

یادداشت

شورای رقابت یا شورای دخالت؟

سیامک قاسمی کارشناس اقتصادی و مدیرعامل مؤسسه مطالعاتی پامداد

شورای رقابت در ادامه روبه عجیب سال‌های اخیر خود مبتنی بر قیمت‌گذاری برای برخی خودروها در این کشورا به بهانه حمایت از مصرف‌کننده، اقدام به تعیین قیمت‌های تازه برای برخی خودروهای شرکت‌های ایران خودرو و سایپا کرده و افزایش قیمت‌های محدودی را برای برخی خودروهای عمده‌تا کمتر از ۴۰میلیون تومان این دو شرکت تصویب کرده است.

اما شورای رقابت با چه استدلالی در قیمت‌گذاری خودروورود کرده است و با چه استدلالی اجازه فعالیت به مکانیزم‌های طبیعی بازار همچون عرضه و تقاضا برای تعیین قیمت خودرو را نمی‌دهد. آیا وجود شورای رقابت با ادعای خصوصی بودن این دو شرکت بزرگ خودروساز در تضاد نیست و آیا شورای رقابت همانطور که بر قیمت فروش محصولات این شرکت‌ها نظارت دارد بر ساختار هزینه‌های این شرکت‌ها نیز نظارت دارد؟

آیا شورای رقابت به تغییر ساختار بازار خودرو در ایران طی سال‌های اخیر و حرکت بازار از یک بازار «عرضه‌محور» به سمت یک بازار «تقاضامحور» آگاه است که تصور می‌کند خودروسازها با هر قیمتی با سطح تقاضای یکسان در بازار مواجه می‌شوند و باید قیمت محصولات را در راستای حمایت از مصرف‌کننده کنترل کرد؟

آیا شورای رقابت که به نوعی نقش ترمز و مهارکننده افزایش قیمت‌ها برای دو شرکت بزرگ خودروساز را برای خود قائل است، به مقایسه تورم محصولات این دو شرکت خودروساز و تورم عمومی کشور پرداخته است؟ آیا شورای رقابت می‌داند که طی سال‌های ۸۸ تا ۹۵ به‌غیر از سال ۹۲ در همه سال‌ها تورم محصولات این دو شرکت خودروساز برخلاف تصور و باور جاقفاده در جامعه از تورم عمومی کشور کمتر بوده است و به نوعی افزایش قیمت محصولات این شرکت‌ها از افزایش عمومی قیمت‌ها طی این هشت سال اخیر کاملاً عقب افتاده است؟ آیا شورای رقابت بررسی کرده است که تورم ورودی و تورم نهاده‌های تولید شرکت‌های خودروساز طی سال‌های اخیر با چه نسبتی از تورم محصولات نهایی شرکت های خودروساز پیشی گرفته است و آیا به تأثیر این شکاف قابل توجه بین هزینه و درآمد شرکت‌های خودروساز بر صورت‌های مالی و وضعیت سود و زیان‌شان پرداخته است؟

واقعیت این است که بازار خودرو و به‌ویژه دو شرکت بزرگ خودروساز ایران خودرو و سایپا از یک سو زیر شکنجه فشارها و محدودیت‌ها و اعمال سلیقه و سیاست‌های نهادهای دولتی همانند وزارت صنایع و شورای رقابت قرار دارند و از سوی دیگه قواعد و فشارهای حضور در یک بازار رقابتی و خصوصی بر آنها سنگینی می‌کند.

به نظر می‌رسد صنعت خودروی ایران حتی با نگاه حمایت از مصرف‌کننده، به جای احتیاج به یک دست مرئی دخالت‌کننده در قیمت‌گذاری خودرو به حرکت به سمت خصوصی شدن واقعی این صنعت و باز شدن فضا برای ورود رقبای تازه و شکستن انحصار دوجانه در صنعت تولید خودروی داخلی نیاز دارد تا در یک فضای رقابتی هم مصرف‌کننده حق داشته باشد که در یک طیف گسترده محصولات به انتخاب مطلوب خود برسد و هم شرکت های خودروساز بتوانند براساس استراتژی های کلان و رقابتی خود به قیمت گذاری بپردازند.

همین گونه است که شرایط ویژه بازار خودرو طی سال‌های اخیر و تغییر تدریجی پارادایم حاکم بر صنعت خودرو از یک بازار «عرضه محور» به بازار «تقاضامحور»، سبب شده است که در بسیاری از مواقع حتی با وجود افزایش‌های حداقلی اجازه داده شده توسط شورای رقابت، شرکت‌های خودروساز برای حفظ بازار و عدم ریزش تقاضا با وجود فشارهای بالای هزینه‌ای قیمت‌ها را افزایش نمی‌دهند و عملاً مصوبات شورای رقابت را بسیاری از مواقع مکانیزم‌های عرضه و تقاضا در بازار بی‌اثر می‌کند.

اقتصاد ایران و در سطح محدودتر، اقتصاد صنعت خودروی ایران امروزه بیشتر از هر زمان دیگری احتیاج به توجه به قواعد اقتصاد آزاد دارد و هر گونه دخالتی چه در ایجاد انحصار برای خودروسازها در جهت حمایت و چه با قیمت‌گذاری توسط شورای رقابت در جهت محدودیت، تنها در بلندمدت باعث تضعیف این صنعت خواهد شد.

منبع: خبر آنلاین

سرانجام نخستین قرارداد براساس مدل جدید قراردادهای نفتی هفته جاری به امضا رسید و حالا وزارت نفت که دو اولویت را برای چهار سال فعالیت دولت یازدهم مشخص کرده بود، به هر دو هدف خود رسیده است؛ افزایش تولید نفت کشور و گرفتن سهم تولید در اوپک و طراحی و اجرای قراردادهای جدید نفتی.

به گزارش خبرنگاران، ۱۸ماه زمان برای نهایی کردن قرارداد توسعه نفتی فاساحل فاز ۱۱ پارس جنوبی زمان کوتاهی نیست؛ هرچند همین زمان هم برای منتقدان قراردادهای جدید IPC کم است و لازم است قرارداده‌ها دوباره اصلاح شود، اما برای فرانسوی‌ها که معتقدند ایرانی‌ها با وجود وقت‌کشی در مذاکرات اقتصادی بازرگانان خوبی هستند، دیگر کاسه صبرشان لبریز شده بود.

اصلاح قراردادهای بيع متقابل کار سخت و زمانبری بوده؛ برای راضی کردن دولتی‌ها تا نمایندگن مجلس زمان زیادی صرف شده است. آن‌طور که زنگنه پیش از این گفته بود، مدل جدید قراردادهای نفتی با بيع متقابل دو تفاوت اساسی دارد و تغییر اسم بیشتر جنبه تبلیغاتی داشته است. زنگنه این دو تفاوت اساسی را پیوسته کردن مرحله اکتشاف و توسعه و دیگری افزایش مدت قراردادها عنوان کرده بود. تا پایان عمر دولت یازدهم زمان زیادی باقی نمانده، اگرچه هنوز خبررسمی مبنی بر ماندن بیژن زنگنه در کابینه دوازدهم منتشر نشده، اما زنگنه چه باشد یا نباشد با آرامش خاطر بیشتری کار را تحویل دولت دوازدهم می‌سپارد. اگر بماند که ادامه کار برایش آسان‌تر است.

رضایت مجلس از قراردادهای جدید نفتی

مجلسی‌ها در مقابل مدل جدید قراردادهای نفتی بیش از همه منتقدان مقاومت کردند. شاهد آن حضور پیاپی زنگنه، معاونان و حتی مشاورانش برای توضیح درباره چند و چون قراردادهای جدید بود. قرارداده‌ها چندبار به دولت رفت، اصلاح شد و برگشت تا دو طرف قانع شدند. عبدالحمید شیخ خدری، دبیر دوم کمیسیون انرژی در گفت‌وگو با خبرنگاران در این رابطه می‌گوید: این قرارداد یک سری مزیت‌هایی

۳ هدف‌گذاری تازه که صنعت نفت را توسعه می‌بخشد

فرست توتال برای ایران



می‌شود و این موضوع باعث تولید و فرصت‌های جدید شغلی خواهد شد. او اضافه کرد: ویژگی دیگر این قرارداد، استحصال گاز از ذخایر زیرزمینی در محدوده مخازن مشترک است که با این کار درآمد‌های اقتصادی فراوانی برای کشور در آینده به وجود خواهد آورد.

معاون وزیر نفت خاطرنشان کرد: این قرارداد به‌گونه‌ای است که شرکت‌های داخلی ملزم هستند در زمینه پیمانکاری و سرمایه‌گذاری سهم باشند. این موضوع علاوه بر رونق شرکت‌ها، باعث انتقال تکنولوژی نیز می‌شود.

ورود سرمایه و فناوری به کشور حبیب‌الله بیطرف، معاون امور مهندسی، پژوهش و فناوری وزیر نفت در گفت‌وگو با خبرنگاران دربارۀ برسرار ویژگی نخستین قرارداد برای امضای رسیده با توتال می‌گوید: یکی از مشکلات اقتصادی کشور کمبود منابع مالی برای سرمایه‌گذاری است که با امضای این قرارداد از مشکلات اقتصادی کشور بزرگ‌سبزی خواهد گذاشت.

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

می‌شود و این موضوع باعث تولید و فرصت‌های جدید شغلی خواهد شد. او اضافه کرد: ویژگی دیگر این قرارداد، استحصال گاز از ذخایر زیرزمینی در محدوده مخازن مشترک است که با این کار درآمد‌های اقتصادی فراوانی برای کشور در آینده به وجود خواهد آورد.

بازتاب قرارداد توتال با ایران در رسانه‌های جمعی جهان

امضای قرارداد طرح توسعه فاز ۱۱ پارس جنوبی میان شرکت ملی نفت ایران و کنسرسیومی متشکل از توتال فرانسه به‌عنوان مجری طرح، شاخه بین‌المللی شرکت ملی نفت چین (CNPCI) و شرکت پتروپارس، توجه رسانه‌های گروهی در سراسر دنیا را جلب کرد.

خبرگزاری‌ها، شبکه‌های تلویزیونی و روزنامه‌های معتبر جهان اقدام شرکت فرانسوی توتال برای امضای قرارداد توسعه فاز ۱۱ پارس‌جنوبی با مشارکت شرکت چینی سی‌ان‌بی‌سی‌ای و شرکت پتروپارس را به‌طور گسترده پوشش دادند.

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

می‌شود و این موضوع باعث تولید و فرصت‌های جدید شغلی خواهد شد. او اضافه کرد: ویژگی دیگر این قرارداد، استحصال گاز از ذخایر زیرزمینی در محدوده مخازن مشترک است که با این کار درآمد‌های اقتصادی فراوانی برای کشور در آینده به وجود خواهد آورد.

معاون وزیر نفت خاطرنشان کرد: این قرارداد به‌گونه‌ای است که شرکت‌های داخلی ملزم هستند در زمینه پیمانکاری و سرمایه‌گذاری سهم باشند. این موضوع علاوه بر رونق شرکت‌ها، باعث انتقال تکنولوژی نیز می‌شود.

ورود سرمایه و فناوری به کشور حبیب‌الله بیطرف، معاون امور مهندسی، پژوهش و فناوری وزیر نفت در گفت‌وگو با خبرنگاران دربارۀ برسرار ویژگی نخستین قرارداد برای امضای رسیده با توتال می‌گوید: یکی از مشکلات اقتصادی کشور کمبود منابع مالی برای سرمایه‌گذاری است که با امضای این قرارداد از مشکلات اقتصادی کشور بزرگ‌سبزی خواهد گذاشت.

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

شبکه‌های تلوزیونی سی‌ان‌ان، یورونیوز، ای‌بی‌سی نیوز، دوپچه‌وله،

فرصت امروز

نفت

وزیر نفت در حاشیه جلسه هیأت دولت:

اینکه سهم توتال نسبت به ایران بیشتر خواهد بود، غلط است

وزیر نفت گفت: بعضی‌ها گفته‌اند ۵۰درصد و بعضی‌ها گفته‌اند ۷۰درصد کل درآمد میدان نفتی‌مان را به خارجی‌ها می‌دهیم، این حرف غلط است. حدود ۸۴ میلیارد دلار سهم ایران از قرارداد توتال خواهد بود.

به گزارش ایسنا، بیژن زنگنه در حاشیه جلسه هیأت دولت در ارتباط با قرارداد نفتی با شرکت توتال یادآور شد: بیش از این توضیحات لازم را ارائه کرده بودم و باز هم الان می‌گویم ارزش خالص آنچه که سرمایه‌گذاری کردیم، حدود ۵ میلیارد دلار است، البته توتال بیش از این و نزدیک به ۶ میلیارد دلار ارزش خواهد آورد. برآورد ما این است که یک میلیارد آن صرف مالیات و عوارض به دستگاه‌های دولتی خواهد شد.

وی ادامه داد: همانطور که پیش از این هم گفته بودیم، ۵۰٫۱ درصد این قرارداد سهم توتال و ۳۰ درصد سهم شرکت ملی نفت چین است و ۱۹٫۹ سهم شرکت ایرانی پتروپارس است.

اصل پول و سود آن حداکثر ۵۰درصد تولید میدانی است. زنگنه در پاسخ به برخی شایعات گفت: بعضی‌ها گفته‌اند ۵۰ درصد و بعضی‌ها گفته‌اند ۷۰ درصد کل درآمد میدان را به خارجی‌ها دادیم، این حرف غلط است. ما گفته‌ایم درآمد خود از این میدان در طول عمرش با نفت ۵۰۰دلار ۸۴ میلیارد دلار خواهد شدد ولی آنچه توتال و مجموعه‌اش طی ۲۰ سال، طبق آنچه به تصویب شورای اقتصاد هم رسیده حدود ۱۲میلیارد دلار خواهد بود، یعنی چیزی حدود کمتر از ۱۵درصد درآمد کل میدان در طول عمر میدان خواهد بود. وزیر نفت در همین راستا ادامه داد: وقتی که دوره بازپرداخت طولانی می‌شود طبیعتاً مبلغ هم بیشتر می‌شود. در قراردادهای متقابل که داشتیم همین مقدار دوربر را تجربه می‌کردیم. این کاری است که نوعی سرمایه‌گذاری خارجی تلقی می‌شود و در شرایطی که بعضی‌ها از جمله دشمنان ما در آن طرف اقیانوس‌ها و چه دشمنان ما در منطقه، می‌خواستند تحریم‌ها اعمال پیدا کنند و هرگونه سرمایه‌گذاری خارجی در ایران شکل نگیرد، ما این حرکت بزرگ را توسط دو شرکت بزرگ معتبر نفتی دنیا انجام داده‌ایم. امیدواریم که این کار برای بخش نفت و سایر بخش‌ها راهگشا باشد.

نیز گفت: بحث ایجاد سرمایه‌گذاری زنجیره‌ای توسط شرکت توتال انجام‌شده است که در دست مذاکره جدی است. یادداشت‌تقاهم آن برای نهایی شدن مذاکره می‌شود. بحث‌ها را تا نهایی نشدنند خیلی اعلام نمی‌کنیم، وقتی که نهایی شد ان‌شالله آن را اعلام می‌کنیم.

زنگنه در ادامه این گفت‌وگو تصریح کرد: ما اولویت‌هایمان وی در جلسه قرارداد با توتال اعلام کرده‌ایم و گفته‌ایم که میدان‌های مشترک اولویت ما هستند. میدان آزادگان، میدان یسارن، میدان صادآوران، میدان‌های پارس‌جنوبی و میداین مشترکی که در ایلام داریم و همین‌طور میدان‌هایی برای افزایش بازایافت نیز جزو اولویت‌های ما هستند.

وزیر نفت در ارتباط با شرکت‌های مورد مذاکره قرار گرفته شده، خاطرنشان کرد: با شرکت‌های مختلفی مذاکره شده است و اصلاً ما فرآیند مناقسه را هم شروع کرده‌ایم. از یک سری شرکت‌هایی که تشخیص صلاحیت داده شده‌اند دعوت کردیم بایند اطلاعات را بگیرند و پیشنهادهایشان را ارائه دهند.

وی در ادامه خاطرنشان کرد: توتال هیچ‌گاه قرارداد خود با ایران را لغو نکرد، هیچ قراردادی نداشته‌اند با ما که برای توسعه صنایع بالا دستی حضور داشته باشند و آن را لغو کرده باشند. تضمین‌های لازم برای قراردادهای صورت گرفته هم دیده شده است. اگر زمانی به هر دلیلی آنها نتوانند کار را انجام دهند، تمام سرمایه‌گذاری که کردند همین‌طور برای ما ماند و بازپرداخت‌ها وزوی انجام می‌شود که میدان به تولید برسد.

زنگنه در پایان گفت: ایران صرفاً از محل بخشی از میدان پرداخت را انجام می‌دهد. این کار مهم‌ترین ضمانت برای این است که طرف‌هایی که سرمایه‌گذاری می‌کنند مانع هر گونه اقدامی شوند که سرمایه‌گذاری آنها را به خطر بیندازد.

انرژی

وزیر نیرو در حاشیه نشست هیأت دولت اعلام کرد درخواست از مردم برای صرفه‌جویی در مصرف آب و برق

وزیر نیرو گفت: درخواست ما از مردم این است که در یک ماه آینده صنعت آب و برق را کمک کرده و مصرف را کنترل کنند. اگر ۵ تا ۱۰ درصد صرفه‌جویی در آب و برق داشته باشیم در هیچ جای کشور دچار قطعی و نوبت‌بندی آب و برق نخواهیم شد. به گزارش ایرنا، حمید چیت‌چیان دیروز پس از پایان جلسه هیأت دولت در جمع خبرنگاران افزود: صنعت آب و برق با شرایط خوب و مسلط به کار این خدمات را ارائه می‌دهد. واقعیت این است که ما امسال با گرمای بیش از حد مواجه شدیم که باعث شد مصارف افزایش یابد.

وزیر نیرو گفت: پیش‌بینی شده بود مصرف برق مشابه سال‌های قبل ۵درصد افزایش یابد که الان به‌طور متوسط ۷درصد افزایش پیدا کرده است. وی در عین حال گفت: البته ممکن است برای مثال در نتیجه گرمای فوق‌العاده هوا پستی بسوزد که طی یکی دو ساعت مشکل رفع می‌شود، چنین حوادثی همیشه وجود دارد اما قطعی به معنای کمبود تا الان پیش نیامده است و بعد از این هم پیش نمی‌آید. وزیر نیرو گفت: متأسفانه در بعضی رسانه‌ها و شبکه‌های اجتماعی اطلاعات غلطی پخش می‌شود که این اطلاعات باعث تشویش ذهن مردم می‌شود. ما در خوزستان هیچ‌گاه نوبت‌بندی آب یا قطعی برق دو ساعت به دو ساعت نداشتیم؛ اینها اطلاعات نادرستی است که باعث نگرانی و تشویش ذهن مردم می‌شود.

وزیر نیرو همچنین در خصوص مصوبه دولت برای مقابله با ریزگردها در خوزستان گفت: این مصوبه برای رفع مشکل کم‌آبی نبود، در اصل برای حل مشکل ریزگردها بود که در آن تصمیماتی راجع به آب و برق هم گرفته شد. وی افزود: براساس این برنامه مقرر شده بود وزارت نیرو اطلاعات و اقدامات توسعه شبکه‌های آبیاری و زهکشی ۵۵۰ هزار هکتار را ارائه کند و وزارت جهاد کشاورزی هم موظف شده به‌طور وسیع کار شبکه‌های آبیاری را انجام دهد.

چیت‌چیان اضافه کرد: اجرای این برنامه نیازمند تأمین منابع مالی است که سازمان برنامه و بودجه مقدمات لازم را فراهم کرده است، علاوه بر این کار بود وزارت نیرو در بخش برق هم اقداماتی انجام دهد که بخشی از کار انجام شده و بخشی هم با تأمین برنامه انجام خواهد شد و الحمدلله کارها در مسیر خود و مطابق برنامه زمان‌بندی پیش می‌رود.

وزیر نیرو از برنامه‌ریزی دولت برای احداث ۵۵۰هزار هکتار شبکه آبیاری و زهکشی در خوزستان خبر داد و از مردم خواست به‌ویژه در یک ماه آینده در مصرف آب و برق صرفه‌جویی کنند.

معاون وزیر صنعت:

چین و ژاپن نیاز ما به چادر مشکی را بهتر درک کرده‌اند

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت تولیدکننده چینی و ژاپنی نیاز ما به چادر مشکی را بهتر درک کرده‌اند و با تولید پارچه چادر مشکی، آن را از طریق کشورهای عربی وارد ایران می‌کنند.
به گزارش ایسنا، محمود نوایی در مراسم رونمایی از لوح ثبت جهانی نقش میناخوانی فرش دستباف ورامین که عصر سه‌شنبه در کاخ موزه نیاوران برگزار شد، با تأکید بر اینکه فرش دستی ایرانی باید با محوریت صادرات تولید شود، به گزارش ایسنا، محمود نوایی در مراسم رونمایی از لوح ثبت جهانی نقش میناخوانی فرش دستباف ورامین که عصر سه‌شنبه در کاخ موزه نیاوران برگزار شد، با تأکید بر اینکه فرش دستی ایرانی باید با محوریت صادرات تولید شود، تصریح کرد: یکی از مشکلات اساسی که گریبانگیر همه حوزه‌های صادراتی از جمله صادرات فرش دستباف ایرانی است، بحث نبود شرکت‌های تخصصی صادراتی است. رئیس سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان ادامه داد: امروز متأسفانه به‌گونه‌ای عمل می‌شود که انتظار داریم خود خریدار محصولی را بخرد، ارزیابی کند، بسته‌بندی کند و بعد از تطابق استانداردها و بازرایی، آن را به کشور مقصد بفرستد، در حالی که این فرایند بسیاری از فرصت‌های اقتصادی را از ما می‌گیرد.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به تبعات نبود شرکت‌های تخصصی صادراتی گفت: ما مشاهده کردیم که در ایام گذشته فرصت‌های مناسبی مانند به دست آوردن بازار صادرات قطر و روسیه پیش پای ما قرار گرفت که یکی از عواملی که باعث شد نتوانیم از این فرصت‌های ناب به خوبی استفاده کنیم، همین بحث غیبت شرکت‌های تخصصی صادراتی از فضای اقتصادی کشور بود.

وی در ادامه با بیان اینکه باید از تمام ظرفیت‌های موجود داخلی استفاده کرد، گفت: ما هم‌اکنون در تولید چادر مشکی با کیفیت ناو، ۶۰ میلیون متر ظرفیت خالی داریم اما شاهد هستیم که تولیدکنندگان چینی و ژاپنی نیاز ما را بهتر درک کرده‌اند و با تولید پارچه چادر مشکی آن را از طریق کشورهای عربی وارد ایران می‌کنند.

وی با اشاره به اهمیت فرش در حوزه اقتصاد نیز اظهار کرد: حوزه فرش دستباف یک حوزه با اشتغال پایدار و محصول ماندگار است که باید جایگاه خود را در اقتصاد مقاومتی به دست بیاورد و با طرحی که اکنون در مجلس در این حوزه مطرح شده است، بسیاری از مشکلات بافندگان فرش دستی رفع خواهد شد و فضای کار برایشان مهیاتر می‌شود.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران نیز در این مراسم، فرش ایرانی را هویت اقتصاد ایران دانست و گفت: موضوعی که باید به آن در حوزه فرش توجه کرد صادرات است، به‌گونه‌ای که پیش از این نیز به‌طور سنتی وقتی صحبت از صادرات محصولات ایرانی می‌شد، چند محصول مانند پسته و فرش در صدر لیست صادرات قرار داشتند اما امروز شاهد هستیم که به خاطر شرایط خاص سیاسی و اقتصادی حاکم بر سال‌های اخیر جایگاه فرش دستباف ایرانی در بازارهای جهانی تنزل پیدا کرده که باید این امر به‌طور ویژه مورد توجه قرار بگیرد تا این محصول به جایگاه واقعی خود دست یابد.



وی همچنین با اشاره به دو تفاهنامه در حوزه فرش با معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری گفت: در حال حاضر دو تفاهنامه در حوزه فرش به امضا رسیده که یکی در خصوص تشکیل انجمن طراحان فرش دستباف است که در وزارت ارشاد ثبت شده و بزودی دارای ساختار منظم و مکان فیزیکی خواهد شد و دیگری موضوع احداث مرکز نوآوری و شکوفایی در حوزه فرش است که در آن موضوع رنگ و تولید و ترمیم و مدیریت فرش در فضای خلاقانه مورد بررسی قرار می‌گیرد که منجر به تولیداتی باکیفیت و فرآیند ترمیم و نگهداری دقیق و کم‌هزینه شود.

رئیس مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی:

۶۵ درصد صادرات ایران در دست ۲۰۰ تا ۳۰۰ بنگاه اقتصادی بزرگ است

رئیس مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی با بیان اینکه ۶۵ درصد صادرات ایران در ۲۰۰ تا ۳۰۰ بنگاه اقتصادی بزرگ انجام می‌شود، گفت: تجربه جهانی نشان می‌دهد که هلدینگ‌ها و بنگاه‌های بزرگ در توسعه اقتصادی و ورود به بازارهای جهانی پیشگام هستند. به گزارش ایرنا، محمدرضا رضوی روز گذشته در همایش کلیدهای موفقیت هلدینگ که در مرکز همایش‌های صدا و سیما برگزار شد، تصریح کرد: با توجه به رویکرد اقتصاد مقاومتی و تأکید بر ارتکا به توانمندی داخلی و رویکرد بیرونی، هلدینگ‌ها مسئولیت سنگینی را برعهده دارند. وی افزود: توسعه فناوری در ساختار شرکت‌های بزرگ حرکت می‌کند، اگرچه در انقلاب صنعتی، شرکت‌های کوچک نیز حضور داشتند، اما این انقلاب در بدنه شرکت‌های بزرگ شکل گرفت.

وی با بیان اینکه در توسعه اقتصادی و صنعتی دو موضوع باید مدنظر قرار گیرد، گفت: توسعه فناوری و بازارها به‌ویژه بازارهای بیرونی دو مقوله‌ای است که در توسعه اقتصادی باید مورد توجه قرار گیرد. البته بنگاه‌های بزرگ و هلدینگ پیشرو در این موضوع هستند و بدون توجه به این موضوعات توسعه اقتصادی معنایی ندارد. رضوی گفت: در دو دهه اخیر با تشکیل بنگاه‌های بزرگ در بخش خصوصی، نیمه‌دولتی و عمومی حرکت به سمت تشکیل هلدینگ افزایش یافته و باوجود دانش عمومی نسبت به آن، هلدینگ‌های متفاوتی در حوزه صنعتی، گردشگری، بیمه و... تشکیل شده، که نگران توسعه است. وی با اشاره به تاریخچه شکل‌گیری هلدینگ افزود: هلدینگ یک مکانیسم دفاعی است که در سده ۱۸۰۰ به منظور مقابله با رکود حاکم و درگیری و ساختارهای تولیدی تشکیل شد و نگاه‌های متفاوتی به بیزینس‌ها در ذیل شرکت‌های بزرگ شکل گرفت.

وی اظهار داشت: اما نگاه به هلدینگ در ایران متفاوت است و بیشتر نگاهی کوتاه‌مدت است یعنی در حداقل زمان حداکثر استفاده را از سهام داشته باشیم.

فرصت امروز: کشف دارایی‌های جدید موسسه کاسپین

فرصت امروز: کشف دارایی‌های جدید مؤسسه «کاسپین» به نام دو زن صیغه‌ای؛ این خبری است که از نشست سه‌شنبه شب کمیسیون حضور رئیس دفتر رئیس‌جمهوری، رئیس کل بانک مرکزی و وزیر اقتصاد به بیرون درز کرد و در روزنامه «شرق» منتشر شد.

این نشست برای بررسی مشکلات به وجود آمده برای سپرده‌گذاران موسسات غیرمجازی که در مؤسسه کاسپین تجمع شده‌اند، برگزار شده بود و تعدادی از نمایندگان مجلس شورای اسلامی با محمد نهاوندیان رئیس دفتر رئیس‌جمهوری، علی طیب‌نیا و وزیر اقتصاد، ولی‌الله سیف رئیس کل بانک مرکزی و فرشاد حیدری معاون نظارتی بانک مرکزی دیدار کردند.

در همین زمینه، الیاس حضرتی نماینده مردم تهران در مجلس دهم شورای اسلامی، در حساب کاربری خود در توئیتر نوشته است که «اموال جدید کشف‌شده از صاحبان کاسپین، ۹۸ آپارتمان و ۷۵ بانچه و دو زن صیغه‌ای است که برخی از اموال به اسم آنها شده بود.»

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس نیز درباره دارایی‌های مؤسسه کاسپین که به‌تازگی در نقاط مختلف کشور کشف شده، گفته است: «دستگاه قضایی و وزارت اطلاعات در کل کشور وارد این پرونده شده‌اند و متأسفانه شاهد هستیم که روز روز خبر پیدا شدن دارایی‌های مؤسسه کاسپین که در حساب‌هایی به غیر از نام این مؤسسه است، به گوش می‌رسد که با کمک وزارت اطلاعات و دستگاه‌های نظارتی کشف می‌شود و در اختیار بانک مرکزی قرار می‌گیرد.»

روزنامه شرق در ادامه گزارش خود نوشت: چگونگی این رخداد با یکی از حساب‌رسان که نخواست نامش فاش شود، در میان گذاشته شد. به‌گفته این منبع آگاه، مؤسساتی مانند مؤسسه کاسپین که حساب و کتاب ندارند، دارایی‌های خود را به نام افراد مختلف فرضاً مدیرعامل و اطرافیان ثبت می‌کنند. وزارت اطلاعات هم در این مورد با بررسی کارشناسی موفق به دریافت اعترافاتی از سوی آنها شده است که البته در حساب‌ری نمی‌توان به این اطلاعات دست یافت.

او در مثالی دیگر به عملکرد برخی شهرداری‌ها هم اشاره می‌کند، در یکی از پرونده‌های حسابرسی، مشخص شد ۳۰ درصد حساب‌های آن شهرداری به نام آنها ثبت نشده بود. این شهرداری‌ها وقتی تراکم می‌فروشند، در مذاکراتی با صاحب برج، مطرح می‌کنند «برای این برج مشخص، ۳۰ درصد تراکم به شما می‌دهیم و در مقابل ۱۰۰ واحد از شما می‌گیریم». این شهردار ترجیح می‌دهد این ۱۰۰ واحد را ثبت نکند

در نشست کمیسیون اقتصادی مجلس با رئیس دفتر رئیس‌جمهور، رئیس کل بانک مرکزی و وزیر اقتصاد چه گذشت

شناسایی دارایی‌های جدید موسسه کاسپین



تا بتواند به‌سهولت آنها را به هر کس که خواست واگذار کند چون در صورت ثبت، نمی‌تواند آنها را به هر کس که می‌خواهد واگذار کند. او تأکید می‌کند: در همه مؤسسات‌های مالی غیرمجاز از این نوع عملکردها فراوان است. عموماً ملک به نام مؤسسه نیست و مؤسسه از افرادی خاص، وکالت می‌گیرد و اموال را به نام آنها می‌کند و کسی هم رو نمی‌کند این اموال به نام چه‌کسی است.

تعیین تکلیف غیرمجاز‌ها در نیمه دوم امسال
همچنین عضو کمیسیون اقتصادی مجلس درباره جلسه سه‌شنبه شب نمایندگان با رئیس دفتر رئیس‌جمهور، وزیر اقتصاد و رئیس کل بانک مرکزی درباره موسسات غیرمجاز گفت: این موسسات در نیمه دوم امسال تعیین تکلیف خواهند شد. مرکز برای برخورد با موسسات غیرمجاز بازتر بوده و از ابزارهای

قانونی لازم برای پیگیری و برخورد با این موسسات برخوردار باشد. وی خاطرنشان کرد که موسسات غیرمجاز که فعالیت برخی از آنها بعضاً به اواخر دهه ۷۰ یا اوایل دهه ۸۰ بازمی‌گردد، باعث شده اعتماد برخی افراد نسبت به شبکه بانکی از بین برود؛ با این حال دولت و بانک مرکزی اهتمام ویژه‌ای دارند تا هرچه سریع‌تر فعالیت این موسسات متوقف شود. محمدی‌انارکی ادامه داد: نمایندگان از بانک مرکزی قول گرفتند که در نیمه دوم سال جاری بانک مرکزی گزارش کاملی را برای تعیین تکلیف موسسات غیرمجاز ارائه کند زیرا این موسسات حتی برای بانک‌های دولتی و اصلی کشور نیز مشکلاتی را به وجود آورده‌اند.

عضو کمیسیون اقتصادی با بیان اینکه برخی از موسسات غیرمجاز به شکل محلی و برخی به شکل ملی فعالیت می‌کنند، تأکید کرد که تلاش همه بر این است تا هرچه سریع‌تر این موسسات تعیین تکلیف شوند.

شناسایی اموال جدید از کاسپین در کرمان
نماینده رفسنجان در مجلس با اشاره به آغاز پرداخت سپرده‌های کاسپین بیان داشت: نمایندگان مجلس، بانک مرکزی و دولت به دنبال فرمولی هستند تا رضایتمندی سپرده‌گذاران و مردم را در پی داشته باشد.

وی به گزارش فرشاد حیدری، معاون نظارتی بانک مرکزی در جلسه سه‌شنبه شب با نمایندگان اشاره کرد و افزود: براساس این گزارش تعداد دیگری از اموال موسسات ادغام شده در مؤسسه کاسپین از جمله چندین ملک در شهر کرمان شناسایی شده است.

در ادامه، مدیرکل اداره منابع طبیعی و آبخیزداری استان نیز ضمن تشکر از اقدامات هلدینگ میدکو، به تشریح طرح ایجاد فضای سبز در استان در قالب طرح‌های اقتصاد مقاومتی پرداخت.

همچنین پورمند مدیرعامل شرکت میدکو، با تشکر از استاندار کرمان، در خصوص فعالیت‌های میدکو در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی توضیح داد و گفت: در حال حاضر، شرکت میدکو در استان کرمان، حدود ۳۳۰ هکتار فضای سبز ایجاد کرده است که با اتمام این پروژه میزان فضای سبز ایجاد شده توسط این هلدینگ، بالغ بر ۱۳۰۰ هکتار خواهد شد. این میزان در مقایسه با ۲۰۰۰ هکتار زمین کارخانجات، نسبت قابل‌قبولی است. وی خاطرنشان کرد: بخش قابل توجهی از میزان آب مصرفی در شرکت میدکو از تصفیه فاضلاب استان تأمین می‌شود.



سیاست‌های شکست خورده مسکن مهر و تولید خانه‌های لوکس

فقره فرات نرفت، به همین دلیل دولت به فکر راهکار جایگزین افتاد که به گفته محمد سعید ایزدی – معاون وزیر راه و شهرسازی – در نظر داریم به سمت تمرکز روی وام ۱۸درصد از محل منابع بانک مسکن برویم که این بانک برای سال جاری ۵۰ هزار فقره تسهیلات نوسازی با سود ۱۸درصد و ۱۰۰ هزار فقره تسهیلات برای خرید از محل صندوق پس‌انداز مسکن یکم با سود ۸درصد پرداخت خواهد کرد که هیچ نوع وابستگی به یارانه دولت ندارد. البته در صورتی که دولت رقم یارانه را تقلیل کند، سود تسهیلات نوسازی هم از ۱۸ به ۱۵درصد کاهش می‌یابد.

به گفته ایزدی، در سال ۱۳۹۶ بالغ بر ۸۳۹ میلیارد تومان ردیف بودجه داریم که در قالب ۹ ردیف تخصصی و به شکل ویژه‌ای و بحث حاشیه‌نشینی در کشور یا به شکل خاص در مورد شهرهایی که شرایط بحرانی دارند از جمله مشهد، قم، شیراز و چهار شهر استان سیستان و بلوچستان اختصاص یافته است.

مدیرعامل شرکت عمران و بهسازی شهری با بیان اینکه ایجاد این ردیف‌ها شرایطی را فراهم می‌کند که بتوانیم در این نظام بودجه‌ریزی اهرمی این مبالغ را به حداقل سه برابر افزایش دهیم، گفت: با سهم اختصاص داده شده در این ردیف‌ها ما سایر دستگاه‌ها به‌ویژه شهرداری‌ها را ترغیب و تشویق می‌کنیم که بتوانند به اجرای پروژه‌ها در مناطق ناسامان کمک کنند. به‌طور مثال هفته پیش بازدیدی از مناطق حاشیه‌ای شهرهای کردستان از جمله سنندج داشتیم و همچنین به همراه آقای علاءالدین بورجری نماینده مردم بروجرد در مجلس شورای اسلامی بازدیدی که از این شهر صورت دادیم، تفرقه‌هایی را با شهرداری‌ها و دستگاه‌های مرتبط انجام دادیم که پروژه‌ها را با ظرفیتی شهری است که طی چهار سال گذشته با توجه به محدودیت منابع اقدام قابل توجهی در این خصوص انجام نشده است، به‌طور مثال دولت مکلف بود سالانه ۳۰۰ هزار فقره تسهیلات با نرخ ۱۵درصد برای بهسازی و نوسازی اختصاص دهد، اما عملاً طی دو، سه سال اخیر این تعداد از ۱۵۰ هزار

مسکن

بیشترین خانه‌های خالی در کدام استان‌هاست؟

بررسی سرشماری نفوس و مسکن در سال ۱۳۹۵ نشان می‌دهد بیشترین تعداد واحدهای مسکونی خالی در استان‌های تهران، اصفهان و خراسان رضوی به ترتیب حدود ۲۲۲،۴۹۰ و ۱۹۵ هزار واحد بوده است. به گزارش ایسنا، بررسی توزیع استانی واحدهای مسکونی خالی نشان می‌دهد بیشترین تعداد واحدهای مسکونی خالی در استان‌های تهران، اصفهان و خراسان رضوی به ترتیب حدود ۲۴۲،۴۹۰ و ۱۹۵هزار واحد بوده و کمترین تعداد واحدهای مسکونی خالی متعلق به استان‌های ایلام، کهگیلویه و بویراحمد و خراسان شمالی به ترتیب با اعداد ۱۳،۳، ۱۳،۷ و ۲۳،۱ هزار واحد است. همچنین بیشترین درصد تغییرات در فاصله بین دو سرشماری ۱۳۹۰ و ۱۳۹۵ مربوط به استان‌های قزوین، البرز و کردستان به ترتیب به میزان ۸۹،۵، ۹۶،۴ و ۸۳،۶ درصد بوده و کمترین درصد تغییرات به ترتیب در استان‌های سیستان و بلوچستان، مرکزی و زنجان به میزان ۱۳،۶، ۱۳،۷ و ۱۷،۸ درصد بوده است. طی سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۵ تعداد جمعیت کشور از ۷۵،۱ به ۷۹،۹ میلیون نفر، بعد خانوار از ۳،۵ به ۳،۲ نفر، نرخ رشد سالانه جمعیت از ۱،۲۹ درصد به ۱،۲۴درصد، جمعیت شهرنشین از ۷۴،۱درصد به ۷۴درصد، تعداد خانوار از ۲۱،۱ میلیون نفر به ۲۴،۱ میلیون نفر رسیده است.

از طرف دیگر بین سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۵ سهم خانوارهای دارای مسکن ملکی در کشور از ۶۲،۷درصد به ۶۰،۶درصد و نیز تعداد واحدهای مسکونی معمولی (بدون احتساب خانه‌های خالی) از ۱۹،۹ میلیون به ۲۲،۸ میلیون واحد رسیده است. تعداد واحدهای مسکونی خالی در کشور از ۱،۶۶ میلیون واحد در سال ۱۳۹۰ به ۲،۵۸ میلیون واحد افزایش یافته است. در این بین سهم استان تهران از کل خانه‌های خالی کشور از ۱۹،۷درصد در سال ۱۳۹۰ به ۱۸،۹درصد در سال ۱۳۹۵ کاهش یافته است. بر اساس شاخص تراکم خانوار در واحد مسکونی کشور بدون احتساب خانه‌های خالی در سال ۱۳۹۵ نسبت به سال ۱۳۹۰ بدون تغییر مانده (در عدد ۱۰،۶) و این شاخص با احتساب خانه‌های خالی از ۰،۹۸ در سال ۱۳۹۰ به ۰،۹۴ در سال ۱۳۹۵ کاهش یافته است. در سال ۱۳۹۵ کاهش یافته است. در سال ۱۳۹۵ شاخص تراکم خانوار در واحد مسکونی بدون احتساب خانه‌های خالی در مناطق شهری ۱،۰۴ و در مناطق روستایی ۱،۱۳ بود. رضایتمندی سپرده‌گذاران و مردم نفوس و مسکن در سال‌های ۹۵ و ۹۶ آمده است:

استان	۱۳۹۰	۱۳۹۵
آذربایجان شرقی	۱۰۰۴۷۷	۱۴۴۶۲۷
آذربایجان غربی	۴۹۱۷۵	۶۷۲۹۱
اردبیل	۴۳۱۰۷	۴۱۸۲۲
اصفهان	۱۴۰۹۴۲	۴۴۲۰۹۰
البرز	۶۹۸۶۳	۱۳۲۴۰۹
ایلام	۸۸۰۴	۱۳۲۹۹
بوشهر	۲۱۲۹۰	۳۱۲۰۱
تهران	۳۲۷۱۶۳	۴۸۹۹۸۶
چهارمحال وبختیاری	۱۶۱۳۱	۲۹۵۰۵
خراسان رضوی	۱۸۰۶۱	۳۱۳۵۰
خراسان رضوی	۱۱۰۱۳۵	۱۹۴۴۸۰
خراسان شمالی	۱۲۶۱۷	۲۳۰۷۸
خوزستان	۸۴۹۴۴	۱۳۱۳۷۸
زنجان	۲۰۰۹۷۰	۲۴۶۳۷
سمنان	۳۰۴۴۷	۲۶۷۱۳
سیستان و بلوچستان	۴۴۶۲۷	۵۰۳۸۵
فارس	۹۱۰۱۰	۱۶۰۹۵۵
قزوین	۲۲۲۰۵	۲۳۶۰۹
قم	۲۶۶۹۰	۴۵۶۶۵
کردستان	۲۷۴۱۹	۵۰۳۵۱
کرمان	۵۸۶۲۷	۷۵۷۲۷
کرمانشاه	۲۷۹۹۱	۴۸۳۲۹
کهگیلویه و بویراحمد	۱۰۸۵۰	۱۳۶۹۲
گلستان	۲۵۱۷۱	۳۹۲۶۷
گیلان	۵۳۷۷۶	۸۸۶۱۱
لرستان	۲۲۷۱۰	۳۵۸۱۰
مازندران	۲۰۰۲۳	۱۰۲۱۷۳
مرکزی	۳۹۵۷۳	۴۵۰۱۴
هرمزگان	۴۱۸۳۹	۷۰۳۴۲
همدان	۳۷۳۶۵	۴۶۳۱۶
یزد	۳۹۴۶۹	۴۹۳۱۶
کنور	۱۶۶۳۴۱۲	۲۵۸۶۰۷

آکهی دعوت سهامداران شرکت صندوق توسعه صادرات فرآورده‌های نفتی ایران(سهامی خاص)

نیت شده به شماره ۲۴۴۲۷۰ و شناسه ملی ۱۰۱۰۲۸۳۰۸۲۹ جهت تشکیل مجمع عمومی عادی سالیانه

بدینوسیله از کلیه سهامداران محترم دعوت می‌گردد تا در جلسه مجمع عمومی عادی سالیانه صندوق توسعه صادرات فرآورده‌های نفتی ایران که در ساعت ۱۶ روز شنبه مورخ ۱۳۹۶/۰۴/۳۱ در محل اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی ایران به نشانی: خیابان مفتح شمالی، تهران، طبقه ۱۰، طبقه اول تشکیل می‌گردد، حضور به هم رسانند.

دستور جلسه:

– استماع گزارشات هیات مدیره و بازرس قانونی مربوط به عملکرد سال مالی منتهی به پایان اسفندماه ۱۳۹۵
– تصویب صورت‌های مالی و عملکرد سال مالی منتهی به پایان اسفندماه ۱۳۹۵
– انتخاب بازرسین و تعیین حق‌الزحمه بازرس
– تعیین روزنامه کثیرالانتشار
– سایر مواردی که در صلاحیت مجمع عمومی عادی باشد

هیات مدیره صندوق توسعه صادرات فرآورده‌های نفتی ایران

نرخنامه

نرخ سکه و طلا		
عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۱۴,۸۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۸,۸۵۰	▼
سکه بهار آزادی	۱,۱۹۳,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۲۲۳,۰۰۰	▲
نیم سکه	۷۰۱,۰۰۰	▲
ربع سکه	۳۹۰,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۲۵۱,۰۰۰	

نرخ ارز نقدی		
نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۳,۷۵۶	▼
یورو اروپا	۴,۰۶۴	▲
پوند انگلیس	۴,۷۰۷	
درهم امارات	۱,۰۳۳	

بانکنامه

سهام ۱۴.۵ درصدی بانک ملت از کارت‌های الکترونیک



بانک ملت با صدور حدود ۶۱ میلیون فقره انواع کارت‌های پرداخت الکترونیک، سهم ۱۴.۵ درصدی از شبکه بانکی و رتبه دوم را در این زمینه به خود اختصاص داده است. به گزارش روابط عمومی بانک ملت، این بانک با صدور بیش از ۲۲ میلیون فقره کارت هدیه، رتبه نخست را در این بخش در بین بانک‌های کشور کسب کرده است. از جمله مزایای کارت‌های هدیه بانک ملت، امکان خرید اینترنتی از طریق سایت بانک ملت و صدور کارت با طرح و عبارت دلخواه و ارسال کارت به آدرس مورد نظر مشتری است. همچنین بانک ملت در راستای پاسخگویی به نیاز سازمان‌ها و شرکت‌ها در زمینه پرداخت الکترونیک، با طراحی کارتی با عنوان فراکارت، امکان ارائه خدمات ارزش افزوده را برای مشتریان فراهم کرده است. فراکارت علاوه بر تمامی امکانات یک کارت بانکی، خدماتی نظیر صدور کارت با طرح و لوگوی مورد نظر سازمان متقاضی، شارژ غیرنقدی حساب‌های فرعی کارت جهت امور رفاهی کارکنان سازمان، محدودسازی کارت در پایانه‌های مورد نظر سازمان، امکان پادسازاری تخفیف در تراکنش و طرح‌های وفاداری را در اختیار دارندگان این کارت قرار داده است.

«با مصرف صحیح و بهره گیری از الگوی درست استفاده از برق از قطع آن جلوگیری کنیم»

فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی یک مرحله ای

نوبت دوم

شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان

نام و نشانی مناقصه گزار: **شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان** به شناسه ملی ۱۰۱۰۹۸۰۵۴۴، کد اقتصادی ۷۶۹۸-۳۱۶۷-۴۱۱۳ و کد پستی ۶۱۳۴۸۱۳۹۵۶، به نشانی اهواز-بلوار گلستان-سازمان آب و برق خوزستان-ساختمان شماره ۲ شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان-طبقه سوم-دفتر قرارداده

۲- مشخصات مناقصه: مناقصه عمومی یک مرحله ای با ارزیابی کیفی بشرح ذیل:

شماره مناقصه	شماره فراخوان در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت	موضوع مناقصه	مبلغ برآورد (ریال)
۹۶/۹۶/۱۱۰۴۷ م	۲۰۰۹۶۱۲۶۲۰۰۰۰۲۲	بازسازی و تعمیرات اساسی بوژی (۱۰+۶) محور	۴/۴۰۰/۰۰۰/۰۰۰

۳- زمان، مهلت، مبلغ و محل دریافت اسناد: متقاضیان می توانند از ساعت ۸ مورخ ۱۳۹۶/۰۴/۱۳ لغایت ساعت ۱۸ مورخ ۱۳۹۶/۰۴/۲۰ مورخ به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس **www.setadiran.ir** مراجعه و با پرداخت مبلغ ۲۰۰۰/۰۰۰ ریال از طریق درگاه پرداخت اینترنتی در وجه حساب سیبیا به شماره ۱۰۴۰۹۲۳۰۱۰۴ برای خرید اسناد فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه فوق اقدام نمایند.

۴- محل اجرای پروژه: شرکت پیمانکار

۵- زمان و محل تحویل پاکت فراخوان ارزیابی کیفی: مناقصه گران می بایست ضمن بارگذاری تصویر کلیه مدارک ارزیابی کیفی در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت تا ساعت ۱۸ مورخ ۱۳۹۶/۰۵/۰۳، نسبت به ارسال اصل مدارک مطابق شرایط درج شده در اسناد ارزیابی کیفی، در پاکت لاک و مهر شده تا ساعت ۱۵ مورخ ۱۳۹۶/۰۵/۰۴ به دبیرخانه مرکزی واحد برق-واقع در طبقه همکف نشانی مندرج در بند یک، اقدام و رسید دریافت دارند. تمامی مراحل برگزاری فراخوان ارزیابی کیفی از دریافت و تحویل اسناد استعلام ارزیابی کیفی تا ارسال دعوتنامه جهت سایر مراحل مناقصه، از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت انجام خواهد شد.

سایر شرایط:

• رشته و رتبه کاری: شرکت متقاضی می بایست دارای گواهینامه معتبر و مرتبط از وزارت صنعت، معدن و تجارت باشد.

• داشتن گواهینامه تایید صلاحیت ایمنی پیمانکاری از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی الزامی است.

• به پیشنهادهای فاقد اصل امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهائی که بعد از مدت مقرر واصل شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

• علاقه مندان به شرکت در مناقصه در صورت عدم عضویت قبلی، می بایست مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

روابط عمومی شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۰۴/۲۰
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۰۴/۱۵

م/الف: ۱۲۸۵/۵

۶۷۶

پنج دلیل برای اینکه ورشکستگی بانک‌های ایرانی امکان پذیر نیست

ریسک سپرده گذاری در بانک‌ها صفر است

برخی بانک‌ها در ترازنامه خود با زیان روبه‌رو شدند و به جای سود، زیان بین سهامداران تقسیم کردند.

امسال بانک مرکزی اعلام کرده است در پذیرش صورت‌های مالی منطق بر استانداردهای جدید هیچ اغماضی را نمی‌پذیرد و باید این صورت‌های مالی با رعایت همه نکات و یادداشت‌های ریسک تحویل بانک مرکزی شود.

اصرار بانک مرکزی در تدوین صورت‌های مالی با استانداردهای جدید علاوه بر مزیت‌های آن برای

بانک مرکزی بر پیگیری قضایی موضوع مقدم است.

در قانون پولی و بانکی کشور، ساز و کاری متفاوت از سایر شرکت‌ها و بنگاه‌ها برای توقف یا ورشکستگی بانکی پیش‌بینی کرده است و اعلام ورشکستگی بانک‌ها به همین سادگی نیست که در برخی رسانه‌ها اعلام می‌شود و قانونگذار شیوه سخت‌گیرانه‌ای را در این زمینه دارد.

براساس بند الف ماده ۴۱ قانون پولی و بانکی در صورتی که توقف یا ورشکستگی بانکی اعلام شود، دادگاه قبل از هر گونه اتخاذ تصمیم نظر بانک مرکزی را جلب خواهد کرد.

بانک مرکزی ایران از تاریخ وصول استعلام دادگاه باید نظر خود را به‌طور کتبی اعلام کند و در نهایت دادگاه با نظر بانک مرکزی و دلایل موجود در این زمینه تصمیم‌گیری می‌کند.

هرچند اقدام‌های نظارتی بانک مرکزی به نحوی است که از رسیدن یک بانک یا مؤسسه اعتباری مجوزدار به مرحله ورشکستگی جلوگیری می‌کند و البته در این زمینه، موضوع فعالیت مؤسسه‌های غیرمجاز، داستان دیگری است.

۲- **صورت‌های مالی جدید همگرا با IFRS**

یکی از اشکالات موجود در ترازنامه بانک‌ها، تعیین سودهای موهوم، مطالبات مشکوک‌الوصول، فقدان یادداشت‌های ریسک و نظایر آن بود و از این رو بانک مرکزی در دولت یازدهم با تدوین استانداردهای جدید تهیه صورت‌های مالی بانک‌ها که همگرا با استانداردهای بین‌المللی گزارشگری مالی (آی. اف. آر. اس) تدوین شده است، تلاش کرد ریسک‌ها را در نظام بانکی شناسایی کند.

این رویه سبب می‌شود ریسک عملیات هر بانک برای بانک مرکزی روشن باشد و نهاد ناظر به تناسب آن از مدیران بانکی بخواهد با اصلاح روش‌ها، از ریسک خود بکاهد.

سال ۱۳۹۵، نخستین سالی بود که بانک‌ها ملزم شدند صورت‌های مالی سال ۱۳۹۴ خود را مطابق با استانداردهای جدید بنویسند اما اعمال آنها موجب شد بانک مرکزی پارسال صورت‌های مالی بانک‌ها را با اغماض بپذیرد و مجوز برگزاری مجمع عمومی را به آنها بدهد که در نتیجه آن

هرچند شایعه ورشکستگی بانک‌ها که در فضای مجازی و شبکه‌های اجتماعی دست‌به‌دست می‌شود، بارها از سوی مسئولان بانکی رد شده است، اما به دلیل درگیر بودن آحاد جامعه با نظام بانکی اعم از سپرده‌گذار، مشتری و تسهیلات‌گیرنده، هر نوع طبله‌ای در این زمینه، افکار عمومی را مشوش می‌کند.

به گزارش ایرنا، از خلال سخنان مدیران و مسئولان بانکی می‌توان دریافت بخشی از این نوع شایعه‌سازی‌ها به جریان‌های بیرونی بازمی‌گردد که قصد دارند از فضای غبارآلود ماهی بگیرند؛ هرچند نمی‌توان نقش بدهکاران بزرگ بانکی و سهامداران مؤسسه‌های غیرمجاز را در این حاشیه‌سازی‌ها نادیده گرفت که بانک مرکزی قصد دارد امسال پرونده آنها را مختومه کند. در گزارش حاضر، فارغ از اهداف ایجادکنندگان و دامن زدن به شایعات اینچنینی، چند دلیل برای رد ورشکستگی بانک‌ها و مؤسسه‌های اعتباری دارای مجوز از بانک مرکزی آمده است.

۱- **تقدم چتر نظارتی بانک مرکزی بر اقدام قضایی**

حفظ ثبات، سلامت و سیستم بانکی و حمایت از مشتریان یکی از وظایف بانک‌های مرکزی در همه کشورهاست که از طریق مقررات‌گذاری، استانداردسازی و استقرار نظام‌های نظارتی پیگیری می‌شود.

در ماده ۱۴ قانون پولی و بانکی کشور مصوب ۱۳۵۱ که قانون مرجع در زمینه فعالیت‌های مالی به شمار می‌رود، به بانک مرکزی اختیارات لازم داده شده است در امور مالی و بانکی دخالت کند. این بانک مسئول نظارت بر بانک‌ها و مؤسسه‌های اعتباری است.

نظارت بانک مرکزی، گستره وسیعی از صدور مجوز تا کنترل عملیات بانک‌ها و نیز نظارت همه‌جانبه بر بازار پول را دربرمی‌گیرد تا تعهدات بانک‌ها از سقف‌های مقرر فراتر نرود یا بانک‌ها سازکار اجرایی لازم را برای وصول مطالبات خود و ایجاد تعادل میان منابع و مصارف خود داشته باشند.

به همین دلیل، بانک مرکزی مدل جدید نظارتی برای گسترده کردن چتر نظارتی خود تدوین کرده است تا براساس آن بانک‌ها در چهار طبقه کمریسک تا فاقد ریسک مشهود تقسیم‌بندی شوند و به تناسب ریسک آنها، برنامه‌های نظارتی ویژه تدوین و اجرایی شود تا وضعیت بانک بهبود یابد که البته هنوز این شیوه اجرا نشده است.

همچنین، حتی اگر مؤسسه یا بانکی به مرحله ورشکستگی برسد، باز نظارت بانک مرکزی استمرار دارد، زیرا اقدام‌های تنظیم‌گر و نظارتی

آگهی فراخوان مناقصه عمومی

شماره ۹۵-۳-۱۴۳۶

نوبت دوم

شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب

شرکت ملی نفت ایران

شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب

شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب در نظر دارد کالای مورد نیاز خود را مطابق جدول زیر از طریق برگزاری مناقصه ی عمومی از بین تولید کنندگان داخلی تامین نماید.

شماره قلم	موضوع مناقصه	جمع عددی	شماره تقاضا
۰۱	فوق سبک کننده دوغاب سیمان حفاری	BG ۵۰۰	۹۴۳۰۰۷۹-۲۱-۰۸

لذا کلیه شرکت‌های تولید کننده ای که فعالیت آنها مرتبط با شرح کالای مورد درخواست می باشد می بایست ظرف مدت ۱۴ روز از تاریخ درج آگهی فراخوان با مراجعه به سایت اینترنتی ذیل الذکر ، نسبت به استخراج و تکمیل «فرم تعهد نامه ارائه کالا مطابق با استاندارد های شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب » و ارسال آن به همراه مدارک و مستندات لازم مطابق با موارد مندرج در جدول ارزیابی کیفی (برای معاملات کمتر از بیست برابر نصاب معاملات متوسط) به آدرس پستی مندرج در فراخوان اقدام نمایند.

فرم پرسش نامه ارزیابی —————> مدیریت تدارکات و امور کالا —————> مزایده و مناقصه —————> **WWW.NISOC.IR**

کسب تضمین نمره ۶۰ در ارزیابی کیفی جهت تحویل اسناد مناقصه به فروشندهگان/سازندگان الزامی است.

ضمناً مبلغ شرکت در مناقصه ۲۲۵,۰۰۰ ریال می باشند.

آدرس پستی: اهواز – کوی فدائیان خرید کالای داخلی اسلام (نیوساید) – خیابان شهرویر – مجتمع تدارکات و امور کالا – ساختمان ۱۰۲ – اداره تدارکات – واحد خرید عمومی اتاق کد پستی ۶۱۱۳۸-۶۱۴۵۷۹-تلفن: ۲۲۲۴۲-۳۴۱-۰۶۱

درگاه های اینترنتی مرتبط جهت رویت و مطالعه شرایط مناقصه و سایر مشخصات فنی و مقادیر کالا:

(WWW.NISOC.IR) **(WWW.SHANA.IR)** **(WWW.IETS.MPORG.IR)**

روابط عمومی شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب

شماره مجوز: ۱۳۹۶/۱۵۲۷

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۰۴/۲۰
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۰۴/۱۵

۶۶۴

فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه خرید (دو مرحله ای)

به شماره درخواست (۹۴۰۰۰۹۴) شماره مناقصه (۱۱۰۰/ ج ن ۹۶/)

شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران

شرکت ملی نفت ایران

شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب

شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران (سهامی خاص)

مورد نیاز خود را از طریق مناقصه عمومی خریداری نمایید. لذا مناقصه گران می توانند با رعایت نکات درج شده در سایتهای **gsogpc.nisoc.ir** (شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران – بخش مزایده و مناقصه) و **HTTP://IETS.MPORG.IR** (پایگاه ملی مناقصات) نسبت به دریافت و تکمیل اسناد ارزیابی کیفی، مطابق برنامه زمانبندی شده ذیل اقدام و مدارک مربوطه را به آدرس: گچساران – شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران دبیرخانه کمیسیون مناقصات اتاق ۲۴ ارسال نمایند.

آخرین مهلت دریافت اسناد ارزیابی کیفی ۹۶/۵/۲۵

تاریخ گشایش پاکت ارزیابی کیفی ۹۶/۵/۲۹

لازم به ذکر است برنامه زمان بندی و تحویل اسناد مناقصه پس از ارزیابی کیفی برای شرکت‌هایی که حداقل نمره اعلام شده را کسب نمایند طی دعوت نامه اطلاع رسانی خواهد شد در ضمن ارائه تصویر برابر با اصل آخرین تغییرات صاحبان امضاء مجاز درج شده در روزنامه رسمی الزامی بوده و امکان ارائه ۲۵درصد پیش پرداخت مقدور نمی باشد.

شماره مجوز: ۱۳۹۶/۱۵۴۴

روابط عمومی شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران

۷۲۲

تصویب سود نقدی ۱۰۲۰۰۰میلیارد ریالی توسط ناشران بورس تهران

میزان سود تقسیم شده شرکت‌ها به تفکیک صنعت از ابتدای سال جاری تا پایان خرداد ماه، برابر با ۱۰۲ هزار میلیارد ریال بود و متوسط سود نقدی برای هر سهم معادل ۵۱۰ ریال را نشان می‌دهد. به گزارش اداره آمار شرکت بورس، تطبیق سود (زیان) پیش‌بینی شده شرکت‌ها در این ماه نسبت به اردیبهشت ۹۶ نشان می‌دهد که تعداد ۸ شرکت با افزایش، تعداد ۱۵ شرکت با کاهش و مابقی شرکت‌ها برابر با ۲۸۴ شرکت، تغییری در سود (زیان) پیش‌بینی شده نداشته‌اند. همچنین سود و زیان پیش‌بینی شده شرکت‌ها در پایان خرداد ماه سال ۹۶ برابر با ۳۹۷۹۱۸ میلیارد ریال است که نسبت به اردیبهشت ماه، معادل ۱۲۷۶۸ میلیارد ریال کاهش را نشان می‌دهد. در پایان خرداد ماه ۹۶ متوسط سود (زیان) خالص شرکت‌های بورسی به ازای هر سهم برابر با ۳۰۰ ریال است. در ضمن میزان سود تقسیم شده شرکت‌ها به تفکیک صنعت- انباشته از ابتدای سال تا پایان خرداد ماه، برابر با ۱۰۲ هزار میلیارد ریال بوده که ۳۶۹ درصد درآمد (زیان) واقعی شرکت‌ها بوده است. همچنین متوسط سود نقدی برای هر سهم معادل ۵۱۰ ریال را نشان می‌دهد.

بورس کالا

عرضه بیش از ۷۶ هزار تن انواع محصول در تالار کشاورزی

تالار محصولات صنعتی و معدنی بورس کالای ایران در آخرین روز معاملاتی هفته، شاهد عرضه ۲۳ کیلوگرم شمش طلا ۵ هزار تن شمش بلوم فولاد خورستان، ۲ هزار و ۲۰۰ تن شمش آلومینیوم و ۴۸۳ تن سبد می‌لگرد بود. تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران، روز چهارشنبه ۴ تیر ماه، میزان عرضه ۷۶ هزار و ۲۰۴ تن گندم دوروم، گندم خوراکی، جو، ذرت، شکر سفید، روغن خام و ۱۵۰ هزار قطعه جوجه یک روزه بود. طی این روز و در تالار مذکور ۶۵ هزار تن گندم خوراکی، ۴ هزار تن گندم دوروم، ۳ هزار و ۶۷۵ تن شکر سفید، ۶ هزار و ۳۷۹ تن جو در قالب قیمت تضمینی، ۱۵۰ هزار قطعه جوجه یک روزه گوشتی و ۳۰۰ تن روغن خام عرضه شد. شایان ذکر است ۴۱ هزار و ۷۰۰ تن انواع قیصر، ۲۴ هزار و ۲۶۵ تن مواد شیمیایی، ۲۹ هزار تن گوگرد کلوخه و ۳ هزار تن گوگرد گرانوله، ۶ هزار تن لوب کات و ۲۷ هزار و ۲۷۰ تن وکیوم باتوم نیز در تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی عرضه شد. براساس این گزارش، ۷ هزار و ۳۹۰ تن قیر و ۷ هزار تن گوگرد کلوخه نیز در تالار صادراتی عرضه شد. بازار فرعی بورس کالای ایران هم در این روز شاهد عرضه ۵۱۰ تن ضایعات فلزی، ۵۰ تن قند خرد شده، ۵۰ تن قند کله و ۲۵ هزار لیتر روغن کارکرده لکوموتیو بود.

بورس انرژی

عرضه نفتای سنگین پالایش نفت لاوان در رینگ بین‌الملل بازار فیزیکی

در جریان معاملات بازار فیزیکی بورس انرژی ایران کالاهای متانول، پتروشیمی شیراز و برش سه کربنه و سنگین تر شرکت پلیمیر آریاساسول در رینگ داخلی عرضه شدند که کل معاملات صورت گرفته معادل ۱۰،۱۹۱ تن و به ارزش بیش از ۱۰ میلیارد و ۲۷۳ میلیون ریال است. در جلسه معاملاتی روز چهارشنبه ۱۴ خرداد، کالاهای آیزورسیاکل پالایش نفت بندرعباس، آیزورسیاکل، حلال ۴۱۰، ۴۰۲ و ۴۰۴ عمده پالایش نفت شیراز و میعانات گازی 5500 دلار پالایش گاز خانگیران در رینگ داخلی و آیزورسیاکل پالایش نفت شیراز، حلال ۴۰۲ پالایش نفت شیراز و تبریز، نفتای پالایش نفت لاوان و گازمیع پالایش نفت آبادان در رینگ بین‌الملل عرضه شدند.

آموزش انجام معاملات برق مصرف کنندگان بزرگ در تابلوی برق بازار فیزیکی

با حضور شرکت‌های کارگزاری عضو بورس انرژی ایران، سازکار معاملات برق در رینگ داخلی تابلوی برق بازار فیزیکی و توضیحات قرارداد سلف موازی استاندارد برق توسط مدیران و کارشناسان اداره عملیات بازار برق بورس انرژی در محل این شرکت تشریح شد. در این جلسه ابتدا تغییرات انجام شده در مشخصات قراردادهای سلف موازی استاندارد برق از جمله تفکیک بازار برق به دو بازار خرده‌فروشی و عمده‌فروشی برق، تبدیل واحد دارایی به پایه از «گاتوا» به «کیلووات» در هر ساعت، تغییر در بازه ساعت کپاری، میان‌باری و بار پیک و طول دوره مصرف، تغییر آیتیم حداقل تغییر قیمت از ۱۰ ریال به یک ریال، تغییرات مربوط به ضابطه گشایش نام‌ها معاملاتی تشریح شد.

بورس بین‌الملل

افت پیاپی قیمت مس در بورس لندن

خرید نقدی مس در بورس لندن با کاهش همراه و با نرخ ۵ هزار و ۸۴۶ دلار بر تن معامله شد. همچنین سفارش خرید مس برای سه ماهه آینده به مبلغ ۵ هزار و ۸۷۴ دلار معامله شد. در این بین، خریدوفروش نقدی آلومینیوم با قیمت یک هزار و ۹۰۳ دلار و یک هزار و ۹۰۳ دلار معامله شد. قلع هم با نرخ ۲۰ هزار و ۲۵۰ دلار خریداری و به نرخ ۲۰ هزار و ۳۰۰ دلار در هر تن فروخته شد. گزارش‌ها حاکی از آن است که خریدوفروش روی با نرخ ۲ هزار و ۷۶۵،۵۰ دلار و ۲ هزار و ۷۶۶ دلار انجام شد. سرب هم در رینگ معاملاتی با نرخ ۲ هزار و ۲۷۱ دلار خریداری و ۲ هزار و ۲۷۲ دلار به فروش رسید.

شرکت‌ها و مجامع

پیش‌بینی ۵۲۷ریالی سود هر سهم «رمپنا» در سال ۹۶

شرکت گروه مپنا پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ماه را با سرمایه معادل ۱۰ هزار میلیارد ریال به صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. شرکت گروه مپنا نتایجست پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی ۹۶ را مبلغ ۵۲۷ریال اعلام کرد که نسبت به EPS سال گذشته معادل تنها یک درصد کاهش را نشان می‌دهد. پیش‌بینی سال مالی ۹۶ «رمپنا» در مقایسه با دوره مشابه سال مالی قبل شامل افزایش ۴ درصدی فروش و بهای تمام شده فروش، افزایش ۵۰درصدی سود ناخالص، افزایش ۹ درصدی هزینه‌های عمومی، اداری به دلیل افزایش ناشی از رشد هزینه‌های تحقیق و توسعه و بالا رفتن هزینه‌های عمومی، اداری متناسب با افزایش نرخ تورم است.

قندی‌ها با تحلیل‌های تکنیکال مثبت شدند

سبزی کمرق شاخص کل



سیدمحمدصدرالغروی sadrolgharavi@yahoo.com

جدید زراعی، با حضور خریداران پر تعداد حقیقی جهت نوسان‌گیری قند و شکر شاهد رشد یک باره تمامی نمادها بودیم، به‌طوری که در تعدادی از نمادهای گروه قندی صف خرید مشاهده می‌شد، اما در گروه محصولات شیمیایی اکثر نمادها مخصوصاً آنهایی که از حجم و ارزش بالای معامله برخوردار بودند روند رو به کاهش در قیمت پایانی را تجربه کردند. روز چهارشنبه در گروه رایانه نیز معامله‌گران بورس تهران شاهد حضور خریداران اغلب حقیقی با وجود عرضه‌های مداوم حقوقی‌های این گروه بود. همچنین در گروه تجهیزاتی‌ها شرکت گروه مپنا همچنان شاهد تحرک بازارگردان این سهم در محدوده صفر تاپلو بود. در گروه فلزات اساسی نیز پس از گذشت مجمع سالانه شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات، شاهد تکاپوی خریداران در نماد فولاد مبارکه اصفهان بودیم هرچند که در انتهای معاملات روندی متعادل بر این سهم حاکم شد. با این حال در گروه استخراج کانه‌های فلزی قیمت سهام اکثر شرکت‌ها روند رو به کاهش را طی کرد. به‌عنوان مثال در نماد معادن باقی که ارزش معاملات آن به بیش از ۹ میلیارد تومان می‌رسید، حجم معاملات رقم ۲۴۴ میلیون سهم را تجربه کرد و قیمت پایانی‌اش نزدیک به ۲۴درصد افت کرد. در گروه خودرو نیز سهام شرکت‌های ایران خودرو، پارس خودرو، رامپاد، سایپا دیزل، قطعات اتومبیل ایران، آهانگری، تراکتورسازی ایران و تعداد دیگری از سهم‌ها روند رو به کاهش در قیمت پایانی را تجربه کردند و تعدادی از تک‌سهام‌ها نیز به‌رغم رشد از افزایش قیمت چندانی برخوردار نبودند.

نا توانای اکثر شرکت‌ها از تحقق پیش‌بینی‌ها
این روزها در بازار سهام شاهد بازگشت برخی نمادهای معاملاتی از مجامع سالانه هستیم. آن هم در شرایطی که سطح عمومی قیمت‌ها و شاخص‌ها بیشتر میل به کاهش و اصلاح دارند تا افزایش. از طرفی، متوسط نسبت قیمت بر درآمد (P/E) در بازار سهام هنوز به بالای هفت مرتبه است. اکثر شرکت‌ها هم از تحقق پیش‌بینی‌های بودجه‌ای خود ناتوان هستند یا قادر به تقسیم سود نقدی مناسب در مجامع سالانه خود نیستند. صورت‌های مالی شرکت‌ها نیز همچنان غیرشفاف هستند. عوامل منفی فوق همراه با رکود دامنه‌دار بازار سهام در ماه‌های اخیر، اثرات نامطلوبی بر بورس تهران به جای گذاشته و اعتماد عمومی را نسبت به بازار سهام کمرنگ ساخته است. به این ترتیب سهامداران همچنان ترجیح می‌دهند به صورت کوتاه‌مدت در سهام‌های کوچک نوسان‌گیری کنند و همین امر نیز بیش از پیش بر رکود بازار سهام تأثیر منفی بر جای می‌گذارد.

رونق معاملات درون گروهی

روز چهارشنبه در بازار ۲ بورس تهران که به معاملات درون گروهی سهامداران عمده اختصاص دارد کمتر از ۴۲ میلیون سهم شرکت داروپخش به ارزش کمتر از ۵۷ میلیارد تومان هم‌زمان با آغاز معاملات ۴۲ میلیون سهمی اوراق اختیار فروش تبعی این شرکت بازارگردانی شد. در بانک ملت اما ۳۵ میلیون سهم به ارزش بیش از ۳ میلیارد تومان بازارگردانی شد. در گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان نیز ۲۰ میلیون سهم به ارزش ۲۵ میلیارد تومان بازارگردانی شد. در عین حال ۱۰ میلیون سهم فولاد مبارکه به ارزش کمتر از ۱۵



چرا برخی نمادهای بورس بیش از یک سال متوقف هستند؟

است و شرایط بورس باید به‌گونه‌ای باشد تا سرمایه‌گذاران و سهامداران در هر زمان که تمایل داشتند بتوانند اقدام به فروش سهام خود و نقد کردن آن کنند. وی به انتقاد در خصوص این موضوع که در برخی موارد توقف نمادهای معاملاتی در بورس حتی چند سال طول می‌کشد، اذعان داشت: بر این اساس متولیان بازار سرمایه باید هرچه سریع‌تر نسبت به رفع این نقض بزرگ بازار سرمایه در کشور اقدام کنند. این کارشناس بازار سرمایه افزود: نمونه این توقفه‌های طولانی را می‌توان توقف طولانی مدت بانک صادرات عنوان کرد

نگاه

درد بی‌پولی به جان بازار سرمایه افتاده است

کرد: بسیاری از افراد، سرمایه‌گذاری در اوراق تضمین شده را به سهام ترجیح می‌دهند و در بسیاری از سرمایه‌گذاران نهادی، بازده مورد انتظار در حد سود تضمین شده این اوراق است. وی اظهار داشت: با توجه به انتظار در حد سود تضمین شده این اوراق است. به گزارش اقتصاد آنلاین، علیرضا تاجبر، به وضعیت رخوت این روزهای بازار اشاره کرد و گفت: رکود بازار، منتج از رکود حاکم بر تمام بخش‌های اقتصادی کشور است و نباید انتظار داشت که وقتی تمام فعالان اقتصادی و تولیدکنندگان شرایط نامطلوبی را تجربه می‌کنند، شرکت‌های پذیرفته شده در بورس و کلیت بازار سرمایه در شرایط رونق باشند. قائم مقام دبیر کل کانون کارگزاران یکی دیگر از دلایل عمده رکود در بازار سرمایه را فقدان نقدینگی در این بازار برشمرد و تصریح

تاج بر، فقدان نقدینگی در بازار سهام را یکی از دلایل عمده رکود در بازار سرمایه برشمرد و گفت: بسیاری از افراد، سرمایه‌گذاری در اوراق تضمین شده را به سهام ترجیح می‌دهند و در بسیاری از سرمایه‌گذاران نهادی، بازده مورد انتظار در حد سود تضمین شده این اوراق است. وی اظهار داشت: با توجه به انتظار در حد سود تضمین شده این اوراق است. به گزارش اقتصاد آنلاین، علیرضا تاجبر، به وضعیت رخوت این روزهای بازار اشاره کرد و گفت: رکود بازار، منتج از رکود حاکم بر تمام بخش‌های اقتصادی کشور است و نباید انتظار داشت که وقتی تمام فعالان اقتصادی و تولیدکنندگان شرایط نامطلوبی را تجربه می‌کنند، شرکت‌های پذیرفته شده در بورس و کلیت بازار سرمایه در شرایط رونق باشند. قائم مقام دبیر کل کانون کارگزاران یکی دیگر از دلایل عمده رکود در بازار سرمایه را فقدان نقدینگی در این بازار برشمرد و تصریح

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش
کارخانجات قند قزوین در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که صنایع شیمیایی فارس در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
قزوین	۳,۴۳۳	۱۰,۴۳
شقرس	۱,۸۵۴	۶,۹۲
کترام	۲,۳۵۷	۴,۹۹
غشهد	۳,۰۹۸	۴,۹۸
قصفا	۸,۲۴۱	۴,۹۸
چکارن	۶,۸۴۵	۴,۹۷
فوله	۷,۳۵۳	۴,۹۲

بیشترین درصد کاهش

حمل و نقل بین المللی خلیج فارس صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. گسترش صنایع و خدمات کشاورزی در رده دوم این گروه ایستاد. کاشی الوند هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
حفرس	۶,۱۱۳	(۴,۵۷)
تکشا	۵,۲۲۳	(۴,۵۲)
کلوند	۱,۸۸۴	(۴,۴۶)
شسینا	۱۲,۰۰۸	(۴,۴۳)
بنیرو	۷,۰۱۰	(۴)
کتلیس	۲,۶۹۷	(۳,۶۱)
کماش	۴,۶۴۱	(۳,۳۷)

پرمعامله‌ترین سهم

پلی اکریل پرمعامله‌ترین سهم بازار بورس شناخته شد. پارس خودرو در رده دوم این گروه ایستاد. ملی صنایع مس ایران هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
شپلی	۵۲۴	۲۲,۳۷۶
خیارس	۹۳۴	۱۷,۵۹۵
فملی	۱۸۵۱	۱۷,۵۹۴
وبیمه	۳۸۵۶	۱۶,۶۹۴
شیراز	۲۱۲۳	۱۴,۶۳۷
فولاد	۱۴۴۳	۱۲,۷۳۶
خکاوه	۸۰۲	۱۲,۶۰۶

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را سرمایه گذاری صنعت شیهه را به خود اختصاص داد. آسان پرداخت پرشین رتبه دوم را به دست آورد. مس باهنر هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
وبیمه	۳۸۵۶	۶۴,۳۷۱
آپ	۲۵۴۵۲	۵۷,۹۳۰
فیاهنر	۴۳۲۵	۴۴,۳۵۶
ثاژن	۴۱۲۱	۴۲,۳۳۳
شینا	۲۹۰۱	۳۴,۸۳۵
قزوین	۳۴۶۳	۳۳,۶۹۸
فملی	۱۸۵۱	۳۲,۵۶۰

بیشترین سهام معامله شده

مس باهنر در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که سخت آژند در این گروه دوم شد و سرمایه گذاری صنعت بیمه در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
فیاهنر	۴۳۲۵	۱۵۲۲
ثاژن	۴۱۲۱	۱۵۵۲
وبیمه	۳۸۵۶	۱۲۰۹
خیارس	۹۳۴	۱۰۹۱
قزوین	۳۴۶۳	۱۰۸۵
شپلی	۵۳۴	۹۸۵
شیراز	۲۱۲۳	۸۸۸

بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته داروسازی زاگرس فارمد پارس به دست آورد. سایپا شیشه در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
ددام	۵۴۴۵	۱۰۸۹
کسپا	۲۰۱۳	۱۰۰۶
خمخور	۲۲۴۱	۵۶۰
خکمک	۸۶۷	۳۴۴
خریتو	۱۱۴۸	۳۸۳
تکنو	۲۹۸۳	۲۷۱
خلنت	۳۷۹۲	۲۷۱

کمترین نسبت P/E

روز گذشته سرمایه گذاری خاورزمی در صدر جدول کمترین نسبت P/E ایستاد. شیشه و گاز جایگاه دوم این گروه را از آن خود کرد.

نام شرکت	قیمت	P/E
واخرام	۷۲۳	۱,۹۳
گکاز	۴۵۰۵	۲,۱۷
واعتار	۱۲۸۳	۲,۳۸
پردیس	۱۱۲۳	۳,۳۶
ورنا	۱۰۰۱۲	۳,۳۷
ما	۱۷۲۸	۳,۸۳
وصنا	۱۱۷۷	۳,۹۰

برخی واردکنندگان متفرقه خودروهای استاندارد وارد نمی‌کردند

در فرآیند واردات و عرضه خودرو در چند وقت اخیر مسائلی همچون پیش‌فروش خودروهای ثبت سفارش نشده، کاهش طول عمر خدمات پس از فروش و افزایش قیمت به واسطه حذف شرکت‌های گری مارکت رخ داده است که به نظر می‌رسد سازمان حمایت باید در این زمینه نظارت و پیگیری داشته باشد.

واردات و عرضه خودرو با توجه به قوانین وزارت صنعت، معدن و تجارت و سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان دارای فرآیند خاصی است که از آنها می‌توان به واردات خودرو تنها توسط نماینده رسمی، ثبت اطلاعات واردات بر سامانه سفارش و دریافت مجوز پیش‌فروش اشاره کرد.

در چند وقت اخیر با توجه به قوانین اعلام شده عملا شرکت‌های واردکننده متفرقه خودرو که در بازار خودرو به‌عنوان گری مارکت شناخته می‌شوند از بازار کنار گذاشته شده‌اند و خودرو تنها توسط نمایندگی به کشور وارد می‌شود که به عقیده کارشناسان دو موضوع را به همراه داشته است؛ مورد اول آن است که این موضوع عاملی شده تا مشکلات مصرف‌کنندگان خودروهای داخلی کاهش یابد و از سوی دیگر خودرو با امکانات یکسان و سلامت فنی تأیید شده به کشور وارد شود، اما موضوع دوم تا حدودی متفاوت است و برخی از کارشناسان بازار و خریداران خودروهای وارداتی بر این باورند که با حذف گری مارکت‌ها قیمت در بازار وارداتی‌ها دستخوش تغییر شده و روند صعودی به خود گرفته است و با این شرایط برخی از واردکنندگان رسمی قیمت‌گذاری خود را تغییر داده‌اند و محصولات را با قیمت بالاتری عرضه می‌کنند.

به عبارت دیگر به دلیل آنکه در این بازار فضای رقابتی وجود ندارد، عرضه‌کننده اصلی قیمت را رقابتی در بازار اعلام نمی‌کند. در کنار این مسائل در چند وقت اخیر دیده می‌شود که برخی شرکت‌ها که بعضی از آنها در برهه‌ای از زمان اصالت نمایندگی آنها از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت زیر سوال رفت و حتی در حال حاضر دبیر خانه هیأت عالی نظارت بر سازمان‌های صنفی کشور که مجوز نمایندگی‌های رسمی از شرکت‌های مادر را تأیید می‌کند، مجوز این شرکت‌ها را منقضی اعلام کرده است، در حال حاضر پیش‌فروش خودرو را در دستور کار خود قرار داده‌اند و از سوی دیگر محصولات این شرکت‌ها در سایت ثبت سفارش تأییدیه واردات دریافت نکرده‌اند.

با این تفسیر جای سوال دارد که آیا این پیش‌فروش‌ها به صورت مجاز انجام می‌شود و در صورت نبود خودروی برای پیش‌فروش حقوق مصرف‌کننده پایمال نمی‌شود، زیرا در چند سال گذشته بارها دیده شده که در این دسته از مسائل خریدار مجبور به انتخاب خودرو دیگری می‌شود که اصلا جزو انتخاب‌های آن نبوده یا فرآیند بازپس‌گیری پول انقدر طولانی می‌شود که شرکت در این مدت‌زمان با حفظ مبلغ در سپرده‌های بانکی سود مناسبی را از آن خود کرده است.

اما نکته دیگر در زمینه واردات خودرو و در مجموع بازار خودرو، مدت‌زمان ارانه خدمات پس از فروش در قالب گارانتی خودرو در زمان خرید است، که این مدت‌زمان برای اغلب خودروها پنج سال یا حدود ۱۵۰ هزار کیلومتر است که البته خودروهای بازار گری مارکت سه سال از این خدمات پس از فروش بهره‌مند بودند.

در چند وقت اخیر اما دیده شده برخی از شرکت‌های خودرویی این بازه خدمات پس از فروش را به دو تا سه سال یا ۴۰ تا ۸۰ هزار کیلومتر کاهش داده‌اند.

در رابطه با این مسائل شهرام میرآخرولو معاون بازرسی و رسیدگی به تخلفات سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، به خبرنگار خودروکار گفت: مدل خودروهای ۲۰۱۷ از تیرماه سال گذشته در بازارهای جهانی عرضه شده و این دسته از خودروها از آن زمان ثبت سفارش شده‌اند.

او افزود: شرکت واردکننده با تکیه بر مدت قانونی ثبت سفارش می‌توانند از وزارت صنعت، معدن و تجارت مجوز پیش‌فروش را دریافت کنند، اما اگر بدون اخذ مجوز پیش‌فروش انجام شود کار غیرقانونی صورت گرفته که این موارد را نباید با نبود اطلاعات ثبت‌ارش اشتباه گرفت. معاون بازرسی و رسیدگی به تخلفات سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان گفت: شرکت‌ها می‌توانند با توجه به موجودی انبار و گمرکات محصول خود را با دریافت مجوز قانونی پیش‌فروش کنند.

او در رابطه با خروج شرکت‌های گری مارکت و تأثیر این موضوع بر بازار خودرو، بیان کرد: افزایش قیمت خودروهای وارداتی به واسطه کمبود خودرو و خروج گری مارکت‌ها از بازار خودروهای وارداتی نیست. میرآخرولو افزود: با توجه به ماده ۴ قانون حمایت از مصرف‌کنندگان، با صراحت اعلام شده که خودرو باید تنها از طریق نمایندگی‌های مجاز که دارای شبکه خدمات پس از فروش است، به کشور وارد شود و در نهایت می‌توان گفت که به دلیل حذف حلقه خدمات پس از فروش توسط گری مارکت‌ها، قیمت محصولات واردات این دست شرکت‌ها ارزان‌تر از نمایندگی رسمی اعلام می‌شد.

سهم خودرو از تولید ناخالص داخلی افزایش می‌یابد

براساس هدف‌گذاری صورت گرفته، سهم ارزش افزوده صنعت خودرو از تولید ناخالص داخلی باید به ۳درصد افزایش یابد.

به گزارش ایسنا، وزارت صنعت، معدن و تجارت اخیرا ویرایش دوم «برنامه راهبردی وزارت صنعت، معدن و تجارت» را منتشر کرد که در آن راهبردی‌های این وزارتخانه برای توسعه بخش صنعت کشور پیش‌بینی شده است. بخشی از برنامه راهبردی این وزارتخانه در حوزه صنایع مربوط به «برنامه راهبردی صنعت خودرو» است. در برنامه راهبردی صنعت خودرو راهکارهایی در زمینه توسعه و گسترش کمی و کیفی صنعت خودرو و قطعه ایران در حوزه‌های مختلف پیش‌بینی شده که از جمله آن افزایش سهم صنعت خودرو از تولید ناخالص داخلی است. در این زمینه به برنامه راهبردی صنعت خودرو پیش‌بینی شده که در سال جاری (۱۳۹۶) سهم ارزش افزوده صنعت خودرو از تولید ناخالص داخلی باید به ۳درصد افزایش یابد.

براساس گزارش وزارت صنعت، معدن و تجارت در سال ۱۳۹۲ سهم صنعت خودرو از تولید ناخالص داخلی برابر با ۱.۸درصد بوده است.

تلفن مستقیم: ۰۷۳۳۲۹۰ ۸۶۰

شماره ۸۲۴ www.forsatnet.ir

تولید پژو ۲۰۷ بدون وابستگی به شرکت پژو



عزیز اکبریان، رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی با تأکید بر اینکه توقع ما از ایران خودرو، خودروساز بودن است، گفت: یکی از محورهای دیگر ایران خودرو باید حضور فعال در بازارهای جهانی باشد. تا زمانی که سایه دولت بر این مجموعه قرار دارد شرایط این‌گونه خواهد بود و مشکلات به وجود آمده از دخالت‌های دولت است که باید مجلس شورای اسلامی به رفع این مشکلات کمک کند.

اعضای کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی از خط‌وط تولید گروه صنعتی ایران خودرو بازدید کردند.

عصر دیروز (سه‌شنبه ۱۲ تیرماه) اعضای کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی از خط‌وط تولید گروه صنعتی ایران خودرو بازدید کردند و نیز در حاشیه این بازدید، نشست مشترکی بین اعضای کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی و مدیران ارشد گروه ایران خودرو برگزار شد.

در این نشست هاشم یکه‌زارع، مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو با بیان اینکه تا

در ادامه این نشست عزیز اکبریان، رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی با تأکید بر اینکه توقع ما از ایران خودرو، خودروساز بودن است، گفت: یکی از محورهای دیگر ایران خودرو باید حضور فعال در بازارهای جهانی باشد. تا زمانی که سایه دولت بر این مجموعه قرار دارد شرایط این‌گونه خواهد بود و مشکلات به وجود آمده از دخالت‌های دولت است که باید مجلس شورای اسلامی به رفع این مشکلات کمک کند.

وی در پایان خاطرنشان کرد: فعالیت‌های خوبی در مجموعه ایران خودرو صورت گرفته است، اما ما در آغاز راه هستیم و با رقبا فاصله داریم و انتقادات کمیسیون صنایع و معادن از این مجموعه از سر دلسوزی است.

همچنین مهدی مقدسی نماینده مردم اراک، کمیجان و خنداب در مجلس شورای اسلامی در ادامه این نشست گفت: نخستین شرکتی که بعد از تحریم‌ها قدم‌های مثبتی برداشته است ایران خودرو بود.

وی با بیان اینکه درصد میزان موفقیت در کسب مطالبات و قراردادهای اهمیت بسیار

بالایی برخوردار است، گفت: تولید خودروی ایمن توسط شرکت‌های سازنده داخلی مدنظر کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی است.

وی با تأکید بر اینکه کشور ما جزو پنج کشور با آلودگی هوای بالا در جهان است، خاطرنشان کرد: یکی از معضلات تولید خودروهای برقی نبود زیرساخت‌ها است که امیدواریم با انعقاد تفاهم‌نامه‌هایی مشکل این زیرساخت‌ها حل شود.

در ادامه ولی ملکی، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه پیشرفت و توسعه خودروسازی در اقتصاد کشور ما از اهمیت بالایی برخوردار

است، گفت: باید استانداردهای مطرح شده در خودروسازان رعایت شود. ما با اهداف صادراتی فاصله بسیار زیادی داریم که این مسئله از موارد مهم کمیسیون صنایع و معادن است.

ملکی با اشاره به نداشتن برند در کشور

افزود: تا زمانی که برند جهانی را معرفی نکنیم، نمی‌توانیم به کشورهای دنیا صادرات داشته باشیم.



لکسوس RX200t در ایران رؤیت شد



نظر می‌رسد تعداد آنها حتی به انگشتان دو دست هم برسد. به هر حال حضور

طبیعتا چند دستگاه از این خودروی لوکس وارد کشور شده است، اما بعید به

رقابت در بازار آزاد باید تعیین‌کننده قیمت خودرو باشد

جديد طراحی، جایگزین خودروهای قدیمی شود، تصریح کرد: در صورتی که خودروسازان اراده‌ای برای افزایش کیفیت و تولید مدل‌های جدید داشته باشند، بازار داخلی را در اختیار خواهند گرفت.

وی همچنین به سهم خودروهای چینی در بازار خودروی ایران پرداخت و گفت: هرچند این شاد رقابتی سخت میان این دو خودروی شایع‌بلند در رده قیمتی بالای نیم میلیارد تومان باشیم.

باید تعیین‌کننده قیمت خودروهای داخلی باشد، تصریح کرد: امروز افزایش قیمت با جریان کنونی کیفی‌سازی خودروهای داخلی، امکان رقابت و بازار فروش را از خودروسازان داخلی می‌گیرد. گرمایی

ضمن اشاره به نقش ارتباط با خودروسازان خارجی در ارتقای کیفی خودروهای داخلی، افزود: البته در جریان گسترش همکاری با خودروسازان خارجی، باید تولیدات قدیمی خودروسازان متوقف و کیفیت برخی دیگر محصولات موجود در خطوط تولید نیز ارتقا یابد. وی با تأکید بر اینکه باید الگوهای

شبه‌انحصار شده‌ایم که در این دوره دستورالعمل باید تعیین شود.

فولادگر گفت: در عامل کیفیت باید مرجعی که کار کیفیت می‌کند وارد شود و نظر دهد. شورای رقابت مجموعه وظایفی دارد و جاهایی که لازم است باید از اختیارات قانونی خود استفاده کند.

وی افزود: در ماده ۴۵ که مصادیق انحصار را

تعریف کرده مداخله در امور داخلی و شرایط

سرنوشت ساخت داخل خودروهای پسابرجامی به کجا می‌رسد؟

وزارت صنعت، معدن و تجارت در حالی هنوز هم به ساخت داخل حداقل ۴۰درصدی خودروهای پسابرجامی اصرار دارد که به‌نظر می‌رسد این موضوع به مانعی بزرگ بر سر راه حضور خودروسازان خارجی در کشور و تسریع فعالیت آنها تبدیل شده است.

طبق الزام وزارت صمت، خودروسازان خارجی که قصد حضور در ایران را دارند، باید ضمن سرمایه‌گذاری مستقیم و صادرات ۳۰درصد از محصولات تولیدی در ایران، خودروهای خود را با ساخت داخل اولیه حداقل ۴۰درصد به تولید برسانند. این الزام و اصرار وزارت صنعتی‌ها سبب شده خودروسازانی مانند رنو و حتی فولکس‌واگن برای حضور در ایران با مانعی بزرگ روبه‌رو شوند که اگرچه به‌نظر می‌رسد به توافق نهایی خواهند رسید، اما شروع فعالیت آنها را به تعویق خواهد انداخت.
آنطور که خبر می‌رسد یکی از چالش‌های اصلی در مذاکرات با خودروسازان خارجی، همین موضوع داخلی‌سازی است و حل نشدن آن، اجازه عقد قرارداد با شرکت‌هایی مانند رنو و فولکس را نمی‌دهد. به گزارش دنیای اقتصاد، تگاهی به اظهارات مسئولان وزارت صمت پس از توافق هسته‌ای و همچنین اجرای شدن برجام، نشان می‌دهد یکی از اهداف اساسی این وزارتخانه در دوران پسابرجام، تقویت هرچه بیشتر مشارکت خارجی خودروسازان داخلی است؛ مشارکتی که یکی از مسائل و چالش‌های اصلی آن، داخلی‌سازی قطعات به‌شمار می‌رود.

در واقع وزارت صمت قصد دارد تا حد امکان قطعات خودروهای جدید و به اصطلاح پسابرجامی را ساخت داخل کند و دلایل خاص خود را برای این هدف دارد. به‌نظر می‌رسد اصلی‌ترین دلیل اصرار وزارت صمت به داخلی‌سازی خودروهای جدید، کاهش وابستگی به شرکت‌های خارجی است که خود می‌تواند از سه ناحیه سرچشمه گرفته باشد. بر این اساس، یک منشأ برای اصرار وزارت صمت بر داخلی‌سازی خودروها، احتمالا ترس از تکرار ماجراهای دوران تحریم است؛ دورانی که خودروسازی کشور به‌دلیل قطع ارتباط شرکایش، با افت شدید تیر مزاجه شد. با این فرض، مسئولان وزارت صنعت می‌خواهند با افزایش داخلی‌سازی، تا حد امکان به خودکفایی در تولید خودروهای جدید برسیده و از این راه صنعت خودروی کشور را در مقابل بحران‌های احتمالی بیمه کنند.

اما سرمنشأ دیگر (در ماجرای اصرار وزارت صنعت به داخلی‌سازی ۴۰درصدی)، به ملی‌گرایی مسئولان این وزارتخانه برمی‌گردد؛ به‌نحوی که به‌نظر می‌رسد آنها همچنان به‌دنبال اقدامات ملی‌گرایانه در صنعت خودرو هستند. از سوی دیگر سرمنشأ سوم را می‌توان ارزش افزوده ایجاد شده از سمت صنعت خودرو در این زمینه خواند. به این ترتیب سرمنشأ سوم را در این زمینه می‌توان جذابیت بخش خودرو در آمراهای بخش خودرو خواند. هر کدام از سه پیش‌فرض صحیح باشند، به‌نظر می‌رسد در اصل ماجرا یعنی ایجاد مانع بر سر حضور خودروسازان خارجی در ایران و تسریع فعالیت آنها در خودروسازی کشور، تفاوتی ندارد؛ زیرا در نهایت وزارت صمت بر موضع خود مبنی‌بر داخلی‌سازی خودروهای پسابرجامی پافشاری می‌کند. این موضع وزارت صمت در شرایطی است که داخلی‌سازی خودروهای پسابرجامی در ایران با چالش‌های زیادی روبه‌رو بوده و از همین رو نه خودروسازان خارجی و نه گاهی حتی شرکت‌های خودروساز داخلی، هیچ‌کدام میل و اصرار چندانی به داخلی‌سازی ندارند. از جمله این چالش‌ها اما می‌توان به چهار مورد اصلی شامل «هی‌تأثیری نسبی داخلی‌سازی بر قیمت تمام شده»، «ثر منفی داخلی‌سازی وی همچنین به تأثیر برهه‌های بانکی بر هزینه تولید شرکت‌ها اشاره کرد و گفت: متأسفانه بخشی از ساختار مالی و هزینه تولید خودروسازان با نرخ بهره‌های بانکی گره خورده؛ به‌طوری که امروز این مسئله سهم قابل توجهی در هزینه تولید شرکت‌ها دارد.

وی تأکید کرد: به هر میزان نرخ سود بانکی کاهش یابد، سهم هزینه‌ها در قیمت تمام‌شده تولید خودرو کاهش یافته و این جریان می‌تواند در ایجاد شرایط رقابتی تأثیر بگذارد. وی افزود: به جز مسائلی چون بهره‌های بانکی، مسواری چون وجود مدیریت‌های دولتی بر مجموعه‌های خودروسازی تأثیر گذاشته و باعث کاهش بهره‌وری و افزایش هزینه تولید در شرکت‌های خودروساز شده است.

عضو هیأت علمی دانشگاه علامه طباطبائی همچنین بر اهمیت تنوع و تیراز تولید بر هزینه و قیمت تمام شده پرداخت و اظهار داشت: هرچند ایجاد تنوع در تولید حرکت درستی در صنعت خودرو است، اما لازم است در این روند به مقیاس اقتصادی در تولید نیز توجه شود چرا که در غیر این صورت قیمت تمام شده بالا رفته و شرایط خوبی برای خرید مشتریان داخلی فراهم نخواهد شد.

امینی در ادامه با اشاره به برخی راهکارها جهت کاهش قیمت خودرو گفت: معتمد خودروسازان با اجرای راهکارهای زیادی می‌توانند بر هزینه تولید مدیریت کرده و قیمت خودرو را کاهش دهند.

وی همچنین بر نقش برخی عوامل بیرونی بر هزینه تولید خودروسازان اشاره کرد و گفت: امروز نمی‌توان تأثیر عوامل بیرونی بر وضعیت کنونی بازار و قیمت خودرو را نفی کرد، چنانچه با افزایش درآمد سرانه، خروج تولید از رکود و دستیابی به رشد اقتصادی در کشور، بازار تقاضا و تولید در کشور جریان بهتری خواهد یافت.

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی-اقتصادی

| پنجشنبه | ۱۵ تیر ۱۳۹۶ | شماره ۸۲۴ | صفحه ۸ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت رواق روشن مهر **توزیع:** شتاب گستر امروز
آدرس: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، بعداز مشاهیر، پلاک ۴۹
دفتر مرکزی: ۸۶-۷۲۳۱۲-۸۶-۷۲۳۱۲

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

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

سایت: WWW.FORSATNET.IR

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR



مرحله دوم مسابقات دوچرخه سواری توردوفرانس ۲۰۱۷ از اول تا ۲۳ ژوئیه (۱۰ تیر تا اول مرداد) برگزار می‌شود. صد و چهارمین رقابت‌های دوچرخه سواری توردوفرانس از روز شنبه آغاز شد و در ۲۱ مرحله در مسافت ۵۲۰۰ هزار و ۵۴۰ کیلومتر برگزار می‌شود. رکاب‌زنان مسابقات امسال از سه کشور همسایه آلمان، بلژیک و لوکزامبورگ عبور می‌کنند و در نهایت در پاریس به رقابت‌های خود پایان می‌دهند.

نشست جی ۲۰: ترامپ در برابر سیل انتقادها

و از جمله آمریکا را هدف قرار داده است. وی در بخشی دیگر از سخنانش تصریح کرد: درحالی‌که برخی کشورها و کارشناسان، جهانی شدن را فرصتی برای سودرسانی و همه می‌دانند گروهی اعتقاد دارند این عرصه، میدان رقابتی است که هر بازیگر باید نسبت به دیگر رقبیان سود بیشتری را کسب کند.

نقد تکروری آمریکایی

یکی از دغدغه‌های برگزارکنندگان این نشست، سیاست‌های خودمحورهانه برخی کشورها است و در خصوص خط مشی‌های رئیس جمهوری آمریکا در این نشست هم نگرانی‌های جدی وجود دارد. این برای نخستین بار است که وی در اجلاس سران گروه ۲۰ شرکت می‌کند. به همین جهت با توجه به رویکرد ساختارشکنانه ترامپ در عرصه‌های سیاسی، پیش‌بینی می‌شود ترامپ به تعهدات مالی، تجاری و سیاسی کاخ سفید چندان متعهد نباشد و سیاست‌های ملی‌گرایانه خود را پیش برد. تارنامای شبکه تلویزیونی «فکس نیوز» نشست گروه ۲۰ را بازی خطرناکی توصیف کرد و نوشت: ترامپ تنها در واشنگتن دشمن ندارد، در اجلاس این هفته جی ۲۰ در هامبورگ خواهید دید که چگونه رهبران کشورها به کمین این آمریکایی سرکش نشسته‌اند. به نوشته این شبکه خبری، «شی چین پینگ» رهبر چین پیش از سفر به آلمان به روسیه می‌رود. «ولادیمیر پوتین» رئیس جمهوری روسیه نیز سپس به آلمان می‌آید. اگرچه رهبران چین و آمریکا چندی پیش در واشنگتن برای اشتراک نظر کوشیدند اما در مورد کره شمالی شکاف عمیقی میان آنها وجود دارد. با این اوصاف به نظر نمی‌آید چین رویکرد تندی در مقابل ترامپ داشته باشد اما صدراعظم آلمان در انتقاد از ترامپ صریح است، به‌ویژه اینکه در مورد خروج آمریکا از توافق آب و هوایی و همچنین هجوم ده‌ها هزار پناهجو به اروپا انگشت اتهام را به سمت کاخ سفید نشانه می‌رود. از طرف دیگر پیش‌بینی می‌شود پوتین نیز با اتخاذ موضعی در کنار اروپایی‌ها، رویکرد ضدترامپ را در پیش بگیرد. روسیه در زمینه مسائل سوریه و تحولات اخیر انتقادهای تندی به سیاست‌های کاخ سفید کرد. هیل (The Hill) تارنامای

نشست سران کشورهای گروه 20 (G-20) روزهای هفتم و هشتم ژوئیه (۱۶ و ۱۷ تیر) در هامبورگ آلمان برگزار می‌شود. این نشست از جنبه‌های گوناگون دارای اهمیت است، اما مهم‌ترین ویژگی که بسیاری از تحلیلگران و رسانه‌ها به آن پرداخته‌اند، حضور «دونالد ترامپ» رئیس جمهوری آمریکا است که برای نخستین بار در این نشست شرکت می‌کند. به گزارش ایرنا، تحلیلگران اعتقاد دارند نشست پیش رو در داخل و خارج محل کنفرانس پرحاشیه خواهد بود زیرا برخی رهبران همچون ترامپ با خوشامدگویی گرمی روبه‌رو نخواهند شد. در بیرون سالن کنفرانس، فضای ضدنشست بسیار داغ است. دولت آلمان تاکنون به صورت رسمی به ۳۰ تجمع اعتراضی مجوز برگزاری داده است. هدف بسیاری از این اعتراض‌ها نیز سیاست‌های بحث برانگیز دولت جدید آمریکا عنوان شده است. در داخل نشست نیز بسیاری از کشورها با رئیس جمهوری آمریکا در زمینه‌های تغییرات اقلیمی، تجارت و دیگر موضوع‌های اقتصادی اختلاف‌نظر دارند. در مجموع نگاه‌ها به شعار «تخست آمریکا»ی ترامپ مثبت نیست و اعتقاد این است جهان به همکاری بیشتر، پایدار و همه جانبه نیاز دارد. این دیدگاه در سخنان چند روز اخیر صدراعظم آلمان به وضوح دیده می‌شود. تارنامای شبکه خبری «بلومبرگ» در گزارشی به نقل از آنگلا مرکل صدراعظم آلمان، از سران ۲۰ کشور خواست در سیاست‌های خود منافع مشترک و جهانی را سرلوحه قرار دهند و به دنبال دستاوردهای برد-برد باشند. مرکل تأکید کرد کشورها از ایجاد شکاف بیشتر در سیاست‌های اقتصادی خودداری و راه حل‌های جامعی را دنبال کنند که منافع آن به همه می‌رسد. صدراعظم آلمان این سخنان را در خلال اظهارات هفتگی خود بیان داشت و افزود: اگرچه جی ۲۰ سکوی مناسبی برای کشورها برای بیان خواسته‌های متعارض است اما در نهایت می‌تواند موجب اتخاذ سیاستی مشترک برای کمک به اقتصاد جهانی شود، زیرا سیاست‌های یکجانبه اقتصادی باعث بروز اختلافات غیرقابل انکاری میان کشورها می‌شود. به نظر می‌رسد مرکل در گفته‌های خود به صورت غیرمستقیم اقدام‌های یکطرفه برخی کشورها

کدام شهر جهان بیشترین تنوع‌زیستی را دارد؟



شده که به شهروندان اجازه می‌دهد مشاهدات خود از گیاهان و جانوران را ثبت کنند. سنگاپور توانسته افزایش جمعیت و ساخت فضاهای سبز شهری را همزمان با هم مدیریت کند. در مقایسه با این مناطق ناحیه لندن بزرگ دارای میانگین پوشش درختی ۱۹.۵ درصدی است و این رقم در لس‌آنجلس ۱۳ درصد محاسبه شده است. به لحاظ قانونی در برخی مناطق، توسعه‌گران به دلیل جایگزین کردن فضای سبزی که برای ساخت‌وساز اشغال کرده‌اند، مسئول شناخته می‌شوند. در نتیجه این اقدامات، شهری با باغ‌ها و پارک‌های به هم پیوسته به‌وجود آمده و همچنین نرم‌افزار شناسایی تنوع زیستی طراحی



در معرض تهدید است گزینه دیگر دریافت این عنوان به حساب می‌آید. این کشور که از مالزی تا بورنئو و بالی گسترش پیدا کرده و دارای ۳۹۲ گونه پرنده است، تنوع زیستی گری و ایجاد فضاهای سازگار با طبیعت را به بخش جدایی‌ناپذیر از برنامه‌ریزی شهری تبدیل کرده است. به لحاظ قانونی در برخی مناطق، توسعه‌گران به دلیل جایگزین کردن فضای سبزی که برای ساخت‌وساز اشغال کرده‌اند، مسئول شناخته می‌شوند. در نتیجه این اقدامات، شهری با باغ‌ها و پارک‌های به هم پیوسته به‌وجود آمده و همچنین نرم‌افزار شناسایی تنوع زیستی طراحی

روابط عمومی: ۸۶-۷۲۳۱۸

فکس تحریریه: ۸۶-۷۲۳۲۰۳

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶

امور مشترک‌تین: ۸۶-۷۲۳۱۴

آیین نامه اخلاقی حرفه‌ای روزنامه:

دکتر مارتین، نماینده مرکز تحقیقات مشترک اتحادیه اروپا (GRC) گفت: ایران و اروپا در حوزه‌های مختلف هسته‌ای آماده همکاری با یکدیگر هستند و این همکاری در درازمدت می‌تواند ادامه یابد. به گزارش ایسنا، مارتین گفت: همچنین در جریان برگزاری نشست بازدیدی از مراکز تحقیق و توسعه ایران داشتیم که می‌تواند نتایج خوبی دربر داشته باشد. وی گفت: کمیسیون اروپا در زمینه فعالیت‌های صلح‌آمیز هسته‌ای در حوزه شکاف و گداخت با ایران می‌تواند همکاری داشته باشد و امیدواریم روند همکاری‌ها در ادامه برگزاری این نشست‌ها که در بروکسل خواهد بود نتایج مثبتی داشته باشد. همچنین خانم هلنا زات‌کاجووا، نماینده یوروپام گفت: ما از مراکز تحقیق و توسعه ایران بازدید کردیم و امیدواریم روند همکاری‌های ایران و اروپا در

تیتراخبر

✎ جلسه مشترک فراکسیون‌های مجلس با علی لاریجانی، رئیس مجلس برای بررسی طرح مقابله با اقدامات آمریکا در منطقه برگزار شد.
✎ علی‌اکبر رضایی، مدیرکل امور بین‌الملل سازمان انرژی اتمی از برگزاری سوسمین گروه کاری ایران و اتحادیه اروپا در حوزه تحقیق و توسعه در ماه نوامبر در بروکسل پایتخت بلژیک خبر داد.

سیاست

اروپا اراده همکاری با ایران را خارج از معادلات سیاسی دارد

آینده دنبال شود. در ادامه پروفیسور آنتونی دونه، مدیر پروژه یورو فیوژن اظهار کرد: پروژه‌های شکاف و گداخت هسته‌ای موضوعاتی هستند که ما درباره آنها صحبت کردیم به‌ویژه در حوزه گداخت معتقدیم به تنهایی نمی‌توان جلو رفت و نیاز به همکاری‌های بین‌المللی داریم. وی گفت: ما مشتاقیم تعامل‌مان را با دنیا گسترش دهیم- و در همین رابطه به همکاری با ایران امیدواریم- وی بازدید از مراکز تحقیق و توسعه ایران را قابل توجه دانست و گفت: ما می‌توانیم از توانایی‌های ایران در حوزه گداخت استفاده کنیم. مدیر پروژه یورو فیوژن در رابطه با فشارهای آمریکا به ایران پس از برجام خاطرنشان کرد: من سیاستمدار نیستم اما از طرف اروپا این تمایل و اراده برای ادامه همکاری خارج از معادلات سیاسی وجود دارد.



اریک سولهایی، معاون دبیرکل و رئیس برنامه محیط زیست سازمان ملل عواقب منفی‌ای که رسانه‌ها در خصوص خروج آمریکا از معاهده پاریس به آن اشاره می‌کنند، بسیار کمتر از آن چیزی است که واقعیت دارد.

جمعه

افزایش ۶ درصدی طلاق در استان تهران

هزار مورد افزایش یافت که یک درصد رشد دارد. سعادتیان همچنین اظهار کرد: ۲۲ هزار میلیارد ریال از معوقات بانکی در این استان طی سال ۹۵، وصول و به حساب مربوطه واریز شد که نسبت به سال قبل از آن (سال ۹۴) ۲۸ درصد رشد را نشان می‌دهد. وی درباره تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی گفت: ۱۴۳ هزار و ۷۴۰ فقره درخواست به اداره ثبت استان تهران رسیده که گرفته در استان نیز اظهار کرد: طی سال ۹۴، ۸۶ هزار مورد ازدواج به ثبت رسید که این رقم در سال ۹۵ به ۸۹۰



شهیندخت مولاردی، معاون رئیس‌جمهور در امور زنان و خانواده گفت: برای حضور زنان در کابینه دوازدهم با مسئولان رابزنی‌هایی شده و تابوی وزیر زن شکسته شده است.

فرهنگ

موروری بر پرفروش ترین فیلم‌های هالیوودی هفته

در حال حاضر فیلم‌ها و انیمیشن‌های بزرگی در سطح جهانی اکران شده‌اند و به فروش خوبی نیز دست پیدا کرده‌اند. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، انیمیشن «ماشین‌ها ۳» با فروش خوب ۹۶ میلیون دلاری در این هفته و مجموع ۱۲۰ میلیون دلار از زمان اکران تاکنون، در رتبه پنجم از پرفروش‌ترین فیلم‌های این هفته ایستاد. فیلم ابرقهرمانی «زن شگفت‌انگیز» توانست در این هفته به فروش ۱۵ میلیون دلاری دست پیدا کند. این فیلم با بودجه ۱۴۹ میلیون دلاری، تاکنون توانسته است قریب به ۳۵۰ میلیون بفروشد. این فیلم در لیست پرفروش‌ترین فیلم‌های هفته در رده چهارم قرار گرفت. فیلم سوم از پرفروش‌ترین



جایزه مدال طلای ۲۰۱۷ بهترین تصویرگر سالانه ادبیات کلاسیک آمریکا برای کتاب «دختر طبل‌زن» به هدی حدادی تعلق گرفت.

ورزش

رونالدو هم به شهریار ایران نرسید

«دایی» اسطوره دست نیافتنی فوتبال ایران

ملی فوتبال ایران در ۱۴۹ بازی موفق به زدن ۱۰۹ گل شد. هیچ بازیکنی هنوز موفق نشده به این رکورد برسد و تنها بازیکن شالی که می‌تواند به این رکورد نزدیک شود، کریمستیانو رونالدوی پرتغالی است که ۷۵ گل ملی به نام خود ثبت کرده است. «همچنین روجریو سنی، دروازبان پیشین تیم ملی برزیل و ساتوئالولو ۱۳۱ گل در ۲۵ سال دوران حرفه‌ای خود از روی ضربات پنالتی و ایستگاهی گلزن‌ترین دروازبان جهان است. آرجی تامپسون، بازیکن استرالیا در مرحله انتخابی جام جهانی ۲۰۰۲، موفق به زدن ۱۳ گل از ۳۱ گل تیمش برابر تیم سلماوی آمریکا شد و بیشترین گل‌زده در یک بازی توسط یک بازیکن را به ثمر رساند.



لیونل مسی، ستاره باشگاه بارسلونا، قراردادش با این باشگاه را برای ۴ سال دیگر تمدید کرد و تا سال ۲۰۲۱ در این تیم ماندنی شد.

اسطوره فوتبال کشورمان صاحب رکوردی است که بعید است به این زودی‌ها رکوردش شکسته شود. به گزارش آنا، سایت «NewsBytes» هند در گزارشی با عنوان «رکوردهای شکست‌ناپذیر در فوتبال» به رکوردهای جالب تاریخ فوتبال اشاره کرد: رکوردهایی که به اعتقاد نویسنده مطلب توسط اسطوره‌های این رشته ورزشی به ثبت رسیده و شکست آنها در آینده‌ای نزدیک غیرممکن به نظر می‌رسد. علی دایی، مهاجم پیشین تیم ملی کشورمان هم در این رکوردهای جالب صاحب رکورد بیشترین گل زده ملی است. این سایت در این باره نوشت: «وقتی صحبت از گل زده ملی می‌شود، علی دایی بالاتر از هر بازیکن دیگری در جهان است. او در طول ۱۳ سال حضورش در تیم

تیتراخبر

✎ دیارتمان امور بین‌المللی فدراسیون فوتبال اعلام کرد دیدار رفت تیم‌های پرسپولیس ایران و الاهلی عربستان در چارچوب لیگ قهرمانان آسیا ۳۱ مرداد در ورزشگاه «سیب» شهر مسقط در کشور عمان برگزار می‌شود.
✎ اندونزی با ارائه طرحی به کنفدراسیون فوتبال آسیا قصد دارد با مشارکت کشورای دیگر جنوب شرق آسیا (آ.سه. آن)، میزبانی جام جهانی فوتبال ۲۰۳۴ را برعهده گیرد.

۵۱ تاکتیک بازاریابی اینترنتی که به سرعت نتیجه می‌دهد

۱۱	۱۰	۱۱
بازاریابی و فروش	مدیریت تبلیغات	مدیریت کسب‌وکار
اصول مشتری‌مداری	اهمیت تبلیغات اینترنتی در کسب‌وکار	ثابت‌قدم باشید
۱۱	۱۰	۱۲

مهارت‌های ارتباطی ضروری برای موفقیت در فروشندگی

۱۲	۱۲
ضرورت مذاکره برای هر چیزی	استفاده از قانون ۲۰/۲۰/۲۰ برای سنجش محبوبیت استارت‌آپ
۱۲	۱۲

۱۰

۵۰ ایده کسب‌وکار برای کارآفرینان خلاق

۱۶

ای‌ام‌دی، کری، اچ‌پی، آی‌بی‌ام، اینتل و انویدیا سریع‌ترین ابر رایانه دنیا را می‌سازند

رونمایی موتورولا از مازول جدید ۳۶۰ درجه دوربین موتو مود

فرصت امروز: موتورولا مازول دوربین موتو جدید خود را معرفی کرد که به کاربران اجازه می‌دهد تا دوربین ۳۶۰ درجه خود را به موتو زد، زد پلی یا زد ۲ پلی از طریق سیستم مازول شرکتی، همانطور که توسط ایوان بلس در توئیتر نشان داده شده متصل کنند. به این ترتیب بدون نیاز به اتصال بی‌سیم یا سیمی تنها با متصل کردن مازول که خاصیت مغناطیسی دارد و به پشت گوشی متصل می‌شود این اتصال را برقرار می‌کنند. با نصب مازول می‌توانید از این دوربین ۳۶۰ درجه بهره‌مند شوید که توانایی فیلمبرداری ۳۶۰ درجه را برای کاربران فراهم می‌کند. طبق گزارش techDrouder ، این مورد جدید در یک رویداد مطبوعاتی در غنا به نمایش گذاشته شده است. هرچند به نظر نمی‌رسد جزئیات بیشتری از چیزهایی مانند مشخصات فنی، قیمت یا تاریخ عرضه آن منتشر شده باشد. گفتنی است، ما می‌دانیم که اتصال دوربین‌ها از بالای صفحه پلاستیکی پشتی است که به دستگاه‌های سری موتو زد مانند سایر موتو مودها متصل است، ویژگی‌های لنز در هر دو طرف آن به ضبط تصاویر ۳۶۰ درجه از محیط اطراف می‌پردازد. همچنین دوربین جدید موتورولا به دوربین بعدی ۳۶۰ اسنشال اشاره می‌کند که از طریق سیستم موتورولا به تلفن متصل می‌شود و به احتمال زیاد یکی از بزرگ‌ترین رقبای سیستم مود موتورولا خواهد بود که در طول چند هفته آینده منتشر خواهد شد. در حال حاضر مشخص نیست که آیا موتورولا قصد دارد مازول دوربین ۳۶۰ مود را به خارج از غنا عرضه کند یا نه؟ اما اینکه این دستگاه تنها در یک کشور عرضه شود نیز بعید به نظر می‌رسد. خوشبختانه موتورولا قول داده است که این مازول‌ها با تمام گوشی‌های جدید و قدیمی سری موتو زد سازگار است تا کاربران این مدل‌ها با خیال راحت این مازول را خریداری کنند.

منبع: the verge



فرصت امروز دوم



تولید خودروهای با موتور احتراق داخلی صرف پایان می‌یابد

جسارت ولوو در توقف تولید خودروهای سنتی

هانک ساموئلسون، مدیر اجرایی بخش تولید خودرو ولوو، گفت: «این اعلامیه نشان می‌دهد که تولید خودروهای با موتور احتراق داخلی صرف پایان می‌یابد.» او گفت: «مردم به طور فزاینده‌ای خودروهای الکتریکی درخواست می‌کنند و ما می‌خواهیم به نیازهای فعلی و آینده مشتریان‌مان پاسخ دهیم.»

سال‌های ۲۰۱۹ و ۲۰۲۱ و تعدادی از مدل‌های ترکیبی را تولید کنند. اما هنوز مدل‌های قبلی که دارای موتورهای احتراق خالص هستند نیز تولید می‌شود. جیلی، صاحب چینی ولوو، بیش از یک دهه است که بی‌سروصدا به توسعه خودروهای الکتریکی مشغول است و اکنون قصد دارد تا سال ۲۰۲۵ یک میلیون ماشین الکتریکی را به فروش برساند.

ولسو روز گذشته اعلام کرد که از سال ۲۰۱۹ همه مدل‌های جدیدش دارای موتور الکتریکی خواهند بود. این شرکت که به خاطر تاکید بر ایمنی در رانندگی شناخته می‌شود، نخستین خودروساز سنتی است که به توقف ساخت موتور احتراق داخلی اشاره می‌کند. ولسو در نظر دارد تا پنج مدل خودروی کاملاً الکتریکی بین

کیبورد مدرن مایکروسافت مجهز به تکنولوژی حسگر اثر انگشت

فرصت امروز: صفحه کلید جدید مدرن با اسکنر اثر انگشت مایکروسافت در حال حاضر در ایالات متحده به قیمت ۱۲۹.۹۹ دلار در دسترس است. دو هفته قبل در گزارشی اعلام شد مایکروسافت نسخه جدید صفحه کلید خود را با اسکنر اثر انگشت معرفی کرده است. امروز مایکروسافت این صفحه کلید جدید را در فروشگاه‌های آمریکایی خود به قیمت ۱۲۹.۹۹ دلار به فروش می‌رساند. اگر صفحه کلید سرفیس را که سال گذشته در کنار سرفیس استودیو راه‌اندازی شد دیده باشید لازم است بدانید تفاوت صفحه کلید سرفیس با صفحه کلید مدرن مایکروسافت این است که این صفحه کلید جدید با سنسور اثر انگشت هدایت می‌شود و تنها تغییر آن اضافه شدن سنسور اثر انگشت به‌عنوان یکی از کلیدهای کیبورد است که به وسیله این قابلیت به ویندوز ۱۰ یا وب‌سایت‌هایی که از تکنولوژی ویندوز هلو استفاده می‌کنند لاگین می‌کند. بنابراین، این صفحه کلید از سیستم عامل ویندوز ۱۰، مک او اس و آخرین نسخه‌های سیستم عامل اندروید پشتیبانی خواهد کرد و این صفحه کلید با طراحی نازک بدنه مشابه صفحه کلید سرفیس و از نظر ظاهری همانند سرفیس کیبورد است، همچنین دارای فناوری بلوتوث ال‌ای است که به صورت بی‌سیم به کامپیوترها متصل می‌شود و حالت سیمی آن نیز از طریق کابل یو اس بی به کامپیوتر متصل شود. پس از این صفحه کلید می‌تواند بی‌سیم و سیمی استفاده شود. همچنین حالت بی‌سیم آن از پنج متری کامپیوتری که به آن متصل است قابل استفاده است و طول عمر باتری این صفحه کلید در حالت بی‌سیم حدود چهار ماه است. حسگر اثر انگشت در سمت راست کلید ALT قرار دارد، همانطور که در تصویر ویدئویی این صفحه کلید مشاهده شد. این صفحه کلید از قاب آلومینیومی ساخته شده که بسیار سبک و قوی‌تر از سایر صفحه کلیدهای موجود است.

منبع: Windowslatest



آمادگی سامسونگ برای ساخت بزرگ‌ترین کارخانه صفحه نمایش OLED در جهان

فرصت امروز: گزارش‌های جدید ادعا می‌کنند که سامسونگ آماده ساختن بزرگ‌ترین کارخانه صفحه نمایش OLED در جهان است که حدوداً در دو سال آینده باید روی این پروژه کار کند. این کارخانه جدید A5 نام خواهد داشت و طبق گزارش‌ها، مازول‌های نمایش نسل ششم سامسونگ را تولید خواهد کرد. بزرگ‌ترین کارخانه این شرکت در حال حاضر A3 است، هر چند خط A5 می‌تواند بیش از ۳۰ درصد از ظرفیت خود تولید اضافی داشته باشد که به معنای ظرفیت تولید بین ۱۸۰ هزار تا ۲۷۰ هزار صفحه نمایش در هر ماه است. به همین دلیل گفته می‌شود که این شرکت در وسط مذاکرات با تأمین‌کنندگان تجهیزات اعلام کرده به‌زودی پس از اتمام ساخت‌وساز کارخانه با ظرفیت کامل کار می‌کند و احتمال زیادی وجود دارد که اپل نخستین گوشی آیفون خود را با نمایشگر OLED سامسونگ مجهز کند و گزارش‌های حاکی از آن است که اپل درخواست تولید ۷۰ تا ۹۰ میلیون پنل OLED را به سامسونگ داده است تا نمایشگر آیفون ۸ را تولید کند و همچنین به نظر می‌رسد اپل در سال ۲۰۱۹ تمامی گوشی‌های آیفون خود را مجهز به نمایشگر OLED کند. در نتیجه تلاش سامسونگ برای ساخت کارخانه بزرگ‌تر کاملاً قابل درک است. انتظار می‌رود تکنولوژی عظیم کره جنوبی برنامه‌های کارخانه را در این ماه نهایی کند. در نهایت این برنامه‌ها باعث می‌شود سامسونگ به اندازه ۱.۷۴ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری کند، درحالی‌که ۱۴ میلیارد دلار از سرمایه برای تجهیزات در طول سه ماه صرف خواهد شد.

انتظار می‌رود تولید انبوه اولیه در سال ۲۰۱۹ آغاز شود. اگرچه ممکن است کارخانه تا سال ۲۰۲۱ به ظرفیت کامل خود برسد. قطعاً جای تعجب نیست که سامسونگ به‌طور پیوسته برای پانل صفحه نمایش OLED سرمایه‌گذاری می‌کند، زیرا این شرکت ۹۸ درصد از بازار برای مازول OLED کوچک و متوسط را برعهده دارد، بنابراین با حفظ سرمایه‌گذاری، این شرکت سلطه خود بر بازار را تضمین می‌کند، همچنین از رقبای خود پیشی می‌گیرد. شایعات اخیر نشان می‌دهد که تعدادی از شرکت‌های چینی با هم کار می‌کنند تا یک تأمین‌کننده OLED جدید را تولید کنند و با سامسونگ مقابله کنند.

بنابراین این شرکت قطعاً باید سخت کار کند تا رقبای خود را پشت سر قرار دهد و همچنان درآمد کسب کند. هنوز جزئیات کارخانه جدید به‌طور دقیق مشخص نشده است، اما این برنامه قطعاً به سامسونگ برای پاسخگویی به تقاضا رو به رشد برای پانل‌های OLED کمک خواهد کرد و می‌تواند در ماه‌های آینده به‌طور رسمی تأیید شود.

منبع: Android headlines

آیدہ‌های طلایی

۱۵۰ ایده کسب و کار برای کارآفرینان خلاق
(بخش پایانی)

مهارت‌های ارتباطی ضروری برای موفقیت در فروشندگی

این موضوع کاملاً واضح است، چرا که فروش علم قانع کردن است و اگر شما از مهارت‌های ارتباطی مناسب برخوردار نباشید، به هیچ وجه قادر به قانع کردن دیگران نخواهید بود. شما به‌عنوان یک فروشنده باید قدرت بیان چشم‌انداز کسب‌وکارتان را داشته باشید. باید بتوانید استراتژی کسب‌وکار خود را به مشکلات مشتری وصل کنید و به وی نشان دهید که چگونه با وجود شما، نگران هیچ چیزی نخواهد بود. برای اینکه همه اینها اتفاق بیفتد، شما باید فردی با مهارت ارتباطی قوی باشید. اما خوشبختانه مهارت ارتباطی، مهارتی است که طی زمان و با تلاش بهبود می‌یابد. شما می‌توانید به فروشندهای ماهر تبدیل شوید، اگر مهارت‌های ارتباطی زیر را همین الان در خود تقویت کنید

۱- دقت کافی را در ارتباطات خود به کار بگیرید
این روزها زندگی ما بیش از حد شلوغ و پر از همه‌چیز شده است، بنابراین من کاملاً شما را درک می‌کنم که در یک جلسه با مشتری، ذهن‌تان کاملاً متمرکز به بحث نباشد. اما قابل درک بودن آن مشکل را حل نمی‌کند. این اتفاق می‌تواند شما را از یک معامله پرسود دور کند. پس ۱۰۰ درصد توجه خود را در ارتباطات‌تان متمرکز کنید. این کار را از همین الان تمرین کنید.

۲- فعالانه گوش کنید
اغلب فروشندگان مهارت‌های ارتباطی را با پرگویی اشتباه می‌گیرند و اجازه نمی‌دهند طرف مقابل حرف بزند. به محض اینکه طرف مقابل شروع به حرف زدن کرد، آنها به هیچ وجه گوش نمی‌دهند بلکه به حرف‌های بعدی خود و چیزهایی که می‌خواهند بگویند فکر می‌کنند. به جای این کار، شما باید به حرف‌های طرف مقابل خوب گوش کنید. نگران نباشید، حرف‌های مشتری به شما کمک خواهد کرد مسیر حرف‌های بعدی خود را پیدا کنید.

۳- از علم زبان بدن آگاه باشید
زبان بدن انسان‌ها اغلب نیت واقعی آنها را نشان می‌دهد، برای همین است که نباید آن را نادیده گرفت. شما باید از احساسات دقیق مشتری در میان گفته‌های‌تان آگاه شوید و براساس آن رفتار کنید. فروشندگان قدرتمند قادر هستند زبان بدن طرف مقابل را بخوانند، مسیر گفت‌وگو را پیش‌بینی کنند و سیگنال‌های منفی از خود انعکاس ندهند.

۴- تن صدای خود را به خوبی کنترل کنید
صدا و نحوه بیان دقیقاً به اندازه زبان بدن در ارتباطات شما تأثیرگذار است. به سخنرانی‌های افراد مشهور گوش فرا دهید و ببینید در چه بخش‌هایی از صحبت خود، بلندتر حرف می‌زنند، در چه قسمتی سرعت خود را کم کرده یا افزایش می‌دهند.

۵- همدلی را یاد بگیرید
همدلی به این معنا نیست که کاملاً موافق با طرف مقابل باشید، بلکه به این معناست که هدف‌تان از فروش و معامله نتیجه‌ای بر‌د برد باشد. همدلی سه نوع مختلف دارد: (الف) همدلی شناختی: توانایی درک دیدگاه‌های دیگران. (ب) همدلی عاطفی: توانایی احساس چیزی که دیگران احساس می‌کنند. (ج) نگرانی همدلانه: توانایی درک اینکه دیگران چه نیازی دارند که شما باید برطرف کنید. پرورش هر سه نوع از همدلی که از نقاط مختلف مغز سرچشمه می‌گیرند، برای ایجاد روابط اجتماعی بسیار مهم هستند.

۶- بدانید که چه چیزهایی را نباید بگویید
همانطور که گفتیم مهارت‌های ارتباطی با پرگویی فرق دارد؛ در ارتباطات خود لازم نیست همه چیز را بگویید. همانطور که قدیمی‌ها هم گفته‌اند، کم گوی و گزیده گوی چون در هر گفته‌ای را که به نگرانی مشتری از انجام معامله می‌افزاید از گفته‌های خود حذف کنید.

۷- به جزئیات حین صحبت اهمیت دهید
جزئی‌بین بودن در بسیاری از موارد به کمک شما خواهد آمد و اجازه نخواهد داد هیچ موضوعی را بدون دانستن دلیلیش رها کنید

۸- در مورد چیزهایی که می‌گویید تخصص پیدا کنید
داشتن تخصص برای صحبت کردن ضروری است. اگر شما تخصص کافی در حوزه‌ای که فعالیت می‌کنید نداشته باشید، مجبور به بیان کلیات و مسائل عمومی خواهید شد که همه می‌دانند و این از اعتبار شما در مقابل مشتری خواهد کاست.

۹- بدانید که چه چیزهایی را نمی‌دانید
اما متخصص بودن به این معنا نیست که شما همه چیز را بدانید. اگر شما چیزهایی را که می‌دانید کامل بدانید و در مواردی که آگاهی ندارید صادقانه بگویید که اطلاعاتی در آن زمینه ندارید، هیچ‌کس بر شما خرده نخواهد گرفت.

۱۰- کنجکاوی یک مهارت ارتباطی ضروری است
کنجکاوی مهم‌ترین اصل فروشندگی است و در ارتباطات شما بسیار مهم است. اگر یک فروشنده کنجکاو نباشد، فقط به تعریف و تمجید از کسب‌وکار خود خواهد پرداخت. اما اگر کنجکاو باشد، کسب‌وکارش را با خواسته‌های مشتری تطبیق داده و بهترین ارتباطات را برقرار خواهد کرد.

۱۱- هر کاری را با نیت خوب انجام دهید
همانطور که در موارد قبلی گفتیم، فروش به این معنا نیست که هر چیزی را به هر کسی فروشنید. این طرز تفکر، مهم‌ترین اشتباه فروشندگان امروزی است. شما باید مخاطب اصلی محصولات و خدمات خود را پیدا کرده و با نیت خوب با آنها ارتباط برقرار کنید.

۱۲- همواره صادق باشید
شما حتی اگر با خوب‌ترین نیت وارد معامله شوید، باز هم با سوالات بسیاری مواجه خواهید شد. طبیعتاً قادر به انجام برخی از خواسته‌های مشتری نخواهید بود، در چنین مواقعی با صداقت کامل موضوع را بیان کنید تا طرف مقابل به حسن نیت شما پی ببرد.

۱۳- به فرضیه‌ها اهمیت ندهید

از ویژگی‌های مهم فروشنده خوب این است که همه چیز را به صورت دقیق بداند و براساس دانسته‌هایش عمل کند، نه براساس فرضیه‌ها. صحبت کردن براساس دانسته‌ها، مهم‌ترین مهارت ارتباطی است.

منبع: ibazaryabi

۵۱ تاکتیک بازاریابی اینترنتی که به سرعت نتیجه می‌دهد



۷- دانلود رایگان ارزشمندی ارائه کنید تا آدرس ایمیل را به دست بیاورید

ارائه یک کتاب الکترونیکی رایگان یا یک فرمت نوشتاری خالی، مهارت شما را در دریافت آدرس ایمیل افراد نشان می‌دهد. **۸- فرم‌های اینترنتی وب‌سایت‌تان را ساده کنید** هر فرمی که در اختیار مشتریان بالقوه‌تان قرار می‌دهید، خواه فرم اطلاعات تماس باشد یا درخواست تفصیلی‌تر، بهتر است تا جای ممکن کوتاه و ساده باشد. اگر فرم‌ها پیچیده به نظر برسند، مردم سایت‌تان را ترک می‌کنند. **۹- به‌صورت اینترنتی از طریق لینک‌دین شبکه‌سازی کنید** حساب کاربری باز کنید، پروفایل‌تان را تکمیل کنید و بروید سراغ اشتراک‌گذاری محتوا با مخاطبین‌تان و در گروه‌ها با آنها تعامل کنید. **۱۰- در گوگل پلاس شبکه‌سازی کنید** گوگل پلاس جدیدترین پاتوق تاجران است. در این فضا مجموعه‌ای از افراد را گرد هم بیاورید و مرتباً با آنها تعامل داشته باشید.

۱۱- در توئیتر شبکه‌سازی کنید با مشارکت در بحث‌ها و نیز شروع مکالمات، با تاجار و همچنین مشتریان بالقوه ارتباط برقرار کنید. **۱۲- مطالعات موردی روی سایت‌تان منتشر کنید** از افراد یا شرکت‌هایی که با کسب‌وکار شما همکاری داشته‌اند بخواهید یک مطالعه موردی درباره نحوه کمک شما بنویسند. سپس آن را به‌عنوان شهادی بر کار خوب‌تان منتشر کنید. **۱۳- اینفوگرافیک بسازید** اینفوگرافیک‌ها به سرعت به اشتراک‌پذیرترین محتوای اینترنتی تبدیل شدند. درک آنها آسان است، برای چشم جذاب هستند و بسیار مفیدند.

۱۴- از جست‌وجوی کلمات کلیدی استفاده کنید به دنبال کلمات کلیدی باشید که افراد با استفاده از آنها شما را پیدا می‌کنند. سپس در بهینه‌سازی وب‌سایت و محتوای‌تان از آنها استفاده کنید. **۱۵- به افراد تأثیرگذار دست پیدا کنید** ببینید آیا این امکان وجود دارد که در وب‌سایت‌های دیگر یک پست مهمان بنویسید یا آن وبلاگ‌نویسان محصول شما را در وب‌سایت‌شان بازبینی کنند. **۱۶- در مورد رقابت‌تان گوگل کنید** می‌خواهید بدانید تا چه اندازه در این رقابت خوب عمل می‌کنید، پس باید به هر جایی که باقی مانده است سرک بکشید.

۱۷- خودتان را گوگل کنید لازم است بدانید در اینترنت چه وضعیتی دارید. این تنها راه مهار قدرت اظهارنظر‌های خوب و تخلیه انرژی منفی اظهارات بد را نشان دهد. **۱۸- به دیدگاه‌های منفی پاسخ دهید** دیدگاه‌های منفی را نادیده نگیرید و قطعاً آنها را حذف کنید.

به آرامی پاسخ دهید و حل آن مشکل را وعده دهید.

۱۹- در فهرست‌های محلی حضور داشته باشیداطمینان حاصل کنید کسب‌وکار‌تان در Google Local, Yelp, Ya-hoo Local و فهرست شده‌است.

۲۰- استراتژی داشته باشید تنها راه برای اینکه بازاریابی اینترنتی برای شما به نتیجه برسد این است که استراتژی همسو با اهداف شرکت‌تان خلق کنید و سپس آن را دنبال کنید. فعالیت‌های تصادفی که بدون یک طرح اصلی انجام می‌شوند به پیشبرد اهداف‌تان کمکی نخواهند کرد.

۲۱- اطمینان حاصل کنید در تمام فهرست‌های محلی داده‌های پیوسته‌ای دارید نام، آدرس و شماره تلفن‌تان همه جا یکسان باشد. **۲۲- در انجمن‌ها عضو شوید** هرچه در انجمن‌های صنعتی بیشتری عضو باشید، حرفه‌ای‌تر به نظر می‌رسید و در نتیجه پیوندهای بیشتری از وب‌سایت‌های مرجع خواهید داشت.

۲۳- از گوگل آنالیتیک استفاده کنید بازاریابی اینترنتی در جهان هیچ سودی به‌حالت‌ان نخواهد داشت مگر اینکه بتوانید ببینید چه چیزی اثربخش است و چه چیزی اثربخش نیست.

۲۴- نماد شبکه‌های مجازی را به سایت‌تان اضافه کنید با قرار دادن نماد شبکه‌های مجازی، به اشتراک‌گذاری محتوا را برای کاربران‌تان تسهیل کنید. **۲۵- برای کسب‌وکار از حساب کاربری شخصی‌تان در فضای مجازی استفاده نکنید** حساب کاربری خصوصی و عمومی‌تان را جدا نگه‌دارید، مگر آنکه مطمئن باشید هیچ آدم فضولی محتوای نامرطوبی بر صفحه شما به اشتراک نمی‌گذارد. **۲۶- شبکه‌های اجتماعی و وبلاگ‌تان را به‌صورت منظم به‌روزرسانی کنید** بدترین چیز این است که وبلاگ یا صفحه فیس‌بوک‌تان را ماه‌ها به‌روزرسانی نکنید. **۲۷- برای مشتریان‌تان بازاریابی کنید نه برای گوگل** مسئله این است که به‌رغم اهمیت بازاریابی اینترنتی، در نهایت این کار را تنها به‌خاطر مشتریان‌تان انجام می‌دهید. اگر فعالیت‌های‌تان در زمینه سئو خوب باشد، ولی پس از گذشت سال‌ها تلاش هنوز مشتری جذب نشده‌است، یک جای کار ایراد دارد.

۲۸- اطلاعات تماس‌تان را در هر صفحه از سایت قرار دهید هدف نهایی یک وب‌سایت عبارت است از تبدیل مشتریان بالقوه به مشتریان بالفعل و واقعی. پس راه ارتباطی را برای مشتریان‌تان هموار کنید. **۲۹- برای وب‌سایت‌تان نسخه موبایلی تهیه کنید** امروزه همه افراد از گوشی‌های همراه برای استفاده از اینترنت کمک می‌گیرند. اطمینان حاصل کنید که تجربه‌ای کاربرپسند برای‌شان فراهم می‌کنید.

۳۰- از دیگران مطلب بزنشر ندهید وبلاگ‌های بسیاری وجود دارند که اساساً تنها مقالاتی هستند که لغت به لغت از جای دیگری بازشر شده‌اند، البته با ذکر عنوان منبع اصلی، ولی اگر بتوانید زمان بگذارید و آن اطلاعات را پردازش و نسخه خودتان را آماده کنید، به ارزش آن افزوده‌اید. **۳۱- استفاده از سامانه مدیریت محتوا برای سایت‌تان** وردپرس یکی از بهترین، ساده‌ترین و سئو‌پسندترین سیستم‌ها به حساب می‌آید. **۳۲- آدرس پاک (clean url) داشته باشید** آیا آن آدرس‌های اینترنتی را دیده‌اید که رشته‌ای از اعداد و حروف هستند؟ این کار را نکنید. اطمینان حاصل کنید آدرس اینترنتی ساده و پاکی دارید که به‌راحتی به‌خاطر سپرده می‌شود و تمام آن به انگلیسی باشد. **۳۳- در شبکه‌های مجازی، آدرس اختصاصی شرکت (vanity urls) بگیرید** به‌جای اینکه پیوندهای آدرس ارقام داشته باشید، آدرس اینترنتی خوش‌منظر خود را در فیس‌بوک درخواست کنید (-you/ facebook business). **۳۴- برچسب نویسنده خودتان را در گوگل طلب کنید** برای بهتر دیده شدن و رتبه‌بندی بالاتر در موتورهای جست‌وجو باید از این راه استفاده کنید.

۳۵- خبرنگارمه بنویسید این اخبار را به سایت‌های دیگر ارسال کنید و از خبرنگاران بخواهید اخبار‌تان را پوشش دهند. **۳۶- چت آنلاین داشته‌باشید** چت زنده و مستقیم این امکان را برای‌تان فراهم می‌کند تا با مشتریان‌تان به شیوه‌ای ارتباط برقرار کنید که از طریق ایمیل یا حتی یادکست و سمینار اینترنتی ممکن نیست.

۳۷- کسب‌وکارهای دیگر شریک شوید وقتی همراه با کسب‌وکار خودتان به ترویج کسب‌وکار دیگری می‌پردازید، هر دوی شما برنده خواهید شد!

۳۸- بخشی نظرسنجی مشتریان را به سایت‌تان اضافه کنید هر قدر شواهد اجتماعی بیشتری از سوی مشتریان بالقوه‌تان در وب‌سایت‌تان وجود داشته‌باشد، دیگران با اعتماد بیشتری از کالا یا خدمات شما استفاده می‌کنند.

۳۹- گزینه‌های سفارش به دوستان و نشان‌گذاری این صفحه را در وب‌سایت‌تان قرار دهید نه تنها وجود این گزینه‌ها کار را برای بازدیدکنندگان وب‌سایت‌تان آسان‌تر می‌کند، بلکه به آنها یادآوری می‌کند محتوای شما را با دیگران به اشتراک بگذارند یا بعداً خودشان به اینجا برگردند. **۴۰- یک برنامه پاسخگویی خودکار فعال کنید** فرقی نمی‌کند در چه زمینه‌ای به کمک نیاز دارید، شما می‌توانید از آژانس‌های بازاریابی برای این کار کمک بگیرید.

منبع: بازده

اصول مشتری‌مداری

مترجم: امیر آل‌علی



مشتری، ضامن بقای یک تجارت و سازمان است و حیات کسب‌وکار ما به وجود او وابسته است و حفظ مشتری، سخت‌ترین جزء توسعه یک سازمان است. امروزه در دنیای کسب‌وکار که رقابت با سرعت در حال گسترش است، حفظ مشتری و مشتری‌مداری مهم‌ترین مسئله است. کوچک‌ترین غفلت، منجر به نارضایتی مشتری، قطع ارتباط او با ما و جذب توسط رقیبان می‌شود. سازمان‌ها و شرکت‌هایی که نیازهای مشتری، کیفیت محصول و ارائه خدمات را در اولویت قرار می‌دهند، در عرصه رقابت موفق‌تر هستند. هر مشتری ناخشنود، می‌تواند نارضایتی خود را به چندین نفر منعکس کند؛ این زنجیره موجب از دست دادن بخش بزرگی از مشتریان می‌شود. در نهایت، شرکت‌هایی که قادر نیستند مشتری را راضی نگه دارند به تدریج از بازار حذف می‌شوند. مصرف‌کنندگان ناراضی هر لحظه، می‌توانند دیدگاه خود را از طریق رسانه‌های اجتماعی و وب‌سایت‌ها به اشتراک گذاشته و بر حرفه شما تأثیر منفی بگذارند. به همین دلیل است که ساختن تجربه‌ای خوب برای مشتری بسیار حائز اهمیت است و به ایجاد رابطه پایدار بین شما و آنها کمک می‌کند. ۲۸ اصل مهم مشتری‌مداری عبارت‌اند از:

- ۱- اگر مشتری نباشد سازمانی نیست.
- ۲- هیچ کس مجبور نیست با ما معامله کند.
- ۳- صداقت و خوشنامی دروازه ورود مشتریان به سازمان است.
- ۴- مشتری به ما وابسته نیست ما به مشتری وابسته هستیم.
- ۵- مشتری‌مداری با استخدام هر عضوی از سازمان آغاز می‌شود.
- ۶- باور مهم این است که اگر با مشتری سرو کار نداشتیم این شغل و ما را به وجود نمی‌آورد.
- ۷- مطمئناً اولویت‌های مشتریان با اولویت‌های شما تفاوت دارد.
- ۸- مشتری براساس ظاهر شما و ظاهر محیط کار شما قضاوت می‌کند.
- ۹- مشاور اول ما برای بهبود مستمر است زیرا مشتری بهتر از هر کس دیگری نیازهای خود را می‌داند.
- ۱۰- جذب مشتری، راحت‌تر از نگهداری مشتری و نگهداری مشتری، راحت‌تر از رضایت مشتری است.
- ۱۱- هزینه جذب مشتری، بیشتر از هزینه نگهداری مشتری و هزینه نگهداری مشتری، بیشتر از هزینه رضایت مشتری است.
- ۱۲- مشتری حرف اول و آخر را می‌زند.
- ۱۳- صادقانه به حرف و حق مشتری احترام بگذارید.
- ۱۴- مشتری‌مداری کنار آمدن با مشتریان ناسازگار است.
- ۱۵- هرگز در برخورد با مشتریان تبعیض قائل نشوید چرا که احترام «در همه جا» و «برای همه» مشتریان ضروری است.
- ۱۶- حتی اگر یقین دارید که حق با شماست از بحث کردن با مشتری اجتناب کنید.
- ۱۷- هرگز تماس مشتریان را بدون پاسخ نگذارید.
- ۱۸- شکایات مشتریان ارزان‌ترین راه شناخت مشتریان است.
- ۱۹- صادقانه است که مشتریان را وفادار نگه می‌دارد نه حيله و نیرنگ.
- ۲۰- هر آنچه را که لازم است باید انجام دهیم تا مشتری مجدداً به شما رجوع کند.
- ۲۱- اگر شما از مشتری‌خود مراقبت نکنید دیگران این کار را انجام خواهند داد. پس به جای رقیبان، به مشتریان خود فکر کنید.
- ۲۲- مشتریان خود را سهامدار کنید و روش‌هایی بیابید تا مشتری خود را «شریک» شما احساس کند.
- ۲۳- هیچ گاه احساس نکنید هر آنچه را که می‌توانسته‌اید، برای مشتری انجام داده‌اید. همیشه به فکر خدمات بهتر باشید.
- ۲۴- درباره مشتریان قضاوت نکنید؛ محیطی مهیا کنید تا مشتریان درباره شما قضاوت کنند.
- ۲۵- حتی اگر دشمن هم برای خرید بیاید با تمام وجود با او را راضی کنید.
- ۲۶- رکن اصلی تجارت و مهم‌ترین اصل رقابت، رضایت مشتری است.
- ۲۷- کیفیت محصولات مهم‌ترین و تنها عامل رضایت مشتریان نیست.
- ۲۸- یک مشتری ناراضی فقط یک مشتری ناراضی نیست.
- ۲۹- افزایش یا کاهش رضایت کارکنان رابطه‌ای مستقیم با افزایش یا کاهش رضایت مشتریان دارد. پس برای کسب رضایت نهایی باید رضایت مشتریان داخلی (کارکنان) را در نظر بگیرید.

توصیه‌های حرفه‌ای از مدیران موفق

- مشتری از دیدگاه ماهاتما گانندی: مشتری مهم‌ترین ناظر بر فعالیت‌های ما است. او به ما وابسته نیست، ما به او وابسته هستیم. مشتری در کار ما یک هدف زودگذر نیست، بلکه مشتری هدف و غایت همه اقدامات ما است. او یک فرد خارجی در سازمان ما محسوب نمی‌شود، بلکه مشتری جزئی از سازمان ما است. ما با خدمتی که به مشتری ارائه می‌کنیم به او لطف نمی‌کنیم، بلکه او از این طریق فرصتی برای ادامه کار به ما می‌دهد و در حق ما لطف می‌کند.

- فورا از مشتری درخواستی نکنید چون در ذهن او این طور القا می‌شود که احتمالا شما از اول قصد فریب او را داشته‌اید و این پیشامدها اتفاق نبوده است.

- با دقت به صحبت‌های مشتری گوش دهید و به او نشان دهید که کاملاً به ایشان توجه دارید و از پرواز ذهن‌تان جلوگیری کنید.

- والست دیزنی می‌گوید: کارتان را آنقدر خوب انجام دهید که مشتری‌ها مایل باشند دوباره شما را ببینند و دوستان‌شان را با خود همراه کنند.

کارتابل



استفاده از قانون ۲۰/۲۰/۲۰ برای سنجش محبوبیت استار تاپ

قانون ۲۰/۲۰/۲۰ یک راه ارزان، سریع و آسان برای سنجش میزان ماندگاری یک استارت‌آپ است و مشخص می‌کند که عمر آن زودگذر است یا تقاضای خوبی دارد و شانس آن زیاد است.

استار تاپ‌ها معمولاً قبل از اینکه مسیر موفقیت را طی کنند، چند بار از نو متولد می‌شوند و این کار هزینه زیادی برای آنها به همراه خواهد داشت. بنابراین پیش از انجام این کار بررسی میزان تقاضا برای دوام استار تاپ یک امر ضروری است. هم شرکت‌های بزرگ و هم شرکت‌های کوچک از منابع و داده‌های خود برای تحقیق در این زمینه استفاده می‌کنند؛ اما با این حال ۸۵درصد محصولات جدید و ۹۵ درصد استار تاپ‌ها با شکست مواجه می‌شوند. زمانی که تقاضا برای استار تاپ شما زیاد باشد، نه‌تنها احتمال شکست خوردن را پایین می‌آورد، بلکه این موضوع به استار تاپ کمک می‌کند که راحت‌تر روبه‌جلو حرکت کند و از همه مهم‌تر اینکه روی سرمایه‌گذارها تاثیر مثبت می‌گذارد و در نتیجه تمایل آنها به سرمایه‌گذاری بیشتر نیز بالا می‌رود. تقاضای بالا برای دوام یک استار تاپ، انگیزه و انرژی جدیدی به اعضای تیم شما می‌دهد و مشتری‌ها را راضی می‌کند که دست کم یک بار محصولات شما را امتحان کنند.

برای بررسی میزان تقاضا سوال‌های اشتباه نپرسید بعد از تقریباً دو دهه بررسی و شناسایی میزان موفقیت، مشخص شده است که بسیاری از مردم برای بررسی میزان تقاضای استار تاپ خود سوال‌های اشتباه را به روش اشتباه مطرح می‌کنند. اغلب مردم پرسش‌هایی را مطرح می‌کنند که مانند مسابقه لاتاری هستند و شخصی برنده می‌شود که بتواند تمام شماره‌ها را به‌درستی حدس بزند که البته کار سختی است و انجام آن تقریباً محال است. به همین دلیل باید سوال‌هایی را مطرح کنند که پاسخ آنها به‌صورت درصدی بیان شود تا تصمیم‌گیری‌ها راحت‌تر باشند. همچنین پرسش‌های خود را باید بیشتر به شکل «برای انجام این کار چه چیزهایی نیاز است؟» مطرح کنید تا اینکه بپرسید: «اگر این کار انجام شود چه اتفاقی خواهد افتاد؟»

از قانون سریع و ارزان ۲۰/۲۰/۲۰ استفاده کنید یک قانون ساده وجود دارد که با یک حساب و کتاب سرانگشتی بررسی می‌کند که آیا ایده شما برای نوآوری و رانداندازی استار تاپ مناسب است یا خیر. این قانون که ۲۰/۲۰/۲۰ نام دارد، به شکل زیر عمل می‌کند: برای اینکه ۲۰درصد جمعیت از این ایده استقبال کنند چه کاری باید انجام شود؟

– آیا این ایده تا ۲۰ سال آینده جای پیشرفت دارد؟ – آیا این ایده در ۲۰ شهر برتر دنیا بازار رو به رشدتری دارد؟ مثال: Nerds Lucha Grande

شرکت نسلته قبل از ارائه محصول جدید خود از قانون ۲۰/۲۰/۲۰ برای ساختن یک تصور کلی در مورد آن استفاده کرد. این قانون معمولاً در بازه زمانی سه تا چهار ماه بررسی می‌شود؛ اما شرکت نسلته در عرض سه هفته آن را اجرا کرد و ۹ ماه بعد محصولی را که عرضه آن معمولاً ۲ سال طول می‌کشید، وارد بازار کرد. آنها از نام خوبی (Nerds) برای محصول جدید خود استفاده کردند که به‌خوبی در میان مردم شناخته شده بود و توانست فروش خیلی خوبی داشته باشد. دانیلا سیمسون، مدیر بازاریابی و اعضای تیمش بعد از بررسی بازار متوجه شدند که اسپانیایی‌تبارها علاقه زیادی به محصولاتی شبیه Nerds دارند و آسنبات‌های میوه‌ای به این شکل را بیشتر از شکلات دوست دارند. آنها همچنین متوجه شدند که هیچ برند لاتینی تا به حال اینچنین محصولی تولید نکرده است، اما آیا این موضوع می‌توانست دلیل خوبی برای موفقیت یک محصول باشد؟ طبق قانون ۲۰/۲۰/۲۰ این موضوع برای آنها واضح بود که اسپانیایی‌تبارها امروز تنها ۱۸درصد جمعیت ایالات متحده را تشکیل می‌دهند؛ اما تعداد آنها رو به افزایش است. آنها همچنین می‌دانستند که برندهای زیادی در میان مردم لاتین وجود دارند که بیش از ۲۰ سال است با موفقیت به فعالیتهای خود ادامه می‌دهند. به‌عنوان مثال ترنیل یا نان درتی مکزیک جایگزین نان سفید شده و سس سالسا جای کچاپ را گرفته است. آنها همچنین مشاهده کردند که در ۲۰ شهر برتر آمریکا مردم لاتین بیش از نیمی از جمعیت را تشکیل می‌دهند که این مقدار در واقع ۴۵درصد از تولید ناخالص ملی آمریکا را شامل می‌شود.

بنابراین دانیلا و اعضای تیمش به این نتیجه رسیدند که این محصول از موقعیت خوبی در بازار برخوردار خواهد شد. در کنفرانس شیرینی و اسنک سال ۲۰۱۷ که بزرگ‌ترین گردهمایی صنعت شکلات و شیرینی در آمریکا است، این برند توانست برنده جایزه بهترین محصول از نظر نوآوری را شود. این محصول توسط خرده‌فروشان و از میان بیش از ۳۰۰ محصول انتخاب شد.

به‌دنبال موضوعات محبوب ۲۰/۲۰/۲۰ در اطراف‌تان باشید ممکن است بعضی از مردم در مورد داستان شرکت نسلته بگویند که اهمیت اسپانیایی‌تبارها در بازاریابی موضوع جدیدی نیست. نکته اصلی هم دقیقاً همین است که اگر محصولی صد درصد جدید باشد، نمی‌تواند از قانون ۲۰/۲۰/۲۰ پیروی کند و محصولاتی که جدید نیستند احتمالاً هنوز مسیر موفقیت را کامل طی نکرده‌اند و این یعنی آن صنعت شانس زیادی برای رشد دارد.

این قانون را می‌توان به‌راحتی در همه صنایع در نظر گرفت. به‌عنوان مثال زمانی که Netflix در سال ۲۰۱۱ در پایین‌ترین وضعیت خود قرار داشت، برخی کارشناسان معتقد بودند که سال‌های طلایی آن در آینده‌ای نزدیک از راه خواهند رسید؛ زیرا معتقد بودند که ترند شدن یک محصول یک فرآیند ۲۰ ساله است. AirBnb، Blue Apron، iTunes و Lyft از جمله مثال‌های دیگری هستند که چندین سال است به رشد خود ادامه می‌دهند. برای اینکه موضوع را بهتر متوجه شوید، بهتر است مسئله را این‌گونه مطرح کنیم: فرض کنید سن فرزندان‌تان در حال حاضر بسیار کم است و سپس از خودتان بپرسید زمانی که آنها بزرگ شدند چه کارهایی را جایگزین کارهای فعلی می‌کنند؟ و انجام دادن چه کارهایی تا آن زمان کاملاً از بین خواهد رفت؟ به‌عنوان مثال می‌توان گفت دستگاه‌های قهوه‌ساز تا آن زمان بسیار پیشرفت می‌کند و آنها دیگر نیازی به این ندارند که قهوه خود را با روش‌های سنتی درست کنند. یا اینکه به لطف Netflix می‌توانند برنامه تلویزیونی مورد علاقه خود را به‌راحتی مشاهده کنند. به احتمال زیاد رانندگی کردن تا آن زمان منسوخ می‌شود و دیگری به ماشین‌های امروزی احتیاج نخواهند داشت. بنابراین قانون ۲۰/۲۰/۲۰ یک راه عالی برای بررسی موضوعات محبوب و سنجش احتمال موفقیت آنها به‌حساب می‌آید.

منبع: زومیت

ضرورت مذاکره برای هر چیزی



مترجم امیر آل‌علی

مجموع رعایت آنها منافع بسیار بیشتری را در مقایسه با ضررها و هزینه‌های احتمالی ایجاد می‌کند، یکی از قوانین مهم مذاکره، به تأخیر انداختن انتقام است. حتی اگر نمی‌توانیم خودمان را کنترل کنیم و حتماً می‌خواهیم انتقام بگیریم، حداقل دیرتر این کار را می‌کنیم.

هر چقدر بگذاریم زمان بگذرد ممکن است اطلاعات‌مان کامل شود و ببینیم که اشتباه کرده بودیم. شاید هم کلاً منصرف شویم. در فیلم «kill Bill» یک شعار زیبا هست که می‌گوید انتقام غذایی است که باید خنک سرو شود. این بر عکس تفکر بسیاری از امثال مااست که فکر می‌کنیم انتقام باید داغ سرو شود و تا داغ هستیم باید حرف‌مان را بزنیم.

یکی از مهم‌ترین عناصر در تعاریف امروزی از مذاکره، فرآیند بودن مذاکره است. به عبارتی خود نیاز دارد که مذاکره متغیر و تک‌مرحله‌ای نیست، بلکه زنجیره‌ای از فعالیت‌ها و اقدامات مختلف است که برخی از آنها حتی پیش از آغاز گفت‌وگو انجام می‌شوند. در زنجیره فعالیت‌های مورد نظر، هدف تأمین منافع متقابل است. بر این اساس مهم‌ترین پایه مذاکره، شناخت درست و بازنگری است، مراحل مذاکره عبارتند از مرحله پیش از مذاکره که طراحی مذاکره در همین مرحله صورت می‌گیرد، مرحله مذاکره که اصل گفت‌وگوها، چانه‌زنی‌ها و انجام توافقات در آن انجام می‌شود و مرحله پس از مذاکره که در آن

پیگیری‌های لازم جهت اجرای توافقات صورت می‌پذیرد.

راهکارهای مناسب در راستای انجام مذاکره‌ای موفق عبارتند از: – **هیچ‌گاه نخستین پیشنهاد را شما ندهید:** بسیار ساده است، این‌طور نیست؟ تا آنجا که می‌توانید، در هر موقعیتی هم که برای مذاکره قرار دارید، نخستین پیشنهاد را شما ندهید. اگر طرف شما با یک پیشنهاد بزرگ جلو آمده، نشان می‌دهد که ممکن است معامله انجام نشود و آنها راه‌شان را بکشند و بروند چون سنگ بزرگ همیشه نشانه نزدن است. با رعایت این نکته می‌توانید از قصد و نیت طرف‌تان مطلع شوید.

– **همیشه دو خریدار را در کنار هم قرار دهید:** کاری که به شما خیلی قدرت عمل می‌دهد این است که همیشه برای یک جنس مشخص دو خریدار را کنار هم قرار دهید. چه در کار باشید و چه در تجارت، اینکه دو نفر خواستار شما باشند همیشه باعث افزایش قدرت شما می‌شود.

– **همیشه قیمت بالاتری بدهید:** همیشه قیمتی بالاتر از قیمت واقعی خودتان اعلام کنید، اما نه اینقدر بالا که کسی حتی برای نگاه کردن هم جلو نیاید چون با اینکار فقط یک طمعکار جلوه خواهید کرد.

– **هیچ‌گاه خود را مشتاق نشان ندهید:** هر چقدر هم که به نظراتان معامله عالی باشد و کلی با آن سود کرده باشید و بسیار خوشحال باشید، هیچ‌وقت چهره خود را شاد و مشتاق به طرف مقابل نشان ندهید چون با این‌کار

درون‌تان را به آنها نشان خواهید داد و این‌صلاً خوب نیست.

راهکارهای مناسب در راستای انجام مذاکره‌ای موفق عبارتند از: **کئید:** چه با دانستن در مورد گذشته طرف معامله‌تان باشد، چه اتفاقاتی که در جریان مذاکره می‌افتد یا تحقیق در مورد کالای مورد نظر باشد، همیشه بدانید که در چه موردی می‌خواهید صحبت کنید.

همیشه مودب باشید: مهم نیست که طرف مقابل‌تان با شما بد حرف می‌زند یا کالای‌تان را تحقیر می‌کند، شما هیچ‌گاه بسیار دقیق، دربارۀ طرف مقابل جمع‌آوری کرده باشید.

– **همیشه برای ترک مذاکره آماده باشید:** اصلاً مهم نیست که چقدر دوست دارید آن معامله انجام شود، باید همیشه خود را برای سر نگرفتن معامله هم آماده نشان دهید. ممکن است این سخت‌ترین کار طی یک مذاکره باشد، اما گاهی بسیار به نفع شما خواهد بود. اگر می‌بینید که مذاکره‌ای درست نیست و ممکن است سرتان کلاه گذاشته شود، می‌توانید سریعاً کناره‌گیری کنید.

ارکان مذاکرات بازاریابی ارکان مذاکرات بازاریابی عبارتند از:

۱- **اهداف:** هدف مذاکرات برای هر یک از طرفین، نفعی است که از انجام دادوستد حاصل می‌شود. بدیهی است که منافع مورد انتظار، باید مشخص و قابل ارزیابی باشند. ۲- **روش‌ها:** مذاکرات بازاریابی نیز مانند دیگر مذاکرات، می‌توانند با روش‌های سخت و خشن، ملایم

یا منطقی صورت گیرند. ۳- **افراد:** نقش شخص یا اشخاص مذاکره‌کننده از آن جهت اهمیت دارد که دانش و بینش آنها، سن، جنس، عواطف و بالاخره مقام و موقعیت شغلی یا اجتماعی آنها، آثار متفاوتی بر ثمربخشی و موفقیت یا بی‌ثمری و شکست مذاکرات بر جای می‌گذارد.

۴- **اطلاعات:** هر مذاکره، بر پایه اطلاعات استوار است. در مذاکرات بازاریابی بین دو قطب متضاد، هر یک از طرفین در بدو امر باید اطلاعاتی اساسی و حتی بسیار دقیق، درباره طرف مقابل جمع‌آوری کرده باشند.

شرکت کمپل سوپ یک بنگاه اقتصادی سنتی است. این شرکت در دهه اخیر، استراتژی منسجمی اتخاذ کرده تا به رشد جهانی برسد. دالاس کوانت (مدیرعامل کمپل از سال ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۱) در این چند سال، رویکرد متمرکز شدن بر سرمایه‌گذاری روی افراد را مورد توجه قرار داد. این شرکت که سال ۱۸۶۹ در نیوجرسی آمریکا تأسیس شده، لوگوی اولیه و طراحی بسته‌بندی‌های خود را از سال ۱۸۹۸ تغییر نداده است. طراحی‌های اندی وارمول روی بسته‌بندی محصولات این شرکت نیز به

آخر این شرکت نیز به شیوه‌ای سنتی انجام شده است. مدیرعامل این شرکت برای دستیابی به رشد جهانی، استراتژی منسجمی را مدنظر قرار داد تا شرکت بتواند به تیم ماهر آگاه بود و این اعتقاد را با تغییرات گسترده‌ای که در اعراض شرکت به وجود آورد، به خوبی نشان داد.

آنچه در عمل باید انجام دهید

– هیچ شرکتی بدون در اختیار داشتن برنامه‌ای جامع برای آینده خود نمی‌تواند رو به جلو گام بردارد. به همین خاطر است که مدیران باید از همان ابتدای شروع فعالیت خود همواره نیم نگاهی به آینده داشته باشند. – یکی از وظایف هر رهبر این است که برای شرکت خود معیارهای مشخصی را تعیین کند و به نحوی سازماندهی‌ها را انجام دهد که افراد بتوانند روی آن ثابت‌قدم بمانند. این امر در واقع باید به سنت شرکت تبدیل شود. – تبعیض در شرکت امری بسیار مخرب است و به روحیه همدلی افراد آسیب جدی وارد خواهد کرد. بدون شک اگر برای گروهی در شرکت امتیازات بی‌دلیل قائل شوید، حتی اگر سایر افراد در ظاهر اعتراضی نکنند بدون کترا اینکه در ابتدا منجر به بروز اشتباهات مکرر از سوی کارکنان خواهد شد، مدت زمان نسبتاً زیادی را از شما خواهد گرفت تا سایرین بتوانند سطح عملکرد خود را با شیوه جدید به حد مورد نظر برسانند. به همین خاطر بهترین کار این است که از همان ابتدا تصمیمی درست را اتخاذ کنید تا بعدها نیاز به تعویض آن نداشته باشید.

– روشی را که می‌خواهید در شرکت خود پیاده کنید، بهتر است ابتدا در معرض آزمایش قرار دهید تا نسبت به موفقیت‌آمیز بودن آن اطمینان حاصل کنید. بدون شک افراد هنگامی که با یک شیوه کاری خو بگیرند، عوض کردن آن برای‌شان بسیار دشوار خواهد بود. این امر در کنار اینکه در ابتدا منجر به بروز اشتباهات مکرر از شما خواهد گرفت تا سایرین بتوانند سطح عملکرد خود را با شیوه جدید به حد مورد نظر برسانند. به همین خاطر بهترین کار این است که از همان ابتدا تصمیمی درست را اتخاذ کنید تا بعدها نیاز به تعویض آن نداشته باشید.

ارتباط



ثابت‌قدم باشید

مترجم: امیر آل‌علی



بدون شک همان‌گونه که انسان ممکن‌الخطا است، کارکنان نیز امکان دارد اشتباهاتی داشته باشند. این امر یک اتفاق طبیعی است و نمی‌توان تحت هیچ شرایطی آن را انکار کرد. با این حال یکی از ویژگی‌های بارز رهبران این است که آنان راه درست را به سایرین نشان می‌دهند و با این کار از بروز خطاهای احتمالی جلوگیری می‌کنند. در یک شرکت نیز دقیقاً مسئولیت رئیس شرکت به این شکل است. وی در مقام هدایت‌گر افراد باید به هر نحوی که می‌تواند از درصد خطاهای شرکت بکاهد. بدون شک یکی از عواملی که باعث می‌شود افراد دچار خطاهای مکرر شوند این است که همواره روند کاری خود را تغییر می‌دهند. بدون شک کسب مهارت در انجام کارها امری زمان‌بر است. تغییر رویه‌های مکرر حتی اگر اقدامی هوشمندانه و به‌موقع محسوب شود، مدتی طول خواهد کشید تا تمامی اعضا به آن عادت کنند و بتوانند به سطح سابق و راندمان کاری مطلوب برسند. به همین خاطر یکی از مواردی که منجر به موفقیت شرکت خواهد شد این است که شرکت در کار خود ثابت‌قدم باشد.

فراموش نکنید که تغییر روند کاری به صورت مداوم ممکن است این تصور را در ذهن مخاطب ایجاد کند که شما روی کاری که می‌کنید تمرکز لازم را ندارید و اصلاً نمی‌دانید که به چه نحو باید عمل کنید. این امر بدون شک وجهه شرکت را خدشه‌دار خواهد کرد و باعث از دست رفتن اعتمادها و در نهایت اعتبار شما می‌شود.

ایده

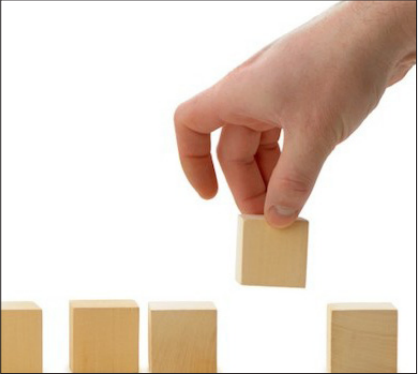
برای هر رهبری در راستای موفقیت در کسب‌وکار ضروری است روند کاری شرکت را برای حفظ اصالت آن هم که شده تقریباً ثابت نگه دارد. این امر از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است و هر شخصی که می‌خواهد مدیریت یک بخش را برعهده بگیرد باید نسبت به این امر کاملاً آگاه باشد.

شرکت کمپل سوپ یک بنگاه اقتصادی سنتی است. این شرکت در دهه اخیر، استراتژی منسجمی اتخاذ کرده تا به رشد جهانی برسد. دالاس کوانت (مدیرعامل کمپل از سال ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۱) در این چند سال، رویکرد متمرکز شدن بر سرمایه‌گذاری روی افراد را مورد توجه قرار داد. این شرکت که سال ۱۸۶۹ در نیوجرسی آمریکا تأسیس شده، لوگوی اولیه و طراحی بسته‌بندی‌های خود را از سال ۱۸۹۸ تغییر نداده است. طراحی‌های اندی وارمول روی بسته‌بندی محصولات این شرکت نیز به

آنچه در عمل باید انجام دهید

– هیچ شرکتی بدون در اختیار داشتن برنامه‌ای جامع برای آینده خود نمی‌تواند رو به جلو گام بردارد. به همین خاطر است که مدیران باید از همان ابتدای شروع فعالیت خود همواره نیم نگاهی به آینده داشته باشند. – یکی از وظایف هر رهبر این است که برای شرکت خود معیارهای مشخصی را تعیین کند و به نحوی سازماندهی‌ها را انجام دهد که افراد بتوانند روی آن ثابت‌قدم بمانند. این امر در واقع باید به سنت شرکت تبدیل شود. – تبعیض در شرکت امری بسیار مخرب است و به روحیه همدلی افراد آسیب جدی وارد خواهد کرد. بدون شک اگر برای گروهی در شرکت امتیازات بی‌دلیل قائل شوید، حتی اگر سایر افراد در ظاهر اعتراضی نکنند بدون کترا اینکه در ابتدا منجر به بروز اشتباهات مکرر از سوی کارکنان خواهد شد، مدت زمان نسبتاً زیادی را از شما خواهد گرفت تا سایرین بتوانند سطح عملکرد خود را با شیوه جدید به حد مورد نظر برسانند. به همین خاطر بهترین کار این است که از همان ابتدا تصمیمی درست را اتخاذ کنید تا بعدها نیاز به تعویض آن نداشته باشید.

– روشی را که می‌خواهید در شرکت خود پیاده کنید، بهتر است ابتدا در معرض آزمایش قرار دهید تا نسبت به موفقیت‌آمیز بودن آن اطمینان حاصل کنید. بدون شک افراد هنگامی که با یک شیوه کاری خو بگیرند، عوض کردن آن برای‌شان بسیار دشوار خواهد بود. این امر در کنار اینکه در ابتدا منجر به بروز اشتباهات مکرر از شما خواهد گرفت تا سایرین بتوانند سطح عملکرد خود را با شیوه جدید به حد مورد نظر برسانند. به همین خاطر بهترین کار این است که از همان ابتدا تصمیمی درست را اتخاذ کنید تا بعدها نیاز به تعویض آن نداشته باشید.



گزارشی از هزینه‌های راه‌اندازی یک فروشگاه لوازم خانگی

۲۰۰ میلیون تومان، حداقل سرمایه مورد نیاز



خرید، رهن یا اجاره مغازه یا فروشگاه، برای ورود به حرفه فروش لوازم خانگی باید ۲۰۰ میلیون تومان سرمایه داشته باشید تا از هر کالایی چند نمونه در فروشگاه داشته باشید.

طحان‌پور اضافه می‌کند: جدا از اجاره و خرید فروشگاه و همچنین سرمایه‌ای برای خرید انواع لوازم خانگی، نیاز به یک انباری برای نگهداری مابقی لوازم است، زیرا در یک فروشگاه ۲۰ متری، کالای چندانی چیده نمی‌شود و بر همین اساس باید هزینه اجاره یک انبار به علاوه کار گر و دستیار هم درنظر گرفته شود.

کسب نمایندگی و متراژ بالای ۱۵۰ متر

دریافت مجوز نمایندگی یک برند لوازم خانگی، بین متقاضیان ورود به این حرفه طرفداران خاص خود را دارد، اما موضوعی که باید در نظر گرفته شود این است که برای باز کردن فروشگاه‌ی که نمایندگی یکی از برندهای معتبر لوازم خانگی را داشته باشد متراژ ۲۰، ۳۰ و ۵۰ کفایت نمی‌کند و برای گرفتن مجوز باید حداقل یک فروشگاه ۱۵۰متری خریداری یا اجاره کنید، زیرا در نمایندگی یک برند باید تمام انواع یک کالای خانگی موجود باشد، ضمن اینکه کالاهای تولید هر برند متفاوت و متنوع هستند.

درآمد متوسط یک فروشنده لوازم خانگی

در حال حاضر بسیاری از فروشندگان لوازم خانگی تصمیم به بستن فروشگاه خود دارند تعدادی هم طی همین دوسه ماهی که از سال ۹۶ گذشته است از این حرفه

فروشگاه‌های لوازم خانگی مشتریانی دائمی دارند اما با این وجود، فعالیت در این حرفه همیشه سودآور است، گپ و گفتی با فروشندگان لوازم خانگی و نگاهی به آمار فروشگاه‌های لوازم خانگی که طی چند سال اخیر بسته شده‌اند، گواه این ماجراست، اما باز هم فروش لوازم خانگی از آن دست فعالیت‌هایی است که بسیاری از بازنشستگان و جوانان جویای کار تلاش دارند در این حرفه مشغول شوند، باز شدن مغازه‌هایی فاقد مجوز اتحادیه و بدون تابلو در گوشه و کنار شهر به خوبی این موضوع را تأیید می‌کند. به گزارش پول‌نوز، اگر شما قصد ورود به این حرفه را دارید در گام اول باید پروانه کسب برای آغاز به کار فروشگاه را داشته باشید، یعنی سرقفلی یک مغازه یا فروشگاه را به اتحادیه لوازم خانگی ارائه دهید و سپس با سرمایه‌ای حدود ۲۰۰میلیون تومان فروشگاه را بر از لوازم خانگی کنید. اما باید این موضوع را هم مدنظر داشته باشید که مجوز فروش لوازم خانگی چندین نوع است که عبارتند از: مجوز لوازم ریز خانه و آشپزخانه مانند آتو، ساندویچ‌ساز و...، لوازم بزرگ از جمله یخچال، ماشین لباسشویی و لوازم ویتربینی که بیشتر برای مکان‌های صنعتی مورد استفاده قرار می‌گیرد و شما باید ابتدا مشخص کنید که قصد فروش کدام یک از انواع لوازم خانگی را دارید، برای صدور مجوز آغاز به کار یک فروشگاه لوازم کوچک خانگی باید مغازه‌ای با حداقل متراژ ۱۲ متر، برای لوازم بزرگ نیاز به متراژی بیش از ۲۰متر و برای لوازم ویتربینی باید مغازه‌ای انتخاب کنید که حداقل ۵۰ متر فضا داشته باشد تا بتوانید مجوز لازم را از اتحادیه لوازم خانگی دریافت کنید.

آیا فروش لوازم خانگی نیاز به اطلاعات خاصی دارد؟

دریافت مجوز فروش لوازم خانگی از هر نوع نیاز به اطلاعات مخصوص همان دسته و رده دارد، زیرا مشتری هنگام خرید نیاز به اطلاعاتی دارد که این اطلاعات را باید از فروشنده دریافت کند، شاید به همین دلیل است که بسیاری از فروشگاه‌های غیرمجاز لوازم خانگی که در سطح شهر فعالیت می‌کنند چندان پیگیر دریافت مجوز نیستند زیرا اطلاعات خاصی درباره لوازم خانگی ندارند.

محمد طحان‌پور، رئیس اتحادیه لوازم خانگی در گفت‌وگو با پول‌نوز می‌گوید: برای ورود به این حرفه آزمون ویژه‌ای در نظر گرفته نشده است اما در زمان حضور متقاضیان در اتحادیه، از آنها خواسته می‌شود که درباره سابقه فعالیت‌هایشان توضیح دهند و اعلام کنند که در صورت دریافت مجوز، با چه بنگارانی در ارتباط خواهند بود.

وی ادامه می‌دهد: پس از تکمیل مدارک و فرم‌ها، پرونده متقاضی به کمیسیون ارائه می‌شود و سپس فرد باید در آنجا به سوالات اعضای کمیسیون درباره سابقه، نحوه فعالیت و پاسخ دهد. طحان‌پور اضافه می‌کند: اگرچه به هیچ جوانی توصیه نمی‌کنم که وارد حرفه لوازم خانگی شود اما اتحادیه برای ورود به این حرفه سخت‌گیری نمی‌کند و برای صدور پروانه کسب به دو موضوع اهمیت می‌دهد: نخستین موضوع داشتن سرقفلی (اجاره یا خرید) و بعدی، مالیات بر درآمد دارایی است. وی می‌گوید: البته داشتن اطلاعاتی درباره لوازم خانگی برای متقاضی کسب پروانه فروش این لوازم هم مورد نیاز است.

سرمایه لازم برای راه‌اندازی فروشگاه لوازم خانگی

برای ورود به حرفه فروش لوازم خانگی علاوه بر دارا بودن فروشگاه، نیاز به سرمایه‌ای برای خرید لوازم خانگی، انبار، حقوق کارگر و... است. به گفته طحان‌پور، بهتر است متقاضیان و علاقه‌مندان به دنبال خرید یا اجاره فروشگاه‌هایی با متراژ بالای ۲۰متر باشند تا بتوانند راحت‌تر فعالیت و اجناس متنوع‌تری را در فروشگاه ارائه کنند. وی می‌گوید: خرید یا رهن و اجاره مغازه‌ای در بورس فروش لوازم خانگی از جمله امین حضور و جمهوری نیز به سرمایه زیادی دارد و فروش در فروشگاه‌های مناطق پرت چندان به‌صرفه نیست. این فعال حوزه لوازم خانگی اضافه می‌کند: فارغ از هزینه

آگهی تغییرات شرکت نصر کالای جم با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۱۶۹۵۱۹ و شناسه ملی ۱۰۱۰۲۱۲۰۰۷۴

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۶،۰۳،۱۳۹۶ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : سعید گراوند به شماره ملی ۰۷۲۲۹۴۰۴۱۹ به سمت مدیر عامل و عضو هیئت مدیره – هادی پورمعراج به شماره ملی ۰۷۶۱۳۶۱۹۹۱۴ به سمت رئیس هیئت مدیره برای مدت نامحدود انتخاب گردیدند. کلیه اسناد و اوراق بهادار و تعهدآور شرکت از قبیل چک ، سفته ،بروات ،قراردادها و عقود اسلامی با امضاء مدیرعامل بتنهایی همراه با مهر شرکت معتبر می باشد و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیرتجاری تهران (۵۸۷۴۹)

آگهی تغییرات شرکت تهیه و توزیع یو پی اس هیوا ندای الکترونیک سهامی خاص به شماره ثبت ۳۲۶۸۰۱ و شناسه ملی ۱۰۳۰۳۶۵۷۱۹۸

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۰۱،۲۹،۱۳۹۶ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : موسسه حسابرسی تدبیر محاسبان توانا به شناسه ملی ۰۱۰۲۸۷۲۱۰۱ به سمت بازرس اصلی و ندا نامجو به شماره ملی ۰۹۲۳۷۳۰۱۱۸ به سمت بازرس علی البدل برای مدت یک سال مالی انتخاب گردیدند. فرزاد فطروسی به شماره ملی ۰۰۵۰۷۹۸۹۰۱ به سمت رئیس هیئت مدیره و نیره السادات عروجی به شماره ملی ۰۵۵۲۳۱۰۵۵۵۴ به سمت نائب رئیس هیئت مدیره و رامین فرزادی به شماره ملی ۰۴۷۷۸۰۶۸۱ به سمت مدیر عامل و عضو هیئت مدیره و روشن فرزادی به شماره ملی ۰۷۵۵۸۹۶۷۸۵ به سمت عضو هیئت مدیره و رضا فرزادی به شماره ملی ۰۱۷۲۶۱۰۷۵۵۵ به سمت عضو هیئت مدیره برای مدت دو سال انتخاب شدند.کلیه اسناد و اوراق بهادار و تعهد آور شرکت از قبیل – چک – سفته – برات- قراردادها و عقود با امضاء مدیرعامل یا رئیس هیئت مدیره منفردا همراه با مهر شرکت معتبر می باشد .

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیرتجاری تهران (۵۸۷۶۶)

آگهی تغییرات شرکت خشت نو ایلیا با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۵۰۶۴۶۲ و شناسه ملی ۱۴۰۰۳۸۸۵۳۰۳

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۰۷،۱۲،۱۳۹۵ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : تعداد اعضای هیات مدیره به ۱۱ نفر تغییر و ماده مربوطه در اساسنامه به شرح مذکور تغییر یافت.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیرتجاری تهران (۵۸۷۴۸)

آگهی تغییرات شرکت اگرین پارت کهن با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۳۱۰۸۲۶ و شناسه ملی ۱۰۱۰۳۴۷۸۷۰۸

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۰۲،۲۶،۱۳۹۶ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : تعداد اعضای هیئت مدیره بین ۲ الی ۵ نفر انتخاب گردید و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیرتجاری تهران (۵۸۷۶۷)

آگهی تغییرات شرکت خشت نو ایلیا با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۵۰۶۴۶۲ و شناسه ملی ۱۴۰۰۳۸۸۵۳۰۳

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۰۲۴،۱۲،۱۳۹۵ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : شعبه شرکت در شهرستان قرچک به آدرس: استان تهران -شهرستان قرچک- بلوار ابوذر خیابان فردیس-پلاک ۲۷۲۱۰-ساختمان پزشکان سلامت طبقه همکف-واحد۴ کدپستی: ۱۴۶۸۴۴۵۶۲۷ تأسیس گردید

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیرتجاری تهران (۵۸۷۷۱)

فقدان مدرک تحصیلی

مدرک تحصیلی اینجناب محسن عبدالوهابی فرزند حسین به شماره شناسنامه ۰۷۱۳۷۴۰۴۹۰۰ صادره از شهریار در مقطع کارشناسی رشته مدیریت مالی صادره از واحد دانشگاهی اسلامشهر با شماره سریال ۲۲۸۲۴۵۴ مفقود گردیده است و فاقد اعتبار می باشد ازاینجه تقاضا می شود اصل مدرک را به دانشگاه آزاد اسلامی واحد اسلامشهر به نشانی اسلامشهر –میدان نماز- خیابان صیاد شیرازی - دانشگاه آزاد اسلامی واحد اسلامشهر ارسال نماید.

مشکلات مربوط به کالای قاچاق و... سود بیشتری کسب کرد اما در حرفه فروش لوازم خانگی این گونه نیست. به‌عنوان نمونه در حال حاضر، فروشندگان تلویزیون ۳میلیون تومانی در بورس این کالا (خیابان جمهوری) با ۴۰هزار تومان سود این کالا را به فروش می‌رسانند و برای همین سود ۴۰هزار تومانی هم باید برای جذب مشتری با یکدیگر رقابت کنند.

سود در فروشگاه‌های لوازم کوچک خانگی است

در حالی که رئیس اتحادیه لوازم خانگی ورود به این حرفه را به هیچ جوانی پیشنهاد نمی‌دهد اما معتقد است می‌توان در فروشگاه‌ی که لوازم خانگی کوچک دارد سود مناسبی به دست آورد به شرطی که در این فروشگاه چینی و کریستال هم فروخته شود.

طحان‌پور می‌گوید: البته ممکن است فروشندگان این نوع فروشگاه‌ها به علت فروش چینی و بلور از سوی اتحادیه چینی و بلور تذکر دریافت کنند و از ادامه فروش این لوازم منع شوند اما فروش لوازم خانگی کوچک به همراه چینی و بلور سود بهتری به همراه دارد.

رکود نیست

بسیاری از فروشندگان لوازم خانگی، مهم‌ترین مشکل این حرفه را رکود حاکم بر آن طی چند سال اخیر می‌دانند؛ مسئله‌ای که از سوی رئیس اتحادیه لوازم خانگی پذیرفته نیست، طحان‌پور می‌گوید: در تولید و واردات لوازم خانگی رکودی مشاهده نمی‌شود و در سال گذشته حجم تولید و همچنین واردات افزایش یافته است و حجم خرید هم کاهش نیافته است، زیرا لوازم خانگی نیاز همیشگی مردم است. وی ادامه می‌دهد: وجود فروشگاه‌های الکترونیکی و خرید اینترنتی از نمایندگی‌ها موجب شده میزان فروش لوازم خانگی در بورس این کالاها (خیابان جمهوری و آمین حضور) کاهش یابد.

طحان‌پور اضافه می‌کند: مشتریان دیگر مثل گذشته چشم بسته خرید نمی‌کنند و تمامی جوانب و هزینه‌ها را در نظر می‌گیرند و در حال حاضر به دلیل وقت و هزینه‌ای که خرید از بورس لوازم خانگی دارد مشتریان ترجیح می‌دهند که اینترنتی خرید کنند.

به گفته این فعال حوزه لوازم خانگی، طی ۵،۴ سال آینده فروش لوازم خانگی به صورت اینترنتی، جانشین خرید از فروشگاه‌های سطح شهرها می‌شود پس جوانان بهتر است به دنبال فعالیت در حوزه خریدوفروش الکترونیکی باشند.

بازار بانه، چاپهار یا تهران؟

حتما در میان اطرافیان شما هم خانواده‌ای هست که چه‌بیزه دخترش یا لوازم خانگی‌اش را از بازار بانه یا چاپهار خریداری کرده باشند و به همه هم توصیه کند که چون قیمت اجناس این دو شهر نسبت به بورس لوازم خانگی تهران یا سایر شهرستان‌ها به‌صرفه‌تر است، از بازار بانه و چاپهار خریداری کنید، اما سوال این است با توجه به اینکه این اجناس ضمانت‌نامه ندارند و تحت نظارت وزارت صنعت، معدن و تجارت وارد کشور نمی‌شوند در صورت بروز مشکل باید به کجا مراجعه کنیم؟ طحان‌پور می‌گوید: خرید لوازم خانگی از بانه یا چاپهار به دلیل نداشتن ضمانت‌نامه به‌صرفه نیست اما برای برخی کالاها از جمله تلویزیون‌هایی با ابعاد بالای ۶۰اینچ، خرید از بانه به‌صرفه‌تر از فروشگاه‌های معتبر است.

وی ادامه می‌دهد: خرید کالا از بانه یا چاپهار به دلیل نداشتن سرویس خدمات پس از فروش و گارانتی، خریدار را با مشکلات متعددی همراه می‌کند که تفاوت قیمت، ۵۰۰هزار تا یک میلیون تومان برای خرید از این مناطق به‌صرفه نیست. به گفته طحان‌پور، خرید از فروشگاه‌های معتبر و دریافت ضمانت‌نامه، آرامش خیالی را برای مشتری به همراه دارد.

مفقودی

برگ سبز سواری پراید جی ال ایکس آی، نقره ای – متالیک ، مدل ۱۳۸۶ به شماره موتور: ۰۵۶۹۲۷ و شماره شاسی: ۱۵۶۴۹۸۱۱۲۲۸۶S۱۴ و شماره پلاک : ایران ۱۱ – ۶۲۳ – ۶۸ مفقود گردیده واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

تم

مفقودی

سند کمپانی سواری پژو ۴۰۵ GLXI، نقره ای – متالیک ، مدل ۱۳۸۹ ، به شماره موتور : ۰۸۲۷۷۸۰۱۲۴۸۹، شماره شاسی: ۰۵۲۱۰۵NAAM۱۱۱CA۸AE و شماره پلاک: ایران ۱۶ – ۱۸۲ ب ۴۹ مفقود گردیده و ازدرجه اعتبار ساقط می باشد.

تم

مفقودی

برگ سبز سواری پراید جی ال ایکس آی، نوک مدادی- متالیک، مدل ۱۳۸۶، به شماره موتور: ۱۸۶۳۸۴۸ و شماره شاسی: ۰۵۲۱۳S۱۴۱۲۲۸۶۳۰ شماره پلاک: ایران ۱۶ – ۴۳۲ ص ۳۳ مفقود گردیده واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

تم

مفقودی

شناسنامه سواری خودرو پژو ۴۰۵ نقره ای متالیک مدل ۱۳۹۵ به شماره موتور ۰۸۷۴۶۴K۱۲۴ به شماره شاسی ۰۷۸۶NAAM۱۱۱VE۵GK۴۶۰ شماره پلاک ۹۳-۴۲۶ص ۳۷ بنام عباس منطقی فرزند مراد ش ش ۰۴۵۲۲۱۰۴۲۴۰ محل صدور کپگیلویه مفقود و فاقد اعتبار می باشد

معمشت

اگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمانت

خواهان : مریم بچایی
خوانده : فریدون محبی
وقت رسیدگی : ۹۶/۵/۸ ساعت
۱۵۳۰ خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۵ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده بعلت مجهول المسکن بودن خواهنده و به درخواست خواهان و دستور دادگاه و بپنجویز ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار اگهی میشود تا خواهنده تا تاریخ نشر آخرین اگهی ظرف یک ماه به دفتر د ادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمانت را در یافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند چنانچه بعد از ابلاغیه به وسیله اگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود

صدیر دفتر شعبه ۵ شورای حل اختلاف بر الف: ۸۲۲

ابلاغ

خواهان : فاطمه فرشی
دیزجی خواهنده : میثم آزادیان
خواسته : الزام به ایفای تعهد مالی
کلاس پرونده ۰۸۶۵۰۸۶۵ وقت رسیدگی : ۹۶/۵/۲۵ ساعت
۸۳۰ مراتب اگهی میشود تا خوانده پس از نشر اگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمانت را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

شعبه ۴ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط گرم - هادیلوم بر الف: ۸۳۲

