روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

چهارشنبه
۱۲ مهر
۱۳۹۶

Wed. 4 Oct 2017
۱۳ محرم ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۸۹۶- ۱۶صفحه - ۱۵۰۰ تومان
www.forsatnet.ir

سخنگوی دولت از افزایش ۱۰درصدی حقوق کارکنان در سال آینده خبر داد

حقوق کارمندان دولت چقدر زیاد می‌شود؟

فرصت امروز: سخنگوی دولت در نشست خبری هفتگی خود از افزایش ۱۰درصدی حقوق کارکنان...

۲

وزیر اقتصاد در نخستین نشست شورای گفت‌وگوی دولت و بخش‌خصوصی در دولت دوازدهم هشدار داد

بانک‌های متخلف نقره‌داغ می‌شوند

نقره‌داغ شدن بانک‌های متخلف از نرخ سود مصوب، مهم‌ترین خبری بود که وزیر اقتصاد در نخستین نشست شورای گفت‌وگوی دولت و بخش‌خصوصی در دولت دوازدهم بیان کرد. البته برخورد با بانک‌های متخلف و ارجاع پرونده آنها به هیأت انتظامی بانک‌ها، تهدید و تمهیدی بود که پیشتر از این، بارها رئیس‌کل بانک مرکزی به آن اشاره کرده و نسبت به تخلف از نرخ سود مصوب هشدار داده بود، اما این بار، این مسعود کرباسیان بود که در...

۴

رئیس مرکز آمار:

بیش از ۲۳ میلیون نفر در کشور اشتغال کامل دارند

۲

وزیر راه و شهرسازی در دهمین جلسه شورای شهر تهران مطرح کرد

سکونت و حرکت دو مسئله بنیادین تهران

۳

یادداشت

چالش بزرگ فعالان بخش‌خصوصی

بهرام شکوری
رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق ایران

در ۴۰ سال گذشته ثابت شده که دولت تجربه مناسبی از بنگاه‌داری در بخش‌های اقتصادی ندارد و همواره در تصدی این‌گونه فعالیت‌ها با چالش‌های فراوانی مواجه بوده، اما شرایط ترسیمی اشتباه باعث رشد شرکت‌های خصولتی در بدنه اقتصاد و فرو رفتن بیشتر اقتصاد در این مرداب شد. تا قبل از واگذاری بنگاه‌های اقتصادی به شرکت‌های خصولتی، دیوان محاسبات ناظر بر عملکرد فعالیت‌های دولت بود اما امروز هیچ نهادی ناظر بر فعالیت شرکت‌های خصولتی نبوده و اوضاع بنگاه‌داری به مراتب از گذشته یعنی زمان مدیریت شرکت‌های دولتی، بدتر شده است. اجرای خصوصی‌سازی نزد مجری این قانون تنها به معنای فروش با قیمت بهتر تفسیر شده و نقش مدیریتی اصلا معنایی نداشته است. مجموع بنگاه‌های واگذار شده به رقمی بالغ بر ۱۵۰ هزار میلیارد تومان می‌رسد، اما طی...

۳

مدیریت و کسب‌وکار

- ویژگی‌های فردی مهم در استخدام نیروی جدید
- چگونه در ۸ گام طرح اولیه کسب‌وکار بنویسیم؟
- درس‌های مهم برندینگ از گوشی‌های پایه
- چند روش مؤثر برای شناخت بهتر مشتریان
- بازسازی جایگاه رقابتی برند
- ورود بی‌سابقه فیس‌بوک به فهرست ۱۰ برند برتر جهان

۸ تا ۱۶

اندرو هاوس، مدیرعامل سرگرمی‌های تعاملی سونی استعفا کرد

دریچه

رئیس مرکز آمار:

بیش از ۲۳ میلیون نفر در کشور اشتغال کامل دارند

رئیس مرکز آمار ایران از اشتغال ۲۳ میلیون و ۸۰۰ هزار نفر به‌صورت کامل خبر داد و همچنین گفت که ۳میلیون و ۱۰۰ هزار بیکار مطلق در کشور وجود دارد.

به گزارش ایرنا، امیدعلی پارسا در نشست بررسی راهکارهای رونق تولید، ایجاد اشتغال و کاهش نرخ بیکاری در وزارت کشور با بیان اینکه آمارهای به دست آمده از میزان اشتغال و بیکاری از یک درصد جمعیت هر استان استخراج شده است، گفت: این طرح برای استان‌ها در فصل‌های مختلف متفاوت بوده زیرا نرخ‌های شناوری را به دست می‌دهد که با برآورد آنها در طول سال و بررسی آنها می‌توان به جمع‌بندی کلی در یک سال رسید.

وی افزود: خطای این بررسی در کشور، ۰٫۴ درصد و در استان‌ها ۲۴درصد است، یعنی هر عدد به دست آمده در استان‌ها عدد قطعی برای مراجعه دستگاه‌ها نیست.

رئیس مرکز آمار ایران در پاسخ به این شبهه منتقدان که یک ساعت اشتغال در هفته برای مبنا قرار گرفتن بیکاری درست نیست، اظهار داشت: برخی می‌گویند این مبنا در دولت دهم وارد سیستم آمار شده است و یک ساعت حداقل کار در هفته در تعریف اشتغال درست نیست اما پاسخ این است که مطالعات درباره این کار از سال ۸۲ آغاز شد، در سال ۸۴ به‌طور آزمایشی انجام شد و با آغاز دولت نهم مبنا قرار گرفت و هیچ ربطی به دولت دهم و یازدهم ندارد.

پارسا ادامه داد: این طرح به دنبال شناسایی افراد بیکار و ایجاد اشتغال برای آنها به‌صورت فردی نیست، بلکه به دنبال تولید آمار و برنامه‌ریزی کلان در سطح استان‌ها و کشور است. این تعریف می‌خواهد بداند چه تعداد آدم از چه حجمی کار و با چه حجمی از تولید در کشور وجود دارد تا بتوانیم برای آن برنامه‌ریزی دقیقی انجام دهیم.

رئیس مرکز آمار ایران با اعلام این مطلب که تابستان امسال نرخ اشتغال بسیار بهتر از سال گذشته بوده است، افزود: به‌طور متوسط در کشور ۲۳ میلیون و ۸۰۰ هزار نفر دارای شغل کامل هستند که بر این اساس ۴۴ساعت در هفته به صورت استاندارد کار می‌کنند و در تولید مشارکت دارند و بر همین اساس نیز ۳ میلیون و ۱۰۰ هزار نفر بیکار مطلق هستند که حداقل یک ساعت در هفته کار نکرده‌اند.

پارسا، افراد دارای اشتغال ناقص را که بین یک تا ۴۴ ساعت در هفته کار می‌کنند حدود ۹ تا ۱۰ درصد دانست و افزود: در دولت یازدهم وضعیت اشتغال بسیار بهتر از دولت نهم و دهم بوده است و به‌طور قطع مرکز آمار و بانک مرکزی در تولید آمار گوش‌شان به حرف‌های سیاسیون نخواهد بود.

مدیرعامل فولادمبارکه تأکید کرد

افزایش کیفیت و تنوع محصولات با ارزش افزوده بیشتر

مدیرعامل فولادمبارکه ضمن قدردانی از موفقیت‌های کسب شده در تولید ۱۱۸ ذوب و سایر افتخارات کارکنان تصریح کرد: دستیابی به رکوردهای جدید در جای خود باارزش و مفید است. در واقع افزایش کمی تولید بدون افزایش کیفی و کاهش ضایعات معنا و مفهوم ندارد. این دو مقوله را باید با همدیگر در نظر گرفت، زیرا بی‌توجهی به کیفیت، به‌رغم افزایش تولید به‌شدت بر سودآوری شرکت تأثیر خواهد گذاشت.

به گزارش «فرصت امروز»، بهرام سبحانی درباره ارزیابی خارجی پیش روی فولادمبارکه خاطرنشان کرد: ازآنجا که در ارزیابی خارجی، فولادمبارکه با شرکت‌های خارجی مقایسه می‌شود، همه مدیران و مسئولان واحدها باید ضمن اطلاع‌رسانی کافی در این خصوص، نقاط قوت و قابل بهبود شرکت را به صورت مدون تهیه کنند تا بتوانیم با همزبانی گزارش خوبی را ارائه کنیم.

سبحانی ادامه داد: در فرآیند انجام ارزیابی نقاط ضعف و قدرت شرکت مطرح و تجاربی در این مسیر منتقل می‌شود. ضمن اینکه بهبود مستمر و کسب جایگاهی بهتر برای سرآمدی شرکت از دیگر دستاوردهای این فرآیند خواهد بود.

مدیرعامل فولادمبارکه ۴مهر ۱۳۷۰، سالروز تولید نخستین محصول در ریخته‌گری مداوم شرکت را به همه همکاران تبریک گفت و افزود: همواره تاکید شده است که کار ایمن سرلوحه همه فعالیت‌های سازمان است؛ از این رو همه کارکنان باید در رعایت مسائل ایمنی و بازنگری دستورالعمل‌های مربوط به آن و همچنین آموزش و انتقال تجارب به کارکنان جدید، مسئولیت‌پذیر باشند.

گفتنی است در جلسهٔ کمیته مدیریت شرکت فولادمبارکه، معاونان و مدیران گزارش‌های مبسوطی از نواحی و واحدهای تحت مدیریت خود ارائه کردند و با مطرح مسائل هر ناحیه، از سوی مدیرعامل شرکت راهکارها و نکات موردنظر ارائه شد.

سخنگوی دولت از افزایش ۱۰درصدی حقوق کارکنان در سال آینده خبر داد

حقوق کارمندان دولت چقدر زیاد می‌شود؟

فرصت امروز: سخنگوی دولت در نشست خبری هفتگی خود از افزایش ۱۰درصدی حقوق کارکنان در سال آینده خبر داد و با بیان اینکه پیش‌بینی نرخ تورم در سال آینده کمتر از ۹ درصد است، گفت: با این وجود، افزایش حقوق کارکنان دولت، شرکت‌ها و بخش کارگری ۱۰ درصد خواهد بود.

محمدباقر نوبخت، رئیس سازمان برنامه و بودجه روز گذشته در نشست خبری با بیان این مطلب ادامه داد: ما حقوق کارکنان را همیشه بیش از نرخ تورم افزایش می‌دهیم و امسال هم نرخ تورم ۷.۸ درصد بود و ۱۰درصد حقوق کارکنان دولت را افزایش دادیم؛ این روند در سال آینده با پیش‌بینی نرخ تورم ۹ درصدی، برای کارکنان دولت افزایش ۱۰درصدی حقوق را به همراه خواهد داشت.

او افزود: ۵درصد از این افزایش حقوق را ما به بودجه اضافه می‌کنیم و ۵درصد بقیه از طریق بهره‌وری خود دستگاه مربوطه و توسط خود دستگاه پرداخت می‌شود.

نوبخت با اشاره به اینکه بودجه‌ریزی سال آینده به روش عملیاتی است، گفت: در بودجه‌ریزی عملیاتی هر میزان دستگاه‌ها بهره‌وری بیشتری داشته باشند به نفع خودشان است. همچنین برای بازنشسته‌ها به غیر از این افزایش ۱۰ درصدی حقوق، مبلغی را هم در راستای یکسان‌سازی افراد بازنشسته اختصاص خواهیم داد.

رئیس سازمان برنامه و بودجه ادامه داد: برای اینکه بودجه‌ریزی عملیاتی داشته باشیم باید در سایر بخش‌ها صرفه‌جویی کنیم و از همه دستگاه‌ها و رسانه‌ها می‌خواهیم که کمک کنند نظام بودجه‌ریزی اصلاح شود.

سخنگوی دولت با بیان اینکه نکته مهم در بخشنامه بودجه، هزینه‌های جاری است، گفت: تا جایی که امکان دارد باید صرفه‌جویی کنیم و با صرفه‌جویی به اعتبارات عمرانی بیفزاییم.

افزایش ۵ یا ۱۰ درصدی حقوق؟!

با این همه، آنچه رئیس سازمان برنامه و بودجه درباره میزان افزایش حقوق کارکنان می‌گوید با آنچه در بخشنامه بودجه اعلام شده است، هماهنگ به نظر نمی‌رسد. به گزارش ایسنا، اخیراً رئیس‌جمهور مهر تأیید بر بخشنامه بودجه ۱۳۹۷ زد و سازمان برنامه و بودجه نیز آن را به همراه پیوست‌های مربوطه به دستگاه‌های اجرایی ابلاغ کرد تا آنها براساس آن و در فرصتی مشخص پیش‌بینی مالی خود برای سال آینده را انجام دهند.

یکی از هزینه‌های مهم و به عبارتی مهم‌ترین هزینه دستگاه‌ها و سازمان‌ها به حقوق و دستمزد کارکنان اختصاص دارد که دولت پیش‌بینی درصد افزایش آن را به دستگاه‌ها اعلام کرده تا بر مبنای آن میزان منابع لازم برای پرداخت حقوق در سال آینده را ارزیابی کند.

در بند (الف) بخش دوم بودجه هزینه‌ای در بخشنامه بودجه ۱۳۹۷ به میزان افزایش حقوق اشاره شده است. بر این اساس خطاب به دستگاه‌های اجرایی ملی و استانی آمده که افزایش حقوق را ۵ درصد پیش‌بینی کنید. ضمنا تا معادل ۵ درصد از محل صرفه‌جویی و اجرای بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد به‌عنوان سایر پرداخت‌ها پیش‌بینی می‌شود. مبلغ قطعی ضریب به تصویب هیأت وزیران خواهد رسید. بنا بر این بند از بخشنامه، افزایش حقوق کارکنان ۵ درصد خواهد بود و تنها در صورتی که دستگاه بتواند صرفه‌جویی‌های لازم را انجام داده یا اجرای بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد داشته باشد، امکان افزایش ۵ درصد دیگر حقوق برای آن دستگاه فراهم خواهد بود که در مجموع به ۱۰درصد خواهد رسید.

اما نوبخت، رئیس سازمان برنامه و بودجه دیروز در سخنان خود به صراحت از افزایش ۱۰درصدی حقوق برای سال بعد سخن گفته است. وی در توضیحاتش اعلام کرده که ۵ درصد از طریق بودجه عمومی و ۵ درصد هم از طریق صرفه‌جویی دستگاه‌ها حاصل خواهد شد.

رئیس سازمان برنامه و بودجه همچنین اینکه گفته می‌شود افزایش حقوق کمتر از نرخ تورم است را تکذیب کرد؛ چراکه معتقد است در سال آینده تورم کمتر از ۹ درصد خواهد بود و در این شرایط میزان افزایش حقوق بالاتر از حد تورم تعیین شده است.

وی حتی درباره اینکه اگر صرفه‌جویی در دستگاه‌ها انجام نشده و آنها نتوانند از این محل ۵ درصد دیگر را به حقوق کارکنان اضافه کنند، توضیح داد که دستگاه مربوطه اولاً ملزم به صرفه‌جویی هزینه‌های جاری است و اگر توان آن را نداشت، با سازمان برنامه و بودجه مذاکراتی انجام خواهد داد تا مشکل آنها حل شود.

اکنون بخشنامه بودجه، افزایش حقوق را ۵ درصد اعلام کرد و تا ۱۰ درصد آن را مشروط به صرفه‌جویی و اجرای بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد دانسته است. بنابراین نمی‌توان متصور بود که تمامی دستگاه‌ها بتوانند معادل این مبلغ، صرفه‌جویی در هزینه جاری انجام دهند، چراکه عمده پرداختی‌ها در این بخش به همین حقوق و دستمزد برمی‌گردد، اما حتی اگر این موضوع نیز با حمایت سازمان برنامه و بودجه حل شود بخش دوم یعنی بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد در تمامی دستگاه‌ها اجرایی نمی‌شود که بتوانند از محل آن حقوق را تا ۱۰درصد افزایش دهند.

این در حالی است که براساس قانون برنامه ششم توسعه باید هر سال ۲۰درصد سازمان‌ها و دستگاه‌ها بودجه خود را طبق بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد (تخصیص اعتبار بر مبنای عملکرد واحدهای سازمانی در راستای تولید محصول یا دستیابی به اهداف) تهیه کنند، در حالی در سال جاری ۲۰درصد اول کامل محقق نشد که برای آینده باید به ۴۰ درصد برسد. بنابراین حتی اگر ۴۰ درصد دستگاه‌ها هم بودجه‌ای بر این اساس داشته باشند بازهم تا ۶۰ درصد مابقی امکان افزایش ۵ درصد دیگر را دارا نخواهند بود.

در حال حاضر اما و اگرهایی درباره میزان افزایش حقوق سال آینده به‌طور ۱۰ درصد یکسان برای تمامی کارکنان وجود دارد و به نظر می‌رسد با شروطی که در بخشنامه وجود دارد، این حد برای همه محقق نخواهد شد، مگر اینکه دولت مسئولیت تمامی هزینه‌های آن را برعهده بگیرد یا راهکاری دیگر وجود داشته باشد.

گزارش ۲

بلومبرگ منتشر کرد

راهی بهتر و دقیق‌تر برای پیش‌بینی اقتصادی

مشهور است که اقتصاددانان در پیش‌بینی رشد اقتصادی بد عمل می‌کنند. یک تکنیک تازه می‌تواند به آنها در پیش‌بینی دقیق‌تر بیشتر کمک کند.

به گزارش بلومبرگ، زمانی‌که قرار است ظرفیت‌های یک کشور برای رونق اقتصادی بررسی شود، اقتصاددانان به‌طورمعمول مجموعه‌ای از مسائل قابل اندازه‌گیری مثل آموزش، سرمایه‌گذاری و بدهی ملی را در نظر می‌گیرند که همیشه هم نتیجه نمی‌دهد. برای مثال اقتصاد چین حتی زمانی‌که پیش‌بینی می‌شد به کمترین سطح در ۳۰ سال گذشته برسد، روند سریع رشد را ادامه داد.

تحقیقات جدید بر نکته‌ای تازه دست گذاشته است؛ قابلیت‌های صنعتی و فنی کشورها نکته‌ای است که معمولاً اقتصاددانان در پیش‌بینی‌ها برای آن ارزش کمتری قائل می‌شوند. آمادگی اقتصادی مسئله‌ای است که دستیابی به سطحی از پیچیدگی در مورد کالاها و تولیدات یک کشور را بررسی می‌کند. دو سال پیش این‌طور گفته می‌شد که اقتصاد چین با در نظر گرفتن همین نکته به‌جای تسلیم یا یک فرود سخت روند رشد را ادامه می‌دهد و این پیش‌بینی درست از آب درآمد.

تحقیقات تازه نشان می‌دهد اتکا به آمادگی باوجود نیاز به اطلاعات کمتر به بهبود روش‌های استاندارد کمک می‌کند. این مسئله مورد توجه صندوق بین‌المللی پول و نهادهای مالی جهان هم قرار گرفته و علامتی است که نشان می‌دهد دیدگاه‌ها در حال تغییر کردن است. در این دیدگاه تازه به‌جای تشویق کشورها به تمرکز در مواردی که در آن مزیت نسبی دارند، اقتصاددانان یک اکوسیستم زنده اقتصادی را می‌بینند که تحرک آن وابسته به تنوع آن است.

اما سوال این است که آمادگی چطور اندازه گرفته می‌شود؟ تعیین ارزش برای صادرات هر کشور و تجمیع تمام آنها پاسخی است که لوچیانو پیترونرو و همکارش به این سوال می‌دهند. هرچه صادرات کشوری متنوع‌تر و سطح پیچیدگی محصولات آن بیشتر باشد، آمادگی اقتصاد آن کشور هم بیشتر است و یکی از نشانه‌های پیچیده بودن محصول این است که چطور کشورهای انگشت‌شماری می‌توانند آن محصول را با موفقیت تولید کنند. مثلا کشورهای پیشرفته‌ای مثل آلمان و ایالات‌متحده آمریکا همه‌چیز از غلات صبحانه تا رایانه را تولید می‌کنند اما کشورهایی که آمادگی اقتصادی کمتری دارند، چیزهای ساده‌تر و کمتری می‌سازند.

از نظر تجربی مفهوم آمادگی متمایل به شاخص‌های قابل اندازه‌گیری مرتبط با ثروت از جمله تولید ناخالص ملی است. هرچند ممکن است اندازه آمادگی اقتصادی یک کشور از تولید ناخالص داخلی آن کمتر باشد اما این احتمال وجود دارد که این کشور به‌زودی ثروتمند شود. این در مورد کشورهای نسبتاً پیشرفته که به تولید محصولات پیچیده‌تر روی می‌آورند ثابت‌شده است. اندازه آمادگی همین‌طور می‌تواند به تمایز قائل شدن بین اقتصادهای شبیه به هم مثل روسیه، هند، چین و برزیل کمک کند.

لوچیانو پیترونرو وهمکارش به دنبال گسترش روش‌هایی هستند که شامل افزایش آمادگی هم می‌شود و در آن امتیاز متفاوتی برای صادرات کشورها و واردات آنها در نظر گرفته می‌شود. چین یک نمونه ممتاز در این زمینه است که به افزایش آمادگی رسیده است درحالی‌که یک دهه قبل از کشورهایی مثل آمریکا و آلمان عقب مانده بود.

به نظر می‌رسد جمع‌آوری داده‌های خام از مسائل قابل اندازه‌گیری مختلف، بهترین روش برای پیش‌بینی اقتصادی نباشد. کیفیت و تنوع آنچه کشورها تولید می‌کنند، اهمیت بیشتری دارد. اقتصاد به‌مثابه یک اکوسیستم بر پایه تنوع است که رونق پیدا می‌کند.

اقتصاد کلان

سهم کشورها در آرای صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی

دستور ترامپ، ایران را از وام‌های جهانی دور می‌کند؟

بررسی روابط مالی ایران و صندوق بین‌المللی پول نشان می‌دهد که ایران از زمان پیوستن به این نهاد بین‌المللی در ۲۹دسامبر ۱۹۴۵ (دی‌ماه ۱۳۲۳شمسی) تاکنون تنها دو بار و آن هم به میزانی اندک از وام‌های صندوق بهره‌مند شده است.

به گزارش اتاق ایران، رئیس‌جمهور آمریکا در تازه‌ترین اقدام خود برای اعمال فشار بر ایران، به نمایندگان کشورش در نهادهای اقتصادی بین‌المللی مانند صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی دستور داده است که از هیچ تلاشی برای جلوگیری از دستیابی ایران به منابع مالی این نهادها فروگذار نکنند. دونالد ترامپ در طول کمتر از ۹ماهی که از آغاز ریاستش بر کاخ سفید می‌گذرد، تهدیدهای رسانه‌ای و کاغذی زیادی علیه ایران و برخی کشورها داشته است. تهدید جدید او علیه اقتصاد ایران هم عمق چندانی ندارد. ترکیب سهم کشورها در آرا و تصمیمات صندوق بین‌المللی پول نشان می‌دهد که آمریکا سهم ۱۶٫۷درصدی دارد و رأی این کشور به تنهایی نمی‌تواند سرنوشت اعطای وام به کشورها را تغییر دهد. یکی از وظایف اصلی صندوق بین‌المللی پول، حفظ توازن در تراز پرداخت‌های ۱۸۹کشور عضو صندوق است که این کار در قالب اعطای وام از منابع صندوق به کشورهای دارای کسری تراز پرداخت‌ها صورت می‌گیرد. به جز در مواردی که شدت بحران مالی ناشی از کسری تراز پرداخت‌ها بسیار زیاد باشد و احتمال سرایت بحران به سایر کشورها نیز احساس شود، معمولا رقم وام اعطایی از سوی صندوق چندان هنگفت نیست و مهلت بازپرداخت وام نیز به جز در موارد استثنایی معمولا بین سه تا پنج سال است. بررسی روابط مالی ایران و صندوق بین‌المللی پول نشان می‌دهد که ایران از زمان پیوستن به این نهاد بین‌المللی در ۲۹دسامبر ۱۹۴۵ (دی‌ماه ۱۳۲۳شمسی) تاکنون تنها دو بار و آن هم به میزانی اندک از وام‌های صندوق بهره‌مند شده است. اساسا کشورهای بزرگ صادرکننده نفت مانند ایران، عربستان و سایر کشورهای حاشیه خلیج‌فارس به‌ندرت با کسری تراز پرداخت‌ها مواجه می‌شوند و به همین دلیل در شرایطی قرار نمی‌گیرند که مشمول وام‌های صندوق بین‌المللی پول شوند. البته بهره‌مند شدن از وام‌های صندوق بین‌المللی پول همیشه یک نشانه بد نیست، چراکه این نهاد سختگیر همواره به کشورهای دریافت‌کننده وام سیاست‌هایی را پیشنهاد کرده و بعضا دریافت وام را منوط به اجرای این سیاست‌ها می‌کند. اجرای این سیاست‌ها اگرچه ممکن است به مذاق بسیاری از دولت‌ها خوش نیاید اما به دیگر تأمین‌کنندگان مالی اطمینان می‌دهد که اقتصاد کشور موردنظر در مسیر اصلاح حرکت می‌کند و سرمایه‌گذاری در آن نسبت به قبل ریسک کمتری دارد.

سوابق وام‌های ایران

ایران تاکنون حدود ۵۰بار از بانک جهانی وام گرفته که مبلغ این وام‌ها از ۲تا ۲۷۹میلیون دلار متغیر بوده است. آخرین وام اعطایی بانک جهانی به ایران مربوط به پروژه مدیریت یکپارچه آب و خاک شبکه آبیاری سد البرز بوده است که در ماه مه سال ۲۰۰۵ (خرداد ۱۳۸۴شمسی) مورد موافقت قرار گرفته و مبلغ ۱۲۰میلیون دلار در سال‌های بعد پرداخت شده است. وام ۲۷۹میلیون دلاری پروژه آب و فاضلاب شهرهای اهواز و شیراز، وام ۲۲۰میلیون دلاری برای بازسازی شهر زلزله‌زده بم، وام ۲۲۴میلیون دلاری پروژه آب و فاضلاب شهرهای شمال کشور و... ازجمله وام‌های دریافتی ایران از بانک جهانی هستند.

صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی که هم‌اکنون مهم‌ترین نهادهای اقتصادی در جهان شناخته می‌شوند، هر دو پس از جنگ‌جهانی دوم و با محوریت کشورهای پیروز جنگ (آمریکا، فرانسه، انگلیس) تشکیل شده‌اند و مقر اصلی هر دو نهاد نیز در واشنگتن آمریکا قرار دارد.

نقش اساسی کشورهای آمریکا، روسیه، فرانسه، انگلیس و چین در شکل‌گیری بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول می‌تواند این تصور را به‌وجود آورد که کشورهای مذکور همان‌گونه که در شورای امنیت سازمان ملل متحد از حق وتو برخوردارند، قادرند در این دو نهاد اقتصادی بین‌المللی نیز تصمیمات جهانی را به‌راحتی و بدون هیچ‌گونه قید و شرطی وتو کنند. واقعیت اما چیزی متفاوت از این است؛ در صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی، هر کشوری به نسبت سهمی که در تأمین منابع مالی در این دو نهاد دارد از قدرت رأی برخوردار است و می‌تواند از این قدرت به نفع خود و دیگران استفاده کند. به‌طورکلی می‌توان گفت قدرت آمریکا در صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی هرگز با قدرت این کشور در شورای امنیت سازمان ملل متحد قابل قیاس نیست. این کشور نمی‌تواند به تنهایی مانع اعطای وام (مشخصا از سوی بانک جهانی) به ایران شود، مگر اینکه به‌نوعی موفق شود سایر کشورهای غربی را با خود هماهنگ کند؛ امری که با توجه به تمایل اکثر کشورهای اروپایی به گسترش روابط تجاری با ایران و نیز تأکید آنها بر ضرورت حفظ برجام بعید به‌نظر می‌رسد.

از طرفی، ایران نیز اگرچه در طول تاریخش هرگز از لحاظ مالی به صندوق بین‌المللی پول وابسته نبوده است و حداقل در یک دهه اخیر نیز هیچ وامی از بانک جهانی دریافت نکرده است اما به لحاظ جلب اطمینان سرمایه‌گذاران بین‌المللی همچنان به حفظ روابط خود با صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی نیاز دارد.

یادداشت

چالش بزرگ فعالان بخش خصوصی

بهرام شکوری
رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق ایران

در ۴۰ سال گذشته ثابت شده که دولت تجربه مناسبی از بنگاه‌داری در بخش‌های اقتصادی ندارد و همواره در تصدی این‌گونه فعالیت‌ها با چالش‌های فراوانی مواجه بوده، اما شرایط ترسیمی اشتباه باعث رشد شرکت‌های خصولتی در بدنه اقتصاد و فرو رفتن بیشتر اقتصاد در این مرداب شد. تا قبل از واگذاری بنگاه‌های اقتصادی به شرکت‌های خصولتی، دیوان محاسبات ناظر بر عملکرد فعالیت‌های دولت بود اما امروز هیچ نهادی ناظر بر فعالیت شرکت‌های خصولتی نبوده و اوضاع بنگاه‌داری به مراتب از گذشته یعنی زمان مدیریت شرکت‌های دولتی، بدتر شده است. اجرای خصوصی‌سازی نزد مجری این قانون تنها به معنای فروش با قیمت بهتر تفسیر شده و نقش مدیریتی اصلا معنایی نداشته است. مجموع بنگاه‌های واگذار شده به رقمی بالغ بر ۱۵۰ هزار میلیارد تومان می‌رسد، اما طی مدت اجرای قانون اصل۴۴، بودجه شرکت‌های دولتی از ۶ هزار میلیارد تومان به ۷۶۰هزار میلیارد تومان رسیده است. در عین حال بخش‌خصوصی ضعیف‌تر از آن است که وارد خریدوفروش‌های بنگاه‌های بزرگ شود. عدم وجود متقاضی از سوی بخش‌خصوصی برای خرید بخش‌های اقتصادی دولتی، گویای همین موضوع بوده است. از سوی دیگر اغلب بنگاه‌های دولتی زیان‌ده شده‌اند. باید توجه داشت دولت معمولا به‌عنوان نخستین خریدار محصولات بنگاه‌های تولیدی دولتی شناخته می‌شود، اما به محض خصوصی‌سازی دیگر محصولات آن کارخانه یا بنگاه تولیدی از لیست خریدهای دولتی خارج می‌شود. بنابراین هیچ امنیت تضمین‌شده‌ای برای فروش آن کالا در نزد سازمان‌های دولتی دیگر وجود ندارد که این موضوع تبدیل به چالشی بزرگ برای فعالان بخش‌خصوصی شده است.

منبع: آنا

اقتصاد کلان

سفر هیات اقتصادی ایرلند به ایران در ماه آینده

دنیس اودونوان روز سه‌شنبه پس از دیدار با علی لاریجانی، رئیس مجلس در نشست خبری مشترک بر تقویت مناسبات ایران و ایرلند به‌ویژه در حوزه صادرات محصولات کشاورزی، دارو و تجهیزات پزشکی تأکید کرد و از سفر هیات اقتصادی ایرلند به ایران در ماه آینده خبر داد. رئیس مجلس سنای ایرلند گفت: ما علاقه‌مندیم رایزنی‌های مختلف به‌ویژه در حوزه تجارت با ایران داشته باشیم، در همین راستا هیات اقتصادی ماه آینده به ایران خواهد آمد، این گام مثبتی بین ایران و ایرلند در مناسبات اقتصادی تلقی می‌شود. وی به طرح موضوع اولویت‌های برنامه ششم در جلسه مشترک خود با رئیس مجلس اشاره کرد و گفت: ما از شنیدن اولویت‌های برنامه ششم ایران به‌ویژه در حوزه محیط زیست و راه‌های مقابله با کمبود آب بسیار خرسندیم، اگر امکانی مهیا بود آب باران را به ایران صادر می‌کردیم چون در ایرلند در فصولی با افزایش آب باران مواجه هستیم.

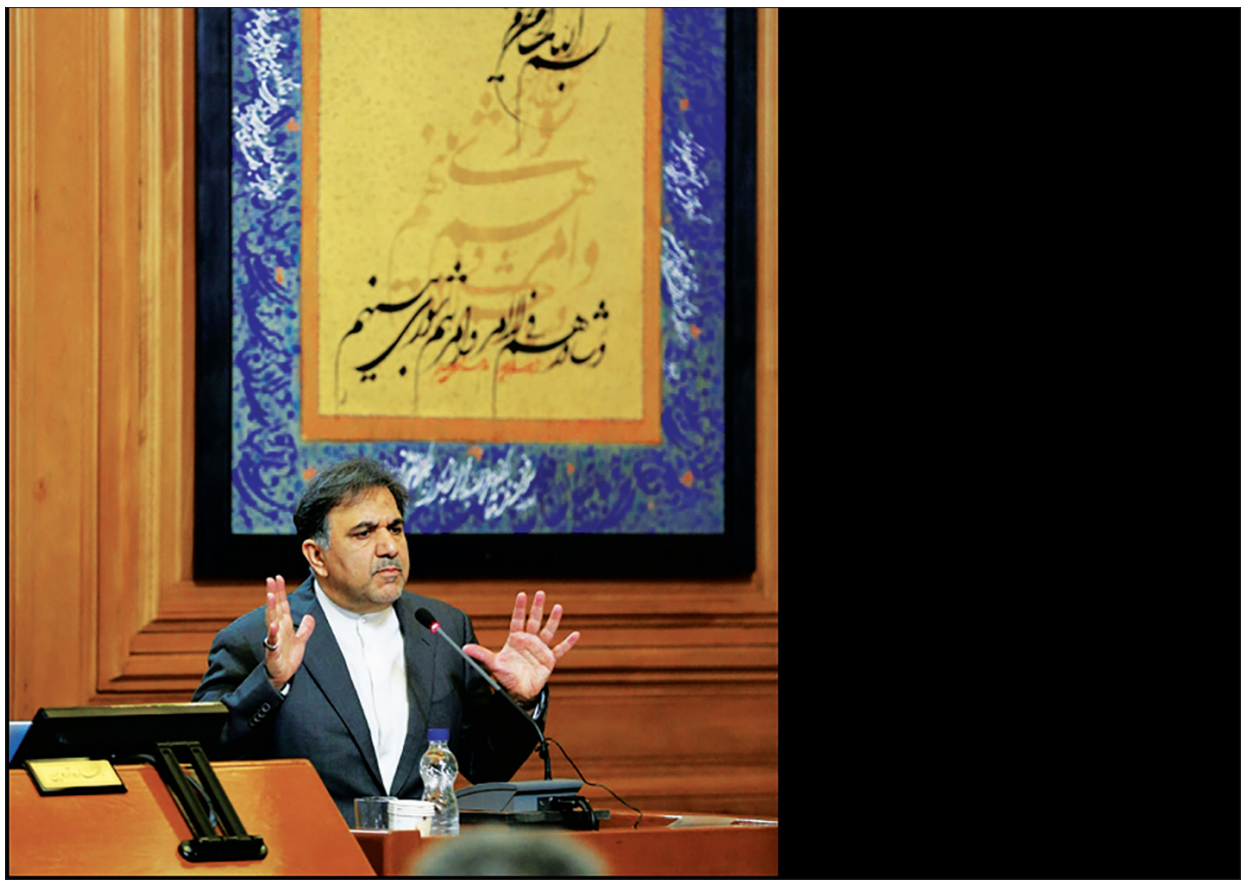
انرژی

توتال به قرارداد توسعه فاز ۱۱ پارس جنوبی پایبند می‌ماند

روزنامه انگلیسی فایننشال تایمز، نوشت: شرکت توتال فرانسه با وجود تهدیدهای دونالد ترامپ درباره خروج از توافق هسته‌ای، به توافق گازی خود با ایران پایبند می‌ماند. به گزارش روزنامه فایننشال تایمز، با وجود احتمال نقض توافق هسته‌ای از سوی دونالد ترامپ، رئیس‌جمهوری آمریکا و وضع دوباره تحریم‌های این کشور علیه ایران، شرکت فرانسوی توتال قصد دارد طرح توسعه فاز ۱۱ میدان گازی مشترک پارس جنوبی را ادامه دهد. پاتریک پویان، مدیرعامل توتال، اعلام کرد هنگام امضای توافق توسعه فاز ۱۱ پارس جنوبی آگاه بود که راهی پرفراز و نشیب در پیش خواهد بود. مدیرعامل توتال اعلام کرد برای اجرای یک توافق قطعی برای طرح توسعه فاز ۱۱ پارس جنوبی که بخشی از بزرگ‌ترین میدان گازی جهان به شمار می‌آید، متعهد است. وی گفت: من از دولت فرانسه و آمریکا دستوری دریافت نمی‌کنم. دوازدهم تیرماه امسال، نخستین قرارداد جدید نفتی در پساتحریم بین شرکت ملی نفت و کنسرسیوم بین‌المللی به رهبری شرکت نفتی توتال فرانسه برای توسعه فاز ۱۱ پارس جنوبی امضا شد. براساس این قرارداد، یک کنسرسیوم بین‌المللی به رهبری توتال فرانسه ایجاد شده است که شاخه بین‌المللی شرکت ملی نفت چین و پتروپارس ایران اعضای دیگر آن را تشکیل می‌دهند. سهم توتال به‌عنوان رهبر این کنسرسیوم در این قرارداد ۵۰.۱درصد است. شاخه بین‌المللی شرکت ملی نفت چین و پتروپارس ایران نیز به ترتیب ۳۰ و ۱۹.۹درصد سهم دارند.

وزیر راه و شهرسازی در دهمین جلسه شورای شهر تهران مطرح کرد

سکونت و حرکت؛ دو مسئله بنیادین تهران



فرصت امروز: عباس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی روز سه‌شنبه در دهمین جلسه شورای شهر تهران، ری و تجریش حضور یافت. وی در این جلسه با بیان اینکه از سال ۱۳۸۹ تا ۱۳۹۲، ۷۶۰ هزار پروانه برای ساخت واحدهای مسکونی صادر شده، گفت: به طور میانگین سالانه ۲۰۰ هزار پروانه صادر شده که این بیشترین رشد صدور پروانه ساختمانی بوده است. وی با بیان اینکه اگر رشد متوسط خانوار را ۳.۳درصد در نظر بگیریم با توجه به صدور ۷۶۰ هزار پروانه، باید بگویم با این صدور پروانه ۲ میلیون نفر به جمعیت‌پذیری تهران اضافه شده است. وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه به‌رغم صدور پروانه شاهد آن بودیم که از سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۵ جمعیتی جذب نشده و این نکته مهمی است، گفت: آمار واحدهای مسکونی سال ۱۳۹۵ براساس سرشماری ۳.۳ میلیون بوده است، این نشان می‌دهد شهر تهران بیش از ۱۰میلیون نفر ظرفیت جمعیت‌پذیری دارد و در پنج سال گذشته هم حداکثر بار صدور پروانه و فروش شهر را داشته است. آخوندی با بیان اینکه نکته قابل توجه آن است که برآورد ما براساس بررسی‌ها نشان می‌دهد در سال ۱۴۱۵ این جمعیت‌پذیری ۱۶میلیونی که متوجه مجموعه البرز و تهران است، به ۱۹.۵ میلیون نفر می‌رسد که حتی به ۲۰میلیون نفر در ۲۰ سال آینده نمی‌رسد و نشان می‌دهد رشد منطقه البرز و تهران از رشد میانگین ملی در آینده کمتر است. وی افزود: جمعیت‌پذیری شهر تهران براساس آنچه در پروانه‌ها و ضوابط ساختمانی طراحی شده، جمعیت‌پذیری بالای ۱۲.۵ میلیون نفر است، این در حالی است که افق جمعیت‌پذیری پیش‌بینی شده ۱۰.۵میلیون نفر بوده است که براساس وضعیت صدور پروانه، این جمعیت به ۱۲.۵ میلیون نفر می‌رسد.

تاثیر پیرامون بر تهران

وزیر راه و شهرسازی با اشاره به تحولات جمعیتی تهران گفت: در سال ۴۵، جمعیت شهر تهران ۲میلیون و ۹۸۰هزار نفر بوده است و جمعیت پیرامون با تغییر اندکی بود، به‌گونه‌ای که جمعیت کرج به حدود ۴۰ هزار نفر می‌رسید و در طرح جامع سال ۴۵ پیش‌بینی شده بود که جمعیت تهران در سال ۷۰ به ۵.۵ میلیون نفر برسد اما در عمل این جمعیت به حدود ۶.۳ میلیون نفر رسید و نکته مهم این است که جمعیت پیرامون شهر تهران به ۸ میلیون نفر افزایش یافت. آخوندی ادامه داد: جمعیت شهر تهران تقریبا جمعیت مطابق با طرح جامع بود اما در پیرامون تقریبا جمعیت چند برابر شد. وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه جمعیت تهران از ۶.۳ به ۸.۷ میلیون نفر رسید، گفت: به نظر می‌رسد در ۲۵ سال بعد جمعیت پیرامون به ۱۶میلیون نفر برسد و نکته‌ای که باید توجه کرد این است که ظرف سال‌های ۴۵ تا ۹۵ جمعیت تهران سه برابر شد ولی جمعیت تهران و پیرامون پنج‌برابر شد که یک آشفتگی بیش از حد در حاشیه تهران داریم چراکه نمی‌توانیم به آن بی‌توجه باشیم. بنابراین تهران نمی‌تواند نسبت به پیرامون خود را مصون نگه دارد هرچند که از لحاظ قانونی می‌تواند جدا باشد اما در عمل کاملا تحت تاثیر پیرامون است، چراکه روزانه یک میلیون و ۲۵۰ هزار نفر از شهرهای پیرامونی به تهران می‌آیند و برای جابه‌جایی این افراد ۵۳۰هزار خودرو دخیل هستند. آخوندی با بیان اینکه سرانه تخت بیمارستان در تهران به ازای هر ۱۰۰۰ نفر ۳.۲۴ تخت است، گفت: در پیرامون تهران کمتر از یک تخت برای هر ۱۰۰۰ نفر است و تصور کنید می‌توان این فقر را از تهران دور نگه داشت؟ بنابراین باید عنوان کنم که با مسئله پیچیده‌ای روبه‌رو هستیم.

۱۲۰۰ مرکز پروانه ساختمانی در تهران

وزیر راه و شهرسازی گفت: قابلیت سکونت و حرکت دو مسئله بنیادین تهران است. آخوندی افزود: در منطقه شهری تهران که زندگی مردم تهران متاثر از آن است در حال حاضر به نوعی ۲۲ شهرستان وجود دارد که این به معنی آن است که ۲۲ مدیریت مستقل در آن شکل گرفته است. بنا بر این تعریف در حال حاضر در تهران ۴۶ بخش و ۶۱ شهر وجود دارد. اگر روند موجود دچار یک تغییر اساسی نشود، به این مفهوم است که برای ۲۰ سال آینده ۴۶ بخش به ۷۲ بخش و ۶۱ شهر به ۸۱ شهر تبدیل می‌شود و این یعنی تقسیمات خردتر و محلی‌تر خواهد شد که تمام آثار آن به کلانشهر تهران برمی‌گردد. وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: در حال حاضر مدیر بخش برای خود تصمیم‌گیری می‌کند و حدود ۱۲۰۰ آبادی وجود دارد که به این معناست که ۱۲۰۰ مرکز پروانه ساختمانی در تهران داریم. این افزایش جمعیتی که ظرف ۵۰ سال گذشته از ۳ میلیون نفر به ۱۳ میلیون نفر رسیده است، بیشتر در مناطقی بوده که من آنها را منطقه‌الفراق می‌دانم. بدین معنا که تحت کنترل هیچ شهرداری نبوده است. اگر برای این موضوع به یک فهم مشترک برسیم و زمین‌های موجود در منطقه تهران بزرگ که از نظر من مجموعه استان تهران و البرز است، همگی تحت کنترل شهرداری‌ها قرار نگیرد، ۱۳هزار هکتار دیگر از اراضی منابع طبیعی شهر تهران زیرساخت‌وساز می‌رود و باز هم منابع زیستی شهر تهران از بین خواهد رفت.

بحران آب، بزرگ‌ترین بحران آینده تهران

آخوندی در بخش دیگری از صحبت‌های خود، بحران آب را بزرگ‌ترین بحران آینده تهران خواند و افزود: در حال حاضر ۴.۸ میلیون متر مکعب آب در روز در تهران مصرف می‌شود که در آینده این میزان به ۵.۹ میلیون متر مکعب افزایش می‌یابد. در حقیقت شاهد افزایش ۲۰درصدی خواهیم بود. آیا می‌توان رشد ۲۰درصدی منابع آبی در تهران را محقق کرد؟ لذا بزرگ‌ترین بحران آینده ما، بحران آب خواهد بود. وی ادامه داد: دومین مسئله‌ای که به قول من دولت محلی و مرکزی باید به توافق برسند، این است که زمین در تهران باید موزاییک شود و بین شهرداری‌ها نقطه‌ای نباشد که از کنترل آنها خارج شود. اگر مفهوم دولت محلی و ملی را بپذیریم باید سراغ نظام مالیات محلی و ملی برویم و امروز زمان آن رسیده که در مورد این موضوع حرف بزنیم. وزیر راه و شهرسازی تاکید کرد: نظام شهری ایران به‌ویژه نظام شهری تهران در ۲۰ سال گذشته عادت بدی پیدا کرده که از طریق ساخت‌وساز منابع مالی خود را تامین می‌کند. اگر امروز این عادت را بپذیریم و بخواهیم انجام دهیم بی‌تردید باید بدانیم که مشتری ندارد، لذا بحث‌هایی از جمله فروش تراکم سیار و... به تدریج بساطش جمع خواهد شد و در آخر شما می‌مانید و بدهی‌های گذشته و هزینه‌های جاری.

حمل‌ونقل عمومی ریل‌پایه؛ چاره تهران

آخوندی در ادامه به موضوع حمل‌ونقل عمومی در تهران اشاره کرد و افزود: روزی ۵۳۰ هزار خودرو وارد تهران می‌شود و حدود یک میلیون و ۲۵۰ هزار نفر وارد این شهر می‌شوند، آیا تصور می‌کنید تهران غیراز حمل‌ونقل عمومی ریل‌پایه چاره دیگری دارد؟ بی‌تردید باید یک حمل‌ونقل عمومی یکپارچه تعریف کنیم که وسعت پیرامونی حدود ۱۲۰ کیلومتر را پوشش دهد و قطعا این یک برنامه کوتاه‌مدت نخواهد بود. وی همچنین عنوان کرد: قطار شهری تهران نیز یک پروژه بلندمدت بود که دو دهه زمان برد و ممکن است باز هم نیاز به زمان داشته باشد. بر همین مبنا، پروژه ریلی پیرامون شهر تهران هم به زمان زیادی نیاز دارد. وی تاکید کرد که البته در این‌باره پروژه‌های کوتاه‌مدتی نیز وجود دارد تا از وضعیت ریلی موجود در ورامین و قم استفاده شود تا قطارهای شهری و غیرشهری به یکدیگر متصل شوند.

پدیده بدمسکنی در بافت‌های پیرامونی و تاریخی

آخوندی ادامه داد: در تهران اصلی‌ترین بحثی که با آن مواجه هستیم، بحث عدم تعادل‌هاست. امروز با پدیده بدمسکنی در بافت‌های پیرامونی و بافت‌های تاریخی مواجه هستیم به شکلی که حدود ۲۲۰۰ هکتار بافت تاریخی و ۲۰۰۰ هکتار بافت میانی فرسوده و همچنین ۶۰۰۰ هکتار بافت فرسوده پیرامونی داریم. پدیده بدمسکنی و خانه‌های خالی که در شهر تهران وجود دارد از معضلات این شهر محسوب می‌شود. وی تاکید کرد: براساس مطالعه‌ای در منطقه یک تهران حدود ۳۰ هزار خانه خالی وجود دارد و این غیر از واحدهایی است که در دست ساخت قرار دارند. رقم بزرگی نیز در خصوص خانه‌های خالی در منطقه ۲۲ داریم و در سایر مناطق نیز چنین پدیده‌ای مشاهده می‌شود. در حقیقت عدم تلاقی عرضه و تقاضا وجود دارد که عمدتا این مسئله به رفتار شهرداری بازمی‌گردد.

مسیرهای افزایش قدرت اخیر

آخوندی در بخش دیگری از صحبت‌های خود تاکید کرد: افزایش قدرت خرید از دو مسیر قابل تحقق است. ابتدا می‌توان به دولت توسل کرد و درخواست ارائه یارانه داشته باشیم که دربسیاری از کشورها انجام می‌شود و اتفاق بدی نیست، اما در عمل و هنگام اجرای برنامه‌های در تخصیص منابع اجرای این سیاست نیز متوقف می‌شود، اما مدلی که برای صندوق پس‌انداز یکم در نظر گرفتیم می‌تواند مدل مناسبی باشد. در این مدل به هر پس‌اندازکننده تا شش برابر تسهیلات می‌دهیم که برای زوج‌ها این میزان ۱۲برابر است.

تعداد افرادی که تاکنون این مدل پس‌انداز کرده‌اند، به ۲۶۰هزار نفر رسیده است. این تسهیلات با نرخ ۸ درصد به متقاضیان داده می‌شود. عباس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی با اشاره به بررسی پیشنهاد مسکن محله‌محور در شهر تهران، اظهار کرد: باید در این خصوص بررسی‌های لازم صورت گیرد که مسکن پیرامون یا مسکن درون‌شهری یا مسکن درون‌محله‌ای در منطقه شهری تهران داشته باشیم. وی افزود: در صورتی که در شورای شهر برای مسکن محله به نتیجه‌ای برسیم، می‌توان آن را اجرایی کرد.

گمرک

تازه‌ترین کارنامه عملکرد تجارت خارجی کشور منتشر شد

ثبت تجارت ۴۴میلیارد دلاری ایران در نیمه نخست امسال

گمرک ایران اعلام کرد مجموع تجارت خارجی ایران در نیمه نخست امسال با ۶درصد رشد به ۴۴میلیارد و ۱۳۹میلیون دلار رسید. به گزارش «فرصت امروز» از گمرک ایران، در کارنامه عملکرد تجارت خارجی نیمه نخست امسال که روز سه‌شنبه منتشر شد، آمده است: ارزش صادرات غیرنفتی ایران در شهریورماه امسال نسبت به مردادماه ۱,۷۵درصد بهبود یافت و واردات کالا به ایران در سومین ماه از فصل تابستان نسبت به ماه دوم ۱,۱۲درصد کاهش داشت. بر این اساس، حجم تجارت خارجی ایران در سال‌جاری تا ابتدای مهرماه نسبت به مدت مشابه سال قبل ۶ درصد بزرگ‌تر شده است. همچنین در شش ماهه اول سال‌جاری تشریفات گمرکی ۷۵ میلیون و ۸۳۰ هزار تن کالا در گمرکات کشور به‌طور حتم به صورت الکترونیکی و با کنترل کامل به روش هوشمند انجام شده که از این مقدار ۱۷ میلیون و ۱۹۵ هزار تن سهم واردات و ۵۸ میلیون و ۶۳۵ هزار تن سهم کالاهای صادراتی غیرنفتی بود. مجموع ارزش صادرات و واردات ایران در مدت یادشده به ۴۴ میلیارد و ۱۳۹ میلیون دلار رسید که این رقم ۶ درصد بیشتر از مدت مشابه سال ۱۳۹۵ است. مجموع تجارت خارجی ایران در شش ماهه نخست سال گذشته ۴۱میلیارد و ۶۷۴میلیون دلار بود. این گزارش می‌افزاید: در شش ماهه اول سال‌جاری به میزان ۲۳میلیارد و ۵۹۵ میلیون دلار انواع کالا وارد کشور شد که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۱۵,۳۷درصد افزایش نشان می‌دهد. این رقم در ماه گذشته ۱۶,۴۹ درصد بود که عمده‌ترین دلایل افزایش واردات به خودرو و قطعات منفصله خودرو، کالاهای سرمایه‌ای و برخی کالاهای اساسی مربوط می‌شود. همچنین در مدت یادشده متوسط قیمت کالاهای وارداتی کشورمان به ازای هر تن به یک‌هزار و ۳۷۲ دلار افزایش یافت که در مقایسه با پارسال ۶,۸۵ درصد افزایش داشته است. مجموع صادرات غیرنفتی ایران در شش‌ماهه اول سال‌جاری به ۲۰میلیارد و ۵۴۴ میلیون دلار رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل به میزان ۳,۲۰درصد کاهش داشته است؛ این رقم ماه گذشته ۴,۹۵ درصد بود. در شهریورماه سال جاری صادرات پتروشیمی با یک روند افزایشی نسبت به شش‌ماهه سال گذشته ۱,۳۱ درصد افزایش یافت و ۷ میلیارد دلاری شد؛ با این حال تجارت خارجی ایران با کاهش صادرات سایر کالاها و میعانات گازی همراه بوده است. در بخش سایر کالاها گرچه شاهد بهبود نسبت به پنج ماهه قبل بوده‌ایم، اما ۵,۴۷ درصد نسبت به سال گذشته کاهش داشت که البته این رقم در مردادماه ۹,۳۰ درصد بود. در بخش صادرات میعانات گازی هم شاهد افت ۵,۱۶ درصدی بوده‌ایم و همچنین متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی نیز در مدت یادشده به ۳۵۰ دلار رسید که ۱,۱۶درصد افزایش داشت. در مجموع وضعیت بهتری در بخش صادرات غیرنفتی نسبت به شش‌ماهه اول سال‌جاری حاکم شده به نحوی که صادرات کالاهای ایرانی به چین در شش‌ماهه نخست امسال نسبت به سال گذشته ۷درصد افزایش یافته است. در بازار عراق هم عملکرد بهتری داشتیم و رشد ۵,۴۷ درصدی ثبت شد. صادرات غیرنفتی ایران به کره جنوبی هم با افزایش ۱۲,۸۶درصدی همراه شد و تنها شاهد افت ۱۷,۱۰درصدی صادرات کشورمان به امارات متحده عربی و ۶,۵۲ درصدی به هند بوده‌ایم.

عمده‌ترین کالاهای صادراتی

اقلام عمده صادراتی کشورمان در مدت یادشده به ترتیب شامل میعانات گازی به ارزش ۳ میلیارد و ۵۲۱میلیون دلار، پلی‌اتیلن گرید فیلم با ۷۵۰میلیون دلار، پروپان مایع شده به ارزش ۶۸۶ میلیون دلار، سایر روغن‌های سبک و فرآورده‌ها به جز بنزین با ۶۳۸ میلیون دلار و متانول با ۵۹۳میلیون دلار بوده است.

اقلام عمده وارداتی

اقلام عمده وارداتی در شش ماهه سال‌جاری نیز به ترتیب شامل برنج با ۹۹۶ میلیون دلار، ذرت دامی به ارزش ۷۹۹ میلیون دلار، وسایل نقلیه موتوری با حجم سیلندر ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ سی‌سی به ارزش ۵۸۲ میلیون دلار، قطعات منفصله جهت تولید خودروی سواری با ۵۵۱ میلیون دلار و لوبیای سویا با ۴۵۶ میلیون دلار بوده است.

عمده‌ترین خریداران کالاهای ایرانی

عمده‌ترین خریداران کالاهای ایرانی در شش‌ماهه سال‌جاری به ترتیب شامل چین به ارزش ۴ میلیارد و ۳۱۳ میلیون دلار، عراق با ۳ میلیارد و ۱۸۰ میلیون دلار، امارات‌متحده‌عربی با ۲ میلیارد و ۹۵۳ میلیون دلار، جمهوری کره با ۲ میلیارد و ۶۴ میلیون دلار و هند با یک میلیارد و ۳۳۷ میلیون دلار بوده است.

کشورهای عمده صادرکننده کالا به ایران

کشورهای عمده صادرکننده کالا به ایران در مدت یادشده به ترتیب شامل کشورهای چین با ۵ میلیارد و ۶۹۶ میلیون دلار، امارات متحده عربی با ۴ میلیارد و ۸ میلیون دلار، ترکیه با یک میلیارد و ۶۷۸ میلیون دلار، جمهوری کره با یک میلیارد و ۵۱۷ میلیون دلار، هند با یک میلیارد و ۳۵۵ میلیون دلار بوده است.

دریچه

به بهانه انتصاب‌های جدید در شورای پول و اعتبار

حاکمیت دولتی‌ها بر شورای پول و اعتبار

در حال حاضر ترکیب شورای پول و اعتبار با حاکمیت اعضای دولت بوده و تصمیمات و مصوبات آن با اکثریت رأی دولتی‌ها به تصویب می‌رسد؛ موضوعی که می‌تواند استقلال بانک مرکزی و تصمیم‌گیری در حوزه پولی از دولت را تحت تأثیر قرار دهد.

به گزارش ایسنا، شورای پول و اعتبار یکی از ارکان پنج‌گانه بانک مرکزی است و در حالی این شورا عاملی مؤثر در بسیاری از تصمیمات بانکی و پولی به شمار می‌رود که ترکیب اعضای آن در این دوره قابل توجه است. این ترکیب که براساس قوانین برنامه‌های توسعه مشخص و تعیین می‌شود در برنامه ششم توسعه تا حدی متفاوت از برنامه‌های پنجم تغییر کرد، اما در هر حال غالب اعضا همچنان به روال قبل، دولتی هستند.

رئیس‌جمهور در تازه‌ترین تصمیم خود دو انتصاب در شورای پول و اعتبار داشته است. به استناد ماده (۱۵) قانون برنامه ششم توسعه باید دو کارشناس پولی و بانکی به پیشنهاد رئیس‌کل بانک مرکزی و تأیید رئیس‌جمهور به‌عنوان اعضای شورای پول و اعتبار انتخاب شوند. براین اساس با حکم روحانی، محمد نهاوندیان و مسعود نیلی به‌عنوان دو کارشناس انتخاب شده‌اند. نهاوندیان معاون اقتصادی رئیس‌جمهور و همچنین مسعود نیلی دستیار ویژه رئیس‌جمهور در امور اقتصادی هستند. حال با انتصاب دو نفر از دولت به‌عنوان کارشناسان پولی و بانکی حاضر در شورای پول و اعتبار، بررسی ترکیب این شورا نشان می‌دهد که در بین اعضای ۱۳ نفره، هشت نفر از بدنه دولت هستند.

این در حالی است که طبق قانون برنامه ششم توسعه، اعضای شورای پول و اعتبار عبارتند از وزیر امور اقتصاد و دارایی (کرباسیان)، رئیس‌کل بانک مرکزی (سیف)، رئیس سازمان برنامه و بودجه (نوبخت)، دو تن از وزرا به انتخاب هیأت وزیران (آخوندی و حجتی)، وزیر صنعت، معدن و تجارت (شریعتمداری)، دو نفر کارشناس یا متخصص پولی و بانکی به پیشنهاد رئیس‌کل بانک مرکزی و تأیید رئیس‌جمهور، دادستان کل کشور (منتظری)، رئیس اتاق بازرگانی ایران (شافعی)، رئیس اتاق تعاون (عبداللهی) و همچنین نمایندگان کمیسیون‌های اقتصادی و برنامه و بودجه و محاسبات که با انتخاب مجلس انجام می‌شود. (حضرتی و تابش)

در این بین، از ۱۳ نفری که در شورای پول و اعتبار حضور دارند، هشت نفر دولتی هستند و تنها دادستان کل کشور، رئیس اتاق تعاون و رئیس اتاق بازرگانی ایران و دو نماینده مجلس غیردولتی محسوب می‌شوند. در این بین، موضوع حق رأی آنها نیز مطرح است. از بین ۱۳ نفر حاضر، دو نماینده مجلس حق رأی ندارند و از ۱۱ نفر باقی‌مانده هشت نفر به‌عنوان اعضای حاضر در دولت حق رأی داشته و سه نفر غیردولتی حضور دارند. به عبارتی، حاکمیت رأی در شورای پول و اعتبار با دولت خواهد بود.

اما اینکه دولتی بودن شورای پول و اعتبار تا چه اندازه مورد تأیید کارشناسان است، نظرات متفاوت است. برخی معتقدند شورای پول و اعتبار استقلال چندانی ندارد و این خود بر استقلال بانک مرکزی و تصمیمات آن از دولت تأثیرگذارخواهد بود، چرا که غالب اعضا دولتی بوده و نظر آنها در نهایت حاکم می‌شود. این در حالی است که از بانک مرکزی تنها یک رأی و آن هم از طرف رئیس‌کل وجود دارد و باید گفت که مجموعه شبکه بانکی در جمع ۱۳نفره اعضای شورای پول و اعتبار تنها یک رأی دارد.

اما نظرات دیگری هم وجود دارد. حسینی هاشمی، کارشناس امور بانکی معتقد است از آنجا که اقتصاد ما و البته بانک‌ها عمدتا دولتی هستند، در نهایت این دولت است که برای پیاده‌سازی اهداف خود تصمیم‌گیری می‌کند چون با شبه‌دولتی بودن اقتصاد و بانک‌ها اگر دولت بخواهد حامی بخش‌خصوصی بوده و به سمت ایجاد اشتغال و حتی خصوصی کردن اقتصاد پیش برود، باید سیاست‌های مدنظر خود را حتی از طریق شورای پول و اعتبار پیاده‌سازی کند. در هر حال با وجود اینکه این دو نفر (نهاوندیان و نیلی) از بدنه دولت به شورا رفته و می‌توانند با آن هماهنگ باشند، ولی این به معنی انتخاب‌های غلط نیست، چرا که به هر حال افرادی هستند که سوابق و تخصص‌هایی در حوزه پولی و بانکی داشته و می‌توانند به‌عنوان صاحب‌نظر در شورای پول و اعتبار حضور داشته باشند.

این مدیر سابق بانکی تأکید کرد: هرچند حاکمیت دولت بر شورای پول و اعتبار، موضوعی است که باید مورد بررسی قرار گیرد، اما مهم، دانش و تخصصی افرادی است که در شورا حضور دارند و باید برای صلاح اقتصادی تصمیم‌گیری کنند. البته ترکیب اعضای شورای پول و اعتبار باید به‌گونه‌ای باشد که به استقلال بانک مرکزی و تصمیم‌گیری‌های پولی خدشه‌ای وارد نکرده و حمایت بخش‌خصوصی و دولتی را به‌طور متعادلی به همراه داشته باشد.

وزیر اقتصاد در نخستین نشست شورای گفت‌وگوی دولت و بخش‌خصوصی در دولت دوازدهم هشدار داد

بانک‌های متخلف نقره‌داغ می‌شوند

ایمان ولی‌پور
ivankaramazof@yahoo.com

نقره‌داغ شدن بانک‌های متخلف از نرخ سود مصوب، مهم‌ترین خبری بود که وزیر اقتصاد در نخستین نشست شورای گفت‌وگوی دولت و بخش‌خصوصی در دولت دوازدهم بیان کرد. البته برخورد با بانک‌های متخلف و ارجاع پرونده آنها به هیأت انتظامی بانک‌ها، تهدید و تمهیدی بود که پیشتر از این، بارها رئیس‌کل بانک مرکزی به آن اشاره کرده و نسبت به تخلف از نرخ سود مصوب هشدار داده بود، اما این بار، این مسعود کرباسیان بود که در حاشیه نخستین جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش‌خصوصی در دولت دوازدهم از جریمه بانک‌های متخلف سخن گفت و از نقره‌داغ کردن بانک‌ها با ابزار مالیات خبر داد؛ گویی دست سیف این‌بار از آستین کرباسیان بیرون آمده بود.

وزیر اقتصاد به بانک‌های متخلف طعنه زد و گفت که دور زدن نرخ سود بانکی را به حساب زرنگی خود نگذارند: «اقدام بانک‌ها برای جذب سپرده بیش از نرخ مصوب بخشنامه بانک مرکزی از دو جنبه قابل بررسی است؛ یکی اینکه تخطی کردن آنها از بخشنامه حتما در هیأت انتظامی بانک مرکزی بررسی می‌شود، چرا که این اقدامات مورد تأیید دولت، بانک مرکزی و وزارت اقتصاد نیست و دیگر اینکه از نظر وزارت اقتصاد، اگر بانک‌ها نرخ مقرر پولی را به‌عنوان سپرده از مردم گرفته‌اند، از نظر ما جزو هزینه‌های قابل قبول‌شان منظور نمی‌شود.»

هشدار کرباسیان البته به همین‌جا ختم نشد و او شاید برای نخستین بار از زمان به دست گرفتن زمام وزارت اقتصاد، صریح‌تر از همیشه درباره بحث نرخ سود بانکی موضع گرفت و گفت: «بانک مرکزی از سیستم نظارتی خود بهره‌برداری کرده و از شعب بانک‌ها بازرسی می‌کند. ما حتما بانک‌هایی را که بالاتر از نرخ مقرر، سود می‌دهند مشمول مالیات می‌کنیم تا نقره داغ شوند.»

بخشنامه ۸بندی بانک مرکزی

حدود یک ماه پیش بود که بانک مرکزی در ۱۱شهریورماه امسال بخشنامه‌ای هشت بندی را در شبکه بانکی به اجرا درآورد و بر مبنای آن بانک‌ها ملزم شدند تا از این تاریخ، سودهای مصوب شورای پول و اعتبار را رعایت کنند، یعنی نرخ سود سپرده بلندمدت به‌طور علی‌الحساب تا حداکثر ۱۵ درصد و کوتاه‌مدت تا ۱۰ درصد.

اما این تازه ابتدای یک ماجراجویی نفسگیر بود، چراکه بانک مرکزی در آخرین روز مردادماه بخشنامه‌اش را ابلاغ و بر اجرای آن از یازدهم شهریورماه تأکید کرد و همین فاصله ۱۱روزه ابلاغ تا اجرا کافی بود تا بانک‌ها به تکاپو افتاده تا منابع خود را به هر ترتیب که شده حفظ کنند. از همین رو، شعب بانک‌ها در این فاصله ۱۱ روزه، روزها و ساعات شلوغی را پشت‌سر گذاشتند و بانک‌ها مشتریان و سپرده‌گذاران‌شان را فراخواندند و آنها را به تغییر ماهیت حساب دعوت کردند، یعنی به سپرده‌گذاران پیشنهاد دادند تا سپرده خود را از حساب‌های کوتاه‌مدت را که گاه سودهای بالغ بر ۲۰درصد به آن اختصاص پیدا می‌کرد و با مصوبه بانک مرکزی به ۱۰ درصد کاهش پیدا کرده بود، به سمت حساب‌های بلندمدت ببرند. البته بماند که این اقدام بانک‌ها خالی از حاشیه هم نبود و رفتار یک‌سویه و عدم اطلاع‌رسانی درست و به‌موقع بانک‌ها به مشتریان‌شان، انتقادات بسیاری را در فضای بانکی به‌وجود آورد.

کاهش ۱۰درصدی حجم سپرده‌های کوتاه‌مدت

هرچه بود، بخشنامه بانک مرکزی به گفته ولی‌الله سیف، به کاهش ۱۰درصدی حجم سپرده‌های کوتاه‌مدت در شبکه بانکی منجر شد و بخش قابل توجهی از سپرده‌های کوتاه‌مدت به سپرده‌هایی با ماندگاری بالاتر تبدیل شدند. به گفته سیف، در نتیجه اجرای این سیاست، سهم سپرده‌های کوتاه‌مدت عادی از کل سپرده‌های بخش غیردولتی شبکه بانکی از ۳۵.۹درصد به ۲۵درصد کاهش یافت و در مقابل، سهم سپرده‌های یک‌ساله و کوتاه‌مدت ویژه به‌ترتیب از ۳۴.۵ و ۹.۵درصد به ۴۴.۷ و ۱۰.۸درصد افزایش یافت. همچنین به این وسیله نه‌تنها سیالیت منابع بانک‌ها به میزان زیادی کاهش یافت، بلکه آسیب‌های احتمالی بازار ارز از سیاست بانک مرکزی نیز به خوبی مدیریت شد، چرا که به گواه سیف، کشیده شدن دامنه رقابت ناسالم شبکه بانکی به جذب سپرده‌های کوتاه‌مدت عادی (روزشمار) در طول یک سال گذشته باعث شده بود سهم بالایی از سپرده‌های بانکی به سپرده‌های روزشمار اختصاص یابد و در نتیجه سیالیت منابع بانکی به میزان زیادی افزایش یابد.

البته رئیس‌کل بانک مرکزی، رویکرد اخیر درباره کاهش نرخ سود بانکی و تمرکز بر کاهش نرخ سود سپرده‌ها را تکه‌ای از یک پازل و بخشی از برنامه‌ای جامع دانسته و اقداماتی نظیر ساماندهی موسسات غیرمجاز، هماهنگی‌های به عمل آمده برای دادوستد اوراق سخاب در بازار سرمایه، تبدیل اضافه‌برداشت موجه بانک‌ها به خطوط اعتباری، توافق با خودروسازها برای کاهش سود قراردادهای پیش‌فروش خودرو و حضور فعال بانک مرکزی در بازار بین‌بانکی را از جمله پیش‌زمینه‌های لازم برای موفقیت در زمینه کاهش نرخ سود بانکی قلمداد کرده است.

نقره‌داغ با ابزار مالیات

اما بنا به آنچه وزیر اقتصاد در نشست شورای گفت‌وگوی دولت و بخش‌خصوصی گفته است، پرونده بانک‌های متخلفی که بالاتر از نرخ مقرر سود می‌دهند به هیأت انتظامی ارجاع شده و همچنین مشمول مالیات می‌شوند تا بنا به تعبیر کرباسیان، نقره‌داغ شوند و بدانند که بخشنامه بانک مرکزی قابلیت اجرا دارد. بر این اساس، بانک‌های متخلف باید ۲۵درصد از سودی را که بالاتر از نرخ مصوب داده‌اند به‌عنوان مالیات پرداخت کنند.

این در حالی است که مبالغ سود پرداختی از سوی بانک‌ها اساسا در ردیف هزینه‌های آنها قرار می‌گیرد و سازمان امور مالیاتی سودهای پرداختی تا سقف نرخ مصوب شورای پول و اعتبار را به‌عنوان هزینه‌های بانک می‌پذیرد و مشمول پرداخت مالیات نمی‌داند. اما درباره بانک‌های متخلف، سودهایی که بالاتر از نرخ مصوب به سپرده‌گذاران پرداخت می‌شود نیز در ردیف هزینه‌ها قرار می‌گیرد، ولی سازمان امور مالیاتی تنها تا نرخ مصوب را به‌عنوان هزینه قبول می‌کند و بقیه آن را در ردیف درآمدها محاسبه کرده و مشمول پرداخت ۲۵ درصد مالیات می‌کند.

در واقع، بانکی که با نرخ سود ۱۰ درصد بالاتر از نرخ مصوب شورای پول و اعتبار اقدام به جذب سپرده کرده تا منابع بیشتری جذب کند، از درآمدهای مشمول مالیات خود برای این کار هزینه کرده است و میزان مالیاتی این بخش از هزینه‌ها را به‌عنوان درآمد شناسایی کرده، بنابراین به آن مالیات تعلق می‌گیرد. به بیان بهتر، بانکی که بیشتر از نرخ مصوب سود پرداخت کرده است، ۲۵ درصد از اضافه سود پرداختی به سپرده‌گذاران را باید به‌عنوان مالیات بر درآمد به سازمان امور مالیاتی بپردازد.

این امر، نکته‌ای است که به تعبیر بهاءالدین حسینی هاشمی، کارشناس بانکی یک بازی دو سر باخت برای بانک متخلف است و تنها به پرداخت ۲۵درصد مالیات نیز محدود نمی‌شود، بلکه این مسئله روی سود سالانه و ارزش سهام بانک‌های خصوصی اثر قابل‌توجهی خواهد گذاشت و بانک‌های دولتی هم که در این تخلف دستی داشته‌اند، مشمول گرفتن ذخیره مالیاتی می‌شوند که از مبلغ نهایی سود سال‌های آینده آنها کم خواهد شد.

با این‌همه، با گذشت یک ماه از ابلاغ بخشنامه هشت بندی بانک مرکزی در رابطه با الزام بانک‌ها به کاهش سقف سودهای سپرده به نظر می‌رسد اراده بانک مرکزی و دولت دوازدهم در زمینه کاهش نرخ سود کاملا جدی است و آن‌طور که از شنیده‌ها برمی‌آید، کاهش نرخ سود تسهیلات نیز در آینده‌ای نه‌چندان دور در دستور کار شبکه بانکی قرار می‌گیرد.

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۲۲,۹۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۰,۷۰۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۲۰۷,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۲۴۶,۰۰۰	▼
نیم سکه	۶۴۴,۰۰۰	▼
ربع سکه	۳۶۶,۰۰۰	▼
سکه گرمی	۲۴۸,۰۰۰	▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۳,۹۲۷	▲
یورو اروپا	۴,۶۸۰	
پوند انگلیس	۵,۲۴۹	▼
درهم امارات	۱,۰۸۷	▲

خبر

سامانه سهام عدالت بازگشایی شد

فرصت ۱۸ روزه تا پایان مهرماه

در ابتدای مهرماه امسال سامانه سهام عدالت برای به‌روزرسانی بسته شد و اعلام شد که فرصت افزایش صورتحساب سهام عدالت به اتمام رسیده است، اما از روز دوشنبه سامانه سهام عدالت دوباره بازگشایی شد و مشمولان این سهام می‌توانند تا پایان مهرماه صورتحساب خود را افزایش دهند و همچنین شماره شبای حساب بانکی خود را در سامانه ثبت کنند. نکته مهم اما این است که چندی پیش در جلسه شورای عالی سیاست‌های کلی اصل ۴۴ تصمیم گرفته شد که مهلت افزایش صورتحساب سهام عدالت تا سقف یک میلیون تومان تا یک ماه دیگر تمدید شود. در این جلسه که به ریاست معاون اول رئیس‌جمهوری برگزار شد، بیان شد که بخش اندکی از مشمولان سهام عدالت موفق به پرداخت مابه‌التفاوت صورتحساب خود شده‌اند و استحاق جهانگیری تأکید کرد که لازم است مهلت تعیین شده تمدید و به مردم اطلاع‌رسانی شود تا سایر مشمولان سهام عدالت بخواهند در صورت تمایل الباقی مبلغ سهام تخصیص یافته خود را پرداخت کنند. در نتیجه از روز دوشنبه مشمولان سهام عدالتی که صورتحساب خود را افزایش نداده بودند تا پایان مهرماه مهلت دارند تا سقف یک میلیون تومان صورتحساب سهام عدالت خود را افزایش دهند.

آگهی مناقصه عمومی

شهرداری کرج

شهرداری کرج درنظر دارد با توجه به بودجه مصوب شورای اسلامی شهر پروژه مندرج در جدول ذیل را از طریق مناقصه عمومی به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید.

ردیف	شرح عملیات	مبلغ اعتبار به ریال	مبلغ سپرده به ریال	رتبه	میزان غیرنقدی
۱	خرید، حمل ، پخش، تراش و روکش آسفالت سطح منطقه ٦ به صورت مکانیزه	۳/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۱۵۰/۰۰۰/۰۰۰	داشتن حداقل رتبه ٤ راه و ترابری و یا ارائه پروانه بهره برداری مربوطه	۱۰۰ درصد

۱- سپرده شرکت در مناقصه به یکی از روشهای ذیل ارائه گردد -ضمانت نامه بانکی معادل مبلغ فوق که به مدت ۹۰ روز اعتبار داشته و قابل تمدید باشد و یا واریز فیش نقدی به مبلغ فوق به حساب ۷۰۰۷۸۶۹۴۸۶۲۳ بانک شهر ۲. برندگان نفر اول و دوم مناقصه هرگاه حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده آنان به ترتیب ضبط خواهد شد. ۳. شهرداری کرج در رد یا قبول هر یک از پیشنهادها مختار است. ۴. مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه خرید اسناد به حساب ۷۰۰۷۸۵۳۱۳۷۹۵ نزد بانک شهر شهرداری واریز و رسید آنرا ارائه نمایند. ۵.متقاضیان می تواند از تاریخ انتشار آگهی جهت خرید اسناد مناقصه به اداره امور قراردادها وپیمانها واقع در میدان توحید- بلوار بلال شهرداری کرج طبقه هفتم مراجعه نمایند. ۶.. در هر صورت مدارک مندرج در اسناد مناقصه ملاک فروش اسناد و متعاقبا عقد قرارداد خواهد بود. ۷. توضیح اینکه به غیر از سپرده شرکت در مناقصه کلیه اسناد و مدارک مربوط به پیمانکاران شرکت در مناقصه در نزد شهرداری باقی می ماند.۸.لازم به ذکر است هنگام خرید اسناد، ارائه پروانه بهره برداری مربوطه و یا داشتن رتبه مربوطه و ارائه تاییدیه صلاحیت در سایت oldpmn.mporg.ir و یا sajar.mporg.ir معرفی نامه ممهور به مهر و امضای مدیر عامل ، روزنامه آخرین آگهی تغییرات اعضای شرکت و کد اقتصادی و گواهینامه صلاحیت ایمنی معتبر الزامی می باشد ۹.شرکت کنندگان در مناقصه می بایست کلیه فرمها و اطلاعات مورد درخواست شهرداری را تکمیل و به همراه سایر اسنادمناقصه درپاکت مربوطه قرار دهند ۱۰. سایر اطلاعات و جزئیات در ا سناد مناقصه مندرج است . ۱۱. بدیهی است پیشنهادات مناقصه گران می بایست در پاکت لاک و ممهور به مهر شرکت شده تا پایان وقت اداری روز یکشنبه مورخ ۹۶/۷/۲۳ به آدرس کرج – میدان توحید- بلوار بلال- دبیرخانه شهرداری کرج تحویل داده شود . در ضمن هزینه چاپ آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد.

* جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۳۵۸۹۲۴۱۸ -۳۵۸۹۲۴۴۳-۰۲۶ تماس و یا به سایت www.karaj.ir مراجعه نمائید.

اداره امور قراردادها و پیمانها - شهرداری کرج

۵۲۲

خبر

سومین گردهمایی تامین مالی بین‌المللی در بورس تهران برگزار می‌شود

بورس تهران همایش «جذب سرمایه‌گذاری خارجی برای تامین مالی شرکت‌های ایرانی در بازارهای جهانی» را ۳۰ مهر ۱۳۹۶ با مشارکت موسسات «Scope Rating, KPMG» - بزرگ‌ترین شرکت رتبه‌بندی اروپا- و همچنین بورس وین (اتریش) برگزار می‌کند. سید روح‌الله حسینی‌مقدم، معاون ناشران و اعضا با بیان مطلب فوق گفت: یکی از اهداف بورس تهران در سال ۱۳۹۶حرکت به سوی بین‌المللی شدن و آغاز تامین مالی بین‌المللی توسط شرکت‌های پذیرفته شده در بورس است. برای رسیدن به این هدف بورس تهران در مرحله اول آشنایی ارکان بازار سرمایه و شرکت‌های بورسی با مسیرهای تامین مالی، بررسی تجربیات شرکت‌های بین‌المللی فعال در این حوزه و انتخاب بهترین روش‌ها را لازم و ضروری می‌داند. وی به همایش‌های برگزار شده در نیمه اول سال ۹۶ اشاره کرد و اظهار داشت: در همین راستا بورس تهران سال ۹۶ خود را با همایش فرصت‌های تامین مالی بین‌المللی در تاریخ ۱۹ فروردین‌ماه و با مشارکت کارگزاری‌های سهم آشنا و visor capital آغاز کرد. نشست بعدی در تاریخ ۱۸ اردیبهشت‌ماه با عنوان تامین مالی از طریق بورس لندن با حضور متخصصانی از شرکت‌هایStephenson Harwood وKPMG برگزار شد. حسینی‌مقدم خاطرنشان کرد: بورس تهران در نظر دارد با توجه به تجربیات مثبت همایش‌های برگزار شده، همایشی با عنوان «جذب سرمایه‌گذاری خارجی برای تامین مالی شرکت‌های ایرانی در بازارهای جهانی» را در تاریخ ۳۰ مهرماه ۱۳۹۶ با مشارکت موسسات «KPMG، Scope Rating» - بزرگ‌ترین شرکت رتبه‌بندی اروپا- و همچنین بورس وین (اتریش) برگزار کند.

فرابورس

عرضه ۱۰ درصدی لیزینگ «ایران و شرق» در راه فرابورس

بیست‌وهفتمین نشست خبری یک دیدار، یک عرضه به معرفی و بررسی ظرفیت‌های شرکت لیزینگ ایران و شرق و بررسی صورت‌های مالی آن اختصاص داشت. به گفته صافدل، مدیرعامل شرکت لیزینگ ایران و شرق شرکت در سال مالی منتهی به ۳۰ آذرماه ۹۶ رقم ۳۵۶ ریال سود به ازای هر سهم پیش‌بینی کرده که از این میزان در شش‌ماهه منتهی به ۳۱ خردادماه، ۱۶۳ ریال معادل ۴۶درصد را پوشش داده است. در ادامه مجتبی تقی‌پور مدیرعامل سرمایه‌گذاری تدبیر به‌عنوان سهامدار عمده عرضه‌کننده «ولشرق» که ۹۹،۹۹درصد مالکیت این شرکت را در اختیار دارد، در پاسخ به این سوال که چند درصد از سهام لیزینگ ایران و شرق عرضه خواهد شد، گفت: ۱۰ درصد از سهام این شرکت طی عرضه اولیه به بازار عرضه می‌شود که تعهد داریم در صورت تقاضای بازار تا شش ماه پس از عرضه اولیه، ۱۰ درصد دیگر از سهام لیزینگ ایران و شرق را عرضه کنیم. به زودی شاهد عرضه اولیه ۱۰درصد از سهام شرکت لیزینگ ایران و شرق خواهیم بود که سرمایه آن ۳۰۰ میلیارد ریال منقسم به ۳۰۰ میلیون سهم هزار ریالی و مجموع دارایی‌های آن ۱۰۰ میلیارد ریال است. این شرکت با نماد «ولشرق» در گروه واسطه‌گری‌های مالی و پولی، زیرگروه لیزینگ مالی قرار داشته و تیرماه سال ۹۶ در بازار دوم در فهرست نرخ‌های فرابورس ایران درج شده است.

بورس کالا

بیش از ۳۵ هزار قرارداد آتی سکه در بورس کالا منعقد شد

حجم معاملات آتی سکه طی هفته گذشته در بورس کالای ایران به ۳۵ هزار و ۹۱۹ قرارداد و ارزش ۵ هزار و ۷۴ میلیارد ریال رسید. در معاملات آتی سکه طی هفته گذشته، سررسید تیرماه سال جاری به‌عنوان پرطرفدارترین سررسید لقب گرفت به نحوی که معامله‌گران ۲۸ هزار و ۳۵۸ قرارداد را به ارزش ۴ هزار و ۴۵ میلیارد ریال در این موعد تحویل به ثبت رساندند. در رتبه دوم معاملات آتی سکه، سررسید اردیبهشت‌ماه سال جاری نیز با ۵هزار و ۴۱۸ قرارداد به ارزش ۷۵۱ میلیارد ریال رسید. در مکان سوم بازار آتی نیز قرارداد آبان‌ماه امسال جای گرفت، به طوری که سررسید تیرماه با یک هزار و ۳۰۲ قرارداد به ارزش ۱۶۶ میلیارد ریال رسید. همچنین سررسید اسفندماه با ۵۵۶ قرارداد به ارزش ۷۴۸ میلیارد ریال در جایگاه بعدی قرار گرفت.

شرکت‌ها و مجامع

پوشش ۳۸ درصدی پیش‌بینی‌های پاکسان

شرکت پاکسان پیش‌بینی عملکرد شش‌ماهه منتهی به ۳۱ خرداد اه ۹۶ را حسابرسی نشده و با سرمایه ۵۴۰میلیارد ریال منتشر کرد. شرکت پاکسان پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۳۰ آذرماه ۹۶ را مبلغ ۶۶۹ ریال اعلام کرده است و طی دوره شش‌ماهه با اختصاص ۲۵۱ ریال سود به ازای هر سهم معادل ۳۸درصد از پیش‌بینی‌هایش را پوشش داد و در مقایسه با دوره مشابه سال مالی معادل ۲۸درصد کاهش داشت.

حمایت حقوقی‌ها مانع ریزش بیشتر شاخص کل شد

سهامداران حقیقی نگران ریسک‌های سیستماتیک

سیدمحمدصدرالغروی
sadrolgharavi@journalist.com

بورس اوراق بهادار تهران در دومین روز دادوستدهای این هفته شاهد کاهش ۱۵۹ واحدی شاخص کل بود و نماگر بازار سهام تا رقم ۸۵ هزار و ۳۵۵ واحدی افت کرد. در معاملات روز سه‌شنبه خودرویی‌ها، فلزات اساسی، محصولات شیمیایی، اطلاعات و ارتباطات و نمادهای گروه حمل‌ونقل به کاهش دماسنج بازار سهام دامن زدند، به طوری که نمادهای گروه سرمایه‌گذاری پتروشیمی ایرانیان، پالایش نفت تهران و های‌وب جزو سهم‌هایی بودند که سعی کردند دماسنج بازار سهام را بیش از دیگر سهم‌ها کاهشی کنند. در طرف مقابل نماد شرکت‌های ارتباطات سیار ایران، فولاد خوزستان و مخابرات ایران سعی کردند از روند کاهشی دماسنج بازار سهام جلوگیری کنند و شاخص کل را تا حدی بالا بکشند. آیفکس نیز ۵.۹ واحد کاهش یافت و به رقم ۹۴۲.۴ رسید. ارزش معاملات فرابورس تهران رقم ۱۶۹ میلیارد تومان را تجربه کرد که این رقم ناشی از دست به دست شدن بیش از ۳۸ میلیون سهم و اوراق مالی قابل معامله در ۳۳ هزار و ۸۵۷ نوبت دادوستد بود. از جمله نمادهای تاثیرگذار در آیفکس می‌توان به سهامی ذوب‌آهن اصفهان، پتروشیمی زاگرس و آتیه داده‌پرداز اشاره کرد.

بازار سهام زیر سایه اخبار پیرامون برجام

روز سه شنبه بورس تهران زیر سایه اخبار پیرامون برجام و نگرانی از اقدام‌های غیرقابل پیش‌بینی رئیس‌جمهور آمریکا در این زمینه بود. دولت آمریکا به موجب قوانین داخلی این کشور باید هر ۹۰ روز یک‌بار گزارشی درباره پایبندی ایران به تعهداتش در برجام تقدیم کنگره این کشور کند. این اتفاق برای اهالی بورس تهران از این جهت حائز اهمیت است که هر گونه اخلال در فرآیند اجرای برجام نه‌تنها منافع اقتصادی ناشی از این توافق را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد، بلکه با ایجاد سایه عدم اطمینان بر سرنوشت توافق هسته‌ای، می‌تواند ابهام مهمی را متوجه فضای سرمایه‌گذاری در کشور کند. از این رو، اخبار روز ۱۵ اکتبر (۲۳ مهرماه) به دقت از سوی سهامداران رصد خواهد شد تا مشخص شود دوران خوش پسابرجام در بورس تهران کماکان ادامه می‌یابد یا با تغییر فضای جاری، ریسک‌های سیستماتیک بورس در کوتاه‌مدت بازار سهام را تحت تاثیر قرار می‌دهند. بر این اساس و همزمان با نگرانی سهامداران بورس تهران همچنان شاهد عقبگرد نماگرهای منتخب بازار سهام هم‌زمان با غلبه عرضه بر تقاضای سهام از سوی معامله‌گران اغلب حقیقی بودیم. در عین حال با وجود حجم کم معاملات سهام، حامیان سنتی بازار سهام به حمایت از گروه‌های شاخص‌ساز بازار برای نگه داشتن شاخص کل در کانال ۸۵ هزار واحدی پرداختند. بدین ترتیب روز سه‌شنبه بازار سهام بازاری کم‌حجم بود که زیر سایه معاملات درون‌گروهی حقوقی‌ها تلاش می‌کرد تا اهرمی برای مقاومت نماگر بازار سهام در کانال ۸۵ هزار واحدی بیابد.

با گروه‌های بازار سهام

در دومین روز دادوستدهای بورس تهران در این هفته خودرویی‌ها، قندی‌ها، محصولات شیمیایی و گروه اطلاعات و ارتباطات یکدست شاهد افت سهام‌شان بودند. در گروه اطلاعات و ارتباطات ۹۵ میلیون سهم به ارزش بیش از ۴۱ میلیارد تومان دادوستد شد و در گروه خودرو ۱۰۰ میلیون سهم به ارزش ۱۲ میلیارد تومان مورد معامله قرار گرفت. در میان جو کلی بازار که غالبا کاهشی بود گروه استخراج کانه‌های فلزی عمدتا با رشد قیمت‌ها همراه بود. همچنین در گروه مخابرات روند قیمت‌ها صعودی بود هرچند که این افزایش قیمت چندان قابل ملاحظه نبود.

معاملات درون‌گروهی بورس زیر ذره‌بین

در بازار دوم بورس تهران که به معاملات درون‌گروهی سهامدار عمده اختصاص دارد، اندکی بیش از ۷۴ میلیون سهم سرمایه‌گذاری خوارزمی به ارزش بیش از ۷ میلیارد تومان میان سهامداران این سهم با معاملات انتقالی همراه شد. در معدنی و صنعتی گل گهر نیز ۲۸ میلیون سهم به ارزش ۷.۵ میلیارد تومان به کدهای انتقالی سهامدار عمده جابه‌جا شد. همچنین ۱۰ میلیون سهم گسترش نفت و گاز پارسیان به ارزش کمتر از ۲ میلیارد تومان کد به کد شد. همین وضعیت در بیمه سامان نیز تکرار شد، به طوری که ۸ میلیون سهم این ناشر به ارزش کمتر از ۳ میلیارد تومان کد به کد شد. در عین حال ۲ میلیون سهم آسان‌پرداخت پرشین به ارزش ۲.۵ میلیارد تومان به کدهای انتقالی سهامدار عمده جابه‌جا شد و درنهایت واحدهای صندوق قابل معامله سرمایه‌گذاری اعتمادآفرین پارسیان با جابه‌جایی بیش از ۱۱ میلیون واحد سرمایه‌گذاری به ارزش کمتر از ۲۰ میلیارد تومان در بازار معاملات بلوکی از سوی سهامدار عمده این سهم مواجه بود.

دریچه

۱۱۰ سرمایه‌گذار خارجی در نیمه نخست امسال کد سهامداری دریافت کردند

مدیرعامل شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات) از صدور ۱۱۰ کد سهامداری برای سرمایه‌گذاران خارجی در نیمه نخست سال ۹۶ خبر داد. با اجرای برجام و رفع تحریم‌ها، مانع بزرگی از پیش روی سرمایه‌گذاران خارجی برای حضور در بازار سرمایه ایران برداشته شد و از آن زمان تاکنون، میزان حضور خارجی‌ها در بورس روندی افزایشی داشته است. اکنون سرمایه‌گذارانی از آمریکا، انگلیس، روسیه، آلمان، سوییس، سوئد، لهستان، ازبکستان، جمهوری آذربایجان، چین، هلند، هند، ترکیه، لبنان، آفریقای جنوبی، ژاپن، قبرس، ایتالیا، امارات، نروژ، یونان، اندونزی، مالدیو، لهستان، کانادا، جزایر کیمن، هنگ‌کنگ، قطر، عراق، پاکستان، سوریه، لوکزامبورگ، کویت، نیوزیلند، مالزی، کره جنوبی، گرجستان، ارمنستان، جزایر ویرجین، نیجریه و افغانستان در بازار سرمایه ایران فعال هستند. به گزارش شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات)، محمدرضا محسنی مدیرعامل این شرکت درباره آخرین وضعیت حضور سرمایه‌گذاران خارجی در بازار سرمایه گفت: شرکت سپرده‌گذاری مرکزی در نیمه نخست امسال، ۷۹ کد سرمایه‌گذار خارجی حقوقی و ۳۱ سرمایه‌گذار حقیقی صادر کرد تا تعداد سرمایه‌گذاران خارجی فعال در بازار سرمایه ایران به رقم ۹۱۶ کد برسد. وی ادامه داد: چهار سهامدار حقیقی از کشورهای آلمان، امارات و افغانستان شهریورماه با پشت سر گذاشتن مراحل قانونی، کد معاملاتی فعالیت خود را دریافت کردند. محسنی اظهار داشت: هفت سرمایه‌گذار حقوقی خارجی از کشورهای چین (دو شرکت)، انگلیس، گرجستان، قطر، ارمنستان و افغانستان ماه گذشته کد سهامداری خود را از شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اخذ کردند تا تعداد سرمایه‌گذاران حقوقی خارجی فعال در بازار سرمایه ایران به عدد ۲۱۶ برسد. نخستین کد سهامدار خارجی بازار سرمایه ایران را آبان‌ماه سال ۷۳ یک شرکت آلمانی دریافت کرد. سرمایه‌گذاران خارجی پس از طی مراحل قانونی و دریافت کد سهامداری می‌توانند در خریدوفروش سهام و اوراق مشارکت داشته باشند.

نگاه

تسریع بازگشایی نمادهای بانکی در دستور کار سازمان بورس

در صورت انتشار صورت‌های مالی حسابرسی شده در سامانه کدال، برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه و رعایت کامل مفاد دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار، نماد معاملاتی بانک‌ها بازگشایی می‌شود. سعید محمد علیزاده، مدیر نظارت بر ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار ضمن بیان مطلب فوق در خصوص مشکلات موجود در نظام بانکداری به دلیل تاخیر یا عدم ارائه اطلاعات طی یک سال گذشته به سنا، گفت: باتوجه به اهمیت بحث شفاف‌سازی بیشتر بازار سرمایه، ارائه اطلاعات به‌موقع توسط ناشران یکی از الزامات هیات‌مدیره شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران و فرابورس ایران است و بانک‌ها نیز از این امر مستثنی نیستند. وی ادامه داد: با عنایت به تفاهم‌نامه منعقد شده اخیر وزارت امور اقتصادی و دارایی و بانک مرکزی در خصوص حل و فصل موضوع، بانک‌ها موظف به ارائه صورت‌های مالی حسابرسی شده به بانک مرکزی و اخذ مجوز برگزاری مجمع هستند. به گفته مدیر نظارت بر ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار، فرآیند اخذ گزارش حسابرس نسبت به صورت‌های مالی بانک‌ها و ارائه این صورت‌ها به بانک مرکزی در حال انجام است و در صورت اخذ مجوز برگزاری مجمع از بانک مرکزی، مشکلی برای برگزاری مجمع وجود ندارد. علیزاده با بیان اینکه توقف و بازگشایی نمادهای معاملاتی براساس دستورالعمل اجرایی نحوه انجام معاملات در بورس اوراق تهران و فرابورس ایران صورت می‌پذیرد، گفت: برای رعایت یکسان حقوق سهامداران فعلی و آتی، بازگشایی نمادهای معاملاتی منوط به انتشار و افشای کامل اطلاعات مطابق مفاد دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان است. وی تاکید کرد: موضوع تخلفات احتمالی نقض مفاد قانون و دستورالعمل‌های مصوب سازمان بورس و اوراق بهادار توسط هیات‌مدیره شرکت‌های مذکور، از طریق طرح در کمیته پیگیری تخلفات سازمان، در حال پیگیری است. مدیر نظارت بر ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار خاطرنشان شد: طی چند ماه گذشته بررسی‌های وسیعی برای بازنگری دستورالعمل‌های توقف و بازگشایی نمادها با هدف کاهش زمان توقف انجام شده و با کسب نظر از فعالان و متخصصان بازار، اصلاحات وسیعی در دستورالعمل‌ها انجام شده که به تصویب هیات‌مدیره سازمان رسیده است. وی ابراز امیدواری کرد: با اجرایی شدن این مقررات شاهد کاهش زمان توقف نمادها در آینده نزدیک باشیم.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

معادن بافق در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که فرآوری مواد معدنی ایران در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
کبافق	۱۴،۵۱۲	۴.۹۴
فرآور	۱۲،۶۲۴	۴،۸۱
خمحور	۲،۷۱۲	۴،۷۵
کروی	۲،۷۹۴	۴،۷۲
کترام	۲،۷۳۲	۴،۵۹
قنیشا	۲،۴۲۶	۴،۳۹
فاسمین	۴،۰۰۳	۳،۹۵

بیشترین درصد کاهش

تولیدی مهرام صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. تولیدی چدن سازان در رده دوم این گروه ایستاد. لبنیات پاک هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
غمهرا	۲۶،۰۰۸	(۵)
چدن	۲،۹۴۸	(۵)
غپاک	۱،۶۷۷	(۴،۷۷)
تکشا	۴،۵۵۳	(۴،۶۳)
قثابت	۱،۹۹۲	(۴،۶)
وتوصا	۱،۶۸۲	(۴،۵۴)
وخارزم	۸۶۶	(۴،۵۲)

پرمعامله ترین سهم

داده گستر عصر نوین پرمعامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. سایپا در رده دوم این گروه ایستاد. فولاد مبارکه اصفهان هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
های وب	۴۴۰۸	۹۵.۰۸۵
خساپا	۱۱۴۵	۲۸،۴۹۲
فولاد	۱۹۴۹	۱۹،۷۸۴
خزامیا	۷۳۷	۱۲،۳۵۹
اخابر	۲۰۶۱	۱۲،۲۱۱
وخارزم	۸۶۶	۱۲،۰۴۴
پترول	۱۳۷۰	۱۱،۸۵۰

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را داده گستر عصر نوین به خود اختصاص داد. فولاد مبارکه اصفهان رتبه دوم را به دست آورد. سایپا هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
های وب	۴۴۰۸	۴۱۹.۰۹۹
فولاد	۱۹۴۹	۳۸،۵۵۵
خساپا	۱۱۴۵	۳۲،۶۱۶
آپ	۱۳۳۰۷	۳۰،۵۲۵
شتران	۳۲۵۳	۲۸،۱۳۴
اخابر	۲۰۶۱	۲۵،۱۶۴
پرداخت	۲۰۳۰۵	۲۴،۵۸۶

بیشترین سهام معامله شده

داده گستر عصر نوین در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که سایپا در این گروه دوم شد و زامیاد در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
های وب	۴۴۰۸	۲۹۲۷۴
خساپا	۱۱۴۵	۲۳۶۹
خزامیا	۷۳۷	۸۸۵
خپارس	۸۷۰	۸۷۳
فولاد	۱۹۴۹	۸۳۶
شتران	۳۲۵۳	۸۱۸
فاسمین	۴۰۰۳	۷۹۴

بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته داروسازی زاگرس فارمد پارس به دست آورد. سرمایه گذاری توسعه آذربایجان در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
ددام	۵۰۲۰	۱۰۰۴
وآذر	۵۰۰۹	۱۰۰۲
کساپا	۱۶۱۳	۸۰۶
خمحور	۲۷۱۲	۶۷۸
کحافظ	۳۲۱۶	۶۴۳
خکمک	۱۲۷۰	۶۳۵
شپارس	۲۲۸۸	۵۷۲

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
کگاز	۴۰۳۹	۱.۹۲
وخارزم	۸۶۶	۲.۳۱
واعتبار	۱۵۰۶	۲.۷۹
ما	۱۵۶۰	۳.۴۶
وصنا	۱۰۶۱	۳.۵۱
وبانک	۱۸۳۴	۳.۵۳
پردیس	۱۲۱۹	۳.۶۵

اخبار

اپل استارت‌آپ Regaind را تصاحب کرد

اطلاعات موجود نشـان از این دارد که اپل ابتدای سال جاری میلادی در خفا، استارت‌آپ فرانسوی ریگیند را که در زمینه بینایی ماشـین فعالیت می‌کند، تصاحب کرده اسـت. براسـاس گزارش تک‌کرانچ، اپل مثل همیشه، در سـکوت کامل اقدام به تصاحب یک کمپانی جدید کرده است. اپل در واکنش به انتشار خبر مربوط به تصاحب این استارت‌آپ، بیانیه همیشـگی خود را منتشر کرده است. کوپرتینویی‌هـا اعلام کرده‌اند که اپل هر از گاهی اقدام به خرید کمپانی‌های کوچکی می‌کند که فناوری‌های خاصی توسعه می‌دهند و در این زمینه نیازی به تشریح جزییات و اهداف خود نمی‌بینند. همانطور که اشاره کردیم، ریگیند در زمینـه فناوری‌های مرتبط با بینایی ماشـین فعالیت می‌کند. در واقع فعالیت‌های این کمپانی به توسـعه یک API بینایی ماشـین معطوف شده اسـت که با استفاده از آن می‌توان محتوای تصاویر را تحلیل کرد. به‌طور حتم بینایی ماشـین و چنین فعالیت‌هایی یکی از زمینه‌هایی اسـت که اپل علاقه بسیار زیادی به آن دارد. این کمپانی جست‌وجوی هوشـمند را چند سال پیش به آیفون‌های خود اضافه کرد. برای مثال می‌توان با جست‌وجوی عبارت «سـگ» تمام تصاویری را که دارای تصویر سگ هستند مشاهده کرد. اپل برای تحلیل تصاویر شما اقدام به تحلیل گالری تصاویر کاربرانش می‌کند. این فرآیند زمانی انجام می‌پذیرد که کاربر گوشی هوشمند خود را به شارژر متصل کرده است و از گوشی استفاده‌ای نمی‌کند؛ در این لحظه، محاسـبات و پردازش‌ها برای تحلیل تصاویر گالری انجام می‌شـود. ریگیند یک گام به جلو برداشته است و تحلیل بیشـتری روی تصاویر انجام می‌دهد. برای مثال زمانی‌که تصاویری متوالی را در حالت Burst Mode با استفاده از آیفون ثبت می‌کنید، با استفاده از فناوری‌های ریگیند می‌توان به‌صورت خودکار بهترین تصویر ثبت‌شده در این حالت را انتخاب کرد و آن را به‌عنوان تصویر اصلی برگزید. همچنین فناوری ریگیند قادر است تصاویر تکراری را پیدا و حذف کند. از دیگر ویژگی‌ها و قابلیت‌های ریگیند باید به تحلیل چهره کاربر برای تشخیص جنسیت اشاره کرد. هنوز مشخص نیست که آیا اپل زمان کافی برای استفاده از ویژگی‌های فناوری ریگیند در iOS ۱۱ داشـته است یا خیر. یکی از احتمالات مطرح‌شده، ترکیب قابلیت‌های فناوری این اسـتارت‌آپ با سیستم تشخیص چهره فیس آی‌دی یا انیموجی است.

اسکایپ از افکت تصویری مشابه اسنپ چت پشتیبانی خواهد کرد

مایکروسافت در حال حاضر روی آپدیتی برای اپلیکیشن اسـکایپ کار می‌کند کـه امکان پشـتیبانی از افکت‌های تصویری، مشابه اپلیکیشن اسـنپ‌چت را فراهم می‌سازد. به‌زودی کاربران اسکایپ با گرفتن عکس در این اپلیکیشن، قادر خواهند بود با اسـتفاده از آیکـون عصای جادویی در قسمت سمت راست بالای صفحه، افکت‌های متنوعی به آن اضافه کنند. فیلترهای متنوعی در دسترس خواهند بود که از آن جمله می‌توان به فیلترهای مبتنی بر مکان اشاره کرد. برای مثال مشابه اپلیکیشن اسنپ‌چت، فیلتری برای نمایش اطلاعات مکان و هوا به عکس‌ها وجود خواهد داشت. به غیر از افکت‌های تصویری، مایکروسـافت همچنین روی بهبود تجربه پیام‌رسـانی کار می‌کند که به کاربران اجازه می‌دهد در حین چت با دیگران، اطلاعات مکانی، انیمیشن‌های گیف و مواردی از این دسـت به گفت‌وگوهای خود اضافه کنند. این شرکت همچنین براساس بازخوردهای کاربران ویژگی را تست می‌کند که کاربران از سیستم چت بهینه‌شده‌ای برای نمایش گفت‌وگوهای بیشـتر بهره‌مند شـوند. این امکانات اکنون برای کاربران اینسایدر اسکایپ فعال شده است و در هفته‌های آینده برای تمام کاربران در دسترس خواهد بود.

قابلیت نورپردازی چهره در آیفون ۸ پلاس و ۱۰

یکی از ویژگی‌های جدید عکاسی در دوربین گوشی‌های جدید آیفون ۱۰ و آیفون ۸ پلاس، نورپردازی چهره است که توجه بسیاری از کاربران را به خود جلب کرده است.

بـه گـزارش ایسـنا بـه نقـل از phonearena، براسـاس گفته شـرکت اپل، قابلیت نورپـردازی چهره (Portrait Lighting) در گوشی‌های جدید آیفون ۱۰ و آیفون ۸ پلاس، بسیار بیشتر از یک فیلتر ساده عکاسی است، چراکه با استفاده از این قابلیت خاص، کاربران قادر خواهند بود در مواقع و شـرایطی که حتی محیط اطراف را نمی‌خواهند در عکس بیندازند یا شخص داخل عکس موضوع و تمرکز اصلی عکس است، عکسی حرفه‌ای بگیرند و در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک بگذارند. در بسیاری از مواقع که نور محیط مناسب نیست یا تصویر شخص در عکس واضح نمی‌افتد، کاربر می‌تواند با استفاده از قابلیت نورپردازی چهره، عکسـی خوب و حرفه‌ای بگیرد. در این قابلیت جدید، چند حالـت و فیلتر وجود دارد که در زیر به مرور مختصری از آنها می‌پردازیم. نورپردازی اسـتودیو (Studio Light): این فیلتر توانایی روشن کردن صورت را بدون آنکه سایه زیادی ایجاد کند، دارد.

نورپـردازی کانتـور (Contour Light): ایـن فیلتر نواحی و مناطق داخلی و مرکزی صورت شخص را روشن کرده و با کنتراست بیشتر، سایه‌های بیشتری را در عکس ایجاد می‌کند. نورپردازی صحنـه (Stage Light): این فیلتر بسیار شبیه فیلتر کانتور است، فقط با این تفاوت که پشت صحنه عکس را تاریک و سیاه می‌کند.

جزییات ایجاد اپراتور ماهواره‌ای

کمیسـیون تنظیم مقررات ارتباطات، کلیـات صـدور مجـوز و نحـوه فعالیت اپراتـور ماهواره‌ای در کشـور را تصویب کرد کـه طبـق آن، این اپراتـور باید تا ۱۰سـال دیگر، در موقعیت مداری ایران خدمات دهد.

به گـزارش مهـر، کمیسـیون تنظیم مقـررات ارتباطـات در جلسـه شـماره ۲۶۲ خـود، با هدف توسـعه و انسـجام فعالیت‌های بخش‌خصوصی در اسـتفاده از ماهواره‌هـا، حفظ و توسـعه امتیازات مـدار- فرکانسـی، تسـریع در توسـعه خدمـات ماهواره‌ای در کشـور از طریق اپراتـور داخلی ماهـواره‌ای و حرکت در جهت حذف وابسـتگی کشـور در حوزه ارتباطات ماهـواره‌ای، کلیات و چارچوب حاکـم بـر صـدور پروانـه اپراتورهـای ماهواره‌ای را تصویب کرد.

امکان ارائه خدمات ماهواره‌ای در داخل و خارج از کشور

خدمـات ماهـواره‌ای شـامل توزیع و فروش پهنای باند ماهواره‌های در اختیار، ایجـاد شـبکه‌های اختصاصـی و ارائـه هرگونه خدمات ارتباطـی و انتقال داده از قبیل خدمات ثابت و سیار ماهواره‌ای، ایجاد دسترسـی به اینترنت پرسـرعت، ایجاد دسترسـی به شبکه ملی اطلاعات و خدمـات مبتنی بـر آن، ارائه خدمات صوتـی، تصویری، متنی و داده‌ای و انواع خدمات محتوایـی و ارزش افزوده، ارائه خدمات پخـش همگانی ماهـواره‌ای در چارچوب ضوابط قانونی و مقرراتی کشور می‌شود.

در ایـن راسـتا، دریافت‌کننـده مجوز این خدمـات، می‌تواند با رعایت قوانین و مقـررات داخلی، ملاحظات حاکمیتی که در زمان صـدور پروانه تعیین و به دارنده پروانه اعلام خواهد شد و همچنین رعایت مقـررات بین‌المللـی از جملـه مقررات اتحادیه جهانی مخابرات(ITU)، نسـبت به ارائه خدمـات در داخل و نیز به خارج از مرزهای جغرافیایی کشور اقدام کند.

اپراتـور دریافت‌کننده مجـوز فعالیت، باید حداقل ۸۰درصد نیاز بازار داخلی را به صورت عمده‌فروشـی برای اپراتورهای ارائه‌دهنده خدمات انتقال داده از طریق ارتباطـات ماهـواره ای (SAP) و دیگر ارائه‌کنندگان خدمات ماهـواره‌ای مجاز تأمیـن کند و در هرصورت سـهم آن از بازار داخلی خرده‌فروشی داخلی، بیش از ۲۰ درصد نخواهد بود.

ارائه خدمات از طریق ماهواره ایرانی در موقعیت مداری ایران

در راسـتای الزامات حاکم بر راه‌اندازی شـبکه ماهواره‌ای، دارنده پروانه می‌تواند در آغـاز ارائـه خدمـت، بـا هماهنگی سـازمان فضایی ایران و با اجـاره امتیاز مدار- فرکانس از دیگر کشـورها، نسبت بـه در اختیار گرفتن ماهـواره‌ای که در موقعیـت مـداری متعلق بـه جمهوری اسـلامی ایران نیسـت، اقدام کرده و به ارائـه خدمـت ماهـواره‌ای بپـردازد، اما بایـد حداکثر تا پایان سـال دهم، امکان بهره‌بـرداری و ارائـه خدمـات از طریق حداقـل یـک ماهـواره قـرار گرفته در موقعیـت مداری ثبت شـده به نام ایران را فراهم کند.

کنتـرل کامـل ماهـواره (داشـتن دسترسـی، تجهیـزات، دانـش و نیروی متخصـص لازم بـرای کنتـرل دقیق و دائـم روی تمامـی بخش‌هـای ماهواره به منظـور انجام عملیـات مانور مداری، تثبیـت موقعیـت و کنتـرل محموله و زیر سـامانه‌ها)، قرار دادن ایسـتگاه‌های کنتـرل اصلی و پشـتیبان ماهـواره در قلمرو جمهوری اسـلامی ایران و پوشش کل قلمرو جمهوری اسـلامی، به محض اسـتفاده دارنـده پروانـه از امتیاز مدار- فرکانـس متعلـق به جمهوری اسـلامی ایران، باید تأمین شود.

پیوست فنی راه‌اندازی اپراتور ماهواره‌ای تدوین می‌شود

رگولاتوری موظف شـده بـا همکاری سـازمان فضایی ایران حداکثر تا دو ماه پـس از تصویب این مصوبه، اصول حاکم بر پروانه فعالیـت اپراتورهای ماهواره‌ای را به همراه شـرایط متقاضی، معیارهای ارزیابی کیفی، فنی و مالی و نحوه انتخاب و امتیازدهی برای تصویب، به کمیسیون ارائه کند. در همین حال سازمان فضایی ایران ملزم به تدوین پیوسـت فنی حاکم بر راه‌اندازی شـبکه ماهواره‌ای مربوط به آغاز فعالیت دارنده پروانه و ادامه فعالیت آن شده است.

در این مصوبه سـهم سهامدار خارجی در اپراتـور ماهواره‌ای حداکثر ۴۹ درصد و حق امتیاز صدور پروانه نیز ۹۰ میلیارد ریال تعیین شده است.

درصد تسـهیم درآمد خدمات موضوع پروانه به صورت عمده‌فروشـی (توزیع و فروش پهنای باند ماهواره‌ای به دارندگان پروانه دسترسی و ارائه خدمت ماهواره‌ای در کشـور)، ۳ درصد تعیین شده که در صورتی‌که اپراتـور ماهواره‌ای طبق تأیید سـازمان فضایی ایران، موفـق به ثبت و قرارگیری ماهواره در موقعیت مداری به نام کشـور شود، از یک درصد کاهش در تسهیم درآمد و در صورتی که از تولیدات و توانمندی‌هـای داخلـی در خصـوص ماهواره و حمل آن اسـتفاده کند، از یک درصـد کاهـش دیگر در مبالغ تسـهیم درآمد بهره‌مند خواهد شد.

ایسوس به‌زودی تلفن هوشمند میان‌رده معرفی می‌کند

شرکت ایسـوس پیشتر سـری تلفن‌های هوشمند ذنفون ۴ را معرفی کرد؛ اسمارت‌فون‌هایی که میان‌رده بـوده و از طراحـی بهبودیافته بهـره می‌بردند. حتی پیشتر گزارش شد این شرکت تایوانی در سال ۲۰۱۷ کاهش فروش ۲۵درصدی داشـته که نتوانسته بسیار مطلوب باشد و سود کافی را شامل حال کمپانی کند.

حال بـه تازگـی TENAA چین اسـمارت‌فونی بـا مدل X018DC را آشـکار کـرده که یک میان رده اسـت و مشخصات مناسبی دارد. از مشخصه‌های این اسـمارت‌فون باید به صفحه نمایش ۵٫۷ اینچی با نسبت تصویر ۱۸:۹ و رزولوشن ۱۴۴۰*۷۲۰ پیکسلی، پردازنده هشت هسته‌ای با فرکانس ۱٫۵ گیگاهرتزی، حافظه رم ۳ یا ۴ گیگابایتی، حافظه داخلی ۳۲ یا ۶۴ گیگابایتی، سیسـتم عامل اندرویـد ۷٫۱ نوقا، دوربین اصلی ۱۶، دوربین سلفی ۸ مگاپیکسلی و برخی دیگر اشاره داشت.

جزییات بیشـتری در کار نیسـت تا به آن پرداخت اما محصول کمپانی ایسوس یک میان رده قابل توجه بـوده که باید آن را چشـمگیر دانسـت. بـه هر حال اطلاعات کافی در دسـت نیسـت و بایـد منتظر ماند تا در آینده نزدیک شـرکت تایوانی محصول جدید را معرفی کرده و به شایعات پایان دهد.

احتمالا در اواخر سال جاری یا اوایل ۲۰۱۸ معرفی این مدل صورت می‌گیرد.

تازه‌های فنـــاوری

سونی هدست واقعیت مجازی جدیدی برای پلی استیشن تولید می‌کند.

اخبار

قابلیت جدید اینستاگرام برای مقابله با سوءاستفاده‌های آنلاین

جدیدترین به‌روزرسانی برنامه اینسـتاگرام به کاربران امکان می‌دهد نظرات ارسالی برای هر پست را سازماندهی کنند و از سوءاسـتفاده از این شبکه اجتماعی جلوگیری کنند. اینسـتاگرام بـا ۸۰۰ میلیون نفر کاربـر که ۵۰۰ میلیـون نفر از آنها به‌طور روزانه از این شـبکه اجتماعی استفاده می‌کنند، در تلاش برای مدیریت بهینه نظرات و اقدامات کاربران است. به گزارش اسین ایج، به روزرسانی تازه اینستاگرام به کاربران امکان می‌دهد اسامی افرادی را که قادر به ارسال نظر برای هر عکس پست شده هستند انتخـاب کنند. به‌عنـوان مثال اگر فردی دارای حسـاب کاربری عمومی در اینسـتاگرام باشـد، ارسال نظر در زیر پست‌های او می‌تواند محدود به تعقیب‌کنندگان، افرادی که خود کاربر تعقیب می‌کند یا هر دو گروه باشـد. هدف اصلی این کار مقابله با ارسال برخی پست‌های توهین‌آمیز عنوان شـده است. اینسـتاگرام همچنین فیلتر خودکار بلوکه کردن اظهارنظرهای توهین‌آمیز را به‌روز کرده و ابزار جدیدی را برای شناسایی محتوای نامناسب به زبان‌های فرانسه، آلمانی، پرتغالی و عربی در نظر گرفته است. ابزار یادشـده ابتدا به انگلیسی راه‌اندازی شـده بود و از هوش مصنوعی برای ارتقای قابلیت‌های خود بهره می‌گیرد.

کاربران برای دسترسـی بـه این خدمات باید به بخش Options رفتـه و در منوی Settings به سـراغ گزینه Comments بروند.

تمام گوشی‌های نوکیا به اندروید P به‌روزرسانی می‌شوند

در شـرایطی که هنوز اندروید P در مرحله توسعه قرار دارد، شرکت فنلاندی HMD علاوه بر اندروید اریو، قول اندروید P را نیز به کاربران گوشی‌های نوکیای خود داد.

شـرکت HMD Global چند روز پیش رسما اعلام کرد کلیه گوشی‌های هوشمند این شرکت پس از دریافت اندروید اریو به اندروید P نیز به‌روزرسانی خواهند شد. در رویدادی که این شرکت روز جمعه در فیلیپین برگزار کرد از ارائه به‌روزرسـانی اندروید ۸ اریو برای تمام گوشی‌های اندرویدی تحت برند نوکیا و ساخته شده توسط HMD تا پایان امسال خبر داد. این وعده احتمالا گوشی نه چندان پیشرفته Nokia 2 را نیز شامل می‌شود. نوکیا ۲ گوشی جدید شرکت اچ‌ام‌دی است که قرار است در روزهای آتی معرفی شـود و انتظار می‌رود از نوکیا ۳ نیز ارزان‌تر باشد. شرکت فنلاندی اچ‌ام‌دی چندی پیش، طی مراسم کنگره جهانی موبایل در اسپانیا برند نوکیا را مجددا معرفی کرد. این شرکت پس از تحقیق فراوان در بحث نرم‌افزار سرانجام به این نتیجه رسید که محصولات خود را با سیستم عاملی ارائه کند که اساسا نزدیکی زیادی به اندروید دست‌نخورده شـرکت گوگل دارد. پیش از این، شرکت اعلام کرده بود که تلاش کرده است پوسته نرم‌افزاری شخصی‌سازی شده خود را توسعه دهد اما موفق نشده به چیزی دست یابد که برتری‌های چشمگیری نسبت به اندروید خام داشته باشد. بنابراین در نهایت نسخه دست نخورده اندروید نوقا را روی گوشـی‌های فعلی‌اش به صورت پیش‌فرض نصب و ارائه کرد. به لطف داشتن دستگاه‌هایی که نسخه تقریبا خالص اندروید روی‌شـان نصب است، اچ‌ام‌دی توانسته است هم در خصوص ارائه بسته‌های نرم‌افزاری امنیتی ماهانه و هم به‌روزرسانی‌های کلی از سایر تولیدکنندگان سریع‌تر عمل کند. حتی در مواردی بعضی از گوشـی‌های این شرکت در دریافت به‌روزرسـانی‌های امنیتی از گوشی‌های سری پیکسل نیز پیشی گرفتند که خود گواهی بر این مدعاست.

تـا به اینجا اچ‌ام‌دی نسـبت بـه ارائه دو به‌روزرسـانی کلی برای دستگاه‌هایش متعهد شده است؛ دستگاه‌هایی کـه عمدتا پاییـن‌رده و میـان‌رده به حسـاب می‌آیند، بنابراین می‌توان گفت پشـتیبانی اچ‌ام‌دی از گوشی‌های ارزان‌قیمتش دسـت‌کم هم‌رده پشـتیبانی شرکت‌هایی مانند سامسونگ، ال‌جی، اچ‌تی‌سی و هوآوی از گوشی‌های پرچمدارشان است.

نسخه ویژه‌ای از وان پلاس ۵ به بازار عرضه شد

استارت‌آپ وان پلاس با همکاری «جین چالرز دیکاسل باجاک» طراح مد فرانسوی نسخه ویژه‌ای از وان پلاس ۵ به نام JJC+ را به صورت آنلاین به فروش می‌رساند.

این نسـخه از وان پلاس از نظر سـخت‌افزاری تفاوتی با مدل اصلی نداشـته و از چیپست اسـنپدراگون ۸۳۵، ۸ گیگابایـت رم و ۱۲۸ گیگابایت حافظه داخلی و باتری ۳۳۰۰ میلی آمپری برخوردار است.

دوربیـن اصلی این اسـمارت فـون دوگانه بـوده و از دو سنسـور ۲۰ و ۱۶ مگاپیکسـلی بهره می‌برد. در واقع تفاوت اصلی JJC+ با مدل معمولی به طراحی ظاهری آن برگشته و در پنل عقب آن نوشته‌هایی به چشم می‌خورد.

علاوه براین کلید پاور به رنگ آبی، کلید ویبره به رنگ زرد و کلید کم و زیاد کردن صدا نیز به رنگ قرمز طراحی شده‌اند.

وان پـلاس با همـکاری این طراح فرانسـوی علاوه بر موبایل هوشمند محصولاتی مانند تی شرت، کوله‌پشتی و کلاه را نیز تولید می‌کند.

این موبایل ویژه که می‌تواند نظر کلکسیونرها را به خود جلـب کند تنها در اروپا و با قیمـت ۶۷۰ دلار به فروش خواهد رسـید که با قیمت مدل ۸ گیگابایتی وان پلاس ۵ تفاوتی ندارد.

اخبار

گرانی فولاد بلای جان خودروسازان می‌شود!

طی مدت کمتر از چند ماه قیمت فولاد رشـدی قابل توجه پیدا کرده، این افزایش ۶۰ تا ۷۰درصدی قیمت این احتمـال را که قیمت خودرو نیز افزایش قابل ملاحظه‌ای پیدا کند به وجود آورده است.

به گـزارش کارپـرس، رئیـس اتحادیـه آهنگران و صنعتگـران خـودرو تأکید کـرد که افزایـش قیمت صورت‌گرفتـه در بازار فولاد موجب شـده مشـکلات بسیاری در عرصه تولید قطعات خودرو ایجاد شود. بلال امانی اظهار کرد: به‌طور طبیعی صنعت رابطه مستقیمی بـا فـولاد، ورق و آهـن‌آلات دارد، بـر همین اسـاس کوچک‌ترین تغییر قیمت در عرصه قیمت فلزات موجب خواهد شـد که صنایع متعددی تحت تاثیر قرار گیرند. به گزارش اقتصادآنلاین به نقل از ایسـنا، وی ادامه داد: اکنون به دنبال تغییرات صورت‌گرفته در قیمت آهن و فولاد، مشکلات متعددی برای ما ایجاد شده و بر همین اسـاس پیشـنهاداتی مبنی بر افزایش قیمت را مطرح کرده‌ایم اما با پیشنهاد ما موافقت نشده است، درحالی‌که وقتی قیمت آهن و فـولاد افزایش پیدا می‌کند قیمت تمام‌شده انواع خودرو و قطعات آن نیز دستخوش تغییر می‌شـود. رئیس اتحادیه آهنگران و صنعتگران خودرو همچنین اظهار کـرد: به هر صورت اکنـون با افزایش قیمـت فلزات، چالش جدی برای ما ایجاد شـده و باور ما این است که باید مسئولان در این زمینه فکری برای بهبود شـرایط داشته باشند. در دوره‌ای برای رونق‌دهی به بازار مسکن به‌طور دستوری قیمت فولاد افزایش پیدا کرد، اما این تصمیم ضربه جبران‌ناپذیری به ما وارد کرده و قیمت تمام‌شـده‌مان را به‌شـدت افزایش داده است. امانـی با بیان اینکه با وجود ایـن حجم افزایش قیمت ادامه فعالیت در عرصه قطعات خودرو با دشـواری‌های بسیاری مواجه اسـت، گفت: اکنون همکاران ما یا باید هزینه‌هـای خـود را از سرمایه‌های‌شـان و پس‌اندازی که دارند تامین کنند یا دچار مشـکلات متعدد شوند. قطعا چنین روندی برای بلندمدت پاسخ نداده و موجب می‌شود بعد از دوره‌ای کوتاه یا تولیدات این بخش به‌طور کلی متوقف شود یا شاهد استفاده از کالاهایی با کیفیت پایین‌تر از این باشیم.

وی همچنین اظهار کـرد: باید فکری کرد تا قیمت فولاد به حالت سـابق بازگردد. اکنـون ما نمی‌توانیم کیفیـت کار را کمتر از آنچه هسـت، کنیم چرا که به هر حال خودرو و ایمنی آن از اهمیت بسیاری برخوردار اسـت، اما بایـد به این نکته توجه داشـت که کیفیت اتفاقی نیسـت و باید برای رسیدن به آن هزینه شود. اکنون اگر تولیدکنندگان ما سود لازم را نداشته باشند رغبتی برای انجام تولیدات بیشتر نخواهند داشت.

آیا طرح ال سی ریالی قطعه‌سازان گره کور مطالبات را می‌گشاید؟

هرچند انتقـادات و گاهـی راهکارهایی در خصوص موضوع سـرمایه در گردش و نحـوه پرداخت مطالبات قطعه‌سازان عنوان می‌شود، اما همچنان این جریان جزو دغدغه بسیاری از واحدهای قطعه‌سازی است، در چنین شـرایطی است که مطرح می‌شـود برخی از واحدهای بزرگ قطعه‌سـازی به‌واسـطه لابی قوی در مدت‌زمان کمتری مطالبات‌شـان را دریافـت می‌کنند درحالی‌که همچنـان بخش زیـادی از واحدهای قطعه‌سـازی به دلیـل عدم برخورداری از ترنول مالی، ناگزیر به دریافت مطالبات در مدت‌زمانی بیش از ۱۲۰ روز هسـتند. این جریان در حالی ادامه دارد که عنوان می‌شود معاون وزیر صنعـت و معدن در اظهاراتی از مدیریت کلیه مطالبات بالای سه ماهه قطعه‌سـازان صحبت به میان آورده که به نظر می‌رسد با توجه به وضعیت موجود قطعه‌سازان، ارائه چنین نظراتی جای بررسی و تامل بیشتری از سوی مسئولان دارد. به گزارش خبر خودرو، البته در این بین گاهی راهکارهایی از سـوی خودروسازان و قطعه‌سازان عنوان می‌شود که به نظر می‌رسد تاکنون هیچ‌یک نتیجه عملی را به دنبال نداشـته است. از جمله پیشنهاداتی که این روزها انجمن قطعه‌سـازان بـا جدیت به دنبال اجرای آن است، طرح گشایش اعتبارات ریالی است که به گفته مازیار بیگلو، دبیر انجمن قطعه‌سازان، می‌تواند راهکار اساسی رفع مشکل پرداخت مطالبات قطعه‌سازان و رفع بخشـی از مشکل سرمایه در گردش قطعه‌سازان باشد. وی در گفت‌وگو با خبر خودرو با توجه به ارائه این طرح توسـط انجمن قطعه‌سازان، از پیگیری جدی این پیشنهاد در اتاق بازرگانی تهران خبر می‌دهد و می‌گوید: در جلسات اتاق بازرگانی تهران به‌شدت به دنبال اجرای طرح گشایش ال سی ریالی هستیم. وی عنوان می‌کند: هرچنـد این طرح مباحث فنی زیادی دارد اما تاکنون با مشـکلات جدی در این راسـتا مواجه نشده‌ایم، این در حالی است که بانک مرکزی معتقد است هیچ‌گونه مانعی برای اجرای گشایش ال سی ریالی وجود ندارد. دبیر انجمن قطعه‌سازان با توجه به عدم رعایت عدالت در پرداخـت مطالبات قطعه‌سـازان، می‌گوید: راهکار اساسی و نهایی تمامی این جریانات، بازشدن گشایش اعتباری ال سی ریالی است تا هزینه مالی توسط خود سازندگان مدیریت شود. بیگلو با اشاره به جلسه‌ای که در اتـاق بازرگانی تهران با حضور معاونان وزیر صنعت و معدن برگزار شـد، گفت: در این جلسه در خصوص مطالبات قطعه‌سـازان عنوان شـد که میانگین زمان پرداختی که خودروسازان به‌عنوان مطالبات قطعه‌سازان اعلام می‌کنند ۹۰ روزه اسـت که طبعا بر سر این عدد میانگین اختلاف‌نظری وجود ندارد.

نقطه‌ضعف اروپایی‌ها، حیاط خلوت چینی‌ها شد

خودروهـای چینـی چنـد سـالی اسـت که بازار ایران به خصـوص کمتر از ۱۰۰ میلیون تومـان را از آن خـود کرده‌اند کـه بـه عقیـده کارشناسـان خوش‌اقبالـی چینی‌ها در ایران به واسطه ارائه تسهیلات خرید خودرو و امکانات رفاهی و فنی خودروهای چینی است.

از ابتدای دهه ۸۰ خودروهای چینی با مشـارکت شرکت‌های ایران خـودرو و مدیران خودرو به بـازار ایران وارد شـدند، اما کمتری کسی محصول وارداتی ایـران خودرو را بـه ذهن دارد با این تفاسـیر بیشـتر ایرانی‌ها mvm110 را نخسـتین محصـول چینـی در بـازار خـودروی ایران می‌شناسـند و این خـودرو را در اکثر اوقات با ماتیز دوو اشتباه می‌گرفتند.

رفته‌رفتـه چینی‌هـا مسـیر خـود را به ایران پیـدا کردند و زمانی که تحریم‌هـای غرب بر ایران به خصـوص اقتصاد ایران تشدید شد، شرکت‌های چینی بازار خـودروی ایران را بیش از گذشته آماده و مهیا دیدند.

به گزارش پدال‌نیوز، بررسی‌ها نشـان از آن دارد کـه در پنـج ماهه نخسـت سـال‌جاری یک میلیـارد و ۵۵۴ میلیون و ۲۱۵ هـزار و ۱۴۶ کیلوگرم جنس از کشور چین به ارزش ۴ میلیارد و ۲۵۵ میلیـون و ۵۶۶ هـزار و ۳۲۸ دلار بـه ایران وارد شـده که با توجه به آمار ارائه‌شـده از سوی گمرک ایران از این مقدار ۱۶۴میلیـون و ۹۴۶ هزار و ۳۴ دلار مربوط به خودرو و قطعات خودرو بوده است.

در سال‌های اخیر شرکت‌های بسیاری همچون فوتون، چری، چانگان، JAC، برلیانس، زوتی، لیفان، دانگ‌فنگ BYD، MG، جیلـی، گریـت وال، BAIC، FAW و هایمـا بـا محصولات متنـوع خود وارد بازار شـده‌اند کـه اکثرا عمر محصـول بالایی ندارند و سریعا وارد دوره تعمیر می‌شوند.

بخشـی از محصولات چینی در ایران به صورت مونتاژ تولید و عرضه می‌شوند که در بهترین حالت ۳سـتاره کیفـی تولید را از شـرکت بازرسـی کیفیت و استاندارد ایران دریافت کرده‌اند و حتی در گزارش سال گذشته این شـرکت نام برخـی از این محصولات چینی را اعلام کرده بـود که نباید بـه کارواش برده شـوند. گزارشـات حکایـت از آن دارد کـه خودروهای چینی در کنار محصولات قدیمی بازار ایران توانسـته‌اند حجـم قابل توجهـی از بـازار را از آن خود کنند و به عبارت دیگر چینی‌ها در بـازار ایـران توانسـته‌اند خوش‌اقبالـی داشـته باشـند. بررسی بازار نشان از آن دارد که خودروهای چینی در بازار ایران بـه دو دلیل عمده توانسـته‌اند فـروش مناسـبی را از آن خود کنند کـه از این دلایل می‌توان بـه ارائـه تسـهیلات بلندمدت و ارزان‌قیمـت و ارائـه امکانات رفاهی و فنی اشاره کرد.

در ایـن رابطـه حسـن کریمی‌سـنجری، کارشـناس صنعـت خـودرو در گفت‌وگـو بـا خـودروکار بـا بیـان اینکه همکاری با شـرکت‌های چینی همچون یـک شمشـیر دولبه اسـت، اظهار می‌کنـد: قیمت تمام‌شـده در خودروسازی‌های چین به مراتب پایین‌تر از دیگر شـرکت‌ها اسـت و این موضوع تنها به دلیل قیمت ارزان کارگر در این کشـور نیست و بخشی از ارزان بودن قیمت تمام‌شـده خـودرو در این کشـور به دلیل اسـتاندارد پایـین در تولیـد و سـاخت برخـی از خودروهای چینی است.

او می‌افزاید: تمام خودروسازان چینی اجازه حضور در بازار اروپا را ندارنـد و این موضوع گواهی بر پایین بودن کیفیت برخی از محصولات چینی است.

این کارشناس صنعت خودرو بیان می‌کند: پلتفرم‌های صنعت خودروسازی ایران در سال‌های اخیر قدیمی شده و به‌روزرسانی پلتفـرم بـرای خودروسـازان و قطعه‌سـازان ایرانـی هزینـه بالایـی دارد که با این تفاسـیر خودروهـای چینی کـه دارای امکانـات رفاهی و فنـی به‌روز هسـتند، توانسـته‌اند بـه بازار ایران ورود کنند.

او تصریـح می‌کند: از سـوی دیگـر بازار ایران بـا وجود آنکه بازار مناسبی برای عرضه خودرو است اما با مشـکل نقدینگی از سـوی خریداران مواجه اسـت، از ایـن رو چینی‌هـا بـا تزریق منابـع مالـی و ارائه خـودرو با امکانـات فنی و رفاهـی به‌روز بازار مناسـبی را در ایران از آن خود کرده‌اند.

گزارش کیفیت خودروهای داخلی در شهریور ۹۶

سایپا در قعر جدول

طبق گزارشی که سـازمان بازرسی کیفیت و استاندارد ایران منتشر کرد، در شهریورماه ۱۳۹۶ مجموعا ۶۹,۸۱۲ دسـتگاه خودرو توسـط خودروسازان داخلـی تولیـد شـده اسـت. همانند گذشـته، ۹۹درصد این میـزان تولید متعلق بـه خودروهای سـبک و یک درصد باقیمانده بـه خودروهای گروه سـنگین و صنعتی اختصاص دارد. در شـهریورماه، ۵۰ مدل خودروی سبک همراه با هفت مدل خودروی سـنگین در داخل کشور به تولید رسیده است.

در بخش خودروهای سـواری و در محدوده قیمتی بـالای ۱۰۰ میلیون تومـان، خودروهای نیو مزدا ۳ و گرند ویتـارا، در محدوده قیمتی بین ۷۵ تا ۱۰۰ میلیـون تومـان خودروهای کیا سراتو و هیوندای i۲۰، در محدوده ۵۰ تا ۷۵ میلیون، خودروی هیوندای i۱۰ در محـدوده قیمتی ۲۵ تا ۵۰ میلیون تومان خودروهای پژو ۲۰۷ اتوماتیک، رنو ساندرو، تندر ۹۰ اتوماتیک پلاس، تنـدر ۹۰ اتوماتیـک و پـارس تندر موفق به کسـب ۴ ستاره کیفی شدند و توانسـتند به‌عنـوان باکیفیت‌ترین خودروهـای داخلی ساخته‌شـده در شهریورماه ۱۳۹۶ شناخته شوند.

بنا به آخرین گزارش شرکت بازرسی کیفیت و اسـتاندارد ایران، ۱۱ خودرو شـامل پژو پارس ایران خـودرو، پژو ۴۰۵ خراسـان، پژو پـارس مازندران، پژو پارس فارس، سـاینا، تیبا ۲، تیبا، ام وی‌ام ۱۱۰ اس، سایپا ۱۳۱ ایکس، سـایپا ۱۳۲ ایکس، سایپا ۱۳۱ ایکس پارس خودرو همچنان با دارا بودن تنها یک سـتاره کیفـی در قعر این جدول قرار داشـته و با وجود تمام الزامات در ارتقای کیفیت، هنوز تغییری در تولید و کیفیت این محصولات ایجاد نشـده اسـت. تنها خودرویی کـه در این ماه توانسـته پیشرفت داشته باشد، سمند تبریز است که با یک پله صعود، موفق به دریافت ۲ ستاره کیفی شده است.

خودروهـای کشـنده اسـکانیا G ۴۱۰ و کشـنده ولـوو FH ۵۰۰ بـا اخذ ۴ سـتاره کیفی بالاترین کیفیت خودروهای تولیدی سـاخت داخل در بخش خودروهای سـنگین را در این ماه به خود اختصاص دادند. در بخش مسـافری هم تنها خـودروی تولیدی اتوبوس بین‌شـهری اسـکانیا ۴۲۱۲ مارال است.

تازه‌های خودرو

با بهترین سدان هیبریدی لکسوس آشنا شوید

اخبار

رویای فردا؛ در زمان حال

کمپانی BYD چین با وجود آنکه قدمت چندانی نـدارد، اما بـا تمرکز روی تولیـد خودروهای برقی، هیبریـد و پلاگین هیبرید، به خوبی توانسـته جای پـای خـود را محکم کرده و محصـولات خود را در برترین بازارهای دنیا به فروش برساند.

در حـال حاضـر، گـروه BYD به‌عنـوان یکی از بزرگ‌تریـن تولیدکنندگان خودروهای پـاک در دنیا شناخته شده و نام آن در کنار نام بزرگانی همچون تسلا، گروه رنو-نیسان و بام‌و قرار می‌گیرد. مدتی است که BYD به صورت رسمی به بازار کشور ما نیز ورود کرده و درصدد است مدل E6 را به‌عنوان نخستین خودروی تمام‌برقـی بازار ایران، معرفی کند. به همین بهانه و در نوشتار پیش رو، نگاهی خواهیم داشت به فعالیت‌های این خودروسـاز چینی و مهم‌ترین محصولات هیبرید و برقـی آن. به گزارش عصر خـودرو، کمپانی BYD کـه حروف نـام خـود را از ابتـدای کلمـات عبارت Build Your Dreams (به معنی رویاهایت را بساز) گرفته است، در سال ۱۹۹۵ تاسیس شد. BYD تنها یک خودروسـاز نبوده و در حوزه‌های دیگری همچون IT، صنایع روشـنایی و انرژی نیز سرمایه‌گذاری‌های گسـترده‌ای داشـته و همچنین یکـی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان سلول‌های خورشیدی و باتری‌های قابل شـارژ در سطح جهان به شمار می‌آید. در واقع BYD در سـال‌های آغازین تاسیس خود، فعالیتی در زمینه خودروسـازی نداشت تا اینکه در سال ۲۰۰۲ میلادی با خریداری شرکت خودروسازی Tsinchuan چین، نخستین جرقه‌های خودروسازشدن آن زده شده و سال ۲۰۰۳ میلادی، سـالی بود که BYD رسما به جرگه خودروسـازان پیوسـت. فعالیت در حوزه‌های انرژی و الکتریسـیته، باعث شـد تا BYD تمرکز جدی روی تولید انواع خودروهای پاک داشـته و افتخارات زیادی در این راه کسب کند که از جمله این افتخارات می‌توان به کسـب جایگاه بزرگ‌ترین تولیدکننده وسایل نقلیه برقی دنیـا در سـال ۲۰۱۵ و بزرگ‌ترین تولیدکننده خودروهای پلاگین هیبرید جهان در سال ۲۰۱۶ اشاره کرد. هم‌اکنون BYD، سایت‌های تولیدی متعددی در سراسـر دنیا داشته که نزدیک به ۱۷میلیون متر مربع فضا دارند. همچنین تعداد کارمندان آن در سراسر دنیا، حدود ۱۸۰ هزار نفر است.

بیشترین فراوانی قاچاق و تقلب در «قطعات و لوازم بدنه» خودروها است

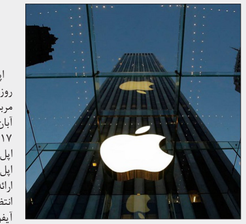
براسـاس سیاست‌های شـرکت کرمان موتور باید به‌عنوان نماینده این شرکت برای هیوندای نیز مرکز خدمات پس از فروش مناسبی آماده کنیم.

محمـد زارعی، نماینده مرکـزی کرمان موتور، در گفت‌وگـو با پرشـین خودرو ضمن اعـلام این خبر گفـت: در حـال حاضر برای برند لیفـان و جک هر دو بخـش فـروش و خدمـات پس از فـروش را در نمایندگـی کد ۱۷۱۵ در اختیار داریم، اما برای برند هیوندای تنها بخش فروش فعال اسـت که در آینده در حوزه خدمات این برند نیز تجهیز خواهیم شد.

وی ادامـه داد: نمایندگی دو برنـد جک و لیفان ما در کیلومتر ۴ جاده مخصوص تهران-کرج و نمایندگی برند هیوندای نیز در بلوار سردار جنگل تهران واقع شده است. زارعی افزود: نمایندگی کد ۱۷۱۵ با متراژ ۴۰۰۰ متر مربع و حدود ۱۲۰۰ متر مربع فضای تعمیرگاهی در خدمت مشتریان وفادار کرمان موتور است. وی در مـورد زمان تجهیز مرکز خدمات پـس از فروش برند هیوندای در نمایندگی خود گفت: براساس برنامه‌ریزی تا قبل از پایان سـال از این مرکـز بهره‌برداری خواهد شد. مدیر نمایندگی ۱۷۱۵ کرمان موتور تصریح کرد: در مـورد فـروش قطعات و لوازم یدکـی نیز با تجهیز یـک انبار ۷۰۰ متری در محـل نمایندگی خود، تمام نیازهای مشـتریان و تعمیرگاه خود را برطرف کرده و از این بابت نیز مشتریان ما کمترین دغدغه‌ای نخواهند داشـت. وی در مورد وجود قطعات تقلبی و قاچاق در بازار گفت: متاسفانه وجود این قطعات برای مشتریان ما مخاطرات بسـیاری به وجود آورده و این جدای از ضرر مالی استفاده از قطعه بی‌کیفیت و تقلبی است که گاهی خسارات جبران‌ناپذیری به خودرو وارد می‌کند.

بررسی نرخ تعرفه مواد اولیه بر هزینه تولید قطعه‌سازان

نایب‌رئیس انجمن تخصصی صنایع همگن قطعه‌سازی کشور می‌گوید که افزایش یکباره تعرفه واردات مواد اولیه قطعه‌سازان مسائل و مشکلاتی را برای قطعه‌سازان داخلی ایجـاد کرده اسـت که به دنبال راهـکاری در این ارتباط هستیم. به گزارش خبر خودرو، احمدرضا رعنایی اظهار داشـت: البته در این زمینه راهکارهایی پیشـنهاد شـده اسـت تا مشـکلات تامین مواد اولیه مورد نیاز واحدهای قطعه‌سازی برطرف شود. وی با اشاره به اینکه تعرفه برخی از مواد اولیه مورد نیاز در واحدهای قطعه‌سـازی ۵درصد بوده است، افزود: متاسفانه هم‌اکنون این رقم به ۲۰درصد افزایش یافته، بنابراین در این راسـتا شرایطی به صورت موقت برای تأمین مواد مورد نیاز قطعه‌سازان در نظر گرفته شده تا مشکل تامین هزینه واحدها کاهش یابد. وی در ادامه با توجه به مدیریت مطالبات قطعه‌سـازان گفت: با وجود پرداخت بخشی از مطالبات قطعه‌سازان، اما همچنان رقم بالایی از مطالبات بالای ۱۲۰ روز شرکت‌ها باقی است که تاکنون پرداخت نشده است.



اپل گزارش مالی تابستان ۲۰۱۷ را ۱۱ آبان منتشر می‌کند

اپل دیروز اعلام کرد که گزارش مالی مربوط به سه‌ماهه سوم سال ۲۰۱۷ را روز ۱۱ آبان منتشر خواهد کرد. اپل روز دوشنبه اعلام کرد که گزارش مالی مربوط به فصل چهارم سال مالی ۲۰۱۷ یا فصل سوم سال ۲۰۱۷ را روز ۱۱ آبان منتشر خواهد کرد. انتظار می‌رود گزارش مالی مربوط به تابستان سال ۲۰۱۷ اپل شامل نخستین آمار مربوط به فروش آیفون ۸ و آیفون ۸ پلاس اپل باشد. براساس اطلاعات ارائه‌شده، انتظار می‌رود تیم کوک، مدیرعامل اپل و لوکا مائیستری، مدیر ارشد مالی این کمپانی طی مراسم مربوط به ارائه گزارش مالی، آمارهای عملکرد سه‌ماهه اپل را ارائه کنند. کوپرتینویی‌ها انتظار دارند در ادامه فصل موفق بهار که با فروش بیش از ۴۱ میلیون دستگاه آیفون همراه بود، تابستان سال جاری نیز آمار فروش آیفون چشمگیر باشد.

اندرو هاوس مدیرعامل سرگرمی‌های تعاملی سونی استعفا کرد

به نظر می‌رسد تیم مدیریت سرگرمی‌های تعاملی سونی شاهد تغییراتی در تیم مدیریتی خود است زیرا اندرو هاوس، مدیرعامل جهانی این واحد از کمپانی ژاپنی به تازگی از سمت خود کناره‌گیری کرده است. سونی این خبر را طی کنفرانسی خبری اعلام کرد و گفت که جان کودرا، نایب رئیس فعلی سرگرمی‌های تعاملی سونی وظایف اندرو هاوس را برعهده خواهد گرفت.

به گزارش دیجیاتو به گفته سونی، اندرو هاوس همچنین از نایب رئیسی Sony Corporation نیز کناره‌گیری می‌کند، اما تا پایان سال جاری میلادی به‌عنوان یکی از اعضای هیات‌مدیره این کمپانی باقی خواهد ماند تا روند انتقال وظایف، به درستی انجام شود. هاوس در بیانیه تازه خود می‌گوید: «بلی استیشن بخش مهمی از زندگی من برای بیش از ۲۰ سال بوده، اما حالا که تجارت به موفقیتی رکوردشکن رسیده، زمان آن است تا به دنبال چالش‌های تازه بروم.»

کاز هیرای، مدیرعامل سونی نیز می‌گوید که وقتی رهبری سرگرمی‌های کامپیوتری سونی را در سال ۲۰۱۱ به اندرو هاوس سپرد، مطمئن بود تجارت پلی استیشن را به دستان توانمندی سپرده و هاوس نیز این موضوع را به اثبات رسانده است.

اندرو هاوس به مدت ۲۷ سال در بخش‌های گوناگون سونی فعالیت کرده است. وی پیش از تاسیس واحد پلی استیشن در سونی حضور داشت و عرضه تمام کنسول‌های این شرکت را شاهد بوده است. هاوس پیش از انتخاب به‌عنوان مدیرعامل سرگرمی‌های تعاملی سونی در سال ۲۰۱۱، در سمت مدیرعامل شعبه اروپای سرگرمی‌های کامپیوتری سونی فعالیت داشت.

درآمد نجومی سامسونگ از فروش آیفون ۱۰ اپل!

برآوردهای انجام شده نشان از این دارد که موفقیت آیفون ۱۰ افزایش درآمد ۴میلیارد دلاری را برای سامسونگ در مقایسه با گلکسی اس ۸ به ارمغان خواهد آورد.

اپل و سامسونگ را باید دو بازیگر اصلی دنیای گوشی‌های هوشمند خواند که همواره به‌عنوان دو رقیب با یکدیگر برای فروش بیشتر مبارزه کرده‌اند. اما آیفون ۱۰ را باید نقطه عطفی در روابط این دو کمپانی خواند، چراکه هر دو کمپانی به نوعی به دنبال موفقیت پرچمدار جدید اپل هستند. آیفون ۱۰ به‌عنوان نسخه مخصوص دهمین سالگرد عرضه آیفون به بازار از قطعات تولید شده توسط سامسونگ بهره می‌برد، از این‌رو کمپانی کره‌ای نیز برای افزایش درآمدزایی خود چشم به موفقیت آیفون ۱۰ دوخته است.

نگاه

درآمد میلیون دلاری برند خانوادگی تولید پوشاک سازگار با محیط زیست

خانواده‌ای در آمریکا، پس از چهار سال توانسته استارت‌آپ خود را که از مواد بازیافتی و سازگار با محیط زیست برای تولید پوشاک استفاده می‌کند، به سوداوری قابل توجهی برساند.

در نگاه اول، فاهرتی (Faherty) برندی مشتری‌پسند است که لباس‌های ساحلی تولید می‌کند و فروشگاه‌هایش در سواحل پرجمعیت شرق و غرب آمریکا واقع شده‌اند، اما اگر کمی دقیق‌تر نگاه کنیم، متوجه می‌شویم این برند علاوه بر اینکه محصولات خود را از پارچه‌هایی تولید می‌کند که از پلاستیک‌های بازیافتی تهیه‌شده‌اند، به روش‌های مختلف دیگر نیز پایبندی خود را به ارزش‌های اخلاقی و حقوق بشر ثابت کرده است.

به گزارش زومیت، فاهرتی توسط یک خانواده تأسیس شده است و اداره می‌شود؛ الکس و مایک فاهرتی برادرهای دوقلو، مادرشان نینی نوریس و همسر الکس، کری فاهرتی، مؤسسان اصلی این برند هستند. استارت‌آپ پوشاک آنها تلاش می‌کند بدون هیاهو، روند پایداری را در تولید پوشاک توسعه دهد.

کری می‌گوید: اغلب مشتریان ما به این دلیل که لباس‌ها از پلاستیک‌های بازیافتی تولید می‌شوند، آنها را خریداری نمی‌کنند، بلکه آنها به طراحی لباس‌ها علاقه‌مندند. به همین دلیل ما تلاش می‌کنیم با حفظ هدف اصلی‌مان، کیفیت محصولات و طراحی آنها را هم در سطح بالایی نگه‌داریم، زیرا این چیزی است که مصرف‌کنندگان را جذب می‌کند.

کری در رشته حقوق درس خوانده و مدارک تحصیلات عالی خود را از دانشگاه‌های ییل و پیرداین دریافت کرده است. او که در ۳۰ سفر خود به مناطقی نظیر ارمنستان، آذربایجان، اوگاندا، برمه، رواندا و نیجریه در مورد نقض حقوق بشر و مشکلات اجتماعی تحقیقات زیادی انجام داده، اولویت‌های خود را به‌وضوح و روشنی بیان می‌کند:

ما تنها با کارخانه‌هایی کار می‌کنیم که به اصولی اخلاقی وفادارند. این موضوع نخستین و مهم‌ترین اولویت برند ما است.

به همین دلیل مایک که پیش‌ازاین برای رالف لورن کار می‌کرد، حالا زمان زیادی را (درمجموع دو ماه در سال) در جاده‌ها می‌گذراند تا از کارخانه‌های مختلف بازدید کند و به طراحان، خیاط‌ها و کارگران سر بزند. برند فاهرتی از رؤیای دیرینه مایک برای راه‌اندازی یک استارت‌آپ خردەفروشی ظهور کرده است. مایک حتی در زمان کالج، یک مقاله ۲۰۰۰ کلمه‌ای در مورد اداره یک شرکت تولیدی پوشاک نوشته بود. در سال ۲۰۱۳، پس از ساعت‌ها کار کردن در نمایندگی‌های رالف لورن، او و الکس با الهام از آموزش‌هایی که در نیوجرسی دیده بودند بااخره تصمیم گرفتند استارت‌آپ فاهرتی را راه‌اندازی کنند. مایک یک سال تمام را صرف تحقیقات برای یافتن بهترین گزینه‌های تولیدی کرد.

البته محصولات آنها ارزان‌قیمت نیستند و خود آنها هم به این موضوع واقفاند.

کری می‌گوید: «متوسط سن مشتریان ما ۳۰ سال به بالا است. اما موضوع فقط سن مشتریان نیست، بلکه این است که آنها به کیفیت لباس‌ها اهمیت می‌دهند.»

این برند در تولید پارچه‌ها علاوه بر پلاستیک‌های بازیافتی، از رنگ‌های طبیعی و پنبه ارگانیک هم استفاده می‌کند.

الکس می‌گوید: ما تا آنجا که بتوانیم از موادی استفاده می‌کنیم که با محیط زیست سازگارند. پنبه ارگانیک در ۷۵درصد از موارد به طراحی‌ها جواب می‌دهد. ما حداکثر تلاش‌مان را می‌کنیم تا گزینه‌هایی انتخاب کنیم که برای مردم و سیاره‌ای که در آن زندگی می‌کنیم، بهترین گزینه‌ها باشند. درحالی که طرفداران برندهایی مثل پاتاگونیا، ریفورمیشن و مایت، صنعت پوشاک را به چالش کشیده‌اند، برای ما مهم این است که برندمان، هدفی بالاتر از سوداوری داشته باشد. ما می‌خواهیم قدم مثبتی برای زندگی مردم برداریم. هدف‌مان فقط خریدوفروش سریع نیست. قصد داریم کاری کنیم که دنیا را به شیوه‌ای مثبت تحت تأثیر قرار دهد. آنها کاملاً آگاهند که برای رسیدن به هدف‌شان، باید صبر داشته باشند و روی بلندمدت حساب کنند. الکس که سوابق شغلی خوبی در بخش‌خصوصی دارد، امور مالی شرکت را اداره می‌کند. فاهرتی از بوت استرپینگ استفاده کرده و موردحمایت مالی دوستان و فامیل است و البته چندین سرمایه‌گذار فرشته هم از آن پشتیبانی می‌کنند.

اخیراً فاهرتی یک سیاست سرزگ مالی را تصویب کرد و به اجرا رساند. این شرکت در طول یک ماه مبلغ ۵۰هزار دلار به یک پروژه مدرسه‌سازی در هائیتی اهدا کرد؛ شهری که قرار است کاتالوگ پاییز آنها را پوشش دهد.

ما همیشه در پی تصمیمات مالی پرمنفعت نیستیم. دقیقاً ۵درصد از کل فروش‌مان را تا به امروز به این پروژه اختصاص داده‌ایم. بله، ما هم یک شرکت هستیم و دوست نداریم به سقوط و شکست فکر کنیم. اما واقعاً حس می‌کردیم این پروژه ارزشش را دارد. امسال، این استارت‌اپ چهار ساله به سوداوری بهتری رسیده است. طبق گفته الکس، آنها در چند سال گذشته بیشتر درآمد خود را به کسب‌وکارشان بازگردانده‌اند، اما در سال جاری توانسته‌اند بیشتر مشکلات پیشین را پشت سر بگذارند. گزارش‌های مالی او نشان می‌دهد که درآمد سال جاری آنها ۱۵میلیون دلار بوده، یعنی از نخستین سال تأسیس استارت‌آپ، درآمدشان هرسال دو برابر شده است. فروش آنها از روش‌های مختلفی صورت می‌گیرد: تجارت الکترونیک، شش فروشگاه خرده‌فروشی و عمده‌فروشی، کتال‌های فروش آنها هستند. گرچه آنها تمایز خود را با دیگران به اثبات رسانده‌اند، اما می‌دانند که هنوز بازیکنان کوچکی در بازار بزرگ رقابتی پوشاک ساحلی هستند. درواقع، باوجود همه تلاش‌شان برای شکل‌دهی یک برند پایدار، الکس از محدودیت‌های این صنعت به‌خوبی اطلاع دارد.

۹ درصد از صنعت پوشاک هیچ اهمیتی به محیط‌زیست نمی‌دهد و بازاریابی در این زمینه نتیجه زیادی نخواهد داشت. ما یک استارت‌آپ کوچک هستیم و خیلی سخت است که بخواهیم رویه یک صنعت را تغییر دهیم، ولی مشتریان به‌تدریج آگاهی بیشتری پیدا می‌کنند و همین به ما انگیزه می‌دهد کارمان را ادامه دهیم.

همچنان که شرکت رشد بیشتری پیدا می‌کند، الکس متوجه شده است که آنها چطور می‌توانند از قدرت خرید خود برای تأثیر و نفوذ در صنایع کشاورزی (مثلاً پنبه ارگانیک) استفاده کنند و شرایط کارخانه را بهبود دهند.

کری که به‌تازگی مادر شده است، می‌گوید: اکثر مردم نمی‌دانند که ما هنوز یک تیم کوچک هستیم. ما خیلی کار می‌کنیم، شش فروشگاه داریم؛ عمده‌فروشی و تجارت الکترونیک و خرده‌فروشی. استارت‌آپ ما هنوز نوپا است. وقتی که امکانات و منابع بیشتری به دست آوریم، اهداف خود را گسترش می‌دهیم و با جدیت بیشتری مسائل محیط‌زیست را پیگیری می‌کنیم.

این شرکت خانوادگی در قدم بعدی خود باید روی محتوایی که ارائه می‌دهد متمرکز شود، چراکه آنها قصد دارند پاییز امسال مجله‌ای منتشر کنند که سفرها، شخصیت‌های جالب و متفاوت و سبک زندگی عالی را به تصویر خواهد کشید.

الکس در پایان مصاحبه می‌گوید: «هدف نهایی ما این نیست که فقط لباس تولید کنیم، بلکه می‌خواهیم تجربیاتی برای مشتریان خلق کنیم که به آنها احساس سرزندگی بیشتر، ذهنی باز و روابطی قوی‌تر هدیه می‌کند.»

آنچه دیدیم نمونه‌ای از نسل جدید برندهای خرده‌فروشی است. آنها فقط به خریدوفروش کالا فکر نمی‌کنند.

منبع: FORBES

یادداشت

آیا افزایش سود سبب افزایش گردش وجوه نقد می‌شود؟

پیمان احمدی
DBA یا گرایش مدیریت استراتژیک

افزایش سود بسیار خوب است، اما علاوه بر این باید بپرسیدآیا گردش وجوه نقد حاصل از سود نیز افزایش می‌یابد؟ گردش وجوه نقد حاصل از سود در نخستین بخش صورت گردش وجوه نقد یافت می‌شود که یکی از سه صورت مالی اصلی موجود در گزارش مالی است. صورت گردش وجوه نقد با توضیحاتی در مورد گردش وجوه نقد حاصل از سود شروع می‌شود. حسابداران اصطلاح گردش وجوه نقد ناشی از فعالیت‌های عملیاتی را به کار می‌برند که به عقیده من، تقریبا مانند گردش وجوه نقد ناشی از سود است. از ذکر اصطلاح سود، مانند نام وبا، در گزارش‌های مالی خارجی، اجتناب می‌شود. لذا ممکن است فکر کنید حسابداران عبارت گردش وجوه نقد ناشی از درآمد خالص را به کار می‌برند. اما نه، نام اصلی آن در صورت گردش وجوه نقد، اصطلاح گردش وجوه نقد ناشی از فعالیت‌های عملیاتی است. فعالیت‌های عملیاتی، به سادگی به درآمد حاصل از فروش و هزینه‌ها اطلاق می‌شود، که عملیات سوداور مؤسسه‌اند.

تقریباً کلیه هزینه‌ها برای گردش وجوه نقد، بد هستند به جز یکی: استهلاک. هزینه استهلاک واقعاً برای گردش وجوه نقد خوب است. هر سال مؤسسه بخشی از بهای تمام شده دارایی‌های ثابت خود را، از طریق وصول وجه نقد حاصل از فروش، در طی سال، به وجه نقد تبدیل می‌کند. به‌طور کلی دارایی‌های ثابت به تدریج مورد استفاده قرار می‌گیرند و فرسوده می‌شوند، لذا هر سال بخشی از بهای تمام شده دارایی‌های ثابت به صورت هزینه استهلاک ثبت می‌شود و هر سال مؤسسه وجه نقد آن را بازیابی می‌کند. لذا هزینه استهلاک سود را کاهش می‌دهد، اما گردش وجوه نقد را افزایش می‌دهد. اما درآمد خالص به علاوه استهلاک، معادل گردش وجوه نقد حاصل از سود نیست مگر در یک سناریو تخیلی که در آن سایر دارایی‌های عملیاتی شرکت (مخصوصا حساب‌های دریافتنی و موجودی کالا) و کل بدهی‌های عملیاتی (حساب‌های پرداختنی و هزینه‌های معوق پرداختنی) در طی سال افزایش یا کاهش نیابد.

مثلاً شرکتی با درآمد حاصل از فروش سالانه بالاتر، معمولا سبب می‌شود حساب‌های دریافتنی‌اش افزایش یابد. مؤسسه ممکن است موجودی کالا را افزایش دهد که موجب مصرف وجه نقد می‌شود. ممکن است مؤسسه مانده‌های هزینه‌های پرداخت نشده را در پایان سال افزایش دهد که در این صورت وجه نقدش را حفظ می‌کند. در نخستین بخش صورت گردش وجوه نقد این تغییرات خلاصه شده است که بر گردش وجوه نقد حاصل از سود تأثیر می‌گذارد.

سؤال کلیدی این است: آیا گردش وجوه نقد حاصل از سود تقریبا همان مقدار تغییر می‌کند که درآمد خالص تغییر کرده است، یا به دلیل تغییر گردش وجوه نقد که بالاتر یا پایین‌تر از تغییر در درآمد خالص است، چنین وضعیتی طبیعی است؟

به‌عنوان یک قاعده کلی، رشد فروش، در کوتاه‌مدت، به ضرر گردش وجوه نقد حاصل از سود است. مؤسسه باید حساب‌های دریافتنی و موجودی کالای خود را افزایش دهد و این افزایش به گردش وجوه نقد لطمه می‌زند. اگرچه، در خلال دوره رشد مؤسسه، حساب‌های پرداختنی و هزینه‌های معوق پرداختنی افزایش می‌یابند، که به گردش وجوه نقد کمک می‌کند. در اکثر موارد که دارایی‌ها افزایش می‌یابد، در نتیجه بدهی‌ها کاهش می‌یابد و گردش وجوه نقد حاصل از سود تحت تأثیر این شرایط قرار می‌گیرد.

قویاً توصیه می‌کنم گردش وجوه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی را با درآمد خالص دو سه سال گذشته مقایسه کنید. آیا گردش وجوه نقد حاصل از سود تقریباً همان درصد از درآمد خالص، در هر سال است؟ این روند چگونه است؟ برای مثال، سال گذشته گردش وجوه نقد حاصل از سود ممکن است ۹۰درصد درآمد خالص باشد. اما امسال ممکن است به ۵۰درصد افت کرده باشد. (ماشین حساب خود را در آورید و گردش وجوه نقد حاصل از سود را به سود (درآمد خالص) تقسیم کنید، مؤسسه این نسبت را گزارش نکرده است). در این شرایط، سود شرکت، در همان مرحله سال قبل، به گردش وجوه نقد تبدیل نمی‌شود. گردش وجوه نقد حاصل از سود، در یک سال، واقعا قابل مقایسه با گردش وجوه نقد حاصل از سود در بلندمدت نیست. شاید مؤسسه زیرساخت خوبی برای پشتیبانی سطوح بالاتر فروش داشته باشد، اما مجدداً روند نزولی، گردش وجوه نقد حاصل از سود مشکلات کوتاه‌مدتی را سبب می‌شود که مؤسسه باید با آن دست و پنجه نرم کند.

گردش وجوه نقد حاصل از سود شاید قطره‌ای از دریا باشد. در حقیقت گردش وجوه نقد حاصل از سود ممکن است منفی باشد؛ برای ایجاد سود، ممکن است شرکت از ذخایر وجه نقد خود استفاده کرده باشد. ممکن است وجه نقد را بین مالکان توزیع نکند و شاید سرمایه را از طریق وام و حقوق صاحبان سرمایه تأمین کند و وجه لازم را برای جایگزینی و توسعه دارایی‌های ثابت خود فراهم کند. گردش وجوه نقد حاصل از سود اندک، در موارد نادر، موجب بروز تردیدهایی در مورد کیفیت سود می‌شود که به اعتبار درآمد خالص (سود) گزارش شده لطمه می‌زند. گردش وجوه نقد حاصل از سود، در اکثر موارد اندک است، زیرا حساب‌های دریافتنی حاصل از فروش وصول نشده‌اند و چون مؤسسه در موجودی کالای خود افزایش بسیاری ایجاد کرده است، این افزایش در مورد اینکه آیا همه حساب‌های دریافتنی وصول شده‌اند یا کل موجودی کالا به قیمت معمول فروخته خواهد شد موجب بروز سوالات بسیار می‌شود. فقط زمان همه چیز را ثابت خواهد کرد اما باید مراقب باشید، محصوما مراقب عدد سود (درآمد خالص) که موسسات آن را بیشتر یا کمتر از تعابیا هست گزارش می‌کنند.

تحلیل و بررسی گردش وجوه نقد حاصل از زیان (به جای سود) نیز بسیار حائز اهمیت است. هنگامی که شرکت زیان سالانه‌ای را گزارش می‌کند به جای سود فوراً این سوال به ذهن خطور می‌کند که با ذخایر نقدی شرکت فرصت کافی برای انتقال از سنون زیان به سنون سود فراهم خواهد شد. وقتی مؤسسه در وضعیت زیان است (برای مثال سال‌های اولیه شروع کار مؤسسه) و گردش وجوه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی منفی است، به مانده نقدی شرکت توجه کنید و اینکه چه مدت مؤسسه می‌تواند به روند کار خود ادامه دهد، تا اینکه بالاخره به سوددهی برسد. تحلیلگران سهام اصطلاح نرخ سوخت را برای مشخص کردن اینکه مؤسسه چه مقدار گردش وجوه نقد خروجی در هر دوره صرف کرده است، به کار می‌برند. این معیار را بدین جهت به کار می‌برند که ببینند مؤسسه، در هر دوره، چه مقدار وجه نقد به تراز نقدی خود واریز می‌کند. سوال کلیدی اینجاست که آیا مؤسسه وجه نقد کافی در دست دارد تا به روند کار خود ادامه دهد تا شروع به ایجاد گردش وجوه نقد حاصل از سود مثبت کند و اگر چنین نیست، از کجا وجه نقد کسب می‌کند تا اینکه بتواند سود ایجاد و آن را در دفاتر خود ثبت کند و بتواند از این نقدینگی استفاده کند.

PEYMAN.AHMADY@YAHOO.COM

بخت بیشتر مدل ۱۱۴۹ دلاری آیفون ۱۰ برای فروش

این روزها با افزایش محسوس شمار کاربرانی روبه‌رو هستیم که حاضرند بابت خرید یک تلفن هوشمند مبلغی بیشتر از گذشته را پرداخت کنند.

به گزارش دیجیاتو به نقل از گزارشی که یک مؤسسه تحقیقاتی به نام RBC Capital Markets انجام داده، بالغ بر نیمی از افرادی که در نظرسنجی‌های صورت گرفته اعلام کرده‌اند قصد خرید آیفون ۱۰ اپل را دارند، ظاهرا می‌خواهند گران‌ترین نسخه این موبایل را با بالاترین ظرفیت ذخیره‌سازی تهیه کنند.

نسخه پایه آیفون ۱۰ قیمتی برابر با ۹۹۹ دلار دارد که البته حافظه داخلی‌اش برابر با ۶۴ گیگابایت است و اگر علاقه‌مند به خرید نسخه ۲۵۶ گیگابایتی آن باشید، باید بدانید که اپل ۱۵۰ دلار بیشتر از شما طلب خواهد کرد و جالب اینکه ظاهرا خیلی‌ها راغب به خریداری این نسخه هستند. همانطور که می‌دانید اپل مدتی است که حداقل حافظه داخلی اسمارت‌فون‌های تولیدی‌اش را به سطحی بالاتر از قبل رسانده، با این همه گزارشات حکایت از آن دارند که کاربران به سمت مدل‌هایی با ظرفیت‌های بالاتر گرایش پیدا کرده‌اند. در مورد آیفون ۱۰ نیز برای نخستین بار، شمار زیادی از کاربران از علاقه‌مندی خود برای خرید مدل بهرمند از بالاترین حافظه خبر داده‌اند و اگر بخواهیم دقیق‌تر بگوییم ۵۷ درصد از آنها به خرید نسخه ۲۵۶ گیگابایتی علاقه‌مندی نشان داده‌اند. این در حالی است که تنها ۴۵ درصد از کاربرانی که برای خرید آیفون ۸ ابراز علاقه‌مندی کرده بودند اعلام داشتند که می‌خواهند نسخه ۲۵۶ گیگابایتی‌اش را خریداری کنند. نکته دیگری که باید اشاره کنیم آنکه تقاضا برای آیفون ۱۰ به مراتب بیشتر از آیفون‌های ۸ و ۸پلاس است و از میان کل خریداران نسخه‌های جدید این اسمارت فون ۴۳ درصدشان خواستار خرید مدل ۱۰ هستند. اما جدای از این موضوع به نظر می‌آید که شمار زیادی از خریداران آیفون ۱۰ تمایل دارند که به‌رغم بالاتر بودن قیمت، بهترین نسخه از آن را تهیه کنند و این یعنی در ماه‌های آتی متوسط قیمت آیفون افزایش قابل توجهی پیدا خواهد کرد. طبق این پژوهش، جذاب‌ترین ویژگی آیفون ۱۰ هم همانطور که در خبرها خواندید قابلیت شارژ بی‌سیم آن است که البته در دو نسخه دیگر آیفون‌های تازه معرفی شده اپل نیز یافت می‌شود.

تسهیل فضای کسب‌وکار برای استارت‌آپ‌ها

دبیر ستاد توسعه فناوری اطلاعات، ارتباطات معاونت علمی گفت که باید درصدد باشیم با همکاری وزارت ارتباطات و با حمایت از ایجاد مراکز نوآوری روستایی از توسعه اشتغال در این مناطق حمایت کنیم.

به گزارش اقتصاد ایران، مهدی فقیهی با بیان اینکه ایران به سهم خود در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات در دنیا دست نیافته است، اظهار کرد: براساس آن چیزی که پیش‌بینی‌شده است و نهادهای بین‌المللی بر آن صحه می‌گذارند، بخش اطلاعات و ارتباطات با توجه به سهم یک‌درصدی از جمعیت دنیا به جایگاه مطلوبی در این حوزه دست نیافته است.

وی افزود: غالب اعتبارات در دسترس در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات، در حال حاضر در حوزه ارتباطات است، به این معنی که سهم عمده بخش ICT کشور که چیزی در حدود ۹۰ درصد است، در حوزه CT(زیرساخت ارتباطی و شبکه) توزیع می‌شود. فقیهی نسبت سرمایه‌گذاری‌ها در بخش CT (فناوری ارتباطات) و IT را در دنیا تقریباً برابر خواند و گفت: پیش‌بینی‌شده است در چند سال آینده این سهم تغییر کند، به این منظور که ۹۰ درصد نرم‌افزار و خدمات و محتوا تخصیص داده شود و تنها حدود ۱۰درصد به زیرساخت و شبکه اختصاص یابد. دبیر ستاد توسعه فناوری اطلاعات، ارتباطات و فضای مجازی معاونت علمی با تأکید بر اهمیت شناخت بازار ICT دنیا و وضعیت تقسیم‌بندی این بازار براساس نرم‌افزار محتوا و زیرساخت شبکه ادامه داد: برخی کشورهای توسعه‌یافته که اساس اقتصاد خود را بر مبنا و بستر فناوری اطلاعات و کاربردهای آن قرار داده‌اند، رشد خود را در توسعه اکوسیستم‌های استارت‌آپی و حمایت از شکل‌گیری یونی کورن‌ها (Unicorn Startup)، غول‌های فناوری که رشد سریعی دارند و به ارزش بیش از یک میلیارد دلار می‌رسند)پیدا کرده‌اند و توانسته‌اند با تشکیل چند یونیکورن بزرگ از شرکت‌های نوپا و کوچک فناوری اطلاعات حمایت کنند.

وی ابراز کرد: ستاد توسعه فناوری اطلاعات، ارتباطات و فضای مجازی معاونت علمی با تغییر رویکرد اتفاق افتاده در اکوسیستم فناوری اطلاعات در دنیا، برنامه‌هایش را مبتنی بر این تغییر پارادایم و در قالب هفت برنامه اصلی دنبال می‌کند.

بهبود فضای کسب‌وکار لازمه کاهش بیکاری است

کارشناسان معتقدند بهبود فضای کسب‌وکار و ایجاد رونق در بخش‌های مختلف اقتصادی لازمه ایجاد اشتغال پایدار و رفع معضل بیکاری است. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، حاجی بابایی، رئیس کمیسیون تلفیق برنامه ششم توسعه در برنامه تیتر امشب در خصوص علت افزایش آمار بیکاری در کشور اظهار داشت: طی چند سال گذشته رکود در همه بخش‌های اقتصادی رخ داده و این امر مانعی در برابر ایجاد اشتغال بوده است. وی ادامه داد: در برنامه ششم برای خروج از رکود قوانینی را پیش‌بینی کردیم و مقرر شده ۷۷۰هزار میلیارد تومان برای ایجاد ۱.۵ میلیون شغل سرمایه‌گذاری شود. ما اعتقاد داریم سالانه ۱.۲ میلیون متقاضی جدیدالورود به بازار کار داریم، ولی دولت به یک میلیون نفر اعتقاد دارد. در برنامه ششم پیش‌بینی کم کردن برای تحقق این امر باید بین ۱.۳ تا ۱.۵ میلیون شغل ایجاد کنیم و این غیر از آمار بیکاران قبلی است. نماینده مجلس شورای اسلامی تصریح کرد: در سال ۱۳۹۵ باید ۱.۳ میلیون شغل ایجاد می‌شد که ۶۵۰هزار شغل ایجاد شد و این یعنی ۶۵۰ هزار به بیکاران اضافه شده است.

در کل باید گفت از برنامه‌ای که برای اشتغال تدوین کردیم عقب هستیم. حاجی بابایی در خصوص طرح اشتغال فراگیر گفت: در کشور ظرفیت تولید ۱.۴ میلیون شغل وجود دارد ولی ما این کار را نمی‌توانیم انجام دهیم. در این راستا نباید هیچ طرحی خارج از برنامه ششم توسعه شکل بگیرد، چراکه در خصوص اشتغال و مسائل دیگر تعاریف کامل در برنامه ششم آمده است. وی افزود: در پایان اسفند نقدینگی که بر اساس قانون بوده است چطور ما نمی‌توانیم از این مقدار ۱۹۰ هزار میلیارد را برای ایجاد اشتغال به جریان اندازیم؟ در خصوص کاهش نرخ سود بانکی، بانک‌ها ابتدا قراردادها را با نرخ سود قبلی تمدید کردند و سپس نرخ جدید ابلاغ شد که در این صورت نمی‌توان انتظار داشت نقدینگی به بخش تولید برود. حاجی بابایی اظهار داشت: در سال ۱۳۹۶ ما به‌طور مفصل برای سرمایه‌گذاری در جهت ایجاد اشتغال در حوزه‌های مختلف برنامه داشتیم و بسیاری از قوانین اصلاح شد، اما وقتی بخش مسکن که ۲۷درصد سبد کالا را تشکیل داده منفی ۱۳.۵ درصد اشتغال دارد معلوم است آمار اشتغال بالا نمی‌رود.

گزارش وضعیت اجرای قانون کسب‌وکار

رئیس کمیسیون اصل ۴۴ قانون اساسی در مجلس با تشریح نشست کمیسیون ویژه حمایت از تولید ملی مجلس، از آماده‌سازی گزارش اجرای قانون بهبود کسب‌وکار در مجلس خبر داد.

به گزارش ایبنا، حمیدرضا فولادگر درباره نشست کارگروه اشتغال مولد کمیسیون ویژه حمایت از تولید ملی و نظارت بر اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ مجلس، اظهارداشت: بخشی از جلسه به بررسی گزارش اجرای قانون بهبود کسب‌وکار با حضور کارشناسان مرکز پژوهش‌ها اختصاص یافت که مجلس شورای اسلامی در حال آماده‌سازی آن است.

فولادگر با بیان اینکه در حال آماده‌سازی گزارشی در مورد اجرای قانون رفع موانع تولید که دو سال پیش ابلاغ شده هستیم، گفت: معاونت نظارت مجلس شورای اسلامی قبل از تشکیل کمیسیون ویژه در حال آماده‌سازی این گزارش بود که با دستور رئیس مجلس آماده آن به کمیسیون ویژه سپرده شد.

رئیس کمیسیون اصل ۴۴ قانون اساسی با بیان اینکه در حال حاضر از ۲۹ ماده این قانون ۲۳ ماده آن بررسی شده است، به خبرگزاری خانه ملت گفت: مواد باقی مانده نیز در جلسات آینده آماده و سپس گزارش کمیسیون در خصوص نحوه اجرای قانون بهبود کسب‌وکار آماده و در کنار آن زمینه‌بندی جهانی کشور در فضای کسب‌وکار و عوامل محیطی کسب‌وکار بررسی می‌شود.

این نماینده مجلس با اشاره به اینکه در خصوص نحوه تحقق سیاست‌های اقتصاد مقاومتی که مقرر شده بود تا سه قوه درگیر این مسئله شوند و شورای مرکب از معاون اول رئیس جمهور، معاون اول قوه قضاییه و نایب رئیس مجلس شورای اسلامی تشکیل شود، اضافه کرد: این شورا تنها یک بار تشکیل شده و زمانی که شورای ستاد اقتصاد مقاومتی تشکیل شد این قانون پیشرفتی نداشت.

وی ادامه داد: به دنبال این هستیم که این قانون اجرا شود، در ستاد اقتصاد مقاومتی تنها قوه مجریه حضور دارد، اما در قانون آمده که هر سه قوه در خصوص اجرای سیاست‌های مقاومتی تمام توان خود را به‌کارگیری کنند؛ یک گزارش نیز در این زمینه در حال آماده‌سازی است.

کمپین

بررسی کمپین: ANCHOR موفقیت بدون شیر؛ یک خیال خام

کمپین «Must be Milk» که توسط آژانس Colenso طراحی و اجرا شد، نقش زیادی در ایجاد علاقه مجدد مردم نیوزیلند به شیر داشت. Anchor با ایفای نقش رهبر بازار در حوزه شیر توانست بی‌توجهی ۱۰ساله مردم نیوزیلند را به شیر از بین ببرد. در مدت چهار ماه فروش محصولات برند Anchor ۱.۳ میلیون لیتر افزایش پیدا کرد.

به گزارش ام بی‌ای نیوز، برند توانست با تبدیل شیر به یک نوشیدنی خاص فعالیت‌های مختلف، شیر را به یک قهرمان تبدیل کند. Anchor با الهام گرفتن از برندهای دسته‌بندی‌های دیگر محصولات لبنی که بر سلامت، ظاهر و بهبود عملکرد بدن/ فرد متمرکز بودند کمپینی در سه بخش طراحی کرد. Must be Milk شخصیت‌هایی به اسم کودکان کیوی* خلق کرد و با روایت داستان‌هایی احساسی از مادران آنها، مزیت‌های شیر برای دندان، ماهیچه‌ها و مو را برشمرد.

*کیوی پرنده‌ای است که در نیوزیلند زندگی می‌کند و یکی از نمادهای این کشور به شمار می‌رود.

چالش‌های بازاریابی و اهداف

سرانه مصرف شیر در نیوزیلند به مدت ۱۰سال کاهش زیادی داشت. Anchor در این شاخه رهبر بازار بود، اما این برند هم با کاهش خرید و توجه مخاطبان روبه‌رو بود و در بهترین حالت فقط یک رهبر حاشیه‌ای به شمار می‌رفت. تلاش‌های Anchor برای جدا کردن خود از سایر برندهای این حوزه، که از طریق ایجاد تمایز و نوآوری صورت می‌گرفت، نتایج اندکی به دنبال داشت. داده‌های به دست آمده از خریداران نشان می‌داد آنها تنها ۸ثانیه در مقابل محصولات برند در فروشگاه‌ها وقت صرف می‌کردند و این نتیجه به معنای میزان درگیری پایین و بی‌توجهی به شیر بود. پس برند Anchor به وجه تمایز دیگری نیاز داشت. هدف مشخص بود؛ پایان دادن به بی‌توجهی و فروش کم شیر و افزایش فروش Anchor به یک میلیون لیتر در یک سال.

بینش و استراتژی

شیر یکی از کامل‌ترین منابع تغذیه روی کره زمین است و نیوزیلند منبع باکیفیت‌ترین شیرهای دنیاست. اما انگار این مسئله اهمیت زیادی نداشت، چون مردم به ارزش نوشیدن شیر پی نبرده بودند.

هیچ برند دیگری در سال‌های قبل روی مزایای کلی و کیفیت شیر تمرکز نکرده بود.

هیچ برندی به نیوزیلندی‌ها یادآوری نکرده بود که خیلی خوش‌شانس هستند که به منابع غنی یکی از خارق‌العاده‌ترین غذاهای دنیا دسترسی دارند. همچنین هیچ برندی پیش از این با هدف رشد یک محصول (شیر) تبلیغ نکرده بود.

دومین بخش از استراتژی کمپین، این بود که مردم نیوزیلند Anchor را دوست داشته باشند. Colenso سعی کرد Anchor را با احساسات آمیخته کند و با پر رنگ کردن مزایای خارق‌العاده شیر به نیوزیلندی‌ها بگوید که Fonterra (شرکت مادر) خوبی آنها را می‌خواهد.

شخصیت‌های داستان‌های Anchor از آدم‌های واقعی انتخاب شده بودند: لیلای پنج ساله که یک دندانش را از دست داده بود، نیتان که برای رقص متولد شده بود، و ایموژن که یک مدل مو بود.

نقش مادران شخصیت‌ها نیز در انتخاب غذای مناسب و سبک زندگی سالم، پررنگ بود.

استراتژی ارتباطی

برای تغییر سرنوشت طبقه محصولی شیر و درآمیختن احساسات با برند Anchor و ایجاد تعامل و رشد فروش، استراتژی ارتباطی بر صمیمیت و میزان مصرف متمرکز بود.

به منظور ایجاد تغییر بزرگ در سطح کشور و خلق ارتباط احساسی با مخاطبان، داستان‌های قهرمانان برند از تلویزیون نیوزیلند پخش می‌شد، رسانه‌های محیطی و دیجیتال نیز آن را روایت می‌کردند. در این میان رسانه‌های محیطی نقش زیادی در جلب توجه والدین داشتند.

در کنار شخصیت‌های اصلی والدین حضور داشتند و نقش مراقبت‌های آنها در موفقیت قهرمانان و تأثیر شیر در زندگی لیلا، نیتان و ایموژن روایت می‌شد.

پشت تمام این داستان‌ها پیام بزرگی نهفته بود: دندان، مو و ماهیچه‌های قوی و سالم، به شیر نیاز دارد.

کمپین به سه کمپین کوچک تقسیم و پخش شد؛ کانال‌های دیجیتال، شبکه‌های اجتماعی، ویدئو، سینما و مجلات و مقاله‌ها و تبلیغات موبایلی هر سه کمپین را پوشش دادند.

نتیجه

بعد از این کمپین بازار شیر در نیوزیلند به رشد ۲درصدی دست یافت و در مدت سه ماه میزان علاقه مردم به Anchor5درصد افزایش پیدا کرد.

بازسازی جایگاه رقابتی برند

امروزه برای واردکردن طرح یا محصولی تازه به ذهن، فضاهای خالی بسیار کمی باقی‌مانده است، به همین دلیل ابتدا باید باور پیشین را از ذهن خارج کرد و جایگاهی را که رقبا در ذهن اشغال کرده‌اند تغییر داد و درواقع فضایی خالی ایجاد کرد. شیوه اساسی برای بازاریابی باید در جهت دستیابی به «تغییر جایگاه رقابت» باشد. اصل برنامه بازسازی جایگاه رقابتی برند به درک مفهوم، کالا یا شخص موجود برمی‌گردد. هیچ‌گاه نباید از مبارزه کردن هراس داشت، چراکه مردم دوست دارند ترکیدن حباب را تماشا کنند. در ادامه به نقل از هورموند، به بررسی موارد واقعی بازسازی جایگاه رقابتی برند می‌پردازیم.

تغییر جایگاه آسپرین

تایلنول در تبلیغی حدود ۶۰ کلمه در توضیح استفاده از آسپرین برای میلیون‌ها نفری که نباید آسپرین مصرف کنند، به کار برده است و در انتها به اسم محصول تبلیغ‌شده می‌پردازد. پس از آغاز فروش استامینوفن، امروزه تایلنول برند شماره یک در دسته مسکن‌هاست. تغییر جایگاهی ساده، اما کارا توانست کاری مهم علیه نهادی مانند آسپرین صورت دهد و به عبارتی تایلنول حباب آسپرین را شکست.

تغییر جایگاه لناکس (lenox)

جهت مؤثر واقع‌شدن شیوه تغییر جایگاه، درباره محصول خودتان صحبت نکنید؛ درباره محصول رقیب صحبت کنید. به‌عنوان‌مثال به آگهی زیر توجه کنید:

«رویال دالتون(Royal Doulton)، ظرف‌های چینی استوک-آن- ترنت (Stock-on-Tremt) انگلستان در مقابل لناکس، ظرف‌های چینی پومونا (Pomona) نیوجرسی.»

رویال دالتون با این آگهی، ۶ درصد افزایش سهم بازار را به دست آورد زیرا آنها دریافته بودند که تنها بیان اینکه محصول‌شان چینی مرغوب انگلیسی است، کافی نیست و برند رقیب (لناکس) نخستین برند در ذهن است. اسمی مانند لناکس باعث می‌شود خریدار فکر کند این کالا از انگلستان می‌آید. رویال دالتون باعث شد جایگاه لناکس درجایی که واقعا به آن تعلق داشت، بازسازی شود؛ یعنی پومونا نیوجرسی.

تغییر جایگاه نوشابه آمریکایی

در آگهی بیان می‌شود که «اغلب نوشابه‌های آمریکایی به نظر روسی می‌آیند» و در ادامه اسم نوشابه‌ها و اینکه ساخت کجا هستند آورده شده و در نهایت چنین گفته می‌شود «استولیکنایا (Stolichnaya) متفاوت است، واقعا روسی است.» و روی برچسب بطری نوشته شده «ساخت لنینگراد روسیه». و این‌گونه فروش استولیکنایا اوج گرفت. مردم از دیدن اینکه مشت افراد پرافاده باز شود، لذت می‌برند.

> **در عصر جایگاه‌سازی، قوانین برعکس گذشته است و برای تثبیت جایگاه نه‌تنها باید از بسیاری از رقبا نام برد، بلکه باید بسیاری از اصول قدیمی تبلیغات هم کنار گذاشته شوند**

بازسازی جایگاه پرینگلز

سیب‌زمینی پرینگلز با بوق و کرنای ۱۵ میلیون دلاری پراکتراند گمبل وارد بازار شد و به‌سرعت ۱۸درصد بازار را از آن خود کرد، اما برندهای قدیمی همچون بوردنز وایز (Bordens Wise) بیکار نمانده و از شیوه تاریخی بازسازی جایگاه استفاده کردند. آنها مواد استفاده‌شده در چیپس‌های سیب‌زمینی را بیان کردند که همین امر موجب توقف فروش پرینگلز و کاهش ۸درصدی سهمش در بازار شد. واقعیت این است که طعم یا ذائقه در ذهن وجود دارد، به عبارتی تفاوت در کام نیست، در مغز است. در گوشه کوچکی از ذهن، محوطه جریمه‌ای قرار دارد که در آن مربع «بازنده» علامت خورده است و همین‌که یک‌بار محصولی به این بخش فرستاده شود باید به سر جای اول بازگشت و از نو شروع کرد؛ با یک کالای جدید و یک بازی جدید.

بازسازی جایگاه لیسترین (Listerine)

پراکتراند گمبل در برنامه‌ای برای دهان‌شویه اسکوپ (Scope) از دو کلمه جهت بازسازی جایگاه لیسترین استفاده کرد؛ «نفس جادویی» و این دو کلمه جهت مختل کردن شعار بسیار موفق لیسترین که می‌گفت «دو بار در روز، طعمی که از آن متنفرید» کافی بود، اما اسکوپ براساس تئوری ای که داشت به دلیل انتخاب نام نادرستش نتوانست برنده بازار باشد و شانه‌به‌شانه لیسترین حرکت می‌کند.

بازسازی جایگاه در میان آگهی‌های رقابتی

موفقیت تایلنول، اسکوپ، رویال دالتون و دیگر برنامه‌های بازسازی جایگاه رقابتی برند، آگهی‌های مشابهی را به وجود آورد که بازسازی جایگاه برند نبوده و تنها نوعی از آگهی رقابتی که چندان هم مؤثر عمل نمی‌کنند، است. نگاهی به تبلیغات رقابتی نشان می‌دهد که آنها توانایی بازسازی جایگاه رقابت را ندارند، بلکه از رقیب به‌عنوان معیاری برای کالای خود استفاده می‌کنند و بعد به خواننده یا بیننده می‌گویند که چقدر بهتر هستند.

آیا تغییر جایگاه قانونی است؟

در سال ۱۹۶۴، شرکت رادیو و تلویزیون ملی یا همان ان بی‌سی (NBC) ممنوعیت تبلیغات رقابتی را برداشت، اما اتفاق خاصی نیفتاد. به همین دلیل در سال ۱۹۷۲، اف تی سی (FTC) شرکت پخش آمریکا (American Broadcasting Co) و سیستم پخش کلمبیا (Columbia Broadcasting Co) را به اجازه برای نام بردن از برندهای رقیب در آگهی‌های تبلیغاتی وادار ساخت. در سال ۱۹۷۵، اداره پخش مستقل (Independent Authority Broadcasting) که رادیو و تلویزیون در بریتانیا را کنترل می‌کند به آگهی‌های انتقادی در بریتانیا چراغ سبز نشان داد. می‌توان گفت حرکت کمیسیون تجاری فدرال به‌منظور ممکن ساختن آگهی‌های تغییر جایگاه، دست‌کم در تلویزیون، بسیار درخور تحسین است.

آیا تغییر جایگاه اخلاقی است؟

در رویکرد سنتی، رقیب نادیده گرفته می‌شد و نام بردن از کالای رقیب نه‌تنها بدسلیقگی محسوب می‌شد، بلکه شیوه‌ای ضعیف در تبلیغات هم به‌حساب می‌آمد. در عصر جایگاه‌سازی، قوانین برعکس گذشته است و برای تثبیت جایگاه نه‌تنها باید از بسیاری از رقبا نام برد، بلکه باید بسیاری از اصول قدیمی تبلیغات هم کنار گذاشته شوند. فرهنگ و رفتار مؤدبانه ممکن است جزو کیفیت‌های قابل‌تحسین به‌حساب آید، اما در جنگ تبلیغاتی این‌طور نیست. کمی انتقاد در طولانی‌مدت بهتر از لاف زدن‌های طولانی است و اگر این انتقاد صادقانه و منصفانه صورت گیرد سبب هوشیاری و آمادگی همیشه رقبا خواهد شد.

تبلیغات خلاق

ایستگاه تبلیغات

ورود بی‌سابقه فیس‌بوک به فهرست ۱۰ برند برتر جهان

شرکت‌های فعال در عرصه فناوری در شرایطی نیمی از ۱۰برند برتر در فهرست بهترین برندهای جهان را به خود اختصاص می‌دهند که Apple و گوگل برای پنجمین سال متوالی در جایگاه‌های نخست قرار گرفته‌اند.

به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، فیس‌بوک در پی ارتقای درجه، به هشتمین برند با ارزش جهان تبدیل شد و برای نخستین بار به فهرست ۱۰ برند برتر دنیا راه یافت.

این نتایج بخشی از گزارش مؤسسه اینتربرند با عنوان «بهترین برندهای جهان» را تشکیل می‌دهند که روز ۲۵ ستامپر منتشر شد.

گزارش فوق نشان می‌دهد که در این فهرست فناوری، بخش غالب است. حفظ جایگاه نخست به وسیله Apple به‌عنوان ارزشمندترین برند جهان برای پنجمین سال متوالی یا تداوم رتبه دوم گوگل برای مدت زمان مشابه این حقیقت را ثابت می‌کند. با ۴,۲ درصد رشد نسبت به سال ۲۰۱۶، ارزش ۱۰۰ برند برتر جهان امسال در مجموع به یک میلیارد و ۸۷۲ میلیون دلار رسید.

ارزش برند Apple تا مرز ۳درصد رشد پیدا کرد و به رقم ۱۸۴ میلیون و ۲۰۰ هزار دلار دست یافت. در ادامه ارزش برند گوگل نیز تا ۶درصد افزایش را تجربه کرد و به ۱۴۱ میلیون و ۷۰۰ هزار دلار رسید. مایکروسافت در پی معامله جایگاه خود با کوکاکولا موفق به حفظ جایگاه سوم خود شد و یکی از ۱۶ برندی نام گرفت که به رشدی دو رقمی دست یافت. کوکاکولا در این فهرست مقام چهارم را کسب کرد و آمازون، سامسونگ، تویوتا، فیس‌بوک، مرسدس بنز و IBM نیز به ترتیب پس از آن در رتبه‌های بعدی قرار گرفتند.

این رده‌بندی براساس سه عنصر مختلف شکل گرفت که به ارزش کلی برند کمک می‌کنند؛ عملکرد مالی محصولات و خدمات با نام یک برند خاص، نقش برند در تأثیرگذاری روی انتخاب مشتری و قدرت برند که باید قیمت اصلی یا درآمدهای امن برای شرکت مورد نظر را مشخص کنند.

فیس‌بوک با افزایش ۴۸درصدی ارزش خود، شاهد بیشترین رشد در سال گذشته بود. پس از آن ارزش برند آمازون ۲۹درصد، Adobe ۱۹درصد، آدیداس ۱۷درصد و Starbucks ۱۶درصد رشد یافت.

به گفته جز فرامپتون، مدیر اجرایی جهانی Interbrand، ما در یکی از هیجان‌انگیزترین، اجتماعی‌ترین، تکنولوژیکی‌ترین و صنعتی‌ترین دوران تغییر در طول تاریخ زندگی می‌کنیم که البته این موضوع جنبه‌های مختلف تجارت و زندگی را تحت تأثیر قرار می‌دهد. در چنین محیطی که مدام در حال تغییر است، افزایش میزان چالش برانگیز بودن روند رشد، از دلایل نیاز بیش از همیشه کسب‌وکارها به برندهای مختلف به شمار می‌رود. بهترین برندهای جهان این موضوع را درک می‌کنند که برندها پلتفرم رشد هستند.

ورودی‌های جدید شامل Netflix (رتبه ۷۸)، فراری (رتبه۸۸) وsalesforce.com (رتبه۸۴) می‌شوند. نیمی از ۱۰ نام برتر فهرست، برندهای فعال در حوزه فناوری به حساب می‌آیند. در مقایسه با آن، این رقم در سال ۲۰۱۶، ۴۰ درصد بود. به هر حال، صنعت خودرو همچنان با ۱۶ برند، بیشترین سهم را در میان ۱۰۰ برند برتر لیست فوق به خود اختصاص داده است.

آنها در زمینه کسب تجارب گوناگون به مهارت فراوانی دست یافته‌اند که این عامل خود ارزش برند را بالا می‌برد. نزد هر ۱۰ برند برتر، هیچ چیز بی‌هدف اختراع نشده است. نوآوری‌های تازه که به شکل یکپارچه در اکوسیستم تجارب دیگر ادغام می‌شوند، کاملا اطراف برندهای خود تمرکز خواهند کرد.

کارگاه فروش

چند روش مؤثر برای شناخت بهتر مشتریان

شناخت بهتر مشتریان به ما کمک می‌کند برنامه‌های خود را در جهتی تنظیم کنیم که پاسخگویی بهتری به نیازها و تقاضای آنها داشته باشیم. اگر می‌خواهیم کسب‌وکار خود را با موفقیت پیش ببریم، ضروری است که بدانیم مشتریان ما چه افرادی هستند و چه خواسته‌ها و نیازهایی دارند. جمع‌آوری داده‌های خریداران اقدام مثبتی است، اما فقط کمک می‌کند مشتریان را تشخیص دهیم.

در این مقاله به نقل از زومیت، شش کارآفرین روش‌هایی را که برای شناخت واقعی مشتریان‌شان مؤثر دیده‌اند، به اشتراک گذاشته‌اند و توضیح می‌دهند که چگونه شما هم می‌توانید همین کار را انجام دهید.

یک گروه خصوصی در فیس‌بوک یا دیگر شبکه‌های اجتماعی تشکیل دهید

ممکن است نتوانید روی این موضوع حساب کنید که مشتریان‌تان به‌طور مستقیم به شما بازخورد بدهند. اما یک گروه خصوصی در فیس‌بوک در حقیقت یک فروم یا انجمن نظرخواهی است که مردم می‌توانند در آن دیدگاه‌شان را در مورد نقاط مثبت و نقطه‌ضعف‌ها به‌راحتی بیان کنند. سیدبلخی، یکی از بنیانگذاران نرم‌افزار بهینه‌سازی نرخ تبدیل OptinMonster می‌گوید: «ما اخیرا یک گروه خصوصی در فیس‌بوک برای مشتریان‌مان راه‌اندازی کرده‌ایم. صحبت‌ها و گفت‌وگوهایی که با آنها داریم کمک کرده است مشتریان‌مان را در سطوح شخصی‌تری بشناسیم. به‌علاوه گروه فیس‌بوک، جامعه‌ای را تشکیل می‌دهد که در آن بلاگرها می‌توانند به یکدیگر کمک کنند. آنها می‌توانند خیلی راحت‌تر و غیررسمی، هر سوالی را که دارند از ما بپرسند.»

مشتریان را برای صحبت در مورد پروژه‌ها به ناهار دعوت کنید

پایوش جاین، مدیرعامل شرکت توسعه نرم‌افزار تلفن همراه SIMpalm می‌گوید: «هنگامی که با مشتریان‌مان کار می‌کنیم، چندین وعده ناهار را باهم صرف می‌کنیم و همزمان روی پروژه‌ها یا به‌روزرسانی آنها بحث می‌کنیم.»

تعامل رودررو یک روش عالی برای روابط شخصی با مشتریان است. جاین همچنین می‌گوید: «این کار واقعا به ما کمک می‌کند مشتریان را به‌عنوان انسان‌هایی مستقل، بهتر بشناسیم. ارتباطات نزدیک بین تیمی که مسئولیت پروژه را به عهده دارد و مشتری خاص آن، همیشه به نتایج بهتری منجر می‌شود. مشتریان هم دوست دارند با ما وقت بگذرانند و ما را نه‌فقط به‌عنوان ذهن‌های فنی، بلکه به‌عنوان مردمی عادی بشناسند.»

از مزایای یک نرم‌افزار تخصصی دریافت بازخورد استفاده کنید

گاهی اوقات امکان دسترسی به تک‌تک مشتریان به‌طور جداگانه وجود ندارد، اما بدان معنی نیست که راهی برای شنیدن نظرات آنها وجود ندارد. راشل بیدر، مدیرعامل مراکز ماساژ ویلیامزبورگ و گرین پوینت، می‌گوید: «ما از نرم‌افزار بازخورد مشتری Listen۳۶۰ استفاده می‌کنیم. این نرم‌افزار بعد از هر جلسه ماساژ، یک نظرسنجی مختصر و ساده برای مشتریان‌مان ارسال می‌کند. به‌این‌ترتیب ما بلافاصله می‌توانیم بفهمیم چه افرادی از خدمات ما رضایت داشته‌اند و چه مشتریانی تجربه خوشایندی احساس نکرده‌اند. درنهایت ما معایب کارمان را متوجه می‌شویم و پیش از اینکه یک مشتری را از دست بدهیم، به مشکلات رسیدگی می‌کنیم.»

نظر مشتریانی را که دیدگاهی منفی نسبت به کار شما دارند، عوض کنید

کریس گرونکوفسکی، مؤسس شرکت Ice Shaker می‌گوید: «هنگامی که یک خریدار در نظرات خود خدمات شما را منفی ارزیابی می‌کند، فرصتی عالی است که با او ارتباط برقرار کنید و بفهمید مشکل کارتان کجا است و چگونه می‌توانید کسب‌وکارتان را بهبود بدهید. به‌جای اینکه از بازخوردهای منفی ناراحت یا دلسرد شوید، با مشتریان تماس بگیرید و بپرسید که به نظر آنها چطور می‌توانید خدمات و محصولات خود را ارتقا دهید.»

گرونکوفسکی می‌گوید: «من تلفنی با مشتریانی که انتقاداتی منفی دارند تماس گرفته‌ام و این شانس را داشتم که با آنها بیشتر آشنا شوم. به‌این‌ترتیب نه‌تنها مشکلات کارمان را برطرف کردم، بلکه آنها هم از اینکه با شرکتی کار می‌کنند که به بخش خدمات مشتریان اهمیت می‌دهد، راضی و خشنود بودند.»

با مشتریان‌تان در محل کار یا زندگی آنها ملاقات کنید

جنیفر بارنز، یکی از بنیانگذاران و رئیس بخش اجرایی حسابداری و مشاوره استراتژیک شرکت Pro Back Office LLC، در یادداشتی می‌نویسد: «اگر واقعا می‌خواهید مشتریان‌تان را بشناسید، باید با آنها وقت بگذرانید. خیلی خوب است که کنار آنها یک فنجان قهوه بنوشید، ولی اگر در رویدادهایی که برای آنها مهم است حضور داشته باشید، تأثیر بهتری روی آنها می‌گذارید و ارتباطی قوی‌تر بین شما به وجود می‌آید.

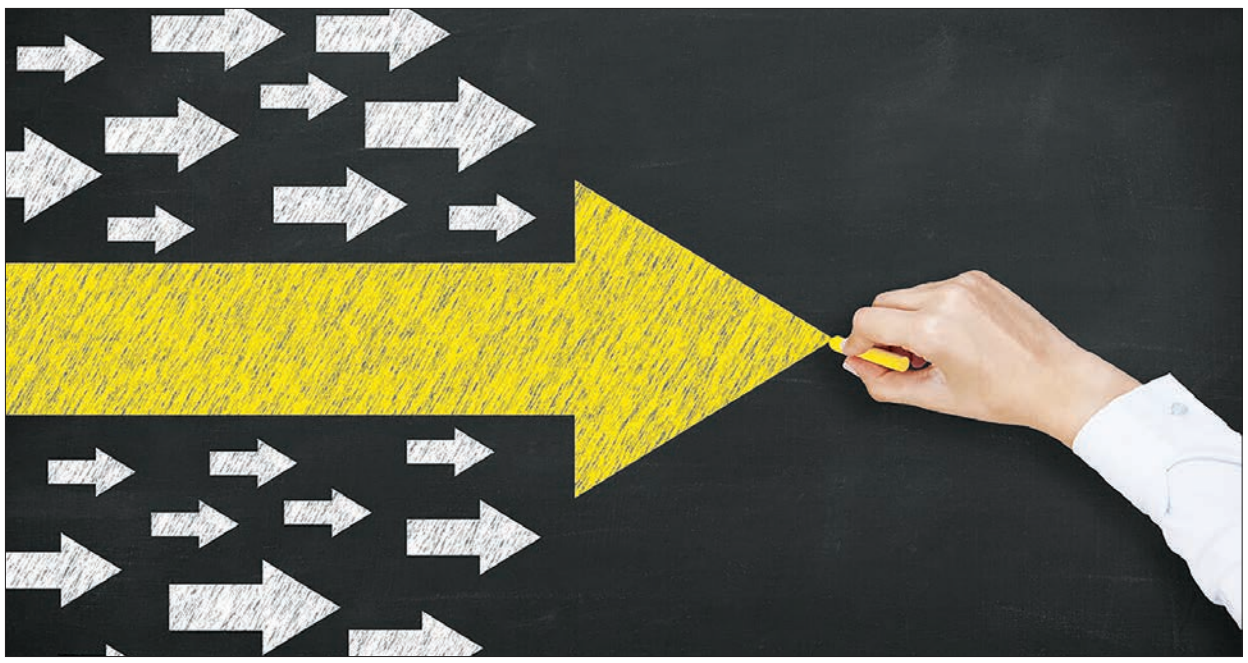
در رویدادهایی که آنها میزبانش هستند شرکت کنید، به صحبت‌های آنها گوش بدهید و ببینید به چه چیزهایی علاقه دارند. با شبکه‌ها، صنایعی که در آن کار می‌کنند و اهداف و منبع‌شان آشنا شوید.»

فرم پرسش و پاسخ ارسال کنید

هنگامی که منابع داده‌های مشتریان را استخراج می‌کنید، با خلاقیت به این فکر کنید که از آنها چه سوالاتی بپرسید و چگونه این سوال‌ها را مطرح کنید. آدریان اشمیت، مدیرعامل شرکت OpenBouquet که یک پلتفرم آنالیز مبتنی بر api است، توصیه می‌کند برای مشتریان فرم پرسش و پاسخ بفرستید و به آنها انگیزه بدهید تا فرم‌ها را پر کنند. مطالعه پاسخ‌ها به شما کمک می‌کند متوجه شوید با چه افرادی سروکار دارید. من همیشه ترجیح می‌دهم پرسشنامه‌ها، مقولات غیرکسب‌وکار را هم شامل شوند. این یک روش جالب برای شناخت مشتریان در سطوح شخصی‌تر است.

منبع: INC

درس‌های مهم برندینگ از گوشی‌های پایه



تکنیک‌های جدید توسعه برندهای گوشی در این دنیای مملو از برند، درس‌هایی مهم از برندینگ برای ما دارند.

به گزارش ibazaryabi ، ۵۰سال پیش شما نمی‌توانستید تصور کنید که روزی تمام کارهای روزانه خود را با کامپیوتر دستی انجام بدهید.

شما می‌توانید به راحتی با آن کار کنید و با دیگران ارتباط داشته باشید، تمرینات و برنامه‌های خود را تعقیب کنید و پرداخت‌های خود را با کامپیوتر انجام بدهید.

قبل از درست شدن آیفون سبک زندگی موبایلی غیرممکن بود، اما رشد سریع رو به رشد آن این وابستگی به تلفن‌های همراه را زیادتر کرده است.

امروزه دیگر این توانایی‌ها برای ما تعجب‌آور نیست.

هر روز ما منتظر به روزرسانی‌های آیفون و اندروید هستیم تا زندگی‌مان را راحت‌تر و سرگرم‌کننده‌تر کنند.

ما امروزه به به‌روزرسانی‌های عجیب و غریب هر روزه سخت‌افزار و نرم‌افزار عادت کرده‌ایم، اما ورود گوشی‌های پایه می‌تواند صنعت تلفن هوشمند را به لرزه درآورد.

گوشی‌های پایه گوشی‌های اندرویدی هستند. این محصول مواجه با بازار اشباع شده گوشی‌های هوشمند است.

مسئله‌ای که این مدل را منحصر به‌فرد کرده، مواد سازنده و اندازه صفحه آن است.

گوشی‌های سامسونگ و اپل از آلومینیوم ساخته شده‌اند، در صورتی که گوشی‌های پایه از تیتانیوم و سرامیک ساخته شده‌اند که آنها را در مقابل ضربه مقاوم می‌کند.

این مدل گوشی‌ها خیلی سروصدا کرده‌اند و سرعت گوشی نیز بالاتر رفته است.

البته این خالی از اشکال نیست، چرا که قیمت بالای ۶۹۹ دلار آن می‌تواند کیفیت آن را تحت تأثیر قرار دهد، اگرچه برخی بررسی‌ها سعی کرده‌اند با ویژگی‌های ثانویه عمر باتری و برنامه‌های دوربین مشتری را گول بزنند.

سیستم دودوربینی گوشی پایه، کافی به نظر می‌رسد و احتیاجی به برنامه کاربردی دوربین نیست.

چرا برای ما مهم است؟

گوشی پایه تجربه کاربری را تغییر زیادی نمی‌دهد. درست است که سایز صفحه بزرگ‌تر شده تا بهتر فیلم و تصاویر را ببینیم، اما سازنده را مجبور نمی‌کند به روشی جدید برنامه‌های موبایلی‌تان را توسعه بدهید تا با آن سازگار شوید.

روش این تیم برای توزیع و ارتباطات برند درس‌های جدیدی را به ما می‌دهد. ما می‌دانیم که کاربران مایل به استفاده از گوشی‌های با کیفیت بالا و مقاوم در برابر افتادن هستند.

این گوشی باید بتواند تجربه بصری ما را راحت‌تر کند. در عین حال به ما اجازه بدهد به راحتی فیلم گرفته و آن را پخش کنیم.

این ایده باید برای سازمان‌ها در نظر گرفته شود تا هر چه بیشتر خود را در جنبه تبلیغات و توزیع تقویت کنند. در نتیجه باید با مصرف‌کننده ارتباط تنگاتنگ‌تری داشته باشند.

در نگاه اول به نظر می‌رسد که گوشی پایه‌ای هیچ تغییر اساسی‌ای در صنعت گوشی‌های هوشمند ایجاد نکرده است، اما در واقع می‌بینیم روش‌های آنها در بازاریابی و توزیع، صفحه جدیدی را در دنیای برندینگ تکنولوژی باز کرده است.

بیشتر همیشه به معنای بهتر نیست

گوشی پایه‌ای به هیچ وجه دنبال رقابت با گوشی آیفون نیست؛ برعکس این تیم به صورت هدفمندی تولید و توزیع را در سطح پایینی نگه داشته‌اند.

> **در دنیایی که از برندها سرریز شده است، غرق شدن در برند یا بدون برند بودن، می‌تواند عکس‌العمل مشتریان را تشدید کند. این فلسفه تیم گوشی پایه‌ای است که روی آن کار می‌کنند**

تکنولوژی امروزه به وضوح مانند دنیای مد رفتار می‌کند.

اندی روبین، سازنده اندروید و تیم همراه او معتقد است که در دنیای گوشی‌ها مانند دنیای مد همه تمایل دارند گوشی‌ای داشته باشند که از دیگری متفاوت است.

در ایالات متحده، به‌خصوص کاربران گوشی همراه به دو دسته اصلی سامسونگ و اپل تقسیم شده‌اند. سخت است که برای گوشی همراه در این بازار بخش واضح دیگری را در نظر گرفت.

با یک برنامه تولید محدود، گوشی پایه‌ای نمی‌تواند همه‌گیر شود، اما تولید کم به تولیدکنندگان این امکان را می‌دهد از موادی که می‌خواهند استفاده کنند و سیستم خود را به راحتی روی آن توسعه بدهند.

اگر آنها بخواهند در حد اپل به تولید گوشی بپردازند قطعا چنین تست‌هایی را نمی‌توانند بکنند.

برند (و نبودن آن) تفاوت ایجاد می‌کند

گوشی پایه یک گوشی بدون برند است. شرکت دارد به نقطه‌ای از تولید می‌رسد که نام برند را روی محصول چاپ نکند.

در دنیایی که از برندها سرریز شده است، غرق شدن در برند یا بدون برند بودن، می‌تواند عکس‌العمل مشتریان را تشدید کند. این فلسفه تیم گوشی پایه‌ای است که روی آن کار می‌کنند.

به جای توسعه یک برند در دنیایی پر از برند و برندهای وسائل جانبی، گوشی پایه‌ای منابعش را برای توسعه گوشی ساده قرار داده است و شاید کار کردن روی مواد سازنده برای مشتریان مهم‌تر از کار کردن روی فلش باشد.

مشتریان دمدمی مزاج هستند، آنها همیشه نگاه می‌کنند بعدی چیست.

گوشی پایه‌ای در آغاز در تعداد کمی تولید می‌شود. به همین دلیل تیم سازنده به خودش فرصتی داده است تا بتواند مواد مختلف را امتحان کند و ویژگی‌های بصری‌اش را بهبود دهد. به همین ترتیب می‌تواند خودش را از مدل‌های دیگر متمایز کند. این تیم متمرکز روی کیفیت است و از اینکه بخواهد عنوان نخستین را بگیرد دور شده است. این مسئله می‌تواند منجر به این شود که بازاریابان بتوانند به سرعت برند را همه‌گیر کنند. دلیل آن‌هم این است که در ذهن مشتریان بهتر جا می‌گیرند و بهتر با مشتریان وصل می‌شوند.

منبع: Inc

بازاریابی خلاق

ارتباط

همکاری در عصر مشتری اجتماعی

اگر مشتری شما را دوست داشته باشد با شما می‌ماند و با نگاهی خوش‌بینانه شما را به دیگران نیز توصیه می‌کند؛ این امر در ظاهر ساده به نظر می‌رسد، اما شما چگونه او را علاقه‌مند ساخته‌اید؟ شما مشتری را شخصا نمی‌شناسید و اگر تمام ثروت دنیا را هم داشته باشید بازهم نمی‌توانید تمام نیازهای صدها مشتری را برآورده کنید. علاوه بر این، باید از میزان علاقه مشتری قبل از اینکه خیلی دیر بشود و نمودارها و جداول افت و سقوط شما را نشان بدهند باخبر شوید. به گزارش هورموند، شما کارکنان زیادی دارید که می‌توانند این میزان علاقه را شناسایی کنند. بودجه اندک است، هزینه سربار وجود دارد و احتمالا شرکایی دارید که به مشتری به چشم دارایی نگاه می‌کنند و به همین خاطر اصطلاحا برای کسب اهداف خود دوست دارند تا آنجا که ممکن است از مشتری سود به دست آورند و این خلاف چیزی است که مشتری می‌خواهد. مایکل دسانتو، معاون شرکت واکر اینفورمیشن، شرکتی پیشتاز در زمینه نظرسنجی‌های کسب‌وکار و معیارهای آن، در مقاله‌ای در سایتک تودی تصریح می‌کند: هیچ‌گونه همبستگی میان رضایت مشتری و عملکرد مالی وجود ندارد و به همین دلیل ما زمینه تحقیقات را از سنجش رضایت مشتری به وفاداری او تبدیل کرده‌ایم. شواهد تحقیقاتی روز نشان می‌دهند که مشتری امروز چه می‌خواهد. آنها تنها به دلیل محصول و خدمات خوب نیستند، بلکه خواستار شفاف‌سازی و مشارکت و همکاری با شرکت‌های تولیدکننده این کالاها و خدمات هستند.

به همین خاطر است که کیفیت کالاها و خدمات بالا رفته و تجربه‌سازی بخشی از پیشنهادات شرکت‌ها به مشتریان را شامل می‌شود. خلق این تجارب، هزینه‌بر، اما لازم است. نسل جدید مشتری از قدرت و ارزش خود آگاه است. ارزشی که دیگر صرفا با محصول و خدمات ایجاد نمی‌شود. مارتا راجرز و دان پیرز، در فعالیت‌های پیشگامانه بازگشت به مشتری می‌گویند: ارزشی که شرکت ایجاد می‌کند از مشتری نشأت می‌گیرد. مشتریانی که اکنون دارید و مشتریانی که در آینده خواهید داشت. این موضوع برای مشتری چه اهمیتی دارد؟ اولا، مشتریان به انتخاب‌های‌شان کاملا آگاه هستند و قدرت نفوذ بالایی در ارائه تقاضای خود دارند. آنها به‌خوبی می‌دانند که با رشد زنجیره تأمین جهانی، دسترسی به کالاها و خدمات مشابه، با سهولت و امکاناتی که تجارت الکترونیک در اختیارشان می‌گذارد، دیگر با قیمت‌های چندان متفاوتی روبه‌رو نیستند و به‌خوبی از قدرتی که شبکه‌های اینترنت در اختیارشان گذاشته است آگاه می‌باشند، چراکه امروز آنان را مشتریان اجتماعی می‌نامند. در پاسخ به این سوال که مشتری اجتماعی چیست می‌توان گفت که مشتری می‌داند در اکوسیستمی ساکن است که دسترسی به او ساده است و مشتریان می‌توانند از دانش و تجربه همنوعان خود درزمینه علایق‌شان بهره بگیرند و حتی می‌توانند در زمینه خرید جریان‌سازی کنند. مشتری اجتماعی از قدرت نفوذ خود باخبر است. او می‌داند که می‌تواند به‌راحتی روی نظرات کاربران دیگر اثر بگذارد و نظرات دیگران را در مورد کالاها و خدمات بداند. مشتری می‌داند که سطح اثربخشی شبکه‌های جهانی مسئله زمان را که روزی بسیار مهم به شمار می‌رفت، کنار زده است. مشتری اجتماعی می‌داند آنچه را که برای تصمیم‌گیری در مورد شرکت‌ها لازم دارد می‌تواند به‌سادگی به دست آورد. معنای همه اینها برای شرکت این است که امروزه با مشتری‌ای مواجه هستیم که به شکل غیرقابل‌مذاکره‌ای دارای خواسته‌ها و نظراتی است و خواهان شفاف‌سازی و مشارکت و تجارب شخصی‌سازی‌شده است. درنتیجه باید به تمام مطالبات او تمام و کمال پاسخ داده شود.

هر شرکت برای بقا در عرصه مشتریان اجتماعی، باید منطق قدیمی را کنار گذاشته و بهره‌گیری از مدل کسب‌وکار را در برنامه خود قرار دهد. برای مثال، در دنیای بازی‌های جهانی پی سی-ویدئویی که در سال ۲۰۰۵ حدود ۲۶ میلیون دلار در آمریکا ارزش داشت و در سال ۲۰۰۵ به گزارش پرایس واتر هوس کوپر، حدود ۵۴ میلیون دلار ارزش داشت، همگی رو به مدل‌های جدید آورده‌اند. شرکت نه‌تنها بازی‌هایی را که مشتریان خریداری می‌کنند تولید می‌کند، بلکه کد منبع و مجموعه ابزارهای لازم برای کار با سایر بازی‌های آنلاین را نیز برای خریداران فراهم می‌سازد و این عمل در راستای ایجاد رضایت برای کاربران است. این شرکت‌ها به ایجاد جوامع آنلاین برای این سازوکار اقدام کرده‌اند و در ضمن در طول سال، کنفرانس‌هایی برای بحث و تبادل‌نظر با کاربران بازی‌ها برگزار می‌کنند. این شرکت‌ها ابزارهایی برای برنامه‌نویسی برای اصلاح گرافیک‌ها و حتی کدهایی برای تغییر و ایجاد بازی‌های جدید برای خریداران فراهم می‌کنند. یک نمونه در این مورد شرکت نرم‌افزاری والو است. در مشارکت با مشتری، شرکت به‌عنوان تولیدکننده و تسریع‌کننده با شفاف‌سازی میان خودش و مشتری، نوعی تجربه برای مشتری ایجاد می‌کند که دقیقا مشتری خواهان آن است و به آن علاقه دارد که این کار برای شرکت‌ها، مشتریان وفادار به ارمغان می‌آورد. با این کار همه‌چیز خوب خواهد بود، پس هم‌اکنون به منطق کسب‌وکار خود دقت کرده و تغییر را شروع کنید.

ویژگی‌های فردی مهم در استخدام نیروی جدید

تیم استخدامی شرکت در جلسات مصاحبه باید به برخی از ویژگی‌های شخصیتی متقاضیان توجه بیشتری داشته باشد. اهمیت این خصوصیات در محیط کاری از تحصیلات و تجربه شغلی هم بیشتر است.

به گزارش زومیت، اگر بخواهید از بین ۵۰۰ نفر، پنج نفر را استخدام کنید، پیدا کردن کارمند مناسب یکی از مهم‌ترین وظایف شما خواهد بود. کارمندان سفیران کسب‌وکار شما هستند که می‌توانند شهرت برند شما را افزایش دهند یا شرکت شما را از مسیر اصلی منحرف کنند. این کارمندان هستند که با تلاش خود برای شما درآمدزایی می‌کنند و به شما اعتبار می‌بخشند.

درحالی‌که شما با آموزش هر کارمند روی شرکت خود سرمایه‌گذاری می‌کنید، ولی برخی از عواملی که برای موفقیت آنان ضروری است، قابل آموزش نیستند. پس هنگامی‌که رزومه داوطلبان شغلی را مطالعه می‌کنید و در جلسه مصاحبه استاندارد پرسش‌های خود را مطرح می‌کنید، در جست‌وجوی این باشید که آیا طرز تفکر این فرد همسو با ارزش‌های شرکت شما است یا خیر. گرچه تحصیلات و تجربه عناصر مهمی در صلاحیت داوطلبان شغلی محسوب می‌شوند، ولی بهتر است در ارزیابی‌های خود، به این ویژگی‌های مهم هم توجه کنید.

اشتیاق

اگر شخصی را دیدید که صرفا در جست‌وجوی یافتن هر کاری نیست و عمیقا بابت کار کردن برای شرکت شما هیجان‌زده است، باید به او بیشتر توجه کنید. نگاه ویژه‌ای به افرادی داشته باشید که طرفدار محصولات شما هستند و با حرارت در مورد شهرت شرکت شما حرف می‌زنند. کارکنانی که پیشاپیش مقصد کاری خود را می‌شناسند و آن را ترجیح می‌دهند، شور و انرژی بیشتری با خود به محل کارشان می‌آورند و بهتر از افرادی کار می‌کنند که پرداخت‌های ماهانه، مهم‌ترین انگیزه فعالیت آنها است.

پیگیری

داوطلبانی که پس از مصاحبه کاری به جمله «تشکر می‌کنم» بسنده نمی‌کنند و منتظر پروسه تصمیم‌گیری شما نمی‌مانند، درعین‌حال علایق و تخصص‌های خود را به نمایش می‌گذارند، به جزییات توجه می‌کنند و بیشتر پیگیر نتایج مصاحبه هستند.

کنجکاوی

به‌عنوان یک مصاحبه‌گر، شما سوال‌هایی از داوطلبان می‌پرسید، ولی گزینه‌های ایده‌آل، خودشان هم پرسش‌هایی از شما خواهند داشت. قوی‌ترین و بهترین متقاضیان علاقه دارند دانش خود را افزایش دهند و می‌خواهند درک عمیق‌تری نسبت به شرکت شما، موقعیت آن، دیدگاه و اهداف‌تان و صنعتی که در آن کار می‌کنید داشته باشند. به دنبال فردی باشید که ذهنی باز دارد و مشتاق رشد و یادگیری است. نقطه مقابل این افراد متقاضیانی هستند که فکر می‌کنند از قبل همه‌چیز را می‌دانند.

مهارت‌های شنیداری

اغلب کارفرمایان از این ویژگی چشم‌پوشی می‌کنند ولی این خصوصیت در برخورد با مشتریان، سایر همکاران و سرمایه‌گذاران اهمیت خود را نشان می‌دهد. اگر یک داوطلب شغلی در جلسه مصاحبه کلام شما را قطع می‌کند، احتمالا در برخورد با مشتریان هم همین کار را خواهد کرد.

شخصیت

داوطلبی برای استخدام شایستگی بیشتری دارد که بافرهنگ سازمانی و کارکنان فعلی شما سازگاری بیشتری داشته باشد. اگر فردی که استخدام می‌کنید قرار است با مشتریان شما تعامل داشته باشد، ویژگی‌های شخصیتی او را خوب مدنظر قرار دهید. ممکن است یک نفر در جلسه مصاحبه فرد جذابی به نظر برسد، اما کار کردن و کنار آمدن با او در طولانی‌مدت دشوار باشد. از طرف دیگر متقاضی شغلی که حتی در جلسه مصاحبه بی‌انرژی است، لبخند نمی‌زند و نسبت به سوالات مطرح‌شده علاقه کمی از خود نشان می‌دهد، فرد مناسبی برای استخدام نیست.

> **کارمندان سفیران کسب‌وکار شما هستند که می‌توانند شهرت برند شما را افزایش دهند یا شرکت شما را از مسیر اصلی منحرف کنند**

شوخ‌طبعی

حس شوخ‌طبعی نه‌تنها محیط کار را گرم و پرشور می‌کند، بلکه در ارتباطات بین کارمندان هم نقش مهمی بازی می‌کند و نشانه‌ای از هوش هیجانی داوطلب شغلی است. اگر حس شوخ‌طبعی یک متقاضی نظر شما را به خود جلب کرده است، احتمالا او مهارت‌های شخصی- اجتماعی دیگری هم دارد که در ارتباطات شغلی مفید خواهد بود. شما با این افراد در یک محیط کار خواهید کرد، بنابراین بهتر است افرادی را کنار خود داشته باشید که از همکاری با آنها لذت می‌برید.

مثبت نگری

توانایی نگاه کردن به سمت مثبت ماجرا، یکی از دارایی‌های ارزشمند هر کارمند است. نگرش مثبت افراد نشان‌دهنده انعطاف‌پذیری و شکیبایی آنها است که در آینده به شرکت شما کمک خواهد کرد. اگر یک داوطلب شغلی در وقت مصاحبه از اتفاقات ناگواری تعریف می‌کند که در محیط کار قبلی او رخ داده است، باید آن را به‌عنوان یک علامت خطر ببینید. اگر یک متقاضی پشت سر همکاران یا رؤسای سابق خود حرف می‌زند، احتمال دارد که در آینده اطلاعات شرکت شما را منتشر کند یا در مورد شما و کارکنان‌تان هم بدگویی کند.

انعطاف‌پذیری

هرچه کسب‌وکار شما کوچک‌تر باشد، اهمیت بیشتری دارد که کارمندان‌تان از عهده وظایف مختلفی برآیند و بتوانند مسئولیت‌های متفاوتی را بپذیرند. وقتی حجم کارها زیاد می‌شود شما به افرادی نیاز دارید که بدون توجه به‌عنوان و مقام، حاضر باشند هر کاری را که می‌توانند انجام دهند. در جلسات مصاحبه به افرادی توجه کنید که خود را به همه وظایف (یا بیشتر آنها) علاقه‌مند نشان می‌دهند و اصرار خاصی ندارند که چارچوب دقیق مسئولیت‌ها را برای‌شان تعریف کنید. عباراتی مثل «این کار من نیست» برای کسب‌وکارهای کوچک زنگ خطر به شمار می‌روند.

انگیزه و سختکوشی

اهمیت خود انگیزشی و سرسختی، بسیار بیشتر از تجارب قبلی است. بهترین کارکنان افرادی هستند که به دنبال ترکیبی از فرصت‌های رشد، مسئولیت‌پذیری، استقلال فردی و شانسی برای اثبات ارزش‌های خود هستند. اگر قرار است بین دو نفر، که یکی باتجربه است اما نگرشی منفی دارد و فردی که مشتاق کار جدید است و بلندپروازی‌های خاص خود را دارد، یکی را انتخاب کنید، قطعا نفر دوم را استخدام کنید. شکی نیست که نمی‌توان اهمیت تجارب شغلی را منکر شد، اما فرد مثبت نگر و بلندهمت می‌تواند هم‌زمان با کسب تجربه در شرکت شما، انرژی جدیدی به کسب‌وکار شما اضافه کند.

منبع: INC

پیشنهاد کسب‌وکار

فروش لوازم عتیقه – افراد ثروتمند پول زیادی را صرف خرید اشیا و لوازم عتیقه می‌کنند. راه انداختن یک عتیقه فروشی خوب ایده دیگری است که به مقدار زیادی سرمایه نیاز دارد.

کلید

توصیه‌هایی برای موفقیت صاحبان کسب‌وکارهای نوپا

شروع کسب‌وکار از پایه برای نخستین بار می‌تواند خطرناک باشد و انعطاف‌پذیری کلیدی‌ترین نکته برای موفقیت در کسب‌وکار امروزه است. هر کارآفرینی می‌تواند برای شما در مورد مشکلات شروع یک کسب‌وکار و زمان‌های سخت آن سخن‌ها بگوید.

کسب‌وکار اغلب مواقع غیرقابل پیش‌بینی است که این کار را برای صاحب آن مشکل می‌کند.

صاحبان کسب‌وکارهای نوپا شور و علاقه زیادی دارند، جزییات کلیدی کسب وکار را متوجه می‌شوند و به خوبی محصول خود و پیشنهادات و ارزش پیشنهادی خود را می‌شناسند.

وقتی کسب‌وکار را تازه شروع می‌کنید محیط کسب‌وکار برای صاحب آن کاملا جدید و ناشناخته است. ممکن است صاحبان کسب‌وکار نوپا دانش کمی از تکنولوژی، بازاریابی، طراحی گرافیک برای برندینگ یا عناصر مورد نیاز دیگر برای شروع و توسعه کسب‌وکار داشته باشند.

در این مقاله به نقل از ibazaryabi، به بررسی موارد مورد نیاز برای شروع کسب‌وکارهای نوپا می‌پردازیم.

مانند یک کسب‌وکار استارت‌آپی رفتار کنید

صاحبان کسب‌وکار باید در نظر داشته باشند که این در واقع یک کسب‌وکار استارت‌آپی است، بنابراین باید مطابق قواعد آن عمل کنیم.

به عبارت دیگر، نباید منابع را روی دفتر پرهزینه و حقوق بالا و توسعه بی‌مورد هدر بدهیم.

یک کسب‌وکار استارت‌آپی باید صرفه‌جو باشد تا زمانی‌که منابع اجازه موارد دیگر را به ما می‌دهد.

پولی که تخصیص داده شده است، باید برای مواردی تخصیص داده شود که منجر به توسعه کسب‌وکار می‌شود، مانند خدمات بازاریابی که منجر به افزایش فروش می‌شود.

جست‌وجو برای پول و خود راه‌انداز (Bootstrap) را متوقف کنید

قرض کردن پول قبل از راه‌اندازی کسب‌وکار نه‌تنها کار مشکلی است، بلکه می‌تواند برای کسب‌وکار مضر باشد.

افزایش پول زمانی هوشمندانه است که کسب‌وکار شکل گرفته است و می‌توان روی درآمد بخشی از آن حساب کرد.

صاحب کسب‌وکار باید روی توسعه کسب‌وکار خود تمرکز کرده و جست‌وجو برای پول و خود راه‌اندازها را متوقف کند.

از اشتباهات درس بگیرید و به رشد ادامه بدهید

اشتباهات غیرقابل اجتناب هستند. راهی برای اجتناب از اشتباهات در دنیای کسب‌وکار وجود ندارد.

کسب‌وکار بر خلاف صنایع دیگر می‌تواند یک ناحیه خاکستری بزرگ باشد و اغلب شرایط کسب‌وکار به سادگی و به صورت سیاه و سفید و قابل قضاوت نیستند.

یک صاحب کسب‌وکار باید تصمیم به ادامه راه بگیرد. باید از اشتباهات درس بگیرید و به رشد خود ادامه بدهید و از شور و اشتیاق خودتان تبعیت کنید. پذیرش اشتباهات و تصحیح آنها باید انجام شود.

از حواسپرتی اجتناب کرده و روی اهداف کلیدی تمرکز کنید

صاحبان کسب‌وکار نوپا تمایل دارند که ناامید شوند. این اغلب دلیل افسردگی و پریشان حالی آنان است. برای افزایش موفقیت باید از ناامیدی جدا شده و روی اهداف کلیدی کسب‌وکار تمرکز داشته باشیم. به‌عنوان صاحب یک کسب‌وکار نوپا دستیابی به تمرکز کار سختی است. خودسازماندهی و تزکیه برای متمرکز ماندن روی کسب‌وکار یک تکنیک کلیدی برای صاحبان کسب‌وکار نوپا است. برای جلوگیری از پریشان شدن کار باید روز کاری و محل کار خود را سازمان‌دهی کنیم.

کار کردن با حرفه‌ای‌ها برای تسریع در رسیدن به نتیجه

حرفه‌ای‌ها منحنی یادگیری ندارند؛ این ویژگی آنها برای صاحبان کسب‌وکارهای نوپا یک گزینه خوب است.صاحبان کسب‌وکارهای نوپا توان این را دارند که بدون استخدام کارمند خبره از خدمات افراد خبره استفاده کنند.

از طریق خدمات مشاوره، صاحبان کسب‌وکارها قادرند با خبره‌ها کار کنند تا برای نخستین بار کارها را درست سازماندهی کنند.

همچنین این یک روش مناسب برای اجتناب از اشتباهات پرهزینه و افتادن در راه‌های اشتباه است.

منبع: businessconsultingagency

نقطه شروع

چگونه در ۸ گام طرح اولیه کسب‌وکار بنویسیم؟

شما هیچ کسب‌وکاری را نمی‌بینید که بدون نوشتن طرح کسب‌وکار(Business Plan)، کارش را شروع کند! اما طرح کسب‌وکار چرا آنقدر مهم است و چگونه باید یک طرح کسب‌وکار بنویسیم، سوالاتی است که پاسخش را با همراهی ما و آقای فرلیو مدیر شرکت Wisebusinessplans در این مقاله به نقل از modir. tv خواهید خواند.

اول از همه، تحقیق کنید

طرح کسب‌وکار (Business Plan) نقشه راه است؛ نقشه‌ای که بهترین مسیر برای رسیدن شما به هدف‌تان را مشخص می‌کند. به زبان ساده شما در ابتدا تحقیق و براساس این تحقیق، شروع به نوشتن طرح کسب‌وکار خود می‌کنید. فریولو می‌گوید: تحقیقات یکی از مهم‌ترین اقدام‌ها در نوشتن طرح کسب‌وکار است. تحقیقات، شرکت‌ها و کارآفرینان را وادار می‌کند تا متوجه شوند که روند اقتصادی بازارشان چطور پیش می‌رود و آنها در این بازار، چه چیزی را می‌توانند تولید کنند.

فواید طرح کسب‌وکار (Business Plan) چیست؟

اصلا چرا حتما باید یک طرح کسب‌وکار (Business Plan) بنویسیم؟! چه فوایدی دارد این بیزینس پلن؟

در اینجا به ۱۰ مورد اشاره می‌کنیم:

۱- استراتژی: حرکت شما را استراتژی دار می‌کند.

۲- هدف: اهداف شما را روشن و شفاف‌سازی می‌کند.

۳- پیش‌بینی: پیش‌بینی کردن را برای‌تان راحت‌تر خواهد کرد.

۴- اولویت: در اولویت‌بندی کارها، کمک زیادی به شما می‌کند.

۵- وابستگی کارها به هم: می‌توانید وابستگی میان کارهای مختلف (مثل بازاریابی، روابط عمومی و...) در مسیر هدف‌تان را بهتر درک کنید.

۶- زمان‌بندی: ضرب‌الاجل‌ها (Deadline) و زمان‌بندی‌های‌تان را در یک جا مدیریت می‌کنید.

۷- نمایندگی: کارتان برای اعطای نمایندگی راحت‌تر خواهد بود.

۸- مدیریت کارکنان: بازدهی کارکنان‌تان را بهتر می‌توانید اندازه‌گیری کنید.

۹- مدیریت جریان نقدی: بهتر می‌توانید جریان نقدی شرکت را مدیریت کنید.

۱۰- انعطاف‌پذیری: به راحتی می‌توانید خودتان را با شرایط مختلف وفق دهید، چون به کسب‌وکارتان انعطاف‌پذیری می‌بخشد.

این ۸ گام را بردارید

هر طرح کسب‌وکار باید یک سری چارچوب پایه داشته باشد که بتواند به شما نشان دهد که کسب‌وکارتان چطور کار می‌کند و چگونه راهش را خواهد پیمود. در این هشت گام، طرح کسب‌وکارتان را بنویسید:

۱- خلاصه مدیریت اجرایی: به‌عنوان نخستین و پایه‌ای‌ترین بخش، این خلاصه به خواننده امکان فهم کلی از فرآیند کسب‌وکار شما و حوزه فعالیت‌تان را می‌دهد.

۲- توضیحات شرکت: اهداف شرکت را به‌طور کامل بیان کنید. نقاط قوت شرکت، نسبت به دیگر شرکت‌ها چه خواهد بود؟ آنها را بنویسید!

۳- تحلیل بازار: نتایج تحقیقات بازارتان را بیاورید و به خواننده بگویید که کدام قشر به‌عنوان مخاطب هدف شما درنظر گرفته شده است و چرا این انتخاب صورت گرفته!

۴- مدیریت و سازماندهی تشکیلاتی: این بخش به خوانندگان درمورد ساختار سازمانی (یا چارت سازمانی) کسب‌وکارتان و نحوه پخش مسئولیت‌ها در شرکت‌تان، توضیح می‌دهد.

۵- خط تولید یا منابع لازم جهت تأمین خدمات یا محصولات: چه خدمات و تولیداتی را ارائه می‌دهید؟ برای محصولات و خدمات‌مان، نیاز به چه منابعی داریم؟ برای محصولات و خدمات‌مان چه یا چگونه پیمانکارانی را در نظر داریم؟

۶- بازاریابی و فروش: استراتژی فروش‌تان چیست؟ برنامه شما برای بازاریابی آنلاین و آفلاین‌تان چیست؟ چه برنامه‌ای برای توسعه فروش شرکت دارید؟

۷- پیش‌بینی مالی: این بخش، دیدگاهی درمورد کسب‌وکار شما را طی سه تا پنج سال آینده ارائه می‌کند. سرمایه‌گذاران شما شاید درمورد آینده مالی و اهداف شرکت بخواهند اطلاعاتی داشته باشند؛ در این بخش آنها را مطلع کنید (دقت کنید که باید «سود خالص» را پیش‌بینی کنید نه درآمد کلی!

۸- درخواست تأمین وجه: اگر نیازمند درخواست وام یا سرمایه هستید، باید آن‌را به صورت درخواست و بخش مستقلی از طرح کسب‌وکارتان بنویسید. این بخش به شما می‌گوید که در روند کسب‌وکارتان، وام را چه وقت و در چه اندازه‌ای نیاز خواهید داشت.

این اشتباه را نکنید!

اگر برای نوشتن طرح‌تان به مشکل خوردید، شاید حضور فردی توانا برای نوشتن این برنامه برای‌تان خیلی جالب به نظر برسد، اما فریولو می‌گوید که این کمک گرفتن، آن هم در ابتدای کار، می‌تواند شما را از بسیاری منافع و موقعیت‌ها محروم کند! فرلیو می‌گوید: به نظرمن بهترین روش یادگیری این است که خودتان برای نوشتن دست به کار شوید. این‌گونه با ملزومات کار، آشنا خواهید شد و خودتان نقاط قوت و ضعف‌تان را خواهید یافت. پس از آن اگر کمک نیاز داشتید، اشکال ندارد، می‌توان

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۲۵۰۰۰۰۹۳ مورخ ۹۶/۲/۱۴ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبتی حوزه شمالشرق تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی محمد بختیاری فرزند شریف به شماره شناسنامه ۲۹ صادره از تویسرکان در یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۷۰/۶۰ مترمربع، پلاک ۵۶۰۹ فرعی از ۶۷۲۰ مفروز و مجزی شده از پلاک ۴۹ فرعی از ۶۷۲۰ اصلی واقع در بخش دو تهران، خریداری از مالک رسمی نورخدا باقری و غیره محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۰۶/۲۸ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۰۷/۱۲

کفیل ثبت لویزان تهران - علیزاده
۱۴۹۷۸

آگهی تغییرات شرکت همایش گران قاره اسیا وتجارت بین الملل با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۲۰۸۸۱۱ و شناسه ملی ۱۰۱۰۲۵۰۳۲۴۴

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۰۶،۱۲ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : موضوع شرکت به شرح ذیل تغییر یافت و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح گردید. خرید، فروش، واردات و صادرات کلیه اقلام مجاز بازرگانی. خرید، فروش، واردات، صادرات، عرضه، توزیع، تولید و فرآوری و ایجاد امکانات توسعه ای و کارآفرینی در زمینه فرآوری، بسته بندی کلیه محصولات مجاز. برگزاری نمایشگاه ها، جشنواره ها، کنفرانس ها، رویدادها، سمپوزیوم، مجامع، سمینار و همایش در داخل و خارج کشور پس از اخذ مجوز لازم. مشارکت با صاحبان صنایع کشور در زمینه های مختلف برای ایجاد کنسرسیوم جهت انجام پروژه های تولیدی و کارآفرینی. مشارکت با شرکتها، نهادها، انجمن های دولتی و غیردولتی. شرکت در مناقصات و مزایده های دولتی و خصوصی. اخذ وام و تسهیلات ارزی و ریالی از کلیه بانک ها و موسسات مالی و اعتباری دولتی و خصوصی و دریافت تسهیلات از ارگان ها و نهادهای دولتی و بخش خصوصی. ترخیص کالا از گمرکات کشور. درصورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۹۱۳۲۵)

آگهی تغییرات موسسه کهن مرز و بوم مهر به شماره ثبت ۲۸۰۹۲ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۶۴۶۲۲۸

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۰۵،۰۷ و مجوز شماره ۹۶۲۳۰۳،۱۵۴۲۵ مورخ ۱۳۹۶،۵،۱۱ سازمان میراث فرهنگی ، صنایع دستی و گردشگری تصمیمات ذیل اتخاذ شد : ژانت الیزابت بلک به شماره ملی ۴۷۱۰۸۰۷۵۴۱ باپرداخت مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰ ریال به صندوق مؤسسه در زمره شرکاء مؤسسه درآمد . یداله پرمون به شماره ملی ۲۹۹۲۴۷۵۶۲۹ با پرداخت مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰ ریال به صندوق مؤسسه در زمره شرکاء مؤسسه درآمد . سرمایه مؤسسه از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۵۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح گردید . ماده ۱۴ اساسنامه بشرح ذیل اصلاح گردید : هیئت مدیره موسسه مرکب از ۴ نفر می باشد که توسط مجمع عمومی عادی یا عادی بطور فوق العاده از بین شرکاء و یا خارج انتخاب می شوند . لیست شرکاء پس از افزایش سرمایه بشرح ذیل می باشد : آقای محمدرضا میری ک.م ۰۹۳۱۳۰۵۳۹۱ دارای مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه خانم کاترین عظمی تیرانی ک.م ۳۲۵۶۴۶۸۳۴۹ دارای مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه خانم ژانت الیزابت بلک ک.م ۴۷۱۰۸۰۷۵۴۱ دارای مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه آقای یداله پرمون ک.م ۲۹۹۲۴۷۵۶۲۹ دارای مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۹۱۳۲۳)

آگهی تغییرات موسسه کهن مرز و بوم مهر به شماره ثبت ۲۸۰۹۲ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۶۴۶۲۲۸

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۰۵،۰۷ و مجوز شماره ۹۶۲۳۰۳،۱۵۴۲۵ مورخ ۱۳۹۶،۵،۱۱ سازمان میراث فرهنگی ، صنایع دستی و گردشگری تصمیمات ذیل اتخاذ شد : اعضاء هیئت مدیره برای مدت ۲ سال به قرار ذیل انتخاب گردیدند : آقای محمدرضا میری بشماره ملی ۰۹۳۱۳۰۵۳۹۱ بسمت مدیرعامل و عضو هیئت مدیره و خانم ژانت الیزابت بلک بشماره ملی ۴۷۱۰۸۰۷۵۴۱ بسمت رئیس هیئت مدیره و خانم کاترین عظمی تیرانی بشماره ملی ۳۲۵۶۴۶۸۳۴۹ بسمت عضو هیئت مدیره و آقای یداله پرمون بشماره ملی ۲۹۹۲۴۷۵۶۲۹ بسمت عضو هیئت مدیره .

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۹۱۳۲۲)

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۲۵۰۰۰۰۹۱ مورخ ۹۶/۲/۱۴ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبتی حوزه شمالشرق تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای حسن تاج آبادی فرزند عباس به شماره شناسنامه ۱۵ صادره از سبزوار در یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۱۲۵/۱۰ مترمربع، پلاک ۵۶۰۸ فرعی از ۶۷۲۰ مفروز و مجزی شده از پلاک ۴۹ فرعی از ۶۷۲۰ اصلی واقع در بخش دو تهران، خریداری از مالک رسمی نورخدا باقری و غیره محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۰۶/۲۸ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۰۷/۱۲

کفیل ثبت لویزان تهران - علیزاده
۱۴۹۸۰

آگهی تغییرات موسسه کهن مرز و بوم مهر به شماره ثبت ۲۸۰۹۲ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۶۴۶۲۲۸

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۰۵،۰۷ و مجوز شماره ۹۶۲۳۰۳،۱۵۴۲۵ مورخ ۱۳۹۶،۵،۱۱ سازمان میراث فرهنگی ، صنایع دستی و گردشگری تصمیمات ذیل اتخاذ شد : خانم کاترین عظمی تیرانی به شماره ملی ۳۲۵۶۴۶۸۳۴۹ با دریافت مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰ ریال از صندوق مؤسسه سهم‌الشرکه خود را به مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰ ریال کاهش داد . آقای محمدرضا میری به شماره ملی ۰۹۳۱۳۰۵۳۹۱ با دریافت مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰ ریال از صندوق مؤسسه سهم‌الشرکه خود را به مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰ ریال کاهش داد . سرمایه مؤسسه از مبلغ ۱۵۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال کاهش یافت و ماده مربوطه در اساسنامه بشرح مذکور اصلاح گردید . لیست شرکاء پس از کاهش سرمایه بشرح ذیل میباشد : آقای محمدرضا میری ک.م ۰۹۳۱۳۰۵۳۹۱ دارای مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه خانم کاترین عظمی تیرانی ک.م ۳۲۵۶۴۶۸۳۴۹ دارای مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه خانم ژانت الیزابت بلک ک.م ۴۷۱۰۸۰۷۵۴۱ دارای مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه آقای یداله پرمون ک.م ۲۹۹۲۴۷۵۶۲۹ دارای مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۹۱۳۲۴)

آگهی تغییرات موسسه کهن مرز و بوم مهر به شماره ثبت ۲۸۰۹۲ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۶۴۶۲۲۸

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۰۵،۰۷ و مجوز شماره ۹۶۲۳۰۳،۱۵۴۲۵ مورخ ۱۳۹۶،۵،۱۱ سازمان میراث فرهنگی ، صنایع دستی و گردشگری تصمیمات ذیل اتخاذ شد : ژانت الیزابت بلک به شماره ملی ۴۷۱۰۸۰۷۵۴۱ باپرداخت مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰ ریال به صندوق مؤسسه در زمره شرکاء مؤسسه درآمد . یداله پرمون به شماره ملی ۲۹۹۲۴۷۵۶۲۹ با پرداخت مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰ ریال به صندوق مؤسسه در زمره شرکاء مؤسسه درآمد . سرمایه مؤسسه از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۵۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح گردید . ماده ۱۴ اساسنامه بشرح ذیل اصلاح گردید : هیئت مدیره موسسه مرکب از ۴ نفر می باشد که توسط مجمع عمومی عادی یا عادی بطور فوق العاده از بین شرکاء و یا خارج انتخاب می شوند . لیست شرکاء پس از افزایش سرمایه بشرح ذیل می باشد : آقای محمدرضا میری ک.م ۰۹۳۱۳۰۵۳۹۱ دارای مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه خانم کاترین عظمی تیرانی ک.م ۳۲۵۶۴۶۸۳۴۹ دارای مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه خانم ژانت الیزابت بلک ک.م ۴۷۱۰۸۰۷۵۴۱ دارای مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه آقای یداله پرمون ک.م ۲۹۹۲۴۷۵۶۲۹ دارای مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۹۱۳۲۳)

آگهی تغییرات شرکت خدمات ناوبری هوایی پارس اندیش سهامی خاص به شماره ثبت ۲۴۳۳۳۹ و شناسه ملی ۱۰۱۰۲۸۴۰۳۳۱

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۵،۱۲،۲۵ ومجوز شماره ۱۰۵۸۳ مورخ ۱۳۹۶،۳،۱ سازمان هواپیمایی کشوری تصمیمات ذیل اتخاذ شد : -آقای قدرت ا... علیپور دوگاهه به شماره ملی ۲۶۵۸۹۴۶۷۲۴ و آقای محمد آگاهی به شماره ملی ۵۶۹۹۸۰۳۹۱۲ و آقای کریم حاجی کریم به شماره ملی ۰۴۹۱۰۴۷۱۰۱ به عنوان اعضاء هیات مدیره برای مدت دو سال انتخاب گردیدند - آقای احسان نجف به شماره ملی ۰۰۵۵۸۰۴۱۰۱ و آقای محمود بکیان دوگاهه به شماره ملی ۰۰۳۰۷۶۰۱۳۵ به ترتیب بعنوان بازرسین اصلی و علی البدل شرکت برای مدت یک سال انتخاب گردیدند

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۹۱۳۲۱)

آگهی ابلاغ تعیین داور

در پرونده کلاسه ۹۶۰۳۱۲ مطروحه در شعبه ۲۶۵ دادگاه عمومی حقوقی قرار ارجاع امر به داوری صادر گردیده و با توجه به مجهول المکان بودن خوانده حسب تقاضای خواهان از طریق نشر آگهی به آقای حمیدرضا زراعت پور اخطار می شود که ظرف یک هفته از تاریخ نشر آگهی یک نفر از اقارب خود را به عنوان داور به دادگاه معرفی نماید. در غیر این صورت دادگاه راسا اقدام خواهد کرد.

رئیس شعبه ۲۶۵ دادگاه عمومی حقوقی تهران
م الف ۱۱۰/۸۶۳۲۵

آگهی ابلاغ تعیین داور

در پرونده کلاسه ۹۶۰۲۸۳ مطروحه در شعبه ۲۶۵ دادگاه عمومی حقوقی قرار ارجاع امر به داوری صادر گردیده و با توجه به مجهول المکان بودن خوانده حسب تقاضای خواهان از طریق نشر آگهی به آقای مهرداد شهنوازی فرزند کرم اخطار می شود که ظرف یک هفته از تاریخ نشر آگهی یک نفر از اقارب خود را به عنوان داور به دادگاه معرفی نماید. در غیر این صورت دادگاه راسا اقدام خواهد کرد.

رئیس شعبه ۲۶۵ دادگاه عمومی حقوقی تهران
م الف ۱۱۰/۸۶۳۱۹

آگهی

خواهان خانم مریم زرگرانی فرزند مصیب دادخواستی به طرفیت خوانده آقای ناصر نیکنام فرزند محمد هادی به خواسته طلاق به درخواست زوجه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۱۶۵۰۰۶۷۸ شعبه ۲۶۵ دادگاه خانواده مجتمع قضایی خانواده ۲ (ونک) تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۸/۲۱ ساعت ۸:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۲۶۵ دادگاه خانواده مجتمع قضایی خانواده ۲ ونک تهران
م الف ۱۱۰/۸۶۳۱۵

آگهی

خواهان خانم لعیا مهدوی کریمی فرزند رضا دادخواستی به طرفیت خوانده آقای رضا منیری یکتا فرزند فریدون به خواسته طلاق به درخواست زوجه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۱۶۵۰۰۷۵۷ شعبه ۲۶۵ دادگاه خانواده مجتمع قضایی خانواده ۲ (ونک) تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۸/۲۴ ساعت ۱۰:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۲۶۵ دادگاه خانواده مجتمع قضایی خانواده ۲ ونک تهران
م الف ۱۱۰/۸۶۳۱۰

آگهی ابلاغ تعیین داور

در پرونده کلاسه ۹۶۰۴۲۴ مطروحه در شعبه ۲۶۵ دادگاه عمومی حقوقی قرار ارجاع امر به داوری صادر گردیده و با توجه به مجهول المکان بودن خوانده حسب تقاضای خواهان از طریق نشر آگهی به آقای فرشید طاهایی ابدی فرزند محمد صادق اخطار می شود که ظرف یک هفته از تاریخ نشر آگهی یک نفر از اقارب خود را به عنوان داور به دادگاه معرفی نماید. در غیر این صورت دادگاه راسا اقدام خواهد کرد.

رئیس شعبه ۲۶۵ دادگاه عمومی حقوقی تهران
م الف ۱۱۰/۸۶۳۸۰

آگهی ابلاغ تعیین داور

در پرونده کلاسه ۹۶۰۳۹۰ مطروحه در شعبه ۲۶۵ دادگاه عمومی حقوقی قرار ارجاع امر به داوری صادر گردیده و با توجه به مجهول المکان بودن خوانده حسب تقاضای خواهان خانم گلزار سواره فرزند نجم الدین از طریق نشر آگهی به آقای مرتضی اصغری فرزند قنبر اخطار می شود که ظرف یک هفته از تاریخ نشر آگهی یک نفر از اقارب خود را به عنوان داور به دادگاه معرفی نماید. در غیر این صورت دادگاه راسا اقدام خواهد کرد.

رئیس شعبه ۲۶۵ دادگاه عمومی حقوقی تهران
م الف ۱۱۰/۸۶۳۸۱

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی دادخواست و ضمائم به خانم نوشین قزل ایاغ

رقیه رستم زاده دادخواستی به طرفیت نوشین قزل ایاغ به خواسته مطالبه وجه یک فقره چک به شماره ۳۰۰۱۴۹ مورخ ۹۴/۱۱/۲۱ به مبلغ ۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال خسارت تاخیر تادیه و خسارات دادرسی تشکیل و تقدیم دادگاه عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۰۵ دادگاه عمومی حقوقی تهران واقع در تهران میدان تجریش خیابان فناخسرو پلاک ۷۳ مجتمع قضایی عدالت ارجاع و به کلاسه ۹۶۰۱۸۱ ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۱۳۹۶/۸/۱۷ ساعت ۱۳ بعد از ظهر تعیین شده است. به علت مجهول المکان بودن خوانده خانم نوشین قزل ایاغ و درخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

رئیس شعبه ۱۰۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی عدالت تهران
م الف ۱۱۰/۸۶۲۹۹

آگهی ابلاغ دادخواست تجدیدنظرخواهی و ضمائم به مهدی ثروتی

محمد محمودی دادخواستی به خواسته تجدیدنظرخواهی از دادنامه شماره ۱۵۷۷ مورخ ۹۵/۱۲/۲۱ صادره از شعبه ۱۰۵ دادگاه عمومی حقوقی تهران واقع در تهران میدان تجریش خیابان فناخسرو پلاک ۷۳ مجتمع قضایی عدالت که به کلاسه ۹۵۰۶۸۶ ثبت گردیده و به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ و ۳۴۶ قانون ایین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خواندگان ظرف ۱۰ روز پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم تجدیدنظرخواهی را دریافت و لایحه دفاعیه خود را ارائه نمایند.

رئیس شعبه ۱۰۵ دادگاه عمومی حقوقی تهران
م الف ۱۱۰/۸۶۲۸۶

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به خانم زهره نوری خانی فرزند محمد

خواهان آقای محمد بیستونی دادخواستی به طرفیت خوانده خانم زهره نوری خانی به خواسته اثبات زوجیت مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۱۷۱۰۰۶۳۵ شعبه ۲۷۱ دادگاه خانواده مجتمع قضایی خانواده ۲ ونک تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۶/۸/۲۰ ساعت ۹:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرس مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۲۷۱ دادگاه خانواده مجتمع قضایی خانواده ۲ ونک تهران
م الف ۱۱۰/۸۶۲۸۳

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی دادخواست و ضمائم به آقای رامین محسنی

فرشید مافی دادخواستی به طرفیت رامین محسنی به خواسته توقیف عملیات اجرایی به شماره پرونده کلاسه ۹۶۱۰۱۱۰۰۱۲۷۰۰۶۲۲ مطروحه در شعبه ۱۰۵ عمومی حقوقی تهران موضوع مواد ۱۴۶ و ۱۴۷ قانون اجرای احکام مدنی تقدیم دادگاه عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۰۵ دادگاه عمومی حقوقی تهران واقع در تهران میدان تجریش خیابان فناخسرو پلاک۷۳ مجتمع قضایی عدالت ارجاع و به کلاسه ۹۶۰۵۵۶ ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۶/۸/۲۹ ساعت ۹ صبح تعیین شده است. به علت مجهول المکان بودن خوانده آقای رامین محسنی و درخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون ایین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

رئیس شعبه ۱۰۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی عدالت تهران
م الف ۱۱۰/۸۶۲۷۵

آگهی ابلاغ نظریه کارشناسی

در خصوص دادخواست مرضیه مرادی به طرفیت خوانده سیدعلی سلسله وزیری بدینوسیله به خوانده مجهول المکان ابلاغ می شود ظرف ۷ روز پس از ابلاغ با حضور در دفتر این دادگاه مستقر در مجتمع قضایی عدالت نسبت به ابلاغ نظریه کارشناسی و اظهار نظر در این خصوص اثباتا یا نفیا مراجعه نماید.

رئیس شعبه ۱۱۰ دادگاه عمومی تهران
م الف ۱۱۰/۸۶۲۷۳

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

در خصوص دعوی خواهان نقی بیداری به طرفیت خوانده تورج عزتی به خواسته استرداد ثمن معامله با توجه به مجهول المکان بودن خوانده درخواست خواهان و دستور دادگاه به تجویز ماده ۷۳ قانون ایین دادرسی مدنی به خوانده ابلاغ می شود ظرف یک ماه پس از نشر آگهی با حضور در دفتر شعبه ۱۱۰ دادگاه عمومی تهران واقع در میدان تجریش خ فناخسرو پلاک ۷۳ مجتمع قضایی عدالت با دریافت نسخه ثانی دادخواست و ضمائم و در وقت رسیدگی مورخ ۹۶/۸/۲۰ ساعت ۱۱:۳۰ جلسه دادگاه شرکت نماید والا غیابا رسیدگی و رای مقتضی صادر خواهد شد.

رئیس شعبه ۱۱۰ دادگاه عمومی تهران
م الف ۱۱۰/۸۶۲۷۶

آگهی ابلاغ اجرائیه

محکوم له: بهمن حاجی بنده محکوم علیه: جلال میهن دوست پیرو آگهی های منتشره در جراید بدینوسیله به آقای جلال میهن دوست فرزند حسین که مجهول المکان می باشد ابلاغ می شود طبق اجرائیه صادره از شعبه ۱۱۰ دادگاه عمومی حقوقی تهران به شماره ۹۶۱۰۴۲۰۰۰۰۵۰۰۲۱۲ مورخ ۹۶/۶/۲۵ در پرونده کلاسه ۹۴۰۲۳۶ که موجب دادنامه شماره ۹۹۷۰۰۰۰۵۰۰۷۲۹ - ۹۴/۶/۳۱ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۸۲۷۶۱۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۲۵۲۴۳۳۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و نیز پرداخت مبلغ حق الوکاله وکیل طبق تعرفه قانونی و خسارت تاخیر تادیه از بر مبنای شاخص بانک مرکزی از تاریخ سررسید لغایت اجرای حکم در حق خواهان می باشد. ضمنا پرداخت هزینه نیم عشر دولتی بر عهده محکوم علیه می باشد. لذا مفاد اجرائیه صادره یک نوبت در اجرای ماده ۷۳ آئین دادرسی مدنی و ماده ۹ قانون اجرای احکام مدنی در یکی از جراید کثیرالانتشار درج می گردد تا ظرف ده روز پس از انتشار آگهی نسبت به اجرای مفاد اجرائیه اقدام گردد. در غیر این صورت واحد اجرای احکام طبق مقررات نسبت به اجرای مفاد اجرائیه اقدام گردد. در غیر این صورت واحد اجرای احکام طبق مقررات نسبت به اجرای مدلول اجرائیه و وصول هزینه اجرایی اقدام خواهد نمود. بدیهی است در صورت نشر آگهی اجرائیه برای عملیات اجرایی ابلاغ یا اخطار دیگری به محکوم علیه لازم نیست مگر اینکه محکوم علیه محل اقامت خود را کتبا به قسمت اجرا اطلاع دهد.

رئیس شعبه ۱۱۰ دادگاه عمومی حقوقی تهران
م الف ۱۱۰/۸۶۲۷۸

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۱۶۵۰۰۳۰۰ شعبه ۲۶۵ دادگاه خانواده مجتمع قضایی خانواده ۲ (ونک) تهران تصمیم نهایی شماره خواهان: آقای شریف فلاحیان فرزند هوشنگ به نشانی شهر تهران پونک ۳۵ متری گلستان جنب شیرینی فروشی بی بی کیک پ ۱۸۱ ط ۱ واحد ۲ خواندگان: ۱ رقیه بابایی روچی ۲ آقای نورعلی بابایی همگی به نشانی مجهول المکان خواسته: تعدیل تقسیط مهریه گردشکار - خواهان دادخواستی به خواسته فوق به طرفیت خوانده بالا تقدیم داشته که پس از ارجاع به این شعبه و ثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی در وقت فوق العاده/ مقرر دادگاه به تصدی امضاءکننده زیر تشکیل است و با توجه به محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و به شرح زیر مبادرت به صدور رای می نماید. رای دادگاه: در خصوص دادخواست آقای شریف فلاحیان فرزند هوشنگ به طرفیت خانم رقیه بابایی روچی و آقای نورعلی بابایی به خواسته تعدیل و تقلیل اقساط محکوم به موضوع رای تقسیط صادره از این دادگاه به شماره دادنامه ۶۸ مورخه ۱۳۹۴/۱/۳۱ با عنایت به دادخواست تقدیمی و مدارک و مستندات ابرازی خواهان و با توجه به اظهارات مشارالیه و با توجه به مودای شهادت شهود خواهان در استشهادیه که ادعای نامبرده در خصوص ضعیف شدن وضعیت مالی و عدم توان وی جهت پرداخت اقساط به نحو محکوم شده را مورد تایید و تصدیق قرار داده اند و نظر به اینکه خواندگان دلیل کافی که موجبات عدم پذیرش خواسته خواهان گرد به دادگاه ارائه نکرده است نظر به مراتب مذکوره دادگاه دعوی خواهان را محمول بر صحت تلقی نموده مستندا به مواد ۲۰ و ۲۱ و ۲۲ و ۲۳ و ۳۷ قانون اعسار و ماده ۱۰۸۳ قانون مدنی حکم بر تقلیل اقساط محکوم به ۶۰ قطعه سکه تمام بهار آزادی پیش پرداخت و اقساط وفق حکم سابق صادر نموده و مقرر می دارد خواهان دو سکه از کل محکوم به را به صورت یکجا و مابقی محکوم به را به صورت هر پنج ماه یک سکه در حق خواندگان پرداخت نماید بدیهی است چنانچه محکوم له اموالی معرفی نماید محکوم به قابل استیفا است این رای حضوری بوده و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل اعتراض در محاکم تجدیدنظر استان تهران می باشد.

رئیس شعبه ۲۶۵ دادگاه خانواده دو تهران
م الف ۱۱۰/۸۶۳۰۵

دادنامه

خواهان: آقای علی خلیل پور چناقبلاغ علیا فرزند حنیفه به نشانی تهران پونک خیابان میرزابابائی روبروی باشگاه خیریه پلاک ۱۹۶ زنگ ۲ و ۳ خوانده: خانم شرقیه پریش به نشانی تهران شمیران خیابان نیاوران خ یاسر خ حسن کیا پلاک ۷۲ خواسته ها: الزام خوانده به پرداخت ارزش روز سرقفلی مغازه موصوف با جلب نظر کارشناس رسمی دادگستری با کلیه خسارات دادرسی گردشکار: خواهان دادخواستی به طرفیت خوانده تقدیم نموده که جهت رسیدگی به این شعبه ارجاع و پس از ثبت و انجام تشریفات قانونی در وقت فوق العاده تحت نظر قرار دارد دادگاه با عنایت به محتویات اوراق پرونده ختم رسیدگی را اعلام و به شرح زیر مبادرت به صدور رای می نماید: رای دادگاه: در خصوص دعوی خواهان آقای علی خلیل پور چناقبلاغ علیا به طرفیت خوانده خانم شرقیه پریش به خواسته الزام خوانده به پرداخت ارزش روز سرقفلی مغازه موصوف با جلب نظر کارشناس رسمی دادگستری با کلیه خسارات دادرسی مختصر ادعای خواهان چنین است که اولا: خوانده فوق الذکر به موجب قرارداد واگذاری سرقفلی مورخه ۱۳۶۸/۱۲/۲۲ سرقفلی یک باب مغازه به مساحت۲۴ متر مربع واقع در نشانی شمیران خ نیاوران خ یاسر شهید حسن کیا پلاک ۷۴ به مبلغ ۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال به عبارتی هشت میلیون ریال به اینجانب واگذار نموده و اینجانب از آن تاریخ یعنی مورخه ۱۳۶۸/۱۲/۲۲ مغازه موصوف را در اختیار داشته و استیفای منفعت نموده ضمنا هزینه های داخل مغازه و بازسازی آن اعم از سنگ کاری و ساخت و ساز آن را با برق و تلفن را خودم تهیه کرده ام و در این باب قرارداد هم وجوددارد که در صورت لزوم ارائه می گردد. ثانیا: اخیرا در سال ۱۳۹۲ اطلاع حاصل نموده که شهرداری منطقه ۱ شمیران طی رای شماره ۹۲۰۲۳۱ مورخه ۱۳۹۲/۴/۹ (کمیسیون ماده صد) به لحاظ عدم تجاری بودن ملک موصوف حکم به رفع خلاف و اعاده به مسکونی صادر نموده است. ثالثا: اینجانب خواهان نسبت به رای کمیسیون ماده صد مزبور در دیوان عدالت اداری اعتراض نموده متاسفانه طی دادنامه های شماره ۹۴۰۱۴۵۱ مورخ ۱۳۹۴/۶/۹ صادره از شعبه ۲۲ دیوان عدالت اداری و رای شماره ۹۵۰۰۸۵ مورخ ۱۳۹۵/۲/۲۷ شعبه ۳ تجدیدنظر دیوان عدالت اداری که حکم به تایید رای کمیسیون ماده صد صادر و اعلام می نماید با قطعیت رای کمیسیون ماده صد شهرداری مانع استفاده اینجانب از ملک موصوف شده و اقدام به پلمپ مغازه نموده است. بنا به مراتب فوق الذکر با توجه به واگذاری سرقفلی مغازه توسط خوانده خانم شرقیه پریش به اینجانب و شرح داده شده که فوقا عرض شد مستندا به قاعده تسبیب و قاعده من له الغنم العزم خوانده مسئول جبران خسارت به اینجانب می باشد لذا تقاضای صدور حکم به ستون خواسته و الزام خوانده به پرداخت ارزش روز سرقفلی مغازه موصوف با جلب نظر کارشناس رسمی دادگستری با کلیه خسارات دادرسی مورد استدعا می باشد. به اعتقاد دادگاه دعوی خواهان وارد و مقرون به دلیل می باشد زیرا رابطه حقوقی طرفین مستند به قرارداد مورخ ۶۸/۱۲/۲۲ است که به موجب آن خوانده با دریافت مبلغ ۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال سرقفلی مغازه مورد نزاع را به خواهان واگذار نموده و از آن تاریخ تا زمان پلمپ شدن آن توسط شهرداری در تصرف خواهان بوده و از آن منتفع گردیده که با اصدار رای کمیسیون ماده ۱۰۰ شهرداری وضعیت تجاری مغازه موصوف زائل گردیده و خواهان از منافع آن محروم گردیده و چون با اعلام مخالف تغییر کاربری مغازه وضعیت تجاری آن از بین رفته و دیگر امکان بهره برداری از آن برای مستاجر وجود ندارد ودر واقع منافع آن از ید خواهان خارج شده است و حق هرگونه استفاده تجاری برای خواهان میسور نیست و نامبرده دیگر حق سرقفلی مغازه متنازع فیه را ندارد و در حکم تلف محسوب می گردد و این حق خواهان است که ارزش سرقفلی مغازه خود را که خوانده قادر به تغییر کاربری آن نشده است مطالبه نماید و دادگاه جهت ارزیابی و تعیین حق سرقفلی متعلق به خواهان در مغازه موصوف قرار ارجاع امر به کارشناس رسمی صادر نموده و کارشناس منتخب نیز بشرح نظریه وارده به شماره ۳۸۵۰- ۹۵/۱۱/۲۶ قیمت عادله روز سرقفلی مغازه موضوع دعوی را به مبلغ ۶/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال برآورد و اعلام نموده است که نظریه مذکور مصون از تعرض باقیمانده است و دادگاه بلحاظ مصون ماندن دعوی خواهان از هرگونه ایراد و اعتراضی ضمن متابعت از نظریه کارشناسی دعوی اقامه شده از سوی خواهان را ثابت تشخیص و مستندا به مواد ۱۰ و ۲۱۹ و ۲۲۰ قانون مدنی و ۱۹۸ و ۵۱۹ قانون ایین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی خوانده را به پرداخت مبلغ ۶/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۱/۲۸۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و مبلغ ۱۱/۵۰۰/۰۰۰ ریال بابت حق الزحمه کارشناسی در حق خواهان محکوم می نماید رای صادره غیابی و ظرف بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه و با انقضای مهلت واخواهی ظرف بیست روز قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم محترم تجدیدنظر استان تهران می باشد. ضمنا صدور اجرائیه منوط به الصاق و ابطال کسری هزینه دادرسی بر مبنای محکوم به می باشد.

رئیس شعبه ۱۰۵ دادگاه عمومی حقوقی تهران
م الف ۱۱۰/۸۶۲۷۴

آگهی تغییرات موسسه آگاه اندیشان مدبر به شماره ثبت ۱۸۹۰۱ و شناسه ملی ۱۰۱۰۰۶۴۰۰۲۱

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶,۰۳,۲۷ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : آقای صهبا ملازینلی به شماره ملی ۰۰۷۹۴۰۳۴۳۳ فرزند حسن بشماره شناسنامه ۳۱۷۲۲ باپرداخت مبلغ ۴۵۰۰۰۰ ریال به صندوق مؤسسه درزمره شرکاء مؤسسه درآمد وسرمایه مؤسسه از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰ ریال به ۱۴۵۰۰۰۰ ریال افزایش یافت . ماده مربوطه اساسنامه بشرح مذکور اصلاح می‌گردد. اسامی ومیزان سهم الشرکه شرکا پس از افزایش : -خانم معصومه افکاری ثمرین دارای مبلغ ۹۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه ک.م ۰۰۴۸۷۲۲۱۲۱ -آقای صهبا ملازینلی دارای مبلغ ۴۵۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه -آقای احسان شیروانی هرندی دارای مبلغ ۱۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه ک.م۰۰۶۶۹۷۶۵۰۲

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۹۱۳۲۰)

آگهی تغییرات شرکت صنایع و معادن کان کاو ساویس با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۳۳۵۷۳۷ و شناسه ملی ۱۰۱۰۳۷۶۶۱۷۹

آگهی المثنی این آگهی در تاریخ ۱۳۸۹,۹,۲۱ به شماره ۳۰۷۶۲ , ت۳۲ , ۸۹صادر گردیده و به علت عدم مراجعه به روزنامه رسمی و طی تقاضای شماره ۶۰۲۰۷ مورخ ۱۳۹۶,۶,۱۲ مجدداً جهت اعلام به روزنامه رسمی آگهی می گردد. متن آگهی: به استناد صورتجلسه مجمع عمومی شرکا مورخ ۱۳۸۹,۸,۱۹ تصمیمات ذیل اتخاذ گردید : مجتبی امینیان به شماره ملی ۴۵۷۹۲۴۲۰۱۷با دریافت مبلغ ۸۰۰۰۰۰۰ریال سهم الشرکه از صندوق شرکت از ردیف شرکاء خارج گردید . سرمایه شرکت از مبلغ ۳۲۰۰۰۰۰۰ریال به مبلغ ۲۴۰۰۰۰۰۰ریال کاهش یافت و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح گردید .

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۹۱۳۱۹)

مفقودی

پروانه بهسازی صنعتی گاو شیری اصیل به شماره ۹۴/۲۱۱/۵۵۱ مورخ ۹۴/۱۰/۳ بنام ابوالفضل صادق پور به کد ملی ۰۳۸۴۳۳۴۲۶۱ به مدت دو ماه مفقود گردیده از درجه اعتبار ساقط میباشد .

قم

آگهی حصر وراثت

منصوره فیروزیار دارای شناسنامه شماره ۴ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶۰۷۱۴/۹ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان عباس ناصر بخت به شماره شناسنامه ۱۸ در تاریخ ۹۶/۱/۲۶ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به منصوره فیروزیار ت ت ۲۷/۶/۱ ش ش ۴ ف نور محمد همسر متوفی و کیوان ناصر بخت ت ت ۵۵/۶/۲۵ ش ش ۱۵۴۲ ف عباس فرزندمتوفی و محمد ناصر بخت ت ت ۴۸/۱/۱ ش ش ۱۰۲ ف عباس فرزندمتوفی و مهران ناصر بخت ت ت ۶۵/۱۱/۸ ش ش ۸۷۷۵ ف عباس فرزندمتوفی و مهری ناصر بخت ت ت ۴۹/۱۰/۱ ش ش ۱۸۴۵ ف عباس فرزندمتوفی و مرجان ناصر بخت ت ت ۶۳/۴/۳ ش ش ۲۱۷۰ ف عباس فرزندمتوفی و مینا ناصر بخت ت ت ۴۵/۷/۱ ش ش ۱۵۸۱ ف عباس فرزندمتوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک مرتبه آگهی می گردد تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

م الف ۹۶/۶۱۱۸/ف رئیس شعبه ۹شورای حل اختلاف کرج

۵۲۷

آگهی حصر وراثت

سعید دقیق سعدی دارای شناسنامه شماره ۵۸۵ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶۰۴۶۴ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان مردعلی دقیق سعدی به شماره شناسنامه ۲۴۱ در تاریخ ۹۶/۶/۱۷ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به علی دقیق سعدی ت ت ۱۳۴۷ ش ش ۴۲۷ ص ازتبریزفرزند متوفی و علیرضا دقیق سعدی ت ت۱۳۵۴ ش ش ۵۲۹ ص از سعدی مرکزی فرزند متوفی و حسن دقیق سعدی ت ت۱۳۶۵ ش ش ۵۸۵ ص از بستان اباد فرزند متوفی و امیر دقیق سعدی ت ت۱۳۷۵ ش ش ۰۳۱۱۴۸۷۹۰۴ ص از کرج فرزند متوفی و اکرم دقیق سعدی ت ت۱۳۶۸ ش ش ۱۷۱۰۰۰۵۷۸۵ ص از بستان اباد فرزند متوفی و لیلا دقیق سعدی ت ت۱۳۵۹ ش ش ۳۹۷۸ ص از بستان اباد فرزند متوفی و طیبه دقیق سعدی ت ت۱۳۵۷ ش ش ۵۶۸ ص از بستان اباد فرزند متوفی و فاطمه فتحی سعدی ت ت۱۳۳۰ ش ش ۲۸۲ص از بستان اباد همسر متوفی اینک باانجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک مرتبه آگهی می گردد تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

م الف ۹۶/۶۱۱۹ف رئیس شعبه شورای حل اختلاف کمالشهر

۵۲۸

آگهی حصر وراثت

مهران امیرخانی دارای شناسنامه شماره ۷۰ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶۰۷۳۳/۹ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان پرویز امیرخانی به شماره شناسنامه ۸۵۱۳ در تاریخ ۹۶/۵/۲۲ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به رقیه تنهائی ت ت ۳۹/۲/۱ش ش یک ف صفرعلی همسر متوفی و مهران امیر خانی ت ت ۴۷/۵/۱۴ش ش ۷۰ف پرویز فرزند متوفی و مهرداد امیر خانی ت ت۴۴/۳/۴ش ش ۴۴ ف پرویز فرزندمتوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک مرتبه آگهی می گردد تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

م الف ۹۶/۶۱۲۱/ف رئیس شعبه ۹ شورای حل اختلاف کرج

۵۲۹

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

نظر به اینکه در اجرای قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۶۶۱—۱۳۹۶ مورخ ۹۶/۰۲/۲۷ تصرفات آقای / کریم مینونی شماره شناسنامه ۸۷۸ صادره از شوشتر فرزند عبداله دارای کد ملی شماره ۱۸۸۱۶۵۹۸۸۷ نسبت به یکباب ساختمان به مساحت ۷۹/۹۵ متر مربع در قسمتی از ششدانگ پلاک ۲۶۹۰/۲۵ واقع در بخش دو اهواز اخبار خروجی به نام حاج علی خدادادی منجر به صدور رأی گردیده برابر ماده ۳ قانون مزبور مراتب در دو نوبت به فاصله پانزده روز جهت اطلاع عموم آگهی می گردد تا هر کس نسبت به تصرفات مفروزه و مالکیت ایشان اعتراض داشته باشد از تاریخ انتشار نوبت اول این آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را مستقیما به اداره ثبت اسناد و املاک اهواز تسلیم و رسید دریافت نمایند و معترض مکلف است ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست به مقامات قضائی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست اخذ و به اداره ثبت محل تحویل نمایند. بدیهی است در صورت عدم وصول اعتراض در موعد مقرر اداره ثبت برابر مقررات اقدام بصدور سند مالکیت خواهد نمود.

(تاریخ انتشار نوبت اول :۱۳۹۶/۰۶/۲۷) (تاریخ انتشار نوبت دوم:۱۳۹۶/۰۷/۱۲)

شماره م/الف: ۵/۱۸۸۱کفیل اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو اهواز - مزرعی

اگهی ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

نظر به اینکه به استناد مفاد رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۲۲۰۰۳۹۶۹ مورخ ۹۶/۵/۳۱ هئیت رسیدگی به اسناد عادی مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان رباط کریم بر حسب ماده ۳ قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مبنی بر تاکید انتقال عادی و تصرفات مالکانه متقاضی رضا اقایی میبدی فرزند عباس به شماره شناسنامه ۲۱۱صادره از شهریار نسبت به شش دانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۸۳/۷۶متر مربع مفروز و مجزی شده از پلاک ۱۴فرعی قطعه تفکیکی از ۱۳۸اصلی واقع در قریه رباط کریم حوزه ثبتی شهرستان رباط کریم از مالکیت رسمی قاسم لطفی محمد ابادی محرز گردیده لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی میشود در صورتی که شخص یا اشخاص نسبت صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و رسید اخذ نمایند تا به دادگاه صالحه احاله و اقدامات موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه گردد بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد و در هر حال صدور سند مالکیت جدید مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود

رئیس اداره ثبت اسناد رباط کریم : منوچهر کاظم اصلانی م. الف : ۱۳۵۹

تاریخ انتشار اول : ۹۶/۶/۲۸ تاریخ انتشار دوم:۹۶/۷/۱۲

آگهی موضوع ماده ۳ قانون ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

۱-برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۲۴۰۰۲۰۰۱۳۰۹مورخه۱۳۹۶/۰۵/۲۹هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی وساختمانهای فاقدسند رسمی مستقر درواحدثبتی برازجان تصرفات مالکانه وبلامعارض متقاضی اقای محمد رضا کنین زاده فرزند سردار به شماره شناسنامه۲۹۶۸ وکدملی ۱۸۱۸۸۳۳۳۰۱صادر از آبادان در سه دانگ مشاع ازششدانگ یک باب خانه با کاربری باغ وزمین زراعی به مساحت۱۹۸/۵۰مترمربع پلاک شماره ۳فرعی از۲۰۱۳اصلی دربخش سه حوزه ثبت ملک برازجان شهربرازجان خریداری شده از عبدالحمید برازجانی وشرکاء محرز گردیده است. ۲-برابر رای شماره۱۳۹۶۶۰۳۲۴۰۰۲۰۰۱۳۱۱مورخه۱۳۹۶/۰۵/۲۹هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردر واحدثبتی برازجان تصرفات مالکانه وبلامعارض متقاضی خانم زلیخا سلطانی فرزندمرحوم سلیمان به شماره شناسنامه ۳۶۳۷وکدملی ۵۳۲۹۵۹۵۲۴۱صادر دشتستان در سه دانگ مشاع ازششدانگ یک باب خانه با کاربری باغ وزمین زراعی به مساحت۱۹۸/۵۰متر مربع پلاک شماره ۳فرعی از۲۰۱۳اصلی واقع دربخش سه حوزه ثبت ملک برازجان شهر برازجان خریداری شده ازعبدالحمید برازجانی وشرکاء محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دونوبت به فاصله ۱۵روزآگهی میشود.درصورتی که اشخاص نسبت به صدور سندمالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ اولین انتشار آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسیدظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت صادر خواهدشد.صدور سند ماکیت مانع مراجعه متضرر به مراجع ذیصلاح قانونی(دادگاه)نیست. م الف ۸۹۲

تاریخ انتشارنوبت اول : ۹۶/۶/۲۸ تاریخ انتشار نوبت دوم۹۶/۰۷/۱۲

محمدچهابدار -رییس واحدثبتی اداره ثبت اسنادواملاک برازجان

تاسیس موسسه غیر تجاری ممیز پرداز سبحان

در تاریخ ۹۶/۶/۲۳ به شماره ثبت ۱۱۵۶ به شناسه ملی ۱۴۰۰۷۰۶۴۴۷۳ ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده که خلاصه ان به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی می‌شود.۱ـ موضوع انجام خدمات حسابداری وارائه مشاوره مالی و مالیاتی در صور ت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی باشد ۲ـ مدت موسسه : از تاریخ ثبت به مدت نامحدود ۳-مرکز اصلی: اذربایجان غربی شهرستان ارومیه خ سید جواد ک شهریار ۲پ ۳۴ ک پ ۵۷۱۳۸۹۸۱۴۶ —دارائی موسسه و میزان دارائی هر یک از موسسین مبلغ یک میلیون ریال نقدی است که آقای رضا خلیلی دارای ۵۱۰۰۰۰ ریال خانم معصومه رحیمی پوراستانه دارای ۴۹۰۰۰۰ ریال می باشند - اولین مدیران — خانم معصومه رحیمی پور استانه به سمت عضو و رئیس هیات مدیره و خانم رضا خلیلی به سمت عضو هیات مدیره و مدیر عامل بمدت نامحدود انتخاب شدند — دارندگان حق امضا امضا کلیه اوراق بهادار و تعهداور موسسه از قبیل چک سفته بروات قراردادها عقود اسلامی با امضا رضا خلیلی همراه بامهر موسسه معتبر می باشد - اختیارات مدیر عامل طبق اساسنامه

اداره کل ثبت اسناد واملاک استان اذربایجان غربی
مرجع ثبت شرکتها و موسسات غیر تجاری ارومیه

۵۱۷

آگهی مزایده و فروش اموال منقول نوبت دوم موضوع پرونده کلاسه ۹۶۰۲۰۹ شعبه اول اجرا

نظر به اینکه به موجب پرونده اجرائی فوق محکوم علیه حسین رازی پور محکوم به پرداخت مبلغ ۲۸۴۳۵۵۲۰۰ ریال در حق محکوم له بانک مهر اقتصاد و مبلغ ۱۱۲۲۰۰۰۰ ریال در حق صندوق دولت می باشد که از اموال محکوم علیه یک دستگاه سواری سمند سفید به شماره پلاک الصاقی ۲۷۵ط۳۵ ایران ۴۹ مدل ۱۳۹۰ از ناحیه درب جلو راست اثار قلم گیری وجود دارد لاستیکهای خودرو دارای اج مناسب بوده و از کیفیت بالائی برخوردار می باشد خودرو از ناحیه چراغ جلو سمت راست و جام جلو دارای شکستگی می باشد ودارای ۱۸۰۰۰۰۰ ریال تخلفات معوق ی راهنمایی و رانندگی می باشدکه بابت محکوم به معرفی توقیف و ارزیابی و مبلغ ۲۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال کارشنسای و در تاریخ ۹۶/۷/۲۹ ساعت ۱۰ صبح در دفتر شعبه اول اجرای احکام به فروش می رسد قیمت خودرو به مبلغ مذکور که توسط کارشناس خبره عالی ارزیابی گردید متعلق به شخصی می باشد که بیشترین قیمت را پیشنهاد نماید متقاضیان می توانند پنج روز قبل از مزایده خودرو را به نشانی پارکینگ اتش زمزم مشاهده نمایند

دادرس شعبه اول اجرای احکام مدنی دادگستری دهدشت مسعود مرادی

۵۱۰

اگهی اصلاحیه

در اگهی م الف ۴۵۱۴ که در تاریخ ۹۶/۷/۵ در روزنامه فرصت امروز به چاپ رسیده نام پدر سبزعلی می باشد که بدینوسیله اصلاح می گردد

۵۰۰

آگهی ابلاغ در وقت دادرسی حقوقی

در پرونده کلاسه حقوقی ۹۶۰۲۸۵ شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف قزوین مدیریت شعب بانک ملت با وکالت خانم اینبه چی دادخواستی تقدیم شورا نموده مبنی بر مطالبه وجه تامین خواسته چون خواندگان مسعود اقمشه و محمدرضا گروئی ها مجهول المکان می باشد لذا بدینوسیله به وی ابلاغ می گردد تا در روز سه شنبه ۹۶/۸/۱۶ ساعت ۱۶ در شورای فوق الذکر واقع در قزوین مینو در بلوار صیاد شیرازی خ مرصاد جنب نمایدگی مرصاد حاضر و ضمن دریافت نسخه ثانی دادخواست و ضمائم و اعلام ادرس صحیح خود در جلسه شورا حضور بهمرساند در غیراینصورت شورای حل اختلاف اقدام به اتخاذ تصمیم قانونی خواهد نمود.

مسئول دفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف شهر قزوین

۵۱۹

آگهی مزایده

مزایده پلاک ۱۰۹/۵۴۵ محمد مرام حق

به موجب پرونده اجرائی کلاسه ۹۱۰۰۰۷۷ ششدانگ یکباب خانه پلاک شماره ۵۴۵ فرعی از ۱۰۹ اصلی مفروز به مساحت ۴۹۸/۵۸ متر مربع در بخش ۵ شهرستان چرام به ادرس شهرستان چرام خیابان شهید کاظم پور که سند ان در صفحه ۳۷۹ دفترجلد ۱۱ املاک ثبت و صادر و مع الواسطه به اقای محمد مرام حق منتقل شده است محدود به حدود شمالا به طول بیست و شش متر و شصت سانتی متر اول دیوار به دیوارخانه غلام محمد اسیایی در پلا ک۱۰۹ اصلی شرقا به طول ۱۱/۱۵ متر دیواریست به زمین باقیمانده در پلاک ۱۰۹ اصلی جنوبا به طول ۲۶/۶۰ متر اول دیواریست دوم د یوار به دیوارخانه علی محمودی در پلاک ۱۰۹ اصلی غربا به طول ۱۱/۳۰ متر درب و دیواریست به خیابان منشعب از بلوار شهید دستغیب طبق سند رهنی شماره ۷۸۵۳- ۸۹/۸/۶ تقدیمی دفترخانه ۲۰ یاسوج در قبال مبلغ ۱۰۵۲۹۵۰۰۰۰ ریال در رهن بانک صادرات شعبه جمهوری یاسوج قرار گرفته و طبق نظر کارشناس رسمی به مبلغ ۴۱۳۷۹۳۰۰۰ ریال ارزیابی شده و پلاک فوق ساختمان به صورت یک طبقه مسکونی با زیربنای ۲۰۰متر مربع با سقف طاق ضربی و فاقد کلاف بندی دیوارها بصورت سنتی ساخته شده است نمای ساختمان سرامیک و نازک کاری بخش داخلی با سفید کاری و ابزار گچی و رنگ و کف حیاط با موزائیک اجرا شده است دارای اشتراکات اب برق گاز پلاک فوق از ساعت ۹ الی ۱۲ روز دوشنبه مورخ ۹۶/۸/۲ در اداره ثبت اسناد واملاک دهدشت از طریق مزایده به فروش می رسد مزایده از مبلغ ۴۱۳۷۹۳۰۰۰ ریال شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی نقدا فروخته می شود لازم به ذکر است پرداخت بدهی های مربوط به آب و برق وگاز اعم از حق انشعاب و یاحق اشتراک و مصرف در صورتی که مورد مزایده دارای انها باشد و نیز بدهی های مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره تا تاریخ مزایده اعم از اینکه رقم قطعی آن معلوم شده یا نشده باشد به عهده برنده مزایده است و نیز در صورت وجود مازاد وجوه پرداختی بابت هزینه های فوق از محل مازاد به برنده مزایده مسترد خواهد شد و نیم عشر و حق مزایده نقدا وصول می گردد ضمنا چنانچه روز مزایده تعطیل رسمی گردد مزایده روز اداری بعد از تعطیلی در همان ساعت و مکان مقرر برگزار خواهد شد

مسئول اجرای اسناد رسمی ثبت دهدشت اله کرم پور

۴۹۱

آگهی حصر وراثت

آقای سرافراز خشنو دارای سند سجلی ۱-۱۳۴۰ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف دهدشت نموده که به کلاسه ۱-۹۶۰۹۹۸۷۴۲۸۱۰۰ ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی آن اظهار نموده که مرحوم ولی خشنو فرزند علی در تاریخ ۹۶/۶/۱۷ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از گل عنبر مهدی مطلق ف اله رضا ش ش ۳۸۵-۱۳۲۷ همسر متوفی وسرافراز خشنو ف ولی ش ش ۱-۱۳۴۰ فرزند متوفی و غلام خشنو ف ولی ش ش ۴-۱۳۶۱ فرزند متوفی و فاطمه خشنو ف ولی ش ش ۴۶۱۶-۱۳۵۳ فرزند متوفی و نازدار خشنو ف ولی ش ش ۱۵۵-۱۳۳۷ فرزند متوفی ولاغیر اینک با انجام تشریفات مقدماتی و به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی مراتب را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شورای حل اختلاف شماره یک دهدشت

۵۲۱

آگهی حصر وراثت

آقای بیت اله مارتین پور دارای سند سجلی ۷۹۹-۱۳۳۴ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف دهدشت نموده که به کلاسه ۱-۹۶۰۹۹۸۷۴۲۸۱۰۰ ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی آن اظهار نموده که مرحوم کامل مارتین پور فرزند بیت اله در تاریخ ۹۶/۶/۲ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از بیت اله مارتین پور ف نصراله ش ش ۷۹۹-۱۳۳۴ پدر متوفی و خانم جان قائمی فر ف محمد ش ش ۶۳۲۶-۱۳۴۰ مادر متوفی ولاغیر اینک با انجام تشریفات مقدماتی و به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی مراتب را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شورای حل اختلاف شماره یک دهدشت

۵۲۰

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی ودادخواست و ضمائم به

کلاسه پرونده: ۹۵۰۷۵۰ وقت رسیدگی: ۹۶/۹/۵ ساعت ۹ صبح خواهان علی اصغر عرب عامری خوانده مسیح اله هداوند سیری و شرکت تعاونی مسکن شیمیایی پارچین خواسته— خواهان دادخواستی تسلیم دادگاههای عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۴ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف یک ماه به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند چنانچه بعدا ابلاغی به وسیله اگهی لازم باشد فقط یک نوبت و مدت ان ده روز خواهدبود

م الف۵-۱۰۰ مدیر دفتر شعبه ۴ دادگاه عمومی حقوقی ورامین

۵۲۴

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۲۳۳۳ - هیات اول / دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در و احد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی اقای حسین معین فرزند ا حمد به شماره شناسنامه ۷۷۲۶ صادره از ورامین در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۱۸۴/۲۵ متر مربع پلاک ۲۱ فرعی از ۱۱۰ اصلی واقع در قریه باغ نصرت ورامین خریداری از مالک رسمی اقای قاسم علیدوستی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از ا خذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضائی تقدیم بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول۹۶/۷/۱۲تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۷/۲۷

م الف ۴۶۲ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررایتی

۵۲۶

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۳۲۸۶ - هیات اول / دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در و احد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی اقای حسین معین فرزند ا حمد به شماره شناسنامه ۷۷۲۶ صادره از ورامین در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۴۹ متر مربع پلاک ۸۶۷ فرعی از ۱۱۰ اصلی واقع در قریه باغ نصرت ورامین خریداری از مالک رسمی اقای رمضانعلی کمیزی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از ا خذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضائی تقدیم بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول۹۶/۷/۱۲تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۷/۲۷

م الف ۴۶۳ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررایتی

آگهی احضاریه

بدینوسیله در پرونده کلاسه ۹۶۰۵۰۶- ۹۶/۸/۲۲ ساعت ۱۱ صبح روز د وشنبه وقت رسیدگی تعیین گردیده است حسب دستور دادگاه و در راستای مواد ۱۷۴-۳۴۴ قانون ائین دادرسی کیفری به آقای حسن بیات فرزند هدایت اله به علت مجهول المکان بودن عدم دسترسی از طریق این آگهی ابلاغ می گردد در خصوص شکایت علی محمدی جهت دفاع از اتهام سرقت درموعد مقرر فوق در شعبه چهارم دادگاه کیفری دو زنجان حضوریابند در صورت عدم حضور دادگاه تصمیم مقتضی اتخاذ خواهد نمود.

مدیر دفتر شعبه ۴ دادگاه کیفری دو زنجان احمدی

۵۲۳

آگهی مزایده

بموجب پرونده اجرایی کلاسه ۹۵۱۴۲۶ محکوم علیه سید خمیس فاضلی فرزند سید خلف محکوم است به پرداخت مبلغ یک میلیارد و یکصد و چهار میلیون ریال به عنوان اصل طلب در محق محکوم له بنام آرش بندار زاده فرزند شمس اله و پرداخت مبلغ پنجاه و پنج میلیون و دویست هزار ریال بابت هزینه های اجرایی در حق دولت و در راستای اجرای مفاد اجرائیه ملک با مشخصات: حدود و مشخصات ملک : ملک بشماره پلاک ثبتی ۱۱۴۱/۲۰۲۲ واقع در بخش سه اهواز موقعیت شهری بنشانی اهواز خیابان لشکر بین خیابان های اعتصامی و چاووشی پلاک ۱۸۳ طبقه دوم واحد جنوبی به ملکیت آقای صادق منابی با تراکم متوسط دارای اعیان به مساحت تقریبی ۷۵ متر مربع دارای دو اتاق خواب هال عمومی و سال پذیرایی و انشعابات آب ، برق ، گاز ، تلفن ، اسکلت فلزی ساخته شده از مصالح ساختمانی ، پوشش دیوارها گچ ، سفید کاری ، رنگ آمیزی ، سقف طاق ضربی و نمای آجر سه سانتی ساختمانی (با قدر السهم اعیان از مساحت کل عرصه طبق قانون تملک آپارتمانها) می باشد از محکوم علیه توقیف ، توسط کارشناس منتخب دادگستری با عنایت به توضیحات فوق موقعیت و مساحت و سایر جوانب موثر حدودا ارزش معاملاتی فعلا ملک مورد نظر برابر با هشتصد و بیست و پنج میلیون ریال برآورد میگردد . موضوع مزایده حسب ماده ۵۱ قانون اجرای احکام مدنی : تمامی ششدانگ ملک بشماره پلاک ثبتی ۱۱۴۱/۲۰۲۲ واقع در بخش سه اهواز با توجه به اینکه نظریه کارشناس به طرفین ابلاغ و در موعد قانونی هیچ اعتراضی واصل نگردیده است لذا وقت مزایده برای روز چهار شنبه مورخه ۱۳۹۶/۰۸/۱۰ ساعت ۱۱ تعیین می گردد لذا از کلیه اشخاصی که قصد شرکت در مزایده را دارند دعوت می شود در تاریخ فوق الذکر در محل شعبه اجرای احکام حقوقی دادگستری شهرستان اهواز واقع در خرمکوشک ابتدای نیوساید مجتمع قضایی شهید تندگویان حضور به هم رسانند قیمت پایه از مبلغ کارشناسی شده شروع و برنده مزایده کسی است که بالاترین قیمت را پیشنهاد نماید. اشخاصی که تمایل به شرکت در مزایده را دارند می توانند پنج روز قبل از مزایده از اموال ذیل واقع در خیابان لشکر بین خیابان های اعتصامی و چاووشی پلاک ۱۸۳ طبقه دوم واحد جنوبی بازدید نمایند. ضمنا کلیه شرکت کنندگان در مزایده می بایست ۱۰ درصد از قیمت پایه فروش را فی المجلس به موجب یک فقره چک تضمینی تودیع نمایند.

دادورز اجرای احکام حقوق دادگستری شهرستان اهواز - نوید سرخان زاده

آگهی ابلاغ مفاد دادخواست و ضمائم

آقای عادل عروجن با وکالت عبدالعلی مهر خواه فرزند عبدالرزاق دادخواستی به طرفیت وهاب قالی زاده موری فرزند سعید به خواسته مطالبه مبلغ ۱۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال خسارت ناشی از عدم انجام تعهد موضوع یک فقره سفته به شماره ۲۸۱۳۱۰ به انضمام خسارات دادرسی و خسارت تاخیر تادیه و هزینه دادرسی تا اجرای حکم تقدیم کرده که در این شعبه ارجاع به شماره ۵۵۲/۲/۹۶ حقوقی به ثبت رسیده است حسب تقاضای نامبرده و اجازه محکمه مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار درج و از خوانده / خواندگان فوق الذکر دعوت میشود که پس از نشر آگهی در روز دوشنبه مورخ ۹۶/۸/۱۵ ساعت ۱۶/۱۵ بعد از ظهر جهت دادرسی در این شعبه قاضی شورای مجتمع شماره یک حضور یابد و یا قبل از موعد مقرر به دفتر قاضی شورای مجتمع شماره یک اهواز مراجعه و با دریافت نسخه ثانی دادخواست و ضمائم هر گونه دفاعی و پاسخی به دعوی مطروحه وارد قبل از جلسه دادرسی اعلام نماید بدیهی است در صورت عدم حضور و یا عدم ارسال لایحه شورا تصمیم مقتضی خواهد گرفت. و لازم به ذکر است که مفاد مشخصات خواهان و خوانده و کل ستون خواسته دادخواست چاپ شود.

مدیر دفتر قاضی شورای حل اختلاف مجتمع شماره یک اهواز

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۶۱۱۰۹۰۰۸۳۸ شعبه ۶ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اهواز تصمیم نهایی شماره خواهان : آقای محمد مبار زاده فرزند مهدی با وکالت آقای عبدالعلی مهر خواه فرزند حسن به نشانی استان خوزستان شهرستان اهواز- اهواز- نادری — نبش مولوی پ ۳۱۳ طبقه سوم — خواندگان: ۱- آقای سلطنت صباغی ۲- آقای رضا ربیعی فرادنبه ۳- آقای غلامحسین ربیعی فرادنبه فرزند محمد حسین ۴- آقای مرضیه ربیعی فرادنبه ۵- آقای بنفشه یزدان پناه همگی به نشانی مجهول المکان — خواسته: الزام به تنظیم سند رسمی ملک

«رأی دادگاه»

در خصوص دعوی آقای محمد مبارزاده فرزند مهدی با وکالت آقای عبدالعلی مهر خواه به طرفیت آقایان و خانم ها ۱- غلامحسین ربیعی فرادنبه فرزند محمد حسین ۲- بنفشه یزدان پناه ۳- سلطنت صباغی۴- مرضیه ربیعی فرادنبه ۵- رضا ربیعی فرادنبه به خواسته الزام خواندگان به حضور در دفتر خانه اسناد رسمی و انتقال رسمی شش دانگ پلاک ثبتی ۲۷۰۹/۱۸۲ واقع در بخش ۲ اهواز (با این توضیح که وکیل خواهان در جلسه دادرسی مورخ ۹۶/۵/۴ اعلام نموده که منظور از خسارت قانونی مندرج در دادخواست همان خسارت دادرسی می باشد که از مطالبه آن انصراف داده و مسترد نمود)بدین توضیح که وکیل خواهان در تشریح خواسته موکل خود اجمالا چنین بیان داشته که موکل وی به موجب مبایعه نامه عادی مورخ ۸۵/۶/۱۰ موجود در صفحات ۹ و ۱۰ پرونده منعقده با (حسینعلی ربیعی فرادنبه) خانه ویلایی به شماره پلاک ثبتی موضوع خواسته را خریداری نموده و تمامی ثمن را نیز پرداخت نموده و ملک مذکور نیز از همان زمان تا کنون در تصرف و در اختیار موکل می باشد و از طرف فرشنده (حسینعلی ربیعی فرادنبه) وکالتنامه رسمی به شماره ۱۳۷۹۰۵ مورخ ۸۵/۵/۲۴ دفتر اسناد رسمی شماره ۴۷ اهواز به شرح موجود در صفحات ۱ و ۳ پرونده به خواهان تفویض شده ولی قبل از تنظیم سند رسمی فروشنده (حسینعلی ربیعی فرادنبه) فوت نموده و برمبنای گواهی حصر وراثت موجود در صفحه ۲۳ پرونده خواندگان مذکور ورثه فروشنده می باشند ولی تا کنون اقدامی در جهت انتقال رسمی پلاک ثبتی مذکور به موکل ننموده اند بنابراین تقاضای صدور حکم به شرح خواسته را دارد خواندگان با وجود دعوت و ابلاغ قانونی اخطاریه (نشر آگهی بر مبنای ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی) در جلسه دادرسی حضور نیافته و لایحه ای نیز ارسال نکرده اند بنابراین در مقابل دعوی خواهان دفاعی بعمل نیاورده و ضمن اینکه اسناد و مدارک (دلایل) خواهان مصون از تعرض و خدشه از جانب مشارالیهم باقی مانده دلیل معارضی نیز از جانب مشارالیهم ارائه نشده است النهایه دادگاه با بررسی محتویات پرونده با توجه به کپی مصدق قرار داد و وکالتنامه و گواهی حصر وراثت مذکور و پاسخ استعلام واصله از اداره ثبت اسناد واملاک به شرح موجود در صفحه ۲۱ پرونده که حاکی از مالکیت مورث خواندگان مذکور می باشد بنابراین بالحاظ اصل صحت قراردادها و قائم مقامی خواندگان و بالحاظ اینکه انتقال رسمی مال غیر منقول علاوه بر اینکه از تعهدات قراردادی قرارداد مذکور می باشد از توابع قانونی قرارداد مذکور نیز می باشد بنابراین دعوی و خواسته خواهان را ثابت و قابل اجابت دانسته و به استناد مواد ۹۸قانون آئین دادرسی مدنی ۲۲ قانون ثبت اسناد واملاک ، ۱۴۰ (بند ۴) ۲۱۹ ، ۲۲۰ ، ۲۲۳ ، ۲۳۱ ، ۳۳۸ ، ۳۶۲ ، ۱۲۸۵ ، ۱۲۸۴ ، ۱۳۰۱ قانون مدنی رای بر محکومیت و الزام خواندگان به حضور در یکی از دفاتر اسناد رسمی اهواز و انتقال رسمی پلاک ثبتی موضوع خواسته به خواهان صادر واعلام می دارد رای صادره غیابی بوده ظرف مدت بیست روز از تاریخ ابلاغ از جانب خواندگان قابل واخواهی در این شعبه دادگاه می باشد ضمنا رای صادره ظرف همین مدت (۲۰ روز) از جانب خواندگان بعد از انقضاء مدت واخواهی و از جانب خواهان از تاریخ ابلاغ ، قابل تجدید نظر خواهی در دادگاه تجدید نظر استان خوزستان می باشد.

رئیس شعبه ششم دادگاه حقوقی اهواز - علی فرهاد وند

اخبار

مدیر مخابرات منطقه گلستان در حضور اصحاب رسانه به مناسبت آغاز به کار پروژه "مهرگان":

مصرف اینترنت مشترکان مخابرات استان گلستان بیش از متوسط کشوری است

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- مهندس غلامعلی شهمرادی مدیر مخابرات منطقه گلستان با اشاره به این مطلب که بروز و ظهور IT تحول عظیمی در مدیریت کسب و کارهای مختلف داشته است افزود: امروزه حوزه ict به عنوان پیشران و عامل توسعه تمامی مشاغل در سطح دنیا حرف اول را می زند و بدون آن اجرای فعالیتها به سختی صورت می پذیردوی با اشاره به موج های دیجیتالی اتفاق افتاده در سالهای اخیر همچون اختراع پدیده اینترنت، راه اندازی اینترنت تلفن همراه، حضور اینترنت اشیاء در زندگی روز مره انسانها و به بار نشستن هوش مصنوعی و روباتیک ، پیش نیاز تمام این تحولات را حوزه ارتباطات و مخابرات دانست و اضافه کرد: تا سال ۲۰۲۰ و اتصال بیش از ۵۰ میلیارد از ابزار زندگی به اینترنت، این محصول مخابراتی کامل در اختیار صنایع قرار می گیرد بنابراین مخابرات به عنوان اپراتور غالب وبرتر این نگاه را دارد که باید در تحولات آینده کشور و دنیا نقش آفرینی موثری داشته باشد از این رو با تدوین نقشه راه پنج ساله ، برنامه هایی جهت دیجیتالی شدن یکپارچه مخابرات طرح ریزی نموده که بر اساس آن سرمایه گذاری کلانی از لحاظ توسعه فناوری به سمت تمام IP و تمام IT شدن در استان انجام شده است .مهندس غلامعلی شهمرادی که درجمع اصحاب رسانه استان و به مناسبت آغاز به کار پروژه " مهرگان " و رونمایی از آن سخن می گفت، با اشاره به جزییات این طرح افزود: در مهرگان سرویس تانوما تحت عنوان FTTH به متقاضیان در شهرستانهای گرگان و گنبد واگذار می شود و محدودیت های استفاده از سیم مسی در استفاده از اینترنت برای این دسته از مشتریان که سرویس تانوما به آنها واگذار می شود از بین رفته و می توانند سرویس اینترنت را بر بستر فیبرنوری و با کیفیت بسیار بالا و سرعت بالای ۵۰ مگابیت برثانیه داشته باشندوی همچنین ویژگیهای کمپین فروش ADSL با نام " رنگ باران" در قالب پروژه " مهرگان" را تشریح و افزود: محصول اینترنت مخابرات منطقه گلستان با بسته های متنوع بر اساس نیاز مشترکان طراحی شده و با بهره برداری از نرم افزار تخصصی DLMO پس از تست سرعت خطوط مشترکین ، سرعت متناسب با خط به آنها تحویل داده می شود تا بتوانند از حداکثر ظرفیت خطوط خوداستفاده نمایندوی با تاکید بر مصرف بالای اینترنت ثابت مخابرات استان در مقایسه با استانهای دیگر گفت : با استفاده روزانه حدود ۲۵ ترابایت توسط مشترکان استان جزء استانهای با مصرف بالا هستیم.مدیر مخابرات منطقه گلستان با اعلام این مطلب که قبوض کاغذی تلفن ثابت به تدریج تا پایان سال بطور کامل حذف خواهد شد تاکید کرد مشترکین تلفن ثابت با استفاده از سامانه پیامکی ۶۰۰۲۰۱۸۰۱۷ شماره تلفن ثابت خود را از طریق تلفن همراه خود پیامک نمایند تا علاوه بر ارسال کارکرد قبوض تلفن ثابت از اطلاع رسانی های انجام شده ، به موقع بهره مند گردندوی گفت: از تعداد بیش از ۶۰۰ هزار مشترک تلفن ثابت بیش از ۳۰۰ هزار مشترک نسبت به ارسال شماره تلفن همراه اقدام نموده که قبض کارکرد این دوره تلفن ثابت آنها در این دوره برایشان پیامک شده است و موجب تسهیل در پرداخت به موقع و عدم قطعی های ناشی از عدم وصول قبض و پرداخت به موقع توسط مشترکان شده است.

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی :

برگزاری ششمین نشست هم اندیشی بهره برداری شرکت‌های توزیع نیروی برق غرب و شمال غرب کشور به میزبانی ارومیه

ارومیه - خبرنگار فرصت امروز- اکبر حسن بکلو، مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی گفت: این نشست سه روزه به منظور هم اندیشی، تبادل افکار و بهره مندی از آخرین دستاوردهای بهره‌برداری از ۱۸ تا ۲۰ مهرماه سال جاری با حضور شرکت‌های توزیع نیروی برق غرب و شمال غرب کشور به میزبانی شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی برگزار می شود. حسن بکلو افزایش قابلیت اطمینان و کیفیت توان در شبکه‌های توزیع، مدیریت دارایی و تعمیرات پیشگیرانه (PMU)، برون‌سپاری، راهبری شبکه (دیسپاچینگ و فوریت‌های برق)، مدیریت بحران و پدافند غیرعامل، ایمنی و الزامات بهره‌برداری، کاهش تلفات و پیک سایی، مخابرات شبکه های توزیع، فناوری اطلاعات و مدیریت داده‌ها را از محورهای این نشست عنوان کرد. حسن بکلو اضافه کرد: این نشست به صورت کارگاهی با مشارکت شرکت توانیر، انجمن مهندسین برق و الکترونیک ایران شاخه آذربایجان غربی، شرکتهای توزیع غرب و شمال غرب کشور، دانشگاه‌ها و سایر مراکز علمی، تحقیقاتی و نهادها برگزار خواهد شد. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی با بیان اینکه در حال حاضر ۴ کمیته علمی، اجرایی، دبیرخانه و کمیته مالی و پشتیبانی این نشست در استان دایر شده است، افزود: در مجموع ۶۲۶ نفر ساعت جلسه توسط این کمیته ها برای برگزاری بهتر این نشست برگزار شده و هم اکنون آمادگی کامل برای میزبانی این نشست فراهم است. حسن بکلو گفت: در کارگاه‌های این نشست هم اندیشی بیش از ۱۳۷ نفر از کارشناسان شرکت‌های توزیع نیروی برق استانهای گیلان، آذربایجان غربی، آذربایجان شرقی، لرستان ، همدان، ایلام، قزوین، چهارمحال و بختیاری، زنجان و کردستان حضور خواهند داشت.

مدیرعامل آب منطقه‌ای کرمانشاه:

بارندگی ۴۵۰ میلی‌متری اضافه برداشت ۱۰۰ میلیون مترمکعبی را جبران نمی کند

کرمانشاه - دشتی - مدیرعامل شرکت آب منطقه‌ای استان کرمانشاه با اشاره به کاهش ۶،۶ درصدی بارندگی‌های استان کرمانشاه در سال آبی که گذشت، گفت: این بارندگی‌ها اضافه برداشت سالانه ۱۰۰ میلیون مترمکعب از مخازن آب زیرزمینی را جبران نمی کند. کیاست امیریان اظهار کرد: سال آبی گذشته حدود ۴۵۰ میلی‌متر بارندگی در استان داشتیم که نسبت به میانگین بلندمدت (۴۷۵ میلی‌متر) کاهش ۶،۶ درصدی را نشان می‌دهد. وی ادامه داد: همچنین بارندگی سال آبی گذشته نسبت به سال ماقبل آن که بارندگی بیش از ۷۰۰ میلی‌متری را داشتیم بسیار کمتر بوده است. مدیرعامل شرکت آب منطقه‌ای استان کرمانشاه با بیان اینکه بارندگی سال آبی گذشته استان مناسب بود، افزود: البته این بارندگی کم‌آبی‌های چند سال اخیر را جبران نخواهد کرد. امیریان از اضافه برداشت سالانه ۱۰۰ میلیون مترمکعبی از منابع آب زیرزمینی استان خبر داد و یادآوری کرد: بارندگی‌هایی که داریم این کسری را جبران نمی‌کند. وی از دوره خشکسالی که در کرمانشاه درگیر آن هستیم هم یاد کرد و گفت: از ۱۹ سال اخیر، در دوازده سال میزان بارندگی‌های استان کمتر از حد نرمال بوده است. مدیرعامل شرکت آب منطقه‌ای استان کرمانشاه کاهش بارندگی‌ها را ناشی از تغییرات اقلیمی و گرم شدن کره زمین دانست و خاطرنشان کرد: همچنین اکثر بارش‌ها به شکل برف نیست و به همین دلیل تاثیر کمتری بر جبران کسری مخازن آب زیرزمینی دارد.

هر یک درصد افزایش آمادگی نیروگاه‌ها، معادل ۱۰ هزار میلیارد ریال سرمایه‌گذاری و صرفه‌جویی در صنعت برق است

قزوین- خبرنگار فرصت امروز- عبدالرسول پیشاهنگ، معاون راهبری شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی در بازدید از نیروگاه شهید رجایی امنیت شبکه و تولید و امنیت فکری، ذهنی و شغلی کارکنان را ۲ موضوع مهم و سرمایه اساسی در صنعت برق توصیف کرد که در همین خصوص خواستار تعامل بیشتر بین مدیران برای دستیابی به این ۲ هدف اساسی گردید. به گزارش روابط عمومی شرکت مدیریت تولید برق شهید رجایی، معاون راهبری شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی با تاکید براین که موفقیت، تصادفی نیست و با برنامه ریزی به دست می آید، به آمادگی ۹۹ درصدی نیروگاه ها اشاره کرد و گفت: در طول سال گذشته، ۹۱ هزارمگاوات از ظرفیت نیروگاه ها، سرویس و نگهداری شد که این فعالیت های تعمیراتی منجر به آمادگی واحدها گردید؛ که با کاهش هر یک درصد خروج اضطراری واحدها، می توان معادل ۱۰ هزار میلیارد ریال سرمایه گذاری و صرفه جویی در صنعت برق انتظار داشت. عبدالرسول پیشاهنگ در ادامه به پیاده سازی و استقرار سیستم مدیریت دارایی های فیزیکی در صنعت برق اشاره کرد و اظهار امیدواری نمود که در دیدار بعدی خود از نیروگاه شهید رجایی شاهد استقرار این سیستم در این نیروگاه بوده و گزارشی از نحوه اجرای آن دریافت نماید.

مدیرعامل شرکت توزیع برق ایلام خبرداد

پیشرفت ۱۰۰درصد پروژه‌های برق روستایی از محل بند"ز" تبصره ۹

ایلام- خبرنگار فرصت امروز- مدیرعامل شرکت توزیع برق ایلام از پیشرفت صد درصدی پروژه های برق روستایی بند"ز" تبصره ۹ بودجه بااعتبار ۱۴۰ میلیارد ریال خبر داد. مهندس هادی شیرخانی در همین باره افزود: در سال های اخیر و در دولت تدبیر و امید برق رسانی به ۱۵ روستای جدید در استان به منظور دستیابی به شاخص روستا های صد درصد برقدار انجام شده است و در حال حاضر تمامی روستا های بالای ۱۰ خانوار از نعمت برق بهره مندند. وی با اشاره به اینکه ۶۱۰ روستا در استان با تعداد ۵۸۹۶۶ خانوار برق دارند، ادامه داد: ۷۰ درصد شبکه ها و تاسیسات توزیع در روستا های ایلام به طور کلی بازسازی شده اند و دارای سیستم روشنایی معابر می باشند. رئیس هیات مدیره شرکت توزیع برق ایلام تاکید کرد : استفاده از انرژی های تجدید پذیر یکی از رویکرد های اساسی در وزارت نیرو است ازین رو در حال حاضر سیستم روشنایی معابر ۱۳ روستا در استان با استفاده از انرژی خورشیدی (فتوولتاییک) تغذیه می شوند.

برگزاری برنامه‌های دهه محرم در شرکت برق منطقه ای خوزستان

اهواز- خبرنگار فرصت امروز- مسئول بسیج و مشاور مدیرعامل شرکت برق منطقه خوزستان گفت: به مناسبت ایام سوگواری ماه محرم در این شرکت برنامه های دهه اول محرم اجرا شد. موسی احمدی راد در خصوص اهمیت دهه اول محرم اظهار داشت: هدف از قیام حضرت سید الشهدا (ع) احیای دین اسلام و مبارزه با انحرافات دین و ترویج امر به معروف و نهی از منکر بوده و امروز نیز ما وظیفه داریم که از این اهداف بزرگ و متعالی پاسداری کنیم. وی در خصوص برنامه های شرکت برق منطقه ای خوزستان نیز گفت: گفت: همانند سال های گذشته امسال نیز با مشارکت کارکنان برنامه های زیارت عاشورا و مداحی به همراه سخنرانی های مذهبی در نماز جماعت در قسمت های مختلف شرکت (ستاد شرکت، حمل و نقل، امور اموال و انبارها و معاونت بهره برداری) برگزار شد.

نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی:

استاندار جدید نهادهای فرهنگی و تاثیر گذار استان را تقویت کند

تبریز - اسد فلاح- نماینده ولی فقیه در استان آذربایجان شرقی گفت: نخستین انتظار ما از استاندار آذربایجان شرقی در ارتباط با ترویج فرهنگ اسلامی و مقابله جدی با تهاجم فرهنگ غرب است که باید در این زمینه مسئولین و نهادهای فرهنگی و تاثیرگذار استان را تقویت کنند. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، حجت الاسلام سیدمحمدعلی آل هاشم در آیین تکریم و معارفه استانداران پیشین و جدید آذربایجان شرقی، اظهار کرد: در این راستا تلاش و کوشش شبانه روزی برای فراهم سازی زمینه های ازدواج و اشتغال جوانان و تحصیلکرده های دانشگاهی به همراه مدنظر قرار دادن سیاست های نظام در حوزه جمعیت باید جزو اولویت های کاری استاندار جدید باشد. وی، مقابله جدی با قاچاق مواد مخدر و مبارزه با سوداگران مرگ را از دیگر انتظارات خود از استاندار جدید آذربایجان شرقی بیان کرد. آل هاشم، تلاش و توجه جدی برای حفظ و احیای محیط زیست و به خصوص دریاچه ارومیه را جزو مطالبات جدی خود و مردم آذربایجان شرقی و حتی استان های همجوار از دولت و مسئولان استانی بیان کرد. وی، ترویج فرهنگ ایثار و شهادت را مورد اشاره قرار داد و با بیان اینکه همه زندگی خود را مدیون خون پاک شهدا هستیم، یادآور شد: باید توجه داشت که بی توجهی به این فرهنگ اصیل اسلامی، سیطره فرهنگ منحط غربی را در جامعه اسلامی سهل تر می کند. آل هاشم با تاکید بر نقش اقتصاد مقاومتی در بهبود وضعیت زندگی و معیشتی مردم، گفت: در این راستا رفع بیکاری در بین جوانان که کار آسانی نیست و همدلی همه مسئولان را می طلبد، باید مورد توجه جدی استاندار جدید باشد. وی ادامه داد: در حال حاضر کارخانجات و واحدهای تولیدی آذربایجان شرقی با مشکلاتی روبرو هستند که باید با همدلی و تدبیر و برنامه ریزی این معضلات اقتصادی استان برطرف شود.

آل هاشم، ترویج فرهنگ قرآنی در بین جوانان استان، توجه به جوانان، میدان دادن به آنها و افراد پاک دست را از جمله انتظارات خود از استاندار جدید بیان و اظهار کرد: خوشبختانه استان نمایندگان خوبی در مجلس شورای اسلامی دارد که امیدواریم با همدلی و هم صدایی و هماهنگی بتوانند در این استان حساس و مهم موفق باشند.

توسط شرکت گاز استان بوشهر برگزار شد

همایش " نظام پیشنهادات، توانایی ایده‌یابی و نحوه اجرای آن در سازمان "

بوشهر- خبرنگار فرصت امروز - همایش آموزشی " نظام پیشنهادات ، توانایی ایده یابی و نحوه اجرای آن در سازمان " به مدت دو روز در شرکت گاز استان بوشهر برگزار گردید. در روز نخست برگزاری این همایش آموزشی ، کارکنان ، کارشناسان و روسای واحدهای ستادی و در روز دوم نیز کلیه روسا و کارشناسان نواحی تابعه آموزش های لازم را فرا گرفتند. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان بوشهر ، دوره آموزشی مذکور با هدف آموزش کارکنان به منظور افزایش توان یافت ایده در راستای ارائه پیشنهاداتی بهتر و موثرتر برگزارگردید. در ابتدای این همایش ، مهندس باقرپاپری مقدم فرد، دبیر کمیته نظام پیشنهادهای شرکت گاز استان بوشهر به ارائه آموزش های لازم در خصوص نحوه کار با نرم افزار جدید نظام پیشنهادات شرکت پرداخته و در همین رابطه به سوالات کارکنان پاسخ داده شد. در ادامه مدرس دوره ، مفهوم بهبود مستمر در سازمان را مطرح و در همین رابطه به آموزش توضیحاتی در خصوص مبحث اتلاف زدایی و نیز گپ خلاقیت پرداختند که در خلال این توضیحات ، مفهوم فاصله میان اهداف سازمانی و عملیاتی و وضعیت موجود نیز مورد بررسی قرار گرفت. از دیگر مواردی که در همایش مذکور ارائه شد می توان به تعریف نظام پیشنهادات، تعریف ایده و پیشنهاد ، هنر تفکرخلاق ، روش سیستماتیک ایده یابی و پیشنهاد ، ویژگی های یک پیشنهاد دهنده حرفه ای و ... اشاره نمود. همچنین در پایان ، کارگاه عملی عارضه یابی و اصول ایده یابی به منظور آشنایی هرچه بیشتر کارکنان با شناسایی ایده ها به منظور افزایش سرانه مشارکت موثر ایشان در نظام پیشنهادات برگزار گردید که در خلال آن ، هریک از کارکنان موفق به ارائه چندین پیشنهاد کاربردی و عملی شدند. گفتنی است تدریس این همایش آموزشی را آقای علی نیازی مشوری ، مشاور و مدرس خلاقیت سازمانی بر عهده داشتند.

همزمان با هفته دفاع مقدس

مشعل گاز ۹ روستای دهستان لاویج چمستان نور روشن شد

ساری –دهقان – همزمان با هفته دفاع مقدس و با حضور معاون هماهنگی امور عمرانی استانداری مازندران ، فرماندار نور، نماینده مردم نور و محمود آباد در مجلس شورای اسلامی، مسئولین نظامی و انتظامی، روحانیون و مسئولین محلی، مشعل گاز ۹ روستای منطقه لاویج در شهرستان نور با اعتباری بالغ بر ۷۵ میلیارد ریال روشن شد. به گزارش خبرنگار مازندران، "محمد اسماعیل ابراهیم زاده" مدیرعامل شرکت گاز استان در این مراسم ضمن گرامیداشت هفته دفاع مقدس، اظهار داشت: برای گازرسانی به این روستاها ۶۰ کیلومتر شبکه گذاری و ۱۵ کیلومتر خط تغذیه اجرا شد. وی سرانه هر خانوار در روستاهای مذکور را ۹۰ میلیون ریال عنوان کرد و افزود: با گازرسانی به این ۹ روستا بیش از ۸۵۰ خانوار از نعمت گاز طبیعی بهره مند شدند. ابراهیم زاده در ادامه با بیان اینکه وزارت نفت، بند "ق" را در بخش گازرسانی مصوب کرده است، گفت: طبق این بند، همه روستاهای بالای ۲۰ خانوار کشور تا سال ۱۳۹۷ با استفاده از روش هایی مانند لوله گذاری، LPG و مینی ال.ان.جی از نعمت گاز طبیعی بهره مند خواهند شد. وی همچنین با اشاره به تلاش کارکنان وزارت نفت برای استخراج گاز از اعماق زمین در شرایط بسیار سخت، اظهار کرد: کلنگ‌زنی این پروژه حاصل چندین سال تلاش و پیگیری مسئولین اجرایی و کارکنان خدوم شرکت گاز است. مدیرعامل شرکت گاز مازندران با اشاره به صعب العبور بودن مسیر لوله گذاری و سختی کار در گازرسانی به دهستان لاویج ،ادامه داد: همکاران ما در شرکت گاز مازندران با جان و دل در این پروژه فعالیت کرده و موجب به ثمر رسیدن آن شدند. مدیرعامل شرکت گاز مازندران، آسایش و آرامش امروز کشور را مدیون خون شهدای گرانقدر و ایثار رزمندگان دانست و با اشاره به آغاز نهضت گازرسانی در مازندران طی ماههای اخیر، گفت: ان شاء الله با انضباط و احساس مسئولیت، طبق برنامه ریزی انجام شده، در راستای گازرسانی به مردم شریف استان تلاش خواهیم کرد تا مردم، از غرب تا شرق مازندران از نعمت گاز طبیعی بهره مند شوند.

دیدار مدیر عامل شرکت گازاستان مرکزی و مدیرکل بنیادشهید و امورایثارگران استان

اراک - مینو رستمی – به مناسبت هفته دفاع مقدس جوادمهندس مدیرعامل شرکت گاز استان مرکزی ومحمدصادق دوخایی مدیرکل بنیاد شهید و امور ایثارگران استان به همراه جمعی ازهمکاران با سه خانواده شهیددیدار و گفت‌وگو نمودند. مدیرعامل شرکت گازاستان مرکزی گفت:مردم انقلابی ایران اسلامی باالگوپذیری ازقیام عاشورا وحماسه حسینی توانستند هشت سال جنگ تحمیلی را اداره نمایند. بر پایه این گزارش جوادمهندس در دیدارباخانواده شهداضمن عرض تسلیت به مناسبت فرارسیدن ایام سوگواری سیدوسالارشهیدان حضرت اباعبدالله الحسین(ع)ویاران باوفایش و بااشاره به جایگاه والای شهدادرپیشگاه خداوندمتعال ودرمیان مردم ، مهمترین نقش واثررزمندگان اسلام درجنگ تحمیلی راایثارجان خودبه عنوان عزیزترین ومهمترین دارایی وثروت هرانسان آزاده‌ای عنوان نمود . ایشان درادامه باتجلیل ازصبر،ایثاروفداکاری های خانواده معظم شهدا،جانبازان وایثارگران اظهارداشت:خانواده شهدا فرزندان برومندخودرادرزمانی که کشورنیازداشت درراه اسلام وانقلاب تقدیم نمودندواین اجری جزیل درنزدخداوندمتعال خواهدداشت ومردم ایران قدردان ایثاروفداکاری شهداوخانواده‌های معززآنان هستند. درپایان این دیدارها مهندس بااهدای شاخه گل ،لوح تقدیر وقاب عکس متبرک به تمثال مبارک امام راحل (ره)ومقام معظم رهبری مدظله العالی ازایشان تجلیل وتقدیر بعمل آورد.

برآیند ۱۰۵ درصدی تولید در شرکت نفت و گاز مسجدسلیمان

اهواز – شبنم قجاوند – مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان از برآیند ۱۰۵ درصدی تولید نفت این شرکت در شش ماهه نخست سال ۱۳۹۶ خبر داد . مهندس قباد ناصری با اعلام این خبر افزود : با تلاش شبانه روزی ، همت ، پشتکار و جدیت همکاران بخش های مختلف عملیاتی / ستادی و پشتیبانی موفق شدیم ضمن دستیابی به تمامی تعهدات تولید نفت ، ۵ درصد بیشتر نیز فعالیت نماییم . وی که در نشست مشترک مدیران ، روسا و کارشناسان فنی شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب و شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان سخن می گفت اظهار داشت : این موفقیت در حالی صورت می گیرد که شرکت نفت و گاز مسجدسلیمان بعنوان قدیمی ترین و وسیع ترین تولید کننده نفت و گاز خاورمیانه با چالش‌ها و موانع دشواری از جمله وجود دهها رودخانه و دریاچه مواجه است که موجب گشته عملیات تولید و انتقال با حساسیت ویژه و شرایط خاصی صورت پذیرد . وی در پایان سخنان خویش از حمایت و پشتیبانی همه جانبه مدیرعامل و سایر مدیریت ها و معاونت های شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب در تأمین اعتبار و تصویب شرح نیازهای ارسال شده که موجب تثبیت و استمرار تولید در شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان شده اند تقدیر و تشکر نمود.

رئیس کمیسیون خدمات شهری:

شورای شهر تبریز حامی تقویت برنامه‌های آتش‌نشانی و ایمنی است

تبریز – ماهان فلاح- رئیس کمیسیون خدمات شهری شورای اسلامی شهر تبریز بر لزوم ارتقای توان تجهیزاتی آتش نشانی تبریز تاکید کرد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، عبداله تقی‌پور در مراسم روز ملی آتش‌نشانی و خدمات ایمنی با بیان این مطلب اظهار داشت: در شرایطی که شهرمان در مسیر توسعه عمودی قرار گرفته و بلندمرتبه‌سازی افزایش یافته است باید تجهیزات آتش‌نشانی و ایمنی به تناسب این وضعیت تقویت شود .وی اضافه کرد: وجود یک نردبان ۵۵ متری برای کل شهر طبیعی است که نمی‌تواند پاسخگو باشد. تقی‌پور با اشاره به این‌که شورا از ارتقای توان تجهیزات آتش‌نشانی حمایت می‌کند، افزود: در آستانه فصل بودجه‌ریزی سال ۹۷ باید از بحث‌های تشریفاتی و بی‌فایده فاصله گرفته و اعتبار لازم را برای نیازهای مهم شهر بخصوص در بحث آتش نشانی ایجاد کنیم. عضو شورای اسلامی شهر تبریز با اشاره به مقام و منزلت آتش‌نشانان گفت: آتش‌نشان همواره با ایثار و شهادت عجین است و باید تقدس ذاتی این شغل را ارج بگذاریم. وی اظهار امیدواری کرد مشارکت شهروندان در مباحث شهروندی ضامن احیای جایگاه بایسته شهر تبریز شود.

وجود ۱۷نوع ماده معدنی در معادن استان هرمزگان

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز- رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان هرمزگان از شناسایی ۱۷ نوع ماده معدن در معادن این استان خبر داد. به گزارش روابط عمومی سازمان صنعت، معدن معدن و تجارت هرمزگان، خلیل قاسمی با بیان اینکه بخش معدن یکی از ارکان مهم توسعه استان هرمزگان محسوب می شود، گفت: به طور کلی تاکنون وجود ۱۷ نوع ماده معدنی در این استان شناسایی شده است که شامل کانی های فلزی از قبیل کرومیت، آهن و منگنز و غیره است. وی افزود: همچنین کانی های غیر فلزی شامل سنگ گچ، سنگ آهک، سنگ نمک، سنگ های تزئینی و مصالح ساختمانی است. وی با اشاره به اینکه وجود تنوع مواد معدنی، استان را جزو مناطق شاخص معدنی در سطح کشور مطرح کرده است، خاطرنشان کرد: پتانسیل های سرمایه گذاری قابل توجهی در حوزه معادن استان وجود دارد و این استان همواره بستر جذابی برای سرمایه گذاران خارجی است. رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان هرمزگان اعلام کرد: در حال حاضر تعداد ۹۴ محدوده معدنی دارای پروانه اکتشاف، ۲۹ معدن دارای گواهینامه کشف و ۲۳۴ معدن دارای پروانه بهره برداری با مجموع ذخایر بالغ بر ۱/۵ میلیارد تن و اشتغال بالغ بر دو هزار و ۹۰۰ نفر در استان وجود دارد.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| چهارشنبه | ۱۲ مهر ۱۳۹۶ | شماره ۸۹۶ | صفحه ۱۶ |

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

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

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

نوشدارو

آیا مارکتینگ انبوه همچنان نتیجه می‌دهد؟

ایده اولیه تولید انبوه، توزیع انبوه و تبلیغات انبوه توسط شرکت‌هایی به کار گرفته شد که محصولات انبوهی نظیر صابون، سوپ، یخچال و خودرو که مورداستفاده تعداد قابل‌توجهی از مردم بود، تولید می‌کردند، بنابراین پروکتراندگمبل، صابون آیوری را تولید و از طریق مارکتینگ انبوه تلاش کرد همه را ترغیب به خرید آن کند و کوکاکولا نوشیدنی کولای خود را تولید و تلاش کرد همه از آن استفاده کنند، اما مردم ذائقه‌های متفاوتی دارند و این فرصتی برای چالشگران و کناره‌روهای بازار ایجاد می‌کند که به دنبال بخش‌های دقیق‌تر و محدودتر بازار باشند. در پاسخ، شرکت‌های بزرگ شروع به ایجاد تمایز در محصولات خود برای بخش‌های بزرگ و مختلف بازار کردند. پروکتراندگمبل چندین نام تجاری مختلف از شوینده‌ها عرضه می‌کند که هر یک کارایی متفاوتی دارند. همچنین کوکاکولا اکنون انواع مختلفی از نوشیدنی مشهور خود را عرضه می‌کند.

بنابراین در این وضعیت شرکت سه راهبرد در اختیار دارد: با یک محصول به دنبال همه بودن (مارکتینگ غیرمتمایز)؛ با محصولات مختلف به دنبال بخش‌های مختلف بودن (مارکتینگ متمایز)؛ یا به‌عنوان یک متخصص به دنبال یک بخش بودن (مارکتینگ متمرکز).

به گزارش هورموند، مارکتینگ انبوه مدت‌هاست از بین رفته است. کوکاکولا، خمیردندان کرست، مک‌دونالد و بسیاری از نام‌های تجاری انبوه دیگر مؤید این موضوع هستند. با این حال بسیاری از شرکت‌ها محصولات تقلیدشده عرضه می‌کنند. قیمت محصولات در بازار شلوغ به‌ناچار کاهش خواهد یافت. برای پیشگیری از داشتن رقبای زیاد، هر شرکتی تلاش می‌کند بر بازارهایی که به‌طور دقیق‌تری تعریف‌شده است، متمرکز شود. از سوی دیگر فشار موجود برای دقیق‌تر بودن در انتخاب، به علت ازدیاد مجاری ارتباطی، تشدید شده است؛ به‌گونه‌ای که متخصصان مارکتینگ نمی‌توانند با برنامه‌ای در ساعات پربیننده به مخاطبان بسیاری دست پیدا کنند.

علاوه بر این، متخصصان مارکتینگ مستقیم برای کسب نتایج بهتر به‌جای پست کردن برای عموم، از فهرست‌های پستی جهت تعیین بهترین مشتریان بالقوه استفاده می‌کنند. محصولات و وضعیت‌هایی وجود دارند که مارکتینگ انبوه همچنان در مورد آنها اثربخش است، به‌ویژه در کشورهایی که تعداد مجاری ارتباطی و رقبا در آنها کمتر است. به هر حال با توجه به روند رو به افزایش تعداد شرایط مختلف، مارکتینگ مبتنی بر بخش‌های بازار و حتی مارکتینگ یک‌به‌یک اثربخش‌تر خواهد بود.

معرفی استارت‌آپ

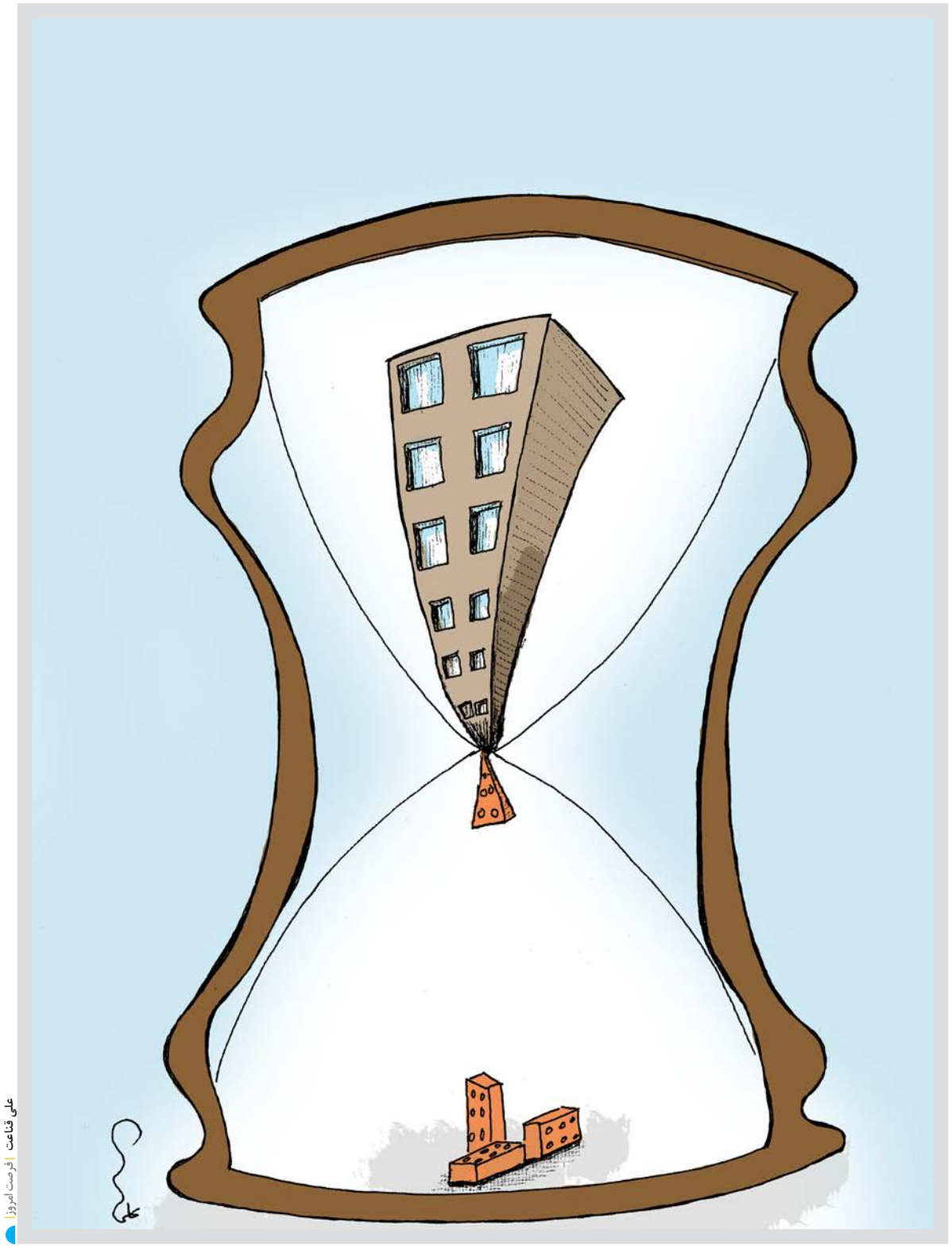
فروشگاه اینترنتی کتاب‌های دست دوم

نام استارت آپ: شلفی
وب‌سایت: shelffee. com
سال تاسیس: ۱۳۹۶
موضوع: کتاب
توضیح بیشتر:
شلفی به‌عنوان نخستین و معتبرترین فروشگاه اینترنتی کتاب‌های دست دوم، کلکسیونی و نفیس؛ امکان خرید مستقیم از سایت را فراهم آورده است. شلفی به دوستداران کتاب، کلکسیونرها و مجموعه‌داران کمک می‌کند در کوتاه‌ترین زمان ممکن اقدام به یافتن و خرید کتاب‌های مورد نیاز خود کنند.

شلفی با همکاری چند تن از قدیمی‌ترین و حرفه‌ای‌ترین فعالان بازار کتاب راه‌اندازی شده و از تیم پشتیبانی حرفه‌ای بهره می‌برد.

بر این اساس شلفی علاوه بر فروش و تهیه کتاب‌های موجود در سایت، اقدام به اخذ سفارش برای یافتن کتاب‌های مدنظر کاربران گرامی می‌کند.

تصویر امروز



علی قناعت | فرصت امروز

به گفته کارشناسان رکود مسکن طولانی شده و قصد اتمام ندارد.

برای مطالعه ۸۰۰ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: مدیر یک شرکت ساختمانی هستم و با توجه به رکود مسکن طی سالیان اخیر، تقریبا در حال تعطیلی هستیم شما چه راهکارهایی برای احیای شرکت دارید؟

احیای شرکت ساختمانی

پاسخ کارشناس: طی سالیان اخیر به دلیل تحولات ملی و بین‌المللی بازار مسکن از رونق مناسبی برخوردار نبود و طبعا صنعت ساختمان نتوانست رشد مناسبی داشته باشد و شما هم به دلیل عرضه زیاد و تقاضای کم با بحران مالی روبه‌رو شدید، اما واقعیت این است که شرکت‌های ساختمانی چه کوچک و چه بزرگ باید دارای برنامه استراتژیک باشند و فرصت‌ها و تهدیدها را یکایک برشمرند. اگر شما بدون برنامه راهبردی کار خود را در یک بازار پررونق شروع کردید و امروز دچاربحران فروش شدید شاید لازم باشد یک بار دیگر با بازنگری به اهداف و نوشتن دوباره برنامه راهبردی زمینه‌هایی را برای ماندن فراهم کنید.

اگر شما طی سالیان اخیر آپارتمان‌سازی کردید و امروز نمی‌توانید آنها را بفروشید شاید عملیاتی‌ترین کار نوشتن یک برنامه بازاریابی و فروش در رکود حاکم بر بازار است، چراکه در همین رکود حاکم به‌طور متوسط ماهانه بالغ بر ۱۵ هزار واحد مسکونی در تهران خریدوفروش می‌شود و طبعا شما با یک برنامه حرفه‌ای می‌توانید سهمی در این بازار داشته باشید.

شما باید با تکیه بر مزیت رقابتی، یک بار دیگر حرفه‌ای‌تر وارد بازار فروش شوید. آیا منطقه و محیط فعالیت شما می‌تواند یک مزیت نسبت به رقبا باشد یا قیمت آپارتمان‌های شما می‌تواند انگیزه برای مشتریان فراهم کند یا اینکه واحدهای مسکونی شما از امتیاز خاصی برخوردار است که دیگر رقبا نداشته باشند. اگر هیچ مزیت رقابتی ندارید بلافاصله یک مزیت با توجه به موقعیت فراهم کنید. مثلا با فراهم کردن وام‌های ویژه یا فروش اقساطی بلندمدت‌تر مشتریان خود را بیابید. به هر صورت شرکت خود را تعطیل نکنید، بلکه به دنبال راهکار باشید و با توجه به اشرافی که بر شرکت خود و فعالیت‌های آن دارید می‌توانید با رایزنی کارشناسان دقیقا یک طرح جامع برای بازاریابی و فروش بنویسید و در همین رکود بازار ظرف مدت کوتاهی آپارتمان‌های خود را بفروشید و اگر لازم دانستید در این زمینه با مشاوران حرفه‌ای چند ساعتی مشورت کنید تا بهترین راه را برگزینید.

مدرسه مدیریت

اهمیت زمانبندی دقیق قبل از تاسیس یک استارت‌آپ

همه ما شنیده‌ایم که شکست، مقدمه پیروزی است یا می‌توان از آن پلی به سمت موفقیت ساخت، با این حال افراد باهوش با استفاده از تجارب دیگران شانس موفقیت خود را افزایش می‌دهند.

در این مقاله به نقل از دیجیاتو، یکی از کارآفرینان موفق آمریکایی به نام «تیاگو اولسان» تجارب خود در زمینه تاسیس استارت‌آپ را با مخاطبان به اشتراک گذاشته است.

اولسان در ۱۷ سالگی به خاطر ساخت یک رأکتور همجوشی هسته‌ای خانگی به شهرت رسید! امروزه صندوق سرمایه‌گذاری او به نام «Engage Ventures» از پشتیبانی شرکت‌هایی مثل elta, UPS, Invesco, AT&T, Home Depot و Intercontinental Exchange برخوردار است. از نظر اولسان مراحل مختلف پروژه اغلب به زمانی دو برابر آنچه فکر می‌کنید، نیاز دارند و اگر زمینه کاری شما سخت‌افزار باشد ممکن است این مراحل سه برابر زمان برآوردشده طول بکشند.

او به افرادی که تازه قصد شروع یک کسب‌وکار را دارند توصیه می‌کند هنگام زمانبندی مراحل مختلف، زمانی بیش از آنچه به نظر می‌رسد را به این مراحل اختصاص دهند:

اگر نمی‌خواهید بعدا در تنگنا قرار بگیرید، هنگام تهیه جدول زمانی کمی سخاوت به خرج دهید.

زمانبندی دقیق امکان تمرکز بهتر و صرف انرژی کافی روی مسائل مهمی مثل تشکیل یک تیم قوی را فراهم می‌کند. او تاکید می‌کند وظیفه اصلی موسس استارت‌آپ جذب افراد مستعد است.

یکی دیگر از مسائل مهم، همکاری و شراکت با افرادی است که در این زمینه تجربه کافی دارند. مدیرعامل Engage Ventures معتقد است افرادی که به تنهایی اقدام به تاسیس یک کسب‌وکار می‌کنند بیشتر با شکست مواجه می‌شوند.

مشارکت با افراد یا حداقل یک نفر دیگر شانس موفقیت را بالا برده و در صورت شکست پروژه میزان خسارت‌ها را کاهش می‌دهد.

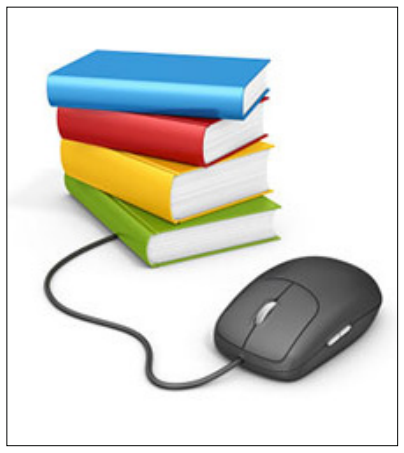
منبع: Business Insider

تخته سیاه

دلنوشته‌های یک کارآفرین (۳۱)

کسب‌وکار در روزگار ما متحول شده

پارسا امیری



در دو شماره قبل به دو رمز موفقیت در کسب‌وکار یعنی عشق به کاری که داری انجام می‌دی و سختکوشی را براتون توضیح دادم. در این شماره به سومین اصل یعنی آشنایی با مبانی تکنولوژی می‌پردازم.

سوم: آشنایی با مبانی تکنولوژی

در عصر جدید به‌کارگیری تکنولوژی می‌تونه در پیشبرد کسب‌وکار موثر باشه. امروزه با استفاده از تلفن همراه، ایمیل، فضاهای اجتماعی و گروهی، وبلاگ، سایت، اینستاگرام و تلگرام و . . . به فضای کسب‌وکار رشد و توسعه داده. تو هم برای رشد کسب‌وکارت مجبوری از این فضا استفاده کنی چون رقبای تو دارن این کار رو می‌کنن. پس باید حداقل اطلاعاتی از این فضا و امکانات موجود داشته باشی.

فروش در عصر جدید فقط در کوچه و خیابون نیست. تو مجبور نیستی صدها و هزاران کیلومتر بری تا به مشتری برسی. مشتری در همه زمان‌ها در خانه توست. تو باید بلد باشی چه جوری از این مهمان پذیرایی کنی. چند سال قبل برای مشاوره فروش یک کارخونه تولیدی غذایی دعوت به کار شدم. برای تغییر و تبدیل فضای بازاریابی و فروش یکی از پیشنهادهای من ایجاد یه فضای مجازی و معرفی کالا به مشتریان در این فضا بود، اما مدیرعامل کارخونه خیلی صمیمانه گفت: من از این قرتی‌بازی‌ها خوشم نمیاد این گوشی هم که دست من می‌بینی فقط از دکمه خاموش و روشنش استفاده می‌کنم. گفتم: یعنی شما استفاده از فضای مجازی و اینترنت و کامپیوتر و اینا رو قرتی‌بازی می‌دونید؟ قرتی‌بازی یعنی چی. رقبای شما دارن دنیا رو فتح می‌کنن ولی تو هنوز چشم‌اندازت تو محله و منطقه خودته و همین مسئله می‌تونه عامل مهمی در رکود فروش محصولات تو باشه. این مدیر محترم پس از هفته‌ها سر و کله زدن قانع شد که یه سایت اختصاصی داشته باشه، اما چون بازم باور نداشت حاضر نبود برای این کار سرمایه‌گذاری حرفه‌ای کنه.

کسب‌وکار در روزگار ما متحول شده و تا ده بیست سال بعد بسیاری از شیوه‌های فروش سنتی از بین می‌ره. الان در شهرهای بزرگ مثل تهران خیلی‌ها خریداشونو از طریق اینترنت انجام می‌دن. دیجی‌کالا روزانه بیش از چند هزار کالای مختلف از طریق سامانه خودش می‌فروشه، اما هنوز برخی از مدیران فکر می‌کنند در عصر ناصرالدین شاه زندگی می‌کنن.

تو برای اینکه در فضای رقابتی حضور داشته باشی ناگزیری که دانش حداقلی در زمینه اینترنت و کامپیوتر و امکانات موبایل داشته باشی تا بتونی با دیگر رقبا همراه بشی. تو اگه حتی یه سوپر مارکت هم داری می‌تونی یه سایت فروشگاهی هم داشته باشی تا همسایه‌ها و افراد محله کالاهای روزانه رو از تو خرید کنن و تو دم منزل تحویل‌شون بدی. سایت ۴۰۵۰ با همین شیوه الان به فروش خوبی رسیده و خیلی از سایت‌های دیگه. بچه خواهرم وقتی می‌خواست برای نوزادش لباس کودک بخره تو فضای مجازی گشت و گشت تا یه فروشگاه خوب با تخفیف خوب پیدا کرد. الان چند ساله از طریق اینترنت می‌خره و دم منزل تحویل می‌گیره. تازه کسی که لباسا رو میاره چند تا مدل و جنس دیگه هم میاره و در زمان تحویل کالا اونا رو هم پرزنت می‌کنه که گاهی همون جا می‌فروشه.

پس اگه بهت گفتن این کارا قرتی‌بازیه اگه گفتن وقتت تلف می‌شه اگه گفتن هزینه بی‌خودیه اگه گفتن برای کسب‌وکار من که نتیجه‌ای نداشت اگه گفتن مردم اعتماد نمی‌کنن و . . . تو به حرفاشون گوش نکن. تو کارتو بکن. در کنار کار و کاسبی‌ات از فضاهای مجازی اینترنتی استفاده کن و شرکت یا فروشگاه و کالاهاشو معرفی کن.

من منظورم راه‌اندازی کسب‌وکار اینترنتی نیست. چون اون کار اصول و قاعده خودشو داره، اما در کنار کسب‌وکار سنتی باید از این فضا هم به شکل مناسبی استفاده بکنی.

اگه تو یه کار و کاسبی راه انداختی بیا و از فضاهای مجازی مثل تلگرام و اینستاگرام و پیامک و اینترنت و ایمیل درست و حسابی استفاده کن تا رقم درآمد و فروشت بره بالا. مثلا اگه گل‌فروشی داری می‌تونی یه برنامه به کامپیوتر بدی و روز تولد مشتریاتو بهشون تبریک بگی و بازم بگی اگه مایلی که برای شما در روز تولد مثلا پسرتون دسته گلی به منزل بفرستم یا آماده کنم شما تشریف بیارید ببرید میزان فروش تو بالا می‌ره و این افزایش مدیون دنیای مجازی و امکانات دنیای جدیده که تو رو به جلو میندازه.

ادامه دارد. . .