بهار توسط معاونت خدمات شهری و اجرایی شهرداری منطقه ۷ تبریز به صورت زمان بندی شده در قالب پاکسازی، جمع آوری زباله و نخاله، رفت و روب، لکه گیری آسفالت، ترمیم و رنگ آمیزی جداول، دیوارها و

## اجرای پروژه ایمن سازی خطوط لوله انتقال نفت در شرکت نفت و گاز مسجدسلیمان



صورت گیرد سپس با ساخت تیر ورق هایی با ابعاد بزرگتر از قطر لوله این لوله ایمن سازی شد . در خاتمه و پس از عایق کاری ها روی لوله لایه بتن ریخته شد تا این نقاط به بهترین شکل ممکن در برابر خطرات خوردگی و پوسیدگی کنترل و تثبیت شوند . سرپرست مدیریت مهندسی و ساختمان شرکت بهره برداری نفت

**اهواز** - **شبنم قجاوند** - پروژه ایمن سازی نقاط آسیب پذیر خطوط لوله انتقال نفت ۱۲ و ۲۰ اینچ در منطقه شاورر شوش به اتمام رسید. سرپرست مدیریت مهندسی و ساختمان شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان با اعلام این خبر اظهار داشت : خط لوله مذکور که نفت واحدهای فرآورشی این شرکت را در شمال غرب خوزستان به اهواز منتقل می کند در چندین نقطه مساعد آسیب تشخیص داده شد که عملیات بهسازی و ایمن سازی آن در دستور کار واحد نفت و گاز این مدیریت قرار گرفت. مهرداد آقابیکی افزود: براساس بازدیدها و بازرسی ها، ۵ نقطه که از روی شیپ ها و عوارض تند طبیعی عبور می کرد مستعد آسیب تشخیص داده شد. وی ادامه داد: طی این اقدام اصلاحی در ابتدا لایه های محافظ و عایق بمنظور جلوگیری از خوردگی و خطرات ناشی از آن دور لوله پیچیده تا ایمن سازی لازم در این خصوص

## آیین اختتامیه چهارمین دوره بازرگانان کوچک در اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد

اتاق بازرگانی اصفهان تاکید کرد:اقتصاد استان اصفهان به بازرگانان و تاجران نیاز دارد که بتوانند در بازارهای داخلی و خارجی را همراه با خدمات عرضه دارند. وی از برگزاری چهار دوره بازرگانان کوچک در سه مقطع سنی در اتاق اصفهان خبر داد و گفت:تختستین دوره بازرگانان کوچک در اتاق بازرگانی زنجان به همت شورای عالی جوانان اتاق اصفهان در فصل پاییز سال جاری برگزار شد. ماهین نقوی مدرس دوره بازرگانان کوچک در این آیین گفت: در دوره چهارم بازرگانان

اصفهان - **قاسم اسد** - آیین اختتامیه چهارمین دوره بازرگانان کوچک به همت شورای عالی جوانان اتاق بازرگانی اصفهان با حضور خانواده های شرکت کنندگان در این دوره در سالن همایش های بین المللی اتساق بازرگانی اصفهان برگزار شد. امیر کشانی رییس شورای عالی جوانان اتاق بازرگانی اصفهان در این آیین گفت:هدف از ایجاد دوره های بازرگانان کوچک تربیت بازرگان و تاجر برای اقتصاد استان و کشور برای ده سال آینده است . رییس کمیسیون آموزش

معاون توانبخشی بهزیستی مازندران در ششمین جلسه کمیته مناسب سازی استان :

### مناسب سازی یعنی دسترسی تمام احاد جامعه به تمامی امکانات موجود



انجام نشود در ادامه با مشکلات بیشتری از جمله انزوای سالمندان و مشکلات روحی و جسمی که در پی دارد مواجه خواهیم شد. وی خاطر نشان کرد: از نگاهی دیگر با مناسب سازی، فضای جامعه را برای نسل خردمان که در آستانه سالمندی قرار داریم آماده میکنیم. قلندری ضمن اشاره به ضرورت مناسب سازی برای سالمندان، بیماران موقتی و معلولان ، جمعیت این قشر

**ساری** - **دهقان** - ششمین جلسه کمیته مناسب سازی استان با حضور مهندس رازجویان مدیر کل دفتر فنی استانداری و مهندس قلندری معاون توانبخشی بهزیستی استان برگزار شد. به گزارش خبرنگار مازندران ، قلندری در ابتدا با اشاره به افزایش امتیاز مناسب سازی دستگاه های اجرایی از ۲۰ به ۳۰ امتیاز بر اهمیت این موضوع تاکید کرد و گفت : آشنایی با روند ارزیابی شاخص ها و آیتم های آن اهمیت زیادی دارد و در پی این هستیم تا بستری فراهم شود که نه تنها معلولین بلکه تمام احاد جامعه به تمامی امکانات موجود دسترسی پیدا کنند. وی با تاکید بر افزایش شاخص سالمندی در کشور به اهمیت مناسب سازی برای این طیف وسیع از جامعه اشاره کرد و افزود : در سرشماری سال ۹۰ شاخص سالمندی ۸/۹ بود که این عدد در سرشماری سال ۹۵ به ۹/۵ و ۲/۱۱ درصد رسید. معاون توانبخشی بهزیستی مازندران ، تصریح کرد: در صورتیکه فضا و بسترسازی مناسبی

منطقه ۷ تبریز زمین های خالی موجود در سطح منطقه ساماندهی و پاکسازی می شود. علی فرخی افزود: تجمع زباله و نخاله در این اراضی علاوه بر تهدید سلامت شهروندان و جامعه از منظر زیبایی سیمای شهری، ناهنجاری هایی را در منطقه بوجود می آورد که براساس تاکيدات لازم نسبت به پاکسازی و ساماندهی آن اقدام می شود. وی اضافه کرد: در راستای بهبود ارائه خدمات به شهروندان، طرح ضربتی پاکسازی و تسطیح زمین ها در دستور کار معاونت خدمات شهری این منطقه قرار گرفته و در حال اجراست وی ادامه داد: ارتقای فرهنگ شهرنشینی در راستای همکاری شهروندان در رابطه با حفظ و نگهداری محیط زیست و پاکیزه نگاه داشتن محل زندگی می تواند از به وجود آمدن اینگونه مشکلات کاسته و در حد امکان جلوگیری کند.

اسفندماه انجام می گیرد. علی فرخی همچنین با اشاره به برپایی ایستگاه های نوروزی گفت: با توجه به اینکه این منطقه جزو یکی از ورود بهای اصلی شهر تبریز محسوب می شود و مسافرین زیادی از این مسیر وارد شهر تبریز خواهند شد لذا برنامه های زیباسازی ورودی شهر و نیز برپایی ایستگاه های نوروزی برای راهنمایی و خدمت رسانی به آنان به اجرا گذاشته خواهد شد. وی افزود: استقرار کیوسک های اطلاع رسانی مجهز به نقشه و راهنمای گردشگری اماکن تاریخی، فرهنگی و تفریحی تبریز، چیدن سفره های هفت سین، توزیع بسته های فرهنگی، اسکان رایگان میهمانان نوروزی و ... از جمله برنامه های پیش بینی شده این شهرداری در راستای استقبال از فصل بهار است.

و گاز مسجدسلیمان در ادامه از اجرای پروژه ایمن سازی خط لوله انتقال نفت در منطقه گالومیش آباد دزفول خبر و گفت : این پروژه نیز با احداث خط لوله جدید توسط همکاران این مجموعه انجام شد. مهرداد آقابیکی افزود: با توجه به بازرسی های ضخامت سنجی صورت گرفته توسط همکاران بازرسی فنی تشخیص داده شد که خط لوله پیشین از مدار خارج شود تا مخاطرات زیست محیطی برطرف گردد. وی تصریح کرد: برای اجرای این پروژه بیش از ۱۰۰۰۰ متر مکعب خاکبرداری و خاکریزی ۹۰۰ متر سندانست و لنت پیچی لوله ۱۲ اینچ و عملیات توپگرانی و تست هیدرواستاتیک صورت گرفت و با کسب تاییده های لازم از سوی کارشناسان بازرسی فنی ، نفت تولیدی واحدهای فرآورشی ناحیه شمال غرب خوزستان برای انتقال به مبادی مصرف در این خط لوله جاری گردید.

کوچک ۲۲ شرکت کننده در دو گروه سنی از ۷ تا ۱۴ سال شرکت داشتند. وی افزود: در این دوره شرکت کنندگان با انواع مشاغل، مفاهیم اولیه کارآفرینی ، خلاقیت پیدایش پول، بانکداری ارتباط موثر با دیگران و اخلاق کسب و کار آشنا شدند . در پایان این مراسم به شرکت کنندگان گواهی شرکت در دوره تهرین شاخص های ۷ امتیاز، همچنین بازارچه بازرگانان کوچک با هدف ترویج خرید و فروش شرکت کنندگان در لایه اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد.

رادر حدود ۴۰ درصد از کل جامعه عنوان کرد و گفت: سازمان بهزیستی کشور بعنوان دبیر مناسب سازی کشور برگزیده شده است. معاون توانبخشی بهزیستی مازندران، با تاکید بر افزایش شاخص های ارزیابی از ۲۰ امتیاز در جشنواره شهید رجایی به ۳۰ امتیاز در سال ۹۶، میزان مهمترین شاخص ها را اینگونه عنوان کرد: مناسب سازی ورودی ساختمان ها جهت تردد معلولین و جانبازان از ۷ امتیاز به ۸ امتیاز، استفاده از آسانسور های ویژه معلولین و جانبازان از ۵ امتیاز به ۸ امتیاز، مناسب سازی سرویس های بهداشتی عمومی از ۴ امتیاز به ۷ امتیاز و رعایت شیب استاندارد رمپ ها از ۵ امتیاز به ۷ امتیاز. قلندری ضمن اعلام این خبر که در سال جاری دستگاه های شهروستانها نیز شامل ارزیابی قرار خواهند گرفت، با اشاره به این قانون که تمامی ساختمان ها باید طی سه سال مناسب سازی شوند افزود : متأسفانه در جمع بندی ارزیابی ها این میزان از ۲۷ درصد تجاوز نکرد.

## جنگ شادمانه کارکنان اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان برگزار شد

و معرفی هرچه سهل تر اهمیت منابع طبیعی و بیان مفاهیم حفظ و حمایت از منابع طبیعی ، همیاری طبیعت ، نحوه برخورد با وقایع طبیعی از جمله تماس فوری با شماره ۱۵۰۴ که شماره امداد و نجات طبیعت میباشد برای کودکان با اجرای برنامه های متفاوت نمایشی از جمله استندآپ کمدی بصورت نمادین و البته

**گرگان** - **خبرنگار فرصت امروز** - در چهارمین روز از هفته منابع طبیعی جشنی با عنوان جنگ شادمانه برای کودکان کارکنان اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان برگزار شد.جنگ شادمانه از ساعت ۱۶/۳۰ با تلاوت آیاتی از کلام ا.. مجید آغاز و در ادامه گروه هنری قاصدک با هدف فرهنگ سازی

# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

پنجشنبه | ۲۴ اسفند ۱۳۹۶ | شماره ۱۰۲۷ | صفحه ۱۶ |

**صاحب امتیاز:** موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز  
**مدیر مسئول و سردبیر:** محمدرضا قدیمی  
**چاپ:** شرکت هم‌میهن توزیع، نشر گستر امروز  
**آدرس:** میزای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴  
**دفتر مرکزی:** ۸۸۸۹۵۲۴۲ - ۸۸۸۹۵۳۴۱  
**روابط عمومی:** ۸۸۸۹۵۶۲۲  
**فکس تحریریه:** ۸۸۸۵۴۹۱۹  
**سازمان آگهی‌ها:** ۸۸۹۳۶۶۵۱  
**امور مشترکین:** ۸۸۹۳۵۳۴۹  
**آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:**  
[WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS](http://WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS)

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۳۲ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست

[WWW.FORSATNET.IR](http://WWW.FORSATNET.IR)  
[INFO@FORSATNET.IR](mailto:INFO@FORSATNET.IR)

## درنگ



### تویبتر به جنگ سارقان ارزهای مجازی می‌رود

با افزایش چشمگیر بهای ارزهای رمزپایه هکرها و سارقان مجازی از هیچ راهی برای دستیابی به آنها فروگذار نمی‌کنند و حالا شبکه‌های اجتماعی محبوب برای جلوگیری از این کلاهبرداری‌ها دست به کار شده‌اند.

به گزارش دیجیاتو، سارقان معمولا برای کلاهبرداری، اکانت کاربران شناخته شده‌ای مثل ایلان ماسک، جان مک آفی و ویتالیک بوترنین بنیانگذار اتریوم را جعل می‌کنند. آنها برای این کار زحمت هک کردن را به خود نداده و تنها از نام و تصاویر مشابه با اکانت اصلی استفاده می‌کنند.

این افراد برای رسیدن به مقاصد خود رویدادها و خبرهای مختلف را دنبال کرده و برنامه‌های خود را مطابق با آن پیش می‌برند. برای مثال مدتی پیش ویتالیک بوترنین واقعی در تویبتر خود به شوخی گفته بود هر کاربری که برای او ۰.۱ اتریوم ارسال کند، در برابر هیچ چیز نمی‌گیرد چون او برای جواب دادن بیش از حد تنبل است.

کلاهبرداران سایبر از این فرصت استفاده کرده و با راه‌اندازی اکانت‌هایی با آدرس مشابه و با تظاهر به اینکه بوترنین هستند، مدعی شدند اگر کاربران برای آنها ۰.۲ اتریوم ارسال کنند در برابر ۲ اتریوم دریافت خواهند کرد.

بسیاری از کاربران ناآگاهانه و بی‌توجه به آدرس‌های اشتباه در این دام گرفتار شدند و کار تا جایی پیش رفت که موسس اتریوم تأکید کرد که چنین چیزی از اساس دروغ است و قرار نیست او به کسی اتریوم مجانی بدهد. فرد دیگری نیز با جعل اکانت ایلان ماسک در پاسخ به تویبیت اکانت کمپانی اسپیس اکس مبنی بر پخش زنده پرتاب فالکون ۹ مدعی شده بود که تا ۲۴ ساعت دیگر ۳۰۰۰ اتریوم را بین طرفدارانش تقسیم خواهد کرد. با فراگیر شدن کلاهبرداری‌هایی از این دست، مسئولان تویبتر اعلام کرده‌اند که اقداماتی را برای مقابله با اکانت‌های مشکوک به کلاهبرداری از طریق ارزهای مجازی در دستور کار خود قرار می‌دهند.

## معرفی استارت‌آپ



### نام استارت‌آپ: چاپ آقا

وبسایت: [chapagha.com](http://chapagha.com)

سال تأسیس: ۱۳۹۴

موضوع: خدمات چاپ آنلاین

توضیح بیشتر:

چاپ آقا در پاییز ۱۳۹۴ از یک تیم جوان، باتalگیزه و با تجربه‌های متفاوت در زمینه‌های چاپ، تبلیغات و راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی تشکیل شد تا مسائل مربوط به چاپ را برای مشتریان این صنعت آسان کند. بنابراین ما کاملا خود را در صنعت خدمات می‌بینیم و با این پیش فرض تمام تلاش‌مان را در این راستا برای سرویس‌دهی کامل به مشتریان خود خواهیم کرد.



## بسته‌بندی خلاق



### برای مطالعه ۹۳۰ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت [clinic.forsatnet.ir](http://clinic.forsatnet.ir) مراجعه کنید.

## کلینیک کسب‌وکار

پرسش: مدیر یک کسب‌وکار فعال در حوزه ارائه خدمات الکترونیک هستم. قصد دارم چند مشاور را برای کار استخدام کنم. برای اینکه همکاری من با این مشاوران بهترین نتیجه را بدهد، چه نکاتی را باید رعایت کنم؟

## استخدام مشاور

**پاسخ کارشناس:** مدیریت منابع انسانی از سه

مرحله جذب، آموزش و نگهداشت تشکیل می‌شود. اگر جذب نیروی انسانی درست باشد، آموزش و نگهداشت آن نیز راحت‌تر صورت می‌گیرد. مرحله جذب بسیار سخت و تخصصی است. باید این مدیر در مرحله جذب تمرکز بیشتری کند و شیوه‌ای را که بسیاری از سازمان‌های بزرگ اجرا می‌کنند پیاده سازد. در راستای جذب، برخی از شرکت‌ها از پنج یا تعداد بیشتر متخصص در سازمان استفاده می‌کنند. این مدیر باید براساس اهداف سازمان،

نیروی خود را جذب و بعد از جذب از نیروی خود بهره‌برداری متناسبی کند.

در بخشی از سوال، این مدیر صحبت از استخدام همزمان چند مشاور کرده است. اگر منظور استفاده همزمان از چند مشاور بازاریابی باشد که شیوه درستی نیست و من به هیچ سازمانی چنین عملکردی را پیشنهاد نمی‌کنم. به‌خاطر اینکه از لحاظ درآمدی برای سازمان‌ها و شرکت‌ها مقرون به صرفه نیست. چون هر سازمانی یک چشم‌انداز درآمدی مشخصی دارد. به همین خاطر نمی‌تواند بیشتر از حجم و سهم بازار خود فعالیت کند. شاید بتواند سهم بازار را تغییر

دهد، ولی نمی‌تواند حجم بازار را به راحتی در منطقه خود تغییر دهد. از جنبه دیگر نیز استفاده از چند مشاور بازاریابی مناسب نیست چون شاید هدف‌گیری سازمان برای همه مشاوران یکی باشد، ولی هر مشاوری برای رسیدن به هدف سازمان یک مسیر را انتخاب می‌کند و همه مشاوران یک مسیر را طی نخواهند کرد. از طرفی مدیر نیز امکان استفاده همزمان استراتژی‌های مختلف را نخواهد داشت و هماهنگی استراتژی‌ها توسط مدیر نیز شیوه سختی است. همچنین در این راستا مدیر نمی‌تواند از تمام قابلیت‌های مشاوران استفاده کند.

## مدرسه مدیریت

## پیشنهاد‌های توماس ادیسون برای کارآفرینان تازه کار

ممکن است این صحبت‌های تأثیرگذار و معروف ادیسون در ادامه دادن مسیر شما به سمت موفقیت کمک‌تان کند.

- فرصت‌ها به واسطه بیشتر افراد غنیمت شمرده نمی‌شوند، زیرا باید در لباس کار ظاهر شده و برای رسیدن به هدف نیازمند تلاش است.  
- ثروت زیاد وقتی به دست می‌آید که شما بتوانید با آمادگی کامل از فرصت‌هایی که برای‌تان پیش آمده استقبال کنید.  
- برای اختراع کردن، فقط به یک قوه تجسم خوب و مقدار کمی وسیله برای کارتان نیاز دارید.  
- الهام فقط یک درصد نبوغ را تشکیل می‌دهد و ۹۹ درصدی که باقی می‌ماند به میزان سختکوشی شما بستگی دارد.  
- بزرگ‌ترین ضعف ما زمانی است که در برابر کاری

که انجام می‌دهیم تسلیم شویم. همیشه مطمئن‌ترین راه برای رسیدن به موفقیت، تلاش کردن دوباره است.  
- من هیچ زمانی شکست نخورده‌ام. فقط ۱۰ هزار روش پیدا کردم که به نتیجه نمی‌رسد.  
- چنانچه ما کارهایی را که در توان داریم انجام دهیم، به معنای واقعی کلمه خودمان را شگفت‌زده خواهیم کرد.  
- من برای افرادی که فقط یک ایده دارند ولی در راه دست یافتن به آن یا پیش می‌گذارند، احترام بیشتری قائل هستم تا نسبت به افرادی که هزاران ایده دارند ولی آنها را دنبال نمی‌کنند.  
- کسانی که موفقیت دست پیدا خواهند کرد که دائما در تلاش هستند، ولی برای رسیدن به آن عجله نمی‌کنند.

منبع: [Entrepreneur/ucan](http://Entrepreneur/ucan)

## مسیر موفقیت



### روش‌هایی کاربردی برای تقویت ذهن و مهارت تفکر

شاید بسیاری از شما در مواجهه با افراد موفق، در کنار اراده قوی هوش بالا را نیز در موفقیت‌شان دخیل دانسته‌اید. آیا هوش بالا مادرزادی است یا می‌توان آن را تقویت کرد؟ برای باهوش‌تر شدن چه کاری می‌توانیم بکنیم؟ این سوالی است که بسیار در وبسایت Quora مطرح می‌شود. کوئرا سایتی برای توانمندسازی افراد با کسب دانش و اشتراک آن با دیگران است. واضح است که با کسب اطلاعات بیشتر، درک و فهم افراد نسبت به جهان هستی متفاوت خواهد بود. پاسخ لنی بک‌برگ، یکی از کارشناسان علوم پایه کوئرا را برای این سؤال می‌خوانیم.

#### تحریک مغز

بازل‌های سنتی مانند جدول کلمات متقاطع یا سودوکو برای تقویت ذهن بسیار مفید هستند. این بازی‌ها کمک می‌کنند مغز همیشه آمادگی لازم برای حضور ذهن و حل سریع مسائل را داشته باشد. اگر از این بازی‌های سنتی خسته شده‌اید، اپلیکیشن‌های متنوعی برای تقویت ذهن وجود دارند که می‌توانید از آنها استفاده کنید. به‌عنوان مثال اپلیکیشن لوموسیتی علاوه بر داشتن انواع معماهای سخت، از گیم‌پلی جذابی نیز برخوردار است.

#### گوش دادن

این کار به نظر آسان‌ترین راه به نظر می‌رسد. در واقع گوش دادن به حرف‌های دوستان یا همکاران علاوه بر بهره‌مندی از تجربه‌های آنها در بلندمدت، باعث تقویت ذهن خواهد شد. لازم نیست برای تمرین گوش دادن به دنبال کسی باشید. می‌توانید کتاب‌های صوتی تهیه کنید و در اوقات مرده آنها را گوش دهید.

#### مطالعه

اهمیت مطالعه فقط برای یاد گرفتن نیست. مطالعه علاوه بر تقویت ذهن و کسب اطلاعات، ناخودآگاه باعث افزایش دامنه واژگان و بهبود دستور زبان می‌شود. در حال مطالعه حتما مطمئن شوید که معنای کلماتی را که نمی‌دانید، جست‌وجو می‌کنید و بدون فهم هیچ مطلبی از آن رد نمی‌شوید. هدف شما نباید تمام کردن هرچه سریع‌تر کتاب باشد، بلکه باید هرچه می‌توانید بیشتر یاد بگیرید. برای مطالعه، کتاب مورد علاقه‌ای را که در شغل یا زندگی هم کاربردی است، انتخاب کنید. اگر همیشه کتاب شعر یا طنز بخوانید، مطلب مفیدی که برای زندگی روزمره شما مفید باشد، یاد نخواهید گرفت. کتاب‌های غیرعلمی را فراموش نکنید. شاید یک کتاب آموزش کارآفرینی گره‌های زیادی از زندگی شما بگشاید.

#### نوشیدن آب

تحقیقات دانشگاه ایست لندن و وست‌مینستر در انگلیس نشان می‌دهد که بدون آب عملکرد مغز ۱۴ درصد کاهش می‌یابد. حدود ۵۰ الی ۷۵ درصد بدن ما از آب تشکیل شده است. با کاهش آب بدن به مغز فشار بیشتری برای پردازش عملیات یکسان وارد می‌شود. برای خودتان یک ظرف آب در جعبه‌های خود تهیه کنید تا حجم روزانه آبی را که می‌نوشید بدانید. در نظر داشته باشید قانون هشت لیوان در روز برای همه افراد صدق نمی‌کند. برای اطلاع از میزان آب روزانه مورد نیاز بدن‌تان بر حسب شاخص BMI، می‌توانید به وبسایت‌های سلامتی مراجعه کنید.

#### آموزش آنلاین

امروزه اینترنت لبریز از انواع و اقسام آموزش‌های مختلف شده است. در هر زمینه‌ای که بخواهید دانشی کسب کنید، تعداد زیادی سایت با آموزش رایگان وجود دارد که می‌توانید طبق زمان‌بندی و برنامه خودتان از آنها استفاده کنید. به‌عنوان مثال اگر به عکاسی علاقه‌مند هستید، کافی است عبارت آموزش عکاسی را جست‌وجو و از درس‌های رایگان استفاده کنید. اگر با کمی دست به جیب شدن مشکلی نداشته باشید، بهتر است سری به سایت‌های پولی بزنید. محتوای این سایت‌ها نظم و کیفیت بهتری دارند و باعث سردرگمی در ابتدای کار نمی‌شوند. با مراجعه به سایت‌های تخفیف گروهی، می‌توانید از تخفیف‌های جالب توجهی بهره‌مند شوید.

#### سؤال پرسیدن

گاهی اوقات سؤال پرسیدن کنار بسیار دشواری است. هر وقت شما غرورتان را کنار می‌گذارید و ابراز بی‌اطلاعی می‌کنید، احساس ضعف به شما دست می‌دهد. اما همین احساس می‌تواند انگیزه‌ای باشد که برای رهایی از آن به دنبال یاد گرفتن مهارت‌ها بروید و اطلاعات خودتان را افزایش دهید. در سؤال پرسیدن شفاف باشید. اگر سؤالات گنگی بپرسید، پاسخ‌های مبهمی دریافت خواهید کرد.

#### ورزش

ورزش فقط برای تنظیم فشار خون نیست. کاهش احتمال ابتلا به بیماری‌های قلبی یا سکته مغزی و حتی افزایش اعتماد به نفس از فواید دیگر آن هستند. طبق انتشارات دانشکده پزشکی دانشگاه هاروارد، ورزش کردن از بخش‌های تفکر و حافظه مغز محافظت می‌کند. درست است که با مشغله‌های روزافزون زندگی یافتن زمان کافی برای ورزش بسیار دشوار شده، اما چاره‌ای نیست. حتی چند قدم پیاده‌روی اطراف خانه، بهتر از هیچ است. سعی کنید به‌طور منظم پیاده‌روی کنید و در باشگاه‌های ورزشی عضو شوید. حتی دویدن از پله‌های ساختمان، البته با مراقبت از زانو می‌تواند فکر خوبی باشد. خلاصه این که هر کاری می‌کنید، مطمئن شوید که قلب‌تان به طیش می‌افتد و عرق می‌کنید.

#### تفکر

فکر کردن فقط برای حل مشکلات نیست. برای افزایش حضور ذهن و خلاقیت باید همیشه جریان داشته باشد. می‌توانید موقع دراز کشیدن در رختخواب به روزی که گذرانده‌اید فکر کنید. به کارهایی که انجام داده‌اید و اینکه چگونه گذشت و چگونه می‌توانست بهتر باشد. اهداف‌تان و اقدامات لازم برای آن را تجسم کنید. در برنامه‌ریزی‌های شخصی با خودتان صادق و مسئولیت‌پذیر باشید.

#### استفاده از وقت

همه ما احساس سردرگمی در مواجهه با وظایف زیاد را تجربه کرده‌ایم. وقتی تلاش می‌کنید که در کاری مهارت لازم را کسب کنید، باید به ندرت درونی خود گوش بسپارید و از تعادل بهره‌بریزید. اگر وقت‌گذرانی کنید، دیگر زمانی برای حل پازل، مطالعه یا ورزش به‌منظور تقویت ذهن نخواهید داشت. فراموش نکنید که وقت طلا است، پس قدر آن را بدانید.

منبع: [inc/zoomit](http://inc/zoomit)