روزنامه مدیریتی - اقتصادی

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

شنبه ۶ آبان ۱۳۹۶

Sat. 28 Oct 2017

۸ صفر ۱۴۳۹ - سال چهارم

شماره ۹۱۶ - ۱۶ صفحه - ۱۵۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

## تا پایان سال قرارداد جدید خودرویی نداریم

مدیر هیأت عامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع (ایدرو) اظهار کرد که تا پایان سال در حوزه خودرو قرارداد جدیدی نخواهیم داشت تا بتوانیم...

۷

### یادداشت

## درسی که علم اقتصاد به رکود داد

مهدی تقوی

اقتصاددان و استاد دانشگاه علامه طباطبایی

یکی از دلایل شکل‌گیری شرایط فعلی اقتصاد ایران، اعطای یارانه نقدی و ادامه سیاست نابخردانه‌ای است که در جریان طرح موسوم به هدفمندی یارانه‌ها از سوی دولت پیشین به اجرا درآمد. اگر مسئولان اقتصادی ما نگاهی تاریخی به تاریخ اقتصاد جهان داشته باشند و پیش از اجرای این سیاست‌ها کارنامه اقتصاد انگلستان در دوران نخست‌وزیری مارگارت تاچر را...

۲

### یادداشت

## داستان مرغ و تخم‌مرغ در مسکن

بیت‌الله ستاریان

استاد دانشگاه تهران و کارشناس مسکن

یکی از روش‌ها برای رونق مسکن تحریک تقاضا است؛ راه تحریک...

۲

وزیر اقتصاد در دیدار با مقامات جمهوری آذربایجان اعلام کرد

## خط آهن آستارا - آستارا به زودی به بهره‌برداری می‌رسد

۳

آیا دیپلماسی تجاری ایران توانسته ظرفیت‌های اقتصادی کشور را پوشش دهد؟

# هنر دوم اقتصاد پیوند دیپلماسی و تجارت

پیوند دیپلماسی و اقتصاد، تجربه‌ای جهانی است؛ کشورهای توسعه‌یافته از پیوند این دو بخش توسعه یافته‌اند و کارشناسان اقتصادی همواره توصیه می‌کنند که دستگاه دیپلماسی باید ظرفیت‌های بیشتری را در اختیار اقتصاد ایران بگذارد. در حقیقت، پیوند اقتصاد و دیپلماسی همیشه پیوند مبارکی بوده است؛ ارتباطی که به رشد...

۲

مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران خبر داد

## کمک به افزایش صادرات واحدهای صنعتی در قالب کنسرسیوم صادراتی

۲

### مدیریت و کسب‌وکار

- ۱۵ مهارت اصلی مدیران در سال ۲۰۱۷
- ۱۰ نکته برای کارآفرینان تازه‌وارد
- هدف‌گذاری مشتریان در بازاریابی با موبایل
- راه‌هایی کاربردی برای افزایش فروش
- توجه؛ مسئله اصلی تبلیغات برند
- ۵ روش متقاعدکننده تبلیغات موبایلی

قاضی پرونده اپل علیه سامسونگ از این پرونده خسته شده است

۸ تا ۱۶

بهای کالاهای صادراتی ایران در شهریورماه ۳,۷ درصد رشد کرد

## جهش قیمت محصولات پتروشیمی در یک‌سال

شاخص بهای کالاهای صادراتی ایران در شهریورماه امسال نسبت به ماه قبل ۳,۷ درصد رشد کرد و در این میان محصولات پتروشیمی ایران توانستند نسبت به پارسال ۲۱,۱ درصد افزایش قیمت داشته باشند. نگاهی به شاخص بهای کالاهای صادراتی ایران که بانک مرکزی آن را محاسبه می‌کند، نشان می‌دهد که این شاخص در شهریورماه امسال به عدد ۲۴۹,۳ رسید که نسبت به ماه قبل آن (مرداد) معادل ۳,۷ درصد افزایش یافت و به مراتب بیشتر از ۰,۴ درصد ترقی این شاخص در مردادماه بود. به گزارش ایرنا، این شاخص نسبت به ماه مشابه سال قبل برابر ۱۶,۲درصد افزایش نشان می‌دهد. این شاخص در نیمه نخست امسال نسبت به دوره مشابه سال قبل معادل ۱۴,۲ درصد و در ۱۲ ماهه منتهی به شهریور ۹۵ نسبت به ۱۲ ماهه منتهی به شهریور ۹۵ معادل ۹,۷ درصد افزایش داشته است.

**کالاهایی که بیشترین افزایش قیمت را داشتند**

در شهریورماه امسال ترقی شاخص بهای برخی اقلام از جمله متانول، پروپان مایع شده، بوتان مایع شده، پلی‌اتیلن سبک، مس کاتد، سیمان، آمونیاک، شمش آلومینیوم، کنسانتره مس، تیرآهن، پلی‌اتیلن سنگین، شمش روی، «کشمش و سبزه»، کود اوره، روغن صنعتی، فرش پشمی دستباف، خرما، ماست، استیرن، «بیسکویت و ویفر»، زعفران، قیر، رادیاتور خودرو، تراکتور، صندل زیر پیو رویه چرم مصنوعی، انواع ماهی منجمد، رب گوجه‌فرنگی، کیک، شکلات سفید بدون کاکائو، کاشی و سرامیک، «پودرها و مایعات شوینده» و فرش ماشینی منجر به افزایش شاخص بهای کالاهای صادراتی در ایران نسبت به ماه مرداد شد. در این ماه شاخص بهای تعدادی از اقلام نظیر پسته و آهن کلاف گرم نسبت به ماه قبل کاهش داشت.

**جهش قیمتی محصولات پتروشیمی در یک سال**

نگاهی به وضعیت قیمت فروش محصولات پتروشیمی در شهریورماه گذشته نشان می‌دهد این گروه اختصاصی در شهریورماه گذشته نسبت به ماه مرداد امسال ۷,۳ درصد رشد قیمتی و در مقایسه با شهریور پارسال جهشی ۲۱,۱ درصدی را تجربه کرده است.

**محصولات نباتی**

در شهریورماه شاخص بهای گروه محصولات نباتی در مقابسه با ماه قبل معادل ۳,۷ درصد کاهش داشت؛ این شاخص در اثر تنزل شاخص قیمت پسته برابر ۹,۸ درصد بود. در این ماه شاخص بهای «کشمش و سبزه» به میزان ۸,۲ درصد، خرما ۵,۷ درصد و زعفران ۲درصد افزایش داشت. شاخص بهای گروه یاد شده در مقایسه با ماه مشابه سال قبل معادل ۱,۸ درصد افزایش داشته است.

**محصولات معدنی**

در شهریورماه ترقی شاخص بهای برخی از اقلام مانند پروپان مایع شده معادل ۶ درصد، بوتان مایع شده ۷,۱ درصد، سیمان ۵,۶ درصد، کنسانتره مس ۵ درصد، روغن صنعتی و قیر هر کدام برابر ۲درصد و موم پارافین ۱,۸درصد سبب شد شاخص قیمت گروه محصولات معدنی به میزان ۵,۲ درصد نسبت به ماه قبل افزایش یابد. در مقایسه با شهریورماه پارسال شاخص قیمت در این گروه برابر ۲۰,۸درصد افزایش داشت.

**محصولات صنایع شیمیایی و صنایع وابسته**

در ماه مورد گزارش شاخص قیمت گروه محصولات صنایع شیمیایی و صنایع وابسته با افزایشی برابر ۹,۸ درصد مواجه شد. این افزایش بیشتر تحت تاثیر ترقی شاخص بهای تعدادی از اقلام به‌ویژه متانول به میزان ۲۴,۳ درصد، آمونیاک ۵,۹ درصد و کود اوره، استیرن و «پودرها و مایعات شوینده» هر یک برابر ۲درصد بوده است. شاخص بهای گروه مذکور نسبت به ماه مشابه پارسال معادل ۲۸,۹ درصد افزایش یافت.

**مواد پلاستیک و کائوچو و مصنوعات آنها**

در شهریورماه ۱۳۹۶ شاخص بهای گروه مواد پلاستیک و کائوچو و مصنوعات آنها نسبت به ماه گذشته معادل ۳,۳درصد افزایش داشت. این افزایش بیشتر ناشی از ترقی شاخص قیمت پلی‌اتیلن سبک به میزان ۳,۲ درصد، پلی‌اتیلن سنگین ۳,۸ درصد و شیلنگ پلاستیکی ۲درصد بود. شاخص بهای این گروه نسبت به ماه مشابه سال گذشته معادل ۱۰,۶درصد افزایش نشان می‌دهد.

**مواد نسجی و مصنوعات از این مواد**

در این ماه ترقی شاخص بهای اقلامی مانند فرش پشمی دستباف و فرش ماشینی هر کدام معادل ۲درصد موجب شد شاخص بهای گروه مواد نسجی و مصنوعات از این مواد نسبت به ماه مرداد برابر ۲ درصد افزایش یابد. شاخص بهای گروه مزبور به میزان ۱۶,۴درصد بالاتر از عدد شاخص ماه مشابه سال قبل بود.

**فلزات‌معمولی‌ومصنوعات‌آنها**

در ماه مورد بررسی شاخص بهای گروه فلزات معمولی و مصنوعات آنها نسبت به ماه قبل به میزان ۲,۲ درصد ترقی داشت. افزایش مذکور به‌طور عمده در اثر افزایش شاخص قیمت برخی اقلام به‌ویژه مس کاتد معادل ۶,۸درصد، شمش آلومینیوم ۹,۶درصد، تیرآهن ۲۸,۱درصد، شمش روی ۵,۸درصد، انواع لوله گالوانیزه ۳,۹درصد و فرومولیبدن ۱۰درصد بود. در این گروه شاخص قیمت آهن کلاف گرم برابر ۱۴,۱درصد کاهش داشت. شاخص قیمت گروه فوق نسبت به ماه مشابه سال گذشته معادل ۲۵,۹درصد افزایش داشته است.

**تغییرقیمت‌دیگرکالاهای‌صادراتی**

براساس جداول بانک مرکزی، در ماه شهریور نسبت به ماه مرداد امسال قیمت‌ها در گروه «محصولات حیوانی» ۱,۲درصد، محصولات صنایع غذایی، نوشابه و توتون» ۲درصد، «پوست، چرم و محصولات چرمی» ۲درصد، «انواع کفش» ۲,۷درصد، «مصنوعات ساخته شده از انواع سنگ» ۲ درصد، «ماشین‌آلات مکانیکی و ادوات برقی» ۲,۱ درصد، «وسایل نقلیه زمینی و تجهیزات ترابری» ۲,۶درصد افزایش یافته و در مقابل گروه‌های «چربی‌ها و روغن‌های حیوانی و نباتی» ۱,۹درصد و «چوب و اشیای چوبی» ۳,۵ درصد افت کرده‌اند. همچنین در ماه یاد شده قیمت‌ها در گروه «محصولات حیوانی» ۶,۶درصد، «چربی‌ها و روغن‌های حیوانی و نباتی» ۳,۱درصد، «محصولات صنایع غذایی، نوشابه و توتون» ۵,۵ درصد، «انواع کفش» ۱۶,۱ درصد، «مصنوعات ساخته شده از انواع سنگ» ۱۰,۱ درصد، «ماشین‌آلات مکانیکی و ادوات برقی» ۱۰,۲ درصد، «وسایل نقلیه زمینی و تجهیزات ترابری» ۱۳,۴درصد نسبت به شهریورماه پارسال افزایش یافته و در مقابل گروه‌های «پوست، چرم و محصولات چرمی» ۹,۴درصد، «چوب و اشیای چوبی» ۱,۸درصد افت داشته است. نکته اینکه شاخص بهای کالاهای صادراتی در ایران برحسب ریال و برابری آنها با نرخ ارز آزاد است و در شهریورماه نرخ دلار و یورو به ترتیب معادل ۲درصد و ۳,۹ درصد افزایش داشت.

رئیس سازمان برنامه و بودجه مطرح کرد

## رشد اقتصادی کشور با کمترین اتکا به درآمدهای نفتی

معاون رئیس‌جمهوری و رئیس سازمان برنامه و بودجه گفت که سهم درآمدهای نفتی در بودجه کشور از ۴۱درصد در سال ۹۲ به ۲۶درصد در سال جاری کاهش یافت. محمدباقر نوبخت در نشست شورای برنامه‌ریزی و توسعه استان خراسان رضوی در مشهد افزود: قیمت هر بشکه نفت در آبان سال ۱۳۹۲ حدود ۱۰۴دلار بود که براساس آخرین گزارش وزارت نفت، متوسط قیمت نفت در شش ماه اول امسال ۴۷ دلار برای هر بشکه بوده است. وی اظهار کرد: منابع درآمدی در حوزه نفت از ۲۵۱میلیارد دلار در سال ۹۲ به ۱۵۷میلیارد دلار در سال ۹۵ رسید. وی با اشاره به شاخص‌های رشد و توسعه در کشور گفت: در بهار امسال رشد اقتصادی کشور مثبت و معادل ۷درصد بوده است، همچنین تابستان امسال نسبت به تابستان سال گذشته حدود ۷۹۵ هزار نفر به تعداد شاغلین کشور افزوده شده است. نوبخت افزود: سهم مالیات از منابع مالی کشور نیز از ۳۳درصد به ۳۶درصد افزایش پیدا کرد که این سهم باید افزایش بیشتری پیدا کند، اما این افزایش در کوتاه‌مدت محقق نمی‌شود و با توجه به شرایط اقتصادی کشور نمی‌توان فشار بیشتری بر مودیان مالیاتی وارد کرد. وی اظهار کرد: مرکز آمار ایران که در سال گذشته نرخ تورم را ۱۲,۷ درصد اعلام کرد، امروز این نرخ را ۱۱,۵ درصد اعلام می‌کند، اما مخالفان دولت تلاش می‌کنند نرخ تورم را پررنگ نشان دهند.

**پرداخت تسهیلات به ۲۵ هزار واحد تولیدی**

رئیس سازمان برنامه و بودجه گفت: ما برای چرخیدن چرخ اقتصادی کشور، به غیر از سرمایه‌گذاری خارجی از دو مسیر پرداخت تسهیلات به واحدهای تولیدی بخش‌خصوصی و اختصاص اعتبارات دولتی برای اجرای طرح‌های عمرانی اقدام کردیم. وی افزود: در این راستا، پیش‌بینی ما پرداخت ۱۶هزار میلیارد تومان تسهیلات به ۷ هزار و ۵۰۰ واحد تولیدی بود، اما درخواست برای تسهیلات به ۱۷هزار و ۹۰۰واحد رسید و هم‌اکنون به ۲۵هزار واحد تولیدی در کشور تسهیلات پرداخت شده است، این در حالی است که کل واحدهای تولیدی در کشور ۸۰هزار واحد است. وی اظهار کرد: با اینکه تسهیلات پرداختی آثار خوبی در بخش تولید به جا گذاشته و نرخ رشد اقتصادی کشور مثبت شده و وضعیت اشتغال نیز نسبت به گذشته بهبود یافته است، اما هنوز نرخ بیکاری در کشور ۱۱,۵ درصد است و بیش از ۳ میلیون نفر بیکار هستند. نوبخت با اشاره به سفر رئیس‌جمهوری به خراسان رضوی گفت: در این سفر ۷۳۱میلیارد تومان برای اجرای پروژه‌ها تصویب شد که تا امروز بیش از یک‌هزار میلیارد تومان در این استان برای دولت تعهد ایجاد شده است. وی افزود: رئیس‌جمهوری متعهد به انجام تعهدات خود در استان‌هاست. وی اظهار کرد: دولت برای حل مسائل خود و رفع کمبود منابع مالی اقدام به فروش اوراق مشارکت کرده است که این یک روش بین‌المللی و شناخته شده در همه کشورهاست، به‌طوری که در این زمینه آمریکا و ژاپن بدهکارترین کشورها در فروش اوراق مشارکت به شمار می‌روند. نوبخت ادامه داد: دولت تلاش می‌کند بتواند سال به سال اوراق مشارکتی را که در سنوات گذشته فروخته بازخرید کند و به همین منظور از ابتدای امسال تاکنون حدود ۸هزار میلیارد تومان از اوراق فروخته شده در سال گذشته، بازخرید شده که این مبلغ تا پایان سال جاری به ۲۱ هزار میلیارد تومان خواهد رسید و سود آن نیز به مبلغ ۳هزار میلیارد تومان پرداخت خواهد شد.

**افزایش ۶۴درصدی بودجه در دولت تدبیر و امید**

معاون رئیس‌جمهوری گفت: تا ماه آینده لایحه بودجه سال ۹۷ از سوی دولت به مجلس شورای اسلامی داده می‌شود که باید تمام پروژه‌ها و وعده‌های دولت برای استان‌ها در آن در نظر گرفته شود. وی افزود: درآمدهای دولت در چهار سال گذشته رشد چندانی نداشت، از سوی دیگر بودجه مصوب سال ۹۲حدود ۲۱۰هزار میلیارد تومان بود که این مبلغ در سال جاری به ۳۴۶هزار میلیارد تومان رسید، یعنی بودجه کشور در دولت تدبیر و امید ۶۴درصد افزایش یافت. وی اظهار کرد: در سال ۹۲ حدود ۲۲هزار میلیارد تومان برای طرح‌های عمرانی کشور پرداخت شد که این مبلغ در سال گذشته به ۴۲هزار میلیارد تومان رسیدکه نشان می‌دهد بودجه عمرانی کشور از سال ۹۲ تا ۹۵ حدود ۹۰درصد افزایش یافته است. نوبخت گفت: در سال ۹۲ بودجه جاری کشور ۱۲۰ هزار میلیارد تومان بود که این مبلغ در پایان سال گذشته به ۲۰۵ هزار میلیارد تومان رسید و نشان‌دهنده رشد ۷۰درصدی در این بخش است. وی افزود: براین اساس بودجه جاری سهم بیشتری از بودجه عمرانی دارد، لذا هرچه از بودجه جاری کاسته شود آن مبلغ به بودجه عمرانی افزوده می‌شود. وی اظهار کرد: بودجه‌ریزی در سال آینده متفاوت از سال‌های دیگر خواهد بود، به این صورت که بودجه به وزارتخانه داده نمی‌شود و ادارات دولتی در استان‌ها بودجه مربوط به خود را از محل توزیع استانی مصوب شورای برنامه‌ریزی و توسعه استان دریافت می‌کنند. نوبخت گفت: پس از مشخص شدن سهم بودجه هر دستگاه اجرایی، هر سه ماه یک بار، عملکرد آن دستگاه براساس هزینه آن مورد ارزیابی قرار می‌گیرد و اختصاص باقی مبلغ بودجه براساس میزان عملکرد آن دستگاه خواهد بود. وی افزود: سال گذشته از محل ماده ۱۰ و ۱۲ تبصره بودجه دچار مشکل در پرداخت شدیم، لذا با دریافت یک مصوبه از هیأت وزیران، امسال ۵۷۰ میلیارد تومان تخصیص ماده ۱۰ و ۱۲ تبصره بودجه را خواهیم داشت.

**تامین منابع مالی پروژه برقی کردن قطار سریع‌السیر مشهد - تهران**

معاون رئیس‌جمهوری درباره درخواست‌های دستگاه‌های اجرایی خراسان رضوی در زمینه تخصیص بودجه گفت: اعتبارات فنی و اعتباری در بخش تولید استان افزایش می‌یابد. وی افزود: دولت ۱۵درصد پیش پرداخت خود را در زمینه فاینانس پروژه برقی کردن قطار مشهد - تهران تا آذر ماه پرداخت می‌کند. وی اظهار کرد: ردیف برای بخش زیارت استان خراسان رضوی در بودجه سال آینده در نظر گرفته خواهد شد و دولت به تعهدات خود در این زمینه طی سال جاری عمل می‌کند.

یادداشت

## درسی که علم اقتصاد به رکود داد

مهدی تقوی
اقتصاددان و استاد دانشگاه علامه طباطبایی

یکی از دلایل شکل‌گیری شرایط فعلی اقتصاد ایران، اعطای یارانه نقدی و ادامه سیاست نابخردانه‌ای است که در جریان طرح موسوم به هدفمندی یارانه‌ها از سوی دولت پیشین به اجرا درآمد. اگر مسئولان اقتصادی ما نگاهی تاریخی به تاریخ اقتصاد جهان داشته باشند و پیش از اجرای این سیاست‌ها کارنامه اقتصاد انگلستان در دوران نخست‌وزیری مارگارت تاچر را مطالعه کنند، خواهند دید که نتیجه محتوم اجرای چنین سیاست‌هایی موجب برهم خوردن سازوکارها و ساختار اقتصاد ملی خواهد بود.

در این بین، بداقبالی کاهش قیمت نفت در بازار جهانی نیز به این معجون اضافه شده است. تنها راه پیش روی دولت ایران در حال حاضر، کمک‌رسانی به بخش صنعت و تقویت ارگان‌های تولیدمحور اقتصاد ایران است. یکی از راهکارهای کمک به بخش تولید، تخفیف مالیات واحدهای تولیدی است. در عین حال باید بانک‌ها را ترغیب کرد تا اعتبارات خود را با نرخ بهره ارزان‌تر در اختیار واحدهای تولیدی بگذارند.

مملکت ما دو بار در طول تاریخ پس از انقلاب دچار این فاجعه شده است؛ یکی در اواسط دوران هاشمی رفسنجانی بود که سیاست تعدیل اقتصادی را اجرایی کردند و در نتیجه، نرخ تورم در آخرین سال دولت ایشان به حدود ۴۹.۵ درصد رسید. بار دوم نیز اجرای هدفمندی یارانه‌ها در دولت احمدی‌نژاد بود که تورم به نزدیک ۴۰ درصد رسید. اقتصاددانان جوان ما باید از این دو دوره درس بگیرند؛ دوره‌هایی که سیاست تاچری اقتصاددانان راست‌گرا بر عقلانیت اقتصادی چربید و همان بلایی را بر سر اقتصاد ایران آورد که مارگارت تاچر بر سر اقتصاد انگلستان آورده بود. زمانی‌که بنده در سال ۱۳۴۵ شمسی به‌عنوان دانشجوی بورسیه دولت ایران راهی انگلیس شدم، دولت ایران درآمد نفتی بالایی به دست می‌آورد. دولت انگلیس از دانشجویانش شهریه نمی‌گرفت و به کالاهایی که ما و انگلیسی‌ها خریداری می‌کردند سوبسید تعلق می‌گرفت. بلندای دیوار خانه‌ها در لندن کمتر از نیم متر بود، درب حیاط‌ها باز بود و کمتر پیش می‌آمد دزد یا گدایی در این شهر پیدا شود؛ چند سال بعد، زمانی‌که مارگارت تاچر به قدرت رسید، به دعوت دانشگاه لندن برای انجام چند سخنرانی به این شهر رفتم و در کمال تعجب لندنی متفاوت را مشاهده کردم که در آن دختران جوان گدایی می‌کردند.

مشاوران اقتصادی دولت‌ها در ایران متأسفانه برنامه‌هایی را به رؤسای جمهوری پیشنهاد می‌کنند که هرگاه اجرایی شد، سر از ناکجاآبادها درآورده است. این اصلی بدیهی در علم اقتصاد است که وقتی شما با رکود مواجهید، تنها راه‌حلش حمایت از تولید است، چراکه ما باید در این شرایط هزینه‌های تولید را پایین بیاوریم، منحنی عرضه اقتصاد را به سمت چپ و بالا هدایت کنیم و با بهره گرفتن از تولید بیشتر، تعادل را به بازارها بازگردانیم. در حقیقت وقتی ما هزینه نهایی تولید را پایین می‌آوریم، عرضه بالا می‌رود، سطح قیمت‌ها پایین می‌آید و نرخ بیکاری کاهش چشمگیری پیدا می‌کند.

## داستان مرغ و تخم‌مرغ در مسکن

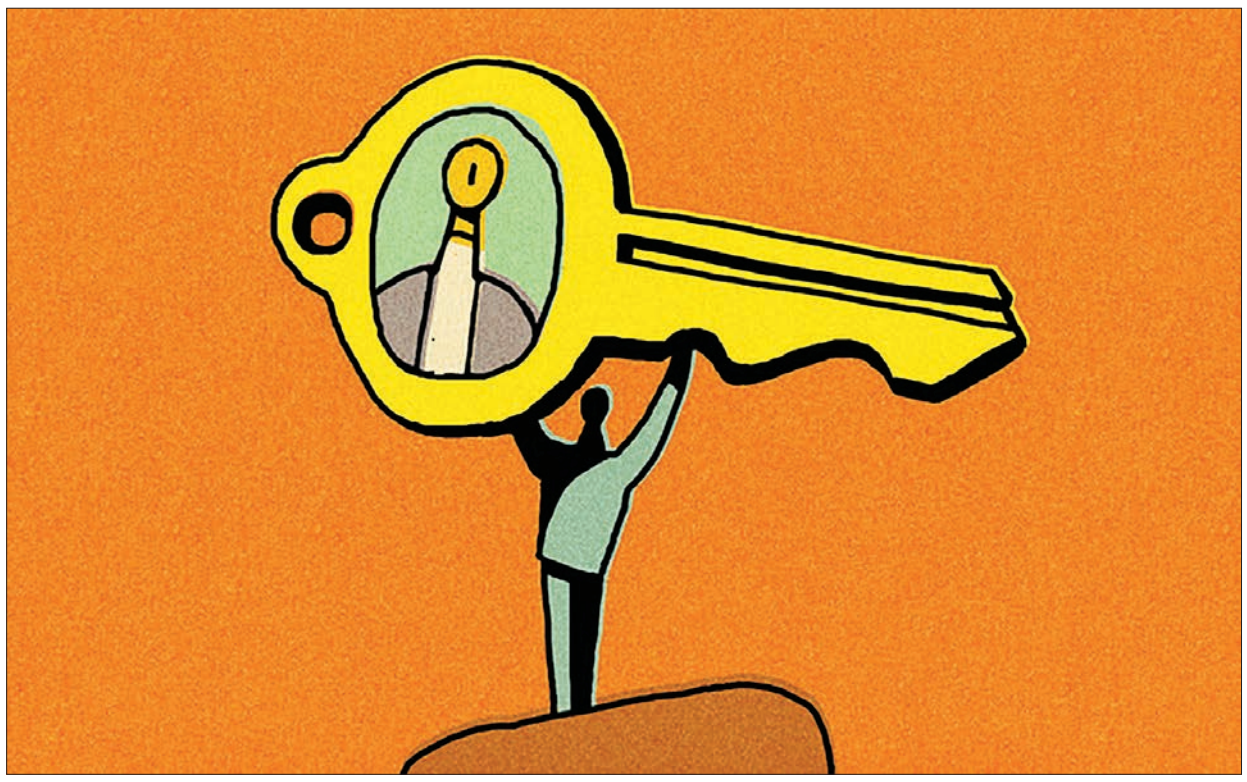
بیت‌الله ستاریان
استاد دانشگاه تهران و کارشناس مسکن

یکی از روش‌ها برای رونق مسکن تحریک تقاضا است؛ راه تحریک تقاضا هم پرداخت تسهیلات است. وام مسکن یکی از ابزارهایی است که می‌تواند بخش مسکن را از رکود خارج کند. در حال حاضر به‌صرفه بودن وام مسکن بسته به شرایط افراد مختلف فرق می‌کند. اگر این تنها منبعی باشد که فرد بخواهد با آن مسکن تهیه کند، موفق نخواهد شد، اما کسی که مبلغی از خود دارد و با مقداری کسری روبه‌رو است، می‌تواند از این وام استفاده کند. حل مشکل مشتریان یا متقاضیان مسکن به‌صورت تکه تکه مانند داستان مرغ و تخم مرغ است؛ اقتصاد ما مشکل دارد و بخش عظیمی به نام اقتصاد دولتی داریم. این بخش خود تولیدکننده است، نفت، گاز، طلا، مس و انواع مواد معدنی در اختیار آن است و حتی به بخش‌های دیگر اقتصاد هم دست درازی کرده است. از طرف دیگر قانون را نیز در اختیار دارد. گاهی نقدینگی را بالا می‌برد و گاهی پایین می‌آورد. جمع شدن این اختیارات برای یک تولیدکننده فسادآور است، لذا ربا، رشوه، فساد و دزدی از عوارض اقتصاد دولتی است. در اقتصاد دولتی ارزش پول هرروز دستخوش تغییر خواهد بود. در واقع چنین اختیاری را به اقتصاد دولتی دادیم که نقدینگی را کنترل کند. در این شرایط وام با بهره کم برای بانک به صرفه نیست، بنابراین وام مسکن با بهره بالا به متقاضیان مسکن داده می‌شود. اگر بهره بانکی بالاست دولت مقصر است، به این دلیل که اقتصاد دولتی است و ارزش پول را کاهش می‌دهد. دولت باید سیاستمدار، سیاست‌گذار و حافظ امنیت باشد، نباید در بخش تولید وارد شود. ۶۷درصد بدنه دولت در ایران تولیدکننده است. ضمن اینکه به بدترین شکل هم کالا را تولید می‌کند. این در حالی است که دنیا این را اشتباه می‌داند، اما با وجودی که این نتیجه محرز شده اما حاضر به کنار گذاشتن اقتصاد دولتی نیستیم.

**منبع: خبرآنلاین**

آیا دیپلماسی تجاری ایران توانسته ظرفیت‌های اقتصادی کشور را پوشش دهد؟

# هنر دوم اقتصاد؛ پیوند دیپلماسی و تجارت



پیوند دیپلماسی و اقتصاد، تجربه‌ای جهانی است؛ کشورهای توسعه‌یافته از پیوند این دو بخش توسعه‌یافته‌اند و کارشناسان اقتصادی همواره توصیه می‌کنند که دستگاه دیپلماسی باید ظرفیت‌های بیشتری را در اختیار اقتصاد ایران بگذارد، در حقیقت، پیوند اقتصاد و دیپلماسی همیشه پیوند مبارکی بوده است؛ ارتباطی که به رشد و توسعه کشورها منجر شده است. بنابراین اگر رشد تولید ناخالص داخلی هنر نخست اقتصاد یک کشور باشد، حتما پیوند با دیپلماسی می‌تواند هنر دوم باشد.

به گزارش خبرآنلاین، اگر دیپلماسی را هنر و فنی بدانیم که عهده‌دار تامین منافع ملی کشور از طریق بسیج همه ابزارها و نیروهای ملت است، در این صورت باید بپذیریم که اقتصاد باید مقدمات کار را فراهم کند و البته در شرایط صلح نیز مهم‌ترین ابزار است. حتی در شرایط خصومت‌آمیز نیز ابزار اقتصادی و تجاری، حربه مهمی در جهت تامین اهداف دیپلماتیک خصمانه است. اقتصاد و تجارت، به همان میزان که در موقع تهاجم مورد استفاده قرار می‌گیرند، در هنگام دفاع نیز ابزار مهمی هستند. اما آیا وضعیت دیپلماسی اقتصادی ایران و به طور مشخص، دیپلماسی تجاری ایران توانسته ظرفیت‌های اقتصادی کشور را پوشش دهد؟ پاسخ به این پرسش روشن است؛ تناسبی میان افق‌های مطلوب و ظرفیت‌های ما با وضعیت دیپلماسی تجاری کشورمان وجود ندارد.

### موانع کجاست؟

یکی از کمبودهای توسعه دیپلماسی تجاری رایزنان بازرگانی هستند؛ تعداد رایزن‌های تجاری ایران در کشورهایی که امکان توسعه صادرات در آنها مهیاست، زیاد نیست. در بسیاری از کشورها اصلا رایزن تجاری نداریم. این در حالی است که کشوری مثل کره‌جنوبی در ۱۲۱ کشور جهان دفتر نمایندگی سازمان توسعه تجارت و سرمایه‌گذاری کره جنوبی فعال دارد و فقط تعداد کارکنان مأمور و محلی این دفتر در تهران هفت نفر است، در حالی که ایران در کره جنوبی حتی فاقد رایزن بازرگانی است.

با وجود فشارهای سنگینی که در سال‌های گذشته در زمینه‌های سیاسی، اقتصادی، فرهنگی و نظامی به کشور تحمیل شده است، با این حال ایران توانسته دستاوردهای قابل توجهی در عرصه‌های سیاسی، اقتصادی، علمی و نظامی کسب کند. از همین رو، کارشناسان توصیه می‌کنند که همکاری تیم اقتصادی دولت و دستگاه دیپلماسی می‌تواند موجب بهبود فضای روابط تجاری ایران با دنیا شود و امروز نوبت بهره‌برداری از دیپلماسی اقتصادی است.

اقتصاد ایران طی چند دهه گذشته وابستگی زیادی به نفت داشته و تنها کالاهای صادراتی‌اش نفت و مشتقات آن بوده، اما امروز بهترین فرصت است که با وجود نوسان قیمت‌های نفت، به هنر دیپلماسی توسل کرد. اگرچه برنامه ایجاد معاونت اقتصادی در وزارت امور خارجه در دستور کار قرار دارد، اما تسریع در اجرای آن خواست فعالان تجاری و البته نیاز امروز اقتصاد ایران است.

از سویی نوسان در تراز تجاری ایران موضوعی است که باید مورد توجه قرار بگیرد. سال گذشته برای نخستین بار پس از پیروزی انقلاب مثبت شد، اما در نیمه اول سال مجددا منفی شد. این مثبت شدن تراز تجاری بارقه امیدی برای تجار و صادرکنندگان ایجاد کرد که می‌توان تراز تجاری را به نفع محصولات صادراتی مثبت کرد.

واقعیت این است که بدون رشد صادرات غیرنفتی، اداره کشور و پیشرفت آن امکان‌پذیر نیست، بنابراین دولت حتما باید بخش‌های اقتصادی و بازرگانی نمایندگی‌های ایران را تقویت کند.

### ضرورت‌های دیپلماسی تجاری

یحیی آل‌اسحاق، رئیس سابق اتاق بازرگانی تهران در این رابطه می‌گوید: «ما با تمام شاخص‌های اقتصادی باید بتوانیم یک درصد از تجارت جهانی و منطقه‌ای را داشته باشیم. درست است که تجارت ما ضعیف است اما اتاق‌های ما حتما باید بتوانند از این پتانسیلی که دارند استفاده کنند. ما باید خودمان را با امارات، قطر، ترکیه و این کشورها مقایسه کنیم. البته در مقایسه با ترکیه و امارات، ما رتبه خوبی در سهولت کسب‌وکار در فضای بین‌المللی نداریم که بخشی از این مسئله مربوط به آثار تحریم‌های گذشته است.»

دیپلماسی اقتصادی وظیفه دارد امکان بهره‌جویی اقتصاد ملی را از این فرآیند به حداکثر برساند. رایزنان بازرگانی که کارگزاران این دیپلماسی هستند، وظیفه دارند همه گونه خدمات کنسولی و غیرآن را به بازرگان‌ها و شرکت‌های صنعتی و خدماتی کشور متبوع خود بدهند. همچنین وظیفه تسهیل روابط تجاری و صنعتی را بر عهده دارند. همان‌طور که شاخص‌های سهولت فعالیت اقتصادی در داخل کشورهاست، فعالیت و کسب‌وکار، جهت‌گیری دیپلماسی بازرگانی ایرانی باید معطوف به بهبود فعالیت و شاخص کسب‌وکار برای بازرگانان ایرانی در خارج از کشور باشد.

ایران در دو دهه گذشته فرصت‌های مناسبی را برای حضور در اقتصاد کشورهای آسیای میانه جدا شده از اتحاد جماهیر شوروی و سپس عراق و افغانستان پیدا کرده بود که پس از حضور پرقدرت اولیه، به دلیل فقدان دیپلماسی تجاری، ظرفیت‌های اقتصادی ایران در این کشورها از سوی دیگران جایگزین شد، بنابراین تا فرصت هست، باید حرکت کرد.

گزارش ۲

مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران خبر داد

## کمک به افزایش صادرات واحدهای صنعتی در قالب کنسرسیوم صادراتی

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در حاشیه بهره‌برداری از شهرک صنعتی جوانرود کرمانشاه از آموزش رایگان به مدیران و کارکنان واحدهای صنعتی چه از لحاظ مهارتی و چه از لحاظ مدیریتی، پرداخت ۵۰درصد از هزینه حضور واحدها در نمایشگاه‌ها، کمک به افزایش صادرات واحدهای صنعتی در قالب کنسرسیوم صادراتی خبر داد.

به گزارش «فرصت امروز» از سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران، علی یزدانی در سفر به استان کرمانشاه و بازدید از زیرساخت‌های شهرک‌های صنعتی این استان، ضمن بهره‌برداری از شهرک صنعتی جوانرود کرمانشاه، نخستین رسالت سازمان را ایجاد و توسعه زیرساخت‌های صنعتی ازجمله، تامین برق، آب، تلفن، شبکه گاز، روشنایی معابر، تصفیه‌خانه فاضلاب و... جهت اطمینان به سرمایه‌گذاران و ترغیب آنها به سرمایه‌گذاری و احداث واحدهای صنعتی برشمرد و گفت: حمایت این سازمان از بنگاه‌ها، رسالت دوم این مجموعه از سرمایه‌گذاران به شمار می‌رود؛ نظیر حمایت نرم‌افزاری در قالب ارائه آموزش رایگان به مدیران و کارکنان واحدهای صنعتی چه از لحاظ مهارتی و چه از لحاظ مدیریتی، پرداخت ۵۰ درصد از هزینه حضور واحدها در نمایشگاه‌ها، کمک به افزایش صادرات واحدهای صنعتی در قالب کنسرسیوم صادراتی و ارائه تسهیلات به آنها.

مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران ادامه داد: در راستای ارزیابی از وضعیت زیرساخت شهرک‌ها و نواحی صنعتی کشور، تعداد ۵۰۵ شهرک و ناحیه صنعتی کشور از مهر ماه سال گذشته مورد بازدید قرار گرفته است. او با اشاره به بررسی‌های میدانی به‌عمل آمده در این بازدیدها افزود: مشکلات واحدهای صنعتی با نقدینگی حل نمی‌شود، بلکه عمده مشکل آنها عدم توجه به بحث بازار و تولید محصولات با توان کیفیتی بالا و رقابتی است.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به ارائه تسهیلات به واحدهای صنعتی- تولیدی تاکید کرد: از سه مرجع امکان ارائه تسهیلات به واحدهای صنعتی وجود دارد؛ یکی از موارد در قالب ۱،۵میلیارد دلار توسط دولت تدبیر و امید و موافقت رهبر معظم انقلاب (مدظله العالی) و مصوب مجلس محترم شورای اسلامی جهت ارائه به شهرهای زیر ۱۰ هزار نفر و شهرک‌ها و مناطق کمتر توسعه‌یافته است و مورد دیگر ارائه تسهیلات با سود حدود ۱۰درصد است و مورد سوم طرح رونق است که البته تا به امروز حدود ۳۱ هزار و ۸۲۵ نفر جهت دریافت این تسهیلات ثبت نام کرده‌اند.

یزدانی اضافه کرد: واحدهای صنعتی در صورتی می‌توانند به حیات خود ادامه دهند که نسبت به بحث بازاریابی و حضور در نمایشگاه‌ها، توجه ویژه به صادرات، تبلیغات و تحقیق و توسعه (R&D) حساس باشند و علاوه بر موارد مذکور با مدرن کردن ماشین‌آلات خود وارد عرصه رقابت شوند.

او خاطرنشان ساخت: طی جلسه‌ای با رئیس محترم بانک مرکزی تقاضا شد که در نشست شورای عالی بانک‌ها، راجع به تملک بانک‌ها بر واحدهای صنعتی در راستای واگذاری به سرمایه‌گذاران جدید تصمیمات لازم اتخاذ شود.

یزدانی در پایان با توجه به تعیین مدت زمان سه ماهه جهت ایجاد زیرساخت‌های شهرک صنعتی جوانرود گفت: خوشبختانه با تلاش مجموعه شرکت شهرک‌های صنعتی کرمانشاه، این امر محقق شد و شرایط جهت احداث واحدهای صنعتی و حضور سرمایه‌گذاران با توجه به وضعیت خاص منطقه اورامانات و به‌خصوص نزدیکی به مرز عراق مهیا است.

دریچه

خبر مهم برای مشمولان سهام عدالت

## سامانه سهام عدالت دوباره در دسترس قرار گرفت

سامانه سهام عدالت که برای به‌روزرسانی و اعمال تغییرات لازم از ابتدای آبان‌ماه امسال از دسترس خارج شده بود از روز جمعه پنجم آبان‌ماه بار دیگر در دسترس مشمولان قرار گرفت.

به گزارش «فرصت امروز» از یکم آبان‌ماه امسال و با پایان یافتن مهلت زمانی مشمولان برای پرداخت مانده بدهی سهام عدالت، این سامانه به‌مدت چهار روز به منظور به‌روزرسانی سیستم و تغییرات لازم از دسترس عموم مردم خارج شد. براساس اعلام سازمان خصوصی‌سازی، مشمولان از امروز دوباره می‌توانند با مراجعه به سامانه سهام عدالت، شماره شبای بانکی خود را برای برخورداری از سود سهام عدالت وارد یا صورت وضعیت دارایی خود را مشاهده کنند.

بر این اساس، تمامی مشمولان سهام عدالت و بازماندگان فوت‌شدگان این سهام می‌توانند با وارد کردن اطلاعات هویتی مشمولان در سامانه سهام عدالت، از صورت وضعیت مربوطه آگاه شوند و همچنین در صورتی که تاکنون شماره شبای خود را به این سامانه اعلام نکرده‌اند، اقدام به ثبت شماره شبای بانکی خود کنند.

از تعداد حدود ۴۷ میلیون نفر افراد مجاز برای اعلام شبای بانکی برای دریافت سود سهام عدالت، شمار مشمولانی که تاکنون شبای بانکی خود را به سامانه سهام عدالت اعلام کرده‌اند حدود ۳۳ میلیون نفر اعلام شده است. در این میان، مددجویان نهادهای حمایتی، روستاییان و عشایر و کارگران فصلی و ساختمانی بالاترین میزان مشارکت در اعلام شماره شبای بانکی به سامانه را داشته‌اند؛ مددجویان با ۷۶درصد، روستاییان با ۷۵درصد و کارگران با ۷۰درصد در صدر گروه‌های مشمولی هستند که مشارکت بالایی در ثبت شماره شبای بانکی خود در سامانه سهام عدالت داشته‌اند. بر این اساس قرار است تا پایان امسال سود سال مالی ۹۵ شرکت‌های سرمایه‌پذیر طی سه مرحله به حساب مشمولان سهام عدالت واریز شود.

گفتنی است سامانه سهام عدالت در اسفندماه سال ۹۴ رونمایی شد و مهلت شش‌ماهه‌ای که از سوی سازمان خصوصی‌سازی برای تسویه باقیمانده اقساط توسط مشمولان تعیین شده بود، در پایان شهریورماه امسال به اتمام رسید، اما با تصمیم معاون اول رئیس‌جمهور در جلسه شورای عالی سیاست‌های اصل ۴۴، این مهلت تا پایان مهرماه مجددا تمدید شده بود.

بالاتر از امارات و پایین‌تر از عربستان و ترکیه

## تولید ناخالص داخلی ایران تا سال ۲۰۲۰ چقدر است؟

ایران با ۵۵۵ میلیارد دلار تولید ناخالص داخلی تا سال ۲۰۲۰ میلادی، بالاتر از اماراتی‌ها و پایین‌تر از کشورهایی نظیر عربستان سعودی و ترکیه قرار خواهد گرفت. به گزارش ایسنا، تولید ناخالص داخلی یکی از مقیاس‌های اندازه‌گیری در اقتصاد است که دربرگیرنده مجموع ارزش کالاها و خدمات نهایی است که طی یک دوره معین معمولا یک سال در یک کشور تولید می‌شود و منظور از کالاها و خدمات نهایی نیز، کالا و خدماتی است که در انتهای زنجیره تولید قرار گرفته‌اند و خود آنها برای تولید و خدمات دیگری خریداری نمی‌شوند.

تولید ناخالص داخلی ایران در سال ۲۰۱۵ معادل ۳۹۷ میلیارد دلار، در سال ۲۰۱۶ معادل ۴۱۶ میلیارد دلار، در سال ۲۰۱۷ معادل ۴۴۷ میلیارد دلار، در سال ۲۰۱۸ معادل ۴۸۱ میلیارد دلار، در سال ۲۰۱۹ معادل ۵۱۷ میلیارد دلار و در سال ۲۰۲۰ معادل ۵۵۵ میلیارد دلار خواهد بود. در بین کشورهای دنیا آمریکایی‌ها با بیشترین میزان تولید ناخالص داخلی به ترتیب از سال ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۰ میلادی میزان تولید ناخالص داخلی آنها به ترتیب معادل ۱۷۹۶۸، ۱۸۶۹۸، ۱۹۵۵۶، ۲۰۴۹۳، ۲۱۴۰۴ و ۲۲۲۹۴ میلیارد دلار خواهد بود.

پس از آمریکا، چینی‌ها با بیشترین تولید ناخالص داخلی به ترتیب از سال ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۰ میلادی با ۱۱۳۸۵، ۱۲۲۵۴، ۱۳۱۷۴، ۱۴۲۷۲، ۱۵۶۲۱ و ۱۷۱۰۰ میلیارد دلار دومین کشوری خواهند بود که در دنیا بیشترین تولید ناخالص داخلی را به خود اختصاص می‌دهند. آلمان‌ها به‌عنوان سومین کشور از لحاظ بالا بودن تولید ناخالص داخلی به ترتیب از سال ۲۰۱۵ تا سال ۲۰۲۰ میلادی با ۳۳۷۱، ۳۴۷۳، ۳۵۹۵، ۳۷۲۱، ۳۸۴۷ و ۴۰۰۵ میلیارد دلار سومین کشوری هستند که بیشترین میزان تولید ناخالص داخلی را خواهند داشت. در مورد کشورهای آسیایی و همسایه ایران باید به آمار تولید ناخالص داخلی ترکیه اشاره کرد که به ترتیب از سال ۲۰۱۵ تا سال ۲۰۲۰ میلادی معادل ۷۲۲، ۷۲۱، ۷۶۱، ۸۰۵، ۸۵۲ و ۹۰۶ میلیارد دلار خواهد بود. اماراتی‌ها نیز از سال ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۰ میلادی تولید ناخالص داخلی معادل ۳۳۹، ۳۵۶، ۳۸۳، ۴۱۰، ۴۳۸ و ۴۶۹ میلیارد دلار خواهند داشت، همچنین عربستانی‌ها طی سال‌های مذکور به ترتیب ۶۳۲، ۶۴۳، ۶۹۵، ۷۴۹، ۸۰۰ و ۸۴۹ میلیارد دلار تولید ناخالص داخلی خواهند داشت.

یادداشت

## ارتباطات سیاسی زیرساخت توسعه

محمدرضامودودی
معاون سازمان توسعه تجارت

اکنون یکی از مشکلات اساسی ما این است که ظرفیت لازم برای توسعه صادرات را نداریم، چراکه ظرفیت تکنولوژیک ما به‌گونه‌ای نیست که توان افزایش دو برابری حجم صادرات را داشته باشیم. شکی نیست ارتباطات سیاسی از زیرساخت‌های مهم توسعه صادراتی به‌شمار می‌رود. رئیس‌جمهوری نیز سال گذشته در این‌باره به صراحت اعلام کردند از دعوا با دنیا صادرات درنمی‌آید. تجارت اساسا پیش‌فرضی به نام اعتماد دارد و در گام اول باید به اعتمادسازی پرداخت؛ برهمین اساس یکی از بحث‌های کلیدی توسعه صادرات آن است که از لحاظ سیاسی ارتباطات خود را با دنیا تسهیل کرده و تنش‌زدایی را در دستور کار قرار دهیم تا دنیا حس نکند ما کشوری هستیم که تمایل به توسعه روابط تجاری نداریم. تعاملات مناسب با دنیا راهی برای دستیابی به آخرین فناوری‌های روز است و لازم است برای افزایش صادرات ظرفیت‌سازی لازم صورت گیرد. برای افزایش ظرفیت نیاز بر آن است که آخرین تکنولوژی دنیا را وارد کنیم تا بتوانیم رقابت‌پذیر باشیم، چراکه اگر رابطه ما با دنیا خوب نباشد قطعا آنها هم تمایلی ندارند که به لحاظ اقتصادی ما را تقویت کرده و راه را برای تبدیل‌شدن به قدرت اقتصادی منطقه برای‌مان باز بگذارند. در شش ماه گذشته به‌طور تدریجی تلاش شده است که شیب منفی آمارهای صادراتی کمتر شود. اکنون به ۳درصد عقب‌ماندگی نسبت به سال گذشته رسیده‌ایم و امیدواریم در نیمه دوم سال با توجه به برداشت برخی محصولات کشاورزی بتوانیم این فاصله را جبران کنیم.

**منبع: ایسنا**

صادرات

## ظرفیت‌های صادراتی ایران در قلب اروپا تشریح شد

همایش تخصصی ایران کامودیتی۲۰۱۷ با حضور نمایندگانی از اتاق بازرگانی، سازمان توسعه تجارت ایران و شرکت‌های ایرانی و خارجی فعال یا علاقه‌مند به آغاز مراودات تجاری با ایران در شهر ژنو سوییس آغاز به کار کرد. به گزارش «فرصت امروز» از روابط عمومی سازمان توسعه تجارت ایران، کمالی اردکانی مدیرکل دفتر توسعه صادرات محصولات صنعتی و معدنی سازمان توسعه تجارت ایران، که به منظور معرفی ظرفیت‌های صادراتی و سرمایه‌گذاری ایران در این همایش شرکت کرده بود با اشاره به اینکه بازار کامودیتی در ایران عمدتا متمرکز بر سه بخش محصولات نفت و پتروشیمی، مواد معدنی و محصولات کشاورزی و غلات است، گفت: از شرایط کلی این بازار باید به نقاط قوت و ضعف تجارت در این بخش، مشوق‌های سرمایه‌گذاری و نقش بخش‌خصوصی در این فعالیت‌ها توجه کرد. وی ادامه داد: در بخش پتروشیمی ۳۰درصد صادرات کشور و ۵۰ میلیون تن تولید (۲۴درصد تولید منطقه خاورمیانه و ۲/۴درصد تولید جهانی) به این محصولات اختصاص دارد که نشان از اهمیت اساسی بخش پتروشیمی در اقتصاد کشور بوده و عمده تولیدات این بخش متمرکز بر محصولات شیمیایی، آروماتیک، پلیمرها و کود و سموم شیمیایی است که فضای بسیار مناسبی برای سرمایه‌گذاری بخش‌خصوصی در بخش پایین‌دستی این صنعت نظیر محصولات شیمیایی اصلی، رنگ‌ها، محصولات دارویی، پلاستیک‌ها و شوینده‌ها وجود دارد. مدیرکل دفتر توسعه صادرات محصولات صنعتی و معدنی در خصوص مهم‌ترین ویژگی‌های این بخش برای سرمایه‌گذاران خارجی افزود: عرضه اجباری محصولات پتروشیمی در بورس کالا به منظور افزایش شفافیت در قیمت‌گذاری، ترویج خصوصی‌سازی، معافیت‌های ۱۰ساله مالیاتی به مجتمع‌های پتروشیمی، اختصاص وام‌های بانکی به صنایع پایین‌دستی و ایجاد مناطق ویژه تولید و صادرات محصولات پتروشیمی از جذابیت‌های آن محسوب می‌شود. کمالی اردکانی با تاکید بر اینکه بخش معدن، ۱،۲درصد از GDP و صنایع معدنی ۵درصد GDP کشور را دربرمی‌گیرد، ایران را پانزدهمین کشور غنی در زمینه ذخایر معدنی با حدود ۶۸ ماده معدنی متنوع دانست که ارزشی معادل ۷۰۰ میلیارد دلار را دربر دارد و همچنین از دسترسی به انرژی ارزان، قیمت مناسب نیروی کار، اتصال به بازارهای بزرگ منطقه، زیرساخت مناسب، معافیت مالیاتی در مناطق آزاد، امنیت حاکم بر کشور و در مجموع هزینه تولید مناسب، به‌عنوان مهم‌ترین جذابیت‌های فعالیت در بخش معدن ایران نام برد. وی در ادامه خاطرنشان کرد: در ایران حدود ۶هزار معدن فعال وجود دارد که براساس آخرین آمار منتشرشده عمدتا در اختیار بخش‌خصوصی است. در برنامه ششم توسعه این بخش باید سالانه رشد ۸/۸درصدی داشته باشد که برای رسیدن به این میزان رشد، بخش معدن کشور مانند فولاد، آلومینیوم، روی، مس، طلا و ذغال‌سنگ و دیگر بخش‌ها نیازمند حداقل ۵۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری خارجی است.

وزیر اقتصاد در دیدار با مقامات جمهوری آذربایجان اعلام کرد

# خط آهن آستارا – آستارا به زودی به بهره‌برداری می‌رسد

**فرصت امروز:** مسعود کرباسیان، وزیر امور اقتصادی و دارایی کشورمان ظهر روز جمعه با الهام علی اف، رئیس‌جمهوری آذربایجان در باکو دیدار و گفت‌وگو کرد. کرباسیان که روز پنجشنبه در رأس یک هیأت بلندپایه اقتصادی به باکو سفر کرده بود، در مورد هدف سفرش، با اشاره به دیدار سه‌جانبه روسای جمهوری ایران، آذربایجان و روسیه در چند روز آینده در تهران گفت: من در این سفر حامل پیام دعوت دکتر حسن روحانی رئیس جمهوری ایران از الهام علی اف رئیس جمهوری آذربایجان برای حضور در این دیدار سه‌جانبه در تهران هستم. وی افزود: همچنین این سفر برای فراهم کردن مقدمات و انجام هماهنگی‌های لازم برای اجلاس سه‌جانبه تهران است. در جلسه دیدار با الهام علی اف، جواد جهانگیرزاده سفیر ایران در جمهوری آذربایجان، محمد خزاعی معاون وزیر امور اقتصادی و دارایی و اصغر فخریه‌کاشان معاون وزیر راه و شهرسازی کشورمان حضور داشتند. کرباسیان پس از حضور در نشست روسای کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و جمهوری آذربایجان با حضور شاهین مصطفی اف وزیر اقتصاد جمهوری آذربایجان، با وزیر حوادث غیرمترقبه جمهوری آذربایجان، کمال‌الدین حیدر اف نیز دیدار کرد. کرباسیان روز جمعه نیز با آیدین علی‌اف رئیس کمیته دولتی گمرک جمهوری آذربایجان دیدار و با وی در مورد مسائل گمرکی دو کشور گفت‌وگو کرد.

### گمرک آستارا ۲۴ ساعته می‌شود

مسعود کرباسیان، وزیر امور اقتصادی و دارایی کشورمان در دیدار با رئیس کمیته دولتی گمرک جمهوری آذربایجان گفت: با توجه به حجم تردد بالا بین دو کشور ایران و جمهوری آذربایجان به‌ویژه از گذرگاه مرزی آستارا، گمرک این منطقه از این پس در تمام ساعات شبانه روز برای تردد مسافران باز خواهد بود. مسعود کرباسیان افزود: افزایش ساعت کاری گمرک آستارا یک امر ضروری برای تسهیل تردد بین دو کشور بود که اجرای آن را به‌طور جدی پیگیری می‌کنیم. وی همچنین با اشاره به ضرورت افزایش ساعت کاری گمرک پلدشت – شاه‌تپه گفت: افزایش ساعت کاری این گذرگاه را نیز که از مسیرهای پرتردد بین دو کشور است، ابلاغ کرده‌ایم. کرباسیان در مورد گمرک بیله‌سوار گفت: در این گذرگاه مرزی نیز ترانزیت باید ۲۴ ساعته باشد، ولی برای مسافران نیازی به شبانه‌روزی شدن گمرک نیست، زیرا در ساعات شبانه تردد از این گذرگاه کم است ولی برای روزهای تعطیل با هماهنگی رئیسان گمرک دو طرف ایرانی و آذربایجانی، امکان افزایش ساعت کار گمرک امکان‌پذیر خواهد شد.

وزیر امور اقتصادی و دارایی کشورمان همچنین پیشنهاد یک گمرک مجزا در مرز اصلان‌دوز را مطرح کرد که مورد موافقت طرف آذربایجانی قرار گرفت. کرباسیان با اشاره به اجلاس سران سه کشور ایران، جمهوری آذربایجان و روسیه در آینده نزدیک در تهران، پیشنهاد تشکیل کمیته گمرکی سه‌جانبه را مطرح کرد. وزیر اقتصاد کشورمان همچنین با اشاره به مشکلات مسافران ایران در گمرک آستارا و بازبینی وسایل آنها با وجود دستگاه ایکس ری، از طرف آذری خواست برای سهولت رفت‌وآمد مسافران ایرانی در این زمینه اقدام شود که طرف آذری اعلام کرد از این پس اعلام می‌کنیم فقط در مواقع ضروری بازبینی صورت بگیرد. آیدین علی اف رئیس کمیته دولتی گمرک جمهوری آذربایجان نیز در این دیدار گفت: جمهوری آذربایجان اصلاحات زیادی در حوزه گمرک انجام داده است که نتیجه آن بهبود روابط و توسعه تجارت خواهد بود. وی افزود: آذربایجان دروازه ورود به کشورهای همسود و بازار ۲۰۰ میلیونی منطقه است و با توجه به قراردادهای تجارت آزاد آذربایجان با گرجستان و اوکراین و تعرفه‌های پایین گمرکی با این دو کشور، تولید و صادرات از آذربایجان برای شرکت‌های ایرانی می‌تواند به‌صرفه باشد. وی همچنین با استقبال از ۲۴ ساعته شدن گمرک آستارا گفت: ما نیز با افزایش نیروی انسانی شاغل در گمرک با این موضوع همراهی خواهیم کرد.

### دروازه ورود ایران به اروپای شمالی

وزیر امور اقتصادی و دارایی کشورمان روز پنجشنبه در کنفرانس خبری مشترک با وزیر اقتصاد جمهوری آذربایجان گفت: خط آهن آستارا - آستارا که دروازه ورود ایران به اروپای شمالی است، به زودی به بهره‌برداری می‌رسد. مسعود کرباسیان در پایان نشست روسای کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و آذربایجان، در جمع خبرنگاران گفت: همکاری خوبی بین دو کشور در زمینه ریلی وجود دارد و اقداماتی نیز در زمینه خط آهن رشت - آستارا انجام شده است، به‌ویژه شرکای آذربایجانی ما تلاش‌های زیادی در این زمینه انجام داده‌اند. کل مسیر آستارا - آستارا از آستارای آذربایجان شروع و به آستارای ایران ختم می‌شود که ۵،۸ کیلومتر از این پروژه در داخل خاک آستارای آذربایجان و نیز ۵،۱ کیلومتر از آن در خاک ایران است. کرباسیان در ادامه افزود: این نخستین سفر من به‌عنوان رئیس ایرانی کمیسیون مشترک همکاری اقتصادی ایران و آذربایجان است و در این نشست مروری بر توافقات قبلی بین دو کشور داشتیم، تا ضمن پیگیری این توافقات، زمینه همکاری‌های جدید را نیز فراهم کنیم. وزیر امور اقتصادی و دارایی گفت: چهارمین کمیسیون اقتصادی مشترک ایران و آذربایجان به زودی در تهران برگزار خواهد شد. کرباسیان با اشاره به اجلاس سه‌جانبه روسای جمهوری سه کشور ایران، جمهوری آذربایجان و روسیه در تهران، اظهار داشت: این سفر با هدف فراهم کردن مقدمات این اجلاس برگزار شد، از طرف دیگر اجلاس سران در تهران نیز فرصت خوبی برای مذاکرات دوجانبه میان ایران و آذربایجان است. وی افزود: خوشبختانه زمینه‌های همکاری میان دو کشور افزایش یافته و ما در این نشست در مورد مسائل متنوع و زیادی از جمله در زمینه‌های سرمایه‌گذاری مشترک، خودروی‌سازی، داروسازی، ماشین‌آلات کشاورزی و همچنین مونتاژ اتوبوس با یکدیگر مذاکره کردیم. شاهین مصطفی اف، وزیر اقتصاد جمهوری آذربایجان و رئیس آذری کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و جمهوری آذربایجان نیز به خبرنگاران گفت: دو کشور در زمینه‌های مختلف حمل‌ونقل، انرژی، خودروسازی، داروسازی و نفت و گاز با یکدیگر همکاری دارند و هم‌اکنون ساخت کارخانه داروسازی آغاز شده است. وی با اشاره به همکاری ایران و جمهوری آذربایجان در بخش ریلی و راه‌آهن گفت: مرحله اول کریدور شمال - جنوب به پایان رسیده است و خط آهن آذربایجان به ایران و پل ریلی آستارا ساخته شده است و در ماه دسامبر -آذرماه - قطار آزمایشی به سمت ایران حرکت خواهد کرد. رئیس آذری کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و آذربایجان افزود: در زمینه آسان‌سازی روادید بین جمهوری آذربایجان و ایران اقداماتی انجام شده است، هم‌اکنون ویزای الکترونیکی در عرض سه روز صادر می‌شود که به زودی این مدت‌زمان به سه ساعت خواهد رسید و ایرانیان می‌توانند در عرض سه ساعت ویزای ورود به آذربایجان دریافت کنند. وی ابراز امیدواری کرد که با همکاری مقامات ایرانی، ساعت کاری گمرک مرزی پل دشت - از ۱۲ به ۱۶ ساعت افزایش یابد و گمرک بیله‌سوار نیز ۲۴ ساعته فعالیت داشته باشد.

### کارخانه مشترک خودروسازی ایران و جمهوری آذربایجان به بهره‌برداری می‌رسد

همچنین وزیر امور اقتصادی و دارایی روز پنجشنبه در نشست روسای کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و جمهوری آذربایجان، گفت: کارخانه مشترک خودروسازی ایران و جمهوری آذربایجان در منطقه نفتچالای باکو به‌زودی به بهره‌برداری می‌رسد. مسعود کرباسیان وی افزود: تاکنون سه کمیسیون مشترک همکاری اقتصادی بین دو کشور برگزار شده و بیش از ۵۰ هیأت بلندپایه از تهران و باکو با یکدیگر دیدار و مذاکره کرده‌اند. رئیس ایرانی کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و جمهوری آذربایجان، با بیان اینکه اتصال شبکه راه‌آهن دو کشور یک تحول جدی در امر حمل‌ونقل منطقه ایجاد خواهد کرد، افزود: بیش از ۹۵درصد عملیات خط آهن قزوین - رشت انجام شده و ظرف چهارماه آینده این خط ریلی به مرحله بهره‌برداری می‌رسد و در مورد خط آهن رشت - آستارا نیز اقدامات قابل توجهی صورت گرفته است. کرباسیان در ادامه با اشاره به ظرفیت‌های ایران در زمینه کشاورزی، اظهار کرد: ایران هم‌اکنون در زمینه کشت فراسرزمینی فعال است و در کشورهای مختلف از جمله قزاقستان، اوکراین، برزیل و برخی کشورهای آفریقایی اقدام به کشت و توسعه کشاورزی کرده است، در جمهوری آذربایجان نیز وزارت کشاورزی ایران می‌تواند این پروژه را اجرا کند. وی افزود: در کشت فراسرزمینی، شرکت‌های ایرانی با در اختیار گرفتن زمین‌های کشاورزی کشور مقصد و به‌کارگیری نیروی انسانی بومی، از طریق انتقال تکنولوژی به توسعه کشاورزی کمک می‌کند. کرباسیان همچنین آمادگی کشورمان را برای انتقال تجارب پزشکی و ایجاد مراکز درمانی در جمهوری آذربایجان اعلام کرد و گفت: شهروندان زیادی از آذربایجان به قصد درمان به ایران سفر می‌کنند که با ایجاد این مراکز دسترسی آنها به خدمات پزشکی باکیفیت میسر می‌شود. وزیر اقتصاد کشورمان با اشاره به افزایش حجم مبادلات دو کشور در سال‌های اخیر تصریح کرد: استفاده از ارز ملی دو کشور و کنار گذاشتن ارزهای رایج مانند دلار و یورو در مبادلات اقتصادی، می‌تواند به سهولت و گسترش هرچه بیشتر روابط اقتصادی دو طرف، منجر شود. رئیس ایرانی کمیسیون مشترک همکاری اقتصادی ایران و جمهوری آذربایجان در ادامه این نشست افزود: دو کشور ایران و جمهوری آذربایجان زیرساخت‌ها و ظرفیت‌های زیادی در کنار دریای خزر ایجاد کرده‌اند، برای مثال ایران در منطقه آزاد انزلی تاکنون ۳۰۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری کرده است که با فعال کردن این بندر می‌توانیم از این ظرفیت‌ها استفاده کنیم. وی در مورد پیشنهاد وزیر اقتصاد جمهوری آذربایجان در مورد ایجاد منطقه ویژه اقتصادی در آستارا نیز گفت: با توجه به اینکه در دوره جدید و در دولت دوازدهم، مسئولیت مناطق آزاد اقتصادی نیز به وزارت امور اقتصادی و دارایی واگذار شده است، این موضوع را بررسی می‌کنیم. کرباسیان همچنین ابراز امیدواری کرد که پروژه مشترک ایران و جمهوری آذربایجان در زمینه ساخت کارخانه داروسازی در حومه شهر باکو با سرعت پیگیری شود.

نفت

معاون وزیر نفت در گفت‌وگو با تارنمای خبری فایننشال‌تایمز اعلام کرد

## پیش‌بینی بیش از ۲۰ میلیارد دلار قرارداد جدید برای سال ۲۰۱۸

«امیرحسین زمانی‌نیا»، معاون وزیر نفت روز پنجشنبه در گفت‌وگو با تارنمای خبری فایننشال‌تایمز، با تاکید بر اینکه هیچ تغییری در اراده شرکت‌های خارجی برای ورود به بازار ایران در نتیجه اقدامات اخیر آمریکا رخ نداده است، پیش‌بینی کرد که ایران در سال آینده میلادی قراردادهای جدیدی به ارزش بیش از ۲۰ میلیارد دلار در حوزه نفت و انرژی امضا کند. وی افزود: ما با هر شرکت نفتی بین‌المللی که می‌شناسید، به جز شرکت‌های آمریکایی مذاکره کرده‌ایم. زمانی‌نیا تصریح کرد که ایران در مورد ۲۸ قرارداد خارجی در حوزه انرژی با شرکت‌هایی همچون رویال داچ شل، روسنفت و آنگلوداچ وارد مذاکره شده است. این مذاکرات درباره توسعه لایه نفتی پارس جنوبی با شرکت‌های روسنفت و مرسک اویل و طرح‌های توسعه میادین نفتی ایران از جمله پایدار غرب، آب‌تیمور و منصوری با شرکت‌هایی چون لوک اویل و گازپروم است. معاون وزیر نفت در خصوص عدم سپردن پروژه‌های نفتی، صرفا به شرکت‌های نفت داخلی، گفت: ما قطعا نیازمند فناوری جدید هستیم و شرکت‌های ایرانی نمی‌توانند بدون همکاری با شرکت‌های خارجی، اقدام به توسعه میادین نفتی کنند. وی ادامه داد: شرم‌آور است که با وجود ذخایر عظیم نفت و گاز، سطح تولید ایران چنین نازل بماند. زمانی‌نیا همچنین تصریح کرد که ایران پس از اجرای توافق هسته‌ای، سهم خود را از بازار جهانی انرژی تقریبا پس گرفته است. نخستین قرارداد جدید نفتی ایران در دوران پساتحریم میان شرکت ملی نفت و یک کنسرسیوم بین‌المللی به رهبری توتال فرانسه برای توسعه فاز ۱۱ پارس جنوبی در تیرماه امسال امضا شد. براساس این قرارداد، کنسرسیومی به رهبری توتال ایجاد شده است که شاخه بین‌المللی شرکت ملی نفت چین و پتروپارس ایران اعضای دیگر آن را تشکیل می‌دهند.

اقتصاد کلان

مشاور وزارت صنعت و معدن:

## با کمک بخش‌خصوصی با پدیده مغفول پولشویی مبارزه شود

مشاور امور بازرگانی و توسعه تجارت وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت که بحث مبارزه با پولشویی در کشور تاکنون مغفول مانده بود، اما باید با کمک بخش‌خصوصی وارد عرصه مبارزه با این پدیده شویم. به گزارش ایرنا، جمشید گلپور، روز پنجشنبه در کارگاه آموزشی مبارزه با پولشویی و تامین مالی تروریسم در حوزه اصناف استان فارس در شیراز افزود: همین که یک صنف یا واحد تجاری از سندسازی، صدور سندهای صوری و جعل برگ خرید خودداری کند یا به بهانه‌ها و ترفندهای مختلف فرار مالیاتی نکند، این اقدام‌ها به نوعی مبارزه با پولشویی محسوب می‌شود. وی بیان داشت: اصناف می‌توانند از طریق جلوگیری از قاچاق کالا و ارز با پدیده شوم پولشویی مبارزه کنند و اتحادیه‌ها و اتاق‌های اصناف هم در این زمینه وظایف سنگینی برعهده دارند. گلپور ادامه داد: به‌زودی شاهد شدت گرفتن برخوردها و سنگین‌تر شدن مجازات‌ها برای افرادی که از پرداختن مالیات فرار می‌کنند، خواهیم بود. رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت فارس هم، هدف از برگزاری کارگاه آموزشی مبارزه با پولشویی و تامین مالی تروریسم در حوزه اصناف این استان را ارتقای سطح آگاهی روسای اتحادیه‌ها، اتاق‌های اصناف و مدیران و کارشناسان اداره‌های صنعت، معدن و تجارت استان برای آشنایی بیشتر با پولشویی دانست. علی همتی افزود: از آنجا که کشور هم‌اینک مسیر توسعه را طی می‌کند، لازم است در این مسیر با موانعی همچون پولشویی به‌ویژه در حوزه‌های اقتصادی که با مسائل مالی در ارتباط است برخورد قاطع شود و متولیان این حوزه‌ها آموزش‌های لازم را برای مبارزه با این پدیده فراگیرند. منظور از پولشویی، وانمود کردن تحصیل پول از راه مشروع است در صورتی‌که در حقیقت امر کسب درآمد از طریق غیرقانونی صورت گیرد و به عبارت دیگر پولشویی، تبدیل سود حاصل از خلافکاری و فساد به دارایی‌های به ظاهر مشروع است. فرار مالیاتی، سندسازی، استفاده از پول به غیر از مواردی که برای آنها منظورشده از روش‌های پولشویی به شمار می‌آید.

بانک مرکزی اعلام کرد

## ادامه روند کاهشی نرخ تورم

نرخ تورم در ۱۲ ماه منتهی به مهرماه ۱۳۹۶ نسبت به ۱۲ ماه منتهی به مهرماه ۱۳۹۵ براساس سال پایه ۱۰۰=۱۳۹۵ معادل ۹،۸درصد است. به گزارش «فرصت امروز» از روابط عمومی بانک مرکزی، شاخص بهای کالاها و خدمات مصرفی در مناطق شهری ایران در مهرماه ۱۳۹۶ به عدد ۱۰۸.۴ رسید که نسبت به ماه قبل ۰.۴درصد افزایش یافت. همچنین این شاخص در مهرماه ۱۳۹۶ نسبت به ماه مشابه سال قبل معادل ۸.۴درصد افزایش داشته است.

## بیمه‌نامه

معاون فنی بیمه مرکزی تشریح کرد

### جزییات بیمه ۱۶هزار تومانی زائران اربعین

معاون بیمه مرکزی با تشریح جزییات حق بیمه ۱۶هزارتومانی زائران اربعین حسینی به پوشش حوادث تروریستی در قالب این بیمه اشاره کرد و گفت که این پوشش بیمه، حوادث تروریستی و درگیری‌های داخلی در عراق را هم شامل می‌شود و برای هر زائر، حق بیمه ۱۶هزار تومانی در نظر گرفته شده که البته سال قبل ۱۸۸۰۰ تومان بوده و امسال ۲۸۰۰ تومان برای هر نفر کم شده است.

محمود حق وردیلو در گفت‌وگو با مهر، در خصوص جزییات بیمه زائران اربعین حسینی گفت: بیمه زائران اربعین حسینی، یک بیمه عمر، حوادث و درمان به صورت توامان است که به صورت پکیج ارائه می‌شود و هموطنان را تحت پوشش می‌گیرد؛ این در حالی است که سال گذشته ستاد اربعین، مسئولیت صدور این بیمه‌نامه را به بیمه دانا سپرد و امسال هم سازمان حج و زیارت، با ترک مناقصه، مسئولیت این امر را به بیمه ایران سپرده است. به این معنا که شرکت بیمه ایران، با توجه به گستردگی شبکه فروش، پرداخت خسارت و گستردگی شعب، برای این منظور انتخاب شده است.

معاون فنی بیمه مرکزی ادامه داد: انتخاب بیمه ایران به‌عنوان بیمه عامل مراسم اربعین حسینی، از سوی بیمه مرکزی صورت نگرفته که انحصاری در این رابطه مطرح باشد، بلکه سازمان حج و زیارت راسا کار را به این شرکت بیمه سپرده است؛ این در شرایطی است که هر فرد می‌تواند از سایر شرکت‌های بیمه‌ای، بیمه‌نامه مورد نیاز خود در این سفر را خریداری کرده و با توجه به تمایلی که به میزان پرداخت حق بیمه دارد، از شرکت بیمه مدنظر خود خرید کند.

#### زائران اربعین، بیمه عمر، درمان و حوادث شدند

او تصریح کرد: البته باید این نکته را هم در نظر گرفت که بیمه‌های عمر، اصولا بیمه‌های غرامتی نیستند و ارزش جان افراد را نمی‌توان با مبالغ تعیین کرد، بلکه هر فردی با دیدگاهی که نسبت به آینده خود دارد، پوشش بیمه‌ای را خریداری کرده و می‌تواند برای عمر نیز پوشش بیمه‌ای از چند شرکت خریداری کند، بنابراین انتخاب بیمه ایران به صورت انحصاری در صنعت بیمه صورت نگرفته است.

وی با بیان اینکه هر فردی از زائران اربعین حسینی می‌تواند خود به صورت انفرادی، نسبت به خرید بیمه‌نامه اقدام کند، تشریح کرد: فروش بیمه‌نامه از سوی سازمان حج و زیارت اجباری نیست و افرادی که تمایل دارند از بیمه دیگری استفاده کنند، می‌توانند از طریق سایر شرکت‌های بیمه، نسبت به تهیه بیمه‌نامه عمر و حوادث اقدام کنند، البته بیمه‌نامه عمر و حوادث برای سفر اربعین اجباری نیست، ولی به هر حال به خاطر اینکه گروه کثیری از مردم در حدود ۲،۵ تا ۳ میلیون نفر به این سفر عزیمت می‌کنند، این اقدام از سوی سازمان حج و زیارت صورت می‌گیرد.

این مقام مسئول در بیمه مرکزی خاطرنشان کرد: البته تعداد زیادی از زائران اربعین هم ممکن است از وجود بیمه عمر و حوادث برای این سفر آگاهی نداشته باشند، اما با توجه به اینکه حق بیمه این سفر ناچیز است و هزینه آنچنانی را تحمیل نمی‌کند، به نظر می‌رسد که پوشش آن از سوی مسافر، مناسب باشد، اما همانطور که گفتم اجباری نیست.

وی با تأکید بر اینکه بیمه مرکزی، حمایت از حقوق بیمه‌شدگان را در دستور کار دارد، خاطرنشان کرد: نظارت بر شرکت‌های بیمه بسیار مهم است.

#### قرار نیست سود کنیم

معاون فنی بیمه مرکزی در خصوص اینکه با توجه به بالا بودن تعداد بیمه‌شدگان، آیا بهتر نبود شرکت بیمه‌گذار، تخفیفی را لحاظ می‌کرد، گفت: مجوز کلی برای این قرارداد را بیمه مرکزی صادر کرده و حق بیمه نیز که ۱۶ هزار تومان است، شامل حق بیمه عمر، حوادث و پوشش درمان اعم از درمان سرپایی و بستری می‌شود؛ این در حالی است که هزینه‌های درمانی خارج از بیمه، برای افراد سرسام‌آور است. پس با توجه به گستردگی این افراد و ریسکی که ایجاد می‌کند، برای بیمه‌گذار هم بالا است؛ به خصوص اینکه این بیمه برای زائران اربعین، حوادث تروریستی را هم پوشش می‌دهد، درحالی‌که در بسیاری از بیمه‌های انفرادی، حوادث تروریستی مستثنی می‌شود، پس خطرات ناشی از اقدامات تروریستی و درگیری‌های داخلی در کشور عراق نیز مشمول پوشش این بیمه است.

وی خاطرنشان کرد: البته رئیس کل بیمه مرکزی تأکید داشته که به دلیل اینکه این بیمه برای سفر ارزشمند اربعین است، شرکت بیمه نباید از محل این قرارداد سود کند، بلکه حق بیمه دریافتی از مردم، صرفا هزینه‌های شرکت بیمه را باید پوشش دهد، چراکه یک بحث معنوی است و کل کشور بسیج شده و امکانات خود را در اختیار زائران اربعین قرار داده‌اند. از سوی دیگر، ارائه دادن این خدمات، راهی برای شناساندن پوشش‌های بیمه‌ای به مردم هم به شمار می‌رود. پس فرهنگ‌سازی بیمه هم به شمار می‌رود، بنابراین صنعت بیمه دنبال کسب سود از این قرارداد نیست.

دارایی‌های تعاونی منحل شده «فرشتگان» تقسیم شد

# «فرشتگان» در برزخ

تازه‌ترین نتایج شناسایی و ارزیابی دارایی‌های تعاونی منحل شده فرشتگان از وجود ۶۸ فقره ملک تاکنون حکایت دارد. هیأت تصفیه مکلف شده دارایی‌های این تعاونی را در سه بخش تقسیم و گزارش ویژه‌ای در این باره به کمیته نظارت ارائه کند.

به گزارش ایسنا، بیش از دو ماه از توقف تعیین‌تکلیف سپرده‌گذاران تعاونی فرشتگان به‌عنوان یکی از زیرمجموعه‌های مؤسسه کاسپین می‌گذرد. مسدود شدن حساب‌ها با دستور قوه قضاییه دلیل اصلی این توقف در پرداخت بود. در عین حال که بنا بر اعلام دستگاه قضا، توقیف اموال به منظور ممانعت از سوءاستفاده مدیران متخلف و شناسایی اموال انجام شد.

در جریان شناسایی و ارزیابی املاک فرشتگان اخیرا نخستین جلسه کمیته نظارت بر تعیین قیمت و انتقال دارایی‌های این تعاونی تشکیل شد، چرا که به هر حال با توجه به اینکه پرداخت وجوه سپرده‌گذاران منوط به پاسخگویی اموال فرشتگان است، حساسیت خاصی در خصوص قیمت‌گذاری منصفانه دارایی‌های تعاونی منحله شده فرشتگان وجود دارد و آن‌طور که پیش از این بانک مرکزی تأکید کرده هر آنچه از اموال فرشتگان وجود داشته و شناسایی شود متعلق به سپرده‌گذاران آن است و پرداختی وجوه بر این اساس انجام خواهد شد.

حدود سه ماه پیش بانک مرکزی در گزارشی اعلام کرده بود که در نتیجه ارزیابی دارایی‌ها و بدهی‌های فرشتگان حدود ۳۱۰۰ میلیارد تومان شناسایی شده است؛ به اضافه حدود ۳۰ فقره ملک شخصی و سایر املاکی که از سوی مدیران کاسپین خریداری شده بود؛ اموالی که البته مدیران وقت فرشتگان عمده آن را صرف خرید املاک و خودروهای لوکس کرده بودند. ولی در جلسه اخیر کمیته نظارت گزارشی که وکیل هیأت تصفیه تعاونی منحل شده فرشتگان ارائه کرده؛ نشان از شناسایی حدود ۳۸ فقره دیگر ملک از این تعاونی دارد؛ به‌طوری که اعلام شده در حال حاضر ۶۸ فقره ملک متعلق به فرشتگان وجود دارد.

در این جلسه تصمیم بر این شده تا هیأت تصفیه، دارایی‌های تعاونی را به سه دسته تقسیم و گزارش آن را به کمیته نظارت ارائه کند. بر این اساس دسته اول اموالی است که در حال حاضر دارای خریدار بوده و امکان فروش آنها به بالاترین قیمت وجود دارد. این اموال باید فروش رفته و وجوه حاصل از فروش این املاک با نظارت مرجع قضایی و بانک مرکزی به حساب سپرده گذاران واریز شود.

دسته دوم اموالی است که درباره قیمت آنها، هیأت تصفیه تعاونی با هیأت‌مدیره مؤسسه اعتباری کاسپین توافق دارد و باید برای تسریع در پرداخت سپرده‌های سپرده‌گذاران به مؤسسه مذکور منتقل کند.

همچنین دسته سوم آن دسته اموالی است که هیأت تصفیه قیمت آنها را بیشتر از قیمت‌های تعیین شده توسط کارشناس رسمی دادگستری می‌داند. از این رو باید برای بررسی به کمیته نظارت ارائه کند. در این جلسه مقرر شده کمیته نظارت پس از ارائه گزارش هیأت تصفیه در اسرع وقت، مراتب را بررسی و نتیجه را برای حصول توافق و اجرا به هیأت تصفیه تعاونی منحل شده فرشتگان و هیأت‌مدیره مؤسسه اعتباری کاسپین ابلاغ کند تا تعیین تکلیف سپرده‌گذاران با سرعت بیشتری انجام شود. ارزیابی دارایی و بدهی فرشتگان نشان می‌دهد که این تعاونی حدود ۸۶۰۰ میلیارد تومان بدهی دارد که از این رقم ۵۶۰۰ میلیارد تومان اصل بدهی و تا ۳۰۰۰ میلیارد تومان دیگر مربوط به سودهایی است که به سپرده‌گذاران بعد از شهریور ۱۳۹۴ (زمان انحلال تعاونی) اختصاص پیدا کرده است. البته طبق توافقی که بین بانک مرکزی و قوه قضاییه شکل گرفت، پرداخت سودهای تحقق نیافته از شهریور ۱۳۹۴ به بعد منتفی شد؛ چرا که از سویی منابع فرشتگان پاسخگوی چنین پرداختی نبود و از سوی دیگر در زمان انحلال، فعالیتی از سوی تعاونی شکل نگرفته که قرار باشد به آن سود تعلق گیرد، بنابراین هر گونه پرداختی منوط به پاسخگویی منابع و اموال فرشتگان خواهد بود. این در شرایطی است که با توجه به افزایش اموال شناسایی شده این امید وجود دارد که روند پرداخت وجوه تسریع شود. به هر حال با وجود اینکه که تمامی اموال فرشتگان باید برای پرداخت وجوه سپرده‌گذاران صرف شود، ولی تاکنون پرداختی‌ها عمدتا توسط خط اعتباری که بانک مرکزی با وثیقه گرفتن اموال شناسایی شده اختصاص داده انجام شده است که طبق آخرین آمار این خط اعتباری به حدود ۱۵۰۰میلیارد تومان رسیده است. بعد از گذشت چند ماه از مسائلی که مؤسسه کاسپین درگیر آن شد و به‌ویژه شرایط متفاوتی که برای تعاونی فرشتگان به‌عنوان یکی از هشت زیرمجموعه این مؤسسه ایجاد شد، از آخر اردیبهشت ماه امسال تعیین تکلیف مرحله سپرده‌گذاران آغاز و تا سقف ۲۰۰ میلیون تومان نیز پیش رفته بود که با دستور توقیف اموال از سوی قوه قضاییه، پرداختی‌ها و روند تعیین تکلیف متوقف شد.

به بهانه پایان مهلت ارسال آثار به دومین جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای پاسارگاد

# تبلور مسئولیت اجتماعی

ایمان ولی‌پور
ivankaramazof@yahoo.com

مسئولیت سازمان‌ها این نیست که صرفا اثربخش باشند، بلکه این است که به جامعه‌ای که در آن فعالیت می‌کنند خدمت کنند؛ این تعریف ترنس‌آر میچل از مسئولیت اجتماعی است. فعالان اقتصادی از دیرباز و از صدها سال پیش چه در ایران و چه جهان، هزینه‌هایی را برای کارهای خیریه و عام‌المنفعه اختصاص داده‌اند، اما مسئولیت اجتماعی بنگاه‌های اقتصادی، مفهومی است که از چند دهه گذشته وارد ادبیات و گفتمان مدیریتی شده و فراتر از کارهای خیریه است. امروزه دیگر دایره مسئولیت اجتماعی به کارهای خیریه و عام‌المنفعه محدود نمی‌شود و محیط‌زیست، آموزش، آسیب‌های اجتماعی، اخلاق کسب‌وکار و... ازجمله محورهای این مسئولیت اجتماعی است.

با اینکه نزدیک به یک قرن از اجرای مسئولیت اجتماعی بنگاه‌های اقتصادی در دنیا می‌گذرد، اما این موضوع در ایران هنوز تازه و ناشناخته است و قانونی در این زمینه تاکنون وضع نشده است؛ با این‌همه هستند بنگاه‌ها و سازمان‌هایی که جلوتر از قانون در اجرای مسئولیت اجتماعی بنگاه‌های اقتصادی در سال‌های اخیر در ایران پیش‌رو بوده‌اند و کارهای قابل‌اعتنایی انجام داده‌اند. از جمله این نمونه‌ها، جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای پاسارگاد است که از دو سال پیش به ابتکار بانک پاسارگاد برپا شده و همین چند روز پیش، مهلت ارسال آثار به دبیرخانه آن پایان یافت. این جشنواره دوسالانه است و مراسم اختتامیه دومین دوره آن تا چندی دیگر برگزار می‌شود.

#### محورهای دومین جشنواره فیلم ۱۸۰ثانیه‌ای پاسارگاد

نخستین دوره جشنواره فیلم ۱۸۰ثانیه‌ای پاسارگاد در سال ۱۳۹۴ برگزار و با استقبال بسیاری روبه‌رو شد، چنانکه بیش از ۵هزار نفر در جشنواره ثبت‌نام کردند و در نهایت، یک هزار و ۸۹۴ فیلم و ۵۰۰ ایده به دبیرخانه جشنواره ارسال شد. با استقبال بسیار خوب هنرمندان و همچنین پیشنهاد وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی و سازمان حفاظت محیط‌زیست، دومین دوره جشنواره نیز با ارائه فراخوانی از سال گذشته آغاز و مهلت ارسال آثار به دبیرخانه آن چندین‌بار تمدید شد و درنهایت، این فرصت در ابتدای آبان‌ماه پایان یافت.

«حفظ محیط‌زیست و منابع طبیعی»، «تکریم خانواده و حقوق اجتماعی» و «اهدای عضو» از محورهای دومین جشنواره فیلم ۱۸۰ثانیه‌ای پاسارگاد است. هیأت داوران این جشنواره شامل دکتر حسن بلخاری، علی‌اکبر امین تفرشی، دکتر محمود دهقان، غلامرضا نامی، امیرعلی آقایاری و خسرو رفیعی است و وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، سازمان امور سینمایی و سمعی و بصری، سازمان حفاظت محیط‌زیست، سازمان جنگل‌ها و مراتع و آبخیزداری کشور و همچنین انجمن اهدای عضو از حامیان معنوی این دوره از جشنواره هستند.

ویژگی اصلی فیلم‌های ارسالی به جشنواره این است که زمان آثار نباید بیشتر از ۱۸۰ ثانیه باشد. همچنین ازجمله تغییرات شکلی دومین دوره جشنواره فیلم ۱۸۰ثانیه‌ای پاسارگاد نسبت به نخستین دوره آن، حذف بخش «بانک پاسارگاد» از محورهای جشنواره و جایگزینی موضوع مهم و ارزنده «اهدای عضو» بوده است.

به نفرات اول تا چهارم در هر سه محور این جشنواره به ترتیب تندیس جشنواره به همراه دیپلم افتخار و مبلغ ۸۰ میلیون ریال، تندیس جشنواره به همراه دیپلم افتخار و مبلغ ۶۰ میلیون ریال، تندیس جشنواره به همراه دیپلم افتخار و مبلغ ۴۰میلیون ریال و تندیس جشنواره به همراه دیپلم افتخار و مبلغ ۲۰ میلیون ریال اهدا می‌شود. همچنین در بخش جنبی به چهار ایده برتر در هر بخش که امکان ساخت پیدا نکرده‌اند، تندیس جشنواره به همراه دیپلم افتخار و مبلغ ۱۰ میلیون ریال پرداخت خواهد شد.

براساس آنچه خسرو رفیعی، دبیر اجرایی و عضو هیأت داوران دومین جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای پاسارگاد خبر داده، درمجموع یک هزار و ۳۳۳ اثر به دبیرخانه دومین دوره جشنواره ارسال شده است. از این میان، ۶۰۳ فیلم در خصوص محور «تکریم خانواده و حقوق اجتماعی»، ۴۳۱ فیلم درباره محور «حفظ محیط‌زیست و منابع طبیعی» و ۲۹۹ فیلم در محور «اهدای عضو» بوده و همچنین ۹۱۸ ایده به دبیرخانه جشنواره ارسال شده است. مخاطبان جشنواره می‌توانند تا قبل از برگزاری مراسم اختتامیه، با مراجعه به تلویزیون اینترنتی «آیو» تمام آثار ارسالی را تماشا کنند. بانک پاسارگاد به یک فیلم در هر بخش که توسط مخاطبان انتخاب شده است، جایزه ویژه تماشاگران را اهدا خواهد کرد و همچنین به سه نفر از شرکت‌کنندگان در انتخاب مردمی، هدیه‌ای به رسم یادبود و به قید قرعه اهدا می‌شود. البته رفیعی، دبیر اجرایی جشنواره ابراز امیدواری کرده که مخاطبان بتوانند مراسم اختتامیه دومین جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای پاسارگاد را به‌صورت زنده از طریق سامانه تلویزیون اینترنتی «آیو» تماشا کنند.

## نرخنامه

نرخ سکه و طلا

| عنوان | قیمت(تومان) | نوسان |
|---|---|---|
| مثقال طلا | ۵۲۹,۹۰۰ | ▼ |
| هر گرم طلای ۱۸ عیار | ۱۲۲,۳۰۰ | ▼ |
| سکه بهار آزادی | ۱,۲۷۴,۰۰۰ | ▲ |
| سکه طرح جدید | ۱,۳۰۲,۶۰۰ | ▼ |
| نیم سکه | ۶۶۵,۰۰۰ | |
| ربع سکه | ۳۷۲,۷۰۰ | |
| سکه گرمی | ۲۵۱,۰۰۰ | |

نرخ ارز نقدی

| نوع ارز | قیمت(تومان) | نوسان |
|---|---|---|
| دلار آمریکا | ۴,۰۳۲ | ▲ |
| یورو اروپا | ۴,۸۲۸ | ▲ |
| پوند انگلیس | ۵,۳۷۴ | ▲ |
| درهم امارات | ۱,۱۱۴ | |

## دریچه

تا سه ماه آینده انجام می‌شود

### اتصال کارت‌های شتاب ایران به کارتخوان‌های روسیه

مدیرعامل شرکت خدمات انفورماتیک از اتصال کارت‌های شتابی ایران به کارت خوان‌های روسیه تا سه ماه آینده خبر داد.

سیدابوطالب نجفی در گفت‌وگو با ایبِنا گفت: ارتباط شبکه پرداخت با روسیه مسئله متفاوتی است و در این مرحله قرار است سوئیچ فعلی شبکه شتاب کشور با سوئیچ میر روسیه ارتباط برقرار کند و در فاز اول نیز این ارتباط روی درگاه‌های ATM برقرار می‌شود.

او با بیان اینکه اتصال به سوئیچ روسیه با ارتباط شبکه پرداخت ایران با بین‌الملل متفاوت است، ادامه داد: اتصال سوئیچ ایران با میر روسیه در دو الی سه ماه دیگر عملیاتی می‌شود، بدین معنی که با روس‌ها به این توافق رسیدیم که در فاز اول کارت‌های شتابی ایران روی ATMهای روسیه و کارت‌های روسیه نیز روی ATMهای ایران پذیرش شوند.

مدیرعامل شرکت خدمات انفورماتیک گفت: بحث دومی که در این خصوص مطرح است این است که شبکه پرداخت ایران به شبکه‌های بین‌المللی متصل شود، ازاین‌رو برای این اتصال نیازمند یک زیرساخت هستیم که این زیرساخت باید سوئیچی باشد که با استاندارد بین‌المللی همخوانی داشته باشد. بر این اساس در این حوزه در حال آماده‌سازی یک شبکه هستیم که به‌منظور آماده شدن این شبکه با شرکت روسی BPC یک قرارداد به‌منظور ایجاد این زیرساخت منعقد شده است.

وی یادآور شد: با آماده شدن این زیرساخت هنگامی‌که مذاکرات بانک مرکزی با شبکه پرداخت بین‌المللی به نتیجه برسد و توافقات با بانک‌های دیگر کشورها به مرحله نهایی برسد، شبکه پرداخت ایران برای این اتصال آماده باشد.

نجفی ادامه داد: برخی رسانه‌ها با انتشار این خبر برداشت کردند که شبکه پرداخت ایران در حال حاضر به شبکه‌های بین‌المللی متصل می‌شود که این برداشت درست نیست و در مقطع کنونی تنها زیرساخت این اتصال در حال آماده‌سازی برای زمانی است که شرکت‌های بین‌المللی پرداخت آمادگی پیدا کردند برای این اتصال در کشور نیز زیرساخت این اتصال فراهم باشد. وی در پاسخ به اینکه سیاست‌های ترامپ در قبال ایران چه تأثیری بر این روند دارد، گفت: تجربه ثابت کرده که چنین سیاست‌هایی پایدار نیست و ترامپ نیز به دلیل قول‌هایی که در زمان قبل از انتخابات داده به چنین رویکردی روی آورده است. ترامپ با چنین رویکردی می‌خواهد به جامعه بین‌الملل و سیاستمداران آمریکا نشان دهد که به بخشی از قول‌های خود عمل می‌کند، اما به‌تدریج چنین مواضعی که جنبه نمایشی دارد تعدیل و اصلاح می‌شود.

مدیرعامل شرکت خدمات انفورماتیک در خصوص زمان عملیاتی شدن اتصال شبکه پرداخت ایران به بین‌الملل گفت: زیرساخت اتصال شبکه پرداخت ایران به شبکه مالی بین‌الملل در حال آماده‌سازی است و تا ۱۰ الی ۱۲ ماه دیگر آماده بهره‌برداری می‌شود.

فرصت امروز
— برای کسب‌وکار آفرینی —
سرپرستی روزنامه در استان آذربایجان شرقی
آقای اسد فلاح
تلفن: ۳۵۵۶۲۶۸۹ - ۰۴۱
تبریز- خیابان شریعتی جنوبی - نرسیده به تقاطع هفده شهریور
جنب کوچه مهران اول - ساختمان ۲۵۶ - طبقه ۲ - واحد ۳

خبر

## سهام ۲۶ شرکت زیر ۱۰۰ تومان در بورس معامله می‌شود

آخرین وضعیت قیمت پایانی هر سهم در بورس اوراق بهادار نشان می‌دهد قیمت سهام ۲۶ شرکت کمتر از ۱۰۰۰ ریال در تالار شیشه‌ای دادوستد می‌شود. به گزارش تسنیم، ارزش بازار ناشران بورس تهران در پایان مهرماه امسال به بیش از ۳۴۶ هزار میلیارد تومان رسید. بر این اساس نگاهی به آخرین وضعیت ارزش بازار ناشران بورسی نشان می‌دهد از میان ۳۲۷ شرکتی که در بورس تهران فعالیت دارند، رتبه اول تا سوم از نظر ارزش بازار به صنایع پتروشیمی خلیج فارس با ۲۵۲۰۵۰ میلیارد ریال، فولاد مبارکه اصفهان با ۱۷۰۵۵۰ میلیارد ریال و ارتباطات سیار ایران با ۱۶۲۹۶۰ میلیارد ریال اختصاص یافته است. همچنین شرکت‌های مخابرات ایران، ملی صنایع مس ایران، سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تامین ، سنگ آهن گل گهر، گسترش نفت و گاز پارسیان، سرمایه‌گذاری غدیر و پتروشیمی جم به ترتیب با ۱۲۶۸۴۰ میلیارد ریال، ۱۰۸۴۵۰ میلیارد ریال، ۱۰۴۴۸۳ میلیارد ریال، ۸۳۴۳۰ میلیارد ریال، ۸۱۴۴۶ میلیارد ریال، ۷۹۹۲۰ میلیارد ریال و ۷۹۲۱۹ میلیارد ریال رتبه‌های چهارم تا دهم را به نام خود ثبت کردند. از سوی دیگر شرکت‌های آلومراد، نوش مازندران، ماشین‌سازی نیرو محرکه، پارس سرام، درخشان تهران، تولیدی گرانیت بهسرام، صنایع جوشکاب یزد، تولیدی لنت ترمز ایران، صنایع شیمیایی سینا، پارس پامچال، لامیران و سایپا شیشه هم به ترتیب در انتهای این جدول قرار دارند. همچنین بررسی آخرین وضعیت P/E ناشران بورسی حکایت از این دارد که از بین شرکت‌هایی که در تابلوهای بورس تهران معامله می‌شوند، ۷۹ شرکت دارای P/E بیش از ۲۰ مرتبه و ۶۴ شرکت دارای P/E بین ۱۰ تا ۲۰ مرتبه و ۱۶۰ شرکت دارای P/E کوچک‌تر از ۱۰ هستند. این درحالی است که ۲۴ شرکت با پیش‌بینی زیان، P/E منفی دارند. افزون بر این آخرین وضعیت قیمت پایانی هر سهم نیز در بورس اوراق بهادار بیانگر این مطلب است که قیمت به ازای هر سهم برای ۳۴ شرکت بیش از ۱۰۰۰۰ ریال، قیمت هر سهم ۱۲۹ شرکت بین ۳۰۰۰ تا ۱۰۰۰۰ ریال و ۱۳۸ شرکت با قیمتی بین ۱۰۰۰ تا ۳۰۰۰ ریال در تابلوی بورس مشاهده و قیمت سهم ۲۶ شرکت نیز کمتر از ۱۰۰۰ ریال دادوستد می‌شود.

بورس بین‌الملل

## «داووس در کویر» تفکر جدید عربستان برای جذب سرمایه‌گذار خارجی

عربستان سعودی به منظور رشد میزان مشارکت و افزایش تامین مالی قصد دارد مجوز حضور سرمایه‌گذاران خارجی را به عرضه اولیه آرامکو صادر کند. مجوز حضور سرمایه‌گذاران خارجی در عرضه اولیه توسط نهاد ناظر بر بازار عربستان صادر شد و به این ترتیب سرمایه‌گذاران خارجی نیز می‌توانند در عرضه اولیه آرامکو شرکت کرده و سهام این شرکت را خریداری کنند. محمد آل کوایز، مدیر بازار سرمایه نهاد نظارتی CMA عربستان در این خصوص اظهار داشت: حضور و سرمایه‌گذاری تمامی افراد خارجی در عرضه اولیه آرامکو بلامانع است. این کشور پادشاهی قصد دارد با عرضه اولیه بخشی از سهام بزرگ‌ترین غول نفتی دنیا در حدود ۱۰۰ میلیارد دلار تامین مالی انجام دهد. براساس برنامه توسعه اقتصادی عربستان برای سال ۲۰۳۰میلادی، این کشور قصد دارد با فاصله گرفتن از اقتصاد نفتی و با عرضه اولیه بخشی از سهام این شرکت، به توسعه زیرساخت‌های عربستان بپردازد. امین ناصر، مدیر اجرایی آرامکو، در خصوص این عرضه اعلام داشت: به طور یقین عرضه اولیه آرمکو به‌صورت دوئال لیستینگ یا عرضه اولیه همزمان خواهد بود به این ترتیب هم در بورس عربستان سعودی و هم در یکی دیگر از بازارهای جهانی به‌صورت همزمان عرضه خواهد شد. در نشست توسعه سرمایه‌گذاری‌های آتی در عربستان که روز پنجشنبه برگزار شد محمد آل کوایز، مدیر بازار سرمایه نهاد نظارتی CMA عربستان بیان داشت: از ماه ژانویه تمام سرمایه‌گذاران خارجی که در این کشور مقیم نیستند می‌توانند به‌صورت مستقیم در بازار موازی NOMU سرمایه‌گذاری کنند. براساس این گزارش، بازار موازی NOMU یک بازار اوراق بهادار است که قوانین پذیرش به مراتب آسان‌تری نسبت به بازار اصلی اوراق بهادار این کشور دارد و سختگیری‌های بورس ریاض را برای سرمایه‌گذاری در سهام شرکت‌ها ندارد. بدین ترتیب سرمایه‌گذاران خارجی نیاز نیست مراحل قانونی بسیار سختی را برای حضور در این بازارها پشت سر بگذارند. همچنین این دسته از سرمایه‌گذاران نیز امکان مالکیت سهم مورد نظر خود را به راحتی دارا خواهند بود. این قوانین قسمتی از تلاش عربستان برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی است. طی صحبت‌های مطرح شده در این نشست، عربستان در نظر دارد با تخصیص بودجه ۵۰۰ میلیارد دلاری مرکز تجاری و صنعتی را به نام «داووس در کویر» با همکاری اردن و مصر تاسیس کند.

رشد یک‌درصدی شاخص کل در هفته اول آبان ماه

# هفته سبز حافظ با لیدری صنایع صادرات‌محور

سیدمحمدصدرالغروی
sadrolgharavi@journalist.com

در پنج روز کاری بورس تهران در هفته‌ای که گذشت شاخص کل توانست با ترک کانال ۸۵ هزار واحدی تا رقم ۸۶ هزار و ۶۳۶ بالا رود. طی پنج روز کاری بورس تهران در هفته‌ای که گذشت شاخص کل بازده نقدی و قیمتی توانست از تراز ۸۵ هزار و ۷۶۸ واحدی تا تراز ۸۶ هزار و ۶۳۶ واحدی بالا رود و در نتیجه رشد ۸۶۸ واحدی را تجربه کند. همچنین شاخص بازار اول در این مدت از نیمه کانال ۵۹ هزار واحدی تا رقم ۶۰ هزار و ۲۵۳ واحدی بالا رفت و شاهد رشد ۷۲۲ واحد بود. علاوه بر این شاخص بازار دوم ۱۳۰۵ واحد رشد کرد و به رقم ۱۹۱ هزار و ۲۹۳ رسید. در عین حال شاخص آزاد شناور با رشد ۷۳۳ واحدی از تراز ۹۲ هزار و ۸۳۳ به تراز ۹۳ هزار و ۶۰۶ ارتقا پیدا کرد. شاخص صنعت نیز در این مدت توانست ۸۶۳ واحد رشد کند و تا رقم ۷۵ هزار و ۷۲۷ بالا رود.

### عوامل سودآوری شرکت‌های صادرات‌محور

با توجه به اینکه بسیاری از شرکت‌های پرارزش بازار سهام صادرات‌محور هستند، افزایش قیمت‌های جهانی و قیمت ارز بر سود دهی آنها تاثیر مثبت برجای می‌گذارد. بخش عمده رشد بورس به واسطه قیمت جهانی سنگ آهن، مس، فولاد و محصولات پتروشیمی و نفت بوده است. در عین حال در ابتدای امسال نرخ ارز حدود ۳ هزار و ۶۰۰ تومان بوده در حالی که در حال حاضر نرخ ارز بالای ۴هزار تومان است. بدین ترتیب طی هفته گذشته شرکت‌های معدنی، فلزی و پتروشیمی بر شاخص کل بورس تاثیر مثبت داشتند و باعث رشد این متغیر شدند. بر این اساس پیش‌بینی می‌شود این دسته شرکت‌ها سودآوری‌شان در نیمه دوم سال تداوم داشته باشد و روند آتی بازار سهام را تعیین کنند. همچنین ورود نقدینگی‌های جدید می‌تواند موجب تداوم رشد قیمت‌ها در بازار سهام شود.

### رشد ۱۸ پله‌ای آیفکس در هفته گذشته

هفته گذشته فرابورس ایران میزبان دادوستد یک‌هزار و ۷۲۶ میلیون ورقه در ۳۰۵ هزار دفعه قرار گرفت که ارزش این میزان معامله بالغ بر ۶ هزار و ۷۲۹ میلیارد ریال بود که در مقایسه با هفته پیشین از رشد ۲۸درصدی حجم معاملات در مقابل افت ۱۴درصدی ارزش آن حکایت داشت. در هفته معاملاتی منتهی به ۵ آبان‌ماه به موازات دادوستدهای انجام شده در بازارها همچنین شاخص کل و ارزش بازار به ترتیب موفق به ۲ و یک درصد رشد در مقیاس هفتگی شدند. بدین ترتیب آیفکس با ۱۸ واحد رشد چهارشنبه سوم‌آبان در نزدیکی ارتفاع ۹۴۷ واحدی ایستاد تا بازدهی این نماگر از ابتدای سال به ۸٫۲ درصد برسد. نگاهی به معاملات روزانه بازارهای فرابورس نیز در خلال هفته قبل نشان می‌دهد دوشنبه اول آبان‌ماه بیشترین رقم حجم و ارزش معادله اوراق بهادار با نقل و انتقال ۹۰۰ میلیون ورقه به ارزش ۲۱۴ میلیارد ریال در فرابورس رقم خورده است که متاثر از اتمام فرآیند پذیره‌نویسی سهام جدید ناشی از سلب حق تقدم گروه اقتصادی کرمان‌خودرو بود. هفته گذشته بازار سوم با بهترین عملکرد هفتگی در مقایسه با سایر بازارهای فرابورسی روبه‌رو شد، رشد چشمگیر حجم و ارزش معاملات را تجربه کرد. در این میان به غیراز بازار اول نیز که افزایش ۶درصدی حجم معاملات را به ثبت رساند، سایر بازارها با افت نسبی حجم و ارزش معاملات روبه‌رو شدند. در بازار ابزارهای نوین مالی نیز که شاهد دادوستد ۲۹ میلیون ورقه بهادار به ارزش ۳ هزار و ۷۰۱ میلیارد ریال بودیم اوراق تسهیلات مسکن به ترتیب رشد ۶ و ۵ درصدی حجم و ارزش دادوستد را نسبت به هفته پیشین در اختیار گرفت. تسه‌ها به میزان ۳۶۰ هزار ورقه به ارزش ۲۷۴ میلیارد ریال مبادله شدند. در همین حال اوراق بدهی و صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله نیز به ترتیب به میزان ۳ و ۲۶ میلیون ورقه به ارزش ۳ هزار و ۱۵۲ و ۲۷۴ میلیارد ریال مورد معامله قرار گرفتند که از کاهش حجم و ارزش معاملات آنها حکایت داشت. ارزش معاملات خرد بازار سهام شامل معاملات در بازارهای اول، دوم، پایه، مشتقه و SME نیز هفته قبل به رقم ۲ هزار و ۱۸۵ میلیارد ریال رسید که ۱۳درصد از این رقم را گروه انبوه‌سازی، املاک و مستغلات به خود اختصاص داد و این گروه در صدر سایر صنایع فرابورسی ایستاد. همچنین گروه فلزات اساسی با ارزش معاملاتی در رقم ۲۷۶ میلیارد ریال در جایگاه دوم ایستاد و پس از آن صنایع محصولات شیمیایی، محصولات غذایی به جز قند و شکر و اطلاعات و ارتباطات با ارزش معاملاتی به میزان ۲۲۷، ۱۹۸ و ۱۷۱ میلیارد ریال به ترتیب در رده‌های سوم تا پنجم گروه‌های فرابورسی قرار گرفتند. در نهایت اول آبان‌ماه نیز شاهد اتمام پذیره‌نویسی سهام جدید گروه اقتصادی کرمان خودرو در بازار سوم فرابورس بودیم که طبق آن ۹۷۹ میلیون و ۴۰۰ هزار سهم به ارزش اسمی هر سهم هزار ریال پس از یک ماه به پایان رسید.

یادداشت

## حاصل‌ضرب ظرفیت‌ها و بسترها، مساوی با ورود سرمایه‌گذار خارجی

حسین فهیمی
عضو هیات‌مدیره شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار

سرمایه‌گذاری خارجی حاصل‌ضرب ظرفیت‌های داخل با زیرساخت‌های موجود است، بنابراین یکی بدون دیگری نمی‌تواند مسیر ورود سرمایه از خارج از مرزها را هموار کند و در کنار هم شرط لازم و کافی محسوب می‌شوند. جذب سرمایه‌گذار خارجی اقتضائاتی دارد که ضروری‌ترین آن به پتانسیل‌ها و ظرفیت‌های کشور مقصد برمی‌گردد. در گام اول باید کشور مقصد پتانسیل‌های سرمایه‌گذاری داشته باشد. به عبارت دیگر باید پروژه‌های مختلفی در سطح مطالعاتی، نیمه آماده یا حتی آماده وجود داشته باشد و تامین مالی آنها از طریق سرمایه‌گذار خارجی به تحقق آنها منجر شود. چنانچه کشوری با اشباع پروژه‌ها درگیر باشد و انبوهی از پروژه‌ها، فرصت‌ها و زمینه‌های سرمایه‌گذاری وجود نداشته باشد، سرمایه‌گذاران تمایلی به ورود به کشور مقصد نخواهند داشت. فقط وجود ظرفیت در یک کشور الزام کافی برای سرمایه‌گذاری را فراهم نمی‌کند. زیرساخت‌های سرمایه‌گذاری باید در کنار ظرفیت‌های اقتصادی وجود داشته باشد تا زمینه تامین منابع مالی از خارج از کشور فراهم شود. از جمله زیرساخت‌های مهم برای سرمایه‌گذاری خارجی، وجود جریان نقدینگی بین داخل و خارج از کشور و حمایت‌های حقوقی از سرمایه‌گذار خارجی است. ایران هر دو این شرایط را دارد. ایران انبوهی پروژه در زمینه‌های مختلف دارد. به‌عنوان مثال در بورس ۴۰ صنعت از بانکداری و بیمه گرفته تا شرکت‌های خدماتی و پیمانی و صنعتی و معدنی فعالیت می‌کنند که با محدودیت منابع مواجهند. پتانسیل خوبی برای جذب منابع در ایران وجود دارد و هدف‌گذاری کشور برای رشد ۸درصدی اقتصادی شاید به ده‌ها یا صدها میلیارد سرمایه‌گذاری نیاز داشته باشد که بخش قابل توجهی از آن باید از طریق فاینانس و سرمایه‌گذار خارجی تامین شود. در حوزه زیرساخت نیز حمایت‌های حقوقی و قانونی در سطح کلان کشور وجود دارد اما اینکه چرا در حد انتظار منابع خارجی جذب نمی‌شود به برخی مشکلات برمی‌گردد که بخشی از آن مربوط به فضای بین‌المللی است. هنوز روابط بین‌بانکی به حد مطلوب نرسیده است. هنوز یک رابطه منطقی بین فعالان اقتصادی داخل و خارج کشور برقرار نیست. سرمایه‌گذار خارجی باید با استفاده از یک مکانیسم تعریف شده پول را از خارج به داخل و بالعکس منتقل کند. البته راه‌هایی باز شده و سرمایه‌گذاران خارجی وارد کشور شدند و در حال سرمایه‌گذاری هستند. روش‌ها و معبرهایی که هم‌اکنون باز شده نیازمند توسعه بیشتر هستند. ضعف عملکرد مدیران و کارشناسان میانی نهادهای مالی در برقراری ارتباط با شرکای خارجی در برخی کشورها به روند جذب سرمایه‌گذاری خارجی منجر می‌شود. بعد از یک دوره طولانی‌مدت از دوری با شرکای اقتصادی و دوران تحریم باید مدیران و کارشناسان تربیت شده‌ای داشته باشیم که ارتباط مطمئن و کارشناسی با شرکای خارجی خود برقرار کنند. در چهارمین نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک، بیمه و خصوصی‌سازی؛ همایش بین‌المللی بازار سرمایه با محوریت سرمایه‌گذاری خارجی برگزار می‌شود که حضور ۵۰ مقام ارشد اقتصادی و سیاسی از ۱۶ کشور مختلف می‌تواند فرصت لازم برای تعامل و ارتباط طرفین را به خوبی فراهم کند.

**منبع: سنا**

دریچه

پس از سود سهام غول‌های تکنولوژی آمریکا

## ارزش سهام آسیایی بالا رفت

روز جمعه با سود انرژی‌بخش غول‌های تکنولوژی آمریکا، سهام آسیایی بالا رفت درحالی‌که یورو پس از اینکه بانک مرکزی اروپا برنامه محرک‌های مالی خود را تمدید کرد، به کمترین مقدار سه ماهه خود رسید. به گزارش مهر به نقل از رویترز، روز جمعه با سود انرژی‌بخش غول‌های تکنولوژی آمریکا، سهام آسیایی بالا رفت درحالی‌که یورو پس از اینکه بانک مرکزی اروپا برنامه محرک‌های مالی خود را تمدید کرد، نزدیک به کمترین مقادیر سه‌ماهه خود معامله شد. هرچند بانک مرکزی اروپا حجم خرید اوراق قرضه ماهانه خود را از ۶۰ میلیارد یورو به ۳۰ میلیارد یورو کاهش داد اما در بیانیه خود از تمدید این برنامه برای چند سال دیگر و همچنین امکان بازگشت آن به وضعیت قبل خبر داد. یورو به کمترین میزان سه ماهه خود رسید و نرخ آن برابر با ۱.۱۶۳۱ دلار شد. به نظر می‌رسد سقوط یورو باعث بالا رفتن سهام اروپایی شده است و امروز بازارهای اروپایی در مقادیری بالاتر از حد انتظار باز شدند؛ شاخص داکس آلمان ۰.۵ درصد و کاک فرانسه ۰.۶ درصد بالاتر باز شدند، فوتسی انگلستان بدون تغییر باقی ماند و نیکی ژاپن شاهد جهشی ۱.۳ درصدی بود. اماس‌سی‌آی گسترده‌ترین شاخص آسیا-اقیانوسیه هم بدون تغییر بود درحالی‌که بازارهای هنگ‌کنگ و کره‌جنوبی ۰.۷ درصد سود به پول محلی خود به دست آوردند. ماتسومی کاگاوا، استراتژیست جهانی ارشد راکوتن سکیوریتیز می‌گوید: سودهای شرکت‌ها در سراسر جهان افزایش یافته و رکورد زده‌اند و آی‌ام‌اف هم به تازگی پیش‌بینی اقتصادی خود را برای آمریکا، چین، اروپا و ژاپن ارتقا داده است. سود شرکت‌های آلفابت (شرکت مادر گوگل)، مایکروسافت و آمازون که دومین، سومین و پنجمین شرکت‌های بزرگ جهان از لحاظ ارزش بازار هستند مثبت و انرژی‌بخش بود و سهام این شرکت‌ها را در معاملات بعد از ساعات اصلی، تقویت کرد. ارزش سهام این شرکت‌ها به ترتیب ۲.۸ درصد، ۴.۵ درصد و ۷.۶ درصد افزایش یافت. در بازار ارز دلار با اندکی تغییر در برابر ین به نرخ برابری ۱۱۴.۰۹ رسید و نزدیک به نرخ ۱۱۴.۲۴۵ که بالاترین میزان سه‌ماهه آن بود و در روز جمعه به آن دست یافته بود باقی ماند.

نگاه

## قیمت سهم چگونه تعیین می‌شود؟

عوامل موثر بر قیمت سهام در بورس شامل سه دسته عوامل محیطی یا کلان، عوامل مرتبط با صنعت و عوامل درونی هستند. سوال‌هایی که در این میان برای بسیاری از سرمایه‌گذاران مطرح می‌شود این است که، چرا قیمت سهام اغلب شرکت‌ها در بورس از قیمت اسمی آنها یعنی ۱۰۰ تومان بیشتر است. آیا قیمتی که در بورس برای سهام تعیین می‌شود، همواره با ارزش واقعی یک سهم برابر است؟ اگر اینطور است، چرا همچنان برخی سرمایه‌گذاران متقاضی خرید برخی سهام، حتی با قیمتی بالاتر هستند؟

هر سهم، چهار نوع قیمت دارد:

**الف: قیمت اسمی:** قیمت اسمی یک سهم، قیمتی است که عرضه اولیه سهام شرکت براساس آن قیمت انجام می‌شود. قیمت اسمی هر یک از سهام شرکت‌های پذیرفته شده در بورس در ایران، یکصد تومان (۱۰۰۰ ریال) است. مبلغ قیمت اسمی، روی برگه‌های سهام درج می‌شود. همان‌طور که می‌دانید، کل سرمایه شرکت، تعداد سهام منتشر شده و قیمت اسمی هر یک از سهام، به علاوه تعداد سهامی که سهامدار در اختیار دارد، روی برگه سهام درج می‌شود.

**ب: قیمت دفتری:** اگر مجموع بدهی‌های شرکت را از مجموع دارایی‌های شرکت کم کنیم، مبلغ باقی‌مانده نشان‌دهنده مجموع ارزش سرمایه سهامداران شرکت یا به تعبیر دقیق‌تر، مجموع حقوق صاحبان سهام شرکت خواهد بود. حال اگر مبلغ حقوق صاحبان سهام شرکت را بر تعداد سهام شرکت تقسیم کنیم، عدد حاصل بیانگر قیمت دفتری هر سهم است.

برای مثال، فرض کنید مجموع ارزش دارایی‌های شرکت الف در پایان سال اول فعالیت شرکت، ۱۰میلیارد تومان است. این شرکت همچنین در مجموع ۷میلیارد تومان به بانک‌ها و سایر شرکت‌ها، بدهی دارد. بنابراین، مجموع حقوق صاحبان سهام این شرکت ۳ میلیارد تومان خواهد بود (۳=۷-۱۰). حال اگر شرکت مذکور در مجموع تعداد ۲۰ میلیون سهم منتشر کرده باشد، ارزش دفتری هر سهم این شرکت ۱۵۰تومان خواهد بود. (۱۵۰=۳۰۰۰۰۰۰۰۰۰/۲۰۰۰۰۰۰۰۰) شاید برای شما این سوال به‌وجود آمده باشد که چطور قیمت اسمی سهام شرکت الف ۱۰۰ تومان است، در حالی‌که قیمت دفتری سهام این شرکت ۱۵۰ تومان؟ پاسخ این است که میزان سودی که شرکت در پایان سال اول فعالیت خود به‌دست آورده است نیز به‌عنوان حقوق سهامداران محسوب و باعث شده است ارزش دفتری سهم، از ۱۰۰ تومان به ۱۵۰ تومان افزایش یابد. دلیل ذکر کلمه «دفتر» در قیمت دفتری سهم هم این است که اعداد و ارقام مربوط به دارایی‌ها و بدهی‌های شرکت، براساس ارقام ثبت شده در دفاتر حسابداری شرکت، مدنظر قرار می‌گیرند.

**ج: قیمت بازار:** قیمت بازار یا قیمت معاملاتی، قیمتی است که سهام براساس آن، در بورس معامله می‌شود. اگرچه قیمت اسمی هر سهم در بورس ۱۰۰ تومان است، اما سهام اغلب شرکت‌ها در بورس براساس قیمت اسمی و حتی ارزش دفتری، معامله نمی‌شود. آنچه قیمت سهم در بورس را تعیین می‌کند، میزان عرضه و تقاضا برای یک سهم است. برای مثال، ممکن است به علت عملکرد خوب یک شرکت، سرمایه‌گذاران زیادی متقاضی خرید سهام آن شرکت در بورس باشند، بنابراین قیمت آن در بورس براساس میزان تقاضا، افزایش خواهد یافت و حتی ممکن است این افزایش، تا چند برابر قیمت اسمی هم باشد. در نقطه مقابل، عملکرد ضعیف یک شرکت ممکن است باعث بی‌رغبتی سرمایه‌گذاران به خرید یا نگهداری سهم مذکور و در نتیجه، افزایش عرضه آن در بورس باشد. طبیعتا با افزایش عرضه، قیمت سهم کاهش یافته و اگر این روند ادامه یابد، ممکن است قیمت سهم حتی به زیر قیمت اسمی، یعنی ۱۰۰ تومان برسد، بنابراین قیمت بازار یک سهم، قیمتی است که در بورس برای سهم تعیین می‌شود.

**د: قیمت ذاتی:** منظور از قیمت ذاتی یک سهم، ارزش واقعی آن سهم است. شاید برای شما این سوال به وجود آید که چه تفاوتی بین قیمت بازار و قیمت ذاتی یک سهم وجود دارد. اجازه بدهید با یک مثال توضیح دهیم. فرض کنید قیمت بازار سهم شرکت الف، هم‌اکنون ۲۰۰ تومان است، به بیان دیگر، سهام شرکت الف هم‌اکنون با قیمت ۲۰۰ تومان در بورس در حال خریدوفروش است، اما سرمایه‌گذاران زیادی همچنان متقاضی خرید این سهم هستند. اگر از این سرمایه‌گذاران سوال کنید که چرا قصد دارید سهام این شرکت را خریداری کنید؟ پاسخ همه آنها این خواهد بود که «به نظر ما، این سهم بیشتر از ۲۰۰ تومان ارزش دارد». معنی این جمله این است که ارزش واقعی سهام شرکت الف، بیشتر از قیمت بازار این سهم است.

بنابراین، در یک تعریف ساده، قیمت ذاتی یک سهم، بیانگر ارزشی است که سرمایه‌گذاران برای سهم قائل هستند. طبیعتا اگر از دید سرمایه‌گذاران، ارزش ذاتی یک سهم بالاتر از قیمت بازار آن سهم باشد، گزینه مناسبی برای خرید خواهد بود، اما اگر ارزش ذاتی یک سهم کمتر از ارزش بازار آن باشد، سهم مذکور گزینه مناسبی برای سرمایه‌گذاری به شمار نمی‌رود. این نکته را هم اضافه کنیم که عوامل سه‌گانه موثر بر قیمت سهام، یعنی عوامل محیطی، عوامل مرتبط با صنعت و عوامل درونی شرکت، در مجموع به سرمایه‌گذار کمک می‌کنند تا قیمت واقعی یک سهم را برآورد کرده و با مقایسه قیمت واقعی و قیمت بازار، درخصوص خرید، فروش یا حفظ سهام شرکت مذکور تصمیم‌گیری کند.

**منبع: اداره فرهنگ‌سازی و آموزش شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس**

اخبار

## پیش‌بینی آینده اقتصادی روشن برای مخابرات ایران

رئیس هیات‌مدیره شرکت مخابرات ایران، ورود رقبا به عرضه ارتباطات را برای شرکت نه یک تهدید بلکه یک فرصت می‌داند.

به گزارش ایسنا، برات قنبری گفته است ما در شرکت مخابرات ایران هم عامل توسعه مسائل ارتباطی کشور و هم عامل توسعه مخابرات هستیم.

او معتقد است که شرکت مخابرات ایران در کنار زیرساخت‌های بسیار عظیمی در بخش‌های تلفن ثابت، همراه و دیگر حوزه‌های ارتباطی، دارای سرمایه انسانی بسیار توانمندی در سراسر کشور است که این سرمایه با همت و غیرت خود توانسته برنامه‌های شرکت را به خوبی اجرا و عملی سازد.

براساس اطلاعات نشریه ارتباطات، وی، آینده اقتصادی روشنی برای شرکت مخابرات ایران پیش‌بینی کرد و افزود: ما در اجرای برنامه ره‌نگاشت مخابرات ایران راهی طولانی در پیش داریم و این امر می‌طلبد که همه همکاران در همه بخش‌ها همتی مضاعف داشته باشند.

وی پیش از این درباره واگذاری شرکت مخابرات ایران بر این عقیده بود که بعد از تصویب سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی در سال ۸۵، مسئله خصوصی‌سازی مخابرات بدون مطالعه و آماده کردن ساختار تبدیل انحصار دولتی به خصوصی انجام شد، اما کاش آن زمان مخابرات یک ریال واگذار می‌شد اما واگذاری آن به شکل درست صورت می‌گرفت.

به گفته او، از زمانی که مخابرات واگذار شد، برنامه‌های توسعه آن دستخوش تغییر شده و در زمان دولتی بودن این شرکت، سالانه حدود ۲ هزار میلیارد تومان در این بخش سرمایه‌گذاری صورت می‌گرفت، اما پس از واگذاری، نه تنها این میزان کاهش یافت، بلکه به علت پرداخت حق امتیاز و تقسیم سود سهام آن، منابع مالی از این شرکت خارج شد که امروزه مخابرات با بحران فرسودگی شبکه و به‌روز نبودن خدمت‌رسانی و کیفیت نامناسب مواجه است.

## آیفون X در کمتر از ۱۰ دقیقه پس از آغاز پیش‌فروش تمام شد

پس از آغاز پیش‌فروش آیفون ایکس، موجودی اولیه این گوشی هوشمند در کمتر از ۱۰ دقیقه پایان یافت. همان‌طور که اپل وعده داده بود، پیش‌فروش آیفون ۱۰ را ساعت ۱۰:۳۱ دقیقه صبح جمعه به وقت تهران آغاز کرد، اما موجودی اولیه این گوشی هوشمند در کمتر از ۱۰ دقیقه پس از آغاز پیش‌فروش پایان یافت. پس از آغاز پیش‌فروش، ابتدا اپلیکیشن اپل امکان پیش‌خرید این گوشی را در اختیار کاربران قرار داد، حال آنکه پس از مدت کوتاهی سایر اپراتورهای مخابراتی نیز پیش‌فروش آیفون X را آغاز کردند.

آیفون ۱۰ در دو رنگ نقره‌ای و خاکستری با بهره‌گیری از حافظه‌های ۶۴ و ۲۵۶ گیگابایتی به فروش می‌رسد. قیمت فروش آیفون ۱۰ برای نسخه ۶۴ گیگابایتی ۹۹۹ دلار و برای نسخه ۲۵۶ گیگابایتی ۱.۴۹۹ دلار است.

اپل در کنار آیفون X، دو قاب چرمی و سیلیکونی را نیز به همراه یک قاب چرمی دیگر به قیمت ۹۹ دلار برای آیفون X به فروش می‌رساند.

## بررسی «نهنگ آبی» در جلسه هیأت دولت

وزیر آموزش و پرورش گفت هنوز میزان شیوع بازی اینترنتی نهنگ آبی در ایران و آثار مخربش به اثبات نرسیده است. درباره اینکه آیا لازم است نگرانی از آن را وارد حوزه آموزش و پرورش کنیم یا خیر، منتظر گزارش وزارت ارتباطات هستیم.

سیدمحمد بطحایی در واکنش به اینکه وزارت آموزش و پرورش انگلیس به خانواده دانش‌آموزان درباره «بازی اینترنتی چالش نهنگ آبی» هشدار داده است و در پاسخ به اینکه آیا وزارت آموزش و پرورش ایران نیز چنین هشداری را لازم می‌داند یا نه؟ گفت: آقای آذری‌جهرمی وزیر ارتباطات در جلسه هیأت دولت روز چهارشنبه ۳ آبان گزارشی از اپلیکیشن نهنگ آبی ارائه کرد. هنوز میزان شیوع این اپلیکیشن در ایران و آثار مخربش به اثبات نرسیده است. درباره اینکه آیا لازم است نگرانی از آن را وارد حوزه آموزش و پرورش کنیم یا خیر، منتظر گزارش وزارت ارتباطات هستیم.

وزیر آموزش و پرورش درباره احساس خطر این وزارتخانه نسبت به بازی اینترنتی چالش نهنگ آبی، گفت: نه فقط برای بازی نهنگ آبی، بلکه فضای مجازی یک تهدید جدی برای حوزه نوجوانان و جوانان است.

آموزش و پرورش نیز در کنار سایر دستگاه‌ها به‌ویژه شورای عالی فضای مجازی به‌جد مشغول پیگیری و بررسی این موضوع است.

# فضای مجازی و درآمدزایی، فرصت‌ها و چالش‌ها

امروزه دنیای مجازی و شبکه‌های اجتماعی به جزء جدایی‌ناپذیری از زندگی بشری تبدیل شده و بهره‌مندی از شبکه‌های اجتماعی نه به یک انتخاب که به یک ضرورت در این زندگی تبدیل شده است.

براساس آمارها، حدود ۴۵ میلیون و ۸۰۰ هزار نفر در ایران کاربر شبکه اجتماعی تلگرام هستند و بعد از آن شبکه اجتماعی اینستاگرام مورد علاقه ایرانیان است و این یعنی فرصت مناسب و بازار خوب برای تبلیغات رایگان و به اشتراک گذاشتن محصولات و خدماتی که عرضه می‌کنیم برای طیف وسیعی از افراد در رده‌های مختلف اجتماعی.

یکی از معضل‌های بزرگ در کشور ما بیکاری جوانان به‌ویژه فارغ‌التحصیلان دانشگاهی است که همه ساله هم بر تعداد این بیکاران افزوده می‌شود که در صورت رفع نشدن این مشکل عواقبی همچون اعتیاد طلاق و از هم پاشیدن خانواده‌ها را درپی دارد. یکی از فضاهایی که می‌تواند اشتغال ایجاد کند فضای مجازی است.

**ایجاد اعتماد، رمز موفقیت کسب‌وکار اینترنتی**

کارشناس مسئول فناوری اطلاعات اداره کل ارتباطات و فناوری اطلاعات اردبیل گفت: براساس آمارگیری که در اسفند ۹۴ انجام گرفته است، ۶۵درصد از کاربران اینترنت از شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند.

مهدی تراب‌نژاد به روش‌های درآمدزایی از شبکه‌های اجتماعی اشاره کرد و بیان داشت: فروش مستقیم، تبلیغات، برند سازی، خریدوفروش و اجاره کانال‌ها و صفحات دارای ممبر بالا به اشخاص و شرکت‌های حقیقی و حقوقی، بات‌ها یا روبات‌های تلگرامی مثل بازی‌ها و هرنوع خدماتی که به وسیله روبات‌های تلگرامی عرضه می‌شود، از نمونه‌های روش‌های کسب درآمد از شبکه‌های اجتماعی و فضای مجازی هستند.

وی اظهار داشت: اعتمادسازی مقوله‌ای مهم در کسب‌وکار در بستر اینترنت و شبکه‌های اجتماعی است و مجازی بودن این نوع کسب‌وکار به نوعی قضاوت‌ها را به سمت عدم اعتماد سوق می‌دهد. از این سو ایجاد اعتماد در مدل کسب‌وکارهای اینترنتی نسبت به کسب‌وکارهای سنتی سخت و زمانبر خواهد بود.

کارشناس مسئول فناوری اطلاعات افزود: صاحبان کانال‌ها و صفحات کسب‌وکار برای ایجاد اعتماد در بین دنبال‌کننده‌های خود باید سطح کیفیت محصولات و خدماتی را که ارائه می‌دهند بالا ببرند تا کاربران نیز با اطمینان محصولات با کیفیت را با قیمت تمام شده کمتر خریداری کرده و روز به روز اعتماد و اطمینان به فروشگاه‌های اینترنتی بالا رود. تراب‌نژاد تصریح کرد: راه‌اندازی کانال‌ها یا صفحات کسب‌وکاری کم‌هزینه و بدون نیاز به فضای اداری و تجاری بوده و گرفتاری‌های اداری را ندارد و این بزرگ‌ترین مزیت کسب‌وکارهای اینترنتی نسبت به سنتی است، اگرچه برخی صاحبان حرفه‌ها و شرکت‌ها در کنار فعالیت معمول خود در این فضاها نیز به فعالیت‌های شغلی خود می‌پردازند. وی در خصوص برنامه‌هایی که برای آشنایی هرچه بیشتر جوانان با مدل‌های تازه کسب‌وکار در بستر اینترنت برگزار می‌شود نیز گفت: اداره کل ارتباطات و فناوری اطلاعات استان برای آگاه‌سازی جوانان با زمینه‌های شغلی نوپا در بستر اینترنت نشست‌ها و کارگروه‌های مختلفی را ترتیب داده است که در سال گذشته ۱۳ نشست و در سال جاری تاکنون نیز سه نشست برگزار کرده است.

تراب‌نژاد بیان داشت: در این نشست‌ها از افراد و صاحبان شرکت‌های موفق کشوری در زمینه کسب‌وکار اینترنتی دعوت به عمل آمده است تا روش‌ها و رموز موفقیت خود را تشریح کنند و این جلسات باعث تعامل بیشتر اشخاصی که می‌خواهند در این زمینه فعالیت داشته باشند با این قبیل افراد می‌شود.

کسب‌وکارهای اینترنتی هم برای فروشندگان کالا و خدمات و هم برای خریداران فرصتی را فراهم کرده است تا بدون صرف وقت برای خرید حضوری و تنها با دیدن تصاویر متفاوت از کالاها خریدشان را انجام دهند و صاحبان کسب‌وکارها با کمی خلاقیت و شناخت دقیق از نیاز بازار می‌توانند دنبال‌کننده‌های خود را افزایش دهند و از این طریق کسب‌وکار خود را نیز تبلیغ کنند.

## آیا ارز رمزنگاری‌شده تبلیغات اینترنتی را از بین می‌برد؟

روش نوینی از درآمدزایی اینترنتی به نام دزدی رمزنگاری شده پدید آمده که ممکن است جایگزین تبلیغات اینترنتی شود.

در هفته‌های اخیر اخباری در رابطه با استفاده از قدرت پردازشی بازدیدکنندگان از وب‌سایت‌های مختلف منتشر شده است. به عبارت دیگر، در مدت‌زمانی که شما از تارنمایی دیدن می‌کنید، از پردازنده دستگاه شما برای انجام محاسبات خاصی استفاده می‌شود که به صاحب وب‌سایت کمک می‌کند بدون اینکه شما مطلع شوید، ارز دیجیتال به دست آورد. واژه جدید برای این پدیده «دزدی رمزنگاری شده» است. البته این نام‌گذاری صرفا برای ایجاد تشویش در اذهان کاربران اینترنت است و دزدی چندانی در کار نیست.

ممکن است بگویید چنین چیزی امکان ندارد، اما نباید زود قضاوت کنید. ابتدا ممکن است فکر کنید این یک خطر امنیتی است اما اینطور نیست. شاید این ذهنیت به این دلیل باشد که این کدها از پردازنده شما بدون اطلاع‌تان استفاده می‌کنند، اما درواقع این تمام کاری است که از این کدها برمی‌آید. کدهایی از نوع جاوا اسکریپت این کار را انجام می‌دهند؛ همان جاوا اسکریپتی که هنگام مشاهده یک سایت کاربردهای معمول و مفیدی مانند گرافیک یا اعتبارسنجی سایت را در کامپیوتر شما برعهده دارند. در واقع تمام کدهایی که یک سایت امروزی برای اجرا نیاز دارد بر پایه همین جاوا اسکریپت نگاشته می‌شوند. به همین جهت کارهای بسیار زیادی برای ایمن‌سازی آن صورت گرفته است، اما از آنجایی که کد، کد است، نمی‌توان به آن گفت ماجرا چیست. در واقع کدهای مورد بحث عملیات خاصی که مشمول تهدیدات امنیتی شود مانند اسپوفینگ، رمزربایی و... انجام نمی‌دهند. همین موضوع است که تشخیص وب‌سایت‌های اینچنینی را سخت می‌کند.

**آیا نمی‌توان از پایین آمدن سرعت دستگاه متوجه موضوع شد؟**

باید گفت پایین آمدن سرعت دستگاه معیار خوبی نیست، چرا که امروزه رایانه‌ها و تلفن‌های هوشمند قدرت اجرایی زیادی دارند که همیشه مقدار زیادی از آن اضافه است. مگر وقتی که شما مثلا در حال خواندن این مطلب هستید، پردازنده شما به‌شدت در حال فعالیت است؟ مسلما این‌طور نیست. بنابراین وقتی کدها شروع به انجام محاسبات می‌کنند، ظرفیت استفاده‌نشده دستگاه‌تان به کار گرفته می‌شود. کاربران معمولا هیچ تفاوتی احساس نمی‌کنند، اما یک بخش وجود دارد که در صورت همه‌گیر شدن این پدیده، به‌شدت احساس ترس خواهد کرد و آن تبلیغات اینترنتی است.

**آینده دزدی رمزنگاری‌شده چیست؟**

چیزی که در ظاهر موضوع دیده می‌شود این است که وب‌سایت‌ها می‌توانند با اجرای کدهای خاصی که هیچ‌گونه مشکل امنیتی ندارند، برای خود درآمدزایی اینترنتی داشته باشند.

واضح است که وب‌سایت‌های پربازدید می‌توانند از این امکان سود بیشتری ببرند. صاحبان وب‌سایت از این سود برای مخارج سایت و به‌روز نگه داشتن آن استفاده می‌کنند؛ کاری که امروزه از طریق گرفتن تبلیغات انجام می‌شود. اما کاربران از تبلیغات تنفر دارند. تبلیغات نه‌تنها کاربران را ناخواسته به سایت‌های دیگر هدایت می‌کند بلکه آنها را ردیابی می‌کند، سرعت عمل آنها را می‌گیرد، حجم اینترنت کاربران را هدر می‌دهد و ممکن است حتی سیستم آنها را ویروسی کند. در صورت نبود تبلیغات، کاربران می‌توانند محتوای بیشتری در صفحه دستگاه خود ببینند. پس ترجیح می‌دهند از سایت‌های بدون تبلیغ بازدید کرده یا از مسدودکننده تبلیغ استفاده کنند. حالا این کدنگاری جدید راه جدیدی برای کسب درآمد وب‌سایت‌ها است؛ راهی که فرقی به حال کاربران ندارد جز اینکه آنها را از شر تبلیغات خلاص می‌کند. اگر با همه‌گیر شدن این روش قرار باشد تبلیغات آنلاین از اینترنت حذف شود چنان گسیختگی عظیمی روی خواهد داد که زبان از تشریح آن قاصر است. چیزی که در ظاهر موضوع دیده می‌شود این است که وب‌سایت‌ها می‌توانند با اجرای کدهای خاصی که هیچ‌گونه مشکل امنیتی ندارند، برای خود درآمدزایی اینترنتی داشته باشند.

**گوگل با این نوع درآمدزایی مشکلی ندارد**

به نظر می‌رسد گوگل نیز از عمومیت پیدا کردن این سبک از درآمدزایی بدش نمی‌آید. طبیعتا، بزرگ‌ترین دلال تبلیغات جهان و صاحب محبوب‌ترین مرورگر دنیا چه در موبایل و چه در کامپیوتر، مشتاق است که ببیند این ماجرا به چه سمت و سویی پیش می‌رود. گوگل در جایگاهی قرار دارد که خودش نیز می‌تواند در آینده این پدیده نقش داشته باشد.

هر روز گزارش‌های بیشتری در خصوص وب‌سایت‌هایی که این کار را بدون اجازه کاربر انجام می‌دهند دریافت می‌کنیم. شرم‌آور است که وب‌سایت رسمی کریستین رونالدو یکی از آنها است. از دیگر موارد می‌توان به وب‌سایت کانال تلویزیونی شوتایم، سایت میزبان فایل uptobox.com و Pirate Bay اشاره کرد.

تازه‌های فناوری

تصویر لورفته گلکسی اس ۹.

اخبار

## باج‌افزاری خطرناک در پوشش سایفون

باج‌افزار TYRANT برای هدف قرار دادن کاربران فارسی‌زبان طراحی شده و از طریق شبکه‌های اجتماعی با فریفتن کاربران، آنها را به دریافت و اجرای فایلی اجرایی با ظاهر سایفون تشویق می‌کند که در حقیقت حاوی بدافزار هستند.

به گزارش ایسنا، باج‌افزاری موسوم به TYRANT با الهام از یک باج‌افزار متن باز در فضای سایبری منتشر شده است که از صفحه باج‌خواهی به زبان فارسی به شکل زیر استفاده می‌کند و طبیعتا برای هدف قرار دادن کاربران فارسی‌زبان طراحی شده است. این باج‌افزار در محیط‌های سیستم عامل ویندوزی عمل می‌کند. تا این لحظه تقریبا تنها نیمی از آنتی‌ویروس‌های معتبر، قادر به شناسایی این بدافزار هستند.

این باج‌افزار با قفل کردن دسترسی به سامانه‌های قربانی و رمز کردن فایل‌های سیستم، اقدام به مطالبه ۱۵ دلار باج به شکل ارز الکترونیکی کرده و از بستر غیرقابل پیگیری تلگرام (@Ttypern) و ایمیل (rastakhiz@protonmail. com) برای برقراری ارتباط با قربانی و بررسی پرداخت باج، استفاده می‌کند.

با توجه به اطلاعات سایت مرکز ماهر (مدیریت امداد و هماهنگی رخدادهای رایانه‌ای)، روش انتشار این باج‌افزار استفاده از پوشش فیلترشکن سایفون بوده و از طریق شبکه‌های اجتماعی با فریفتن کاربران، آنها را تشویق به دریافت و اجرای فایلی اجرایی با ظاهر سایفون می‌کند که در حقیقت حاوی بدافزار هستند.

البته با توجه به ماهیت حمله، استفاده از دیگر روش‌های مرسوم برای توزیع این بدافزار، از جمله پیوست ایمیل، انتشار از طریق وب‌سایت آلوده یا RDP حفاظت نشده نیز محتمل است. روش انتقال باج که این باج‌افزار از آن استفاده می‌کند، Web money است و سازنده باج‌افزار، مدت ۲۴ ساعت فرصت برای پرداخت باج، در نظر گرفته است. همچنین به منظور راهنمایی قربانی، آدرس تعدادی از وب‌سایت‌های فارسی ارائه‌کننده این نوع از ارز الکترونیکی توسط باج‌افزار معرفی می‌شوند.

تحلیل‌های اولیه نشان می‌دهد که احتمالا این نسخه اول یا آزمایشی از یک حمله بزرگ‌تر باشد چراکه با وجود مشاهده شدن کدهای مربوط به رمزگذاری فایل‌ها، گاهی باج‌افزار موفق به رمزگذاری فایل‌های قربانی نمی‌شود و از آن مهم‌تر اینکه با وجود ایجاد تغییرات بسیار در رجیستری سیستم قربانی، موفق به حفظ قابلیت اجرا در زمان پس از ری‌استارت کردن سیستم نمی‌شود. با وجود این به نظر نمی‌رسد که تاکنون از محل این باج‌افزار خسارت قابل توجهی ایجاد شده باشد.

برای جلوگیری از آلوده شدن به این باج‌افزار راه‌های متعدی وجود دارد از جمله پرهیز از دریافت فایل‌های اجرایی در شبکه‌های اجتماعی و اجرای فایل‌های ناشناخته و مشکوک، خودداری از دانلود و اجرای فایل‌های پیوست ایمیل‌های ناشناس و هرزنامه‌ها، دقت ویژه در به‌روزرسانی دائم سیستم عامل و آنتی‌ویروس، دقت ویژه در پرهیز از استفاده از دسترسی راه دور و در صورت عدم امکان حذف دسترسی راه دور و رعایت دقیق تمهیدات امنیتی و عدم استفاده از مجوز دسترسی (Administrator) روی سیستم‌های کاربران سازمان.

## استارت‌آپ‌ها موارد امنیتی را رعایت کنند

مدیر امنیت شرکت شاپرک با بیان اینکه، ۱۰ اولویت امنیتی برای استارت‌آپ‌های فین‌تکی وجود دارد، گفت: از آنجایی که فعالیت فین‌تک‌ها مبتنی بر داده‌های حساس است باید موارد امنیتی را به‌شدت رعایت کنند.

به گزارش ایبنا؛ افشین لامعی با اشاره به اهمیت امنیت در کسب‌وکار فین تک در کارگاه نوآوری در سایه امنیت که در حاشیه نمایشگاه تراکنش ایران برگزار شد، گفت: پول، انگیزه اول هکرها است و هرچه ارتباط و اتصال بیشتر باشد ریسک بالاتری هم خواهد داشت.

وی افزود: علاوه بر این قابلیت اعتماد و اتکا برای مشتری، سرمایه‌گذار و رگولاتور از اهمیت بالایی برخوردار است، اما عاملی که می‌تواند برای استارت‌آپ‌ها ویران‌کننده باشد افشا شدن اطلاعات محرمانه است که می‌تواند موجب آسیب در کسب‌وکار شود. در ایران هم چندین مورد رخ داده که نشر اطلاعات منجر به از بین رفتن آن استارت‌آپ شده است و ضررهای مالی بسیاری به همراه دارد.

لامعی با اشاره به فرصت‌ها و تهدیدهای امنیت در فین‌تک‌ها، اظهار داشت: فین‌تک‌ها مبتنی بر داده‌های حساس هستند و تضاد توسعه چابک و توسعه امن، گران بودن راهکارهای امنیتی، پیامدهای ویرانگر حوادث امنیتی، نوپایی فناوری‌ها، توسعه‌دهندگان به‌روز و چابک بودن فرآیندها از فرصت‌ها و تهدیدهای امنیت در فین‌تک‌هاست.

وی افزود: علاوه بر این روند جمع‌آوری و تبادل داده‌های حساس شامل شماره ملی، تاریخ تولد و سن، شماره تلفن، آدرس ایمیل، شناسه‌های آنلاین، آدرس فیزیکی، اطلاعات بایومتریک و... می‌شود.

اخبار

## تا پایان سال قرارداد جدید خودرویی نداریم

مدیر هیأت عامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع (ایدرو) اظهار کرد که تا پایان سال در حوزه خودرو قرارداد جدیدی نخواهیم داشت تا بتوانیم با شش خودروساز بزرگی که قرارداد بسته‌ایم به مرحله اجرا برسیم.

منصور معظمی - معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت - در گفت‌وگو باخبرنگاران، اظهار کرد: تاکنون با شش خودروساز بزرگ دنیا به عقد قرارداد پرداخته‌ایم و لزومی ندارد که بیش از این قراردادی امضا شود.

وی ادامه داد: اکنون تاکید ما بر آن است که هرچه زودتر این قراردادها اجرایی شوند تا بتوانیم محصولات مرتبط با این قراردادها را وارد بازار کنیم.

به گزارش پایگاه خبری مردمی‌ها، مدیر هیأت عامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع (ایدرو) در ادامه در پاسخ به سوالی مبنی‌بر آخرین وضعیت مذاکرات ایران و روسیه درباره ساخت هلی‌کوپتر توضیح داد: در این زمینه علاوه بر روس‌ها با کشورهای دیگر نیز در حال مذاکره و تدوین اساسنامه‌های مربوطه هستیم.

معظمی با اشاره به سرمایه‌گذاری ۱۰ هزار میلیارد تومانی برای گسترش صنایع در سال جاری عنوان کرد: برای دریافت این رقم، بنگاه‌هایی که در بخش فناوری اشتغال داشته یا اشتغال بیشتری ایجاد کرده‌اند و سودآوری بیشتری دارند، در اولویت قرار می‌گیرند. بر همین اساس منابع مالی بیشتری به این بخش‌ها اختصاص یافته و بهره کمتری از آنها دریافت می‌شود. وی همچنین عنوان کرد: سال گذشته در بخش صنعت، به‌طور کلی ۱۷ هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری شد، اما امسال فقط برای بازسازی و نوسازی صنایع ۱۰ هزار میلیارد تومان تخصیص داده شده است، چرا که رشد صنعتی ما می‌تواند به مراتب بیش از حد فعلی باشد.

مدیر هیأت عامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع (ایدرو) یکی از دلایلی را که مانع از رشد صنعتی ایران شده، صنایع قدیمی دانست و گفت: متاسفانه از نظر تکنولوژی صنایع ما عقب‌مانده هستند و بر همین اساس یکی از شرایطی که تسهیلات در اختیار بنگاه‌ها قرار می‌گیرد به بخش فناوری مربوط می‌شود.

معظمی در پایان در پاسخ به این سوال که در شش ماه اول سال جاری چه میزان از ۱۰ هزار میلیارد تومان یادشده در اختیار صنایع قرار گرفته است؟ اظهار کرد: این موضوع را به خاطر ندارم.

## سامانه ثبت سفارش خودرو از روز یکشنبه باز خواهد شد

طبق اخبار شنیده‌شده، وزارت صنعت قرار است احتمالا سامانه ثبت سفارش خودرو را از روز یکشنبه باز کند.

به گزارش پدال نیوز، سامانه ثبت سفارش خودرو حدود چهار ماه است که به دلایل نامعلومی بسته شده و واردکنندگان خودرو قادر به ثبت سفارش محصولات خود نیستند. همین مسئله بار روانی زیادی را بر بازار اعمال کرده که در نهایت به افزایش نجومی قیمت‌ها منتج شده است.

اما امروز خبرهایی به دست‌مان رسیده است مبنی‌بر اینکه معاونت حقوقی وزارت صنعت از باز شدن سامانه ثبت سفارش احتمالی از روز یکشنبه به بعد سخن گفته است، اما تاکنون درخصوص دستورالعمل جدید واردات خودرو به بیرون مطلبی درز نکرده است و احتمال می‌رود که شخص وزیر صنعت روی این مهم فعالیت می‌کند چرا که معاونان این وزارتخانه هم از دستورالعمل جدید اظهار بی‌اطلاعی می‌کنند.

حالا باید تا هفته بعد منتظر بود تا ببینیم در نهایت وزارت صنعت اقدام به بازگشایی ثبت سفارش می‌کند یا خیر؟

# چرا بازار خودرو همیشه در ایران پرحاشیه است؟

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران خودرو گفت که مجموعه خودروسازان و خودروفروشان کشور، به موسسات غیرقانونی مبدل شده که با هزاران مشکل، خودروی خراب خود را به مردم تحویل می‌دهند.

به گزارش نیوز، بازار خودرو در ایران یکی از بازارهای همیشه گرم و البته پرحاشیه بوده است. البته این موضوع تنها مربوط به خودروهای داخلی نبوده و شامل فروش خودروهای خارجی هم می‌شود.

با توجه به حجم بالای گردش مالی و ایجاد اشتغال وسیع خودروسازان داخلی، مدت‌های مدیدی است که تهدید رقابت خودروسازان داخلی با خودروسازان بین‌المللی از طریق وضع تعرفه بالای واردات خودرو تبدیل به فرصت استفاده از بازار داخلی شده و از این طریق، چتر حمایتی مناسبی بر سر این صنعت گسترده شده است.

از طرف دیگر در سه دهه گذشته شاهد تولد شرکت‌های بزرگ و کوچکی بوده‌ایم که با اقدام به واردات خودرو و فروش آن در بازار داخلی نه‌تنها بازار ملتهب خودرو را آرام‌تر نکرده‌اند بلکه موجب افزایش تنش‌ها به‌ویژه در حوزه قیمت خودرو شده‌اند؛ شرکت‌هایی که به‌طور عموم دست به معرفی و پیش‌فروش خودروی خود کرده و به مشتریان قول می‌دادند که خودروهای درخواستی را در مهلت مقرر به آنها تحویل دهند، اما اتفاقی که در واقعیت می‌افتاد این بود که آنها همیشه با بدقولی، سفارش مشتریان را با تاخیرهای طولانی و رعایت نکردن مفاد قرارداد، تحویل می‌دادند و در این میان بسیاری از این شرکت‌های نوظهور کلاه‌بردار از آب درآمده و با پول مردم متواری می‌شدند.

در گفت‌وگویی با سعید موتمنی، رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران خودرو به بررسی بیشتر شرکت‌های واردکننده خودرو و معضل پیش‌فروش در کشور پرداخته‌ایم که به شرح ذیل است.

**چرا بازار خودرو همیشه در ایران بازار پرحاشیه‌ای است؟**

باید بپذیریم که خودرو، یک کالای اساسی و حتی مصرفی است و متقاضیان زیادی دارد. از این رو هر فردی با توجه به توان مالی و بودجه خود یک نوع خودروی داخلی یا خارجی خریداری می‌کند و زمانی که عرضه این کالا محدود یا قطع شود، به دلیل تقاضای بالای موجود در بازار، قیمت خودرو افزایش پیدا کرده و مردم حاضرند به هر روشی از جمله پیش خرید، خودروی موردنیاز خود را تهیه کنند.

**آیا هم‌اکنون شرکت‌های واردکننده خودرو توانایی مشارکت با شرکت مادر خارجی را دارند؟**

متاسفانه نه، این شرکت‌ها بیشتر نقش واسطه و بنگاه را دارند و بدون سرمایه اولیه مناسب و فقط با اتکا به دریافت پول از مردم تاسیس شده‌اند.

**چطور یک شرکت می‌تواند بدون داشتن سرمایه کافی از یک خودروساز جهانی ماشین بخرد؟**

این شرکت‌ها یا پول‌های خود را در جای دیگری سرمایه‌گذاری می‌کنند یا در اصل، سرمایه اولیه ندارند و از یک سیاست غلط به نام پیش‌فروش برای گرفتن پول مردم بهره می‌برند؛ به این معنا که با کاهش عرضه محصول و دونرخی کردن خودرو، مردم را تشویق به ثبت‌نام و پیش‌خرید می‌کنند.

**چرا بازار خودرو درگیر مبحث دونرخی است و علت گرانی خودرو در ایران چیست؟**

متاسفانه باید گفت سیاست‌های اشتباه اعمال‌شده در حوزه خودرو موجب شده خودروسازان و خودروفروشان ما تبدیل به موسسات غیرقانونی شوند که همیشه با تاخیر و هزاران مشکل، خودروی خراب را به مردم تحویل می‌دهند.

درحالی‌که قانون می‌گوید شرکت‌هایی که می‌خواهند اجازه دریافت نمایندگی خودرو را بگیرند باید توان مالی سرمایه‌گذاری کلان در این حوزه را داشته باشند. شرکت‌های واردکننده خودرو باید پیش‌فروش را کنار بگذارند و نقش واردکننده-تولیدکننده را در زمینه خودروی خارجی ایفا کنند. به این معنا که با طرف خارجی در تولید خودرو مشارکت کرده و نه‌تنها خودرو را با قیمت عادلانه به دست مردم برسانند بلکه توانایی صادرات هم داشته باشند.

**چرا پیش‌فروش خودرو به معضلی در صنعت خودروسازی مبدل شده است؟**

اکنون بیماری مزمنی به نام پیش‌فروش دامنگیر صنعت خودروی کشور شده و تا این بیماری درمان نشود، نمی‌توانیم مشکلات خودروسازان را حل کنیم. در تمام دنیا اول خودرو را تحویل می‌دهند و بعد از یک دوره سه ساله پول آن را می‌گیرند، ولی در کشور ما اول پول را می‌گیرند و با تاخیر چندماهه و با زور خودرو را تحویل می‌دهند. چرا می‌خواهیم خودرو را به یک کالای سرمایه‌ای تبدیل کنیم تا مردم پول خود را در خرید این کالا سرمایه‌گذاری کنند و در نتیجه تولید داخل فلج بماند.

## گرانی خودرو طبیعی است

یک فعال بازرگانی حامی خودروسازان با حمایت از گران شدن خودرو گفت که ماجرا و چالش اصلی صنعت خودروسازی در حال حاضر قیمت‌گذاری است و این از زمانی شروع شد که فردی آمد و گفت یک کیلو پراید چند؟

رئیس کمیسیون تسهیل کسب‌وکار اتاق تهران افزایش قیمت خودرو در روزهای گذشته از سوی برخی خودروسازان داخلی را موضوعی کاملا طبیعی می‌داند و می‌گوید: زمانی‌که هزینه‌های تولید مانند دستمزد کارگران، قیمت مواد اولیه و . . . افزایش یافته ، این واضح است که قیمت خودرو نیز رشد داشته باشد.

محمدرضا نجفی‌منش می‌گوید: «ما در سال ۱۳۹۶ با رشد ۱۴.۵درصدی افزایش دستمزد روبه‌رو بودیم و همچنین تیرماه امسال هم قیمت فولاد ۱۶درصد رشد داشته است و قیمت سایر نهاده‌ها و مواد اولیه هم بین ۵ تا ۱۵درصد افزایش یافته، بنابراین خیلی طبیعی است که قیمت خودرو نیز افزایش یابد.»

او با اشاره به اینکه رشد قیمت خودرو در روزهای گذشته تنها بین ۲ تا ۳درصد بوده و چندان زیاد نیست، به طنز می‌گوید: «در زمان کودکی ما بازی کلاغ‌پر وجود داشت و ما می‌گفتیم کلاغ پر، گنجشک پر، گربه نه پر؛ نمی‌شود که شما الان بگویید دستمزدها پر، مواد اولیه پر و بعد قیمت‌ها نه پر. . .»

نجفی‌منش که از کارشناسان قدیمی خودرو در کشور است با اشاره به اینکه طبق اعلام دولت نرخ تورم تولید در سال گذشته ۸.۸درصد بوده است، می‌گوید: «باوجود اینکه تورم تولید ۸.۸درصد اعلام شده است چگونه این انتظار وجود دارد که قیمت خودرو از سوی خودروسازان رشد پیدا نکند؟ شرکت‌های خودروسازی در حال حاضر به خاطر همین فشارها که در سال‌های گذشته وجود داشته و بحث قیمت‌گذاری‌ها از سوی شورای رقابت با چالش‌های بسیاری روبه‌رو شده‌اند.»

او می‌گوید: «ماجرا و چالش اصلی صنعت خودروسازی در حال حاضر قیمت‌گذاری است و این از زمانی شروع شد که فردی آمد و گفت یک کیلو پراید چند؟ و بعد هم شورای رقابت به قیمت‌گذاری خودرو وارد شد و از آن زمان مشکلات خودروسازان افزایش یافت.»

رئیس کمیسیون تسهیل کسب‌وکار اتاق تهران با بیان اینکه در هیچ کشور دنیا قیمت‌گذاری خودرو از سوی دولت صورت نمی‌گیرد، گفت: «ما تنها کشوری هستیم که می‌بینیم دولت در آن به بحث قیمت‌گذاری خودرو ورود کرده است و از سال ۱۳۹۱ که این موضوع در کشور ما اجرایی شده به بعد هم هیچ کشوری باز به تقلید از ما این کار را انجام نداده است.»

نجفی‌منش همچنین با بیان اینکه در سال‌های گذشته شرکت‌های خودروساز با ضرر و زیان ۶ هزار میلیارد تومانی به دلیل قیمت‌گذاری خودرو مواجه شده‌اند، می‌گوید: «قیمت‌گذاری خودرو از سال ۱۳۹۱ باعث شد شرکت‌های خودروساز نتوانند بدهی‌های خود را به قطعه‌سازان پرداخت کنند و همچنین توسعه در کارخانه‌ها و تمرکز بر تولیدات جدید عملا متوقف شد.»

علاوه بر اینها رئیس کمیسیون تسهیل کسب‌وکار چاره را در پایان یافتن قیمت‌گذاری خودرو می‌داند و می‌گوید: «شورای اقتصاد باید خودرو را از شمول انحصار خارج کند و شورای رقابت هم دیگر وارد قیمت‌گذاری نشود. تعیین قیمت خودرو باید به بازار سپرده شود و اطمینان داشته باشید بازار هوشمندانه با این موضوع برخورد خواهد کرد.»

تازه‌های خودرو

**ابرخودروی زاگاتو، رونمایی شد**

اخبار

## نقش خصوصی‌سازی در حضور موثر خودروسازان در بازار رقابت جهانی

به گزارش خبر خودرو، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی گفت که حمایت‌های همه‌جانبه دولت در بخش صنعت خودرو سبب شده تا این صنعت همواره متکی به دولت باشد و خصوصی‌سازی به معنای واقعی در این صنعت صورت نپذیرد. علی اسدی‌کرم در گفت‌وگو با خبر خودرو، خصوصی‌سازی و اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی جهت ایجاد رقابت‌پذیری و افزایش انگیزه برای تولید را امری ضروری دانست و اظهار داشت: ورود جدی بخش‌خصوصی به صنعت خودرو موجب ایجاد رقابت در داخل و فضای بین‌المللی خواهد شد. نماینده شهر بابک در مجلس شورای اسلامی در ادامه با توجه به الزام توقف خودروهای تک ستاره از ابتدای سال آینده گفت: البته شرایط این امر در حال آماده‌سازی است تا خودروهای بی‌کیفیت از چرخه خارج شوند، امید می‌رود تا یک سال آینده این روند اجرایی شود. اسدی‌کرم همچنین به اهمیت ورود سرمایه‌گذار خارجی در صنعت خودرو پرداخت و تاکید کرد: خوشبختانه در دوره وزیر سابق صنعت، معدن و تجارت تصمیمات مناسبی در راستای ورود سرمایه‌گذار خارجی به همراه انتقال تکنولوژی صورت گرفت. وی تصریح کرد: البته همزمان با این جریان باید از نیروهای جوان و خلاق در کنار سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاران در کشور استفاده و نسبت به پرورش آنها اقدام جدی صورت گیرد.

## وزارت خارجه پاسخ توهین تویوتا را بدهد

تویوتا که بابت فروش یک ماشین به سفارت ایران در هند عذرخواهی کرده است، شرکتی است که بهترین ماشین‌های خود را به تروریست‌های داعشی می‌فروخت. به گزارش پدال نیوز، خبر تلخ و قابل‌تامل بود. شعبه هندی شرکت خودروسازی تویوتای ژاپن بابت فروش «یک» دستگاه خودروی این شرکت به سفارت ایران در هند، از آمریکا عذرخواهی کرد!

ماجرا از این قرار است که شرکت «تویوتا کرلوسکار موتورز لیمیتد» (TKML) شرکت وابسته به تویوتاموتورز ژاپن که در هند فعال است، سال گذشته یک دستگاه خودرو به سفارت ایران در هند فروخت. حال بابت این معامله در نامه‌ای به «کمیسیون بورس و اوراق بهادار ایالات متحده»، به‌طور ضمنی از این اقدام عذر خواسته است. در نهایت TKML در آخر این نامه افزود: «TKML قصد دارد که اقدامات فوق‌الذکر (معامله با طرف ایرانی) را متوقف کند.» این موضوع سه نکته اساسی را به ذهن می‌رساند؛ نکته اول اینکه با وجود اینکه گفته می‌شود برجام گشایش ایجاد کرده است، اما در این زمینه دیده می‌شود که نه‌تنها سد تحریم‌ها ترک بر نداشته بلکه در این موارد به‌شدت شرکت‌های خارجی به تحریم‌ها پایبند هستند. دوم اینکه روح تحریم‌ها و ترس از مجازات بر روح و جسم برجام همواره غلبه داشته و از این منظر همواره برجام مورد نقض قرار گرفته است. اینکه یک شرکت ژاپنی از آمریکا عذرخواهی می‌کند به خاطر همین ترس و تحریم شدن و خدشه‌دار شدن منافعش است. جالب اینجاست که همین تویوتا شرکتی است که منافع بسیاری از تحولات خاورمیانه خصوصا جنگ داعش در سوریه و عراق کسب کرد و خودروهای خود را به داعشی‌ها می‌فروخت حالا به جای عذرخواهی از این موضوع نسبت به فروش یک دستگاه خودرو به سفارت ایران از آمریکا عذرخواهی می‌کند. سوالی که در این موضوع مطرح می‌شد این بود که منبع خودروهای تویوتای ژاپنی که تروریست‌های داعش از آن استفاده می‌کرد، چیست؟ این سوالی است که معمولا توسط دنبال‌کنندگان تحرکات این گروه تروریستی مطرح می‌شد. حتی آمریکا وارد این ماجرا شده و این سوال را از شرکت ژاپنی تویوتا پرسیده بود. تحلیلگران آمریکایی از اینکه خودروهایی مانند هایلوکس و لندکروز ساخت شرکت تویوتا به برندی برای داعش تبدیل شده ابراز تاسف می‌کردند. آن زمانی‌که شرکت تویوتا باید رژیم نظارتی سختی برای فروش خودروهای خود آن‌هم به تروریست‌ها اعمال می‌کرد انجام نداد و اینک به نظر می‌رسد که وزارت‌خارجه ایران ضمن مطالبه توضیح از این شرکت و کشور مبدا آن یعنی ژاپن، باید اقدامات لازم را برای عذرخواهی رسمی این شرکت انجام دهد.

## حداکثر هزینه معاینه فنی خودروهای دوگانه‌سوز ۱۸۱ هزار تومان است

پیرو انتشار خبری مبنی‌بر اینکه هزینه تست هیدرواستاتیک هر خودروی دوگانه‌سوز ۶۲هزار تومان است، تعدادی از پیام‌های دریافتی ایسنا نشان‌دهنده اعتراض برخی از شهروندان به این هزینه بود و معتقد بودند که هزینه دریافتی از آنها به منظور تست خودروی‌شان بیشتر بوده است که مدیر امور اجرایی معاینه فنی کشور در پاسخ به این اعتراضات این هزینه را صرفا برای تست هیدرواستاتیک دانست و حداکثر هزینه معاینه فنی خودروهای دوگانه‌سوز را ۱۸۱ هزار تومان اعلام کرد. سعید قیصر در گفت‌وگو با ایسنا، در این باره گفت: هزینه کلی معاینه فنی خودروهای دوگانه‌سوز شامل ۶۲هزار تومان برای تست هیدرواستاتیک، ۲۲هزار تومان هزینه بازدید چشمی، ۲۸هزار تومان هزینه باز و بسته کردن مخزن و در مجموع تست هر خودروی یک‌مخزنه ۱۱۲ هزار تومان است.

## بخش‌خصوصی در ایجاد کارآفرینی به مسئولان کمک کند

فرماندار مهریز گفت که ایجاد اشتغال مفید و اجرای طرح‌های مختلف کارآفرینی یکی از نیازهای مهم جامعه برای ایجاد اشتغال جوانان است، بخش‌خصوصی و خیران می‌توانند در انجام این وظیفه مهم مسئولان منطقه را کمک کنند. سیدمحمد رستگاری در آیین معارفه رئیس صندوق کارآفرینی امید شهرستان مهریز با اشاره به نامگذاری امسال از سوی مقام معظم رهبری و فعالیت‌های دولت در ایجاد تولید و اشتغال، افزود: محور حرکت دولت تولید است و باید بخش‌خصوصی و سرمایه‌گذاران نیز وارد عرصه کار و تلاش شوند. وی یادآور شد: دولت تدبیر و امید سال‌های گذشته در زمینه کارآفرینی، ایجاد اشتغال و افزایش تولید با توجه به موقعیت جغرافیایی مهریز و همکاری بخش‌خصوصی کارهای خوبی انجام داده است.

دریچه

## درس‌های بارسلونا برای اکوسیستم‌های استارت‌آپی جهان

پیشرفت اکوسیستم استارت‌آپی بارسلونا، مدیون عوامل مختلفی است که بی‌شک حمایت و پشتیبانی دولت و ارتباطات عالی جهانی نقش‌های مهمی در آن بازی می‌کنند.

به گزارش زومیت، در طول هفته‌های اخیر بارسلونا به دلیل اختلاف‌نظرهای موجود در مورد استقلال کاتالونیا از اسپانیا، تیتر اول نشریات بین‌المللی بود، ولی در نگاهی عمیق‌تر، در این شهر داستان‌های دیگری نیز می‌گذرد که می‌تواند درس‌های مهمی برای سایر شهرهای سراسر جهان داشته باشد. یکی از این داستان‌ها، رشد چشمگیر اکوسیستم استارت‌آپی بارسلونا در چندین سال گذشته است. نشریه فوربس در گزارشی مراحل تکامل این اکوسیستم، نقاط قوت و دارایی‌های آن و همچنین اقداماتی که برای سرعت بخشیدن به این رشد انجام می‌شود مورد تجزیه‌وتحلیل قرار داده است.

برای مثال در سال ۲۰۱۶، استارت‌آپ تجارت الکترونیک Privalia توسط یک شرکت فرانسوی به مبلغ ۵۶۰میلیون دلار خریداری شد. این نقطه عطف، امسال به‌وسیله استارت‌آپ توسعه‌دهنده بازی‌های گوشی‌های هوشمند سوشال پوینت از پی گرفته شد؛ شرکت Take-Two، غول بازی‌های کامپیوتری، سوشال پوینت را به مبلغ ۲۵۰میلیون دلار خریداری کرد. سوشال پوینت که در سال ۲۰۰۸ در بارسلونا تأسیس‌شده است، پس‌ازاین مسئولیت بخش جدید بازی‌های گوشی همراه Take-Two را به عهده خواهد داشت.

این مثال‌ها، رویدادهای تکرار نشدنی نیستند. تعداد کل استارت‌آپ‌هایی که با استراتژی‌های خروج از اکوسیستم استارت‌آپی بارسلونا، به موفقیت رسیده‌اند، در طول پنج سال گذشته، ۴ برابر شده است. مهم‌تر اینکه در طول همین دوره زمانی، بارسلونا هرسال حداقل یک خروجی بزرگ با مبلغ بالای ۱۰۰میلیون دلار داشته است که با خرید توسط یک شرکت برتر بوده یا عرضه عمومی سهام (IPO)، در مدل چرخه حیات اکوسیستم، چنین خروجی‌هایی می‌توانند به‌عنوان یک «عامل مؤثر» عمل کنند که باعث می‌شود کل یک اکوسیستم به مرحله جدیدی از رشد و توسعه وارد شود.

درنتیجه، بارسلونا یک مثال عالی از اکوسیستم‌های استارت‌آپی است که از فاز فعال‌سازی، به مرحله جهانی‌سازی (در مدل چرخه حیات اکوسیستم) منتقل می‌شود. در مرحله فعال‌سازی، همانطور که از نامش پیدا است، اکوسیستم استارت‌آپی باید بر فعال کردن منابع محلی و ساخت یک جامعه قدرتمند برای حمایت از استارت‌آپ‌ها تمرکز کند. این موضوع می‌تواند از طریق رویدادها یا راه‌اندازی سازمان‌های حمایتی رخ دهد. در بارسلونا، فعال شدن اکوسیستم از طریق افزایش تعداد شتاب‌دهنده‌ها و تمرکز بر حمایت از استارت‌آپ‌های منطقه (مثل حوزه بازسازی شهری 22@Barcelona) صورت گرفت.

بارسلونا، رشد چشمگیری را به لحاظ ابعاد (با بیش از هزار استارت‌آپ تکنولوژی که رقمی بسیار بالاتر از میانگین اکوسیستم‌های دیگر مرحله فعال‌سازی است) و همچنین سرعت تغییرات تجربه کرده است. در دو سال گذشته بودجه استارت‌آپ‌های نوپا در بارسلونا سریع‌تر از اکثر اکوسیستم‌های سراسر جهان افزایش‌یافته، که بیشتر این سرمایه‌ها از خارج از این منطقه به دست می‌آید: ۵۲درصد از سرمایه‌گذاری‌ها توسط سرمایه‌داران غیربومی انجام‌گرفته است.

این رشد و افزایش قیمت خریدوفروش استارت‌آپ‌ها، تجربه منحصربه‌فردی را در بارسلونا پدید آورده است؛ تجربه‌ای که در آن بنیان‌گذاران و مؤسسین، استارت‌آپ‌ها و سرمایه‌گذاران، به اکوسیستم وارد می‌شوند، در آن محیط رشد می‌کنند و با استراتژی‌های مناسب، در بهترین زمان ممکن، خارج می‌شوند. برای مثال در بارسلونا یک‌سوم بنیان‌گذاران دارای دو تا سه سال تجربه پیشین در زمینه کار با استارت‌آپ هستند. تجربه استارت‌آپی برای هر اکوسیستم یک دارایی ارزشمند محسوب می‌شود که اگر به‌درستی بازیابی شود، می‌تواند به نفع مؤسسان آتی هم باشد.

سوال اصلی این است که بارسلونا چگونه توانسته است در مدتی کوتاه از مرحله فعال‌سازی به مرحله جهانی‌سازی راه پیدا کند؟ شاید شهرهای دیگر جهان نیز باید به این سه درس مهم توجه کنند:

- بارسلونا رویدادهای جهانی را به ارتباطات جهانی تبدیل می‌کند. شهرهای زیادی هستند که برای رویدادها و کنفرانس‌های خود تبلیغ می‌کنند، اما موارد اندکی واقعا از این شرایط منتفع می‌شوند. بارسلونا نه‌تنها میزبان رویدادهای بزرگی مثل کنگره جهانی موبایل است، بلکه به استارت‌آپ‌های خود اجازه می‌دهد در این رویدادها، ارتباطاتی جهانی برقرار کنند. در نظر داشته باشید که یک اکوسیستم با این ابعاد، پتانسیل بالایی برای ارتباطات جهانی دارد و به‌تبع استارت‌آپ‌های محلی از این ارتباطات فرصت‌های زیادی به دست می‌آورند. برای مثال کنگره جهانی موبایل، یک پلتفرم کسب‌وکار تخصصی به نام 4YFN را برای استارت‌آپ‌ها طراحی و تولید کرده است.

- بارسلونا روی بخش‌های فرعی که با نقاط قوت آن سازگارند، متمرکز شده است. این شهر از زمانی که در سال ۱۹۹۴ میزبان بازی‌های المپیک بود، شهرتی جهانی برای طراحی زیبای شهری خود به دست آورده است. شهرداری و حکومت ایالتی این منطقه برای ارتقا و توسعه این شهرت، زحمت زیادی کشیده‌اند. پس از آن، وقتی دولت روی بارسلونا به‌عنوان یک «شهر هوشمند» تمرکز کرد و حمایت خود را از استارت‌آپ‌های فعال در هوشمندسازی نشان داد، این تلاش‌ها معنی بیشتری پیدا کرد. مؤسسه Catalan Trade تخمین می‌زند حدود ۳۰۰ استارت‌آپ شهر هوشمند در بارسلونا فعالیت می‌کنند که نیمی از آنها صادرات هم دارند.

- بارسلونا به‌شدت از استارت‌آپ‌های خود پشتیبانی می‌کند. برخلاف بسیاری از شهرهای مطرح برای بارسلونا و کل منطقه کاتالونیا، استارت‌آپ‌ها نمایش فرعی توسعه اقتصادی متمرکز بر شرکت‌های بزرگ نیستند. شکی نیست که شرکت‌های بزرگ و برتری نیز در بارسلونا وجود دارند، ولی آژانس‌های عمومی این شهر، سرمایه‌گذاری روی استارت‌آپ‌ها را یکی از وظایف اصلی خود می‌دانند (مثلا به تأمین بودجه و افزایش سرمایه استارت‌آپ‌های نوظهور کمک می‌کنند) در همه استراتژی‌های اقتصادی این ناحیه، توجه به کارآفرینی چهره بارز و مشخصی دارد.

البته در هر اکوسیستمی جای بهبود و پیشرفت وجود دارد و ماهیت تکامل اکوسیستم در فاز جهانی‌شدن تغییر می‌کند؛ سهامداران و ذی‌نفعان باید فراتر از مرزهای منطقه‌ای بیندیشند. بارسلونا هم به ابعاد بزرگ‌تر جهانی نیاز دارد؛ استارت‌آپ‌های این شهر به ارتباطات وسیع‌تر جهانی احتیاج دارند تا بتوانند سهم بیشتری از بازارهای بین‌المللی را از آن خود کنند. باوجود رشد عالی این سال‌ها، برای رسیدن به این هدف باید به سرمایه و بودجه بیشتری دسترسی پیدا کرد.

سوالی که مطرح می‌شود، همان پرسشی است که در مورد همه اکوسیستم‌ها وجود دارد؛ سهامداران و ذی‌نفعان چگونه می‌توانند اتصال و ارتباطات جهانی را گسترش دهند؟ بدون تحریف انگیزه‌های اصیل، چگونه می‌توان به سرمایه بیشتری دسترسی پیدا کرد؟ در چند سال آینده وقتی به بارسلونا نگاه می‌کنیم، می‌توانیم پاسخ این سوال‌ها را بیابیم. شاید تا ۵ تا ۱۰سال آینده ببرسیم بارسلونا چگونه در فاز جهانی به چنین رشدی دست‌یافت؟

منبع: FORBES

# قاضی پرونده اپل علیه سامسونگ از این پرونده خسته شده است

چند روز پیش در خبرها خواندیم که پرونده نقض حقوق پتنت میان اپل و سامسونگ مجددا به دادگاه منطقه کالیفرنیای شمالی منتقل شده است تا تکلیف میزان خسارتی که سامسونگ باید به اپل بپردازد مشخص شود. این خسارت در ابتدا یک میلیارد دلار تعیین شده بود، اما وکلای سامسونگ توانستند آن را به ۳۳۹میلیون دلار کاهش دهند که سال گذشته میلادی به اپل پرداخت شد.

به گزارش دیجیاتو اما از آن جایی که دادگاه عالی حکم داد خسارت باید براساس پتنت مورد نقض و نه فروش کامل موبایل تعیین شود، سامسونگ درخواست تجدید نظیر کرد تا خسارت را بیش از پیش کاهش دهد و حالا دادگاه با این درخواست کره‌ای‌ها موافقت کرده است.

دادگاه بعدی این دو کمپانی قرار است در روز ۱۴ماه مه برگزار شود و لوسی کوه، یک بار دیگر روی صندلی قضاوت آن خواهد نشست. این هشتمین سالی است که پرونده اپل و سامسونگ باز بوده و ظاهرا کوه دیگر از آن خسته شده است. وی روز گذشته در بیانیه‌ای گفته است: «ترجیح می‌دهم که تا زمان بازنشستگی‌ام، این کار را ادامه ندهم. می‌خواهم این پرونده یکبار برای همیشه بسته شود.» قاضی کوه در ادامه گفته است که اجازه یک تجدید نظر کامل را نخواهد داد.

اگرچه دادگاه عالی ایالات متحده خط‌مشی تازه‌ای برای محاسبه خسارت سامسونگ برای سایر دادگاه‌ها تعیین کرد (که احتمالا به بازگردانی بخشی از پول سامسونگ توسط اپل منجر می‌شود)، بالاترین مقامات قضایی این کشور چگونگی محاسبه خسارت را مشخص نکرده‌اند. بنابراین این وظیفه برعهده دادگاه محلی است و امید می‌رود که رقم نهایی، هم سامسونگ و هم اپل را راضی کند تا برای همیشه از پرونده‌ای که نزدیک به یک دهه طول کشیده دست بکشند.

## صعود ۲۰پله‌ای خراسان رضوی در شاخص‌های بهبود فضای کسب‌وکار

استاندار خراسان رضوی گفت که این استان در شاخص‌های بهبود فضای کسب و کار در تابستان امسال نسبت به فصل بهار با ۲۰ پله صعود از رتبه ۲۳ کشور به رتبه سوم ارتقا یافته است.

علیرضا رشیدیان در نشست شورای استانی برنامه‌ریزی و توسعه با حضور رئیس سازمان برنامه و بودجه افزود: میزان تورم در خراسان رضوی نیز بهار امسال ۷.۳درصد بود که پنج دهم درصد از متوسط کشور کمتر است.

وی ادامه داد: شورای برنامه‌ریزی و توسعه خراسان رضوی به جز توزیع بودجه، در حوزه‌های زیربنایی استان، سند آمایش سرزمین، سند چشم‌انداز توسعه و موضوع زیارت نیز فعالیت داشته و آخرین اقدام این شورا تصویب فعالیت‌ها در حوزه عمل به برنامه ششم توسعه در استان بود.

نگاه

## جایگاه هوش تجاری در ایران کجاست؟

امروزه، اطلاعات در دنیای کسب‌وکار به‌عنوان طلای عصر دیجیتال شناخته می‌شوند، چراکه پیشرفت محسوس و صعودی هر کسب‌وکاری به پردازش هوشمند اطلاعات وابسته است. در واقع کسب‌وکارهایی در دنیای رقابتی امروز برنده میدان خواهند بود که تصمیمات تجاری خود را براساس تحلیل‌های هوش اتخاذ کنند.

به‌طور کلی، هوش تجاری (BI) به فرآیند تبدیل اطلاعات خام به معیارهای معنادار تلقی می‌شود. در گذشته فعالیت‌های مرتبط با BI با بهتر بگوییم شبه BI تنها از طریق دستی وارد کردن اطلاعات از منابع مختلف و سپس پردازش آنها در صفحات گسترده و در نهایت به دست آوردن یک گزارش آماری محض بود. تحمل زحمت طاقت‌فرسا برای گردآوری اطلاعات از یک سو و صرف ساعات زیاد برای تولید گزارش از بخش‌های عملیاتی مختلف از سوی دیگر باعث شد تا این روش کلا منسوخ شده اعلام شود. امروزه این راه حل‌های هوش تجاری است که سازمان‌ها را قادر به تدارک گزارش‌های جامع در کوتاه‌ترین زمان ممکن کرده است.

در واقع یکی از نقش‌های تأثیرگذار BI در مدیریت کسب‌وکارها، روش گزارش‌دهی هوش تجاری است. از دید سنتی، گزارش دهی به‌عنوان فرآیند ایستا شناخته می‌شود که برای مثال مدیران در آخر هفته یا در یک زمان مشخص و با استفاده از این گزارشات تنها تصویری کلی از مکان اطلاعات به دست بیاورند. این در حالی است که نرم‌افزارهای BI امروزی با خلق محیط پویاتر در مقایسه با گزارش‌های سنتی، مدیریت اطلاعات را به صورت هوشمندانه‌تری فراهم می‌آورند. قابلیت، اجازه نظارت «به هنگام» اطلاعات را بدون نیاز به استخراج اطلاعاتی مهیا می‌کند.

امروزه در دنیای پیشرفته تکنولوژی، به کارگیری هوش تجاری به‌عنوان ابزار تصمیم‌گیری آینده‌نگرانه امری مرسوم محسوب می‌شود و این در حالی است که در ایران هنوز BI به چشم ابزاری لوکس و مختص سازمان‌های بزرگ دیده می‌شود، اما واقعا جایگاه BI در ایران کجاست؟

مهران رضایی، متخصص BI و استاد دانشگاه اصفهان به خبرنگار ایسنا می‌گوید: BIهنوز نتوانسته به جایگاه واقعی خودش در ایران دست یابد، زیرا سازمان‌های ایرانی هنوز به قابلیت‌های BI اعتماد نکرده‌اند و مدیران هنوز برای اتخاذ تصمیم‌های مهم تجاری بر تجربه‌های مدیریتی اکتفا کرده‌اند.

به گفته وی، مدیران بخش‌خصوصی در زمینه به کارگیری BI نسبت به سازمان‌های دولتی در پله‌های بالاتری قرار دارند، چراکه دولت همواره پشتیبان مالی سازمان‌های دولتی بوده و به همین خاطر هیچ‌گاه طمع ورشکستگی برای این سازمان‌ها محقق نشده است، در واقع صرف هزینه‌های هنگفت مالی برای حل مشکلات جایگزین به کارگیری روش‌های مؤثر علمی نظیرBI شده است.

این استاد دانشگاه اصفهان می‌گوید: شرکت‌هایی در ایران هستند که مدعی استقرار هوش تجاری هستند، اما متأسفانه به صورت تخصصی در این حیطه حرفه‌ای نیستند و تنها کاری که می‌کنند لطمه به واقعیت قابلیت‌های هوش تجاری است، چراکه در صورت عدم استقرار صحیح هوش تجاری، ممکن است پروژه‌ای به شکست مختوم شود؛ در این صورت کسی متخصص BI را مقصر این رخداد نمی‌داند، بلکه هوش تجاری را مسبب شکست می‌پندارند و با ادامه این روند است که اعتماد به هوش تجاری کمرنگ و ضعیف‌تر می‌شود.

رضایی با بیان اینکه سرمایه‌گذاری‌ها در حوزه BI هنوز آن طور که باید صورت نگرفته، می‌افزاید: ایران در زمینه فناوری اطلاعات حرف زیادی برای گفتن دارد، چه بسا که در دانشگاه‌های تراز اول ایران نظیر دانشگاه اصفهان، صنعتی اصفهان و شریف دانشجویانی با پتانسیل بالقوه‌ای وجود دارند که به محض فارغ‌التحصیلی می‌توانند بازار فناوری اطلاعات را متحول کنند، اما متأسفانه به دلیل عدم سرمایه‌گذاری و جهت‌دهی صحیح به این افراد، با خروج این نخبگان از ایران و استخدام آنها در سایر کشورها و البته بهترین کمپانی‌های دنیا مواجه هستیم؛ البته در این بین نیز شرکت‌های خصوصی نظیر رهنما کالج وجود دارند که به‌طور خیرخواهانه خروجی‌های دانشگاه‌ها را پذیرفته و پس از گذراندن دوره‌های چند ماهه آنها را به برنامه‌نویسان حرفه‌ای و تمام عیار تبدیل می‌کنند که می‌توانند کیفیت دنیای فناوری را در ایران به سطح‌های بالاتری برسانند.

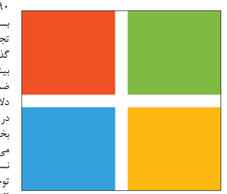
وی که سال‌ها سابقه مشاوره و مدیریت را در شرکت‌های بزرگ امریکایی از جمله بانک Wells Fa - go و FDIC دارد، ادامه می‌دهد: در دنیای پیشرفته، سازمان‌های مشاوره زیادی در حوزه BI وجود دارند، اما در ایران هنوز نهادی وجود ندارد که به‌طور ویژه از هوش تجاری حمایت کند، چرا که متأسفانه هنوز مفهوم BI در کشور ما به جایگاه درست خود دست پیدا نکرده و این در حالی است که سازمان‌های خدماتی بزرگ بسیاری نظیر بانک و بیمه که ارتباط مستقیمی با مشتری و ارزش‌های مالی دارند می‌توانند بیشترین بهره را از آن ببرند. البته باید اضافه کرد که با استفاده از self-service BI یا همان ابزارهای خویش خدمت جهت تجاری، امکان گزارش‌گیری و مدیریت داده‌ها بدون نیاز به پشتیبانی مستقیم واحد IT، سازمان‌های کوچک و متوسط مقیاس نیز می‌توانند از مزایای BI بهره‌مند شوند. این استاد دانشگاه در پایان می‌گوید: آینده هوش تجاری در ایران خوش‌بینانه است و این سازمان‌های مرتبط با فناوری اطلاعات هستند که می‌توانند در این زمینه یاری‌رسان باشند و رسالت خود را در حوزه BI به جای آورند.

## گزارش مالی مایکروسافت برای فصل اول سال مالی ۲۰۱۸ منتشر شد

مایکروسافت گزارش فصل اول سال مالی ۲۰۱۸ را منتشر کرد که بر این اساس، میزان درآمد این شرکت به ۲۴.۵ میلیارد دلار بوده است. براساس گزارش مالی جدید زومندی‌ها که برای فصل اول سال مالی ۲۰۱۸ منتشر شده، میزان درآمد مایکروسافت، ۲۴.۵ میلیارد دلار و میزان سود خالص آن ۶.۶ میلیارد دلار بوده است. این مقدار، نسبت به مدت‌زمان مشابه سال گذشته با ۲۱.۹ میلیارد دلار درآمد و ۵.۷ میلیارد دلار سود خالص، پیشرفت داشته است. به گزارش زومیت، در ادامه نکات مهم گزارش مالی مایکروسافت برای فصل اول سال مالی ۲۰۱۸ را می‌بینید:

- میزان درآمد ۲۴.۵ میلیارد دلار بوده که ۱۲درصد رشد داشته است.
- سود عملیاتی این کمپانی برابر ۷.۷ میلیارد دلار بوده که ۱۵درصد افزایش داشته است.
- سود خالص رزمومندی‌ها ۶.۶ میلیارد دلار بوده که ۱۶درصد بیشتر شده است.

با این اوصاف مشاهده می‌شود که مایکروسافت توانسته است از پیش‌بینی تحلیلگران که درآمد این کمپانی را ۲۳.۵۶ میلیارد دلار پیش‌بینی کرده بودند، عبور کند. یکی از مهم‌ترین بخش‌هایی که توانسته در این رکورد تاثیرگذار باشد، بخش کسب‌وکار اری مایکروسافت است. Inteligent Cloud توانسته با ۱۴درصد افزایش، ۶.۹ میلیارد دلار درآمد داشته باشد که محصولات سرور و سرویس‌های ابری ۱۷درصد و آژور ۹۰درصد پیشرفته داشته است. محصولات بسته نرم‌افزاری آفیس شامل محصولات تجاری و مصرفی نیز فصل خوبی پشت سر گذاشته‌اند و به ترتیب ۱۰ و ۱۲درصد درآمد بیشتری در این بخش حاصل شده است. ضمن اینکه درآمد لینکدین ۱.۱ میلیارد دلار بوده است. میزان درآمد مایکروسافت در بخش پردازش‌های شخصی شامل درآمد بخش ویندوز، سرفیس، گیمینگ و . . . می‌شود که با رکورد ۹.۴ میلیارد دلار تقریبا نسبت به سال قبل ثابت بوده است. نکته قابل توجه این است که درآمد بخش سرفیس ۱۲درصد افزایش داشته است که بخشی از آن مربوط به سرفیس‌لپ‌تاپ جدید می‌شود. درآمد حوزه گیمینگ نیز یک درصد بیشتر شده که در بخش نرم‌افزار و سرویس‌های ایکس‌باکس ۲۱درصد افزایش داشته، اما در بخش سخت‌افزار درآمد کمتر شده است.



## عملکرد خارق‌العاده آمازون با افزایش ۳۴درصدی درآمد در تابستان ۲۰۱۷

آمازون گزارش مالی مربوط به سه‌ماهه سوم سال ۲۰۱۷ را منتشر کرده که بسیار فراتر از پیش‌بینی‌های انجام‌شده توسط تحلیلگران بازار است.

به گزارش زومیت، آمازون گزارش مالی سه ماهه سوم سال ۲۰۱۷ را منتشر کرده که نشان از کسب درآمد ۴۳.۷ میلیارد دلاری توسط این کمپانی دارد. آمازون با انتشار گزارش مالی خود نشان داد که عملکردی بسیار فراتر از پیش‌بینی‌های انجام‌شده داشته است، به‌طوری که درآمد کسب‌شده توسط این کمپانی در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته بیش از ۳۴درصد رشد کرده است. سود خالص آمازون نیز در طول تابستان سال جاری بیش از ۳۵۶میلیون دلار گزارش شده است. ۱.۳ میلیارد دلار از درآمد آمازون حاصل کسب‌وکار Whole Foods Market است که آمازون اواخر اگوست سال جاری با پرداخت ۱۳.۷ میلیارد دلار، تصاحب کرد. آمازون تابستان سال ۲۰۱۶ کسب درآمد ۳۲.۷۱ میلیارد دلاری تجربه کرده بود که امسال رشد بسیار خوبی داشته است. کسب‌وکار وب‌سرویس‌های آمازون (AWS) بخش بسیار کوچکی از فروش این کمپانی را تشکیل می‌دهد، اما سهم بزرگی از سود کسب‌شده توسط آمازون را به خود اختصاص داده است. فروش وب‌سرویس‌های آمازون نزدیک به ۴.۵۸ میلیارد دلار گزارش شده که سود عملیاتی ۱.۱۷ میلیارد دلاری به همراه دارد. این بخش از کمپانی در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته شاهد رشد بسیار فوق‌العاده ۴۲درصد است. آمازون در این حوزه دو رقیب بسیار سرسخت به اسم گوگل و مایکروسافت دارد. جف بزوس، مدیرعامل آمازون در کنفرانس ارائه گزارش مالی از موفقیت سیاست Alexa Everywhere سخن گفت. براساس اطلاعات ارائه‌شده توسط بزوس، فروش اسپیکرهای هوشمند اکو مجهز به دستیار صوتی هوشمند الکسا بسیار افزایش یافته، به‌طوری‌که تعداد اسپیکرهای فعال در حال حاضر بیش از پنج برابر مدت مشابه سال گذشته است. آمازون سرمایه‌گذاری گسترده‌ای روی الکسا انجام داده که نیروی خود را از AWS این کمپانی می‌گیرد. اخیرا آمازون برای گسترش مرزهای الکسا با کمپانی‌هایی نظیر بی‌ام‌و و سونوس همکاری را آغاز کرده است.

## نحوه کارآفرینی به جوانان آموزش داده شود

نماینده مردم بهار و کبودرآهنگ در مجلس شورای اسلامی بابیان اینکه برخی جوانان نمی‌دانند چگونه مشغول به کار شوند، گفت: باید بودجه‌ای برای آموزش نحوه کارآفرینی به جوانان اختصاص یابد.

به گزارش مهر، محمدعلی پورمختار شاماگه پنجشنبه در شورای برنامه‌ریزی و توسعه استان همدان با بیان اینکه استان همدان باید از اعتبارات حداکثر استفاده را ببرد، اظهار داشت: اعتبارات مبتنی بر عملکرد به استان‌ها اختصاص خواهد یافت و براساس اقدامات واقعی دستگاه‌های اجرایی توزیع می‌شود. وی بابیان اینکه عملکردها و بررسی اقدامات و پروژه‌های دستگاه‌های اجرایی در استان‌ها مبنا خواهد بود و بر این اساس کاهش ۴۰هزار میلیارد تومانی در بودجه سال آینده شاهد خواهیم بود، گفت: این کاهش شامل تمام استان‌ها و بخش‌ها خواهد شد. پورمختار با تأکید براینکه هرچه آمارها زودتر به روش جدید منطبق شود استان از بودجه بیشتری بهره‌مند خواهد شد، گفت: ۸۵درصد اعتبارات به استان‌ها اختصاص خواهد یافت و طرح‌های ملی و استانی در قالب این اعتبارات تعریف خواهد شد و از این محل پروژه‌های نیمه تمام تکمیل می‌شود. پورمختار به بازنگری در طرح نظام سلامت اشاره کرد و افزود: یا روش فعلی دولت در پرداخت هزینه‌ها مشکل دارد که بازنگری در این زمینه صورت می‌گیرد و سهم خانواده‌ها براساس درآمد در این طرح افزایش خواهد یافت. نماینده مردم بهار و کبودرآهنگ در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه برخی افراد بردرآمد از طرح تحول نظام سلامت استفاده کرده، اما خانواده‌های کم درآمد در برخی مواقع بی‌بهره می‌مانند، اظهار داشت: با توجه به این موضوع سهم خانواده‌های بردرآمد در پرداخت هزینه‌های درمانی افزایش خواهد یافت. وی به سوق دادن یارانه به سمت تولید یا توزیع متمرکز یارانه در خزانه اشاره کرد و گفت: ۷۵درصد حداقل حقوق به خانوارهای کم درآمد پرداخت خواهد شد که دولت کار خود را شروع کرده، اما باید ارقام را افزایش دهد.

## استارت‌آپ‌های ایران ۳۰۰۰درصد رشد کردند

توسعه نهادهای پشتیبانی کسب‌وکارهای نوپا ظرف چند سال اخیر منجر به رشد پنج برابری تعداد شتاب‌دهنده‌ها و ۳۲ برابری تعداد استارت‌آپ‌ها شد. به گزارش اقتصاد نیوز، یکی از شاخص‌های اصلی توسعه کسب‌وکارها که چند سالی است در دستور کار مسئولان اجرایی کشور قرار گرفته «بهبود فضای کسب‌وکارهای نوپا و استارت‌آپ» است و از این رو مرکز توانمندسازی و تسهیلگری کسب‌وکارهای نوپای فاوا با هدف توانمندسازی متخصصان و فعالان کسب‌وکارهای نوپا در حوزه ICT تشکیل شد. تلاش این مرکز ملی به‌عنوان یکی از زیرمجموعه‌های سازمان فناوری اطلاعات ایران، تسهیل روند ایجاد و توسعه کسب‌وکارها و همچنین زمینه‌سازی برای تعامل آسان و حرفه‌ای بازیگران کسب‌وکارهای نوپا است. این مرکز با چشم‌انداز ایجاد یک مرجع مورد اعتماد برای توسعه کسب‌وکارهای نوپا (استارت‌آپ‌ها)، سرمایه‌گذاری و رصد بازار در بستر فاوا شکل گرفته است و خدمات متنوعی مانند مشاوره‌های حقوقی، طراحی کسب‌وکار، خدمات و پرورش ایده، تجربه کاربری و برنامه‌نویسی ارائه می‌دهد. کارگاه‌های آموزشی با محوریت موضوعات مهم در راه‌اندازی و اجرای کسب‌وکار و همچنین آموزش مهارت‌های فردی و سازمانی نیز از دیگر اقداماتی است که توسط این مرکز انجام می‌شود. از دیگر خدمات آن نیز می‌توان به چهار دوره آموزشی آنلاین در موضوعات مهارت‌های فردی و بین فردی، طراحی استارت‌آپ، راه‌اندازی استارت‌آپ و هک رشد اشاره کرد. پوشش اخبار حوزه زیست‌بوم استارت‌آپی ایران و جهان، مقاله‌های کاربردی، مصاحبه با استارت‌آپ‌ها، قوانین حقوقی، داستان‌های موفقیت، دانش‌نامه تخصصی عبارت‌های این حوزه و وبلاگ از دیگر خدمات این مرکز به حساب می‌آید. توسعه نهادهای پشتیبانی کسب‌وکارهای نوپا طی دولت یازدهم، براساس گزارش رسمی دولت موجب افزایش تعداد استارت‌آپ‌ها از ۱۳۰ مورد تا پایان سال ۹۲ به ۴هزار و ۱۳۰ مورد تا پایان سال ۹۵ شد؛ به‌گونه‌ای که رشد پنج برابری تعداد شتاب‌دهنده‌ها (از پنج به ۲۵ شتاب‌دهنده تا پایان ۹۵)، افزایش ۶۰درصدی تعداد سرمایه‌گذاران و پنج برابر شدن تعداد مراکز آپا، موجب افزایش تعداد استارت‌آپ‌ها به ۴۱۳۰ مورد تا پایان سال ۹۵ شده است.

# توجه؛ مسئله اصلی تبلیغات برند

تبلیغات برند جدید در حال تغییر از معیارهای سنتی دیجیتال بر مبنای کلیک، به سمت معیار جدید توجه در تبلیغات برند است.

امروزه حجم زیاد نوآوری ما را به اینجا رسانده است.

به گزارش ibazaryabi، اندازه تبلیغات، فرمت آنها، کاربری آنها، تکنیک‌های هدف‌گیری و روش‌های خرید آنها این نوآوری‌ها هستند.

در حالی که ما شاهد نوآوری‌های گسترده هستیم، نوآوری در معیارهای اندازه‌گیری بسیار کم بوده‌اند.

نخستین پاسخ برای معیار اندازه‌گیری تعداد کلیک بوده است. اما این معیار صاحبان تبلیغ‌کننده برند را راضی نمی‌کند و آنها به دنبال معیارهای جدیدی برای سنجش میزان کارایی تبلیغ برای برند هستند.

برای شروع، جهت یافتن یک معیار مناسب برای تبلیغات برند ابتدا برند را تعریف می‌کنیم.

برندینگ در واقع ساخت یک ارتباط با مشتری است، به نحوی که وقتی مشتری‌ای که مربوط به محصول شما است، وارد بازار شد، شما در جایگاه اول اولویت‌های او قرار داشته باشید.

آیا تبلیغات برند باعث گرفتن پاسخ آنی برای برند می‌شود.

مسلما خیر، برندینگ در واقع مسئله قصه‌پردازی است، در مورد یک ایده و اعتماد به آن است.

ارتباطی که برند بتواند با مشتری برقرار سازد زمان می‌برد.

ما وقتی یک تبلیغی را می‌بینیم یا در مورد برند می‌شنویم احساس اعتماد به برند را نداریم.

ارتباط باید در طول زمان ساخته شود، با تجربه مثبت و پایدار در طول زمان.

این ارتباط ویژه را که اعتماد می‌آورد وارن بافت «حلقه پایدار» می‌نامد.

برای بهترین برندها این حلقه شکست‌ناپذیر است.

برای این منظور راه درازی در پیش داریم و هیچ راه میانبری وجود ندارد.

بسیاری از محصولات برند همچنان آفلاین فروخته می‌شوند. مسئله اصلی برای بسیاری از بازاریابان برند این است که بسیاری از محصولات برند شده هنوز بخش بزرگ فروش‌شان آفلاین است.

آیا آخرین باری که کوکا یا پپسی خوردید یا ماشین خریدید یا حتی یک مشاوره چند میلیونی برای کسب‌وکار خود گرفتید، آنلاین بودند؟

البته استثناهایی وجود دارد، اما اغلب فروش‌ها به صورت آفلاین بوده است.

براساس اعلام وزارت اقتصاد آمریکا تنها ۴٫۶درصد از کل خرده‌فروشی‌های شش ماهه دوم ۲۰۱۴ آنلاین بوده است.

در مقابل همانطور که می‌دانیم، ما بیشتر وقت‌مان را آنلاین هستیم؛ زندگی ما دارد دیجیتالی می‌شود.

بنابراین یک بازاریاب چگونه باید به‌طور مؤثر از دنیای دیجیتال برای ساخت برند خود استفاده کند.

برای افزایش میزان توجه در تبلیغات برند لازم نیست حتما آنلاین باشیم.

### دیده شدن یک شروع خوب است

مسئله اصلی تبلیغات دیجیتال در ۲۰ سال میزان اثرگذاری بوده است.

به این معنی که تبلیغ جلوی یک فرد به نمایش در می‌آمده و او این شانس را داشته است که تحت تأثیر آن قرار گیرد.

این تبلیغ افکار را به مورد اثر قرار گرفتن تبدیل می‌کرد، این مسئله امروزه به کارایی قبل نیست.

نصف بیشتر تبلیغاتی که امروزه در اینترنت مورد استفاده قرار می‌گیرند، به صورت کامل قابل مشاهده نیستند.

به این معنی که به صورت کامل روی صفحه به نمایش در نمی‌آیند.

با این وضعیت چگونه می‌توانیم میزان موفقیت آن را اندازه‌گیری کنیم؟ مسلما نمی‌توانیم.

دیده شدن مسئله اول برای موفقیت است، چرا که تا وقتی که شما کامل دیده نشوید، مسائل دیگر مهم نیستند.

امروزه دیگر بازاریابی به دنبال این نیست که تبلیغی بخرد که به‌طور کامل دیده نشود.

تمایل از تبلیغ قدیمی به تمایل امروزه همان قابلیت دیده شدن است.

برای جلب توجه در تبلیغات برند دیده شدن شرط اول است.

### توجه؛ مسئله اصلی جدید

آیا دیده شدن مسئله ما را برای برند شدن حل خواهد کرد.

میزان توجه در تبلیغات برند از مهم‌ترین مسائل در تبلیغات است.

مسلما دیده شدن از دیده نشدن بهتر است، اما مسئله مهم‌تر توجه کردن به تبلیغ است.

مسئله اول ما این بود که وقتی تبلیغ بالا می‌آمد دیده شود، اما حالا مسئله ما فرق می‌کند، آیا مورد توجه قرار می‌گیریم.

این مسئله جلب توجه کمیاب‌ترین عنصر در میان تبلیغات دیجیتالی امروز است.

بیشترین ارزش را برای عنصر تبلیغی برای بازاریابان مسئله مورد توجه بودن دارد.

امروزه، ما در بسیاری از کارهای‌مان حواسپرتی زیادی داریم و بسیاری از کارها را موازی کاری می‌کنیم.

وقتی یک سایت را می‌بینید چقدر در آن سایت هستید بدون اینکه روی تب‌ها حرکت کنید.

ما چگونه می‌توانیم این میزان توجه را اندازه بگیریم.

مسئله اول تعریف میزان توجه است و مسئله دوم مطرح کردن سوالات و قرار دادن معیارهایی برای اندازه‌گیری سنجش میزان توجه است.

### معیار توجه

معنی توجه یعنی «پرداختن توجه ما به موضوعی معین» و برای آوردن یک معیار مشخص «کشف تبلیغ» فعلا کفایت می‌کند.

بعد از کشف تبلیغ توسط کاربر باید پرسید:

- چه مدت آنجا بوده است؟ (زمان مشاهده)
- فرد چه مدت در صفحه است؟ (میزان زمان فعالیت در صفحه)
- ممکن است بخواهیم بدانیم کاربر با تبلیغ تعامل دارد؟ (تعامل)
- مدت زمان تعامل چقدر است؟ (زمان تعامل)
- آیا از روی تبلیغ رد شده است؟ (رد شدن)
- آیا روی موبایل روی تبلیغ کلیک شده است؟ (کلیک)
- آیا کار دیگری کرده که نشانگر توجه باشد؟ (سرعت اسکرول. عمق اسکرول نیز ممکن است حاوی اطلاعات مفیدی باشد)

تمام این معیارها به بازاریاب دید بهتری نسبت به محیط تبلیغات می‌دهد.

با این اطلاعات بازاریاب‌ها می‌توانند بهتر تصمیم‌گیری کنند و ابزارهایی بخرند تا میزان توجه را افزایش دهند.

همچنین می‌توانند کمپین را به سمت افزایش توجه پیش ببرند.

نوآوری بعدی قطعا افزایش میزان توجه خواهد بود.

بزرگ‌ترین تبلیغات کننده‌ها در حال تمرکز روی این مسئله هستند.

کسی که مسئله توجه را از دست بدهد، در واقع قدرت تبلیغات دیجیتالی را از دست داده است.

**منبع: enterpreneur**

## کارگاه برندینگ

### ۵ راز برندسازی که هر کسب‌وکار باید بداند

برندسازی همواره رابطه میان مشتری و محصول یا رابطه مشتری و برند نیست، بلکه برندسازی به خلق ارزش برای مشتری می‌انجامد و هر آنچه را که از هویت برند شما نیاز است در اختیار مشتری می‌گذارد تا تجربه کند. در این نوشتار به نقل از بازده، با ما همراه باشید تا پنج راز برندسازی را برای شما بگوییم که هر کسب‌وکاری باید بداند.

**۱- به شیوه‌های عاقلانه و اصولی جلب توجه کنید**

برای اینکه نام برند شما سر زبان‌ها بیفتد، نیاز به جلب توجه دارید. دانش و وقت کافی برای جلب توجه بین مشتریان و مخاطبان به دست آورید و از روش‌های عاقلانه برای این جلب توجه استفاده کنید. یادتان باشد تبلیغات منفی راه سریعی برای مشهور شدن شما است اما بهترین راه نیست. حتماً یادتان هست در این چند ماه اخیر چند برند ناشناخته با استفاده از فضاسازی‌های رسانه‌ای و تبلیغات منفی سعی در برندسازی برای خودشان کردند و البته مدت محدودی هم افزایش فروش داشتند اما به سرعت به قعر جدول علاقه‌مندی مردم سقوط کردند.

**۲- یک خبرنامه مخصوص کسب‌وکارتان آماده و منتشر کنید**

درست مثل وبلاگ، خبرنامه‌های ایمیلی می‌توانند کمک کنند در بازار مقصد علاقه و اعتماد ایجاد کنید. فرستادن یک پیام مختصر، مفید و شفاف به فهرست مخاطبان ایمیل‌تان از طریق راه ارتباطی کاربر پسند می‌تواند به آنها کمک کند برندتان را به خاطر بسپارند.

اگر به خودتان زحمت ندهید با مشتریان‌تان در تماس باشید، آنها را به به رقیب‌تان واگذار کرده‌اید. از آنجا که بیشتر افراد قبلا در برابر خبرنامه‌های ایمیلی مقاوم شده‌اند، ایجاز ضروری است. مطمئن شوید پیام برای مخاطبان شما به خوبی طراحی شده و فراخوانی قوی و شفافی در بردارد.

**۳- مهم‌ترین راز برندسازی، فعالیت مستمر در شبکه‌های اجتماعی است**

در دنیای کنونی بدون حضور در شبکه‌های اجتماعی نمی‌توانید برندسازی کنید. رسانه‌های اجتماعی تبدیل به دروازه‌ای شده‌اند که مشتریان می‌توانند از طریق آنها بیشتر درموردتان بدانند.

این نه‌تنها ابزاری فوق‌العاده برای افزایش بازشناسی برند است، بلکه سریع‌ترین راه برای انتقال پیام برندتان به مخاطب مدنظر است. مطمئن شوید از آن به درستی استفاده می‌کنید. از آنجا که همه در رسانه‌های اجتماعی حضور دارند، خودتان را از دیگران متمایز کنید، دنبال‌کننده‌ها را با مطالب باکیفیتی مشغول کنید که توصیه، پیشنهاد یا حتی داستان‌هایی با جنبه‌های انسانی ارائه می‌کنند.

**۴- داستان جذابی برای برند خود روایت کنید**

یکی از مؤثرترین راه‌ها برای افزایش بازشناسی برند تسلط بر هنر داستان‌سرایی است. مشتری‌های بالقوه نیاز دارند قبل از اینکه به برندی اعتماد کنند، داستان آن را بدانند. بدون داستان، رساندن پیام‌تان به مخاطبان موردنظر دشوار خواهد بود.

لازم نیست داستانی با جزییات کامل بسازید تا مشتریان دوست‌تان داشته‌باشند. شما داستانی احتیاج دارید که بازار هدف را مخاطب قرار دهد و به آنها اجازه دهد شخصی را که پشت آن برند است ببینند. آدم‌ها عموما داستان‌های مربوط به شکل‌گیری و خاستگاه هرچیز را دوست دارند، پس با این شروع کنید که چرا و چگونه فکر ساختن این برند به ذهن‌تان خطور کرد.

**۵- لوگو، تصویر، نماد و عناصر گرافیکی زیبایی برای برندتان به کار بگیرید**

شاید خیلی ابتدایی به نظر برسد، ولی کارشناسان کسب‌وکار معتقدند داشتن لوگوی منحصربه‌فرد به اندازه نقل داستان مناسب اهمیت دارد. کافی است سعی کنید همه برندهای مورد علاقه‌تان را در نظر بیاورید و تجسم کنید اگر لوگوی تصویری خاص خودشان را نداشتند الان کجا بودند. قطعا وضعیت کنونی را نداشتند، داشتند؟

بنابراین پرسش این است دقیقا چه چیزی باعث می‌شود یک لوگو معرکه باشد؟ ساده است. باید منحصربه‌فرد و خوش‌ترکیب باشد و بتواند در یک نگاه گویای داستان برندتان باشد. لوگوی شما در تصمیم آدم‌ها به خرید مؤثر است و به پروش نگرش نهایی به سوی برندتان کمک می‌کند. شما نباید هنگام ایجاد تأثیر در نخستین نگاه مناسب ضعیف عمل کنید.

**منبع: entrepreneur**

## تبلیغات نوین

### ۵ روش متقاعدکننده تبلیغات موبایلی

در این مقاله به پنج تکنیک برای تبلیغات موبایلی متقاعدکننده خواهیم پرداخت.

براساس آخرین تحقیقات انجام شده مردم نه‌تنها از تبلیغات موبایلی خسته نیستند، بلکه پذیرای آن نیز هستند.

واضح است که تبلیغات موبایلی باید در مرکز توجه کمپین تبلیغاتی ما قرار گیرد.

در زیر به نقل از ibazaryabi، مواردی را آورده‌ایم که کمک می‌کند تبلیغات موبایلی ما مؤثرتر واقع شوند.

**۱- در مورد تبلیغات بنری مجددا فکر کن**

تبلیغات طولانی بنری برای رفتن به حالت آنلاین، برای استراتژی‌های تبلیغات موبایلی مناسب نیستند.

برخی بازاریابان تبلیغات موبایلی را به نحوی طراحی کرده‌اند که به محض کلیک، یک صفحه جدید در مرورگر باز می‌شود.

این اصلا برای سبک تبلیغات موبایلی مناسب نیست و برای کاربر آزاردهنده است.

تبلیغات بومی موبایل باید مناسب‌تر باشند. کاربران به تبلیغات بومی موبایل ۵۲درصد بیشتر از بنری‌ها توجه می‌کنند.

اگر برند شما به نحوی است که باید از مدل بنری استفاده کند باید استراتژی‌ای را به‌کار ببرید تا آن را برای موبایل بومی‌سازی کنید.

**۲- یک تصویر مناسب است**

وقتی می‌خواهیم تبلیغات مؤثر موبایلی درست کنیم، تصاویر بهتر از ترکیبات دیگر نوشتاری و فونت به کار ما خواهند آمد.

نشنال جئوگرافیک در ۲۰۱۳ یک کمپین موبایلی را برای معرفی یک فیلم مستند در مورد رئیس‌جمهور لینکلن راه‌اندازی کرد.

کار با جزییات دقیق در مورد تصویر پرتره او بود که با نور کلمات را روشنایی داده و همزمان با آن یک تجربه تعاملی را نیز خلق کرده بود.

به این ترتیب مرتبا محتویات نیز به روزرسانی می‌شدند.

**۳- تبلیغات تعاملی مهم‌ترین جزء است**

کاربران موبایل انتظار دارند هر کلیکی یک کاری را انجام بدهد، پس ناامید نشوید.

مطمئن شوید تبلیغ شما نوع تعاملی را که مشتری انتظار دارد برآورده می‌کند.

اسکرول کردن باید راحت باشد و به راحتی به صفحه مورد نظر شما منتقل شود.

گزینه‌هایی را باید انتخاب کنید که با ماهیت محیط موبایلی سازگاری داشته باشند.

از امکاناتی مانند پیام کوتاه که مختص محیط موبایل است به خوبی استفاده کنید.

**۴- اجتماعی رفتار کنید**

اگر بتوانید طوری تبلیغات را پیش ببرید که با حضور برند شما در نرم‌افزارهای اجتماعی شما همخوانی داشته باشد بهترین ترکیب را درست کرده‌اید.

تحقیقات نشان می‌دهد ۷۴درصد از بزرگسالان آنلاین از سایت‌های اجتماعی استفاده می‌کنند و ۴۰درصد از آنها با موبایل به آن سایت‌ها دسترسی دارند.

شما باید مشتریان‌تان را قانع کنید محتوای شما را با دوستان‌شان در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک بگذارند.

البته آنها این کار را وقتی می‌کنند که شرکت شما چیزی برای عرضه داشته باشد؛ تخفیف روی محصول، یک موضوع رقابتی، کوپن خرید یا هر موضوع ترغیب‌کننده دیگر.

برخی برندها مشتریان وفاداری دارند که این کار را می‌کنند تا از مزایای ویژه شدن توسط شرکت در اینستاگرام یا فیس‌بوک استفاده کنند.

البته جوایز مجانی اینچنینی به کسی آسیب نمی‌رساند.

**۵- سادگی**

در آخر مطمئن شوید که تبلیغ شما ساده است و در نهایت مسئولیت محول شده‌اش را به انجام رسانده است.

لازم نیست تبلیغ شما مشتری را به هیجان بیاورد؛ فقط کافی است بی‌نظیر باشد و به مشتری ارزش افزوده‌ای را بدهد.

سعی کنید از کلمات و مفاهیم فشرده شده و تکنیک‌های عجیب و غریب اجتناب کنید.

اگر می‌توانید کار خاصی را انجام دهید، دلیل نمی‌شود حتما آن را انجام بدهید.

**منبع: enterpreneur**

تبلیغات خلاق

بازاریابی نوین

## هدف‌گذاری مشتریان در بازاریابی با موبایل

نویسندگان: مولی گاریس و کارن میشرا
مترجم: مهدی نیکونی

هدف‌گذاری مشتریان همواره یکی از ابتدایی‌ترین گام‌های بازاریابی است. آیا برای تبلیغ کالا یا خدمت خود باید بیش از همه سراغ کودکان بروید؟ آیا زنان کارمند بیشترین مشتریان شما خواهند بود یا دانشجویان رشته‌ای خاص؟ با پاسخ گفتن به سوالات مشابه این و هدف‌گذاری دقیق مشتریان است که می‌توان منابع محدود بازاریابی را صرف جذب مشتریان بیشتری کرد و گام قدرتمندی به سمت درآمدزایی هنگفت برداشت، اما بازاریابی با موبایل، هدف‌گذاری مشتریان را کاراتر می‌کند. با این ابزار و با استفاده از فناوری‌های نوظهور می‌توان مشخص کرد که پیام ما دقیقا برای کدام دسته از مخاطبان و در چه موقعیت زمانی و مکانی برای آنها ارسال شود. با این حال، برای هدف‌گذاری بهتر با استفاده از این ابزار هم باید مواردی را مدنظر قرار داد.

به گزارش ویوان نیوز، تبلیغات با موبایل به روش‌های مختلفی مانند استفاده از بنرهای استاندارد، بنرهای روزنه‌ساز (که مثلا در خلال یک بازی موبایل و پس از یک مرحله خود را نشان داده و باید برای ادامه بازی آن را بست)، تبلیغات در رسانه‌های اجتماعی، اسپانسری اپلیکیشن‌های کاربردی، تبلیغات ویدئویی و... تقسیم‌بندی می‌شوند. برای آنکه پیام‌های تبلیغاتی ما با بیشترین کارایی به مخاطبان‌مان انتقال یابند، باید بر استفاده دقیق از این روش‌ها تمرکز کرد.

فعالان بازاریابی با موبایل می‌توانند پیش از شروع کار خود، مخاطبان پیش‌فرض‌شان را تعیین کنند: مردان جوان، مادرها یا گروه‌های مختلف دیگر. آنها همچنین می‌توانند بازارهای هدف خود را براساس نشان تجاری (برند) خود ساخته و چند ویژگی را به‌طور همزمان در مشتریان خود بخواهند؛ به‌عنوان مثال، دانشجویی که به بسکتبال علاقه دارد. در این حالت، به لطف فناوری‌های جدید می‌توان تمام موارد لازم برای مشتریان هدف خود را تعیین کرده و تبلیغات را صرفا برای آنها متناسب‌سازی کرد. برخی مواردی که معمولا در این شرایط استفاده می‌شوند عبارت است از سن، جنسیت، درآمد خانوار، تحصیلات، وب‌سایت‌های بازدید شده فرد، تبلیغات کلیک شده، محصولات خریداری شده، نوع خودرو و مدل آن. البته علاوه بر این موارد، می‌توان ویژگی‌های مورد نیاز دیگری را هم برای مشتریان تعریف کرد.

با کنار هم گذاشتن این ویژگی‌ها و علایق مشتریان می‌توان مشتریان بالقوه بازارهای کالا و خدمات مختلفی مانند خودرو، سفر، خرید، باغبانی، فناوری و سرگرمی را شناسایی کرده و تبلیغات مناسب برای جذب آنها را برنامه‌ریزی کرد. استفاده از داده‌هایی که به‌طور مستقیم از مشتریان خود جمع‌آوری کرده‌ایم، به همراه استفاده از داده‌های شرکت‌های دارای آنها (مانند گوگل) باعث می‌شود تا حد زیادی به مشتریان خود نزدیک شده و به‌طور همزمان علاوه‌بر تعداد زیاد آنها به‌طور دقیق، آنهایی را هم هدف قرار دهیم که دقیقا منطبق بر ویژگی‌های تعریف‌شده ما هستند. هر چند برخی از مشتریان ما، اجازه کسب اطلاعات‌شان از طرف ما یا فراهم‌کنندگان اطلاعات را نمی‌دهند، بقیه آنها به اندازه کافی زیاد هستند که کارایی بسیار بالایی برای هزینه‌ها و زمان صرف‌شده ما ثبت کنند. در هر صورت، نیاز است تمهیداتی هم برای حفاظت از اطلاعات مشتریان خود در نظر گرفته و مانع از تجاوز به حریم خصوصی آنها شوید.

یکی دیگر از راه‌های هدف‌گذاری مخاطبان، استفاده از موقعیت افراد است. خوشبختانه موقعیت‌یاب موبایل افراد، این ویژگی را به آسانی فراهم ساخته است. این ویژگی باعث می‌شود علاوه‌بر محتوای پیام مناسب، به ویژگی زمینه و محیط مناسب انتقال پیام هم دسترسی پیدا کنیم. استفاده از این راهکار، به‌ویژه زمانی کاربرد دارد که مشتریان بالقوه ما خارج از خانه و در نزدیکی کسب‌وکار ما هستند. استفاده از موقعیت افراد برای تبلیغات، بسیار تحریک‌کننده و جذاب به نظر می‌رسد اما هنوز هم نسبت به سایر تاکتیک‌های بازاریابی با موبایل، در سطوح پایین‌تری از رشد قرار دارد. دلیل آنکه به‌طور معمول سرمایه‌گذاری زیادی روی این روش نمی‌شود، ناکارآمدی تعیین موقعیت دقیق مشتریان بالقوه است. اگر امکان شناسایی دقیق موقعیت آنها وجود داشت، می‌شد با استفاده از فناوری‌های نوین، برنامه‌ای پیاده کرد که با ورود یا خروج آنها از محدوده کسب‌وکارمان، از این موضوع مطلع شویم. در حال حاضر همه فعالان کسب‌وکار از مشتریان خود درخواست موقعیت نمی‌کنند و همه آنها هم جواب این پرسش را نمی‌دهند. چنین اقدامی هنگام استفاده افراد از اینترنت می‌تواند برای آنها مزاحمت ایجاد کند.

با این حال، با استفاده از روش‌های مختلفی مانند جی‌پی‌اس یا آی‌پی دستگاه مورد استفاده افراد، موقعیت آنها تا حد دقیقی مشخص شده و برندهای بزرگ معمولا از آن استفاده می‌کنند. سایر استفاده‌ها از این روش، در جست‌وجوهای مبتنی بر موقعیت است. فردی که از خانه خارج شده و به دنبال رستوران یا سالن تئاتری در پنج کیلومتری خود می‌گردد، در صورت استفاده از جست‌وجوهای اینترنتی مبتنی بر موقعیت، شانس زیادی به کسب‌وکارهای پیشگام در این زمینه می‌دهد تا فروش خود را افزایش دهند. البته در این صورت باید به این موضوع توجه کرد که چنین جست‌وجوهایی در اکثر مواقع با موبایل انجام می‌شوند و باید در مورد سهولت و سرعت دستیابی مشتریان به اطلاعات مدنظرشان وسواس کافی به خرج داد.

# راه‌هایی کاربردی برای افزایش فروش

افزایش فروش از جمله مهم‌ترین اهداف کسب‌وکارهای درحال‌رشد است، برای دستیابی به این هدف باید از تکنیک‌های مدرن فروش کمک بگیریم.

حرفه فروشندگی، حرفه‌ای با سرعت رشد بالا، ظهور روزافزون رقبای جدید و پیدایش زمینه‌های کاری نو است. در نتیجه، کارشناسان فروش همواره باید به فکر رشد بیشتر و افزایش مهارت خود باشند تا در این رقابت شدید شکست نخورند. در این مقاله به نقل از زومیت ۱۱ نکته از حرفه فروشندگی بیان می‌شود که می‌تواند هزینه‌های فروش را کاهش و میزان آن را افزایش دهد.

**۱- داشتن یک چشم‌انداز روشن، اهمیت ویژه‌ای دارد**

یک درک کامل از طرز تفکر تجاری می‌تواند به شخصی‌سازی و افزایش فروش شما کمک کند. کمبود اطلاعات می‌تواند منجر به ایجاد تردید و اختلال در تصمیم‌گیری‌ها شود که در حرفه فروش به معنای از دست دادن زمان و در نهایت ناامیدی است. درنتیجه قبل از شروع کار فروش، سوالات رایجی هستند که باید مطرح کنید، به‌خصوص با در نظر داشتن جنبه‌هایی مثل مقاصد جمعیتی، محدودیت‌های بودجه‌ای و رویکرد بازاریابی (تماس تلفنی، ایمیل و...). پس اطمینان حاصل کنید قبل از شروع هر کاری به این قبیل سوالات پاسخ داده باشید. نتیجه این کار احتمالا افزایش کارایی شما در امر فروش است.

**۲- تلاش برای دستیابی به اهداف تعیین‌شده**

برای فعالیت‌های‌تان اهدافی مشخص کنید که به شما در رسیدن به اهداف‌تان برای فروش کمک می‌کنند. از جمله این فعالیت‌ها می‌تواند پاسخ به تماس‌های دریافتی، ارائه پیشنهادها از طریق تماس‌های روزانه یا طرح‌های پیشنهادی ماهانه یا هر چیز دیگری باشد که باعث بهبود عملکرد فروش شما خواهد شد. علاوه بر این، همه عملکردهای خود را ضبط کنید. از این طریق می‌توانید میزان پیشرفت خود را اندازه‌گیری کنید و راه را از چاه تشخیص دهید. درنهایت این کار بهره‌وری شما را افزایش خواهد داد.

**۳- ارائه خدمات کامل به مشتریان**

سرویس‌های شگفت‌انگیز خدمات فروش بهترین استراتژی برای پیشی گرفتن از سایر رقبا است. بسیاری از تیم‌های فروش مشتریان‌شان را به دلیل عدم پاسخگویی مناسب به نیازهای مشتریان‌شان، از دست می‌دهند. برای پیشگیری کردن از چنین زیانی باید یک لیست از مشتریان فعال خود تهیه کنید، به‌گونه‌ای که تاریخ آخرین ارتباط شما با آنها مشخص باشد. این کار به شما نشان می‌دهد که چه کسانی مورد کم‌توجهی یا غفلت قرار گرفته‌اند.

هنگام ارائه این خدمات، با مشتریان‌تان از طریق ایمیل، تماس تلفنی یا هر چیز دیگر که امکان‌پذیر است، ارتباط برقرار کنید و نظرات آنها را جویا شوید. این کار باعث می‌شود مشتریان شما احساس ارزشمند بودن کنند.

**۴- به نیازهای مشتری اشاره کنید**

اگر محصولی به‌خوبی نیازهای مشتریان را برطرف نکند فروش خوبی نخواهد داشت. برای هر چیزی که قصد فروش آن را دارید، اطمینان حاصل کنید که درک دقیقی از مشتری هدف دارید. به‌ویژه آن‌کسانی که به این محصول در زندگی نیاز دارند. با تشریح اینکه محصول چه ویژگی‌هایی دارد و چگونه می‌تواند در پول و زمان آنها صرفه‌جویی ایجاد کند، نیازهای آنها را برایشان برجسته‌تر کنید. همچنین می‌توانید با مقایسه محصول‌تان با آنچه مشتری در حال حاضر برای رفع نیازش استفاده می‌کند، این کار را انجام دهید.

**۵- سوالات و رویکردهای خودتان را مطرح کنید**

تصمیمات ناگهانی در شرایط خاص می‌تواند خوب باشد، اما در مقابل مشتریان آینده‌نگر بهتر این است که سوالاتی علمی، جذاب و واضح را از قبل آماده کرده باشیم. این سوالات می‌تواند درباره این باشد که آنها در حال حاضر از چه خدمات و کالاهایی برای رفع نیازهای‌شان استفاده می‌کنند؟ میزان رضایت آنها از این خدمات یا کالاها چقدر است یا حتی تا چه حد تمایل به آزمودن یک محصول جدید برای رفع نیازشان دارند. از طرفی باید برای پاسخ به سوالات معمول مشتریان درباره ویژگی‌ها و مزایای محصول‌تان، از قبل آمادگی پیدا کنید. به‌هیچ‌وجه نباید در زمان مواجهه با چنین سوالاتی دست و پای خود را گم کنید.

**۶- مسئولیت‌پذیری بی‌قیدوشرط**

یک گروه فروش موفق شامل همه افرادی است که به دنبال یک هدف مشترک هستند. رهبران این گروه باید همواره خونسرد باشند و از اخلاق حرفه‌ای و فروش مداوم و پایدار حمایت کنند. هرچند تشویق اعضایی که اهداف فروش را محقق می‌کنند، موثر است، اما نباید موجب شود افرادی که نتوانسته‌اند به فروش مطلوب دست پیدا کنند، نادیده گرفته شوند. مشاجره بین افراد یک گروه باعث می‌شود این مشاجره‌ها و نگرانی‌ها وارد محدوده کار فروش شود.

**۷- هدف‌تان رسیدن به حداکثر کارایی در زمان باشد**

افراد برای مدیریت زمان از روش‌های مختلفی استفاده می‌کنند. همچنین برای افراد متفاوت، روش‌های مختلفی کارایی خواهد داشت. برخی افراد از روش‌های قدیمی مثل نوشتن در دفترچه و برخی دیگر از نرم‌افزارهای مدیریت زمان مانند Planner Pro استفاده می‌کنند. در زمینه فروش، مدیریت زمان برای کسب موفقیت بسیار حیاتی است، زیرا همواره کارهای مختلفی وجود دارند که باید انجام شوند. پیگیری، نقشه‌برداری، آماده کردن زیرساخت‌ها و جلسات کاری، کارهایی هستند که امکان دارد یک روز معمول کاری را تشکیل دهند؛ حال اگر یکی از این کارها به‌موقع انجام نشود یا فراموش شود، هرج‌ومرج ایجاد می‌شود. برای جلوگیری از چنین فاجعه‌ای از ابزارهای مدیریت زمان بهره می‌گیریم.

**۸- هوشمندانه عملکرد فروش را کنترل کنید**

اندازه‌گیری کارایی فروش به شما کمک می‌کند ارزش تیم را مورد سنجش قرار دهید. بسیاری از شرکت‌ها یک سطح از فروش را تعیین می‌کنند؛ بنابراین توانایی هر فروشنده براساس اختلاف فروش او با سهمیه‌ای که برایش در نظر گرفته شده است، تعیین می‌شود. به‌علاوه ماهیت کار تیمی همکاری است. کسانی هستند که کارشان را در سطح کیفیت کار دیگران انجام می‌دهند حتی اگر این امتیازی به‌حساب نیاید. در چنین شرایط بسیار مهم است که درک درستی از کار هر یک از اعضای تیم پیدا کنیم تا هیچ عضوی مورد بازخواست ناعادلانه قرار نگیرد، آن‌هم درحالی‌که کارش را درست انجام می‌دهد.

**۹- تا حد ممکن به دنبال یک مکالمه واقعی باشید**

گرچه فروش از طریق ایمیل یا پیغام صوتی اطلاعات لازم برای معرفی دقیق یک محصول یا خدمت را می‌تواند ارائه کند، اما بسیاری از مشتریان بالقوه نیاز به توضیحات بیشتری دارند. مشتریان بالقوه ترجیح می‌دهند مستقیما با شما صحبت کنند و سوالاتی بپرسند که نقش محوری در انتخاب آنها خواهد داشت. همچنین در یک مکالمه دوطرفه فروشنده می‌تواند نیازهای مشتری را بشناسد و او را راهنمایی کند که چگونه می‌تواند نیازهای خود را برطرف کند.

**۱۰- در مواجهه با مخالفت‌ها خونسرد باشید**

فروشندگان همواره با کسانی مواجه می‌شوند که محصولات و خدمات آنها را مورد نقد قرار می‌دهند. این اتفاق زمانی اتفاق می‌افتد که آنها می‌خواهند قطع ارتباط بکنند و به سمت فرد یا تیم دیگری روی بیاورند، این شرایط فرصتی ایجاد می‌کند تا بتوانید موارد جدیدی یاد بگیرید. تا زمانی که مخاطب ظاهری خشمگین و ناراحت را از خود نشان می‌دهد، از طریق گفت‌وگو می‌توانید مشکلات کارتان را پیدا کنید و از این طریق مشتریان آینده خود را پیدا کنید. امکان دارد فروشنده با برخی محدودیت‌های قانونی مواجه شود و این می‌تواند برای آینده کارتان راهنما باشد. فراتر از اینها، میزان آرامش و انتقادپذیری شما در قبال مشتری می‌تواند اعتماد آنها را جلب کند و حتی درنهایت به فروش بینجامد.

**۱۱- به حرف مدیرتان گوش بدهید**

شاید بسیار وسوسه‌انگیز باشد که کارها را به آن صورت که دل‌تان می‌خواهد انجام دهید، اما برای جلب اعتماد مدیران‌تان باید روی وظایفی که به شما محول شده است تمرکز داشته باشد. در بهترین حالت، زمانی که مدیران سوالات و توصیه‌های خود را بیان می‌کنند، باید نظرات خود را مطرح کنید، این کار بسیار سودمند خواهد بود.

عمل به این ۱۱ نکته برای همه اعضای یک گروه فروش حائز اهمیت است؛ به این دلیل که باعث می‌شود روابط بین فروشنده و مشتری بهبود پیدا کند. در عین حال موجب به رسمیت شناخته شدن رقابت و همچنین شیوه کار هر شخص می‌شود.

منبع: ENTREPRENEUR

بازاریابی خلاق

کلید

## سه‌گانه قیمت‌گذاری خدمات

معمولا، هزینه‌های تولید محصول خدماتی هر موسسه، حداقل قیمت(قیمت کف) و تصور مشتریان از فایده آن محصول حداکثر قیمت(قیمت سقف) محصول آن موسسه را تامین می‌کند. قیمت خدمات مشابه یا خدمات جایگزینی که رقبا عرضه می‌کنند، مشخص می‌کند که قیمت فروش باید در چه سطحی تعیین شود. در اینجا به نقل از هورموند به بررسی بیشتر هر یک از اجزای سه‌گانه قیمت‌گذاری می‌پردازیم.

قیمت‌گذاری بر مبنای هزینه: در قیمت‌گذاری بر مبنای هزینه، قیمت فروش بر مبنای هزینه‌های مالی تعیین می‌شود. مدیران وارد، ابتدا هزینه‌های کامل تولید و بازاریابی خدمات خود- شامل هزینه‌های متغیر و نیمه متغیر و ثابت- را تعیین می‌کنند؛ سپس برای کسب سود کافی، درصدی مناسب به آن اضافه می‌کنند. وقتی هزینه‌های متغیر پایین است گاه ممکن است مدیران وسوسه شوند و قیمت فروش خود را غیرواقعی و در سطح پایین تعیین کنند که در این صورت، هیچ سهمی از هزینه‌های ثابت و نیمه متغیر پوشش داده نمی‌شود. البته موسساتی هستند که در مورد اقلام قربانی (Loss Leaders) استثنا قائل می‌شوند. اقلام قربانی اقلامی هستند که با قیمتی پایین‌تر از هزینه تمام‌شده به فروش می‌رسند، به امید آنکه مشتریان وسوسه شوند و بعدا از همان سازمان خدماتی، اقلام خدماتی سودآوری را بخرند. مدیران باید به‌منظور آگاهی و میزان یارانه پیشبردی، هزینه‌های واقعی اقلام قربانی را دقیقا مدنظر داشته باشند.

زمانی که بعضی از حرفه‌ها نظیر برق و ارتباطات از راه دور، تحت نظارت قانونی شدید قرار داشتند، امکان تعیین قیمت فروش متفاوت برای بخش‌های مختلف بازار وجود نداشت. در حقیقت، غالبا این حرفه‌ها برای محاسبه هزینه خدمات‌رسانی به استفاده‌کنندگان مختلف، اطلاعات مورد نیاز را در اختیار نداشتند و لذا مدیران، هزینه کل هر دوره مالی خاص را محاسبه و آن را بر واحدهای فروخته‌شده تقسیم می‌کردند و بدین ترتیب متوسط هزینه هر واحد خدماتی را (مثلا برحسب کیلووات-ساعت یا دقیقه برای زمان استفاده از تلفن راه دور) به دست می‌آوردند. در مرحله بعد، آنها درصدی به‌عنوان سود به این مبلغ اضافه می‌کردند و آنگاه منتظر می‌ماندند تا این مبلغ به تایید مرکز دولتی مربوط برسد. در مرحله بعد با آغاز استفاده از روش‌های پیشرفته تحلیل هزینه و به‌ویژه هم‌زمان با خروج این موسسات از نظارت قانونی (با خصوصی‌سازی) و تشدید رقابت، معلوم شد که درواقع با فروش به مراکز تجاری به خانوارها که در حقیقت عرضه خدمات به ایشان گران‌تر هم تمام می‌شده، یارانه پرداخت می‌شده است.

قیمت‌گذاری رقابتی: در این نوع قیمت‌گذاری، موسساتی که به بازاریابی خدمات مشابه خدماتی که رقبا عرضه می‌کنند، مشغول هستند قیمت‌های رقبا را دائما زیر نظر دارند تا قیمت‌های خود را با توجه به قیمت‌های آنها تعیین کنند. اگر مشتریان برای خدمات مختلف بازار تمایز قائل نشوند، حتما به خدمات ارزان‌تر روی می‌آورند. در اینجا، موسسه‌ای که قیمت تمام‌شده کالای خدماتی او پایین‌تر است برای دیگران از مزیت بازاریابی قابل‌توجه و غبطه‌آوری برخوردار می‌شود. موسسه مذکور می‌تواند هم بر سر قیمت با رقبایی که هزینه تمام‌شده بالاتری دارند، رقابت کند و هم قادر است با استفاده از قیمت جاری بازار نسبت به رقبا سود بیشتری کسب کند.

گاه ممکن است در برخی مشاغل، موسسه‌ای در نقش پیشتاز قیمت فروش ظاهر شود و بقیه از او تبعیت کنند. این را می‌توان در منطقه‌ای که دارای چند جایگاه سوخت نزدیک هم است مشاهده کرد. در اینجا، به‌محض اینکه یکی از این جایگاه‌ها قیمت فروش خود را کاهش یا افزایش دهد دیگران هم سریع از او پیروی می‌کنند.

در ایام رونق اقتصادی در مشاغلی مانند هواپیمایی، هتل‌داری و کرایه خودرو که رقابت شدید است، موسسات غالبا به دنباله‌روی از موسسه‌ای پیشتاز تمایل دارند؛ به‌ویژه اینکه اگر این موسسه کمترین هزینه‌ای نداشته باشد. چون قیمت‌های موسسه مذکور احتمالا در سطحی است که خوب سود می‌کند، اما در خلال رکود اقتصادی، این حرفه‌ها سریعا با مازاد ظرفیت تولید- مثل صندلی فروخته نشده، اتاق خالی، اتومبیل کرایه نشده-روبه‌رو می‌شوند. در این شرایط، هر موسسه‌ای، به‌غیر از موسسه پیشتاز، در تلاش برای جلب مشتریان بیشتر، ممکن است قیمت خود را کاهش دهد. البته، قیمت فروش در میان هشت‌پی آسان‌ترین عنصر قابل‌تغییر است. گاه ممکن است با تلاش رقبا، برای مقابله با قیمت‌های فروش موسسه دیگر، یک شبه شاهد منازعه بر سر قیمت باشیم.

قیمت‌گذاری بر مبنای فایده: هیچ مشتری‌ای نیست که حاضر شود برای خدمات، پولی بیش از ارزش آن بپردازد. گاه ممکن است بازاریابان برای ارزیابی نحوه برداشت ذهنی مشتریان از فایده خدمات نیاز به انجام پاره‌ای تحقیقات داشته باشند. فایده بنا بر وضعیت متغیر است؛ برای مثال، مردم در خلال موارد اضطراری، مثلا خرابی خودرو یا یک‌شب یخبندان، حاضرند برای خدمات تعمیراتی مبلغ بیشتری پرداخت کنند.

کارآفرینی

## ۱۰ نکته برای کارآفرینان تازه‌وارد

طاهره منیری شریف
کارشناس ارشد MBA

کارآفرین تازه‌وارد بودن، ممکن است چالش برانگیز و خسته‌کننده به نظر برسد، ولی در عین حال می‌تواند بسیار هیجان‌انگیز و ارزشمند نیز باشد. به گزارش مدیر اینفو، در مسیر کارآفرینی ارتباط با افراد و خلق چیزهای موردعلاقه‌تان گاهی شما را به وجد و هیجان می‌آورد. البته نتایج به‌دست آمده از پژوهشی نشان می‌دهد ۸۷ درصد از کارآفرینان جوان، فعالیت اقتصادی خود را بعد از پنج سال یا کمتر تعطیل می‌کنند. به نظرتان چرا این اتفاق می‌افتد؟

در ادامه نکاتی را برای کارآفرینان تازه‌وارد مطرح می‌کنیم. با پیروی از این نکات می‌توانید مسیر صحیح خود را یافته و شروع خوبی داشته باشید.

**۱- کاری را شروع کنید که مشتاق آن هستید**

شروع هر کاری می‌تواند دشوارترین مرحله به حساب آید. پس کاری را شروع کنید که برای انجام آن هیجان و شور و اشتیاق دارید. می‌توانید کاری را انجام دهید که در آن مهارت خوبی دارید، ولی انجام کاری صرفا به خاطر اینکه شما می‌توانید آن را انجام دهید چیز خوبی نیست. کاری را انجام دهید که به شما انگیزه دهد و باعث شود هر روز به خاطر آن از تختخواب‌تان بیرون بیایید.

**۲- مطمئن شوید که برای ایده‌تان بازار مناسبی وجود دارد**

مهم نیست ایده شما چقدر خوب و عالی است، بلکه ابتدا باید مطمئن شوید که بازار مناسبی برای آن وجود دارد. سرمایه‌گذارانی که به شرکت دعوت خواهند شد از شما در مورد پویایی محصول‌تان و تناسب آن در بازار سوال خواهند کرد.

**۳- تا جایی که می‌توانید سعی کنید بودجه به‌دست آورید**

افزایش بودجه کار دشواری نیست. مهم این است که بدانید با آن بودجه چه کاری می‌خواهید انجام دهید. حتی فکرش را هم نکنید که بخش زیادی از بودجه خود را صرف پرداخت حقوق کارکنان کنید. بهترین استفاده از بودجه این است که سیستم‌هایی ایجاد کنید که کسب‌وکارتان را برای طولانی‌مدت تقویت و حمایت کنند.

**۴- خیلی دقیق مراقب امور مالی‌تان باشید**

شما باید خیلی دقیق مراقب هزینه‌ها، درآمد و ترازنامه کسب‌وکارتان باشید. سربار را پایین نگه دارید. در هزینه‌ها صرفه‌جویی کرده و از هزینه‌های غیرضروری اجتناب کنید. یاد بگیرید در زندگی هزینه‌ها را کاهش دهید و فقط از چیزهای ضروری استفاده کنید تا بتوانید کسب‌وکارتان را راه بیندازید.

**۵- در مورد رقبا تحقیق کنید**

مطمئن شوید که به‌طور کامل در مورد خدمات یا محصولات رقابتی در بازار تحقیق کرده‌اید. از پیشرفت‌ها و توسعه‌های جدید رقبای خود به خوبی مطلع باشید.

**۶- از سایر کارآفرینان کمک بخواهید**

خیلی خوب است که از اشتباهات‌تان درس بگیرید، ولی این هم کار عاقلانه‌ای است که از تجربیات دیگران هم استفاده کنید. شما به‌عنوان کارآفرین هر روز با کلی چالش مواجه خواهید شد. گاهی اوقات در موقعیت‌هایی قرار خواهید گرفت که بد نیست در آن لحظات، از کسانی که در اطراف‌تان هستند کمک بخواهید. کارآفرینان موفق فعلی می‌توانند بهترین راهنمای شما در مورد نحوه برخورد با این موقعیت‌ها باشند.

**۷- داستانی عالی برای ارائه کارتان تهیه کنید**

همه افراد داستانی قانع‌کننده را دوست دارند. شما هم باید چنین داستانی را برای سرمایه‌گذاران و مشتریان بالقوه خود آماده داشته باشید (باید آن را متناسب با مخاطب خاص خود آماده کنید). مدت داستان شما بهتر است حدود ۳۰ ثانیه باشد. ماموریت و اهداف خود و دلیل قانع‌کننده بودن و منحصر به فرد بودن محصول یا خدمت‌تان را به‌خوبی بیان کنید. اگر سرمایه‌گذاری به حرف‌های شما علاقه‌مند شد، پاورپوینت ۱۲ تا ۱۵ اسلایدی را با جزییات بیشتر در مورد شرکت و فرصت بازارتان به او ارائه دهید.

**۸- افراد مناسب را استخدام کنید**

استخدام افراد نامناسب، یکی از بزرگ‌ترین اشتباهاتی است که کارآفرینان مرتکب می‌شوند. شما باید کارکنانی را به کار گیرید که دارای تجربه و پس‌زمینه‌ای مرتبط باشند. آنها باید با فرهنگ شرکتی که شما قصد ساخت آن را دارید تناسب داشته باشند، باید سخت‌کوش و انعطاف‌پذیر باشند، زیرا کسانی که در استارت‌آپ‌ها فعالیت می‌کنند معمولاً باید در نقش‌های متعددی کار کنند.

**۹- هرگز شبکه‌بندی را متوقف نکنید**

کار شما فقط با پول پیش نمی‌رود، بلکه در کنار پول، به شبکه‌ای از افراد هم احتیاج دارید. مطمئن شوید که هم شما و هم شرکت‌تان در شبکه اجتماعی موردنظرتان پروفایلی دارد. دائما افراد جدید را به شبکه خود اضافه کنید. وقتی در شبکه‌های اجتماعی حضور دارید، اگر کسی در گوگل در مورد شما جست‌وجو کند پروفایل شما را مشاهده خواهد کرد. بنابراین سعی کنید پروفایلی برای خود تهیه کنید که مشتری با دیدن آن، برداشت خوبی از شما داشته باشد.

**۱۰- مهم است که یک سیستم عالی خدمات مشتریان داشته باشید**

شرکت‌های بسیار موفق، معمولا روی ارائه خدمات به مشتریان تمرکز ویژه‌ای دارند. اگر می‌خواهید شرکت موفقی داشته باشید، از فرآیند «خدمات مشتریان‌تان» آغاز کنید. هر شرکتی برای بهبود نام تجاری‌اش می‌تواند با افزایش کیفیت «خدمت به مشتری» خود، نسبت به رقبا برتری یابد.

# ۱۵ مهارت اصلی مدیران در سال ۲۰۱۷ (بخش اول)

مترجم: امیر آل‌علی

امروزه بسیاری از مدیران بهترین سرمایه‌گذاری را وقت گذاشتن برای خود در راستای کسب مهارت‌های بیشتر می‌دانند. با این حال این اقدام اگر به صورت درست صورت نگیرد، تنها زمان افراد را تلف خواهد کرد. برای مثال در صورتی که زمان خود را صرف فراگرفتن مهارتی کنید که کارایی ندارد، اگرچه به حجم مهارت‌های خود افزوده‌اید، با این حال اقدام شما نتیجه‌بخش و تأثیرگذار نخواهد بود. به همین خاطر نخستین گام در این راستا شناسایی و انتخاب مهارت‌های موردنیاز است. بدون تردید با توجه به زمان محدود و حجم بالای انواع مختلف مهارت‌ها، امکان به دست آوردن همه آنها حداقل در حد مطلوب وجود ندارد. به همین خاطر لازم است تنها مواردی را انتخاب کنید که اطمینان دارید به کار شما خواهند آمد. با این حال با توجه به این امر که تنها انتخاب مهارت منجر به نتیجه نخواهد شد، لازم است برای به ثمر رسیدن آن نیز برنامه‌ریزی داشته باشید. در همین راستا در ادامه به معرفی ۱۵ مهارت اصلی مدیران در سال ۲۰۱۷ خواهیم پرداخت.

**۱- ارتباط**

این امر از جمله مهارت‌های پایه برای هر فرد بدون توجه به جایگاهی که دارد، محسوب می‌شود. با این حال با توجه به این امر که یک مدیر باید رهبری گروه را نیز برعهده بگیرد، تنها زمانی موفق به این امر خواهد بود که بتواند با سایرین ارتباط مناسب برقرار سازد. این امر چیزی نیست که خود به خود روی دهد و اگر فرد نسبت به اصول آن آگاهی لازم را نداشته باشد، با مشکل مواجه خواهد شد. با این حال لازم است برای ارتباطات خود هدف یا اهدافی را مشخص سازید، در غیراین صورت با توجه به این امر که به شکل روزانه با انواع انتخاب‌ها در این رابطه مواجه خواهید شد، اگر فیلتری وجود نداشته باشد تنها زمان خود را هدر داده‌اید.

استیو جابز، نه‌تنها یک مخترع و کارآفرین نمونه به شمار می‌رود، بلکه اصول ارتباط برقرار کردن وی نیز همواره مورد تحسین قرار گرفته است. درواقع او به خوبی می‌دانست با هر کسی چگونه باید رفتار کند و اصول خاصی را در سخنرانی‌های خود پیاده می‌کرد. با توجه به چنین مدیر قابلی دیگر چندان تعجب‌برانگیز نیست که چگونه اپل توانسته است به جایگاه نخست در حوزه کاری خود دست پیدا کند.

**۲- کار تیمی و همگام شدن با دیگران**

همواره برقراری ارتباط منجر به موفقیت نمی‌شود. بدون تردید هنگامی که نتوانید از ارتباطات خود استفاده کنید، به موفقیت کامل دست پیدا نخواهید کرد. در همین راستا لازم است با نحوه کار تیمی آشنا شوید. این امر اگرچه به نظر در هر فرد به شکل ذاتی وجود دارد، با این حال از ظرافت‌هایی برخوردار است که بدون آموزش و تمرین نمی‌توانید آن را به خوبی به مرحله اجرایی برسانید. همچنین لازم است به نحوی خود را به محیطی که در آن مشغول فعالیت هستید همگام سازید. برای مثال بدون درک مشتریان بسیار سخت است که بتوانید با آنها ارتباط برقرار کرده و در بازار حرفی برای گفتن داشته باشید. به همین خاطر لازم است خود را به بهترین نحو ممکن با شرایط و ویژگی‌های محیطی سازگار کنید. در این رابطه وجود یک مشاور باتجربه می‌تواند کمک شایانی محسوب شود.

**۳- برند شخصی**

امروزه همه چیز در حال شخصی شدن است و اگر همگام با شرایط جلو نروید، بدون شک بازنده خواهید بود. در همین راستا توجه به این نکته ضروری است که امروزه افراد به جای توجه به پارامترهایی نظیر کیفیت و نحوه انجام کار، به برند توجه می‌کنند و حتی حاضرند برای این امر مبالغ بیشتری را نیز پرداخت کنند. به همین خاطر لازم است با اصول برندسازی آشنا شده و پس از ایجاد آن در راستای به شهرت رساندن آن گام بردارید.

**۴- استراتژی**

برای سامان دادن به کارهای تیم کاری و شرکت لازم است استراتژی‌ای را مشخص کنید. این امر با توجه به اینکه سیاست کاری شما را مشخص خواهد ساخت، از اهمیت بسیاری برخوردار بوده و نباید بدون دانش در این مسیر گام بردارید. با توجه به بازار رقابتی حال حاضر حتی یک اقدام نابجای شما می‌تواند با نتایج بسیار بدی همراه باشد. به همین خاطر لازم است در این رابطه به دانش کافی دست پیدا و با آمادگی لازم استراتژی خود را مشخص کنید. درواقع لازم است راهبردهای دستیابی به اهداف بلندمدت را فراگرفته و خود را آماده رسیدن به موفقیت‌های بزرگ کنید.

**۵- صداقت**

همواره این جمله را شنیده‌ایم که در حوزه کسب‌وکار باید با سیاست عمل کرد و این امر نمی‌تواند در کنار صداقت مورد استفاده قرار گیرد. با این حال امروزه دیگر این‌گونه اقدامات تنها نتایج کوتاه‌مدت در پی خواهند داشت. با این حال در صورتی که خواهان حضوری طولانی مدت در حوزه کاری خود هستید، لازم است صداقت را به‌عنوان یکی از مصداق‌های مهم این امر در نظر داشته باشید. درواقع صداقت شما با کارمندان و مشتری است که منجر به شکل‌گیری اعتبار شما خواهد شد و همه ما به خوبی می‌دانیم که این امر گاهی می‌تواند حتی با یک اقدام نیز به‌طور کلی از بین برود. به همین خاطر لازم است سیاست خود را در راستای فریب دیگران قرار ندهید. درواقع در این رابطه منظور این نیست که سیاست نداشته باشید، بلکه منظور این است سیاست‌های درستی را پیاده‌سازی کنید.

**۶- مدیریت مالی**

یکی از مواردی که باعث می‌شود میزان فعالیت شما مشخص شود، بودجه است. به هر میزان هم که از نظر اقتصادی قوی باشید، تا زمانی‌که از مدیریت خوبی برخوردار نباشید، در موضع خطر قرار خواهید داشت. اگرچه هر شرکت مسئول مالی دارد، با این حال در جایگاه مدیر یک شرکت لازم است خود شما نیز با اصول آن آشنایی لازم را داشته باشید. همچنین فراموش نکنید که مدیریت مالی مناسب نه‌تنها منجر به حفظ بهتر سرمایه خواهد شد، بلکه بر میزان درآمد نیز تأثیر مستقیم خواهد گذاشت.

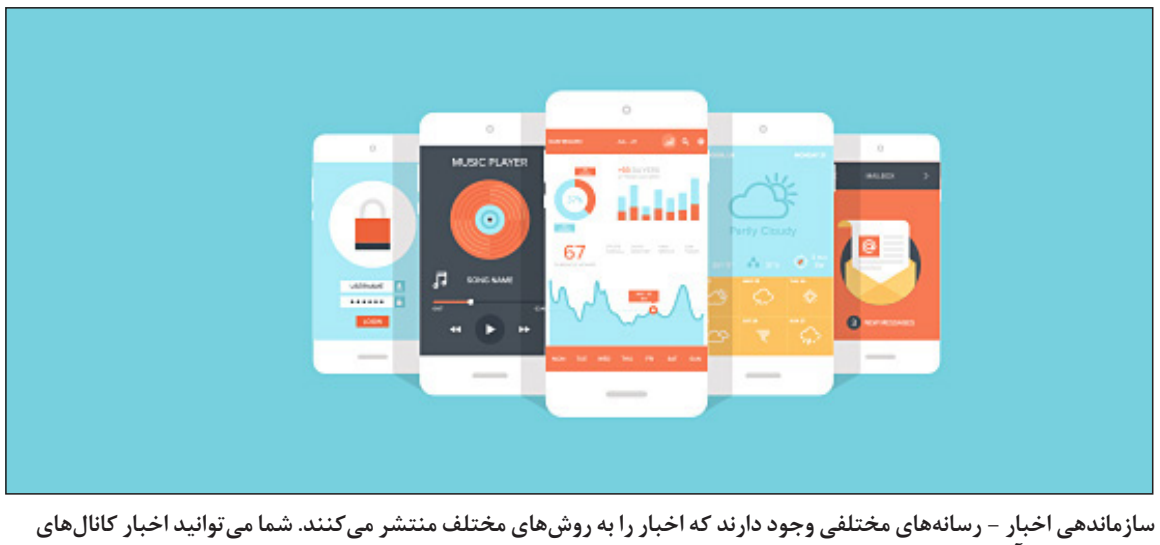
**۷- نوشتن**

بسیاری از افراد از توانایی نوشتن محروم هستند؛ این امر به این معنا نیست که خواندن و نوشتن بلد نیستند، بلکه به این منظور است که نمی‌توانند میان نوشته‌های خود تمییز قائل شوند و همین امر باعث به وجود آمدن یک الگوی تکراری خواهد شد. بدون تردید موقعیت‌ها و جایگاه افراد با یکدیگر متفاوت بوده و به یک شکل نامه‌نگاری، تنها نتایج منفی به دنبال خواهد داشت. برای مثال شما نمی‌توانید به همان نحو که با پیامی برای کارمند خود می‌فرستید، به همان شیوه نامه‌ای برای رئیس شرکت دیگر ارسال کنید. در همین راستا لازم است زمانی را برای فراگیری این فن اختصاص دهید. همواره این نکته را مدنظر داشته باشید که شما باید به سطحی از توانایی در این رابطه دست پیدا کنید که نوشته‌های شما در مخاطب مدنظر تأثیرگذار باشد و شما را به خواسته‌ای که دارید نزدیک کند.

ادامه دارد...

منبع: www.thebalance.com

پیشنهاد کسب‌وکار




**سازماندهی اخبار - رسانه‌های مختلفی وجود دارند که اخبار را به روش‌های مختلف منتشر می‌کنند. شما می‌توانید اخبار کانال‌های مختلف را جمع‌آوری کنید. خوانندگان خوشحال خواهند شد از ایده تمامی کانال‌ها و جریانات سیاسی در یک‌جا مطلع شوند.**

کلید

## چگونه به‌عنوان یک رئیس، کارمندان باهوش را مدیریت کنیم؟

اگر شما رئیس افرادی باهوش و زرنگ هستید، حتماً می‌دانید که مدیریت این افراد تا چه حد می‌تواند سخت باشد. دلیل این مسئله ساده است: افراد مذکور می‌دانند که باهوش هستند و همچنین آگاه هستند که این موضوع به‌عنوان مزیتی برایشان محسوب می‌شود. آنها همچنین انتظار بالایی از خود و حتی سایر افرادی که با آنها کار می‌کنند، دارند.

به گزارش دیجیاتو، مدیران این افراد، همواره باید زمان و انرژی بیشتری را صرف انگیزه‌بخشی به آنها کنند که البته این موضوع معمولاً ارزش صرف وقت و انرژی را دارد. در ادامه قصد داریم به سه روشی اشاره کنیم که به کمک آنها می‌توانید کارمندان باهوش را بهتر مدیریت کنید:

**۱-محیطی آموزشی را برای کارمندان باهوش فراهم کنید و همواره از آنها یاد بگیرید**

تبدیل محیط کار، به یک مکان آموزشی، موجب می‌شود سطح دانش سازمان، همواره در حال رشد باشد. این محیط با وجود کارمندان باهوش، کامل‌تر هم می‌شود، زیرا آنها کمک می‌کنند که سطح دانش سازمان در گذر زمان بالاتر رود. «اریک اشمیت»، رئیس اجرایی هیأت‌مدیره آلفابت معتقد است؛ «شما هرگز نباید افرادی را که قرار نیست از آنها دانش جدیدی یاد بگیرید، استخدام کنید».

«استیو جابز» فقید نیز معتقد بود که «از نظر من استخدام افراد باهوش به این منظور که به آنها بگویید چه کار کنند، بیهوده است، بلکه باید افرادی را استخدام کرد که به شما بگویند باید چه کاری انجام دهید».

در این مورد باید بدانید که به‌عنوان یک مدیر، استخدام افراد باهوش‌تر از خودتان در نهایت به کسب‌وکار شما کمک می‌کند و شاید گاهی لازم باشد که به آنها نگویید چه کار باید بکنند، بلکه بگذارید به روش خودشان پیش بروند و آنها کارها را هدایت کنند. «جف بزوس»، مدیرعامل آمازون نیز معتقد است «هر بار ما یک فرد جدید را استخدام می‌کنیم، استانداردهایمان برای استخدام فرد بعدی را بالا می‌برد و در نتیجه سازمان، همواره رو به بهبود حرکت می‌کند».

**۲- کارمندان تأثیرگذار را شناسایی و از آنها قدردانی کنید**

به‌عنوان یک مدیر باید همواره در حال رصد کردن کارمندان و خصوصاً باهوش‌ترین‌هایشان باشید. باید کارمندانی را که موجب بهبود کارایی سازمان یا شرکت شما و نیز افزایش میزان رضایت و وفاداری مشتریان می‌شوند شناسایی کنید و مهم‌تر اینکه آنها را مورد ستایش قرار دهید. پیشنهاد می‌شود این سپاس‌ها را هر هفته یک بار انجام دهید.

همچنین لازم است بدانید در صورتی که از این کارمندان قدردانی نکنید، احتمال دارد به دنبال این رفتار شما، شرکت‌تان را ترک کنند.

**۳- ارتباط خود با کارمندان را حفظ کنید تا آنها احساس کنند مهم هستند.**

یکی از اشکالات بسیاری از مدیران، ارتباطات آنهاست. بسیاری از کارمندان باهوش، اگر به حال خود رها شوند، مستعد هستند که فعالیت‌ها را به روش خود انجام دهند که این مسئله ممکن است برای سازمان مشکل‌ساز شود. در این صورت، مدیری که کارمندان را به حال خود رها کرده، باید از محدوده امن خود خارج شده و با ارائه راهنمایی‌ها و راهکارهایی به کارمند باهوش، او را در جهت مدنظر خود هدایت کند. مدیر همچنین باید به آنها در خصوص کارآیی‌شان و اهداف شرکت و انتظارات خود بازخورد دهد و حتی در صورت نیاز، در مقابل روش کار آن کارمند ایستادگی و مقابله کند.

البته از سوی دیگر مدیر باید به دور از هرگونه قضاوت، هر زمان که نیاز بود، به راهکارها و پیشنهادات کارمندان باهوش خود گوش فرا دهد و در صورت نیاز از آنها بهره ببرد. این نحوه برخورد باعث می‌شود کارمندان مذکور احساس کنند مدیر آنها را درک می‌کند و به آنها اهمیت می‌دهد.

همچنین اگر در سازمان شما فرآیند ارزیابی کارکنان در هر سال انجام می‌شود، باید بدانید که بهتر است این فرآیند را فراموش کنید، زیرا ممکن است ارزیابی سالانه منجر به شوکه شدن کارمندان در انتهای ارزیابی شود. به جای این روش، می‌توانید ملاقات‌هایی را در دوره‌های زمانی کوتاه‌مدت با کارمندان در نظر بگیرید، تا بدین ترتیب همواره آنها را در جریان میزان کارایی‌شان قرار دهید.

منبع: Inc

کلید

## چرا باهوش بودن، همیشه خوب نیست؟

باهوش بودن جذاب است، اما زندگی روزمره یک فرد فوق‌العاده باهوش می‌تواند با چالش‌های زیادی روبه‌رو شود.

همه آدم‌ها دوست دارند باهوش باشند و استعدادهای خود را پرورش دهند. به همین دلیل اینترنت پر از مقالات و دوره‌های مختلف برای افزایش هوش، یادگیری سریع‌تر، تقلید از نوابغ و. . . است.

به گزارش نوپانا، رامیت ستی (Ramit Sethi) یک کارآفرین موفق آمریکایی، بعد از مطالعه و کار با افراد باهوش، به چند نکته منفی رایج در افراد باهوش برخورد کرد. او چند مورد را در وبلاگ خود ذکر کرد:

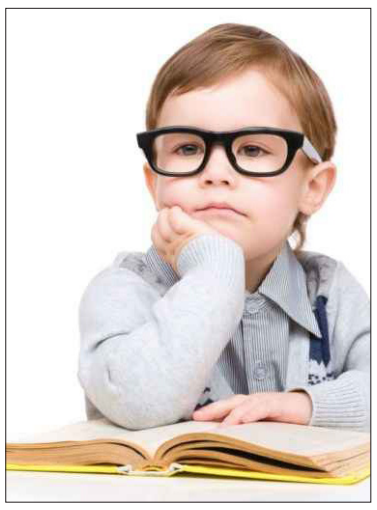
**بیش از حد عقلانی فکر کردن:** ستی می‌گوید افراد باهوش همه زوایای یک موضوع را می‌بینند و می‌سنجند و گاهی اوقات نمی‌توانند چیزی را که مقابل شان است قبول کنند. این موضوع می‌تواند در تصمیم‌گیری‌های زندگی یا به کار بردن استراتژی‌های پیچیده مناسب باشد، اما زمان عمل و انجام کار، افراد باهوش را به دردسر می‌اندازد.

**ترس از خنگ به نظر رسیدن:** این موضوع می‌تواند رفتارهای اشتباهی را در کودکان باهوش به وجود آورد. این موضوع بعد از اتمام مدرسه نیز بزرگسالان باهوش را از سوال پرسیدن و یادگیری مطالب جدید بازمی‌دارد.

**رد کردن مراحل اولیه:** در این مطالعه، افراد زیادی فکر می‌کردند که بیش از اندازه پیشرفت کرده‌اند و نیازی نیست تا مبانی و پایه دانش و کار خود را بهبود دهند. این موضوع هم دردسرساز و حتی گاهی موجب شکست می‌شود.

### افراد باهوش اغلب تنها هستند

یک مطالعه اخیرا نشان می‌دهد که افراد باهوش نسبت به افراد عادی تمایل بیشتری به تنها بودن دارند؛ زیرا این افراد با قابلیت‌های زیاد روی هدف‌های طولانی‌مدت زیادی تمرکز می‌کنند و



بیشتر ترجیح می‌دهند برای رسیدن به آنها تلاش کنند. از طرفی دیگر برقراری ارتباط کم با افراد دیگر موجب کاهش شادی آنها می‌شود.

### می‌دانند که چقدر نمی‌دانند

حتما این جمله را بارها شنیده‌اید که افراد بی‌کفایت ادعای بیشتری درباره استعدادهای خود دارند در صورتی که افراد باهوش و بااستعداد به توانایی‌های خود شک دارند، زیرا آدم‌های باهوش از توانایی‌های خود آگاهند و می‌دانند که هنوز چیزهای زیادی وجود دارد که بلد نیستند، اما افراد بی‌کفایت حتی نمی‌دانند چه توانایی‌هایی دارند.

## عربستان شهر فناورانه می‌سازد

عربستان قصد دارد با بودجه‌ای ۵۰۰ میلیارد دلاری شهری با توجه به فناوری‌های نو بسازد که به‌طور کامل از انرژی‌های تجدیدپذیر استفاده می‌کند. این شهر به‌طور کامل از انرژی‌های پاک استفاده می‌کند و مرکزی برای فناوری‌های نوین در آینده خواهد بود.

پروژه ساخت شهر که Neom نام گرفته، در زمینی دست‌نخورده در ساحل دریای سرخ، نزدیک مصر و اردن ساخته می‌شود. در حقیقت این شهر میان هر سه کشور مشترک است.

ولیعهد عربستان این برنامه بلندپروازانه را اعلام کرد که به گسترش استفاده از پهپادها، خودروهای خودران و روبات‌ها منجر می‌شود.

زمین مورد نظر برای ساخت شهر ۲۶۵۰۰ کیلومتر مربع است و در آن به صنایعی مانند انرژی و آب، فناوری زیستی، موادغذایی، تولیدات کارخانه‌ای پیشرفته و سرگرمی توجه خواهد شد.

این منطقه تا مرزهای مصر و اردن نیز امتداد دارد. به همین دلیل نخستین منطقه خصوصی به حساب می‌آید که به سه کشور تعلق دارد.

این شهر انرژی مورد نیاز خود را از خورشید تامین می‌کند.

# پایان دوران استارت‌آپی با قدرت‌گرفتن هرچه بیشتر غول‌های فناوری

در دورانی که تب راه‌اندازی استارت‌آپ بالا است، کسب‌وکارهای نوپای دیروز به غول‌هایی در حوزه فناوری تبدیل شده و در حال پایان دادن به دوران استارت‌آپی هستند.

به گزارش زومیت، راه‌اندازی یک کسب‌وکار جدید که استارت‌آپ خوانده می‌شود، این روزها یکی از ترندهای دنیای فناوری و حوزه کسب‌وکار است. هرچند اصطلاح استارت‌آپ را می‌توان به تمام کسب‌وکارهای نوپایی که با یک روش جدید در پی حل مشکل هستند، تعمیم داد، اما اغلب این نام به کسب‌وکارهای نوپای حوزه فناوری اطلاق می‌شود که با استفاده از روش‌های نوین بر بستر فناوری در پی رفع مشکلات حاصل از روش‌های قدیمی بوده یا به‌طور کلی روشی نوین را برای حل معضلاتی که در مدرنیته ایجاد شده، ارائه می‌کنند. موفقیت استارت‌آپ‌ها در کنار ایجاد فضایی برای داشتن استقلال کاری و راه‌انداختن یک بنگاه اقتصادی موفق که اشتغال‌زایی را نیز به همراه دارد، بسیاری را بر آن داشته تا در این مسیر حرکت کنند.

این روزها علاوه بر اینکه در اغلب کلانشهرهای کشورمان نیز شاهد داغ بودن تب راه‌اندازی استارت‌آپ هستیم، این موضوع در مورد سایر شهرهای جهان نیز صادق است. پس از آنکه استارت‌آپ‌ها با حضور خود در کالیفرنیا و منطقه‌ای به نام سیلیکون‌ولی، این ناحیه را به قطب فناوری جهان تبدیل کردند، بسیاری از شهرها در پی الگو قرار دادن این منطقه و رشد در حوزه فناوری از طریق بها دادن به استارت‌آپ‌ها هستند. این موضوع در کشورمان نیز کم و بیش صادق است، هرچند کارآمد بودن این رویکرد خود جای بحث دارد.

وب‌سایت تک‌کرانچ با انتشار گزارشی به بررسی این موضوع پرداخته و به این نکته اشاره کرده که استارت‌آپ‌های دیروز که امروزه به غول‌های فناوری دنیا تبدیل شده‌اند در حال پایان دادن به تب استارت‌آپی هستند. همانطور که اشاره کردیم، تمام کلانشهرهای جهان این روزها توجه ویژه‌ای معطوف استارت‌آپ‌ها کرده‌اند؛ به‌طوری‌که هر یک در پی تبدیل شدن به یک قطب بزرگ فناوری هستند، حال آنکه خورشید دوران طلایی استارتآپی در خود سیلیکون ولی در حال غروب است.

### دوران طلایی استارت‌آپ‌ها در سیلیکون ولی نیز در حال پایان است

به جرأت می‌توان گفت که رویای بسیاری از فارغ‌التحصیلان دانشگاهی در حوزه‌های مهندسی یا مدیریت، خلق یک کسب‌وکار خلاقانه نظیر اوبر، فیس‌بوک یا موارد دیگر است که در کشورمان نیز می‌توان این پدیده را به روشنی در دانشگاه‌ها و مخصوصا گردهمایی‌هایی نظیر استارت‌آپ و ویکندها مشاهده کرد. تقریبا این روزها کلانشهری نیست که یک سرمایه‌گذار در آن وجود نداشته باشد. تغییر بازیگران بزرگ اقتصاد غیردولتی از شرکت‌های فعال در حوزه انرژی یا ساختمانی به سمت شرکت‌های فناوری نیز اشتیاق برای ورود به این حوزه را بیش از پیش افزایش می‌دهد، اما نکته‌ای که باید به آن توجه داشت، تبدیل شدن استارت‌آپ‌های دیروز به غول‌هایی است که در حال بلعیدن کسب‌وکارهای کوچک‌تر از خود هستند. این شرکت‌ها واهمه‌ای از خرید ندارند و برای رشد بیشتر، به راحتی سایر استارت‌آپ‌ها را در خود حل می‌کنند.

دنیای امروز تغییر کرده است؛ دنیای امروز نه در پی بازیگران کوچک، بلکه به دنبال بازیگرانی بزرگ در حوزه کسب‌وکار است. دهه بعدی برخلاف یک دهه پیش در اختیار شرکت‌های بزرگ و متخصصانی است که در این حوزه‌ها فعالیت می‌کنند. آینده در اختیار تازه‌کاران و استارت‌آپ‌ها نیست.

تولد اینترنت و ایجاد بستری تازه بین سال‌های ۱۹۹۷ تا ۲۰۰۶ میلادی باعث شد شرکت‌هایی نظیر آمازون، فیس‌بوک، گوگل، سیلس‌فورس، ایر بی‌ان‌بی و سایر غول‌های کنونی حوزه فناوری متولد شوند. اینترنت در آن سال‌ها یک پدیده جدید بود و بسیاری از دانشجویان و کارآفرینان جوان، ایده‌های خود را در فضای بکر اینترنت در یک گاراژ کوچک پیش بردند. در آن سال‌ها یک متخصص جوان قادر بود با راه‌انداختن یک وب‌سایت و دریافت چندین میلیون دلار در پی استقبال از ایده خود، در سطح جهانی تبدیل به یک سرویس بزرگ شود. پس از شکوفایی کسب‌وکارهای مبتنی بر اینترنت، انقلاب گوشی‌های هوشمند بین سال‌های ۲۰۰۶ تا ۲۰۱۶ طیف جدیدی از کسب‌وکارهای نوپا را معرفی کرد که از جمله آنها می‌توان به اینستاگرام، توییتر، اوبر، لیفت و سایر سرویس‌های مبتنی بر اینترنت و گجت‌های هوشمند همراه اشاره کرد.

با توجه به اینکه در طول ۲۰ سال اخیر شاهد وقوع پی‌درپی تغییرات بنیادی در حوزه فناوری بوده‌ایم، از این‌رو باز هم انتظار داریم تا پس از تحولات ایجادشده توسط اینترنت و گوشی‌های هوشمند، دوباره یک تغییر دیگر یک تحول بزرگ را کلید زده و از دل آن استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای دیگری متولد شوند.

اما انتظار داشتن برای وقوع یک تحول دیگر بیشتر شبیه چشم دوختن به سراب است. اینترنت توسط شرکت‌های بزرگ تسخیر شده، بازار گوشی‌های هوشمند اشباع شده و شرکت‌های بزرگ فروشگاه‌های فروش و عرضه اپلیکیشن‌ها را نیز تصرف کرده‌اند.

بسیاری از فناوری‌های جدیدی که امید می‌رود منجر به ایجاد تغییر و انقلاب شوند، بسیار پیچیده و گران هستند و از این‌رو شرکت‌های بزرگ به آنها علاقه‌مند شده و روی این حوزه‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنند.

در مقایسه با نیمه‌های سال ۲۰۱۵ میلادی سرمایه‌گذاری روی استارت‌آپ‌ها بسیار کاهش پیدا کرده است. به گزارش رویترز، حجم سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها در مقایسه با دو سال گذشته بیش از ۴۰درصد کاهش پیدا کرده است و این کاهش دلیلی جز پایان دوران استارت‌آپی نیست. شاید تبدیل شدن پنج شرکت بزرگ حوزه فناوری (که شامل آلفابت، آمازون، اپل، فیس‌بوک و مایکروسافت هستند) به پنج شرکت باارزش دنیا نیز دلیلی بر این ادعا باشد که دنیا بیشتر در پی شرکت‌های بزرگ حرکت می‌کند.

به جرأت می‌توان ادعا کرد که بزرگ‌ترین فناوری‌های مورد انتظاری که احتمالا در آینده نزدیک تجاری خواهند شد، شامل هوش مصنوعی، پهپاد، واقعیت افزوده و واقعیت مجازی، پول رمزنگاری‌شده، اینترنت اشیاء و خودروهای هوشمند هستند. هرچند تمام این فناوری‌ها بسیار مهم بوده و برای آینده بشر حیاتی هستند، اما این فناوری‌ها و توسعه آنها به شکلی که توسعه در زمان انقلاب گوشی‌های هوشمند و اینترنت در دسترس بود، قابل بهره‌برداری توسط استارت‌آپ‌های نوپا نیستند. در ادامه به بررسی هر یک از موارد فوق به تفکیک خواهیم پرداخت:

**هوش مصنوعی:** برای پیشبرد هوش مصنوعی تنها نیاز به هوش و مهارت بالا لازم نیست. هوش، مهارت و توانایی با در دست نداشتن اطلاعات مورد نیاز کاربردی نیست. به‌طور حتم هیچ‌یک از شرکت‌ها به اندازه پنج غول بزرگی که به آنها اشاره کردیم، از وجود کلان داده بهره نمی‌برند. البته باید به شرکت‌های چینی نظیر تنسنت، علی‌بابا و بیدو نیز اشاره کرد.

**سخت‌افزار:** توسعه گجت‌هایی نظیر پهپادها یا گجت‌های مورد استفاده در اینترنت اشیاء حاشیه سود بسیار پایینی داشته و در عین حال بسیار گران‌قیمت نیز هستند، بنابراین ظهور استارت‌آپ‌ها در این حوزه به جز در موارد بسیار استثنایی غیرممکن است.

**خودروهای خودران و هوشمند:** صنعت خودروسازی به خودی خود بسیار گران‌قیمت است، حال آنکه اضافه شدن ویژگی‌های هوشمندی به این حوزه می‌تواند هزینه‌ها را بیش از پیش افزایش دهد. این روزها تقریبا شرکت‌های بزرگ در این حوزه فعالیت می‌کنند و به غیر از چند استارت‌آپ که توسط غول‌های بزرگ خریداری شده‌اند، فعالیت در این حوزه برای استارت‌آپ‌ها بسیار سخت است.

**واقعیت مجازی و واقعیت افزوده:** واقعیت مجازی و واقعیت افزوده را نیز باید جزو گران‌ترین حوزه‌های فناوری خواند. برای مثال می‌توان به استارت‌آپی با عنوان مجیک‌لیپ اشاره کرد که در طول سال‌های گذشته تنها اخباری در رابطه با توسعه فناوری واقعیت افزوده توسط آن منتشر شده و هنوز خبری از یک محصول واقعی و تجاری‌شده نیست. با این وجود مجیک‌لیپ در طول سال‌های گذشته برای پیشبرد اهداف خود سرمایه‌ای نزدیک به ۲ میلیارد دلار جذب کرده است.

در این بین استارت‌آپ‌ها چگونه می‌توانند در چنین فضایی حضور داشته باشند؟ به‌طور حتم حضور در چنین فضایی در پیروی از دو راه خلاصه شده است؛ یکی از این راه‌ها فعالیت مستقل و تحمل سختی‌ها و مشکلات است و راه دوم رفتن به زیر پرچم غول‌های بزرگ فناوری است. با دشوار شدن فعالیت در فضای استارت‌آپی نیز سرمایه‌گذارها شرایط پیچیده‌تری را برای حمایت از یک ایده در پی می‌گیرند. فرض کنید که سال‌ها پیش داشتن ایده اولیه برای راضی کردن سرمایه‌گذار یک امر طبیعی بود، حال آنکه امروزه طی کردن مراحل مختلف برای متقاعد کردن سرمایه‌گذار از ورود به بعضی دانشگاه‌ها برای تحصیل نیز سخت‌تر شده است.

غول‌های فناوری نظیر آمازون و گوگل علاوه بر افزایش تسلط فعالیت در حوزه‌هایی که آغاز به کار کرده‌اند، هر روز با بهره‌گیری از سرمایه‌های مادی و همچنین داشتن زیرساخت‌های مورد نیاز، حوزه‌های جدیدی را نیز به دامنه فعالیت خود اضافه می‌کنند.

البته تمام مواردی که در این مقاله ذکر شده برای کشورمان صادق نیست، چراکه فضای استارت‌آپی کشورمان تا حدودی به زنجیره استارت‌آپی جهانی وصل نیست و از این‌رو تا حدودی شبیه کشور چین است، چراکه بستری بکر برای رشد ایده‌های مختلف وجود دارد، حال آنکه بخش بزرگی از استارت‌آپ‌ها ایده‌ای قوی برای فعالیت نداشته یا رویکردی نمایشی را برای حضور در این حوزه در پیش گرفته‌اند.

منبع: TECHCRUNCH

اخبار کسب‌وکار

## پس از ۴سال توییتر در آستانه سوددهی قرار گرفته است

گزارش جدید عملکرد مالی توییتر نشان می‌دهد که پس از چهار سال ضرردهی این کمپانی بالاخره در آستانه کسب سود قرار گرفته است.

گزارش سه ماهه سوم ۲۰۱۷ این شبکه اجتماعی حاکی از آن است که گرچه درآمد توییتر با کاهشی ۴درصدی نسبت به دوره مشابه سال قبل همراه بوده، اما تنها ۲۱ میلیون دلار از این ۵۹۰ میلیون دلار شامل ضرر شده است. لازم به ذکر است که ضرر سه ماهه سوم ۲۰۱۶ توییتر در حدود ۱۰۷ میلیون دلار بوده است.

به گزارش دیجیاتو، دورسی پس از بازگشت خود به‌عنوان مدیر ارشد عملیاتی توانسته هزینه‌های اضافی را کاهش دهد و توییتر را دوباره در مسیر کسب سود هدایت کند. با همه اینها اما عملکرد یک‌ساله این شبکه اجتماعی هنوز هم تغییر چندانی نکرده و تا سوددهی فاصله دارد.

در گزارش اخیر همچنین اشاره شده که توییتر طی سه سال گذشته روش اشتباهی را برای محاسبه تعداد کاربران جدید خود داشته است. درحالی‌که در سه ماهه اخیر حدود ۳ میلیون نفر به تعداد کاربران یکی از محبوب‌ترین شبکه‌های اجتماعی دنیا افزوده شده، اما توییتر این مقدار را در گزارش خود ۲ میلیون نفر اعلام کرده است. بدین ترتیب تعداد کل افراد عضو توییتر حالا به رقم ۳۳۰ میلیون نفر رسیده است.

برای اثبات امیدوارکننده بودن گزارش مالی اخیر توییتر همین بس که سهام این شرکت پس از انتشار این گزارش با افزایشی ۱۷درصدی مواجه شده است. دورسی و تیمش امیدوارند که این روند در نهایت در سه ماهه چهارم سال جاری ادامه یافته و پس از مدت‌ها شاهد گزارش سود قطعی از طرف آنها باشیم.

منبع: androidheadlines

## تجارت موبایل ال جی کماکان ضرر می‌دهد

ال جی به تازگی گزارش مالی سه ماهه سوم سال ۲۰۱۷ میلادی را منتشر کرده است و طی بازه زمانی جولای تا سپتامبر، واحد موبایل این کمپانی کره‌ای بالغ بر ۳۳۱,۱۷ میلیون دلار از دست داده است. با این وجود، ال جی ترجیح داده روی سود ۸درصدی سه ماهه سوم در قیاس با همین بازه زمانی در سال ۲۰۱۶ و نیز سود ۴درصدی کسب‌شده در سه ماهه دوم تمرکز کند.

به گزارش دیجیاتو، گفتنی است که ضرر ال جی، در واقع ۱۳درصد نسبت به سال گذشته کمتر بوده است. در کره‌جنوبی، عرضه موبایل‌های هوشمند طی سه ماهه سوم تا ۴۴درصد نسبت به سال کامل ۲۰۱۶ افزایش یافته و این در حالی است که ایالات متحده، افزایش ۹درصدی در عرضه موبایل‌های هوشمند نسبت به سال ۲۰۱۶ را پشت سر گذاشته است.

با این همه نباید از این حقیقت چشم‌پوشی کرد که شرایط برای تجارت موبایل‌های هوشمند ال جی چندان مساعد نیست. در سه ماهه سوم ۲۰۱۴، ال‌جی بالغ بر ۱۶,۸ میلیون اسمارت‌فون به فروش رساند و این تعداد حالا به ۱۳,۷ میلیون واحد برای سه ماهه سوم ۲۰۱۷ رسیده است که از رشد منفی ۱۸,۴درصدی در سه سال حکایت دارد.

مشکل از اینجا نشأت می‌گیرد که سامسونگ در حال گرفتن سهم ال جی از بازار است و مسلما تولید و عرضه پرچمدار ماژولار G5 هم کمکی به شرایط ال جی نکرد؛ خرید تمام چیپست‌های اسنپدراگون ۸۳۵ توسط سامسونگ و اجبار ال جی به عرضه G6 همراه با اسنپدراگون ۸۲۱ هم قطعا فاکتور دیگری بود که به مشکلات دامن زد.

در حال حاضر انتظار می‌رود که این اتفاق مجددا با LG G7 تکرار شود، زیرا احتمالا چیپست اسنپدراگون ۸۴۵ کوالکام نیز برای پرچمداران گلکسی اس ۹ و اس ۹ پلاس در انحصار زمانی سامسونگ خواهد بود. تنها شانس ال جی، عرضه G7 به‌عنوان موبایلی منحصر به فرد و باب میل مشتریان است، در غیر این صورت ارقام گزارش‌های مالی کمپانی کره‌ای دائما کمتر و کمتر می‌شوند.

منبع: Phone Arena

روزنامه اقتصادی - مدیریتی
فرصت امروز
برای کسب وکار آفرینی

www.forsatnet.ir

## مفقودی

برگ سبز سواری پراید جی تی ایکس، رنگ سفید- روغنی، مدل ۱۳۸۳ به شماره موتور: ۰۰۷۰۹۸۸۰ و شماره شاسی:S۱۴۱۲۲۸۳۲۳۹۹۵۵ و شماره پلاک: ایران ۱۶- ۵۲۱ ب ۱۷ مفقود گردیده واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

قم

## تاسیس شرکت با مسئولیت محدود اروم سولفات اسپوتا در تاریخ ۱۳۹۶/۰۸/۰۲ به شماره ثبت ۱۷۰۶۲ به شناسه ملی ۱۴۰۰۷۱۶۱۷۳۰ ثبت وامضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی میگردد.

- موضوع : تهیه و تولید ، بسته بندی و توزیع ،خرید و فروش ، صادرات و واردات انواع نهاد های دامی و کشاورزی شامل انواع سموم کشاورزی – انواع کودهای شیمیایی ،ترکیبی و بیولوژیک،سولفات مس و با کد (ick ) و کلیه مواد و کالاهای مجاز بازرگانی ،واردات تجهیزات و مواد اولیه مورد نیاز شرکت و صادرات فرآورده های تولیدی،اخذ و اعطای نمایندگی و ایجاد شعب و انعقاد قرار داد با اشخاص حقیقی و حقوقی و اخذ نمایندگی از کارخانه جات و تولید کنندگان محصولات داخلی – خارجی –اخذ هرگونه تسهیلات بصورت ریالی و ارضی از بانک های خصوصی و دولتی و موسسات مالی و اعتباری و شرکت در کلیه مزایدات و مناقصات کلیه اشخاص حقیقی و حقوقی و نمایشگاه های داخلی و بین المللی .در صورت لزوم پس از اخذ مجوز های لازم از مراجع ذیربط ثبت موضوع فعالیت مذکور ،به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی باشد .
- مدت شرکت :از تاریخ ثبت به مدت نا محدود
- مرکز اصلی : آذربایجان غربی – ارومیه – زمینهای سپاه توحید –خیابان آخر گلباد کانال –کوچه علیاری –پلاک ۱۰۰۲ –طبقه همکف به کد پستی ۵۷۱۹۸۳۷۶۶۶ .
- سرمایه شرکت : مبلغ یک میلیون ریال نقدی میباشد.
- اسامی و میزان سهم الشرکه شرکا : آقای علی جلیلی به شماره ملی ۲۷۵۱۸۶۸۶۷۳ دارنده ۵۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه ،آقای رضا مهدی زاده بارانی به شماره ملی ۲۹۰۹۰۵۶۸۶۴ دارنده ۵۰۰۰۰۰ریال سهم الشرکه میباشند.
- اولین مدیران : آقای علی جلیلی به شماره ملی ۲۷۵۱۸۶۸۶۷۳ به سمت عضو و رئیس هیئت مدیره ، آقای رضا مهدی زاده بارانی به شماره ملی ۲۹۰۹۰۵۶۸۶۴ به سمت عضو هیات مدیره و مدیر عامل به مدت نامحدود انتخاب شدند .
- دارندگان حق امضا : کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهد آور مالی و اوراق عادی و اداری شرکت با امضای رئیس هیات مدیره و مدیر عامل مشترکا همراه با مهر شرکت معتبر می باشد .
- اختیارات مدیر عامل : طبق اساسنامه

## آگهی

شماره پرونده ۹۶۰۹۹۸۰۰۵۹۲۰۰۴۹۴ شماره بایگانی ۹۶۰۵۸۰ / کلاسه بایگانی پرونده ۱۱/۹۶/۵۸۰ شعبه یازده دادگاه حقوقی گرگان بدینوسیله به محمدعلی یزدی قلی آباد مجهول المکان اخطار می گردد خواهان عبدالله گرجی دنگلائی دادخواستی به طرفیت شما به خواسته اثبات مالکیت به دادگستری گرگان تقدیم نموده است. پس از ارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظر به اینکه خوانده مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب در یک نوبت دریکی از روزنامه های کثیرالانتشار درج میگردد تا خوانده در دفتر شعبه یازده حقوقی گرگان حاضر و نسخه ثانی دادخواست و ضمائم و اخطاریه را دریافت نموده. درجلسه دادرسی که به روز یکشنبه به تاریخ ۹۶/۹/۱۲ ساعت ۱۱ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به آگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت ده روز خواهد بود.

دفتر شعبه یازده دادگاه عمومی حقوقی گرگان

## آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

شماره پرونده ۹۶۰۹۹۸۰۱۷۱۲۰۰۳۴۰ شماره بایگانی ۹۶۰۵۵۵ / درخصوص احضار متهم صفرعلی صباغی فرزند محمد ابراهیم دائر به مخدوش کردن (تغییر) پلاک موتور جهت رسیدگی به شعبه ۱۰۳ جزایی گرگان واقع در گرگان- خیابان شهید بهشتی- روبروی اداره مخابرات- مجتمع شهید بهشتی ارجاع و به کلاسه پرونده شماره بایگانی ۱۰۳/۹۶۰۵۵۵ ثبت گردیده وقت رسیدگی ۱۳۹۶/۰۹/۱۳ ساعت ۹ صبح تعیین شده است. به علت مجهول المکان بودن خوانده و به تجویز ماده ۳۴۴ قانون آیین دادرسی کیفری و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی میشود تا متهم پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد. و از اتهام خود دفاع نماید والا تصمیم مقتضی صادر خواهد شد.

رئیس شعبه دادگاه ۱۰۳ کیفری ۲ گرگان- فرزاد عسکری

## دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۰۵۹۰۰۰۲۵۵ شعبه ۹ دادگاه عمومی حقوقی گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۰۵۹۰۰۰۸۰۲ شماره بایگانی ۹۶۰۳۱۳ تاریخ تنظیم ۱۳۹۶/۰۷/۲۹ / خواهان: بانک توسعه تعاون به شماره ثبت ۳۵۵۳۸۰ به مدیریت آقای محمدرضا شریفی با وکالت خانم الناز بطیاری فرزند محمدعلی بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- خ ولیعصر- عدالت ۴۵- مجتمع شهری- طبقه ۲ واحد ۲- دفتر وکالت / خواندگان: ۱- فاطمه معصوم آبادی فرزند حسین بنشانی مجهول المکان ۲- قربانعلی امین فر فرزند علی بابا بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- شهرک امام- بن بست مسجد- منزل شخصی / خواسته ها: ۱- مطالبه خسارت دادرسی ۲- مطالبه وجه بابت.. ۳- مطالبه خسارت تاخیر تادیه

رای دادگاه

درخصوص دعوی بانک توسعه تعاون با وکالت خانم الناز بطیاری بطرفیت آقای قربانعلی امین فر و خانم فاطمه معصوم آبادی به خواسته مطالبه ۴۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال و خسارات قانونی توجها به کپی مصدق قرارداد و تعهد بانکی به شماره ۸۰۳۱۰۰۱۰۹۲ مورخ ۱۳۸۰/۵/۲۸ و عدم حضور خواندگان با وصف ابلاغ قانونی اخطاریه درجلسه مورخ ۹۶/۷/۲۶ و عدم ارسال لایحه و مصون ماندن دعوی از هرگونه تعرض لذا دادگاه مستندا به مواد ۱۹۸ و ۵۱۹ و ۵۲۲ ق.آ.د.م دعوی را مدلل تشخیص خواندگان را به پرداخت وجوه ذیل متضامنا درحق خواهان محکوم می نماید.۱: مبلغ ۴۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال به عنوان اصل خواسته ۲: مبلغ ۵/۲۱۸/۰۰۰ ریال به عنوان هزینه دادرسی ۳: خسارت تاخیر در پرداخت اقساط برابر قرارداد بانکی از ۹۶/۵/۱ تا وصول ۴: حق الوکاله وکیل طبق تعرفه قانونی در هر مرحله (مبلغ ۱/۵۱۲/۰۰۰ ریال مرحله بدوی) این رای غیابی بوده و ظرف مدت ۲۰ روز پس از ابلاغ دادنامه قابل واخواهی دراین شعبه و سپس مدت ۲۰ روز در مرجع محترم تجدیدنظر استان گلستان قابل اعتراض می باشد.

رئیس شعبه نهم دادگاه حقوقی گرگان- غلامرضا عسکری

## آگهی فقدان سند مالکیت

سند مالکیت ششدانگ یک قطعه باغ تحت پلاک ۳۲۸فرعی از ۱۶-اصلی واقع در بخش ۴قزوین ذیل ثبت صفحه ۷۵دفترجلد ۱۲بنام آقای شعبان مولائی صادروتسلیم گردیده استسپس طبق اسنادرسمی ۱۰۸۲۳مورخ ۱۳۱۹/۱۱/۵و۱۱۳۷۵مورخ ۱۳۲۰/۳/۵دفترخانه ۷قزوین به آقای ابولقاسم طاهرخانی انتقال قطعی یافته است نامبرده برابرحصروراثت شماره ۳۳۹مورخ ۶۲/۷/۱۰شعبه دوم دادگاه حقوقی ۲ قزوین فوت نموده وراث وی عبارتند ازکوکب خانم‌رضائی(زوجه)فاطمه‌سلطان‌طاهرخانی‌سیادهنی(دخترمتوفی)شناخته‌شده اندخانم کوکب رضائی طبق اقرارنامه رسمی ۷۰۳۳۵مورخ ۶۶/۱۰/۲۶دفترخانه ۹قزوین اقرار به وصول ثمن اعیانی کلیه باغات واموال غیرمنقول ملکی متوفی نموده استسپس خانم فاطمه سلطان طاهرخانی با ارائه دو برگ فرم شهادت شهودمدعی فقدان سند به علت اسباب کشی گردیده و تقاضای صدور سند مالکیت المثنی خود را نموده که مراتب به استناد ماده ۱۲۰ آئین نامه اصلاحی قانون ثبت اعلام می گردد تا هر کس به نحوی ازهر انحاء نسبت به ملک مذکور حقی داشت ویا معاملاتی به نفع اوشده ویا مدعی وجود سند در نزد خود باشد از تاریخ انتشار این آگهی تا مدت ده روز ضمن مراجعه به این اداره اعتراض خود را با ارائه اصل سند مالکیت و سند معامله تسلیم نماید وچنانچه ظرف مدت مقرر اعتراض به این اداره نرسد ویا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت ارائه نشود اداره ثبت المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد این آگهی در یک نوبت به شرح ذیل منتشر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول :۶ /۹۶/۸

حسن غلامحسینی - رئیس اداره ثبت اسنادواملاک ناحیه یک قزوین۷۳۱ /م الف

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

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

نظر به دستور مواد ۱ و۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب۲۰/۰۹/۱۳۹۰ وبرابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۱۰۰۱۰۰۱۵۶۵۳مورخ ۰۴/۱۰/۱۳۹۵ هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی شهرستان بهشهر تصرفات مالکانه و بلا معارض متقاضی خانم ها منیره و رقیه و سکینه و ربابه ومعصومه همگی قاسمی لمراسکی فرزندان قاسم نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت۰۷/۱۵۰ متر مربع قسمتی از پلاک ۱۶۵ فرعی از ۱۸- اصلی واقع در اراضی نقاش محله بخش ۱۷ ثبت بهشهر که مع الواسطه از مالک رسمی قاسم قاسمی لمراسکی محرز گردیده است که سهم هریک نسبت به یک و دو دهم دانگ مشاع از ششدانگ میباشد لذا به موجب ماده ۳قانون مذکور و ماده۱۳ آیین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق روزنامه های محلی و کثیرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین اگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند . معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم دادخواست اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است ودر صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض،گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل را ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست

تاریخ انتشار نوبت اول:شنبه ۱۳۹۶/۰۷/۲۲تاریخ انتشار نوبت دوم:شنبه ۱۳۹۶/۰۸/۰۶

میم الف ۵۸۶۹/۲۰/۹۵رییس اداره ثبت اسناد و املاک بهشهر
نبی اله خواجه وندی کیاسری

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

برابررای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۹۰۶۸۰۰۱۲۸۶مورخ ۱۳۹۶/۷/۳ پرونده کلاسه ۱۳۹۵۱۱۴۴۰۹۰۰۱۰۰۰۱۵۲هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک ناحیه دوقزوین تصرفات مالکانه وبلامعارض متقاضی آقای سعید رحیملو فرزندفرمانعلی بشماره شناسنامه ۸۰۱ صادره از حوزه ۸ قزوین درسه دانگ مشاع از ششدانگ یک باب خانه به مساحت ۲۲۳،۲۰ مترمربع پلاک شماره ۵ اصلی واقع در قطعه سوم افرازی (غیر وقفی)اقبالیه قزوین واقع در بخش ۵ حوزه ثبت ملک ناحیه دوقزوین خریداری از مالکین رسمی آقای حاج میرزا نوروزی محرز گردیده است. لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سندمالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول : ۱۳۹۶/۷/۱۸ تاریخ انتشاردوم۱۳۹۶/۸/۶

علی شهسواری–رئیس اداره ثبت اسناد واملاک ناحیه ۲ قزوین۶۸۱ /م الف

اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک بندر گناوه

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

برابر رای شماره۷۲ ۱۳۹۶۶۰۳۲۴۰۰۱۰۰۲۱مورخ ۹۶/۶/۲۹ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بندر گناوه تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی اقای ایوب عبدالله نژادفرزند عبدالرسول صادره از گناوه را نسبت به شش دانگ یک خانه به مساحت ۳۱۸/۳۰ مترمربع در قسمتی از پلاک ۹۱۷ واقع در امامزاده گناوه محرز گردیده است . لذا بمنظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف ۷۳۵

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۶/۸/۶ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۶/۸/۲۱

مجید امیری -رئیس اداره ثبت اسناد و املاک گناوه

## آگهی فقدان

خانم لیلا ایزدپناه با ارائه دو برگ استشهادیه گواهی شده ادعا نموده که سند مالکیت ششدانگ عرصه و اعیان یک دستگاه اپارتمان مسکونی به مساحت ۱۲۹/۷۴ متر مربع تحت پلاک ۳ فرعی از ۱۳۲۹ اصلی مفروز ومجزی شده از ۲فرعی قطعه یک طبقه اول واقع در بخش ۱۷ ثبت بهشهر ذیل ثبت ۶۰۴۳۵ صفحه ۲۶۶ جلد ۳۸۴ به نام لیلا ایزدپناه فرزندرضا صادر و تسلیم گردیده به علت جابجایی مفقود گردیده در اجرای ماده ۱۲۰ اصلاحی آیین نامه قانون ثبت مراتب در یک نوبت آگهی تا چنانچه اشخاصی مدعی انجام معامله انجام یا وجود سند مالکیت نزد خود می باشند ظرف ده روز از تاریخ انتشار آگهی اعتراض خود را همراه اصل سندمالکیت یا سند معامله به اداره ثبت محل ارائه و رسید دریافت نمایند چنانچه پس از اتمام مدت مقرر اعتراضی ارائه نگردد و یا در صورت اعتراض اصل سندمالکیت یا سند معامله ارائه نشود این اداره مطابق مقررات اقدام به صدور سند مالکیت المثنی به نام مالک خواهد نمود. ضمنا تمامت مورد ثبت برابر سند رسمی شماره ۱۱۶۴۷۵- ۹۳/۴/۷ دفترخانه ۲۴ بهشهر در قبال مبلغ ۵۲۶۲۲۵۸۲۶ریال بمدت ۱۵۵ ماه نزد بانک سپه شعبه مرکزی بهشهر در قید رهن قرار گرفت تاریخ انتشار آگهی ۹۶/۸/۶

م الف ۵۹۳۹/ ۹۶/۲۰ رئیس اداره ثبت اسناد واملاک بهشهر- نبی اله خواجه وندی کیاسری

۹۳۳

## آگهی فقدان

آقای تقی تقی پور تروجنی با ارائه دو برگ استشهادیه گواهی شده ادعا نموده که سند مالکیت ششدانگ عرصه و اعیان یک دستگاه اپارتمان مسکونی به مساحت ۱۲۹/۸۰ متر مربع تحت پلاک ۴ فرعی از ۱۳۲۹ اصلی مفروز ومجزی شده از ۲فرعی قطعه دو طبقه دو واقع در بخش ۱۷ ثبت بهشهر ذیل ثبت ۶۰۴۳۶ صفحه ۲۶۹ جلد ۳۸۴ به نام تقی تقی پور تروجنی فرزند قربان صادر و تسلیم گردیده به علت جابجایی مفقود گردیده در اجرای ماده ۱۲۰ اصلاحی آیین نامه قانون ثبت مراتب در یک نوبت آگهی تا چنانچه اشخاصی مدعی انجام معامله انجام یا وجود سند مالکیت نزد خود می باشند ظرف ده روز از تاریخ انتشار آگهی اعتراض خود را همراه اصل سندمالکیت یا سند معامله به اداره ثبت محل ارائه و رسید دریافت نمایند چنانچه پس از اتمام مدت مقرر اعتراضی ارائه نگردد و یا در صورت اعتراض اصل سندمالکیت یا سند معامله ارائه نشود این اداره مطابق مقررات اقدام به صدور سند مالکیت المثنی به نام مالک خواهد نمود. ضمنا تمامت مورد ثبت برابر سند رسمی شماره ۱۱۶۴۷۷- ۹۳/۴/۸ دفترخانه ۲۴ بهشهر در قبال مبلغ ۵۲۶۲۲۵۸۲۶ ریال بمدت ۱۵۵ ماه نزد بانک سپه شعبه مرکزی بهشهر در قید رهن قرار گرفت تاریخ انتشار آگهی ۹۶/۸/۶

م الف ۵۹۳۸/ ۹۶/۲۰ رئیس اداره ثبت اسناد واملاک بهشهر- نبی اله خواجه وندی کیاسری

۹۳۲

## آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ و برابر رای شماره ۱۳۹۵۶۰۳۱۰۰۱۰۰۰۶۱۸۹ -۹۶/۳/۱۷ هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی شهرستان بهشهر تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای یوسف زحمتکش فرزند صادق نسبت به سه دانگ از ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۱۳۲/۶۳ متر مربع قسمتی از پلاک ۶ فرعی از۴ اصلی واقع در اراضی گرجی محله بخش ۱۷ ثبت بهشهر که مع الواسطه از مالک رسمی میرزا بنابور محرز گردیده است لذا به موجب ماده ۳ قانون مذکور و ماده ۱۳ ائین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه محلی و کثیرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها رای هیات الصاق تا در صورتی که اشخاص ذینفع به ارای اعلام شده اعتراض داشته باشندباید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دوماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند معترض باید ظرف یکماه از تاریخ تسلیم دادخواست اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل را ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید صدور سندمالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۸/۶ تاریخ انتشار نوبت دوم۹۶/۸/۲۰

م الف ۵۹۴۹/۲۰/ ۹۶ رئیس اداره ثبت اسناد واملاک بهشهر نبی اله خواجه وندی کیاسری

۹۳۱

اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک بندر گناوه

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

برابر رای شماره۲۰ ۱۳۹۶۶۰۳۲۴۰۰۱۰۰۲۱مورخ ۹۶/۶/۲۶ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بندر گناوه تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی اقای سید حسین موسوی فرز ندسید محمد صادره از دیلم را نسبت به شش دانگ یک خانه به مساحت ۲۳۵/۶۷ مترمربع در قسمتی از پلاک ۹۱۷ واقع در امامزاده گناوه محرز گردیده است . لذا بمنظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف ۷۳۱

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۶/۸/۶ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۶/۸/۲۱

مجید امیری -رئیس اداره ثبت اسناد و املاک گناوه

## رای اصلاحی داوری

در خصوص ابلاغ رای اصلاحی داوری موضوع پرونده کلاسه شماره ۹۶۰۷۰۵ بدین وسیله مفاد رای اصلاحی داوری ابلاغ می گردد در خصوص درخواست خانم مهسا سالاری نسبت به تصحیح رای داوری در خصوص ذکر مبالغ دقیق بدهی ملک در رهن بانک مهر اقتصاد هزینه های مربوط به شهرداری دارایی به انضمام خسارت دادرسی با توجه به مدارک ارائه شده لذا رای داوری به شرح ذیل تصحیح می گردد: خوانده خانم خدیجه کامروا محکوم به پرداخت مبلغ ۱/۸۷۳/۶۷۸/۰۰۰ ریال بابت بدهی ملک به بانک مهر اقتصاد و مبلغ ۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه شهرداری و مبلغ ۱۹/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دارایی و هزینه های دادرسی در حق خانم مهسا سالاری شود.

داور منتخب خانم مهسا سالاری و خانم خدیجه کامروا–مهران بهبهانیان

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

برابررای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۹۰۶۸۰۰۱۲۸۵مورخ ۱۳۹۶/۷/۳ پرونده کلاسه ۱۳۹۵۱۱۴۴۰۹۰۰۱۰۰۰۱۴۸هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک ناحیه دوقزوین تصرفات مالکانه وبلامعارض متقاضی آقای مجید رحیم لو فرزندفرمانعلی بشماره شناسنامه ۱۲۴۶صادره از تاکستان درسه دانگ مشاع از ششدانگ یک باب خانه به مساحت ۲۲۳،۲۰ مترمربع پلاک شماره ۵ اصلی واقع در قطعه سوم افرازی (غیر وقفی)اقبالیه قزوین واقع در بخش ۵ حوزه ثبت ملک ناحیه دو قزوین خریداری از مالکیت رسمی آقای حاج میرزا نوروزی محرز گردیده است. لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول :۱۳۹۶/۷/۱۸ تاریخ انتشاردوم۱۳۹۶/۸/۶

علی شهسواری–رئیس اداره ثبت اسناد واملاک ناحیه ۲ قزوین۶۸۲ /م الف

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۶۱۲۳ - هیات اول / موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای هدایت رزم فر فرزند علی اصغر به شماره شناسنامه ۱۴ صادره از ورامین در ششدانگ یک باب خانه به مساحت ۱۴۶/۴۷ متر مربع واقع در قریه امراباد ورامین خریداری از مالکین رسمی امیر خسرو و سوسن و سیروس همگی شهرت مهبد نسبت به عرصه پلاک ۱۰۰ اصلی و مجتبی شیرکوند نسبت به اعیان از پلاک ۲۱ فرعی از پلاک ۱۰۰ اصلی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضائی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۸/۶تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۸/۲۱

م الف ۵۴۳ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررایانی

۹۳۶

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

نظر به اینکه در اجرای قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۲۲۷۱—۱۳۹۶ مورخ ۹۶/۰۶/۲۵ تصرفات آقای / خانم محمد شریفی شماره شناسنامه ۱۵۶۰ صادره از شوش فرزند زهراب دارای کد ملی شماره ۵۲۶۸۷۶۸۸۸۳ نسبت به یکباب ساختمان به مساحت ۱۰۷/۰۸ متر مربع در قسمتی از ششدانگ پلاک ۲۶۹۴ -۲۶۹۲ واقع در بخش دو اهواز اخبار خروجی بنام سید کمال و سید جلال احمد زاده منجر به صدور رأی گردیده برابر ماده ۳ قانون مزبور مراتب در دو نوبت به فاصله پانزده روز جهت اطلاع عموم آگهی می گردد تا هر کس نسبت به تصرفات مفروزه و ملکیت ایشان اعتراض داشته باشد از تاریخ انتشار نوبت اول این آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را مستقیما به اداره ثبت اسناد و املاک اهواز تسلیم و رسید دریافت نمایند و معترض مکلف است ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست به مقامات قضائی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست اخذ و به اداره ثبت محل تحویل نمایند. بدیهی است در صورت عدم وصول اعتراض در موعد مقرر اداره ثبت برابر مقررات اقدام بصدور سند مالکیت خواهد نمود. م‌الف: ۵/۲۲۷۱

(تاریخ انتشار نوبت اول :۱۳۹۶/۰۸/۰۶) (تاریخ انتشار نوبت دوم:۱۳۹۶/۰۸/۲۲)

کفیل اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو اهواز - نصرت اله

اخبار

## حضور مدیرعامل و اعضای هیات مدیره شرکت نفت و گاز مسجدسلیمان در تمرین تیم فوتبال نفت

**اهواز – شبنم قجاوند** – مدیرعامل و جمعی از اعضای هیات مدیره شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان پس از برگزاری آخرین جلسه تمرین تیم نفت قبل از دیدار مقابل شهرداری تبریز ، با بازیکنان و کادر فنی نفت دیدار کردند. در این دیدار که قبل از سفر نفتی ها به تبریز انجام شد. ناصری مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان ضمن تقدیر و تشکر از عملکرد فوق العاده تیم فوتبال نفت اظهار داشتند:شما جوانان امید را در دل مردم زنده نموده و تا کنون عملکرد خوبی داشته‌اید، انتظار داریم کماکان روند موفقیت را ادامه دهید . مهندس ناصری با مهم دانستن نقش ورزش در افزودن شور و نشاط اجتماعی ادامه دادند:امروز انتظار همه مردم صعود شما به لیگ برتر است و همین امر باعث روحیه و نشاط جوانان شده است بطوریکه در هر بازی شاهد حضور هزاران نفر هوادار در استادیوم هستیم .وی در ادامه با اشاره به اتفاقات اخیر گفت: روند صعودی شما و حضور در صدر جدول باعث افتخار همه ماست از شما انتظار دارم توجهی به شایعات فضای مجازی ننموده و با قدرت به کار خود ادامه دهید و تمام مجموعه نفت با حداکثر امکانات پشتیبان شما هستند. در ادامه محمود فکری سرمربی نفت ضمن تشکر و قدردانی از حضور مدیرعامل و اعضای هیات مدیره ،این دیدارها را باعث قوت قلب و روحیه تیم دانست و همچنین از زحمات مدیرعامل و مجموعه نفت تشکر نمود.

## سمنانی‌ها همزمان با مردم سراسر جهان به دیدار ماه می روند

**سمنان – بابامحمدی** – سرپرست سازمان فرهنگی، اجتماعی و ورزشی شهرداری سمنان از برگزاری پروژه جهانی رصد ماه در شب در سمنان خبر داد. جواد نجاریانی افزود : این پروژه جمعه پنجم آبان ماه ساعت ۱۸:۰۰ لغایت ۲۱در انتهای بلوار ۱۷ شهریور نرسیده به میدان امام علی (ع) مرکز نجوم آسمان نمای شهر ،سازه کروی برگزار می شود . وی اظهار داشت : این برنامه پروژه رصدی ماه در شب موضوعات متنوعی را شامل می شود که از آن جمله می توان به پخش فیلم و کلیپ با موضوع ماه (رصد ماه با تلسکوپ ۱۴ اینچ ) اشاره کرد . این برنامه به همت سازمان فرهنگی ،اجتماعی و ورزشی شهرداری سمنان و با مشارکت انجمن نجوم آسمان کویر سمنان در راستای آشنایی علاقه مندان به علوم و نجوم برگزار می شود و شرکت برای عموم علاقه مندان به علوم و نجوم آزاد و رایگان است . ماه نزدیکترین همسایه زمین و تنها قمر زیبای زمین است. این قمر زیبا با قطری برابر با ۳۷۶۰ کیلومتر و فاصله میانگین ۳۴۰,۰۰۰ کیلومتر از زمین قرار دارد و هر ۲۷,۸ روز یک دور به گرد زمین می‌گردد. اما در این بین دیدن ماه با چشم مسلح و ابزار رصدی می تواند برای هر انسانی جذاب باشد. بر این اساس هر ساله پروژه‌ای بین المللی با نام "شب جهانی رصد ماه" در تاریخ‌های معینی از سال برگزار می‌شود تا عموم مردم را به دیدن ماه دعوت کنیم.

## با حضور دکتر مصلحتی برگزار شد؛ جلسه بررسی شبکه برق گلستان

**گرگان – خبرنگار فرصت امروز** – جلسه بررسی شبکه برق گلستان با حضور دکتر مصلحتی "مشاور مدیرعامل توانیر و مجری برق رسانی روستایی کشور" به میزبانی شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان برگزار شد.در ابتدای این جلسه مهندس علی اکبر نصیری مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان با اشاره به وضعیت جغرافیایی و آب و هوایی استان گلستان گفت: این استان از اقلیم کوهستانی سرد و برفگیر، اقلیم جلگه ای و سیل خیز و اقلیم بیابانی و صحرایی برخوردار است لذا چالش ها و مشکلات متفاوتی برای تأسیسات و شبکه های توزیع برق وجود دارد که نیازمند نوع نگاه و منابع مالی و انسانی متفاوتی است.وی با بیان روند افزایشی مصرف برق استان گلستان در تابستان خاطرنشان کرد این استان امسال ۴۰ روز پیک بار بالای ۱۰۰۰ مگاوات را تجربه نموده است و با توجه به رشد ۷ درصدی مصرف برق نسبت به سال گذشته، اتخاذ تدابیر ویژه ای را طلب می کند. رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان اظهار داشت: از آنجاکه در مناطق شمالی استان به علت محروم بودن و سابقه تاریخی، شبکه و تأسیسات برق توسعه پیدا نکرده است ، روستاهای این مناطق با مشکلات و مسائل عدیده ای در زمینه تأمین و پایداری برق مواجه بوده و عملاً با تأسیسات فرسوده و از رده خارج شده مواجه هستیم که نگهداری و بهبود این تأسیسات و شبکه ها نیازمند ۵۰ میلیارد تومان اعتبار است.

با تحویل ۵ خودروی سمند دوگانه سوز:

## گامی در جهت تسهیل حمل و نقل روستاییان گلستانی برداشته شد

**گرگان – خبرنگار فرصت امروز** – مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای گلستان از تحویل ۵ خودروی سمند دوگانه سوز به روستاییان با حضور استاندارو معاون عمرانی و مدیران کل استانداری گلستان خبر داد و گفت که با این کار گامی در جهت توسعه ناوگان حمل و نقل عمومی روستایی و ارتقاء سطح خدمات مسافری در جاده ها برداشته شد.به گزارش اداره روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان گلستان، "مهدی میقانی" در مراسم واگذاری این خودروها به مالکین در گفت و گو با پایگاه اطلاع رسانی اداره کل، گفت: این خودروها هر کدام به ارزش ۳۱۰ میلیون ریال بوده که ۸۰ درصد مبلغ آن از محل منابع مالی صندوق کارآفرینی استان تامین شده است.وی افزود: متقاضی فقط ۲۰ درصد مبلغ خودرو را پرداخت می کند و بازپرداخت تسهیلات ۶۰ ماهه و باکارمزد چهاردرصد می باشد.میقانی با اشاره به اینکه توسعه و نوسازی ناوگان حمل و نقل روستایی در گلستان از اواخر سال گذشته و با پرداخت تسهیلات بانکی آغاز شده است، ادامه داد: از ابتدای اجرای طرح تا پایان شهریورماه سال جاری ۱۲۷ نفر متقاضی خودروهای حمل و نقل عمومی روستایی بوده که تاکنون ۹ نفر موفق به دریافت تسهیلات شده و الباقی در شرف تشکیل پرونده در صندوق هستند.به گفته وی، خودروهای ۴ نفر دیگر از متقاضیان در حال طی مراحل قانونی بوده و بزودی تحویل آنان خواهد.

مدیرعامل شرکت گاز استان قزوین خبر داد

## بهره مندی بیش از ۶ هزار مشترک جدید از گاز طبیعی

**قزوین – خبرنگار فرصت امروز** – مدیرعامل شرکت گاز استان قزوین گفت: از ابتدای سال تا کنون ۶ هزار و ۶۲۵ مشترک جدید گاز در اقصی نقاط استان قزوین به شبکه سراسری گاز متصل شدند. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان قزوین، اسماعیل مفرد بوشهری گفت: از این تعداد مشترک جذب شده در استان که از خدمات گازرسانی استفاده می کنند، تعداد ۴ هزار و۵۳ مشترک شهری و ۲ هزار و ۵۷۲ مشترک روستایی هستند که از این تعداد هزار و ۱۱۴ مشترک مربوط به شهرهای معلم کلایه و رازمیان و روستاهای منطقه الموت هستند. بوشهری تعداد مشترکین شرکت گاز استان قزوین را درحال حاضر ۳۸۴ هزار و ۴۱۴ مشترک اعلام کرد و افزود: از این تعداد ۲۹۵ هزار و ۱۹۵ مشترک شهری و ۸۸ هزار و ۳۶۵ مشترکین روستایی شرکت گاز هستند که در ۲۴ شهر و ۴۱۳ روستا از خدمات شبکه سراسری گاز استفاده می کنند. مدیرعامل شرکت گاز استان قزوین در پایان با اشاره به گازدار شدن شهر سیردان در دهه فجر امسال گفت: با گازدار شدن سیردان پرونده گازرسانی به شهرهای استان بسته خواهد شد و تمامی خانوارهای شهری استان قزوین تا پایان امسال از گاز طبیعی بهره مند خواهد شد.

خطیبی فرماندار ملارد:

## برنامه ششم، مبنای تدوین برنامه توسعه این شهرستان باشد

**ملارد – مژگان علیقارداشی** – خطیبی فرماندار شهرستان ملارد در اولین جلسه کارگروه بررسی برش های شهرستانی قانون برنامه ششم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشور(۱۳۹۶ تا ۱۴۰۰) در جمع روسای دستگاه های دولتی و غیر دولتی این شهرستان گفت: برنامه توسعه شهرستان ملارد باید با هدف تحقق توازن توسعه ای براساس برش های شهرستانی تدوین شود. خطیبی افزود: ممکن است بخشی از اعتبارات یا درآمدها در موعد مقرر تحق پیدا نکند ولی در صورتی که برنامه داشته باشیم این تحقق پیدا نکردن نمی تواند منجر به ایجاد مشکلی اساسی شود. فرماندار ملارد ادامه داد: در گرفتن اعتبارات در حوزه های مختلف روسای ادارت باید سعی کنند از طریق تعامل و گرفتن اختیارات از مدیران کل دستگاه خود برای جذب اعتبار موردنیاز اجرای برنامه های خود تلاش حداکثری داشته باشند. فرماندار ملارد اظهارداشت: ملاک ارزیابی روسای ادارات داشتن برنامه عملیاتی در راستای اجرای برنامه ششم توسعه اقتصادی،اجتماعی و فرهنگی می باشد. خطیبی در ادامه ضمن بیان اهداف و اولویت های برنامه ششم توسعه گفت: تا پایان برنامه پنج ساله ششم توسعه باید نرخ رشد کشور به ۸ درصد رسیده باشد. وی اظهارداشت: همچنین رشد تولید سرانه ۶ درصد، رشد نرخ بهره وری ۲,۸ درصد، تشکیل سرمایه ۲۱,۴ درصد، هزینه های مصرفی سالانه ۵ درصد، واردات ۱۶,۹ درصد، نقدینگی ۱۷ درصد و نرخ تورم ۷,۹ درصد در برنامه ششم توسعه پیش بینی شده است.در ادامه ضمن بیان دیدگاه معاونین فرماندار در خصوص اجرای برنامه های توسعه ای شهرستان مطابق با برنامه ششم توسعه، روسای ادارات جهاد کشاورزی، بهداشت و درمان،آموزش و پرورش، صنعت و معدن، تعاون ،کار و رفاه اجتماعی و آب و فاضلاب روستائی گزارشی از برنامه های در دست اقدام و عملیاتی خودرا مطابق با اجرای برنامه ششم توسعه بیان نمودند.

چنانچه به هنگام آزمایش متوجه نشتی گاز شدید فورا شیر مصرف آن وسیله گاز سوز را ببندید و به بررسی و رفع علت اقدام نمایید.
شرکت ملی گاز ایران
روابط عمومی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریز خبر داد

# رساندن تلفات انرژی برق تبریز به ۹,۸ درصد تا پایان ۹۶

**تبریز – اسد فلاح** – مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریز از هدفگذاری این شرکت برای رساندن تلفات انرژی به ۹,۸ درصد تا پایان سال ۹۶ خبرداد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، مهندس عادل کاظمی با بیان مطلب فوق افزود: با توجه به اهمیت این شاخص در تدوین برنامه های بهبود شاخص های اصلی شرکت، این میزان کاهش تلفات، به عنوان یکی از اهداف مهم شرکت تعیین شده است. وی افزود: به منظور حصول به این هدف برنامه هایی در حوزه بهبود تلفات فنی شبکه و تلفات غیر فنی طرح ریزی شده است که امیدواریم با عنایت خداوند متعال و تلاش و همت همکاران به این مهم دست یابیم. وی با اشاره به اهمیت انرژی در کشور افزود: کاهش تلفات انژی برق علاوه بر صرفه جویی در انرژی برق، از اتلاف سایر منابع همچون سوخت های فسیلی و آب نیز جلوگیری می‌کند و به همین جهت به عنوان یکی از اهداف مهم این شرکت محسوب می شود.

**جمع آوری انشعابات غیر مجاز راهی به سوی کاهش تلفات**

وی مقابله با برق های غیر مجاز ،جمع آوری، تعیین تکلیف و محاسبه اختلاف مصرف در این بخش را جزء برنامه های غیر فنی کاهش تلفات عنوان کرد و افزود: مقابله با دستکاری لوازم اندازه

گیری و اقدامات اصلاحی در این بخش نیز با جدیت پیگیری می شود. وی همچنین تصریح کرد: مناطقی که به لحاظ ساخت و ساز مشکل دار بوده و به دلیل نبود شبکه توزیع برق از انشعابات غیر مجاز استفاده می کنند، شناسایی می شوند و واگذاری انشعابات قانونی و در برخی موارد غیر دائم انجام می گیرد. رئیس هیات مدیره شرکت توزیع نیروی برق تبریز افزود: کاهش درصد عدم قرائت کنتورها، تعیین تکلیف انشعابات فاقد سابقه شناسایی شده، شناسایی و تعویض لوازم اندازه گیری دارای خطای بیش از استاندارد و تعیین تکلیف تعدادی از اختلاف های مصرف بزرگ شناسایی شده از دیگر برنامه های این شرکت در راستای کاهش تلفات غیر فنی است. وی ادامه داد: کنترل مضاعف سیستم بیلینگ و بررسی مشکلات و رفع و مقابله با مسائل شناسایی شده در این زمینه از دیگر برنامه های این شرکت می باشد که تاثیر بسزایی در کاهش تلفات دارد.

**مبادله تفاهم نامه کاهش تلفات با شرکت توانیر**

وی در خصوص کاهش تلفات فنی اظهار داشت: طرح های بهبود کاهش تلفات توسط مشاور تهیه و به تایید شرکت توانیر رسیده و در مرحله مبادله تفاهم نامه کاهش تلفات می باشیم. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریز با اشاره به اینکه پروژه های مذکور در سه بخش می باشد، افزود: تعویض کنتورهای معیوب به ارزش حدود ۲۰ میلیارد ریال و اجرای پروژه هایی با ماهیت کاهش تلفات در مناطق مختلف تحت پوشش شرکت به ارزش تقریبی ۳۱ میلیارد ریال از مهمترین این پروژه ها می باشد. وی از انجام مطالعات کاهش تلفات بر پایه اطلاعات GIS در امور برق ستارخان این شرکت خبر داد و افزود: پروژه های کاهش تلفات این امور در فاز اول با ارزش حدود ۳۰ میلیارد ریال انجام می شود. وی در پایان خاطرنشان کرد: در نهایت تلاش می کنیم حدود ۶۰ الی ۷۰ درصد از بهبود تلفات در بخش فنی و ۳۰ الی ۴۰ درصد بهبود در بخش فنی حاصل شود و بتوانیم به هدف تعیین شده نائل شویم.

# برگزاری نشست هم اندیشی دبیران سوانح دریایی بنادر کشور در بندر بوشهر

**بوشهر – خبرنگار فرصت امروز** – به میزبانی اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر، جلسه هم اندیشی دبیران سوانح دریایی بنادر کشور در سالن جلسات برج بندر برگزار شد. به گزارش روابط عمومی، محمد شکیبی نسب معاون دریایی و بندری اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر دراین باره گفت: در راستای سیاست های سازمان بنادر و دریانوردی مبنی بر برنامه ریزی جهت کاهش سوانح دریایی در آبهای حاکمیتی و همچنین با نظر و هماهنگی مدیر کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر، نشست هم اندیشی دبیران سوانح دریایی کشور بمدت دو روز در بندر بوشهر برگزار شد. محمد

شکیبی‌نسب افزود: در این نشست که با حضور دکتر مرادی، مدیرکل مرکز بررسی ها و مطالعات راهبردی سازمان بنادر و دریانوردی و مسئولین سوانح دریایی کشور برگزار گردید، ضمن بررسی چالش ها، جهت رفع موانع موجود راهکارهای مورد نیاز ارائه گردید و مقرر شد در چارچوب مصوبات در هسته مرکزی پیگیری شود. شکیبی نسب اضافه کرد: از جمله موضوعات مطرح شده در این نشست دو روزه می‌توان به ضرورت تسریع در ویرایش دستورالعمل و تصویب آن در هیات عامل و تامین تجهیزات مورد نیاز بازرسان اشاره کرد. وی عنوان کرد: همچنین به لحاظ اهمیت حدود اختیارات و جایگاه قسمت بررسی سوانح دریایی، موضوع ایجاد یک تفاهم نامه فی ما بین سازمان بنادر و دریانوردی با دیگر ارگانها مورد بحث قرار گرفت.

در راستای تحقق مسئولیت های اجتماعی انجام گرفت

# برپایی ۸۰ ایستگاه مشاوره مصرف بهینه و ایمن از گاز طبیعی در سطح آذربایجان شرقی

**تبریز – ماهان فلاح** – در راستای تحقق مسئولیت های اجتماعی روابط عمومی شرکت گاز آذربایجان شرقی اقدام به برپایی ۸۰ ایستگاه مشاوره ایمنی و مصرف بهینه از گاز طبیعی در سطح استان کرد . به گزارش خبرنگار ما در تبریز، رئیس روابط عمومی شرکت گاز استان با اعلام این خبر افزود: گاز طبیعی علیرغم آسایش و رفاهی که برای مردم فراهم آورده اگر به درستی و صحیح از این نعمت الهی استفاده نگردد مخاطراتی برای مصرف کنندگان در پی خواهد داشت.محمدعلی فتح اله زاده ادامه داد: در این راستا و در تحقق به مسئولیت‌های اجتماعی، شرکت گاز استان با استفاده از تمامی ظرفیت های اطلاع رسانی در کنار وظایف اصلی خود اقدام به فرهنگ سازی مصرف بهینه و ایمن از گاز طبیعی می نماید که برگزاری ۸۰ ایستگاه مشاوره ای در سطح استان از این جمله می باشدوی تصریح کرد: در این ایستگاه ها کارشناسان و مشاورین مصرف بهینه و ایمن از گاز طبیعی نسبت به ارائه راهنمایی های لازم

به مشترکین در جهت تنویر افکار عمومی و آگاه سازی اقدام نموده و بروشورها و دیگر اقلام اطلاع رسانی شامل تحلیل حوادث با تصاویر حوادث و همچنین برگه سوالات پیامکی مصرف ایمن از گاز طبیعی پخش می گردد.وی با اشاره به استقبال چشمگیر مردم از ایستگاه‌های برگزار شده افزود: حضور گرم مردم و پرسش و پاسخ در خصوص ایمنی و مدیریت مصرف گاز طبیعی موجب تمدید ساعات برگزاری این ایستگاه ها در برخی نقاط استان گردیدوی با اشاره به آمار سال گذشته حوادث ناشی از مصرف گاز طبیعی در استان گفت: آمارها نشان می دهد علیرغم توصیه های ایمنی از طرق مختلف متاسفانه آمار ناشی از حوادث گاز طبیعی در سال گذشته در استان افزاش داشته بطوریکه ۴۳ نفر در اثر گاز گرفتگی، آتش سوزی و انفجار گاز طبیعی جان خود را از دست داده و ۱۰۴ نفر مجروح شده اند. وی در خصوص علل عمده حوادث گاز طبیعی در استان گفت: تحلیل حوادث ناشی از مصرف گاز طبیعی نشان می دهد عدم نصب صحیح دود کش، نشت گاز از لوله و شیلنگ معیوب و بست، عدم نصب کلاهک H شکل در پشت بام از عمده عوامل حوادث بوده اندوی در پایان ابرازامیدواری کرد با مشارکت و همیاری مصرف کنندگان گاز طبیعی و با بکارگیری نکات ایمنی شاهد بروز هیچ حوادث ناگواری برای هم استانی های محترم نباشیم.

مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان ایلام خبر داد

## پایانه مرزی مهران آماده خدمات رسانی به زائران حسینی

**ایلام – خبرنگار فرصت امروز** – مهندس دلخواه مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای و رییس کمیته زیر ساخت حمل و نقل ستاد اربعین در استان ایلام با بیان این مطلب اظهار داشت : فعالیت های سازمان راهداری وحمل و نقل جاده ای استان ایلام در راستای توسعه زیر ساخت های پایانه مرزی مهران ، تامین ایمنی در راههای مواصلاتی بسیار با اهمیت و تاثیر گذار بوده و بعد از اربعین حسینی سال گذشته کارها به جد پیگیری شده و اقدامات لازم برای تردد راحت و بدون اتلاف وقت زائران اربعین در مرز بین‌المللی مهران اندیشیده شده است و در تلاش هستیم که تمام مشکلات پایانه مرزی مهران برای اربعین امسال رفع شود و زائران با سهولت بیشتری از این مرز تردد و در همایش ملی و بزرگ اربعین شرکت کنند. وی گفت: باتوجه به حجم تردد زائر اربعین حسینی (ع) پیش بینی می‌شد که در سالجاری بیش ازسال گذشته زوار از مرز بین المللی مهران تردد داشته باشند . وی افزود : بر اساس تجربه سال گذشته تمهیدات لازم از سوی سازمان راهداری و حمل و نقل جاده ای برای ایمنی تردد زائران اندیشیده شده از جمله آماده سازی ۹۶ گیت ورود و خروج زائران ، اجرای دیوار بتنی برای جدا سازی محوطه مسافری و تجاری که قبلا فنس بوده ، اجرای سایبان XRY در محل گیت‌های اضطراری، تعویض لوله کشی سرویس های بهداشتی داخل پایانه مسافربری، نصب تانکرهای ثابت ذخیره آب جهت سرویس های بهداشتی، راه‌اندازی کلیه برجهای روشنایی بزرگراه مهران به مرز و پایانه مرزی، آماده‌سازی و بیش از ۴۰۰ چشمه سرویس بهداشتی ، نصب دکل‌های مخابراتی همراه اول و ایرانسل در پایانه مرزی مهران، ساخت دروازه ورودی پایانه مرزی مهران ، استقرار بیش از ۱۰ نت بانک در پایانه مرزی، اجرای زیر ساخت دوربین های نظارتی مرز مهران و اجرای طرح مانیتورینگ صنعتی در مهران و نصب ۲۴دستگاه نمایشگر صنعتی در سالن ترانزیت مسافری انجام شده است .

مدیر کل بهزیستی مازندران خبر داد

## تسهیلات ۴۲ میلیارد تومانی برای اشتغال زنان سرپرست خانوار

**ساری – دهقان** – نشست تشکل های مردم نهاد و کارآفرینان مازندران با حضور دکتر معصومه ابتکار معاون رئیس جمهور در امور زنان و خانواده برگزار شد. به گزارش خبرنگار مازندران نشست تشکل‌های مردم نهاد و کارآفرینان مازندران با حضور دکتر معصومه ابتکار معاون رئیس جمهور در امور زنان و خانواده، دکتر ربیع فلاح استاندار مازندران، دکترسید سعید آرام مدیرکل بهزیستی مازندران و برخی نمایندگان تشکل های مردم نهاد استان و فعالان حوزه زنان در سالن شماره یک استانداری مازندران برگزار شد. دکتر ابتکار معاون رئیس جمهور در امور زنان و خانواده در این نشست با بیان اینکه سرمایه اجتماعی و انگیزه در مازندران در دولت تدبیر بسیار بالا و متعالی است، گفت: دولت دوازدهم قدر سرمایه اجتماعی را

می داند و برای بسط و توسعه این سرمایه ملی تلاش خواهد نمود. معاون رییس جمهور ضرورت توجه به شعار امسال و تقویت تولید و اشتغال را برنامه محوری دولت برشمرد و گفت: با کمک مردم باید فرصت اشتغال و کارآفرینی که حق آنان است فراهم شود. وی با اشاره به اینکه در ۲ سال گذشته به حوزه کارآفرینی بانوان بویژه زنان سرپرست خانواده توجه ویژه شده است، تصریح نمود: آمار بکارگیری در بانوان در مشاغل در ۲ سال گذشته رو به افزایش بوده است. معاون رییس جمهور در امور زنان و خانواده با اعلام این که ۱,۵ میلیارد دلار به تقویت اشتغال روستایی اختصاص یافته است، اظهار داشت: سهم زنان از این اعتبارات باید عادلانه باشد. معاون رییس جمهور بر دیده‌بانی مسایل زنان تصریح کرد و گفت: نقش تشکل ها و رسانه ها در دیده بانی مسایل اجتماعی ، زنان و خانواده بسیار مهم است. استاندار مازندران با اعلام این که نرخ بیکاری استان در تابستان سال گذشته ۱۰,۸ درصد بوده است، عنوان کرد: این نرخ در تابستان امسال به ۹/۵ درصد کاهش یافته است.

مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان خبر داد

## بیش از ۴ میلیون تن کالا در ۶ ماه سال جاری از گیلان حمل شده است

**رشت – زینب قلیپور** – مهندس نازک کار، مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان گیلان ضمن اعلام این خبر گفت: طی ۶ ماه امسال ۴ میلیون و ۴۰۰ هزار تن کالا از استان گیلان حمل شد که این آمار در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۲,۳ درصد رشد را نشان می دهد. ایشان افزود: با مقایسه عملکرد شهرهای مهم استان با جابجایی بیش از یک میلیون و ۶۴۰ هزار تن کالا رتبه اول را به خود اختصاص داده و پس از آن شهرستانهای بندرانزلی و رودبار رتبه های دوم و سوم رابه دست آوردند. وی خاطر نشان نمود: عمده ترین کالاهای حمل شده طی مدت مذکور شامل انواع ، آهن آلات، سیمان ، فرآورده های نفتی و گندم بوده که توسط ۳۱۲ هزار و سفر دستگاه کامیون جابجا شده است.ایشان همچنین تعداد ناوگان بخش حمل ونقل عمومی استان را ۱۱۷۲۶ دستگاه اعلام کرد که از این تعداد ۵۳۹۱ دستگاه سهم ناوگان باری استان می باشد .

مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای مازندران خبر داد

## احداث روشنایی عاملی موثر در جهت ایمن سازی جاده‌ها

**ساری – دهقان** – مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای مازندران از عملیات احداث روشنایی ۷ نقطه در محور های استان به طول ۸ کیلومتر با اعتباری بالغ بر ۱۴میلیارد و ۳۰۰میلیون ریال خبر داد و افزود : احداث روشنایی عاملی موثر در جهت ایمن سازی جاده ها است. به گزارش خبرنگار مازندران ، احمد آفرین محمد زاده ضمن اعلام این مطلب افزود : مهمترین کارکرد سیستم های روشنایی ایجاد دید آسان و دقیق ، امکان تشخیص وسایل نقلیه در فاصله مناسب ، تشخیص به موقع موانع ، علائم و تابلوهای راهنمایی و رانندگی در محورهاست. وی ادامه داد : حداقل مقدار مورد نیاز روشنایی سطح راه بستگی به نوع آن ، سرعت و حجم ترافیک شبانه راه ، وضعیت مکانهای اطراف راه و کاربری آن و همچنین میزان عبور و مرور عابرین پیاده دارد . مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای مازندران در ادامه ضمن اشاره به احداث روشنایی به طول ۸کیلومتر در سطح محورهای استان خاطر نشان ساخت محورهای سوادکوه ( منطقه دوگل و آلاشت )_ کمربندی بابل ، ساری و نوشهر،چالوس _دوربرگردان سی سنگان –محور شهید صالحی بابل و محور بهنمیر _کیاکلا از جمله محورهایی هستند که عملیات روشنایی در آنها صورت پذیرفت.

# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

|شنبه | ۶ آبان ۱۳۹۶ | شماره ۹۱۶ | صفحه ۱۶|

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

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

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR


## نوشدارو

### مسئولیت اجتماعی شرکت

سال‌ها پیش مفهوم جدیدی ایجاد شد که مربوط به روابط عمومی می‌شود؛ مسئولیت اجتماعی شرکت. تعریف واحدی ندارد، اما یک تعریف می‌تواند این باشد که مسئولیت اجتماعی شرکت در این مورد است که چه طور شرکت‌ها فرآیندهای کسب‌وکار را مدیریت می‌کنند تا تأثیر مثبتی بر جامعه بگذارند. به گزارش هورموند، دلیل اینکه چرا روابط عمومی به آن ربط دارد این است که شرکت‌هایی که به سود جامعه، کمک‌رسانی می‌کنند برای شهرت خود هیچ چیزی به دست نیاورده‌اند، البته در صورتی که جامعه آن را نشناسد و قدردانی نکند، اما یک شرکت نوع‌دوست نگران این موضوع نیست. انجام دادن کار خوب برایش کفایت می‌کند. هر هیأت‌مدیره‌ای که پاسخگوی سهامداران است و مسئولیت قانونی دارد اگر تلاشش دیده نشود، بی‌پروا می‌شود. همانطور که راک فلر گفت: وقتی کار درستی انجام می‌دهید بگذارید مردم کار شما را بفهمند.

شرکت‌ها باید دو جنبه عملیات‌شان را بررسی کنند:
۱- تساوی مدیریت‌شان هم از دید مردم و هم فرآیندها،
۲- ماهیت و کیفیت تأثیرشان بر جامعه در جاهای مختلف.

سهامداران خارجی علاقه زیادی به فعالیت شرکت دارند. بیشترشان به دنبال این هستند که شرکت واقعا از لحاظ کالاها و خدمات، تأثیرش بر محیط و جوامع محلی چه کار کرده است، خوب یا بد یا چطور با نیروی کارش برخورد می‌کند. از میان سهامداران مختلف، تحلیل‌گران مالی وجود دارند که بر کیفیت مدیریت و عملکرد مالی گذشته به‌عنوان شاخصی از عملکرد احتمالی آینده تمرکز می‌کنند.

شورای کسب‌وکار جهانی برای توسعه پایدار، در نشریه‌اش به نام ایجاد حس کسب‌وکار خوب، توسط لرد هلم و ریچارد واتس، تعریف زیر را به کار برد:

مسئولیت اجتماعی شرکت، تعهد مداوم توسط کسب‌وکار است، به نحوی که اخلاقی عمل می‌کند و به توسعه اقتصادی کمک می‌کند، درحالی‌که کیفیت عمر نیروی کار، جامعه محلی و جامعه را بهبود می‌دهد.

در برخی کشورها مسئولیت اجتماعی شرکت از لحاظ مدل بشردوستانه تعریف شده است. شرکت‌ها سود می‌کنند، مالیات می‌پردازند و سهم خاصی از سود را به دلایل خیرخواهانه می‌بخشند. این شکلی از آموزش عملی به شرکت است که از بخشیدن، مزیتی عایدش شود.

مدل اروپایی بر عملکرد کسب‌وکار اصلی به طریق مسئولیت اجتماعی و از طریق سرمایه‌گذاری در جوامع تمرکز دارد. معتقدیم این مدل پایدارتر است چون ۱- مسئولیت اجتماعی به صورت صحیح تولید ثروت می‌کند که اگر درست کنترل شود باید رقابت‌پذیری کسب‌وکار را تقویت کند و ارزش تولید ثروت جامعه را زیاد کند ۲- وقتی خیلی سخت می‌شود، محرکی برای تمرین مسئولیت اجتماعی شرکت به صورت هرچه بیشتر و بهتر است و اگر بشر دوستانه باشد سریع‌تر عمل می‌کند.

## معرفی استارت‌آپ

### بانک نوین اطلاعات اصناف

**نام استارت‌آپ:** بانک اطلاعات اصناف چلا (اینستاگرام کاری)
**وب سایت:** chala. ir
**سال تأسیس:** ۱۳۹۵
**موضوع:** بانک اطلاعات اصناف
**توضیح بیشتر:**

پس از ثبت نام در این سایت هر فرد با توجه به مهارت‌های شغلی یا تحصیلی در رسته شغلی خود دارای یک پروفایل شغلی خواهد شد. پس ما بانک اطلاعاتی اصناف در تمامی صنوف با اعضای آن خواهیم داشت که هر فرد می‌تواند با پروفایل شخصی خود در تمام گروه‌های شغلی با توجه به نیازش اعلام نیاز کند و پس از ثبت نیاز در گروه‌های شغلی برای تمامی افراد متخصص در آن رسته شغلی ایمیل ارسال خواهد شد و متخصصان آن رشته از آن اعلام نیاز همزمان مطلع خواهند شد.

این سایت یک اینستاگرام کاری با قابلیت گفت‌وگو در تالارهای اختصاصی برای متخصصان یک رشته شغلی نیز دارد.

## بسته‌بندی خلاق

**برای مطالعه ۸۱۹ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.**

## کلینیک کسب‌وکار

**پرسش: جوانی ۲۳ ساله‌ام و کمی سرمایه مالی هم دارم، اما نمی‌دانم چه کسب‌وکاری را راه‌اندازی کنم تا موفق شوم؟**

### چه کسب‌وکاری راه‌اندازی کنم؟

**پاسخ کارشناس:** برای راه‌اندازی کسب‌وکار و موفقیت در آن بیش از هر چیز نیاز به انگیزه و باور دارید. همین که با ما ارتباط برقرار کردید نشان می‌دهد انگیزه خوبی برای راه‌اندازی کسب‌وکار و کسب درآمد دارید.

بی‌تردید اگر کسب‌وکاری را علاقه‌مند هستید راه‌اندازی کنید بیشتر موفق خواهید بودید. در خود توانایی‌ها را جست‌وجو کنید و دریابید به چه کاری بیشتر علاقه‌مند هستید تا با جدیت و پشتکار و باور به موفقیت در کسب وکار خود موفق شوید.

برای موفقیت در کسب‌وکار نوع کسب‌وکار مهم نیست مهم شما و باورهای درونی شما به آن نوع از کار است که می‌تواند زمینه موفقیت شما را فراهم کند.

اگر به زندگی افراد موفق نگاهی بیندازید متوجه می‌شوید که در همه زمینه‌های کسب‌وکار ما نمونه‌های موفق و ناموفق داریم. ما کارخانه‌دار موفق داریم. کارخانه‌دار ناموفق هم داریم. ما فروشنده موفق داریم فروشنده ناموفق داریم. ما طلافروش موفق داریم. طلافروش ناموفق هم داریم. شما اگر به کسب‌وکار خود باور درونی داشته باشید و در راه موفقیت گام بردارید. با هر کسب‌وکاری می‌توانید موفق شوید. یک ماهی‌فروش کوچک با آرمان‌های بزرگ و باورهای قلبی می‌تواند صاحب ده‌ها کشتی بزرگ ماهیگیری شود. یک کبریت‌فروش دوره‌گرد می‌تواند با ایده‌های نو که از دل باورهایش در می‌آید صاحب کارخانه کبریت‌سازی شود، بنابراین نوع شغل و کسب‌وکار برای موفقیت مهم نیست. مهم خود شما هستید که می‌توانید با اعتماد به نفس بالا و با باور درونی‌تان به پیشرفت و موفقیت فکر کنید و مشکلات احتمالی برای موفقیت کسب‌وکار را با صبر و توکل و پشتکار و جدیت برطرف کنید و هر روز به سوی موفقیت گام بردارید.

## مدرسه مدیریت

# مسئولیت اجتماعی شرکتی چیست؟

مسئولیت اجتماعی شرکتی اشاره به روش‌هایی دارد که شامل ابتکار عمل‌هایی می‌شود که برای جامعه مفید واقع می‌شود. مسئولیت اجتماعی شرکتی یک کسب‌وکار می‌تواند مجموعه متنوعی از تاکتیک‌ها را در بر می‌گیرد، از بخشیدن قسمتی از دارایی و درآمد شرکت به مؤسسات خیریه تا اجرای عملیات مرتبط با کسب کار به شیوه‌های سبزتر.

به گزارش ibazaryabi ، چند دسته عمده در دسته مسئولیت اجتماعی وجود دارد که بسیاری از کسب‌وکارهای امروزی در عملیات خود به کار می‌گیرند:

**۱- تلاش‌های زیست‌محیطی**

یکی از عمده موارد تمرکز مسئولیت اجتماعی شرکت محیط زیست و طبیعت است. کسب‌وکارهای مختلف بدون در نظر گرفتن اندازه و سایز خودشان حجم بالایی از کربن را در محیط زیست وارد می‌کنند. هر قدمی که این شرکت‌ها بتوانند به‌منظور کاست از این حجم از دی‌اکسیدکربن بردارند هم برای شرکت و هم برای جامعه بسیار مفید و اثربخش است.

**۲- فعالیت‌های انسان‌دوستانه**

کسب‌وکارها همچنین مسئولیت اجتماعی خود را از طریق کمک کردن به مؤسسات و مجموعه‌های خیریه ملی و بین‌المللی ابراز می‌دارند. کسب‌وکارها به‌طورکلی دسترسی بسیار خوب و مناسبی به منابع مختلفی دارند که می‌توانند برای خیریه‌ها و همچنین برنامه‌های جامع محلی مفید باشند.

**۳- شیوه‌های اخلاقی کار**

از طریق داشتن رفتار عادلانه و مبتنی بر اصول اخلاقی، شرکت قادر به اثبات مسئولیت اجتماعی خودشان است. این موضوع خصوصا برای کسب‌وکارهایی صادق است که در موقعیت‌های جغرافیایی بین‌المللی و براساس آن دسته از قوانین کار فعالیت می‌کنند که متفاوت از قوانین کار وضع‌شده در کشور اصلی خودشان هستند.

**۴- کارهای داوطلبانه**

شرکت کردن در رویدادهای داوطلبانه حرف‌های بسیار زیادی در رابطه با رفتار صادقانه شرکت بازگو می‌کند. از طریق انجام دادن کارهای خوب و مثبت و البته بدون چشم‌داشت، شرکت‌ها قادر به بیان دیدگاه و نگرانی‌های خود در رابطه با مسائل خاص و حمایت از سازمان‌های خاص هستند.

**چرا مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها اهمیت دارد؟**

امروزه پایداری و توسعه پایدار نه‌تنها برای مردم و جامعه از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است، بلکه برای موفقیت کسب‌وکارها نیز از اهمیت بسیار زیادی برخوردار هست. از طرفی جوامع نیز با مشکلاتی دست‌وپنجه نرم می‌کنند که از نظر مقیاس در سطح جهان بوده و از نظر ساختاری نیز چندوجهی در نظر گرفته می‌شوند. مثلا بیماری ابولا، فقر مزمن، تغییر شرایط آب‌وهوا کره زمین. ازاین‌رو مشکلات موردی برای درگیر شدن شرکت‌ها در آنها و نشان دادن مسئولیت اجتماعی خودشان کاملا واضح و روشن بوده هیچ‌گونه شک و تردیدی در رابطه با آنها وجود ندارد.

ازآنجایی‌که آگاهی مصرف‌کنندگان در رابطه با مسائل جهانی همچنان در حال افزایش پیدا کردن است، اهمیتی که این مشتریان برای مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها در زمان انتخاب برند یا محل موردنظر برای خرید خود قائل می‌شوند هم در حال افزایش پیدا کردن است. همچنین توجه به این نکته هم ضروری است که نسل بعدی کارمندان عموما در پی استخدام شدن در شرکت‌هایی هستند که سه عامل مهم را در سودآوری شرکت خود لحاظ کنند و آنها شامل مردم، محیط زیست و درآمد است و البته این طرز فکر دیر یا زود به تمام دنیا تسری پیدا می‌کند.

دراین‌باره می‌توان به دو مسئولیت اجتماعی دو برند زیر در سطح بین‌المللی در فعالیت‌های بازاریابی و فروش خودشان اشاره کرد:

قهوه استارباکس سیاست‌هایی را برقرار ساخته که براساس آنها هر منبع تهیه قهوه برای تولید قهوه استارباکس که شناسایی می‌شود باید از سه منظر اقتصادی، اجتماعی و زیست‌محیطی موردبررسی قرارگیرد و مورد تأیید باشد. یا مثلا برند تام شو Tom Shoe به ازای هر جفت کفشی که یک مشتری از وی می‌خرد، یک جفت کفش به یک فرد نیازمند در نقطه‌ای دیگر از این کره خاکی تقدیم می‌کند.

## تخته سیاه

دلنوشته‌های یک کارآفرین (۵۱)

### فرصت‌ها و تهدیدها را بشناس

پارسا امیری

اگر تو می‌خوای یه کسب‌وکاری راه بندازی که کمتر کارآفرین و کاسبی به دنبال اون رفته بگرد دلیلش رو پیدا کن. سال‌ها قبل من جایی مشاور یه شرکت تولید صنعتی بودم. روز اول که منو دعوت کردند مدیرعامل رو کرد به من و با افتخار گفت: من تنها تولیدکننده این قطعه صنعتی هستم و جز بازار چینی هیچ رقیب دیگه‌ای ندارم. تو باید کاری کنی که من بتونم در مقابل تولید ارزان چینی‌ها دوام بیارم. من کمی فکر کردم و گفتم اینکه تو ایران تو اصلا رقیب نداری شک‌برانگیزه. چرا رقیب نداری. مدیرعامل دوباره با افتخار گفت این خط تولید رو نخستین بار پدر بزرگوارم ۵۰ سال قبل در ایران راه انداخت و دیگه کسی جرات نکرد وارد این حوزه کسب‌وکار و تولید بشه. گفتم من بدون مطالعه و تحقیق می‌گم که از دو حالت خارج نیست یا فرآیند تولید در ایران اون قدر سخته که کسی حاضر نیست در این زمینه کار بکنه یا حاشیه سود بسیار پایینی داره که تولیدکننده حاضر نیست تو این زمینه کار کنه. دیدم نگاهی بهم کرد گفت کامل درسته. هم کار سختیه و هم سود زیادی نداره. البته بعدها من متوجه شدم که دو سه تا شرکت دیگه در ایران هم در این زمینه فعالیت می‌کردند و وقتی بهشون گفتم با ناراحتی گفتن اینا جوجه هم نیستن در مقابل ما. گفتم جناب مدیرعامل همین جوجه طبق آمار و ارقام بنده ۴۷درصد فروش بازار در تهران دست اوناست. شما تو شهرستان‌ها به دلیل سابقه‌تون تونستین بی‌رقیب باشین و سهم بیشتری داشته باشین و مطمئن باشین چند سال دیگه کل بازار رو رقیب می‌گیره. اما مدیرعامل گوش نکرد و آرام آرام سهم ایشان از بازار کم و کمتر شد.

اینکه کاری که دارین می‌کنین هیچ کسی انجام نمی‌ده حتما خطرات و تهدیدات زیادی وجود داره که نمی‌شه باهاش مقابله نکرد. شما نباید کاسبای نسل‌های قبل رو دست کم بگیرن. اینا گرم و سرد روزگار رو چشیدن و خوب می‌دونن تخم مرغ‌هاشونو تو کدوم سبد بذارن.

بنابراین هر وقت خواستی کاری رو شروع کنی ببین آینده اون کار چی می‌شه؟ آیا آینده داره. الان خیلی‌ها در زمنیه صنایع دستی کار می‌کنن خیلی هم گله دارن که دنیای مدرن کارو تهدید می‌کنه و ما نمی‌تونیم در مقابل اونا بایستیم. دولت باید کمک کنه. این بدترین حرفیه که یه تولیدکننده می‌تونه بزنه. شما باید بازار رو آماده خرید محصول‌تون بکنین. دولت اگه حمایت بکنه دیگه چه نیازی به شما هست، خودش تولید هم می‌کنه. تو باید بازار کالای خودتو خوب بشناسی و فرصت‌ها و تهدیدها رو بدونی. امروز همه با وسایل نقیله مدرن جابه‌جا می‌شن، پس طبیعیه که کسی از شما مثلا پالان نخره. شاید یه روزی پالان اسب و الاغ و استر برای خودش مشتری‌ها داشت، اما دوست عزیزی که می‌خواد تو صنایع دستی کسب‌وکاری راه بندازه باید بدونه سرمایه‌گذاری و تولید برخی از صنایع دستی با شکست روبه‌رو می‌شه. باید در رشته مورد علاقه‌اش کاری کنه که مردم اون کالا را ازش بخرن.

هر کاری مثل هر راهی یه سری فرصت داره و یه سری تهدید اگه قبل از شروع کار بتونی تهدیدات کار رو یکی یکی شناسایی کنی و براش نقشه بکشی که چطوری بتونی باهاش روبه‌رو بشی صددرصد موفق می‌شی و می‌تونی تو کسب‌وکارت پول حسابی دربیاری.

برای بعضی از کسب‌وکارها هوای گرم و سرد می‌تونه یک تهدید باشه. مثلا اگر تو کارواش داری و هوا به مدت یک ماه تمام بارندگی باشه آیا تو با بحران درآمد در آن ماه مواجه نمی‌شی و آیا وقتی بدونی که هوا به مدت سه ماه تمام بارندگی داره آیا بازهم حاضری روی کارواش حساب باز کنی.

تو که می‌خوای یک کسب‌وکار در ایران راه‌اندازی کنی باید تهدیدهای کار را بشناسی. کسی که در زمینه خریدوفروش گوشی موبایل کار می‌کنه باید با تکنولوژی روز آشنا باشه و بدونه که در این زمینه تهدیدها جدیه و هر روز با اومدن یک فناوری جدید فناوری قدیم از رده خارج می‌شه. مثل خارج شدن گوشی‌های نوکیا از بازار. اتفاقا یکی از همسایه‌های طبقه پایین آپارتمان ما در زمینه واردات گوشی کار می‌کرد یادم میاد با اومدن گوشی‌های جدید میلیون‌های تومان ضرر کرد، چون در انبار مرکزی به شکل گسترده‌ای گوشی‌ها را تلنبار کرده بود و یک آن متوجه شد که بازار هیچ علاقه‌ای به خرید نوکیا نداره، اما او با زیرکی گوشی‌ها را با قیمت زیر خرید به شهرستان‌های دور افتاده فروخت و تونست خودشو از ورشکستگی کامل نجات بده.