روزنامه مدیریتی - اقتصادی

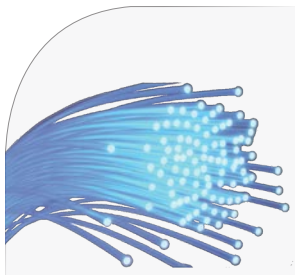
فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

یکشنبه
۱۶ مهر
۱۳۹۶

Sun. 8 Oct 2017
۱۷ محرم ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۸۹۹ - ۱۶ صفحه - ۱۵۰۰ تومان
www.forsatnet.ir

تجربه ۱۰۰ مگابیتی با فیبرهای نوری



تا انتهای کار دولت یازدهم وسعت شبکه اصلی فیبر نوری به ۵۶ هزار و ۶۱۶ کیلومتر رسیده است. فیبر نوری که محدودیتی در پهنای باند ندارد و سرعت‌های ۱۰۰ مگابیتی را نیز پوشش می‌دهد در مقایسه با...

۶

یادداشت

اقتصاد ایران در آستانه انبساط سیاستی

علی قنبری
عضو هیأت علمی دانشگاه تربیت مدرس

تکانه‌های مثبت در نرخ دلار و یورو و همچنین کاهش نرخ سود بانکی، زمینه سیاستی برای انبساط اقتصاد را فراهم کرده است و می‌توان پیش‌بینی کرد که آزاد شدن بخشی از منابع بانکی و تزریق و هدایت آن به جریان‌ها و بخش‌های مولد اقتصاد می‌تواند رشد اقتصادی پویایی را رقم بزند، اما هنوز آثار ناشی از این سیاست انبساطی پولی پدیدار نشده است و حتی کاهش نرخ ...

۲

یادداشت

فرصت‌سرمایه‌گذاری ۵/۵میلیارد دلاری در نفت مناطق‌مرکزی

شهریار آقایی
مدیر برنامه‌ریزی شرکت نفت مناطق مرکزی ایران

بسته سرمایه‌گذاری برای استفاده از فرصت‌های مالی سرمایه‌گذاران ...

۳

در همایش معرفی فرصت‌های همکاری اقتصادی با ایران در اندلس تأکید شد

حضور شرکت‌های اسپانیایی در پروژه‌های زیرساختاری ایران

۳

فقر مطالعاتی حیات تهیدستان شهری در ایران

چنته خالی اقتصاد سیاسی در ایران

فقر مطالعاتی مفرط درباره تهیدستان شهری! این عصاره و چکیده صحبت‌هایی است که فاطمه صادقی و محمد مالجو روز پنجشنبه در نشست موسسه «پرسش» درباره حیات تهیدستان شهری در ایران بیان کردند؛ به تعبیر محمد مالجو، پژوهشگر و اقتصاددان، اگر پژوهش درباره حیات تهیدستان شهری را به چهار سطح تقسیم کنیم، ما در همه سطوح با فقر مطالعاتی و غفلت نظری از وضعیت تهیدستان شهری روبه‌رو هستیم. براساس گفته‌های مالجو، سطح نخست، هستی تهیدستان شهری است که مطالعه‌اش برعهده اقتصاد سیاسی است. سطح دوم، سطح تجربه زیسته طبقاتی تهیدستان است که مطالعه‌اش برعهده جامعه‌شناسی است. سطح سوم...

۲

اگر سقف یک میلیونی سهام عدالت پر نشود، باقیمانده سهام در حساب دولت می‌ماند

کلاف سردرگم سهام عدالت

۴

مدیریت و کسب‌وکار

- ۷ عادت روزانه مدیران موفق
- فیلترینگ رسانه‌های اجتماعی
- روش‌های افزایش فروش
- صدا، تصویر، رقابت
- ۵ روش برای ساختن شعار کسب‌وکار
- چگونه یک تبلیغات‌نویس شویم؟

۸ تا ۱۶

جانی آیو از دوران همکاری خود با استیو جابز می‌گوید

باسمه تعالی

فراخوان انتخاب پیمانکاران برگزار کننده هفدهمین همایش روز ملی حمایت از حقوق مصرف کنندگان

با عنایت به آغاز فراخوان هفدهمین همایش روز ملی حمایت از حقوق مصرف کنندگان در اسفند ماه سال ۱۳۹۶، بدینوسیله از کلیه پیمانکاران واجد شرایط که علاقه مند به فعالیت در زمینه‌های مرتبط با این همایش از جمله فرایند اجرایی، پوشش خبری و تصویری، اطلاع رسانی، چاپ و تبلیغات و امور مرتبط هستند، دعوت می‌شود تا نسبت به ارسال درخواست کتبی خود از طریق آدرس‌های زیر به کمیته پشتیبانی همایش روز ملی حمایت از حقوق مصرف کنندگان حداکثر تا تاریخ ۱۳۹۶/۰۷/۲۳ اقدام نمایند.

آدرس دبیرخانه مربوط:
تهران- خ ولی عصر(عج)- روبروی پارک ملت- خ ارمغان‌غربی- خ مهرشاد شمالی- تقاطع خ شهید انصاری(صداقت)- پلاک ۶۶- طبقه دوم- اتاق ۲۰۸- کد پستی: ۱۹۶۷۸۳۴۷۱۳
تهران- خ نلسون ماندلا- خ شهید انصاری- نبش مهرشاد شمالی- پلاک ۶۶- طبقه دوم- اتاق ۲۰۸- کد پستی: ۱۹۶۷۸۳۴۷۱۳

شماره تلفن‌های تماس برای هماهنگی بیشتر: ۲۲۰۵۸۵۴۲-۲۶۲۰۰۵۰۳

آدرس‌های اینترنتی مرتبط:
وب سایت اختصاصی همایش: (www.esfand9th.com)

کمیته پشتیبانی مراسم
روز ملی رعایت حقوق مصرف‌کنندگان

آنچه توانسته‌ایم لطف خدا بوده است

بانک پاسارگاد
بانک هزاره سوم

حرکت پایدار در مسیر موفقیت

بانک برتر ایران، برای سومین سال متوالی، براساس ارزیابی مؤسسه معتبر یورومانی

EUROMONEY AWARDS FOR EXCELLENCE 2015
EUROMONEY AWARDS FOR EXCELLENCE 2016
EUROMONEY AWARDS FOR EXCELLENCE 2017

مرکزمشاوره و اطلاع رسانی: ۸۲۸۹۰-۰۲۱ www.bpi.ir

یادداشت

اقتصاد ایران در آستانه انبساط سیاستی

علی قنبری
عضو هیأت علمی دانشگاه تربیت مدرس

تکانه‌های مثبت در نرخ دلار و یورو و همچنین کاهش نرخ سود بانکی، زمینه سیاستی برای انبساط اقتصاد را فراهم کرده است و می‌توان پیش‌بینی کرد که آزاد شدن بخشی از منابع بانکی و تزریق و هدایت آن به جریان‌ها و بخش‌های مولد اقتصاد می‌تواند رشد اقتصادی پویایی را رقم بزند، اما هنوز آثار ناشی از این سیاست انبساطی پولی پدیدار نشده است و حتی کاهش نرخ سود بانکی، جذابیت لازم برای برداشتن سپرده‌های مدت‌دار را برای مردم ایجاد نکرده است.

کاهش شدید نرخ سود بانکی به منظور خروج بخش از سپرده‌های بانکی و آزاد شدن این منابع، در صورتی می‌تواند منجر به رشد اقتصادی شود که این منابع آزاد شده به سمت صنعت هدایت شوند، ولی ریسک ذاتی که صنعت و سرمایه‌گذاری در ایران دارد آنقدر قدرت جذب این بخش‌ها را پایین آورده است که هنوز زمینه لازم برای هدایت منابع از بانک‌ها به صنعت به وجود نیامده است.

در واقع باید گفت که تغییر نرخ ارز می‌تواند یکی از واکنش‌ها به کاهش نرخ سود باشد.

تغییر نرخ ارز در بسیاری از کشورها ابزاری برای مثبت کردن تراز تجاری اقتصادی است، ولی در اقتصاد ایران، این ابزار بیشتر برای تغییر درآمدهای نفتی دولت و در واقع از جنس سیاست مالی شده است.

تغییر نرخ ارز به‌مثابه ابزار نامناسب سیاست اقتصادی

به این ترتیب، دولت وقتی می‌خواهد بودجه انبساطی‌تری داشته باشد قیمت دلار در بودجه را افزایش داده و در نتیجه مخارج خود را افزایش می‌دهد و بنابراین تحولات ارزی و تغییر نرخ ارز در ایران، یکی از ابزارهای نامناسب سیاست اقتصادی تبدیل شده است، درحالی‌که باید نرخ ارز وسیله مبادله و سنجش قدرت پول باشد؛ در مورد بودجه جاری نیز همین موضوع مطرح است. در مورد بودجه ۹۶ یک موضوع قابل ملاحظه نیز وجود دارد که با وجود افزایش ۲۰۰ تومان نرخ دلار در محاسبه بودجه نسبت به سال قبل، هنوز نرخ دلار بسیار پایین‌تر از نرخ واقعی دلار آزاد است و در قانون بودجه ۹۶ نرخ ارز با ۲۰۰ تومان افزایش، یعنی محاسبه هر دلار ۳۳۰۰ بسته شد که در حال حاضر دلار آزاد بسیار بالاتر از این نرخ است و این موضوع از شفافیت و دقیق بودن بودجه در اقتصاد ما که بخش اعظم درآمدهای آن درآمد ناشی از واگذاری دارایی سرمایه‌ای نفت است می‌کاهد؛ در حقیقت، تعیین نرخ ارز ثابت توسط دولت یک حد انتظاری برای نرخ تورم در کشور ایجاد می‌کند که خود یک شوک مثبت برای بازار متلاطم ارز است.

در اقتصاد ایران، شرایط سیاسی بر شرایط اقتصادی مسلط است و تحولات اخیر در کشور همسایه و گمانه‌زنی‌ها برای تردید آمریکا برای پایبندی به برجام، شرایط نرخ ارز را بسیار پرریسک کرده و احتمال افزایش قیمت دلار را بالا برده است و این موضوع با اعمال نوسانات خود به درآمدهای بودجه، اقتصاد را از انضباط مالی دولت دور می‌کند.

یکی از تصمیمات زیربنایی در سیاست‌های اقتصاد مقاومتی، غیرنفتی شدن اقتصاد برای افزایش مقاومت‌پذیری اقتصاد در برابر تکانه‌های بیرونی بود که این موضوع هنوز محقق نشده است و کوچک‌ترین تغییر در میزان وابستگی بودجه به درآمدهای نفتی و تغییر نرخ سهم صندوق توسعه از درآمدهای نفتی رخ نداده است.

در آستانه سیاست‌های انبساطی

انتظار می‌رود که تیم جدید اقتصادی دولت با تمرکز بر اهداف دیرینه اقتصاد یعنی آزادسازی اقتصادی به تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی کمک کنند.

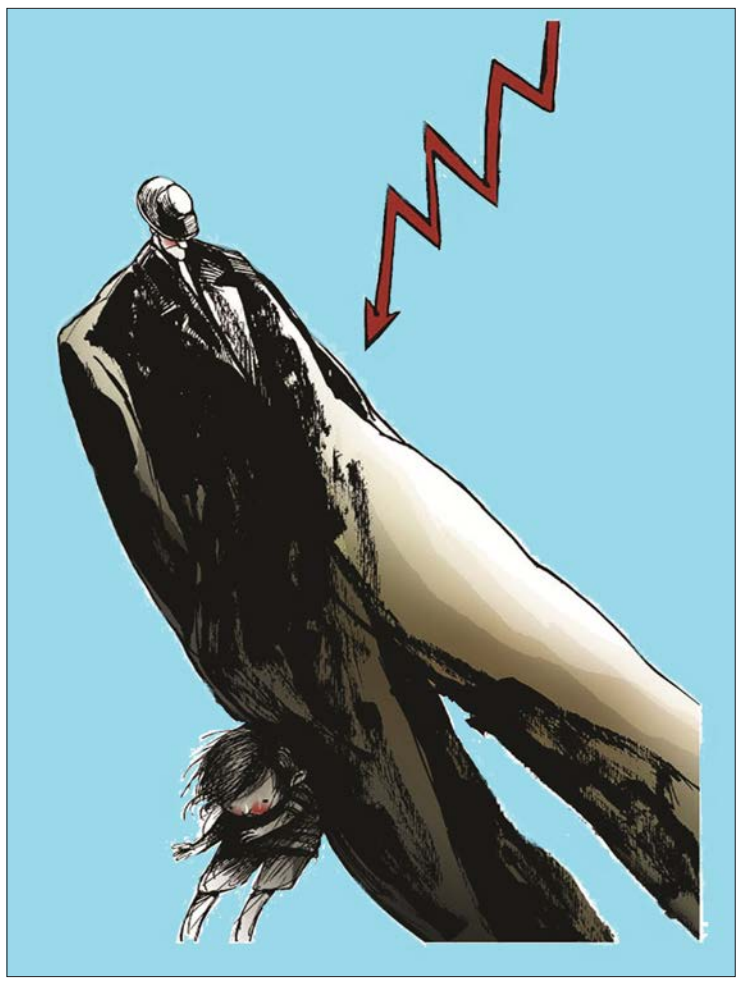
تا زمانی‌که برنامه‌ها و سیاست‌های بلندمدت در دستور کار دولت‌ها به‌عنوان چرخه‌های اقتصاد سیاسی حاکم نشود، مسیر بلندمدت توسعه و اصلاحات ساختاری محقق نخواهد شد.

اقتصاد ایران در آستانه سیاست‌های انبساطی است و به نظر می‌رسد تیم جدید اقتصادی به دنبال خروج از رکود و توسعه و رشد اقتصادی شتابان است، ولی اصلاحات ساختاری و نوسان‌گیری از نرخ ارز در بودجه از ضروریاتی است که باید در بودجه‌نویسی ۹۷ رعایت شود، وگرنه در سال آتی نیز مشکل بی‌انضباطی مالی در بودجه‌ریزی و کاهش دقت بودجه، مانند سال‌های قبل باقی خواهد ماند.

فقر مطالعاتی حیات تهیدستان شهری در ایران

چنته خالی اقتصاد سیاسی در ایران

ایمان ولی‌پور
ivankaramazof@yahoo.com



فقر مطالعاتی مفرط درباره تهیدستان شهری! این عصاره و چکیده صحبت‌هایی است که فاطمه صادقی و محمد مالجو روز پنجشنبه در نشست موسسه «پرسش» درباره حیات تهیدستان شهری در ایران بیان کردند؛ به تعبیر محمد مالجو، پژوهشگر و اقتصاددان، اگر پژوهش درباره حیات تهیدستان شهری را به چهار سطح تقسیم کنیم، ما در همه سطوح با فقر مطالعاتی و غفلت نظری از وضعیت تهیدستان شهری روبه‌رو هستیم.

براساس گفته‌های مالجو، سطح نخست، هستی تهیدستان شهری است که مطالعه‌اش برعهده اقتصاد سیاسی است. سطح دوم، سطح تجربه زیسته طبقاتی تهیدستان است که مطالعه‌اش برعهده جامعه‌شناسی است. سطح سوم، گرایش‌های طبقاتی تهیدستان شهری است که مطالعه‌اش بر دوش مطالعات فرهنگی است و سطح چهارم، کنش دسته‌جمعی یا فردی طبقاتی تهیدستان شهری است و مطالعه‌اش بر دوش علم سیاست است.

البته این سطح‌بندی مالجو براساس عامل طبقه است و در عین حال، عوامل غیرطبقاتی و تاثیرگذار دیگری مثل قومیت، جنسیت و ملیت نیز از مهم‌ترین عوامل در حیات تهیدستان شهری هستند. اگرچه مطالعه در زمینه عواملی مثل قومیت و جنسیت هم در ایران بسیار محدود بوده و اگر پژوهش در این زمینه برعهده تاریخ بوده باشد، ما متاسفانه در زمینه تاریخ‌نگاری تهیدستان شهری نیز دچار فقر مفرط مطالعاتی و پژوهشی هستیم. در واقع، بحث درباره حیات تهیدستان شهری در ایران، مغفول واقع شده و به تعبیر مالجو، آنچه ما به‌طور دقیق درباره این اقشار گسترده و وسیع می‌دانیم، این است که درباره ایشان چیزی نمی‌دانیم.

در این میان، تنها وضعیت جامعه‌شناسی کمی بهتر از دیگر حوزه‌های نظری بوده و این خلأ معرفتی و فقر مطالعاتی کمتر از رشته‌های اقتصاد سیاسی، مطالعات فرهنگی، علوم سیاسی و تاریخ‌نگاری به چشم آمده است. به تعبیر مالجو، جامعه‌شناسان بیش از هر رشته دیگری در ایران، حیات تهیدستان شهری را مطالعه کرده‌اند و از برجسته‌ترین تحقیقات جامعه‌شناختی در این زمینه، یکی توسط آصف بیات در کتاب‌های «سیاست‌های خیابانی» و «زندگی همچون سیاست» انجام شده و دیگری رساله علیرضا صادقی بوده که تمجید بسیاری از محققان علوم اجتماعی را برانگیخته و به تعبیر فاطمه صادقی، بعد از کار ماندگار آصف بیات، اثری بی‌همتا است.

البته موضوع نشست موسسه «پرسش» نیز بررسی رساله علیرضا صادقی با عنوان «زیست روزمره تهیدستان شهری در ایران با تمرکز بر دهه‌های ۸۰ و ۹۰ شمسی» بود، اما متاسفانه عدم حضور مولف در نشست باعث شد تا نقادی این اثر به تعبیر رولان بارت در غیاب مولف صورت گیرد. در این نشست، فاطمه صادقی، پژوهشگر علوم سیاسی به آسیب‌های گفتمان توسعه در ایران پرداخت و در حل معضل تهیدستان شهری در ایران بر ضرورت توجه به سیاست (politics) به‌جای سیاستگذاری (policy) تاکید کرد. محمد مالجو نیز با سطح‌بندی پژوهش‌های مربوط به تهیدستان شهری مدعی شد که علوم انسانی در ایران به خلأ پژوهشی و نظری درباره وضعیت تهیدستان شهری دچار است و نه اقتصاد سیاسی، نه جامعه‌شناسی، نه مطالعات فرهنگی و نه علوم سیاسی هیچ‌کدام آنچنان که باید و شاید به این مسئله توجه نکرده‌اند.

توجه به سیاست (politics) و نه سیاستگذاری (policy)

عنوان گفتار فاطمه صادقی «زیست غیررسمی زنان تهیدست» بود. او بحث زیست غیررسمی را نه فقط در چارچوب نولیبرالیسم و سیاست آزادسازی اقتصادی، بلکه در ارتباط با حکومت‌مندی مطرح کرد و گفت: «معتقدم این جنبه دوم (حکومت‌مندی) کمتر در علوم اجتماعی ما دیده شده است. دلیل این غفلت نیز فراتر از ضعف‌های روش‌شناختی و نظری این است که علوم سیاسی و به درجات کمتری علوم اجتماعی ایران تحت سیطره اتاتیسم (دولت‌محوری) و رویکردهای وابسته به آن از جمله گفتارهای توسعه قرار دارند. به همین دلیل در مواجهه با آسیبی چون تهیدستی عمده مشکل را نه در سیاست (politics) بلکه در سیاستگذاری (policy) می‌بینیم. هرچند فرآیندهای حکومت‌مندی با فرآیندهای آزادسازی اقتصادی و نولیبرالیسم تلاقی می‌کنند و بر هم اثر هم‌افزا دارند، اما در واقع مستقل از هم عمل می‌کنند، بنابراین باید برای حکومت‌مندی نیز شأن ویژه‌ای قائل شد، چراکه حکومت‌مندی می‌تواند اشکال متفاوتی همچون نولیبرالیسم یا سوسیالیسم داشته باشد و هر یک از این اشکال می‌توانند صورت‌های خاصی از زیست غیررسمی را تولید کنند.»

صادقی به تعریف مفهوم «زیست غیررسمی» پرداخت و ادامه داد: تعبیر «زیست غیررسمی» در ادبیات توسعه زیاد به کار می‌رود و به همین خاطر، سوءتفاهم زیادی برمی‌انگیزد. این مفهوم عمدتا به صورت مکانی، جغرافیایی فهمیده می‌شود، یعنی زیست غیررسمی به‌عنوان مناطقی از حاشیه شهرهای بزرگ تلقی می‌شود که در آنجا کسانی زندگی می‌کنند که حیات‌شان از دید سازوکارهای حکومت‌مندی، مطلوب و بهنجار نیست؛ اما این مفهوم بیشتر فضایی است تا مکانی و کاملا با سازوکارهای قدرت در ارتباط است و ابعاد گوناگونی فراتر از اسکان دارد، بنابراین طیفی از زیست‌های غیررسمی داریم.»

جذابیت گفتمان توسعه در ایران

صادقی با اشاره به نظام دانایی و طرح این سوال که تلقی از زیست زنان تهیدست در ایران چیست، گفت: «موضوع فقر زنان، امر جدیدی نیست و موضوع فقر در بسیاری از گفتارهای توسعه، جدی است. یکی از مهم‌ترین اصطلاحات در این زمینه، مفهوم «زنانه شدن فقر» است که دایانا پیرس در دهه ۷۰ میلادی مطرح کرد. این مفهوم، بار جنسیتی دارد و فقر زنان را ناشی از تبعیض‌های جنسیتی می‌داند. اگرچه این ایده درست است، اما به اندازه کافی رسا نیست. در گفتار توسعه در کنار نابرابری جنسیتی همچنین مسئله رکود اقتصادی نیز به‌عنوان عامل فقر و به‌طور خاص فقر زنان مطرح می‌شود.»

او ادامه داد: تعبیر «آسیب» که در ادبیات توسعه در ایران استفاده می‌شود، ناشی از همین تلقی سیاستگذارانه است. یعنی گویی یکی از پیامدهای توسعه، آسیب دیدن گروهی است و باید با اصلاح سیاستگذاری‌ها این پیامدها را کم کنیم. یکی از اصطلاحات در این زمینه، «توانمندسازی» (ترجمه غلطی از (empowerment) است، یعنی عمده‌ترین راهکار برای مقابله با فقر در ایران «توانمندسازی» تلقی می‌شود. در سال‌های اخیر شاهد تاسیس مراکز متعدد توانمندسازی زنان هستیم. علیرضا صادقی در تحلیل خود به‌خوبی نشان می‌دهد که تنها اندکی از زنان در این مراکز فعال هستند که عمدتا به‌عنوان نیروی کار ارزان برای رونق کسب‌وکار «کارآفرینان» از آنها بهره‌برداری می‌شود. بنابراین شاهدیم که این سیاستگذاری‌ها هم چندان کارآمد نیست.»

تهیدستان شهری در آینه اندیشه اجتماعی

محمد مالجو نیز در این نشست، با سطح‌بندی پژوهش درباره تهیدستان شهری گفت: تهیدستان افرادی هستند که مطلقا از سه منبع اصلی قدرت یعنی سرمایه مادی، دانش و مهارت انسانی واجد ارزش مبادله در بازار کار و اقتدار سازمانی خواه در نهاد دولت و خواه در سایر نهادها نابرخوردار هستند. یعنی توزیع قدرت در جامعه به‌گونه‌ای بوده که بخشی از جامعه از این سه منبع قدرت نابرخوردار هستند و در نتیجه مثل طبقه کارگر برای تامین معاش ناگزیر از عرضه نیروی کار در بازار هستند، با این تفاوت که طبقه کارگر در قیاس با تهیدستان شهری درجه بالاتری از دانش و مهارت دارد. همچنین تهیدستان به دلایل گوناگون مثل رکود و کسادی، مایل به عرضه نیروی کارشان هستند، اما تقاضایی برای این نیروی کار نیست. تهیدستان همچنین از سه نوع منبع حمایت در حدی که استانداردهای تاریخی متعارف برای نیل به یک سطح زندگی شناخته‌شده کفایت می‌کند، نابرخوردارند. یعنی از حمایت‌های اجتماعی دولت، حمایت‌های نهادهای اجتماعی ضربه‌گیر مثل نهاد خانواده و حمایت انواع نهادهای جامعه مدنی برخوردار نیستند.

او دستفروشان، فروشندگان دوره‌گرد، موتورسواران معیشتی، کارگران روزمزد بی‌ثبات کار، بخش‌های وسیعی از بیکاران، مهاجران روستایی فقرزده ساکن در شهرهای بزرگ، کارگران ناماهر، گدایان، کارتن‌خواب‌ها، کودکان کار، حاشیه‌نشینان شهری را مصداق تهیدستان شهری دانست و ادامه داد: «بی‌بهره بودن از منابع قدرت، وضعیتی است که برای این تهیدستان رقم خورده است و خصلتی ساختاری دارد. به همین قیاس، الگوی توزیع منابع قدرت یک وضعیت ایستا و ثابت و غیرمتحرک نیست و مستمر از طریق تغییر حمایت‌هایی که ذکر شد، تغییر می‌یابد.»

مالجو، چنته اقتصاد سیاسی ایران را در بررسی وضعیت تهیدستان شهری، خالی توصیف کرد و گفت: «وضعیت تهیدستان، ساختاری است و خود تهیدستان در شکل‌گیری آن نقشی ندارند. متولی بررسی این سطح از حیات تهیدستان، اقتصاد سیاسی است و وظیفه اقتصاد سیاسی، مطالعه ساختاری در حیات تهیدستان شهری است، اما چنته اقتصاد سیاسی در ایران به‌خصوص در دهه‌های اخیر در این زمینه بسیار خالی است.»

فقدان آگاهی طبقاتی در تهیدستان شهری

مالجو گریزی به کتاب آصف بیات و تحقیق علیرضا صادقی زد و با اشاره به فقدان آگاهی طبقاتی در تهیدستان شهری گفت: «آگاهی طبقاتی در میان تهیدستان شهری شکل نگرفته است. اگر به این فقدان آگاهی، فقدان فرصت‌های سیاسی برای تشکل‌یابی و مبادرت به کنش‌های دسته‌جمعی طبقاتی را اضافه کنیم، می‌بینیم که تهیدستان شهری قادر نبوده‌اند مهر منافع خودشان را بر تحولات اجتماعی و سیاسی بکوبند.»

او با مقایسه تحقیق آصف بیات و علیرضا صادقی ادامه داد: «از دید آصف بیات، تهیدستان در دهه‌های ۵۰ و ۶۰ شمسی فاقد مکانیسم‌های نهادی هستند که از طریق آن بتوانند شکایت خود را به طبقات بالاتر و دولت تحمیل کنند و در فقدان این توان به پیشروی آرام و تلاش‌های فردی برای دور زدن دولت و طبقات فرادست در خلال زندگی روزمره روی می‌آورند. در کار صادقی شاهدیم که تهیدستان در دهه‌های بعدی کماکان این مسیر را در پیش می‌گیرند، اما تفاوت‌هایی نیز دارند. مثلا در حوزه مسکن به جای پیشروی افقی به پیشروی عمودی روی آوردند، اما این تلاش‌ها در هر دو دوره در بهترین حالت، شکل تدافعی دارد؛ یعنی تهیدستان تنها می‌کوشند داشته‌های خودشان را حفظ و نمی‌توانند دستاوردهای جدیدی کسب کنند.»

مالجو در پایان، کنش دسته‌جمعی یا فردی طبقاتی را سطح چهارم پژوهش درباره تهیدستان شهری خواند و متولی مطالعه این سطح را علم سیاست دانست، اما به زعم مالجو، علم سیاست نیز همچون اقتصاد سیاسی در ایران به‌شدت دچار فقر مطالعاتی درباره تهیدستان شهری است و تنها جامعه‌شناسی بوده که تا اندازه‌ای به حیات تهیدستان شهری در ایران توجه کرده است.

اقتصاد کلان

معاون اول رئیس‌جمهور در چهارمین همایش ملی روز روستا و عشایر تاکید کرد

بخش‌خصوصی محور و مدار اقتصاد ایران

معاون اول رئیس‌جمهور با اشاره به اینکه متاسفانه امروز فساد به جاهای حساسی رخنه کرده، گفت: در مبارزه با فساد نباید هیچ خط قرمزی وجود داشته باشد و هیچ‌کس حق ندارد به بهانه مبارزه با فساد، تسویه حساب سیاسی کند.

به گزارش «فرصت امروز»، اسحاق جهانگیری دیروز در چهارمین همایش ملی روز روستا و عشایر که با رویکرد «نخبگان روستایی؛ ظرفیت پنهان توسعه پایدار روستایی» در سالن اجلاس سران کشورهای اسلامی در تهران برگزار شد، گفت: «مهم‌ترین کانون توسعه اقتصاد مقاومتی مناطق متکی به تولید هستند که مناطق روستایی و عشایری از جمله مهم‌ترین این مناطق به حساب می‌آیند.»

وی با بیان اینکه روستاییان و عشایران کشور یکی از استراتژیک‌ترین و مهم‌ترین محصولات مورد نیاز کشور را تامین می‌کنند، افزود: «تمام برنامه‌های دولت که در دستگاه‌های مختلف قرار است به مرحله اجرا برسد، باید زیرمجموعه‌ای از اقتصاد مقاومتی باشند که روستاییان نقش مهمی در تحقق آن خواهند داشت.» معاون اول رئیس‌جمهور تصریح کرد: «سه مورد از مهم‌ترین دغدغه‌های فعلی کشور، بیکاری، آب و محیط‌زیست است. به همین دلیل تاکید می‌شود که رشد اقتصادی کشور باید همواره پایدار و اشتغال‌زا باشد و نباید تنها یک بخشی از اقتصاد کشور رشد کند که نشان دهد اقتصادمان وضعیت خوبی دارد.» جهانگیری متذکر شد: «بخش‌خصوصی خواهان مبارزه با فساد است. فساد در کشور رخنه کرده و من بیش از همه می‌دانم وضعیت فساد به کجا کشیده است. هیچ خط قرمزی برای مبارزه با فساد نباید داشته باشیم، اما در عین حال نباید کسی به بهانه مبارزه با فساد تسویه حساب سیاسی کند.» وی عنوان کرد: «چالش‌های پیش روی کشور با برنامه‌ریزی قابل حل است، اما با اتکا به ظرفیت‌های درونی کشور می‌توانیم مشکلات اقتصادی از جمله بیکاری را حل کنیم تا مردم این‌قدر اذیت نشوند.»

معاون اول رئیس‌جمهور با بیان اینکه چالش آب امری جدی به حساب می‌آید، گفت: «در این ارتباط باید راهبردی انتخاب کنیم که توسعه پایدار روستایی، روش‌های بهره‌برداری صحیح از منابع آب در کشور مورد توجه قرار گیرد.» جهانگیری با بیان اینکه در برنامه ششم و دولت دوازدهم به موضوع آبخوانداری به‌عنوان روشی که می‌توان منابع آب کشور را حفاظت کرد خواهیم پرداخت و روش‌های آبیاری مدرن بیشتر از قبل مورد توجه قرار خواهد گرفت، افزود: «چالش محیط‌زیست نیز مورد توجه ما و حفاظت از منابع ذی‌قیمتی مانند خاک حاصلخیز، جنگل و مراتع به صورت جدی در دستور کار قرار دارد و نباید اجازه داد زمین‌های حاصلخیز توسط عده‌ای سودجو تغییر بهره‌وری شود.» وی ادامه داد: «جنگل‌های کشور بزرگ‌ترین سرمایه‌مان به حساب می‌آیند و متعلق به همه مردم ایران است.»

معاون اول رئیس‌جمهور با ذکر این نکته که در توسعه روستایی باید به خدمات مورد نیاز روستاییان مانند راه روستایی توجه شود، تصریح کرد: «۹۲درصد جمعیت روستایی کشور راه آسفالته مناسبی دارند که تلاش می‌کنیم این شبکه راهی را به بقیه نقاط کشور منتقل کنیم.» جهانگیری عنوان کرد: «تمام مناطق روستایی کشور باید آب آشامیدنی سالم داشته باشند. در سال گذشته به اندازه ۱۰ سال قبل آب آشامیدنی سالم به روستاهای کشور رسید که این کار ادامه می‌یابد تا نقطه روستایی در کشور نباشد که از نعمت آب سالم بی‌بهره باشد.»

رئیس ستاد اقتصاد مقاومتی گفت: «هر سال چند هزار میلیارد تومان برای گازرسانی به مناطق روستایی کشور اختصاص می‌یابد و در شرایط فعلی ۶۱درصد خانوارهای روستایی بالای ۲۰ نفر از نعمت گاز بهره‌مند هستند.» معاون اول رئیس‌جمهور با بیان اینکه ۲۶ هزار و ۸۰۰ روستای کشور به شبکه اینترنت متصل هستند گفت: «جاذبه‌های روستایی می‌توانند برای هدف گردشگری بیشتر از قبل مورد استفاده قرار گیرند؛ به‌طوری که برخی از گردشگران اروپایی که به ایران می‌آیند در همان فرودگاه می‌گویند که می‌خواهیم از روستاهای ایران بازدید کنیم.» جهانگیری افزود: «وام‌های توسعه روستایی زیر ۱۰درصد در سال‌جاری امکان جدیدی برای اشتغال در مناطق روستایی و عشایری ایجاد می‌کند. ۶ هزار میلیارد تومان از منابع صندوق توسعه ملی به این امر اختصاص یافته است که معادل آن از سایر منابع از جمله منابع بانکی برای توسعه اشتغال روستایی و عشایری پرداخت می‌شود.»

وی تصریح کرد: «به شرکت‌های دانش‌بنیان وام را با درصد کمتری می‌پردازیم. در مناطق روستایی صنایع بزرگ و متوسط مورد نظر ما نیست و به هر فردی وام پرداخت نخواهد شد. دستورالعملی در این ارتباط نوشته شده است، به‌طوری که بخش‌خصوصی خارج از روستا برای استفاده از این منابع به مناطق روستایی نیاید.»

جهانگیری در پایان با یادآوری اینکه امروز بخش‌خصوصی محور و مدار اقتصاد کشور است، بر لزوم رعایت حرمت بخش‌خصوصی تاکید کرد و گفت: «هیچ‌کس حق ندارد به حریم بخش‌خصوصی تجاوز کند. هر کس در غیر از این مسیر حرکت کند حتما در مسیر آمریکا و دشمنان انقلاب و نظام است.»

یادداشت

فرصت سرمایه‌گذاری ۵٫۵ میلیارد دلاری در شرکت نفت مناطق مرکزی

شهریار آقایی
مدیر برنامه‌ریزی شرکت نفت مناطق مرکزی ایران

بسته سرمایه‌گذاری برای استفاده از فرصت‌های مالی سرمایه‌گذاران در شرکت نفت مناطق مرکزی ایران برای توسعه میدان‌های گازی، نفتی و احداث ایستگاه های تقویت فشار مشتمل بر ۵٫۵ میلیارد دلار برآورد شده که حدود یک میلیارد دلار آن در بسته پیشنهادی میدان محور ارائه شده است. فرصت‌های سرمایه‌گذاری در این طرح‌ها شامل احداث ایستگاه‌های تقویت فشار گاز میدان‌های کنگان، همـا، وراوی، نار و سرخون است. همچنین توسعه میدان‌های گازی هالگان، سفیدزاخور، سفیدباغون، دی، آغار، مدار، پازن، خارتنگ، تابناک و گردان در ردیف توسعه میدان‌های گازی قرار دارند. میدان‌های نفتی آبان، پایدار، پایدار غرب، دانان، چشمه خوش، دالپری، نفت شهر، سومار، دهلران و خیام نیز شامل برنامه توسعه‌ای می‌شوند. در مدیریت طرح‌ها و پروژه‌های در دست اقدام، بودجه‌ریزی، کنترل تعداد ۱۱طرح، ۸۱ پروژه و ۱۵۷۴ زیر پروژه به‌طور مستمر در حال انجام است. هم‌اکنون حدود ۲۵۰ پروژه در حال اجراست که ۲۰۰ مورد آن در بخش مدیریت مهندسی و ساختمان و ۵۰ پروژه در شرکت‌های تابعه را شامل می‌شود. طراحی، ساخت و نصب واحدهای فرآورشی بخش گاز پالایشگاه فراشبند با هدف فرآورش روزانه ۲۰میلیون متر مکعب گاز از میدان آغار با حدود ۳۰درصد پیشرفت در حال اجراست. همچنین طرح جمع‌آوری و تزریق گاز همراه میدان سروستان و سعادت‌آباد در مراحل پایانی آن قرار دارد. طرح جمع‌آوری و تزریق گاز همراه میدان نفتی چشمه‌خوش با هدف جمع‌آوری گازهای همراه نفت جهت تأمین خوراک NGL3100 و تزریق گاز در میدان چشمه خوش بوده و هم‌اکنون پیشرفت قابل ملاحظه‌ای داشته است و باید تا قبل از اتمام واحد NGL3100 به بهره‌برداری برسد. انجام مطالعات مفهومی، طراحی پایه و تهیه اسناد مناقصه EPC طرح احداث ایستگاه تقویت گاز میدان هما به منظور نگهداشت سقف تولید به میزان بیش از ۱۸میلیون متر مکعب گاز در فصول گرم و برداشت روزانه ۲۲میلیون متر مکعب در روز در ماه‌های سرد سال صورت گرفته و پیشرفت آن ۹۰درصد است. جهت دستیابی به تأمین سوخت پایدار گاز پنج استان شرقی و شمالی کشور، اجرای طرح ذخیره‌سازی گاز در مخزن شوریجه D و تأمین سوخت پایدار برای پنج استان شرقی و شمالی کشور در دستور کار قرار گرفت. در این راستا حفاری ۱۱حلقه چاه، تهیه و نصب تسهیلات شش حلقه چاه به اتمام رسیده است. همچنین احداث مرکز جمع‌آوری نیز در مراحل پایانی آن قرار دارد. لازم به ذکر است سال گذشته در مجموع یک‌میلیارد و ۳۹۰میلیون متر مکعب گاز به این مخزن تزریق و یک میلیارد و ۲۶۷ میلیون متر مکعب برداشت شده است. ۱۸حلقه چاه طی سال جاری حفاری می‌شوند و از این تعداد چاه، تاکنون پنج حلقه چاه حفاری شده و بقیه چاه‌ها نیز در حال حفاری یا در برنامه انجام حفاری قرار دارد. طی شش ماه اول امسال تعداد ۳۵ شرح نیاز از سوی شرکت‌های بهره‌برداری نفت و گاز زاگرس جنوبی، شرق و غرب مورد بررسی قرار گرفت و در کمیته‌های بررسی فنی و عملیات فنی در حال انجام فرآیند بررسی و تصویب قرار دارد. همچنین با وجود کاهش اعتبارات داخلی در شش ماه دوم سال گذشته، با اولویت‌بندی طرح‌ها و پروژه‌ها، تعداد ۱۴۰ شناسنامه پیمان بررسی شد. در شش ماه اول امسال همچنین از مجموع ۵هزار و ۴۱۹میلیارد ریال و ۷۰میلیون دلار منابع داخلی، میزان یک هزار و ۹۷۳ میلیارد ریال و ۴۳میلیون و ۵۰۰ هزار دلار به طرح‌ها و پروژه‌های شرکت تخصیص یافته است.

منبع: آنا

انرژی

صادرات نفت ایران از مرز ۲میلیون و ۶۰۰هزار بشکه گذشت

صادرات نفت خام و میعانات گازی ایران در ماه سپتامبر از مرز ۲میلیون و ۶۰۰هزار بشکه در روز گذشت. به گزارش «فرصت امروز» از وزارت نفت، ایران در ماه سپتامبر توانست ۲میلیون و ۲۵۰هزار بشکه نفت خام به مقاصد مختلف آسیایی و اروپایی صادر کند؛ چین و هند بزرگ‌ترین مشتریان نفت خام ایران هستند که بیش از یک میلیون بشکه از ایران نفت خریداری می‌کنند. ایران همچنین در ماه سپتامبر موفق شد حدود ۴۳۰هزار بشکه میعانات گازی به مقاصد آسیایی صادر کند؛ کره جنوبی نیمی از میعانات گازی ایران را دریافت می‌کند که بزرگ‌ترین مشتری میعانات گازی ایران محسوب می‌شود. ایران در نظر دارد میعانات گازی تولیدی در کشور را برای تأمین نیازهای داخلی و همسو با اجرای برنامه اقتصاد مقاومتی و جلوگیری از خام‌فروشی در داخل کشور مصرف کند. پالایشگاه ستاره خلیج‌فارس و مجتمع پتروشیمی بروزیه هم‌اکنون بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان میعانات گازی در کشور به شمار می‌آیند. طبق برنامه ششم توسعه قرار است همه میعانات گازی تولیدی کشور در داخل مصرف شود.

در همایش معرفی فرصت‌های همکاری اقتصادی با ایران در اندلس تأکید شد

حضور شرکت‌های اسپانیایی در پروژه‌های زیرساختاری ایران

فرصت امروز: همایش معرفی فرصت‌های همکاری اقتصادی با ایران در شهر سوییا (سویل) مرکز منطقه خودمختار اندلس اسپانیا برگزار شد. در این همایش که با همکاری سفارت ایران در مادرید، آژانس توسعه صادرات منطقه اندلس و اتاق بازرگانی شهر سوییا برگزار شد، محمد حسن فدایی فرد، سفیر ایران در اسپانیا در سخنانی برنامه‌های دولت ایران را در زمینه توسعه زیرساختارهای اقتصادی کشور در حوزه‌های متنوع همچون نفت، گاز، پتروشیمی، شبکه‌های حمل‌ونقل ریلی و هوایی، انرژی‌های تجدیدپذیر، گردشگری و کشاورزی، برای مدیران بیش از ۶۰شرکت اندلسی تشریح کرد. وی ضمن تشریح دستاوردهای دولت ایران در حوزه اقتصادی طی سال‌های اخیر همچون تثبیت نرخ ارز، کنترل تورم، افزایش رشد اقتصادی و عادی کردن روابط اقتصادی ایران با جامعه بین‌المللی گفت: هم‌اکنون با توجه به فضای بسیار مثبت ایجاد شده در اقتصاد ایران و توانمندی قابل توجه شرکت‌های اسپانیایی در اجرای پروژه‌های زیرساختاری مورد نیاز ایران، فرصت بی‌نظیری پیش روی شرکت‌های اسپانیا برای همکاری با ایران و سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف وجود دارد و شرکت‌های اسپانیایی نباید آن را با تعلل از دست بدهند. فدایی‌فرد با اشاره به دیدارهای متعدد مقامات عالیرتبه دو کشور طی دو سال گذشته تأکید کرد که توسعه همکاری‌های اقتصادی بین ایران و اسپانیا مورد تأکید مقامات سیاسی نیز است و فعالان اقتصادی با اطمینان خاطر می‌توانند درصدد یافتن راهکارهای توسعه همکاری با یکدیگر باشند. سفیر ایران در اسپانیا پوشش بیمه صادرات به ایران و سرمایه‌گذاری شرکت‌های اسپانیایی را در ایران بلافاصله پس از توافق هسته‌ای، بدون در نظر گرفتن هیچ سقفی برای مبلغ سرمایه‌گذاری توسط آژانس بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری اسپانیا، نشانه اراده جدی دولت اسپانیا برای توسعه همکاری‌های اقتصادی با ایران دانست.

مقر اطلاع‌رسانی اندلس در ایران

«وانسا برناد» مدیرعامل آژانس توسعه صادرات اندلس نیز به معرفی مقر اطلاع‌رسانی جدید این آژانس در ایران، که از ماه گذشته میلادی در تهران مستقر شده است، برای شرکت‌ها پرداخت و در مورد خدماتی که این مقر به شرکت‌های اندلس علاقه‌مند به توسعه کسب‌وکار در ایران در بخش‌های زیرساخت‌ها، انرژی‌های تجدیدپذیر، گردشگری، هوا و فضا یا کشاورزی ارائه می‌دهد، توضیح داد. وی گفت که این مقر اطلاع‌رسانی در ایران از طریق خدمات تبلیغاتی نظیر سازماندهی هیأت‌های تجاری و پیشتیبانی در نمایشگاه‌ها، توسعه پروژه‌های انفرادی متناسب با شرکت اسپانیایی و توسعه منابع مورد علاقه برای تشویق هم افزایی بین شرکت‌های دو کشور به‌عنوان اهرمی برای طراحی اقدامات جدیدی که بیشتر شرکت‌های ایالت اندلس را به ایران ببرند به‌کار خواهد رفت. وی افزود که در دهه کنونی شمار شرکت‌های اندلسی که در اقدامات آژانس در بازار ایران شرکت داشته اند، از چهار مورد در سال ۲۰۱۰ به ۴۲ مورد در سال ۲۰۱۶ رشد کرده است.

روابط تجاری بین اندلس و ایران

روابط تجاری بین منطقه خودمختار اندلس واقع در جنوب اسپانیا و ایران در سال ۲۰۱۶ (۹۵-۱۳۹۴) به ۵۹۷ میلیون یورو رسید؛ رقمی که ۲۲ برابر سال ۲۰۱۵ میلادی با ۲۷٫۳میلیون یورو است. اندلس در طول سال گذشته میلادی معادل ۱۲٫۶میلیون یورو کالا به ایران صادر کرد که نسبت به سال ۲۰۱۵، رشدی ۷۷ درصدی داشت و این منطقه را به نهمین منطقه خودمختار اسپانیایی صادرکننده به ایران تبدیل کرد. با این حال وزن اصلی روابط تجاری بین این منطقه و ایران به سود ایران است. اندلس در سال ۲۰۱۶، نزدیک به ۵۹۰میلیون یورو کالا از ایران وارد کرد که ۲۹ برابر کالای وارداتی در سال ۲۰۱۵ با ۲۰٫۲ میلیون بود. ۹۵درصد خریدهای اندلس از ایران، مربوط به سوخت و روغن‌های معدنی به ارزش ۵۵۴ میلیون یورو، قهوه، چای و ادویه‌جات به ارزش ۱۶ میلیون یورو، مواد شیمیایی ارگانیک به ارزش ۹٫۱ میلیون یورو و میوه‌های خشک به ارزش ۸٫۲ میلیون یورو بود. صادرات اندلس به ایران نیز به نوبه خود در سال ۲۰۱۶، عمدتا کود به ارزش ۳٫۲ میلیون یورو با رشدی دو برابر نسبت به سال ۲۰۱۵، روغن زیتون به ارزش ۳٫۱ میلیون (افزایش ۷۸ درصدی) و محصولات ریخته‌گری، آهن و فولاد با ۱٫۷ میلیون یورو بود.

تکه چهارم پازل رونق مسکن

وام ۱۶۰ میلیون تومانی ۱۵ساله با نرخ سود ۸درصد به‌عنوان عامل چهارم برای ایجاد رونق غیرتورمی بازار مسکن احتمالا هفته جاری تصویب می‌شود. هفته جاری در جریان یک همایش از سوی وزارت راه و شهرسازی قرار است نرخ سود تسهیلات مسکن یکم از ۹.۵ به ۸درصد، مدت بازپرداخت از ۱۲ به ۱۵سال و مدت سپرده‌گذاری از شش به پنج ماه برسد. بر این اساس یکی دیگر از عوامل رونق بخش، به بهبود اوضاع بخش خریدوفروش مسکن کمک می‌کند. بعد از آنکه سرعت سقوط قیمت مسکن کاهش یافت و در پایان تابستان نرخ رشد قیمت مسکن با تورم عمومی به حالت تعادل رسید، اوضاع برای سرمایه‌گذاری در این بخش مهیا شد. به دنبال آن شورای پول و اعتبار نرخ سود سپرده‌های بانکی را به ۱۵درصد کاهش داد و بانک‌ها را موظف به اجرای آن کرد؛ اقدامی که می‌تواند به افزایش تقاضا و قیمت مسکن منجر شود. به گزارش ایسنا، همچنین در تابستان سال جاری بازار اجاره اوضاع پرفشاری را در برخی نقاط شهر تهران سپری کرد. با اینکه میانگین افزایش اجاره بها در شهریورماه ۸.۶درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل اعلام شد، در برخی مناطق شاهد رشدهای ۳۰ تا ۴۰درصد بودیم که براساس رفتار سنتی بازار مسکن، کارشناسان آن را نشانه رونق خریدوفروش در آینده می‌دانند. تنها مشکلی که هم‌اکنون به‌عنوان عامل اصلی ادامه یافتن رکود مسکن عمل می‌کند، پایین بودن قدرت خرید متقاضیان واقعی است که این توان به تدریج بالا می‌رود. دولت که طی چهار سال اخیر سعی کرد به جای مسکن مهر، سیاست تسهیل‌گری شرایط وام خرید مسکن را دنبال کند، اقدام به راه‌اندازی صندوق پس‌انداز مسکن یکم بانک مسکن کرد و از سال ۱۳۹۴ در یک روند تدریجی نرخ آن را از ۱۴ به ۱۳، ۱۱ و سپس به ۹.۵ درصد با مدت بازپرداخت ۱۲ساله رساند. حالا هم خبر رسیده که قرار است در هفته جاری این نرخ به ۸درصد با زمان بازپرداخت ۱۵ساله برسد. همچنین گفته می‌شود برنامه بعدی دولت کاهش نرخ سود به ۶درصد و افزایش مدت بازپرداخت به ۲۰ سال است که هنوز با توجه به منابع فعلی قابل تحقق نیست. از ۲.۵ سال گذشته تاکنون ۲۶۰ هزار نفر برای دریافت تسهیلات مسکن یکم ثبت نام کرده‌اند که به تدریج در ماه‌های آینده وارد بازار مسکن خواهند شد. طبق محاسباتی هم‌اکنون حدود ۵۰۰۰میلیارد تومان در این صندوق وجود دارد. این سپرده‌ها تعهدی است و بانک موظف است آن را انجام دهد. برآورد این است که ظرف یک سال آینده بانک باید دو برابر این رقم را تجهیز منابع کند و با اضافه کردن ۱۰۰۰۰میلیارد تومان آن را به حدود ۱۵۰۰۰میلیارد تومان برساند و به بازار مسکن تزریق کند. اهمیت این ۱۵۰۰۰میلیارد تومان این است که متکی به بودجه دولت نیست و توسط مردم انجام می‌شود. بنابراین توسعه پایداری را تضمین می‌کند، زیرا تقاضاها به تدریج وارد بازار مسکن خواهند شد و شوک قیمتی ایجاد نخواهند کرد.

حمل‌ونقل ریلی

ورود نخستین قطار کانتینری چین به ایران از طریق اینچه‌برون

مراسم استقبال از قطار کانتینری باری چین به ایران با حضور صادقلو استاندار و محمدی معاون بهره‌برداری و سیر و حرکت راه‌آهن ج. ا. ا در ایستگاه راه‌آهن اینچه‌برون برگزار شد. در این مراسم حسن صادقلو، استاندار گلستان گفت: توسعه ترانزیت کالا، از راه‌های ایجاد ارزش افزوده برای این خط ریلی است. وی با تأکید بر ضرورت پایداری و استمرار تردد قطارهای ترانزیتی از مسیر راه‌آهن اینچه‌برون گفت: برای تحقق این مهم باید معافیت‌ها و مشوق‌های لازم برای بازرگانان پیش‌بینی شود. صادقلو تسریع در احداث خط عریض و تغییر بوژی، ایجاد سکوهای تخلیه بار در ایستگاه راه‌آهن اینچه‌برون، توسعه روابط با ترکمنستان و کشورهای آسیای مرکزی و چین، راه‌اندازی ایکس‌ری کانتینری و احداث بندرخشک را از دیگر نیازهای راه‌آهن اینچه‌برون برای ایجاد ارزش افزوده در این خط ریلی برشمرد و بر آن تأکید کرد. وی تصریح کرد: دولت در چهار سال گذشته اقدامات زیرساختی خوبی در حوزه راه‌آهن استان گلستان انجام داده که قابل تقدیر است. صادقلو ادامه داد: دولت این اقدامات را برای توسعه خط ریلی اینچه‌برون انجام داده و چند پیوست کلی نیز برای کریدور شدن این منطقه پیش‌بینی کرده است. وی تصویب نهایی ایجاد منطقه آزاد اینچه‌برون در مجلس و آغاز عملیات اجرایی بندرخشک در این منطقه را دو پیوست توسعه خط ریلی اینچه‌برون اعلام کرد و افزود: اجرایی شدن این پیوست‌ها به رونق اقتصادی و ایجاد ارزش‌افزوده خط ریلی کمک می‌کند. وی اضافه کرد: با توجه به برنامه پیش‌بینی شده برای جابه‌جایی سالانه ۱۰ میلیون تن کالا در چند سال آینده و ۲۵ تا ۳۰ میلیون تن کالا در دورنمای آینده، اقدامات انجام شده برای رسیدن به این اهداف تاکنون رضایت‌بخش نبوده است. وی تصریح کرد: ورود نخستین محموله کانتینری با قطار از چین، طلیعه‌ای برای توسعه ترانزیت کالا از خط ریلی اینچه‌برون است. استاندار گلستان همچنین بر لزوم اجرایی شدن خط راه‌آهن حومه‌ای گرگان - گنبد - کلاله به‌عنوان بخشی از راه‌آهن گرگان - مشهد تأکید و اظهار کرد: اجرایی شدن این طرح از مطالبات مردم منطقه است که به اندازه یک بزرگراه کار حمل‌ونقل را انجام می‌دهد.

بانکنامه

جزییات نشست مدیران بانک‌های دولتی

تقدیر شورای هماهنگی بانک‌ها برای رعایت نرخ سود

رئیس شورای هماهنگی بانک‌های دولتی از تقدیر از عملکرد بانک‌های عضو این شورا به دلیل رعایت نرخ سود سپرده‌ها برابر با بخشنامه بانک مرکزی خبر داد. محمدرضا حسین‌زاده در گفت‌وگو با ایبنا گفت: جلسه اصلی شورای هماهنگی بانک‌ها با حضور مدیران عامل بانک‌های عضو در محل دبیرخانه شورا برگزار شد. مدیرعامل بانک ملی ایران افزود: در این جلسه از عملکرد بانک‌های عضو شورا در خصوص رعایت نرخ سود سپرده‌ها طبق بخشنامه بانک مرکزی تقدیر به عمل آمد. ریاست این جلسه برعهده محمدرضا حسین‌زاده مدیرعامل بانک ملی بود و به جز او، مرتضی شهیدزاده مدیرعامل بانک کشاورزی، محمدکاظم چقازردی مدیرعامل بانک سپه، علی صالح‌آبادی مدیرعامل بانک توسعه صادرات، علی اشرف افخمی مدیرعامل بانک صنعت و معدن، حجت‌الله مهدیان مدیرعامل بانک توسعه تعاون و تعدادی از اعضای هیات‌مدیره بانک‌های مسکن، تجارت، پست بانک، رفاه کارگران، صادرات و ملت حضور داشتند.

افخمی در دیدار با نخست‌وزیر سابق ژاپن تاکید کرد

نقش بانک صنعت و معدن در تامین مالی طرح‌های توسعه‌ای

علی‌اشرف افخمی، رئیس هیات‌مدیره و مدیرعامل بانک صنعت و معدن گفت این بانک در زمینه تامین مالی طرح‌های زیرساخت توسعه‌ای نظیر فولاد، سیمان، راه‌آهن، نیروگاه و پتروشیمی نقش فعالی داشته و در این زمینه می‌توان از افتتاح پتروشیمی کاویان، پتروشیمی لرستان و پتروشیمی مهاباد و تامین مالی ایجاد خط آهن سریع‌السیر تهران – قم – اصفهان و برقی‌سازی خط آهن تهران – مشهد، تامین مالی نوسازی ناوگان هواپیمایی کشور نام برد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بانک صنعت و معدن، وی که در دیدار با یوکیو هاتویاما نخست‌وزیر سابق ژاپن و مشاور بانک سرمایه‌گذاری زیرساخت آسیا سخن می‌گفت، گشایش نخستین ال سی از طریق سوئیفت برای بخش خصوصی، برقراری روابط کارگزاری با ۸۲ بانک فعال در ۳۳ کشور، امضای تفاهم‌نامه همکاری MOU با اگزیم بانک کره جنوبی و امضای قرارداد فرعی به مبلغ ۴۰۰ میلیون دلار با اگزیم بانک هندوستان، قرارداد فاینانس ۱میلیارد و ۲۰۰ میلیون یورویی بین بانک صنعت و معدن و ونش اکونوم بانک روسیه، قرارداد تامین مالی برقی‌سازی قطار تهران - مشهد بین بانک صنعت و معدن و اگزیم بانک چین به مبلغ یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار را از فعالیت‌های بانک صنعت و معدن در فضای پس از برجام برشمرد. افخمی تصریح کرد: ایران از نظر سرمایه‌گذاری امن‌ترین کشور منطقه و دومین اقتصاد بزرگ در خاورمیانه است و علاوه بر اینکه نیروی کار جوان و تحصیلکرده دارد در حال به‌روز کردن سیستم‌های بانکی و ایجاد شرایط مناسب برای تبادل با سیستم بانکداری بین‌المللی است.

وی بیان داشت: سیستم بانکی ایران شامل ۳۳ بانک، شامل ۹ بانک دولتی، ۲۰ بانک خصوصی و چهار موسسه اعتباری است که خود را با پیش‌نیازهای نظام بانکی جهانی سازگار و همراه ساخته است. به‌علاوه بورس ایران نیز که سهم عمده آن را صنایع پتروشیمی، پالایشی، بانک‌ها و شرکت‌های سرمایه‌گذاری تشکیل می‌دهند طی سال‌های ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۶ دوران رشد مناسبی را تجربه کرده و در راستای پیوستن به اقتصاد جهانی پیشرفت قابل توجهی داشته است.

این مدیر بانکی ضمن تشریح شرایط مطلوب کشورمان برای تعاملات بین‌المللی بیان داشت: بدهی خارجی ایران در سال‌های ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۶ به‌شدت کاهش یافته است و کشورمان حتی در شرایط دشوار تحریم‌های غیرعادلانه، همواره به تعهدات خود در بازپرداخت بدهی خارجی عمل کرده است. افخمی بحث شفافیت، پاسخگویی بنگاه‌های اقتصادی، مدیریت ریسک، توجه به اعتبارسنجی و از همه مهم‌تر رعایت انضباط مالی را از مهم‌ترین دستاوردهای این بانک برشمرد که می‌تواند رتبه و جایگاه این بانک را در عرصه مالی بین‌الملل ارتقا دهد. نخست‌وزیر سابق ژاپن نیز در این دیدار گفت: بر این باورم که دولت کنونی و به‌ویژه وزارت خارجه ایران برای دستاورد برجام باید نامزد جایزه صلح نوبل باشد. من دوست دارم رابطه تجاری ایران و ژاپن تقویت شود و کشورم به ایران تکنولوژی صادر کند. هاتویاما افزود: نوع نرم‌افزارهای مورد استفاده در سیستم بانکی برای ما بسیار اهمیت دارد، چراکه استاندارد این نرم‌افزارها کیفیت و کارآمدی نظام بانکی را مشخص می‌کند.

نخست‌وزیر سابق ژاپن که به اتفاق یک هیأت پنج نفره به منظور تبادل نظر پیرامون مسائل اقتصادی و توسعه همکاری‌های اقتصادی و بین‌المللی به کشورمان سفر کرده است، آمادگی بانک سرمایه‌گذاری زیرساخت آسیایی را برای فاینانس کردن پروژه‌های زیربنایی در ایران از طریق بانک صنعت ومعدن اعلام کرد.

اگر سقف یک میلیونی سهام عدالت پر نشود، باقیمانده سهام در حساب دولت می‌ماند

کلاف سردرگم سهام عدالت

فرصت امروز: با نامه‌نگاری اخیر رؤسای دو کمیسیون «اقتصادی» و «برنامه، بودجه و محاسبات» مجلس به رئیس‌جمهور و درخواست‌شان برای جلوگیری از پرداخت نقدی سود سهام عدالت، حالا سهام عدالت به کلاف سردرگمی بدل شده است. اوایل سال ۸۴ بود که با آغاز فعالیت دولت نهم، طرحی با نام «سهام عدالت» در راستای کاهش فقر و توزیع عادلانه ثروت کلید خورد و قرار شد تا پس از ۱۰ سال و پایان یافتن دوره این طرح، به مردم سود پرداخت شود، اما ۱۰ سال تمام شد و از پرداخت سود به مردم خبری نشد. سرانجام، قرار شد بعد از ۳۱ شهریورماه امسال که مدارک همه مشمولان در سامانه سهام عدالت به ثبت رسید، سامانه ۱۰ روز بسته شده و سپس سود سهام عدالت برای مردم واریز شود، اما مهرماه هم رسید و این بار هم خبری از پرداخت سود نشد و درنهایت این مهلت مجددا تا یک ماه دیگر و تا پایان مهرماه تمدید شد. بنابراین سامانه سهام عدالت از پایان روز دهم دوباره بازگشایی شد و حالا مشمولین این سهام می‌توانند تا پایان مهرماه صورت حساب خود را افزایش دهند و شماره شبای حساب بانکی خود را در سامانه ثبت کنند.

اما این روال ادامه داشت تا اینکه با نامه‌نگاری اخیر دو رئیس کمیسیون «اقتصادی» و «برنامه، بودجه و محاسبات» مجلس به رئیس‌جمهور برای جلوگیری از پرداخت سود سهام عدالت به‌صورت نقدی، همه چیز دوباره در هاله‌ای از ابهام قرار گرفت. البته گفته‌های محمدرضا پورابراهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی و غلامرضا تاجگردون، رئیس کمیسیون بودجه مجلس بی‌شباهت به آنچه درباره پرداخت یارانه اتفاق افتاده است، نیست؛ این دو نماینده مجلس معتقدند که پرداخت نقدی سود سهام عدالت به هدررفت منابع کشور منجر می‌شود؛ نکته‌ای که کارشناسان هم آن را تایید می‌کنند. آنها می‌گویند سود اندکی که به بهبود معیشت خانوار منتهی نمی‌شود، چیزی جز اتلاف منابع نیست و می‌توان این رقم را صرف کاری دیگر در راستای سود عامه مردم کرد. به‌کاربردن این رقم برای بودجه‌های عمرانی با اندک ضریب افزایش، یا افزایش قیمت هر سهمی که به مردم اختصاص می‌یابد، دو راهکاری است که از سوی این دو نماینده پیشنهاد شده است.

بااین‌حال، برخی کارشناسان نیز می‌گویند بهتر است هرچه زودتر جلوی آزادسازی سهام عدالت گرفته شود و سهام عدالت که از ابتدا به گفته آنها طرحی ناقص بود، به دولت بازگردد و به بخش خصوصی واقعی واگذار شود، زیرا تکه‌تکه‌کردن سهام و فروش به مردم نتوانسته فرهنگ سهامداری را بین مردم رواج دهد و بیم آن می‌رود که گروه یا افرادی با سوءاستفاده خریدار سهام عدالت با قیمت پایین باشند که در مجموع، حجم بالایی از سهام بهترین شرکت‌های دولتی را در ید اختیار گرفته و از کنترل خارج کنند.

سقف یک میلیونی سهام عدالت

با این همه مشمولان سهام عدالت با توجه به اینکه تا چه میزان باقی مانده اقساط سهام عدالت خود را پر کرده‌اند حداکثر می‌توانند تا سقف یک میلیون تومان سهام عدالت داشته باشند. طبیعی است که در صورت عدم تمایل مشمول به پر کردن حساب سهام عدالتش، مابقی این سهم در دست دولت باقی خواهد ماند و در پروسه خصوصی‌سازی یا از طریق مزایده یا بورس، به بخش خصوصی واگذار خواهد شد.

به گزارش ایسنا، در طرح سهام عدالت از ابتدا یک میلیون سهم برای مشمولان این طرح تخصیص داده شده و از ابتدا هم قرار نبود که این یک میلیون تومان حبه، بخشش یا جایزه باشد. در نتیجه کل این سهام در حال حاضر در دست دولت است و مشمولان این طرح یک میلیون تومان بدهکار دولت می‌شوند.

از آنجایی که مشمولان طرح سهام عدالت برای طبقات نسبتا ضعیف جامعه بود و آنها به راحتی نمی‌توانستند اقساط این یک میلیون تومان را پرداخت کنند، قرار شد تعدادی شرکت تحت عنوان شرکت سرمایه‌پذیر انتخاب شوند و هر کدام یک مقدار از سهام‌شان را به سهام عدالت تخصیص دهند. برخی از این شرکت‌ها یک‌درصد از سهام‌شان به سهام عدالت تخصیص دارد و برخی دیگر تا ۹۰درصدشان مربوط به سهام عدالت است. قرار بر این بود که در ۱۰سال اخیر سازمان خصوصی‌سازی از این شرکت‌ها سودشان را گرفته و به نیابت، مشمولان سهام عدالت بابت بدهی آنها به دولت این مبلغ را به حساب خزانه واریز کند.

طبق آنچه گفته شده بود در صورتی که زودتر از ۱۰سال مبلغ یک میلیون تومان توسط این سودها پر می‌شد، آن یک میلیون تومان سهم به مشمول سهام عدالت تخصیص داده می‌شد، اما اگر در این ۱۰ سال تا سقف یک میلیون تومان آن مبلغ پر نمی‌شد (که نشد)، تا آن میزانی که پر شده است، سهام به مشمولان سهام عدالت تخصیص پیدا می‌کرد و درباره مابقی آن تا یک میلیون تومان مشمولان اختیار داشتند که این سهم را از دولت بخرند یا نخرند.

در اواخر سال گذشته بود که مشخص شد شرکت‌های سرمایه‌پذیر در ۱۰ سال گذشته به طور میانگین به ازای هر مشمول سهام عدالت ۵۳۲ هزار تومان سود به سازمان خصوصی‌سازی داده‌اند که این سازمان این مبلغ را به حساب خزانه واریز کرده است. در نتیجه مشمولان سهام عدالت می‌توانستند وارد سامانه سهام عدالت شوند و تا سقف ۴۶۸ هزار تومان پول به حساب دولت واریز کنند تا بتوانند یک میلیون تومان سهام عدالت داشته باشند. این موضوع برای مشمولان اختیاری بود، یعنی می‌توانستند این مبلغ را واریز نکنند و فقط ۵۳۲ هزار تومان سهام عدالت داشته باشند.

البته دو دهک پایین درآمدی که شامل کمیته امداد و بهزیستی می‌شدند شامل ۵۰درصد تخفیف بودند و نیاز به واریز این پول برای آنها نبود. در نتیجه این دو دهک درآمدی شامل یک میلیون تومان سهام عدالت می‌شوند.

در نتیجه سهام عدالتی تاکنون به دست مشمولان این سهام داده نشده و تمام آن در حال حاضر برای دولت است و مشمولان می‌توانند با توجه به تصمیمی که برای پر کردن حساب سهام عدالت خود می‌گیرند، در زمان آزادسازی سهام عدالت تا سقف یک میلیون تومان سهام را از آن خود کنند. اگر مشمولی حساب خود را تا سقف یک میلیون تومان پر نکند، آن سهم در حساب دولت خواهد ماند.

طبیعی است از آنجایی که دولت نباید بنگاهداری کند، سازمان خصوصی‌سازی آن سهم را یا از طریق مزایده یا از طریق عرضه در بورس واگذار خواهد کرد و این موضوعی جدا از بحث سهام عدالت است همچنین اینکه این سهم به بخش خصوصی واقعی واگذار شود یا خیر نیز موضوعی مستقل است.

قرار بود با هماهنگی‌های انجام شده مرحله اول پرداخت سود سهام عدالت تا پایان شهریورماه انجام شود، اما تاکنون این موضوع به تاخیر افتاده و به‌ظاهر باید در هفته‌های آینده منتظر واریز این مبلغ باشیم.

۳۰میلیارد دلار فاینانس خارجی به‌زودی نهایی می‌شود

فاینانس‌های اروپایی در راه ایران

امضای نخستین قرارداد تامین مالی بانک‌های ایران با یک بانک اروپایی در فضای برجامی نشان داد جهان به اقتصاد ایران اعتماد دارد و گفته می‌شود ۳۰ میلیارد دلار فاینانس خارجی دیگر در راه است. به گزارش ایرنا، در شرایطی که دولت با تنگنای مالی مواجه است و بخش خصوصی توان سرمایه‌گذاری‌های کلان در پروژه‌های مختلف را ندارد، استفاده از فاینانس‌ها بهترین راهکار برای تامین منابع مالی پروژه‌ها به‌ویژه طرح‌های عمرانی و زیرساختی است. پیش از برجام که روابط اقتصادی ایران با کشورهای دیگر بسیار محدود بود امکان استفاده از منابع مالی خارجی وجود نداشت اما پس از امضای تفاهم‌نامه برجام آنها برای ارائه فاینانس به ایران به صف شدند، به طوری که برای قرارداد خرید هواپیماهای جدید با توجه به تعدد پیشنهادات تامین منابع مالی از سوی شرکت‌های خارجی، وزارت راه و شهرسازی اقدام به برگزاری مناقصه کرده است که این مناقصه به‌زودی برگزار می‌شود. اخیرا هم قرارداد فاینانس یک میلیارد یورویی ۱۴ بانک ایرانی با بانک «اوبر» اتریش به امضا رسید که نخستین قرارداد تامین مالی بانک‌های ایران با اروپا پس از برجام است. البته این آغاز ورود فاینانس‌های اروپایی به کشور است و طبق گفته مسئولان ۳۰میلیارد دلار فاینانس خارجی به‌زودی نهایی می‌شود.

سقف ۵۰ میلیارد دلار خطوط اعتباری خارجی در بودجه

در همین زمینه، اصغر فخریه کاشان، قائم‌مقام وزیر راه و شهرسازی در امور بین‌الملل گفت: مجلس در بودجه امسال به دولت اجازه داده است تا سقف ۵۰ میلیارد دلار از خط اعتباری خارجی استفاده کند و برای هیچ یک از نهادها و وزارتخانه سقفی برای استفاده از این میزان فاینانس مشخص نشده است، هر دستگاهی می‌تواند برای استفاده از این میزان فاینانس، پروژه مورد نظر خود را به سازمان برنامه پیشنهاد دهد و در صورت تایید، در اولویت تخصیص فاینانس قرار بگیرد. فخریه‌کاشان با بیان اینکه به جز اتریش با کشورهای آلمان، ژاپن، ایتالیا، دانمارک و کره جنوبی هم در حال نهایی کردن قراردادهای فاینانس هستیم، گفت: تاکنون رایزنی‌ها برای حدود ۳۰ میلیارد دلار فاینانس با چند کشور انجام شده که به‌تازگی قرارداد با فاینانس ۸ میلیارد یورویی با کره جنوبی و فاینانس یک میلیارد یورویی با اتریش نهایی شد.

کاهش ریسک سرمایه‌گذاری در ایران

همچنین سیدبهاء الدین حسینی هاشمی، کارشناس بانکی درباره امضای قراردادهای فاینانس با اروپا گفت: گشایش این خط‌های اعتباری نشان‌دهنده ثبات اقتصادی و کاهش ریسک سرمایه‌گذاری در کشور است و امضای قراردادهای فاینانس به‌ویژه با اروپا که در قوانین و مقررات پولی و بانکی خود سختگیری‌های قابل توجهی دارند، به معنای اعتماد این کشورها به اقتصاد ایران محسوب می‌شود.

این کارشناس پولی و بانکی با بیان اینکه ایران ظرفیت و پتانسیل سرمایه‌گذاری‌های خارجی را دارد، ادامه داد: پیش از این، ایران در بین کشورهای پرریسک برای سرمایه‌گذار قرار داشت اما با گشایش خط‌های اعتباری از دیگر کشورها یکی پس از دیگری شاهد اعتماد آنها به فضای سیاسی، اقتصادی و کسب‌وکار در ایران هستیم.

حسینی هاشمی با اشاره به امضای قرارداد فاینانس یک میلیارد یورویی اتریش گفت: قرارداد با بانک اتریشی، توافقی سه‌جانبه بین بانک اتریشی، بانک‌های ایرانی و ذی‌نفعان داخلی و استفاده‌کنندگان از این فاینانس است. البته بانک‌های ایرانی مسئول ضمانت این فاینانس را بر عهده دارند. اما نکته مهم این است که تمام ارزیابی‌ها برای اعتماد به بانک‌های ایرانی از سوی سیستم بانکی این کشور انجام شده است و در هیچ یک از مراحل ارزیابی، مانعی وجود نداشت.

نگران ورود فاینانس‌ها نباشید

با این همه، در حالی که فاینانس می‌تواند گزینه منطقی برای اجرای پروژه‌های عمرانی و زیرساختی باشد که عده‌ای با این تصور که این خطوط اعتباری باعث افزایش بدهی‌های خارجی دولت هستند، این روش تامین مالی را یک تهدید برای اقتصاد کشور می‌دانند. اما هدف دولت از گشایش خطوط اعتباری از خارج از کشور تولید ثروت است. پروژه‌هایی در اولویت تخصیص فاینانس‌ها قرار می‌گیرند که سودده باشند و بتوانند در مرحله بهره‌برداری به درآمدهای کشور بیفزایند و قطعا بازپرداخت این فاینانس‌ها از محل بهره‌برداری از همین پروژه‌ها است.

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۳۰,۰۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۲,۳۵۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۲۲۷,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۲۷۲,۵۰۰	▲
نیم سکه	۶۵۱,۰۰۰	▲
ربع سکه	۳۷۶,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۲۴۹,۰۰۰	

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۳,۹۶۷	▲
یورو اروپا	۴,۷۱۸	
پوند انگلیس	۵,۲۵۴	▼
درهم امارات	۱,۰۹۳	▲

دریچه

گذری بر خدمات بانکداری الکترونیک بانک پاسارگاد

بانک پاسارگاد پیشرو در ارائه خدمات بانکداری الکترونیک

امروزه بانکداری الکترونیک، بخشی اجتناب‌ناپذیر از سیستم بانکی کشور است؛ بخشی که به‌علت عواملی مانند کاهش هزینه‌ها و تسریع در ارائه خدمات، باعث افزایش رضایت‌مندی مشتریان می‌شود. علاوه بر این، تاثیر بسیار مثبتی در کاهش آلودگی هوا، کاهش رفت‌و آمدهای غیرضروری، رفع تبعات ناشی از آن و صرفه‌جویی در وقت و هزینه مردم دارد که به دنبال آن حفظ محیط زیست و افزایش کارایی را در پی خواهد داشت.

به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، این بانک به‌جهت نوآوری‌ها و خلاقیت، در این بخش پیشرو بوده و با ارائه انواع خدمات بانکداری الکترونیک به بهترین نحو ممکن، گامی موثر در جهت افزایش رضایت مشتریان و حفظ محیط‌زیست برداشته است. تا آنجا که موفق شده عنوان «بانک‌سبز» را از آن خود کند. در این بانک بیش از ۹۵ درصد از خدمات بانکی از طریق بانکداری الکترونیک و کمتر از ۵ درصد به‌صورت حضوری انجام می‌شود.

مهم‌ترین دستاورد بانک‌پاسارگاد، تهیه نرم‌افزار بانکداری متمرکز (Core-Banking) است؛ سیستمی که در بستر آن بسیاری از خدمات بانکداری الکترونیک مانند بانکداری مجازی برای نخستین بار در سیستم بانکی کشور ارائه شده‌است؛ بانکداری مجازی بانک پاسارگاد، طیف وسیعی از خدمات بانکی را در هر زمان و هر مکان در اختیار مشتریان قرار می‌دهد. این خدمت به مشتری امکان می‌دهد که از طریق برقراری ارتباط اینترنتی بتواند پاره‌ای از امور بانکی خود را انجام دهد.

بانک پاسارگاد در قالب بانکداری الکترونیک، خدمات دیگری مبتنی بر موبایل، کارت و تلفن نیز ارائه می‌کند که بهره‌مندی از هر یک، باعث تسهیل انجام امور بانکی مشتریان خواهد شد.

همراه‌بانک (موبایل‌بانک)، پرداخت همراه (پرداخت موبایل)، اس‌ام‌اس بانک، سامانه آنی بانک پاسارگاد، تلفن‌بانک، سامانه پرداخت تلفنی، من‌کارت پاسارگاد، انواع کارت‌های نقدی و... از جمله خدماتی است که بانک پاسارگاد ارائه می‌دهد.

ناگفته نماند بانک پاسارگاد علاوه بر تلاش برای ارائه بهترین‌ها در عرصه بانکداری الکترونیک به هم‌میهنان، فرهنگ‌سازی برای بهره‌مندی از این خدمات در بین مردم را نیز جزو مسئولیت‌های اساسی خود قلمداد می‌کند. از این‌رو برای نخستین بار، اقدام به برگزاری دوره‌های آموزش بانکداری‌الکترونیک به هزینه خود، در شعبه‌ها، مدارس، دانشگاه‌ها، سازمان‌ها و نهادهای مختلف کرده است. همچنین در اقدامی دیگر، با اجرای طرح انگیزشی ریتون بانک پاسارگاد، برای مشتریانی که از خدمات بانکداری الکترونیک استفاده می‌کنند، بسته به امتیازشان، امکانات و جوایز ویژه‌ای را درنظر گرفته است.

بانک پاسارگاد تاکنون با بهره‌گیری از برترین‌های IT کشور و تلفیق دانش و تجربه، توانسته گام‌های موثری در جهت نهادینه‌کردن فرهنگ بهره‌مندی از خدمات بانکداری الکترونیک بردارد و اعتقاد دارد یکی از ابزارهای مهم در نیل به محیط زیستی سالم و اجرای بانکداری سبز، ابزارهای بانکداری الکترونیک هستند.

هم‌میهنان گرامی می‌توانند برای کسب اطلاعات بیشتر در خصوص خدمات بانک پاسارگاد اعم از خدمات بانکداری الکترونیک این بانک و نحوه بهره‌مندی از آنها به سایت بانک‌پاسارگاد به نشانی www.bpi.ir مراجعه کنند یا با مرکز اطلاع‌رسانی و مشاوره بانک پاسارگاد به شماره ۸۲۸۹۰ تماس حاصل فرمایند.

اخبار

دستورالعمل صندوق تضمین تسویه اصلاح می‌شود

مدیرعامل شرکت سمات یکی از راهکارهای پوشش ریسک اعتباری را بحث صندوق تضمین تسویه دانست و گفت: سمات پیشنهاد اصلاحاتی در دستورالعمل مزبور را به سازمان بورس و اوراق بهادار ارائه داده است. محمدرضا محسنی یکی از راهکارهای پوشش ریسک اعتباری را بحث صندوق تضمین تسویه دانست و گفت: سمات پیشنهاد اصلاحاتی در دستورالعمل مزبور را به سازمان بورس ارائه داده که در صورت تصویب می‌توان شاهد بهبود کارایی این روش بود. مدیرعامل شرکت سپرده‌گذاری مرکزی و تسویه وجوه (سمات) پیاده‌سازی فرآیندهای استاندارد برای حل چالش‌های پیش روی بازار سرمایه و بهبود رویه‌ها و فرآیندها را الزامی خواند و بیان کرد: کارگزاران بورسی نیز در زمینه ریسک اعتباری باید در حد توان مالی و کفایت سرمایه اقدام کنند که با اجرای طرح حد اعتباری با همکاری سازمان بورس می‌توان به بهبود وضع اعتباری بازار امیدوار بود.

فرابورس

افزایش درآمد «حآسا» از سال ۹۳

بیست‌ونهمین نشست خبری یک دیدار، یک عرضه در خصوص تشریح ظرفیت‌های شرکت «آسیا سیر ارس» که آماده عرضه اولیه است، در فرابورس ایران برگزار شد. در این نشست مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری توکا فولاد، شرکت آسیا سیر ارس را ششمین شرکت از مجموعه توکا فولاد دانست که به بازار سرمایه وارد می‌شود. وی همچنین هدف از ورود شرکت‌های زیرمجموعه توکافولاد به بازار سرمایه را شفافیت، نزدیک کردن قیمت‌ها به قیمت‌های واقعی، خدمت به اشتغال، ارزش‌آفرینی و الزام به رعایت ضوابط بورسی، جذب منابع مالی و صرف آن در طرح‌ها و پروژه‌های توسعه‌ای ذکر کرد. محسن سعیدبخش، مدیرعامل شرکت توکاریل هم به‌عنوان سهامدار عمده آسیا سیر ارس در این نشست درباره درآمد این شرکت عنوان کرد: این میزان در سال ۹۳ حدود ۹۰میلیارد تومان، سال ۹۴ حدود ۱۲۰میلیارد تومان و سال ۹۵ حدود ۱۴۰میلیارد تومان بوده است. شرکت آسیا سیر ارس «حآسا» اواخر اردیبهشت با سرمایه ۸۰میلیارد تومانی به‌عنوان هشتاد و ششمین شرکت در بازار دوم معاملات در فرابورس درج شده و سود هر سهم سال مالی جاری آن ۷۸ ریال پیش‌بینی شده است.

بورس بین‌الملل

افزایش قیمت مس در بورس لندن

خرید نقدی مس در بورس لندن با افزایش همراه شد و با نرخ ۶هزار و ۶۳۸ دلار بر تن معامله شد. طی معاملات بازار فلزات بورس لندن فروش نقدی مس با افزایش روبه‌رو شد و به ۶هزار و ۶۳۹دلار رسید. این در حالی است که خرید نقدی مس به هر تن ۶هزار و ۵۱۱ دلار رسیده بود. همچنین سفارش خرید مس برای سه ماه آینده به مبلغ ۶هزار و ۶۸۵ دلار معامله شد. در این بین، خریدوفروش نقدی آلومینیوم با قیمت ۲هزار و ۱۲۱ دلار و ۲هزار و ۱۲۱,۵۰ دلار صورت گرفت. قلع با نرخ ۲۱هزار و ۷۵ دلار خریداری شد و به نرخ ۲۱هزار و ۸۵دلار در هر تن فروخته شد. گزارش‌ها حاکی از آن است که خریدوفروش روی با نرخ ۳هزار و ۳۳۵ و ۳هزار و ۳۳۶ دلار انجام شد. سرب هم در رینگ معاملاتی با نرخ ۲هزار و ۵۳۹ دلار خریداری و ۲هزار و ۵۳۹,۵۰ دلار فروخته شد. در دیگر بازارهای کالایی، قیمت نفت تگزاس با کاهش ۳,۰۳ درصدی هر بشکه ۴۹ دلار معامله شد، درحالی‌که قیمت نفت برنت، با افت ۲,۴درصدی به هر بشکه ۵۵دلار رسید. قیمت طلا نیز با افزایش ۰,۴درصدی هر اونس یک هزار و ۲۷۸ دلار معامله شد.

شرکت‌ها و مجامع

عملکرد شهریور ماه «پیاذر»

شرکت کشت و صنعت پیاذر با سرمایه ثبت شده ۷۵هزار میلیون ریال گزارش فعالیت ماهانه یک ماه منتهی به پایان شهریور ۹۶ را منتشر کرد. شرکت کشت و صنعت پیاذر گزارش فعالیت تولید و فروش شهریور ماه امسال را اعلام کرد. شرکت کشت و صنعت پیاذر در شهریور ماه ۶۰۷ هزار عدد و ۳۹ تن انواع محصول را تولید کرد. بیشترین تولید این شرکت در یک ماه شهریور پودر کتلت ۱۱۰ گرمی بوده است. همچنین مبلغ فروش کشت و صنعت پیاذر در شهریور ماه ۴میلیارد و ۲۷۵ میلیون ریال بود.

افت بازار سهام ادامه‌دار شد

عقب‌نشینی حقوقی‌ها از نمادهای شاخص‌ساز

سیدمحمدصدرالغروی
sadrolgharavi@journalist.com

در نخستین روز معاملات بورس اوراق بهادار تهران در این هفته شاخص کل تا ابتدای کانال ۸۵هزار واحدی پایین آمد و در نهایت با افت ۳۶۰واحدی تا رقم ۸۵هزار و ۶۹واحدی کاهش یافت. سرمایه‌گذاری نفت و گاز پتروشیمی تأمین، پالایش نفت تهران و ایران خودرو هر یک به ترتیب ۵۹، ۳۹ و ۳۶ واحد تأثیر کاهنده روی دماسنج بازار سهام داشتند و از طرف مقابل صنایع پتروشیمی خلیج‌فارس، شرکت ارتباطات سیار ایران و گروه مپنا به ترتیب ۵۶، ۲۹ و ۲۲ واحد تأثیر افزاینده روی شاخص کل داشتند. ارزش معاملات بورس تهران نیز به رقم ۱۸۹ میلیارد تومان بالغ شد که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۶۱۸میلیون سهم و اوراق مالی قابل معامله طی ۷۰هزار و ۳۶ نوبت دادوستد بود. در معاملات روز شنبه گروه‌های خودرو، اطلاعات و ارتباطات و فلزات اساسی با بیشترین حجم و ارزش معاملات در صدر برترین گروه‌های صنعت قرار گرفتند.

نگرانی سهامداران از خبرهای غیرمنتظره

بازار سهام که در هفته گذشته با فعالیت در تنها سه روز کاری، چهره‌ای منفی داشت و افت نیم درصدی در مقیاس هفتگی به ثبت رسانده بود، روز شنبه نیز افت ۰,۴۲ درصدی شاخص کل بورس را رقم زد. ترس سهامداران از خبرهای غیرمنتظره در میان هفته جاری به‌ویژه اقدام یک جانبه ترامپ برای خروج از برجام باعث شده تا بازار سهام همچنان در زیر سایه سنگین فروشندگان سهام با بیم و امید گام بردارد. بر این اساس بازار سهام بازاری کم‌عمق و توأم با افزایش فروشندگان در مقابل خریداران اغلب حقیقی بود که ترجیح می‌داد برای جمع‌آوری سهام دست به عصا گام بردارد. در معاملات نخستین روز هفته گروه خودرو تحت تأثیر جو منفی و هیجانی بازار، دوباره درجا زد. در گروه خودرو شاهد معامله ۱۷۸میلیون سهم به ارزش بیش از ۲۱میلیون تومان بودیم و تعداد معاملات به ۱۵هزار و ۴۲۹ واحدی رسید. در این گروه در اغلب نمادها قیمت پایانی شاهد افت بود. باوجود اخبار مثبتی که از این گروه به گوش می‌رسد، به دلیل ابهامات و نگرانی‌هایی که در خصوص تعهدات ترامپ به برجام وجود دارد، گروه یکدست سرخ‌پوش شد. در گروه فلزات اساسی نیز قیمت اکثر سهم‌ها رو به کاهش بود. در این گروه ۵۹میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۴میلیارد تومان مورد دادوستد قرار گرفت.

معاملات درون‌گروهی زیر ذره‌بین

روز شنبه در بازار دوم بورس تهران که به معاملات درون‌گروهی سهامدار عمده اختصاص دارد، اندکی بیش از ۲۰میلیون سهم صنایع پتروشیمی خلیج‌فارس به ارزشی کمتر ۱۰میلیارد تومان به کدهای درون‌گروهی سهامدار عمده انتقال یافت. در ملی صنایع مس ایران نیز ۵میلیون سهم به ارزش بیش از یک میلیارد تومان با معاملات انتقالی میان سهامداران عمده همراه شد. گروه اقتصادی کرمان خودرو اما با کدبه‌کد شدن بیش از ۱۸۲میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۸میلیارد تومان از کد حقوقی به کد حقیقی روی صفر تابلو در جریان معاملات عادی سهام مواجه بود. در سایر نمادهای تأثیرگذار بازار از جمله خودرویی‌ها نیز بورس تهران شاهد معاملات دوطرفه و در عین‌حال کدبه‌کد در اغلب نمادهای معاملاتی این بازار بود. نکته قابل تأمل در بازار انفعال عمومی اغلب حقوقی‌ها برای حمایت یا جمع‌آوری سهام در نمادهای معاملاتی شاخص‌ساز بود که در نهایت به قرمزپوش شدن دسته جمعی نماگرهای منتخب بازار انجامید.

افت ۱۴ واحدی آیفکس

فرابورس ایران در نخستین روز معاملاتی هفته جاری شاهد عرضه اولیه ۱۰درصد از سهام شرکت لیزینگ ایران و شرق در بازار دوم، چندین بازگشایی و توقف نماد در بازار سهام و در نهایت افزایش حجم و ارزش معاملات در مقابل کاهش شاخص کل بود. در جریان بازار روز شنبه ۱۵مهرماه معامله‌گران ۴۱۷میلیون ورقه به ارزش بیش از ۲هزار و ۵۱۳ریال را دست به دست کردند که نسبت به آخرین روز مبادلاتی در هفته قبل از افزایش حجم و ارزش دادوستدها در فرابورس حکایت داشت. سهامداران در مجموع دو بازار اول و دوم ۱۳۱میلیون سهم به ارزش ۳۵۱میلیارد ریال را مبادله کردند که بالاترین حجم و ارزش معاملات به نمادهای «ذوب» و «ریشمک» اختصاص داشت. در نماد ذوب‌آهن سهامداران نزدیک به ۴۶میلیون سهم به ارزش ۳۸میلیارد ریال و در نماد تولید و صادرات ریشمک ۱۱میلیون سهم به ارزش ۱۱۶میلیارد ریال جابه‌جا کردند. همچنین در جریان بازار ۱۰درصد از سهام لیزینگ ایران و شرق معادل ۳۰میلیون سهم با قیمت ۱۵۷۰ریال به فروش رسید تا به این ترتیب چهارمین عرضه اولیه سال جاری فرابورس رقم بخورد. در این میان رصد نمادهای پربازدید فرابورسی نشان می‌دهد نماد «ریشمک» که به تازگی عرضه اولیه شده و از امروز شاهد آغاز بازارگردانی به روش مبتنی بر حراج و تغییر دامنه نوسان قیمت تا ۱۰درصد است در صدر نمادهای پربیننده قرار گرفت و ۱۰درصد رشد قیمت را تجربه کرد. از سوی دیگر نمادهای «ریشمک»، «گکوثر»، «افرا» و «قچار» در حالی با بیشترین افزایش قیمت روبه‌رو شدند که در سمت مقابل نمادهای «اوان»، «پرداز»، «شراز» و «شلیا» بالاترین افت قیمت را تجربه کردند. همچنین شاهد بازگشایی نمادهای معاملاتی شرکت بیمه کارآفرین، خدمات فنی فولاد یزد و توقف نماد شرکت ساختمان اصفهان بودیم. نگاهی به معاملات بازار پایه نیز نشان می‌دهد ۹۱میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۷۲میلیارد ریال در مجموع سه تابلو بازار پایه دادوستد شده و نماد «زنجان» متعلق به شرکت صنایع پتروشیمی زنجان بیشترین حجم معاملات را در اختیار گرفته است. در نهایت شاخص کل فرابورس نیز با تحمل افت نزدیک به ۱۴واحدی مجبور به ترک ارتفاع پیشین و نزول تا پله ۹۳۷واحدی شد که عمده بار منفی بر آیفکس از جانب نمادهای گروه فلزات اساسی، پالایشی و پتروشیمی مانند «میدکو»، «ذوب»، «هرمز»، «مارون»، «شراز» و «شاوان» رقم خورد.

یادداشت

رشد بازار سرمایه در نیمه دوم سال

محمدپورتدین
تحلیلگر و مشاور سرمایه‌گذاری آبان

انتظار می‌رود تا انتهای سال و به خصوص در سال آینده، برنامه پذیرش شرکت‌ها در بازارهای بورس و فرابورس ادامه داشته و تعداد کثیری از شرکت‌ها در صنایع مختلف مورد پذیرش قرار گیرند، اما نکته مهم و قابل تامل، ادامه تلاش مدیران سازمان بورس و اوراق بهادار برای ورود شرکت‌های پرپتانسیل و با داشتن سرمایه مناسب باید باشد که از روند سودآوری مستمری بهره می‌برند. همچنین از نکات مثبت پذیرش شرکت‌های جدید با توجه به استقبال مناسب فعالان بازار سرمایه از عرضه‌های اولیه (هرچند شرکت‌های کوچک)، ورود نقدینگی تازه‌نفس، افزایش حجم معاملات و پویایی بازار سرمایه است. پیش‌بینی می‌شود گروه‌های فلزی، معدنی، آی تی و پالایشگاهی جزو صنایع پرتقاضای نیمه دوم سال بازار سرمایه باشند. به دلیل هفته‌ها کاهش محسوس ذخایر استراتژیک فلزات پایه در بورس‌های بین‌المللی (لندن و چین LME-SHFE به‌خصوص کاهش ذخایر فلزات روی و سرب)، رشد شتابان صنعت ساخت‌وساز و مسکن کشور چین، تضعیف روز افزون ارزش دلار در بازارهای جهانی، ادامه صعود شاخص PMI تولید (شاخص مدیران خرید) کشورهای چین، هند، کره، ژاپن، آلمان و اتحادیه اروپا که فراتر از پیش‌بینی اکثر اقتصاددانان بوده و شتاب‌گیری رشد اقتصاد دنیا را درپی داشته است، با رشد سریع قیمت فلزات پایه و کامودیتی‌ها در نیمه اول سال مواجه شدیم که اقبال شرکت‌های فلزی و معدنی فعال در بازار سرمایه را موجب شده و رشد آنها در سال گذشته و نیمه اول سال را ایجاد کرده و انتظار می‌رود این روند ادامه داشته باشد. گروه پالایشگاهی که در سایه وجود ابهامات و به‌رغم پتانسیل‌های فراوانی همانند افزایش قیمت نفت موجب افزایش حاشیه سود این صنعت شده است. پیش‌بینی می‌شود با شفاف‌تر شدن گروه پالایشگاهی (در کنار گروه آی تی و انفورماتیک) در نیمه دوم سال جزو پربازده‌ترین گروه‌های سال قرار گیرند. گروه آی‌تی و انفورماتیک نیز به دلیل دانش‌محوری و پیشرفت قابل ملاحظه کشورهای توسعه‌یافته و نیازمندی کشور به افزایش آهنگ رشد این صنعت چشم‌انداز و پتانسیل‌های بسیارمناسبی برای رشد و توسعه دارد و شرکت‌های فعال این صنعت در بازار سرمایه جزو گروه‌های پیشرو و پربازده بازار احتمالا تا انتهای سال و حتی سال آینده خواهد بود. از سوی دیگر صنعت داروسازی به‌عنوان یکی از عظیم‌ترین صنایع جهان مطرح است. صنعت داروسازی پس از حوزه نفت و پتروشیمی و بالاتر از صنایعی همچون موادغذایی، مخابرات و انرژی جزو سودآورترین صنایع در میان حوزه‌های مختلف در سطح جهان شناخته شده است و از جمله گروه‌های با بستر مناسب و کافی برای صادرات محصولات کشور محسوب می‌شود. صنعت داروسازی کشور چند سالی است درپی عدم رشد متناسب نرخ محصولات با افزایش هزینه‌های تولید عمدتا به دلیل قیمت‌گذاری دولتی با استفاده از روش‌های قدیمی و منسوخ شده، وجود رکود فراگیر کل کشور و در نتیجه کمبود نقدینگی و عدم وصول مطالبات با مشکلاتی مواجه است. صنعت داروسازی کشور باوجود داشتن بستری مناسب، در نیمه اول امسال کم اقبال ظاهر شده که پیش‌بینی می‌شود با نزدیک شدن به انتهای سال، شاهد افزایش تقاضا و رشد سهام شرکت‌های داروسازی باشیم. انتظار می‌رود در نیمه دوم سال و به‌خصوص در روزهای آینده فعالان بازار جهت‌گیری مثبت‌تری نسبت به شرکت‌هایی که گزارشات دوره‌ای مناسبی را منتشر کرده‌اند، داشته باشند و این شرکت‌ها با آهنگی آرام، رشد صعودی میان‌مدت و منطقی را تجربه کنند. در صورت ادامه افزایش فروش نفت، تک نرخی شدن ارز، توسعه صنعت نفت، گاز و پتروشیمی و افتتاح طرح‌های توسعه نیمه‌کاره، توسعه بخش صنعت ساخت‌وساز به صورت هدفدار و توسعه بخش خدمات با توجه به نیازهای جامعه، کاهش نرخ سود بانکی و عزم دولت برای سروسامان دادن به بازار سرمایه به‌عنوان محل اصلی تأمین مالی بنگاه‌ها (به جای واسطه‌گری بانک‌ها)، کاهش هزینه‌های مبادلات ارزی با توجه به گشایش‌های اقتصادی و دسترسی به منابع بین‌المللی، رونق اقتصادی کشور رقم می‌خورد و ویترین اقتصادی کشور (بازار سرمایه) قطعا در سال آینده رشد خواهد کرد. برای موفقیت در بازار سرمایه ایران، با سرمایه‌گذاری میان‌مدت و بلندمدت در شرکت‌های پرپتانسیل و کم ریسک می‌توان به موفقیت دست پیدا کرد.

منبع: سنا

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

سپنتا در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که پتروشیمی فارابی در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
فپنتا	۱۴,۸۳۵	۵
شفارا	۵,۰۳۷	۴,۸۷
خموتور	۸,۰۳۳	۴,۷۱
دارو	۴,۹۲۶	۴,۷
کدما	۱۴,۱۴۲	۴,۵۵
قهکمت	۴,۸۷۳	۳,۸۸
قثابت	۱,۹۴۵	۲,۵۳

بیشترین درصد کاهش

پمپ‌سازی ایران صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. قند شیرین خراسان در رده دوم این گروه ایستاد. داده پردازی ایران هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
تپمپی	۲,۷۳۹	(۴.۹۶)
قشرین	۱۸,۰۷۴	(۴,۸۷)
مداران	۳,۹۰۴	(۴,۸)
وتوصا	۱,۵۳۱	(۴,۷۹)
کگاز	۳,۸۲۱	(۴,۷۴)
شدوص	۳,۵۶۶	(۴,۷)
خکاوه	۷۳۲	(۴,۶۹)

پرمعامله‌ترین سهم

سایپا پرمعامله‌ترین سهم بازار بورس شناخته شد. داده گستر عصر نوین در رده دوم این گروه ایستاد. سایپا دیزل هم در رده‌های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
خساپا	۱۱۱۱	۴۳.۲۳۴
های وب	۴۶۱۰	۳۷,۸۰۸
خکاوه	۷۳۲	۲۶,۱۳۶
ومعادنح	۵۳۰	۲۲,۲۹۹
خپارس	۸۳۹	۲۱,۰۶۸
خزامیا	۷۱۶	۱۹,۹۷۹
تاپیکوح	۲۴۴	۱۸,۳۶۱

بیشترین ارزش معامله

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

نام	قیمت	جمع معاملات
های وب	۴۶۱۰	۱۷۴.۲۷۷
خساپا	۱۱۱۱	۴۸,۰۳۶
چدن	۲۸۹۲	۴۲,۳۲۷
خودرو	۲۴۸۶	۳۳,۵۴۱
فولاد	۱۹۲۵	۳۲,۵۵۸
فایرا	۱۷۹۷	۲۹,۸۴۳
فملی	۲۰۲۳	۲۲,۹۶۹

بیشترین سهام معامله شده

داده گستر عصر نوین در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که چدن سازان ایران در این گروه دوم شد و حق تقدم سرمایه‌گذاری پتروشیمی تامین در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
های وب	۴۶۱۰	۱۰۰۷۰
چدن	۲۸۹۲	۴۳۵۷
تاپیکوح	۲۴۴	۳۸۸۷
خساپا	۱۱۱۱	۳۴۰۰
خپارس	۸۳۹	۱۶۱۱
خکاوه	۷۳۲	۱۵۰۶
خزامیا	۷۱۶	۱۴۱۴

بالاترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
وآذر	۵۰۱۸	۱۰۰۴
ددام	۴۹۹۲	۹۹۸
کساپا	۱۵۳۰	۷۶۵
خمحور	۲۶۹۶	۶۷۴
خکمک	۱۲۹۹	۶۵۰
شپارس	۲۱۲۱	۵۳۰
قثابت	۱۹۴۵	۳۸۹

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	۳۸۲۱	۱.۸۱
وخارزم	۸۴۸	۲.۲۶
واعتبار	۱۵۱۸	۲.۸۱
ما	۱۵۱۴	۳.۳۶
وصنا	۱۰۶۹	۳.۵۴
وبانک	۱۸۴۸	۳.۵۸
پارسیان	۱۸۳۶	۳.۹۲

اخبار

اپراتورهای اینترنت کم‌فروشی نمی‌کنند

سرپرست سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی با اعلام این وعده که تا پایان ماه جاری ساماندهی پیامک‌های تبلیغاتی که با شماره‌های شخصی برای مشترکان تلفن همراه ارسال می‌شود، انجام خواهد شد، به ارائه توضیحات و آماری در زمینه شکایات مردمی ارجاع شده به رگولاتوری پرداخت. حسن فلاح‌جوشقانی گفت: موضوع پیامک‌های تبلیغاتی یکی از دغدغه‌های مهمی بود که بارها از سوی مردم به ما عنوان شده بود و این درخواست را داشتند که پیامک‌ها با درخواست خودشان به آنها ارسال شود. وی با بیان اینکه از سال گذشته به‌صورت جدی اقدامات لازم در این زمینه آغاز و با راه‌اندازی سامانه ۸۰۰، مشکل پیامک‌های انبوه حل شد، گفت: با این اقدام، روش فعال‌سازی و غیرفعال‌سازی خدمات پیامکی از سوی تمامی اپراتورهای تلفن همراه یکسان شده و مشترکان تلفن همراه با استفاده از سامانه پیامکی ۸۰۰ یا شماره‌گیری# ۸۰۰* می‌توانند از انواع خدمات ارزش افزوده فعال روی سیم‌کارت خود و روش غیرفعال‌سازی آن آگاه شوند و درصورت عدم تمایل به دریافت پیامک‌های تبلیغاتی، بازی و سرگرمی، مسابقه و ارسال اطلاعات و اخبار می‌توانند این خدمات را غیرفعال کنند. وی ادامه داد: پس از این اقدام به مرور شاهد ارسال پیامک‌های تبلیغاتی از شماره‌های شخصی بودیم که بعضا نیز محتواهای نامناسب و ناهنجاری داشت، البته باید به این نکته بپردازم که رگولاتوری در این زمینه ضعف‌های مقرراتی نیز داشت. معاون نظارت و اعمال مقررات سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی افزود: برای حل این مشکل سامانه ۱۹۵ را راه‌اندازی کردیم که مردم شکایت خود را به‌صورت پیامک به این شماره ارسال کنند، در این زمینه جلسات زیادی با اپراتورها داشتیم تا بتوانیم این موضوع را ساماندهی کنیم که در نهایت به نتیجه رسید.

بررسی شیوه تبلیغات پیامکی نوپاها

فلاح‌جوشقانی در بخشی از سخنان خود با بیان ضرورت حمایت از کسب‌وکارهای کوچک گفت: یکی از راه‌های حمایت از این کسب‌وکارها تبلیغات است، باید سازوکاری فراهم کنیم تا این کسب‌وکارها بتوانند تبلیغات خود را از یکسری سرشماره و در قالب پیامک ارسال کنند که امیدواریم تا پایان ماه جاری سازوکارهای فنی لازم را در این زمینه پیاده‌سازی کنیم. وی یادآور شد: موضوع کسب‌وکارهای نو و شیوه تبلیغات پیامکی آنها در حال حاضر در رگولاتوری در حال بررسی است تا سامانه‌ای برای این بخش طراحی شود که مشتریان کسب‌وکارها برای دریافت کردن یا نکردن پیامک تبلیغاتی از این کسب‌وکارها حق انتخاب داشته باشند.

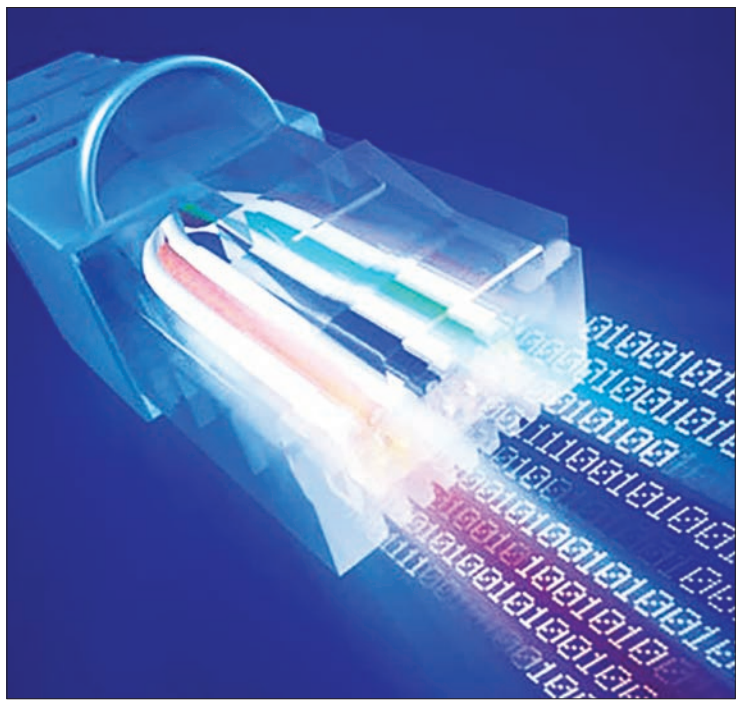
تحریم فناوری ارتباطات، فصل جدید تحریم‌های آمریکا علیه ایران

پس از برجام شرکت‌های بزرگ ارائه‌دهنده تکنولوژی اقدام به محدودسازی بخشی از خدمات خود برای کاربران ایرانی کردند، جالب اینجاست که این محدودسازی‌ها تنها برای اپلیکیشن‌های کاربردی رخ داده که ضمن نارضایتی مردم، زیان‌های مالی جدی به صاحبان کسب‌وکارهای نوین وارد کرده است. اگر در ماه‌های اخیر با مشکلاتی کوچکی اعم از عدم دسترسی به اپ‌استور، گوگل‌پلی یا بخشی‌هایی از خدمات گوگل روبه‌رو شده‌اید باید به شما بیم این موضوع را بدهیم که تحت نخستین گام‌های تحریم‌های ارتباطات آمریکا قرار دارید و اگر به فکر جایگزین نباشید این مشکل تا چند وقت دیگر برای شما بزرگ و بزرگ‌تر خواهد شد. تحریم‌های حوزه ارتباطات و تکنولوژی به مراتب از انواع دیگر از تحریم‌ها خطرناک‌تر است، اگر روزی کشورهای توسعه‌یافته با تحریم نفت، گندم یا کالاهای به اصطلاح اساسی می‌توانستند کشورهای دیگر را به زانو دربیاورند، در قرن ۲۱ شرایطی ایجاد شده است که حذف یا فیلتر یک پیام‌رسان ساده یا یک موتور جست‌وجو می‌تواند سبب فشارهای مهمی بر یک کشور شود، حتی همین بسترهای تبادل اطلاعات می‌تواند عاملی برای ایجاد اتحادهای اجتماعی شود که هم می‌تواند فرصت باشد و اگر مدیریت نشود حتی تبدیل به تهدید شود.

ایالات متحده آمریکا ثابت کرده است تا جایی که یک بستر تکنولوژی و شبکه اطلاعاتی همسو با اهدافش باشد به راحتی امکان استفاده از این تکنولوژی را فراهم می‌کند؛ برای مثال در حوادث بعد از انتخابات سال ۸۸ صدها فیلترشکن و پروکسی در فضای مجازی پخش شد تا کاربران فیس‌بوک بتوانند به راحتی در این شبکه اجتماعی حضور پیدا کنند و از همین بستر ارتباط جمعی اغتشاشگران مدیریت شود.

در تحریم‌های اخیر حوزه فناوری اطلاعات هم اپلیکیشن‌های موسیقی غیرقانونی که از ایران مدیریت می‌شوند یا اپلیکیشن دریافت فرکانس شبکه‌های ماهواره‌ای ایرانی و برنامه‌های مد و سبک زندگی غربی حذف نشده‌اند، بلکه برنامه‌هایی در حوزه حمل‌ونقل و مواد خوراکی و حوزه کسب‌وکارهای اینترنتی حذف شده‌اند.

تجربه ۱۰۰ مگابیتی با فیبرهای نوری



تا انتهای کار دولت یازدهم وسعت شبکه اصلی فیبر نوری به ۵۶ هزار و ۶۱۶ کیلومتر رسیده است. فیبر نوری که محدودیتی در پهنای باند ندارد و سرعت‌های ۱۰۰ مگابیتی را نیز پوشش می‌دهد در مقایسه با سیم مسی هزینه‌های نگهداری و پشتیبانی شرکت‌های ارائه‌دهنده سرویس‌های اینترنتی را کاهش می‌دهد، به همین دلیل مسئولان کشور بر لزوم توسعه آن تاکید دارند.

به گزارش ایسنا، دستاوردی که تغییر فناوری از سیم مسی به فیبر نوری به ارمغان می‌آورد این است که دیگر با محدودیت پهنای باند مواجه نخواهیم بود. فیبر نوری با پهنای باند بالا، فرصتی استثنایی برای ارائه خدمات و کاربردهای جدید ایجاد کرده و سرویس‌هایی که بر بستر این فناوری ارائه می‌شوند، می‌توانند کیفیت زندگی ما را به نحو چشمگیری ارتقا دهند، ارزش‌افزوده بیشتری نصیب شرکت‌های مخابراتی کنند و توان آنها را برای گسترش خدمات پایه بالا ببرند؛ هزینه‌های نگهداری و پشتیبانی شرکت‌های ارائه‌دهنده سرویس نیز به نحو قابل ملاحظه‌ای کاهش می‌یابد.

نامحدود بودن سرعت تبادل داده در بستر فیبر نوری، بهترین گزینه برای حل نیازهای ارتباطی دهه‌های آینده است. فناوری فیبر منازل یا همان FTTH به دلیل عدم استفاده از تجهیزات فعال در طول مسیر نسبت به خرابی مقاوم‌تر بوده و عیب‌یابی و رفع ایراد احتمالی در این فناوری بسیار سریع‌تر و راحت‌تر از شبکه‌های مسی صورت می‌گیرد.

محمود واعظی، وزیر پیشین ارتباطات و فناوری اطلاعات اوایل تابستان سال جاری(۱۳۹۶) با اشاره به پاسخ به حضور سرمایه‌گذار خارجی در کشور برای توسعه شبکه فیبر نوری، اظهار کرد: با توجه به اینکه توسعه فیبر نوری در کشور یک نیاز جدی است، مذاکراتی کردیم. مردم ما در منزل علاقه‌مند هستند از یک زوج سیمی که وارد منزل و محل کارشان می‌شود برای خدماتی از تماشای تلویزیون و استفاده از اینترنت و سایر خدمات استفاده کنند، بنابراین لازم است این زوج فیبر نوری باشد.

وزیر پیشین ارتباطات و فناوری اطلاعات در ادامه گفته بود: مقدمات حضور شرکت ام.تی.ان آفریقای جنوبی به عنوان سرمایه‌گذار خارجی در پروژه فیبرنوری با همکاری شرکت های داخلی در حال انجام و روند کار راضی‌کننده است. مقرر است شرکت ام.تی.ان ۷۵۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری در پروژه فیبرنوری انجام دهد که نزدیک به ۳۰۰ میلیون دلار آن به صورت مستقیم و ۴۵۰ میلیون دلار آن به صورت غیر مستقیم خواهد بود.

او در توضیح این مساله که چرا از شرکت‌های ایرانی در این حوزه استفاده نشده است، گفته بود: اپراتور ایرانی در برآورد هزینه‌های کار دچار اشتباه شد و همین امر تاخیر در اجرای این پروژه را به‌دنبال داشت، اما هم‌اکنون با مذاکراتی که با یک شرکت خارجی داریم و ۹۰ درصد پیشرفت داشته، قرار است پس از انعقاد قرارداد، اقدام برای آغاز فاز عملیاتی پروژه آغاز شود.

همچنین وحید صدوقی، مدیرعامل شرکت ارتباطات سیار کشور با اشاره به فاز سوم شبکه ملی اطلاعات بیان کرده بود: اولین اقدام در حوزه توسعه شبکه زیرساخت است. در توسعه شبکه فیبر با همکاری شرکت مخابرات ایران برنامه داشتیم ۸ هزار سایت فیبر نوری ایجاد کنیم که در حال حاضر ۸۲۲۰ سایت فیبر نوری اجرا شده است. توسعه 4G بدون فیبر بی‌معنی است و لازم است برای تمامی سایت‌های 4G فیبر ایجاد شود که این کار در دو سال گذشته انجام شده است.

گفتنی است فیبر نوری تنها فناوری است که می‌تواند بدون محدودیت تقاضای مشتریان و حجم بالای ترافیک دیتا را پشتیبانی کند. از سوی دیگر، تلفن همراه نیز ناگزیر است از قابلیت‌های فیبر استفاده کند، زیرا به بستری نیازمند است که بتواند بیشترین حجم ترافیک را پشتیبانی کند و از خود عبور دهد، بنابراین فیبر نوری فناوری مورد نیاز در هر دو بخش ثابت و سیار است و اپراتوری مثل ما که در هر دو بخش فعال است باید به این موضوع توجه ویژه داشته باشد.

خبر

خداحافظی با ویندوز موبایل به دلیل عدم پشتیبانی مایکروسافت

رئیس هیات‌مدیره شرکت اچ.پی اعلام کرده که فعالیت اچ.پی در حوزه موبایل‌های ویندوزی متوقف می‌شود و موبایل اچ.پی Elite x3 قربانی سیاست‌های مایکروسافت شده است.

شرکت آمریکایی اچ.پی (HP) به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان لپ‌تاپ، کامپیوتر، تجهیزات شبکه و البته موبایل‌های ویندوزی مطرح است که همواره تا به امروز برای تولید موبایل‌های ویندوزی پرچمدار و بسیار محبوب با شرکت مایکروسافت رابطه بسیار خوبی داشته است اما رئیس هیات‌مدیره شرکت اچ.پی، نیک لازایدیس در جدیدترین اظهارنظر خود نسبت به اقدامات اخیر شرکت مایکروسافت در رابطه با ویندوز موبایل انتقاد کرده است. براساس اطلاعات منتشر شده، شرکت مایکروسافت به‌عنوان مادر ویندوز موبایل تلاش‌های خود را برای توسعه و پشتیبانی موبایل‌های ویندوزی کاهش داده است و همین مسئله باعث شده تا این شرکت نتواند برنامه‌های خود را برای توسعه و ایجاد یک خانواده پیشرفته موبایلی با موبایل اچ.پی Elite x3 را پیاده‌سازی و اجرا کند که در نهایت انتشار شایعات و اخباری مبنی بر تغییر رویکرد شرکت اچ.پی برای توسعه اکوسیستم ویندوز موبایل را ماه نوامبر در پی داشت.

رئیس هیات‌مدیره شرکت اچ.پی، نیک لازایدیس در رابطه با اقدامات این شرکت در مقابل استراتژی جدید مایکروسافت گفت: شرکت مایکروسافت نیز مانند سایر شرکت‌ها ممکن است استراتژی خود را تغییر دهد و حالا در جدیدترین استراتژی خود تصمیم دارد تا تمرکز خود در حوزه تلفن‌های هوشمند را کاهش دهد و شرکت مایکروسافت در تغییر استراتژی خود ما را مجبور کرده است که تلاش خود را در زمینه موبایل‌های هوشمند افزایش دهیم.

نیک لازایدیس با بیان اینکه اچ.پی باید با ویندوز موبایل خداحافظی کند، گفت: با توجه به تغییر مواضع شرکت مایکروسافت در زمینه پشتیبانی ویندوز موبایل ما در اچ.پی تصمیم گرفته‌ایم تا از توسعه در بخش ویندوز موبایل خارج شویم، چراکه ادامه استفاده از ویندوز موبایل بدون پشتیبانی شرکت مایکروسافت غیرعقلانی است و ما بدون پشتیبانی در بخشی فعالیت نمی‌کنیم.

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای امیر فخاری

خواهان آقای محسن شهبازی زاده فرزند عبداله دادخواستی به طرفیت خوانده آقای امیر فخاری به خواسته مطالبه وجه سفته مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۶۱۱۰۸۰۰۲۲۳ شعبه ۵ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اهواز ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۰۸/۲۲ ساعت ۱۰:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین 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.

منشی شعبه ۵ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اهواز - عبدالرضا حزبه

اجرائیه

شماره اجرائیه: ۹۶۱۰۴۲۱۷۲۲۴۰۰۰۹۶ شماره پرونده: ۹۵۰۹۹۸۱۷۲۲۴۰۰۶۳۶ شماره بایگانی : ۹۵۰۷۴۳ مشخصات محکوم له/ محکوم لهم ۱.بانک ایران زمین — نشانی گرگان- روبروی عدالت ۸ سرپرستی مشخصات محکوم علیه/ محکوم علیهم ۱. علی اصغر دعاجی ف علیرضا ۲. محدثه آزاد ف علیرضا ۳. محمدرضا دهقان ف صادقعلی- نشانی- مجهول المکان /مشخصات نماینده یا قائم مقام قانونی محکوم له /محکوم علیه / یوسف جعفری خان به بن ف یحیی ۲. محمد تقی بهشتی ف علی— نشانی استان گلستان شهرستان گرگان شهر گرگان خ ولیعصر نبش عدالت ۱۱- ساختمان بانک ایران زمین ط ۳ واحد حقوقی ۲. نشانی استان گلستان شهرستان گرگان شهر گرگان خ ولیعصر نبش عدالت ۱۱- ساختمان بانک ایران زمین /نوع رابطه نماینده حقوقی /محکوم له /محکوم لهم بانک ایران زمین (محکوم به): بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۶۱۰۰۹۱۷۲۲۴۰۰۴۹۹ وشماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۱۷۲۲۴۰۰۰۴۷ محکوم علیه محکوم است به پرداخت تضامنی مبلغ ۱۲۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۷۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال خسارت ناشی از عدم پرداخت دیون تا تاریخ ۹۵/۱۲/۱۵ و از تاریخ اخیر تا زمان وصول محکوم به خسارت تاخیر تادیه بر مبنای نرخ تورم اعلامی از سوی بانک مرکزی و مبلغ ۵/۸۵۰/۰۰۰ ریال هزینه دادرسی و نشردرحق محکوم له ، ضمنا هزینه نیم عشردولتی به عهده محکوم علیهم میباشد.

قاضی شعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف شهرستان گرگان- حمزه نژادقادی

مسئول دفتر شعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف شهرستان گرگان

دادنامه

پرونده ;کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۲۴۰۰۰۲۷ شعبه شانزدهم شورای حل اختلاف (ویژه امور بانکی)مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۱۷۲۲۴۰۰۲۰۰ ش ب : ۹۶۰۰۲۷/ خواهان: بانک ایران زمین با نمایندگی آقای محمد تقی بهشتی فرزند علی به نشانی استان گلستان شهرستان گرگان شهر گرگان خ ولیعصر نبش عدالت ۱۱- ساختمان بانک ایران زمین / خواندگان: ۱.آقای آقای نوید الازمنی ف قنبر ۲. خانم مرضیه پیرا ف اسماعیل - همگی به نشانی مجهول المکان خواسته: مطالبه وجه بابت

رای قاضی شورا

در خصوص دعوی بانک ایران زمین با نمایندگی قانونی آقای محمد تقی بهشتی فرزند علی بطرفیت : ۱.آقای نوید الازمنی ف قنبر ۲. خانم مرضیه پیرا ف اسماعیل به خواسته خواسته مطالبه مبلغ ۱۲۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال به استناد قرارداد تسهیلات شماره ۱-۳۰۶۳۵۴-۱۱-۳۲۱۵ مورخ ۹۲/۱۱/۲۱ و تعهد نامه قرارداد مذکور، نظربه اینکه خواندگان علیرغم ابلاغ اخطاریه به ترتیب مورخ ۹۶/۲/۳-۹۶/۱/۲۳ درجلسه دادرسی حاضر نشده اند وایراد و دفاعی در قبال دعوی خواهان بعمل نیاورده اند ومستندات ابرازی خواهان حاکی از اشتغال ذمه خواندگان است و خواندگان دلیلی بر برائت ذمه خویش ابراز نداشته اند لذا دادگاه دعوی خواهان را ثابت تشخیص و با استصحاب بقاء دین و مستندا به ماده ۱۵ قانون عملیات بانکی بدون ربا و تبصره های ۱و۲ آن مصوب ۶۲/۶/۸ و اصلاحی و الحاقی مورخ ۶۵/۱۲/۲۸ و ۷۶/۱۱/۲۹ مجلس شورای اسلامی ماده ۹ قانون شورای حل اختلاف ماده ۱۰ قانون مدنی و مواد ۵۲۲-۵۱۹-۵۱۵-۱۹۸ قانون آئین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب درامور مدنی و ماده ۴۰۳ قانون تجارت خواندگان موصوف را تضامنا به پرداخت اولا مبلغ ۱۲۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته وخسارت ناشی ازعدم پرداخت دیون تا تاریخ ۹۶/۲/۱۸ و ثانیا پرداخت خسارت تاخیر تادیه از تاریخ ۹۲/۱۱/۲۱ تا زمان اجرای حکم براساس شاخص اعلامی از ناحیه بانک مرکزی وثالثا مبلغ ۳/۶۶۵/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی درحق خواهان محکوم می نماید. رای صادره غیابی و ظرف مدت ۲۰ روز پس ازابلاغ قابل واخواهی دراین شعبه وسپس ظرف مدت ۲۰ روزقابل تجدید نظرخواهی درمحاکم محترم عمومی حقوقی گرگان می باشد.

قاضی شعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان —عزت اله حمزه نژاد

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۲۱۶۲۲۰۰۶۶۳ شعبه ۹۰ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۱۶۲۲۰۰۴۱۷ خواهان : صندوق حمایت از پژوهشگران وفناوران کشور بانمایندگی خانم فهیمه طالب تبار دولتی فرزندنصرت اله به نشانی تهران — کارگر شمالی —بعد از تقاطع جلال آل احمد خیابان پنجم پ ۳۳ خواندگان: ۱. شرکت دانش بنیان شهر اخلاق به نشانی تهران — شریعتی نرسیده به میدان قدس کوچه شهید موسیوند کوچه شهید آشتیانی پ ۲ واحد ۲ ۲. آقای داود منیری فرزند علی ۳. آقای زهرا صادقی سجودی فرزند محمد همگی به نشانی مجهول المکان خواسته ها : ۱. مطالبه وجه چک ۲. مطالبه خسارت دادرسی ۳. مطالبه خسارت تاخیر تادیه گردشکار خواهان دادخواستی به خواسته فوق بطرفیت خوانده بالا تقدیم داشته که پس از ارجاع به این شعبه و ثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی در وقت فوق‌العاده/مقرر دادگاه به تصدی امضاء کننده زیر تشکیل است و با توجه به محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و به شرح زیر مبادرت به صدور رای می‌نماید. رای دادگاه در خصوص دعوی خواهان صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران کشور بطرفیت ۱- شرکت دانش بنیان شهر اخلاق ۲- داود منیری ۳- زهرا صادقی سجودی خواسته مطالبه چهارصد و شصت و شش میلیون ریال وجه یک فقره چک به شماره ۷۰۹۵۵۵۹/۲۰۷ عهده بانک توسعه تعاون بعلاوه خسارت دادرسی و تاخیر تادیه و هزینه حق الوکاله نماینده حقوقی نظر به ملاحظه اصول مستندات در ید وکیل خواهان از جمله لاشه چک موضوع دعوی و گواهی عدم پرداخت صادره از بانک محال علیه و عدم ارائه دفاعی از ناحیه خواندگان علیرغم ابلاغ قانونی اخطاریه با امعان نظر به اینکه وجود سند تجاری در ید دارنده دلیل بر اشتغال ذمه صادر کننده می باشد با استصحاب بقای دین با احراز اشتغال ذمه خواندگان دادگاه دعوی خواهان را حمل بر صحت تشخیص داده و مستندا به مواد ۲۴۹-۳۰۹-۳۱۰-۳۱۳ قانون تجارت و مواد ۵۱۹-۵۲۲ قانون آئین دادرسی مدنی حکم بر محکومیت خواندگان متضامنا به پرداخت مبلغ فوق الذکر بابت اصل خواسته بعلاوه خسارت دادرسی و هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه برابر شاخص تورم و حق الوکاله وکیل در حق خواهان صادر و اعلام می نماید در خصوص هزینه حق الوکاله نماینده حقوقی با عنایت به ماده ۵۱۹ قانون آئین دادرسی مدنی موخر التصویب می باشد راجع به حق الوکاله نماینده حقوقی قیدی نیامده است بنابراین مستندا به ماده ۱۹۷ قانون آئین دادرسی مدنی حکم به بطلان دعوی در این قسمت صادر و اعلام میگردد. رای صادره مستندا به مواد ۳۰۳-۳۰۶-۳۳۱-۳۲۶ قانون اخیر الذکر غیابی و ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه و سپس ظرف ۲۰ روز دیگر قابل تجدیدنظر در محاکم تجدیدنظر استان تهران می باشد.

رئیس شعبه ۹۰ دادگاه عمومی حقوقی تهران ۱۱۰/۸۸۳۴۴

آگهی

مشخصات ابلاغ شونده حقیقی : حمید بهمنی نام پدر: حسین نشانی : مجهول المکان مدارک پیوست : در خصوص تجدیدنظر خواهی اقای رضا پور فریدیان بطرفیت شما نسبت به دادنامه ۶۱۱ صادره از این شعبه به پیوست نسخه ثانی دادخواست و ضمائم تجدیدنظر خواهی به شما ابلاغ میشود مقتضی است حسب ماده ۳۴۶ قانون آئین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی چنانچه پاسخی دارید ظرف ده روز پس از رویت اخطاریه به این دادگاه اعلام نمایید یا به دادگاه تحویل دهید . در غیر این صورت پرونده به همین کیفیت به تجدیدنظر ارسال میگردد.

رئیس شعبه ۱۸۲ دادگاه عمومی حقوقی تهران ۱۱۰/۸۸۳۲۵

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۴۰۹۹۸۲۱۶۲۲۰۰۸۴۶ شعبه ۹۰ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران تصمیم نهایی شماره ۹۵۰۹۹۷۲۱۶۲۲۰۱۵۷۷ خواهان:اقای مجید جوانمردی فرزند محمدعلی با وکالت اقای محمد هادی نجفی فرزند مهدی به نشانی تهران خ نیاوران پ ۲۸۴ واحد ۳ خوانده :اقای امیر حسین صفری فرزند لطیف به نشانی مجهول المکان خواسته ها : ۱. مطالبه وجه چک ۲. مطالبه خسارت دادرسی ۳. مطالبه خسارت تاخیر تادیه ۴. تامین خواسته گردشکار خواهان دادخواستی به خواسته فوق بطرفیت خوانده بالا تقدیم داشته که پس از ارجاع به این شعبه و ثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی در وقت فوق‌العاده/مقرر دادگاه به تصدی امضاء کننده زیر تشکیل است و با توجه به محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و به شرح زیر مبادرت به صدور رای می‌نماید. رای دادگاه در خصوص دعوی خواهان مجید جوانمردی با وکالت اقای محمدهادی نجفی به طرفیت امیر حسین صفری بخواسته مطالبه مبلغ سی میلیارد ریال وجه یک فقره چک شماره ۸۶۷/۱۴۴/۶۳۳ مورخ ۹۴/۳/۲۵ عهده بانک صادرات بعلاوه خسارات دادرسی و تاخیر تادیه و حق الوکاله وکیل نظر به ملاحظه اصول مستندات در ید وکیل خواهان از جمله لاشه چک موضوع دعوی و گواهی عدم پرداخت صادره از بانک محال علیه و عدم ارائه دفاعی از ناحیه خوانده علیرغم ابلاغ قانونی اخطاریه با امعان نظر به اینکه وجود سند تجاری در ید دارنده دلیل بر اشتغال ذمه صادر کننده می باشد با استصحاب بقای دین با احراز اشتغال ذمه خوانده دادگاه دعوی خواهان را حمل بر صحت تشخیص داده و مستندا به مواد ۲۴۹ -۳۰۹-۳۱۰-۳۱۳ قانون تجارت و مواد ۵۱۹ و ۵۲۲ قانون آئین دادرسی مدنی حکم بر محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ فوق الذکر بابت اصل خواسته بعلاوه خسارت دادرسی و هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه برابر شاخص تورم و حق الوکاله وکیل در حق خواهان صادر و اعلام می نماید . رای صادره مستندا به مواد ۳۰۳-۳۰۶-۳۳۱-۳۲۶ قانون اخیر الذکر غیابی و ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه وسپس ظرف ۲۰ روز دیگر قابل تجدیدنظر در محاکم تجدیدنظر استان تهران می باشد.

رئیس شعبه ۹۰ دادگاه عمومی حقوقی تهران ۱۱۰/۸۸۳۳۳

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به اقای ابوالحسن مرادی عباس ابادی فرزندحمزه علی

خواهان اقای اکبر رئیسی دادخواستی به طرفیت خوانده اقای ابوالحسن مرادی عباس آبادی به خواسته مطالبه وجه چک مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۰۲۱۳۲۰۰۷۶۰ شعبه ۱۷۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۸/۳۰ ساعت ۱۰:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی بعلت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست وضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۱۷۹ دادگاه عمومی حقوقی تهران ۱۱۰/۸۸۳۳۱

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به خانم لیلا ذکریان فرزند حسن

خواهان اقای علی اکبر قربانی دادخواستی به طرفیت خوانده خانم لیلا ذکریان به خواسته مطالبه وجه چک مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۱۳۲۰۰۴۶۱ شعبه ۱۷۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۸/۳۰ ساعت ۱۱:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی بعلت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست وضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۱۷۹ دادگاه عمومی حقوقی تهران ۱۱۰/۸۸۳۳۷

اجرائیه

مشخصات محکوم له : خسرو صالحی نام پدر: حسن نشانی : تهران —خیابان ولیعصر — بلوار میرداماد — بازار بزرگ میرداماد — طبقه اول واحد ۱۰۲ مشخصات محکوم علیه: علیرضا پور مرادی نام پدر : محمد حسن نشانی : مجهول المکان محکوم به : بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۰۲۱۳۴۰۰۰۸۱ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۱۵۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و بعلاوه خسارات دادرسی و حق الوکاله مطابق تعرفه قانونی و خسارت تاخیر تادیه نیز از تاریخ سررسید چک لغایت اجرای حکم بر مبنای شاخص تورم اعلامی از سوی بانک مرکزی در حق محکوم له ضمنا پرداخت هزینه نیم عشر دولتی بعهده محکوم علیه می باشد .

مدیر دفتر شعبه ۱۸۲ دادگاه عمومی حقوقی تهران ۱۱۰/۸۸۳۵۱

اجرائیه

مشخصات محکوم له : فضل اله رنجنوش مقدم نام پدر : قنبر نشانی : تهران شاد آباد — خیابان ۱۷ شهریور ۱۵ متری دوم جنوبی — کوچه بیات مقدم پ ۴۹ ط ۱ مشخصات محکوم علیه : ۱- محمدرضا اسدی شریف آباد نام پدر : حسین نشانی : تهران انتهای جیحون خ برادران عرب — کوچه امیر کبیر پ ۲ واحد ۲ ۶ ۲- علی وثاقتی عزت نشانی : مجهول المکان محکوم به : بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۰۲۱۳۲۰۰۳۷۷ محکوم علیه محمد رضا اسدی شرف آباد محکوم است به فک رهن — اخذ صورتمجلس تفکیکی — پرداخت مبلغ ۳/۳۱۴/۷۷۰ ریال بابت هزینه دادرسی در حق محکوم له و محکومیت محکوم علیهم به تنظیم و انتقال رسمی پلاک واحد آپارتمان موضوع پرونده به نام محکوم له و نیم عشر دولتی به عهده محکوم علیه می باشد.

مدیر دفتر شعبه ۱۷۹ دادگاه عمومی حقوقی تهران ۱۱۰/۸۸۳۴۰

اجرائیه

مشخصات محکوم له : احمد علی اعظمی نام پدر : حبیب اله نشانی : تهران خ ظهیر الاسلام بعد از ۴ راه خانقاه پ ۲۴۳ موسسه پخش کاغذ و مقوی توحید مشخصات محکوم علیه : فریده دهقانی نام پدر :جواد نشانی : مجهول المکان محکوم به : بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۰۲۱۳۴۰۰۰۹۶ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۷۳۰۰۸۶۶۶۰ ریال بابت اصل خواسته بعلاوه خسارت دادرسی مطابق تعرفه قانونی و خسارت تاخیر تادیه نیز از تاریخ سررسید چک لغایت اجرای حکم بر مبنای شاخص تورم اعلامی از سوی بانک مرکزی از سوی محکوم له ضمنا پرداخت هزینه دادرسی بعهده محکوم علیه میباشد.

رئیس شعبه ۱۸۲ دادگاه عمومی حقوقی تهران ۱۱۰/۸۸۳۲۳

اخبار

اوضاع صادرات خودرو بحرانی است!

آمارها گویای آن است که تنها در یک سال گذشته صادرات انواع خودرو کاهشی ۲۵درصدی را تجربه کرده است؛ آماری که رئیس سازمان توسعه تجارت آن را تأیید کرده و کاهش قدرت خرید در خاورمیانه، توقف یا کاهش صادرات به کشورهایی مانند سوریه و عراق و همچنین مشکل نقل و انتقال ارز را از اصلی‌ترین دلایل این کاهش صادرات عنوان می‌کند. به گزارش کارپرس، در پنج ماهه اول سال ۱۳۹۶ بالغ بر ۳۰۰۰ تن خودرو به کشورهای مختلف صادر شده که ارزش این صادرات به ۱۴ میلیون دلار می‌رسد، اما نیاز به این صادرات با مدت مشابه سال گذشته گویای آن است که نه‌تنها صادرات انواع خودرو از نظر وزنی ۲۵درصد کاهش یافته بلکه از نظر ارزش نیز صادرات این بخش ۲۶درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل کمتر است. به استناد آمارها در حوزه قطعات، لوازم یدکی و قطعات منفصله انواع خودرو نیز در پنج ماهه اول سال جاری ۷۰۰۰ تن کالا به ارزشی بالغبر ۲۹میلیون دلار صادر شده است که این رقم در مقایسه با مدت مشابه سال قبل اگرچه از نظر وزنی تغییری نداشته، اما از نظر ارزش ۱۹درصد کاهش یافته است که این موضوع بیانگر آن است که قیمت قطعات و لوازم‌یدکی خودروهای ایرانی در بازارهای جهانی کاهش یافته است. همچنین در حوزه موتورسیکلت و قطعات آن در پنج ماه اول سال جاری بالغبر ۶۰۰ تن کالا به ارزش ۲میلیون دلار صادر شده است که این رقم در قیاس با سال گذشته از نظر وزنی ۲۵ و از نظر ارزش ۳۳درصد افت داشته است.

علاوه بر این در حوزه نیرومحرکه نیز صادرات کشور در پنج ماهه اول سال جاری بالغ بر ۲۰۰۰ تن و با ارزشی حدود ۴میلیون دلار بوده است که این رقم نسبت به مدت مشابه سال قبل از نظر ارزش ۷۱درصد و از نظر وزن ۵۰درصد کاهش داشته است. بدین ترتیب در هیچ‌یک از بخش‌ها، صادرات خودرو، موتورسیکلت یا قطعات خودرو رشد نداشته و حتی در هیچ بخشی کاهش‌ها کمتر از حدود ۲۰درصد نبوده است. بدین ترتیب در مجموع در حوزه صادرات خودرو و قطعات آن حدود ۱۲ هزار و ۶۰۰ تن کالا با ارزشی حدود ۴۹ میلیون دلار صادر شده که این رقم در قیاس با مدت مشابه سال ۱۳۹۵ از نظر وزنی ۲۰ و از نظر ارزش ۳۲درصد کاهش داشته است، اما برای این کاهش صادرات، دلایلی از سوی رئیس سازمان توسعه تجارت عنوان شده است که اهم این دلایل شامل مواردی چون کاهش قدرت خرید مردم در منطقه خاورمیانه، عدم ثبات سیاسی و اقتصادی در برخی بازارها و در نتیجه توقف یا کاهش صادرات در کشورهایی مانند سوریه و عراق، مشکل نقل و انتقال ارز و عدم ارتباط بین بانک‌های ایرانی و خارجی، هزینه بالای حمل‌ونقل به خصوص حمل دریایی اشاره کرد.

تاکسی اینترنتی روسی به ایران آمد

یک تاکسی اینترنتی روسی به‌زودی به‌عنوان رقیب اسنپ، تپسی و کارپینو به بازار ایران وارد می‌شود. سرویس سفارش آنلاین تاکسی «ماکسیم» تبلیغات خود را در سایت‌های ایرانی آغاز کرده و نام تهران در فهرست شهرهای محل فعالیت «ماکسیم» جای گرفته است. این شرکت همچنین علاوه بر راه‌اندازی سایت فارسی‌زبان، آگهی استخدام نیز منتشر کرده و تا پیش از پایان پاییز مسافر می‌گیرد. بنیانگذاران ماکسیم خودشان دو راننده تاکسی بودند که تلاش کردند خدمات مکانیزه به مردم ارائه کنند. این شرکت به تدریج بزرگ شد و اکنون در کشورهایی مانند روسیه، اوکراین، قزاقستان، گرجستان، بلغارستان، تاجیکستان و بلاروس سرویس ارائه می‌دهد. ماکسیم برخلاف رقبای خود، دومین‌بار است که در یک کشور فارسی‌زبان سرویس ارائه می‌دهد و البته نخستین‌بار است که فعالیت تجاری در خاورمیانه خواهد داشت.

پیش‌بینی شریک ایران از عرضه ۲۰ مدل خودرو و درآمد۷۰ میلیارد یورویی

طبق پیش‌بینی شرکت فرانسوی رنو، این شریک خودرویی ایران تا سال ۲۰۲۲، ضمن تولید ۲۰ مدل خودرو به درآمد ۸۰ میلیارد یورویی خواهد رسید.

به گزارش پایگاه خبری بورس پرس به نقل از رویترز، رنو ابراز امیدواری کرده تا سال ۲۰۲۲ با حفظ پیشتازی در بازار خودروهای برقی دارای باتری و حفظ موقعیت رقابتی در زمینه سیستم‌های خودران، درآمدی فراتر از پیش‌بینی‌های ۷۰ میلیارد یورویی (۸۲ میلیارد دلاری) کسب خواهد کرد. همچنین با تحقق صرفه‌جویی ۴٫۲ میلیارد یورویی به سبب افزایش بهره‌وری، حاشیه عملیاتی نیز از رقم پیش‌بینی‌شده ۷درصد بیشتر خواهد بود. این خودروساز با سرمایه‌گذاری ۱۸ میلیارد دلاری در فناوری‌های تازه هشت مدل تمام‌برقی و ۱۲ مدل هیبریدی تا سال ۲۰۲۲ عرضه خواهد کرد. رنو همچنین ارائه ۱۵ مدل با قابلیت‌های خودران را نیز تا سال ۲۰۲۲ در برنامه دارد.

واردات خودرو درگیر امضاهای طلایی نشود

ماه‌ها از اشاره معاون اول رئیس‌جمهور و فرمانده اقتصاد مقاومتی مبنی‌بر کنترل مصرف ارز در بحث واردات خودرو گذشته است. وزیر پیشین صنعت، معدن و تجارت راه علاج فوری را در حذف واردکنندگان خاکستری دید اما در اواخر بهار با شتاب استفاده از ثبت سفارش‌های موجود، میزان واردات اوج گرفت و وزیر در آستانه خداحافظی تصمیم گرفت کل صورت مسئله واردات خودرو را پاک کند تا روند جدیدی برای واردات خودرو بنویسد.

طرح‌های اولیه که با مخالفت مواجه شد سهمیه واردات خودرو را منطبق بر تولید و صادرات خودرو و قطعه کرده بود. رویه‌ای پیچیده لازم بود تا حساب و کتاب کند و چرتکه بیندازد و قطعا چندین امضای طلایی در این بین خلق می‌شد که کسی را یارای پاسخگویی به عملکرد چنین طرحی نبود. هفته‌ها می‌گذشت و وزیر در آستانه خداحافظی زمان را برای تعیین تکلیف واردات خودرو از دست داد. هر هفته معاونان و مدیران وزارتخانه مسئول وعده گشایش دادند و اتفاقی نیفتاد. زمان گذشت تا وزیر جدید رأی اعتماد بگیرد و بر مسند بنشیند و ببیند که اوضاع بر کدامین مدار است. بازهم هفته‌ها گذشت و شایعات بازگشایی ثبت سفارش واردات همچنان ادامه پیدا کرد، اما هیچ اتفاقی نیفتاد. طرح واردات سهمیه‌ای خودرو که قطعا در ادامه بهبود پیشنهاد وزیر قبلی صنعت بود در رسانه‌ها منتشر شد که این طرح هم به دلیل ایجاد محدودیت‌های غیرتعرفه‌ای راهی برای تصویب پیدا نکرد.

وزیر جدید که سابقه وزارت بازرگانی را دارد از ایده‌های ایجاد حلقه وصل تولید و واردات دست برداشت. به گزارش پدال نیوز، سه نکته مهم درباره وزیر جدید صنعت، معدن و تجارت و واردات خودرو قطع به یقین است؛ نخست آنکه او بر اساس روحیات خود، خواهان حضور واردکنندگان خاکستری به بازار واردات خودرو است.

دوم آنکه به مکتب کنترل تعرفه‌ای اعتقاد دارد و سومین مورد محدودیت آنکه واردات خودروهای بالای ۲۵۰۰ سی‌سی را قبول ندارد. این سه مورد سرنوشت‌ساز واردات خودرو از زوایای مختلف روحیات خاص وزیر جدید قابل بررسی است که مجموعه‌ای از دانسته‌ها و نادانسته‌های دیدگاه‌های شخصی و مشاوران غیررسمی نزدیک به وی را نشان می دهد. حالا اینکه با حذف واردکنندگان خاکستری هدف فرمانده اقتصاد مقاومتی یعنی معاون اول رئیس‌جمهور محقق شد یا خیر کسی جواب روشنی نداد، چون وقتی فعالیت واردکنندگان خاکستری خودرو ممنوع شد تا اتمام ثبت سفارشات آنان شش ماه زمان باقی مانده بود و اتفاقا همین نکته باعث شد آمار واردات خودرو در اول سال ۹۶ بسیار بالا برود. در آخرین ویرایش‌های رویت شده اخیر، مجددا واردکنندگان خاکستری مجاز به واردات شده‌اند. اینکه توان مالی قابل‌توجه واردکنندگان خاکستری و قدرت مانور بسیار زیاد آنها با اقتصاد مقاومتی در یک راستا است یا خیر، باید منتظر تصمیم نهایی هیات دولت ماند که مجوز حضور آنها را به میدان خواهد داد یا خیر.

در این میان نکته مهم و بسیار خطرناک ویرایش اخیر وزیر صنعت بر سرنوشت واردات خودرو، ایجاد طبقات پیچیده و بسیار خطرناک برای تعیین تعرفه واردات خودرو است.

یکی از مشکلاتی که بدنه کارشناسی و مدیریتی مرتبط با این پروژه در وزارتخانه با آن مواجه هستند و بدون تردید هیچ‌کس جرات پاسخگویی به مشکلات آن را نخواهد داشت، این است که اکنون چه کنیم تا واردات خودرو محدود شود. اینکه با هر مصوبه‌ای و با هر سطحی از بالا بردن تعرفه و ایجاد محدودیت‌های دیگر چقدر می‌توان به عملکرد محدودکننده نهایی امیدوار بود هیچ‌کس بدون تردید قدرت پیش‌بینی نخواهد داشت.

همه متفق‌القول هستند که دولت قرار نیست بازار ارز را دچار التهاب کند، بنابراین مکانیزم محدودکننده برای واردات خودرو افزایش تعرفه خواهد بود اما چه میزان و چگونه؟ وزیر پیشین با پیچیدگی‌هایی قصد داشت با اتصال تولید و صادرات خودرو و قطعات مسئله را حل کند و وزیر جدید با روحیه بازرگانی قصد دارد با پیچیدگی‌های تعرفه‌ای طرح خود را به کرسی بنشاند.

چرا خودروساز ایتالیایی به ایران نیامد؟

زمستان دو سال پیش بود که هاشم یکه‌زارع، مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو از حضور فیات به‌عنوان یکی از شرکای اصلی این شرکت برای تولید خودرو در ایران خبر داد؛ خبری که با گذشت دو سال تحقق پیدا نکرد، اما چرا؟

به گزارش خودروکار، اسفندماه سال ۹۴، درحالی‌که تهران میزبان هیأت‌های بلندپایه اقتصادی کشورهای اروپایی برای بهره‌گیری از ظرفیت‌های موجود در ایران و گسترش همکاری‌های اقتصادی بود، ایتالیایی‌ها نیز پا به ایران گذاشتند.

همزمان با حضور هیأت اقتصادی ایتالیا در ایران، اعلام شد که شرکت‌های خودروساز ایتالیایی با همکاری خودروسازان ایرانی، در داخل کشور خودرو تولید خواهند کرد؛ خبری که هم از سوی محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت وقت ایران و هم از سوی رئیس هیأت تجاری ایتالیا تایید و بیان شد. به فاصله دو هفته، یکه‌زارع در نشست خبری‌اش با اطمینان نام فیات-کرایسلر را به‌عنوان شریک چهارم و اصلی ایران خودرو بیان کرد. یک‌سال گذشت و نام فیات-کرایسلر را در صنعت خودروی ایران خاک گرفت ولی در بهمن‌ماه سال ۹۵، یکه‌زارع یک بار دیگر از ادامه‌دار بودن مذاکرات با این دورگه ایتالیایی- آمریکایی خبر داد تا دوباره نام فیات-کرایسلر به‌عنوان یکی از گزینه‌های شراکت صنعت خودروی ایران زنده شود.

حالا باز هم زمان زیادی گذشته و همچنان خبری از به نتیجه رسیدن این مذاکرات نیست، اما چرا؟ نخستین دلیل این اتفاق به سیاست‌های ترامپ برمی‌گردد. در ابتدا که موضوع این شراکت مطرح شد، او هنوز به‌عنوان رئیس جمهور آمریکا انتخاب نشده بود، اما آینده‌نگری، هر سرمایه‌گذاری را ناچار می‌کرد که تا تعیین رئیس جمهور بعدی آمریکا دست نگه دارد تا مواضع دولت بعدی آمریکا نسبت به برجام روشن شود.

فیات-کرایسلر هم که بخشی از سهامش متعلق به کرایسلر آمریکایی است، بیش از هر خودروساز دیگری باید منتظر این تغییرات می‌ماند. پس از روی کار آمدن ترامپ هم سیاست‌های آمریکا گرچه در کلام تند و علیه ایران بود اما رئیس جمهور آمریکا هنوز به‌طور شفاف اعلام نکرده که در برنامه برجام خواهد ماند یا از آن خارج خواهد شد.

دلیل دیگر به تحولات خود فیات-کرایسلر برمی‌گردد. اخیرا اعلام شد که گریت وال چینی و پس از آن هیوندای موتورز کره به دنبال خرید بخشی از سهام این شرکت هستند؛ خبری که گرچه هنوز جزییات تازه‌ای از آن بیرون نیامده اما نشان از تمایل فیات-کرایسلر برای واگذاری سهام خود دارد، بنابراین وقتی شرکتی به فکر تغییر سهامدار است، مشخصا به فکر اضافه کردن شریکی جدید نیست.

فیات-کرایسلر به‌عنوان یکی از ۱۰ خودروساز برتر دنیا، سابقه خوبی در تولید خودروهای ارزان‌قیمت دارد. سگمنت قیمتی که بازار ایران به‌شدت تشنه آن است، بنابراین حضور این شرکت در ایران به نفع هر دوطرف تمام خواهد شد.

تازه‌های خودرو

اولین رنجروور پلاگین هیبرید، معرفی شد.

اخبار

پریوس، عنوان پرفروش‌ترین خودروی برقی جهان را تصاحب کرد

تویوتا پریوس پرایم بیشترین میزان فروش را در بازار خودروهای الکتریکی در سال ۲۰۱۷ داشته است. به گزارش کارپرس، میزان فروش محصولات سبز از ابتدای سال تاکنون بیش از ۶۵۱ هزار دستگاه بوده که شامل هر دو گونه خودروی پلاگین هیبریدی و الکتریکی است که نسبت به مدت مشابه سال قبل بالغ بر ۴۷درصد رشد را نشان می‌دهد و در این بین این تویوتا پریوس است که از آغاز سال بیشترین میزان فروش را به خود اختصاص داده است.

شرکت تویوتا با پیشی گرفتن از تسلا، توانست عنوان پرفروش‌ترین خودروی برقی سال ۲۰۱۷ تا پایان ماه آگوست را از آن خود کند. باوجود گسترش چشمگیر سفارش محصولات برقی برند تسلا در آمریکای شمالی و اروپا، این مدل پریوس پرایم شرکت تویوتا است که تا اینجای سال به تنهایی بالغبر ۳۵ هزار دستگاه فروش داشته و بالاتر از نیسان لیف و تسلا مدل اس بیشترین میزان فروش خودروی پلاگین هیبرید و الکتریکی را به ثبت رسانده است. همچنین برمبنای اطلاعات شرکت تویوتا این شرکت با فروشی بالغ بر ۳۶ هزار دستگاه در کل جهان، در میان ۱۰برند پرفروش بازار اتومبیل‌های برقی قرار دارد. با اینکه قبلا پیش‌بینی‌ها چنین رشدی را برای بخش خودروهای الکتریکی متصور نبود، اما ماه آگوست بازهم رکورد فروش خودروهای الکتریکی شکسته شد و بیش از ۱۰۳ هزار دستگاه خودروی پلاگین هیبرید و الکتریکی به مشتریان تحویل شد. این میزان از ابتدای سال تاکنون بیش از ۶۵۱ هزار دستگاه بوده که شامل هر دو گونه خودروی پلاگین هیبریدی و الکتریکی است که نسبت به مدت مشابه سال قبل بالغ بر ۴۷درصد رشد را نشان می‌دهد. از ابتدای سال نیز تاکنون فروش این قبیل خودروها با رشدی چشمگیر در آمریکا مواجه شده و بیش از ۶۴درصد افزایش یافته است. اما در فهرست ۱۰ برند این رده جدید از بازار خودرو، تسلا همچنان دست بالا را داشته و با حدود ۶۰ هزار دستگاه، بیشترین میزان فروش را در جهان به خود اختصاص داده است. در عین حال شرکت‌های بی. وای. دی چین، ب. ام. و آلمان، بایک چین و نیسان ژاپن به ترتیب با فروشی بالغبر ۵۷، ۵۵، ۴۴ و۳۶ هزار دستگاه در رتبه‌های دوم تا پنجم این فهرست قرار دارند و بعد از این شرکت‌ها به ترتیب تویوتای ژاپن، شورولت آمریکا، زیدوی چین، رنوی فرانسه و فولکس‌واگن آلمان در رده‌های ششم تا دهم قرار دارند.

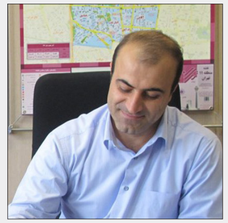
هیوندای با یک سانتافه صخره‌نورد می‌آید

در آستانه فصل آفرودنوردی، هیوندای اعلام کرده که با یک تیون سنگین از سانتافه در قالب یک صخره‌نورد غول‌پیکر وارد نمایشگاه «سِما» خواهد شد. به گزارش کارپرس، این سانتافه یک مدل مفهومی قدرتمند است و می‌تواند زبان طراحی آینده سانتافه‌های اسپورت محسوب شود. این خودرو برای مقابله با شرایط چالش‌برانگیز جاده‌ای در جهان ساخته شده است. مدیر بازاریابی راک‌استارهای هیوندای در خصوص این غول بزرگ گفت: این خودرو به‌عنوان یک ابرخودرو و نماد یک انرژی بی‌نهایت برای استفاده در زمین‌های بکر و سرسخت ساخته شده است. اهرم فوق‌العاده این خودرو پلتفرم و موتور آن است که می‌تواند قابلیت‌های فوق‌العاده‌ای را برای خودرو رقم زده و از سخت‌ترین چالش‌ها به‌ویژه در منطقه «موب» در یوتا برآید. مجموعه تغییرات نمای خارجی و تجهیزات داخلی تضمینی برای پیروزی خودرو در هر چالشی هستند. چراغ‌ها در نمای جلو و عقب خودرو تغییر کرده‌اند و سیستم تعلیق در خودرو کاملا ویژه طراحی می‌شود. خودرو روی چرخ‌های بزرگ و مخصوص آفرود سوار شده و به تجهیزات آفرودی ویژه مانند وینچ در سپرهای جدید خود مجهز است. در نوار سقفی نیز رشته‌ای از LED برای روشن کردن مسیرهای تاریک در بیراهه‌ها تعبیه شده است. فضای داخلی پوشیده از چرم است و خودرو به اسپیکرهای بلوتوث‌دار، سامانه‌های حفاظتی حرارتی، تجهیزات مسافرتی و چادر سفری مجهز است.

جیپ، بازار ژاپن را تصاحب کرد

جیپ سال گذشته یکی از پرطرفدارترین برندهای خودروسازی آمریکا بود و اکنون نیز در حال کسب مقام محبوب‌ترین برند آمریکایی در ژاپن است. به گزارش پرشین خودرو، فروش خودروی غیرژاپنی در ژاپن، که خود به‌عنوان سومین تولیدکننده بزرگ خودرو در جهان فعالیت می‌کند، کاری بسیار دشوار است. اما داستان در مورد جیپ کمی متفاوت است و این خودروساز سرسخت قصد دارد در مکانی دست به کار شود که برندهای دیگر از آن سربلند بیرون نیامده‌اند. طی چند سال گذشته جیپ همیشه به‌عنوان یکی از ۱۰ برند مطرح خارجی در بازار ژاپن حضور داشته، اما در سایه برندهای لوکس و اسپورت اروپایی بوده است. طی سه ماهه اول امسال فروش جیپ ۶.۹درصد افزایش یافت و مقام هفتم را در بین برندهای فروخته‌شده در ژاپن به‌دست آورد. در سال ۲۰۱۶، جیپ موفق به فروش ۹۳۸۸ دستگاه خودرو شد و امسال برای رسیدن به هدف ۱۰ هزار دستگاه برنامه‌ریزی کرده است.

بررسی ایده‌های شهری در مرکز رشد و فناوری‌های نوین شهری منطقه ۱۱ آغاز شد



بررسی طرح‌ها و ایده‌های نخبگان و علاقه‌مندان موضوعات شهری در کارگروه‌های تخصصی مدیریت شهری مرکز رشد و فناوری‌های نوین شهری منطقه ۱۱ آغاز شد. به گزارش ندای مردم، عباس طباطبایی معاون اجتماعی و فرهنگی شهرداری منطقه ۱۱ در این باره گفت: جلسه کارگروه‌های خدمات شهری و محیط زیست و حمل‌ونقل ترافیک منطقه ۱۱ دیروز در محل مرکز رشد و فناوری‌های نوین شهری برگزار شد و در خاتمه دو طرح و ایده برای بررسی تخصصی در اختیار معاونت‌های مربوطه قرار گرفت. طباطبایی افزود: از جمله کارکردهای مورد انتظار از مرکز رشد و فناوری‌های نوین شهری، دعوت از نخبگان، کارآفرینان و افراد صاحب ایده، تشکیل کارگروه‌های تخصصی در حوزه‌های گوناگون مدیریت شهری و بررسی مسائل و چالش‌های موجود در کلانشهر تهران به منظور ارائه راهکارهای کاربردی و عملیاتی برای رفع این موارد است و امیدواریم به‌زودی شاهد آثار مثبت آن در بهبود شرایط و ارتقای کیفیت ارائه خدمات به شهروندان باشیم.

جانی آیو از دوران همکاری خود با استیو جابز می‌گوید

جانی آیو، طراح ارشد محصولات اپل، طی یک نشست خبری در کنفرانس «TechFest» نیویورک در حالی که به سوالات خبرنگاران پاسخ می‌داد، از گذشته کمپانی و صنعت تلفن همراه گفت و دلیل طراحی آیفون را تنفر تیم اپل از محصولات موجود در بازار ۱۰ سال پیش عنوان کرد.

به گزارش دیجیاتو، آیو که یک دستگاه اپل واچ با بند سفید رنگ به دست داشت، اظهار کرد که موبایل‌های ۱۰ سال پیش هنگام کاربری احساس خوبی را منتقل نمی‌کردند، خوش‌دست نبودند و کیفیت ساخت بالایی نداشتند.

همان‌طور که احتمالا می‌دانید، جانی آیو مسئول طراحی محصولاتی مانند آیپاد، آیپد و از همه مهم‌تر آیفون بوده که باعث شده اپل به یکی از ارزشمندترین کمپانی‌های دنیا تبدیل شود. او درباره دوران همکاری خود با استیو جابز گفت:

من پیش از همکاری با جابز تجربه مشابهی نداشتم و پس از آن نیز چنین چیزی رخ نداد، اما ما در نخستین دیدار به طرز عجیبی با یکدیگر ارتباط برقرار کردیم و توانستیم به درک مشترکی از مسائل برسیم.

وی همچنین با اشاره به نخستین ماه‌های فعالیت خود در اپل، اظهار کرد که استیو جابز از عملکرد او راضی نبود و گفته بود وی در مجموع تاثیر چندانی در پیشرفت کمپانی نداشته است. البته به عقیده جانی آیو شرایط اپل در آن دوران چندان رو به راه نبود و از دست رفتن زحماتی که او برای شرکت کشیده بود، چندان خوشایند به نظر نمی‌رسید.

آیو در ادامه گفت: استیو معلم بسیار خوبی بود. هیچ کس به اندازه او تمرکز نداشت: هنر تمرکز یعنی بتوان همه امور حتی آنهایی را که از اهمیت بالایی برای‌مان برخوردارند کنار بگذاریم، و جابز در این زمینه فوق‌العاده بود.

من نیز بعضی اوقات به این سطح از تمرکز می‌رسیدم؛ در چنین شرایطی حس می‌کنید موانعی که قبلا غیرقابل عبور بودند، بسیار کم‌اهمیت هستند که البته حفظ این شرایط بسیار سخت و طاقت فرسا خواهد بود.

گفتنی است جانی آیو از حضور محصولات اپل در میان مردم و برقراری ارتباط میان کاربران ابراز خوشحالی کرده اما در عین حال خاطرنشان می‌کند که این گجت‌ها نیز مانند سایر ابزار، می‌توانند به طور غلط مورد استفاده قرار گیرند. به گفته آیو، استفاده مداوم از گجت‌هایی مانند تلفن همراه مصداق استفاده نادرست بوده و انسان‌ها باید در این زمینه نیز اصل تعادل را رعایت کنند.

کانون کارآفرینی مرکز علمی کاربردی آموزش‌های شهروندی تهران تشکیل شد

سرپرست مرکز آموزش علمی کاربردی آموزش‌های شهروندی شهرداری تهران از تشکیل کانون کارآفرینی با هدف توانمندسازی وآموزش کسب‌وکار در راستای حمایت از زنان بدسرپرست و بی‌سرپرست خبر داد.

حسین جعفری روز شنبه در گفت‌وگو با ایرنا افزود: برگزاری کلاس‌های آموزش زیورآلات، آشپزی آسان و چرم‌دوزی با حضور مربیان باتجربه از جمله فعالیت‌های آموزشی این کانون است.

وی با اشاره به اینکه کلاس‌های آموزشی این کانون روزهای سه‌شنبه برگزار می‌شود، اظهار کرد: برگزاری نمایشگاه و بازارچه فروش محصولات هنرجویان برای حمایت از زنان بدسرپرست و بی‌سرپرست با هماهنگی شهرداری منطقه ۲۲ از دیگر برنامه‌های این کانون است.

دریچه

مهم‌ترین ویژگی یک رهبر از دید ساتیا نادلا

ساتیا نادلا، مدیرعامل مایکروسافت، کلید موفقیت خود در این شرکت و کلید موفقیت هر رهبری را یادگیری همدلی می‌داند.

ساتیا نادلا به‌خوبی می‌داند چگونه در برابر چالش‌ها بایستد. در سال ۲۰۱۴ بود که او به سمت مدیرعاملی مایکروسافت انتخاب شد، شرکتی که در آن زمان با میراث بزرگی به‌عنوان یک غول صنایع کامپیوتر خانگی به او تحویل داده شد. این شرکت با چالشی بزرگ‌تر برای دوران پس از عصر کامپیوتر خانگی دست‌به‌گریبان بود. مایکروسافت همچنین با سلسله‌مراتب اداری، عدم توفیق و مشکلاتی که مدیرعامل قبلی مایکروسافت یعنی استیو بالمر از خود به‌جای گذاشته بود، دست‌وپنجه نرم می‌کرد. این مشکلات به حدی زیاد بودند که بالمر مجبور شد به خاطر آنها پنج سال زودتر از برنامه‌ریزی انجام‌شده، بازنشسته شود.

به گزارش زومیت، می‌توان گفت تاکنون نادلا توانسته است نمره بسیار بالایی در کار خود به دست بیاورد. مهم‌ترین و قابل‌توجه‌ترین دستاورد او را می‌توان ساخت یکی از بزرگ‌ترین زیرساخت‌های ابری موجود در سراسر جهان به‌حساب آورد. نادلا توانست فرهنگ این شرکت را تقویت کند و ارزش سهام آن در بازار اوراق بهادار را به میزان ۶۰ درصد بهبود بخشد. این بهبود به‌اندازه‌ای چشمگیر بوده که ارزش هر سهم مایکروسافت به بالاترین میزان ثبت‌شده در تاریخ این شرکت رسیده است.

با این تفاسیر، نادلا کدام ویژگی را عامل موفقیت خود در رهبری می‌داند؟ پاسخ او به این سوال ممکن است برای شما غافلگیرکننده باشد؛ همدلی. او در کتاب جدید خود به نام «دکمه ریفرش را فشار بدهید» درباره اهمیت ویژگی منحصربه‌فردی به نام همدلی سخن گفته است. براساس گفته‌های او این ویژگی در دنیای امروزی ارزش بیشتری پیدا کرده است؛ دنیایی که در آن سیل فناوری می‌تواند وضعیت موجود را در سطحی متفاوت از هر آنچه پیش از این دیده‌اید، تخریب کند.

همدلی برای نادلا به‌عنوان مدیرعامل مایکروسافت، بسیار سودمند بوده است؛ این ویژگی او را تهییج کرده که به کارمندان خود قدرت بدهد. برای مثال هنگامی که یک نفر می‌گوید می‌خواهد به‌صورت مستقیم از روی تلفن خود پرینت بگیرد، قابلیت انجام این کار در همان لحظه به او اعطا شود.

همچنین در ابتدای انتصاب نادلا به‌عنوان مدیر ارشد اجرایی، همدلی او را از برداشتن گام‌های اشتباهی که می‌توانستند به مشکلاتی بزرگ منتهی شوند، بازداشت. در طول یک رخداد عمومی از او خواسته شد درباره بانوانی که برای درخواست افزایش حقوق خود با مشکل روبه‌رو هستند، نصیحتی ارائه کند. پاسخ او به این درخواست این بود: «موضوع واقعی درخواست برای افزایش حقوق نیست، بلکه این است که بدانید و ایمان داشته باشید که سیستم به شما افزایش حقوق مناسب را ارائه خواهد داد.»

این پاسخ در حقیقت ریشه در فرهنگ هندی و عبارت کارما دارد. با این حال گفتن چنین چیزی در کشوری که درآمد زنان تنها ۸۰ درصد درآمد مردانی است که شغل یکسان با آنها دارند و در صنایعی که کمبود نیروهای مونث در موقعیت‌های شغلی سطح بالا در آن به‌شدت حس می‌شود، امری بسیار بی‌معنی به نظر می‌رسد. خوشبختانه همدلی مدنظر نادلا به‌سرعت جواب داد و در همان روز او یک نامه الکترونیکی به‌تمامی شرکت ارسال کرد و بابت این اظهارنظر، معذرت‌خواهی کرد. او در این نامه نوشت: «من پاسخ کاملا اشتباهی به این سوال دادم.» و در ادامه اعلام کرد که از این موضوع درسی بارزش گرفته است.

نادلا در مصاحبه‌ای با نشریه‌ای خانه‌داری، شرح داد که چگونه همدلی را پس از تولد بزرگ‌ترین فرزندش که زیبن نام دارد فراگرفته است. زیبن از خفگی در دوران جنینی رنج برده بود و درنتیجه به بیماری فلج چهار اندام (Quadriplegic) مبتلا است و قابلیت‌های ارتباطی بسیار محدودی دارد و به‌صورت رسمی نابینا به‌حساب می‌آید. نادلا درباره این ماجرا می‌گوید: «پس از زیبن، همه چیز برای من شروع به تغییر کرد. این موضوع تاثیری عمیق بر نحوه تفکر، مدیریت و درک من از مردم داشت.» زیبن که اکنون ۲۱ سال سن دارد، یک چالش بزرگ برای نادلا و همسرش آنو بود. همسر نادلا ابتدای کار با این فکر دست‌به‌گریبان بود که آیا او کاری کرده که منجر به معلولیت‌های یادشده برای زبن شده است یا اینکه آیا به‌اندازه کافی برای او تلاش می‌کند یا خیر. نادلا در ادامه مصاحبه یادشده گفت: «آنو در تمامی فرایند چیزهایی که برای زیبن رخ داده بود، عمیقا موضوعی را به من یاد داد؛ چگونه خودم را بیخشم. هیچ یک از ما کامل نیستیم. وقتی که شما به درکی عمیق‌تر می‌رسید، دیگر به‌سرعت دیگران را قضاوت نخواهید کرد، شنونده بهتری خواهید شد و می‌توانید به‌جای تمرکز بر نقاط ضعف دیگران، نقاط قوت آنها را تقویت کنید.»

این چارچوب فکری، می‌تواند به هر رهبری کمک کند و یکی از مواردی است که اکثر ما هنوز آن را فرا نگرفته‌ایم.

منبع: INC

یادداشت

ایجاد استراتژی در کسب‌وکار: می‌خواهیم به کجا برویم؟

دکتر پیمان احمدی
DBA یا گرایش مدیریت استراتژیک

برای لحظه‌ای تصور کنید دونده استقامت هستید و خود را برای یک مسابقه پیش رو آماده می‌کنید. فرض کنید، در دوره آمادهسازی مربی‌تان به شما می‌گوید: «من زیاد به مسابقه فکر نکردم‌ام حتی مطمئن نیستم مسافت چقدر است ولی فکر می‌کنم شما فقط باید تا روز مسابقه روزی ۸ ساعت بدوید. همه چیز تا انتها خوب پیش خواهد رفت.» اگر یک مربی چنین صحبت کند، تصور خواهید کرد دیوانه است. مسلما برای برنامه‌ریزی تمرین‌های خود، نیازمند این هستید که بدانید در چه مسابقه‌ای شرکت می‌کنید (به‌عنوان مثال، در یک ماراتن، نیم ماراتن یا یک مسافت ۱۰ مایلی) و قصد دویدن در چه زمانی را دارید (به‌عنوان مثال، جزو ۵ نفر اول یا زمان دو ساعت و ده دقیقه). شما همچنین باید از توانایی‌ها و نقطه ضعف‌های خود آگاه باشید تا مشخص شود که آیا این هدف منطقی بوده و بر چه نوع تمرین‌هایی باید تمرکز کنید تا به هدف‌تان دست یابید (به‌عنوان مثال، ممکن است با سرعت خود در طول چند مایل آخر مسابقه مشکل داشته باشد).

تعداد شرکت‌هایی که بسیار شبیه به این مربی عمل می‌کنند، تعجب‌برانگیز است، به‌خصوص در دوره‌های عدم اطمینان و چالش‌برانگیز. عموما، موانع، مواردی این‌چنین هستند: «تنظیم یک استراتژی و ایجاد یک برنامه رسمی، بسیار کند و انعطاف‌ناپذیر است. شما نیازمند اقداماتی هستید که به مراتب چورانه‌تر بوده و با ماهیت زمان ما تطابق بیشتری داشته باشد. اگر زمان خود را صرف تعریف اهداف‌تان، تنظیم اولویت‌هایتان، ایجاد استراتژی‌های خود و مدیریت دست‌یافته‌های خود کنید، یک نفر در خط پایان از شما سبقت خواهد گرفت.» به هر حال، بدون داشتن اهداف کمی و مقاصد کلان مشخص، ارزیابی روش‌های مختلف عملکرد دشوار است. بدون داشتن اولویت‌ها، راهی برای تعیین چگونگی تخصیص منابع میان گزینه‌های انتخاب شده وجود ندارد. بدون داشتن برنامه، راهی برای هدایت اقدامات در میان آنهایی که بر گزینه‌های مختلف کار می‌کنند، وجود ندارد. بدون تحلیل و ارزیابی، راهی برای تشخیص اینکه کدام فرصت به موفقیت و کدام به شکست منتهی می‌شود، نیست. مقاصد، اهداف، اولویت‌ها، برنامه‌ها و تفکر منتقدانه، همه جزئی از یک استراتژی است که خوب تعریف شده باشد.

برنامه‌ریزی استراتژیک

عبارت استراتژی تعاریف بسیاری دارد. با ترکیب این عبارت با عبارات مختلف دیگر مانند دیدگاه استراتژیک و تمرکز استراتژیک، بر پیچیدگی درک آن نیز افزوده می‌شود. به‌رغم تفاوت‌ها در معنا، تمام آنها بر این سوال دلالت می‌کنند: «در اینده قصد رفتن به کجا را داریم؟» برای بسیاری از شرکت‌ها جواب این سوال در یک برنامه استراتژیک داده شده است. شما می‌توانید یک برنامه استراتژیک را به‌مثابه یک نقشه تصور کنید که مجموعه‌ای از اقدامات را برای حرکت یک سازمان از موقعیت کنونی خود به چشم‌انداز آینده به‌طور جزء نمایش می‌دهد. نوعا، برنامه‌های استراتژیک از بالا آغاز شده و با یک نگرش سراسر سازمانی شروع می‌کنند. از این جهت، برنامه‌های استراتژیک برای واحدهای تجاری شرکت یا واحدهای عملیاتی آن ایجاد شده‌اند.

مراحل زیر در فرآیند برنامه‌ریزی استراتژیک متداول است؛ صرف‌نظر از سطحی که در آن برنامه‌ریزی انجام می‌شود- سراسر سازمان، واحد تجاری یا واحد عملیاتی:

۱- اجرای یک تحلیل از شرایط کنونی. این تحلیل، شرایط کنونی شرکت را مرور می‌کند («ما کجا هستیم؟») و یک خط مبنا و همچنین گرایش‌های کلیدی را برای عملکرد مالی و عملیاتی بنیان می‌نهد.

۲- تعیین افق برنامه‌ریزی. به‌طور سنتی، سازمان‌ها برنامه‌هایی سالانه با افق برنامه‌ریزی سه تا پنج سال ایجاد می‌کنند. به‌طور عمده، افق زمانی با توجه به متغیر بودن و قابل پیش‌بینی بودن بازار، طول عمر محصول، سایز سازمان، میزان خلاقیت‌ها در فناوری و حجم سرمایه آن صنعت تعیین می‌شود. هر چقدر بازار بی‌ثبات‌تر، غیرقابل پیش‌بینی‌تر، طول عمر محصولات کوتاه‌تر، سایز سازمان کوچک‌تر، میزان خلاقیت‌ها در فناوری سریع‌تر و حجم سرمایه کمتر باشد، افق برنامه‌ریزی کوتاه‌تر است. ۳- اجرای یک بررسی محیطی. یک بررسی محیطی، تخمین استانداردی از نقاط قوت، ضعف، فرصت‌ها و تهدیدهای شرکت است. این بررسی به شناسایی و اولویت‌بندی مشتریان کلیدی، بازار، رقبا، دولت، آمارگیری نفوس، سهامداران و فاکتورهای صنعتی که به‌طور بالقوه یا بالفعل بر شرکت تاثیرگذار هستند، می‌پردازد. ۴- شناسایی فاکتورهای موفقیت پراهمیت. عوامل کلیدی موفقیت (CSFها)، به ترسیم مواردی می‌پردازند که یک سازمان جهت موفقیت در فضای بازار خود، می‌بایست در آن زمینه‌ها برتری داشته باشد. برای شرکتی که بر محصول تمرکز دارد، کیفیت محصول و نوآوری در تولید مثال‌هایی از CSF محسوب می‌شوند. برای یک عرضه‌کننده کم‌هزینه، مانند Wal- Mart، قابلیت‌های توزیع، CSF هستند. ۵- تکمیل تحلیل شکاف. مانند بررسی محیط، تحلیلی از شکاف‌ها جهت شناسایی و اولویت‌بندی نقاط ضعف و قوت داخلی موجود در فرآیندها، ساختارها و فناوری‌ها و برنامه‌های کاربردی یک سازمان مورد استفاده قرار می‌گیرد. شکاف‌ها، منعکس‌کننده این امر هستند که در واقع استراتژی چه نیازهایی دارد و سازمان در واقعیت چه چیزی را ارائه می‌دهد.

۶- ایجاد یک دیدگاه استراتژیک. یک دیدگاه استراتژیک از سازمان، تصور ذهنی یا تصویری را ارائه می‌دهد که سازمان در آینده باید شبیه آن باشد- تغییر در بازار و محصولات آن. به‌طور کلی، این دیدگاه برحسب تمرکز خود بر استراتژی بیان شده و به شناسایی وضعیت کنونی و وضعیت مطلوب می‌پردازد.

۷- ایجاد یک استراتژی تجاری. در این مرحله، مسئله، ایجاد یک استراتژی بر پایه داده‌ها و اطلاعات حاصل شده از مراحل پیشین است به‌طوری که با دیدگاه استراتژیک تطبیق داشته باشد. عقل سلیم به ما می‌گوید که استراتژی نیازمند بهره‌برداری از نقاط ضعف، غنیمت شمردن فرصت‌ها، ملاحظه نقاط ضعف سازمان و واکنش به تهدیدهاست. شرکت نیازمند تضمین این است تا استراتژی به‌طور داخلی پایدار بوده، فرهنگ سازمانی منطبق با استراتژی باشد و برای اجرای استراتژی سرمایه و منابع کافی در اختیار باشد. ۸- شناسایی اهداف و مقاصد استراتژیک. یک برنامه استراتژیک که در ارائه مسیرهای مشخص برای فرآیند برنامه‌ریزی مالی و عملیاتی ناموفق باشد، ناقص است. بیش از اینکه یک برنامه مالی یا عملیاتی بتواند پایه‌گذاری شوند، می‌بایست مقاصد استراتژیک پایه-گذاری شده و بصورت اهداف تعریف شده پالایش شوند. یک مقصود استراتژیک، یک مجموعه وسیع یا روش انجام کار است که مسیرهای مورد هدف را برای یک سازمان تجویز می‌کند. پیش از اینکه یک مقصود استراتژیک بتواند به یک برنامه مالی مرتبط شود، می‌بایست به یک هدف که بخوبی تعریف شده، تبدیل شود. یک هدف استراتژیک، کمی کردن یک مقصود جهت تخصیص دوره زمانی است. به‌عنوان مثال، وقتی مقصود کلی یک سازمان افزایش نرخ بازگشت سرمایه (ROA) یا افزایش سوددهی کلی است، این مقاصد نیازمند تبدیل شدن به اهداف کمی هستند (به‌عنوان مثال، افزایش ROA از ۱۰ تا ۱۵ درصد یا افزایش حاشیه سود از ۵ تا ۷ درصد).

پیش از اینکه سازمان بتواند شروع به جزئی کردن برنامه‌های عملیاتی کند، نیازمند رسیدن به این اهداف است. اهداف استراتژیک، اجراهای عملیاتی را هدایت می‌کنند و اجازه رد‌گیری پیشرفت‌ها به سمت مقاصد کلی را می‌دهند.

حمایت از توسعه صنایع کوچک و متوسط، ماموریت اصلی اقتصاد دنیاست

رئیس سازمان ملی بهره‌وری با بیان اینکه حمایت از توسعه صنایع کوچک و متوسط (SMEها) به ماموریت اصلی اقتصاد کشورهای جهان تبدیل شده است، گفت: دلیل این توجه، سهم قابل توجه این صنایع در تولید، تجارت، اشتغال، رشد درآمد و توسعه اقتصادی و اجتماعی کشورهای عضو سازمان بهره‌وری آسیایی (APO) است.

به گزارش ایرنا از سازمان ملی بهره‌وری، «رویا طباطبایی یزدی» در مراسم افتتاح برنامه بین‌المللی دوره بازدید مطالعاتی چند‌کشوری در زمینه توسعه صنایع کوچک و متوسط، در محل سازمان ملی بهره‌وری افزود: حرکت برای رشد صنایع کوچک و متوسط در ایران در سال‌های گذشته پیشرفت قابل توجهی داشته است.

وی تصریح کرد: صنایع کوچک و متوسط کشور در مسیر توسعه خود با فرصت‌های عالی و در عین حال چالش‌هایی مواجه شده‌اند که مرجع خوبی برای سایر اعضای APO برای بررسی استراتژی‌ها و نقاط قوت آنها خواهد بود.

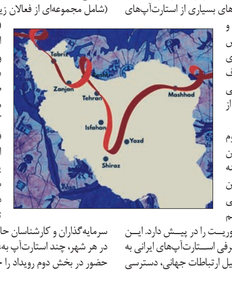
رئیس سازمان ملی بهره‌وری ایران ابراز امیدواری کرد که دستاوردهای این بازدید مطالعاتی در زمینه توسعه صنایع کوچک و متوسط کشورمان، فرصت مناسبی را برای بررسی و به اشتراک‌گذاری تجارب و دانش مربوطه فراهم سازد. همچنین «تا ته پانگ» (Ta-Te Yang)، نماینده و کارشناس بخش صنعت سازمان بهره‌وری آسیایی نیز در این مراسم با قدردانی از ایران به دلیل برگزاری و میزبانی این دوره بازدید مطالعاتی چند کشوری گفت: سعی داریم در این مطالعه چند کشوری فرصت‌های جدید و مفیدی را در زمینه توسعه صنایع کوچک و متوسط به‌پویژه با تاکید بر نوآوری و حفظ محیط زیست خلق کنیم.

وی یادآور شد: با برگزاری موفق این بازدید مطالعاتی، فرصت داریم که سیاست‌گذاری‌های شرکت‌های ایرانی مطابع شویم و چشم‌انداز خوبی را برای فعالیت‌های آتی خود کسب کنیم.

این کارشناس سازمان بهره‌وری آسیایی گفت: هفت شرکت ایرانی در بخش صنایع کوچک و متوسط کارهای انجام شده خود را با ما در میان خواهند گذاشت.

برگزاری رویداد استارت‌آپ جاده ابریشم در ۸ شهر ایران

رویداد استارت‌آپ جاده ابریشم با برگزاری یک سفر ۱۰ روزه به هشت شهر ایران و برگزاری رقابت نهایی استارت‌آپ‌های برگزیده در جزیره کیش از ۳۰ مهر ماه آغاز خواهد شد. یکی از دغدغه‌های بسیاری از استارت‌آپ‌های ایرانی، دسترسی به‌موقع به سرمایه لازم و نیز کسب راهنمایی‌های لازم برای گسترش کسب‌وکار است. صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر (Venture Fund) با همین هدف شکل می‌گیرند و در ایران نیز چند سالی است که شاهد فعالیت این مراکز در حمایت از استارت‌آپ‌های حوزه فناوری هستیم.



در این میان، تعامل سازنده‌تر زیستبوم استارت‌آپی با این صندوق‌ها، سرمایه‌گذاران بین‌المللی و نیز کارآفرینان موفق می‌تواند زمینه را برای رشد و بالندگی هر چه بیشتر این زیستبوم و نیز دسترسی به بازارهای جهانی فراهم سازد. رویداد استارت‌آپ جاده ابریشم (Silk Road Startup) دقیقا همین ماموریت را در پیش دارد. این برنامه نخستین رویداد در نوع خود برای معرفی استارت‌آپ‌های ایرانی به سرمایه‌گذاران اروپایی است که با هدف تسهیل ارتباطات جهانی، دسترسی بهتر به تجربیات موفق در سطح بین‌المللی و نیز جذب سرمایه خارجی طراحی شده است. در بخش نخست این برنامه، تیم استارت‌آپ جاده ابریشم (شامل مجموعه‌ای از فعالان زیستبوم استارت‌آپی ایران و اروپا) طی ۱۰ روز (از ۳۰ مهر تا ۹ آبان) به هشت شهر تبریز، اصفهان، یزد، تهران، شیراز، مشهد، قزوین و رشت سفر می‌کنند. کاروان جاده ابریشم دربردارنده تیمی از نمایندگان و کارشناسان صندوق‌های سرمایه‌گذاری و شرکت‌های موفق و نیز کارآفرینان حوزه فناوری است که با هدف آشنایی با زیستبوم استارت‌آپی و فعالان این حوزه در مناطق مختلف ایران به این هشت شهر سفر می‌کنند. در هر شهر، هر یک از استارت‌آپ‌های مستقر در آن شهر یا شهرهای اطراف که پیش از این برای حضور در این رویداد ثبت‌نام کرده‌اند فرصتی می‌یابند تا جزییات مرتبط با کسب‌وکارشان را به سرمایه‌گذاران و کارشناسان حاضر ارائه دهند. طی اقامت کاروان جاده ابریشم در هر شهر، چند استارت‌آپ به‌عنوان برگزیده انتخاب شده و در نهایت فرصت حضور در بخش دوم رویداد را خواهند داشت.

۲۹ استارت‌آپ ایرانی در جیتکس ۲۰۱۷

نمایشگاه جیتکس ۲۰۱۷ دوبی با حضور پاویون جمهوری اسلامی ایران در سالن پاویون‌ها و ۲۹ استارت‌آپ ایرانی در بخش startup movement برگزار می‌شود. به گزارش ایسنا، در سی‌وهفتمین نمایشگاه جیتکس دوبی که از ۱۶ تا ۲۰ مهر با حضور ۴۷۰۰ مشارکت‌کننده از ۱۰۰ کشور جهان در فضای مفید بیش از ۹۰ هزار مترمربع برگزار می‌شود، پاویون جمهوری اسلامی ایران با متراژ ۱۲۶ مترمربع در سالن پاویون‌ها برپا شده و با همکاری و حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، مرکز فناوری اطلاعات و رسانه‌های دیجیتال وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی و صندوق نوآوری و شکوفائی، ۱۲ شرکت ایرانی در این پاویون حضور خواهند داشت. همچنین ۲۹ استارت‌آپ ایرانی در بخش startup movement نمایشگاه شرکت خواهند کرد که حضور ۱۲ استارت‌آپ با حمایت اتاق بازرگانی تهران، ۶ استارت‌آپ با حمایت اتاق بازرگانی اصفهان و ۱۰ استارت‌آپ با حمایت سازمان نظام صنفی رایانه‌ای صورت گرفته و یک استارت‌آپ نیز بصورت مستقل حضور خواهند داشت.

اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان نرم‌افزار ایران با همکاری معاونت علمی ریاست جمهوری، صندوق نوآوری و شکوفایی و مرکز فناوری اطلاعات و رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد و با حمایت اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و تشکل‌های وابسته، برای سومین سال پیاپی پاویون جمهوری اسلامی ایران را در کنار پاویون کشورهای صاحب‌نام صنعت فناوری اطلاعات و ارتباطات جهان در سی‌وهفتمین نمایشگاه جیتکس دوبی برپا و علاوه بر اعزام هیأت تجاری و برقراری ملاقات‌های تجاری، نسبت به برگزاری نشست فعالان صنعت ICT ایران و جهان در جیتکس اقدام می‌کند. این اتحادیه در راستای اهداف توسعه‌ای کشور با حمایت اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و دست‌اندرکاران بخش دولتی و با اجرای شرکت همایش گسترش ایمیژ برای سومین سال پیاپی، پاویون جمهوری اسلامی ایران را در کنار پاویون کشورهای صاحب‌نام صنعت فناوری اطلاعات و ارتباطات جهان در سی‌وهفتمین نمایشگاه جیتکس دوبی برپا می‌کند.

دبیرکل برنامه‌ریزی فناوری وزارت علوم مطرح کرد

رفع نیاز کشور با استارت‌آپ‌ها

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی امور فناوری وزارت علوم گفت: بین‌المللی‌سازی پارک‌های علم و فناوری و برگزاری استارت‌آپ‌ها متناسب با نیاز هر کشوری سرلوحه ایران و سایر کشورها قرار می‌گیرد.

دکتر خسرو پیری، مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی امور فناوری وزارت علوم، تحقیقات و فناوری در گفتوگو با مهر اظهار داشت: نشست انجمن بین‌المللی پارک‌های علم و فناوری در ترکیه با هدف انتقال تجربیات پارک‌ها با حضور نمایندگانی از پارک‌های علم و فناوری ایرانی برگزار شد.

وی با بیان اینکه پارک‌های علم و فناوری در دنیا گستردگی زیادی پیدا کرده‌اند، اظهار داشت: در همین راستا انجمنی در مالاگای اسپانیا متشکل از پارک‌های علم و فناوری کشورهای دنیا تشکیل شده و هر ساله در راستای ایجاد تحولات‌شان نشستی را با حضور پارک‌های عضو در یک کشور برگزارمی کنند.

به گفته وی، مدیران پارک‌ها و مراکز و متخصصان در حوزه فناوری گرد هم می‌آیند و تجربیات خود را ارائه می‌دهند تا یک تجمع عملیاتی به وجود آید. پیری با بیان اینکه در حال حاضر ۲۲ پارک علم و فناوری در این انجمن عضو هستند، اظهار کرد: آخرین نشستی که با حضور همین پارک‌های علم و فناوری سراسر دنیا در ترکیه برگزار شد، چندین نتیجه‌گیری داشت.

وی با اشاره به برنامه‌هایی که قرار است پارک‌های علم و فناوری داشته باشند و مربوط به نتیجه‌گیری این نشست است، عنوان کرد: در این نشست بین‌المللی‌سازی پارک‌های علم و فناوری کشورها مدنظر قرار گرفت تا با یکدیگر ارتباط برقرار کنند.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی امور فناوری وزارت علوم، تحقیقات و فناوری ادامه داد: ارتباط پارک‌ها می‌تواند به گونه‌ای باشد که یک شرکت دانش‌بنیان در یک پارک علم و فناوری به راحتی محصول خود را به‌صورت مجازی به نمایش بگذارد تا خریداران خارجی به لیست خریداران داخلی شرکت افزوده شود و بازار خوبی برای محصول آن شرکت رقم بخورد.

وی تاکید داشت: پارک‌های علم و فناوری در حال رقم زدن اقتصاد جدیدی برای کشورها هستند از این رو لازم است از سوی دولت‌ها حمایت شوند.

کلید

شعارهای کسب‌وکار

۵ روش برای ساختن شعار کسب‌وکار

شعارهای کسب‌وکار باعث تمایز و ماندگاری هر برند و کسب‌وکاری می‌شوند زیرا برند را قابل‌تشخیص می‌سازند و باعث می‌شوند در حافظه افراد باقی بمانند، اما نوشتن یک شعار کسب‌وکار جذاب آسان نیست.

به گزارش بازده، شعارهای کسب‌وکار در انواع مختلفی طراحی می‌شوند و حتی ممکن است گاهی اوقات با یک اشتباه، در معرفی برند و کسب‌وکار به بازار فاجعه‌ای رخ دهد.

در ادامه با پنج نوع مختلف از شعارهای کسب‌وکار آشنا می‌شویم.

۱- شعارهای توصیفی بسازیم

شعارهای توصیفی نشان‌دهنده زمینه فعالیت کسب‌وکار شماست؛ به بیان بهتر، حقایق یا ویژگی‌های کسب‌وکار شما را نشان می‌دهد. به همه می‌گوید که «من چه کار می‌کنم.»

شعارهای توصیفی برای کسب وکارهای کوچک و تک مدیره کاربرد دارند چون مبلغ ارزش‌های پیشنهادی به واضح‌ترین حالت ممکن هستند.

همچنین این شعارها برای کسب‌وکارهایی با نام‌های غیرتوصیفی هم کاربرد دارند. برای مثال، اگر نام کسب‌وکاری که از وام دولتی استفاده می‌کند «دوره گرد سبز» باشد، یک شعار توصیفی می‌تواند کاری را که نام تجاری کسب وکارش نمی‌تواند توضیح بدهد توصیف کند که او خدمات تعمیری ارائه می‌کند.

یک نکته منفی شعارهای توصیفی این است که این شعارها می‌توانند غیرقابل حفظ کردن و خیلی عام باشند، بنابراین ترکیب کردن این نوع شعار با انواع دیگر شعارها می‌تواند ایده خوبی باشد.

۲- شعارهای مجاب‌کننده بسازیم

یک شعار مجاب‌کننده شامل فایده‌ای است که نتیجه مثبت استفاده افراد از محصولات و خدمات شما، دربر می‌گیرد. این شعارها به همه می‌گویند «این دلیلی است که چرا باید نسبت به چیزی که به شما عرضه می‌کنم اهمیت بدهید.» شعار مجاب‌کننده نشان می‌دهد که چه چیزی برای شما، در محصولات و خدمات ما وجود دارد!

۳- شعارهای خلاقانه بسازیم

یک شعار خلاقانه شامل جمله‌ای نسبتا ادبی است که باعث حفظ کردن راحت‌تر آن می‌شود.

شعارهای خلاقانه قابل حفظ کردن هستند و مردم را به حرف زدن راجع به کسب‌وکارتان تشویق می‌کنند، اما نوشتن آنها و عمل به آنها سخت است. بین شعار خلاقانه و شعار چرند یک خط مشخص وجود دارد، بنابراین اگر توانایی نوشتن یک شعار خلاقانه را ندارید این کار را به متخصصان این فن بسپارید.

۴- شعارهای برانگیزاننده بسازیم

شعارهای برانگیزاننده برای این طراحی می‌شوند که حسی را در خواننده برانگیزند، به جای آنکه توضیح دهند که شما چه می‌فروشید. یکی از معروف‌ترین شعارهای برانگیزاننده، شعار نایک است؛ «فقط انجامش بده.»

شعارهای برانگیزاننده می‌توانند مردم را به استفاده از محصولات و خدمات شما تشویق کنند چرا که آنها می‌خواهند جزئی از حسی که انتقال می‌دهید باشند.

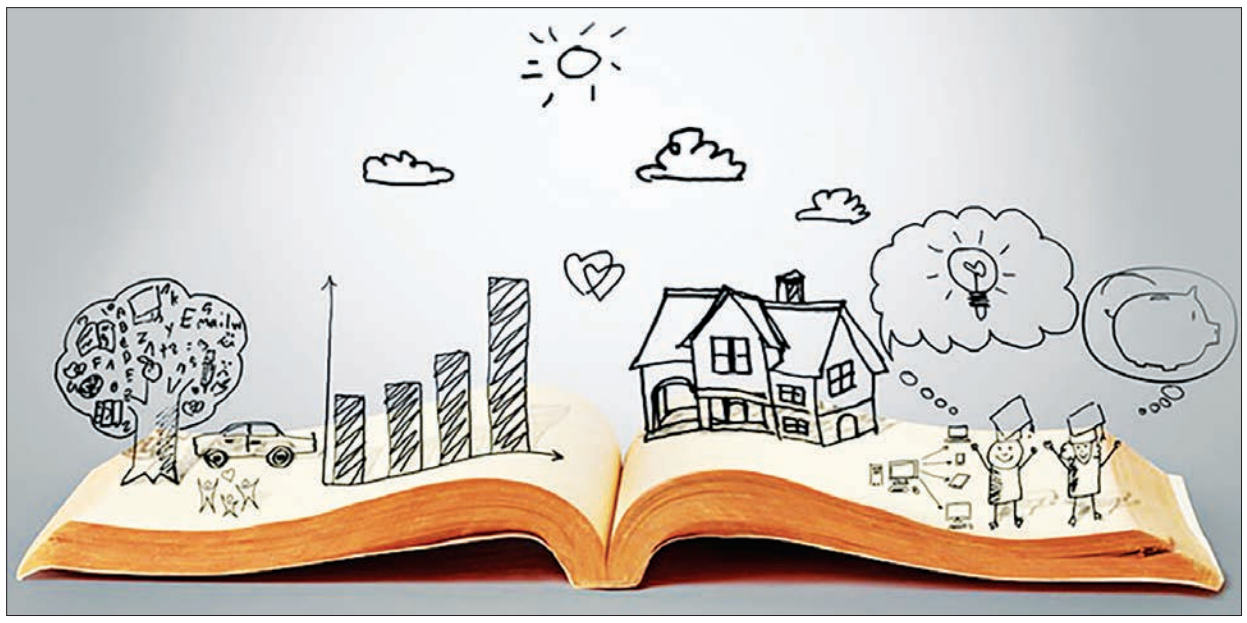
۵- شعارهای شناخت برند بسازیم

شعارهای شناخت برند به طریقی شعار شما را به نام کسب‌وکار یا برند شما مرتبط می‌کند که باعث می‌شود نشان دهد این شعار، منحصر به کسب وکار شماست نه کسب وکار رقبای‌تان.

شعارهای شناخت برند به مردم کمک می‌کنند که اسم شما را به خاطر بسپارند و هر موقع که لازم است آن را به یاد بیاورند.

منبع: فوربس

۵ قانون تبلیغات و بازاریابی که در نیم قرن تغییر نکرده است



دنیل‌فالی

این موضوع را که بازاریابی تغییر کرده است، اصلا نمی‌توان انکار کرد. سازوکارهای تحویل ما، استراتژی‌های ما، شیوه‌ای که سعی می‌کنیم هوشمندانه باشد، همه و همه یک تغییر پارادایم را در یکی، دو دهه اخیر تجربه کرده‌اند، اما آنچه جالب است اینکه قوانین و مقررات خاصی از بازاریابی، برای بیش از ۵۰ سال است که تغییری نکرده است. در سال ۱۹۶۳، دیوید اوگیلوی نخستین کتاب بازاریابی مدرن را تحت عنوان «اعترافات یک مرد بازاریاب» نوشت. برای این کتاب، او عنوان «پدر بازاریابی» را به دست آورد و احتمالا این کتاب پایه‌ای برای کتاب مرد دیوانه، اثر دان دراپر بوده است.

این ستایش، بدون استحقاق نیست. این غیرطبیعی است که چه میزان از دسته قوانین اصلی خودش تاکنون و در دنیای مدرن باقی مانده است. از زمان او (زمانی‌که گاوچران‌ها به سیگارها اعتبار دادند) تا امروز (با تبلیغات در همه جا حاضر لوکاس ونمو)، فلسفه اوگیلوی پایدار است.

اینجا پنج قانون اوگیلوی را داریم که در دوران مدرن بازاریابی وجود دارند.

قانون ۱: «مصرف‌کننده یک آدم احمق نیست؛ او همسر شما است!»

در حالی که طبق استانداردهای امروز دارای تبعیض جنسیتی است، اوگیلوی به یک حقیقت عمیق اشاره کرد؛ شرکت‌هایی که برای هوش مشتریان خود ارزش قائلند، با داشتن مشتریان عالی پاداش می‌گیرند.

این امر درست‌تر از قبل است. قبل از خرید یک محصول، ۸۱درصد از خریداران به‌طور آنلاین تحقیق می‌کنند. این به معنی خواندن بررسی‌ها، چک کردن ضمانت‌نامه‌ها و کسب‌وکارها برای بهترین معامله ممکن است. این یکی از دلایلی است که وفاداری برند به سرعت در حال تبدیل شدن به چیزی از مد افتاده است و به همین دلیل تبلیغاتی که تماشاگران را به توقف، تفکر و سوال (مانند ونمو چیست؟) وا می‌دارد و در ذهن می‌ماند.

به احتمال زیاد این قانون را زمانی می‌بینید که نتیجه معکوس می‌دهد. یک مثال خوب، افتضاح اخیر کوکا کولا در مورد مطالعه‌ای بود که ادعا می‌کرد می‌توانید هر چه دل‌تان می‌خواهد بخورید یا بنوشید، تا زمانی‌که به اندازه کافی ورزش می‌کنید. مدت‌ها قبل مصرف‌کنندگانی به نام B.S در مطالعه کوکاکولا، تا آنجا پیش رفتند که این ادعای خاص را دروغ‌های منتشر شده توسط صنعت تنباکو بیان کردند.

درس: مشتریان شما باهوش هستند، به آنها دروغ نگویید.

قانون ۲: «در بیس‌بال توپ را نزنید. بیرون از زمین را هدف بگیرید. شرکت‌های فناناپذیر را هدف بگیرید.»

فلسفه «در حاشیه امن بازی کن» اوگیلوی، در دنیای دیجیتال ما با بمباران دائمی آگهی‌ها و تبلیغات بازتاب می‌یابد. برای ایستادگی کردن، باید جسور باشید.

ردبول یک مطالعه موردی خوب است. چرا آنها بسیار موفق هستند؟ به دلیل برندسازی برجسته و پررنگ. هنگامی که ردبول در اواخر دهه ۹۰ وارد ایالات متحده شد، ادعا کردند که این نوشیدنی انرژی زا به شما بال می‌دهد. ردبول نه‌تنها ورزش‌های افراطی را حمایت کرد، بلکه آنها را ایجاد نیز کرد. در جریان رویدادهای سالانه Flugtag، مردم ماشین‌های خانگی خود را ساخته و رکوردهای جهانی را شکستند. زمانی اسپانسر طولانی‌ترین سقوط آزاد تاریخ شدند، شیرجه ۱۲۸،۰۰۰ فوتی فلیکس باومگارتنر.

این نوع حرکت‌های تبلیغاتی با اعتماد به نفس، ردبول را در رده شرکت‌های جاودانه قرار داده است.

قانون ۳: «تبلیغات خوب آن است که محصول را بدون توجه به خود محصول به فروش می‌رساند.»

اگرچه این صداها بیشتر شبیه کلمات سان تزو نسبت به یک مرد بازاریاب است، اما اوگیلوی خواستار توجه به پدیده‌ای است که امروزه آن را تصدیق می‌کنیم. بازاریابی مدرن یک بازی طولانی است. شما باید مشتریان را جذب و تحسین کنید، اما قبل از این کار باید توجه آنها را جلب کنید.

این را در نظر بگیرید: شرکت‌هایی که هر ماه ۱۶ پست وبلاگ یا بیشتر منتشر می‌کنند، ۳،۵ برابر بیشتر از آنهایی که چهار پست یا کمتر منتشر می‌کنند، جلو می‌افتند.

وبلاگ‌نویس به‌طور دقیق کار می‌کند زیرا به خودش توجهی ندارد. وبلاگ نویسی برای آگاهی از برند و اعتبار است نه برای فروش سخت. این یک روند آهسته و یکی از کارهای امروز برای به فروش رفتن محصولات است. اگر خیلی سخت برای فروش تلاش می‌کنید، تقریبا یک سوم اعتبار خود را نزد مصرف کنندگان پایین می‌آورید.

قانون ۴: «من تبلیغات را به‌عنوان سرگرمی یا یک شکل هنری نمی‌دانم، بلکه آن را به‌عنوان رسانه اطلاعات در نظر می‌گیرم.»

هدف تبلیغات و بازاریابی این است که مشتریان را در جایی که راحت‌تر و شادتر هستند، داشته باشیم و در واقع باعث ایجاد انگیزه در آنها برای انجام کاری شویم. اخیرا، تبلیغ‌کنندگان به محتوای حمایت شده تبدیل شده‌اند تا این کار را انجام دهند.

آنها خود را به سایت‌های دارای ترافیک و قدرت بالا (مانند Shell یا Adobe در The Brands Studios نیویورک تایمز) تزریق می‌کنند و اطلاعاتی را ارائه می‌دهند، مانند هر پست‌وبلاگ دیگر که توجه بیشتری را به برندشان جلب می‌کند.

محتوای حمایت شده در حال حاضر ۲۵درصد موفق‌تر از واحدهای تبلیغاتی صفحه نمایش است و ۱۸درصد باعث خرید بیشتر می‌شود. مردم به احتمال بیشتری به آن اعتماد می‌کنند زیرا واقعا مفید است (و به خودی خود یک تبلیغ نیست).

قانون ۵: «آنچه در تبلیغات بیان می‌کنید، مهم‌تر از آن است که چگونه آن را بیان می‌کنید.»

از پنج قانون اگلیوی، این یکی مطمئنا بحث‌برانگیزترین است. بسیاری از بازاریابان به شدت مخالف هستند و می‌گویند که چگونگی تبلیغ کردن، مطلقا همه چیز است. اما این نباید یک یا دو سناریو باشد. هر دو بحث مهم است، اما تأکید بیشتری روی خود چیزی که می‌گویید وجود دارد (بیش از اینکه چگونه می‌گویید).

به کمپین دومینو بپیوندید تا طعم پیتزاهای‌تان را بهتر کنید. آنها اذعان داشتند که در مورد پیتزاهای خود بد تبلیغ کرده‌اند و می‌خواستند همه چیز را تغییر دهند. از آن زمان، دومینو پیگیر بوده است و سهام‌شان از ۷،۷۳ دلار به ۱۰۵،۱۱ دلار افزایش یافته است.

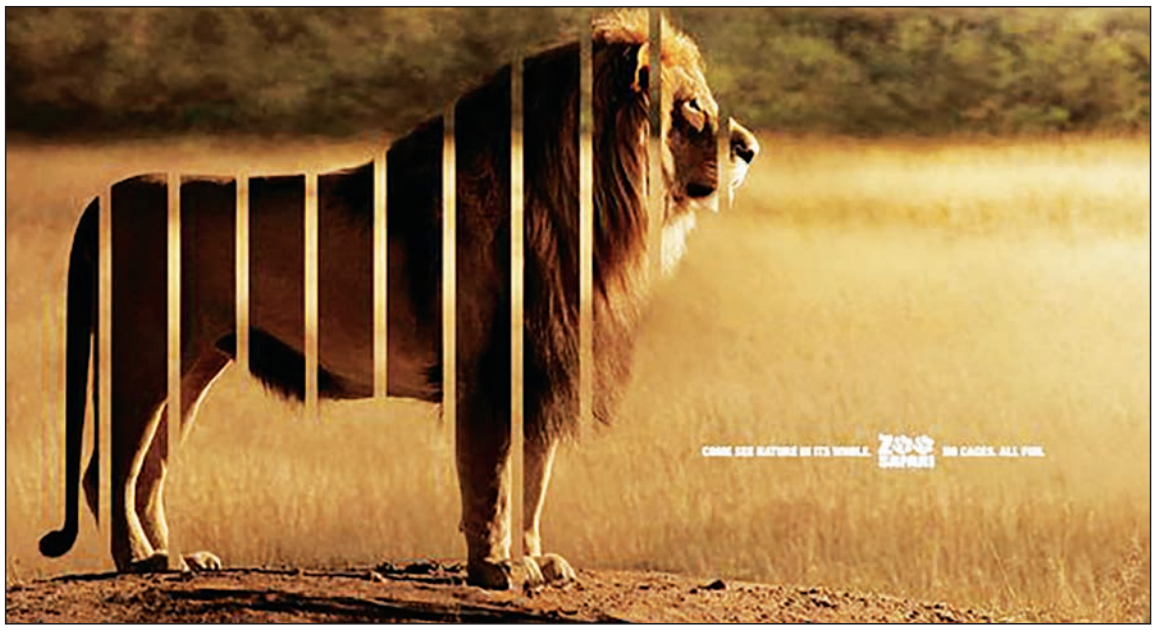
به نخستین قانون رسیده‌اند؛ شفافیت همه چیز است. اگر صادق باشید، چگونگی تبلیغ کردن کمتر اهمیت دارد. فقط حقیقت را تحمیل کنید. اگر مشتری به شما اعتماد کند، احتمال دارد که از شما خرید کند. این تنها احساسی نیست، اصول اخلاقی رایج است.

چه چیزی در آینده نهفته است

میراث اگلیوی تا امروز به همان اندازه گذشته قوی است. تا امروز اگلیوی (آژانس) تقریبا در همه پست‌های خود از چهره و نقل قول‌هایش استفاده می‌کند. یکی از دلایل ماندگار بودن میراث او آن است که اکثر کارهایش براساس احترام به مشتری بود. این به معنای احترام به هوش، نیازهای آنها و جاه‌طلبی‌های آنها در زندگی است.

گاهی اوقات بازاریابی به‌عنوان شکلی از فریب، اشتباه گرفته می‌شود، اما این نیست. این بیشتر در مورد همدلی و روان‌شناسی است و درک اینکه چگونه بهترین قدم بعدی خود را برداریم و از درگیر شدن در روند انجام پروژه نترسیم.

تبلیغات خلاق



ایستگاه تبلیغات

شرکت‌های تبلیغاتی به‌دنبال خلاقیت در تبلیغات‌نویسی

چگونه یک تبلیغات‌نویس شویم؟

در این مقاله به شرح اینکه چگونه تبلیغ‌نویس شویم خواهیم پرداخت.

ملزومات اصلی این شغل، خلاقیت، رزومه و کارآموزی است. شما خلاق هستید، شوخ طبع هستید و داستان‌ها را در یک جدول زمانی به خوبی مرتب می‌کنید، پس دوستان‌تان به شما می‌گویند که باید کار خود را به‌عنوان یک بلاگر رها کنید و یک تبلیغات نویس شوید.

این عالی است، اما شما نمی‌دانید یک تبلیغات‌نویس دقیقا چه کار می‌کند.

در این مطلب به نقل از ibazaryabi ، شرح مختصری از وظایف شغل تبلیغات نویسی را آورده‌ایم.

یک تبلیغات‌نویس چه کار می‌کند؟

در یک شرکت تبلیغاتی یک تبلیغات نویس به‌عنوان یک فرد خلاق شناخته می‌شود، چرا که او است که شعار را تولید و نسخه‌سازی می‌کند.

BMW- ماشین رانندگی خارق‌العاده

Nike- فقط انجامش بده.

این اصطلاحات تبلیغاتی یک جایی توسط یک تبلیغات‌نویس تولید شده‌اند.

این شغل ممکن است در مرکز توجه نباشد یا برعکس، خیلی معروف شوید.

تمام تبلیغ‌نویس‌ها برای برندهای بزرگ کار نمی‌کنند، اما تبلیغ نویسی یک نقش مهم است که تأثیر بزرگی روی تصویر دیده شده از برند و شهرت آن دارد.

چگونه یک تبلیغ نویس شویم؟

گرفتن شغل به‌عنوان تبلیغ‌نویس سخت‌تر از شغل‌های دیگر در زمینه تبلیغات است. شما برای گرفتن این کار احتیاج به یک رزومه خیلی خوب دارید. خب شما چگونه باید یک رزومه خوب داشته باشید که در دنیای تبلیغات صدا کند.

برای شروع، شما باید به یک دوره کارآموزی بروید تا یک کتاب از کارهای‌تان درست کنید.

کتاب شما مجموعه‌ای از کارهای تبلیغاتی‌ای است که تا حالا انجام داده‌اید. بدون داشتن این کتاب نمی‌توانید شغلی را در آژانس تبلیغاتی بگیرید.

برای اینکه بتوانید یک دوره کارآموزی بگیرید باید به سختی در اینترنت تلاش کنید.

همچنین شما می‌توانید با کارگردان‌های خلاقی تماس بگیرید که بخش‌های تبلیغات در آژانس‌ها را اداره می‌کنند.

اگر شما نمی‌خواهید به دوره کارآموزی بروید تا با حداقل دستمزد کار کنید، می‌توانید کارها تبلیغاتی را برای خودتان انجام بدهید.

یک تبلیغ‌نویس در زمینه‌های متعددی از چاپ و تلویزیون و رادیو کار می‌کند. کارهای شما باید از کارهایی که به آن علاقه‌مند هستید تقلید کند.

اگر علاقه‌مند به تبلیغ نویسی آنلاین هستید باید بنرهای تبلیغاتی آنلاین درست کنید یا کمپین‌های آنلاین راه‌اندازی کنید.

اگر علاقه‌مند به حیطه چاپ هستید باید تبلیغات چاپی انجام بدهید.

اگر قادرید، می‌توانید با دادن آگهی دادن در جایی مقیم شوید. مدیران ترجیح می‌دهند کسانی را استخدام کنند که در یک محل مستقر کار می‌کنند.

مدرک دانشگاهی برای گرفتن شغل تبلیغ نویسی لازم نیست، اما مدیران ترجیح می‌دهند کسی را استخدام کنند که لیسانس داشته باشد.

به چه مهارت‌هایی برای این شغل نیاز دارید؟

مهارت اصلی تبلیغ نویسی خلاقیت است، بنابراین شما واقعاً نیاز به یک استعداد در زمینه خلاقیت دارید.

برخی مردم در حین کار یاد می‌گیرند، اما برای این کار باید بتوانید همراه تصاویر و کلمات داستانسرایی کرده و خارج از کار فکر کنید.

داستان‌ها هستند که محصول را می‌فروشند و شعارها و کلمات فقط آن را تعریف می‌کنند.

کارآموز بودن در یک بخش آژانس تبلیغاتی می‌تواند راه خوبی باشد برای اینکه بفهمید استعداد تبلیغ‌نویسی دارید یا نه.

منبع: thebalance

ارتباط

فیلترینگ رسانه‌های اجتماعی

احمدرضا معماریان
کارشناس ارشد بازاریابی

امـروزه فناوری‌ها در کلیه شـئون و ابعاد مختلف زندگی ما حاضر هستند. آنها شکل جدیدی از زندگی را ایجـاد کرده، روی نحوه و شـکل‌گیری تعاملات و ارتباطات ما تأثیرگذار بوده و بسیاری از کسب وکارها را دگرگون و متحول ساخته‌اند.

سـرعت رشـد فناوری‌هـا و ضریب نفـوذ آنها در بسـیاری از کشـورها افزایـش یافته اسـت. به‌طور مثال براسـاس شـاخص‌های اعلام شـده از سـوی درگاه پالایـش جامعه اطلاعاتی ایران، تعداد کاربران اینترنـت در سـال ۱۳۹۵ بالغ بـر ۵۳ درصد، یعنی حدود ۴۳میلیون نفر بوده اسـت. این درحالی اسـت که این شـاخص نسبت به سال ۱۳۹۴، ۱۷٫۵ درصد رشد داشته است.

ضریب نفوذ اینترنت در دنیا حدود ۳۰درصد است که هر سـال با رشـد فناوری‌ها و اینترنت، سـرعت انتشـار و ضریب نفوذ با شـیب تندی در حال رشـد است.

افزایش سـطح دسترسـی به اینترنت و رسانه‌های جدید روی بسـیاری از کسـب وکارها تأثیر گذاشته است. رسـانه‌های سنتی که انتشار محتوا را بدون در نظر گرفتن مخاطب (نسـبت به رسانه‌های نوظهور) بـا هزینه زیاد برای انبوه مردم به‌عنوان مخاطب پیام ارسـال می‌کردند، با ظهور رسانه‌های جدید و تغییر ذائقه و نگرش مردم نسبت به مصرف، ارتباط و شکل زندگی، اثربخشی خود را به‌شدت از دست داده‌اند.

رسـانه‌های جدید، آموزش و یادگیری را تسـهیل می‌کننـد. آنهـا ابزاری بـرای یادگیری هسـتند که ایجاد، انتشـار و به اشـتراک‌گذاری را سـاده کرده و تعامل و همـکاری را افزایش می‌دهند. در واقع یکی از ویژگی‌هـای آنها، فراهم کردن و ایجاد فرصت‌هایی برای حمایت کردن از ساختارهای اجتماعی دانش در درون و میان افراد است.

رسـانه‌های جدید به واسـطه قابلیت‌هایی که ارائه می‌کنند، ضمـن ایجاد ارتباط دوسـویه، مخاطب را انتخاب کـرده، هزینه‌های ارتبـاط را کاهش داده و به صورت لیزری و دقیـق می‌توانند محتوای خود را منتشرکرده و بازخوردهای مناسب را دریافت کنند.

بسـیاری از سیاسـتمداران، چهره‌هـای معـروف (ورزشی، هنری و. . .)، کسب وکارها و. . . از این ابزار استفاده گسترده کرده و پایه‌های مستحکم و اصولی برای آینده فعالیت‌های خود بنا می‌کنند.

متأسـفانه در ایران به واسـطه فیلترینگ شـدید رسـانه‌هایی تأثیرگذار همچون توییتـر، فیس‌بوک، پینترسـت، یوتیوب و. . . دسترسـی به رسـانه‌های فراگیر و ارزان قیمت سـلب شده اسـت. بسیاری از کاربـران اینترنت در دنیا از یک سـری رسـانه‌های اجتماعی مشخص استفاده می‌کنند.

نقش و کارکرد رادیو و تلویزیون با مفهوم گذشـته تغییـرات بسـیاری کرده اسـت. وجود شـبکه‌های خصوصی، اپلیکیشن‌ها، پادکست‌ها و. . . ضمن تقلیل هزینه‌ها، با تعریف دقیق و مناسـب مخاطب، میل و رغبتـی برای مخاطبان خود برای حرکت در مسـیر گذشـته نمی‌گذارند. رسـانه ملی بـرای جلوگیری و خنثی کردن اثر شبکه‌های خصوصی خارج از کشور و به بهانه یا تحت عنوان «حمایت از اقتصاد مقاومتی» یا «حمایت از واحدهای کسـب وکار»، با پیشـنهاد پخش تیزرهای رایگان، تلاش می‌کند سازمان عریض و طویل و این رسانه گران قیمت را سرپا نگه دارد.

رسـانه‌های جدید فرصت‌های بی‌شماری هم برای واحدهـای کسـب‌وکار و هم برای نام ایـران (عرضه محصـولات و قابلیت‌هـا، طراحـی و بسـته‌بندی، گسـترش، اشـاعه و توسـعه سـبک زندگی مردم و تمایـلات و انگیزه‌های آنهـا و. . .) ایجاد می‌کنند. در واقع واحدهای کسـب‌وکار در یـک فضای عمومی و مشـترک تجربیات، روایات و شایستگی‌های خود را عرضه کرده و با سـایر کشـورها رقابـت می‌کنند. به اشـتراک گذاشتن محتوا در رسانه‌هایی که می‌توانند پیام را به سراسر جهان ارسال کرده و معرفی کنند.

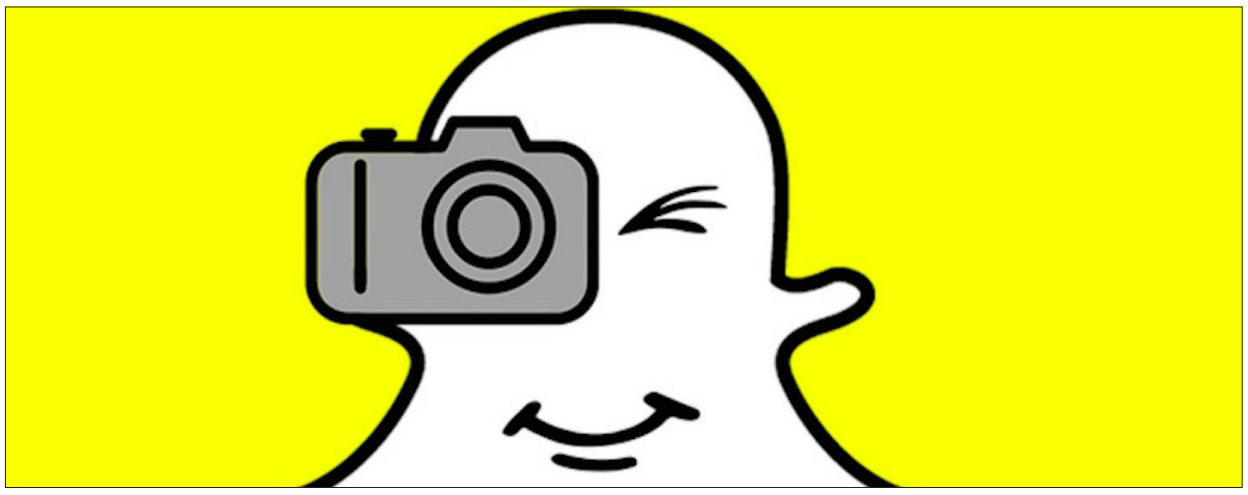
فیلترینگ در واقع محدود کردن بسیاری از بنگاه‌ها از رسـانه‌های ارزان قیمت، تأثیرگذار و ارزشـمند و تحمیـل هزینه‌هـای هنگفت بـرای انجـام فعالیت در رسـانه‌هایی اسـت که بـه لحاظ تولیـد محتوای نامناسب، عدم ایجاد انگیزه در مخاطب و جداشدن از رقابت در بازارهای محلی و جهانی، ناکارآمد هستند.

اینترنـت و پیوسـتار آن (رسـانه و شـبکه‌های اجتماعـی) همچون شمشـیری دولبه هسـتند. آنها همـواره فرصت‌ها و تهدیداتی دارنـد. وقتی این ابزار بر نحوه و شـکل زندگی و تعاملات تأثیرگذارند، این پیام را مخابره می‌کنند که با استفاده از گفتمان زور و تهدید، محدودیت‌ها تولید ارزش نمی‌کنند. متأسفانه طی این سال‌ها عزمی برای منع و رفع محدودیت‌های فیلترینگ وجود نداشـته و همواره فیلترینگ چماقی بر سر بنگاه‌های اقتصادی بوده است.

حذف فیلترینـگ نیازمند بـاور و اعتماد به آینده اسـت. آینده، امروز اسـت، بسـیار نزدیک است. اگر رسـانه‌های جدید را جدی نگیریـم و از کارآمدی و ظرفیت‌هـای آنها بهـره نبریم، بایـد ضمن پرداخت هزینه‌های گزاف به رسـانه‌هایی کـه از کفایت لازم برخوردار نیسـتند، رقابت را به جولانگاهی بی‌حاصل تبدیل کنیم.

راهکارهای پیش‌روی اسنپ‌چت در رقابت با اینستاگرام

صدا، تصویر، رقابت



ترجمه: علی آل‌علی

در حـال حاضر تمام افـراد فعال در حوزه تبلیغات بازرگانی و تحلیل شبکه‌های مجازی از حضـور چشـمگیر دو برند اسـنپ‌چت و اینسـتاگرام در حوزه شبکه‌های عکس‌محور اطلاع دارند. اقبال روز افزون کاربران نسبت به شبکه‌های عکس‌محور باعث افزایش اهمیت چنین حوزه‌ای شده و به تبع آن کوره رقابت میان دو غول موجود را به‌شدت گرم ساخته اسـت. اگرچه اسنپ‌چت همچنان طرفداران خود را دارد، با این حال شـاید چندان دشوار نباشـد که از پیشتازی محسوس اینستاگرام صحبت کنیم. یک دلیل مناسب و البته قابل تأمل، سرنوشـت بخش استوری اینستاگرام، که در آگوسـت سـال جاری راه‌اندازی شد، اسـت. اگرچه این سرویس تقلید مستقیمی از اسـنپ‌چت بـود، بـا این حال اسـتقبال کاربران از این سـرویس وزنه را کاملا به نفع اینستاگرام سنگین کرده است. از آغاز شروع به کار این سـرویس جدید اینستاگرام، این برند به‌طـور میانگین افزایـش ۲۲درصدی اسـتفاده از Story را شاهد بوده است (نرخ رشد براساس اندازه‌گیری نرخ ثابت یک هفته پس از راه‌اندازی سرویس اینستاگرام محاسبه می‌شـود). در سوی دیگر میدان، میزان رشد استفاده از این سرویس برای اسنپ‌چت تنها ۵درصد برآورد می‌شود.

با توجه به آنچه گفته شد، اینستاگرام بازار موجود را قبضه کرده اسـت. با این حال باید دلایل موجهی پشـت موفقیت خیره‌کننده این برند نهفته باشد. نگاهی به بازار مصرفی کـه هرکدام از این دو برنـد برای خود ایجاد کرده‌اند، کمک شـایانی در راسـتای تحلیل ایـن واقعیت خواهـد کرد. به‌طـور خلاصه، اسنپ‌چت خود را یک مجموعه دوربین‌محور معرفی کرده اسـت. این نکتـه را می‌توان به نوعی تأکید بر حوزه اختصاصی شـبکه‌های مجازی عکس‌محور تلقی کرد. این استراتژی به‌طور مشخص با هدف ایجاد تمایز میان این شرکت و سایر رقبا نظیر فیس‌بوک و توییتر پیگیری می‌شود. از سـوی دیگر اینستاگرام با تأکید روی یک المان نسـبتا تکراری وارد میدان شده اسـت. در واقع این شرکت خود را یک شبکه مجازی معرفی می‌کند، نه صرفا فعال در حوزه شبکه‌های عکس‌محور. همین امر سبب جذب بیشتر مخاطب به سوی این زیرمجموعه فیس‌بوک شده است. این شیوه رقابتی اگرچه ریسک بالایی دارد، اما به خوبی از سوی مدیران اینستاگرام دنبال می‌شود.

در ادامـه مطلب راهکارهـای پیش روی اسـنپ‌چت به منظـور دسـتیابی مجدد به بخشـی از بازار از دسـت رفتـه‌اش را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

اولویت فضای باز

نخستین راهکاری که پیش روی اسنپ‌چت قرار دارد، بازگشایی فضای نسبتا محدود میان کاربرانش است. در واقع پیش‌فرض اصلی در این شبکه عکس‌محور، برقراری ارتباط میان افرادی اسـت که یکدیگر را می‌شناسـند و ترجیحا در این شـبکه عضویت هم دارند. بر این اسـاس پیوند میان کاربر و اسنپ‌چت نه به‌طور ناگهانی، بلکـه در جریان یک فرآیند شکل می‌گیرد. همین نکته نقطه‌ضعفی است که اینستاگرام با تأکید بر آن مزیت مناسبی برای خود فراهم کرده اسـت. در واقع در این شـبکه دسترسی به ویدئو و عکس‌های سایر کاربـران، تنهـا در صورتی که کاربـر آن را خصوصی نکرده باشد، آزاد است. همچنین در این شبکه و توییتر نیازی به ثبت‌نام به منظور دسترسی به حساب کاربری سایر افراد نیست.

خبر خـوب برای طرفداران فضای بازتر در اسـنپ‌چت تغییراتی اسـت که این برند در آپدیت‌های اخیرش آن را دنبال کرده است. بر این اساس امکان بارگذاری لینک سایت روی پروفایل که مدت‌هاست در اینستاگرام و سایر شبکه‌های مشابه امکان‌پذیر شده، در دسترس قرار گرفته است. این نکته برای بخش Story نیز دنبال می‌شود. در اینجاست که اسنپ‌چت از اینستاگرام جلو خواهد زد. براساس آپدیت جدیـد، امکان افزودن لینک به Story برای تمام کاربران فراهم شده است. این در حالی است که اینستاگرام چنین امکانی را تنها در خصوص حساب‌های تأیید شده دارد.

بـا همـه مزیتـی کـه گشـایش جدید اسـنپ‌چت به همـراه خواهد داشـت، نکته مهـم، توجه به راه درازی اسـت که این برند پیش رو دارد. در واقع این برند نیاز به ارتباط، توجه و علاقه بیشـتر به کاربران خود خواهد داشت. در این میان توجه ویژه به حساب‌های افراد سرشـناس از جایگاه ویژه‌ای برخوردار است. به‌عنوان مثال اسنپ‌چت با ارائه بخش پیشرفته ویرایش عکس، بدون شک توانایی جذب مخاطب بیشـتری را خواهد داشـت. بـه عبارت دیگـر، هرچقدر امـکان ویرایش بیشـتری بـه مخاطب بدهیـم، عکس‌های حرفه‌ای بیشتری را جذب می‌کنیم. این امر دقیقا مانند احداث یک باغچه بزرگ به منظور کشت سبزی بیشتر است.

بازنگری در رابط کاربری و تجربه اولیه مخاطب

عملکـرد ضعیف در حوزه جسـت‌وجوی درون‌شبکه‌ای محتوا، یکی دیگر از مشکلات عمده اسـنپ‌چت محسوب می‌شود. در حال حاضـر امکان جسـت‌وجوی کاربـران دیگر از درون اپ وجود نـدارد. اگر کاربر حرفه‌ای اینستاگرام یا حتی فیس‌بوک باشید، چنین نکته‌ای شما را به‌شدت متعجب خواهد کرد. این دقیقا همان مشکلی است که اینستاگرام را تبدیل به بهشت بسیاری از فراریان زندان اسنپ‌چت کرده است.

ایـن برند از زمان معرفـی اپ خود به‌طور کامل، بر رسـانه‌های دیگـر به منظور جذب مخاطـب و کاربر جدید متکی بوده اسـت. چنیـن نکته‌ای تا زمانی‌که اسـنپ‌چت تنها شـبکه اجتماعی عکس‌محور بود، مشـکل چندانی نداشت. با این حال ورود اینستاگرام و تأکیدش بر اغلب نقطه‌ضعف‌های اسنپ‌چت چالش پیچیده‌ای را به دنبال داشته است.

تنها راهکار پیش روی اسنپ‌چت به منظور رهایـی از این بحـران، ساده‌سـازی تجربه کاربری مخاطب است. به عبارت دیگر، زمان آن رسـیده که دیوار برلین فروریخته شـود. به‌عنوان مثال ناپدید شـدن تصاویر ارسالی برای دوسـتان، فیلترهای تکراری و اندک و همچنین باگ‌های موجود در زمینه بارگذاری ویدئو از مشـکلات عمده نیازمند رسیدگی محسـوب می‌شود. بسـیاری از افراد ترجیح می‌دهند به جای اطلاع از وضعیت ورزشگاه نیوکمپ به هنـگام تمرینات تیم بارسـلونا مستقیما به حساب‌های وابسته به این باشگاه یا رسـانه‌های اسپانیایی متصل شوند. چنین اعلام‌هـای عجیب‌وغریبی تنهـا کاربران را دلسرد و به سوی اینستاگرام سوق خواهد داد.

اهمیت توجه به تبلیغات

اگـر اسـنپ‌چت قصـد ادامه حیـات در کسـب‌وکار شـبکه‌های مجـازی را دارد، بدون شـک باید فکـری به حال سیسـتم تبلیغـات کهنـه و منسـوخش کنـد. بـه جـای توضیـح ویژگی‌هـای این سیسـتم تاریـخ مصرف گذشـته بهتر اسـت نگاهی کوتـاه به فرآیند تبلیغاتی فیس‌بوک و فرزند خوانـده‌اش، اینسـتاگرام بیندازیم. تبلیغات هوشمند مطابق با علاقه کاربر مزیت اصلی دو برند نام برده در مقایسـه با سایر رقباست. بر این اساس اسنپ‌چت نیازمند راه‌اندازی بخش ویژه‌ای به منظور تحلیل سلیقه کلی هر دسته از کاربرانش است. به این ترتیب تبلیغات در در این شبکه عکس‌محور تا حدودی متحول خواهد شـد. البته نباید انتظار استقبال آنی کاربران و بازگشت مهاجران قدیمی ساکن در اینسـتاگرام را داشـت. با این حال این راهی است که باید پیموده شود تا از ضررهای آتی جلوگیری به عمل آید.

نکته مهم، توجه به اصلاح ساختارها بدون درنظر گرفتن پیامدهای کوتاه‌مدت‌شان است. اصلاح فرآیند تبلیغاتی اگرچه در کوتاه‌مدت تأثیر چندان مشـهودی روی آمـار کاربران نخواهد داشـت، برخلاف فضـای بازتر برای جسـت‌وجوی تصاویر و رابطه کاربری بهتر، اما در چشـم‌اندازی وسـیع‌تر امکان رقابت تنگاتنگ‌تری را با اینسـتاگرام فراهم خواهد کرد.

به عبارت ساده، سـرمایه‌گذاران در حوزه تبلیغات باید مطمئن شوند که سرمایه‌گذاری در ایـن اپ برای آنها سـود نهایی به ارمغان خواهـد آورد. تـا زمانی‌کـه اینسـتاگرام و فیس‌بوک امکانات تبلیغاتی پیشـرفته‌تری را در اختیار کاربران قرار می‌دهند، سیاسـت اسـنپ‌چت به جای جذب کاربر روی حفظ کاربر باقی خواهد ماند.

به‌عنوان نکته پایانی باید یادآور شد که نوآوری، نقشی اساسی در کسب موفقیت در بازارهای نویـن تکنولوژی دارد؛ کاری کـه فیس‌بوک و اینسـتاگرام به خوبی از عهده‌اش بر آمده‌انـد. با این حال اگر هم نوآوری دور از دسـترس به نظر می‌رسد، حداقـل بایـد در زمینه اقتبـاس از رقبا اندکی خلاقیـت به خرج داد. سیسـتم Story اینسـتاگرام اگرچـه تقلیدی از اسـنپ‌چت بود، اما این تقلیـد اصولی و بـا اندکی دخل و تصـرف در نمونه اصل صورت پذیرفت.

منبع: Entreprenear.com

بازاریابی خلاق

کارگاه فروش

روش‌های افزایش فروش

سجاد رحیمی مدیسه
مشاور بازاریابی و فروش

کاهـش فـروش از گم کردن مشـتریان هدف ناشـی می‌شـود؛ پس باید در جایی قرار بگیریم که آنـان ما را به سـادگی پیدا کننـد، بنابراین نقـش ارتباطات مؤثر و حرفـه‌ای را در کاهش و افزایش فـروش باید جدی گرفـت. من به‌عنوان مـدرس و مشـاور بازاریابـی و فروش، جلسـات گوناگونـی با صاحبان کسـب‌وکار یـا متقاضیان دوره‌های آموزشی تخصصی داشته و دارم. حدود چهار سـال قبل، یکـی از شـاگردانم در یکی از ایـن دوره‌های بازاریابی کـه هم‌اکنون به یکی از دوسـتان خوب من تبدیل شده است، در انتهای کلاس جلـو آمدند و گفتند اسـتاد، شـما لوگو دارید؟ پاسـخ دادم خیر، چون من در این مرحله دنبال لوگوی خاصی نیستم و لوگوی من را یکی از دوستانم سـالیان پیش طراحی کرده و به من هدیه داده است. دوباره پرسید شما کارت ویزیت دارید؟ جـواب دادم کارت ویزیت‌هایم به تازگی تمام شده است.

ایشـان کارت ویزیت‌هایـی را طراحی و چاپ کرده و به من هدیـه دادند و هرچه تلاش کردم که مبلغی را از من قبول کند، نپذیرفت.

از خاطره بالا چند سـال گذشته است، اما من از آن روز بـه هر جایی که به‌عنوان یک مشـاور بازاریابی و فروش یا تحلیلگر کسب‌وکار وارد شدم و احساس نیاز در حوزه گرافیک یا خدمات چاپ و طراحی در آنجا را مشـاهده کردم، این دوست عزیز را به‌عنوان یک کاندیدای اصلی مدنظر دارم و معرفی می‌کنم.

توصیه‌کنندگان

توصیه‌کنندگان افرادی هستند که به مشتریان هدف ما دسترسـی دارند. روشی که این دوست عزیـز ما در مـورد اینجانب به کار برد، اسـتفاده مناسـب و بجا از یک توصیه‌کننده بود. مشتریان هـدف، آن بخـش از مشـتریانی هسـتند که ما می‌خواهیم محصولات خود را به آنان بفروشـیم. تصور کنید شما یک رستوران دارید و می‌خواهید برای افزایش فـروش خود برنامه‌ریزی کنید؛ چه کار می‌کنید؟ سراغ چه افرادی می‌روید؟

اگر من جای شـما باشـم، پیشـنهاد می‌کنم کـه با رانندگان تاکسـی در فرودگاه‌ها و نزدیکی ترمینال‌ها ارتباط بگیرید. به‌عنوان مثال خود من زمانی‌که وارد فرودگاه اهواز می‌شـوم، سوار یکی از تاکسـی‌های فرودگاه می‌شوم. یکی از سوالاتی که به احتمال زیاد از راننده خواهم پرسید، مکان خوب برای استراحت و خوردوخوراک است. حالا اگر آن رستوران توانسته باشد با رانندگان ارتباط مناسبی برقرار کرده باشد، به احتمال زیاد به من معرفی می‌شـود. مجموعه‌های آموزشـی معتبر نظیـر «گاج» یا «قلم‌چی» نیز بـه همین روش عمـل کردند؛ کتاب‌های خـود را به رایگان برای معلمـان فرسـتادند و اگر یکی از شـاگردان این معلمان برای کتاب مناسـب از آنها سـوالی کند، بدون شـک کتب این مؤسسـه‌ها به آنها معرفی خواهد شد. شـرکت اورال بی‌هم به همین شیوه عمل می‌کند؛ شناسایی دندانپزشکان در بازه‌های زمانی خاص و ارائه محصولات و کاتالوگ رایگان به آنها.

پـس مـا باید بررسـی کنیـم چه افـرادی به مشتریان هدف ما دسترسـی دارند و آن افراد را شناسایی و با خدمات رایگان، جذب خود کنیم تا آنها ما را به دیگران معرفی کنند.

به‌عنـوان مثال خـود من که مشـاور بازاریابی هسـتم، می‌توانم با مشـاوران مالی یا حسابدارها ارتبـاط بگیـرم تا اگر آنها در مؤسسـاتی که کار می‌کنند احساس نیاز به مشاور بازاریابی داشتند، من را معرفی کنند.

تکنیک رزومه‌سازی

یـک روز مشـغول مطالعه یـک مجله صنعتی بودم که یـک آگهی توجه مـن را به خود جلب کرد؛ عکس نمادهای بانکی که در زیر آن، شرکت مذکـور تبلیغ خود را درج کـرده بود؛ جعبه‌های این بانک‌ها را تولید و به آنان تحویل دادیم.

یک سوال: اگر من به‌عنوان مدیر تدارکات یک شـرکت دولتی یـا حتی خصوصی باشـم، آیا در اعتبار این شرکت تردیدی به خود راه می‌دهم؟

به احتمال زیاد خیـر، چون این تولیدکننده با بانک‌های مطرح کشور کار کرده است.

دوستان عزیز، مشـتریان برای خرید از ما نیاز به اعتماد دارند. از خود بپرسـید رزومه ما چقدر قوی اسـت؟ آیا افراد یا شـرکت‌های صاحب‌نام را در رزومـه خـود دارید؟ اگر این شـرکت‌ها را در رزومـه خـود ندارید، با آنان ارتبـاط بگیرید، پیشـنهاد ویژه، بدون سـود و حتی بعضا با کمی ضـرر به آنها بدهید؛ مطمئن باشـید نام و اعتبار آنها به مراتب سـود بیشـتری را به سـمت شما سـرازیر خواهد کرد. مشابه این عملکرد را برخی آرایشـگران یا دندانپزشکان در ارائه خدمات خود به چهره‌های مشهور انجام داده‌اند که در صفحات آنان در شبکه‌های اجتماعی دیده‌ایم.

ارتباط با نویسنده:
madiseh@elenoon.ir

کلید

چرا رابطه بیش از حد دوستانه با کارمندان اشتباه است

شراکت با دوستان به دلیل اعتماد و شناختی که از شخصیت آنان داریم، پیشنهاد وسوسه‌کننده‌ای است، ولی مشکلات دیگری به وجود می‌آید که می‌توانند به قیمت از دست رفتن رابطه دوستی تمام شوند.

به گزارش زومیت، راه‌اندازی کسب‌وکار مخاطرات بسیار بیشتری نسبت به اداره آن دارد. معیارهای تجارت سنتی و حتی دیدگاه شما درباره تجارت، در ارتباط با استارت‌آپ صدق نمی‌کند. با اینکه بسیار در سخنرانی‌ها و نشریات اشاره شده است، اما توضیح دادن آن به‌سادگی امکان‌پذیر نیست. استارت‌آپ بیشتر از اینکه تشکیلات سازمانی باشد، بسیار شبیه یک حرکت دسته‌جمعی خانوادگی است. کارآفرینان خوب در گردهم آوردن چند نفری که چرخ استارت‌آپ را از گل دربیاورند بسیار خوش‌اقبال هستند. رابرت کرینجلی در کتاب «امپراتوری‌های تصادفی» به توصیف ویژگی‌های شخصیتی و هویتی این کارمندان اولیه می‌پردازد و آنها را مهره‌های کلیدی شرکت می‌داند. اگر بخواهیم صادقانه بیان کنیم، استارت‌آپ بیشتر از آنکه شبیه بنگاه اقتصادی باشد یک خانواده است.

به دلایل اشاره‌شده کارآفرینان بسیار به افراد اولیه‌ای که به آنها ملحق شده‌اند نزدیک می‌شوند. آنها تمایل دارند نحوه مدیریت کسب‌وکارشان را براساس روابط دوستانه‌ای که با این کارمندان اولیه داشته‌اند تنظیم کنند. واضح است که به‌مرور این کارمندان تبدیل به دوستان خانوادگی شما می‌شوند. واقعیت این است که این افراد کارمندان شما هستند و نمی‌توانید آنها را دوست یا افراد خانواده خود بدانید. این مسئله وقتی که شرکت بزرگ‌تر می‌شود و کارمندان و کارفرمایان مجبور به گردش نقش‌ها و تبدیل فضای دوستانه به روابط کاری هستند، باعث ایجاد فضای گیج‌کننده‌ای می‌شود. کارآفرینان ضمن حفظ رابطه دوستانه مجبور هستند به کارمندان برای پیشرفت کار دستور دهند. آنهایی که در چنین موقعیت‌هایی بوده‌اند، اعتراف کرده‌اند که بسیار تحت فشار قرار گرفته‌اند و حرکت در این مسیر بسیار سخت و سردرگم‌کننده است. خانواده افرادی هستند که چه دوست داشته باشند یا نه، به هم متصل هستند، اما دوستان افرادی هستند که شما ترجیح می‌دهید خارج از کار زمان‌تان را با آنها بگذرانید، اما کارمندان این‌گونه نیستند. کارمندان افرادی هستند که شما نیاز دارید برای حرکت در مسیر موفقیت شرکت آنها را مدیریت کرده و به آنها دستور دهید.

شاید نکات اشاره‌شده حداقل در مفهوم قابل درک باشند، اما مسائل دیگری نیز باید در نظر گرفته شود. اگر شروع و مدیریت کسب‌وکار سخت و استرس‌زا نبود یا اگر کسی به شما دستمزد پرداخت می‌کرد که به تعطیلات بروید و با دوستان‌تان خوش باشید، بسیاری از این مسائل بی‌اهمیت بودند. وقتی شما علایق و مسیر مشترکی با کارمندی ندارید، مشکلات زیادی خود را نشان می‌دهند. برای مثال اگر شما برای کاری ساعتی یک دلار پرداخت کنید و کارگر انتظار دستمزد ۱.۲۵ دلار داشته باشد، این ۲۵ سنت برای او سود و برای شما ضرر است یا اگر به کسی نیاز داشته باشید که برای تحویل به‌موقع سفارشات تا دیروقت کار کند این ساعات اضافه‌کاری به نفع شما و به ضرر کارمند است. ما می‌توانیم ادعا داشته باشیم که همه روابط کاری ما براساس برد-برد است، اما واضح است که همیشه اینچنین نیست. به یاد بیاورید که در یک سفر تفریحی عدم توافق بر سر مکان ناهار چقدر اوقات شما را تلخ می‌کند چه برسد به کار و تجارت که موارد اختلاف بسیار هستند. به همین دلایل شما هرگز نمی‌توانید با کارمندان‌تان دوستی کنید.

راه حل چیست؟

لازم به توضیح است که دو گروه متفاوت از کارمندان وجود دارند؛ آنهایی که ابتدا به شرکت ملحق شده‌اند و آنهایی که بعدا به استخدام شرکت درآمده‌اند. راه‌اندازی کسب‌وکار تلاش بسیاری نیاز دارد. به همین منظور درخواست‌های شما از کارمندان اولیه بیش از حد خواهد بود، بنابراین باید برای پیشبرد امور با آنها رابطه خوبی داشته باشید. هدف این مقاله، توضیح اشتباه بودن رابطه دوستانه با گروه دوم از کارمندان (که برای اداره شرکت بعد از رشد آن نیاز هستند) است. شاید تا خودتان مدیریت کسب‌وکاری را به عهده نگیرید این معیارهای دوگانه برای‌تان قابل درک نباشد.

در ابتدای کار برای موفقیت شما نیاز به فضای دوستانه و روابط گرمی بین افراد دارید. در یک استارت‌آپ به دلیل آنکه چالش‌های بزرگی سر راه شما قرار دارد، روابط باید گرم و مستحکم باشد، اما بعد از مدتی شما مجبور به فاصله گرفتن از روابط صمیمی و ریاست بر گروه هستید و باید ۱۸۰ درجه روابط خود را تغییر دهید! بسیاری از کارآفرینان تمایل دارند که روابط خانوادگی با کارمندان را حتی پس از توسعه شرکت ادامه دهند که درنتیجه به مشکلات بسیاری برمی‌خورند. اگر شما نیز در چنین مسیری قدم گذاشته باشید یقین دارم که اکنون نه دوستی دارید و نه کارمندی برای شما باقی مانده است.

به‌هرحال به دلایل گفته‌شده توصیه می‌شود که اگر قصد ادامه روابط دوستانه را دارید، هرگز دوستان‌تان را در استارت‌آپ استخدام نکنید. از لحاظ روانی برای اکثر افراد مشکل است که بین روابط شخصی و کاری تعادل ایجاد کنند، در غیراین صورت باید ضرر از دست دادن دوستان صمیمی را به جان بخرید.

منبع: INC

۷ عادت روزانه مدیران موفق

مترجم: امیر آل‌علی

در بسیاری از مواقع افراد مجبور به ترک موقعیت شغلی خود می‌شوند. با این حال نتایج تحقیقات در رابطه با علت این رویداد نشان می‌دهد که عامل اصلی این امر، عملکرد منفی مدیران است. درواقع جایگاه مدیر در شرکت مانند قلبی تپنده است که عملکرد نادرست و ضعیف آن تمامی بخش‌های شرکت را تحت تأثیر قرار خواهد داد. در همین راستا با توجه به اهمیت تیم کاری خوب و تداوم آن برای شرکت، لازم است در جایگاه مدیریت، فضا را برای سایر افراد مطلوب سازید. تحت این شرایط احتمال بروز نارضایتی در افراد به حداقل خواهد رسید و این امر بدون شک نتایج مطلوبی را در پی خواهد داشت.

از مهم‌ترین خواسته‌های هر کارمند این است که مدیریت با وی رابطه‌ای مطلوب داشته باشد و این امر تنها زمانی میسر خواهد شد که رفتارهای حرفه‌ای را در خود پرورش دهید. یکی از بهترین روش‌ها برای شناسایی این‌گونه رفتارها، الگوبرداری از عادات روزانه مدیران موفق است که در ادامه قصد معرفی چند نمونه از بهترین آنها را داریم.

۱- آنها دانش خود را در اختیار دیگران قرار می‌دهند

به علت حساسیت‌هایی که شغل مدیریت از آن برخوردار است، در اغلب موارد این مدیران هستند که از نظر دانش در شرکت حرف اول را می‌زنند. به هر میزان که سطح دانش مدیر بالاتر باشد، امکان اتخاذ تصمیمات بهتر افزایش خواهد یافت. با این حال توجه به این امر ضروری است که شما تنها زمانی می‌توانید با قدرت در بازار خود قدم بردارید و رقبای خود را کنار بزنید که از تیم کاری قدرتمندی برخوردار باشید. اشتباهی که بسیاری از مدیران مرتکب آن می‌شوند این است که دانش خود را در راستای بهبود سطح کیفی افراد، در اختیار تیم خود قرار نمی‌دهند و این امر باعث می‌شود سطح کار افراد در جایگاهی مشخص ثابت بماند و در نتیجه رشد شرکت با کندی محسوسی مواجه خواهد شد. باوری نادرست در این رابطه وجود دارد که قدرت دادن به سایرین باعث کاهش قدرت خود خواهد شد. اگرچه این امر نکته‌ای کاملا درست است با این حال مصداق آن افراد غریبه و به خصوص رقبا هستند. درواقع قدرت دادن به تیم کاری خود در نهایت باعث افزایش قدرت شرکت شما می‌شود که بدون شک امری مطلوب و تصمیمی درست خواهد بود.

۲- آنها ارزش افراد موفق را می‌دانند

از مهم‌ترین دلایل موفقیت وجود انگیزه است. این امر باعث خواهد شد افراد بتوانند به شکلی مناسب رو به جلو حرکت کرده و در این مسیر از تمامی ظرفیت‌های خود استفاده کنند. در همین راستا مدیران باید تک تک اقدامات مثبت افراد را مدنظر قرار داده و به شکلی مناسب به آن پاسخ دهند. در این رابطه الزامی وجود ندارد که ارزش‌گذاری خود را با اقدامات گران‌قیمت انجام دهید، بلکه تنها کافی است به نحوی عمل کنید تا تیم کاری شما نسبت به مورد توجه بودن خود اطمینان حاصل کنند. درواقع مدیران موفق هیچ‌گاه در تشویق کارکنان خود تردید نکرده‌اند و در مواقع لازم آن را به بهترین شکل انجام می‌دهند. در آخر توجه به این نکته ضروری است که نیاز به تشویق، امری ذاتی بوده و باعث خواهد شد فرد اشتیاق بیشتری به پیشرفت در خود احساس کند.

۳- آنها به زمان شما احترام می‌گذارند

یکی از اشتباهات بزرگ مدیران این است که سعی در تفهیم این موضوع دارند که زمان آنها به مراتب ارزشمندتر از سایرین است. این امر تفکری کاملا اشتباه و حاصل غروری بی‌معنی است که امکان تعامل درست و دوستانه با تیم کاری را از بین خواهد برد. در همین راستا لازم است نگاه از بالا به پایین را کنار گذاشته و با کارمندان خود آن‌گونه تعامل کنید که دوست دارید با شما نیز به همان شکل رفتار شود. یکی از مهم‌ترین موارد در این رابطه عامل زمان است. بدون تردید هر کارمند زندگی شخصی خود را داشته و نمی‌تواند تمام ۲۴ساعت خود را وقف کار خود کند. با این حال برخی مدیران نسبت به این موضوع کاملا بی‌تفاوت بوده و با جملاتی نظیر اگر نمی‌توانند خود را با شرایط وقف دهند بهتر است کار خود را کنار بگذارند، سعی در اعمال فشار برای پذیرش خواسته‌های خود دارند. این امر بدون شک باعث خواهد شد فرد تحت فشار روحی، روانی و حتی جسمی شدیدی قرار گرفته و نتواند در درازمدت راندمان کاری مناسب خود را حفظ کند. به همین خاطر است که یکی از شرایط اصلی مدیریت توانایی درک سایرین است.

۴- آنها دلسوز هستند

در مقام مدیریت لازم است مانند یک پدر عمل کنید. درواقع لازم است به این نگرش دست پیدا کنید که هرکسی ممکن است اشتباه کند، با این حال نوع اقدام افراد بعد از آن است که باعث می‌شود مرز بین فاجعه و پیشرفت حاصل شود. در همین راستا لازم است همواره پشتیبان تیم خصوصا نیروی جوان خود باشید. با این حال در این رابطه نباید به نحوی عمل کنید که این رفتار شما باعث سوء استفاده شود.

۵- آنها رفتاری صمیمی با کارکنان خود دارند

یکی از دلایل نارضایتی شغلی این است که افراد نمی‌توانند به درستی نظرات خود را برای مدیران خود مطرح کنند. مهم‌ترین سد موجود در این راه رفتار خشک و غیردوستانه و کاملا رسمی مدیران است. اگرچه فضای کسب‌وکار و محیط‌های اداری رسمی هستند با این حال برای انجام کارهای بزرگ باید جسارت تغییر قوانین ناکارآمد و بی‌دلیل را در خود پرورش داد. با نگاهی به عملکرد مدیران موفق درخواهید یافت که آنها با تمامی کارکنان خود بدون توجه به موقعیت آنها، رفتاری دوستانه و قابل تقدیر دارند که بدون شک در عملکرد افراد تأثیر بسیاری خواهد داشت.

۶- آنها ارتباط خود را با همگان در سطحی مطلوب نگه خواهند داشت

درواقع یک مدیر موفق باید لیستی بلند بالا از افراد مختلف در اختیار داشته باشد. این امر اگرچه در ابتدا کمی بی‌دلیل به نظر می‌رسد با این حال این واقعیت است که به هر میزان که دایره ارتباطات خود را گسترش دهید، درواقع سطح توانایی خود را بالا برده‌اید. به همین خاطر لازم است به هر طریقی که می‌توانید و برای شما راحت‌تر است با افرادی که لازم است ارتباط خود را نگه دارید. در این مسیر شبکه‌های اجتماعی گزینه مطلوبی در این رابطه محسوب می‌شوند.

یکی از بهترین راه‌ها برای خودشناسی این است که از نظریات دیگران استفاده کنیم. به همین خاطر توصیه می‌شود همواره به طریقی غیرمستقیم نظر کارکنان شرکت را درباره خودتان جویا شوید تا به نقاط قوت و ضعف خود آگاهی پیدا کنید.

۷- آنها رهبران آینده را پرورش می‌دهند

بدون تردید یک مدیر خوب، رهبر تیم کاری محسوب می‌شود که شرکت را به سمت جلو سوق می‌دهد. با این حال یک مدیر باید در کنار سایر مهارت‌های لازم، قدرت آینده‌نگری نیز داشته باشد. منظور این است که مدیر فعلی برای آینده شرکت و جانشین خود نیز برنامه داشته باشد. در این رابطه نخستین گام انتخاب فرد شایسته است که بهتر است از همان ابتدا به صورت علنی مشخص نشود. درواقع بهتر است چند گزینه را تحت شرایط رقابتی قرار دهید تا بهترین فرد از بین آنها انتخاب شود. گام بعدی آن است که وی را برای هدایت شرکت و نشستن پشت میز ریاست آماده سازید که خود پروسه‌ای زمانبر ولی مفید برای آینده شرکت خواهد بود.

منبع: www.huffingtonpost.com

پیشنهاد کسب‌وکار

طراحی وب - اگر اندکی ذوق دارید پیشنهاد می‌کنیم در این راه قدم بگذارید . با رشد کسب و کارهای آنلاین، یافتن پروژه در زمینه طراحی وب کار آسانی است، چرا که بسیاری از کسب و کارها می‌خواهند یک وب‌سایت به‌روز و مدرن داشته‌باشند.

مدیر جوان

۱۰ راه برای کسب احترام کارکنان به‌عنوان یک مدیر جوان

امروزه شکل رهبری تیم‌ها به سرعت در حال تغییر است. نتایج یک تحقیق نشان می‌دهد که در آمریکا روزانه حدود ۱۰۰۰ نفر از مدیران مسن بازنشسته می‌شوند و این مسئله فرصت قرار گرفتن نیروهای جوان در پست‌های کلیدی را فراهم کرده که می‌تواند چالش‌هایی را برای مدیران و کارکنان به دنبال داشته باشد. در این مقاله به نقل از دیجیاتو، ۱۰ راه برای کسب احترام کارکنان به‌عنوان یک مدیر یا رهبر جوان ارائه شده است.

۱- در نخستین فرصت ارزش خودتان را نشان دهید

براساس مقاله‌ای که در نشریه کسب‌وکار هاروارد منتشر شده، از نظر اکثر کارکنان یک مدیر جوان فاقد تجربه و دانش لازم برای دستیابی به موفقیت است.

مدیران جوان برای غلبه بر این ذهنیت باید هدفی را تعیین کرده و آن را با کارکنان در میان بگذارند. آنها با دستیابی به هدف تعیین شده به کارکنان ثابت می‌کنند که از شایستگی لازم برخوردار هستند.

۲- به نیازهای کارکنان اهمیت دهید

اگر کارکنان احساس کنند به نیازهای آنها توجه می‌شود احترام بیشتری از خود نشان خواهند داد. البته این مسئله بدین معنی نیست که تمام نیازهای شخصی کارکنان را برآورده کرده یا به سادگی در برابر خواسته‌های غیرمنطقی آنها تسلیم شوید.

در عوض باید زمانی را به بحث درباره نیازهای شخصی آنها اختصاص داده و همیشه آماده شنیدن سخنان‌شان باشید.

۳- موفقیت کارکنان را موفقیت خودتان بدانید

تفاوت اصلی بین رهبر یک تیم با شخصی که برای خودش کار می‌کند در این است که موفقیت یک رهبر با موفقیت گروهش سنجیده می‌شود، بنابراین یک رهبر باید برای برجسته‌سازی دستاوردهای کارکنان کل تیم تلاش کند.

موفقیت تیم را در اولویت قرار دادن باعث کسب احترام بیشتر می‌شود. اگر کارکنان احساس کنند که رشد حرفه‌ای آنها برای شما اهمیت دارد به انتقادات و تشویق‌های شما بیشتر اهمیت می‌دهند.

۴- پذیرای نقدهای صادقانه باشید

نقد سازنده در پیشرفت شغلی و رفع کمبودها اهمیت زیادی دارد، علاوه بر این صحبت کردن با کارکنان درباره ارائه بازخورد، آنها را تشویق به ارائه پیشنهاد و انتقاد می‌کند. ناتوانی در نقد دیگران یا عدم تحمل نقدهای سازنده مانع بزرگی در راه پیشرفت خواهد بود.

۵- برخی از تصمیمات را بر عهده کارکنان بگذارید

اگر بخواهید در کوچک‌ترین جزییات کارها دخالت کنید، کارکنان به‌زودی از شما خسته خواهند شد، به‌ویژه اگر مدیر قبلی اختیارات گسترده‌ای به آنها داده باشد.

با تفویض برخی اختیارات به کارکنان، اعتماد خود را به آن نشان دهید. پس از انجام ارزیابی‌های اولیه توانایی‌های کارکنان مشخص می‌شود. اگر آنها توانایی انجام برخی کارها را ندارند برنامه‌ای آموزشی برای‌شان ترتیب دهید.

۶- جلسات منظم رو در رو برگزار کنید

برگزاری جلسات رودررو باعث می‌شود کارکنان احساس کنند در دسترس آنها قرار دارید. این جلسات امکان ارائه نقد و بازخورد و صحبت درباره نیازهای شخصی را که در بالا به آنها اشاره کردیم فراهم می‌کند. علاوه بر این برگزاری چنین جلساتی حس پاسخگویی و مسئولیت‌پذیری کارکنان در برابر شما را نیز افزایش می‌دهد.

۷- از دیگر مدیران راهنمایی بخواهید

به قول معروف همه چیز را همگان می‌دانند، بنابراین مشکلی ندارد اگر برخی مواقع راه‌حل یک مشکل را ندانید. سعی کنید با مدیران دیگر در ارتباط باشید تا در صورت بروز یک مشکل بتوانید با آنها تماس گرفته و راهنمایی بخواهید. ارتباط با مدیران دیگر می‌تواند دانش و تجربه را افزایش داده و مسیر رسیدن به موفقیت را برای‌تان هموار سازد.

۸- صبور باشید

در نظر داشته باشید که آشنایی با روش‌های مدیریت و کسب تجربه در این زمینه مدتی طول خواهد کشید. علاوه بر این کارکنان جدید برای هماهنگ شدن با یک مدیر جوان و جدید به زمان نیاز دارند، بنابراین صبور باشید.

۹- فروتن باشید

فروتنی به معنی آگاهی از نقاط قوت و ضعف و ارزیابی صحیح آنها است. براساس مطالعه‌ای که در نشریه واشنگتن پست صورت گرفته، مدیران فروتن، به موفقیت‌های بیشتری دست پیدا کرده و بازخوردهای مثبتی از کارکنان دریافت می‌کنند. برای فروتن بودن باید منافع کارکنان و سازمان را در اولویت قرار داده و از نقاط قوت به خوبی استفاده کنید.

۱۰- قاطع باشید

در صورتی که پس از انجام روش‌های بالا هنوز برخی کارکنان از دستورات شما سرپیچی کرده و به شما احترام نمی‌گذارند، باید با آنها قاطعانه برخورد کنید. یک کارمند نافرمان می‌تواند روی دیگران نیز تأثیرگذار باشد. در مورد چنین کارکنانی باید با قاطعیت تصمیم گرفته و از عواقب آن نهراسید.

نتیجه گیری

پست‌های مدیریتی همیشه چالش‌های خاص خود را به همراه دارند، به‌ویژه اگر مدیر سن و سال چندانی نداشته باشد. برای کسب احترام کارکنان سعی کنید منافع آنها را در اولویت قرار دهید، با آنها جلسات رودررو برگزار کرده و فرهنگ ارائه نقد و بازخورد سازنده را در سازمان ایجاد کنید. اگر باوجود استفاده از روش‌های ذکر شده برخی کارکنان از دستورات شما سرپیچی کردند با آنها قاطعانه برخورد کنید.

منبع: Forbes

اگهی ابلاغ اجرائیه کلاسه : ۱۳۹۴۰۴۰۰۱۱۰۷۰۰۰۱۲۷

بدینوسیله به اقای رضا کوکبی و رضا عسگری بنشانی رباط کریم خ گرجی روبروی کوچه چهارم بدهکار پرونده کلاسه ۱۳۹۴۰۴۰۰۱۱۰۷۰۰۰۱۲۷ که برابر گزارش ۹۴/۱۱/۱۳ شناخته نگردیده اید ابلاغ میگردد که برابر صورتجلسه رای کمیسیون ماده ۷۷ بین شما و شهرداری رباط کریم مبلغ ۱/۰۰۹/۵۳۹/۲۶۶ بدهکار می باشد که بر اثر عدم پرداخت وجه بستانکار درخواست صدور اجرائیه نموده پس از تشریفات مقدماتی اجرائیه صادر و بکلاسه فوق در این اجرا مطرح می باشد لذا طبق ماده ۱۸ ائین نامه اجرائی مفاد اسناد رسمی بشما ابلاغ میگردد از تاریخ انتشار این اگهی که تاریخ ابلاغ اجرائیه محسوب است فقط یک نوبت در روزنامه کثیر الانتشار درج و منتشر می گردد ظرف مدت ده روز نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام و در غیر این صورت بدون انتشار اگهی دیگری عملیات اجرائی طبق مقررات علیه شما تعقیب خواهد شد

مسئول واحد اجرای اسناد رسمی رباط کریم : حسن نعمتی م. الف : ۱۴۷۴

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی مورخ ۹۶/۸/۲۲ ساعت ۱۱ به آقای سلیمان جمشیدی فرزندمحمد

خواهان ایوب تقی پور دادخواستی به طرفیت خوانده سلیمان جمشیدی به خواسته مطالبه وجه مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۵۰۹۹۸۱۹۵۰۲۰۰۰۵۸ شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان سوادکوه ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۶/۸/۲۲ ساعت ۱۱ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد

م الف ۹۶/۹۰/۲۴۰ مدیر دفتر شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان سوادکوه

۵۶۶

آگهی حصر وراثت

بابا فدوی قوشچی دارای شناسنامه شماره ۴ به شرح دادخواست به کلاسه ۱/۹۶ش /۱۰۷۴ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان باقر فدوی قوشچی به شماره شناسنامه ۱۶۴۰۱۹۲۲۱۲ متولد ۱۳۷۲ در تاریخ ۹۶/۶/۱۹ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به متقاضی بابا فدوی قوشچی ف رحمن ش ش ۴ متولد ۱۳۳۷ و اذر ارشدی قوشچی ف ارشد ش ش ۲۰ متولد ۴۳ 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 ۱۰۲۰ رئیس شعبه اول شورای حل اختلاف ورامین

۵۷۰

آگهی حصر وراثت

امیر حسین اردستانی حیدری پورثانی دارای شناسنامه شماره ۳۱۳۰ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶/ش/۸۰۶ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان معصومه اردستانی تهرانی به شماره شناسنامه ۷۵۸ در تاریخ ۹۶/۴/۱۶ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به متقاضی امیر حسین اردستانی حیدری پورثانی ف صفدر ش ش ۳۱۳۰ فرزند متوفی و ابراهیم اردستانی حیدری پورثانی ش ش ۲۹۸۱ ت ت۱۳۴۷ ص از ورامین فرزند متوفی و مهدی اردستانی حیدری پورثانی ش ش ۴۸ ت ت۱۳۵۷ ص از ورامین فرزند متوفی و فاطمه اردستانی حیدری پورثانی ش ش ۱۷۳۷ ت ت۱۳۶۳ ص از ورامین فرزند متوفی و اعظم اردستانی حیدری پورثانی ش ش ۲۱ ت ت۱۳۴۷ص از ورامین فرزند متوفی و اکرم اردستانی حیدری پورثانی ش ش ۳۰۲۲ ت ت۱۳۴۹ ص از ورامین فرزند متوفی و زهرا اردستانی حیدری پورثانی ش ش ۱۷۳۸ ت ت۱۳۶۳ ص از ورامین فرزند متوفی و مهری اردستانی حیدری پورثانی ش ش ۲۷۲۰ ت ت۱۳۴۴ ص از ورامین فرزند متوفی 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 ۱۰۱۵ رئیس شعبه یک شورای حل اختلاف شهر جواد اباد

۵۶۹

آگهی درخواست انحصار وراثت

به اطلاع می رساند اقای غلام پناهنده دارای سند سجلی ۲۰۱۶-۱۳۴۷ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف دهدشت نموده که به کلاسه ---- ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی آن اظهار نموده که مرحوم احسان پناهنده فرزند غلام در تاریخ ۹۶/۶/۱۶ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از غلام پناهنده ف جعفر ش ش ۲۰۱۶-۱۳۴۷ پدر متوفی و تارنج اراوند فرزند همداد ش ش ۱۴۵۱-۱۳۵۷ 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

۵۶۴

آگهی درخواست انحصار وراثت

به اطلاع می رساند اقای اسلام سالارمقدم دارای سند سجلی ۵-۱۳۵۸ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف دهدشت نموده که به کلاسه ۹۶۰۹۹۸۷۴۲۸۱۰۰ ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی آن اظهار نموده که مرحوم عوض سالارمقدم فرزن رمضان در تاریخ ۹۶/۷/۵ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از نازی یاوردوست ف کرم ش ش ۶۰۱-۱۳۳۸ همسر متوفی و اسداله سالار مقدم ف عوض ش ش۱۹۷-۱۳۶۶ فرزند متوفی و اسلام سالار مقدم ف عوض ش ش۵-۱۳۵۸ فرزند متوفی و اشرف سالار مقدم ف عوض ش ش۴-۱۳۶۳ فرزند متوفی و زینب سالار مقدم ف عوض ش ش۱۷۸۷-۱۳۶۰ فرزند متوفی و اعظم سالار مقدم ف عوض ش ش۴۲۴۰۰۸۵۲۷۶-۱۳۶۸ فرزند متوفی و سارا سالار مقدم ف عوض ش ش۴۲۴۰۴۶۶۲۱-۱۳۷۴ 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

۵۶۳

اجرائیه

مشخصات محکوم له اصغر محمدی ف نظامعلی به نشانی تهران م شاداباد ساختمان طبقه سوم واحد ۱۳ مشخصات محکوم علیه براتعلی مقداد سهزابی به نشانی جاده ساوه سبزدشت خ رسول بسته ای پلاک ۶۲ محکوم به بموجب درخواست اجرای حکم مربوط به شماره ۹۶۱۰۰۹۲۹۸۸۲۰۰۷۲۴ و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۲۹۸۸۲۰۰۰۴۹ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ دویست میلیون ریال از بابت اصل خواسته وهزینه دادرسی به ماخذ محکوم به و نیز پرداخت خسارت تاخیر تادیه برابر شاخص بانک مرکزی از تاریخ سررسید لغایت اجرای کامل دادنامه در حق محکوم له و نیز محکوم علیه محکوم است به پرداخت نیم عشر دولتی در حق دولت

م الف ۱۶۶۹ رئیس شعبه دوم حقوقی دادگستری شهرستان بهارستان

۵۷۴

آگهی ابلاغ در وقت دادرسی حقوقی

سلام علیکم درپرونده کلاسه ۹۶۰۳۵۰حقوقی شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف قزوین خواهان آقای هانی پرهیزکاری دادخواستی تقدیم شورانموده مبنی برمطالبه وجه ،تامین خواسته چون خوانده نغمه نیک راد مجهول المکان میباشندلذا بدین وسیله به ایشان ابلاغ میگردد تا در روزشنبه مورخ ۱۳۹۶/۰۸/۲۷ ساعت ۱۶/۱۵درشورای فوق الذکر واقع در قزوین بلوارصیاد شیرازی خ مرصاد جنب نمایندگی سایپا حاضر وضمن دریافت نسخه ثانی دادخواست وضمائم واعلام آدرس صحیح خود در جلسه شورا به هم رساند در غیر اینصورت شورای حل اختلاف اقدام به اتخاذ تصمیم قانونی خواهد نمود.

مسئول دفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف شهر قزوین

آگهی ابلاغ در وقت دادرسی حقوقی

سلام علیکم درپرونده کلاسه ۹۶۰۳۴۹حقوقی شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف قزوین خواهان آقای هانی پرهیزکاری دادخواستی تقدیم شورانموده مبنی برمطالبه وجه ،تامین خواسته چون خوانده پیمان امیر آتشانی مجهول المکان میباشندلذا بدین وسیله به ایشان ابلاغ میگردد تا در روزشنبه مورخ ۱۳۹۶/۰۸/۲۷ ساعت ۱۶درشورای فوق الذکر واقع در قزوین بلوارصیاد شیرازی خ مرصاد جنب نمایندگی سایپا حاضر وضمن دریافت نسخه ثانی دادخواست وضمائم واعلام آدرس صحیح خود در جلسه شورا به هم رساند در غیر اینصورت شورای حل اختلاف اقدام به اتخاذ تصمیم قانونی خواهد نمود.

مسئول دفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف شهر قزوین

اجرائیه

شماره اجرائیه ۹۶۱۰۴۲۰۰۵۹۲۰۰۲۰۹ شماره پرونده ۹۶۰۹۹۸۰۰۵۹۲۰۰۲۰۵ شماره بایگانی ۹۶۰۲۴۶ / مشخصات محکوم له/ محکوم لهم: ۱- فرشته نوده، فرزند عباسعلی بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- عدالت ۵- پاساژ آریا- ط ۵- واحد ۱۳۵ / مشخصات محکوم علیه/محکوم علیهم: ۱-اکرم عراقی عرب فرزند رمضانعلی بنشانی مجهول المکان ۲- روح الله عراقی عرب فرزند رمضانعلی بنشانی مجهول المکان ۳- زینب عراقی عرب فرزند رمضانعلی بنشانی مجهول المکان ۴- محمد مهدی عراقی عرب فرزند رمضانعلی بنشانی مجهول المکان ۵- علی اکبر عراقی عرب فرزند رمضانعلی بنشانی مجهول المکان ۶- حمیدرضا عراقی عرب فرزند رمضانعلی بنشانی مجهول المکان /مشخصات نماینده یا قائم مقام قانونی محکوم له/محکوم علیه: سید مجتبی نصری فرزند سید مصطفی بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- عدالت ۵- پاساژ آریا- ط ۵- واحد ۱۳۵ نوع رابطه: وکیل فرشته نوده، / بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۰۰۵۹۲۰۰۵۰۳ محکوم علیه محکوم است به اثبات بیع در خصوص پلاک مندرج در دادنامه طبق مبایعه نامه تنظیمی شماره ۱۲۳۷ مورخه ۹۴/۶/۱۲ و الزام به تنظیم سند ملک به شماره پلاک ثبتی مندرج در دادنامه به نام خواهان و همچنین خواندگان را از باب تسبیب به پرداخت خسارات دادرسی اعم از هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل درحق خواهان و نیز پرداخت هزینه نیم عشر دولتی درحق دولت بعهده محکوم علیه می باشد. /محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه: ۱- ظرف ده روز مفاد آنرا بموقع اجرا گذارد (ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی) ۲- ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد ۳- مالی معرفی کند که اجرا حکم و استیفا محکوم به از آن میسر باشد. چنانچه خود را قادر به اجرای مفاد اجراییه نداند باید ظرف سی روز کلیه اموال خود را شامل تعداد یا مقدار و قیمت همه اموال منقول و غیر منقول به طور مشروح مشتمل بر میزان وجوه نقدی که به هر عنوان نزد بانکها و موسسات مالی و اعتباری ایرانی یا خارجی دارد به همراه مشخصات دقیق حسابهای مذکور و کلیه اموالی که او به هر نحو نزد اشخاص ثالث دارد و کلیه مطالبات او از اشخاص ثالث و نیز فهرست نقل و انتقالات و هر نوع تغییر دیگر در اموال مذکور از زمان یک سال قبل از طرح دعوای اعسار به ضمیمه دادخواست اعسار به مقام قضایی ارائه نماید والا به درخواست محکوم له بازداشت میشود (مواد ۸ و ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۴- خودداری محکوم علیه از اعلام کامل صورت اموال به منظور فرار از اجرای حکم حبس تعزیری درجه هفت را در پی دارد.(ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی و ماده ۲۰ ق.م‌ا و ماده ۱۶ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۵- انتقال مال به دیگری به هر نحو با انگیزه فرار از ادای دین به نحوی که باقیمانده اموال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری درجه شش یا جزای نقدی معادل نصف محکوم به یا هردو مجازات می شود. (ماده ۲۱ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۶- چنانچه صورت اموال پس از مهلت سی روز ارائه شود آزادی محکوم علیه از زندان منوط به موافقت محکوم له یا تودیع وثیقه یا معرفی کفیل توسط محکوم علیه خواهد بود.(تبصره ۱ ماده ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)

علی حاجی دون- رئیس شعبه یازده دادگاه عمومی حقوقی گرگان

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 ۷۴۳— ۱۳۹۶ مورخ ۹۶/۰۳/۰۲ تصرفات آقای / خانم غنی ناصری شماره شناسنامه ۲۶۶ صادره از اهواز فرزند یاسر دارای کد ملی شماره ۱۷۵۲۷۳۳۹۶۷ نسبت به یکباب ساختمان به مساحت ۱۵۵/۳۷ متر مربع در قسمتی از ششدانگ پلاک ۲۶۹۲/۱۶ واقع در بخش دو اهواز اخبار خروجی بنام نیسی نواصر (عبدالزهرا نواصر احدی از ورثه) 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 :۱۳۹۶/۰۷/۱۶) (تاریخ انتشار نوبت دوم:۱۳۹۶/۰۸/۰۲)

شماره م/الف: ۵/۱۹۸۲ کفیل اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو اهواز - نصرت الله

متن آگهی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به اقای /خانم علیرضا دوستی فرزند خواهان آقای علی ابراهیمی زرندی فرزند محمد دادخواستی به طرفیت خوانده آقای علیرضا دوستی فرزند محمد به خواسته اعتراض ثالث نسبت به عملیات ثبتی مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۳۴۱۱۱۰۰۱۶۸ شعبه ۱۱ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان کرمان ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۰۹/۱۹ 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 کثیر الانتشار 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.

م. الف ۱۴۳۴ منشی شعبه ۱۱ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان کرمان - زهرا وزیری نسب

آگهی ابلاغ

در خصوص تجدید نظر خواهی آقای بهنام یوسفی راد فرزند قاسم بطرفیت آقایان مجید- کسرا — مهرداد- کوشان و خانمها مریم — میترا- مهناز- منیژه —شهرت همگی سرمیدانی و خانم مهر انگیز گندمانی نسبت به دادنامه شماره ۹۶۰۹۹۷۶۱۱۰۸۰۰۵۹۵ مورخ ۹۶/۰۵/۳۰ — با توجه به مجهول المکان بودن تجدید نظر خواندگان مراتب یک نوبت در روزنامه کثیرالانتشار محلی چاپ تا چنانچه تجدید نظر خواندگان پاسخی دادند با مراجعه به نشانی- اهواز- میدان خرمکوشک — جنب فروشگاه سابق شرکت نفت مجتمع قضایی شهید تندگویان شعبه ۵ حقوقی نسبت به تحویل ضمائم دادخواست تجدید نظر خواهی اقدام و تبادل لوایح نمایند در غیر اینصورت پرونده با همین کیفیت به مراجع محترم تجدید نظر ارسال می گردد./

مدیر دفتر شعبه ۵ حقوقی اهواز

آگهی احضار متهم و ابلاغ وقت دادرسی

شماره پرونده ۹۵۰۹۹۸۰۱۷۱۳۰۱۱۷۲ شماره بایگانی ۹۶۰۲۰۵ / در اجرای ماده ۱۱۵ قانون آیین دادرسی کیفری دادگاهای عمومی و انقلاب با انتشار این آگهی برای یک نوبت رضا براتی در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار که بلحاظ مجهول المکان بودن ابلاغ احضاریه به آنها ممکن نگردیده است. احضار میشود تادر وقت رسیدگی ساعت ۱۱ مورخ ۹۶/۸/۲۳ دراین شعبه حاضر شده و از اتهام منتسبه در پرونده ۱۰۷/۹۶۰۲۰۵ موضوع شکایت الناز نجفلوی ترکمانی دائر به خیانت در امانت از خود دفاع نماید. درصورت عدم حضور متهم یا عدم اعلام عذر موجه دادگاه تصمیم مناسب اتخاذ می نماید.

قدرت اله محمدی فیروز جائی- رئیس شعبه ۱۰۷ دادگاه کیفری ۲ شهرستان گرگان

آگهی

شماره ابلاغنامه ۹۶۱۰۱۰۰۰۵۹۱۰۶۷۹۶ پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۰۵۹۱۰۰۲۴۹ شعبه ۱۰ دادگاه عمومی حقوقی گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۰۵۹۱۰۰۶۶۱ شماره بایگانی ۹۶۰۳۰۹ / خواهان: آقای ذبیح اله رضائی فرزند فضل الله با وکالت آقای مهرداد رجبلی فرزند ولی اله به نشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- نبش عدالت ۶۵ پاساژ زرتشت. ط ۳ واحد ۱۱ دفتر وکالت مهرداد رجبلی / خواندگان: ۱- شهرداری شهرستان گرگان بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- میدان وحدت- ساختمان شهرداری شهرستان گرگان ۲- آقای براتعلی مسکین فرزند حیدرعلی ۳- آقای براتعلی قربانی فرزند محمد رضا همگی به نشانی مجهول المکان ۴- آقای اکبر اژدرشاه فرزند اصغر بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- نبش جمهوری ششم- بنگاه اتومبیل اژدرشاه / خواسته ها: ۱- خلع ید ۲- اثبات مالکیت (مالی غیرمنقول) ۳-اثبات وقوع بیع

رای دادگاه

درخصوص دادخواست تقدیمی ذبیح اله رضائی فرزند فضل اله با وکالت آقای مهرداد رجبلی به طرفیت ۱- شهرداری شهرستان گرگان ۲- براتعلی قربانی فرزند محمدرضا ۳- براتعلی مسکین فرزند حیدرعلی ۴- اکبر اژدرشاه فرزند اصغر به خواسته اثبات وقوع عقد بیع مورخه ۲۰-۱۰-۹۲ اثبات مالکیت نسبت به یک قطعه زمین واقع در خیابان جمهوری گرگان — خلع ید دادگاه با عنایت به اینکه وکیل خواهان دعوی موکل خود را با اختیارات حاصله به موجب صورتجلسه مورخ ۴-۷-۹۶ مسترد نموده است لهذا داگاه مستندا به بند ب ماده ۱۰۷ قانون آیین دادرسی دادگاهای عمومی و انقلاب در امور مدنی قرار رد دعوی خواهان را صادر و اعلام می نماید رای صادره حضوری و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر خواهی در محاکم تجدیدنظرخواهی استان گلستان می باشد.

رئیس شعبه دهم دادگاه عمومی حقوقی گرگان- علی مهجوری

آگهی ابلاغ مفاد دادخواست و ضمائم

آقای میثم فضل الهی فرزند حبیب اله دادخواست بطرفیت طاهر نجفی پیر لوجه فرزند حسن به خواسته مطالبه تقدیم کرده که به این شعبه ارجاع به شماره ۹۶۰۵۲۱/۱۰/۹۶ حقوقی به ثبت رسیده است حسب تقاضای نامبرده و اجازه محکمه مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار درج و از نشر آگهی در روز مورخ ۱۳۹۶/۰۸/۱۶ ساعت ۱۰:۳۰ در جهت دادرسی در شعبه شورای حل اختلاف مجتمع شماره دو حضور یابد و یا قبل از موعد مقرر به دفتر شعبه مراجعه و یا دریافت نسخه ثانی دادخواست و ضمائم هر گونه دفاع و پاسخی به دعوی مطروحه وارد قبل از جلسه دادرسی اعلام نماید بدیهی است در صورت عدم حضور و یا عدم ارسال لایحه دادگاه تصمیم مقتضی خواهد گرفت.

شعبه ۱۰ شورای حل اختلاف مجتمع شماره دو اهواز

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۴ آیین‌نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی زراعی، باغات، ساختمان‌های فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۱۴۷۰۰۰۴۲۱ مورخ ۱۳۹۶/۶/۱۱ هیئت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی زراعی، باغات و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک کن تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای محسن رشیدی فرزند نادعلی به شماره شناسنامه ۱۹۸۰ صادره از کبودرآهنگ به شماره ملی ۴۰۳۰۶۱۲۶۴۴ در یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۳۸۰/۸۵ مترمربع ششدانگ قسمتی از پلاک ۲۳-اصلی واقع در بخش ده تهران خریداری از مالک رسمی آقایان محمد کربلایی غلامعلی و علی‌اکبر غلامعلی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود. در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار 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 مهلت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. ضمنا برای ملک فوق پلاک شماره ۲۵ فرعی جدید تعیین شده است.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۷/۱تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۷/۱۶

۱۵۵۲۴ رئیس اداره ثبت اسناد و املاک زیبادشت- شکوری

مفقودی مدارک خودرو(نوبت دوم)

برگ فروش و برگ کمپانی پژو ۲۰۶ به شماره شهربانی ۳۹۶ د ۴۹ ایران ۲۵ و شماره موتور ۱۴۱۸۹۰۸۳۰۸۴ بنام موکلان وحید رضا ملکی به شماره ملی ۱۶۰۲۸۱۴۸۱۳ فرزند امر علی و حمید رضا نمد کلاهی به شماره ملی ۰۰۸۱۳۶۸۷۳۹ فرزند رحمت اله و وکالت سجاد هاشمی پور به شماره ملی ۳۱۵۰۰۹۹۵۶۰ فرزند اسلام مفقود وفاقد اعتبار است

مفقودی

پروانه بهره برداری مرغداری بنام آقای ابوالفضل چهره قانی بزچلوئی فرزند علی اصغر متولد ۱۳۴۳ صادره از اراک به شماره ۱۵/۸۱/۱۴۱۴ مورخ ۱۳۸۱/۳/۱۸ مفقود گردیده واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

قم

مفقودی

سند کمپانی سواری پژو ۴۰۵ جی ال ایکس آی ۱۸۰۰ آی، مدل ۱۳۸۲ رنگ یشمی- متالیک، به شماره موتور: ۲۲۵۶۸۲۰۸۷۶۰ و شماره شاسی: ۰۰۸۲۰۰۸۹۱۵ به شماره پلاک: ایران ۴۴- ۷۹۱ ل ۸۴ مفقود گردیده واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

قم

آگهی حصر وراثت

سکینه نعمتی دارای شناسنامه شماره ۳۱۵۰به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶۰۷۴۵/۹از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان ذوالفقار خموشی بنیسی به شماره شناسنامه ۳۰در تاریخ ۹۶/۶/۱۲اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به سکینه نعمتی ساتلو ت ت ۳۴/۱/۳ ش ش ۳۱۵۰ف حسن زوجه و کاظم خموشی بنیسی ت ت۷۱/۵/۱۳ ش م ۰۳۱۰۷۲۰۳۶۲ ف ذوالفقار فرزند متوفی و سمیه خموشی بنیسی ت ت ۶۳/۶/۳۰ ش ش ۵۳۶۶ ف ذ والفقار فرزند متوفی و سمانه خموشی بنیسی ت ت۶۸/۹/۱۹ ش م ۰۳۱۰۲۴۷۲۰۹ ف ذ والفقار فرزند متوفی و صدیقه خموشی بنیسی ت ت۶۰/۸/۴ ش ش ۶۴۵۳ ف ذ والفقار فرزند متوفی و اکبر خموشی بنیسی ت ت۵۶/۱۰/۴ ش ش ۱۱۴۹۶ ف ذ والفقار فرزند متوفی 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 ۹۶/۶۲۲۶/ف رئیس شعبه ۹ شورای حل اختلاف کرج

۵۶۰

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

نظر به اینکه به استناد مفاد رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۲۲۰۰۳۹۶۱ مورخ ۹۶/۵/۲۹ هیئت 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 مبتی بر تاکید انتقال عادی و تصرفات مالکانه متقاضی مهناز صباغی فرزند جعفر به شماره شناسنامه ۱۲۳۴۸ صادره ازتهران نسبت به شش دانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۱۴۸۸/۴۲متر مربع مفروز و مجزی شده از پلاک ۹۵فرعی قطعه تفکیکی از ۱۴۸اصلی واقع در قریه رباط کریم حوزه ثبتی شهرستان رباط کریم از مالکیت رسمی خود متقاضی 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 نماید 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 : ۱۳۹۶

تاریخ انتشار اول :۹۶/۷/۱ تاریخ انتشار دوم:۹۶/۷/۱۶

صورتجلسه

جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوتنامه شماره ۱۱۷۷۶ مورخه ۹۶/۶/۱۶ رباط کریم در مورخه روز پنج شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی (عوارض قانونی) پرونده اقایان عباس احمد خانی / مرتضی احمد خانی / مصطفی احمد خانی و خانم ها کبری عشوری / مهری احمد خانی و فاطمه احمد خانی به مبلغ ۹/۸۶۷/۷۶۰/۱۵۵ ریال به شرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد. رای کمیسیون ماده ۷۷ : کمیسیون با بررسی بعمل امده از پرونده فوق و با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور/ عدم حضور اقایان عباس احمد خانی / مرتضی احمد خانی / مصطفی احمد خانی و خانم ها کبری عشوری / مهری احمد خانی و فاطمه احمد خانی مالک پلاک ثبتی ۱۶۰/۱۳۵۲ کمیسیون بدهی نامبرده (عوارض قانونی)به مبلغ ۹/۸۶۷/۷۶۰/۱۵۵ ریال به شهرداری را مورد تثبیت قرار داده و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتواند در صورت عدم پرداخت جهت وصول بدهی از طریق اجرای اقدام قانونی معمول نماید .

نماینده دادگستری : حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور : حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر : محمد تقی قاسمی لو

تاریخ چاپ : ۹۶/۷/۱۶

صورتجلسه

جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوتنامه شماره ۵۸۹۴ مورخه ۹۶/۳/۲۵ رباط کریم در مورخه روز پنج شنبه ساعت ۱۴ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی پرونده اقای برات قندی به مبلغ ۲/۴۵۳/۸۵۰/۶۴۰ ریال به شرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد. رای کمیسیون ماده ۷۷ : کمیسیون با بررسی بعمل امده از پرونده فوق و با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور/ عدم حضور اقای برات قندی مالک پلاک ثبتی ۱۱۵/۴۴۴۶ کمیسیون بدهی نامبرده به مبلغ ۲/۴۵۳/۸۵۰/۶۴۰ ریال به شهرداری را مورد تثبیت قرار داده و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتواند در صورت عدم پرداخت جهت وصول بدهی از طریق اجرای اقدام قانونی معمول نماید .

نماینده دادگستری : حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور : حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر : محمد تقی قاسمی لو

صورتجلسه

جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوتنامه شماره ۲۴۰۸۷ مورخه ۹۶/۶/۲۳ رباط کریم در مورخه روز پنج شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی پرونده اقای حسین محمدی به مبلغ ۱/۰۸۸/۲۴۶/۴۳۳ ریال به شرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد. رای کمیسیون ماده ۷۷ : کمیسیون با بررسی بعمل امده از پرونده فوق و با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور/عدم حضور اقای حسین محمدی مالک پلاک ثبتی ۱۶۰/۱۶۴۱ قطعه ۱۷ کمیسیون بدهی نامبرده به مبلغ ۱/۰۸۸/۲۴۶/۴۳۳ ریال به شهرداری را مورد تثبیت قرار داده و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتواند در صورت عدم پرداخت جهت وصول بدهی از طریق اجرای اقدام قانونی معمول نماید .

نماینده دادگستری : حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور : حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر : محمد تقی قاسمی لو

اگهی رونوشت حصر وراثت

حامد سیفی نیگجه دارای ش ش ۰۰۱۳۶۰۱۱۶۴ فرزند پرویز متولد ۱۳۷۰ صادره از تهران بشرح دادخواست و به کلاسه ۴۸۷/۳/۹۶ از این شورا درخواست حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان پرویز سیفی نیگجه فرزند مقصود به ش ش ۱۳۹۵ در تاریخ ۹۶/۶/۳۰ در اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت ان مرحوم منحصر است به : ۱- حامد سیفی نیگجه فرزند پرویز ش ش ۰۰۱۳۶۰۱۱۶۴ نسبت پسر ۲- مسعود سیفی نیگجه فرزند پرویز ش ش ۰۰۱۷۹۱۲۶۵۲ نسبت پسر ۳- ربابه مروتی فرزند حسن ش ش ۴ نسبت همسر ۴- زهرا دیزجی خسرو شاهی فرزند حسن ش ش ۲۱۶۵ نسبت مادر اینک به انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور رادر یک نوبت اگهی مینماید تاهر کسی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر اگهی ظرف مدت یک ماه به شورا تقدیم دارد و الا گواهی حصر وراثت صادر خواهد شد

شعبه ۳ شورای حل اختلاف م. الف : ۱۴۸۶

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان گیلان

اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک ماسال

هیات موضوع قانون تعیین وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده۱۳آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۱۸۰۲۲۰۰۴۲۶۴ در مورخ ۱۳۹۶/۰۶/۱۶ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماسال تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای سلیم رمضانی اهکلائی فرزند: ابیش بشماره شناسنامه ۷ صادره از ماسال در شش دانگ یک قطعه زمین به مساحت ۱۹۱ مترمربع مشتمل بر اعیان احداثی فاقد مجوز به مساحت ۳۱/۰۵ متر مربع پلاک ۲۴۰۰ فرعی از ۲ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۱۴ باقیمانده فرعی از ۲ اصلی واقع در قریه لوحه سرا خریداری از مالک رسمی آقای نادعلی بابایی 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:۱۳۹۶/۰۷/۱۶تاریخ انتشار نوبت دوم:۱۳۹۶/۰۸/۰۱

آرمان کاظمی - رئیس ثبت اسناد و املاک

آگهی مزایده

به موجب رای شماره ۹۰۰۱۷۶۱ و کلاسه پرونده ۲/۹۱۰۲۲۰ م اجرای احکام مدنی شعبه اول حقوقی دادگستری بهارستان محکوم علیه قادرشیرخانی محکوم است به پرداخت مبلغ هفتصد میلیون ریال و خسارت دادرسی در حق محکوم له آقای بهروز کریمی و مبلغ یک بیستم بابت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت که اموال محکوم علیه حسب درخواست محکوم له توقیف توسط کارشناس منتخب دادگاه ارزیابی گردیده است که قرار مزایده اموال توقیفی ذیل به تاریخ ۹۶/۸/۲ روز سه شنبه ساعت ۹ الی ۱۰ صبح در محل مزایده به نشانی اجرای احکام مدنی دادگستری بهارستان برگزار می گردد علیهذا افرادی که مایل به شرکت در مزایده می باشند می توانند در تاریخ فوق الذکر مراجعه و فرد یا افرادی که بالاترین قیمت را پیشنهاد دهند به عنوان برنده مزایده شناخته خواهد شد مشخصات وقیمت پایه اموال توقیفی مورد مزایده ملک به پلاک ثبتی ۱۶۸/۲۸۰۴ واقع در جاده ساوه بعد از سه راه ادران به سمت رباط کریم روبروی گاراژ خوزستان قطعه زمین شماره ۱۷۱۳ و مساحت عرصه مندرج در سند ۱۵۴۵ مترمربع می باشد و ارزش ششدانگ ملک ۱۰۱۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال ارزیابی می گردد

توضیح اینکه ده درصد پیشنهادی نقدا از برنده مزایده اخذ و نامبرده مکلف است ظرف یکماه از تاریخ مزایده باقیمانده ثمن مورد معامله را به صندوق دولت تودیع نماید درغیراینصورت ده درصد وصول شده به نفع صندوق دولت ضبط و مزایده تجدید خواهد شد متقاضیان می توانند پنج روز قبل از موعد مزایده به این اجرا مراجعه نماید تا ترتیب بازدید انان از محل مزایده داده شود

م الف ۱۶۷۲ دادورز اجرای احکام مدنی شعبه اول حقوقی دادگستری شهرستان‌بهارستان

۵۷۱

آگهی اخطار ماده ۹۸ ائین نامه اجرای اسنادرسمی

بدینوسیله به ورثه مرحوم محدقلی جاودانه به نام های ماهیجان برین و عطری پریان زاده و محمد تقی و خسرو و فتاح و عطا و خدیجه و سامان و محسن و پریوش و فاطمه و ساسان و سجاد و زینب و سعید همگی جاودانه که طبق گزارش مامور اجرای ثبت یاسوج به ادرس یاسوج بلوار ابوذر بین فرعی ۴و۵ ابلاغ واقعی میسر نبوده و چون بستانکار بموجب نامه ۹۶۱۲/۳۲/ ۶مورخ ۹۶/۴/۲ تقاضای ابلاغ اخطاریه از طریق نشر اگهی در روزنامه رانموده لذا مراتب انتخاب کارشناس به شرح ذیل به شما ابلاغ می گردد به قید قرعه مهندسین حمید جمال الدینی ۹۱۷۳۴۱۴۳۱۱ و محمد یارادرمهر ۹۱۷۳۴۱۱۳۹۱ و محمد طاهری ۹۱۷۳۴۱۵۱۷۷ بعنوان کارشناس انتخاب گردیده لذا مراتب بدین وسیله به شما اعلام می گردد که طبق مقررات کارشناسان مذکور نسبت به ارزیابی اقدام خواهند نمود.

مسئول واحد اجرای اسنادرسمی دهدشت - قدرت اله اله کرم پور

۵۶۲

اگهی مزایده نوبت اول

نظر به اینکه محکوم علیه آقای قباد متانی محکوم به پرداخت مبلغ ۲۳۵۰۰۰۰۰ ریال بعنوان اصل خواسته در حق محکوم له رضا محمد زاده می باشد و همچنین مبلغ ۱۱۷۵۰۰۰ ریال به عنوان نیم عشردولتی در حق دولت که برابر دادنامه ۷۵۲-۹۵/۱۱/۳۰ و اجرائیه شماره ۹۵/۷۹۲ اول مورخ ۹۶/۱/۳۰ محکوم له جهت دریافت مطالبات اقدام ومحکوم علیه اقدام به تعرفه یک دستگاه خودرو به مشخصات ذیل تعرفه نموده است که مال مورد نظر در تاریخ ۹۶/۵/۱۶ مورد کارشناسی قرار گرفته و باتوجه به عدم اعتراض از سوی طرفین پرونده به مزایده قرار گرفته است

نتیجه کارشناسی یک دستگاه خودرو سواری میتسوبیشی گالانت ۱۳۹۲ GLS سفید روغنی فاقد موتور و گیربکس شماره شاسی ۰۰۰۴۱۵ فابریک فاقد سلیندر ۵۸ درصد مستهلک به شماره شهربانی ۵۶ط ۵۱۹ ایران ۹۹ ارزش خودرو با مشخصات اعلامی توسط کارشناس محترم دادگستری مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال اعلام شده است لذا این اجرا در نظر دارد ملک مورد نظر را از طریق مزایده در تاریخ ۹۶/۷/۲۴ از ساعت ۹ الی ۱۰ صبح در محل دادگستری شهرستان سواد کوه شمالی به میزان محکوم به شروع وبه فروش برساند و مزایده از مبلغ کارشناسی شروع و کسی که بالاترین مبلغ هر مال را پیشنهادنماید برنده مزایده تلقی و مال به وی فروخته خواهد شد و ده درصد بهای مال مورد مزایده نقدا و فی المجلس از برنده مزایده اخذ و الباقی ان ظرف یکماه از روز مزایده دریافت می گردد و در صورت انصراف خریدار از خرید و یا عدم پرداخت ثمن مزایده درموعد مقرر ۱۰ درصد اولیه به نفع صندوق دولت ضبط و مزایده باطل و تجدید می گردد و متقاضیان شرکت در مزایده می توانند ظرف ۵ روز قبل ازمزایده به دایره اجرای احکام دادگاه عمومی شیرگاه حاضر تا ترتیب بازدید انان از اماول داده شود

دفتر شعبه اجرای احکام مدنی شورای حل اختلاف سوادکوه شمالی

۵۶۷

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۳۶۴۰۰۱۱۱ شعبه ۱۰۰۸ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی ولیعصر تهران (۱۰۰۸ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۱۸۵۸۰۰۷۷۴- شاکی: خانم لیلا عبدمنافی فرزند طاهر به نشانی تهران خ ولی‌عصر روبروی فرهنگ کوچه سلحشور پ ۲ واحد ۵- متهم: آقای رضا امیدعلی فرزند علی ماشاله به نشانی تهران خ ولی‌عصر روبروی فرهنگ ک سلحشور پ ۲ واحد ۵- اتهام: ترک انفاق- رای دادگاه: درخصوص اتهام آقای رضا امیدعلی فرزند علی که هیچگونه مشخصات دیگری از وی در دسترس نمی‌باشد فعلا مجهول‌المکان است دائر بر ترک نسبت به همسر و فرزندانش به شرح محتویات پرونده امر نظر به تحقیقات معموله و گزارش مرجع انتظامی و شکایت شاکیه خانم لیلا عبدمنافی و کیفرخواست صادره از دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ۱۱ تهران و عدم حضور متهم علیرغم ابلاغ وقت دادرسی از طریق جراید کثیرالانتشار که دفاع یا تکذیبی به عمل نیاورده است و سایر دلایل و قرائن منعکس در پرونده بزهکاری نامبرده محرز و مسلم تشخیص لذا دادگاه به استناد ماده ۵۳ قانون حمایت خانواده و درجه ششم ناظر بر ماده ۱۹ متهم موصوف را به تحمل هفت ماه حبس تعزیری محکوم می‌نماید رای صادره غیابی محسوب و ظرف مدت بیست روز پس از تاریخ ابلاغ واقعی قابل واخواهی و رسیدگی در این دادگاه و سپس ظرف بیست روز قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم محترم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

۵۴۲۵۱ رئیس شعبه ۱۰۰۸ دادگاه کیفری دو تهران- تقیان

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۲۰۹۹۸۰۲۸۳۳۰۰۵۵۶ شعبه ۱۱۸۰ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۸۰ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۱۸۲۰۰۱۳۱۳- شاکی: اداره کار و امور اجتماعی تهران به نشانی خیابان شهید سپهبد قرنبی بالاتر از چهارراه طالقانی پلاک ۱۰۷- متهم: آقای محسن یوسفی‌نژاد (مجهول‌المکان)- اتهام: به‌کارگیری اتباع خارجی فاقد پروانه کار- رای دادگاه: درخصوص گزارش و شکوائیه اداره کل تعاون کار و رفاه اجتماعی تهران علیه آقای محسن یوسفی‌نژاد دائر بر به‌کارگیری و اشتغال به کار یک نفر تبعه خارجی در عملیات ساختمانی- دادگاه با توجه به گزارش و شکایت اداره کل تعاون کار و رفاه اجتماعی تهران و گزارش کلانتری ۱۳۳ تهران و به استناد ماده ۱۸۱ از قانون کار و به لحاظ مواد ۸۳ و ۸۶ از قانون مجازات اسلامی متهم را به پرداخت نه میلیون ریال جزای نقدی در حق صندوق دولت به عنوان مجازات جایگزین ۹۱ روز حبس تعزیری محکوم می‌کند. رای صادره غیابی و ظرف بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه و پس از اتمام مهلت واخواهی ظرف بیست ر وز قابل اعتراض و رسیدگی در محاکم محترم تجدیدنظر استان تهران است.

۵۴۲۵۴دادرس شعبه ۱۱۸۰ دادگاه کیفری دو تهران- جباری مرادلو

احضار متهم

در پرونده کلاسه ۱۲/۹۶/۱۷۱ب این بازپرسی حسب شکایت آقای فرزاد عینی علیه متهم آقای یونس منصوری فرزند ناصر و محمد کونانی فرزند شیر علی به اتهام سرقت تحت تعقیب است نظر به اینکه نامبردگان مجهول‌المکان بوده و وقت رسیدگی ظرف یک ماه از تاریخ نشر آگهی تعیین گردیده، بدینوسیله به تجویز ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری مصوب ۱۳۹۲ به نامبرده ابلاغ می‌گردد ظرف مهلت مذکور جهت دفاع از اتهام انتسابی در این بازپرسی حاضر در غیر این صورت وفق مقررات قانونی اتخاذ تصمیم خواهد گردید.

۵۴۲۴۰ بازپرس شعبه دوازدهم بازپرسی دادسرای ناحیه ۱۲ تهران مشکانی

ابلاغ وقت دادرسی به متهم حسین جمشیدی

به تجویز ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری مصوب ۱۳۹۲ به متهم مجهول‌المکان که مشخصات بیشتری از وی در دسترس نیست بدین‌وسیله ابلاغ می‌گردد پرونده اتهامی وی به کلاسه ۹۶۰۳۷۵ در این شعبه ثبت و به اتهام تمرد نسبت به مامورین دولتی برای مورخ ۹۶/۰۸/۲۰ ساعت ۹/۴۵ صبح وقت رسیدگی تعیین شده است مراتب در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار درج گردد تا متهم در موعد مقرر خود را به این شعبه مستقر در مجتمع قدوسی به آدرس تهران ونک ملاصدرا نبش کردستان پ ۶۴ معرفی و از خود دفاع نماید والا دادگاه غیابا به موضوع رسیدگی و رای مقتضی صادر خواهد نمود.

۵۴۲۴۱ دادرس شعبه ۱۰۳۶ دادگاه کیفری ۲ تهران- دزفولی‌پور

ابلاغ وقت دادرسی به متهم علیرضا حاج‌محمد کتابفروشی

به تجویز ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری مصوب ۱۳۹۲ به متهم مجهول‌المکان که مشخصات بیشتری از وی در دسترس نیست بدین‌وسیله ابلاغ می‌گردد پرونده اتهامی وی به کلاسه ۹۶۰۵۱۱ در این شعبه ثبت و به اتهام کلاهبرداری برای مورخ ۹۶/۰۸/۲۰ ساعت ۱۰ صبح وقت رسیدگی تعیین شده است مراتب در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار درج گردد تا متهم در موعد مقرر خود را به این شعبه مستقر در مجتمع قدوسی به آدرس تهران ونک ملاصدرا نبش کردستان پ ۶۴ معرفی و از خود دفاع نماید والا دادگاه غیابا به موضوع رسیدگی و رای مقتضی صادر خواهد نمود.

۵۴۲۴۲ دادرس شعبه ۱۰۳۶ دادگاه کیفری ۲ تهران- دزفولی‌پور

آگهی ابلاغ وقت دادرسی به متهم حسن سعیدی

به دستور تجویز ماده ۱۱۵-۱۸۰ قانون آیین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب به متهم مجهول‌المکان که مشخصات بیشتری از وی در دسترس نیست بدینوسیله ابلاغ می‌گردد پرونده اتهامی وی به کلاسه ۹۶۰۵۳۶ در این شعبه ثبت و به اتهام توهین برای مورخه ۹۶/۸/۳۰ ساعت ۱۰ وقت رسیدگی تعیین شده است مراتب برای یک نوبت در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار درج گردد تا متهم در موعد مقرر خود را به این شعبه مستقر در مجتمع قضایی شهید قدوسی به آدرس تهران ونک خ ملاصدرا نبش کردستان پ ۶۴ معرفی و از خود دفاع نماید والا دادگاه غیابا به موضوع رسیدگی و رای مقتضی صادر خواهد نمود.

۵۴۲۴۳ شعبه ۱۰۴۸ دادگاه کیفری ۲ تهران

رای دادگاه

درخصوص اتهام آقای پیمان اخوان توکلی فرزند قاسم مدیر انتشارات روز آساره زندگی فاقد مشخصات بیشتر به لحاظ عدم دسترسی مبنی بر عرضه غیرمجاز اثر متعلق به شاکی (مجموعه اشعار تحت عنوان انکسار) بدون اخذ مجوز موضوع کیفرخواست شماره ۹۶۱۰۴۳۲۶۸۷۰۰۰۰۱۸ صادره از دادسرای محترم فرهنگ و رسانه تهران بدین شرح که شاکیه خانم مرضیه خلقی اظهار می‌دارد نویسنده و شاعر می‌باشد و مبادرت به انعقاد قرارداد با انتشارات متهم نموده و ایشان متعهد شده‌اند تعداد ۱۰۰۰ جلد از مجموعه اشعارش را تحت عنوان انکسار به چاپ رسانده ۱۰۰ جلد آن را نیز به وی بدهند و ۹۰۰ جلد باقیمانده را در بازار به فروش رسانده و پس از محاسبه قیمت تمام شده پشت جلد ده درصد ۱۰درصد آن را نیز به شاکی پرداخت نمایند پس از ده ماه مراجعات مکرر بالاخره موفق شده است ۱۰۰ جلد را از ایشان دریافت کند ولی نه طبق قرارداد در قطع رقعی و جلد ۲۰۰ گرمی سلفون در بهمن ماه سال ۱۳۹۴ به سرای اهل قلم مراجعه نموده تا از مساعدت و همکاری آنها در مورد فروش آثار دیگرش بهره‌مند شود آنجا بود که متوجه می‌شود کتاب انکسار بدون مجوز از اداره ارشاد اسلامی و تاییدیه مراجع ذیصلاح به چاپ رسیده و ۱۰۰ جلد کتابی را که به او داده‌اند در چاپخانه‌ای معمولی و به صورت پنهانی تهیه و به منظور فریب دادن از لگو (مهر) انتشارات طلیعه ظهور به مدیر مسوولی آقای خواص استفاده کرده‌اند که طبق گفته آقای خواص آقای پیمان اخوان توکلی بدون اطلاع آنها چنین اقدامی نه تنها در مورد شاکیه بلکه در چندین مورد انجام داده است علیهذا دادگاه با عنایت به شکایت شاکی خصوصی خانم مرضیه خلقی ملاحظه اثر مورد ادعا- ملاحظه مفاد تصویر قرارداد مورخ ۹۳/۰۳/۰۱ عدم حضور متهم در مرحله تحقیقات و رسیدگی دفاع در قبال ادعای طرح شده و همچنین امعان نظر به مفاد کیفرخواست صادره بزه انتسابی را محرز و مسلم دانسته و مستندا به ماده ۲۳ قانون حمایت از حقوق مولفان، منصفان و هنرمندان حکم به محکومیت متهم فوق‌الاشعار به تحمل ۳ سال حبس تعزیری صادر و اعلام می‌گردد. رای صادره حسب مدلول مواد ۳۷۴ و ۳۷۵ قانون آیین دادرسی کیفری غیابی و ظرف مهلت قانونی بیست روز پس از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در همین دادگاه و سپس ظرف مهلت بیست روز پس از تاریخ ابلاغ قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

۵۴۲۵۲ رئیس شعبه ۱۰۶۰ دادگاه کیفری دو تهران ویژه کارکنان دولت- دهقانی

متن آگهی

شاکی اقای غلامرضا ترمه‌چی شکایتی علیه جبار رحمانی فرزند احمدعلی دائر بر تحصیل مال از طریق نامشروع تقدیم دادگاه کیفری تهران نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۰۲۸ دادگاه کیفری دو تهران به آدرس تهران خ ونک خ ملاصدرا نبش کردستان پلاک ۶۴ ارجاع و با کلاسه ۹۶۰۴۷۳ ثبت که وقت رسیدگی آن ۱۳۹۶/۰۹/۱۳ ساعت ۹ تعیین شد که به علت مجهول‌المکان بودن متهم و به تجویز ماده ۳۴۴ قانون آیین دادرسی کیفری و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا متهم پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه‌ای از کیفرخواست را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در این شعبه حاضر گردد.

۵۴۲۴۴ رئیس شعبه ۱۰۲۸ دادگاه کیفری دو تهران- ساسان امجدیان

متن آگهی

شاکی آقایان هومان رحیمی، تاج‌الدین، پیر جانی، ریاحی و خانم میترا جرجندی شکایتی علیه ناصر (پدرام) زمانی دائر بر کلاهبرداری تقدیم دادگاه کیفری تهران نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۰۲۸ دادگاه کیفری دو تهران به آدرس تهران خ ونک خ ملاصدرا نبش کردستان پلاک ۶۴ ارجاع و با کلاسه ۹۶۰۴۷۲ ثبت که وقت رسیدگی آن ۱۳۹۶/۰۹/۱۱ ساعت ۹ تعیین شد که به علت مجهول‌المکان بودن متهم و به تجویز ماده ۳۴۴ قانون آیین دادرسی کیفری و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا متهم پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه‌ای از کیفرخواست را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در این شعبه حاضر گردد.

۵۴۲۴۵ رئیس شعبه ۱۰۲۸ دادگاه کیفری دو تهران- ساسان امجدیان

متن آگهی

شاکیه خانم فاطمه مهدوی شکایتی علیه پوریا حسین خانی دائر بر سرقت تقدیم دادگاه کیفری تهران نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۰۲۸ دادگاه کیفری دو تهران به آدرس تهران خ ونک خ ملاصدرا نبش کردستان پلاک ۶۴ ارجاع و با کلاسه ۹۶۰۴۷۴ ثبت که وقت رسیدگی آن ۱۳۹۶/۰۹/۱۲ ساعت ۹ تعیین شد که به علت مجهول‌المکان بودن متهم و به تجویز ماده ۳۴۴ قانون آیین دادرسی کیفری و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا متهم پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه‌ای از کیفرخواست را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در این شعبه حاضر گردد.

۵۴۲۴۶رئیس شعبه ۱۰۲۸ دادگاه کیفری دو تهران- ساسان امجدیان

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۲۱۱۲۱۰۰۷۱۵ شعبه ۱۰۰۸ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی ولیعصر تهران (۱۰۰۸ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۱۸۵۸۰۰۸۰۲- متهم: آقای پدرام خوشکناب واحدی فرزند ابراهیم به نشانی مجهول‌المکان- اتهام: رانندگی بدون اخذ گواهینامه- رای دادگاه: درخصوص اتهام آقای پدرام خوشکناب واحدی که هیچ‌گونه مشخصات دیگری از وی در دسترس نمی‌باشد فعلا مجهول‌المکان است دائر بر رانندگی بدون گواهینامه با خودروی پراید با عنایت به محتویات پرونده گزارش ستاد ترخیص و کیفرخواست صادره از دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ۱۲ تهران و عدم حضور متهم علیرغم ابلاغ وقت دادرسی از طریق جراید کثیرالانتشار بزهکاری نامبرده محرز و مسلم است لذا دادگاه مستندا به ماده ۷۲۳ قانون مجازات اسلامی مصوب سال ۱۳۷۵ و درجه هفتم ناظر بر ماده ۱۹ با رعایت مواد ۳۷ و ۳۸ از قانون مجازات اسلامی مصوب سال ۱۳۹۲ متهم موصوف را به پرداخت مبلغ یک میلیون ریال جزای نقدی به نفع صندوق دولت محکوم می‌نماید رای صادره غیابی محسوب و ظرف مدت بیست روز پس از تاریخ ابلاغ واقعی قابل واخواهی و رسیدگی در این دادگاه و سپس ظرف مدت بیست روز قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم محترم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

۵۴۲۵۵ رئیس شعبه ۱۰۰۸ دادگاه کیفری دو تهران- تقیان

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۲۱۴۵۰۰۱۳۳۴ شعبه ۱۰۲۹ دادگاه کیفرید و مجتمع قضایی شهید قدوسی تهران (۱۰۲۹ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره- شاکی: خانم مهدیه شریفی یایچی فرزند رحمان به نشانی تهران اتوبان ارتش شهرک محلاتی فاز ۲ خ نصر نصر ۷ پ ۲۵ ط ۱ و ۲ ورودی ۳- متهم: آقای محمدابراهیم ریحانی فرزند براتعلی به نشانی مجهول‌المکان- رای دادگاه: درخصوص اتهام آقای محمدابراهیم ریحانی فرزند براتعلی دائر به ترک انفاق موضوع شکایت همسرش خانم مهدیه شریفی باتوجه به شکایت شاکی، گزارش مرجع انتظامی، احراز رابطه زوجیت و کیفرخواست دادسرای عمومی ناحیه هفت تهران و عدم حضور متهم و عدم دفاع از اتهام وارده و سایر قرائن موجود بزه انتسابی به نامبرده محرز است دادگاه به استناد ماده ۵۳ قانون حمایت خانواده وی را به تحمل هشت ماه حبس تعزیری محکوم می‌نماید. رای صادره غیابی و ظرف مدت ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در همین دادگاه و سپس ظرف ۲۰ روز قابل اعتراض در محاکم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

۵۴۲۵۶ رئیس شعبه ۱۰۲۹ دادگاه کیفری دو تهران- هادی عباسی‌نژاد

آگهی ابلاغ وقت دادرسی به متهم سیدجوادمصطفوی

به تجویز ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری مصوب ۱۳۹۲ به متهم مجهول‌المکان که مشخصات بیشتری از وی در دسترس نیست بدین‌وسیله ابلاغ می‌گردد پرونده اتهامی وی به کلاسه ۹۶۰۳۴۲ در این شعبه ثبت و به اتهام انتقال مال غیر برای مورخ ۹۶/۸/۲۰ ساعت ۹ صبح وقت رسیدگی تعیین شده است مراتب در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار درج گردد تا متهم در موعد مقرر خود را به این شعبه مستقر در مجتمع قدوسی به آدرس تهران ونک ملاصدرا نبش کردستان پ ۶۴ معرفی و از خود دفاع نماید والا دادگاه غیابا به موضوع رسیدگی و رای مقتضی صادر خواهد نمود.

۵۴۲۴۷ رئیس شعبه ۱۰۳۶ دادگاه کیفری ۲ تهران- دزفولی‌پور

احضار متهم

به استناد ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور کیفری به علت مجهول‌المکان بودن بدینوسیله به متهم علی میرعالی فرزند منوچهر اعلام می‌گردد که شاکی آقای امیرابراهیم شکایتی دایر بر سرقت علیه وی مطرح نموده و پرونده به کلاسه ۹۶۰۰۴۵ در شعبه دوم دادیاری دادسرای ناحیه پنج تهران مطرح رسیدگی می‌باشد. مراتب طی یک نوبت در روزنامه منتشر تا متهم ظرف مهلت یک ماه از تاریخ انتشار آگهی جهت دفاع از اتهام انتسابی به این شعبه مراجعه نمایند. نتیجه عدم حضور اتخاذ تصمیم قانونی خواهد بود.

۵۴۲۴۸ دادیار شعبه دوم دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه پنج تهران- حمیدرضا علیخانی

احضار متهم

به استناد ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور کیفری به علت مجهول‌المکان بودن بدینوسیله به متهم سعید علیپور اعلام می‌گردد که شاکی ماریا سهیلی‌فر شکایتی دایر بر سرقت گوشی همراه مطرح نموده و پرونده به کلاسه ۹۵۱۵۸۰ در شعبه دوم دادیاری دادسرای ناحیه پنج تهران مطرح رسیدگی می‌باشد. مراتب طی یک نوبت در روزنامه منتشر تا متهم ظرف مهلت یک ماه از تاریخ انتشار آگهی جهت دفاع از اتهام انتسابی به این شعبه مراجعه نمایند. نتیجه عدم حضور اتخاذ تصمیم قانونی خواهد بود.

۵۴۲۴۹ دادیار شعبه دوم دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه پنج تهران- حمیدرضا علیخانی

آگهی ابلاغ وقت دادرسی به متهمین ۱- مجید جندقیان ۲- مجید شاه سیتی ۳- صالح کریمی فرد

به تجویز ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری مصوب ۱۳۹۲ به متهمین مجهول‌المکان که مشخصات بیشتری از آنان در دسترس نیست بدین‌وسیله ابلاغ می‌گردد پرونده اتهامی وی به کلاسه ۹۶۰۴۸۲ در این شعبه ثبت و به اتهام عضوگیری در شرکت هرمی برای مورخ ۹۶/۸/۲۰ ساعت ۹/۱۵ وقت رسیدگی تعیین شده است مراتب در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار درج گردد تا متهم در موعد مقرر خود را به این شعبه مستقر در مجتمع قدوسی به آدرس تهران ونک ملاصدرا نبش کردستان پ ۶۴ معرفی و از خود دفاع نماید والا دادگاه غیابا به موضوع رسیدگی و رای مقتضی صادر خواهد نمود.

۵۴۲۵۰ رئیس شعبه ۱۰۳۶ دادگاه کیفری ۲ تهران- دزفولی‌پور

آگهی احضار متهم

خانم شیما نوری حسب محتویات پرونده کلاسه ۹۶۰۸۳۵/۹۶/۱۰۲ در شعبه ۱۰۲ دادگاه عمومی لواسانات نامبرده متهم به سرقت هستند که به لحاظ مجهول‌المکان بودن متهم مراتب در اجرای ماده ۱۱۵/۱۸۰ قانون آیین دادرسی کیفری با نشر یک نوبت آگهی در یکی از جراید کثیرالانتشار به نامبرده ابلاغ می‌گردد تا در مورخه ۱۳۹۶/۰۹/۲۱ ساعت ۹ صبح جهت رسیدگی در این شعبه حاضر گردند در صورت عدم حضور دادگاه غیابا رسیدگی و اتخاذ تصمیم می‌نماید.

۵۴۲۳۶ مدیر دفتر شعبه ۱۰۲ دادگاه عمومی بخش لواسانات- اکبریان

احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۴۰۵۷۴ دادیاری شعبه سوم متهم/ خانم رباب بانان صادق فرزند که مجهول‌المکان و به اتهام تحصیل مال از طریق نامشروع تحت تعقیب قرار می‌باشد نظر به اینکه متهم فوق مجهول‌المکان بوده و وقت پرونده به یک ماه پس از نشر آگهی تعیین گردیده است بدینوسیله به تجویز آیین دادرسی کیفری مصوب ۱۳۹۲ به نامبرده ابلاغ می‌گردد تا در وقت مذکور جهت رسیدگی و دفاع از اتهام انتسابی در شعبه سوم دادیاری دادسرای ناحیه ۳۱ تهران واقع در تهران خیابان شریعتی بالاتر از سه راه طالقانی نبش کوچه فرهاد ۲ حاضر در غیر این صورت طق مقررات قانونی اتخاذ تصمیم خواهد شد.

۵۴۲۳۷ دادیار شعبه سوم دادسرای ناحیه ۳۱ تهران- شکرالهی

احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۴۰۵۷۴ دادیاری شعبه سوم متهم آقای امید قاسمی طرخورانی فرزند عباس که مجهول‌المکان و به اتهام تحصیل مال از طریق نامشروع تحت تعقیب قرار می‌باشد نظر به اینکه متهم فوق مجهول‌المکان بوده و وقت پرونده به یک ماه پس از نشر آگهی تعیین گردیده است بدینوسیله به تجویز آیین دادرسی کیفری مصوب ۱۳۹۲ به نامبرده ابلاغ می‌گردد تا در وقت مذکور جهت رسیدگی و دفاع از اتهام انتسابی در شعبه سوم دادیاری دادسرای ناحیه ۳۱ تهران واقع در تهران خیابان شریعتی بالاتر از سه راه طالقانی نبش کوچه فرهاد ۲ حاضر در غیر این صورت طق مقررات قانونی اتخاذ تصمیم خواهد شد.

۵۴۲۳۸ دادیار شعبه سوم دادسرای ناحیه ۳۱ تهران- شکرالهی

احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۶۰۰۵۲ دادیاری شعبه سوم متهم آقای رضا تقی‌پور فرزند که مجهول‌المکان و به اتهام انتشار اطلاعات شخصی افراد در فضای مجازی تحت تعقیب قرار می‌باشد نظر به اینکه متهم فوق مجهول‌المکان بوده و وقت پرونده به یک ماه پس از نشر آگهی تعیین گردیده است بدینوسیله به تجویز آیین دادرسی کیفری مصوب ۱۳۹۲ به نامبرده ابلاغ می‌گردد تا در وقت مذکور جهت رسیدگی و دفاع از اتهام انتسابی در شعبه سوم دادیاری دادسرای ناحیه ۳۱ تهران واقع در تهران خیابان شریعتی بالاتر از سه راه طالقانی نبش کوچه فرهاد ۲ حاضر در غیر این صورت طق مقررات قانونی اتخاذ تصمیم خواهد شد.

۵۴۲۳۹ دادیار شعبه سوم دادسرای ناحیه ۳۱ تهران- شکرالهی

رای دادگاه

درخصوص اتهام آقای علی‌اکبر کریمی فرزند محمد معروف به افغان آزاد به لحاظ عدم دسترسی مبنی بر ۱- افترا نسبت به شاکیه با انتساب جرم سرقت ادبی به ایشان از طریق کانال تلگرام با عبارت «مینا آقازاده دزدی و سرقت شعر ممنوع» ۲- توهین به شاکیه با به کار بردن عبارات «بی‌شخصیت. لیاقت شما همینه. هیچی از خودتون ندارین براتون متاسفم. شما اگر لیاقت داشتین و عرضه حرف زدن داشتین منو بلاک نمی‌کردین. مطمئن باشین ازتون شکایت خواهم کرد بابت این بی‌تربیتی و بی‌ادبی و دزدی و...» علیهذا دادگاه با توجه به شکایت شاکیه خانم مینا آقازاده، ملاحظه و پیوست تصویر پرینت‌های تلگرامی مربوط به متهم، ملاحظه و پیوست صفحه اول کتاب اشعار شاکیه که حکایت از تعلق اشعار به ایشان و گذب بودن ادعای متهم دایر بر سرقت ادبی نسبت به شاکیه دارد. پاسخ استعلام از بانک پاسارگاد و همراه اول که حکایت از تعلق خط تلفن و شماره حساب اعلامی در تلگرام به متهم دارد. عدم حضور متهم جهت دفاع علیرغم ارسال احضاریه و نشر آگهی در مرحله تحقیقات و رسیدگی و همچنین امعان‌نظر به مفاد کیفرخواست صادره از دادسرای محترم فرهنگ و رسانه دادگاه بزه‌های انتسابی را محرز و مسلم دانسته و مستندا به مواد ۶۹۷ و ۶۰۸ قانون مجازات اسلامی (تعزیرات) و رعایت ماده ۱۳۴ قانون مجازات اسلامی حکم به محکومیت متهم فوق‌الاشعار به تحمل یک سال حبس تعزیری و ۷۴ ضربه شلاق تعزیری بابت بزه افترا و همچنین ۷۴ ضربه شلاق تعزیری بابت بزه توهین صادر و اعلام می‌گردد که مجازات اشد به اجرا گذاشته می‌شود رای صادره حسب مدلول مواد ۳۷۴ و ۳۷۵ قانون آیین دادرسی کیفری غیابی و ظرف مهلت بیست روز پس از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در همین دادگاه و سپس ظرف مهلت بیست روز پس از تاریخ ابلاغ قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

۵۴۲۵۳ رئیس شعبه ۱۰۶۰ دادگاه کیفری دو تهران ویژه کارکنان دولت- دهقانی

آگهی

خواهان اقای محمد رضا قاسمی و علیرضا قاسمی و علی قاسمی و حسین علی قاسمی دادخواستی به طرفیت خوانده شرکت تعاونی مسکن کارگران صنایع فلزی ایران و محمد زندیه و رضا مستعلی خان تهرانی و مصطفی مستعلی خانی تهرانی و شهرداری منطقه ۱۸ تهران و نرگس زندیه و امیر عباس زندیه و محمد مستعلی خان تهران و عصمت مهدی اف علی اکبر صالح و علی اکبر حنیفه و ماه منیر مستعلی خان تهران و محمود داداش زاده و شهرام علایی و هدایت ابراهیم پور به خواسته جلب ثالث و ابطال سند ۹۶۰۹۹۸۰۲۱۳۲۰۰۵۷۹ و ۹۶۰۹۹۸۰۲۱۳۲۰۰۰۳۱ شعبه ۱۷۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۸/۳۰ ساعت ۱۱:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی بعلت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست وضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

۱۱۰/۸۸۳۲۸ رئیس شعبه ۱۷۹ دادگاه عمومی حقوقی تهران

اخبار

مدیر امور آب و فاضلاب منطقه علی آبادکتول:

دستاوردهای دولت تدبیر و امید در بخش آبرسانی به شهرها قابل تقدیر است

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان گلستان، مهندس محمدجعفر مزیدی در گفتگو با پایگاه خبری این شرکت، افزود: در دولت تدبیر و امید اقدامات خوب و شایسته ای برای آبرسانی در بخش های مختلف انجام شده است.به گفته وی، تعویض بیش از چهار هزار کنتور خراب، نصب ۲ هزار و ۱۶۹ انشعاب، واگذاری ۳ هزار و ۴۹۶ انشعاب و رفع ۲ هزار و ۳۰۶ مورد اتفاقات انشعاب بخشی خدمات ارائه شده به مشترکین در چهار سال گذشته می باشد.مهندس مزیدی با بیان اینکه در مدت مذکور ۶ هزار و ۱۸۲ متر اصلاح شبکه انجام شده است، تصریح کرد: توسعه ۵ هزار و ۶۶۰ متر شبکه آب، رفع ۴۹۰ مورد اتفاقات شبکه و استاندارد سازی ۸۴۵ انشعابات قدیمی از اقدامات ارائه شده در منطقه علی آبادکتول می باشد.وی خاطرنشان کرد: رفع ۶ مورد اتفاقات خط انتقال آب، بازدید و تست ۱۵۱ مورد کنتور آب، مرئی کردن ۹۶ مورد شیرآلات، اجرای ۴ هزار و ۵۰۰ متر خط انتقال مخزن، تعویض ۹ عدد کنتور حجمی چاه، تعمیر و نگهداری از ۴۲ چاه بخشی از اقدامات انجام شده در واحد بهره برداری امور آب و فاضلاب منطقه علی آبادکتول می باشد.مدیر امور آب و فاضلاب منطقه علی آبادکتول با اشاره به دیگر اقدامات انجام شده در این بخش گفت: در مدت مذکور ۹۵ هزار و ۲۸۰ متر از شبکه توزیع شست‌وشو شده و ۳۵ هزار و ۹۶۶ مورد کلرسنجی انجام شده است.وی جابجایی ۱۰۲ کنتور آب، حفر ۳ حلقه چاه، تجهیز و بهره برداری از ۶ حلقه چاه، اجرا یک هزار و ۵۶۰ متر خط انتقال برق چاه ها و مخازن، ۲۰ مورد تعمیر و تعویض سیستم کلرزنی، ۳ مورد ویدئومتری چاه و ۲ مورد اسیدشویی را از فعالیت های انجام شده در منطقه علی آبادکتول برشمرد.مهندس مزیدی گفت: ۲ مورد اسیدشویی چاه، ۳ مورد دو جدار کردن چاه، ۳ مورد لایروبی چاه، ۱۱ هزار و۵۰۰ متر شست‌وشوی خط انتقال، ۱۸ هزار و ۴۰۰ متر اجرای خط انتقال، شست‌وشوی ۱۸ هزار مترمکعب مخزن آب و ۲ مورد نصب ایستگاه پمپاژ مخزن در چهار سال گذشته انجام شده است.وی گفت: در مدت مذکور توسعه شبکه آبرسانی به سایت های مسکن مهر در شهرستان انجام شده و تعداد ۱۱۲ انشعاب به ۸۰۵ واحد واگذار شده است و در صورت داشتن متقاضی، امور آب و فاضلاب منطقه علی آبادکتول آمادگی نصب انشعاب برای مابقی را نیز دارد.

ایجاد اشتغال برای ۵۴۰ نفر در کهگیلویه و بویراحمد

یاسوج- خبرنگار فرصت امروز- رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت کهگیلویه و بویراحمد گفت: با احیا و راه اندازی ۵۰ واحد تولیدی مشکل دار طی سال‌های اخیر برای ۵۴۰ نفر شغل ایجاد شد. داریوش دیودیده اظهار داشت: در ۲ سال اخیر ۵۰ واحد تولیدی با اشتغال ۵۴۰ نفر احیا و راه اندازی شد که از نتایج جلسات کارگروه تسهیل و رفع موانع تولید بود. وی افزود: تأمین مالی و تسهیلات مورد نیاز واحدهای تولیدی کهگیلویه و بویراحمد و تعیین تکلیف بدهی معوق حدود ۱۹۰ واحد تولیدی این استان همچنین از دیگر نتایج برگزاری جلسه‌های این کارگروه بود. دیودیده بیان کرد: اجرای طرح رونق تولید و تعیین تکلیف ۷ هزار و ۵۰۰ واحد تولیدی دارای مشکل با هدف فعال کردن آنها و همچنین تکمیل طرح‌های صنعتی با پیشرفت فیزیکی ۶۰ درصد از اردیبهشت سال گذشته آغاز شد. دیودیده با اشاره به وضعیت تسهیلات رونق تولید کهگیلویه و بویراحمد در سال گذشته عنوان کرد: ۵۶۰ واحد صنعتی متقاضی دریافت تسهیلات رونق تولید بودند که اختصاص ۳ هزار و ۹۵۰ میلیارد ریال اعتبار به ۴۴۶ واحد مصوب شد. رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت کهگیلویه و بویراحمد ابراز داشت: سال جاری، ۲۹۰ واحد متقاضی دریافت تسهیلات رونق شدند که از این تعداد ۱۱۵ واحد با تسهیلات یکهزار و ۷۰۰ میلیارد ریال به بانک‌ها معرفی شدند که تاکنون به ۲ واحد تسهیلات پرداخت شده است. وی تصریح کرد: از مشکلات پیش روی تسهیلات رونق می‌توان به ضعف شدید منابع بانک‌های استان و بالا بودن نرخ تسهیلات پرداختی از محل رونق تولید اشاره کرد.

ارائه تسهیلات به کاروان‌های اربعین حسینی ثبت نام شده در حج وزیارت استان بوشهر

بوشهر- خبرنگار فرصت امروز- کاروانهایی که ازطریق ثبت نام وهماهنگی باسازمان حج وزیارت برای مراسم اربعین حسینی اعزام می‌شوند مشمول تخفیف هزینه سفرمی شوند. مهندس سیدحمیدرضاعلم مدیرکل راهداری وحمل ونقل جاده ای استان درنشست با مسئولان تشکلهای صنفی حمل ونقل مسافراستان بااعلام این مطلب گفت: به منظورتسهیل تردد وتشویق زوار به اعزام سازماندهی شده، به زائرین شرکت کننده درمراسم اربعین حسینی که ازطریق ثبت نام درکاروانهای حج وزیارت عازم سفراربعین می شوند تخفیف هزینه سفرداده می شود. وی افزود: سال گذشته به کاروانهایی که یک ماه قبل ازاعزام به مراسم اربعین اقدام به ثبت نام ازطریق سازمان حج وزیارت کرده بودندتا۳۰درصدتخفیف هزینه سفرداده شدوامسال نیز انجمن صنفی شرکت های حمل نقل مسافرآمادگی دارد به کاروانهایی که یک ماه قبل ازایام اربعین اقدام کنند همین میزان تخفیف را لحاظ نمایند. مهندس علم ضمن تاکیدبرسفرسازماندهی شده زوار تصریح کرد: اعزام سازماندهی شده زوار اربعین حسینی به مسئولان مربوطه ازجمله اداره کل راهداری وحمل ونقل جاده ای استان این امکان را می دهد تا با آگاهی دقیق ازمیزان زائرین نسبت به تامین واختصاص ناوگان لازم اقدام نماید. مدیرکل راهداری وحمل ونقل جاده ای استان گفت: سال گذشته بیش از۱۹هزار۷۲۷زائربا ۵۱۰ دستگاه ناوگان عمومی شامل ۴۴۴دستگاه اتوبوس و۶۶دستگاه مینی بوس به مرزشلمچه اعزام شدند و۲۱هزار۷۱۶زائر با۵۲۶دستگاه اتوبوس به استان مراجعت کردند وبخش راهداری نیزهمه امکانات، نیرو وماشین آلات خودراجهت سفرایمن زوار بکارگرفت.

برگزاری جلسه کارگروه شفاف سازی گردش کالا و مبارزه با قاچاق در آذربایجان غربی

ارومیه- پریا جوان- جلسه کارگروه مبارزه با قاچاق کالا و ارز با حضور نمایندگان دستگاه های اجرائی ذی ربط در محل اداره کل صنعت، معدن و تجارت برگزار شد. به گزارش روابط عمومی اداره کل استاندارد آذربایجان غربی، در این جلسه منصور جلایر مدیر کل استاندارد آذربایجان غربی با تاکید بر اهمیت ارتقای کیفیت تولیدات داخلی به عنوان یکی از آیتم های اصلی در پیشگیری از قاچاق کالا و حمایت از تولید داخل اظهار داشت: نظر به اینکه تولید کالاهایی با استانداردهای بالا و مطابق با میل مصرف کنندگان یک امر ضروری محسوب شده بنابراین از این موضوع می توان بعنوان ابزاری در پیشگیری از ورود کالاهای قاچاق و بی کیفیت استفاده کرد. وی با اشاره به نقش استاندارد در پیاده سازی سیستم های مدیریتی استاندارد ادامه داد: اعمال استانداردهای موثر بر محیط زیست و تامین کننده ایمنی در تولیدات و خدمات از دیگر ابزارهای مهم در شفاف سازی گردش کالا و همچنین مبارزه با کالاهای قاچاق است. این مسئول به اجرای پویش « #کالای_استاندارد_ایرانی_می‌خرم » درسطح کشور اشاره کرد و افزود: در این راستا، سازمان ملی استاندارد به عنوان مبتکر پویش کالای استاندارد ایرانی می‌خرم گام های بزرگی برداشته و درنظر دارد با همراه ساختن تمامی اقشار مختلف مردم اعم از مسئولین و آحاد جامعه و پیاده سازی این ابزار در شفاف سازی گردش کالا و مبارزه با کالای قاچاق نقش آفرینی شایسته و بایسته ای در رشد اقتصاد به عمل آورد.

بهرامی، مدیرعامل سازمان عمران شهرداری قزوین:

عملیات لکه‌گیری مکانیزه در شهر قزوین در حال اجراست

قزوین- خبرنگار فرصت امروز- سلیمان بهرامی، مدیرعامل سازمان عمران شهرداری قزوین گفت: عملیات لکه‌گیری مکانیزه در شهر قزوین در حال اجراست. به گزارش روابط عمومی سازمان عمران شهرداری قزوین؛ بهرامی افزود: این عملیات اکنون در منطقه دو شهرداری قزوین به مساحت ۲هزارمتربع و با تناژ ۳۰۰ تن آسفالت و در منطقه سه شهرداری قزوین به مساحت ۲هزار و ۳۱۰ مترمربع و با تناژ ۳۵۰ تن آسفالت اجرا شده است. وی عنوان کرد: اجرای عملیات لکه‌گیری در بلوار شهید بهشتی، بلوار شهید مدنی و بلوار معلم در منطقه دو شهرداری و در بلوار الغدیر، بلوار سید الشهداء و بلوار انصار و الحسین در منطقه سه به اجرا در آمده است.مدیرعامل سازمان عمران شهرداری قزوین تصریح کرد: استفاده از دستگاه فلاسک آسفالت برای لکه‌گیری به دلیل عدم افت درجه حرارت آسفالت، از اهمیت خاصی برخوردار است که باعث کیفیت بیشتر در پخش می‌شود. بهرامی با اشاره به ویژگی های دستگاه فلاسک آسفالت برای لکه گیری گفت: از قابلیت های این دستگاه نگهداری آسفالت به صورت گرم و قابل استفاده برای اجرای روکش و لکه گیری آسفالت به مدت ۱۲ ساعت می باشد.

بازدید سرزده مهندس آموئی از محل اجرای پروژه FTTH در رشت

رشت- مهنازنوبری- همزمان با آغاز طرح مهرگان ، واگذاری یک روزه خدمات اینترنت به مشتریان و در راستای اجرای پروژه FTTH در استان گیلان ،مهندس آموئی مدیر مخابرات منطقه گیلان با حضور در محل اجرای پروژه، از یکی از پروژه های در حال اجرا بازدید بعمل آوردد.در این بازدید که جمعی از معاونین و مدیران حوزه های شبکه ،تجاری و بازاریابی ایشان را همراهی می کردند، توضیحاتی در خصوص روند اجرایی عملیات واگذاری ارائه شد.همچنین در محل اجرای پروژه از تعدادی از خطوط آماده واگذاری ،تست سرعت،تست آپلود و دانلود گرفته شد و توضیحاتی در خصوص حفظ و پایداری سرعت در جهت کسب رضایت مشتریان ارائه گردید.

تقدیر استاندار و فرمانده سپاه کربلای استان مازندران از مدیرعامل برق منطقه ای مازندران و گلستان

ساری - جرگونی - دکتر ربیع فلاح استاندار مازندران و سرتیپ دوم پاسدار محمدحسین بابایی فرمانده سپاه کربلای استان مازندران از مهندس حسین افضلی مدیرعامل شرکت برق منطقه ای مازندران و گلستان به خاطر نقش آفرینی و اهتمام درخور تحسین بعنوان خادمین الشهدا اردوئی راهیان نور، تقدیر و تشکر نمودند.

حضور شرکت پتروشیمی شازند در یازدهمین نمایشگاه بین المللی ایران پلاست

اراک - مینو رستمی - یازدهمین نمایشگاه بین المللی ایران پلاست با حضور شرکت های داخلی و خارجی در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار شد. به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل شرکت پتروشیمی شازند، یازدهمین نمایشگاه بین المللی ایران پلاست با حضور ۱۱۲۴ شرکت داخلی و خارجی همچنین با حضور شرکت پتروشیمی شازند در محل دائمی نمایشگاه‌های بین المللی تهران برگزار شد. این نمایشگاه با شعار " بهبود فضای کسب و کار در صنایع تکمیلی پتروشیمی و پلاستیک کشور " و با هدف رونق بازار صنعت پلاستیک، جذب سرمایه خارجی، توسعه صادرات کالا و خدمات، تسهیل روند بازاریابی صنعت پلاستیک و انتقال فناوری های نو و با حضور ۶۰۰ شرکت داخلی و ۵۲۴ شرکت خارجی برگزار شد که نشان دهنده رشد ۳۹ درصدی شرکت کنندگان داخلی و ۲۱ درصدی شرکت کنندگان خارجی نسبت به دوره گذشته است. در طول برگزاری این نمایشگاه مهندس جهانگیری معاون اول رئیس جمهور، مهندس زنگنه وزیر محترم نفت و مهندس شاهدایی رئیس شرکت ملی صنایع پتروشیمی از غرفه های مختلف نمایشگاه بازدید کردند. شرکت پتروشیمی شازند نیز با حضور در نمایشگاه و ایجاد غرفه میزبان بازدید کنندگان، کارشناسان و مدیران شرکت های داخلی و خارجی بود و در طول برگزاری نمایشگاه ضمن ارائه توضیحات لازم توسط کارشناسان و متخصصین حاضر در غرفه، زمینه های همکاری های دوجانبه بین شرکت پتروشیمی شازند با دیگر شرکت ها بررسی شد. در طول برگزاری نمایشگاه تعدادی از خبرنگاران و اصحاب رسانه با حضور در غرفه شرکت پتروشیمی شازند در خصوص فعالیت های این شرکت، محصولات تولیدی و صادرات این محصولات به دیگر کشورها سوالات خود را مطرح کردند و پاسخ های لازم از سوی مسئولین ذیربط ارائه شد.

استاندار آذربایجان شرقی:

مدیریت جهادی یکی از اصلی‌ترین مؤلفه‌های اقتصاد مقاومتی است

تبریز -اسد فلاح- استاندار آذربایجان شرقی با تأکید بر اینکه مدیریت جهادی یکی از اصلی‌ترین مولفه‌های اقتصاد مقاومتی است، اظهار داشت: جنگ امروز جمهوری اسلامی با قدرت‌های جهانی، در عرصه اقتصادی است و باید همچون ایام دفاع مقدس، در این میدان حاضر باشیم. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، دکتر مجید خدابخش در دیدار صمیمی با مدیران و کارکنان استانداری آذربایجان شرقی با اشاره به خدمت ۱۰ ساله خود در دو حوزه معاونت سیاسی و معاونت عمرانی این استانداری، گفت: استان آذربایجان شرقی و بخصوص شهر تبریز همواره آغازگر حرکات و تحولات بی نظیری همچون قیام ۲۹ بهمن سال ۵۶ بوده است. وی افزود: در تبیین تاریخ معاصر جمهوری اسلامی می توان از ۲۹ بهمن ۵۶ به عنوان تاریخ عطف انقلاب اسلامی نام برد که در کمتر از یک سال باعث فروپاشی بنیان نظام شاهنشاهی شد. استاندار آذربایجان شرقی در ادامه به بیان اولویت های خود در استان پرداخت که از مهم ترین آنها می توان به سامان‌دهی مصرف آب، سامان‌دهی مشکلات کارگری و تلاش برای رفع مشکلات اقتصادی و معیشتی مردم اشاره کرد. وی عنوان کرد: اتفاقاتی همچون نوسان‌های یک شبه نرخ ارز در سال ۹۱ باعث شد که بسیاری از بنگاه های اقتصادی و واحدهای تولیدی، زمین‌گیر شوند و بسیاری نیز در طول زمان با مشکلات ناشی از آن دست و پنجه نرم کنند که این وضعیت شایسته اقتصاد کشور ما نبود و باید برای حل آن چاره اندیشی می کردیم. خدابخش در ادامه با قدردانی از زحمات و تلاش های چهار ساله دکتر جبارزاده در استان، ابراز کرد: تدوین سند تدبیر توسعه استان یکی از تصمیمات بسیار ارزنده ایشان بود که می توان با توجه به همین برنامه، بسیاری از مشکلات و چالش های استان را برطرف کرد. وی همچنین با اشاره به محدودیت منابع مالی دولت و لزوم تلاش برای استفاده از توان بخش خصوصی و همچنین سرمایه گذاری های داخلی و خارجی ابراز کرد: مدیریت جهادی یکی از اصلی ترین مولفه های اقتصاد مقاومتی است و باید با توجه به اینکه جنگ امروز جمهوری اسلامی با قدرت های جهانی، در عرصه اقتصادی است، تلاش کنیم همچون ایام دفاع مقدس و با روحیه جهادی، در این میدان نیز پیروز باشیم. استاندار آذربایجان شرقی، نیروی انسانی متخصص و ماهر را یکی از مهم ترین و بهترین ظرفیت های استان دانست و تصریح کرد: استانداری، مرکز و موتور محرکه ادارات استان است و تمامی کارکنان استانداری، اعضای یک خانواده هستیم و باید براساس چارچوب اعتقادی و قرآنی، دست به دست هم دهیم و مشکلات را حل کنیم. وی با اشاره به تصویب یک و نیم میلیارد دلار اعتبار برای توسعه روستایی از سوی دولت و لزوم تلاش برای بهره مندی بیشتر از این اعتبار در استان گفت: توجه به روستاها و رفع مشکلات روستاییان باید دغدغه و اولویت اصلی مدیران مربوطه در راستای جلوگیری از افزایش مهاجرت به شهر باشد. خدابخش با بیان اینکه دولت در حوزه سیاست، حقوق شهروندی، سازمان های مردم نهاد و فرهنگ حرف های خوبی برای گفتن دارد، اظهار کرد: حفظ ارزش های اسلام و انقلاب همچون توجه و تکریم خانواده های معظم شهدا و جانبازان از جمله مسائل با ارزشی است که با تغییر دولت ها تغییر نمی یابد چرا که این عزیزان، چراغ راه هدایت مدیران و خادمان خود هستند.

رئیس اتاق بازرگانی اصفهان در نشست تخصصی بررسی بازار افغانستان:

تلاش در جهت ایجاد امنیت تجاری برای فعالان اقتصادی از وظایف مهم اتاق بازرگانی است

اصفهان- قاسم اسد- نشست تخصصی بررسی بازار افغانستان به همت کمیسیون تجارت اتاق بازرگانی اصفهان و با حضور رییس اتحادیه تجار و سرمایه گذاران افغانستان برگزار شد. به گزارش بازنیوز،سید عبدالوهاب سهل‌آبادی در نشست بررسی بازار، صادرات و سرمایه گذاری درافغانستان گفت:اتاق بازرگانی اصفهان تلاش می نماید درمبادلات تجاری فعالان اقتصادی ایرانی با کشورهای مختلف،به خصوص کشورهای همسایه ، امنیت و ثبات را فراهم نماید.در همین راستا با اعزام هیات،رایزنی‌هایی با کشور عراق ، سوریه و افغانستان،به‌عنوان سه کشور هدف صادراتی ،صورت پذیرفته و به صورت مستمر پیگیری می شود. سهل‌آبادی با اشاره به توانمندی صنایع و شرکت‌های پیمانکاری اصفهان گفت: افغانستان کشوری است که پس ازسال‌هاجنگ ،در مرحله سازندگی قرار دارد و نیاز بازار این کشور به کالاهای صنعتی و مصرفی، ظرفیت‌های مازاد واحدهای تولیدی را به بهترین نحو، پوشش می دهد و پیمانکاران اصفهانی نیز می‌توانند در اجرای پروژه‌های این کشور نقش مهمی ایفا نمایند.

به مناسبت هفته ایمنی و آتش‌نشانی برگزار شد

اجرای عملیات مانور اطفای حریق در سازمان آب و برق خوزستان

اهواز - شبنم قجاوند- مانور اطفای حریق، توسط گروه پدافند غیرعامل و HSE سازمان آب و برق خوزستان با همکاری آتش نشانی شهرداری اهواز در سازمان و شرکت های طرف قرارداد برگزار شد. مانور اطفای حریق، در قالب کارگاه آموزشی و با همکاری سازمان آتش نشانی شهرداری اهواز در محوطه روبروی کتابخانه مرکزی سازمان اجرا شد. رئیس پدافند غیرعامل سازمان آب و برق خوزستان، هدف از اجرای این مانور را آشنایی کارکنان سازمان با مسائل ایمنی، پیشگیری و اطفای حریق معرفی کرد. "سیامک عنصری" گفت: در این کارگاه، مواد آتش زا، به انواع جامدات، مایعات قابل اشتغال، گازها، فلزات قابل اشتغال، الکتریسیته (برق) و انفجارات تقسیم و نحوه خاموش کردن هر یک از آنها به تفکیک مورد تشریح قرار گرفت. عنصری افزود: خاموش کردن سیلندر گاز، مایعات قابل اشتغال و جامدات مانند چوب و لاستیک به صورت عملی به همکاران آموزش داده شد. در مانور اطفای حریق، سه دستگاه خودرو اطفای حریق، یک دستگاه آمبولانس از موسسه پزشکی سازمان، ۱۲ نفر از نیروهای عملیاتی آتش نشانی شهرداری اهواز و شش نفر از اداره آتش نشانی سازمان آب و برق خوزستان حضور داشتند. همچنین در هفته ایمنی و آتشنشانی (هفتم تا سیزدهم مهرماه)، به منظور ارتقای سطح آمادگی در مقابله با حوادث احتمالی، مانورهای مشابهی در سطح شرکت های تولید و بهره برداری سد و نیروگاه و بهره برداری از شبکه های آبیاری استان خوزستان برگزار شد. کارکنان شرکت کننده در این مانورها و تمرین های عملی، با انواع حریق، خاموش کننده ها و روش های واقعی کنترل و اطفای آنها آشنا شدند.

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای آذربایجان:

تونل انرژی برق سه تا چهار دهه آینده مرکز شهر تبریز را تامین می‌کند

تبریز - اسد فلاح- مدیرعامل شرکت برق منطقه ای آذربایجان گفت: انرژی الکتریکی از امکانات زیربنایی و بسیار مهم جامعه محسوب می شود و بعبارتی تمام ابعاد توسعه و پیشرفت تابعی از وجود انرژی الکتریکی است. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، دکتر افشین روشن میلانی در گفتگو با خبرنگاران پیرامون اهداف و ضرورت‌های پروژه مهم تونل انرژی در کلانشهر تبریز که هم اکنون با ۲۲ درصد پیشرفت فیزیکی در حال اجراست، ضمن تاکید بر این مطلب افزود: چند سالی است که مصرف و درخواست انرژی برق در بخش مرکزی کلانشهر تبریز روزبه روز در حال افزایش است و با توجه به اینکه امکان تامین انرژی برق به مرکز شهر از طریق شبکه های فشار ضعیف از جمله خط ۱۳۲ کیلوولت مقدور نیست لذا شرکت برق منطقه ای آذربایجان الزاما باید انرژی مذکور را از طریق خط انتقال با سطح ولتاژ بالا (۲۳۰ کیلوولت) تامین نماید. وی افزود: حمل این حجم از انرژی و سنگینی این سطح ولتاژ در خارج از شهرها با دکل‌های بزرگ امکان پذیر است و بالطبع در فضای شهری منجمله شهر بزرگی مثل تبریز و الزامات رعایت زیبایی بصری و معماری شهری، این امکان را نمی دهد که برای انتقال خط ۲۳۰ کیلوولت به مرکز شهر از دکل استفاده گردد لذا مجبور هستیم همانند کلانشهرهای توسعه یافته در جهان، تونلی را تحت عنوان تونل انرژی حفر نمائیم تا اینکه شبکه را به مرکز شهر انتقال دهیم. میلانی اضافه کرد: در خطوط فشار قوی که انرژی گسترده ای را خصوصاً به داخل شهرها منتقل می کنند، شیوه دفن زمینی به هیچ عنوان ایمن و مطمئن نیست و کاملاً مردود است چرا که اگر در خط انتقال و فوق توزیع، اتفاقی بیفتد مجبور خواهیم بود برای ترمیم آن، چندین روز را صرف تعمیر و بازسازی کنیم که در چنین شرایطی امکان تامین برق به مرکز شهر مقدور نخواهد بود و طی این مدت باید خاموشی اعمال شود بنابراین ضرورت دارد اینگونه کابل ها همیشه در داخل تونل و تحت عنوان " تونل انرژی" قرار داشته باشد تا همواره تحت نظارت و پایش قرار گرفته و همکاران تعمیراتی و بهره برداری این خط بسیار مهم را بصورت دوره ای جهت پایداری وتامین انرژی برق به مرکز شهر بازدید کنند. مدیرعامل شرکت برق منطقه ای آذربایجان، طول تونل انرژی کلانشهر تبریز را حدود ۴/۵ الی ۵ کیلومتر اعلام کرد که از پای خط ۲۳۰ کیلوولت در کنار گذر اتوبان پاسداران تبریز از محله ایده لو تا نبش خیابان خاقانی در میدان ساعت (مرکز شهر) در عمق ۱۸ متری زمین در حال حفر است. وی افزود: این تونل که به وسیله دستگاه TBM به قطر ۳/۵ متر حفر می شود پس از بدنه سازی بتونی آن در نهایت ارتفاع مفید آن ۲/۴متر و به صورت بیضوی خواهد بود که همزمان کار بدنه سازی تونل نیز در حال انجام است. میلانی ابراز امیدواری کرد که حفر تونل در ۱۸ماه آتی به پایان برسد و بلافاصله در عرض چند ماه کار نصب تجهیزات و احداث خط نیز انجام و مورد بهره برداری قرار گیرد. مدیرعامل شرکت برق منطقه ای آذربایجان همچنین با اشاره به احداث همزمان یک ایستگاه ۲۳۰ کیلوولت در مرکز شهر تبریز اظهار داشت: به جهت اینکه این پست نیز از نظر بصری و معماری شهری برای مردم جلوه خوبی داشته باشد بصورت ویژه و به شیوه GIS که در داخل یک سوله احداث می شود که تماماً در فضای بسته قرار گرفته و از بیرون با فضای مناسب و بصورت یک آمفی تئاتر دیده می شود. وی تصریح کرد: کابل ۱۳۲ کیلوولت موجود که از ۳۰ سال پیش برای بخش های مرکزی تبریز راه اندازی شده و هم اکنون برق بخش مرکزی شهر با این کابل تغذیه و تامین می گردد، با راه اندازی خط ۲۳۰ کیلوولت در تونل انرژی برچیده شده و یا در ولتاژهای پایین مورد استفاده قرار می گیرد و ما پیش بینی می کنیم که کابل ۲۳۰ کیلوولت تونل انرژی بتواند برای ۴۰-۳۰ سال آینده برق مرکز شهر تبریز را تامین کند.

مدیرکل راهداری و حمل و نقل استان گلستان:

جاده‌های استان گلستان لغزنده است

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان گلستان گفت: کاهش دمای هوای استان گلستان سبب سفیدپوش شدن محورهای کوهستانی استان و لغزنده شدن جاده‌ها شده است.مهدی میقانی در گرگان با اشاره به کاهش محسوس دمای هوای استان اظهار داشت: برف از دیشب همه ارتفاعات استان گلستان را سفیدپوش کرده اما همه راه‌های استان باز است.وی از رانندگان و مسافران خواست به علت لغزندگی جاده‌های استان گلستان بیش از پیش احتیاط کنند. مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان گلستان همچنین از رانندگانی که قصد سفر به مناطق کوهستانی را دارند خواست زنجیر چرخ و دیگر تجهیزات زمستانی همراه داشته باشند.میقانی افزود: با توجه به سرما و برودت هوا، همراه داشتن زنجیرچرخ در محورهای کوهستانی استان گلستان الزامی است و باید رانندگان سرعت مطمئنه را رعایت و وسایل گرمایشی نیز همراه داشته باشند.وی همچنین از رانندگان خواست که رعایت فاصله طولی، پرهیز از سبقت و سرعت غیرمجاز، توجه به علائم راهنمایی و رانندگی و توصیه‌های پلیس راه و راهداران مستقر در راه‌ها را در سرلوحه سفر خود قرار دهند.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| یکشنبه | ۱۶ مهر ۱۳۹۶ | شماره ۸۹۹ | 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

ایمیل مارکتینگ را چگونه شروع کنیم؟

واقعیت این است که امروز ۴٫۳ میلیارد نفر در کره زمین برای ارتباطات‌شان از ایمیل استفاده می‌کنند و این در حالی است که هر کارمند به‌طور متوسط روزانه ۱۲۱ ایمیل دریافت می‌کند. با وجود گسترش شبکه‌های اجتماعی، هنوز ۶۰درصد حرفه‌ای‌ها در دنیا، اساس ارتباطات‌شان ایمیل است. چراکه سریع، قابل اعتماد و آسان است، بنابراین ایمیل هنوز نمرده است و هرگز نخواهد مرد. مهم این است که بدانیم چگونه باید از ایمیل مارکتینگ برای بهبود مدیریت کسب‌وکار استفاده کنیم.

به گزارش ویرگول، زمانی‌که کسی در سایت یا سامانه شما با درج ایمیلش برای دریافت اطلاعات یا امکاناتی (نظیر خبرنامه الکترونیکی) ثبت نام می‌کند، هرچند دستاورد مهمی است اما آغاز یک فرآیند برای برقراری ارتباطی پایدار است. به نخستین ایمیلی که به صورت خودکار برای ثبت‌نام‌کننده جدید ارسال می‌شود، ایمیل خوشامدگویی (Welcome Email) می‌گویند که اگر ویژگی‌های لازم را نداشته باشد باعث قطع ارتباط با مخاطب می‌شود.

مؤسسه اکسپرین (Experian) در مطالعه‌ای متوجه شد نرخ بازکردن ایمیل‌های خوشامدگویی حدود ۶۰درصد، یعنی چهار برابر سایر ایمیل‌های تبلیغاتی است. همچنین کلیک کردن در این ایمیل‌ها ۱۴درصد، یعنی پنج برابر سایر ایمیل‌هاست.

ایمیل خوش آمد باید حاوی مطالب زیر باشد:

- لینکی که به گیرنده اجازه تأیید ثبت نامش را بدهد
- پیام تشکر برای انجام ثبت‌نام
- لینک به مقررات حریم شخصی سایت شما و اینکه چگونه از اطلاعات ثبت نام کنندگان استفاده می‌کنید
- اطلاعات مختصری در مورد ایمیل‌ها و برنامه‌های آینده‌تان

بزرگ‌ترین شانس شما در ساختن یک ارتباط مؤثر با مخاطب‌تان در یک خوشامدگویی عالی است. بنابراین نکات زیر را در این ایمیل مهم رعایت کنید:

- این ایمیل نباید تبلیغاتی شود.
- این ایمیل باید ارزش پیشنهادی (value proposition) برند شما برای مشتریان‌تان را تقویت کند.
- این ایمیل باید با سبک سایر محتواهای برند شما مثل تبلیغات و مطالب وبلاگ‌تان هماهنگ باشد.
- وجود تصویر در این ایمیل بسیار جذاب است.
- گزینه عدم ارسال را برای مخاطب قرار دهید.
- بلافاصله پس از ثبت نام فرد باید ایمیل به‌طور خودکار ارسال شود.
- در بخش موضوع ایمیل (Subject) عبارت «خوش آمدید به. . . » را درج کنید.

معرفی استارت‌آپ

دسترسی سریع و آسان به خبرها

نام استارت‌آپ: نیوزویت
وب سایت: newsvit. ir
سال تأسیس: ۱۳۹۵
موضوع: پایش اخبار
توضیح بیشتر:
یکی از مهم‌ترین مسائل مؤثر در تصمیم‌گیری مدیران دسترسی سریع و آسان به خبرهای مرتبط با سازمان است، نیوزویت با پایش دائمی بیش از ۱۲۰۰ رسانه، خبرگزاری و روزنامه، اخبار را استخراج کرده و به روابط عمومی‌ها کمک می‌کند تا موضع رسانه‌ها نسبت به سازمان خود را تحلیل کنند. تعیین کلمات کلیدی، جست‌وجوی مفهومی، تحلیل محتوا، بولتن ساز آنلاین، مقایسه فراوانی اخبار در رسانه‌ها و پایش روزنامه‌های کاغذی از قابلیت‌های نیوزویت است.

بسته‌بندی خلاق

برای مطالعه ۸۰۲ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: به تازگی یک شرکت بازرگانی تأسیس و راه‌اندازی کرده‌ام. به نظر شما داشتن یک لوگو برای این شرکت چه قدر مهم است؟

اهمیت لوگو

پاسخ کارشناس: بی‌تردید عصر امروز عصر نشانه‌هاست و شرکت‌ها و سازمان‌ها با نشانه‌ها و نمادها پیام خود را به دیگران منتقل می‌کنند. شاید اگر علایم و نشانه‌های راهنمایی و رانندگی نبود مشکلات بیشتری برای مردم در رانندگی وجود داشت. لوگو می‌تواند معرف شرکت شما از جوانب مختلف باشد، بنابراین هر چه‌قدر لوگوی شما حرفه‌ای‌تر و متناسب با شخصیت سازمان و شرکت شما باشد بیشتر در جذب مخاطب موفق‌تر است.

هر شرکتی در ابتدا با لوگو شناخته می‌شود و طبعا شرکت شما نیز با لوگو دیده می‌شود. پس سعی کنید لوگویی طراحی کنید که بتواند کسب‌وکار شما را معرفی و زمینه‌های ارتباط بهتری برای مخاطب فراهم کند. این لوگو می‌تواند برای همیشه در ذهن مخاطب باقی بماند و شما را با این تصویر بشناساند.

شما در همین ابتدا سفارش یک لوگوی حرفه‌ای را بدهید. یک لوگو می‌تواند نوشتاری یا تصویری یا تلفیقی از هردو باشد، اما این نکته را دوست عزیز فراموش نکنید که قبل از سفارش لوگو با طراح لوگو جلسه‌ای برگزار کنید و او را در جریان کامل فعالیت کسب‌وکاری خود قرار دهید. او هر چه‌قدر با سیاست‌های سازمانی و اهداف شرکت شما آشناتر باشد بهتر می‌تواند آن اهداف و مقاصد را در تصویر نشان دهد. شما با سفارش لوگو می‌توانید خود را از گروه رقبا در بازار متمایز کنید، چراکه از این بعد به شما را با این تصویر می‌شناسند و درباره شما قضاوت می‌کنند. همچنین لوگو می‌تواند موجب اعتماد بیشتر مردم به شرکت شما شود و حتی زمینه‌های جذب مشتریان بیشتر را فراهم آورد.

پیشنهاد ما این است که در آغاز کسب‌وکار حرفه‌ای باشید و برای حرفه‌ای بودن لازم است شرکت شما یک لوگوی حرفه‌ای داشته باشد تا مردم شما را با این تصویر بشناسند. بی‌شک تصویری که در دل خود هزاران کلمه و جمله نانوشته دارد بهتر می‌تواند با مردم ارتباط برقرار کند.

مدرسه مدیریت

پیام کسب‌وکار را با ابزارهای جدید به گوش مشتریان برسانید

آگهی خبری نویسی برای رسانه‌ها

امروزه با متنوع شدن رسانه‌ها و انواع آن آگهی خبری‌نویسی برای رسانه‌ها تبدیل به یک مهارت مهم شده است.

آگهی خبری یک ابزار مهم و اساسی برای رساندن پیام کسب‌وکار شما یا مشتریان شما است.

خبر خوب اینکه شما نیازی نیست یک متخصص روابط عمومی باشید تا یک متن آگهی خبری بنویسید.

به گزارش ibazaryabi، اگر می‌خواهید کمپین روابط عمومی خود را مدیریت کنید، باید آگهی خبری نوشتن به یک مهارت ذاتی شما تبدیل شود.

اگر شما اطلاعاتی در مورد محصول یا خدمات یا شرکت خود دارید، آماده نوشتن آگهی خبری هستید.

اما اول بگذارید نگاهی به خود آگهی خبری بیندازیم.

آگهی خبری چیست

آگهی خبری یک متن یک یا دو صفحه‌ای است، تا توجه را به سمت محصول یا خدمات شرکت شما جلب کند.

آنها با یک دلیل خوب و به یک سیاق فرمول وار نوشته می‌شوند.

هر روزه صدها یا هزاران آگهی خبری منتشر می‌شوند. اگر قالب آنها بخواهد فرق کند، مدیریت آنها برای مطبوعات تبدیل به یک کابوس خواهد شد.

با ساده کردن آنها برای مطالعه، با ساده کردن قالب و مکان‌های مشخص برای تاریخ‌ها، زمان‌ها، سرتیترها، می‌توانید به راحتی کار خبرنگارها را انجام بدهید.

با ساده کردن تولید آنها شما به راحتی می‌توانید آنها را هر جایی مانند روزنامه‌ها یا مجلات یا وب‌سایت‌ها منتشر کنید.

بنا به دلایل بالا، لازم است قبل از ارسال آگهی به رسانه‌ها ساخت قسمت‌های مختلف را یاد بگیرید. درغیراین‌صورت شما به‌عنوان یک تازه کار شناخته می‌شوید و آگهی شما چشم پوشی خواهد شد.

ارسال آگهی خبری - اصول

وقتی می‌خواهید پوشش رسانه مجانی بگیرید، باید آگهی را به سردبیر یا ایستگاه تلویزیونی ارسال کنید. البته این هنوز به معنی گرفتن تبلیغات مجانی نیست. تفاوت زیادی بین تبلیغات و روابط عمومی است. در روابط عمومی احتیاجی نیست تا داستان شما پوشش داده شود.

شما آگهی خبری خود را ارسال می‌کنید و آنها تصمیم می‌گیرند که آن را برای مجلات یا روزنامه یا اخبار خود انتخاب کنند.

اما شما باید صبور باشید. برخی انتشاراتی‌ها ممکن است چند ماه طول بکشد تا آگهی خبری شما را منتشر کنند. سپس چندین انتشاراتی دیگر در طی چند روز آگهی شما را منتشر خواهند کرد.

تمام اینها بستگی به اخبار شما و زمانبندی آنها دارد.

اما برای ایستگاه‌های تلویزیونی قضیه کاملا فرق می‌کند. اگر شما می‌خواهید در یک رویداد معینی در زمانی معین روی آنتن باشید، آگهی خبری خود را دو روز قبل‌تر به یک تلویزیون محلی باید بفرستید. به‌دلیل اینکه اخبار روز به روز تغییر می‌کنند، یک تصادف ماشین می‌تواند از انتشار آگهی شما جلوگیری کند.

منبع: thebalance

تخته سیاه

دلنوشته‌های یک کارآفرین (۳۴)

سرمایه شما چیست؟

پارسا امیری

در شماره‌های قبل برخی از رموز موفقیت در کسب‌وکار را براتون توضیح دادم. در این شماره به یکی دیگر از این اصول می‌پردازم.

پنجم: سرمایه اولیه

شروع هر کاری یه سرمایه می‌خواد. وقتی می‌خوای یه کسب‌وکاری را بندازی یه مطالعه اولیه می‌خواد. در همون مطالعه اولیه متوجه می‌شی که باید سرمایه داشته باشی. سرمایه هم شامل پول می‌شه و هم امکانات و تجهیزات کار و نیروی انسانی. یک کارمند خوب یه سرمایه است. یه فروشنده خوب یه سرمایه است. مکان خوب برای راه‌اندازی کار یه سرمایه است.

سرمایه مالی

شما برای اینکه کاری راه بندازی ناگزیر باید پول داشته باشی. در مطالعات و تحقیقات کسب‌وکارت مشخصه که چقدر سرمایه مالی می‌خوای. برای راه انداختن یه گلخونه یه سرمایه مالی می‌خواد، برای راه انداختن کارخونه کمپوت‌سازی یه سرمایه مالی. وقتی کسب‌وکارت رو انتخاب کردی به سرمایه مالی اون فکر کن. این سرمایه آیا سرمایه شخصی خودته. آیا باید وام بگیری. آیا این سرمایه مالی رو مشارکت می‌کنی و شریک داری. آیا این سرمایه مالی جزو پس‌اندازه یا سرمایه مازاده؟ آیا منابع مالی تو معلومه؟ آیا محاسبات مالی برای راه‌اندازی کسب‌وکارت داری؟ آیا وقتی در کسب‌وکار خدای نکرده دچار بحران شدی می‌تونی از منبعی تأمین بشی؟

سرمایه انسانی

نیروهای خوب و توانا سرمایه بزرگی برای کسب‌وکارت می‌تونند باشن. سرمایه فقط پول نیست، بنابراین برای کاری که می‌خوای راه بندازی چه در مقیاس کوچک و در حجم و اندازه بزرگ به نیروهای توانمند به‌عنوان سرمایه شرکت یا کارخونه یا مؤسسه یا فروشگاه خوب فکر کن. هر کسی رو به کار دعوت نکن. یکی از عیب‌هایی که در کسب‌وکار ایرانی‌ها وجود داره مشارکت فک و فامیل تو کسب‌وکاره. تا یه نفر از فامیل تونسته یه کاری راه بندازه همه توقع دارن بچه‌شون بره اونجا کار کنه. این نوع نگاه سنتی و غیر حرفه‌ای به کارت آسیب می‌زنه. اگر پسر یا برادر تو بیکاره می‌تونی کمک کنی تا یه جا براساس علاقه‌مندی و تخصص و تجربه‌اش کار کنه. الزامی وجود نداره که حتما تو کسب‌وکاری که تو راه انداختی اون حضور داشته باشه.

گاهی حضور فامیلی در کسب‌وکار صدمات زیادی به کارت می‌زنه. یکی از همکاران تعریف می‌کرد که ما سال‌ها قبل اومدیم و یه مرکز پرورش ماهی قزل‌آلا تو استخرراه انداختیم. چون کار شراکتی بود و ما سه تا پسر عمو سرمایه مالی اولیه را تأمین کردیم نیروهای ما هم از فک و فامیلای ما بودند. همه چیز خوب پیش می‌رفت تا اینکه یه اختلافی بین خانواده افتاد و خانما هم ورود کردند و کم‌کم اختلاف شعله‌ور شد و داستان اختلاف به استخرهای ما نفود کرد. پسر عموبزرگ که مدیر مجموعه بود می‌گفت: ما خیلی تلاش کردیم که آتش این شعله را خاموش کنیم، اما هر روز شعله‌ورتر می‌شد. تا اینکه این اختلاف رسما به محل کار کشید و یه روز دعوای حسابی و بزن بزن و کتک‌کاری راه افتاد. فردای اون روز یه سری دیگه اومدن محل پرورش ماهی و داد و هوار و قال و قیل و خلاصه تا یه ماه همین جور دعوا داشتیم تا اینکه یه اختلاف کوچک زناشویی منجر به اختلاف مالی و کاری ماشد و ما مجبور شدیم در عین حالی که روزی چند صد کیلو ماهی به خرده‌فروشا می‌دادیم کارگاه رو بفروشیم و پولشو تقسیم کنیم و هر کی بره دنبال کارش.

در بخش‌خصوصی شما می‌تونین نیروهای متخصص و باتجربه و کارآمد را استخدام کنید. به جای اینکه سه تا نیرو داشته باشی با حداقل حقوق، یه نیروی خوب استخدام کن با حداکثر حقوق و مزایا. استخدام نیروهای فامیلی در دولت‌ها یه فاجعه شده بود. درخبرها آمده بود: در یکی از دولت‌های گذشته نیم‌میلیون نیروی کار براساس روابط رانتی و فامیلی جذب شدند.

نتیجه این جذب نیرو هم مشخص شد. فاجعه‌ای که در ساختار اقتصادی و فرهنگی و اجتماعی رخ داد ناشی از بی‌تدبیری برخی از مسئولان در جذب نیروی توانا و کارآمد بود. اما وقتی تو با سرمایه مالی خودت می‌خوای یه کاری راه بندازی مجبور نیستی پسر عمه و دختر خالات رو سرکارت بیاری. به این فکر نکن که چون اینا از اقوام هستن هوای تو رو دارن. اتفاقا پاشنه آشیل خیلی از شرکت‌ها و کار خونه‌ها از همین جاست و از همین جا ضربه می‌خورند. تو اگه دلت به حال فک و فامیلت می‌سوزه می‌تونی یه کسب‌وکار نون و آب‌دار با نیروهای حرفه‌ای راه بندازی و سود اونو به اونا بدی. این جوری حداقل کارت رو از دست نمی‌دی.