

اصیل ترین سنت شرقی ها مهمان غربی ترین فروشگاه ها

## امتداد ایران در کوچه های جهان

«هیچ کجای دنیا خانه خود آدم نمی شود». این یک ضرب المثل متداول و باوری مصطلح بین اغلب افرادی است که پس از مدت ها از سفری طولانی به خانه باز می گردند. در واقع حال و هوای وطن از دیرباز بین مردم جهان و به خصوص شرقی ها جایگاهی منحصر به فرد داشته. بی جهت نیست که رودکی موفق شده امیر نصر سامانی ...

۱۲



نخستین هواپیمای پهن پیکر بر جامی در تهران به زمین نشست

# هما چشم انتظار ۵ ایرباس جدید در سال جدید

۶

## سرمقاله

از ظرفیت  
سرمایه گذاری خارجی  
استفاده کنیم

غلامحسین جمیلی  
رئیس اتاق بازرگانی زنجان

سال آینده با توجه به فضای انتخاباتی که در کشور حاکم خواهد شد، بخش های مختلف اقتصادی متأثر از موضوع انتخابات خواهند شد، از این رو احتمال اینکه طی مدت زمان انتخابات تا حدودی فضای اقتصادی کشور متأثر از این موضوع به حالت نیمه رکود دربیاید نیز وجود دارد و چه بسا فضای کسب و کار تا حدودی متأثر از فضای رکود نیز بشود. اگر تمامی این مراحل به مرحله اجرایی نیز برسد در شرایطی که کلیه ارکان نظام و منتقدین دولت و حتی خود دولتمردان و فعالان بخش خصوصی از چابک و چالاکي دولت می گویند و بر این باورند که باید بوروکراسی ...

۱۵

## خبر



در نشست اتاق با محسنی اژه ای عنوان شد

## قوه قضاییه درهای مشورت با بخش خصوصی را بسته است

۳

قائم مقام وزیر راه و شهرسازی:

## ۱۵ امتیاز اقتصادی خرید هواپیماهای جدید

قائم مقام وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه تاکنون فاینانس ۹۷ فروند هواپیما قطعی شده است، گفت: با توجه به افزایش تقاضا برای تامین فاینانس قرارداد ایران ایر، مناقسه بین المللی انتخاب فاینانس تا یک هفته دیگر برگزار می شود و به دنبال تاسیس شرکت ملی لیزینگ برای خرید هواپیماهای نو هستیم.

به گزارش ایلنا، اصغر فخریه کاشان در نشست خبری حاشیه ای مراسم ورود دومین هواپیما ایرباس در پاسخ به این سوال که امتیازات اقتصادی خرید هواپیماهای جدید چیست و تاکنون فاینانس خرید چند فروند هواپیما جدید نهایی شده است؟ گفت: خرید هواپیماهای جدید امتیازات اقتصادی متعددی دارد که از بین آنها ۱۵ امتیاز بسیار حایز اهمیت است. وی افزود: نخستین امتیاز این است که خرید ۲۰۰ فروند هواپیما جدید، نخستین معامله ای است که از منابع خارجی تامین مالی می شود و از طریق منابع خارجی فاینانس آن محقق شده است.

فخریه کاشان ادامه داد: دومین امتیاز اقتصادی خرید هواپیماهای جدید این است که اتکالی منابع خارجی بر خود شرکت است. یعنی خارجی ها به اعتبار همانا این قرارداد را تامین مالی کرده اند و این نشانگر اعتماد جهانی شرکت هواپیمایی ایران ایر است. قائم مقام وزیر راه و شهرسازی با اشاره به دیگر امتیازات اقتصادی خرید ۲۰۰ فروند هواپیما جدید گفت: از مهم ترین امتیازات این قراردادها این است که دولت ضمانتی ارائه نمی کند و ارائه تمام ضمانت ها بر عهده شرکت هواپیمایی ایران ایر است.

فخریه کاشان اظهار داشت: یکی از دیگر امتیازات صرفه جویی در مصرف سوخت است که در مورد هواپیما ۳۲۱ که نخستین هواپیما مورد قرارداد با ایرباس بود، مشاهده آن بودیم که مصرف سوخت در این هواپیما تا سه برابر کاهش پیدا کرد.

وی ادامه داد: هواپیما ۳۲۱ ظرفیت حمل ۱۹۵ مسافر را دارد که مشابه این ظرفیت جابه جایی مسافر را هواپیما ۳۱۰ ایران ایر دارد، اما در هواپیما ۳۱۰ شاهد آن هستیم که به ازای هر ساعت پرواز ۶۴ تن سوخت مصرف می شود این در حالی است که در هواپیما ۳۲۱ برای هر ساعت پرواز ۲۳ تن سوخت مصرف می شود؛ یعنی مصرف سوخت حداقل تا سه برابر کاهش پیدا کرده است.

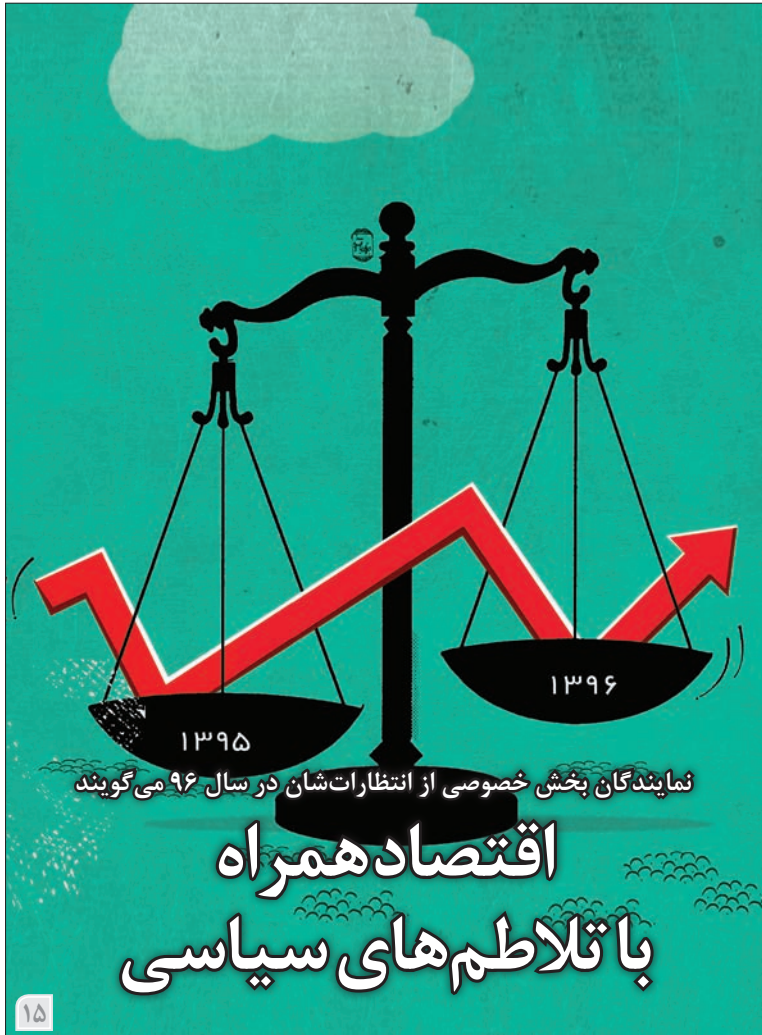
وی اظهار داشت: پنجمین امتیاز اقتصادی قراردادهای ایران ایر این است که توانسته ایم منابع مورد نیاز خرید هواپیما را از طریق فاینانس های شرکت های خارجی تامین کنیم. وی افزود: بازپرداخت اقساط فاینانس شرکت های خارجی ۱۸ ساله است و بازپرداخت فاینانسی که شرکت های بوئینگ و ایرباس برعهده گرفته اند ۱۰ ساله است.

وی تاکید کرد: در حالی ایران ایر برای خرید ۲۰۰ فروند هواپیما توانسته وام ۱۸ ساله دریافت کند که بانک جهانی هم تاکنون وام ۱۸ ساله به هیچ کشور و شرکتی نپرداخته است.

وی با اشاره به اینکه پرداخت چنین وام و چنین فاینانسی بی سابقه بوده است، گفت: از دیگر امتیازهای خرید هواپیما جدید این است که این وام بسیار ارزان تامین شده است و از وام هایی که امروز چینی ها و کشورهای اروپایی تحت لیزینگ به شرکت های ایرانی پرداخته اند بسیار ارزان تر است. فخریه کاشان ادامه داد: ششمین امتیاز اقتصادی خرید هواپیما جدید از ایران ایر این است که رتبه اعتباری هما در جهان افزایش پیدا کرده است. وی با بیان امتیاز اقتصادی دیگر خرید این هواپیماهای جدید گفت: از دیگر امتیازات اقتصادی خرید ۲۰۰ فروند هواپیما جدید کاهش هزینه های سربار است.

فخریه کاشان با اشاره به دهمین امتیاز اقتصادی خرید هواپیماهای جدید گفت: از مهم ترین امتیازات خرید هواپیما جدید این است که این معامله بدون واسطه انجام شده است.

وی افزود: در دوران تحریم تمام خریدها از طریق واسطه گران بوده است که این عامل ایجاد فساد بود، اما امروز تمام معاملات بدون واسطه انجام می شود که این باعث کاهش قیمت های قرارداد می شود.



نمایندگان بخش خصوصی از انتظارات شان در سال ۹۶ می گویند

## اقتصاد همراه با تلاطم های سیاسی

قراردادهای IPC به بار نشست

## وعده ها از امسال به سال آینده موکول شد

۲

## دومین جشنواره فیلم 180<sup>ام</sup> تانیه ای پاسارگاد

### 2nd PASARGAD SHORT FILM FESTIVAL

بخش های اصلی جشنواره • حفظ محیط زیست و منابع طبیعی • تکریم خانواده و حقوق اجتماعی • اهدای عشق  
بخش جنبشی جشنواره • ایسده های هر بخش که امکان ساخت پیدا نکرده اند  
دبیرخانه جشنواره • تلفن: ۰۳۱ - ۸۲۸۴۰۳۰ • صندوق پستی: ۴۷۶۶ - ۱۹۳۹۵ • www.pasargadfilmfest.ir  
مهرت ارسال آثار • پایان تیرماه ۱۳۹۶

بانک پاسارگاد  
BANK PASARGAD

## آکھی فراخوان مشاوره

(شماره ۰۱۵۱۲۱/۵۰/۹۵/ف)

### انجام خدمات مهندسی و نقشه برداری

خط ۱۳۲ کیلوولت ار جان - دژکوه

روابط عمومی شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان

م/الف: ۵/۵۱۱۰  
رجوع به صفحه ۳



قراردادهای IPC به بار نشست

## وعده‌ها از امسال به سال آینده موکول شد



الیه ابراهیمی  
ehrahimi1941@gmail.com

قراردادهای جدید نفتی موسوم به IPC با تمام تلاش‌های وزارت نفت، در سال جاری به مرحله اجرا نرسید تا پیشگویی‌های برخی کارشناسان در این امر محقق شود، با این وجود همچنان بدنه وزارت نفت امیدوار است که در ابتدای سال ۹۶، بهار قراردادهای نفتی از راه برسد تا بزرگ دیگری یازدهم رقم بخورد.

امیرحسین زمانی‌نیا، معاون امور بین‌الملل و بازرگانی وزارت نفت با بیان اینکه در خرداد ماه ۹۶، اتفاقات

خوبی در قراردادهای جدید نفتی رخ خواهد داد به «فرصت امروز» می‌گوید: این پیش‌بینی مبتنی بر مذاکراتی است که در طول یک‌سال گذشته با شرکت‌های خارجی صورت گرفته است، همچنین با برداشتهای از سیاست‌های خارجی دولت ترامپ داریم، بر این باوریم که در خرداد تفاهم‌های مقدماتی تبدیل به قرارداد شود.

وی با بیان اینکه در تحقق قراردادهای جدید نفتی در سال جاری موانع و مشکلات متعددی وجود داشت که تلاش شد این موانع مرتفع شود، می‌افزاید: تمامی شرکت‌هایی که با ایران برای حضور در طرح‌های بالادستی صنعت نفت وارد مذاکره شده‌اند، در ایران دفتر دارند و این به این معناست که فضای همکاری برای جذب سرمایه‌گذار نسبت به زمان تحریم‌ها بهبود یافته است. ایران در شرایطی قرار گرفته است که قدرت انتخاب دارد.

دلواپسی و نگرانی‌های عده‌ای خاص از متن قراردادهای نفتی اگرچه موجب شد روند ارائه این قراردادهای نفتی به

سرمایه‌گذاران با کندی مواجه شود، اما باید به این مهم نیز توجه کنیم که متن اصلی این قراردادها از سوی وزارت نفت با تأخیر تهیه شد، با این وجود تعدادی سرمایه‌گذار داخلی و خارجی برای انعقاد تفاهم نامه با شرجه قراردادهای جدید نفتی پای میز مذاکره آمدند. این در حالی است که انتظار می‌رفت تفاهم‌نامه‌های بیشتری با شرکت‌های بزرگ خارجی منعقد شود؛ تفاهم‌نامه‌هایی که در کوتاه‌ترین زمان ممکن به قرارداد اصلی تبدیل شود. حال سوال جدی این است که در کنار موانع خاص از جمله موانع داخلی و خارجی آیا متن قراردادهای جدید نفتی برای سرمایه‌گذاران جذاب بود؟

نصرت‌الله ابراهیمی، مشاور کمیته بازرگانی قراردادهای نفتی با دفاع از جذابیت قراردادهای جدید نفتی برای سرمایه‌گذاران نفتی با تأکید بر اینکه قراردادهای جدید نفتی به خودی خود نمی‌توانند منبع جذب سرمایه باشند، به «فرصت امروز» می‌گوید:

جذب سرمایه‌گذار خارجی دارای مولفه‌های مختلفی است و در صورتی که تمامی تحریم‌ها به خصوص تحریم‌های مالی و بانکی حل می‌شد و قراردادهای جدید نفتی موسوم به IPC مورد توجه سرمایه‌گذاران قرار نمی‌گرفت آن زمان می‌توان با صراحت اعلام کرد که این قراردادها جذابیت نداشتند.

وی با بیان اینکه حساسیت‌ها نسبت به قراردادهای حوزه نفت بیش از سایر صنایع است، می‌افزاید: مادامی که تحریم‌ها لغو و فضای بین‌المللی مثبت نشود، هیچ نوع قراردادی در صنعت نفت امکان‌پذیر نیست. ما آمدمن رئیس‌جمهوری جدید آمریکاست که سیاست‌های این فرد بر توافقات برجام مهم‌ترین مسئله که نباید از غافل بود روی کار آمدن رئیس‌جمهوری جدید آمریکاست که سیاست‌های این فرد بر توافقات برجام منطبق نیست.

ابراهیمی بر این باور است که شرکت‌های خارجی علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در ایران منتظرند تا تصمیم

و سیاست کشور آمریکا را در مورد همکاری با ایران ببندند. بدون شک اگر سیاست منع کننده‌ای برای همکاری با ایران وجود نداشته باشد آینده خوشی در انتظار قراردادهای جدید نفتی خواهد بود در غیر این صورت حتی اگر تکلیف مشخص نشود و همه چیز در ابهام باقی بماند شرکت‌های خارجی ترجیح خواهند داد در ایران سرمایه‌گذار نکنند.

بدون شک در صورت رفع موانع جذب سرمایه‌گذار خارجی می‌توان امیدوار بود که قراردادهای جدید نفتی در سال آینده به بار بنشیند، در فضای مثبت و لغو کامل تحریم‌ها، به خصوص رفع موانع مالی و بانکی بین‌المللی است که سرمایه‌گذاران برای سرمایه‌گذاری به ایران خواهند آمد همان‌گونه که پیش از این قراردادهای بیع‌مشارکتی توانست سرمایه‌گذاران متعددی را به صنعت نفت جذب کند.

اما در این باره سیدحامد بخشی‌صوسی، مدیرعامل شرکت نفت به «فرصت امروز» می‌گوید: پیش‌بینی ما بر این بود که قراردادهای جدید در

سال جاری منتهی به قرارداد عملیاتی نشود زیرا موانع خاص داخلی مانع شد تا ریزی‌ها برای سرعت بخشیدن به قراردادهای نفتی صورت گیرد. وی بر این باور است که وزارت نفت و مسئولان آن به خصوص در عرصه بین‌المللی تمام تلاش خود را کرده‌اند تا این قراردادها به شرکت‌های خارجی معرفی شوند اما در کنار این تلاش‌ها برای به سرانجام رسیدن، اقدامات دیگری برای به سرانجام رسیدن این قراردادها صورت گرفت که نباید آنها را فراموش کرد.

براساس اعلام وزارت نفت، شرکت ملی نفت پس از اجرای برجام بیش از ۱۵ تفاهم‌نامه در قالب MOU و HOA امضا کرده که ارزش این تفاهم‌نامه‌ها حدود ۴۰ میلیارد دلار برآورد شده است. حال باید منتظر ماند تا دید پیش‌بینی و توافقات نفت برای تحقق قراردادهای جدید نفتی در سال آینده چه میزان تحقق خواهد یافت.

بازار نفت

گزارش مراکز تحقیقاتی انرژی

### واگذاری بیش از ۴۰ میلیارد دلار از دارایی‌های شرکت‌های نفتی غرب در آسیا

منابع خبری گزارش دادند شرکت‌های مهم نفتی غرب مانند شورون، توتال، اگزوموبیل و انری اعلام کردند که بیش از ۴۰ میلیارد دلار از دارایی‌های خود را در کشورهای مانند میانمار، بنگلادش، مالزی، چین و نیوزیلند به فروش می‌رسانند.

به گزارش ایرنا از روترتر، شرکت‌های نفتی چندملیتی شورون و شل با وجود اینکه بیشترین اوراق بهادار را در آسیا دارند اما قرار است آنها اوراق بهادار خود را در پنج کشور یاد شده واگذار کنند. تحلیلگران مراکز تحقیقاتی انرژی مانند «وود مکنتزی» روز شنبه پیش‌بینی کردند همزمان با ثبات قیمت‌های نفت و اینکه شرکت‌های عمده غربی تولیدکننده نفت در پی فروش سهام خود در منطقه هستند، ادغام شرکت‌های نفتی در آسیا و فعالیت برای کسب سهم بیشتر در بازار نفت و گاز این منطقه در سال جاری به‌ویژه برای شرکت‌های منطقه‌ای افزایش می‌یابد.

شرکت انگلیسی- هلندی «رویال داچ شل» اوایل ژانویه سال جاری اعلام کرد که درصدد است سهام خود را در زمیک میدان نفتی مهم تایلند به شرکتی کویتی به ارزش ۹۰۰ میلیون دلار بفروشد. تازمانی واپنی نیکی با انتشار گزارشی در این زمینه اعلام کرد که شرکت تحقیقاتی «وود مکنتزی» که در زمینه انرژی در لندن فعال است در گزارش اخیر خود گفته که جایگزین احتمالی شرکت‌های نفتی غرب در آسیا عمدتاً شرکت‌های نفتی دولتی چینی، بخش خصوصی و شرکت‌های منطقه‌ای خواهند بود. البته شرکت‌های چینی ظاهراً بیشتر به دنبال گاز در منطقه هستند.

طبق این گزارش در سال ۲۰۱۶ ارزش قراردادهای نفت و گاز منعقد شده در منطقه آسیا-اقیانوس آرام ۶ میلیارد دلار بوده که پیش‌بینی می‌شود تقاضای نفت در این منطقه تا سال ۲۰۳۰ حداقل دوبرابر شود. در واقع سال گذشته ۲۰ قرارداد نفت و گاز در این منطقه منعقد شد که ارزش آن از سال ۲۰۱۲ تاکنون کمترین میزان بوده و البته سهم کوچکی از کل بازار ۱۳۰ میلیارد دلاری انرژی فسیلی جهان در سال گذشته میلادی بوده است.

«وندانا هری» موسس شرکت تحقیقاتی «وندا اینسایت» در حوزه انرژی که در سنگاپور مستقر است نیز در این زمینه گفت برآورد‌ها حاکی از آن است که سال ۲۰۱۷ رشد قابل توجهی پیدا خواهد کرد، به‌ویژه اینکه جریان تولید و ادغام شرکت‌های فعال نفت و گاز منطقه در پاسخ به کاهش تولید اعضای سازمان اوپک رشد پیدا کرده است.

این متخصص بازار نفت تأکید کرد که برآورد شده بهای هر بشکه نفت در سال جاری بین ۵۰ تا ۶۰ دلار ثابت بماند و در سال آینده به ۶۰ تا ۶۵ دلار افزایش یابد.

به گزارش مرکز تحقیقات انرژی وود مکنتزی، علاوه بر شرکت‌های نفتی شورون و شل، دیگر شرکت‌های بزرگ نفتی مانند اگزوموبیل، توتال و انری نیز روند واگذاری تملکات نفتی خود را در این منطقه ادامه دهند.

### اوایل پرایس: ایران و عراق قصد افزایش تولید نفت را دارند

پایگاه خبری اوپیل پرایس آمریکا مدعی شد که ایران و عراق با وجود برنامه کاهش تولید اوپک، قصد دارند تولید خود را افزایش دهند.

به گزارش ایرنا، پایگاه خبری یاد شده نوشت براساس اعلام ژانسن بین‌المللی انرژی، عراق تولید خود را در سال ۲۰۲۲ میلادی به ۵.۴ میلیون بشکه در روز می‌رساند که به‌طور چشمگیری از برآوردهای اولیه بیشتر است.

براساس برآوردهای اولیه، پیش‌بینی می‌شد تولید نفت عراق در سال ۲۰۲۱ میلادی به ۴.۶ میلیون بشکه در روز برسد.

همچنین انتظار می‌رود تولید ایران در سال ۲۰۲۲ میلادی با ۴۰۰ هزار بشکه افزایش به ۴.۱۵ میلیون بشکه در روز برسد.

این در حالی است که اعتبار توافق کاهش تولید سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) از ابتدای ژانویه ۲۰۱۷ (۱۱ دی‌ماه ۱۳۹۵) به مدت شش ماه است و هنوز این سازمان تصمیمی برای تمدید آن نگرفته، ضمن آنکه ایران نیز تا رسیدن به سطح تولید پیش از تحریم خود از این توافق مستثنی شده است. به گزارش ایرنا، مطرح قرار گرفته است. «محمد سنوسی بارکیندو» دبیرکل اوپک گفت: برای پاسخ به این سوال که آیا اوپک و غیر اوپک در ماه مه (اردیبهشت‌خرداد) توافق کاهش تولید را تمدید خواهند کرد یا خیر هنوز زود است اما چگونگی اجرای این توافق تاکنون بسیار خوب بوده است.

اوپل پرایس همچنین نوشت وزیران نفت ایران و عراق یادداشت تفاهمی امضا کرده‌اند که اختلافات خود در مورد میدان‌های نفتی مشترک را کنار بگذارند و خط لوله‌ای برای صادرات نفت خام از میدان‌های نفتی کرکوک در شمال عراق بسازند که از خاک ایران می‌گذرد. عراق که با تولید ۴.۴۷ میلیون بشکه در روز در ژانویه (دی‌بهمن) گذشته، بسیاری بیش از سهمیه ۴.۳۵ میلیون بشکه در روز خود نفت تولید کرده است، به گفته «جبار علی‌العربی» وزیر نفت این کشور، می‌تواند در نیمه دوم امسال تولید خود را به ۵ میلیون بشکه در روز برساند.

ایران نیز به گفته بیژن زنگنه، وزیر نفت این کشور، در پایان بهمن ماه (۱۹ فوریه) امسال توانسته صادرات نفت خود را از ۳ میلیون بشکه در روز برساند که بیشترین سطح تولید آن از سال ۱۹۷۹ است. ایران می‌خواهد تولید نفت خود را در سال ۲۰۲۱ به ۵ میلیون بشکه در روز برساند، اگرچه برای دستیابی به این هدف نیازمند سرمایه‌گذاری خارجی است.

## فرصت امروز

برق

مدیرعامل توانیر:

### استفاده از فاینانس بهترین راه برای توسعه شبکه برق کشور است

مدیرعامل شرکت مدیریت تولید، انتقال و توزیع نیروی برق ایران (توانیر) گفت: در شرایطی که دولت با محدودیت شدید منابع مالی مواجه است، بهترین راه برای توسعه شبکه برق، استفاده از فاینانس (تامین مالی در قالب وام به‌منظور عملیات معین به کشوری) برای جذب سرمایه‌گذاری است. به گزارش ایرنا، آرش کردی در دیدار با استاندار آذربایجان شرقی افزود: اتحاد مدیریتی و همدلی و هم‌افزایی مدیران اجرایی در آذربایجان شرقی و حساسیت ویژه مدیریت ارشد استان نسبت به مسائل صنعت برق در سطح کشور نمونه است.

وی با بیان اینکه آذربایجان شرقی در زمینه جذب سرمایه‌گذار از استان‌های موفق کشور است، ادامه داد: همسایگی با چند کشور از جمله مزیت‌های این استان است که می‌تواند در توسعه صنعت برق کشور نیز موثر باشد، اما تاکنون این ظرفیت، مغفول مانده است.

مدیرعامل شرکت توانیر با بیان اینکه شبکه برق آذربایجان، یک شبکه حاشیه‌ای در شمال کشور نیست، گفت: این شبکه می‌تواند به یک شبکه تبدیلی در سطح منطقه تبدیل شود که لازمه آن وجود زیرساخت‌های قوی و پایدار است.

وی با بیان اینکه اهمیت برق در زندگی مردم قابل بیابان‌های گذشته نیست، افزود: حوادث اخیر خوزستان و شمال کشور نشان داد که اگر توجه ویژه و کلان به صنعت برق نشود کنون‌های بحرانی بالقوه زیادی در کشور داریم. کردی همچنین از کاهش ۴ درصدی تلفات شبکه برق کشور و افزایش تولید برق در سه سال گذشته خبر داد و گفت: دولت یازدهم در شرایط سخت و بحرانی، واقعا کارهای بزرگی کرده، اما عملکرد آن به خوبی انکسار نیافت و در رسانه‌ها و افکار عمومی مظلوم واقع شده است.

نیروگاه

### آلمان مشتری سیستم های آنالیز نیروگاهی ایران شد

شرکت های آلمانی و ترکیه ای خواهان همکاری در ساخت تجهیزات نمونه گیری و آنالیز آب برای بوپلرهای نیروگاهی با شرکت دانش بنیان ایرانی شدند.

مدیرعامل شرکت پیرامون سیستم قشم با اشاره به بومی‌سازی سیستم آنالیز آب و بخار بوپلرهای نیروگاهی برای نخستین بار در کشور اعلام کرد: سیستم اندازگیری کیفیت و خلوص بخار با فشار ۱۱۰ اتمسفر و دمای ۵۵۰ درجه سانتیگراد در سه مرحله آب-بخار- آب برای نخستین بار در ایران بومی سازی و با سرلوحه قراردادن سیاست‌های اقتصاد مقاومتی در منطقه آزاد قشم تولید شده است. مهندس محمد رفعت ماه با اشاره به اینکه این سیستم آنالیز، نخستین پروژه از ۱۰ پروژه‌ای است که باید در سال ۹۶ ساخته شود، اعلام کرد: با توجه به بومی‌سازی و طراحی و ساخت این پروژه در کشور و با تکیه به توان داخلی و بی‌نیاز شدن از واردات، با اجرای این ۱۰ پروژه جمعا از خروج ۳ میلیون یورو ارز از کشور جلوگیری می‌شود. وی با اشاره به اشتغال زایی برای بیش از ۲۵ نفر نیروی بومی و تحصیلکرده در قشم در طول اجرای این پروژه تصریح کرد: شرکت بزرگ مهنا در راستای عمل به سیاست‌های اقتصاد مقاومتی یکی از مهم‌ترین پروژه‌های خود را با اعتماد به توانمندی شرکت‌های داخلی به یک شرکت دانش‌بنیان واگذار کرد و ما نیز با نگرش فنی در سطح استانداردهای جهانی و با تکیه بر خلاقیت ایرانی توانستیم بر مشکلات پیچیده این کار غلبه کنیم و به محصول نهایی که مورد تأیید کشورهای دیگر نیز قرار گرفته، دست یابیم. مدیرعامل شرکت پیرامون سیستم قشم با اشاره به اینکه این سیستم ابتدا از ایتالیا، هند، کره جنوبی و آلمان به صورت مستقیم و یا به واسطه پیمانکار خارجی وارد کشور می‌شد، اعلام کرد: خوشبختانه اکنون با اعتمادی که مدیران محترم شرکت مهنا به نیروهای داخلی کردند و حمایتی که وزارت صنعت از این پروژه داشت، توانستیم برای نخستین بار این سیستم آنالیز را در کشور طراحی کرده و بسازیم. رفعت برد که مرحله طراحی به بخاطر دقت فوق‌العاده زیاد پیشرفت‌های زمان را به خود اختصاص داد اما ساخت آن با کمک یک گروه ۲۵ نفره از مهندسان، تکسین‌ها و کارگران آموزش‌دیده با برنامه‌ریزی منسجم ظرف ۴۵ روز با موفقیت به پایان رسید. در این مدت ۲۴۰۰ نفر-ساعت برای طراحی و ۱۲۵۰۰ نفر-ساعت برای ساخت و ۲۱۰۰ نفر-ساعت برای مدیریت و تدارکات این سیستم زمان صرف شد. وی با توجه به اهمیت خودکفایی و تأمین نیازها از توانمندی‌ها داخلی گفت: در همین راستا، این محصول علاوه بر تأمین نیاز بازار داخل می‌تواند به کشورهای دیگر نیز صادر شود و امیدواریم که تا شش ماه آینده بتوانیم وارد بازار صادراتی شویم. مدیرعامل شرکت پیرامون سیستم قشم تصریح کرد: خوشبختانه تاکنون و در همین مرحله تولید شرکت آلمانی و ترکیه‌ای از این محصول به نحو چشمگیری استقبال کرده که این می‌تواند به برنامه صادراتی این سیستم جامه عمل بپوشاند. البته با انجام تحقیق و توسعه در طراحی که این اکنون در جریان است، مراحل دیگر این پروژه‌ها را با کیفیتی بسیار بالاتر ادامه داده و می‌شود. رئیس‌جمهوری روسیه قطعاً می‌توانیم به دنبال بازارهای صادراتی دیگر نیز باشیم. به گفته رفعت‌ماه این پروژه نه تنها از خروج ارز از کشور جلوگیری می‌کند بلکه می‌تواند با ورود به بازارهای صادراتی منطقه به ارزآوری در کشور کمک و صادرات با بهره‌وری بالا را رقم زند.

گاز

### روسیه زیر فشار گازی اروپا قرار گرفت



نوشت: این اصرار اروپا مغایر با برنامه‌های مسکو است، زیرا گازپروم خط لوله گاز جریان شمالی ۲ را برای راهی‌ای از وابستگی به ترانزیت گاز از طریق اوکراین برنامه‌ریزی کرده بود. روزنامه روسی نوشته است: به این ترتیب اتحادیه اروپا تلاش می‌کند روسیه را برای حفظ ترانزیت گاز از طریق اوکراین تحت فشار قرار دهد تا گازپروم مجبور شود با شرایط تجملی این کشور و به زیان خود در سال ۲۰۱۹ توافقنامه ترانزیت گاز را با بالتیک، تمامی شرکای طرح از جمله آلمانی، اتریشی، هلندی

مذاکره با مقام‌های روسی به صراحت اعلام کرد که برلین به خط لوله گاز جریان شمالی ۲ نیاز دارد، اما باید ترانزیت گاز از اوکراین هم حفظ شود. روزنامه روسی نوشته است: به این ترتیب اتحادیه اروپا تلاش می‌کند روسیه را برای حفظ ترانزیت گاز از طریق اوکراین تحت فشار قرار دهد تا گازپروم مجبور شود با شرایط تجملی این کشور و به زیان خود در سال ۲۰۱۹ توافقنامه ترانزیت گاز را با

جایگزینی خط لوله گاز اوکراین مشغول است، اتحادیه اروپا ضمن علاقه‌مندی به احداث این خطوط لوله، برای حفظ شبکه خطوط لوله گاز اوکراین نیز اصرار دارد. در گزارش روزنامه روسی آمده است که مقام‌های اتحادیه اروپا ساخت خط لوله گاز جریان شمالی ۲ را مستقیم به حفظ خطوط لوله اوکراین و ادامه ترانزیت گاز از روسیه از این شبکه مرتبط می‌کنند. زینگبار گابریل، وزیر خارجه آلمان نیز روز پنجشنبه در

معاون امور بین‌الملل و بازرگانی وزیر نفت گفت چنانچه شرکت BP مدارک خود را برای ارزیابی ارسال نکند، در مناقصه شرکت داده نخواهد شد. امیرحسین زمانی‌نیا در گفت‌وگو با اشاره به شرکت‌هایی که قرار است در مناقصه نفتی ایران حضور داشته باشند، گفت: هر شرکتی که مدارک خود را ارسال نکند در مناقصه نفتی ایران شرکت داده نمی‌شود. وی در مورد عدم ارسال مدارک توسط شرکت BP به شرکت ملی نفت برای ارزیابی اظهار کرد: من

معاون امور بین‌الملل و بازرگانی وزیر نفت گفت چنانچه شرکت BP مدارک خود را برای ارزیابی ارسال نکند، در مناقصه شرکت داده نخواهد شد. امیرحسین زمانی‌نیا در گفت‌وگو با اشاره به شرکت‌هایی که قرار است در مناقصه نفتی ایران حضور داشته باشند، گفت: هر شرکتی که مدارک خود را ارسال نکند در مناقصه نفتی ایران شرکت داده نمی‌شود. وی در مورد عدم ارسال مدارک توسط شرکت BP به شرکت ملی نفت برای ارزیابی اظهار کرد: من

معاون امور بین‌الملل و بازرگانی وزیر نفت گفت چنانچه شرکت BP مدارک خود را برای ارزیابی ارسال نکند، در مناقصه شرکت داده نخواهد شد. امیرحسین زمانی‌نیا در گفت‌وگو با اشاره به شرکت‌هایی که قرار است در مناقصه نفتی ایران حضور داشته باشند، گفت: هر شرکتی که مدارک خود را ارسال نکند در مناقصه نفتی ایران شرکت داده نمی‌شود. وی در مورد عدم ارسال مدارک توسط شرکت BP به شرکت ملی نفت برای ارزیابی اظهار کرد: من

معاون امور بین‌الملل و بازرگانی وزیر نفت گفت چنانچه شرکت BP مدارک خود را برای ارزیابی ارسال نکند، در مناقصه شرکت داده نخواهد شد. امیرحسین زمانی‌نیا در گفت‌وگو با اشاره به شرکت‌هایی که قرار است در مناقصه نفتی ایران حضور داشته باشند، گفت: هر شرکتی که مدارک خود را ارسال نکند در مناقصه نفتی ایران شرکت داده نمی‌شود. وی در مورد عدم ارسال مدارک توسط شرکت BP به شرکت ملی نفت برای ارزیابی اظهار کرد: من

معاون امور بین‌الملل و بازرگانی وزیر نفت گفت چنانچه شرکت BP مدارک خود را برای ارزیابی ارسال نکند، در مناقصه شرکت داده نخواهد شد. امیرحسین زمانی‌نیا در گفت‌وگو با اشاره به شرکت‌هایی که قرار است در مناقصه نفتی ایران حضور داشته باشند، گفت: هر شرکتی که مدارک خود را ارسال نکند در مناقصه نفتی ایران شرکت داده نمی‌شود. وی در مورد عدم ارسال مدارک توسط شرکت BP به شرکت ملی نفت برای ارزیابی اظهار کرد: من



پوشاک

عضو هیات مدیره اتحادیه پوشاک از رقابت با ترک‌ها گفت

در روسیه موفق، در ایران ناموفق



عضو هیات مدیره اتحادیه تولید و صادرات پوشاک ایران بازار رقابت با ترک‌ها را در ایران ناموفق خواند، اگرچه برندهای ایرانی در روسیه در رقابت با کالاهای ترکیه وضعیت خوبی دارند.

عضو هیات مدیره اتحادیه تولید و صادرات پوشاک ایران بازار رقابت با ترک‌ها را در ایران ناموفق خواند، اگرچه برندهای ایرانی در روسیه در رقابت با کالاهای ترکیه وضعیت خوبی دارند. عضو هیات مدیره اتحادیه تولید و صادرات پوشاک ایران گفت: «فرصت امروز» به گستره وسیعی از معادن کشور در زمینه تولید پوشاک با توجه به تنوع منابع طبیعی و انسانی است. او افزود: «ما باید با استفاده از ظرفیت‌های موجود، به تولید پوشاک با کیفیت و قیمت مناسب بپردازیم.»

غلامحسین شافعی، رئیس اتاق ایران در این نشست با طرح دو موضوع از قوه قضاییه برای حل این مشکلات همراهی خواست. او با اشاره به ممنوع خروجی بدهکاران بانکی گفت: در حال حاضر بانک مرکزی به عنوان بالاترین مقام مسئول بخشنامه‌ای صادر کرده که اگر وثایق به حد کافی گذاشته شود، افراد می‌توانند از کشور خارج شوند. اما بانک‌ها به این بخشنامه عمل نمی‌کنند و می‌بینم از طریق سازمان ثبت افراد را ممنوع‌الخروج می‌کنند. به گفته شافعی اقتصاد کشور در شرایط غیرعادی به سر می‌برد، اما تصمیم‌گیری‌ها برای شرایط عادی است و نمی‌تواند در این شرایط کارساز باشد. به گفته او در مورد حقوق مالکیت قوانین متعدد و متعارض بسیاری وجود دارد که مشکلات زیادی را برای فعالان اقتصادی به وجود آورده است. او در بخش دیگری از سخنانش به فعالیت بنگاه‌های دارای مشکل اشاره کرد و گفت: در کشور صاحبان بنگاه با مدیرانی داریم که متخلف هستند و تقاضای ما هم این است که با هر نوع فعالیت غیرقانونی، برخورد قانونی شود. اما معتقدیم باید به‌گونه‌ای باشد که هیچ مشکلی برای فعالیت بنگاه ایجاد نشود. کمیته‌های حمایت قضایی از سرمایه‌گذاری در سراسر کشور موضوع مورد بحث این مقام ارشد بخش خصوصی بود. او گفت: یکی از اقدامات مطلوب قوه قضاییه، تشکیل کمیته‌های حمایت قضایی از سرمایه‌گذاری است، اما این کمیته‌ها باید فعال تر شده و با هدف وحدت رویه در همه استان‌ها با یک دستورالعمل واحد عمل کنند.



موظف به مشورت گرفتن از اتاق کرده، اما معلوم نیست آنها باید به ما مشورت بدهند یا ما باید به آنها مشورت بدهیم. این فعال با تجربه بخش خصوصی در ادامه گفت: قوه مجریه و قوه مقننه فهمیدند که آنها باید از ما مشورت بگیرند، قوه مجریه هر ماه مورد بحث این مقام ارشد بخش خصوصی بود. او گفت: یکی از اقدامات مطلوب قوه قضاییه، تشکیل کمیته‌های حمایت قضایی از سرمایه‌گذاری است، اما این کمیته‌ها باید فعال تر شده و با هدف وحدت رویه در همه استان‌ها با یک دستورالعمل واحد عمل کنند.

به گزارش «فرصت امروز» صحنه کاری با این خواسته که قوه قضاییه باید ارتباطش را با اتاق بازرگانی تنگ‌تر کند، گفت: در مسائل اقتصادی که در قوه قضاییه می‌گذرد خلایق وجود دارد. به اعتقاد این مقام ارشد بخش خصوصی برخی آرا که قضات صادر می‌کنند نشانگر این است که در مسائل اقتصادی دقت نظر کافی ندارند. به گفته میرمحمدصادقی و آیت‌الله شاهرودی این موضوع از سوی بخش خصوصی به قوه قضاییه گفته شد و آنها تلاش‌هایی برای حل این مشکل کردند. میرمحمدصادقی گفت: قانون سه قوه را

تخلف راهکار پرش از مانع معاون اول قوه قضاییه با نام بردن از رستمی صفا، دانیال زاده، ریخته‌گران، بابک زنجانی، امیرمنصور آریا و... به‌عنوان فعالان اقتصادی که چندین شرکت فعال و کارخانه داشتند این سوال را مطرح کرد و گفت: آیا این افراد همه مشکلات را خودشان به تنهایی ایجاد کرده‌اند یا به دلیل یک مجموعه مشکلات و سوءمدیریت‌ها دچار تخلف و جرم شده‌اند. او گفت: فعال اقتصادی می‌خواهد فعالیت اقتصادی‌اش را پیش ببرد که با موانع زیادی روبه‌رو شده و برای عبور از این موانع تخلف کرده است. معاون قوه قضاییه سهم‌خواهی برخی بانک‌ها را از موانع این تخلفات برشمرد و از امیرمنصور آریا و بابک زنجانی به عنوان دو فعال اقتصادی نام برد که مجموعه‌ای از فعالیت‌های اقتصادی مانند کارخانه، هتل و... در کارنامه دارند. در نهایت معاون اول قوه قضاییه تشکیل کمیته‌ای مشترک میان اتاق و قوه قضاییه را پیشنهاد داد. او هدف از تشکیل این کمیته را کمک به فعالان اقتصادی دانست و گفت: از اعضای اتاق می‌خواهیم که مشورت و کمک فکری به ما بدهند. به‌ویژه در مورد پرونده‌های قضایی که چه اقداماتی انجام

# قوه قضاییه درهای مشورت با بخش خصوصی را بسته است

در نشست اتاق با محسنی از راه‌های عنوان شد

محسنی از راه‌های روز گذشته در نشست صحنه کاری با غلامحسین شافعی، علامیرمحمدصادقی و قوه قضاییه بخش خصوصی در اتاق ایران سؤالاتی را مطرح کرد که شاید پیشتر باید پاسخگوی آنها می‌بود. او که برای تعامل و پاسخ‌دهی به سؤالات فعالان اقتصادی به اتاق ایران آمده بود، پیش از آنکه سؤالی مطرح شود، ده‌ها سوال را از فعالان بخش خصوصی پرسید. از وظیفه اتاق را در مشورت‌دهی به سه قوه بهانه قرار داد و از فعالان بخش خصوصی پرسید: ما چگونه می‌توانیم از منظر قضا به فعالان اقتصادی کمک کنیم و شما چه کمکی می‌توانید بکنید. او اگرچه فراموش نکرده بود به اتاق ایران، پارلمان بخش خصوصی آمده است، اما پرسید: آیا بخش خصوصی متولی دارد، آیا اتاق فکر دارد و توانسته سه قوه را به این سمت هدایت کند. از راه‌های بحث را به سمت و سوی دولت برد، او پیش از آنکه تیم اقتصادی دولت را هدف قرار دهد، دستگاه خودش را مورد انتقاد گرفت تا شاید با این خودانتقادی برای مورد سوال قرار دادن تیم اقتصادی دولت حق بیشتری به خود بدهد. او پرسید: آیا به مسئله مشورت اتاق در قوه قضاییه و قوه مجریه به میزان خوب پرداخته شده است. از راه‌های با طرح این سوال به خودش اجازه داد که بحث را به مشاوران اقتصادی دولت برده و بپرسد: آیا قوه مجریه تیم اقتصادی حادق، متخصص، بانگیزه، فعال، هماهنگ و مرتبط با بخش خصوصی دارد. این مقام قوه قضاییه در بخش دیگری از سخنانش در خانه بخش خصوصی باز هم دولت را مورد انتقاد قرار داد و پرسید: ۴ هزار میلیارد تومان اوراق خزانه‌ای که توزیع شده چه گزاهای از دولت و با بخش خصوصی باز خواهد کرد و چه اثرات مثبت و منفی بر جای خواهد گذاشت. این مقام قوه قضاییه اما به این بسنده نکرد. او دولت را همچنان مورد انتقاد قرار داد که چرا مشکلات را به دولت‌های قبل مرتبط می‌داند و این دلیل نمی‌تواند پاسخگوی عدم حل مشکلات اقتصادی باشد. از راه‌های رفتار ترامپ را هم مشابه همین رفتار توصیف کرد. او در بخش دیگری از سخنانش به پرونده‌های اقتصادی در سه سال اخیر اشاره کرد و گفت: این پرونده‌ها همچنان ادامه دارد و سوال این است که نمی‌شد بهتر از این پرونده‌ها را دنبال کرد که کمتر ضرر کنیم.

دسیم که فعالیت اقتصادی فرد مجرم از بین نرود. **عدم کفایت اطلاعات اقتصادی مشاوران قوه قضاییه** به گزارش «فرصت امروز»، به دنبال همه سؤالاتی که از راه‌های طرح کرد و انتقادات متعددی که سوی دولت روانه کرد، علامیرمحمدصادقی، نایب رئیس اتاق تهران و رییس سفید بخش خصوصی در واکنش به صحبت‌های او به عملکرد این قوه در ارتباط با مسائل اقتصادی انتقاد کرد. میرمحمدصادقی با این خواسته که قوه قضاییه باید ارتباطش را با اتاق بازرگانی تنگ‌تر کند، گفت: در مسائل اقتصادی که در قوه قضاییه می‌گذرد خلایق وجود دارد. به اعتقاد این مقام ارشد بخش خصوصی برخی آرا که قضات صادر می‌کنند نشانگر این است که در مسائل اقتصادی دقت نظر کافی ندارند. به گفته میرمحمدصادقی و آیت‌الله شاهرودی این موضوع از سوی بخش خصوصی به قوه قضاییه گفته شد و آنها تلاش‌هایی برای حل این مشکل کردند. میرمحمدصادقی گفت: قانون سه قوه را

**آگهی فقدان سند مالکیت**

نظر به اینکه آقای محمدحسین معینی اصالتاً با اعلام مفقود شدن سند مالکیت ملک مورد آگهی با تسلیم استنادیه گواهی امضاء شده ذیل شماره ۴۴۵۱۰ مورخ ۱۳۹۵/۱۱/۱۷ دفتر اسناد رسمی شماره ۲۰۳ تهران طی درخواست ورده مورخ ۵۹۱۵۱ مورخ ۹۵/۱۱/۲۰ تقاضای صدور المثنی سند مالکیت را نموده است که مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت به شرح زیر آگهی می‌گردد: ۱- نام و نام خانوادگی: محمدحسین معینی - ۲- شماره پلاک ۳۹۹۷۹ - ۳- فرعی از ۴۸ اصلی واقع در بخش ۱۱ تهران - ۴- علت عدم سهیل‌نگاری - ۴- خلاصه وضعیت مالکیت: سند مالکیت ششگانه آپارتمان مسکونی قطعه هفتم تفکیکی مفروز و مجزی شده از شماره ۵۵۹۹ فرعی از ۴۸ اصلی، به مساحت ۱۰۳/۱۱ مترمربع، واقع در طبقه چهارم که ۲/۴ مترمربع آن بالکن، است به انضمام انباری مسکونی قطعه هفتم تفکیکی، به مساحت ۲/۹۶ متر و مترو نود و شش دسیمتر مربع، واقع در سمت جنوب غربی همکف و پارکینگ مسکونی قطعه ششم تفکیکی به مساحت ۱۱ مترمربع، واقع در سمت جنوبی همکف که ۲/۹۴ مترمربع آن به صورت غیرمسقف، است. ذیل ثبت ۱۹۰۵ - ۶۰ صفحه ۳۳۵ دفتر ۳۰۷۲ به نام محمدحسین معینی ثبت و به شماره جایی ۱۴۴۴۰۵ صادر گردیده است و طبق سند ۱۸۴۴ مورخ ۱۳۹۳/۵/۱۵ دفتر ۹۷۱ تهران در رهن می باشد. لذا با توجه به اعلام فقدان سند مالکیت ملک فوق‌الذکر و درخواست صدور المثنی آن مراتب اعلام تا هر کس نسبت به ملک مورد آگهی معامله کرده که در قسمت چهارم این آگهی ذکر نشده یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد باید تا ده روز پس از انتشار آگهی به ثبت محل مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم نماید و اگر ظرف مهلت مقرر اعتراض نرود و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نشود ارائه ثبت‌المثنای سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد.

۲۱۰۰۸ رئیس اداره ثبت اسناد و املاک قلمهک از طرف مسگری - فرج علی‌عزاده

**آگهی ابلاغ اجرائیه طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی**

بدینوسیله به آقای سجاد تابش فرزند محمد به نشانی پایین‌تر از مشربیه جنب مسجد فخریه کوچه رائق ورزشی خسروی ایلاغ می‌شود که آقای محمد وحیدانی به اسناد چک شماره ۱۲۱۲۵-۹۴/۱۲/۱۲-۹۴ مهده بانک سپه شعبه میدان مشربیه به مبلغ ۱۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائیه به کلاسه ۹۵۰۴۰۸۴ در این اداره تشکیل شده و طبق اعلام مختصراً مربوطه آدرس شما به شرح متن سند فوق شناخته نشده و آدرس فعلی شما نیز برای این اجرا مشخص نمی‌باشد لذا به تقاضای وارده شماره ۱۴۰۳۵۶۲۸-۹۵/۱۲/۱۵-۹۵ بستانکار و طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجراء مفاد اجرائیه یک مرتبه در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار آگهی می‌شود چنانچه ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار این آگهی که روز ابلاغ محسوب می‌شود، نسبت به پرداخت بدهی خود اقدامی ننمایید عملیات اجرائیه برابر مقررات علیه شما پیگیری خواهد شد.

۲۱۰۰۵ رئیس اداره چهارم اجراء اسناد رسمی - شیبی

**پیش نویسی آگهی فقدان سند مالکیت**

خاتم سکینه امینی نژاد اصالتاً با تسلیم استنادیه گواهی شده دفتر اسناد رسمی شماره یک لوسان طی درخواست ورده مورخ ۲۰۸۳۲ مورخ ۹۵/۱۲/۲۴ با اعلام اینکه سند مالکیت یک سهم از ۹ سهام ششگانه به استثناء بهای تمعینه عرصه و اعیان یک قطعه زمین با بنای احدائی پلاک ۷۱۰ فرعی از ۱۹ اصلی واقع در قریه گلندوک لوسان کوچک بخش ۱۱ تهران ذیل ثبت ۱۳۴۳۷ صفحه ۲۵۸ دفتر املاک ۱۰۹ طی شماره جایی المثنی ۹۹۹۲۹۹۴/۹۱/۱۷ به نام خاتم سکینه امینی نژاد ثبت و صادر و تسلیم گردیده است و در قید رهن نمی‌باشد به علت سهیل‌نگاری مفقود گردیده است تقاضای صدور المثنی سند مالکیت پلاک مذکور را نموده است در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت (اصلاحی ۸۰/۱۱/۰۸) مراتب در یک نوبت آگهی می‌شود تا چنانچه شخصی یا اشخاصی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم یا وجود سند مالکیت نزد خود باشند ظرف مدت ۱۰ روز پس از انتشار این آگهی اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این اداره تسلیم و رسید دریافت نمایند؛ بدیهی است در صورت انقضای مهلت مقرر و عدم وصول اعتراض و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله اریه ننگردد طبق مقررات المثنی سند مالکیت صادر و تسلیم خواهد شد.

۲۱۰۰۳ قلیل اداره ثبت اسناد و املاک لوسانات - افشین رسولی

**آگهی ابلاغ اجرائیه طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی**

بدینوسیله به شرکت صنایع غذایی اویسا سه نطقه به نشانی تهران میدان امام حسین خیابان کمال اسماعیل پلاک ۱۴ ایلاغ می‌شود بانک پارسیان جهت وصول طلب خود به مبلغ ۱۰۱/۱۱۴۶۲۱/۲۶۷ ریال و خسارت تا تاریخ ۹۳/۱/۱۹ و از تاریخ مذکور تا روز وصول طبق مقررات به موجب سند رهنی شماره ۶۶۹۴ تنظیمی دفترخانه شماره ۸۱۷ تهران علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائیه به کلاسه ۹۳۰۰۹۲۸ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۹۳/۳/۱۸ مأمور مربوطه آدرس شما به شرح متن سند فوق شناخته نشده و آدرس فعلی شما نیز برای این اجرا مشخص نمی‌باشد لذا و طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجراء مفاد اجرائیه یک مرتبه در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود چنانچه ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار این آگهی که روز ابلاغ محسوب می‌گردد نسبت به پرداخت بدهی خود اقدامی ننمایید مورد وثیقه مندرج در سند رهنی فوق یا تقاضای بستانکار پس از ارزیابی از طریق مزایده فروخته و از حاصل فروش آن طلب بستانکار و حقوق دولتی استیفاء خواهد شد.

۲۱۰۱۳ رئیس اداره سوم اجراء اسناد رسمی - شیبی

**آگهی ابلاغ اجرائیه پرونده کلاسه ۹۵۰۲۸۶۵ اداره اول اجرای اسناد رسمی**

بدینوسیله به آقای محمد جهان بین فرزند محمدعلی به شناسنامه شماره ۲۵۷۴ شماره ۲ تهران به شماره ملی ۰۰۴۹۵۵۳۵۵ ساکن تهران دربند، خیابان سربند، نبش کوچه میری، پلاک ۲۸۲ (متصل) ایلاغ می‌شود که بانک مهر اقتصاد (متصل) به استناد سند صلح شماره ۱۷۰۲۲۸-۱۷۰۳۹۴/۱۲/۱۸-۱۷ سند ارائه‌نامه اصلاحی شماره ۱۳۳۹۷-۱۳۳۹۷/۱۲/۲۳ دفتر اسناد رسمی ۱۳۷ تهران جهت تخلیه مورد صلح در تاریخ ۹۵/۱۰/۱۰ وصول وجه التزام روزانه به مبلغ یک میلیون ریال به اقسام حقوق دولتی علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائیه به کلاسه ۹۵۰۲۸۶۵ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۱۳۹۵/۱۱/۱۲ مأمور پست، محل اقامت شما به شرح متن سند شناخته نشده، و وکیل بستانکار هم نتوانسته شما معرفی نماید و آدرس فعلی شما نیز برای این اداره مشخص نمی‌باشد لذا بنا به تقاضای وکیل بستانکار وارده به شماره ۲۰۲۷۲-۱۳۹۵/۱۲/۱۵ طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجراء اسناد رسمی مفاد اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار محلی آگهی می‌شود و چنانچه ظرف مدت ده روز از تاریخ این آگهی که روز ابلاغ محسوب می‌گردد، نسبت به تعهدات خود اقدام ننمایید، عملیات اجرائیه جریان خواهد یافت.

۲۱۰۰۲ رئیس اداره اول اجرای اسناد رسمی تهران - احمدیان

**لامپ های LED مصرف بسیار پایین و عمر بسیار طولانی دارند نوبت اول آگهی فراخوان مشاوره (شماره ۹۵/۵۰۱۵۱۲۱/ف)**

شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان در نظر دارد «انجام خدمات مهندسی و نقشه برداری خط ۱۳۲ کیلو ولت ارجان- دژکوه ۸» را با شرایط ذیل از طریق فراخوان عمومی به مشاور دارای گواهینامه صلاحیت مشاوره واگذار نماید:

- موضوع خدمات مشاوره: انجام خدمات مهندسی و نقشه برداری خط ۱۳۲ کیلو ولت ارجان- دژکوه
- محل اجرا پروژه: استان خوزستان- شهرستانهای بهبهان و دهدشت
- تخصص مورد نیاز: انتقال نیرو
- مدارک لازم:
- ۱- معرفی نامه و همراه داشتن مهر شرکت بهمهرا نشانی، تلفن ثابت، همراه و نمابر که در معرفی نامه درج شده باشد.
- ۲- رسید واریز وجه به مبلغ ۳۰۰/۰۰۰ ریال (سیصد هزار ریال) بانک ملی ایران- شعبه مرکزی اهواز حساب رابط تمرکز وجه حق انشعاب شماره حساب سیبا ۱۰۰۴۰۹۳۳۰۲۱۷۵ بنام شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان
- محل دریافت اسناد ارزیابی کیفی: اهواز- بلوار گلستان- سازمان آب و برق خوزستان- ساختمان شماره ۲ شرکت برق منطقه ای- طبقه سوم- دفتر قراردادها- تلفن: ۰۶۱۳-۳۳۶۹۲۵۰
- مدت زمان فروش اسناد: به مدت ۷ روز از تاریخ درج آگهی نوبت دوم در ساعات اداری
- محل تسلیم پاکات: اهواز - بلوار گلستان- سازمان آب و برق خوزستان- ساختمان شماره ۲ شرکت برق منطقه ای خوزستان - طبقه همکف- دبیرخانه
- آخرین مهلت تسلیم اسناد تکمیل شده و پاکات: پایان وقت اداری روز شنبه مورخ ۹۶/۱/۱۹ می‌باشد.

این آگهی به منظور ارزیابی کیفی مشاوران انتشار یافته و شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان پس از ارزیابی اسناد و مدارک واصله و در چارچوب ضوابط و مقررات، از متقاضیان واجد شرایط طی مراحل بعدی دعوت به عمل خواهد آورد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۵/۱۲/۲۲  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۵/۱۲/۲۴

م/الف: ۵/۱۱۰۰  
۱۳۲

وزیر صنعت، معدن و تجارت از توانایی ایران برای تامین ۴ درصد فلز روی جهان را تامین کند

وزیر صنعت، معدن و تجارت از توانایی ایران برای تامین ۴ درصد فلز روی جهان خبر داد. به گزارش ایرنا، محمدرضا نعمت‌زاده در آیین امضای قرارداد سرمایه‌گذاری معدن و کارخانه‌های سرب و روی مهدی‌آباد در محل این وزارتخانه با اعلام این مطلب افزود: مجموعه قبلی که قرار بود در این پروژه فعالیت کند، توانایی لازم را نداشت و امضای قرارداد جدید در دستور کار قرار گرفت. او گفت: فعالیت معدن مهدی‌آباد در سال‌های گذشته متوقف بود و با برگزاری مزایده صلاحیت کنسرسیوم جدیدی برای فعالیت در این پروژه اعزاز شد. معدن سرب و روی مهدی‌آباد دارای ۵۰۰ میلیون تن ذخیره سولفور داره. به گفته وزیر صنعت، معدن و تجارت، قرار است پس از چهار سال مهدی‌آباد به

ظرفیت‌سازی رسیده و بخش تجاری‌سازی آن نیز زودتر از دیگر قسمت‌ها به بهره‌برداری برسد.

شناسایی شده معدنی کشور ۵۷ میلیارد تن است که سالانه حدود ۴۰۰ میلیون تن انواع مواد معدنی از ۵ هزار و ۴۰۰ معدن فعال کشور استخراج می‌شود.

نعمت‌زاده موضوع حفاظت محیط زیست و منابع طبیعی و جنگل‌ها را یادآور شد و گفت: معادن در گوشه و کنار کشور و در پهنه طبیعت واقع شده‌اند، بنابراین برای استخراج مواد معدنی باید الزامات قانونی را رعایت کرد و در عین حال لازم است از این ذخایر برای رشد و توسعه کشور بهره‌گیری شود.

وزیرصنعت، معدن و تجارت با استقبال از ورود سرمایه‌گذاران بخش خصوصی و شرکت‌های خارجی برای مشارکت در بخش معدن و صنایع معدنی گفت: آمارها نشان

نعمت‌زاده:

بزرگترین شرکت سرب و روی خوزستان

روابط عمومی شرکت سهامی برق منطقه‌ای خوزستان



تبیین نقش اقتصاد مقاومتی در صنعت بیمه در گفت‌وگو با مدیر عامل بیمه دانا

## معنای اقتصاد مقاومتی، شکوفایی اقتصادی و رفاه عمومی است



نایب رئیس هیأت‌مدیره و مدیرعامل بیمه دانا گفت که اقتصاد مقاومتی هرگز به معنای ریاضت نبوده، بلکه می‌تواند و باید به کار آفرینی بینجامد؛ کار آفرینی‌ای که معنای حقیقی آن شکوفایی اقتصادی و رفاه عمومی است.

به گزارش روابط عمومی بیمه دانا، بیژن صادق در گفت‌وگویی به تبیین ابعاد مختلف اقتصاد مقاومتی در صنعت بیمه پرداخت و گفت: اقتصاد مقاومتی چیزی جز کاستن مداوم وابستگی‌ها و ماندن بر مزایای تولید در داخل نبوده و بنای آن بی‌شک باید بر خواست و اراده ملی گذاشته شود که همانا رسیدن به خوداتکایی است و تنها در این صورت است که نقاط خستگی و تهدید در شرایط بغرنج کنونی درک خواهند شد و با حصول چنین درکی می‌توان امیدوارانه و با تدبیر به این اندیشید که چگونه باید از تمامی تهدیدها فرصت ساخت و باوری همگانی در مردم برانگیخت.

متن کامل گفت‌وگو با نایب رئیس هیأت‌مدیره و مدیرعامل بیمه دانا در زیر آمده است.

**استفاده از ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های داخلی در صنعت بیمه می‌تواند یکی از ابزارهای اقتصاد مقاومتی باشد. با توجه به اهمیت نقش صنعت بیمه در کنار بخش‌های دوگانه بانک، بورس و بیمه، برآورد جنابعالی از اقتصاد مقاومتی چیست؟**

پیش از پاسخ دادن به این پرسش باید تأکید کنم که استفاده از ظرفیت‌ها و توان‌های داخلی، گذشته از بودن در شرایط اقتصاد مقاومتی، یا گذشته از ابزاری برای اصلی اقتصاد مقاومتی بودن، خود یک اصل انکارناپذیر است. اقتصاد درگیر بوده و برای تداوم آن فعالیت‌ها در یک جامعه و جغرافیا می‌کوشد، چراکه یک نهاد اقتصادی تا از تمامی ظرفیت‌ها و توان‌های آن اجتماع و گستره جغرافیایی که در آن فعالیت می‌کند استفاده نکند، هیچ تداومی را نمی‌تواند برای خود متصور باشد. رهبر معظم انقلاب نخستین بار «اقتصاد مقاومتی» را در دیدار شهریورماه سال ۸۹ خود با کارآفرینان به کار برده و آن را با کارآفرینی برابر گرفته و فرمودند: «فشار اقتصادی دشمن و آمادگی کشور برای جهش، دو عاملی است که روزه‌روز نیاز ما را به کارآفرینی بیشتر و بیشتر کرده و خواهد کرد.» حال در همین راستاست که می‌توان به ظرفیت‌های ساده یاد شده برای حوزه‌های مختلف رسید. به تعبیر من اقتصاد مقاومتی چیزی جز کاستن مداوم وابستگی‌ها و ماندن بر مزایای تولید در داخل نبوده و بنای آن بی‌شک باید بر خواست و اراده‌ای ملی گذاشته شود که همانا رسیدن به خوداتکایی و تنها در این صورت است که نقاط خستگی و تهدید در شرایط بغرنج کنونی درک خواهند شد و آنگاه است که با حصول چنین درکی می‌توان امیدوارانه و با تدبیر به این اندیشید که چگونه باید از تمامی تهدیدها فرصت ساخت و باوری همگانی در مردم برانگیخت، باوری که خواه یا ناخواه آنها را به مشارکت در این مقاومت داشته و با اعمال مدیریت‌هایی مدیرانه در تمامی سطوح به این مفهوم مهم نزدیک شد و در هر گام این نزدیک شدن خود و مردم را متوجه این مهم کرد که چنین مقاومتی هرگز به معنای ریاضت نبوده که هیچ، بلکه می‌تواند و باید به کارآفرینی بینجامد؛ کارآفرینی‌ای که روی دیگر آن، یا به واقع باید گفت معنای حقیقی آن همانا شکوفایی اقتصادی و رفاه عمومی است. البته با تدقیق در ارکان این نگرش اقتصادی می‌توان به نکات مهم‌تری پی برد و بسا آنکه به این نکات به مجموعه‌ای از راهکارهای قابل بسط در صنعت بیمه رسید. مهم‌ترین رکن چنین اقتصادی همانطور که از معنای لغوی آن برمی‌آید مقاومت بودن آن است؛ مقاومتی که بتواند رویاروی تمامی توطئه‌ها ایستادگی کرده و به استحکام کشور بینجامد. و همچنین بهره بردن از تمامی ظرفیت‌های دولت و ملت نیز دیگر رکن بسیار مهمی است که عطف آن بی‌شک آنکه به اصل ۴۴ است، اصلی که بارها و بارها بر آن تأکید شده و همه ما باید تمام اهتمام خود را در تحقق آن به کار بندیم و به سمتی برویم که تکیه اصلی بر بدنه مردم باشد و هرچه قدرتمندتر کردن بخش خصوصی (البته من این موضوع را در ادامه و در ارتباط با شرکت‌های بیمه تشریح خواهم کرد). البته حمایت از تولید ملی و مدیریت صرف را هم باید به‌عنوان دیگر ارکان مهم چنین اقتصادی برشمرد. در آخر اما باید اضافه‌کنیم که گذشته از عناوین -چراکه تا به حال بارها با عبارت اقتصاد تهاجمی نیز روبرو بوده‌ایم- اصل برای همه ما در تمامی حوزه‌ها یک چیز بوده و آن، همانطور که بیشتر هم اشاره شد اقتصادی است که در شرایط فشار و تحریم و از همه مهم‌تر دشمنی‌ها و کارشکنی‌های خارجی بتواند تضمین‌کننده رشد و شکوفایی باشد و رفاه عموم مردم را در پی داشته باشد، و به معنای اخص کلمه مردمی باشد و پویا.

**بدون شک امنیت یکی از مهم‌ترین پایه‌های اساسی در توسعه اقتصادی است که این امر در ارتباط مستقیم با صنعت بیمه و مدیریت ریسک است. شما به‌عنوان یکی از ارکان این صنعت چه راهکارها و اقداماتی را در زمینه تحقق اقتصاد مقاومتی انجام داده‌اید تا این امر جنبه کاربردی و عملیاتی پیدا کرده، دچار شعارزدگی نشود؟**

به نظر من این مفهوم اساسی نمی‌تواند شعارزده باشد که به واقع کشور در مسیر رشد و تحولاتی تاریخی است و حرکت ما حرکتی سازنده و رو به جلو است، حرکتی که می‌کوشد به تمامی مفاهیم گفته‌شده جامه عمل بپوشد. پس ترجیح من این است که ابتدا پیش از برشمردن اقدامات چندساله گذشته این شرکت که بنده افتخار خدمتگزاری در آن را داشته‌ام به این مهم بپردازم که اساساً صنعت بیمه در این راستا می‌تواند دست به چه اقداماتی سازنده‌ای بزند. همانطور که همه ما دانیم متأسفانه فرهنگ بیمه هنوز آنچنان که باید در جامعه ایرانی جا نیفتاده و خودش را با زندگی روزمره مردم درگیر نکرده

است، یا به تعبیر دیگر می‌توان به همان گزاره همیشه رسید و باز تکرار کرد که متأسفانه ما مردمی به شدت خطرپذیریم و این خطرپذیری در لایه‌های مختلفی بروز پیدا می‌کند و بعضاً آسیب‌های جدی و خسارات جبران‌ناپذیری را هم به بار می‌آورد؛ من نمی‌خواهم تکرار مکررات کرده باشم اما به هر ترتیب نمی‌شود از کنار همین حوادث اخیر و از همه مهم‌تر از حادثه تلخ پلاسکو به‌راحتی گذشت؛ پس در نتیجه به گمان من اصلی‌ترین اقدام این صنعت بی‌شک باید همچنان معطوف به فرهنگ‌سازی در لایه‌های مختلف اجتماعی بوده و با به‌کارگیری شیوه‌های نو بکوشد که گونه‌های مختلف بیمه، و مزایای هر یک از آنها را برای تمامی آحاد جامعه بازتعریف کند. این گام اول است، و در سال‌های گذشته شاهد تحولات چشمگیری بوده‌ایم و این امید می‌رود که این روند به همین ترتیب رو به رشد باشد و ضریب نفوذ بیمه در جامعه همیشه خطی صعودی داشته باشد. برای تکمیل این موضوع می‌توان مثالی زد، همانطور که پیش‌تر گفته شد یکی از مهم‌ترین رکن‌های برشمردن حمایت از تولید داخلی و راه‌اندازی واحدهای تولیدی کوچک و متوسط است، حال راه‌اندازان این واحدها نیز برآمده از همین فرهنگ‌اند و شاید بسیاری از آنها همچنان بر اهمیت بیمه واقف نبوده و نیروهای انسانی، و همچنین ابزار و فضای کار خود را بیمه نکنند. حال صنعت بیمه باید در برابر آنها مسئول باشد و پیش از هر چیزی این برایش اهمیت داشته باشد که در کنار مردم ایستاده و آنها را نسبت به اهمیت مقوله بیمه بودن متوجه کند و پیشگیرانه تمامی راه‌های مقابله با خطرات احتمالی را به آنها گوشزد کند. به نظر من صنعت بیمه آنجایی می‌تواند بیشترین خدمت را به تحقق چنین اقتصادی به‌انجام برساند که گذشته از واحدهای صنعتی و صنعت‌گران بزرگ در کنار تمامی آحاد جامعه بایستد و خود را در برابر انتقال مفاهیم بیمه به آنها مسئول بداند و تا پایان مدت بیمه‌نامه‌ها در کنار بیمه‌گزاران خود باقی بماند و از هر تلاشی برای کاستن خسارت‌های محتمل فروگذار نباشد. حال در همین راستاست که اگر به عملکرد شرکت بیمه دانا در چند سال گذشته نگاه کنید خواهید دید که اصل برای ما به اجرا درآوردن حداکثری این مفاهیم بوده و گذشته از آن تمام آنچه در توان داشته‌ایم را به کار بستیم که در برابر محیط زیست و جامعه‌ای که محل فعالیت ماست مسئولیت‌پذیر بوده باشیم و در دل بحران‌ها دستاوردهای بزرگی را رقم بزنیم. همچنین می‌توانید نگاهی داشته باشید به آمارها و تلاش همکاران و نمایندگان ما برای تحت پوشش قرار دادن حداکثری واحدهای خدماتی و تولیدی، و اقداماتی که برای نزدیک کردن آنها به استانداردهای ایمنی و سلامت فضای تولید و کسب‌وکار داشته‌ایم. یکی دیگر از مهم‌ترین اقدامات چندساله این شرکت در راستای تحقق توسعه کارآفرینی و به حداکثر رساندن مشارکت مردمی، توسعه ساختارمند و هدایت‌شده شبکه فروش بوده، تا جایی که همین تغییر خود را در ساختار کلی شرکت نیز نشان داده و توسعه شبکه فروش براساس معاونتی با همین عنوان ایجاد شد. همچنین در راستای شفافیت هرچه بیشتر و روان‌سازی نظام توزیع و قیمت‌گذاری، و به تبع آن روزآمدسازی شیوه‌های نظارت بر بازار، در این چندساله تمام تلاش خود را برای واحد کردن و تقویت بخشیدن به حساب‌های داخلی شرکت به انجام رسانده و دستاوردهای قابل توجهی داشته‌ایم. توسعه پایگاه اطلاع‌رسانی الکترونیکی و به‌کارگیری روش‌های نوین فناوری اطلاعات و ارتباطات برای تسهیل در خدمات‌رسانی و هرچه کارآمدتر شدن نظام قیمت‌گذاری‌ها، صدور بیمه‌نامه‌ها و پرداخت خسارت‌ها هم در همین راستا بوده است و به‌گونه‌ای شگفت‌انگیز موجب افزایش بهره‌وری در حوزه بازده سرمایه‌گذاری، منابع انسانی و رضایت مشتریان شده است.

**یکی از راهکارهای مطروحه توسط بیمه‌ها بحث بیمه‌های اتکایی است. ابتدا اقدامات صورت گرفته در این زمینه، چیستی و چگونه آن را تشریح کرده و سپس آن را در اقتصاد به‌خصوص رشد اقتصادی در اقتصاد مقاومتی بیان کنید؟**

در بند بیست و دوم سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی این‌گونه آمده که دولت مکلف است برای تحقق سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی با هماهنگ‌سازی و بسیج همه امکانات کشور اقداماتی را معمول دارد که یکی از آنها رصد برنامه‌های تحریم و افزایش هزینه برای دشمن است، همچنین بر مدیریت مخاطرات اقتصادی از راه تهیه طرح‌های واکنش هوشمند، فعال، سریع و پهنکام در برابر مخاطرات و اختلال‌های داخلی و خارجی نیز به‌شدت تأکید شده است؛ حال در همین راستا علاوه

بر تشکیل کلوهای بیمه‌ای و حساب‌های اتکایی ویژه تحریم، شرکت‌های بیمه‌ای مستقیم یا اتکایی جدیدی نیز ایجاد شد و تمام تلاش بر این بود که ریسک‌ها تا جای ممکن میان شرکت‌های بیمه توزیع شود، که شده؛ اما متأسفانه همانطور که همه می‌دانیم یکی از مهم‌ترین مفاهیم تثبیت شده در علم بیمه نگره نداشتن ریسک‌های بزرگ در داخل کشور است و همه ما امیدواریم با تغییر شرایط توانیم تا جای ممکن این خطرات را از کشور خارج کنیم. اما مهم این است که صنعت بیمه نشان داد که در بدترین شرایط تحریم با اتکا به سابقه دیرین و توان فنی و کارشناسی‌اش، بدون دادن هزینه‌های گزاف، شرایط بسیار دشوار تحریم را از سر بگذراند و آینده‌پیش رو قطعاً مسیر سهل‌تری است.

**افزایش ثبات مالی، جانشینی برای برنامه‌های تامین اجتماعی دولت، تجهیز پس‌اندازها و کاهش خسارت چهار محور اصلی تأمین رشد اقتصادی از کالاهای بیمه است. نقش‌های چهار گانه بیمه در تحقق اقتصاد مقاومتی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟**

ثبات مالی و رشد متوازن و دائمی، به هرچه قوی‌تر شدن و بزرگ‌تر شدن شرکت‌ها خواهد انجامید و این توانمندی و بزرگی تأثیر مستقیمی در تمامی سطوح فعالیت‌ها و خدمات شرکت‌ها خواهد گذاشت، و این دقیقاً همان موضوعی است که دنباله آن را با

دقیق‌شدن در افزایش پرتفو و حجم خسارات پرداختی بیمه دانا در چندسال گذشته و تأثیر آن در روند خدمات‌دهی و پاسخگویی به بیمه‌گزاران به خوبی خواهید دید. تجهیز پس‌اندازها نیز اگر به سمتی برود که امکان‌های بیشتری برای سرمایه‌گذاری در اختیار شرکت‌های بیمه قرار داده و مجوز حضور آنها در حوزه‌های مختلف فراهم شود پس درآمدهای بسیار قابل توجهی را در پی خواهد داشت و شرکت‌ها را چنان توانگر خواهد کرد که دیگر نه‌تنها در برابر پرداخت خسارت‌ها و بهبود خدمات‌رسانی مشکل نخواهند داشت که خود این توانگری می‌تواند به تحقق آرمان‌های چنین اقتصادی کمک‌های شایسته‌ای کند. درمورد کاهش خسارت‌ها اما پیشتر نیز توضیح مختصری داده شد، به‌همان میزان که شرکت‌های بیمه خود را در کنار بیمه‌گزاران قرار داده خود بدانند و در به استانداردهای رساندن فضاهای کاری آنها و سلامت‌شان بکوشند نه‌تنها مسئولیت اجتماعی خود را به‌سوی رساننده‌اند که حجم قابل توجهی از خسارات را هم خواهند کاست.

اما جانشینی شرکت‌های بیمه به جای برنامه‌های تامین اجتماعی دولت سر حرفی را باز می‌کند که تقلا بی‌پایان سال‌های سال بخش خصوصی کشور برای انحصارزدایی از بیمه‌های پایه است؛ ما چه بخواهیم چه نه، باید بپذیریم که عمده برنامه‌های تامین اجتماعی دولت‌ها ناکارآمدند و دولت باید بپذیرد که چاره‌ای جز واگذاری این برنامه‌ها به شرکت‌های خصوصی ندارد؛ برای تثبیت این موضوع کافی است نگاهی داشته باشید به سابقه ۴۲ ساله و دستاوردهای بیمه دانا در زمینه بیمه‌های تکمیلی درمان، نگاهی داشته باشید به تمام این بیست و چندساله‌ای که این شرکت، بیمه پایه وزارت نیرو را

بر عهده داشته و کارآمدی خود را در ارائه بهترین خدمات تثبیت کرده است و وزارت نیرو را به مشتریان راضی بیمه دانا تبدیل کرده است. به صراحت می‌توان گفت صنعت بیمه کشور توان این را دارد که با دریافت مبالغی بسیار کمتر از سهم ۳۰ درصدی کارکنان بخش خصوصی کشور، خدماتی به مراتب بهتر و حرفه‌ای‌تر، هم در حوزه درمان و هم در حوزه بازنشستگی ارائه دهد.

احساس می‌کنم این مهم نیازمند عزم و اراده‌ای ملی است و دولت باید هرچه زودتر عمده این برنامه‌ها را به شرکت‌های خصوصی واگذار کند و این دقیقاً همان‌جایی است که پیشتر گفته بودم به آن بازخواهم گشت و مسئله مهم در این زمینه دقیقاً اینجاست که شرکت‌های بیمه به هیچ وجه برای عهده‌دار شدن این برنامه‌ها نیازمند توانبخشی نیستند، چراکه به واقع می‌توان گفت سال‌ها فعالیت این شرکت‌ها در جامعه، آنها را توانمند کرده و همه ما به‌خوبی و روشنی می‌دانیم که شرکت‌های بیمه هر آینه آماده عهده‌دار شدن این برنامه‌ها هستند.

بهرتر است صحبت‌هایم را با همین موضوع به پایان برسانم که این مقوله نه‌تنها مقوله‌ای غیرواقع و منطقی نیست که به صراحت باید اعتراف کرد تحقق چنین موضوعی همانا برداشتن گامی استوار و سازنده در راستای رسیدن به اقتصاد مقاومتی و بیشتر کردن سهم بخش خصوصی و مردم خواهد بود.

### نرخنامه

دولار ۳،۷۵۶ تومان

صرافان بازار ارز و طلا نرخ هر دلار آمریکا را ۳،۷۵۶ تومان و هر قطعه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱،۱۹۱،۵۰۰ تومان تعیین کردند که نشان دهنده افزایش قیمت دلار و همچنین نوسان قیمت انواع سکه است. هر یورو در بازار آزاد ۴،۰۷۶ تومان و هر پوند نیز ۴،۷۱۵ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۶۸۸،۵۰۰ تومان و هر ربع سکه ۳۷۹،۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۲۴۶،۰۰۰ تومان خرید و فروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۱۲،۳۳۹ تومان قیمت خورد.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت
مقال طلا	۴۸۶،۷۰۰ ▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۲،۳۳۹ ▼
سکه بهار آزادی	۱،۱۸۲،۰۰۰ ▲
سکه طرح جدید	۱،۱۹۱،۵۰۰ ▼
نیم سکه	۶۸۸،۵۰۰ ▼
ربع سکه	۳۷۹،۰۰۰
سکه گرمی	۲۴۶،۰۰۰

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳،۷۵۶ ▲
یورو اروپا	۴،۰۷۶ ▲
پوند انگلیس	۴،۷۱۵ ▲
درهم امارات	۱،۰۴۰ ▲
لیبر ترکیه	۱،۰۴۳ ▲
یوان چین	۵۷۸ ▲
ین ژاپن	۳۴
دلار کانادا	۲،۸۹۳ ▲
فرانک سوئیس	۳،۷۸۳ ▲
دینار کویت	۱۲،۳۵۰
ریال عربستان	۱،۰۱۰
دینار عراق	۳۰۷
روپیه هند	۷۰
رینگت مالزی	۸۹۹

# ۵۰٪ تخفیف

## بیمه‌های آتش سوزی و بدنه اتومبیل

به مدت محدود

اما جانشینی شرکت‌های بیمه به جای برنامه‌های تامین اجتماعی دولت سر حرفی را باز می‌کند که تقلا بی‌پایان سال‌های سال بخش خصوصی کشور برای انحصارزدایی از بیمه‌های پایه است؛ ما چه بخواهیم چه نه، باید بپذیریم که عمده برنامه‌های تامین اجتماعی دولت‌ها ناکارآمدند و دولت باید بپذیرد که چاره‌ای جز واگذاری این برنامه‌ها به شرکت‌های خصوصی ندارد؛ برای تثبیت این موضوع کافی است نگاهی داشته باشید به سابقه ۴۲ ساله و دستاوردهای بیمه دانا در زمینه بیمه‌های تکمیلی درمان، نگاهی داشته باشید به تمام این بیست و چندساله‌ای که این شرکت، بیمه پایه وزارت نیرو را

تلفن‌گویا: ۰۲۱-۸۲۴۶۸

dana-insurance.com

telegram.me/danains



آخرین روز بازار سهام در سال ۹۵

مدیر نظارت بر بازارها و بورس‌ها در مورد آخرین روز کاری بازار سهام در سال جاری و زمان از سرگیری عرضه‌های اولیه در سال ۹۶ توضیح داد. به گزارش بورس‌پرس، محسن خدابخش، مدیر نظارت بر بازارها و بورس‌های سازمان بورس و اوراق بهادار، در پاسخ به این سوال که با توجه به اعلام دبیر کل کانون بانک‌های خصوصی و موسسات اعتباری مبنی بر اینکه شنبه ۲۸ اسفندماه آخرین روز کاری بانک‌ها است، آیا آخرین روز کاری بازار سهام هم در همان تاریخ خواهد بود اظهار داشت که، باید منتظر اطلاعیه رسمی بانک مرکزی در این مورد بود. وی ادامه داد: با توجه به ارتباط مستقیم بازار سرمایه با بانک‌ها، در صورتی که آخرین روز کاری سال ۹۵ شنبه آینده باشد، آخرین روز کاری سال بازار سرمایه همان روز خواهد بود. اما با این حال باید منتظر اعلام رسمی بانک مرکزی بود.

حق رأی سهامداران خرد فروختنی شد

مدیر تحقیق و توسعه بورس اوراق بهادار تهران از تصویب گواهی سپرده سهام و صندوق سرمایه‌گذاری تک سهم از سوی کمیته فقهی خبر داد. به گزارش فارس، رضا کیانی در این خصوص اظهار داشت: فواصی سپرده سهام به‌عنوان ابزاری برای تأمین مالی سهامداران عمده و همچنین راهکاری برای افزایش سهام شناسار آزاد شرکت‌ها از مدتی پیش مورد توجه بورس اوراق بهادار تهران بوده است. در این سازوکار سهامدار عمده با حفظ توان مدیریتی خود بخشی از سهام تحت تملک را به سرمایه‌گذاران می‌فروشد. کیانی افزود: با بهره‌گیری از این ابزار، سرمایه‌گذاران خرد که علاقه‌مند به تملک سهام شرکت بوده‌اند و با علم به سهم اندکشان، چندان توجهی به حقوق مدیریتی شرکت نداشتند، مالک گواهی سپرده سهام می‌شوند. از دیگر سو سهامدار عمده نیز که حاضر به فروش سهم در صورت حفظ توان کنترلی شرکت بوده به منابع مالی دست می‌یابد. وی با اشاره به اینکه این ابزار، حقوق مالکانه سهم را تفکیک می‌کند و با وجود فروش سهام توسط سهامدار عمده بخشی از حق رأی همچون انتخاب و عزل مدیران شرکت را همچنان در اختیار وی باقی می‌گذارد، افزود: طرح یادشده که در راستای حفظ حقوق سرمایه‌گذاران به جزییات توجه جدی داشته است، با همکاری بورس اوراق بهادار تهران تدوین و به سازمان بورس عرضه شده و به تأیید کمیته فقهی این سازمان رسیده است.

فاینکس ۲۰۱۷ فرصتی برای جذب مخاطبان بیشتر بازار سرمایه

بازار سرمایه به‌عنوان یکی از ارکان اصلی بازارهای مالی کشور طبیعتاً نیازمند برگزاری نمایشگاه و نشست‌های تخصصی در این عرصه است که براساس یک رسم جهانی سالانه این رویداد برگزار می‌شود. سعید اسلامی بیدگلی، دبیر کل کانون نهاد های سرمایه‌گذاری ایران با بیان این مطلب درباره برگزاری نمایشگاه فاینکس ۲۰۱۷ گفت: برگزاری کارگاه‌های آموزشی و نشست‌های تخصصی در ایام نمایشگاه می‌تواند برای مخاطبان بالقوه و بالفعل بازار سرمایه بسیار مفید باشد. وی تصریح کرد: با شناسایی مخاطبان بازار سرمایه می‌توان فرصت‌های مناسبی را برای آشنایی در سطوح مقدماتی و پیشرفته برای علاقه‌مندان این حوزه فراهم کرد تا بدین ترتیب به عمومی کردن بازار سرمایه در سطوح خرد و کلان جامعه کمک شود. این کارشناس بازار سرمایه به اهمیت ارتباط با مخاطبان در ایام برگزاری نمایشگاه اشاره کرد و گفت: معمولاً در نمایشگاه‌ها بخش ارتباطات فعال است، اما هنوز برای یک CRM بهینه یا یک مدیریت ارتباط با مشتری مناسب جای کار جدی وجود دارد.

بورس کالا

عرضه ۹۲ هزار تن انواع فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی

شنبه، ۲۲ هزار تن قیر ۶۰۷۰ در تالار صادراتی بورس کالای ایران عرضه شد. تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران روز شنبه ۲۱ اسفند ماه میزان عرضه ۹۳ هزار و ۳۱ تن انواع قیر، وکیوم، باتوم، لوب‌کات، گوگرد، سلاپس واکس، سودکاستیک، آمونیاک، پلی‌اتیلن، پلی‌کربنات، اپوکسی رزین و پلی بوتادین را بر بود. براساس این گزارش ۱۳۲ هزار تن گندم خوراکی نیز در تالار محصولات کشاورزی روی تابلوی عرضه رفت. علاوه بر این، ۶۷۰ تن مرغ منجمد رنج دو، ۴ هزار تن گندم دوروم، ۲ هزار تن شکر، ۲۰۰ تن روغن و ۱۰ تن پسته در تالار محصولات کشاورزی عرضه شد. بازار فرعی بورس کالای ایران نیز در این روز عرضه ۳۶۵ تن خوراک طیور، ۸۷۰ تن خوراک دام، یک هزار تن آهک پخته، یک هزار تن ضایعات فلزی و ۶۶ تن پلی‌استر را تجربه کرد.

شرکت‌ها و مجامع

پوشش ۵۵ درصدی پیش‌بینی‌های نفت ایرانول

شرکت نفت ایرانول پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۳۰ اسفندماه ۹۵ را با سرمایه یک هزار میلیارد ریال به صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. شرکت نفت ایرانول سود هر سهم سال مالی منتهی به ۳۰ اسفندماه ۹۵ را مبلغ یک هزار و ۹۶۶ ریال برآورد و اعلام کرد که طی دوره ۹ ماهه این سال مالی با اختصاص یک هزار و ۷۲ ریال سود به ازای هر سهم معادل ۵۵ درصد از پیش‌بینی‌هایش را پوشش داده است. «شرانول» سود خالص در دوره ۹ ماهه منتهی به ۳۰ اسفندماه ۹۵ را مبلغ یک هزار و ۷۱ میلیارد و ۸۵۴ میلیون ریال اعلام کرد.

حقوقی‌ها معاملات را مدیریت کردند شاخص کل تغییر مسیر داد



سیدمحمدصدرالغروی सदروالغروی@yahoo.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در ابتدای معاملات روز شنبه که به پله ۷۶ هزار و ۹۹ واحد افت کرده بود، به لطف معاملات مثبت در دقیقه‌های پایانی حقوقی‌ها، جهشی قابل توجه یافت و در نهایت با ۳۰ واحد رشد و ثبت رقم ۷۶ هزار و ۳۱۵ واحد به کار خود پایان داد. بدین ترتیب شاخص کل که هفته گذشته را با افت یک هزار و ۱۹۰ واحد سپری کرده بود، معاملات هفته جدید را نیز با روندی منفی آغاز کرد که البته در دقیقه‌های پایانی، یکباره تغییر مسیر داد و مثبت شد. در معاملات روز گذشته نماد ملی صنایع مس ایران بیشترین نقش را در کاهش شاخص کل بورس داشت. در این نماد نزدیک به ۸۶ درصد از خریدها مربوط به سهامداران حقوقی و مابقی مربوط به حقیقی‌ها بود. در گروه فلزات اساسی نیز نماد مخایرات ایران بیش از ۲۰۰ میلیون سهم به ارزش بیش از ۴۵ میلیارد تومان تنها در شش معامله درون‌گروهی مورد دادوستد قرار گرفت و بیشترین حجم معامله را از آن خود کرد. همچنین در نماد پالایش نفت بندرعباس ۱۲۷ میلیون سهم به ارزش بیش از ۶۵ میلیارد تومان تنها در یک معامله درون‌گروهی کد به کد شد.

بازارگردانی صندوق‌های سرمایه‌گذاری

روز شنبه بورس تهران در شرایطی که بودجه‌های برابری از پوشش احتیاطی به سمت برآوردهای خوش‌بینانه در سال ۹۶ حرکت کرده‌اند با روندی مثبت رو به رو شد.

سرمایه‌گذاری مسکن و لایروازی عییدی اشاره کرد، به‌طوری که در نماد مخایرات ایران بیش از ۲۰۰ میلیون سهم به ارزش بیش از ۴۵ میلیارد تومان تنها در شش معامله درون‌گروهی مورد دادوستد قرار گرفت و بیشترین حجم معامله را از آن خود کرد. همچنین در نماد پالایش نفت بندرعباس ۱۲۷ میلیون سهم به ارزش بیش از ۶۵ میلیارد تومان تنها در یک معامله درون‌گروهی کد به کد شد. سرمایه‌گذاری مسکن و لایروازی عییدی اشاره کرد، به‌طوری که در نماد مخایرات ایران بیش از ۲۰۰ میلیون سهم به ارزش بیش از ۴۵ میلیارد تومان تنها در شش معامله درون‌گروهی مورد دادوستد قرار گرفت و بیشترین حجم معامله را از آن خود کرد. همچنین در نماد پالایش نفت بندرعباس ۱۲۷ میلیون سهم به ارزش بیش از ۶۵ میلیارد تومان تنها در یک معامله درون‌گروهی کد به کد شد.

نزدیک به ۵۵ درصد در قیمت آخرین معامله و پایانی افت کرد. شاخص کل تغییر مسیر داد و مثبت شد. در معاملات روز گذشته سرمایه‌گذاری مسکن و لایروازی عییدی اشاره کرد، به‌طوری که در نماد مخایرات ایران بیش از ۲۰۰ میلیون سهم به ارزش بیش از ۴۵ میلیارد تومان تنها در شش معامله درون‌گروهی مورد دادوستد قرار گرفت و بیشترین حجم معامله را از آن خود کرد. همچنین در نماد پالایش نفت بندرعباس ۱۲۷ میلیون سهم به ارزش بیش از ۶۵ میلیارد تومان تنها در یک معامله درون‌گروهی کد به کد شد.



روزگار بهتری از راه می‌رسد

بانک‌ها به تدوین صورتهای مالی براساس استانداردهای IFRS ما شاهد تبدیل شدن سود به زیان در بانک‌ها بودیم و توقف طولانی مدت نماد این دسته از شرکت‌ها که بعضاً بیش از شش‌ماه طول کشید باعث کم‌روفتی و کم‌اعتدالی در بازار سرمایه شد. به‌ویژه اینکه این دسته از شرکت‌ها به دلیل موضوع‌گیری‌های متفاوتی که در آمریکا و کشورهای اقتصادی آمریکا و چین در حال اتخاذ است، ممکن است دچار نوسانات قابل توجه شود اما تصور این است که از میانگین قیمت‌های سال ۹۵ بالاتر باشد. بنابراین انتظار می‌رود که شرکت‌ها میزان تحقق بودجه بهتری را در سال ۹۶ تجربه کنند. قیمت سایر محصولات اساسی در بازارهای جهانی قاعدتاً به دلیل موضع‌گیری‌های متفاوتی که در آمریکا و سایر کشورهای اقتصادی آمریکا و چین در حال اتخاذ است، ممکن است دچار نوسانات قابل توجه شود اما تصور این است که از میانگین قیمت‌های سال ۹۵ بالاتر باشد. بنابراین انتظار می‌رود که شرکت‌ها میزان تحقق بودجه بهتری را در سال ۹۶ تجربه کنند. قیمت سایر محصولات اساسی در بازارهای جهانی قاعدتاً به دلیل موضع‌گیری‌های متفاوتی که در آمریکا و سایر کشورهای اقتصادی آمریکا و چین در حال اتخاذ است، ممکن است دچار نوسانات قابل توجه شود اما تصور این است که از میانگین قیمت‌های سال ۹۵ بالاتر باشد. بنابراین انتظار می‌رود که شرکت‌ها میزان تحقق بودجه بهتری را در سال ۹۶ تجربه کنند.



رفت‌وآمد حقوقی‌ها در نمادهای مطرح بورسی

همچنین شرکت سرمایه‌گذاری گروه توسعه ملی حدود ۲ میلیون سهم شرکت پتروشیمی شاندرن را به یک میلیون سهم شرکت تراکتورسازی ایران به پرتفوی سرمایه‌گذاری توسعه نورد نفت و گروه مالی ملت خریدار بیش از ۲ میلیون سهم «وسینا» بود و گروه توسعه اقتصادی تدبیر ۹ میلیون سهم «برکت» را به تملک خود درآورد. همچنین شرکت سرمایه‌گذاری بازرگانی ماهان سانبار ۲ میلیون سهم بیمه دانسا را خرید و در

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش بیمه دانا در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که موتورسازان تراکتورسازی ایران در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
دانا	۳,۱۰۵	۴,۹۷
خومتور	۲,۹۵۰	۴,۶۵
دسبحان	۸,۰۳۴	۴,۵۳
آپ	۱۶,۱۷۸	۴,۰۹
دشیمی	۳,۵۰۳	۴,۰۷
فرآور	۸,۰۸۷	۳,۹۶
شفارس	۲,۰۷۷	۳,۷۵

بیشترین درصد کاهش

کاشی سعیدی صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. ایران ارقام در رده دوم این گروه ایستاد. ایران تایر هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
کسعدی	۱,۸۴۳	(۵)
مرقام	۵,۱۹۴	(۴,۹۹)
پتایر	۳,۹۳۷	(۴,۹۷)
لسرما	۳,۱۶۷	(۴,۹۵)
خچرخش	۲,۲۳۴	(۴,۹۴)
قزوین	۲,۳۵۷	(۴,۹۲)
حتوگا	۳,۱۸۴	(۴,۹)

پر معامله ترین سهم

ملی صنایع مس ایران پر معامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. سایپا در رده دوم این گروه ایستاد. فولاد مبارکه اصفهان هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
فملی	۱۸۸۱	۴۷۰,۸۵
خسایا	۱۱۸۳	۲۹,۹۶۱
فولاد	۱۳۹۴	۲۸,۶۹۰
وتوکا	۱۲۰۰	۱۴,۶۱۷
وغدیر	۱۳۲۷	۱۴,۵۷۳
شتران	۲۲۶۵	۱۳,۰۳۷
شینا	۲۶۳۸	۱۲,۸۷۵

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را ملی صنایع مس ایران به خود اختصاص داد و آسان پرداخت پرشین رتبه دوم را به دست آورد. ایران ترانسفو هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
فملی	۱۸۸۱	۸۸,۵۸۴
آپ	۱۶۱۷۸	۶۸,۱۶۶
بترانس	۱۳۶۹۲	۴۱,۰۱۵
فخوز	۳۳۷۲	۴۰,۵۵۸
فولاد	۱۳۹۴	۳۹,۹۹۵
خسایا	۱۱۸۳	۳۵,۴۲۹
شینا	۲۶۳۸	۳۳,۹۶۶

بیشترین سهام معامله شده

ملی صنایع مس ایران در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که سایپا در این گروه دوم شد و آسان پرداخت پرشین در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
فملی	۱۸۸۱	۲۲۸۶
خسایا	۱۱۸۳	۱۸۹۰
آپ	۱۶۱۷۸	۱۶۹۹
شتران	۲۲۶۵	۱۴۴۳
شفارس	۲۰۷۷	۱۲۵۳
فولاد	۱۳۹۴	۱۱۶۵
کسرا	۳۰۶۷	۸۷۲

بالترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته کاشی سعیدی به دست آورد. تولید محور خودرو در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
کسعدی	۱۸۴۳	۱۸۴۳
خجور	۲۷۰۴	۶۷۶
خریخت	۱۱۳۲	۳۷۷
فمراد	۳۹۰۱	۲۷۹
تکنو	۲۱۲۲	۱۹۳
خشرق	۲۰۶۲	۱۸۷
خلنت	۲۶۰۱	۱۸۶

کمترین نسبت P/E

روز گذشته سرمایه‌گذاری خوارزمی در صدر جدول کمترین نسبت P/E ایستاد. سرمایه‌گذاری اعتبار ایران جایگاه دوم این گروه را از آن خود کرد.

نام شرکت	قیمت	P/E
وخارزم	۶۹۱	۱,۸۴
واعتبار	۱۰۸۹	۲,۰۲
بردیس	۱۰۵۴	۳,۱۶
ورنا	۹۹۰	۳,۳۰
ویانک	۱۷۷۶	۳,۶۱
پارسیان	۱۸۶۴	۳,۷۷
شارک	۳۰۸۷	۳,۸۵

نهایت ۱۰ میلیون سهم «وسایا» به پرتفوی سرمایه‌گذاری شرکت سایان توسعه سرمایه‌گذار رفت. این در حالی است که برخی سهامداران حقوقی اقدام به فروش سهام موجود در پرتفوی سرمایه‌گذاری خود کردند که می‌توان به فروش یک میلیون و ۵۰۰ هزار سهم «غدیس» توسط بنیاد مستضعفان و واگذاری ۵ میلیون سهم «وغدیر» از سوی سرمایه‌گذاری خوارزمی اشاره کرد. همچنین در نماد «فملی»،

شرکت توسعه و تامین شریف خریدار حدود ۲ میلیون سهم آن بود. همچنین گروه توسعه مالی مهرآیندگان ۲ میلیون سهم «پترول» را خریداری کرد. صندوق بازارگردانی بانک سینا خریدار ۲۰ میلیون سهم «وسینا» بود و گروه توسعه اقتصادی تدبیر ۹ میلیون سهم «برکت» را به تملک خود درآورد.

همچنین شرکت سرمایه‌گذاری بازرگانی ماهان سانبار ۲ میلیون سهم بیمه دانسا را خرید و در

بازارگردانی صندوق‌های سرمایه‌گذاری

روز شنبه بورس تهران در شرایطی که بودجه‌های برابری از پوشش احتیاطی به سمت برآوردهای خوش‌بینانه در سال ۹۶ حرکت کرده‌اند با روندی مثبت رو به رو شد.

سرمایه‌گذاری مسکن و لایروازی عییدی اشاره کرد، به‌طوری که در نماد مخایرات ایران بیش از ۲۰۰ میلیون سهم به ارزش بیش از ۴۵ میلیارد تومان تنها در شش معامله درون‌گروهی مورد دادوستد قرار گرفت و بیشترین حجم معامله را از آن خود کرد.



عمران



بازار خلوت اجاره در شب عید

بازار اجاره پایتخت در آخرین ماه از سال ۱۳۹۵ روزهای آرامی را سپری می کند و بنا به گفته رئیس اتحادیه املاک، نرخ افزایش اجاره بها در زمستان کمتر از ۸ درصد بوده است.

به گزارش ایسنا، بازار اجاره در روزهای قبل از نوروز ۱۳۹۶، شرایط آرامی را سپری می کند زیرا با توجه به کاهش تعداد جابه جایی ها در زمستان، معاملات بخش اجاره هم در تعداد و هم در قیمت کاهش نسبی را تجربه کرده است. طی سال معمولاً بیشترین جابه جایی مستاجران در تابستان انجام می شود. بعد از آن فصول بهار و پاییز دارای بیشترین تعداد سررسید قراردادهای اجاره است و زمستان کمترین حجم از نظر تعداد جابه جایی را به خود اختصاص می دهد. با اینکه هنوز آمارهای از تعداد و نرخ قراردادهای اجاره در زمستان منتشر نشده، با توجه به افزایش ۸.۶ درصدی اجاره بها در پاییز امسال نسبت به پاییز سال قبل می توان گفت نرخ سالانه افزایش اجاره بها در زمستان کمتر از ۸.۶ درصد بوده است.

در پاییز سال جاری متوسط مبلغ اجاره ماهانه به علاوه ۳ درصد ودیعه پرداختی برای اجاره یک مترمربع زیربنای مسکونی معامله شده از طریق بنگاه های معاملات ملکی در شهر تهران ۲۲ هزار و ۴۲۴ تومان، با میانگین مساحت ۷۴ مترمربع و متوسط عمر بنا ۱۳ سال بوده که نسبت به فصل قبل ۰.۴ درصد کاهش و نسبت به فصل مشابه سال قبل ۸.۶ درصد افزایش داشته است. رئیس اتحادیه مشاوران املاک گفت: در فصل پاییز شاهد بودیم که اجاره بها متناسب با نرخ تورم نسبت به مدت مشابه سال قبل بالا رفت اما در دی و بهمن ماه تقریباً ثبات نسبی در اجاره بها حاکم بود و حتی قیمت ها نسبت به پاییز و تابستان مقداری تعدیل شد.

حسام عقیباei در خصوص پیش بینی بازار اجاره در سال آینده به ایسنا گفت: پیش بینی ما این است که بازار مسکن در سال ۱۳۹۶ به سمت و سوی رونق می رود. به همین دلیل امیدوارم با توجه به اینکه دهک های متوسط و ضعیف عموماً مستاجران هستند شاهد ثبات نسبی اجاره بها باشیم و اگر افزایش قرار است رخ دهد با افزایش قیمت مسکن متناسب باشد.

اگر قیمت مسکن بالا نرفت قیمت اجاره هم نباید افزایش پیدا کند. وی ادامه داد: به احتمال زیاد سال آینده رشد نرخ اجاره بها به میزان تورم خواهد بود و بیش از آن ظرفیت افزایش ندارد، چرا که اساساً کارگزارها و کارمندان توانایی پرداخت مبالغ اجاره بالاتر از نرخ تورم را ندارند.

نخستین هواپیمای پهن پیکر برجامی در تهران به زمین نشست  
هما چشم انتظار ۵ ایرباس جدید در سال جدید



جواد هاشمی  
J.hashemi1992@gmail.com

دومین هواپیمای خریداری شده ایران از شرکت ایرباس فرانسه در فرودگاه مهرآباد فرود آمد تا به ناوگان ایران اضافه شود؛ اتفاقی که ۲۱ اسفندماه سال ۱۳۹۵ را نیز به تاریخ گره زد. شرکت هواپیمایی ایران ایر که پس از سال های ابتدایی آغاز فعالیت خود مجبور شد برای دورانی طولانی با تحریم ها دست و پنجه نرم کند و جایگاه خود را تا حد زیادی از دست بدهد، حالا توانسته مقدمات بازگشتی قدرتمندانه را بچیند و به نظر می رسد این بار راه باز شده در آسمان ایران، شانس رقابت را برای تمام شرکت های هواپیمایی فعال افزایش دهد. هما که در سال های ابتدایی دهه ۵۰ توانست مسیریهای هوایی طولانی به مقصد آمریکا، اروپا و خاور دور را در برنامه های خود جای دهد و به دنبال آن نام خود را به فهرست پنج ایرلاین مطرح جهان متصل کند، حالا این امکان را پیدا کرده تا بار دیگر در محیطی جدید شانس خود را بیازماید. در فضای جدید ایران ایر حتی در منطقه خاورمیانه نیز رقبایی بسیار جدی خواهد داشت. شرکت هایی از امارات، قطر و ترکیه که تعداد هواپیمای فعال خود را به بیش از ۲۰۰ فروند هواپیمای رسانده اند و در سطح جهانی با رقبای خود رقابت می کنند، حالا باید خود را برای رقابت با یک ایرلاین ایرانی آماده کنند. ایران ایر در طول ماه های گذشته قرارداد خرید ۲۰۰ هواپیمای مسافرتی را به امضا رسانده است. ۱۰۰ فروند ایرباس، ۸۰ فروند بوئینگ و ۲۰ فروند ای تی آر سبد خرید ایران

را تشکیل می دهند و در شرایطی که قرارداد با ای تی آر گام های پایانی خود را پشت سر می گذارد و بوئینگ نیز از اردیبهشت سال ۹۷ نخستین هواپیمای خود را به ایران تحویل خواهد داد، ایرباس تحویل نخستین برنده های خود را به ایران ایر آغاز کرده است. چند هفته پس از تحویل ایرباس ۳۲۱ به ایران ایر، روز گذشته نوبت به ایرباس ۳۳۰ به عنوان نخستین هواپیمای پهن پیکر خریداری شده از سوی ایران ایر رسید تا پس از شکافته شدن هسته سخت تحریم های هوایی، این بار نوبت تنوع بخشیدن به ناوگان ایران شود.

**سودای بازگشت به قدرت**  
به گزارش «فرصت امروز»، فرهاد پرورش مدیرعامل شرکت هواپیمایی ایران ایر روز گذشته از تاریخچه هما سخن گفت و ورود ناوگان جدید را مقدمه ای برای بازگشت به عرصه های جهانی عنوان کرد. پرورش اعلام کرد پس از هواپیمای نخست که طشکن تحریم بود و توانست به شکلی

جدی سایه سخت محدودیت ها علیه اقتصاد ایران را بشکند، این هواپیمای نخستین فروند از هواپیمای پهن پیکر خریداری شده از سوی ایران به حساب می آید که بناسنت در طول روزهای آینده دومین فروند از این مدل و سومین هواپیمای خریداری شده از ایرباس نیز به ناوگان ایران اضافه شود. هما شرکتی بوده که حدود ۴۰ سال قبل با بوئینگ ۷۴۷ خود پروازهای مستقیم تهران - نیویورک را اجرایی کرده و در حال حاضر نیز ما امکانات و ظرفیت های آن را داریم که با رسیدن ناوگان جدید به مسیریهای طولانی و مهم فکر کنیم. ای سودای بازگشت به قدرت در طول ماه های آینده با رسیدن هواپیمای جدید تکمیل خواهد شد. مدیرعامل ایران ایر- دربراه چگونگی ورود سومین هواپیمای به ایران گفت که روز گذشته فرآیند تست فلایت (پرواز آزمایشی) انجام شد و در حال حاضر تیمی از ایران ایر در فرانسه هستند تا مراحل نهایی کار را طی کرده و هواپیمای

این برنامه ریزی دقیق در حالی صورت گرفته که ناوگان ایران تنها بخشی از طرح تحول صنعت هوایی کشور به حساب می آید و صحبت های مدیرعامل سازمان هواپیمایی کشوری نشان از آن دارد که هواپیمای جدید با تغییرات ساختاری دیگر بخش ها یاری خواهند شد. عابدزاده در این زمینه گفته سالانه ۴ میلیون مسافر داخلی به دلیل نبود امکانات لازم از ایرلاین های خارجی استفاده می کنند. ما برای برهم زدن این شرایط برای تلاش کردیم طرح آزادسازی نرخ بلیت هواپیمای را در دستور کار خود قرار دهیم تا به این ترتیب شرایط برای رقابت و بهبود کیفیت به وجود بیاید. درحال حاضر بازار ایران تنوع قیمت بلیت قابل توجهی دارد تا حدی که برای مثال در مسیر تهران - کیش قیمت بلیت از ۵۰ تا ۳۵۰ هزار تومان وجود دارد.

رئیس سازمان هواپیمایی کشوری ادامه داد: به دنبال این اتفاق با وجود آنکه میزان رشد صندلی های ما تنها حدود ۱۰ درصد بوده، اما میزان مسافرت های هوایی ۲۱ درصد افزایش یافته که این نشان دهنده افزایش رضایت مسافران ایرلاین های داخلی است. عابدزاده درباره وضعیت بازار بلیت های نوروزی نیز تأکید کرد: با وجود آنکه آزادسازی در بازار اجرایی می شود اما ما گزارشی مبنی بر گرانفروشی های بزرگ و غیرقابل توجهی در بخشی که ایرلاین ها به طور رسمی بلیت می فروشند نداشتیم، تنها امکان آن وجود دارد که بعضی از پروازهای چارتری با قیمت بالا عرضه شوند که برای انجام آنها مقررات و قواعد خاصی وجود دارد و جز در آن شرایط فروش چارتری بلیت به شکل تک از نظر سازمان هواپیمایی مورد تأیید نیست. وی درباره مجوزهای صادر شده برای ورود هواپیمای کار کرده به کشور نیز گفت: طبق صورت های رسمی ما اجازه ورود هواپیمایی با سن تولید قبل از سال ۱۹۹۸ میلادی را صادر نمی کنیم و در این زمینه هیچ استثنایی وجود نداشته است. این موضوع که ما در طول کمتر از یک سال توانستیم میانگین سن ناوگان را یک سال کاهش دهیم، نشان می دهد این دستورالعمل اجرایی شده و سازمان هواپیمایی در تداوم آن جدیت کامل دارد.

آگهی فقدان سند مالکیت

خانم مهران دخت عابدینی و آقای عبدالرضا محمدی مالکان ضمن ارائه چهار برگ استشهادیه محلی مصدق به شماره های ۱۲۶۹۷ الی ۱۲۷۰۰ مورخه ۹۵/۱۲/۲۰ ۱۳۹۵ دفترخانه ۶۱۰ تهران مدعی آند که سند مالکیت شش دانگ یک دستگاه آپارتمان مسکونی قطعه پنج تفکیکی واقع در طبقه چهارم به مساحت ۱۰۶/۷۳ مترمربع به شماره ۵۵۹۲۶ فرعی از ۱۱۶- اصلی مغرور و مجزی شده از پلاک ۵۳۲۱ فرعی از اصلی واقع در بخش یازده بانضام پارکینگ مسکونی قطعه چهارم تفکیکی به مساحت ۱۰/۵۷ مترمربع واقع در سمت جنوب شرقی زیرزمین یک ذیل شماره ۳۸۵۷۶ صفحه ۵۶ دفتر جلد ۲۹۳ ش - املاک به شماره چاپی ۵۱۰۹۹۵ به نام آقای محمد گنجهای ثبت و صادر و تسلیم گردیده است و سپس شش دانگ طبق سند قطعی شماره ۲۱۸۱۱ مورخه ۹۵/۱۲/۲۴ دفتر اسناد رسمی شماره ۶۱۰ تهران به خانم مهران دخت عابدینی و آقای عبدالرضا محمدی (هر یک نسبت به سه دانگ مشاع از شش دانگ) انتقال یافته است. به علت سهل انگاری مفقود گردیده و درخواست صدور سند مالکیت المثنی نموده است لذا مراتب باستناد تبصره یک اصلاحی مورخه ۷۲/۹/۲ ماده ۱۲۰-۱ آیین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم غیر از اسناد فوق و یا وجود سند مالکیت مذکور نزد خود می باشد از تاریخ نشر این آگهی ظرف مدت ۱۰ روز به این منطقه مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم و رسید دریافت نمایند تا مورد رسیدگی قرار گیرد والا پس از انقضای مهلت مزبور و نرسیدن واخواهی نسبت به صدور سند مالکیت المثنی طبق مقررات اقدام خواهد شد. بازداشت ندارد.

کفیل اداره ثبت اسناد و املاک سعادت آباد ۲۰۹۹۶

آگهی ابلاغ اجرائیه طبق ماده ۱۸ آیین نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله به آقای پیمان نفرها نام پدر: علی اکبر شماره شناسنامه ۲۶۶۱ تهران به نشانی تهرانپارس خ ۱۵۲ پ ۶۳ ابلاغ می شود که آقای حمیدرضا اله وردیلی برای وصول چک ۷۸۸۷۸۹ تاریخ چک ۱۳۹۵/۰۵/۲۰ بانک شعبه ملی شعبه چهارراه رشید تهرانپارس به مبلغ ۹۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال علیه شما اجرائیه صادر و پرونده به کلاس ۹۵۰۴۰۸۶ در این اداره تشکیل شده و با توجه به گزارش مأمور ابلاغ مبنی بر عدم شناسایی آدرس شما، ابلاغ قانونی به شما میسر نبوده و بستانکار هم اعلام نموده نمی تواند آدرسی از شما را جهت ابلاغ واقعی معرفی نماید، لذا به موجب تقاضای بستانکار و طبق ماده ۱۸ آیین نامه اجرا از تاریخ انتشار این آگهی که روز ابلاغ اجرائیه محسوب است چنانچه ظرف ده روز نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید عملیات اجرایی جریان خواهد یافت.

کفیل اداره چهارم اجرای اسناد رسمی تهران- شبیسی ۲۰۹۹۲

آگهی ابلاغ اجرائیه طبق ماده ۱۸ آیین نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله به: فریبا و محمدرضا هر دو تجاری وایقان و فاطمه احکمی ذکاء به نشانی تهران تهرانپارس فلکه چهارم ک ۲۲۲ شرقی بین مظفری و حجرین عدی پ ۲۷ جلال الدین نجاری وایقان به نشانی تهران خ شریعتی خ مغمخ ع اجاره دار کوی باقری پ ۲۲۰ ابلاغ می شود بانک سامان جهت وصول طلب خود به مبلغ ۱۲۳۰/۴۲۲/۶۶۶ ریال اصل و خسارت تا تاریخ ۹۵/۱۰/۱۳۱ و از تاریخ مذکور تا روز وصول طبق مقررات به موجب سند رهنی شماره ۲۹۱۵-۹۲/۱۰/۱۶ تنظیمی دفترخانه شماره ۱۵۳۲ تهران علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرایی به کلاس ۹۵۰۲۶۸۴ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۹۵/۰۹/۰۴ مأمور مربوطه آدرس شما به شرح متن سند فوق شناخته نشده و آدرس فعلی شما نیز برای این اجرا مشخص نمی باشد لذا طبق ماده ۱۸ آیین نامه اجرا مفاد اجرائیه یک مرتبه در یکی از تاریخ انتشار این آگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد ۱۰ روز به پرداخت بدهی خود اقدامی نمایند مورد وثیقه مندرج در سند رهنی فوق با تقاضای بستانکار پس از ارزیابی از طریق مزایده فروخته و از حاصل فروش آن طلب بستانکار و حقوق دولتی استیفاء خواهد شد.

رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی- تقیسی ۲۰۹۹۵

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه فربرز کریمی آراد به موجب وارده ۴۰۷۰۱-۹۵/۱/۰۴ به عنوان مالک پلاک ثبتی ۲۴۴۸/۱۹۵ مشتمل بر شش دانگ یک دستگاه آپارتمان قطعه اول در طبقه همکف به مساحت ۷۰/۷۲ مترمربع تفکیکی به شماره فرعی ۱۹۵ از ۲۴۴۸ اصلی مغرور از فرعی از اصلی ذیل ثبت ۳۳۱۲۲۳ دفتر ۱۹۷۶ صفحه ۴۷۰ به نام فربرز کریمی آراد به شماره چاپی ۸۵۸۲۲۶ ثبت و صادر و تسلیم گردیده است اکنون اعلام نموده است که سند مالکیت پلاک مورد تقاضا به علت جابه جایی مفقود گردیده است و مراتب به موجب استشهادیه شماره ۴۶۲۹ و مورخ ۹۵/۰۹/۳۰ دفتر ۴ داوند به شهادت شهود رسیده است لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می گردد تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به پلاک فوق می باشد و یا سند مالکیت نزد وی می باشد از تاریخ انتشار آگهی به مدت ۱۰ روز اعتراض خود را کتبا ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این منطقه تسلیم و رسید اخذ نماید در صورت عدم ارائه اعتراض یا اصل سند مالکیت یا سند خریداری اقدام جهت صدور سند المثنی وفق مقررات انجام خواهد شد. ضمناً بازداشت ندارد.

کفیل ثبت اسناد و املاک شهر آراء- کتعیانی ۲۰۹۸۹

آگهی مزایده اموال غیر منقول (اسناد رهنی) آگهی مزایده مال غیر منقول مربوط به پرونده کلاسه ۹۴۰۴۳۸۸

شش دانگ یک باب خانه به مساحت ۹۵ مترمربع قطعه دو تفکیکی به پلاک شماره ۴۱۰۲ فرعی از ۴۴۹۴ اصلی مغرور و مجزی شده از ۱۴۸۷ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش هفت تهران محدود به حدود شمالا به طول ۵۹۰ متر به قیمتی از مورد ثبت که بعداً جزء کوچه ۴ متری اصلاحی خواهد شد. شرقا به دیوار به طول ۱۲۷۰ متر به قطعه یک تفکیکی جنوبا در دو قسمت اول دیواربست به طول ۱۷۰ متر به کوچه به عرض ۱/۷ متری دوم به طول ۷/۹۰ متر است به قطعه ۱۰۱۹ تفکیکی شماره ۱۹۷۵ فرعی ۴۴۹۴ اصلی غربا به طول ۱۲۷۰ متر به قطعه ۱۰۲۱ و ۱۰۲۲ تفکیکی شماره ۲۳۴۹ و ۲۰۵۸ فرعی از ۴۹۴۴ اصلی که ذیل ثبت ۲۳۷۰۳۱ دفتر املاک جلد ۱۴۲۱ به نام خانم زهرا قانع راد ثبت و صادر گردیده است و به موجب سند رهنی ۱۶۴۷۰-۹۲/۷/۱۵ دفتر ۷۷۲ تهران در رهن بانک سامان قرار گرفته که به علت عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجرائیه تحت شماره ۹۴۰۴۳۸۸ شده است و برابر نظریه مورخ ۹۵/۲/۵ مورخ ۵۸/۲/۶ کارشناس رسمی دادگستری توصیف اجمالی مورد وثیقه عبارت است از ملک فوق واقع است در تهران خیابان بیروزی خیابان پیچک کوچه چرچی زاده (چرچی زاده) پلاک ۲ و مورد ارزیابی طبق پایتکار ساختمان صادرة از شهرداری منطقه ۱۳ تهران مساحت زمین پس از اصلاحی ۸۵۳۴ مترمربع قید گردیده است یک ساختمان قدیمی با نامی سنگ و اسکلت نیمه فلزی ۳ طبقه شامل زیرزمین به مساحت کل ۵۸/۲۰ مترمربع با کاربری انبار مسکونی و راه پله و طبقات همکف و اول هر کدام یک واحد مسکونی به مساحت ۴۹ مترمربع بانضمام راه پله به مساحت ۸ مترمربع می باشد ساختمان فاقد پارکینگ و واحدهای مذکور مشتمل بر یک اتاق، آشپزخانه، یک سالن و سرویس بهداشتی بوده کف واحدها سرامیک، دیوارها در قسمت سرویس و آشپزخانه کاشی و دیوار اتاق و سالن اندود گچ، دربها چوبی، پنجرهها آلومینیومی، سیستم گرمایش بخاری گازی و دارای انشعاب آب و گاز و سه کنتور برق می باشد و به مبلغ ۳/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (سه میلیارد و پانصد میلیون ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بانک و حقوق دولتی کلاس فوق الذکر در روز دوشنبه مورخ ۹۶/۱۲/۱ ساعت ۹ الی ۱۲ ظهر واقع در تهران، میدان ونک، چهارراه جهان کودک پلاک ۳۴ ساختمان معاونت اجرا ثبت و اسناد و املاک استان تهران سالن مزایده از طریق مزایده حضوری به فروش می رسد و مزایده از مبلغ ۳/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (سه میلیارد و پانصد میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و فروش کلا نقدی است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی مصادف گردد روز بعد از تعطیل جلسه مزایده در همان ساعت و مکان تشکیل خواهد شد طالبین و خریداران می توانند با ارائه چک تضمین شده بانک ملی ایران به مبلغ پایه مزایده جهت شرکت در مزایده در وقت مقرر در جلسه مزایده شرکت نمایند ضمناً بدهی های مربوط به آب، برق گاز اعم از حق انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده به عهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال موکول به ارائه مفاصا حساب های دارایی و شهرداری و ... خواهد بود مورد مزایده با توجه به نامه وارده شماره ۳۰۲۱۷۷۹-۹۵/۸/۲-۹۵ وکیل بستانکار بیمه می باشد. تاریخ انتشار آگهی مزایده: ۹۵/۱۲/۲۴

رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی- تقیسی ۲۱۰۱۲

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه آقای غلامرضا نصاری به و کالت از فخراله انصاری به اسناد و کالتنامه شماره ۷۹۳۹۷ مورخ ۹۵/۱۰/۲۸ دفترخانه ۳ کاشان از با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی مصدق شده طی شماره ۳۸۶۹۶ مورخ ۹۵/۱۱/۴ توسط دفترخانه اسناد رسمی شماره ۵۲۲ حوزه ثبتی تهران و برگ تقاضا به شماره وارده ۴۰۴۸۲ مورخ ۱۳۹۵/۱۱/۰۵ مدعی فقدان ۱/۵ دانگ مشاع از شش دانگ یک دستگاه واحد تجاری به مساحت ۴۰ مترمربع به پلاک ۲۸۲۲۹ فرعی از ۱ اصلی مغرور و مجزی شده از پلاک ۱۰۲۴۱ و ۱۰۶۵۴ و ۱۳۹۱۲ و ۲۱۸۹۹ و ۱۰۶۵۲۱۰۶۵۲ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۲ تهران که ذیل ثبت شماره ۲۰۹۹ صفحه ۳۱۵ دفتر جلد ۲۱۶ املاک و به شماره چاپی ۸۵۹۸۱ به نام فخراله انصاری ثبت و صادر و تسلیم گردیده و در رهن نمی باشد. به علت مفقود گردیده و درخواست المثنی سند مالکیت پلاک موصوف را نموده است لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت فقط در یک نوبت در یک روزنامه کثیرالانتشار آگهی می شود تا چنانچه کسی ادعای انجام معامله نسبت به ملک مذکور و یا وجود اصل سند مالکیت نزد خود را داشته باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مهلت ۱۰ روز اعتراض خود را به انضمام اصل سند مالکیت به این منطقه ارائه نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد بدیهی است اصل سند مالکیت پس از رویت و ملاحظه به ارائه دهنده اعاده خواهد شد لیکن به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده نمی شود. در صورت عدم وصول واخواهی ظرف مهلت مقرر قانونی المثنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر و به مقاضای تسلیم خواهد گردید.

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک پلانت آباد تهران- غفصاری ۲۱۰۰۳

پیش نویس آگهی فقدان سند مالکیت

خانم فاطمه سجودی به قیومت از طرف خانم سمانه امینی آزاد به موجب قیم نامه شماره ۱۵۹۲۰ اس مورخ ۹۳/۱/۱۸ ریاست امور سرپرستی دادگاه لواسان و رودبار قصران با تسلیم استشهادیه گواهی شده دفتر اسناد رسمی شماره یک لواسان طی درخواست وارده ۲۰۸۲۱ مورخ ۹۵/۱۲/۲ شماره ۱۲۹۳۹ سند مالکیت یک سهم از ۹ سهم شش دانگ به استثناء بهای نمیشه عرضه و اعیان یک قطعه زمین با بنای احداثی پلاک ۷۱۰ فرعی از ۱۹ اصلی واقع در قریه کندوک لواسان کوچک بخش ۱۱ تهران ذیل ثبت ۱۲۹۳۹ صفحه ۲۵۳ دفتر املاک ۱۰۵ طی شماره چاپی المثنی ۹۹۱۹۷۴۹۹۱ به نام خانم سمانه امینی آزاد ثبت و صادر و تسلیم گردیده است و در قید رهن نمی باشد. به علت سهل انگاری مفقود گردیده است تقاضای صدور المثنی سند مالکیت پلاک مذکور را نموده است در اجرای ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت (اصلاحی ۸۰/۱۱/۰۸) مراتب در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه شخصی یا اشخاصی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم با وجود سند مالکیت نزد خود باشند ظرف مدت ۱۰ روز پس از انتشار این آگهی اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این اداره تسلیم و رسید دریافت نمایند بدیهی است در صورت انقضای مهلت مقرر و عدم وصول اعتراض یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله اریه نگردد طبق مقررات المثنی سند مالکیت صادر و تسلیم خواهد شد.

کفیل اداره ثبت اسناد و املاک لواسانات- الفصین رسولی ۲۱۰۰۱

حمل و نقل

فروش بلیت چار تر تک مجاز نیست

رئیس سازمان هواپیمایی کشوری با اشاره به یک ساله شدن طرح آزادسازی نرخ بلیت هواپیمای از افزایش رضایتمندی مسافران و ثبات در قیمت بلیت هواپیمای خبر داد.

به گزارش ایسنا، علی عابدزاده تصریح کرد: سازمان هواپیمایی در طول سال های گذشته برنامه ریزی کرده با ایجاد برخی تغییرات ساختاری در این صنعت میزان رضایتمندی مسافران را افزایش داده و حقوق شهروندی را به شکل رسمی رعایت کند. به دنبال این موضوع دستورالعمل هایی در حوزه رعایت حقوق مسافران وجود دارد. هواپیمای جدید به کشور صادر شد که تمام ایرلاین ها ملزم به رعایت آنها هستند. وی با بیان اینکه سالانه ۴ میلیون مسافر داخلی به دلیل نبود امکانات لازم از ایرلاین های خارجی استفاده می کند، اظهار کرد: ما برای برهم زدن این شرایط تلاش کردیم طرح آزادسازی نرخ بلیت هواپیمای را در دستور کار خود قرار دهیم تا به این ترتیب شرایط برای رقابت و بهبود کیفیت به وجود بیاید. درحال حاضر بازار ایران تنوع قیمت بلیت قابل توجهی دارد تا حدی که برای مثال در مسیر تهران - کیش قیمت بلیت از ۵۰ تا ۳۵۰ هزار تومان وجود دارد.

رئیس سازمان هواپیمایی کشوری ادامه داد: به دنبال این اتفاق با وجود آنکه میزان رشد صندلی های ما تنها حدود ۱۰ درصد بوده، اما میزان مسافرت های هوایی ۲۱ درصد افزایش یافته که این نشان دهنده افزایش رضایت مسافران ایرلاین های داخلی است. عابدزاده درباره وضعیت بازار بلیت های نوروزی نیز تأکید کرد: با وجود آنکه آزادسازی در بازار اجرایی می شود اما ما گزارشی مبنی بر گرانفروشی های بزرگ و غیرقابل توجهی در بخشی که ایرلاین ها به طور رسمی بلیت می فروشند نداشتیم، تنها امکان آن وجود دارد که بعضی از پروازهای چارتری با قیمت بالا عرضه شوند که برای انجام آنها مقررات و قواعد خاصی وجود دارد و جز در آن شرایط فروش چارتری بلیت به شکل تک از نظر سازمان هواپیمایی مورد تأیید نیست. وی درباره مجوزهای صادر شده برای ورود هواپیمای کار کرده به کشور نیز گفت: طبق صورت های رسمی ما اجازه ورود هواپیمایی با سن تولید قبل از سال ۱۹۹۸ میلادی را صادر نمی کنیم و در این زمینه هیچ استثنایی وجود نداشته است. این موضوع که ما در طول کمتر از یک سال توانستیم میانگین سن ناوگان را یک سال کاهش دهیم، نشان می دهد این دستورالعمل اجرایی شده و سازمان هواپیمایی در تداوم آن جدیت کامل دارد.









دیدار تیم‌های فوتبال بانوان ذوب آهن و پالایشگاه گاز ایلام چهار بر صفر به سود پالایشگاه ایلام به پایان رسید.

افزایش فشار مسئولان شهرداری به نمایندگان برای مختومه کردن پرونده تفحص

## اسناد تخلفات شهرداری را جمع آوری کرده‌ایم

برگزاری آخرین جلسه بررسی محورهای تفحص شهرداری در کمیسیون عمران خاطرنشان کرد: در آخرین جلسه کاری کمیسیون عمران که چهارشنبه دو هفته قبل به این منظور برگزار شد، دعوتنامه‌هایی برای نمایندگان متقاضی و همچنین مسئولان شهرداری ارسال شد اما بدون اطلاع قبلی، این نشست به جلسه رای گیری تبدیل شد.

علیه غیرمعمول کمیسیون عمران برای پایان دادن به تفحص شهرداری رحیمی تصریح کرد: در حالی که نمایندگان متقاضی تفحص منتظر حضور آقای قالیباف جهت ارائه ادامه توضیحات بودند و بنابر اعلام قبلی قرار بود جلسه استماع برگزار شود، اعضای کمیسیون عمران در این جلسه رأی گیری نهایی را انجام دادند و بر این اساس، فرایند تشکیل جلسه کمیسیون عمران به منظور پایان دادن به روند بررسی تفحص در این کمیسیون با عجله‌ای غیرمعمول انجام شد که برای نمایندگان متقاضی تفحص نیز جای تعجب داشت.

آغاز لابی‌گری‌های غیرمعمول شهرداری تهران برای جلوگیری از تصویب تفحص در صحن عضو فراکسیون امید مجلس شورای اسلامی همچنین با اشاره به روند بررسی طرح‌های تحقیق و تفحص در مجلس، یادآور شد: براساس آیین‌نامه مجلس،

یک هفته بعد از اینکه نظر کمیسیون به‌صورت رسمی به هیأت رئیسه مجلس اعلام می‌شود، گزارش تفحص باید در دستور کار صحن علنی مجلس قرار گیرد و این درحالی است که همزمان با اعلام نظر نهایی کمیسیون عمران، از روز چهارشنبه دو هفته قبل، لابی‌ها و رایزنی‌های غیرمعمول و گسترده‌ای برای جلوگیری از تصویب این طرح تفحص در صحن به جریان افتاده است.

لابی‌گری‌ها این شائبه را ایجاد کرده که شهرداری تهران نگران تفحص مجلس است عضو کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی مجلس همچنین تصریح کرد: آقای قالیباف در جلسه رسمی کمیسیون مکرراً اعلام کرده که پاسخگو خواهد بود و شفاف‌سازی در رابطه با محورهای مختلف تفحص موردنظر مجلس استقبال می‌کند اما لابی‌گری‌هایی که در حال انجام است، این شائبه را پیش آورده که در شهرداری تهران نگرانی بسیار شدیدی نسبت به انجام این تفحص وجود دارد.

فشار سنگین شهرداری برای جلوگیری از تصویب تفحص رحیمی در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه بنابر ادعای نایب رئیس فراکسیون مستقلین ولای در جریان قرائت گزارش پلاسکو در صحن، برخی از نمایندگان عضو کمیسیون عمران از شهرداری

## قانون‌گریزی حتی از روی خیرخواهی و مصلحت هم که باشد، درست نیست

دانش آموزی و چه در مجلس شورای اسلامی باید رعایت بشود، خطاب به اعضای مجلس دانش آموزی تصریح کرد: به بخش خود ایجاد کند اما دولت تدبیر و امید براساس وعده رئیس جمهور خود را موظف به رعایت این حقوق دانسته و منشور حقوق شهروندی را با هدف تامین این حقوق تدوین کرده است، وی با بیان اینکه دولت خود را مکلف به رعایت حقوق شهروندی مردم کرده است، بیان کرد: حقوق شهروندی در دولت روحانی یک شعار نیست بلکه یک استراتژی است. دستیار رئیس‌جمهور گفت: دولت اعتدال منشور حقوق شهروندی و اجرایی شدن آن را یک استراتژی دائم، فراگیر و مستمر دانسته و حکمرانی را براساس احترام به حقوق شهروندی افراد که ولی نعمتان ما هستند، تعریف می‌کند و لذا اجرای منشور حقوق شهروندی را از خود و قوه مجریه آغاز کرده است. وی با بیان اینکه ما در رویکرد دو قوه دیگر دخالتی نمی‌کنیم، گفت: قوه مجریه به‌عنوان قوه‌ای که بیشترین سطح تماس و ارتباط را با مردم و جامعه دارد تدوین و اجرای این منشور را یک ضرورت دانسته است و لذا خود را مکلف به اجرای آن دانسته است.

## حقوق شهروندی در دولت روحانی یک استراتژی مستمر است

خود را موظف به محترم شمردن حقوق مردم و تکریم آنها می‌داند خاطرنشان کرد: کمتر دولتی در دنیا داریم که دنبال این باشد که چنین مسئولیت سنگینی را برای خود ایجاد کند اما دولت تدبیر و امید براساس وعده رئیس جمهور خود را موظف به رعایت این حقوق دانسته و منشور حقوق شهروندی را با هدف تامین این حقوق تدوین کرده است، وی با بیان اینکه دولت خود را مکلف به رعایت حقوق شهروندی مردم کرده است، بیان کرد: حقوق شهروندی در دولت روحانی یک شعار نیست بلکه یک استراتژی است. دستیار رئیس‌جمهور گفت: دولت اعتدال منشور حقوق شهروندی و اجرایی شدن آن را یک استراتژی دائم، فراگیر و مستمر دانسته و حکمرانی را براساس احترام به حقوق شهروندی افراد که ولی نعمتان ما هستند، تعریف می‌کند و لذا اجرای منشور حقوق شهروندی را از خود و قوه مجریه آغاز کرده است. وی با بیان اینکه ما در رویکرد دو قوه دیگر دخالتی نمی‌کنیم، گفت: قوه مجریه به‌عنوان قوه‌ای که بیشترین سطح تماس و ارتباط را با مردم و جامعه دارد تدوین و اجرای این منشور را یک ضرورت دانسته است و لذا خود را مکلف به اجرای آن دانسته است.

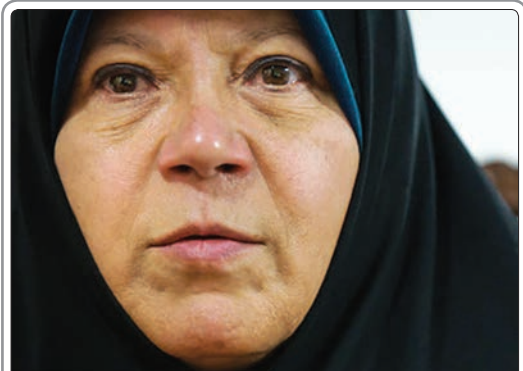
هم ممکن است شکل بگیرد اما این نوع از حکومت‌ها مقبول انسان امروز نیست. امین‌زاده با بیان اینکه ما در جمهوری اسلامی به دنبال رضایتمندی بنیادین هستیم گفت: اگر در رضایتمندی، صرفاً به‌دنبال رضایتمندی‌های گذرا و تمایلات زودگذر باشیم یک رضایتمندی سطحی در جامعه به‌وجود می‌آید که مطلوب ما نیست. وی اضافه کرد: امروز با افزایش سطح فرهیختگی ملت‌ها و افزایش سطح دانستگی و آگاهی‌های اجتماعی، رضایتمندی عمومی مبتنی بر برنامه‌ها و نگرش‌های کلان به‌وجود می‌آید. دستیار ویژه رئیس‌جمهور با بیان اینکه مردم قضاوت مبتنی از حکمرانی دارند که براساس برنامه‌ها و مسئولیت‌ها به‌دنبال ایجاد رضایتمندی مطلوب مردم هستند خاطرنشان کرد: در اصل ششم و بسیاری از اصول دیگر قانون اساسی ما نیز حقوق مردم کاملاً به رسمیت شناخته شده است.

وی با بیان اینکه منشور حقوق شهروندی نیز در راستای اجرای قانون اساسی تدوین و اجرایی می‌شود گفت: مردم باید به همه حقوق خود واقف بوده و آنها را مطالبه کنند. امین‌زاده با اذعان به اینکه دولت یازدهم

## شورای نگهبان در نظارت بر انتخابات دخالت ندارد

دریافت کرده‌اند که داوطلب شدند اما از سوی شورای نگهبان هیچ‌گونه پالس و خبری ارسال نشده و اعلام نظر شورای نگهبان در مهلت بررسی صلاحیت‌ها انجام خواهد شد.

سخنگوی شورای نگهبان می‌گوید: این شورا با استفساربه مجلس شورای اسلامی برای محدود کردن اظهار نظر شورا درباره صلاحیت داوطلبان مخالفت کرده است.



فائزه هاشمی، عضو حزب کارگزاران گفت: افراد شاخص اصلاح طلب می‌خواهند وارد انتخابات شوراها شوند «آقای روحانی نسبت به حمایت اصلاح طلبان با بد مسئولیت داشته باشد.»

### تیتراخبار

الهام فخاری، مسئول روابط عمومی شورای عالی سیاست‌گذاری انتخاباتی اصلاح‌طلبان گفت: «فهرست ارائه شده به نام منتخبان شورای عالی سیاست‌گذاری انتخاباتی اصلاح‌طلبان در شهر تهران از سوی شورای عالی سیاست‌گذاری اعلام نشده و تمام اسامی ارائه شده، تقلبی است.» وی افزود: کانال رسمی اطلاع‌رسانی شورای عالی سیاست‌گذاری اصلاح‌طلبان به آدرس <https://t.me/shorali> است و اخبار شورا از این طریق اعلام می‌شود. فخاری تأکید کرد: کانال‌های دیگر یا نام‌ها و عناوین مختلف متعلق به شورای عالی سیاست‌گذاری اصلاح‌طلبان نیست.

## درمان افسردگی با باکتری‌های پروبیوتیک در ماست

در این بررسی امیدواری بزرگی است زیرا نیازی نیست هنگام سر و کار داشتن با میکروبیوم یا داروهای پیچیده و عوارض جانبی آنها برخورد داشته باشیم. مطالعات متعددی حاکی از آن است که میکروبیوم روده نقش چشمگیری در سلامت روان بازی می‌کند. به طور مثال در سال ۲۰۱۴ بررسی انجام گرفته نشان داد پروبیوتیک‌ها می‌توانند استرس و اضطراب را در بزرگسالان کاهش دهند. در این بررسی محققان به دنبال آن بودند تا مشخص شود چگونه میکروبیوم روده در افسردگی نقش دارد. میکروبیوم روده موش‌ها قبل و بعد از قرار گرفتن در معرض استرس مورد بررسی قرار گرفت، زمانی که فرد مضطرب باشد احتمال آنکه دچار افسردگی شود بیشتر شود.

نتایج یک مطالعه نشان می‌دهد باکتری‌های پروبیوتیک در ماست می‌تواند به درمان افسردگی کمک کند. به گزارش ایسنا، در این مطالعه متخصصان از باکتری‌های پروبیوتیک در ماست به‌عنوان جایگزین موثر برای داروهای درمان‌کننده افسردگی نام بردند. محققان دریافتند که باکتری لاکتوباسیلوس موجود در ماست می‌تواند با تغییر میکروبیوم روده رفتارهای افسرده‌مانند را در موش‌ها برطرف کند. نویسندگان این مطالعه از دانشکده پزشکی دانشگاه ویرجینیا معتقدند این امکان وجود دارد که باکتری‌های پروبیوتیک همین ویژگی را برای انسان‌ها هم داشته باشند. «آلبان گائولتیر» نویسنده ارشد این مطالعه گفت: نتایج به دست آمده



پزشکی قانونی: بیش از ۶ درصد تلفات رانندگی در هر سال مربوط به ایام نوروز است، اسما ۹۶۴ فونی در تصادفات سال نوداشتم.

### تیتراخبار

فرهاد صولت، پژوهشگر فرهنگ و زبان‌های باستانی گفت: کتیبه شاپور یکم در تنگه براق که به دو خط و زبان پهلوی و پارسی (اشکانی) به شرح تیراندازی شاپور در این تنگه می‌پردازد در معرض نابودی قرار گرفته است.

## مزار شریف بهترین فیلم جشنواره «فونیکس» استرالیا شد

داشتند. «مزارشریف» که در سی و سومین دوره جشنواره بین‌المللی فیلم فجر دیپلم افتخار بهترین جلوه‌های ویژه و سیمرغ بلورین بهترین موسیقی متن را دریافت کرده بود، پیشتر در چندین جشنواره بین‌المللی حضور داشته است. این فیلم به داستان حمله تروریستی طالبان به کنسولگری جمهوری اسلامی ایران در شهر مزارشریف می‌پردازد که طی آن تعدادی از دیپلمات‌های ایرانی به شهادت رسیدند. جشنواره بین‌المللی فیلم «فونیکس» از ۷ تا ۱۲ اسفند ماه امسال در شهر ملبورن استرالیا برگزار شد.

فیلم سینمایی «مزارشریف» به کارگردانی حسن برزیده محصول سازمان سینمایی حوزه هنری، بهترین فیلم جشنواره «فونیکس» استرالیا شد. به گزارش ایسنا، فیلم سینمایی «مزارشریف» به کارگردانی حسن برزیده از تولیدات سازمان سینمایی حوزه هنری که در جشنواره بین‌المللی فیلم «فونیکس» استرالیا شرکت کرده بود، برنده جایزه بهترین فیلم این رویداد شد. از محصولات سازمان سینمایی حوزه هنری، فیلم مستند «A1۱۵» انیمیشن «انتراکت» و دو فیلم کوتاه «خانه» و «مئل بادکنک» نیز در این جشنواره حضور



حمید مدرسی، تهیه‌کننده «کلاه قرمزی» که قرار بود برای نوروز ۹۶ روی آنتن شبکه ۲ برود، از پرداخت نشدن بدهی‌های سازمان و توقف تولید این برنامه خبر داد.

### تیتراخبار

حجت‌الاسلام سید طه هاشمی، معاون فرهنگی و دانشجویی دانشگاه آزاد اسلامی از سمت خود استعفا کرد. یک منبع آگاه روز شنبه به ایرنا گفت: این استعفا از سوی رئیس دانشگاه آزاد حمید میرزاده پذیرفته شده است و به این طریق رقتن هاشمی قطعی شد. هنوز معاون فرهنگی و دانشجویی جدید برای دانشگاه آزاد معرفی نشده است.

## سرمربی اسکی آلپاین: ۲ ورودی المپیک کسب کرده‌ایم

علیداد ساوه شمشکی با ابراز رضایت از عملکرد اسکی‌بازان آلپاین در بازی‌های آسیایی زمستانی ۲۰۱۷ ساپورو، توجه بیشتر وزارت ورزش و جوانان و کمیته ملی المپیک به این رشته را خواستار شد. سرمربی اسکی آلپاین، درباره نتایج اسکی آلپاین در بازی‌های آسیایی ۲۰۱۷ و تنها کسب مقام پنجم توسط حسین ساوه شمشکی، اظهار کرد: همه شرایط از ابتدا تا اعزاز و هنگام حضور در مسابقات خوب بود و مشکلی نداشتیم. قبل از اعزاز به بازی‌ها با توجه به برنامه‌ریزی‌های من

### تیتراخبار

حسن کرامتی‌فر، داور بین‌المللی گفت: با پیگیری مستمر و تلاش مهدی تاج، رئیس فدراسیون فوتبال کلیه مطالبات داوران و ناظران داور فوتبال و فوتسال بعد از سه سال پرداخت شد. وی گفت: این روند دریافت پول از فیفا طولانی شده بود، اما خوشبختانه پیگیری‌ها با برگزاری جلساتی که مهدی تاج با فیفا داشتند، به نتیجه رسید.



ملی‌پوشان فوتبال ساحلی ایران، جام قهرمانی آسیا را از دست علی کفاشیان گرفتند





این یک اصل است که با روش‌های قدیمی نمی‌توان محصولات زیادی را به فروش رساند. در واقع لازم است پیام خود را به مشتری برسانید. برای این امر ابتدا باید بدانید که برای چه قشری قرار است پیام‌رسانی کنید.

بدون شک میزان اطلاعات و نحوه بیان مطلب هنگامی که با جمعی از افراد تحصیلکرده روبه‌رو هستید بسیار متفاوت‌تر از موقعیتی است که با کودکان سرو و کار دارید.

بنابراین از این روش در بسیاری از متدهای تقویت حافظه استفاده می‌شود.

دانستن این موضوع برای مدیران تبلیغات نیز می‌تواند بسیار مهم باشد، چراکه مدیران تبلیغات تمام تلاش خود را به کار می‌گیرند تا مخاطبان در زمان لازم آنها را به یاد بیاورند.

به همین خاطر است که رساندن پیام خود به مشتریان و داشتن آنها به خرید یا مشارکت، برای اکثر افراد دشوار است.

اگر شما هم ذراتی به باقی کار آفرینان شباهت داشته باشید احتمالاً ایده‌های کسب‌وکاری زیادی در ذهن‌تان خواهید داشت. این ایده‌ها در ذهن خیلی خوب به نظر می‌رسند، اما توضیح دادن آنها به دیگران دشوار است.

رساندن پیام خود به مشتریان و واداشتن آنها به خرید یا مشارکت، از آن نیز سخت‌تر است. اینکه ایده خود را بسازید و انتظار داشته باشید مشتری خودش به سراغ آن بیاید تصور غلطی است، مگر آنکه مخاطبان زیادی از قبل داشته باشید. در غیر این صورت باید پیام خود را آنقدر اثربخش منتقل کنید که باعث شود مردم به آن توجه کنند. یکی از مواردی که باید مورد توجه قرار بگیرد این است که مشتری از اینکه گزینه‌های بسیار متعددی پیش رویش داشته باشد خوشش نمی‌آید.

در دنیای شلوغ امروز که در آن رقابت شدیدی برای کسب زمان و پول مردم در جریان است، مشتری نمی‌تواند بخش بزرگی از زمان خود را صرف بررسی تک‌تک خریدها کند.

### ایده

این ایده از روزنامه نیویورک تایمز گرفته شده است. شاید یکی از نمونه‌های موفق مدیریت روزنامه‌نگاری در بهروز شدن یا شریک جدید را بتوان در تاریخ عملکرد روزنامه نیویورک تایمز مشاهده کرد.

این روزنامه در طول فعالیت‌های خود به نوآوری‌های زیادی دست زده که هر کدام از آنها ممکن است در زمان حاضر، اقدامی بدیهی به نظر برسد، ولی برای شروع نیاز به شجاعت و جسارت از سوی گردانندگان روزنامه دارد.

این روزنامه هنگامی که شرایط مالی چندین خوبی نداشت، با یک ایده ابتکاری و برای اولین بار در جهان، تبلیغات بازی‌های ویدئویی را در روزنامه خود منتشر کرد.

این اقدام که پس از انعقاد قرارداد بین نیویورک تایمز و کمپانی مایکروسافت، انجام شده بود منجر به افزایش فروش قابل ملاحظه این روزنامه شد و طیف علاقه‌مندان به بازی‌های ویدئویی که بازاری نو پدید بود را جزو مخاطبان خود کرد.

یکی دیگر از اولین‌های روزنامه‌نگاری در روزنامه نیویورک تایمز صورت گرفته است و آن استفاده از صفحه اول رنگی برای اولین بار در این روزنامه بود که توانست اقبال گسترده‌ای از سوی مخاطبان را به خود جذب کند.

نیویورک تایمز با وجود اینکه یکی از باسابقه‌ترین روزنامه‌های موجود در جهان است، هیچگاه در پذیرش و تطبیق با تغییرات تکنولوژیک با تأخیر عمل نکرده است.

جالب است بدانید که این روزنامه توانسته با طراحی مناسب سایت اینترنتی خود لقب دارنده بهترین وب‌سایت در میان سایت‌های روزنامه‌ها را به خود اختصاص دهد.

### آنچه در عمل باید انجام دهیم

- اطلاعات ناقص و نادرست زیادی در مورد برقراری ارتباط با مخاطبان در دسترس همگان قرار دارد. بنابراین برای درک بهتر از این موضوع داشته باشید بهتر است از طریق کسانی که اطلاعات دست اول در این زمینه دارند کسب اطلاع کنید.

- در نوشته‌های خود سبک خاصی را بیابید و همواره به مسواری نظیر زبان، واژگان، کلمات کلیدی و... توجه داشته باشید.

این امر در نهایت باعث خواهد شد تا خواننده با مطالب شما راحتی بیشتری احساس کند و از خواندن آن لذت زیادی ببرد.

- اگر شرکت شما بلاگ دارد، فایل ویدئویی منتشر می‌کند یا روی شبکه‌های اجتماعی حضور دارد، این توصیه باید به‌طور اخص برای تان جالب توجه باشد. شما می‌توانید اطلاعاتی را ارائه کنید که آن را به یک بلاگ پرطرفدار تبدیل کند.

نگاهی به تبلیغات محیطی شهر تهران - بهمن ۹۵

## تعداد تابلوها و مسیرهای بررسی شده



بهمن ماه امسال (۱۳۹۵) هم بیش از ۱۲۰۰ سازه تبلیغات محیطی ارکان شده در شهر تهران مانیتور شد که در متن پیش‌رو نتایج اولیه و کلی آن ارائه می‌شود.

کلیه گزارشات و مقایسه‌های ارائه شده در این مقاله براساس تعداد آگهی‌ها و تعداد سازه‌ها انجام پذیرفته است. بررسی‌های دقیق‌تر و جزئی‌تر براساس ارزش ریالی، متراب، ضریب اثر بخشی و... در صورت نیاز قابل ارائه است.

سازه‌های بررسی شده شامل بیلبردها (تک‌وجهی و چندوجهی)، پل‌های عابرپیاده، پل‌های سواربرو، استرابوردها و سی‌ال‌بی‌ها هستند.

شرکت‌هایی که روی سازه‌های محیطی حضور داشتند



در این ماه ۲۰۸ شرکت از تبلیغات محیطی برای رساندن پیام خود به مخاطبان استفاده کرده بودند. پنج شرکتی که بیشترین تعداد تابلوها را در سطح شهر داشتند به ترتیب زیر هستند:

شهرداری تهران  
ماچ  
سامسونگ  
ایوا  
نیوشا

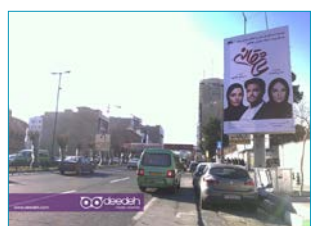
### سفارش آنلاین صبحانه



این روزها خریدوفروش آنلاین محصولات از خدمات پرطرفدار به حساب می‌آید و بسیاری از کسبوکارها برای رونق فروش محصولات خود به فروشگاه‌های آنلاین روی آورده‌اند. در سال‌های اخیر وبسایت‌های موفق چون دیجی کالا و بامیلو به تازگی مورد توجه افراد از طریق اینترنت و سفارش‌گیری آنلاین می‌پردازند ولی موضوع سفارش غذا به‌صورت آنلاین تاریخچه کوتاه‌تری دارد.

و به‌تازگی رونق بیشتری پیدا کرده است. در بهمن‌ماه تبلیغات محیطی متنوعی از وبسایت و اپلیکیشن دلیون در تهران به ارکان درآمده بودند که به اطلاع‌رسانی در مورد فروش آنلاین غذاها و خوراکی‌های مناسب صبحانه و برانچ می‌پرداختند. از قسمت‌های جالب توجه این وبسایت نداشتن شعبه حضوری این رستوران و تمرکز بیشتر بر وعده صبحانه است. طرح‌های این تابلوهای محیطی هم هر کدام به نوع خاصی از صبحانه اشاره می‌کردند.

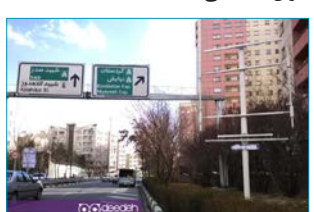
محیطی بی‌ارتباط با برگزاری جشنواره سینمایی فجر نبود و فیلم‌های کمتری خارج از جشنواره در ارکان سینما بودند.



تبلیغات سریالی تحت عنوان «عاشقانه» که ویژه شبکه نمایش خانگی است در بهمن‌ماه روی تعدادی از سازه‌های محیطی به نمایش درآمده بود.

### تابلوهای خالی

در طول شش‌ماه گذشته بیشترین حجم سازه‌های خالی شهر مربوط به بهمن‌ماه است، در این ماه حدود ۱۶ درصد از سازه‌های محیطی شهر تهران خالی بودند، حجم گسترده‌ای از این تابلوهای خالی مربوط به استرابوردها بود که در اواخر بهمن‌ماه طی مزایده‌ای به شرکت‌های جدیدی واگذار شدند و پیش‌بینی می‌شود که در اسفندماه بسیاری از آنها مجدداً ارکان تبلیغاتی داشته باشند.



تیزینگ در تبلیغات محیطی بودند، نکته جالب در مورد برخی از آنها این است که حتی رنگ پیش‌زمینه و فونت طراحی برخی شرکت‌ها دقیقاً مشابه هم بود، در صورتی که محصولات آن شرکت‌ها کاملاً با هم تفاوت داشت و طرح‌ها مربوط به برندهای مختلف بود.

فاز تیزینگ شرکت‌ها به این شرح بودند: یک معامله شیرین: وب‌سایت و اپلیکیشن نیازمندی‌های شیپور  
رکاب می‌دهد: وب‌سایت رکاب برای خریدوفروش خودرو  
سخت‌گیرید: آژانس هواپیمایی ثریا ۲۴  
ما داریم میایم: رستوران زنجیره‌ای باروز  
آب را بسوی نیمرو نخورید: مایع ظرفشویی دورتو  
این ستاره دنباله‌دار است: سامانه پرداخت الکترونیک ایوا  
عید امسال کجا بریم: آژانس ستاره ونک

### فیلم‌های سینمایی

برخلاف ماه‌های گذشته در بهمن‌ماه تنها فیلم سینمایی که تبلیغات محیطی داشت سلام بمبئی بود که به‌ظاهر بتر این فیلم سینمایی از ماه گذشته باقی مانده بود. تبلیغ کمتر فیلم‌های سینمایی در سازه‌های

دلیر، در آخرین روز دی ماه که باعث به درد آمدن دل همه مردم کشور شد تاثیر زیادی روی تبلیغات فرهنگی شهرداری تهران در بهمن ماه داشته و طرح‌های مختلفی برای یادآوری و قدرانی از آتش‌نشانان فداکار به ارکان درآمده بودند.

نمایشگاه‌هایی که در بهمن‌ماه از طریق



ماه‌هاست که تبلیغات محیطی مراکز فروش فرش در نقاط مختلف شهر به نمایش گذاشته شده است و مراکز تجاری عرضه‌کننده فرش رقابت بسیار نفسگیری بر سر جذب مخاطبان دارند، نکته جالب اضافه شدن هر ماهه برندها و مراکز جدید به لیست تبلیغات محیطی فرش‌هاست. به نظر می‌رسد استفاده از رسانه‌های محیطی در تبلیغات فرش تاثیرگذار بوده و توجه صاحبان کالا به این روش اطلاع‌رسانی هر ماهه افزایش بیشتری می‌یابد.

تبلیغات محیطی اطلاع‌رسانی شده بودند: هشتمین نمایشگاه بین‌المللی در و پنجره و صنایع وابسته  
- نخستین نمایشگاه بین‌المللی خدمات فنی، مهندسی و مشاوره  
- دومین نمایشگاه خانه ایرانی  
- پانزدهمین نمایشگاه صنعت دام، طیور و دامپزشکی  
- نمایشگاه بین‌المللی خودروی تهران  
- دهمین نمایشگاه بین‌المللی گردشگری و صنایع وابسته  
- هشتمین نمایشگاه بین‌المللی صنایع چوب، ماشین‌آلات و تجهیزات وابسته  
- پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی براق‌آلات، ماشین‌آلات مبلمان  
- نخستین نمایشگاه تکنولوژی آموزشی  
- کمپین‌های چند مرحله‌ای بهمن‌ماه  
در بهمن‌ماه شرکت‌ها رکورددار اجرای فاز

### بازار داغ تبلیغات فرش



ماه‌هاست که تبلیغات محیطی مراکز فروش فرش در نقاط مختلف شهر به نمایش گذاشته شده است و مراکز تجاری عرضه‌کننده فرش رقابت بسیار نفسگیری بر سر جذب مخاطبان دارند، نکته جالب اضافه شدن هر ماهه برندها و مراکز جدید به لیست تبلیغات محیطی فرش‌هاست. به نظر می‌رسد استفاده از رسانه‌های محیطی در تبلیغات فرش تاثیرگذار بوده و توجه صاحبان کالا به این روش اطلاع‌رسانی هر ماهه افزایش بیشتری می‌یابد.

### تبلیغات فرهنگی شهرداری



اتفاق ناگوار ساختمان پلاسکو و جان باختن تعدادی از هموطنان و آتش‌نشانان

### ایستگاه تبلیغات



یوتیوب ویدئوهای تبلیغاتی کوتاه‌تری برای تلفن همراه تدارک خواهد دید



وقتی راجع به ویدئوهای تلفن همراه صحبت می‌کنیم، طولانی بودن الزاماً به منزله بهتر بودن نیست.

به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، در بین‌بانه‌ای که یوتیوب منتشر کرده، آمده است: «مسال ویدئوهای تبلیغاتی غیرقابل پرش ۳۰ ثانیه‌ای خود را برای تبلیغ‌کننده‌ها از دور خارج خواهد کرد.»

از سال ۲۰۱۸، برندها دیگر قادر نخواهند بود ویدئوهای تبلیغاتی ۳۰ ثانیه‌ای بخزند، ولی این امکان را خواهند داشت که ویدئوهای پیش‌نمایش غیرقابل پرش با مدت زمان متفاوت مانند ویدئوهای ۲۰ ثانیه‌ای یا ۶ ثانیه‌ای را خریداری کنند.

### تبلیغات خلاق



آگهی سینما سه بعدی مولتی پلکس - شعار: در ظاهر در سینما نشسته اید و در باطن، داخل فیلم.



## با هم رشد کنیم

## برترین عبارات تبلیغاتی

شاید تاکنون به این نکته دقت نکرده باشید اما عبارتها نقش بسیار مهمی در کمک به مغز برای تصمیم‌گیری در مورد محصولات ایفا می‌کنند. در این نوشتار با برترین جملات تبلیغاتی مؤثر که باعث افزایش فروش می‌شوند و در حقیقت مشتری‌ها دوست دارند در زمان تصمیم‌گیری آنها را بشنوند، آشنا می‌شوید. اگر فکر می‌کنید واژه «رایگان» بی‌فایده است و بیش از حد از آن استفاده شده، بیشتر فکر کنید. مردم عاشق چیزهای رایگان، عادی و ساده هستند. عملاً می‌توانید هر چیزی را به صورت رایگان به آنها بدهید، فرقی نمی‌کند که چقدر کوچک باشد. با این کار توجه آنها را جلب کنید.

#### انحصاری

همه دوست دارند در گروهی متمایز از دیگران قرار داشته باشند. وقتی محصولات خود را انحصاری می‌کنید و آن را تنها در اختیار گروهی انتخاب شده قرار می‌دهید، کاری می‌کنید مردم آن محصول را بیشتر بخواهند. می‌توانید به جای واژه انحصاری از عبارتهای دیگری مانند «فقط برای اعضا»، «فقط افراد دعوت‌شده»، «رای نخستین بار»، «کارمندان داخلی» و… استفاده کنید.

#### ساده

زندگی پیچیده است و احتمالاً ما نیز بیشتر تمایل داریم که ساده‌ترین راه‌ها را انتخاب کنیم. بنابراین هر زمان که می‌شنویم چیزی ساده یا انجام آن آسان است، جذب آن می‌شویم. در یک مطالعه که در آن از مشتری‌ها پرسیده می‌شد مهم‌ترین نرفعل مؤثر در خرید نرم‌افزار چیست، پاسخ «به راحتی قابل استفاده بودن» در میان سه پاسخ اول قرار داشت.

#### محدود

اینکه بگوییم یک محصولی محدود و کمیاب است، باعث تحریک مخاطب می‌شود. همه ما از اینکه چیزی را از دست بدهیم، بیزایم. حتی اگر چیزی که از دست می‌دهیم به پیش یافتادگی جاسوسیچی‌هایی باشد که در شرکت توزیع می‌شوند. اگر بگویید ۱۰۰ نفر اول یکی مجانی می‌گیرند، ناگهان آن جاسوسیچی برای‌مان جذاب‌تر می‌شود.

#### بگیرید، دریافت کنید

افعالی مانند گرفتن و دریافت کردن، کلماتی بر پایه عمل (action word) هستند و به لحاظ روانی به خواننده حق انتخاب می‌دهند و در واقع اختیار را بر عهده او قرار می‌دهند. البته بعد از افعالی مانند «گرفتن»، «رسیدن» و «دریافت کردن»، یک مزیت نیز بیان می‌شود. برای نمونه، «ظرافت شش هفته به شما شکمی صاف برسد»، مطالعه کمتر، نمرات بهتری بگیرید»، «جدیدترین و تمیزترین مدل مو را در شهر داشته باشید.»

#### تضمینی

با تقلب‌های زیادی که در دنیای امروز انجام می‌شود، اصالت یکی از نگرانی‌های قابل قبول مشتریان شماسات و شما می‌توانید با استفاده از کلمات مناسب، به آنها اطمینانی را بدهید که برای گرفتن تصمیم نهایی نیاز دارند. اما تنها زمانی از این عبارت استفاده کنید که توانایی پشتیبانی از ضمانت خود را داشته باشید.

#### تو

استفاده از ضمیر شخص اول باعث می‌شود خواننده یا شنونده علاقه‌مندتر شده و به صورت ناخودآگاه، احساس خاص بودن کند. استفاده از کلمه «تو» لحن شما را دوستانه‌تر می‌کند.

#### زیرا

دلیل آوردن یکی دیگر از برترین جملات تبلیغاتی مؤثر است. نکته‌ای که باید به یاد داشته باشید این است که مغز انسان عاشق شنیدن توضیحات است. ما باید دلیل هر چیز را بدانیم. چ‌را من به این ویژگی نیاز دارم؟ زیرا به من کمک می‌کند تا… محصولات، امکانات و اقداماتی را که می‌خواهید مردم انتخاب کنند، به یک دلیل گره بزنید تا با این کار مردم بیشتر برای خرید آن اقدام کنند.

#### بهترین

به نظر شما کدام جمله بهتر است؟ «نحوه تعویض لاستیک پنجر» یا «بهترین راه برای تعویض لاستیک پنجر». پاسخ کاملاً واضح است اما لطفاً از کلمه «بهترین» برای فریب دیگران استفاده نکنید. اگر واقعاً بهترین نیستید یا نمی‌توانید بدون اجبار کاری کنید که مردم به شما بگویند بهترین، به تلاش ادامه دهید تا واقعاً در کاری که انجام می‌دهید بهترین شوید و این برجسب را بدون آنکه اعتبار آن را داشته باشید، روی کار، محصولات یا خدمات خود نزنید.

#### مقایسه (این یا آن)

مقایسه کردن می‌تواند یکی از برترین جملات تبلیغاتی مؤثر باشد.

امروزه با وجود شبکه‌های اجتماعی و وبسایت‌ها و وبلاگ‌های بررسی محصولات، عملاً همه پیش از اینکه تصمیمی بگیرند، مقایسه‌هایی را انجام می‌دهند. وقتی آشکارا تفاوت میان محصول خود و رقیب را به آنها نشان می‌دهید، کمک بزرگی به مشتریان خواهد بود.

منبع: سایت مدیر ایران



# چگونه برند موفق خود را بسازیم

لوگوی خوب معرف یک محصول خوب است. انتخاب یک لوگوی خوب به ما کمک می‌کند که به مشتری بگوییم ما چه کسی هستیم و قرار است چه محصولی را به مشتری ارائه و چه نیازهایی را از او برطرف کنیم.

لوگو باید شفاف باشد یعنی وقتی مشتری لوگوی محصول ما را می‌بند، باید برایش نیت و پیام ما از تولید محصول قابل فهم باشد.

لوگو باید به نحوی طراحی شود که اگر قرار است در رسانه‌های همگانی برای معرفی و تبلیغ بیشتر درج شود، قابلیت ایجاد در اندازه‌ها و ابعاد مختلف را داشته باشد.

۳- دیگر زمان این گذشته است که تولیدکنندگان محصولات خود را تولید کنند و هیچ توجهی به نظرات مصرف‌کنندگان و مخاطبان نداشته باشند. در عصر حاضر باید به برقراری روابط پایدار با مشتریان بیندیشید، نیازه‌های مشتریان را در حد توانایی و امکانات خود برآورده کنید، برای ایجاد ارتباطی مؤثر و دو سویه با مشتریان به ایجاد یک سایت اینترنتی یا کانال اقدام کنید و به راحتی از نظرات مصرف‌کنندگان از طریق این سایت یا کانال مطلع شوید.

۴-صداقت را سرلوحه کارتان قرار دهید. در معرفی محصول و تبلیغات از اغراق بپرهیزید و به

مشتری وعده‌هایی ندهید که خارج از توان‌تان است. اجازه دهید مشتری صداقت شما را ببیند و به شما اعتماد کند. ۵- از توجه به رقیبان غافل نشویم، رقیبان کارمان را شناسایی کنیم و موقعیت آنها را بسنجیم. گاهی لازم است برای برد و پیشرفت بیشتر با رقیبان از موضع قدرت و مقابله حذر کنیم و به همکاری با آنها بپردازیم و این مختص زمانی است که وضعیت موجود بازار به نفع ما نیست.

۶- شناخت مشتریان هم بسیار حائز اهمیت است. هر گروه از مشتریان ممکن است شرایط، ویژگی‌ها و طرز تفکر خاصی داشته باشند که باید نحوه عرضه محصول‌مان برای هر یک از این گروه‌ها اختصاصی باشد.

۷- بسته‌بندی محصول بسیار مهم است. بسته‌بندی با توجه به هر یک از گروه‌های مصرف کننده و نیز زمان مناسبی استفاده از محصول باید متغیر و متفاوت باشد.

#### مزیت‌های برندسازی چیست؟

اگر یک شرکت یا کارخانه برای نشان تجاری خود بتواند برندسازی انجام دهد

و برند شرکت در ذهن مردم و مخاطبان ماندگار شود، مزیت‌های فراوانی خواهد داشت. مهم‌ترین آن این است که شرکت مشتریان وفادار خود را پیدا می‌کند و همین مشتریان برای شرکت نماد تبلیغات خواهند شد.

#### ۶مزیت عمده برند سازی

۱ - تایید و افزایش اعتبار شرکت به‌طوری‌که داشتن یک نام تجاری که برندسازی است، خود دلایل اعتبار برای شرکت است.

۲- برند باعث تایید بیشتر توسط مشتریان خواهد شد و فروش بیشتر محصولات را در برخواهد داشت.

۳ - افزایش تعداد مشتریان وفادار

۴ - یک برند قوی، پتانسیل بازگشت مشتریان ناراضی را خواهد داشت ۵ - باعث ایجاد شناخت در بین مشتریان شده و ارتباط حتی عاطفی بین شرکت و محصولات با مشتریان برقرار خواهد شد

۶ - پیام و شعار شرکت به خوبی در بین مخاطبان

دو سویه با مشتریان به ایجاد یک سایت اینترنتی یا کانال اقدام کنید و به راحتی از نظرات مصرف‌کنندگان از طریق این سایت یا کانال مطلع شوید. ۴-صداقت را سرلوحه کارتان قرار دهید. در معرفی محصول و تبلیغات از اغراق بپرهیزید و به

مشتری وعده‌هایی ندهید که خارج از توان‌تان است. اجازه دهید مشتری صداقت شما را ببیند و به شما اعتماد کند. ۵- از توجه به رقیبان غافل نشویم، رقیبان کارمان را شناسایی کنیم و موقعیت آنها را بسنجیم. گاهی لازم است برای برد و پیشرفت بیشتر با رقیبان از موضع قدرت و مقابله حذر کنیم و به همکاری با آنها بپردازیم و این مختص زمانی است که وضعیت موجود بازار به نفع ما نیست.

۶- شناخت مشتریان هم بسیار حائز اهمیت است. هر گروه از مشتریان ممکن است شرایط، ویژگی‌ها و طرز تفکر خاصی داشته باشند که باید نحوه عرضه محصول‌مان برای هر یک از این گروه‌ها اختصاصی باشد.

۷- بسته‌بندی محصول بسیار مهم است. بسته‌بندی با توجه به فرد بودن

مصرف کننده و نیز زمان مناسبی استفاده از محصول باید متغیر و متفاوت باشد.

۱-شناخت مصرف‌کنندگان ۲- مزیت‌های برندسازی چیست؟ ۳-شناخت مصرف‌کنندگان ۴- مزیت‌های برندسازی چیست؟

شناخت کافی دارد و نحوه ارتباط با مصرف‌کنندگان و شناخت آنها را می‌داند. هر برندی یکسری مشتریان دائمی و همیشگی دارد، بنابراین حفظ و نگهداری این مشتریان هم از دیگر اهداف برندهای موفق است. تلاش برای شناخت مصرف‌کننده و برطرف کردن نیازهای آنها در تولید یک محصول خوب از ویژگی‌های یک برند موفق است.

#### ۲ - منحصر به فرد بودن

داشتن یک برند یعنی ایجاد یک نام تجاری منحصر به فرد و متفاوت از دیگر برندها مثلا برند اپل یک برند شناخته شده در سراسر جهان است که با تولید محصولاتی با خلاقیت نام منحصر به‌فرد است. برای منحصر به‌فرد بودن باید خدماتی را ارائه دهید که در عین جذابیت برای مشتریانش شده و برای مصرف‌کننده دارای یک ویژگی خوب، متفاوت و جدید باشد.

#### ۳- انگیزه و اشتیاق

شاید بتوان بدون انگیزه و اشتیاق کافی یک برند را برای مدت کوتاهی ایجاد کرد اما گسترش و بقا بستگی به اشتیاق بدون انگیزه کافی اگر افراد موفق مثل استیو جابز را در نظر بگیرد، وقتی یک مشتری به موفقیت روزافزون وی شده بود، انگیزه و علاقه‌ای بود که به برند و تجارت خود داشت.

#### ۴- ثبات و پایداری

در کیفیت، پایداری و صنعت‌های محصولات و خدماتی که ارائه می‌دهیم باعث می‌شود برند موفق و نمونه بیش از هر چیزی مورد توجه کارفرمایان است. هر شرکتی که مشتریان دائمی افزایش می‌یابد. آنچه برای شرکت با برند شما مراجعه می‌کند تا محصولات موردنظرش را خریداری کند، اگر کیفیت و مرغوبیت همیشگی را در کالای مورد نظر نبیند، قطعاً برند دیگری را برای خرید انتخاب خواهد کرد بنابراین چون فضای رقابتی بین برندها وجود دارد، هر چقدر این کیفیت دائمی و همیشگی باشد، مشتریان بیشتری هم وجود خواهند داشت.

#### ۵- ایجاد فضای رقابتی

یک برند خوب باید دارای یک تیم کاری فعال باشد که ویژگی اصلی این سیستم ایجاد فضای رقابتی و بهبود خدمات یک برند نسبت به دیگر برندها باشد. یک برند خوب هیچ‌گاه در انتظار رسیدن مشتریان نیست، بلکه خود به دنبال مشتریان رفته و از راه‌های مختلفی که در بازاریابی وجود دارد

برای جذب مشتری تلاش می‌کند. یک برند خوب تلاش می‌کند چیزی بیش از آنچه را مشتریان انتظار دارند در اختیارشان قرار دهد.

#### ۶ - شناخته شدن

شناخته شدن یک برند زمانی است که یک نام تجاری از راه‌های مختلفی برای شناساندن خود به مشتریان استفاده می‌کند. معمولاً برندهای بزرگ شناخته شده هستند، چون این برندها به دلیل محبوبیت، قدمت و داشتن محصولات خوب تقریباً برای تمام مشتریان شناخته شده هستند. این برندها از تبلیغات فراوان استفاده می‌کنند حتی خیلی از آنها برندهای بین‌المللی هستند.

#### ۷ - مدیریت صحیح

در پس هر برند موفق یک مدیریت صحیح وجود دارد. یک برند موفق از ابتدا کسب موفقیت قدم بردارد.

نوبتی برای مدیریت سیستم کاری خود استفاده می‌کند. مدیریت خوب باید با ایجاد یک تیم کاری موفق بتواند به اهدافش رسیده و در راه کسب موفقیت قدم بردارد.

انجام چه اقداماتی جهت حفظ موفقیت و بهبود برندینگ مؤثر هستند؟

برای حفظ موفقیت در برندینگ باید نیازها و خواسته‌های مشتریان را با مقتضیات زمان به خوبی شناسایی و استراتژی برند و شرکت را در هر زمان متناسب با آن برنامه‌ریزی کرد. برندی‌نگ با تجربیات و برداشت‌های قبلی مشتریان از بازار در ارتباط خواهد بود و در کنار جذب عده‌ای، مشخصاً بخشی از مشتریان را دور خواهد کرد ولی برندینگ موفق باید جهت بازگشت مشتریان از دست رفته نیز تلاش کند. این کار تنها در سایه تحقیقات میدانی درست، بررسی عملکرد و رضایت مشتریان و تعیین استراتژی تبلیغاتی صحیح امکان‌پذیر است، در عمل، مدیریت برند پایه و اساس مناسبی را برای بازاریابی و ارتباطات ایجاد خواهد کرد که عدم توجه به آن ممکن است باعث عقب افتادن از رقبای شود. بازسازی و بهبود برندینگ، مرحله‌ای حساس و مهم در تاریخ هر تجارتی خواهد بود و کوچک‌ترین اشتباه ممکن است موجب از دست رفتن مشتریان کنونی شود، ولی در نقطه مقابل، برندینگ حرفه‌ای و مشاوره با متخصصان امر می‌تواند تجارت را متحول کرده و مشتریان را تا چندین برابر افزایش دهد.

## فرصت امروز

### کارگاه مارکتینگ

## شبکه‌های اجتماعی و کسب‌وکارهای B2B

#### رضا مافی

مشاور توسعه بازار

شکل کارکرد بازاریابی در کسب‌وکارهای B2B (صنعتی) در ایران تا حدی با همکاران خارجی آنها متفاوت است. بازاریابی این‌گونه شرکت‌ها (به‌خصوص آنها که کوچک‌ترند) بیشتر مرسوم روابط است و حتی برخی از آنها برپایه یک پروژه و در یک موقعیت زمانی خاص راه‌اندازی شده‌اند. از طرفی موسسان چنین مجموعه‌هایی معمولاً کارشناسان حوزه‌ای تخصصی از کسب‌وکار خود هستند. برای مثال همه ما انتظار داریم موسس کارگاه متوسط که ماشین‌کاری دارد مستگین را برعهده دارد معمولاً یک مهندس یا حداقل یک تکنسین سابقه در ماشین‌کاری باشد. به‌طور معمول این کارشناسان خبره با توجه به وضعیت بازاری که در آن فعالیت می‌کنند و سلاقی و علائقی که دارند، کمتر خود را نیازمند کسب دانش و انجام فرآیندهای بازاریابی به سبک بازاریابی‌های B2B در دنیا می‌بینند، اما به نظر می‌رسد با گذشت زمان، فشرده‌تر شدن رقابت در حوزه‌های مختلف B2B و پیشرفت شیوه‌های بازاریابی، ناخودآگاه ما هم مجبور به پذیرش و تلاش بیشتر برای موفقیت در این زمینه خواهیم بود. در اینجا می‌خواهیم به یکی از روش‌های ممول بازاریابی که این روزها بسیار به آن توجه می‌شود، بپردازیم؛ روشی که حالا در انواع کسب‌وکارها و علی‌الخصوص B2B از آن استفاده می‌شود.

با اینکه کمتر از نیمی از مدیران بازاریابی در کسب‌وکارهای B2B بزرگ در برنامه‌های یکپارچه‌سازی کمپین‌های تبلیغاتی خود از استراتژی‌های شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند اما بیشتر از ۷۰درصد از مدیران اهمیت محتوا را درک کرده‌اند و تا ۹۰درصد بازاریابان B2B در دنیا ادعان دارند استفاده از وبشوها و پیشنهادات راهگشا برای مشتریان تا حد زیادی می‌تواند در معرفی شرکت اثرگذار باشد و شبکه‌های اجتماعی میدان خوبی برای عرضه چنین ابزاری است. هر روز لزوم استفاده از این شیوه‌های نسبتاً جدید بیش از پیش به نظر می‌رسد علی‌الخصوص وقتی می‌دانیم قرار است هزینه‌های کمتری را نیز پرداخت کنیم. اکثر شرکت‌های B2B گروه‌های مشخص و کوچکی از مشتریان دارند و با توجه به اینکه نیازمند استفاده از استراتژی‌های شناختی و ایجاد آگاهی و دانش برای مخاطبان هستند، تولید و نشر اطلاعات، حمایت و ایجاد اعتماد برای مشتریان (و البته عوامل فروش) را با استفاده از کانال‌های مختلف ارتباطی در دستورات قرار می‌دهند. این کانال‌ها شامل وبسایت‌ها، انجمن‌ها، لینک‌ها، سمینارها، کنفرانس‌ها و شبکه‌های اجتماعی است که در هر لحظه جدا از انتقال اطلاعات و ایجاد آگاهی، داده‌های مشتریان و بازخورد مخاطبان را نیز دریافت می‌کنند. در این میان شبکه‌های اجتماعی یک فرصت مناسب برای کسب‌وکارهاست تا تعاملات اجتماعی خود را سر و سامان دهند ازجمله کسب‌وکارهای B2B که به‌پیچیدگی‌های بیشتری دارند و گاهی سورتاهماتی برای مخاطب خود ایجاد می‌کنند. شبکه‌های اجتماعی می‌توانند در حفظ مشتری، خلق نام تجاری و ایجاد علاقه برای مشتریان B2B بسیار مؤثر باشند.

شبکه‌های اجتماعی یک کانال توزیع ایجاد محتوا و ایده هستند و می‌توانند در یک فرآیند مشخص، یک کسب‌وکار را به‌عنوان پیشرو معرفی کرده و باعث شهرت آن صنعت باشند. آنها با بهینه‌سازی صحیح، محتوای موردعلاقه مشتریان را در اختیار آنان قرار می‌دهند، آنها را آموزش می‌دهند و با راهنمایی آنها در تصمیم‌گیری بهتر به آنها کمک می‌کنند. آنها با این کار تعاملات با مشتریان را افزایش می‌دهند. این تعاملات باعث درک بهتر نیازها و چشم‌انداز مشتریان با توجه به مشخصات آنها می‌شود و با ایجاد اعتماد و تکرار نام تجاری به مرور وفاداری را پدید می‌آورد. مشتریان در تعاملات با شرکت همیشه رویکرد شخصی را ترجیح می‌دهند ولی در کسب‌وکارهای B2B که همیشه نقش انسانی محور مانده است، این تعاملات تا حد زیادی ارزش مشتری را در قالب یک انسان افزایش می‌دهند. وظیفه دیگر این رسانه‌ها که می‌توان از آنها انتظار داشت، مراقبت و حفظ مشتریانی است که در لیست ما قرار دارند و می‌توانند دائماً ارتباط با ما را تمدید کنند. موضوع جذاب دیگری که ما را بیشتر به استفاده از این شبکه‌ها راغب می‌کند، ارتقای محتواست؛ محتوایی که به شکل انواع فیلم‌ها، اسلایدها و عکس‌ها موقعیت جدیدی در برای درک مخاطبان از اطلاعاتی که شما انتقال داده‌اید یا قصد انتقال آن را دارید، ایجاد می‌کند. شرکت جنرال موتورز در این زمینه نمونه خوبی را به ما نشان می‌دهد. در خصوص شرکت‌های تازه‌تاسیس و آنها که دقیقاً نمی‌دانند محتوا را چگونه انتخاب کنند نیز جای نگرانی وجود ندارد. این شرکت‌ها عناوینی مرتبط را در شبکه‌های اجتماعی قرار می‌دهند و مشتریان با لایک‌های خود به آنها نشان می‌دهند که دوست دارند در کدام زمینه‌ها بیشتر بدانند و کدام عناوین برای آنها جذاب‌تر است. شبکه‌های اجتماعی در عین‌حال به شما این امکان را می‌دهند تا نظراتی دائم بر رقبای خود داشته باشید. فعالیت رقیب و رصد آنها این امکان را به شما می‌دهد تا ارزش‌های آنها را بیشتر بشناسید و سطوح اهمیت مخاطبان آنها را تحلیل کنید. با این‌کار امکان فعالیت‌های مقطعی با توجه به نیازها در زمان و موقعیت خاص نیز پدید می‌آید.

در این میان نکته جالب و حائز اهمیتی که به چشم می‌خورد حضور شخصی مدیران و متخصصان در شبکه‌های اجتماعی است که می‌تواند در تعاملات با مشتریان بسیار اثرگذار باشد(البته به شرطی که تاکتیک‌های مناسبی استفاده شود). لازم به ذکر است معین آملاری، بیش از ۷۰درصد از مدیران ایرانی از شبکه‌های اجتماعی به‌عنوان یک لینک شغلی استفاده نمی‌کنند.



کار تابل

ایجاد گروه‌های هدفمند

ترجمه: علی آل علی



اگر یک شرکت را به مثابه سازمان در نظر بگیریم، آنگاه بهتر قادر به تحلیل فعالیت‌های ضروری آن خواهیم بود. در بازارهای رقابتی، برخلاف بازارهای انحصاری، شرکت‌ها به منظور حفظ مشتریان‌شان باید فعالیت‌های گوناگونی را انجام دهند. این فعالیت‌ها تنها شامل برپایی کمپین‌های بزرگ و مشکلاتی هم هستند که در درون شرکت جاری بوده و به طور کلی حوزه بازاریابی نیست. در واقع مسائل و مشکلاتی هم هستند که در درون شرکت جاری بوده و با راهکارهای درونی باید حل‌وفصل شوند. بدون شک بخش‌های مختلف سازمان‌ها نیازمند توجه، ارتقای سخت‌افزاری و آموزش کارمندان هستند. همچنین باید توجه داشت که کارمندان هر بخش، علاوه بر آموزش‌های تخصصی، نیازمند چالش‌های نوین به منظور بروز توانایی‌های خود هستند. این توانایی‌های کارمندان که با ارائه چالش‌های متفاوت نمایان می‌شود، به‌طور کلی تحت عنوان ایده‌های خلاقانه به کار مدیران خواهند آمد.

با توجه به آنچه در بالا بیان شد، ایجاد گروه‌های هدفمند (Action Groups) ایده مناسبی به منظور تسهیل ارتباط کارمندان و ساختار مدیریتی سازمان است. به این ترتیب علاوه بر دریافت ایده‌های خلاقانه کارمندان‌تان، از توانایی‌های واقعی‌شان نیز آگاه شده و در مواقع ضروری می‌توانید روی این توانایی‌ها حساب کنید.

ایده

بر اساس روال عادی ایده‌ها، در این بخش قصد بررسی موضوع مطرح شده در مقدمه با مثال‌هایی از کارآفرینان و مدیران برتر را داریم. در همین راستا تمرکزمان را روی مجموعه فروشگاه‌های زنجیره‌ای «اسدا» و مدیر اجرایی سابقش «آلن لیون» گذاشته‌ایم. آنچه لیون را به موضوع ایده حاضر پیوند داده، نظر جالب وی در مورد ایده‌ای که «گروه‌های هدفمند مثبت» نامیده، است. یکی از بهترین راهکارهای تقویت انگیزه کارمندان با استعداد هر شرکتی تعریف چالش‌های جدید برای آنهاست. این ایده به‌طور کلی با استفاده از گروه‌های هدفمند مثبت یا به‌طور اختصاری PAG (Positive Action Groups) تحقق می‌یابد. لازم نیست نگران سوره‌های مناسب برای گروه‌های هدفمند باشید. در واقع این سوره‌ها به تعداد بسیار زیاد در هر سازمانی یافت می‌شوند. به این ترتیب هر موقع که مشکلی در شرکت رخ می‌دهد و نیاز به رسیدگی دارد، در ابتدا این PAG است که وارد عمل خواهد شد. من ترجیح می‌دهم تا این گروه از هشت عضو تشکیل شده و یک سرگروه داشته باشد. البته سرگروه لزوماً سن و باتجربه‌ترین فرد گروه نیست. گاهی اوقات لازم است با انتخاب یک فرد جوان به‌عنوان سرگروه انگیزه‌اش را تقویت کنید. همچنین این سرگروه است که گزارش نهایی فعالیت‌های PAG را برای من ارسال می‌کند. چنین سیستم رسیدگی به مشکلات شرکت نه تنها امر مدیریت را برای شما آسان خواهد کرد، بلکه باعث تقویت روحیه کارمندان نیز می‌شود.

مفهوم گروه‌های هدفمند را دو نویسنده مشهور در زمینه کسب‌وکار به‌گونه‌ای دیگر بیان کرده‌اند. مایک سوتن و کریس وست ایجاد گروه‌های به اصطلاح «میکرو تیم» را برای خلق فضای کارآفرینی در شرکت ضروری می‌دانند. وظیفه چنین تیمی، همانطور که از نامش پیداست، تمرکز روی موارد و مشکلات خاص سازمان و ارائه ایده‌های مناسب به منظور غلبه بر آنهاست. منظور که مایک و کریس در آثارشان اشاره کرده‌اند، میکرو تیم‌ها باید از افرادی با توانایی‌های مختلف تشکیل شده و تعداد اعضای آن اندک باشد. همچنین ایده‌هایی که این گروه‌ها ارائه می‌دهند، باید کوتاه‌مدت، کم هزینه و ساده باشد. با توجه به چنین سازوکاری، میکرو تیم‌ها نیازمند زمان و بودجه ویژه نیز هستند. در همین راستا دو نویسنده مشهور توصیه کرده‌اند که ساعات کاری اعضای چنین گروه‌هایی به‌طور محدود کاهش یافته تا آنها زمان کافی برای ایده‌پردازی داشته باشند.

آنچه در عمل باید انجام دهید

هر مدیری با یک لیست بلند بالا از مشکلات شرکت مواجه است. در ابتدا بهتر است مشکلات را اولویت‌بندی کرده و سپس براساس ماهیت‌شان آنها را به گروه‌های هدفمند مناسب ارجاع دهید. افراد بسیاری در شرکت‌ها هستند که در ظاهر تنها یک کارمند ساده‌اند. با این حال اگر به آنها فرصت کافی داده شود، توانایی‌های خود را به نمایش در خواهند آورد. فلسفه وجودی گروه‌های هدفمند نیز ایجاد فرصت و امکانات لازم برای چنین افرادی است. این کار شما را در راستای ایجاد دستیاران ویژه و همچنین انتخاب جانشین باری خواهد کرد.

گروه‌های خود را از ترکیب افراد گوناگون با مهارت‌های متفاوت تشکیل دهید.

حضور در گروه‌ها را به هیچ‌کدام از کارمندان تحمیل نکنید. این کار نه تنها روحیه آنها را تقویت نخواهد کرد، بلکه احساس تنفر از برندگان را در چنین افرادی ایجاد می‌کند.

کلینیک کسب‌وکار

برای مطالعه ۶۵۵ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

پرسش: در مورد ایجاد فضای مناسب کاری که موجب خلاقیت کارکنان شود بسیار گفته و شنیده‌ام اما در عمل آنقدر درگیر مسائل روزمره هستم که جایی برای تعامل مناسب با کارکنانم پیش نمی‌آید. آیا فضای مناسب همکاری و پرورش کارکنان خلاق یک رویا است؟

ایجاد فضای مناسب کاری

پاسخ: خودتان هم می‌دانید که این یک رویا نیست و امکان‌پذیر است. نقطه شروع برای تغییر در مدیریت، ایجاد فضای خلق ایده‌های گره‌گشا است که برای ایجاد این فضا به تغییر در تفکر و دیدگاه‌ها نیاز داریم، یعنی مرکزی که تغییرات و تحولات از آن صادر شده و به اجرا درخواهد آمد تا با همگرایی افکار خلاق مجموعه در موقعیت مورد نظر به مرکزی دست یابیم که می‌تواند

به‌طور قوی ایده دهد و ضرورت تغییر را احساس کند. اعمال تغییر و تحول در سازمان کار ساده‌ای نیست، زیرا نوعی مقاومت و اختلال در پویایی سازمان به‌وجود می‌آید. برخی موافق تغییرند، برخی به آن تن می‌دهند، برخی آن را تحمل می‌کنند و دسته آخر در برابر آن مقاومت می‌کنند. قبل از آنکه قادر باشید چیز جدیدی را شروع کنید، باید بتوانید به عادت‌های قبلی‌تان پایان دهید. اهمیت تغییر و تحول مثبت بر کسی پوشیده نیست زیرا نیاز آینده است. سازمان‌های موفق در

جهان امروز سازمان‌هایی هستند که تغییر و تحول را در چارچوب تشکیلاتی خود بگنجانند. از آنجا که نیاز انسان‌ها دائم در حال تغییر و تحول است، نیاز به مدیریت روی این تحولات بیش از پیش خود را نشان می‌دهد. بنابراین سازمان‌ها و افرادی موفق‌ترند که میزان تحولات برنامه‌ریزی شده آنها بیش از تحولات اتفاقی آنها باشد. یعنی سعی کنند همواره ابتکار عمل را به‌دست بیاورند و مجبور به حرکت به میل و خواسته دیگران نباشند.

مدیریت آمریکایی در مقایسه با مدیریت ژاپنی

تقابل صراحت با سکوت



تقریباً تمام کسانی که در آن پروژه نقشی دارند به جلسه می‌آیند. این حضور گسترده معمولاً فرآیند تصمیم‌گیری را طولانی‌تر می‌کند، اما این زمانبر بودن در فرهنگ ژاپن پسندیده است چون آنها یک تصمیم فکر شده را بسیار بیشتر از یک تصمیم سریع ارجح می‌نهند.

پیدا کردن تصمیم گیرنده و گرفتن یک جواب مثبت در سریع‌ترین حالت فلسفای جا افتاده است.

ما را می‌کنم» احساس می‌کنند که ژاپنی‌ها وقت آنها را تلف می‌کنند.

تفاوت در جلسات جلسه‌های تصمیم‌گیری گروهی در ژاپن متعارف است و این جریان می‌تواند برای آمریکایی‌ها گیج‌کننده باشد. این تفاوت فرهنگی در

پیدا کردن تصمیم گیرنده و گرفتن یک جواب مثبت در سریع‌ترین حالت فلسفای جا افتاده است.

ما را می‌کنم» احساس می‌کنند که ژاپنی‌ها وقت آنها را تلف می‌کنند.

تفاوت محیط‌های کاری در ژاپن کمپانی‌ها ساعات کاری مشخص دارند و کارمندان اجازه کاری از راه دور را ندارند. محیط کاری مانند کلاس‌های درس در مدارس طراحی شده است و سرپرست یک بخش در این تفاوت‌ها را تقریباً در تمامی جنبه‌های یک رئیس آمریکایی و هم‌تای ژاپنی‌اش ببینید. زبان بدن آنها، لحن

تفاوت محیط‌های کاری در ژاپن کمپانی‌ها ساعات کاری مشخص دارند و کارمندان اجازه کاری از راه دور را ندارند. محیط کاری مانند کلاس‌های درس در مدارس طراحی شده است و سرپرست یک بخش در این تفاوت‌ها را تقریباً در تمامی جنبه‌های یک رئیس آمریکایی و هم‌تای ژاپنی‌اش ببینید. زبان بدن آنها، لحن

تفاوت محیط‌های کاری در ژاپن کمپانی‌ها ساعات کاری مشخص دارند و کارمندان اجازه کاری از راه دور را ندارند. محیط کاری مانند کلاس‌های درس در مدارس طراحی شده است و سرپرست یک بخش در این تفاوت‌ها را تقریباً در تمامی جنبه‌های یک رئیس آمریکایی و هم‌تای ژاپنی‌اش ببینید. زبان بدن آنها، لحن

تفاوت محیط‌های کاری در ژاپن کمپانی‌ها ساعات کاری مشخص دارند و کارمندان اجازه کاری از راه دور را ندارند. محیط کاری مانند کلاس‌های درس در مدارس طراحی شده است و سرپرست یک بخش در این تفاوت‌ها را تقریباً در تمامی جنبه‌های یک رئیس آمریکایی و هم‌تای ژاپنی‌اش ببینید. زبان بدن آنها، لحن

تفاوت محیط‌های کاری در ژاپن کمپانی‌ها ساعات کاری مشخص دارند و کارمندان اجازه کاری از راه دور را ندارند. محیط کاری مانند کلاس‌های درس در مدارس طراحی شده است و سرپرست یک بخش در این تفاوت‌ها را تقریباً در تمامی جنبه‌های یک رئیس آمریکایی و هم‌تای ژاپنی‌اش ببینید. زبان بدن آنها، لحن

تفاوت محیط‌های کاری در ژاپن کمپانی‌ها ساعات کاری مشخص دارند و کارمندان اجازه کاری از راه دور را ندارند. محیط کاری مانند کلاس‌های درس در مدارس طراحی شده است و سرپرست یک بخش در این تفاوت‌ها را تقریباً در تمامی جنبه‌های یک رئیس آمریکایی و هم‌تای ژاپنی‌اش ببینید. زبان بدن آنها، لحن

ارتباط از راه دور در مقابل ملاقات چهره به چهره برای آمریکایی‌ها ارتباط با موکلان و مشتریان‌شان از طریق ایمیل یا تماس تلفنی راهی طبیعی برای ساختن ارتباط‌های تجاری به شمار می‌آید اما ژاپنی‌ها ملاقات چهره به چهره را ارجح می‌نهند. این سبک از دیدار برای آنها در ساختن ارتباط تجاری بسیار مهم است.

ارتباط از راه دور در مقابل ملاقات چهره به چهره برای آمریکایی‌ها ارتباط با موکلان و مشتریان‌شان از طریق ایمیل یا تماس تلفنی راهی طبیعی برای ساختن ارتباط‌های تجاری به شمار می‌آید اما ژاپنی‌ها ملاقات چهره به چهره را ارجح می‌نهند. این سبک از دیدار برای آنها در ساختن ارتباط تجاری بسیار مهم است.

ارتباط از راه دور در مقابل ملاقات چهره به چهره برای آمریکایی‌ها ارتباط با موکلان و مشتریان‌شان از طریق ایمیل یا تماس تلفنی راهی طبیعی برای ساختن ارتباط‌های تجاری به شمار می‌آید اما ژاپنی‌ها ملاقات چهره به چهره را ارجح می‌نهند. این سبک از دیدار برای آنها در ساختن ارتباط تجاری بسیار مهم است.

مدیریت امروز

حفظ و ابقای مجریان برتر



یافتن استعداد‌های درخشان و برجسته، کاری سخت و پیچیده است که رفته رفته سخت‌تر هم می‌شود. شما باید بفهمید که چطور می‌توانید این استعدادها را حفظ کنید. منظور از استعداد‌های درخشان ۳۰ تا ۳۰ درصد از کارمندان برتر سازمان شماست. استعداد‌های درخشان در بازارهای رقابتی وجود دارند. این حقیقت که استعدادها همیشه متحرک هستند، موضوعی پذیرفته شده و طبیعی است که در طول زمان به نفع یک تیم با مدیریت و برنامه‌ریزی خوب است. با این حال این امر نیازمند این است که یک محیط کاری خوب و رابطه مثبت را فراهم کنید که برای کارمندان برجسته سازمان جذاب باشد. هدف شما تطمع با ریشه‌خواری نیست، بلکه ایجاد گروهی است که همه خواهان عضویت در آن باشند؛ محیطی که همه اعضا آن را همانند خانه خود بدانند.

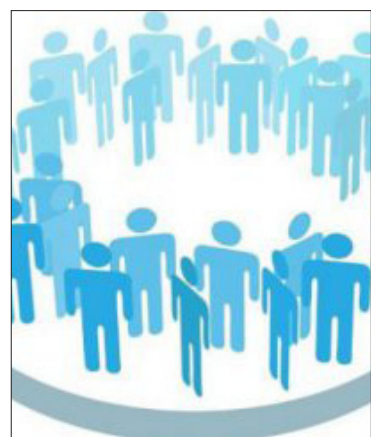
راه‌های زیادی برای اینکه شما بتوانید مهارت حفظ این استعدادها را در خود بالا ببرید وجود دارد. در اینجا به چهار مورد از روش‌های مورد علاقه خود اشاره می‌کنیم.

– مواردی را که در آنها شکست خورده‌اید بررسی کنید. هرگز اجازه ندهید جدا شدن یک کارمند فوق‌العاده با ارزش، عاملی برای ایجاد تنش یا کاهش رابطه مؤثر شما با بقیه شود. خطوط ارتباطی خودتان را تا زمان ترک محل کار و حتی فراتر از آن با وی باز نگه دارید. در پایان، رسیدن به یک نتیجه رسمی برای جدایی باید با یک صحبت غیررسمی همراه باشد. تمامی این موارد برای این است که به شما کمک کند آنها را درک کنید، چه این جدایی نتیجه خوبی برای تیم و سازمان داشته باشد چه نداشته باشد. به هر حال زمانی که آنها شما را ترک می‌کنند، به معنای واقعی آنجا را ترک نکرده‌اند.

از لینکدین و دیگر شبکه‌های اجتماعی در کنار ایمیل برای تماس با آنها استفاده کنید. هرگز نمی‌دانید که چقدر امکان کمک کردن شما به یکدیگر در آینده وجود دارد. نکته بعدی اینکه بهترین مدیران اجرایی خود را در اختیار بهترین عوامل اجرایی خود بگذارید. قرار گرفتن هر یک از این استعدادها در کنار یک استعداد دیگر به افزایش توانایی شما منجر می‌شود. رهبران برجسته می‌دانند که چطور این روندها را بسط داده و کارمندان برتر خود را افزایش دهند. این رهبران در صورت نیاز و در موارد خاص ترسی از ارائه بازخورد که البته مورد نظر استعداد‌های برتر سازمانی است، ندارند. فراموش نکنید که مجریان برتر همیشه از اینکه به رسمیت شناخته شوند لذت می‌برند.

بنابراین حتماً در جمع از عملکرد استثنایی کارکنان خود تقدیر کنید. همچنین توجه داشته باشید که ایجاد طرح‌های توسعه‌ای بلندمدت کاری، مسئله‌ای حیاتی و مهم به حساب می‌آید. تمامی کارکنان از برنامه‌ریزی شفاهی سود می‌برند، اما هیچ‌کدام به اندازه استعداد‌های برتر از آن منتفع نمی‌شوند. این افراد را در جریان روند‌های خود شرکت قرار دهید و همکاری دو سویه‌ای با آنها داشته باشید. هر چقدر که بیشتر بی به حمایت شما در رسیدن به اهداف شفاهی خودشان بپردازند، احتمال باقی ماندن و همراهی با شما در آنها افزایش می‌یابد. در نهایت راه‌هایی را برای ارتباط مجریان برتر با مدیران اجرایی شرکت پیدا کنید. خصوصاً زمانی که در پی پیدا کردن جنبه‌های جدیدی از استعداد‌های آنها هستید، خواه از طریق آموزش‌های رسمی، کارهای کمیته‌ای یا جلسات سریع و کوتاه‌مدت. از طریق فراهم آوردن دسترسی برای آنها به تصمیم‌گیرندگان ارشد، به آنها اجازه دهید از میزان اهمیت خودشان برای شما آگاهی پیدا کنند. این افراد نخستین و مهم‌ترین دارایی شما هستند. بنابراین با دنبال کردن این دستورالعمل‌ها مطمئن باشید که این افراد برای باقی ماندن به‌عنوان اعضای مؤثر و بهره‌ور در تیم شما، دلایل زیادی برای خودشان دارند.

منبع: سایت مدیر ایران





در بچه

رکوردداران فروش های نوروزی

باران اخوت‌نیا  
baranokhovatinia@gmail.com

بسیاری از مردم جهان عقاید جالبی در مورد خریدهای آخرسال دارند؛ اعتقادهایی که گاه عجیب و غریب هم به نظر می‌رسند. برای مثال برخی معتقدند سال که تحویل می‌شود قیمت‌ها گران‌تر می‌شود، خرید در روزهای پیش از تحویل سال شگون دارد. خریدهای شب عید به صرافت است، خرید لحظه آخر خوش‌یمنی به خانه می‌آورد و... از صحت یا عدم صحت این نوع عقاید که بگذریم، مردم مختلف با هر طرز فکر و نگرش و چه سال نو میلادی در پیش باشد چه شمسی و قمری، تمایل دارند در روزهای پایانی سال خرید کنند.

این خریده‌ها همان‌طور که جیب خریداران را خالی می‌کند، به فروشندگان سود می‌رساند. اما رقابت بین فروشندگان در این ایام نیز بسیار داغ است. برخی فروشگاه‌های زنجیره‌ای و شناخته شده در این ایام رکوردهای فروش خیره‌کننده‌ای به دست می‌آورند و برخی دیگر نیز متضرر می‌شوند. بنابراین موفقیت در فروش‌های آخر سال اتفاقی نیست و راز و رمزهایی مخصوص دارد.

از شیر مرغ تا جان آدمیزاد

وقتی صحبت از خرید شب عید می‌شود بسیاری از شهروندان ایالات متحده به یاد وال مارت می‌افتند. اگرچه بزرگ‌ترین خرده‌فروش جهان در برخی کشورهای اروپایی و آسیایی نیز شعبی دارد. اما از زمان تأسیس این فروشگاه در ۱۹۶۲ میلادی تاکنون شعبه‌های ایالات‌متحده، رکورددار بالاترین نرخ‌های فروش شب سال نو هستند. اما رمز موفقیت این فروشگاه مشهور در روزهای پایانی سال چیست؟

یکی از مهم‌ترین معیارهای موفقیت وال مارت وجود اقلام متنوع با قیمت‌هایی مناسب است. به گزارش نشریه فوربس، اغلب خریداران وال مارت معتقدند خرید چند نوع کالای متفاوت از یک فروشگاه واحد نتانها به کاهش هدررفت زمان خرید کمک می‌کند، بلکه از اتلاف هزینه‌های رفت‌وآمد در مرکز شهر نیز جلوگیری می‌کند.

برخورد مناسب فروشندگان و تناسب کالاهای مورد نیاز هر شعبه با بافت اجتماعی و فرهنگی ساکنان منطقه مذکور از دیگر ویژگی‌های مثبت این فروشگاه مشهور به شمار می‌رود. اگرچه نشریه واشنگتن پست مدتی پیش گزارشی انتقادی در خصوص نوسان قیمت برخی اقلام در تعدادی از شعب وال مارت منتشر کرده بود. اما باید بپذیریم فارغ از برخی ایرادات کوچک، وال مارت همچنان یکی از محبوب‌ترین مکان‌ها برای خریدهای آخرسال محسوب می‌شود.

خریدوفروش های مجازی

یک طنزپرداز آمریکایی مدتی پیش در جریان یک استندآپ کمدی عبارتی را به کار برد که تا مدت‌ها سوژه‌ای جالب برای رسانه‌های اقتصادی شد. وی گفت: اگر پول کافی برای بازدید حضوری از جنگل‌های آمازون را ندارید، بد نیست گشتی مجازی در وبسایت آمازون بزیند تا دل‌تان بسوزد که پول خرید بسیاری از کالاهای موردنیازتان را هم ندارید.

نگاهی به بازار پررونق خریدوفروش آنلاین در آمازون نشان می‌دهد این وبسایت بی‌شابه به جنگل‌های پربرخ و برگ و استوارآزمی آمازون نیست. این شرکت که در نخستین روزهای تأسیس با هدف فروش کتاب آغاز به کار کرده بود، این روزها در حوزه‌های مختلفی شامل انواع البسه، لوازم خانگی و... نیز فعالیت می‌کند؛ فعالیت‌هایی که دنتنها مردم ایالات متحده را پوشش می‌دهد بلکه به لطف ارسال پروازی کالاها شامل بریتانیا و برخی سفارشات بین‌المللی دیگر نیز می‌شود. اما موفقیت این وبسایت در روزهای پایانی سال نو، به برخی عوامل مهم بستگی دارد. نخست اینکه وبسایت آمازون امکان خرید درواورد و ایمن کالاها را فراهم کرده و بسیاری از افراد که فرصت چندانی برای طی کردن فاصله‌های طولانی را ندارند روش خرید اینترنتی را ترجیح می‌دهند. افزون بر این، آمازون با بسیاری از فروشگاه‌های معتبر بین‌المللی طرف قرارداد است و در نتیجه کمتر کالایی در این وبسایت نایاب می‌شود. درواقع می‌توان از طریق آمازون آن دسته کالاهایی که در بازار حضوری کمیاب شده‌اند، پیش خرید کرد و در نتیجه در زمان مورد نظر به سادگی تحویل گرفت.

امکان خرید در کشوری ثانویه و ارسال هدیه به کشوری ثالث از طریق وبسایت آمازون از دیگر مزایای است که خرید از طریق این خرده‌فروشی آنلاین را برای بسیاری از شهروندان جذاب کرده است.

رکورد موسیقایی و منحصر به فرد

به گزارش نشریه گاردین یکی از موفقیت‌های فروش آخر سال نوی میلادی (۲۰۱۶) به نام فروشگاه موسیقی vinyl سند خورده است. این فروشگاه بزرگ و شناخته شده بریتانیایی موفق شد با دو ترفند ساده ولی مؤثر، به رکورد فروشی خیره‌کننده دست پیدا کند. رکوردی که ۵۳درصد بالاتر از رکورد فروش سال گذشته این فروشگاه بود. اما راز موفقیت آخرسالی وینیل چه بود؟

این فروشگاه ضمن انجام تبلیغات گسترده، به خریداران خود اطلاع داد که قرار است در فروش هفته پایانی سال از برترین آلبوم‌های ۲۵سال گذشته خود رونمایی کند. این مزه جالب باعث شد خریدارانی از هر سن و سال و سلیقه موسیقایی تشویق شوند تا در بازارچه محصولات وعده داده شده شرکت کنند. ترفند دوم این فروشگاه را می‌توان همکاری‌های گسترده با ستاره‌های موسیقی و تبلیغات مؤثر در شبکه‌های اجتماعی دانست. دیده شدن این تبلیغات و ارائه آلبوم‌های موسیقی خوانندگان محبوب بریتانیایی باعث شد افراد برای خرید هر نوع آلبوم موسیقی پیش از هر فروشگاه سسری به وینیل بزنند. این فروشگاه حداقل ۳۰ آلبوم و ۱۰ هزار نسخه از این آلبوم‌ها را در طول سال ۲۰۱۶ به فروش رساند که این رقم در یک ماه پایانی منتهی به سال نو میلادی بین ۲ تا ۲.۵ برابر ارتقا یافت.

روپا پاک سرشت

ropapaksereshth@gmail.com

«هیچ کجای دنیا خانه خود آدم نمی‌شود»، این یک ضرب‌المثل متداول و باوری مصطلح بین اغلب افرادی است که پس از مدت‌ها از سفری طولانی به خانه باز می‌گردند. در واقع حال و هوای وطن از دیرباز بین مردم جهان و به‌خصوص شرقی‌ها جایگاهی منحصربه‌فرد داشته. بی‌جهت نیست که رودگی موفق شده امیر نصر سامانی را با قصیده جادویی و پرآوازه‌اش، یعنی: بوی جوی مولیان به وطن بازگرداند؛ قصیده‌ای که با این مصرع زیبا آغاز می‌شود: بوی جوی مولیان آید همی. یاد یار مهربان آید همی، اگر چه شاید برای برخی دیگر از افراد شنیدن تصنیف مشهور «باز هوای وطنم آرزوست» یا حتی صدای دلنشین و خاطره‌انگیز بنان که می‌خوانند: ای ایران ای مرز

ایالات متحده

این روزها به سبب تحریم‌های ترامپ و خط و نشان کشیدنش برای مهاجران شش کشور جهان، روند مهاجرت ایرانیان به ایالات متحده با وقفه و دشواری‌هایی روبه‌رو شده است. با این وجود، ایالات متحده و به‌طور ویژه ایالت کالیفرنیا مرکز مهاجرت بسیاری از ایرانیان طی سه دهه گذشته ارزیابی می‌شود. با توجه به جمعیت میلیونی ایرانیان مهاجر آمریکا، طبیعی است که این کشور هر ساله شاهد فستیوال‌های مردمی مختلفی باشد که به فروش انواع خوراک و پوشاک سنتی ایرانی می‌پردازند. به گزارش پایگاه خبری VOX، وجود اقلامی مثل فرش ایرانی، وسایل تزئینی و لباس‌های سنتی، در این بازارچه‌ها نه‌تنها شهروندان ایرانی ساکن ایالات متحده را جذب می‌کند، بلکه برای شهروندان آمریکایی نیز جالب توجه است.

بنابراین می‌توان بازارچه‌های نوروزی را دارای کارکرد و سوددهی دو وجهی دانست. این بازارچه‌ها از یک سو به نفع صاحبان غرقه‌ها هستند و از سوی دیگر کارکردی فرهنگی-اقتصادی دارند. اما موضوع به همین‌جا ختم نمی‌شود. بسیاری از فروشگاه‌های زنجیره‌ای بزرگ و شناخته شده آمریکا در روزهای منتهی به نوروز به پایگاهی برای خرید ایرانی تبدیل می‌شوند؛ فروشگاه‌هایی مثل westfield شعبه کالیفرنیا، Walmart و برخی دیگر از فروشگاه‌های شناخته شده آمریکا در این ایام فروش بهاری ویژه‌ای را به مهاجران اختصاص می‌دهند. بر همین اساس است که واشنگتن پست در کنایه‌ای جالب می‌گوید: اگر در ایام نوروز برای خرید بستنی وانیلی رفتید و با بستنی ایرانی به خانه بازگشتید، تعجب نکنید.

آلمان

با توجه به اینکه آلمان جزو کشورهایی است که تعداد زیادی پناهجو و مهاجر غیرقانونی را در خود جای داده است، ارائه آمار دقیقی از تعداد مهاجران ایرانی این کشور چندان ساده نیست. اما تخمین زده می‌شود که این کشور بالغ بر ۴۰۰هزار نفر مهاجر ایرانی داشته باشد؛ مهاجرانی که اغلب در این کشور تشکیل خانواده داده‌اند و به همین خاطر هم نوروزشان را در غربت برگزار می‌کنند. به گزارش پایگاه خبری الجزیره، برلین از مهم‌ترین شهرهای آلمان است که به علت تعداد بالای

امارات متحده عربی

امارات متحده عربی جزو مناطقی است که طی دو دهه اخیر به کانون اصلی برای سرمایه‌گذاری‌های خارجی در منطقه تبدیل شده است. تاجران و سرمایه‌گذاران ایرانی نیز مانند بسیاری از فعالان اقتصادی خاورمیانه در امارات سرمایه‌گذاری کرده‌اند؛ سرمایه‌گذاری‌هایی که از ساخت‌وساز تا تولید و خدمات بازرگانی را شامل می‌شود. بسیاری از این فعالان اقتصادی نیز ساکن همین منطقه هستند. اگرچه فاصله و بعد مسافت ایران و امارات چندان زیاد نیست و می‌توان با یک مسافرت کوتاه، فاصله دو کشور را طی کرد، اما بسیاری از ساکنان امارات، به سبب فعالیت‌های تجاری و شرایط زندگی ناچارند در ایام عید هم در همین منطقه بمانند.

امارات را می‌توان یکی از قوی‌ترین کانون‌های برگزاری مراسم نوروزی در سطح منطقه خاورمیانه ارزیابی کرد. کشوری که اگرچه سال نو میلادی را باشکوه‌تر برگزار می‌کند، اما فروشگاه‌ها و مراکز خرید به مناسبت ایام نوروز نیز حال و هوایی ایرانی و شرقی به خود می‌گیرد. به گزارش خبرگزاری بی‌بی‌سی، فروشگاه‌های بزرگ اماراتی از ابتدای ماه مارس میلادی، بین ۷۰ تا ۷۰درصد تخفیف را در اقلام مختلف خود اعمال می‌کنند. این نرخ‌های تخفیف باعث شده تنها در طول یک ماه منتهی به تعطیلات نوروز پارسی، بسیاری از فروشگاه‌های اماراتی رشدی بی‌سابقه را در بخش فروش تجربه کنند؛ رشدی که درصدی از آن به خرید سوغاتی مرتبط بود.



اصیل ترین سنت شرقی‌ها مهمان غربی ترین فروشگاه‌ها

امتداد ایران در کوچه‌های جهان

غربت‌نشینان چندان هم با حال و هوای عید آیمخته نیستند. معتقدان به این طرز فکر اغلب این‌گونه استدلال می‌کنند که قدم‌زدن در کوچه‌های بهاری تهران، خرید در بازار بزرگ شهر و گشت‌زدن در پس کوچه‌های تجریش کجا و چیدن سفره هفت‌سین بی‌رنگ و بوی غربت کجا. اما شاید بسیار جالب و شگفت‌انگیز باشد اگر بدانید این روزها حال تلاش کنیم، باز هم مهاجر حس بغض و غربت‌مان در این ایام ساده نیست. فصل بهار و آغاز سال نوی پارسی یکی از همین مناسبت‌هاست که طی آن کنترل احساسات پرشور ایرانی چندان ساده نیست؛ فضایی که به قول زنده‌یاد فرهاد مهراد «بوی عیدی و کاغذرنگی همه جا را پر می‌کند و بنابراین بسیار منطقی است که نمی‌توان از تمام این احساسات به سادگی گذشت. شاید بسیاری از ساکنان وطن تصور کنند

پرگهر حسسی پر از دل‌تنگی برای وطن را ایجاد کند. یا این اوصاف به نظر می‌رسد، ما ایرانی‌ها هر کجای دنیا هم که باشیم، پهنه‌هایی پرشمار داریم برای خاطره‌بازی و دل‌تنگی برای سرزمین مادری‌مان. اما با همه اینها، بعضی فصل‌های سال و مناسبت‌های خاص هم هستند که هر اندازه تلاش کنیم، باز هم مهاجر حس بغض و غربت‌مان در این ایام ساده نیست. فصل بهار و آغاز سال نوی پارسی یکی از همین مناسبت‌هاست که طی آن کنترل احساسات پرشور ایرانی چندان ساده نیست؛ فضایی که به قول زنده‌یاد فرهاد مهراد «بوی عیدی و کاغذرنگی همه جا را پر می‌کند و بنابراین بسیار منطقی است که نمی‌توان از تمام این احساسات به سادگی گذشت. شاید بسیاری از ساکنان وطن تصور کنند

استرالیا

استرالیا کشوری است با مهاجرانی پرشمار. مهاجرانی از اقوام و ملیت‌های گوناگون که بخش بزرگی از آنان را آسیایی‌ها و البته ایرانی‌ها تشکیل می‌دهد. چندی پیش وزارت امور مهاجرت استرالیا اعلام کرد که فارغ از مهاجران غیرقانونی، سالانه بیش از ۲هزار نفر ایرانی به این کشور مهاجرت می‌کنند. به گزارش SNSNEWS جشن سال نو پارسی در استرالیا، از اواخر دهه ۹۰میلادی تاکنون هر سال قدرتمندتر از سال پیش برگزار شده است. با توجه به اینکه افزون بر ایرانیان، بسیاری از مردم خاورمیانه نیز به نوعی نوروز را جشن می‌گیرند، طبیعی است که این افراد در روزهای پیش از سال نو برای خرید بسیاری از اقلام مرتبط با نوروز و برای برگزاری سنت دیرینه خرید عیدانه به فروشگاه‌ها مراجعه کنند. سیدنی به‌عنوان شهری مهم که بالغ بر ۵۰درصد از ایرانیان ساکن استرالیا را در خود جای داده شناخته می‌شود، بنابراین طبیعی است فروشگاه‌های مشهور و زنجیره‌ای این کشور را نیز کانونی برای فروش‌های نوروزی در نظر بگیریم. فارغ از فروشگاه‌های ایرانی سیدنی که به سنت هرساله، تخفیف‌هایی قابل توجه برای هموطنان خود در نظر می‌گیرند، فروشگاه‌های شناخته شده‌ای مثل Ben Bray Manly Wharf Sherman, Broadway Shopping Centre مدتی است به این سنت شرقی احترام می‌گذارند. براساس آمارها، همزمان شدن نوروز و تخفیف‌های این فروشگاه‌ها در سال‌های ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۵ باعث افزایش فروشی قابل توجه (بین ۲۰ تا ۴۰درصد) شده است.



مهاجران ایرانی و افغانی نوروز را با تمام وجود احساس می‌کنند. کیسای قدیمی این شهر در طول سه سال اخیر میزبان تعداد زیادی پناهجو بوده و سال نو پارسی را به شیوه‌ای نوین جشن گرفته است. افزون بر اینها، مناطق دانشجوینشین مونیخ، برلین و هامبورگ نیز با حال و هوای نوروز ایرانی بیگانه نیستند. یک ابتکار جالب آلمانی‌ها این است که افزون بر فروشگاه‌ها، برخی آرایشگاه‌ها نیز در ایام نوروز به مشتریان خود تخفیف می‌دهند.



بریتانیا

یکی از کانون‌های دیرینه مهاجرت ایرانیان، بریتانیا است. ایرانیان ساکن شهرهای مختلف این کشور و به‌ویژه ساکنان لندن، بیشتر از سیستم خرید اینترنتی استفاده می‌کنند. جالب است که در ژانویه سال ۲۰۱۶ میلادی ۱۶درصد رشد را ثبت کرده، این در حالی است که در همین سال و در ماه دسامبر (ماه منتهی به سال نو پارسی) نرخ فروش اقلام مختلف در اینترنت تا ۴درصد رشد را پشت‌سر گذاشته است. رکوردی قابل توجه که نشان می‌دهد اهمیت به مهاجران تا چه حد بر اقتصاد کشورهای میزبان تأثیر گذار خواهد بود. به گزارش خرده‌فروشی‌های آنلاین بریتانیا که اقلام مختلف مرتبط با هفت‌سین را به فروش می‌رسانند یا به مناسبت سال نو درصدهایی از تخفیف را در وبسایت‌های خود قرار داده‌اند نیز تا ۲درصد سود را در کارنامه خود ثبت کرده‌اند. ایرانی‌ها تنها ساکنان اهل خاورمیانه بریتانیا نیستند و افزون بر ایران اهالی کشورهای مثل پاکستان، ترکمنستان، تاجیکستان، افغانستان و... نیز در بریتانیا سکونت دارند. بسیاری از مناطق مهم لندن فروشگاه‌های ایرانی دارند، اما به جز این فروشگاه‌ها برخی شعبه‌های فروشگاه‌های معتبری مثل westfield نیز از تخفیف‌های مرتبط با سال نوی پارسی استفاده می‌کنند.

این تخفیف‌ها کمک می‌کند فروش فروشگاه‌های بزرگ بریتانیایی در روزهای پایانی مارس و حتی اوایل آوریل حرکتی رو به جلو داشته باشد.



دیدگاه

چرا شب عید دست به جیب‌تر از همیشه می‌شویم؟

پریا بهنام  
paryabehnam66@gmail.com

تا به حال برای‌تان پیش آمده پس از خرید روزانه متوجه شوید بسیاری از اقلامی را که در سبد خریدتان جای داده‌اید، نیاز ندارید؟ یا پول خود را صرف خرید کالاهای غیرضروری کنید و از خریدهای اصلی‌تر خود باز بمانید؟ اگر پاسخ شما به این پرسش در طول کل ماه‌های سال منفی باشد، اما باز بعید است در ماه پایانی سال در جریان خریدهای شب عید باز هم یک «نه» قاطع برای این پرسش داشته باشید. بسیاری از ما به خرید شب عید که می‌رسیم، بی‌حیایا و بدون در نظر گرفتن بودجه‌مان در دستفروش گرفته تا مغازه‌های لوکس را بی‌نصیب نمی‌گذاریم و با سبیدی پسر از خرید به فروشگاه‌های زنجیره‌ای و شناخته شده در این ایام می‌رویم؛ موضوعی که گرچه به بازار فروشندگان شب عید رنگ و رو می‌دهد ولی برای ما مصرف‌کنندگان همیشه مثبت تلقی نمی‌شود. اما چرا اغلب مصرف‌کنندگان در روزهای پایانی سال تا این حد دست به جیب می‌شوند؟ برای یافتن پاسخ این پرسش گزیده‌هایی از مقاله پروفیسور کیت پیرو، پژوهشگر و مدرس روانشناسی را که در پایگاه خبری تحلیلی psychology today منتشر شده، بررسی خواهیم کرد؛ بخش‌هایی جذاب و کلیدی که شاید اطلاع داشتن از آنها به کنترل بودجه اقتصادی شب عیدمان کمک کند.

مغزتان را به تعطیلات نفرستید

طی ۲۰ سال فعالیت در حوزه روانشناسی با افراد مختلفی برخورد کرده‌ام که در ایام تعطیلات، شب عید و سایر روزهایی که فروشگاه‌های بزرگ درصدهایی از تخفیف را برای محصولاتشان قائل می‌شوند، مثل مسخ شده‌ها خرید می‌کنند. درواقع وقتی در جلسات بالینی از آنها می‌پرسم چرا برخی اقلام را خریداری کرده‌اند، قادر به ارائه پاسخی منطقی نیستند. اما ماجرا چیست؟ به نظر می‌رسد بسیاری از ما همزمان با تعطیلات به منطق و عقلانیت خود نیز استراحت می‌دهیم. اگرچه کنار گذاشتن منطق و تفکر در برخی برهه‌های زمانی مفید است اما این موضوع وقتی قصد خرید داریم به‌شدت اشتباه است. بنابراین مقدمه یک خرید خوب، مفید و به صرفه در روزهای پیش از سال جدید، تهیه یک فهرست منطقی از ضروریاتی است که حتماً باید بخریم؛ فهرستی که می‌تواند شامل انواع خوراک، پوشاک، وسایل تفریحی و... شود.

چشم‌های‌مان را تربیت کنیم

یکی از شگفت‌انگیزترین بخش‌های خلق انسان، دارا بودن حواس پنج‌گانه است؛ حواسی که بخش جذاب آن را بینایی تشکیل می‌دهد، اما متأسفانه چشم‌ها در بسیاری از موارد با ما صادق نیستند. این موضوع بیش از هر کجا وقتی قصد خرید می‌کنیم آسیب‌رسان خواهد بود. چشم‌ها می‌توانند بر ادراکات ما تأثیر بدهد یا مثبت داشته باشند. حتماً شما هم با جمله کلیشه‌ای «در فروشگاه بهتر به نظر می‌رسیده آشنا هستید، نورپردازی‌ها، رنگ‌ها و وضعیت چیدمان اشیاء مختلف می‌تواند تا حدی مغز آن را فریب بدهد که مبالغه‌ی هفتک را صرف خرید اشیایی کاملاً بی‌مصرف کنیم.

جالب است بدانید بسیاری از فروشگاه‌ها در ایامی که تخفیف‌هایی برای کالاهای خود در نظر می‌گیرند از رنگ‌هایی محرک مثل قرمز و ارغوانی برای پس‌زمینه کالاهای مشمول تخفیف استفاده می‌کنند؛ پس زمینه‌ای که گاه تخفیف ۱۰ درصدی را سا کمک خطای ادراکی در ذهن مشتری‌ها تا ۳۰درصد افزایش می‌دهد. بنابراین سعی کنید در هنگام خرید خطاهای ادراکی را فراموش نکنید.

بویایی و شنوایی را کنترل کنید

شب عید بهترین زمان برای فریب دادن بویایی و شنوایی است. اگرچه نمی‌توان فروشنده‌ها را مقصران اصلی خریدهای سرسام‌آور دانست. موضوع به حال و هوای عید و خاطرات مشتری‌های احساساتی بازمی‌گردد. مردم در هر فرهنگ و آیین به برخی بوها و صداهای حساسیت دارند. برای شرقی‌ها عطر ادویه‌ها، بوی جنگل و دریا و برای غربی‌ها بوی کیک‌های فنجانی و عطر سوسپ‌های خانگی به‌شدت دلنشین است. اگرچه طیف عطرها و صداهای پرخطر به‌سبب آفریننده است، اما فروشندگان با تکیه بر برخی از مهم‌ترین و متداول‌ترین نوستالژی‌ها مشتریان خود را جذب می‌کنند. درواقع حتماً لازم نیست از رمز و رازهای روانشناسی مصرف‌کننده مطلع باشید تا گران‌ترین اسانس را با کمترین تخفیف‌های شب عیدی بفرشوید. هیچ چیز برای یک خاورمیانه‌ای غربت‌نشین جذاب‌تر از این نیست که در شب عید با صدای تاز و عود و چنگ روبه‌رو شود؛ صداهایی که باعث می‌شوند، فرد مذکور فوراً سعی دی این موسیقی را تهیه کند. حتی اگر سالی یک‌بار هم آهنگ‌های این سی دی را گوش ندهد.

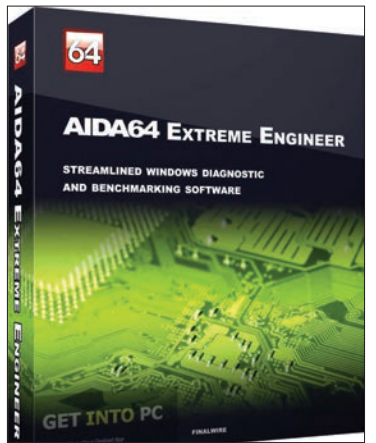
مضطرب نباشید

متأسفانه بسیاری از افراد در روزهای پایانی سال دستخوش اضطراب و هیجان‌های کاذب می‌شوند. حس دلشوره و تنش نیز برادران صمیمی خریدهای بی‌دلیل هستند. بسیاری از افرادی که خریدهای افراطی شب عید را انجام می‌دهند، درجاتی از اضطراب را تحمل می‌کنند. توصیه مهم برای حفظ موجودی کیف پول‌تان این است که در هنگام خرید با دیگر خریداران رقابت نکنید، قرار نیست همه مثل هم خرید کنند. افزون بر این سعی کنید از قبل فهرست خریدتان را آماده کنید تا زیر فشار اضطراب ناشی از ناقص بودن خرید، سفارش‌های اضافی به فروشنده‌ها ندهید. بودجه در نظر گرفته شده برای خریدتان را با اقلام موردنظر وفق دهید تا در صورت عدم یکسان بودن این بودجه با فهرست احساس گرانگی نکنید.



معرفی نرم افزار

تست سخت افزار و اطلاعات سیستم



AIDA64 ابزار کاربردی و قدرتمند به منظور تشخیص و تست تمامی اجزای نرم افزاری و سخت افزاری کامپیوترهای شخصی است. این نرم افزار به شما اطلاعاتی کامل در مورد نرم افزار، سخت افزارهای موجود در رایانه شما ارائه می دهد و در صورت وجود هرگونه مشکلی آن را برای شما نمایان خواهد کرد. قابلیت های نرم افزار تست سخت افزار سیستم AIDA64:

- اطلاعات در مورد مادربرد و CPU.
- جزئیاتی در مورد درایور گرافیکی و مانیتور.
- اطلاعات در مورد دستگاه های ذخیره سازی.
- اطلاعات کاملی در مورد آداپتور شبکه، دستگاه های چندرسانه ای و ورودی، اسلات PCI . USB . PCMCIA . PnP . ...
- جزئیات ویندوز
- حجم انبوهی از اطلاعات وضعیت شبکه، دسترسی از راه دور، منابع شبکه ای و تنظیمات اینترنت
- اطلاعات در مورد امنیت سیستم عامل
- لیست دیوارهای آتش، ضد جاسوسی
- تست پایداری سیستم
- نظارت سخت افزار
- تست های حافظه
- ابزار گزارش گیری.

ویرایش فایل های ویدئویی

EasiestSoft Movie Editor نرم افزاری برای ویرایش و تدوین فایل های ویدئویی با فرمت های مختلف است.

این نرم افزار برای شما تمامی ابزارهای مورد نیاز جهت ویرایش یک فایل ویدئویی را فراهم می سازد.

در صفحه اصلی نرم افزار ابزارهای مختلفی از قبیل ابزار بریدن، چسباندن، حاشیه برداری، چرخاندن، افکت گذاری، اضافه کردن زیرنویس و بسیاری دیگر تعبیه شده است. علاوه بر ابزارهای نام برده شده، شما قادر به تبدیل ویدئو در قالب دی وی دی و برعکس، تبدیل فرمت ویدئو خواهید بود.

قابلیت های کلیدی نرم افزار EasiestSoft Movie Editor:

- بریدن و چسباندن فایل ها ویدئویی
- بریدن و چسباندن فایل ها صوتی
- چرخاندن ویدئو
- چسباندن فایل های ویدئویی و صوتی
- اضافه کردن واترمارک به ویدئو
- اضافه کردن زیرنویس به ویدئو
- پیش نمایش و تصویربرداری از ویدئوها
- تبدیل فرمت های ویدئویی به یکدیگر
- تبدیل فرمت های ویدئویی به صوتی
- تبدیل فرمت های صوتی به یکدیگر.

مدیریت حرفه ای برنامه های اندروید

App Manager نرم افزاری حرفه ای در جهت مدیریت راحت تر برنامه های نصب شده روی دستگاه اندرویدی شماست.

این نرم افزار اطلاعات جامعی از نرم افزارها و حجم مصرفی هر کدام از آنها را در اختیار شما قرار می دهد تا حافظه دستگاه خود را راحت تر مدیریت کنید. از دیگر ویژگی های آن می توان به پاک کردن آسان نرم افزارها اشاره کرد. در بعضی مواقع نیز شما در میان چندین نرم افزار مختلف به دنبال نسخه بهتری هستید و باید چندین نرم افزار را نصب، سپس تست کنید و در پایان پاک کنید و باز هم با App Manager از درسهای اضافه دور خواهید ماند.

- برخی از قابلیت های App Manager:
- پاک کردن (uninstall) آسان نرم افزارها.
- پاک کردن و مدیریت دسته جمعی نرم افزارها.
- تهیه بکاپ و نسخه پشتیبان از فایل APK قابل نصب برنامه های نصب شده.
- ویژگی های اختصاصی و کاربردی.
- قطع عملکردهای پس زمینه نرم افزارها.
- متوقف کردن اجباری نرم افزارها.
- فیلتر کردن نرم افزارها در جهت پیدا کردن آسان تر آنها.
- نصب نرم افزارها روی حافظه جانبی (نیازمند روت).
- نمایش اطلاعات کامل مربوط به هر نرم افزار.
- تم های متفاوت.
- قابلیت پاک کردن نرم افزارهای سیستمی.

منبع: [www.p30world.com](http://www.p30world.com)

مدیرعامل شرکت انتقال داده های آسیاتک خبر داد

تصرفه استفاده از پرتراфик ترین سایت های داخلی نصف شد



تصرفه استفاده از ۲۰۰ سایت پربازدید نصف شد. به گزارش «فرصت امروز»، محمدعلی یوسفی زاده، درباره شیوه اعمال تفکیک تعرفه استفاده از سایت های داخلی در شبکه ملی اطلاعات نسبت به سایت های خارجی که قرار بود از ۱۵ اسفندماه اجرایی شود، گفت: مطابق با این مصوبه، با اهداف شبکه ملی اطلاعات، مشتریان به استفاده از سایت های داخلی و افزایش میزان محتوای داخلی کشور ترغیب خواهند شد.

وی با بیان اینکه روش اجرای مصوبه کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات در میزان خرید بسته اینترنت مشتریان اعمال می شود، گفت: به این معنی که مشترک در خرید یک بسته اینترنت به میزان دو برابر حجم ترافیک خارجی، ترافیک داخلی دریافت می کند. برای مثال در صورتی که برای خرید یک بسته اینترنت، مشترک یک گیگابایت حجم ترافیک بین الملل داشته باشد معادل آن دو گیگابایت حجم امکان استفاده از سایت های داخلی خواهد داشت. مدیرعامل آسیاتک هدف از این مصوبه را جهت دهی به فرهنگ مصرف به سمت

چراکه در گذشته محاسبه آپلود برای شرکت های اینترنتی صورت می گرفت و برای شرکت مخابرات صادق نبود، این موضوع بر کیفیت شبکه تأثیر گذاشته بود، چراکه برای مثال برخی کاربران اینترنت روی شبکه، ترافیک دوربین ارسال می کردند که این ترافیک بر کیفیت شبکه تأثیر منفی داشت و گاهی باعث ایجاد اختلال می شد.

وی تصریح کرد: میزان آپلود در مصرف کاربران و حجم مصرفی اینترنت کاربران بسیار کم است و این مصوبه در قیمت سرویسی که به کاربر تعلق می گیرد محسوس نیست.

مدیرعامل شرکت آسیاتک همچنین از اجرای فاز آزمایشی تلویزیون اینترنتی با همکاری سازمان صدا و سیما خبر داد و گفت: در این راستا، شبکه دسترسی به خدمات IPTV در اختیار مشتریان صدا و سیما قرار می گیرد.

یوسفی زاده از برنامه ریزی برای راه اندازی شبکه فیبرنوری منازل و ظرفیت سازی برای ارائه خطوط تلفن ثابت برای ۱۰ هزار مشترک برای سال آینده به عنوان برنامه های در دست اقدام مطابق با دریافت مجوز اپراتوری FCP خبر داد.

این روش برای حجم زیاد ترافیک مصرفی کاربران، کاربرد نداشت، اما با مصوبه جدید وزارت ارتباطات و راه اندازی شبکه ملی اطلاعات، الگوی اجرای کاهش نرخ شبکه داخلی اینترنت تفاوت پیدا کرده است.

یوسفی زاده افزود: بر مبنای این مصوبه، در حال حاضر بالغ بر ۲۰۰ سایت از پرتراфик ترین سایت های

داخلی برای استفاده در دسترس قرار گرفته است که استفاده از این سایت ها، نصف قیمت اینترنت بین الملل برای کاربران محاسبه می شود. وی در مورد نحوه محاسبه دستورالعمل ترافیک آپلود و دانلود در قیمت نهایی کاربران نیز گفت: این روش بیشتر از آنکه تأثیر درآمدی بر ارائه سرویس اینترنت داشته باشد تأثیر فنی دارد.

گزارش ۲

سیستم حفاظتی توسط کد مخرب فریب خورد!



بنویسد و مهاجم را قادر سازد تا محل اجرای نرم افزارها را کشف کند، مانند کتابخانه ها و فایل های داخل رم که در حافظه مجازی قرار دارند.

مهاجم با دسترسی به این داده های مکانی می تواند بخش هایی از حافظه کامپیوتر را بخواند و بعداً برای اجرای حملات پیچیده تر و کامل تر استفاده کند. قابل توجه است که محققان توانستند تنها در ۹۰ ثانیه با موفقیت حملات جاوااسکریپت

پردازنده ذخیره می کنند که این کار تراشه را سریع تر و کارآمدتر می کند. طبق اطلاعات سایت مرکز ماهر (مدیریت امداد و هماهنگی عملیات رخدادهای رایانه ای)، مشکل از جایی شروع می شود که این مولفه بعضی از اطلاعات کش را با نرم افزارهای نامطمئن مانند مرورگرها به اشتراک می گذارد. بنابراین، یک کد کوچک جاوااسکریپت که در حال اجرا روی یک وبسایت مخرب است هم می تواند در آن کش داده

حافظه برای سرقت اطلاعات حساس ذخیره شده در حافظه کامپیوتر هدایت کند. براساس این گزارش، واحد MMU در سیستم های شخصی، موبایل و سرورها وجود دارد و کارش آدرس دهی به مکان هایی از حافظه است که داده ذخیره می شود. این واحد به طور مداوم دایکتوری که جدول صفحه (Page Table) را صدا می زند بررسی می کند تا آدرس های آن دایکتوری را پیگیری و دنبال کند. برنامه ها معمولاً جدول صفحه را در کش

در حمله سرریز بافر (Buffer Overflow) یا حملات مشابه برای هکر سخت شود. این حمله که ASLR Cache یا AnC نام گرفته، کاملاً جدی است چون از یک کد ساده جاوااسکریپت (JavaScript) برای شناسایی آدرس پایه برنامه های در حال اجرا در حافظه استفاده می کند. بنابراین، فقط مشاهده یک سایت مخرب می تواند اجرای این حمله را امکان پذیر کند. حمله ای که به مهاجم اجازه می دهد تا حملات بیشتری را به همان قسمت از

یک اکسپلویت (کد مخرب) ساده جاوااسکریپتی، سیستم حفاظتی «چیدمان تصادفی لایه فضای آدرس» در ۲۲ معماری مختلف CPU را دور می زند. به گزارش ایسنا، محققان امنیتی یکی از مکانیزم های امنیتی را مستقل از نوع سیستم عامل یا نرم افزارهای در حال اجرا دور زدند. این نقص نمی تواند به طور کامل توسط به روزرسانی های نرم افزاری حل شود. این آسیب پذیری در واحد مدیریت حافظه (MMU) قرار دارد که یکی از اجزای اصلی CPU است و برای جلوگیری از دورزدن سیستم «چیدمان تصادفی لایه فضای آدرس» (ASLR) به کار می رود. مکانیزم امنیتی ASLR توسط همه سیستم عامل های مدرن پشتیبانی می شود. از جمله آنها می توان ویندوز، مک، لینوکس، اندروید و iOS را نام برد. مکانیزم امنیتی ASLR جای برنامه های در حال اجرا را در حافظه به صورت تصادفی چینش می کند که باعث می شود اجرای کدهای مخرب

رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی خبر داد

اعطای وام صادرات با بهره ۴ درصدی به شرکت های دانش بنیان

رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی با بیان اینکه وام صادراتی با نرخ بهره ۴ درصد به شرکت های دانش بنیان اعطا می شود، گفت: این وام می تواند توسط شرکت ها، قبل و بعد از صادرات دریافت شود. به گزارش مهر، بهزاد سلطانی رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی دیروز از یک شرکت دانش بنیان تولیدکننده سانترفیوژ با قابلیت ۱۵ هزار دور در دقیقه که در شهرک صنعتی شمس آباد واقع در جاده قم مستقر است، بازدید کرد.

وی در این بازدید گفت: این شرکت می تواند سانترفیوژ ۱۵ هزار دور در دقیقه را به تولید برساند که امیدواریم در فروش این محصول موفق باشد و ما در این راستا این شرکت را حمایت می کنیم. سلطانی با بیان اینکه این محصول از شش سال قبل بومی سازی شده است، گفت: سانترفیوژ ۱۵ هزار دور در دقیقه از طریق مهندسی معکوس به تولید رسیده است و اکنون قیمتی پایین تر از نمونه خارجی دارد.

وی با اشاره به مشکلات فروش این شرکت دانش بنیان خاطرنشان کرد: بعد از ورود نمونه ایرانی این نوع سانترفیوژ به بازار کشور، از سوی واردکنندگان با روابط بازرگانی و دمیپنگ، قیمت کلای خارجی کاهش یافت و به همین دلیل مصرف کنندگان که بیمارستان ها و آزمایشگاه های تشخیص طبی هستند، ترجیح داده اند نمونه خارجی با قیمت پایین تر را تهیه کنند.

رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی با تأکید بر اینکه این موضوع موجب شدن این شرکت دانش بنیان در فضای اقتصادی بدتری قرار گیرد، اظهار داشت: ما وظیفه داریم از تولیدات داخلی حمایت کنیم تا در نهایت نمونه های داخلی در کشور به تولید برسد و مورد استفاده قرار گیرد.

سلطانی ادامه داد: از سال ۹۲ تاکنون این شرکت توانسته ۳۳ دستگاه سانترفیوژ ۱۵ هزار دور در دقیقه را به فروش برساند؛ این میزان فروش برابر با ۷ میلیارد تومان بوده است. وی با تأکید بر اینکه اکنون شرکت های تولیدکننده در شرایط سخت رقابتی هستند، گفت: این شرایط سخت برای شرکت های دانش بنیان است، زیرا برخی تولیدکنندگان با تولید تیر بالا توانسته اند قیمت محصول نهایی خود را کاهش دهند؛ از این رو باید به سمت تولید با کیفیت اقدام کنند. رئیس

صندوق نوآوری و شکوفایی با اشاره به عوامل مؤثر پشت سر گذاشتن شرایط اقتصادی بد برخی از شرکت های دانش بنیان تصریح کرد: شرکت های دانش بنیان باید کیفیت محصولات خود را افزایش

دهند که این موضوع باید در واحدهای تحقیق و توسعه شرکت ها به کار گرفته شود. سلطانی همچنین با بیان اینکه محصول نهایی شرکت ها باید کاربر پسند باشند، اظهار داشت: نوآوری در محصولات نیز از نکات مهمی است که در تولید یک محصول دانش بنیان باید در نظر گرفته شود تا در نهایت تولید آنها به فروش برسد.

به گفته وی، همچنین شرکت های دانش بنیان باید فناوری های مرتبط با دنیا را رصد کنند و در نمایشگاه های بین المللی حضور یابند تا فناوری حوزه خود را مورد پایش قرار دهند. رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی با تأکید بر اینکه بازرگانی و خریدوفروش های دولتی و نیمه دولتی در فضای خوبی قرار نگرفته است، گفت: ضروری است راهکارهایی برای حل این مشکل ارائه شود تا در نهایت محصولات تولیدی در شرکت ها متقاضی داشته باشند.

سلطانی تأکید کرد: همچنین ضروری است دستگاه های دولتی تشویق به خرید محصولات داخلی شوند. وی افزود: شرکت های دانش بنیان باید بتوانند با بالاترین رقبای خود در کشور ثالث به رقابت بپردازند.

سلطانی با اشاره به حمایت های صندوق نوآوری و شکوفایی از شرکت های دانش بنیان اظهار داشت: ما می توانیم از محققان جدید شرکت های دانش بنیان به خصوص این شرکت که در تولید سانترفیوژها اقدام کرده، حمایت هایی داشته باشیم تا سازمان یا ارگان مورد نظر بتواند از این لینک بهره برده و در نهایت محصول داخلی و دانش بنیان مورد مصرف قرار گیرد.

وی با اشاره به وام صادراتی از سوی صندوق نوآوری و شکوفایی به شرکت های دانش بنیان گفت: صندوق می تواند وام ۴ درصدی را برای صادرات شرکت ها به شرکت های دانش بنیان اعطا کند؛ این وام با دوره تنفس همراه است و شرکت ها می توانند قبل و بعد از صادرات، این وام را دریافت کنند. رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی افزود: صندوق نیز می تواند انواع خدمات توأمندسازی، انواع سرمایه گذاری ها و مشارکت ها، وام توسعه تولید و... را در اختیار شرکت های دانش بنیان قرار دهد.

سلطانی با بیان اینکه سانترفیوژها دارای مصارف تحقیقاتی و بیمارستانی هستند، گفت: این دستگاه قادر است با سرعت بالا، سرم را از پلاسما خون جداسازی کند، همچنین این دستگاه می تواند برای آنالیز خون در آزمایشگاه های تشخیص طبی مورد استفاده قرار گیرد. به گفته وی، از این دستگاه می توان در تشخیص سرطان های زنان از جمله سرطان رحم استفاده کرد.

۴۸ میلیون کاربر توییت روبات هستند

محققان کشف کردند ۱۵ درصد یا ۴۸ میلیون حساب های کاربری توییت روبات هستند و فقط ۳۱۹ میلیون کاربر فعال در این سایت وجود دارند.

به گزارش مهر، محققان دانشگاه کارولینای جنوبی ۱۱۵۰ ویژگی در حساب های کاربری توییت را بررسی کردند تا بتوانند روبات ها را ردیابی کنند. این ۱۱۵۰ ویژگی شامل محتوای توییت ها، الگوی شبکه و زمان فعالیت بود. در همین راستا آنها توانستند حدود ۱۴ میلیون کاربر روباتیک را در توییت بیابند.

در این تحقیق آمده است: ما تخمین می زنیم ۹ تا ۱۵ درصد کاربران فعال توییت روبات باشند.

محققان متوجه شدند رفتار کاربران روبات در توییت با انسان ها متفاوت است. روبات های ساده توییت های یکدیگر را تکرار و روبات های پیچیده تر را منشن (mention) می کنند. از سوی دیگر روبات های پیچیده توییت ها را تکرار می کنند، اما کاربران انسان را منشن نمی کنند. همچنین نمی توانند به توییت های انسانی پاسخی معنادار بدهند.

**شات**




**Hair Coach**. نام برس هوشمندی است که می تواند در حین شانه کردن موها، سلامت آنها را تخمین بزند. این برس به یک میکروفون و حسگرهای رسانا مجهز شده است تا شرایط موهای شما بررسی و تحلیل شود. این برس با گوش دادن به صدای هر یک از شاخه های مو فعالیت خود را انجام می دهد و از این طریق میزان خشک بودن، آسیب پذیر بودن یا چرب بودن موها را به شما اعلام می کند. قیمت این برس هوشمند ۲۰۰ دلار است.



استقبال از بهار با پاسکاری

تخت جمشید

تخت جمشید، جمعه ۲۰ اسفند، میزبان تعدادی از دوستداران میراث فرهنگی، فعالان حوزه میراث فرهنگی و گردشگری، هنرمندان، دانشجویان و برخی مسئولان محلی بود تا به رسم سنت خانه‌تکانی ایرانی در یک برنامه منسجم گروهی چهره پارسه را از زیاله پاک کنند. به گزارش روابط عمومی پایگاه میراث جهانی تخت جمشید، این برنامه به دنبال نام گذاری روز بیستم اسفند به عنوان «روز پاسکاری محوطه پایگاه‌های میراث جهانی و میراث فرهنگی» از سوی دفتر امور پایگاه‌ها، همزمان با تمام اماکن تاریخی کشور، در تخت جمشید برگزار شد. بیش از ۱۵۰ نفر از قشرهای مختلف مردم، جامعه محلی، سمن‌ها و هنرمندان در پاسکاری محور ورودی تخت جمشید، بوستان پردیس و محوطه میراث جهانی تخت جمشید مشارکت کردند. مسعود رضایی منفر، مدیر پایگاه میراث جهانی تخت جمشید، در این مراسم با تأکید بر تقویت مشارکت‌های عمومی و اهمیت جذب مشارکت مردمی در امور مربوط به پایگاه‌ها و نیز با ضروری خواندن فرهنگ‌سازی لازم در ترغیب جامعه محلی، سمن‌ها و بخش خصوصی در تعاملات مربوط به حفاظت و نگهداری خودجوش آثار ارزشمند جهانی و ملی، گفت: «بهره‌گیری از ظرفیت تشکلات غیردولتی از اولویت‌های سازمان میراث فرهنگی است و ما نیز در این زمینه تلاش خواهیم کرد.» او سال ۹۶ را سال پُرکار پروژه‌های عمرانی برای تخت جمشید دانست و ساماندهی محور ورودی تخت جمشید را از اولویت برنامه‌های این پایگاه جهانی برشمرد. مدیر پایگاه میراث جهانی تخت جمشید افزود: «پارسه متعلق به همه مردم و میراث و دارای همین مردم است و همین مشارکت پرشور و فعال گروهی مختلف مردمی در برگزاری مراسم پاسکاری محوطه پایگاه‌های میراث جهانی و میراث فرهنگی در تخت جمشید نشان داد که فرهنگ حفظ و پاکیزه نگه‌داشتن اماکن تاریخی در حال نهادینه شدن است، امری که پسندیده، ستودنی است.» شرکت کنندگان در پایان این مراسم، لوح نام‌گذاری بیستم اسفند به عنوان «روز پاسکاری محوطه‌های میراث جهانی و میراث فرهنگی» را امضا و پیام‌های خود را در آن ثبت کردند.

مدیرکل میراث فرهنگی استان خیر داد

رونمایی از تمبر معرفی ظرفیت‌های کهگیلویه بویراحمد

مدیرکل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری کهگیلویه بویراحمد از رونمایی تمبر نوروز ۹۶ با معرفی برند گردشگری و صنایع دستی استان در ۲۵ اسفند همراه با مانور آمادگی دستگاه‌های خدمات‌رسان خبر داد. به گزارش روابط عمومی اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری کهگیلویه بویراحمد، محمود باقری، مدیرکل میراث فرهنگی و دبیر اجرایی ستاد خدمات سفر این استان، دیروز با تأکید بر برگزاری رویدادهای متنوع نوروز اظهار کرد: «تلاش داریم تا با توجه به ظرفیت‌های کهگیلویه بویراحمد برنامه‌های متفاوتی اجرا کنیم.» دبیر اجرایی ستاد خدمات سفر کهگیلویه بویراحمد با اشاره به برگزاری نوروز متفاوت در سال ۹۶ افزود: «برنامه‌ریزی‌های لازم برای نوروز متفاوت انجام شده است تا با ارائه خدمات با کیفیت به گردشگران بتوانیم زمینه توسعه صنعت گردشگری را در کنار اشتغال‌زایی در استان فراهم سازیم.» باقری گفت: «طبق برنامه ابلاغی سازمان میراث فرهنگی کشور به استان‌ها، با برپایی نوروز گاه‌ها در شهرستان‌های استان، فرصت مناسبی فراهم است تا بتوانیم با ارائه برنامه‌های متنوع به معرفی ظرفیت‌ها و جاذبه‌های گردشگری، فرهنگی و تاریخی کهگیلویه بویراحمد بپردازیم.» او اضافه کرد: «رُفاه و آسایش مردم، معرفی هر چه بهتر استان، زنده نگه‌داشتن آیین‌ها و مراسم‌های باستانی و سنتی، جذب گردشگران داخلی و خارجی در برگزاری آیین‌های نوروزی از مهم‌ترین اهداف اداره کل میراث فرهنگی استان است.» مدیرکل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری کهگیلویه بویراحمد شورا و اشتیاق مردم در برگزاری آیین‌های نوروز را یکی از ظرفیت‌ها و امکانات بسیار مهم خواند و ادامه داد: «می‌توان از این ظرفیت‌ها برای توسعه استان و معرفی هرچه بهتر و بیشتر فرهنگ استان به گردشگران داخلی و خارجی بهره برد.»

کنوانسیون جهانی اخلاق گردشگری شکل می‌گیرد

پیش‌نویس کد جهانی اخلاق گردشگری مصوب سال ۱۹۹۹، که یک گروه کاری بین‌المللی متشکل از نمایندگان ۳۶ کشور آن را تهیه کرده، به کنوانسیون جهانی اخلاق گردشگری تبدیل می‌شود. به گزارش میراث آریا به نقل از مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری، سازمان جهانی گردشگری ملل متحد (UNWTO) این اقدام را برای ایجاد تعهد بیشتر در کشورهای عضو در دستور کار قرار داده است. طالب الرفاعی، دبیرکل سازمان جهانی گردشگری، در همین زمینه اعلام کرد: «کنوانسیون جهانی اخلاق گردشگری نخستین کنوانسیون بین‌المللی UNWTO خواهد بود که در دوره رشد بی‌وقفه گردشگران بین‌المللی و ثبت یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون سفر در جهان در سال ۲۰۱۶، به عنوان سنگ‌بنای سیاست‌گذاری این سازمان از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است.» او تصریح کرد: «کار گروه کنوانسیون اخلاق گردشگری در دو جلسه کاری روزهای ۲۰ و ۲۱ ژانویه سال ۲۰۱۷ پیش‌نویس این سند را تهیه کرده است و این پیش‌نویس در صوبین‌تیم نشست شورای اجرایی در ۱۱ و ۱۲ مه ۲۰۱۷ در مادرید اسپانیا ارائه خواهد شد.» الرفاعی اضافه کرد: «پس از تهیه نقشه راه و تأیید آن در کار گروه تعیین‌شده، متن کنوانسیون برای بررسی نهایی و تصویب در بیست‌ومین مجمع عمومی سازمان جهانی گردشگری، که ۹ تا ۱۳ سپتامبر ۲۰۱۷ در چنگدو چین برگزار می‌شود، ارائه خواهد شد.» دبیرکل سازمان جهانی گردشگری افزود: «این کنوانسیون در صورت تصویب، نخستین پیمان بین‌المللی سازمان جهانی گردشگری خواهد بود و کام مهمی برای این آژانس تخصصی محسوب می‌شود.»

دومینوی تخریب آثار تاریخی خوزستان

سرمایه‌های آینده گردشگری را از دست می‌دهیم



بی‌توجهی اخیر و غیرمسئولانه مدیران اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری خوزستان متأسفانه باعث فراموشی بیشتر و عدم امکان معرفی و بازدید از این بنای تاریخی متعلق به دوران اسلامی در مناطق شمال خوزستان شده است. وی عواملی مانند مرمت‌های غیرحرفه‌ای، بارش باران‌های فصلی، فرسایش بنا و تخریب ناآگاهانه برخی افراد بومی را از عوامل روند تدریجی تخریب این بنای تاریخی می‌داند.

او با بیان اینکه کاروانسرای «دهدز» از دوره صفوی و در منطقه تاریخی «ایذه مالیر» ۲۶ اسفند ۱۳۸۷ در فهرست آثار ملی به ثبت رسیده، می‌گوید: براساس آخرین گزارش اداره کل میراث فرهنگی و گردشگری خوزستان، در مورد مراحل مرمت کاروانسرای «دهدز» در سال ۱۳۸۸ شاهد هزینه‌های صرف شده و ناکامی در اهدافی بوده‌ایم که برای توسعه گردشگری و بهره‌برداری آن شده است. کیوانی ادامه می‌دهد: در حال حاضر این بنای ارزشمند تاریخی بدون هیچ بهره‌برداری اقتصادی شده است. تاسف دارد با وجود موقعیت گردشگری منطقه دهدز و واقع شدن در جاده ترانزیتی اصفهان - خوزستان و انبوه مسافران طبیعت‌گرد، این ظرفیت تاریخی - گردشگری به فراموشی سپرده شود. به نظر می‌رسد دومینوی تخریب در خوزستان که نقطه مشخص نیست، با عبور از «کوشک نورآباد»، «کاروانسرای تاریخی دهدز»، «قلعه امیر مجاهد» می‌تواند به خانه «ماپار»، «کول فرح ایذه»، «کوشک حمیدیه»، «شهر عسکر مکرّم»، «پل‌های تاریخی شوشتر»، «پل پایسلا» و قلعه «فرانسوی‌ها» برسد.

کاروانسرای دهدز در بافت شهری شهر دهدز در پشت ساختمان دادگاه این شهر قرار دارد.

این کاروانسرا به ابعاد ۴۰ در ۴۵ متر با سنگ و کج ساخته شده و دارای تزیینات طاق و تویزه است و در میانه راه خوزستان به اصفهان و در همجواری با استان چهار محال و بختیاری قرار دارد. همچنین «قلعه امیر مجاهد» در زمان استقرار و تسلط خوانین بختیاری در منطقه رامهرمز در اواخر قاجار توسط یوسف خان ساخته شده است و به شماره ثبت ۳۷۷۱ در تاریخ ۱۲ شهریور ۸۰ در فهرست آثار ملی به ثبت رسیده است.

یک فصل فوندانسیون بنا را مرمت کرد و بخشی از دیوارهای جانبی عمارت را در سال‌های نخست ثبت ملی آن ساماندهی کرد، بیان می‌کند: پس از آن چند مدیر در اداره میراث فرهنگی شهرستان رامهرمز تمییز کردند و دیگر هیچ کاری روی این بنای تاریخی انجام نشد. وی می‌افزاید: این عمارت تاریخی یک بنای بسیار بزرگ است که متأسفانه میراث فرهنگی در سال‌های

رامهرمز نیز به ایسنا توضیح می‌دهد: از سال ۱۳۸۱ و پس از ثبت ملی این عمارت قاجاری، مالک عمارت با مشکلاتی برای ساماندهی مواجه شد و بنا توجه به ادامه‌دار بودن این آسیب‌ها به خانه تاریخی‌اش، به دادسرای رامهرمز شکایت کرد، اما اداره کل میراث فرهنگی توجه چندانی به آن نداشت. او با بیان اینکه اداره میراث فرهنگی شهرستان رامهرمز

همایش‌های غیرمرتبط هستیم، ادامه داد: ای کاش همین هزینه‌های حتی اندک در اجرای سوآپ‌های غیرضروری صرف تمییم و مرمت آثاری مانند عمارت‌های «امیرمجاهد»، «صمیمی» و «کوشک نورآباد ایذه» شود. وی افزود: هنوز هم دیر نشده، می‌توان با برون‌سپاری اصولی و بلندمدت، مرمت حرفه‌ای این بناهای تاریخی ارزشمند را با همکاری بخش خصوصی یا سازمان‌های مردم‌نهاد حوزه میراث فرهنگی و گردشگری و با نظارت دقیق اداره کل میراث فرهنگی انجام داد و از تخریب آنها جلوگیری کرد.

مدیران توجهی به قلعه امیرمجاهد نکردند

منصور معتمدی، مسئول انجمن دوستداران میراث فرهنگی شهرستان

صنایع دستی گیلان، ماندگارترین بخش سفر



سفالگری، کاشی معرق، مینای خانه‌بندی، چلنگری، قلم‌زنی، گلیم بافی، جاجیم بافی، شال بافی، نمد مالی، جوراب بافی، عروسک بافی، قلاب بافی و... برخی از هنرهای سنتی و صنایع دستی گیلان است. کارشناسان صنایع دستی معتقدند که صنایع دستی تبلور عینی فرهنگی و هنر بومی مردمان این سرزمین بوده و به عنوان یک هویت همانند تاریخ، اخلاق، زبان، نسبت‌های بومی و... باید حفظ، گسترده و معرفی شود. این هنر صنعت ملی، قادر است به عنوان یک عامل مؤثر در ایجاد اشتغال مولد با توجه به نیاز محدود سرمایه‌گذاری به‌ویژه در سطح مناطق محروم و دورافتاده کشور و در نتیجه کند کردن روند مهاجرت و حتی معکوس کردن مورد توجه قرار گیرد. به هر روی آنچه میرهن است ماندگاری، ویژگی بارز هنرهای سنتی و صنایع دستی هر اقلیمی در سفر خواهد بود.

سلمان شاه محمدی افزود: با توجه به ظرفیت‌های غنی فرهنگی همچون لباس محلی قاسم آباد، چادرشب بافی و جاذبه‌های طبیعی تلاش می‌شود از این ظرفیت‌ها برای جذب گردشگر و توسعه گردشگری در استان بهره گرفته شود. وی با تأکید بر اینکه بالغ بر ۲۱ هزار هنرمند صنایع دستی استان در بیش از ۸۰ رشته فعالیت می‌کنند، خاطرنشان کرد: در نوروز سال ۹۶، بالغ بر ۶۰۰ غرفه عرضه صنایع دستی در ۱۶ شهرستان و ۶۰ نقطه استان گیلان برپا می‌شود. وی بخشی از اقتصاد استان را مربوط به بحث صنایع دستی عنوان کرد و افزود: از صنایع دستی گیلان به‌عنوان خاطره سفر ماندگار یادشده و تمامی محاسن استان با صنایع دستی در اذهان ماندگار می‌شود. رشتی دوزی، لباس محلی، چادرشب‌بافی، خراطی، چوب تراشی، گره چینی، نازک‌کاری، منبت و معرق چوب، حصیربافی، بامبو بافی، مروارید بافی،

میاموتو، هنرمند نقاش ژاپنی است که برای سومین بار پس از پیروزی انقلاب اسلامی در گیلان، نمایشگاه آثارش را در نگارخانه کوچک باغ رشت به نمایش گذاشته و میزبان گروه ایرنا شده است. او ایران را سرزمین هنر، سوغات، مهربانی و امنیت توصیف می‌کند و معتقد است نباید ایران را ندیده قضاوت کرد. این هنرمند ژاپنی فرهنگ و آیین گیلان را کم نظیر می‌داند و می‌گوید: طبیعت گیلان به دلیل شباهتش به ژاپن، بسیار آرامش بخش و الهام بخش آثار هنری است. میاموتو صنایع دستی گیلان را برداشتی از لطافت طبیعت این سرزمین توصیف می‌کند و می‌گوید: همه سوغاتش به جای جای دنیا، صنایع دستی ایرانی و به‌ویژه گیلانی است. معاون گردشگری اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری گیلان ضمن اعلام آمادگی استان برای شایکاری بر کمر خویش می‌بندد و در روزگار جدید این نوع پارچه با کاربردهای جدید همچون روتختی، رومیزی و... در جهیزیه دختران قرار می‌گیرد. چپیا

توانایی‌هایی که در لحظات عادی از آن محروم هستیم، آگاه می‌سازد. خسروانی توضیح می‌دهد: چادرشب بافی هنری دیرینه است که از پیشینیان به ما رسیده و پیشتر، در خانه بیشتر قاسم آبادی‌ها صدای کوبش شلانه بر تار و پود نخ به گوش می‌رسید و امروز نیازمند حمایت است. او زندگی را از نگاه زنان قاسم آباد سراسر رنگ می‌داند و می‌گوید: برای زنان قاسم آباد عشق رنگ است، زن رنگ است، مرد رنگ است، بچه رنگ است اما برای بافته‌های این همه رنگ حمایت نیز نیاز است تا نسل جوان این هنر دیرینه را همچنان پی بگیرند. چادرشب بافی، نوعی بافت پارچه محلی در طرح‌های مختلف است که از نخ‌های پنبه‌ای، پشم و ابریشمی خلق می‌شود که امروز کمتر از گذشته، زنان هنگام شایکاری بر کمر خویش می‌بندند و در روزگار جدید این نوع پارچه با کاربردهای جدید همچون روتختی، رومیزی و... در جهیزیه دختران قرار می‌گیرد. چپیا

شگفت انگیز است و سراسر زندگی؛ عبارتی که تقریباً از گردشگران خارجی هنگام خرید صنایع دستی و هنرهای سنتی استان گیلان شنیده می‌شود و تکرار می‌کند که ماندگار خواهد بود. زیبا خسروانی، هنرمند چادر شب باف روستای قاسم آباد گیلان است که این کلام را به عنوان برآیند گفتار گردشگران خارجی هنگام خرید چادر شب‌های قاسم‌آباد به ذهن سپرده است. خسروانی خود دانش آموخته و مدرس زبان انگلیسی است اما ترجیح داده چله‌چله رنگ خلق کند و می‌گوید: تولید را وسیله تأمین معاش نمی‌دانم بلکه آن را نوعی نیایش می‌دانم، چرا که نوعی تعالی موقتی برایم به ارمغان می‌آورد.







