روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

دوشنبه
۲۴ مهر
۱۳۹۶

Mon. 16 Oct 2017
۲۵ محرم ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۹۰۶ - ۱۶ صفحه - ۱۵۰۰ تومان
www.forsatnet.ir

شاخص کل همچنان به پیش می‌تازد

سیگنال مثبت موضع‌گیری موگرینی به بورس تهران

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در جریان معاملات روز یکشنبه ۱۳۱ واحد رشد کرد و در ارتفاع ۸۵ هزار و ۳۹۴ واحد قرار گرفت. در دومین روز معاملاتی هفته نماد فولاد مبارکه اصفهان، پالایشگاه نفت...

۵

همزمان با رایزنی وزیر اقتصاد ایران در اجلاس سالانه بانک جهانی اتفاق افتاد

حمایت دولت فرانسه از برجام

احسان نادری‌پور | ایرنا

۳

پیش‌زمینه‌های لازم برای رشد و بهره‌وری در بنگاه‌های تولیدی

سیاست تزریق پول اشتغال‌زاست؟

در شرایطی می‌توان انتظار داشت اشتغال و بهره‌وری در مشاغل موجود افزایش یابد که شروط لازم دیگری به جز تسهیلات نیز برای رشد بنگاه‌های تولیدی فراهم شود. به گزارش خبرآنلاین، از جمله وظایف اصلی دولت‌ها در همه نقاط جهان در جایگاه نماینده منافع ملی، حفظ امنیت و پایداری از جان و مال مردم است. تجربه نشان داده که اگر دولت‌ها وظیفه اصلی و اولیه خود را به خوبی انجام دهند، مردم نیز به‌طور طبیعی تلاش بیشتری...

۲

صادرات خودرو جنگ تکنیک‌های تبلیغاتی است

۷

مدیریت و کسب‌وکار

- ۶ نقطه‌ضعف اصلی مدیران و نحوه غلبه بر آنها
- بودجه‌بندی و برنامه‌ریزی مالی
- مشاوره کسب‌وکار چه سودی دارد؟
- رقابت هایپرمارکت‌ها و خرده‌فروشان محلی
- ۱۱ نکته حیاتی درباره تبلیغات اثربخش
- کمپین تبلیغاتی دقیقا چیست؟

۸ تا ۱۶

شریک استیو جابز دانشگاه مجازی تاسیس می‌کند

یادداشت

اروپا شریک راهبردی ایران در دوره جدید

منصور معظمی
مدیرعامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران

اروپا از توافق برجام حمایت می‌کند، باید در این دوره کارهای خود را با اروپا سریع‌تر پیش ببریم زیرا الان وقت تردید در ادامه همکاری نیست؛ از طرفی ایران باید به تعهدات بین‌المللی خود متعهد باشد. نخست‌وزیر ایتالیا از توافق برجام دفاع کرده و نقض آن را خلاف تعهدات بین‌المللی می‌خواند یا زیگمار گابریل، وزیر خارجه آلمان گفته ترامپ در حال ارسال پیام خطرناکی به جهان...

۳

یادداشت

تهدیدهای ترامپ منجر به انزوای روابط اقتصادی ایران با دنیا نمی‌شود

غلامحسین شافعی
رئیس اتاق ایران

همان‌طور که حسن روحانی رئیس‌جمهور کشورمان پاسخ رئیس‌جمهور...

۳

معاون رئیس‌جمهوری و رئیس سازمان حفاظت محیط زیست:

مصرف بی‌رویه، کشور را در شرایط ورشکستگی منابع آب قرار داده است

معاون رئیس‌جمهوری و رئیس سازمان حفاظت محیط‌زیست گفت که کشور به شرایط ورشکستگی آبی رسیده، اما انجمن‌های علمی درگیر، مشاوران و پیمانکاران سکوت کرده‌اند. عیسی کلانتری روز یکشنبه در همایش بررسی ساختار تشکیلاتی مدیریت منابع طبیعی و محیط زیست ایران که در پردیس کشاورزی و منابع طبیعی دانشگاه تهران واقع در کرج برگزار شد، افزود: از انجمن‌های علمی انتظار می‌رود هر جا دستگاه‌های اجرایی و قانون‌گذاری اشتباه کردند، سکوت نکنند و آن را اصلاح کنند. وی خاطرنشان کرد: امروز گرفتار بسیاری از مشکلات هستیم که بنا به دلایلی انجمن‌های علمی سکوت کرده‌اند. به گزارش ایرنا، کلانتری نمونه این مشکلات را موضوع آب در کشور و سیاست اشتباه در مدیریت این بخش دانست و اظهار داشت: اگر از ۴۰ سال پیش تاکنون انجمن‌های علمی ساکت نمی‌ماندند و ناظر بودند، امروز به ورشکستگی آبی نمی‌رسیدیم. وی گفت: در هیچ جای دنیا دیده نمی‌شود که منابع تجدیدشونده آبی ۸۸ میلیارد مترمکعب و مصرف آن ۹۷ میلیارد مترمکعب باشد که حدود ۱۱۰درصد استحصال از منابع آبی در کشور انجام می‌شود در حالی‌که سقف آن ۴۰ درصد از منابع تجدیدشونده آبی است. معاون رئیس‌جمهوری افزایش محصول، خودکفایی، کاهش وابستگی و استقلال کشور را از جمله نیات خیر دانست و اظهار داشت: بعضی از افراد کسانی بودند که این مسائل را پیش‌بینی می‌کردند ولی خودشان در استحصال آب پیشقدم شدند و خودشان آن را طراحی کردند. وی گفت: معدود افرادی بودند که در این ۳۶ سال نسبت به این موضوع اعتراض کردند و بقیه انجمن‌های علمی وابسته به آب سکوت کردند و دولت‌ها و مجالس فکر کردند که راه درستی می‌روند. کلانتری به موضوع مبارزه با آفت سن گندم در کشور اشاره کرد و ادامه داد: زمانی در مبارزه با این آفت در جهان اول بودیم که دلیل شیوع این آفت نابودی منابع طبیعی و اراضی که شخم خورده بودند، بود و منجر شد که آفتی را پرورش دادیم که بدنی پرچرب و مقاوم به سرما داشت. وی گفت: تا جایی که ۲میلیون و ۱۰۰ هزار هکتار مبارزه با سن گندم انجام دادیم و افتخار می‌کردیم به اول شدن در این موضوع که نتیجه فرسایش خاک است. معاون رئیس‌جمهوری یکی دیگر از رتبه‌های نخست ایران در جهان را موضوع فرسایش ژنتیکی دانست و افزود: این فرسایش هم در بخش گیاهی و هم در بخش جانوری مشاهده می‌شود زیرا فرسایش ژنتیک جانوری حاصل ژنتیک گیاهی و فرسایش ژنتیک گیاهی حاصل از خشکی و خشکسالی است. وی به نماد اخیر ایران که همان یوزپلنگ ایرانی است اشاره کرد و بیان داشت: از ۱۶ سال پیش برنامه حفاظت از یوزپلنگ در سازمان حفاظت محیط زیست شروع شد و با میلیاردها ریال طرح حفاظت از ۱۱۲ قلاده یوزپلنگ به اجرا درآمد در حالی‌که با صرف این هزینه‌ها اکنون فقط ۴۷ یوزپلنگ ایرانی در کشور باقی مانده است. وی دلیل اصلی این کاهش جمعیت را گرسنگی دانست و گفت: در کشور و عرصه‌ها گیاهی نیست تا به‌عنوان غذای این حیوان استفاده شود که ناشی از نگرش‌های روبنایی استفاده بی‌رویه از منابع و تخریب مراتع است. رئیس سازمان حفاظت محیط زیست کشور یکی دیگر از موضوعات را استفاده بیش از حد دام از مراتع دانست و افزود: در دهه ۶۰ که ۷۰ میلیون واحد دامی در کشور موجود بود و منابع طبیعی اعلام کرده بود که این تعداد بیش از ظرفیت مراتع هستند و در حالی که زمانی بود که تخریب مراتع در حداقل میزان بود ولی کارشناسان مربوطه به آن معترض بودند. وی بیان داشت: امسال افتخار می‌کنیم که ۱۲۰ میلیون واحد دامی داریم که در مراتعی که فرسوده هستند و منابع آبی را از دست داده‌اند، مشغول چرا هستند. کلانتری محیط زیست را امانتی برای آیندگان دانست و افزود: آیا توانسته‌ایم از این امانت به خوبی حراست کنیم؟ نه، در سازمانی که مسئولیتش با من هست و آب پایه محیط زیست است حتی یک کارشناس متخصص در مورد آب نداریم ولی ۱۰ کارشناس در مورد گرگ داریم. وی ادامه داد: ما که مسئولیت حفظ محیط‌زیست به‌عنوان امانت نسل‌های آینده را می‌خواهیم بازی کنیم و داشته باشیم باید بدانیم که محیط زیست و منابع طبیعی نه سیاسی است نه مسئله روزمره و داریم با کشور بازی می‌کنیم، کشوری که همین امروز به ورشکستگی آبی رسیده است. وی اظهار داشت: در برنامه ششم توسعه بخش کشاورزی با این بهره‌وری موجود آب که سالانه حق نداریم بیش از ۳۵ میلیارد متر مکعب از منابع موجود آبی را استفاده کنیم، برنامه‌ای به دولت ابلاغ شده که ۱۳۲ میلیارد مترمکعب آب را نیاز دارد در حالی‌که منابع تجدیدپذیر آن فقط ۸۸ میلیارد مترمکعب است. معاون رئیس‌جمهوری یادآور شد که انجمن‌های علمی منابع طبیعی، کشاورزی، محیط زیست، آب و خاک ساکت هستند در مقابل تکالیف قانونی که آقایان تصویب کردند. وی گفت: دستاوردهای علمی در جایی که تخریب هست استفاده از آن مجاز هست، محیط زیست و منابع طبیعی دستگاه‌های تصدی‌گری نیستند، بلکه دستگاه متولی و حاکمیتی هستند که باید دستگاه تنظیم‌کننده استفاده از مراتع باشند. کلانتری بیان داشت: مردم ما حق دارند رفاه بخواهند و حق دارند که خدمات بیشتری از حاکمیت‌ها بخواهند ولی همین مردم در عین این خواست‌ها، تخریب نمی‌خواهند و ما موظف هستیم به‌عنوان دستگاه متولی بستر را برای بهبود زندگی مردم آماده کنیم. وی تاکید کرد که توسعه پایدار هیچ تضادی با این دو موضوع ندارد و اگر عقل حاکم باشد اینها هیچ تضادی برای هم ندارند.

وزیر جهاد کشاورزی مطرح کرد

توسعه شهرها، علت اصلی مهاجرت روستاییان است

محمود حجتی، وزیر جهاد کشاورزی در نخستین همایش نقش‌آفرینی زنان روستایی و عشایری بر توسعه پایدار با بیان اینکه امروزه در دنیا کشاورزی خانوادگی از اهمیت بسزایی برخوردار است، اظهار کرد: امروزه در کشاورزی آمریکایی و اروپایی کشاورزی خانوادگی از موضوعیت جدی برخوردار است. وی افزود: در این زمینه همه افراد خانواده، نسل به نسل در کنار هم حضور دارند و نقش موثری در این زمینه ایفا می‌کنند. به گفته وی، این وضع را می‌توان در جوامع روستایی و عشایری تا حدی مشاهده کرد. حجتی در بخش دیگر سخنان خود با انتقاد از برخی آمار مطرح‌شده درباره مهاجرت روستاییان بیان کرد: جمعیت روستایی ما اوایل انقلاب حدود ۶۰ تا ۷۰درصد بوده که هم‌اکنون این جمعیت به حدود ۲۶ تا ۳۰درصد رسیده است، بنابراین باید توجه کنیم که در این زمینه دچار اشتباه کلامی نشویم، چراکه مهاجرت علت اصلی این کاهش نیست. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، این مقام مسئول ادامه داد: اوایل انقلاب حدود ۳۰۰ شهر در کشور داشتیم، در حالی که الان تعداد شهرها به حدود ۱۸۰۰ مورد رسیده است، بنابراین توسعه شهرها یکی از دلایل این امر به شمار می‌رود. وزیر جهاد کشاورزی اظهار امیدواری کرد و گفت: با توجه به مقدمات فراهم‌شده و ظرفیت‌های موجود، نقشی که زنان روستایی و عشایری می‌توانند در تولید ملی بخش کشاورزی، صنایع تبدیلی و تکمیلی و همچنین صنایع دستی ایفا کنند، باید توسعه یابد. حجتی ادامه داد: یکی از ابزارهایی که می‌توان در اختیار آنها قرار داد صندوق‌های خرد و پشتیبانی است. در گذشته دست ما خالی بود، اما هم‌اکنون با منابعی که کم و بیش تزریق شده انتظار می‌رود که بتوانیم این پشتیبانی را به بهترین نحو انجام دهیم. وزیر جهاد کشاورزی در بخش دیگر سخنان خود استفاده از ظرفیت‌هایی همچون زباله تر و گلخانه‌ها برای افزایش درآمد روستاییان را مورد اشاره قرار داد و گفت: لازم نیست که حتما خانواده‌های روستایی یک گلخانه بزرگ احداث کنند، بلکه ایجاد یک گلخانه ۵۰۰ تا هزار متری در کنار باغی که خانواده روستایی دارند، می‌تواند به منبع درآمد مناسبی برای آنها تبدیل شود، به‌گونه‌ای که با کمترین سرمایه‌گذاری محصول خود را به بازار عرضه کنند.

سرنوشت همکاری‌های بین‌المللی با ایران پس از چرخش سیاست آمریکا

تصمیم دونالد ترامپ – رئیس‌جمهور آمریکا - برای تغییر سیاست این کشور در قبال ایران پرسش‌های زیادی را برای شرکت‌هایی که تلاش کرده‌اند وارد همکاری با ایران شوند، برانگیخته است. دولت ترامپ روز جمعه از استراتژی جدیدی در خصوص ایران به منظور تحکیم توافق هسته‌ای سال ۲۰۱۵ خبر داد. توافق هسته‌ای ایران به تحریم‌ها در قبال محدود شدن فعالیت هسته‌ای تهران پایان داده بود. اجرای این توافق در اوایل سال ۲۰۱۶ بازارهای سهام و اوراق قرضه ایران را به روی سرمایه‌گذاران خارجی گشود و فعالیت کانال‌های صادرات کالاهایی مانند نفت خام، پسته و فرش را تسریع کرد و درخواست شرکت‌های بزرگ برای فعالیت در ایران را به دنبال داشت. به گزارش ایسنا، رکس تیلرسون، وزیر خارجه آمریکا، در پاسخ به شبکه سی‌ان‌بی‌سی درباره شرکت‌هایی که در ایران فعالیت داشتند، گفت که اقدام دولت نباید تاثیری بر این شرکت‌ها داشته باشد. طبق اطلاعات سازمان «اوپن سکرتس»، حداقل ۱۸ شرکت چندملیتی در کنگره به نفع سیاست‌هایی که محدودیت‌های کمتری را برای فعالیت در ایران قائل می‌شوند و همچنین علیه سیاست‌هایی که موانع بیشتری را ایجاد می‌کند، لابی کرده‌اند. براساس این گزارش، توافق کنونی، شرکت‌ها را از استفاده از دلار آمریکا یا منابع مالی که از طریق بانک‌های آمریکایی نقل و انتقال داده می‌شود در تجارت با ایران ممنوع کرده است. این مسئله مانع از این شده که بسیاری از شرکت‌های آمریکایی و چندملیتی در ایران فعالیت کنند، اما آنها را از تلاش برای دسترسی به بازار این کشور باز نداشته است. زمانی که مذاکرات قدرت‌های بزرگ به توافق هسته‌ای سال ۲۰۱۵ منجر شد، تلاش‌های لابی از سوی شرکت‌هایی شامل ای کی استیل، تایم وارنر، سیتی گروپ و مسترکارت مشاهده شد. آجی بانگا، مدیرعامل مسترکارت آن زمان به سرمایه‌گذاران گفته بود امیدوار است با اجرای این توافق، امکان دسترسی به ایران در پنج تا ۱۰ سال آینده فراهم شود. وی در ژانویه سال ۲۰۱۶ گفته بود باید تغییرات کاملی در سیستم تحریم‌ها انجام شود تا به شرکت‌هایی مانند ما امکان دهد آزادانه در ایران فعالیت کنیم، اما تا زمانی‌که تحریم‌ها برداشته نشوند، کار چندانی نمی‌توانیم انجام دهیم. در ماه ژوئن کنگره قانون جدیدی برای وضع تحریم‌های سخت‌تر علیه موسسات مالی یا شرکت‌های خارجی تصویب کرد که به برنامه موشک بالستیک ایران کمک می‌کنند. این قانون از حمایت گسترده هر دو حزب در مجلس نمایندگان و سنا برخوردار بود، اما شرکت‌هایی که به دنبال دسترسی به بازار ایران بودند علیه آن لابی کردند. در میان این شرکت‌ها، شرکت‌های صنعتی و دفاعی کاترپیلار، جنرال‌الکتریک، هالی برتون و لاکهید مارتین و همچنین شرکت‌های انرژی مانند شورون قرار داشتند. اکسون موبیل زمانی که تیلرسون مدیرعامل این شرکت بود به نفع توافق هسته‌ای سال ۲۰۱۵ ایران لابی کرده بود، اما علیه تحریم‌های سال ۲۰۱۷ لابی نکرد. تاکنون بویینگ تنها شرکت آمریکایی بوده که به بازار ایران دسترسی مستقیم پیدا کرده است. این شرکت هواپیماسازی قراردادی برای فروش ۱۱۰ هواپیما به دو شرکت هواپیمایی ایران به ارزش ۲۰ میلیارد دلار دارد. این توافق‌ها ممکن است در خطر باشد، زیرا دولت آمریکا در حال تغییر رویکرد خود است. استیون منوچین - وزیر خزانه‌داری آمریکا - در ماه مه اظهار کرده بود که این وزارتخانه به بازبینی مجوز بویینگ و همچنین مجوز داده شده به ایرباس - رقیب فرانسوی این شرکت - خواهد پرداخت. شرکت هواپیمایی برزیلی امبرائر در ژوییه به سرمایه‌گذاران گفته بود همچنان در انتظار مجوز خود برای قرارداد با ایران است، اما خوش‌بین است که وزارت خزانه‌داری آمریکا با درخواست این شرکت - همانطور که درخواست بویینگ را پذیرفت - موافقت کند. مدیرعامل امبرائر اظهار کرده بود در مجموع طی این پروسه‌ها ۹ تا ۱۱ ماه طول خواهد کشید. به گفته تیلرسون، تحت رویکرد جدیدی که روز جمعه اعلام شد، کاخ سفید آزادی عمل گسترده‌ای به وزارت خزانه‌داری برای بررسی تحریم‌های بیشتر و هدفمند علیه اشخاص خواهد داد و طی چند ماه آینده آمریکا متحدان اروپایی خود را به انجام اقدامی مشابه تشویق خواهد کرد. دان کلینتون - مدیر تحقیقات سیاست در شرکت «استرات گاز ریسرچ پارتنرز» - به شبکه سی‌ان‌بی‌سی گفت: شرکت‌ها همچنان برای کسب فرصت‌های جدید در ایران تلاش خواهند کرد، اما باید بسیار محتاط باشند.

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

دریچه

ایرانی‌ها در ۵ ماه چقدر مالیات دادند؟

ایرانی‌ها تا پایان مردادماه سال جاری بیش از ۳۶هزار میلیارد تومان مالیات دادند.

به گزارش خبرآنلاین، بررسی‌ها نشان می‌دهد از ابتدای سال جاری تاکنون درآمد مالیاتی دولت به ۳۶ هزار و ۷۵۰ میلیارد تومان رسیده است که هرچند از درآمد مورد انتظار دولت کمتر بود، اما نسبت به دوره مشابه سال قبل افزایشی برابر با ۳.۲درصد را نشان می‌دهد. سهم درآمدهای مالیاتی از بودجه عمومی کشور در این دوره زمانی برابر با ۷۸.۲درصد و سهم سایر درآمدها برابر با ۲۱.۸درصد بوده است. کل درآمدهای دولت در این مقطع زمانی برابر با ۴۶هزار و ۹۶۰ تومان بوده است.

بر این اساس هرچند حجم درآمد مالیاتی دولت در این دوره زمانی افزایش یافته است، اما میزان درآمد محقق‌شده از سرفصل «سایر درآمدها» کاهشی برابر با ۱۱.۸درصد را شاهد بوده است.

براساس گزارش ارائه‌شده از سوی بانک مرکزی، مالیات اشخاص حقوقی در مدت پنج ماهه امسال ۱۱ هزار و ۹۹۰ میلیارد تومان وصول شده که نسبت به مدت مشابه سال قبل با کاهش ۶.۱درصدی روبه‌رو بوده است. بر این اساس در این دوره زمانی یعنی از ابتدای سال تا پایان مردادماه حجم مالیات وصولی از محل واردات ۳ هزار و ۳۶۰ میلیارد تومان برآورد شده است که نسبت به دوره مشابه سال قبل افزایشی برابر با ۱۵.۷درصد را نشان می‌دهد. مالیات بر واردات خودرو اما در این دوره زمانی کاهشی برابر ۴۶.۲درصد را نشان می‌دهد. مالیات بر درآمد نیز در این دوره زمانی افزایشی برابر با ۱۰.۶درصد را شاهد بوده است.

گمرک

سازمان اموال تملیکی به گمرک پیوست

تبادل اطلاعات کالاهای متروکه میان گمرک و سازمان اموال تملیکی با امضای تفاهم‌نامه دوجانبه الکترونیکی شد و با امضای این تفاهم‌نامه سازمان جمع‌آوری و فروش اموال تملیکی هم به سامانه جامع گمرکی و پنجره واحد تجارت فرامرزی پیوست. به گزارش خبرآنلاین به نقل از گمرک نیوز، تفاهم‌نامه تبادل الکترونیکی اطلاعات میان گمرک و سازمان جمع‌آوری و فروش اموال تملیکی در اجرای مصوبه هیات وزیران جهت پیاده‌سازی پنجره واحد تجارت فرامرزی ماده ۱۰ آیین‌نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات و ماده ۱۹ آیین‌نامه اجرایی مواد ۵۵ و ۵۶ قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز به امضای فرود عسگری، رئیس‌کل گمرک ایران و جمشید قسوریان‌جهرمی، مدیرعامل سازمان جمع‌آوری و فروش اموال تملیکی رسید.

هدف این تفاهم‌نامه همکاری مشترک جهت دسترسی به اطلاعات به صورت مکانیزه و حذف تبادل اسناد کاغذی و همچنین افزایش دقت و سرعت در انجام فرآیندها میان طرفین در راستای اجرای دقیق قوانین و مقررات، بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌ها است. بر همین اساس، جریان تبادل اطلاعات به صورت ۲۴ ساعته و در تمامی روزهای هفته برقرار خواهد بود. طرفین متعهد به استفاده از استانداردهای مورد توافق جهت حفظ امنیت، یکپارچگی اطلاعات مورد تبادل و صحت اطلاعات هستند. طبق این تفاهم‌نامه اطلاعات مربوط به اظهارنامه‌های کالاهای متروکه و فروش آن، کالاهای ضبط گمرکی (کالاهای ممنوع)، درخواست اعاده اظهارنامه، ارزش کالا، پروانه گمرکی خروج کالا و کالاهای موضوع ماده ۲ قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز و همچنین اطلاعات مربوط به اسناد و معرفی‌نامه‌های نمایندگان سازمان جهت تحویل (ترخیص کالا) و اظهارنامه‌های اعاده‌شده به صورت الکترونیک میان دو سازمان تبادل می‌شود. بنا بر این تفاهم‌نامه، اظهارنامه کالاهای متروکه در سامانه جامع گمرکی تنظیم می‌شود و از طریق پنجره واحد تجاری ارسال می‌شود. همچنین با این تفاهم‌نامه دسترسی برخط برای کاربران معرفی‌شده از سوی سازمان اموال تملیکی جهت دسترسی به اظهارنامه کالاهای متروکه ایجاد شد. بر این اساس فهرست کالاهایی که از تاریخ ورود آنها وفق ماده ۲۴ قانون امور گمرکی سه ماه سپری شده باشد و همچنین کالاهای موجود در مناطق آزاد و ویژه اقتصادی و کالاهای مشمول مقررات متروکه موضوع تبصره ۴ ماده ۲۴ قانون گمرکی و کالاهای ضبطی (کالاهای ممنوع) موضوع ماده ۳۵ قانون امور گمرکی به صورت الکترونیکی اعلام می‌شود.

با این اقدام گزارشات اطلاعات کالاهای متروکه اعم از اطلاعات واردکننده، حمل‌کننده، حقوق و عوارض و . . . الکترونیکی تکمیل و درج می‌شود. همچنین اطلاعات مربوط به تحویل کالا به نمایندگان سازمان و تنظیم صورت جلسه اختلاف در صورت کسری یا مازاد کالا در سامانه جامع امور گمرکی و همچنین ارزش کالاهای قاچاق موضوع پرونده‌های ارجاعی از سوی مراجع رسیدگی‌کننده و ایجاد دسترسی برای سازمان در سامانه جامع گمرکی درج می‌شود.

پیش‌زمینه‌های لازم برای رشد و بهره‌وری در بنگاه‌های تولیدی

سیاست تزریق پول اشتغال‌زاست؟

در شرایطی می‌توان انتظار داشت اشتغال و بهره‌وری در مشاغل موجود افزایش یابد که شروط لازم دیگری به جز تسهیلات نیز برای رشد بنگاه‌های تولیدی فراهم شود.

به گزارش خبرآنلاین، از جمله وظایف اصلی دولت‌ها در همه نقاط جهان در جایگاه نماینده منافع ملی، حفظ امنیت و پایداری از جان و مال مردم است. تجربه نشان داده که اگر دولت‌ها وظیفه اصلی و اولیه خود را به خوبی انجام دهند، مردم نیز به‌طور طبیعی تلاش بیشتری در جهت تولید ثروت خواهند کرد و نتیجه نهایی کار نیز بهره‌مندی دولت و مردم از این رویکرد خواهد بود.

در اکثر کشورهای دنیا از چند دهه گذشته شاهد ارائه تسهیلات و سیاست‌های حمایتی - یارانه‌ای در جهت کمک به رونق تولید و اشتغال‌زایی بوده‌ایم و سیاستمداران اغلب از این برنامه‌ها برای کسب محبوبیت و در نهایت برای افزودن به قدرت خود استفاده کرده‌اند. در کشور ما نیز طی پنج دهه گذشته و با وجود دلارهای عظیم نفتی، همواره شاهد بوده‌ایم که سیاستمداران و دولت‌ها علاقه‌مند به اجرای چنین سیاست‌هایی بوده‌اند و به شکل‌های گوناگون آن را عملیاتی کرده‌اند.

درآمدهای نفتی نه‌تنها اتخاذ سیاست‌های یارانه‌ای از سوی دولت را نزد افکارعمومی توجیه می‌کند، بلکه فراتر از آن توقع عامه مردم و به طریق اولی، فعالان اقتصادی را نیز برای بهره‌مند شدن از آنها به‌شدت بالا می‌برد؛ چراکه این ذهنیت وجود داشته که این دلارهای نفتی ماهیت‌شان جدا از مالیات است.

طی چند هفته اخیر شاهد بودیم که دولت دوازدهم تصمیم دارد تحت عنوان دو برنامه «اشتغال فراگیر» و «اشتغال روستایی» با اختصاص بودجه ۳۰ هزار میلیارد تومانی، یک میلیون شغل ایجاد کند، اما با رسانه‌ای شدن این طرح‌ها، مخالفان آن با یادآوری طرح‌های اشتغال‌زایی ناموفق قبلی همچون «بنگاه‌های زودبازده» در سال ۱۳۸۵، نگران پول‌پاشی‌های بی‌نتیجه هستند.

اقتصاد هر کشور با چهار متغیر رشد، تورم، بیکاری و ثبات شناخته و ارزیابی می‌شود. بیکاری یکی از ابرچالش‌های اقتصاد ایران است و تا زمانی‌که برای آن یک فکر اساسی نکنیم و تنها تصور کنیم که با «سیاست‌های کنترل‌کننده سیستم اقتصادی» می‌توان آن را درمان کرد، اثرات مخرب این‌گونه ابرچالش‌ها هرچند بزرگ و بزرگ‌تر و مخرب‌تر خواهند شد.

اشتباه بزرگ این بوده که هرگز به این موضوع مهم فکر نکرده‌ایم که بالاخره باید روزی طفل اقتصاد را از شیر مادر بگیریم و هنوز هم در این ذهنیت اسیر هستیم که این کودک همچنان نیازمند مراقبت است و باید هنگام قدم‌برداشتن نیز دست او را محکم بگیریم، اما واقعیت ماجرا چیز دیگری است؛ این طفل نه‌تنها نیازی به گرفتن دست‌هایش ندارد، بلکه باید زنجیرها را نیز از پایش باز کنیم و بگذاریم که روی پای خود بایستد و به‌طور حتم در ادامه ماجرا، شاهد رشد و بالندگی این کودک خواهیم بود.

ساختار اشتغال در اقتصاد کشور در طول یک دهه گذشته بیشتر مبتنی بر بنگاه‌های کوچک زیر ۱۰نفر بوده؛ به‌گونه‌ای که سهم اشتغال این بنگاه‌ها از کل اشتغال کشور بیش از ۸۵درصد است. نگاهی به وضعیت این بنگاه‌ها نشان می‌دهد که اکثر مشاغل آنها تخصصی نبوده و بیشتر شاغلان آنها، کارکنان مستقل یا فامیلی هستند و تا زمانی‌که این گروه از مشاغل به صورت رقابتی توسعه پیدا نکنند، ایجاد مشاغل باکیفیت در اقتصاد کشور میسر نیست.

به راستی این بخش بزرگ از اشتغال در ایران چه موانعی در پیش داشته که نتوانسته به سطح بهره‌وری بالاتری دست یابد؟ واقعیت ماجرا این است که تنها در شرایطی می‌توان انتظار داشت اشتغال و بهره‌وری در مشاغل موجود افزایش یابد که شروط لازم دیگری به جز تسهیلات نیز برای رشد بنگاه‌های تولیدی فراهم شود.

یکی از حیاتی‌ترین این شروط، ثبات در اقتصاد کشور و دیگری، بهبود فضای کسب‌وکار است. تا زمانی که نرخ تورم به میزانی قابل پیش‌بینی و در سطح پایین قرار نداشته باشد، هزینه جاری بنگاه‌ها پی‌درپی افزایش خواهد یافت. همچنین اگر سیاست‌های ارزی متناسب با تورم در نظر گرفته نشود، قدرت رقابتی بنگاه‌ها با محصولات وارداتی کاهش می‌یابد.

یکی از پارامترهای مهم ایجاد شوک در اقتصاد کشور، کسری بودجه‌های همیشگی دولت‌ها و رشد بالای نقدینگی است. بدین جهت طرح‌هایی که با اهداف کوتاه‌مدت سالانه در پی ایجاد معجزاتی همچون اشتغال چند میلیونی با تزریق نقدینگی بوده‌اند، در عمل نه‌تنها منجر به تحقق اهداف و ایجاد اشتغال‌های مورد نظر نشده، بلکه با ایجاد شوک‌های اقتصاد کلان، بنگاه‌های کم‌توان کوچک و متوسط را به سمت ورشکستگی و تعطیلی کشانیده است.

سال‌ها و دهه‌هاست که تصور می‌کنیم مشکل اقتصاد ایران، مشکل بنگاه‌های تشکیل‌دهنده آن و مشکل کسانی که در پی راه‌اندازی کسب‌وکار هستند، تامین منابع مالی است که با پول‌های ارزان‌قیمت دولتی می‌توان آن را حل و فصل کرد. اما به راستی حتی اگر تامین منابع مالی برای ادامه حیات بنگاه‌های اقتصادی و راه‌اندازی کسب‌وکار با مشکل مواجه است، راه‌حل دسترسی به منابع دولتی حاصل از فروش نفت است؟

تصور اینکه علت عدم کارایی بنگاه‌ها و کسب‌وکارهای درون اقتصاد ایران، تنگنای مالی است، ما را به ورطه خلق پول و پول‌پاشی بیمارگونه انداخته است. امروز باید بپذیریم که با حرف تزریق پول نمی‌توان شغل ایجاد کرد، اما اگر بتوانیم موانع موجود را از سر راه تولید برداریم، اشتغال به دنبال آن رونق خواهد گرفت. اگر این موانع برداشته شود، سرمایه نیز به ایران خواهد آمد و نیازی به تزریق منابع ارزی و ریالی نخواهد بود.

منابع مالی فراوانی در دنیا وجود دارد که صاحبان‌شان به دنبال سود می‌گردند. اگر محیط کسب‌وکار را امن‌تر کنیم، به راحتی می‌توانیم پای سرمایه‌های خارجی را به اقتصاد کشور باز کنیم. نباید فراموش کنیم که اهمیت سرمایه خارجی تنها در تامین نقدینگی نیست، بلکه با خود تکنولوژی روز و مدیریت نوین دنیا را خواهد آورد. پول به تنهایی ضامن ایجاد اشتغال نبوده و نخواهد بود. به‌راستی، چرا نمی‌توانیم در اقتصاد کشور شاهد بنگاه‌های بزرگ خصوصی به معنای واقعی باشیم؟

گزارش ۲

در دانشگاه خاتم برگزار شد

همایش بین‌المللی رویکردهای میان‌رشته‌ای به آموزش ترجمه

همایش بین‌المللی رویکردهای میان‌رشته‌ای به آموزش ترجمه، با حضور استادان برجسته داخلی و خارجی، پژوهشگران، دانشجویان و علاقه‌مندان این حوزه، در تاریخ ۲۰ مهر ۱۳۹۶، در محل دانشگاه خاتم برگزار شد.

براساس این خبر، در این همایش که با سخنرانی استادان بنام داخلی و بین‌المللی همچون دکتر لوئیس ون فلوتو از دانشگاه اتاوا، دکتر فرزانه فرحزاد و دکتر حسین ملانظر از دانشگاه علامه‌طباطبایی، دکتر هلیا واعظیان از دانشگاه خاتم، دکتر مسعود خوش‌سلیقه و دکتر بهزاد قنسولی از دانشگاه فردوسی مشهد، دکتر احمد محسنی و دکتر مژگان رشت‌چی از دانشگاه آزاد و. . . برگزار، محورهای اصلی همایش در خصوص آموزش ترجمه مورد بحث و بررسی قرار گرفت.

این همایش به دبیری دکتر معصومه استاجی در محورهای رویکردهای نوین به آموزش ترجمه، آموزش زبان و آموزش ترجمه، آموزش توانش ترجمه، روش‌های تدریس ترجمه، ارزیابی ترجمه، تهیه و تدوین مطالب آموزشی در حوزه آموزش ترجمه، کیفیت‌سنجی دوره‌های آموزش ترجمه در ایران، فناوری و ترجمه، مسائل حرفه‌ای در آموزش ترجمه، بازار ترجمه و آموزش ترجمه و آموزش ترجمه شفاهی برگزار شد. دکتر لوئیس ون فلوتو، سخنران ویژه همایش با یادآوری اهمیت مسئله توانش مترجم در بحث آموزش ترجمه بر لزوم همگامی آموزش ترجمه با نیازهای حرفه‌ای مترجمان تاکید کرد و در ادامه سخنانی در باب اهمیت اخلاقیات در بحث ترجمه و آموزش ترجمه ایراد کرد.

دکتر مجید قاسمی، رئیس دانشگاه خاتم نیز ضمن تشریح مسائل مطرح‌شده در این کنفرانس گفت: این همایش در مورد آموزش ترجمه و وجوه مختلفی که در این مبحث وجود دارد، همچنین رهیافت‌هایی که این آموزش می‌تواند برای تقویت و عمیق‌تر کردن مفاهیم بسیار مهم و حساس در مسئله ترجمه داشته باشد، در دانشگاه خاتم برگزار شد. وی ادامه داد: به‌خصوص در این روزها که روابط بین‌الملل و ارتباطات بسیار مهم است، همچنین در سطوح مختلف فرهنگ، اقتصاد، سیاست، علم، دانش و . . . ضرورت دانستن، بیش از پیش حس می‌شود، ترجمه می‌تواند به‌عنوان ابزاری بسیار کاربردی به برقراری ارتباطی عمیق‌تر کمک کند.

وی تصریح کرد: بحث ترجمه تنها به دانستن لغات و استفاده از یک دیکشنری و . . . محدود نمی‌شود، بلکه یک مترجم باید امانت‌دار باشد، فرهنگ‌های مختلف را بداند و بتواند نه تحت‌اللفظی و با معانی کلمات، بلکه مفاهیم را در فرهنگ‌های خود به خوبی تعریف کند و با علم روز به ترجمه بپردازد.

وی در پایان خاطرنشان کرد: ما در دانشگاه خاتم رشته ترجمه را به‌عنوان یکی از رشته‌های مهمی که ضرورت دارد در آن مترجمانی توانمند، برای رفع نیازهای کشور در تمام سطوح به خصوص در حوزه روابط خارجی تربیت شوند، در سطوح تحصیلات تکمیلی لحاظ کرده و این رشته در سطح بسیار خوبی در این دانشگاه در حال تدریس است.

نگاه

۲۶درصد جمعیت کشور در کلانشهرها ساکن هستند

مرکز آمار ایران با یادآوری اینکه ۲۶درصد جمعیت کشور در کلانشهرها زندگی می‌کنند، اعلام کرد: شهر تهران با ۸میلیون و ۶۹۳ هزار و ۷۰۶ نفر جمعیت، به تنهایی ۱۴,۷درصد از جمعیت شهری کل کشور را در خود جای داده است. شهر تهران، مشهد، اصفهان، کرج، شیراز، تبریز، قم و اهواز هشت کلانشهر کشور هستند که جمعیت هر کدام از آنها بیشتر از یک میلیون نفر است. در این بررسی کرمانشاه با ۹۴۶ هزار و ۶۵۱ نفر جمعیت، بیشترین شانس را برای تبدیل شدن به کلانشهر در سرشماری بعدی دارد. پس از شهر تهران، شهر مشهد به‌عنوان مرکز استان خراسان رضوی بیشترین جمعیت را در خود جای داده است. این شهر در سرشماری عمومی نفوس و مسکن ۱۳۹۵، ۳میلیون و هزار و ۱۸۴ نفر جمعیت داشت. شهر اصفهان با یک میلیون و ۹۶۱ هزار و ۲۶۰ نفر، شهر کرج با یک میلیون و ۵۹۲ هزار و ۴۹۲ نفر، شیراز با یک میلیون و ۵۶۵ هزار و ۵۷۲ نفر، تبریز با یک میلیون و ۵۵۸ هزار و ۶۹۳ نفر، قم با یک میلیون و ۲۰۱ هزار و ۱۵۸ نفر و شهر اهواز نیز با یک میلیون و ۱۸۴ هزار و ۷۸۸ نفر در رتبه‌های بعدی قرار دارند. بررسی نتایج سرشماری عمومی نفوس و مسکن در سال ۱۳۹۰ نیز نشان می‌دهد که در سال ۱۳۹۰ هم مانند سال ۱۳۹۵ فقط هشت شهر در کشور بیشتر از یک میلیون نفر جمعیت داشته و کلانشهر قلمداد می‌شوند. در سال ۱۳۹۰ شهر تهران با ۸ میلیون و ۱۵۴ هزار و ۵۱ نفر، مشهد با ۲ میلیون و ۷۴۹ هزار و ۳۷۴ نفر و اصفهان با یک‌میلیون و ۷۵۶ هزار و ۱۲۶ نفر بیشترین جمعیت را در بین شهرهای ایران داشته‌اند. همچنین شهر کرج به‌عنوان مرکز استان تازه‌تاسیس البرز با یک میلیون و ۶۱۴ هزار و ۶۲۶ نفر، تبریز با یک میلیون و ۴۹۴ هزار و ۹۹۸ نفر، شیراز با یک میلیون و ۴۶۰ هزار و ۶۶۵ نفر، اهواز با یک میلیون و ۱۱۲ هزار و ۲۱ نفر و شهر قم با یک میلیون و ۷۴ هزار و ۳۶ نفر از این نظر در رتبه‌های بعدی قرار دارند. بررسی کلانشهرها در سال ۱۳۹۰ و ۱۳۹۵ نشان می‌دهد که طی این پنج سال شهر شیراز از نظر جمعیتی از شهر تبریز و شهر قم از شهر اهواز پیشی گرفته است و شهرهای شیراز و قم هر کدام یک رتبه سیر صعودی داشته‌اند.

۳۵درصد جمعیت شهری در ۸ کلانشهر ساکن هستند

بررسی سهم کلانشهرها از جمعیت شهری نشان می‌دهد در سال ۱۳۹۰ کلانشهرها ۳۶,۲درصد از جمعیت شهری را درون خود جای داده‌اند درحالی‌که این نسبت در سال ۱۳۹۵ به ۳۵,۱درصد کاهش یافته است. بررسی سهم کلانشهرها نسبت به جمعیت کل کشور در سال ۱۳۹۰ نشان می‌دهد که ۲۵,۸درصد از جمعیت کل کشور در کلانشهرها زندگی کرده‌اند، بنابراین در این سال بیش از یک چهارم جمعیت کشور در کلانشهرها ساکن بوده‌اند. این نسبت در سال ۱۳۹۵ رشد اندکی داشته و به ۲۶درصد رسیده است. در سال ۱۳۹۵ در مجموع ۱۲۴۲ شهر در کشور داشته‌ایم که هشت کلانشهر ذکرشده ۳۵درصد از جمعیت شهری کل کشور را در خود جای داده و ۶۵درصد از جمعیت شهری در ۱۲۳۴ شهر ساکن بوده‌اند. مقایسه نسبت جمعیتی هر کدام از کلانشهرها به جمعیت کل کلانشهرها در سال ۱۳۹۵ نشان می‌دهد شهر تهران به تنهایی ۴۱,۹درصد از جمعیت کلانشهرها را در خود جای داده است.

مشهد با ۱۴,۵درصد و اصفهان نیز با ۹,۴درصد از این نظر در رتبه‌های بعدی هستند. نتایج سرشماری عمومی نفوس و مسکن همچنین نشان می‌دهد در سال ۱۳۹۵ شهرهای سومار در استان کرمانشاه با ۱۸۰ نفر، بلاوه در استان ایلام با ۲۶۴ نفر و گزنک در استان مازندران با ۳۱۹ نفر کمترین جمعیت را در بین شهرهای ایران دارند. شهر فریم در استان مازندران با ۳۶۹ نفر، ماسوله در استان گیلان با ۳۹۳ نفر، نیک پی در استان زنجان با ۴۵۵ نفر، چناره و بابارشانی در استان کردستان به ترتیب با ۴۵۵ و ۵۰۹ نفر، خضرآباد در استان یزد با ۵۳۵ نفر و شهر گراب سفلی در استان کهگیلویه و بویراحمد نیز با ۵۴۵ نفر از این نظر در رتبه‌های بعدی جای دارند.

بررسی نسبت جمعیتی ۱۰ شهر کم‌جمعیت در سال ۱۳۹۵ در کشور نشان می‌دهد این ۱۰ شهر روی هم فقط یک صدم درصد از جمعیت شهری کشور را به خود اختصاص داده‌اند و این در حالی است که شهر تهران به تنهایی ۱۴,۷درصد از جمعیت شهری کشور را درون خود جای داده است. این توزیع نامتوازن جمعیت شهری عوامل متعددی دارد که تبدیل برخی روستاها با بافت روستایی به شهر یکی از این دلایل است، هرچند در بحث جمعیت شهری بحث مهاجرت نیز نباید از نظر دور بماند.

یادداشت

اروپا شریک راهبردی ایران در دوره جدید

منصورمعظمی
مدیرعامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران

اروپـا از توافق برجام حمایت می‌کنـد، باید در این دوره کارهای خود را با اروپا سـریع‌تر پیش ببریم زیرا الان وقـت تردید در ادامه همکاری نیسـت؛ از طرفی ایران باید بـه تعهدات بین‌المللی خود متعهد باشـد. نخست‌وزیر ایتالیا از توافق برجام دفاع کرده و نقض آن را خلاف تعهدات بین‌المللی می‌خواند یا زیگمار گابریل، وزیـر خارجه آلمان گفته ترامپ در حال ارسـال پیام خطرناکی به جهان اسـت و از بین بردن توافق برجام به معنای این است که دیگر هیچ کس به این توافق‌ها اعتماد نکند. اروپا از توافق برجام حمایت می‌کند، این را فدریـکا موگرینی، مسـئول سیاسـت اتحادیه اروپا و همچنیـن رؤسـای دولت‌های اروپایی گفته اسـت. تروئیکای اروپایی یعنی سـه کشور فرانسـه، آلمان و بریتانیا هم با انتشـار بیانیه‌ای بر تعهد کشورهای خود بر ادامه اجرای برجـام تاکید کردند. رفتارها و تصمیم ترامپ تاثیر آنی روی سـرمایه‌گذاری اروپایی در ایران ندارد. اروپا تمایل دارد با ایران روابط اقتصادی مناسبی داشته باشد. به رغم اینکه در صحبت‌های ترامپ حرف تازه‌ای وجود نداشـت ولی روی سرمایه‌گذاران خارجی و تصمیم آنها برای همکاری با شرکت‌های ایرانی تاثیر جدی نمی‌گذارد. بعد از گفته‌های ترامپ، شـاید اتفاق خاصی در عمل نیفتـد ولی کار ما در بازارهای جهانی بیشتر خواهد شد. باید برای قانع کردن شریک تجاری و برای مذاکره با آنها بیشتر تلاش کنیم. ما باید بتوانیم با واقعیت‌های موجود اروپا را آگاه‌تر کنیم. در این دوره اروپا با آمریکا مثل سـال‌های گذشته همراهی نخواهد کرد؛ یا حداقل در کوتاه‌مدت این همراهی دیده نخواهد شـد. اگرچه اروپا ممکن است فشـارهای خود را علیه ایران بیشـتر کند، اما اروپا شـریک راهبردی ایران در دوره جدید است.

تهدیدهای ترامپ منجر به انزوای روابط اقتصادی ایران با دنیا نمی‌شود

غلامحسین شافعی
رئیس اتاق ایران

همان‌طـور کـه حسـن روحانـی رئیس‌جمهـور کشورمان پاسخ رئیس‌جمهور آمریکا را داد و از اقتصاد مقاومتـی به‌عنوان بهترین گزینه یاد و حمایت کرد، فعالان اقتصادی نیز به این موضوع پایبند هسـتند. تقویت اقتصاد ملی بهترین پاسـخ در برابر تهدیدها اسـت. همان‌طور که مقامات بلندپایه اروپایی نسبت به حفـظ برجام اطمینان داده‌اند، سـرمایه‌گذاران و فعالان اقتصادی اروپا نیز در دیدارهای مشـترک بر ضرورت توسعه همکاری‌های اقتصادی با ایران تاکید دارند. تمایل کشـورهای غربی و شرقی به همکاری اقتصادی با ایران طی دو سـال گذشـته، بارها اعلام شده اسـت. سـفرهای زیاد هیات‌های تجاری میان ایران و سایر کشورها از قاره‌های مختلف نشان‌دهنده روند رو به رشد همکاری‌های اقتصادی ایران با جهان اسـت. بیانیه مشترک کشـورهای اروپایی همچنین تاکید روسـیه و چیـن به‌عنوان طرف‌هـای مذاکره ایران، به منزوی شـدن آمریکا در اظهارنظرهای ضد ایرانی رئیس‌جمهور این کشـور منجر شـده اسـت. مقاومت اروپایی‌ها در مقابل خواسـت رئیس‌جمهور آمریکا، برای سـرمایه‌گذاران این کشـورها نیز حائز اهمیت اسـت، بنابراین تهدیدهای ترامپ نمی‌تواند روابط اقتصادی ایران با دنیا را به انزوا بکشاند.

منبع: آنا

اقتصاد کلان

تولید ۲۶,۸ میلیون تن محصول پتروشیمی در نیمه نخست امسال

مجموع تولید محصولات پتروشیمی کشور تا پایان شهریورماه امسال به بیش از ۲۶ میلیون و ۸۰۰ هزار تن رسید. به گزارش «فرصت امروز» به نقل از شرکت ملی صنایع پتروشـیمی، ظرفیت اسمی ۵۷ مجتمع پتروشـیمی حـدود ۶۲ میلیون تن اسـت که از این میـزان حدود ۶۰ میلیون تـن در برنامه تولید واقعی قرار دارد. عملکرد ۲۱ مجتمع پتروشیمی مستقر در منطقه ماهشـهر از ابتدای سـال تا پایان شهریورماه امسـال تولید ۹ میلیون و ۸۷۷ هزار تن بوده اسـت. ظرفیت اسـمی سـالانه مجتمع‌های پتروشیمی در ماهشهر ۲۵,۶ میلیون تن و برنامه تولید سال آن نیز ۲۱ میلیون تن برآورد شـده است. همچنین عملکرد ۱۶ مجتمع پتروشـیمی مسـتقر در منطقه عسلویه نشان می‌دهد تولید واقعی این منطقه در مدت زمان یاد شده حدود ۱۱میلیون و ۴۰۳ هزارتن بوده است. ظرفیت اسـمی سـالانه مجتمع‌های پتروشیمی در عسـلویه ۳۲,۷ میلیـون تن و برنامه تولید سـال آن نیز در حدود ۲۶,۵ میلیون تن برآورد شـده اسـت. تولیـد واقعـی ۲۱ مجتمع پتروشـیمی مسـتقر در مناطق داخلی کشور در مدت زمان یاد شده حدود ۵ میلیون و ۵۵۷ هزار تن بوده است.

همزمان با رایزنی وزیر اقتصاد ایران در اجلاس سالانه بانک جهانی اتفاق افتاد

حمایت دولت فرانسه از برجام

فرصت امروز: مسـعود کرباسیان که به منظور شرکت در اجلاس سالانه بانک جهانی به واشـنگتن سـفر کرده، در این سفر با وزیر دارایی ایتالیا، وزیران اقتصاد هنـد و افغانسـتان، وزیـر همکاری‌های توسعه‌ای دانمارک و وزیر دارایی فرانسه دیدار کرده و وزیر فرانسوی در این دیدار از برجام حمایت کرده است. برونو لومیر که در حاشیه اجلاس پاییزه بانک جهانی در واشنگتن با مسعود کرباسیان وزیر امور اقتصادی و دارایی ایران گفت‌وگو کرد، با پراهمیت دانستن توافق هسته‌ای برجام، پایبنـدی به آن را مهم خواند. وی ضمن بااهمیـت خواندن اقدامـات خوب ایران در حوزه شـفافیت مالـی و نظارت‌های انجـام شـده توسـط سیسـتم بانکی، دسـتیابی به سطحی از اسـتانداردهای بین‌المللی در این راسـتا را خواستار شد و آن را در تحقق اهداف رو به گسـترش تعاملات مالـی بین‌المللی ایران بسـیار موثر دانسـت و آمادگی کشـورش برای همـکاری در ایـن زمینه را اعـلام کرد. مسـعود کرباسـیان، وزیر اقتصـاد ایران نیز در ایـن ملاقات با اشـاره به اهمیت روابط بانکی با فرانسه، ضمن استقبال از برقراری روابط کارگزاری به‌وجود آمده با سیسـتم بانکی ایران، اسـتفاده از منابع بانکی بـرای اجرای پـروژه‌ای مورد نظر مشـترک را راهی برای ایجاد فرصت‌های بیشتر در مسـیر همکاری‌های مشترک دانست.

۳ برابر شدن حجم مبادلات ایران و ایتالیا

در سفر مسعود کرباسیان به واشنگتن وی بـا وزیر دارایی ایتالیا نیز دیدار کرد. کرباسـیان در این دیدار ضمن اشاره به سـه برابر شـدن حجم مبادلات بین دو کشور در شش ماهه اول سال ۲۰۱۷ در مقایسه با سال قبل بر ضرورت گسترش بیشـتر روابط اقتصادی دو کشور تاکید کرد. کرباسـیان با اشـاره بـه مذاکرات بسـیار خوب بیـن دو کشـور در حوزه ایجـاد خطوط اعتباری و اقدامات جدی انجام شده توسط بانک مرکزی و وزارت امور اقتصادی و دارایی کشورمان از یک سـو و بانک‌های ایتالیایی از سوی دیگر، اظهار امیدواری کرد که حسب توافقات انجام شـده طـی چند هفتـه آتی این موافقت‌نامه‌ها به امضای طرفین برسـد. وی در این جریان همچنین با اشـاره به اقدامات ایران در حوزه شفاف‌سـازی و سازماندهی عملیات بانکی و برنامه‌های موفـق اقتصادی کشـور در چند سـال اخیر اظهار کرد: حفظ رشد ۱۲ درصدی اقتصـادی و متوسـط ۸درصـد طـی برنامه‌هـای توسـعه‌ای‌مان نیاز به ایجاد تنوع در تامیـن منابع مالی و تکنولوژی در کشـور بـا تکیـه بـر توانمندی‌های داخلـی دارد. وی همـکاری با ایتالیا در حوزه‌هـای مختلف به‌ویژه صنایع فولاد، حمل‌ونقـل و نظایـر آن را زمینه‌هـای خوبی بـرای تقویـت ایـن همکاری‌ها دانسـت. وزیر دارایـی ایتالیا نیز در این ملاقـات ضمن تاکید بر عزم آن کشـور در گسـترش مناسبات دوجانبه آمادگی کشورش را برای همکاری در حوزه‌های مختلـف اعـلام و بـر علاقه‌منـدی کمپانی‌هـای ایتالیایی بـرای همکاری با طرف‌هـای ایرانـی تاکید کـرد. وی همکاری‌هـای مالـی بین دو کشـور را زمینه‌سـاز همکاری‌های فنی و تکنیکی بین ایران و ایتالیا دانسـت و سـپس در این ملاقات طرفیـن حوزه‌های مختلف همکاری‌ها را مورد بررسی قرار دادند.

تاکید ایران و دانمارک بر افزایش همکاری‌های دوجانبه

در دیـدار کرباسـیان و وزیـر همکاری‌هـای توسـعه‌ای دانمـارک، توسـعه همکاری‌هـای دوجانبه و انجام اقدامات لازم به منظور افزایش اعتبارات خـط اعتباری بانـک دانمارکـی برای جمهوری اسـلامی مـورد تاکیـد قرار گرفت. وزیـر همکاری‌های توسـعه‌ای دانمارک «تو ئرنائیس»، طی سـخنانی در ایـن دیـدار که در حاشـیه اجلاس سـالانه بانک جهانی صـورت گرفت، با اشاره به سیاسـت برون‌گرایی و تعامل با سـایر کشـورهای دنیا عنوان کرد: با توجه به توانمندی‌هـای فنی دانمارک در حوزه‌هـای انرژی، محیط زیسـت و مدیریـت منابـع آب مسـائل زیربنایی توسعه همکاری‌های اقتصادی به‌نفع دو کشور است. وزیر همکاری‌های توسعه‌ای دانمـارک بـا تاکیـد بـر علاقه‌مندی کشورش برای همکاری بین بخش‌های مختلف دو کشور و با اشاره به تفاهم‌های انجـام شـده بیـن EKF دانمـارک و سـازمان سـرمایه‌گذاری کشورمان، آن را بسـتر خوبی برای همـکاری بین دو کشور دانست. مسعود کرباسیان نیز طی سخنانی در این دیدار با توجه به جایگاه ایران در منطقه، همکاری‌های اقتصادی و مالی دو کشور را زمینه‌ساز همکاری با سایر کشورهای منطقه دانست.

دیدار با وزرای اقتصاد هند و افغانستان

در ادامـه ایـن سـفر وزیر اقتصـاد در حاشیه اجلاس سالانه بانک جهانی، به‌طور جداگانه با همتایان هندی و افغانسـتانی خـود نیز دیدار و گفت‌وگو کرد. مسـعود کرباسیان طی سـخنانی در دیدار با وزیر امور اقتصادی و دارایـی هند، با یادآوری اینکه مسـئولیت کمیسـیون مشـترک اقتصادی دو کشور با وزارت امور اقتصادی و دارایـی اسـت، آمادگی خـود را برای برگزاری کمیسیون مشترک در اوایل سال ۲۰۱۸ در تهران اعلام کرد. در این دیدار کرباسـیان ضمن تشریح دسـتاوردهای اقتصادی ایران و از سـوی دیگر ضرورت بیش از پیش گسترش مناسبات اقتصادی بیـن دو کشـور، اسـتفاده از اعتبار ۴۵۰ میلیـون دلاری از هندوسـتان بـرای توسـعه بندر چابهار و همکاری در حوزه حمـل نقـل، آن را مایه گسـترش بودن همکاری‌های بین ایران و هند دانسـت و از پیشرفت‌های به‌وجود آمده در مناسبات بین دو کشور در حل و فصل برخی مسائل مالـی و همچنین واگذاری برخی پروژه‌ها به هندوستان به‌عنوان یک دوست قدیمی و علاقه‌مند را نشـانه‌ای از رو به گسترش روابط دوجانبه اعلام کرد.

وزیـر اقتصـاد هندوسـتان نیـز ضمن تایید سـخنان همتای ایرانی خود و اظهار خوشبختی از پیشـرفت‌های به‌عمل آمده به تشریح زمینه‌های متعدد همکاری بین دو کشور پرداخت و از گسترش همکاری‌ها در حوزه‌هـای مختلـف اسـتقبال کـرد. مسئله همکاری‌های بانکی نیز یکی دیگر از مسـائلی اسـت که طرفین بر آن تاکید داشتند. در جریان دیدار وزیر امور اقتصادی و دارایی کشـورمان با همتای افغانستانی؛ طرفیـن با اشـاره به اهمیت اسـتراتژیک منطقه و نقش دو کشـور همسایه در رفع برخی عوامل مانع توسعه روابط اقتصادی بر لـزوم افزایش همکار در حوزه‌های مختلف تاکید کردند. وی همچنین بر سازماندهی مبـادلات تجاری در مرزهای دو کشـور و همکاری‌های بین گمرکی تاکید کرد.

وزیر نفت در واکنش به تاثیر سخنان رئیس‌جمهوری آمریکا:

سخنان ترامپ از سوی شرکت‌های خارجی قابل پیش‌بینی بود

«بیژن زنگنه» روز گذشته با اشاره به تاثیر سـخنان«دونالد ترامـپ» روی قراردادهای نفتـی ایـران، اظهار کرد که با شـرکت‌های خارجی در حال مذاکره هسـتیم اما به نظر می‌رسد سخنان ترامپ از سوی شرکت‌های خارجی تا حدودی قابل پیش‌بینی بوده است.

زنگنـه افـزود: با جدیـت و اراده‌ای که در اروپایی‌ها و آسیایی‌ها سـراغ دارم، امیدوارم بتوانیـم کار را بـا جدیت ادامـه دهیم و به نتیجـه برسـانیم. زنگنه درباره وضـع ایران در میدان‌های مشـترک، به میدان مشترک گازی پارس جنوبی به‌عنوان مهم‌ترین ثروت مشـترک ایران اشـاره کـرد و گفت: حجم برداشت از این میدان در سال ۸۴ با قطر برابر شـد اما پس از آن، بیش از ۱۰ سـال عقب افتادیم و سـال گذشته برداشت روزانه گاز از این میدان مشـترک، با قطر برابر شد؛ با این حال در برداشـت تجمعی همچنـان از آنها عقب هستیم زیرا قطر تولید گاز از این میدان را زودتر آغاز کرده است.

انرژی را هدر ندهید

وزیر نفت درباره تامین سـوخت زمسـتانی با اشـاره به اینکه تمهیدات لازم در این زمینه اندیشـیده شـده اسـت، یـادآور شـد: ۹۳ تا ۹۴ درصـد جمعیت کشـور هم‌اکنون تحت پوشش شـبکه گازرسـانی قرار دارند و «گاز» سـوخت نخست مصرفی در کشـور است. وی افزود: همچنین برای نیروگاه‌ها در فصل سـرد سـال سـوخت مایع در نظر گرفته شده است و سـعی کردیم تـا آنجا که لازم اسـت ذخایر سـوخت مایع را تامین و پر کنیم اما امیدواریم مشکلی نداشـته باشـیم. زنگنه با بیان اینکه همیشـه گفته‌ام که مردم ما منابع سـوختی کشور را هدر ندهند، تاکید کرد: با انجام خیلی از کارهای سـاده می‌توان از هدررفت سوخت جلوگیری کرد، من خیلی وقت‌ها که پنجره‌ها را باز می‌کنند، می‌گویم، دارید دلار می‌سوزانید. چرا پنجره باید باز باشـد؟ به جای اینکه درجه حرارت را کم کنند پنجره را باز می‌کنند. وزیر نفت گفت: مـا زیاد انرژی هـدر می‌دهیم که بخشی از این موضوع با آموزش قابل حل است.

جوانگرایی در وزارت نفت

زنگنه درباره بحث جوانگرایی و نبود مدیر جوان در سیسـتم نفت کشـور نیز گفت: در سـال‌های اخیر تلاش کردیم جوانگرایی در نفت اتفـاق بیفتد، البته همچنـان موضوع جوانگرایی در سطوح مختلف نفت مورد توجه ما اسـت، چراکه نیروهای جوان در خیلی از سمت‌ها می‌توانند موثر باشند. وی با اشاره به وجود برخی اشکالات ساختاری در این زمینه گفت: در حال برطرف کردن این اشـکالات هسـتیم و هم‌اکنون تعداد زیادی از مدیران شرکت ملی نفت جوان هستند. وی ادامه داد: پیش‌تر اعلام کردم که میانگین سن جوانانی که قرارداد توسـعه فاز۱۱ پارس جنوبی را به ثمر رسـاندند، ۳۰ سـال بوده و این موضوع بسـیار مهم اسـت، ضمن اینکـه مذاکره با شرکت‌های خارجی برای قراردادهای نفتی را همین جوانان برعهده دارند. زنگنه به انتصاب معاون خود در شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی به‌عنـوان یکی از مدیران جـوان وزارت نفـت در روزهای اخیر اشـاره کرد و گفت: این مدیر جوان ۳۵ ساله در این بخش سـابقه کار مفید دارد. وی بر ضرورت توجه به مدیران جوان و در اختیار قرار دادن تجربه‌های مدیران باسابقه به آنها تاکید کرد و گفـت: باید این جوانـان را مانند بچه‌های خودمان بدانیم و رشد دهیم، نباید با نخستین خطایی که می‌کنند آنهـا را از صحنه خارج کنیم. وزیر نفت، جوانان و مدیران باسابقه را لازم و ملزوم یکدیگر دانست و تاکید کرد: باید از تحرک، پویایی، نوآوری، خلاقیت، جسارت و ریسـک‌پذیری جوانان برای آینده صنعت نفت استفاده کنیم.

نفت

واردات نفت کره‌جنوبی از ایران رکورد زد

خبرگزاری رویترز انگلیس روز یکشنبه اعلام کرد که واردات نفـت خام کره‌جنوبی از ایران در ماه سـپتامبر (شهریور- مهر) به بالاترین سطح در شش ماه گذشته رسید. رویترز براساس آمار به دست آمده از گمرک کره جنوبی خبر داد پنجمین واردکننده بزرگ نفت جهان در مـاه گذشـته یک میلیون و ۸۳۰ هـزار تن یا ۴۴۶ هزار و ۱۴۸ بشـکه در روز نفت از ایـران وارد کرد که ۲۲,۸ درصد از مدت مشابه سال گذشته بیشتر است. کره جنوبی در سپتامبر سال ۲۰۱۶ حدود یک میلیون و ۵۰۰ هزار تن نفـت از ایران خریداری کرده بود؛ این کشور بیشتر میعانات گازی از ایران خریداری می‌کند. رویتـرز نوشـت: ایران پـس از لغو تحریم‌ها در سـال گذشته، تولید خود را افزایش داده و قصد دارد صادرات نفت خام و میعانات گازی خود را تا پایان سـال ۲۰۱۷ به حدود ۲,۶ میلیون بشکه در روز برساند. واردات نفت کره جنوبی از ایران از ابتدای سـال ۲۰۱۷ تا پایان ماه سـپتامبر (اواسـط دی ۱۳۹۵ تا اواسط مهر ۱۳۹۶) با ۴۳,۱ درصد افزایش نسبت به مدت مشابه سال گذشته به ۱۴ میلیون و ۳۰ هزار تن یا ۳۷۷ هزار و ۵۹ بشـکه در روز رسیده است. کره جنوبی در ۹ ماه نخست سال ۲۰۱۶ (اواسـط دی ۱۳۹۴ تا اواسـط مهـر ۱۳۹۵) ۹ میلیـون و ۸۱۰ هزار تن نفت از کشـورمان خریداری کرده بود. در ۹ ماه نخست امسال، مجموع واردات نفت خام کره جنوبی با ۳,۴درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته به ۱۱۰ میلیون و ۵۱۰ هزار تن یا ۲ میلیون و ۹۷۰ هزار بشکه در روز رسیده است.

حمل‌ونقل ریلی

آخرین وضعیت قطار برقی مشهد ـ گلبهار

مدیرعامل شـرکت عمران شهر جدید گلبهار گفت پروژه قطار برقی مشـهد ـ گلبهار به طول ۴۰کیلومتر در سـه قطعه متفاوت با پیشرفت ۸۰، ۹۵ و ۲۵ درصد در حـال انجام اسـت. هومن گریوانـی در گفت‌وگو با ایسـنا اظهار کرد: پروژه قطار برقی مشهد ـ گلبهار به طول ۴۰ کیلومتر است که بحث ابنیه فنی و زیرسازی ۳۷ کیلومتـر در سـه قطعه متفاوت توسـط پیمانکار انجـام می‌شـود. در قطعه اول ۸۰ درصـد، قطعه دوم ۹۵ درصد و قطعه سـوم که سـال گذشته مناقصه آن برگزار شد، ۲۵درصد پیشرفت فیزیکی داریم. وی افزود: درخصوص تملک نیز پیشـرفت خوبی داشته‌ایم. فقط بحث سه کیلومتر انتهایی مسـیر است که با توجه به تملک شخصی این مسیر، مذاکراتی با مالک داشته‌ایم و ان‌شـاءالله بتوانیم آن را هم تملک کنیم. مدیرعامل شـرکت عمران گلبهار درباره تامین اعتبار پروژه قطار برقـی گلبهار نیز گفت: در بحـث فاینانس با توجه به مصوبه شورای اقتصاد پیشرفت خوبی انجام شده است.

آغاز حذف سوخت فسیلی و چوب جنگلی در مناطق ییلاقی مازندران؛

مشعل گاز درمناطق کوهستانی مازندران روشن شد

ساری – دهقان - مشعل گاز در مناطق کوهستانی مازندران با بهره برداری از خط گازرسانی به شهر 'کیاسر ' در جنوب ساری با اعتباری بالغ بر ۵۰ هزار میلیون ریال روشن شد تا وعده دولت تدبیر و امید برای رساندن سوخت پاک به این مناطق در کمتر از سه ماه محقق شود. به گزارش خبرنگار مازندران ، " محمد اسماعیل ابراهیم زاده " مدیر عامل شرکت گاز مازندران با اشاره به روشن شدن مشعل گاز شهر کیاسر گفت : همزمان با اجرای عملیات لوله کشی خط ۴۲ اینچ دامغان - ساری ، لوله گذاری گاز و ایجاد علمک با حضور بیش از ۲۵ پیمکانکار در شهرهای کیاسر ، فریم و ۱۶۰ روستای ۲ بخش دو دانگه و چهاردانگه ساری و ۱۵۱ روستای بخش هزار جریب نکا و یانسر بهشهر آغاز شده است. ابراهیم زاده افزود : امروز ما شاهد روشن شدن بخاری های یکهزار و ۴۰۰ واحد مسکونی شهر کیاسر هستیم و پیمانکاران در مناطق روستایی این بخش در حال انجام کار هستند. وی توضیح داد : بهره برداری از خط لوله ۴۲ اینچ دامغان - ساری این مزیت را داشت که علاوه بر تامین نیاز روزانه استان به ۲۲ تا ۲۸ میلیون متر مکعب گاز ، این فرصت را به ما داد تا گازرسانی به مناطق کوهستانی را در دستور کار قرار دهیم . مدیر عامل شرکت گاز مازندران افزود : اکنون نه تنها وابستگی به گاز ترکمنستان قطع شد ،حتی نیاز گاز از طریق لوله های گرگان و رشت نیز کم خواهد شد و مازاد مصرف گاز در استان مازندران زمینه ای برای تامین سوخت واحدهای بزرگ صنعتی و تولیدی را فراهم می کند . ابراهیم زاده تصریح کرد : با جریان روزانه ۴۰ میلیون متر مکعب گاز در خط لوله ۴۲ اینچ دامغان - ساری ، علاوه ایجاد پایداری در شبکه گاز خانگی ، ۱۳۰ میلیون متر مکعب گاز مورد نیاز کارخانه های سیمان ، صنایع چوب و کاغذ و نیروگاه نکا به عنوان واحدهای صنعتی مهم استان تامین و گاز مورد نیاز برای یک واحد پتروشیمی نیز ذخیره می شود. وی خاطرنشان کرد: زمستان امسال نه تنها پایداری گاز برای مشترکان خانگی تضمین می شود ، بلکه واحد های صنعتی و تولیدی مازندران که در زمان افت فشار به سوخت جایگزین فسیلی از جمله گازوئیل شیفت می شدند ، دیگر از سوخت گران قیمت و آلوده کننده زیست محیطی استفاده نخواهند کرد. مدیر عامل شرکت گاز مازندران با بیان اینکه ، با بهره برداری از طرح گازرسانی به کیاسر ، حذف مصرف سوخت فسیلی و برداشت چوب از جنگل برای این منظور در مناطق کوهستانی و جنگلی مازندران کلید خورده است ، گفت : در مرحله اول این هدف برای روستانشینان حاشیه جنگل های سه بخش چهاردانگه ، دو دانگه و کلیجانروستاق شهرستان ساری محقق شده است.

بانکنامه

کسب جایگاه شایسته در بین برترین سازمان‌های دانشی قاره آسیا توسط بانک پاسارگاد

بانک پاسارگاد براساس ارزیابی بنیاد جهانی سازمان دانشی برتر (Make) در سال ۲۰۱۷ موفق شد رتبه دوم آسیا را در محور رهبری دانش‌محور سازمانی از آن خود کند. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، براساس بررسی‌های صورت‌گرفته، عملکرد بانک پاسارگاد به‌ویژه در دو محور از محورهای هشت‌گانه الگوی جهانی (Make) بسیار موفق ارزیابی شده است، به‌طوری‌که در محور رهبری دانش‌محور سازمانی، بانک پاسارگاد موفق به کسب رتبه دوم آسیا و در محور خلق ارزش از دانش مشتریان موفق به کسب رتبه چهارم آسیا شد. همچنین در مجموع محورهای هشت‌گانه Make، با اختلاف بسیار ناچیز با سایر سازمان‌های دانشی برتر قاره نظیر Toyota، Tata، LG، Samsung و Beijing Capital موفق به کسب جایگاه بیستم آسیا شد. گفتنی است بنیاد جهانی سازمان دانشی برتر (Make) به‌عنوان بزرگ‌ترین و معتبرترین مرجع ارزیابی و هدایت سازمان‌های جهان در مدیریت دانش‌محور محسوب می‌شود.

بانک پاسارگاد، بهره‌مندی از خدمات بانکداری مجازی را بهبود بخشید

بانکداری مجازی نوع نوظهوری از ارائه خدمات در صنعت بانکداری است که به عرضه خدمات بانکی با استفاده از محیط‌های الکترونیکی می‌پردازد. با استفاده از این سیستم پرداخت الکترونیکی، می‌توان انتقال منابع پولی و اعتباری را به‌صورت الکترونیکی انجام داد؛ بدون آنکه نیازی به جابه‌جایی فیزیکی باشد. بانکداری مجازی بانک پاسارگاد، طیف وسیعی از خدمات بانکی را در هر زمان و هر مکان در اختیار مشتریان قرار می‌دهد. این خدمت به آنها امکان می‌دهد از طریق برقراری ارتباط توسط اینترنت، بتوانند بسیاری از امور بانکی خود را انجام دهند. در حقیقت مشتریان تنها با داشتن یک ارتباط اینترنتی در هر جای دنیا، از خدمات بانکداری مجازی بانک پاسارگاد بهره‌مند می‌شوند.

این خدمات شامل خدمات سپرده، خدمات کارت، خدمات تسهیلات، خدمات ارزی و خدمات چک هستند. به این ترتیب که مشتریان از طریق بانکداری مجازی می‌توانند خدماتی از قبیل درخواست افتتاح انواع سپرده‌های کوتاه‌مدت، قرض‌الحسنه و بلندمدت، درخواست تغییر سپرده مقصد و روز واریز سود، مشاهده جزییات سپرده (موجودی، تاریخ افتتاح و...)، مشاهده صورت‌حساب سپرده‌ها، انتقال وجه بین سپرده‌های خود، انتقال وجه به سپرده‌های دیگر، انتقال وجه کارتابلی (انتقال وجه از حساب‌های مشترک)، انتقال وجه مستمر (انتقال وجه زمان‌دار به تاریخ آینده)، انتقال وجه گروهی (انتقال وجه از یک سپرده به چند سپرده)، انتقال وجه بین‌بانکی، انتقال وجه بین‌بانکی مستمر (زمان‌دار به تاریخ آینده) را در بخش خدمات سپرده دریافت کنند.

همچنین در بخش کارت، خدماتی همچون درخواست صدور کارت نقدی و کارت المثنی، انتقال وجه کارت به کارت (حساب اصلی و حساب فرعی)، انتقال وجه مستمر کارت به کارت (انتقال وجه زمان‌دار به تاریخ آینده)، انتقال وجه کارت به کارت گروهی (از یک کارت به چندین کارت)، پرداخت قبض از سپرده و کارت، پرداخت قبض همراه اول با استفاده از شماره تلفن، درخواست خرید کارت هدیه، تغییر سپرده اصلی کارت، درخواست افزودن/حذف حساب فرعی به/از کارت، تعیین سقف برداشت کارت از پایانه خودپرداز، تعیین سقف خرید کالا و خدمات از پایانه‌های مختلف، تعیین سقف انتقال از کارت از پایانه‌های مختلف، مسدود کردن کارت، مشاهده جزییات پرونده کارت اعتباری، نمایش دوره‌های صورت‌حساب کارت اعتباری، بازپرداخت آنی کارت اعتباری و گزارش پرداخت بدهی کارت اعتباری از طریق بانکداری مجازی بانک پاسارگاد قابل ارائه هستند.

خدمات تسهیلات، چک و ارزی نیز در این نوع بانکداری قابل ارائه هستند. این خدمات عبارتند از مشاهده لیست تسهیلات به همراه جزییات آنها، درخواست پرداخت اقساط، درخواست صدور دسته چک، چک بانکی و چک بین بانکی، گزارش وضعیت چک‌های واگذار شده به سپرده، گزارش وضعیت دسته چک، مشاهده جزییات سپرده ارزی (موجودی، تاریخ افتتاح و...) و مشاهده صورت حساب سپرده. ورود به سامانه بانکداری مجازی با نام کاربری و رمز عبور امکان‌پذیر است. در صورتی‌که مشتری بانک پاسارگاد هستید، می‌توانید جهت دریافت رمز به نزدیک‌ترین شعبه بانک پاسارگاد مراجعه کنید. پس از دریافت رمز عبور از شعبه، با مراجعه به لینک ورود به بانکداری مجازی در سایت بانک پاسارگاد، نام کاربری و رمز عبور مندرج در فرم رمز را وارد کنید. اگر مشتری بانک پاسارگاد نیستید، می‌توانید جهت افتتاح حساب و استفاده از امکانات بانکداری مجازی روی گزینه افتتاح حساب در بانک پاسارگاد (در قسمت معرفی بانکداری مجازی در سایت بانک) کلیک کنید. پس از تکمیل اطلاعات مربوطه با در دست داشتن اصل شناسنامه و کارت ملی به پیشخوان بانکداری مجازی در یکی از شعبه‌های بانک پاسارگاد در سراسر کشور مراجعه کنید تا عملیات افتتاح حساب در کمترین زمان انجام شود.

کریستین لاگارد هرگونه تغییر سیاست‌های صندوق بین‌المللی پول برای وام‌دهی به ایران را رد کرد

اصلاحات ساختاری در صندوق بین‌المللی پول

ایمان ولی‌پور
ivankaramazof@yahoo.com

چند روز پیش بود که دونالد ترامپ در ادامه سیاست‌های ایران‌ستیزانه‌اش از بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول خواست تا به ایران وام ندهند؛ همین همزمانی سخنان رئیس‌جمهور آمریکا درباره ایران و برگزاری اجلاس پاییزه صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی در واشنگتن باعث شد تا دیدگاه مدیران صندوق بین‌المللی پول درباره سخنان ترامپ، پرسش بسیاری از رسانه‌ها باشد.

اما پاسخ کریستین لاگارد در نشست خبری اجلاس پاییزه صندوق بین‌المللی پول همانند پاسخ بسیاری از رهبران جهان به سخنان ترامپ درباره برجام بود؛ رئیس فرانسوی صندوق بین‌المللی پول هرگونه تغییر در سیاست‌های این وام‌دهنده جهانی در قبال ایران را رد کرد و گفت که هیچ تغییری در سیاست صندوق بین‌المللی پول در خصوص وام‌دهی به ایران وجود ندارد. او گفت که ما هیچ دلیلی برای تغییر دستورالعمل‌های هیات‌مدیره نمی‌بینیم و بی‌شک همچنان به همان شیوه عمل می‌کنیم. براساس گزارش ایندیا تودی، لاگارد گفته است که ما با ۱۸۹ عضو صندوق بین‌المللی پول همکاری می‌کنیم و تنها زمانی وارد مذاکرات می‌شویم که کشوری برای آن درخواست می‌کند.

اما نشست خبری اجلاس پاییزه صندوق بین‌المللی پول تنها درباره ایران و سخنان ترامپ نبود و سیاست‌های این صندوق در سال‌های آتی و اصلاحات ساختاری از جمله محورهای اجلاس پاییزه صندوق بین‌المللی پول بود که از ۹ تا ۱۵ اکتبر زیر سایه سنگین سخنان ترامپ در واشنگتن، پایتخت آمریکا برگزار شد.

بهبود چشم‌انداز اقتصاد جهان

آگوستین کارسنس، رئیس کمیته صندوق بین‌المللی پول در این نشست خبری با ابراز خوشحالی از بهبود و تقویت چشم‌انداز جهانی گفت: فرصت‌های خوبی پیش‌روی ماست. ما باید از این فرصت‌ها در تغییر سیاست‌ها استفاده کنیم و این باعث رشد و توسعه کشورها می‌شود.

او در عین حال گفت: البته این به معنی آن نیست که ما موفق شده‌ایم یا قدرت‌های اقتصادی و مالی از بحران جهانی بیرون آمده‌اند. در بررسی‌هایی که در کمیته صندوق بین‌المللی پول صورت گرفت، متوجه شدیم که ریسک‌های بلندمدت به طور گسترده همچنان وجود دارد. حتی این ریسک‌ها در میان‌مدت باقی می‌ماند، اما روند نزولی پیدا کرده است.

کارسنس با اشاره به اینکه در این دوره وضعیت ارزها بهبود پیدا کرده و اعضای صندوق بین‌المللی پول موافقت کرده‌اند که سیاست‌های پولی باید مناسب با شرایط باشد، ادامه داد: با این حال، هنوز تورم به هدف‌های تعیین‌شده نرسیده و شکاف تولید منفی است.

او که به‌زودی دوره ماموریتش به‌عنوان رئیس کمیته صندوق بین‌المللی پول پایان می‌یابد، گفت: در این دوره همچنین توافق شد که سیاست‌های پولی به تنهایی نمی‌تواند موجب بهبود شرایط شود. سیاست‌های پولی در جهت رشد اقتصادی و تضمین بازپرداخت بدهی‌های عمومی مورد نیاز است، اما سیاست‌هایی لازم است که باعث افزایش بهره‌وری و تقویت اقتصاد شود. اعضای صندوق در این دوره روی اصلاحات ساختاری در جهت افزایش بهره‌وری و رشد اشتغال به توافق رسیده‌اند.

اصلاحات ساختاری در سیاست‌های پولی و مالی

کریستین لاگارد، رئیس کمیته صندوق بین‌المللی پول نیز در این نشست به اصلاح سیاست‌های پولی و مالی برای بهبود چشم‌انداز اقتصاد جهانی اشاره کرد و گفت: ما در صندوق بین‌المللی پول از اهداف توسعه پایدار ۲۰۳۰ حمایت کردیم. همچنین در بازنگری امکانات صندوق برای پرداخت وام به کشورهای کم‌درآمد از جمله کمک به کشورهایی که در شرایط خاص مثل بلایای طبیعی یا درگیری‌های داخلی هستند، تاکید کردیم.

او افزود: در این کمیته همچنین از فعالیت‌های بیشتر صندوق برای کمک به دولت‌ها در جهت مبارزه با فساد و تقویت شبکه امنیت مالی جهانی برنامه‌ریزی کرده‌ایم.

او درباره اینکه چرا صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی خود از رشد اقتصادی امسال را به ۶٫۷درصد کاهش داده، گفت: یک پیام روشن وجود دارد؛ وقتی خورشید شروع به تابش می‌کند، ما باید سقف را تعمیر کنیم و من فکر می‌کنم هر کشوری که عضو این صندوق است می‌خواهد با امید بیشتری به کشور خود برگردد. درنتیجه اجازه بدهید تعمیر بخشی از این سقف که نیاز به اصلاح دارد، آغاز شود.

او افزود: این تعمیر سقف به معنای اصلاح سیاست‌های پولی و مالی و اصلاح ساختارهاست که سخت است و به زمانی طولانی نیاز دارد. این زمان بیشتر باعث می‌شود که چشم‌انداز اقتصاد جهانی قوی‌تر شود، بنابراین تا زمانی که خورشید می‌درخشد ما نیاز به تعمیر این سقف داریم و این پیام روشنی است. من فکر می‌کنم این پیام به‌صورت ۱۰۰درصد دریافت شده است. ما همچنین به سقف بین‌المللی نگاه می‌کنیم تا مطمئن شویم که وضعیت ثابت شده است.

گذری بر نشست سالانه صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی

دشمن در سایه اقتصاد جهان

خوش‌بینی نسبت به رشد اقتصاد جهانی به ترس از عوام‌گرایی آمیخته شده و این حس در نشست سالانه صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی در واشنگتن دی‌سی ملموس است.

به گزارش ایسنا، پایتخت آمریکا به مدت بیش از ۷۰ سال قلب سیستم اقتصادی بین‌المللی لیبرال بوده است. با این همه دولت ترامپ این موفقیت بزرگ را توطئه‌ای علیه آمریکا می‌بیند. در حال حاضر ابرهای سیاسی، سایه تاریکی را بر یک اقتصاد روشن افکنده‌اند.

اقتصاد جهانی در یک دهه اخیر از سه شوک پیاپی شامل بحران مالی ۲۰۰۹-۲۰۰۷، بحران منطقه یورو در فاصله سال ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۳ و ریزش قیمت کالاها در سال ۲۰۱۵-۲۰۱۴ آسیب دیده است، اما اکنون همه چیز آرام به نظر می‌رسد. گزارش دورنمای اقتصادی جهان صندوق بین‌المللی پول انتظار دارد تنها شش اقتصاد از میان ۱۹۲ اقتصادی که این نهاد پوشش می‌دهد، در سال ۲۰۱۸ از رشد باز بمانند. در حال حاضر پیش‌بینی می‌شود رشد جهانی امسال به ۳.۶ درصد و سال ۲۰۱۸ به ۳.۷درصد برسد که بالاتر از نرخ ۳.۲ درصد در سال ۲۰۱۶ خواهد بود.

در میان اقتصادهای پردرآمد مهم، دورنمای رشد اقتصادی نسبت به گزارش آوریل صندوق بین‌المللی پول، اکنون برای همه به جز آمریکا و انگلیس که از برگزیت لطمه دیده است، بهتر به نظر می‌رسد. پیش‌بینی می‌شود اقتصاد منطقه یورو امسال ۲.۱درصد و سال آینده ۱.۹ درصد رشد کند که نزدیک به نرخ رشد ۲.۲ درصد و ۲.۳ درصد آمریکا خواهد بود. البته اقتصاد انگلیس نیز قابل اطمینان بوده و پیش‌بینی می‌شود ۱.۷ درصد در سال ۲۰۱۷ و ۱.۵ درصد در سال ۲۰۱۸ رشد کند.

با این همه دلایلی برای نگرانی وجود دارند، چراکه رونق و شکوفایی اقتصادی همواره پیشروی بحران‌ها بوده است. ریسک‌های مالی در بسیاری از کشورهای پردرآمد و همچنین در چین مشهود هستند. سطح بدهی از نظر استانداردهای تاریخی در مجموع بالا بوده و در برخی موارد، رو به رشد است. ارزش دارایی‌ها نیز از نظر استانداردهای تاریخی در سطح خوبی قرار دارد. ارزش سهام آمریکا با رکوردی که در سال‌های ۱۹۲۹ و ۲۰۰۰ به آن صعود کرده بود، فاصله چندانی ندارد. رشد اقتصادی در کشورهای پردرآمد که از نظر اقتصادی و سیاسی حائز اهمیت هستند، به لحاظ ساختاری ضعیف مانده است. رشد بهره‌وری سست بوده و بازارهای کار به طور دور از انتظاری رشد ضعیفی در دستمزدها و درآمدهای قابل تصرف ایجاد کرده‌اند. در برخی موارد به‌خصوص آمریکا، نسبت اشتغال از نظر استانداردهای تاریخی پایین مانده است.

به‌علاوه در حالی که اقتصادهای پردرآمد از رکود بزرگ احیا می‌شوند، پیامدهای آن همچنان همراه آنها مانده است. تولید ناخالص داخلی واقعی کشورهای پردرآمد یک‌ششم نرخی است که در صورت ادامه روند رشد پیش از بحران می‌توانستند داشته باشند. با این همه اثرات سیاسی رکود ممکن است اهمیت بسیار بیشتری داشته باشند. این بحران و پیامدهای مستمر پس از آن، به اعتماد به نخبگان لطمه زده است. این شوک علاوه بر مجموعه‌ای از تغییرات اقتصادی و اجتماعی نامطلوب آمده است.

این تحولات همان‌طور که سابق بر این دیده شده بود، به اتفاق یکدیگر راه را به سوی عوام‌فریبی گشودند که راهکارهای ساده‌ای را برای مشکلات پیچیده وعده می‌دهد. این امر در کمپین برگزیت در انگلیس روی داد که طی آن اکثریت قلیلی برای حرکت به سوی به یک مقصد نامعلوم تحریک شدند. همچنین این امر در کاتالونیا روی داد که یک حرکت احتمالا نابودکننده را به سوی استقلال آغاز کرده است. فرای همه، این اتفاق در آمریکا روی داد که پیامدهای انتخاب دونالد ترامپ همانند روز تحلیف وی تیره مانده‌اند.

تغییر سیاست آمریکا، به شکل اجتناب‌ناپذیری عمیق‌ترین نگرانی موجود است. به نظر می‌رسد دولت آمریکا درصدد کاهش گسترده مالیات در زمانی است که اشتغال به ظرفیت کامل نزدیک شده است. به‌ظاهر چنین اقدامی باعث جهش چشمگیر اقتصادی خواهد شد که اگرچه غیرقابل تصور نیست، اما تا حد بسیار زیادی بعید به نظر می‌رسد. احتمالا تورم افزایش پیدا می‌کند، نرخ‌های بهره رشد چشمگیری خواهد داشت، دلار قوی‌تر شده و رشد چشمگیری در کسری حساب جاری روی می‌دهد. در این بین، دولت آمریکا اهداف دیگری را برای کاهش کسری خارجی از طریق انجام مجموعه‌ای از مذاکرات دنبال می‌کند که با مذاکرات پیمان تجاری آمریکای شمالی (نفتا) آغاز می‌شود. هدف ترمیم کسری حساب جاری از طریق مذاکرات تجاری دوجانبه، با سیاست‌های مالی مستقیما برخورد پیدا می‌کند و در سیستم تجارت جهانی تاثیر نامطلوبی برجای می‌گذارد.

همچنین موضوع حائز اهمیت دیگر انتخاب رئیس بعدی بانک مرکزی آمریکا است. اهمیت فوق‌العاده زیاد این انتخاب بر وضعیت اقتصاد آمریکا و همچنین اقتصاد جهان به کرات شنیده شده است. این موقعیتی است که انتخاب یک شخص نامناسب برای آن ممکن است صدمات عظیمی را به بار بیاورد.

فراتر از این موارد، نگرانی نسبت به منازعات جهانی است. یکی از قابل توجه‌ترین این منازعات تصمیم رئیس‌جمهور آمریکا برای عدم تایید پایبندی ایران به برجام بدون داشتن مدرک است. این به معنای آن است که قرارداد با آمریکا هیچ اعتباری ندارد.

همچنین اتفاق خطرناک دیگر حمله به کره شمالی خواهد بود که مطمئنا کره جنوبی که متحد مهم آمریکا به شمار می‌رود را ویران خواهد کرد. چنین اتفاقی به سایر متحدان آمریکا ثابت می‌کند که آنها نیز ممکن است کنار گذاشته شوند.

براساس گزارش فایننشیال تایمز، شاید با بهبود اقتصادها خشمی که به ظهور عوام‌گرایی منجر شده، از میان برود. پرسش مطرح این است که آیا ممکن است برای چنین احیای سیاسی خیلی دیر شده باشد. اکنون زمانی است که ابهامات بالایی وجود دارد. این عوام‌فریبی ممکن است در پایان به جایی نرسد، اما ریسک‌های غیرقابل اجتناب بر گفت‌وگوهای اقتصادی در واشنگتن سایه افکنده‌اند و بازارها با خوشحالی آنها را نادیده می‌گیرند. شاید بازارها در اشتباه هستند.

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۳۷,۹۰۰	
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۴,۰۰۰	
سکه بهار آزادی	۱,۲۷۰,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۳۱۵,۰۰۰	▲
نیم سکه	۶۶۳,۰۰۰	
ربع سکه	۳۸۲,۰۰۰	
سکه گرمی	۲۵۲,۰۰۰	

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۰۰۵	▲
یورو اروپا	۴,۸۰۸	▲
پوند انگلیس	۵,۳۴۰	▼
درهم امارات	۱,۱۱۴	

دریچه

تامین مالی هفت طرح فولادی از سوی بانک صنعت و معدن

موضوع تامین مالی طرح‌های صنعت و معدن با رویکرد اقتصاد مقاومتی و در چارچوب برنامه‌های توسعه تداوم دارد و این مهم در پروژه‌های زیربنایی، به‌ویژه بخش‌های نیروگاهی، صنایع هوایی و خطوط ریلی پیگیری شده و بانک صنعت و معدن در این مسیر به خوبی گام برمی‌دارد. یکی از مهم‌ترین اقدامات در این مسیر تامین مالی ۷ طرح فولادی است که توسط بانک صنعت و معدن انجام شده و قرار است ظرف دو سال آینده همه آنها وارد فاز تولید شوند. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بانک صنعت و معدن، روز شنبه ۲۲ مهرماه سال جاری کارخانه تولید آهن اسفنجی با ظرفیت سالانه ۸۰۰ هزارتن با حضور معاون اول رئیس‌جمهور، وزیر صنعت، معدن و تجارت و جمعی از مقامات کشوری و استانی با تامین مالی ۲۸۲ میلیون یورویی بانک صنعت و معدن افتتاح شد. این طرح که در زمره طرح‌های هفتگانه فولادی است در راستای قانون برنامه سوم و چهارم توسعه در بخش صنایع معدنی و به منظور تامین فرآورده‌های فولادی و رفع نیاز به واردات فولاد و کسب بخشی از سهم جهانی فولاد، ساخته شده است.

اشتغال‌زایی طرح

در طول اجرای این طرح، برای بیش از ۳۰۰ نفر به طور مستقیم و برای ۸۰۰ نفر به طور غیرمستقیم اشتغال‌زایی ایجاد می‌شود. بررسی آمار عملکرد بانک صنعت و معدن نشان می‌دهد طی چهار سال گذشته طرح‌های زیرساختی، ملی و زیر بنایی فراوانی در کشور با تسهیلات این بانک به بهره‌برداری رسیده است که نگاهی به این اقدامات نقش و جایگاه این بانک توسعه‌ای را در اقتصاد کشور نشان می‌دهد.

سهم ۵۰ درصدی از ظرفیت فولاد

بانک صنعت و معدن تامین مالی ۵۰درصد از ظرفیت تولید فولاد کشور را برعهده گرفته و اکنون ۱۳ طرح فولادی نیز با تسهیلات این بانک در حال اجراست، انتظار می‌رود طی سه سال آینده تولید فولاد از رقم ۲۵ میلیون تن در سال عبور کرده و سهم ایران در تولید جهانی از ۱ درصد به یک و نیم درصد افزایش یافته و این امر منجر به ارتقای رتبه جهانی ایران در این صنعت از ۱۴ به ۱۱ شود. تامین مالی هفت طرح فولاد استانی « سپیددشت (چهارمحال و بختیاری)، نی‌ریز (فارس)، قائنات (خراسان جنوبی)، شادگان (خوزستان)، سبزوار (خراسان رضوی)، بافت (کرمان) و میانه (آذربایجان شرقی) » که در قالب فاینانس چین صورت گرفته، از اقدام‌های مهم در این بخش است. واقعیت این است که گشایش خطوط اعتباری چین برای طرح‌های فولادی کشور به‌عنوان موفقیتی برای این بانک به حساب می‌آید. این کار با همکاری وزارتخانه‌های صنعت، معدن و تجارت، امور اقتصادی و دارایی، امورخارجه، بانک مرکزی و صندوق توسعه ملی صورت گرفته است. هفت طرح فولادی استانی که از سال ۱۳۸۵ به دلیل مشکلات مالی متوقف شده بود، از نیمه دوم سال ۹۲ در دست اجرا قرار گرفت و علاوه بر افتتاح واحد آهن اسفنجی فولاد سپیددشت در آذرماه سال ۹۵ و فولاد میانه در مهرماه سال جاری قرار است ظرف دو سال آینده نیز فازهایی از طرح‌های دیگر به بهره‌برداری برسد.

علاوه بر این، حمایت‌های دولت یازدهم و اختصاص ۱۵۰ میلیون یورو تسهیلات بانک صنعت و معدن برای شرکت فولاد ازنا که ظرفیت ۱٫۵ میلیون تنی دارد در استان لرستان، پس از هشت سال توقف، آن را فعال ساخته و بهره‌برداری از فاز نخست طرح یاد شده برای سال ۹۷ پیش‌بینی شده است که امکان اشتغال ۹۰۰ نفر را فراهم می‌سازد. این واحد صنعتی قرار است ورق فولادی بالای پنج میلیمتر تولیدکند.

خبر

افزایش ۹۰درصدی ارزش خریدوفروش سرمایه‌گذاران خارجی

در شهریور ماه ۹۶ با فعال‌تر شدن سرمایه‌گذاران خارجی نسبت به ماه قبل، رشد ۹۰درصدی خریدوفروش سرمایه‌گذاران خارجی در بورس تهران رقم خورد. حمید روح بخش، مدیر روابط عمومی و امور بین‌الملل بورس تهران با بیان مطلب فوق افزود: طی شهریور ماه ۹۶، اشخاص حقوقی خارجی ۹۵درصد از معاملات سرمایه‌گذاران خارجی را در اختیار داشته و اشخاص حقیقی خارجی ۵درصد از معاملات سرمایه‌گذاران خارجی را پوشش داده‌اند. در این ماه ۴۵ سرمایه‌گذار خارجی اقدام به خرید یا فروش کرده‌اند. شایان ذکر است خرید خارجی‌ها در حدود ۲۲درصد از فروش آنها بیشتر است. روح بخش خاطرنشان کرد: همچنین ارزش خریدوفروش سرمایه‌گذاران خارجی در شهریور ماه ۹۶ نسبت به ماه قبل ۹۰درصد افزایش داشته است. مقایسه معاملات از نظر حجمی نشان می‌دهد که ۵۹درصد حجم خریدوفروش آنها افزایش داشته است. مدیر روابط عمومی و امور بین‌الملل تصریح کرد: سرمایه‌گذاران خارجی در ۳۷ صنعت بورس تهران حضور دارند و در پایان شهریورماه ۹۶ نسبت به ماه قبل در حدود ۳درصد افزایش در ارزش دارایی سرمایه‌گذاران خارجی مشاهده می‌شود. این افزایش به سه دلیل ورود سرمایه‌گذاران خارجی جدید، افزایش فعالیت سرمایه‌گذاران خارجی موجود و نیز رشد شاخص بورس بوده است. یادآوری می‌شود نخستین کد سهامدار خارجی بازار سرمایه ایران در آبان ماه ۷۳ صادر شد و با صدور ۱۱۰ کد معاملاتی در نیمه نخست ۹۶ برای سرمایه‌گذاران خارجی، در کل تاکنون ۹۱۶کد سهامداری برای سرمایه‌گذاران خارجی صادر شده است.

پرداخت بیش از ۲۷۴۳ میلیارد ریال انواع سود به سرمایه‌گذاران

معاونت عملیات شرکت سپرده‌گذاری مرکزی در هفته گذشته بیش از ۲ هزار ۷۴۳ میلیارد ریال انواع سود به ۳۳۱۲ سرمایه‌گذار پرداخت کرد. معاونت عملیات شرکت سپرده‌گذاری مرکزی در هفته گذشته، تعداد ۸۶ مورد اصلاح مشخصات انجام داده است. همچنین در معاملات هفته گذشته فرابورس ایران تعداد ۵۹۰۰ نفر با استفاده از اوراق حق تقدم تسهیلات مسکن وارد فرآیند دریافت تسهیلات از بانک مسکن شدند. حجم معاملات حق تقدم تسهیلات مسکن در هفته منتهی به ۲۱ مهرماه بیش از ۳۲۶ هزار برگه اوراق بود. معاملات حق تقدم تسهیلات مسکن از سال ۸۹ در شرکت فرابورس ایران آغاز شده است که هم‌اکنون بیش از ۲۰ نماد حق تقدم تسهیلات مسکن در این شرکت معامله می‌شود.

فرابورس

عرضه اولیه شیر پاستوریزه پگاه آذربایجان شرقی امروز انجام می‌شود

فرابورس ایران، امروز شاهد نهمین عرضه اولیه امسال بازار سرمایه خواهد بود. عرضه اولیه ۱۰درصد سهام شرکت شیر پاستوریزه پگاه آذربایجان شرقی به‌عنوان نهمین عرضه اولیه امسال بازار سرمایه با عرضه ۲۰میلیون سهم این شرکت با نماد «غپآذر» در بازار دوم فرابورس ایران انجام می‌شود. در این عرضه اولیه حداکثر سهمیه هر کد حقیقی و حقوقی ۲۰۰سهم و کف قیمت ۳۰۵۰ریال و سقف قیمت ۳۳۵۵ریال برای خریداران تعیین شده است. مدیریت این عرضه هم به عهده شرکت کارگزاری پگاه یاوران نوین است. شرکت شیر پاستوریزه پگاه آذربایجان شرقی، با سرمایه اسمی ۲۰ میلیارد تومانی، سود هر سهم سال مالی جاری را ۳۳۲ ریال با پوشش ۸۹ ریالی معادل ۲۱درصد در سه ماه اول سال همراه کرده است. خاطرنشان می‌شود پس از عرضه اولیه «به پرداخت ملت» در تیرماه در بورس اوراق بهادار، «مبین وان کیش» در مردادماه در فرابورس ایران، «هتل پارسیان کوثر اصفهان»، «تولیدی چدن سازان»، «داده گستر عصر نوین» در شهریورماه در فرابورس و بورس و شرکت «تولید و صادرات ریشمک»، «لیزینگ ایران و شرق» و «آسیا سیر ارس» در مهرماه در فرابورس، نهمین عرضه اولیه امسال بازار سرمایه امروز با عرضه ۱۰درصد سهام شرکت شیر پاستوریزه پگاه آذربایجان شرقی در فرابورس ایران انجام می‌شود.

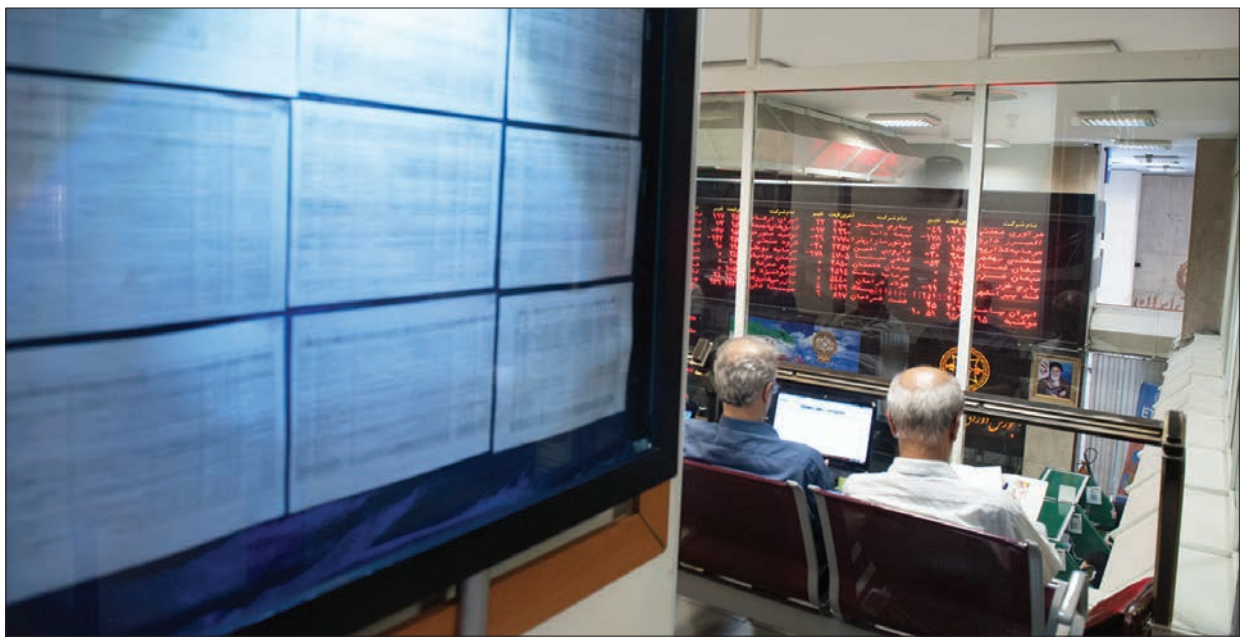
شرکت‌ها و مجامع

تحقق ۱۱۶ ریالی سود هر سهم «وسبحان» طی شش ماه

شرکت سرمایه‌گذاری سبحان در دوره شش ماهه منتهی به ۳۱ تیرماه ۹۶ مبلغ ۱۱۶ ریال سود به ازای هر سهم محقق کرد. سرمایه‌گذاری سبحان طی شش ماه مبلغ ۱۵۰،۷۴۸میلیون ریال سود خالص داشت و بر این اساس مبلغ ۱۱۶ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشت که در مقایسه با دوره مشابه سال مالی قبل معادل ۳۴درصد کاهش داشت. گفتنی است این شرکت در شش ماهه سال مالی قبل مبلغ ۱۱۷ریال سود به ازای هر سهم محقق کرده بود. با احتساب سود انباشته ابتدای سال مبلغ ۲۳۷میلیارد و ۶۷۴میلیون ریال سود انباشته پایان دوره در حساب‌های این شرکت منظور شد.

شاخص کل همچنان به پیش می‌تازد

سیگنال مثبت موضع‌گیری موگرینی به بورس تهران



سیدمحمدصدرالغروی
sadrolgharavi@journalist.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در جریان معاملات روز یکشنبه ۱۳۱ واحد رشد کرد و در ارتفاع ۸۵ هزار و ۳۹۴ واحد قرار گرفت. در دومین روز معاملاتی هفته نماد فولاد مبارکه اصفهان، پالایشگاه نفت تهران و معدنی و صنعتی گل گهر ۲۶، ۲۲ و ۱۷ واحد تأثیر فزاینده روی دماسنج بازار سهام داشتند و در طرف مقابل آلومینیوم ایران، معدنی و صنعتی چادرملو و داده گستر عصر نوین هر یک به ترتیب با ۱۰، ۹ و ۸ واحد تأثیر، بیشترین نقش کاهنده را روی شاخص کل داشتند. آیفکس با افت چهار واحدی روبه‌رو شد و به رقم ۹۳۰.۳ رسید. ارزش معاملات فرابورس تهران به رقم ۲۰۳ میلیارد تومان بالغ شد که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۲۴۰ میلیون سهم و اوراق مالی قابل معامله طی ۱۰۷ هزار و ۵۶۸ نوبت بود. از جمله نمادهای تأثیرگذار روی آیفکس می‌توان به پتروشیمی مارون، فولاد هرمزگان جنوب و هلدینگ صنایع معدنی خاورمیانه اشاره کرد.

جلسه مهم مسئولان وزارت اقتصاد

پس از سخنان ترامپ و موضع موگرینی پیرامون برجام، سرمایه‌گذاران بازار سهام موضع‌گیری مسئولان اروپایی را مهم قلمداد کردند و به خرید سهام در بورس تهران پرداختند. بنابراین موضع‌گیری موگرینی علیه اظهارات ترامپ توانست سیگنال‌های مثبتی به سرمایه‌گذاران بورس ارسال کند. در کل مخالفت جهانی با ترامپ و سیاست‌های ایالات متحده که بر باقی ماندن برجام صحه گذاشتند، از عوامل عمده رشد این هفته بازار سهام است. از سوی دیگر در جلسه تأثیرگذار روز شنبه مسئولان وزارت اقتصاد، بورس و هفت بانک، حمایت از بازار سهام از طریق واریز ۱۵تا ۲۰ میلیارد تومانی هر یک از بانک‌ها اعلام شد. چنانکه بانک کشاورزی روز شنبه ۲۰ میلیارد تومان برای خرید واحدهای صندوق یکم کارگزاری بانک کشاورزی واریز کرد و قرار است دیگر بانک‌ها هم به زودی اقدام کنند. عوامل فوق سبب شده است که پیش‌بینی‌های فعالان بازار سهام برای فتح قله ۸۶هزار واحدی قوی‌تر شود و به نظر می‌رسد در حال حاضر هیچ چیز مانع از حرکت بورس تهران در مسیر سبز پیش رو نباشد. از طرفی، شایعاتی که در بازار سهام به گوش می‌رسد، عموما از تعدیل‌های مثبت عایدی در صنایع و گروه‌هایی چون معدنی و فولادی، پتروشیمی، روی، رایانه و انفورماتیک و. . . حکایت دارد که می‌تواند موتور محرکه بازار سهام را بار دیگر به حرکت درآورد. این گزارش‌های شش ماهه، به تدریج و از چند روز دیگر روانه بازار سهام خواهد شد و تأثیر مهمی در تعیین وضعیت بازار سهام و روند قیمت سهام شرکت‌های مختلف خواهد داشت.

با گروه‌های بازار سهام

بورس تهران در حالی شاهد معاملات کم‌حجم در کلیت معاملات بازار سهام بود که همزمان با بازارگردانی برخی حقوقی‌ها در گروه‌های پالایشی و معدنی، تک‌سهم‌های پیشرو فولادسازان را در کانون توجه خریداران سهام قرار داد. همزمان در گروه خودرویی‌ها نیز سایپا همچنان با معاملات پرحجم، اما در محدوده صفر تابلو همراه بود. در شرایط کنونی اغلب معامله‌گران روی تک‌سهم‌ها تمرکز کرده‌اند. مخالف روزهای گذشته اکثر سهم‌های گروه فلزات اساسی که با حجم معامله نسبتا بالایی نیز همراه بودند افت در قیمت پایانی را تجربه کردند، اما در گروه فرآورده‌های نفتی، کوک و سوخت هسته‌ای روند قیمت‌ها عمدتا افزایشی بود، هرچند این روند عموما حدود یک درصد یا کمتر بود. خودرویی‌ها نیز عموما با افزایش قیمت پایانی همراه شدند. در این گروه ۸۸ میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۱ میلیارد تومان مورد دادوستد قرار گرفت. ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۱۰۸ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات رقم ۴۳۳ میلیون سهم و اوراق مالی قابل معامله را تجربه کرد. همچنین شاخص کل هم وزن با ۳۵ واحد رشد به رقم ۱۷ هزار و ۵۲۱ واحدی رسید و شاخص آزاد شناور با ۱۴۷ واحد رشد تا عدد ۹۲ هزار و ۳۶۰ واحدی بالا رفت. شاخص بازار اول و دوم نیز هر یک به ترتیب ۱۰۰ و ۲۴۳ واحد رشد کردند.

دریچه

سلطانی‌نژاد در همایش تجارت ایران و عراق پیشنهاد کرد

۵ سناریو برای افزایش مبادلات تجاری ایران و عراق از بستر بورس کالا

همایش بزرگ تجارت ایران و عراق با حضور مقامات ارشد دو کشور، در سالن اجلاس سران برگزار شد. حامد سلطانی‌نژاد، مدیرعامل بورس کالای ایران در این همایش به تشریح مزایای توسعه تجارت ایران و عراق از بستر بورس کالا پرداخت و گفت: ورود بورس کالا به بازار عراق مزایایی همچون افزایش تجارت خارجی و توسعه صادرات کالاهای ایرانی با فراهم کردن زیرساخت‌های مبادلاتی و مالی، تضمین کیفیت مناسب، قیمت شفاف و عادلانه، کاهش هزینه‌های معامله و ریسک‌های تجاری و ساختارمند شدن صادرات ایران به عراق را در پی دارد. سلطانی‌نژاد رونق بازار سرمایه در عراق را از دیگر مزایای ارتباط تجاری دو کشور از بستر بورس کالا عنوان کرد و افزود: ایجاد بستری شفاف جهت مبادله کالاها در بازار عراق یا صادرات کالاهای عراقی، ساختاردهی بازارهایی چون بازار مسکن، خودرو، محصولات غذایی و برخی محصولات کشاورزی مانند خرما در بستر بورس کالا، ایجاد و گسترش ساختارهای بازار سرمایه در جهت توسعه بازار سرمایه اسلامی و نیز ایجاد و گسترش فضای کسب‌وکار B2B بین دو کشور از دیگر مزایای ورود بورس کالا به بازار عراق است. وی با بیان اینکه B2B فعالیت تجاری بین تجار و فروشندگان عمده در یک بستر معاملاتی است، به مزایای B2B اشاره کرد و گفت: ایجاد دسترسی سراسری، پوشش سراسری بازار، اتصال خریدار به فروشنده، ایجاد ارزش افزوده برای فعالان بازار، پشتیبانی از ضمانت‌ها و مدل‌های پذیرش ریسک و دامنه بزرگ‌تر مشتریان و در نتیجه امکان فروش بهتر از مزایای این بستر معاملاتی است. سلطانی‌نژاد، بورس کالای ایران را یک بازار B2B و دارای دو بازار اوراق بهادار مبتنی بر کالا و فیزیکی عنوان کرد و گفت: تأمین مالی، امکان حضور بازیگران بین‌المللی، پوشش ریسک، تنظیم بازار، شفافیت معاملات و نیز اخذ تضامین از خریداران و فروشندگان از مزایای توسعه تجارت از کانال بورس کالای ایران است.

اهداف بورس کالا برای حضور در بازار عراق

مدیرعامل بورس کالای ایران به اهداف بورس کالای ایران جهت فعالیت در عراق اشاره کرد و افزود: توسعه و تحکیم روابط اقتصادی و سیاسی ایران و عراق، افزایش تجارت خارجی و توسعه صادرات، ایجاد بازار پایدار و شفاف برای کالاهای ایرانی و اعتبار بخشی به برند و کیفیت کالاهای ایرانی، توسعه بین‌المللی بازار مالی ایران، ایجاد زیرساخت مالی و صادراتی جهت تسهیل مبادلات به کشور عراق برای طرفین، بنا و نفوذ پایدار در بازار مالی عراق، صادرات مجدد کالاهای ایرانی در بستر بورس عراق، تأمین مالی و جذب سرمایه‌گذاری جهت فعالیت در عراق و جذب سرمایه‌گذار عراقی جهت رونق تولید داخلی از جمله این اهداف است. سلطانی‌نژاد در ادامه به ابزارهای معاملاتی بورس کالای ایران اشاره کرد و گفت: معاملات نقد، نسیه، سلف، قراردادهای سلف موازی استاندارد، قراردادهای آتی و اختیار معامله، گواهی سپرده کالایی، صندوق کالایی و اوراق خرید دین و همچنین قراردادهای بلندمدت از ابزارهای معاملاتی بورس کالای ایران است که سرمایه‌گذاران و فعالان اقتصادی در دیگر کشورها می‌توانند از این ابزارها بهره‌مند شوند. وی در ادامه اشاره‌ای به آمار معاملات بورس کالای ایران در سال گذشته کرد و گفت: طی سال ۹۵ ارزش کل معاملات بورس کالای ایران شامل بازار فیزیکی و مالی به بیش از ۸۱۷هزار میلیارد ریال رسیدکه در مقایسه با سال ۹۴ با رشد چشمگیر ۷۳درصدی مواجه شد. همچنین حجم معاملات محصولات مختلف طی سال ۹۵ در بازار فیزیکی بورس کالای ایران افزون بر ۲۵میلیون و ۴۷۵ تن کالا به ارزش بیش از ۳۷۱ هزار میلیارد ریال بود که این ارقام بیانگر افزایش ۱۰ و ۲۵درصدی حجم و ارزش معاملات به نسبت سال ۹۴ است. وی در ادامه به کالاهای قابل عرضه بورس کالای ایران در عراق اشاره و تصریح کرد: با ورود بورس کالا به بازار عراق انواع محصولات فلزی، فرآورده‌های پتروشیمی، محصولات کشاورزی، انواع سیمان و محصولات غذایی می‌تواند در این بازار عرضه و معامله شود.

۵ سناریوی پیشنهادی برای توسعه تجارت

مدیرعامل بورس کالای ایران برای افزایش مبادلات ایران و عراق پنج سناریو پیشنهاد کرد و گفت: سناریوی نخست، فعال کردن تجار عراقی از طریق عرضه محصول ایرانی در رینگ صادراتی و عرضه محصول توسط تجار عراقی در رینگ داخلی بورس کالای ایران است؛ سناریوی دوم نیز پذیرش انبارهای عرضه کالاهای استاندارد در کشور عراق و شهرهای مرزی ایران است تا به کمک ابزار گواهی سپرده کالایی با تأیید بورس کالای ایران، شاهد معاملات کالاهای مختلف باکیفیت باشیم. سلطانی‌نژاد ادامه داد: سناریوی سوم فعال کردن تجار عراقی و ارائه تسهیلات و مشوق هاست تا برمبنای آن رینگ خاصی مختص به تجار عراقی در بورس کالا تعریف کرد؛ به‌طوری که روز و ساعت خاصی را برای معاملات تجار عراقی در نظر گرفت و همچنین زمینه ارائه خدمات بیمه، حمل‌ونقل در ایران و عراق را نیز فراهم کرد؛ سناریوی چهارم ایجاد شعبه یا تأسیس نمایندگی بورس کالا در کشور عراق است که بیشتر می‌توان به آن پرداخت. وی سناریوی پنجم را تأسیس بورس مشترک ایران و عراق عنوان کرد و گفت: وقت تغییر ساختار سنتی بازارها به سمت بازارهای مدرن است تا از این پس مشکلات حقوقی در قراردادها را نداشته باشیم و برای هر قرارداد تضامین لازم را دریافت نکنیم. اجرای این موارد برمبنای سناریوهای پیشنهادی می‌تواند به توسعه صادرات، ایجاد بازار پایدار و شفاف و بقای تجارت بین دو کشور کمک شایانی کند تا در بازارهای دو کشور یک روند مدرن پایدار داشته باشیم. وی در خاتمه سخنان خود تأکید کرد: در حال حاضر بحث اصالت، کیفیت و عرضه کالای استاندارد مطرح است و بورس کالای ایران آمادگی دارد برای اجرای هر یک از این سناریوها با مسئولان کشور عراق همکاری خود را آغاز کند.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

سیمان داراب در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که مس باهنر در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
ساراب	۱،۲۳۹	۵
فباهنر	۶،۷۴۱	۵
چکارن	۵،۹۶۲	۴،۹۸
قشرین	۱۹،۸۷۵	۴،۹۴
تمحرکه	۱،۳۹۴	۴،۸۱
شکربن	۳،۳۹۹	۴،۷۵
حتاید	۳،۲۶۹	۴،۷۴

بیشترین درصد کاهش

لعابیران صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. آلومینیوم ایران در رده دوم این گروه ایستاد. قند مرودشت هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
شلعاب	۴،۴۱۰	(۴.۷۵)
فایرا	۱،۷۷۰	(۴،۳۸)
قمرو	۴،۳۲۸	(۴،۳۵)
کسعدی	۱،۹۲۳	(۴،۳۳)
شپارس	۲،۱۰۰	(۳،۶۳)
قثابت	۱،۹۰۳	(۳،۶)
غپاک	۱،۵۸۰	(۳،۳)

پرمعامله ترین سهم

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

نام	قیمت	تعداد دفعه
فولاد	۲۰۰۲	۴۵،۳۰۵
خساپا	۱۰۸۵	۲۹،۴۵۲
فملی	۲۱۴۴	۲۱،۱۸۳
فایرا	۱۷۷۰	۱۵،۲۴۸
خپارس	۸۳۰	۱۱،۲۷۷
های وب	۴۴۳۲	۱۰،۸۵۱
خکاوه	۷۶۳	۱۰،۲۸۵

بیشترین ارزش معامله

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

نام	قیمت	جمع معاملات
فولاد	۲۰۰۲	۹۰.۷۰۱
های وب	۴۴۳۲	۴۸،۰۸۸
فملی	۲۱۴۴	۴۵،۴۱۲
فباهنر	۶۷۴۱	۴۴،۶۵۰
خساپا	۱۰۸۵	۳۱،۹۶۴
فایرا	۱۷۷۰	۲۶،۹۹۵
آپ	۱۳۷۹۴	۲۶،۱۰۲

بیشترین سهام معامله شده

داده‌گستر عصر نوین در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که تولیدی چدن سازان در این گروه دوم شد و فولاد مبارکه اصفهان در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
های وب	۴۴۳۲	۲۷۷۴
چدن	۲۷۱۹	۱۹۸۰
فولاد	۲۰۰۲	۱۹۰۸
خساپا	۱۰۸۵	۱۵۳۳
فایرا	۱۷۷۰	۱۳۱۵
فملی	۲۱۴۴	۱۰۱۳
آپ	۱۳۷۹۴	۹۱۱

بالاترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
ددام	۴۶۱۹	۹۲۴
کساپا	۱۴۸۱	۷۴۰
خکمک	۱۲۹۳	۶۴۶
کحافظ	۳۱۷۷	۶۳۵
خمحور	۲۳۹۵	۵۹۹
شپارس	۲۱۰۰	۵۲۵
خریخت	۱۱۴۹	۳۸۳

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	۳۸۲۶	۱.۸۱
وخارزم	۸۲۱	۲.۱۹
واعتبار	۱۴۹۵	۲.۷۵
وصنا	۱۰۳۱	۳.۴۱
پردیس	۱۱۷۴	۳.۵۱
وبانک	۱۸۲۱	۳.۵۱
پارسیان	۱۸۱۲	۳.۸۷

اخبار

آمادگی ۷ کشور برای سرمایه‌گذاری در حوزه ICT ایران

نشست مشترک فعالان حوزه ICT ایران و جهان در حاشیه نمایشگاه جیتکس ۲۰۱۷ برگزار شد و مدیران شرکت‌های ICT از کشورهایی چون ژاپن، ایرلند، چین، سنگاپور، هند، لبنان و برزیل در گفت‌وگو با فعالان ICT ایران عنوان کردند که آمادگی سرمایه‌گذاری در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات ایران را دارند. به گزارش ایسنا، صبح آخرین روز از برگزاری نمایشگاه جیتکس ۲۰۱۷، نشست مشترک فعالان حوزه ICT ایران با حضور نمایندگان مجلس، مسئولان دولتی و رؤسای تشکل‌های ICT اتاق بازرگانی و مدیران شرکت‌های ICT جهان توسط فدراسیون فناوری اطلاعات و ارتباطات اتاق بازرگانی ایران برگزار شد. بهزاد سلطانی رئیس هیأت عامل صندوق نوآوری و شکوفایی، سیدمرتضی موسویان رئیس مرکز فناوری اطلاعات و رسانه‌های دیجیتال وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، روح‌الله استیری مدیرکل دفتر توسعه کسب‌وکار بین‌الملل معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، رمضانعلی سبحانی‌فر عضو کمیسیون صنایع مجلس شورای اسلامی و محمدرضا طلائی رئیس کمیسیون فناوری اطلاعات و ارتباطات و اقتصاد رسانه اتاق بازرگانی ایران با ایراد سخنرانی و اعلام آمادگی بخش خصوصی برای همکاری با شرکت‌های خارجی و برنامه‌های حمایتی دولت در برقراری و گسترش ارتباطات بین‌المللی حوزه ICT، با بزرگان صنعت ICT جهان به بحث و گفت‌وگو نشستند. در این نشست تعداد زیادی از مدیران شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌های ایرانی و همچنین مدیران شرکت‌های ICT از کشورهایی چون ژاپن، ایرلند، چین، سنگاپور، هند، لبنان و برزیل حضور داشتند و در گفت‌وگو با فعالان ICT ایران عنوان کردند که آمادگی سرمایه‌گذاری در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات ایران را دارند. جیتکس پل ارتباطی ایران با بزرگان ICT جهان در ابتدای نشست محمدرضا طلائی اطلاعاتی در مورد تشکیل پاویون ایران در جیتکس ۲۰۱۷ ارائه کرد و گفت: کشور ایران طی سه سال گذشته حضور پررنگی در نمایشگاه جیتکس به‌عنوان یکی از مهم‌ترین نمایشگاه‌های منطقه در حوزه ICT داشته است و امسال نیز ۱۲ شرکت در پاویون ایران در سالن شیخ راشد حضور داشتند و به معرفی دستاوردهای خود پرداختند. طلائی افزود: همچنین ۲۹ استارت‌آپ ایرانی در بخش startup movement جیتکس حضور داشتند که حضور ۱۲ استارت‌آپ با حمایت اتاق بازرگانی تهران، شش استارت‌آپ با حمایت اتاق بازرگانی اصفهان و ۱۰ استارت‌آپ با حمایت سازمان نظام صنفی رایانه‌ای صورت گرفت.

تلاش فیس‌بوک برای تولید هدست‌های واقعیت مجازی ارزان‌قیمت

فیس‌بوک در تلاش برای جذب یک میلیارد نفر به دنیای واقعیت مجازی درصدد تولید هدست‌های واقعیت مجازی با قیمت ۲۰۰ دلار است. به گزارش خبرگزاری فارس به نقل از بیزینس اینسایدر، مارک زاکربرگ، مدیرعامل فیس‌بوک اجرای این ماموریت را به هوگو بارا محول کرده که شش ماه قبل به این شرکت پیوسته و مسئولیت جدیدی با عنوان معاون اول واقعیت مجازی را بر عهده گرفته است. به‌رغم تلاش‌های گسترده شرکت‌های سازنده هدست‌های واقعیت مجازی، استقبال از آنها در دنیا بسیار محدود است و فیس‌بوک تلاش می‌کند با هدف دستیابی به منابع جدید درآمدی در این وضعیت تغییر ایجاد کند. بررسی‌های موسسه تحقیقاتی Canalys نشان می‌دهد تنها ۲ میلیون هدست واقعیت مجازی در سال ۲۰۱۶ روانه بازار شده‌اند و سهم هدست‌های Oculus متعلق به فیس‌بوک از این بازار به ۴۰۰ هزار مورد می‌رسد. هدست ارزان قیمت فیس‌بوک قرار است در سال ۲۰۱۸ روانه بازار شود و احتمالا ۱۹۹ دلار قیمت خواهد داشت. این در حالی است که محصولات رقیب معمولا دو برابر قیمت دارند.

تلگرام از وب‌سایت‌ها سبقت گرفته است

پروانه مافی، نماینده مجلس شورای اسلامی، در خصوص کسب‌وکارهای اینترنتی گفت که امروزه با ظهور اینترنت و فناوری‌های نوین، رابطه‌ای دوطرفه بین روابط عمومی و مردم ایجاد شده است. بدون شک یکی از وسایل مهم در حوزه روابط عمومی رایج شدن و رشد شبکه‌های اجتماعی است که انسان‌ها را به یکدیگر نزدیک‌تر کرده است. این شبکه‌ها با توجه به تنوع و جذابیت‌های زیادی که برای کاربران دارند، توانسته‌اند اعضای زیادی را جذب خود کنند. به گزارش ایلنا، پروانه مافی با بیان اینکه شبکه‌های اجتماعی فرصتی ویژه و ارزان‌قیمت برای روابط عمومی‌ها است، گفت: شبکه‌های اجتماعی برای روابط عمومی‌ها یک اتوبان دوطرفه است که می‌تواند نقش اطلاع‌رسانی را برای آنها ایجاد کند و در صورت استفاده از آن با شرایط مناسب و در زمان مناسب، شبکه‌های اجتماعی بهترین گزینه برای اطلاع‌رسانی است.

اینترنت اشیاء در تیررس اسلحه هکرها

اکنون که دستگاه‌های متصل به اینترنت هر روز سهم بیشتری از زیرساخت‌های حیاتی در شهرها و کسب‌وکارها را در سراسر جهان تشکیل می‌دهند، اینترنت اشیا ء نیز جذابیت بیشتری برای هکرها یافته است. سیستم‌های هوشمند زیر حمله مهاجمان قرار دارند و سازمان‌های مجری و پشتیبانی‌کننده این فناوری باید گام‌های مناسبی برای حفاظت از این فناوری بردارند.

به گزارش ایسنا، بدون شک تعداد دستگاه‌های اینترنت اشیاء (IoT) در آینده به رقمی بسیار بزرگ خواهد رسید، اما در کنار هر فناوری جدیدی، پای مسائل امنیتی نیز در میان است. طبق آمارها، بیشتر دستگاه‌های متصل به اینترنت اشیاء از حفاظت کافی برخوردار نیستند و با اینکه به‌کارگیری فناوری IoT در زیرساخت‌های حیاتی با مزیت‌های فراوانی همراه است، اما مخاطراتی جدی نیز در پی دارد.

فناوری اینترنت اشیاء در حال حاضر فراگیرتر از آنی است که بسیاری از کاربران تصور می‌کنند. سیستم‌های زیرمجموعه IoT در گستره‌ای از محیط‌ها و کاربردها، حتی خارج از حلقه‌های مشتریان پدیدار می‌شوند. امروزه، تمامی گروه‌ها از کسب‌وکارهای سازمانی گرفته تا حکومت‌های شهری، در حال بهره‌برداری از دستگاه‌های هوشمند و مجهز به بلوتوث و اینترنت هستند تا قابلیت‌های حیاتی متعددی را امکان‌پذیر سازند.

بررسی این محیط نشان می‌دهد پیش‌بینی‌های بلندپروازانه برخی صاحب‌نظران در صنعت در خصوص این حوزه چندان هم دور از ذهن نیست. براساس گفته لئو سان، یکی از کارشناسان موسسه خدمات مالی The Motley Fool، سیسکو برآورد کرده است که تا سال ۲۰۲۰ مجموعا ۵۰ میلیارد دستگاه به شبکه IoT متصل خواهند شد؛ از طرف دیگر، شرکت اینتل حتی از این فراتر رفته و پیش‌بینی کرده است که تا سال ۲۰۲۰ بالغ بر ۲۰۰ میلیارد دستگاه در مجموعه IoT قرار خواهند گرفت.

توصیفی دقیق‌تر از موتور جست‌وجوی

محققان شرکت ترند مایکرو، اخیرا بررسی عمیق‌تری روی Shodan انجام داده‌اند. Shodan یک موتور جست‌وجو است که دستگاه‌های متصل به اینترنت، از جمله دستگاه‌های IoT را فهرست می‌کند. براساس یافته‌های این محققان، تعداد زیادی از دستگاه‌های نامبرده در Shodan به خاطر پیکربندی ضعیف و ملاحظات امنیتی دیگر، در معرض دسترسی و حفاظت نشده هستند. در حقیقت، این محققان موفق به شناسایی شهرهایی شدند که بیشترین تعداد دستگاه‌های حفاظت نشده در آنها قرار دارد.

اما این تنها آغاز راه است؛ مقاله شرکت ترند مایکرو با عنوان «شهرهای آمریکا در معرض خطر: صنایع و سیستم‌های کنترل صنعتی» نشان داد که دستگاه‌های فعال در بخش آموزش و پرورش، خدمات رفاهی و خدمات اضطراری نیز هیچ دفاعی در برابر حملات ندارند. به طور کلی، شهرهای هیوستن و لافایت دارای بیشترین تعداد دستگاه‌های حفاظت نشده در بخش ارائه خدمات اضطراری هستند.

علاوه بر این، در حالی که تعداد قابل توجهی از دستگاه‌های حفاظت نشده در بخش آموزش و پرورش در سرتاسر آمریکا وجود دارد، در این میان فیلادلفیا با ۶۵ هزار دستگاه نهایی حفاظت نشده و آسیب‌پذیر، رتبه اول را به خود اختصاص می‌دهد. با توجه به اینکه شهرها امروزه از سیستم‌های هوشمند بیشتر بهره‌برداری می‌کنند،آیا دستگاه‌های حفاظت نشده، مسئولان و شهروندان را در معرض مخاطرات قرار می‌دهند؟

زیرساخت‌های حیاتی، دستمایه قدرت هکرها

هنگامی که سیستم‌های مربوط به زیرساخت‌های حیاتی، نظیر آنهایی که در مواقع اضطراری به کار می‌روند، با فناوری ترکیب می‌شوند، شهرها از مزایای فراوانی برخوردار می‌شوند. استفاده از سیستم‌های متصل به شبکه آسان‌تر است و استفاده رایج و متداول از آن می‌تواند در مواقعی که زمان از اهمیت فراوانی برخوردار است، تاثیر بزرگی داشته باشد، اما در صورتی که به شکل صحیح از این سیستم‌ها حفاظت نشود، ممکن است افراد نادرستی به آنها دسترسی یابند و برای کارهایی استفاده شوند که در آغاز به هیچ وجه مدنظر نبودند. هکرها اخیرا، قدرت و توانمندی‌های خود را در شهر دالاس آمریکا به منصه ظهور گذاشتند و نشان دادند که در صورت هم‌پوشانی زیرساخت‌های حیاتی و IoT با فعالیت‌های مجرمانه سایبری، چه وقایعی می‌تواند رخ دهد. روزنامه گاردین از واقعه‌ای در شهر دالاس گزارش داد که اهالی این شهر در نیمه‌های شب با به صدا درآمدن آژیر خطر در سراسر شهر از خواب بیدار شده بودند. با این حال، هیچ رخداد خاصی وجود نداشت که مسبب به صدا درآمدن آژیر اضطراری باشد.

تله‌کام ۲۰۱۷ و حضور گسترده آسیاتک!

از تلفن‌های ثابت آسیاتک تا همکاری با شرکت‌های سروکو

هجدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنایع مخابرات و اطلاع‌رسانی (ایران تله‌کام ۲۰۱۷) به‌عنوان بزرگ‌ترین رویداد حوزه فناوری‌های ارتباطی ۲۴ تا ۲۷ مهرماه امسال به مدت چهار روز در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برپا می‌شود. به گزارش روابط عمومی شرکت انتقال داده‌های آسیاتک، این شرکت به‌عنوان برترین اپراتور ارتباطات ثابت کشور حضور گسترده در این دوره از نمایشگاه تله‌کام خواهد داشت.

نسل پنجم DSLBOXهای آسیاتک از جمله محصولاتی است که این شرکت به بازدیدکنندگان در این نمایشگاه ارائه خواهد کرد. DSLBOXهای آسیاتک در دو نوع eco و eco+ عرضه شده و از لحاظ اقتصادی بسیار باصرفه است.

سرویس OWA آسیاتک نیز از دیگر خدمات این شرکت در تله‌کام ۲۰۱۷ خواهد بود. این سرویس امکان دریافت اینترنت برای کاربران بدون محدودیت‌های سرویس ADSL با کیفیت بسیار بالا را فراهم می‌سازد. نکته مهم آنکه امکان‌سنجی اولیه دریافت این سرویس در طول مدت نمایشگاه برای مراجعه‌کنندگان فراهم خواهد بود.

سرویس زنگ دانلود نیز یکی از طرح‌های مناسبی است که به مناسبت آغاز سال تحصیلی جدید مناسب دانش‌آموزان و دانشجویان طراحی شده و در نمایشگاه عرضه خواهند شد.

تلفن‌های ثابت آسیاتک نیز برای نخستین بار در نمایشگاه تله‌کام عرضه خواهند شد. کاربرانی که از هر یک از خدمات ارتباطی آسیاتک مانند ADSL یا OWA و... استفاده می‌کنند، می‌توانند با خرید این خط و تنها با نصب اپلیکیشن این تلفن از آن به راحتی استفاده کنند. این تلفن‌های ثابت در دو نوع و با قابلیت جابه‌جایی استانی و سراسری بوده و ضمن اینکه از تعرفه‌های بسیار مناسبی برخوردارند، برای کسب‌وکارهایی با پوشش سراسری بسیار مناسب هستند.

آسیاتک پیشروترین شرکت در خدمات public wifi کشور است. اکنون بیش از ۳۰ نقطه از مهم‌ترین مراکز فرودگاهی، تجاری و تفریحی کشور به خدمات آسیاتک مجهز شده و در حال توسعه بیشتر است. دیتاسنتر ملی آسیاتک در برج میلاد نیز با سطح بالایی از فناوری و ایمنی راه‌اندازی شده و بستر مناسب و امنی برای داده‌های اینترنتی است. همچنین سرویس‌های ارزش افزوده از بیشترین تنوع سرویس برخوردار بوده و هم‌اکنون کمپین‌های فراوان مشترکی با ارائه‌کنندگان این خدمات از سوی آسیاتک برگزار می‌شود.

از سویی دیگر آسیاتک به‌عنوان بزرگ‌ترین توزیع‌کننده پهنای باند اختصاصی در میان اپراتورهای ارتباطات ثابت کشور اکنون توانسته است بیش از ۶۰ گیگابیت پهنای باند برای کاربران تامین کند. برای هر یک از خدمات public wifi ، ارزش افزوده، دیتاسنتر و پهنای باند امکان مذاکره و بهره‌مندی از تخفیف‌های مناسب در طول مدت برگزاری نمایشگاه تله‌کام فراهم خواهد بود.

غرفه آسیاتک در تله‌کام میزبان شرکت‌های سروکو نیز خواهد بود. با توجه به تحولات صورت گرفته در شرکت‌های سروکو از ۵۳ شرکت سروکو ۴۲ شرکت با آسیاتک وارد مذاکره و عقد قرارداد شده و نمایشگاه تله‌کام فرصت مناسبی برای مذاکرات حضوری و همکاری‌های فی‌مابین است.

شرکت آسیاتک از تمامی کاربران خود و عموم مردم دعوت می‌کند تا از نمایشگاه تله‌کام ۲۰۱۷ و غرفه آسیاتک در سالن ۹-۸ بازدید کنند.

تازه‌های فناوری

هوآوی آنر 6C پرو معرفی شد.

اخبار

در هر ۶۰ ثانیه در دنیای دیجیتال چه اتفاقی می‌افتد؟!

واقعا شگفت‌انگیز است دانستن اینکه در سال ۲۰۱۱ در هر ۶۰ ثانیه چه اتفاقاتی در دنیای دیجیتال افتاده است! شعار سال: به تازگی آمار مرتبط با تکنولوژی و اینترنت در قالب یک اینفوگرافیک زیبا منتشر شده است که دیدنش خالی از لطف و فایده نیست و دیدگاه جالبی از دنیای اطراف به ما می‌دهد. در این اینفوگرافیک می‌توانیم ببینیم که هر یک از سرویس‌ها و ابزارهای موفق وب و گجت‌های امروزی در هر دقیقه چه میزان فروش دارند. «اپل» در نخستین هفته ارائه آیفون 4S هر دقیقه ۹۲۵ دستگاه از این اسمارت‌فون را فروخته است یا به طور متوسط تا اینجا در هر ۶۰ ثانیه ۸۱ عدد «آی‌پد» در دنیا فروش رفته است. طبق تحقیقات انجام شده، سرعت فروش تلفن‌های «بلک بری» ۱۰۳ دستگاه در دقیقه است، «آمازون» ۱۸ تبلت «کیندل فایر» در هر ۶۰ ثانیه می‌فروشد. «مایکروسافت» هم در هر دقیقه ۱۱ «ایکس باکس»۳۶۰ و ۴۵۰ سی‌دی «ویندوز ۷» فروش دارد و حسابی کاسب است. در سراسر دنیا هر ۶۰ ثانیه بیش از ۷۰۰ دستگاه رایانه به فروش می‌رسد که خرابکاران طی همین مدت زمان ۲۳۲ عدد از آنها را به بدافزار آلوده می‌کنند. اگر هم به دلار علاقه‌مند باشید، در هر دقیقه ۲۱۹ هزار دلار پرداخت از طریق PayPal انجام می‌شود که ۱۰ هزار دلار آن از طریق موبایل است. البته «گوگل» هم در هر ۶۰ ثانیه ۷۵۰۰۰ دلار به سود خود اضافه می‌کند. در هر ۶۰ ثانیه ۱۱ میلیون مکالمه در پلتفرم‌های مختلف مسنجر انجام می‌شود؛ ۲۱۰۰ پرینتر جوهرافشان فروخته می‌شود؛ ۱۲ وب‌سایت هک می‌شود و ۳۸ تن زباله الکترونیک در سراسر دنیا تولید می‌شود. البته طرفداران EBay هم می‌توانند آمار ۹۵۰ فروش در دقیقه را ببینند که ۱۸۰ تای آن از طریق موبایل انجام می‌شود. مثل اینکه رسانه‌های فیزیکی هنوز هم در زندگی ما نقش پررنگی ایفا می‌کنند. در قرن ۲۱، در هر دقیقه ۱۴۰۰ دی‌وی‌دی فیلم از «رد باکس» کرایه می‌شود و ۲ میلیون و۶۰۰ هزار سی‌دی حاوی ۱۸۲۰ ترابایت اطلاعات تولید می‌شود. همچنین ۴۰۰۰ ابزار USB در هر ۶۰ ثانیه به فروش می‌رسد. واقعا شگفت‌انگیز است که در سال ۲۰۱۱ هر ۶۰ ثانیه چه اتفاقاتی در دنیای دیجیتال افتاده است.

چرا استفاده از تلگرام برای تولید محتوا اشتباه است؟

تقریبا از اواخر دهه ۸۰ وبلاگستان فارسی روزبه‌روز کوچک‌تر شد و با ورود به دهه ۹۰ این شبکه‌های اجتماعی بودند که توانستند قدرت را به دست بگیرند و سهم بزرگی از ترافیک اینترنت کشور را از آن خود کنند.

به گزارش کسب‌وکار نیوز به نقل از ای مارکتر، در سه سال گذشته تلگرام و اینستاگرام این شانس را داشتند که از نفرین فیلترینگ در امان بمانند و فضای لازم برای رشد و به محبوبیت رسیدن در ایران را به دست آوردند. این دو اپلیکیشن به جرات محبوب‌ترین رسانه‌هایی هستند که تاکنون توانسته‌اند در ایران فعالیت کنند و تاثیری فراتر از رسانه‌های سنتی بر جامعه ایران داشته باشند.

طبق آمارها، تلگرام بیش از ۴۰ میلیون کاربر در ایران دارد که سهم ۶۰ درصدی از ترافیک ایران را به خود اختصاص داده است؛ آماری که از وجود ۲۴۰ هزار کانال تلگرامی فعال و رکورد چند میلیونی ارسال پست در هر شبانه‌روز منتشر شده است واقعا خیره‌کننده و حیرت‌آور است. تمامی این آمارها نشان می‌دهد کاربران ایرانی چقدر تشنه به دست آوردن و انتشار آزاد اطلاعات و خواندن مطالب مختلف هستند. در اینکه کانال‌های تلگرام و پیج‌های اینستاگرام توانسته‌اند جای خالی رسانه‌های مستقل در کشور را پر کنند شکی نیست. این اپلیکیشن‌ها نه‌تنها نقش پررنگی در اطلاع‌رسانی سریع و پخش گسترده اخبار میان کاربران ایرانی ایفا می‌کنند، بلکه موجب تکان خوردن بازار دیجیتال مارکتینگ و رونق گرفتن کسب‌وکارهای کوچک نیز شده‌اند. با تمام تغییرات مثبتی که تلگرام و اینستاگرام در جامعه ایجاد کرده‌اند، شرایطی به وجود آمده است که ادامه آن به نابودی وب فارسی ختم خواهد شد.

تلگرام و اینستاگرام برای تولید محتوا ساخته نشده‌اند

اگرچه روزانه میلیون‌ها مطلب در کانال‌های تلگرام و پیج‌های اینستاگرام منتشر می‌شود، باید به این نکته توجه داشت کار اصلی آنها برقراری ارتباط و اشتراک‌گذاری است نه تولید محتوا، آن هم از نوع متنی؛ اگر چنین کاری انجام می‌شود کاملا اشتباه است. درست است که کانال‌های تلگرام و پیج‌های اینستاگرام رسانه‌های اجتماعی موفقی هستند، اما پلتفرم و ابزارهای لازم برای تولید محتوای متنی را در اختیار ندارند و نمی‌توانند مطالب را به شکلی مناسب در اختیار مخاطب قرار دهند.

چه کسی از خواندن مطالب خشک و یکنواخت کانال‌های تلگرام و عذاب دنبال کردن متن‌های تکه پاره شده در اینستاگرام رضایت دارد؟ چقدر تا حالا توانسته‌اید یک پست خوب را دوباره در تلگرام پیدا کنید و به آن ارجاع دهید؟

اخبار

۵ قرارداد ایران‌خودرو با بنز نهایی شد

مدیرعامل گروه خودروسازی ایران خودرو از مذاکره این شرکت با بنز آلمان برای امضای پنج قرارداد خبر داد و گفت که تاکنون سه قرارداد امضا و دو قرارداد نیز نهایی شده است که بعد از امضای هر پنج قرارداد، جزییات آن اطلاع‌رسانی می‌شود.

به گزارش کارپرس، هاشم یکه‌زارع در حاشیه مراسم جایگزینی ۴۰ هزار دستگاه تاکسی نو در ناوگان تاکسیرانی کشور در جمع خبرنگاران افزود: با اجرایی شدن برجام، ایران خودرو توانست با شرکای خارجی خود قراردادهای خوبی را منعقد کند؛ قرارداد با پژو منعقد شد و در حال مذاکره با بنز هستیم. وی اضافه کرد: در تولید با برند ایران خودرو توانسته‌ایم قرارداد ساخت موتورهای سه سیلندر را با شرکای خارجی خود نهایی کنیم. علاوه بر این، یک ماه دیگر در نمایشگاه بین‌المللی خودرو یک خبر خوب درباره توسعه محصولات داخلی اعلام خواهیم کرد.

مدیرعامل ایران خودرو افزود: در الجزایر با مشارکت یکی از شرکت‌های الجزایری یک خط تولید خودروسازی در حال ساخت است که بعد از یک سال، تولید محصولات ایران خودرو در الجزایر شروع می‌شود؛ این روند در چند کشور دیگر نیز ادامه دارد. مدیرعامل ایران خودرو در مورد همکاری‌های این شرکت با پژو نیز گفت: براساس وعده داده‌شده، خودروی پژو ۲۰۰۸ اسفندماه امسال تولید می‌شود و پس از آن، دو خودروی ۳۰۱ و ۲۰۸ به تولید خواهند رسید.

وی رقم سرمایه‌گذاری در این همکاری را نزدیک به ۵۰۰ میلیون دلار اعلام کرد و گفت: اکنون نزدیک به ۱۰۰ میلیون یورو (۵۰درصد توسط پژو و ۵۰درصد توسط ایران خودرو) سرمایه‌گذاری شده است. سال گذشته اجرای برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) کلید خورد و به دنبال آن لغو تحریم‌های هسته‌ای غرب علیه کشورمان اعم از تحریم‌های اتحادیه اروپا، آمریکا و قطعنامه‌های شورای امنیت آغاز شد. در این مدت، برخی خودروسازان داخلی مذاکرات خود با همکاران خارجی را کلید زدند؛ برخی به مرحله امضای تفاهم‌نامه و قرارداد رسیدند و حتی در این میان برخی از شرکت‌ها به تفاهم تولید خودروی مشترک دست یافتند.

هاشم یکه‌زارع، مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو آذرماه سال گذشته و در شرایطی که هنوز برجام اجرایی نشده بود، از مذاکره با یک خودروساز اروپایی برای تولید محصولی مشترک خبر داد و اعلام کرد که «فعلا نمی‌توانم نام آن خودروساز را ببرم، فقط در این حد بدانید که اروپایی است و حتما امسال قرارداد دوجانبه امضا خواهد شد.»

با اجرای برجام، شرکت پژو به‌عنوان طرف مذاکره ایران خودرو معرفی شد و از آنجا که زمینه همکاری‌ها پیش از اجرای برجام آماده شده بود، قرارداد ایران خودرو و پژو در کوتاه‌ترین زمان به امضا رسید. براساس این قرارداد، شرکتی به نام «ایکاپ» برای تولید محصولاتی مشترک در ایران راه‌اندازی شد و در نخستین روز تیرماه امسال به صورت رسمی آغاز به‌کار کرد؛ این شرکت قرار است سه محصول «۲۰۰۸»، «۳۰۱» و «۲۰۸» را تولید و به بازارهای داخلی و خارجی عرضه کند.

در دور تازه همکاری پژو و ایران خودرو، پژو ۲۰۰۸ نخستین محصولی است که در اسفندماه تولید خواهد شد و اکنون مراحلی از تولید این محصول راه‌اندازی شده است.

ورود ایران به طراحی خودروهای خودران

مرکز ملی توسعه فناوری خودروهای خودران هوشمند به همت ستاد توسعه فناوری حوزه انرژی معاونت علمی‌وفناوری ریاست‌جمهوری در کشور راه‌اندازی می‌شود. به گزارش کارپرس، ستاد توسعه فناوری حوزه انرژی معاونت علمی با مشارکت مرکز توسعه زیرساخت خودروهای برقی وزارت نیرو و شرکت‌های دانش‌بنیان مرکز ملی توسعه فناوری خودروهای خودران هوشمند را راه‌اندازی می‌کند. فناوری خودروهای هوشمند خودران یکی از فناوری‌های برافکن تا سال ۲۰۲۵ خواهد بود که ابعاد اقتصادی آن تا حدود ۲ میلیارد دلار نیز پیش‌بینی شده است.

علاوه بر تاثیرات محیط زیستی مهم این فناوری، توسعه آن می‌تواند حداقل ۳۰ و حداکثر ۱۵۰ هزار مورد از تصادفات کشنده را کاهش دهد که رقمی قابل توجه است. در واقع زیرفناوری‌های اصلی این فناوری هوش مصنوعی، بینایی رایانه‌ای، سنسورهای پیشرفته و ارتباط ماشین – ماشین است.

براساس اعلام روابط عمومی معاونت علمی، با توجه به اهمیت این مسئله ستاد توسعه فناوری حوزه انرژی معاونت علمی اقدامات برنامه‌ریزی‌شده همچون شناسایی و ارزیابی توانمندی بومی و ایجاد مرکز ملی توسعه فناوری خودروهای هوشمند را در نظر گرفته است و قصد دارد تا پایان سال آینده این مرکز را با همکاری و مشارکت شرکت‌های فناوری راه‌اندازی کند.

صادرات خودرو، جنگ تکنیک‌های تبلیغاتی است

براساس آنچه در سند اهداف و سیاست‌های توسعه صنعت خودرو تا افق ۱۴۰۴ بر آن تاکید شده است، صنعت خودرو هشت سال زمان دارد تا میزان تولید در کشور را به ۳میلیون دستگاه برساند و یک سوم این میزان تولید نیز باید صادر شود.

به گزارش اخبار خودرو، در این سند همچنین تکلیف قطعه‌سازان نیز به دقت و درستی مشخص شده است. بر این اساس تا زمان تعیین‌شده، تولید صنعت قطعه‌سازی باید به ارزش ۳۱ میلیارد دلار برسد که به تفکیک، ۲۵میلیارد دلار آن به تأمین نیاز قطعات در داخل کشور اختصاص خواهد یافت و ۶ میلیارد دلار نیز به کشورهای دیگر صادر خواهد شد.

پس می‌توان گفت با توجه به موارد و اعداد و ارقامی که به دقت در سند چشم‌انداز صنعت خودرو به آنها اشاره شده است، اهمیت یافتن و ایجاد بازارهای خارجی و ضرورت صادرات تولیدات این صنعت، پرواضح و مشخص است، بنابراین برنامه‌ریزی دقیق، یافتن راهکارهای عملی و تدوین استراتژی‌های کارآمد در این زمینه نیز بسیار حائز اهمیت است.

تامین نیاز بازار داخل و تصاحب بازار جهانی

صنعت خودروسازی کشور به ایجاد ظرفیت‌ها و تغییرات تازه‌ای نیازمند است تا بتواند هم در بازار داخلی و هم در زمینه صادرات و حضور بیشتر در بازارهای منطقه‌ای و جهانی نقش قابل‌توجهی را ایفا کند.

در این رابطه یک کارشناس صنعت خودرو در گفت‌وگو با «دنیای خودرو»، با بیان اینکه در این راستا خودروسازان باید مراکز تحقیقات مشترک را با شرکای خارجی برای تولید خودروهای متنوع ایجاد کنند، گفت: «خودروسازان باید به جای تولید طولانی‌مدت یک خودرو، مدل‌های جدید را طراحی و به بازار عرضه کنند و در جریان توسعه همکاری با شرکت‌های خارجی باید موضوع تنوع در تولیدات مشترک، هدف قرار گیرد تا بازار ایران به آسانی تبدیل به مرکزی برای فروش خودروهای خارجی نشود.»

سعید نقی‌زاده با اشاره به اینکه به جای ورود محصولی جدید به بازار، باید هدف اصلی ورود تکنولوژی تولید و توسعه توان قطعه‌سازان داخلی باشد، اظهار کرد: «حرکت در این مسیر است که ایران را در رده خودروسازان جهانی قرار می‌دهد. در واقع هدف از تولید خودروهای جدید در کشور باید علاوه بر پاسخگویی به نیاز بازار داخل، تصاحب بازارهای صادراتی در منطقه باشد. برای دستیابی به این هدف لازم است در حوزه طراحی و تحقیق و توسعه در صنعت خودرو سرمایه‌گذاری بیشتری صورت گیرد.»

وی ضمن توضیح این مطلب که صنعت خودروی ایران از ظرفیت تولید مناسبی برخوردار است، تأکید کرد: «با این حال انتظار می‌رود با توسعه همکاری‌ها شاهد افزایش ظرفیت‌های جدید در صنعت خودروی کشور باشیم. البته باید توجه داشت که دستیابی به این شرایط و اهداف مورد نظر در صنعت خودرو، مستلزم وجود مدیران متخصص در حوزه خودروسازی است.»

به گفته نقی‌زاده، در این راستا این انتظار وجود دارد که در همکاری‌های جدید، ساخت داخل مورد توجه بیشتری قرار گرفته و تمرکز و سرمایه‌گذاری شرکت‌ها در راستای توسعه درصد داخلی‌سازی محصولات جدید باشد.

نباید به صادرات نگاه فانتزی داشت

یکی از اعضای هیأت علمی دانشگاه علم و صنعت در این رابطه طی آخرین اظهارنظر خود با بیان اینکه صادرات اثر مثبتی در اقتصاد کشور خواهد داشت، گفت: «هرچه میزان صادرات در صنعت خودروی کشور بالاتر باشد، موفقیت این صنعت بیشتر خواهد بود.»

رمضانی با اشاره به اینکه براساس سند چشم‌انداز و همچنین تأکید قراردادهای اخیر خودرویی ۳۰درصد از محصولات تولیدشده در ایران به بازارهای خارج از کشور هدایت می‌شود، اظهار کرد: «در خصوص صادرات تولیدات خودروهای داخلی که با مشارکت شرکت‌های خارجی صورت می‌گیرد، باید گفت خودروسازان خارجی متعهد به ایجاد بازار فروش در خارج از کشور و صادرات هستند، اما در خصوص صادرات خودروسازان داخلی، ساختار قوی صادرات و تبلیغات موثر برای صادرات این خودروها باید شکل گیرد.»

به‌گفته این استاد دانشگاه علم و صنعت، دولت باید در سیاست‌های اصلی و کلیدی خود میان همه وزرا دستورالعمل اولویت صادرات را ابلاغ کند. چراکه بدون اعمال سیاست‌های کلی صادرات، بهترین تولیدکنندگان نیز نخواهند توانست موفق عمل کنند.

وی با بیان اینکه فرآیند کاغذبازی‌های گسترده اداری مانع مهمی در مسیر فعالیت صادرکنندگان به‌شمار می‌رود، تصریح کرد: «در این راستا دولت باید همه دستگاه‌های مجری را مکلف و موظف کند تا در راستای صادرات و ارائه تسهیلات با صادرکنندگان همکاری لازم را داشته باشند.» رمضانی همچنین به اهمیت بحث کیفیت و قیمت در بازارهای صنعتی اشاره کرد و افزود: «در باب این مسئله وزارت صنعت، معدن و تجارت، ارگانی کلیدی برای ایجاد هماهنگی میان سازمان‌ها و شرکت‌هاست.»

افزایش قیمت خودرو به بهانه رشد نرخ ارز

قطعات خودروهای تولیدی چقدر داخلی است؟

در حدود یک هفته است که نوسان و افزایش قیمت دلار، بازارهای مختلف اقتصادی را متزلزل کرده است. حالا دوباره با توجه به سخنان رئیس‌جمهور آمریکا که با تندی نسبت به برجام مطرح کرده است، شاید دوباره شاهد افزایش قیمت دلار در بازار باشیم.

به گزارش اخبار خودرو، باتوجه به سابقه تاریخی این اتفاق یعنی افزایش قیمت ارز، صنعت خودرو در انتظار پیامدهای منفی آن است چراکه با افزایش قیمت ارز، افزایش قیمت مواد اولیه و قطعات خودرو قابل پیش‌بینی بوده و در این بین قطعه‌سازان بیشترین فشار را متحمل خواهند شد. از دیگر سو، بازار خودروهای وارداتی که تاکنون با معضل بسته شدن ثبتارش روبه‌رو بود، حالا با شوک افزایش قیمت ارز مواجه شده است.

تاثیرات افزایش نرخ ارز بر خودروسازی

در زمینه افزایش قیمت ارز و تاثیر نوسانات اخیر نرخ ارز بر بازار تولید خودروسازان، داریوش اسماعیلی، عضو کمیسیون صنایع مجلس دهم می‌گوید: «باتوجه به میزان داخلی‌سازی خودروها و تامین درصد کمی از قطعات مورد نیاز خودروها از قطعات خارجی، به نظر نمی‌رسد این مسئله تاثیر چندانی بر جریان تولید محصولات داخلی داشته باشد.»به‌گفته این عضو کمیسیون صنایع، در صورتی که میزان وابستگی خودروسازان به نرخ ارز زیاد باشد، بی‌شک بسیاری از تلاش‌های صورت‌گرفته در زمینه داخلی‌سازی و تولید در صنعت خودرو، زیر سوال رفته و با هر تغییر و شوک ارزی، بازار تولید و قیمت خودرو متاثر خواهد شد. به اعتقاد فعالان بازار، هنوز افزایش قیمت دلار، تاثیرات خاص خود را بر بازار خودروهای وارداتی نگذاشته است.

قیمت خودرو و افزایش نرخ ارز همگام نیستند

از دیگر سو، علی اسدی‌کرم دیگر عضو کمیسیون صنایع مجلس دهم درباره ارتباط قیمت دلار با قیمت خودرو گفت: «این موضوع از گذشته در کشور تجربه شده است، زمانی که هزینه دولت با درآمدش برابر نبوده، قیمت دلار را از لحاظ ارزش ریالی با افزایش روبه‌رو می‌کردند که بر این اساس ارزش ریال کاهش می‌یافت تا هزینه‌ها پوشش داده شود.» عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی، تصریح کرد: «خودروهای وارداتی و برخی قطعات خودروهای ساخت داخل از خارج از کشور وارد می‌شوند که به‌طور طبیعی قیمت خودروهای مذکور متاثر از قیمت دلار است.»علی اسدی‌کرم، تاکید می‌کند: «باید توجه داشت برخی خودروها با عنوان خودروی ملی شناخته می‌شوند و تمام یا بخش قابل‌توجهی از بهای تمام‌شده خودروی ملی براساس ریال محاسبه می‌شود، بنابراین اینکه قیمت یک خودروی ملی همگام با نرخ دلار افزایش یابد، غیرمنطقی است.»

بازار خودرو به سخنان ترامپ واکنش نداشته است

به‌اعتقاد فعالان بازار هنوز افزایش قیمت دلار، تاثیرات خاص خود را بر بازار قیمت خودروهای وارداتی نگذاشته است، اما ممنوعیت ثبت سفارش، رشد قیمت‌ها را به‌حدی رسانده که دیگر خرید، آن هم با این قیمت‌های نامعقول، منطقی نیست.

تازه‌های خودرو

اولین قایق الکتریکی جهان با همکاری بی ام و رونمایی شد.

اخبار

سنگ‌اندازی برخی مدیران مانع ورود برندهای خودروسازی به ایران می‌شود

مدیرعامل شرکت داتیس خودرو با بیان اینکه استانداردهای دوگانه حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان در حوزه واردات خودرو وجود دارد، گفت: سنگ‌اندازی برخی مدیران مانع ورود برندهای خودروسازی به ایران می‌شود.

به گزارش مهر، میلاد علینقی، مدیرعامل شرکت داتیس خودرو با اشاره به اطلاعیه مبهم سازمان حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان مبنی‌بر عدم صدور مجوز پیش‌فروش برای تعدادی از شرکت‌های فعال در این حوزه، ضمن بیان مطلب فوق گفت: متاسفانه رویه‌های این سازمان در حوزه پیش‌فروش خودرو، بسیار مبهم و فاقد شفافیت‌های لازم است؛ به‌گونه‌ای که پس از پیگیری‌های متعدد داتیس خودرو و برخی دیگر از شرکت‌ها، هنوز هم دستورالعمل رسمی و دقیقی برای این موضوع اعلام و ابلاغ نشده است.

وی با اشاره به اینکه شرکت داتیس خودرو طی سال‌های فعالیت خود، مجوز کسب داشته، در اداره ثبت شرکت‌ها ثبت رسمی شده و در تشکل‌های قانونی و رسمی مربوطه نیز حضور دارد، یادآور شد: طبیعتا اگر نباید پیش‌فروشی انجام شود، این ممنوعیت باید هم برای نمایندگان به اصطلاح رسمی و هم برای غیرنمایندگان رسمی واردکننده خودرو باشد.

مدیرعامل شرکت داتیس خودرو با طرح این پرسش که پس چرا نماینده‌های به اصطلاح رسمی، همچنان اقدام به پیش‌فروش می‌کنند؟ اضافه کرد: در آگهی‌های برخی از این نمایندگان، مشاهده می‌شود که وعده تحویل خودرو در ۱۸۰ روز کاری را می‌دهند. هنگامی که سایت ثبت سفارش بسته است، چگونه می‌خواهند به تعهدات‌شان عمل کنند؟

وی با اشاره به زنجیره ایجادشده توسط این شرکت شامل تعمیرگاه پیشرفته و تخصصی، خدمات پس از فروش ۷۷ ماهه به خودروهای وارداتی، گارانتی ۳۳ماهه تعویض خودرو و عقد قرارداد تولید مشترک در ایران با یکی از خودروسازان مطرح دنیا، این اقدامات را گام‌های عملی این هلدینگ جهت حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان توصیف کرد.

توقف ثبت سفارش به منزله توقف واردات خودرو نیست

قائم‌مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه توقف ثبت سفارش به منزله توقف واردات خودرو نیست، گفت: براساس آمار استخراج‌شده از سامانه گمرک طی شش ماهه اول سال جاری بیش از ۴۴هزار خودرو وارد کشور شده است.

مجتبی خسروتاج اظهار کرد: توقف ثبت سفارش خودرو به منزله توقف واردات خودرو نیست و در حال حاضر واردات خودروی سواری از محل ثبت سفارش قبلی در حال انجام است.

وی افزود: براساس آمار استخراج‌شده از سامانه گمرک طی شش ماهه اول سال جاری بیش از ۴۴هزار خودرو وارد کشور شده است.

رئیس سازمان توسعه تجارت گفت: ارزش این میزان واردات خودرو بالغ بر ۱.۲ میلیارد دلار است که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل از نظر تعداد حدود ۳۸درصد و از نظر ارزش حدود ۴۰درصد رشد داشته است.

گفتنی است سایت ثبت سفارش حدود سه ماه است که بسته شده است.

پیشتر علی علی‌آبادی، مدیرکل دفتر مقررات صادرات و واردات سازمان توسعه تجارت در گفت‌وگو با میزان اظهار کرد: دستورالعملی در خصوص واردات خودرو برای هیأت دولت ارسال شده که به محض اینکه تصویب و ابلاغ شود نسبت به بازگشایی سایت اقدام می‌کنیم.

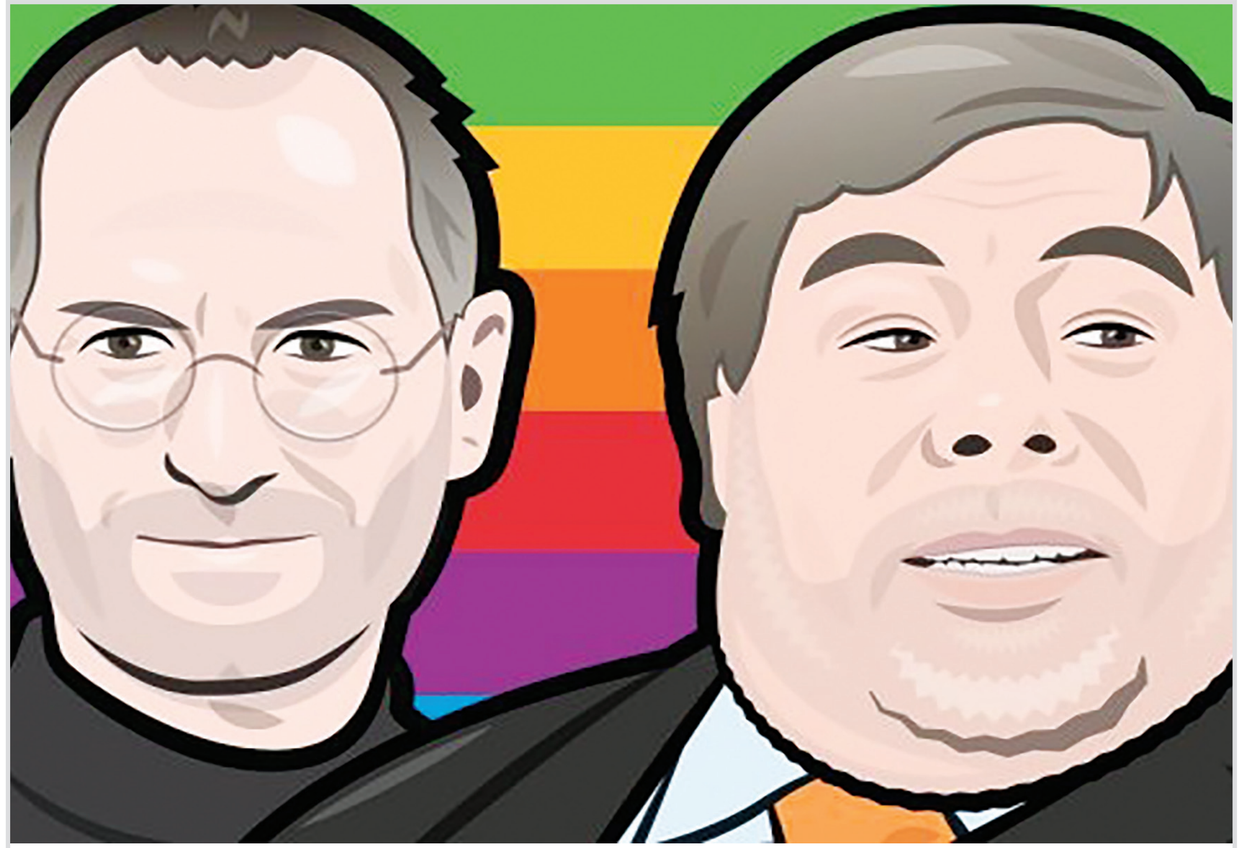
طرح تشدید برخورد با خودروهای دودزا در تهران کلید خورد

رئیس پلیس راهور تهران بزرگ از کلید خوردن طرح تشدید برخورد پلیس با خودروهای فاقد معاینه فنی و دودزا خبر داد.

سردار محمدرضا مهماندار گفت: با توجه به سردی هوا در نیمه دوم سال و پدیده وارونگی هوا از روز گذشته کنترل خودروها و وسایل نقلیه در اولویت‌های پلیس قرار گرفت.

وی افزود: در طرح تشدید برخورد با خودروهای فاقد معاینه فنی و دودزا همکارانم با استقرار در معابر پایتخت با شدت با وسایل نقلیه دودزا برخورد می‌کنند. به گزارش خبرخودرو، سردار مهماندار گفت: مأموران ما در ۶۲ نقطه تهران استقرار دارند و این طرح که در طول سال نیز ادامه دارد از روز گذشته با شدت بیشتری پیگیری شد.

وی افزود: در اجرای این طرح خودروهای فاقد معاینه فنی در محدوده زوج و فرد به صورت مکانیزه ۵۰ هزار تومان اعمال قانون می‌شوند و در خارج از این محدوده نیز عوامل پلیس با این خودروها برخورد می‌کنند.



شریک استیو جابز دانشگاه مجازی تاسیس می‌کند

استیو ووزنیاک یک دانشگاه به نام «Woz U» راه‌اندازی می‌کند که مردم را با مهارت‌های لازم برای کسب مشاغل فناوری آشنا کند. ووزنیاک انگیزه و جاه‌طلبی‌های بزرگی برای پلتفرم آموزشی خود دارد. به گزارش ایسنا و به نقل از تک تایمز، استیو ووزنیاک، شریک سابق استیو جابز، مدیرعامل فقید اپل، نیازی به معرفی ندارد. وی در حال تاسیس یک دانشگاه آنلاین جدید برای افرادی است که می‌خواهند چیزی درباره فناوری، برنامه‌نویسی یا زمینه‌های مشابه مطالعه کنند. وی آن را «Woz U» می‌نامد و قرار است مردم را با مهارت‌هایی که برای ورود به صنعت فناوری نیاز دارند، آشنا کند.

به گفته ووزنیاک، هدف این است که مهارت‌های دیجیتال را به افراد آموزش دهیم و بدون اینکه آنها مانند آنچه در اکثر کالج‌ها و دانشگاه‌های آمریکا اتفاق می‌افتد، زیر فرض و بدهی بابت وام‌های دانشجویی کمر خم کنند، آماده تصاحب شغل در مشاغل فناوری کنیم. وی ادامه داد: مردم اغلب از انتخاب حرفه‌ای مبتنی‌بر فناوری می‌ترسند زیرا فکر می‌کنند که نمی‌توانند این کار را انجام دهند. من می‌دانم که آنها می‌توانند و من می‌خواهم چگونگی آن را به آنها نشان بدهم.

در حال حاضر، Woz U تنها برنامه‌های آنلاین دارد که متمرکز بر توسعه‌دهندگان نرم‌افزار و متخصصان پشتیبانی کامپیوتر است، اما در سال آینده برنامه‌های مربوط به علوم داده، برنامه‌های کاربردی موبایل و حتی امنیت سایبری را نیز ارائه می‌دهد.

با این وجود هنوز مشخص نیست که آیا دوره‌های Woz U به صورت رایگان ارائه می‌شود یا دانشجویان را برای برخی از پلتفرم‌های آموزشی ملزم به پرداخت پول می‌کند، اما با توجه به شایعات، Woz U یک برنامه آموزشی مبتنی‌بر اشتراک را به کار خواهد گرفت.

علاوه بر دوره‌ها، Woz U همچنین به شرکت‌های فناوری امکان دسترسی به ابزار و منابع مختلفی را می‌دهد که می‌تواند برای آموزش و استخدام کارمندان استفاده شود. بعدها Woz U قصد دارد دستورالعمل‌های یک به یک ارائه دهد و در سال ۲۰۱۹، یک برنامه شتاب‌دهنده ۱۲ تا ۱۶ ماهه را برای بنیانگذاران استارت‌آپ‌های آینده شروع کند.

اما هدف ووزنیاک برای دانشگاه آنلاین بسیار ساده است: افزایش علاقه به علم، فناوری، مهندسی، هنر و ریاضی. به هر حال گنجاندن هنر یک انتخاب جالب است و احتمالا نشان از علاقه ووزنیاک به مانند شریک فقیدش، استیو جابز دارد که طراحی، هنر و زیبایی‌شناسی را به اندازه مهندسی مهم می‌دانست. ووزنیاک می‌گوید که تمام عمر خود را برای ساختن، توسعه و ایجاد یک جهان بهتر از طریق استفاده از فناوری اختصاص داده است و همیشه به آموزش و پرورش احترام گذاشته است.

طرح توسعه کسب و کار در ۵ هزار روستای کشور

طرح توسعه کسب‌وکار در روستاهای کشور اجرایی می‌شود به گزارش خبرگزاری صداوسیما مرکز همدان ، مدیرعامل صندوق کارآفرین کشور در اسدآباد گفت: دولت طرح توسعه کسب و کار در پنج هزار روستای کشور را در قالب برنامه ششم توسعه دیده و برای رونق کسب‌وکار در روستاها ۱۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات ارزان‌قیمت پیش‌بینی کرده که ۳۰ درصد آن سهم صندوق کارآفرین است.آقای نورالهزاده افزود: از ابتدای سال تاکنون صندوق کارآفرین ۸۰۰ میلیارد تومان تسهیلات ارزان‌قیمت برای رونق کسب‌وکار در روستاها پرداخت کرده است.او تاکید کرد: در راستای تحقق اقتصاد مقاومتی دولت تلاش می کند با مشارکت روستاییان زنجیره تامین، تولید، عرضه و شبکه فروش و صادرات محصولات در قالب بسته‌بندی و برند جهانی را در روستاها فعال کند.

یادداشت

اقیانوس سرخ برای تجارت‌های آنلاین

دکتر لیلا شیرازی
مشاور در مدیریت بازاریابی و مدیریت اجرایی

مبحثی که مدت‌هاست متخصصین علم بازاریابی و فروش را درگیر چالش‌هایی جدی کرده، همانا فروش آنلاین و از طریق اپلیکیشن‌های تلفن‌های هوشمند است. کمتر کارخانه یا کمپانی را می‌توان یافت که هنوز به سمت فروش اینترنتی نرفته باشد.

به گزارش‌ام بی‌ای نیوز، امروزه نمونه‌های موفق و چشمگیر تجارت‌های ایرانی که براساس اینترنت و فروش آنلاین راه‌اندازی شده‌اند کم نیستند، حتی بعضا بسیاری از آنها به یک برند ارزشمند و پرطرفدار تبدیل شده‌اند. در این میانه، هر روزه نیز رقبایی از اقصی نقاط قد علم می‌کنند و تلاش بر تصاحب سهم بازار دیگری دارند.

این مقوله در ایران و جهان زنگ خطری را برای تجارت‌هایی که هنوز تفکرات سنتی یا نیمه‌سنتی بر فضای فعالیت آنها مسئولی است به صدا درآورده است، چنانچه اخیرا در خبری آمده بود که (به دلیل حرکت تجارت‌ها به سمت فروش آنلاین) حدود یک چهارم مراکز خرید واقع در امریکا، طی سه تا چهار سال آتی بسته خواهند شد. این خبر نگارنده را برآن داشت تا تحلیلی مختصر بر فعالیت‌های والمارت (WALMART) و اتفاقاتی که در بخش فروش آنلاین آن در شرف وقوع است، داشته باشد.

والمارت دارای ۴هزار و ۶۹۰ فروشگاه عظیم در کشورهای مختلف، خصوصا قاره آمریکا است و به واقع یکی از امپراتوری‌های تجاری است. با توجه به مقوله خطر جدی که برای کلیه تجارت‌ها در رابطه با فروش آنلاین پیش آمده است، والمارت اخیرا تصمیم گرفته با گوگل شراکت ایجاد کند تا کالاهایش در گوگل اکسپرس (GOOGLE EXPRESS) که همان مرکز خرید آنلاین گوگل است عرضه شود.

این کمپانی به‌عنوان بزرگ‌ترین خرده‌فروشی جهان برای نخستین بار به این نتیجه رسیده است که کالاهایش را در جایی به غیراز وب سایت رسمی خودش - البته فعلا فقط در آمریکا- عرضه کند.

نکته اینجاست که به دلیل قدرت گرفتن روزافزون آمازون(AMAZON)، هر دو کمپانی عظیم والمارت (WALMART) و گوگل تحت تهدید آمازون هستند. طبق تحقیقات صورت گرفته نخستین اولویت مردم برای انجام خرید آنلاین، زمانی که در وب جست‌وجو می‌کنند بررسی و خرید از آمازون است، پس منطقا این اقدام مشترک والمارت و گوگل، دلیلی قطعی برای موفقیت آنها نخواهد شد، اما شاید بتوان به آینده فعالیت آنها امید داشت.

با توجه به تغییراتی که به دلیل پیشرفت تکنولوژی در فضای مجازی اتفاق می‌افتد، کلیه شرکت‌های تجاری به ناچار باید خود را با آن تغییرات هماهنگ کنند تا بتوانند در روند جذب و نگهداشت مشتریان خود موفق عمل کنند.

نتیجه تحقیقاتی که در این راستا به عمل آمده نشان می‌دهد مشتریان والمارت آنچه را قبلا با مراجعه حضوری می‌خریدند هم‌اکنون به گوگل هوم (GOOGLE HOME) که یک سرویس جست‌وجو و خرید صوتی است سفارش می‌دهند. لازم به توضیح است که گوگل هوم، همانند آمازون اکو (AMAZON ECHO) یک سرویس جست‌وجوی صوتی است.

تحقیقات گوگل می‌گوید بیش از ۲۰درصد جست‌وجوها برای خرید کالا توسط گوشی‌های هوشمند و از طریق سرویس‌های صوتی صورت می‌گیرد و انتظار تغییر و تبدیل گشتن بخش عظیمی از خریدهای مردم براساس سیستم‌های صوتی خیلی دور نیست. به‌رغم این بررسی‌ها، عموما باید گفت که گوگل در بازار تجارت الکترونیک کمی عقب است، در مقام مقایسه باید گفت که آمازون مانند یک دیپارتمنت استور (DEPARTMENT STORE) بسیار بزرگ است در حالی که گوگل اکسپرس تاکنون توانسته حدود ۵۰فروشگاه خرده‌فروشی را در خود داشته باشد.

هم‌اکنون والمارت در تلاش است تا بتواند فروش آنلاین را از طرق مختلف افزایش دهد، به‌طوری که مشتریان حتی خرید سبزیجات و خواربار خود را هم می‌توانند آنلاین انجام دهند و این امر خود منجر به افزایش فروش ۶۰درصدی سبزیجات و خواربار در سه ماهه دوم سال جاری میلادی شده است.

آنچه به زعم نویسنده در شرف وقوع است در واقع آغاز اتحاد بین گوگل و والمارت نیست، بلکه آغاز رقابت بین والمارت و آمازون است و یکی از بهترین انتخاب‌های والمارت برای سوار شدن بر امواج سهمگین فروش آنلاین، ایجاد شراکت با گوگل خواهد بود. طبق آمارها در جولای سال گذشته حدود ۸۴.۶ میلیون نفر از سایت والمارت دیدن کرده بودند که این تعداد در همان بازه زمانی، حدود نصف بازدیدکنندگان از سایت آمازون بوده است. این امر نشان از سختی راهی دارد که والمارت باید طی کند تا حتی بتواند در مقام دوم پس از آمازون قرار بگیرد.

رویداد «معامله فناوری» برگزار می‌شود

نخستین دوره از سلسله رویدادهای Tech Deal (معامله فناوری) با حضور سرمایه‌گذاران و صاحبان صنایع با هدف آشنایی افراد با جدیدترین فناوری‌های دانش‌بنیان در حوزه کاری خود برگزار می‌شود. به گزارش مهر به نقل از پارک فناوری پردیس، اکبر قنبرپور، رئیس مرکز فن بازار ملی ایران اظهار داشت: در رویداد Tech Deal (معامله فناوری) فناوران و صاحبان طرح‌های نوآورانه، صنعتگران و صاحبان کسب‌وکارهای مختلف، بنگاه‌های سرمایه‌گذاری و مشتریان بالقوه اختراعات مهم‌ترین بازیگران به شمار می‌آیند. وی تصریح کرد: همچنین منتخبی از خبرگان هر صنعت و هیأت داوران در نحوه اجرا و کارایی این رویداد همراه هستند. قنبرپور مهم‌ترین ویژگی متمایز این رویداد با سایر رویدادهای مشابه را استفاده از داوران خبره هر صنعت برای ارزیابی طرح‌های فناورانه و راستی‌آزمایی ایشان در روز رویداد دانست.

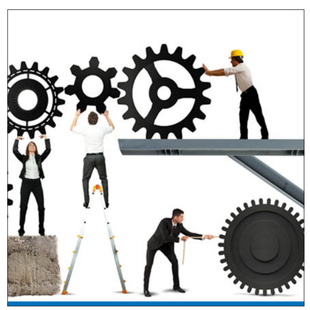
نگاه

کسب‌وکارهایی که محکوم به فراموشی‌اند!

معراج معمار نسب
مشاور دیجیتال مارکتینگ

اصلی در زندگی وجود دارد که بسیار می‌توان آن را به شرایط حال حاضر کسب‌وکارهای موجود بسط داد. این اصل به این موضوع اشاره می‌کند که گونه‌هایی که توان انطباق با تغییر شرایط را دارند، زنده می‌مانند و لزوما موجوداتی که قدرتمند هستند نمی‌توانند با تیکه بر قدرت خویش در برابر تغییرات مقاومت کنند و زنده بمانند. هنگامی که بازارها دستخوش تغییراتی قرار می‌گیرند و مشتریان با تغییر در الگوهای خرید همراه می‌شوند، کسب‌وکارهایی موفق خواهند بود که همگام با این تغییرات فعالیت‌های خود را به روزرسانی کنند. در چند سال گذشته خبر ناگوار تعطیلی بسیاری از برندهای کهن ایرانی را شنیده‌ایم. این برندها نیز دچار این بیماری شده‌اند که نسبت به تغییرات بازار مقاومت نشان داده‌اند و از ابزارهای جدید در حوزه بازاریابی استفاده یا محصولاتی به روزی را وارد بازار نکرده‌اند.

استفاده از دیجیتال مارکتینگ در کسب‌وکارها نیز یکی از این تغییرات استراتژیک محسوب می‌شود و کسب‌وکارهایی که از ابزارهای دیجیتال در راستای برقراری ارتباطات اثربخش با مشتریان استفاده نمی‌کنند، محکوم به فراموشی هستند. اینکه کسب‌وکارهای ایرانی باید چه استراتژی و برنامه‌ریزی را در قبال دیجیتال مارکتینگ اتخاذ کنند، بهانه‌ای شد تا در این مطلب به برخی از بایدها و نبایدهای دیجیتال مارکتینگ اشاره کنیم.



استخدام یا برون‌سپاری؟

برخی از موضوعات در زندگی هر فردی وجود دارد که همه این افراد می‌دانند مفید است و باید به آن عمل کنند، اما صرفا در حد ایده آن را فراموش خواهند کرد. به‌عنوان نمونه، همه افراد می‌دانند که باید در زندگی شخصی خویش برنامه‌ریزی کنند، اما کمتر فردی به آن عمل می‌کند. دیجیتال مارکتینگ نیز در کسب‌وکارها چنین وضعیتی دارد، به این معنا که اکثر کسب‌وکارها به این باور رسیده‌اند که باید در حوزه دیجیتال نیز وارد شوند، اما کمتر کسب‌وکاری به آن عمل می‌کند و برای حضور اثربخش در فضای دیجیتال برنامه‌ریزی می‌کند و آن کسب‌وکارهایی که وارد این حوزه می‌شوند نیز با تردید در حوزه برنامه‌ریزی و اجرا مواجه می‌شوند. از طرفی برخی از این کسب‌وکارها دچار دور باطلی می‌شوند که نمی‌دانند آیا باید فردی یا تیمی را برای دیجیتال مارکتینگ استخدام کنند یا کلیه این امور را برون‌سپاری کنند. تصمیم‌گیری در این باره بسیار به شرایط و وضعیت هر کسب‌وکاری بستگی دارد، اما به صورت کلی اصلی در علم مدیریت وجود دارد که بر این باور است اگر کسب‌وکارها در زمینه‌ای صاحب‌نظر نیستند و اجرای آن پروژه هزینه گزافی را بر دوش سازمان می‌گذارد، به جای اینکه فردی یا گروهی را استخدام کنند و هزینه‌های کلانی را برای آموزش این فرد تحمل کنند، بهتر است که فعالیت‌های خود را برون‌سپاری کنند تا از این طریق با هزینه کمتری نیز همراه شوند. از طرفی سرعت تغییرات در حوزه دیجیتال مارکتینگ بسیار سریع است و همگام شدن با این تغییرات نیازمند گروهی از صاحب‌نظران است که همواره به صورت خلاقانه می‌توانند فعالیت‌های خود را پیش ببرند.

تمرکز روی مسئولیت اجتماعی در فضای دیجیتال

بسیاری از نظریه‌پردازان حوزه برند بر این باورند که برندهای نسل جدید، کسب‌وکارهای تجاری هستند که روی مسئولیت اجتماعی سرمایه‌گذاری جدی انجام می‌دهد. این واقعیت وجود دارد که در حال حاضر مشتریان موافق خرید از کسب‌وکارهایی هستند که رفع معضلات اجتماعی برای آنها مهم است و نسبت به جامعه دغدغه‌مند هستند. از دیدگاه این نوع از مشتریان این‌گونه برندها صرفا به دنبال سودآوری خودشان نیستند و همواره در تلاش هستند تا بخشی از مشکلات جامعه را رفع و رجوع کنند. این موضوع فرصتی را پیش روی کسب‌وکارها قرار داده است تا با تمرکز بر مسئولیت اجتماعی بتوانند تداعی مثبتی از برند خود را در ذهن مخاطبان بیرونی سازمان ایجاد کنند. از طرفی با توجه به این موضوع که فضای دیجیتال نیز بستری را پیش روی این کسب‌وکارها قرار داده است، برخی از این برندها در تلاش هستند تا فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی خود را روی فضای دیجیتال ببرند تا از این طریق بتوانند اثربخشی بیشتری در ذهن مخاطبان بیرونی داشته باشند. به‌عنوان نمونه در چند سال گذشته برخی از برندهای داخلی کمپین‌های مسئولیت اجتماعی مناسبی را در فضای دیجیتال طراحی و راه‌اندازی کرده‌اند؛ برخی از این کمپین‌ها با خلاقیت و نوآوری مناسبی همراه بوده است و توانسته بسیار زیاد در ذهن مخاطبان بیرونی سازمان اثربخش باشد. کمپین‌های مسئولیت اجتماعی باید توانایی ایجاد درگیری در ذهن مخاطبان بیرونی سازمان را داشته باشد؛ ایجاد درگیری در ذهن مخاطبان بیرونی سازمان نیز با مشارکت این افراد در کمپین صورت می‌پذیرد. اهمیت این موضوع تا اندازه‌ای جدی است که یکی از روندهای مهم در حوزه دیجیتال مارکتینگ در سال ۲۰۱۷، ایجاد درگیری در ذهن مخاطبان بیرونی سازمان از طریق فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی و مشارکت دادن این افراد در این فعالیت‌ها است.

مونسان مطرح کرد

کسب‌وکارهای کوچک را در حوزه گردشگری رواج می‌دهیم

رئیس سازمان میراث فرهنگی گفت که تلاش کردیم کسب‌وکارهای کوچک را در حوزه گردشگری رواج دهیم تا از این ظرفیت‌ها در بازه زمانی کوتاه بهره‌مند شویم.

به گزارش روابط عمومی و اطلاع‌رسانی سازمان میراث فرهنگی، صنایع‌دستی و گردشگری، علی‌اصغر مونسان، معاون رئیس‌جمهوری و رئیس سازمان میراث فرهنگی، صنایع‌دستی و گردشگری مهر در مراسم تکریم و معارفه مدیرعامل سازمان منطقه آزاد کیش که در سالن خلیج‌فارس جزیره کیش با حضور مرتضی بانک مشاور رئیس‌جمهوری و دبیر شورای عالی مناطق آزاد و تجاری برگزار شد، گفت: «امروز بخش گردشگری در دنیا به‌عنوان صنعتی معرفی می‌شود که در اقتصاد جهانی رتبه سوم را دارد. این صنعت ۴۴۰۰میلیارد دلار از تولید ناخالص دنیا را به خود اختصاص داده و در آخرین آمارهای اعلام‌شده، مشخص شد که بیش از یک‌میلیارد و ۲۰۰میلیون گردشگر در دنیا وجود دارد.»

او ادامه داد: «به واسطه مختصاتی که صنعت گردشگری دارد، ایجاد اجتماعی و اقتصادی را درسر می‌گیرد. اهمیت و جایگاه صنعت گردشگری امروز به نقطه‌ای رسیده است که در برخی کشورها به‌عنوان صنعت اول معرفی می‌شود. با حداقل سرمایه‌گذاری در حوزه گردشگری می‌توان به اشتغال پایدار دست یافت و عدالت اجتماعی و درآمد را تا مناطق و روستاهای کوچک گسترش داد.»

مونسان با بیان اینکه گردشگری می‌تواند نقش موثری در تولید ناخالص داخلی کشورها ایفا کند، گفت: «در کشور ما نیز صنعت گردشگری وجود دارد اما باید به این نکته توجه کنیم که سهم بزرگی از گردشگری خارجی ما را گردشگری زیارتی دربر می‌گیرد که منافع اقتصادی چندانی برای کشور ندارد. با توجه به ظرفیت‌های موجود در سراسر مناطق کشور باید گردشگری داخلی و خارجی را رونق ببخشیم.»

او با بیان اینکه تدوین قانون جامع حمایت از گردشگری در دستور کار قرار دارد، گفت: «امیدواریم با این قانون که قرار است به تصویب هیأت‌دولت و مجلس شورای اسلامی برسد، گشایشی در توسعه صنعت گردشگری کشور ایجاد شود.»

حضور زودهنگام موزه‌های دنیا در ایران

مدیرکل موزه ملی ایران گفت برنامه‌ریزی‌ها و پیگیری‌ها برای برگزاری نمایشگاه‌هایی از موزه‌های بزرگ دنیا در موزه ملی ایران در دست انجام است که به‌زودی نتیجه می‌دهند.

جبرئیل نوکنده، مدیرکل موزه ملی ایران در نشست خبری نمایشگاه «ایران و ارمنستان، خاطره یک سرزمین» در موزه ملی ایران اظهار کرد: بعد از بیانیه سفر رئیس‌جمهور کشورمان به ارمنستان و یکی از مفاد بیانیه مبنی بر برگزاری نمایشگاهی مشترک از سوی دو کشور به صورت رفت و برگشت، نخست موضوع نمایشگاه انتخاب و سپس آثار تاریخی از هزاره چهارم تا دوره اورارتویی انتخاب شد، موزه تاریخ ارمنستان ۱۰۳ اثر از آثار نفیس خود و موزه ملی ایران ۲۰۰ اثر تاریخی خود را برای برگزاری این نمایشگاه انتخاب کردند.

به گزارش ایسنا، او با بیان اینکه موزه ملی ایران تلاش کرد تا آثاری که نزدیکی بیشتری با آثار ارمنی دارند، انتخاب شوند، افزود: گاهی این آثار آنقدر به هم نزدیکند که حتی کارشناسان متخصص نیز به سختی تمایز آنها از کشور دیگر را تشخیص می‌دهند. این آثار در چهار گالری متفاوت با موضوعات مختلف به نمایش گذاشته می‌شوند.

وی افتتاح این نمایشگاه را ۲۵ مهر و اختتامیه آن را ۲۷ دی ماه دانست و افزود: در همه ساعت کاری موزه ملی ایران، امکان بازدید از این نمایشگاه وجود دارد، همچنین نشست‌های تخصصی مرتبط با موضوع و یک شب فرهنگی توسط سفیر ارمنستان در موزه ملی ایران برگزار می‌شود.

او در ادامه با بیان اینکه فکر می‌کنیم موزه ملی ایران در ۸۰ سال عمر خود چهار دوره میزبان آثار تاریخی کشورهای مختلف بوده است، برگزاری نمایشگاه ارمنستان در ایران را یک فرصت تاریخی برای موزه ملی ایران دانست.

نوکنده همچنین با اشاره به این اعتراض‌های رسانه‌ها و کارشناسان در سال‌های گذشته که دائم این بحث را مطرح می‌کردند که فقط ایران آثار تاریخی‌اش را به کشورهای دیگر می‌فرستد و هیچ نمایشگاهی از کشورهای دیگر در ایران برگزار نمی‌شود، گفت: با پیگیری‌هایی که انجام داده‌ایم در حال مذاکره با برخی از موزه‌های بزرگ دنیا هستیم تا در سال‌های آینده این نمایشگاه‌ها را در ایران برگزار کنیم.

طرح توانمندسازی فارغ‌التحصیلان فناوری اطلاعات اجرایی می‌شود

رئیس دانشکده مخابرات از اجرای طرحی برای توانمندسازی فارغ‌التحصیلان حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات خبر داد. به گزارش مهر، وحید یزدانیان با اشاره به سیاست‌های اجرایی وزارت ارتباطات در استفاده از ظرفیت جوان کشور، برای شکل‌گیری اقتصاد دیجیتالی و توسعه فضای مجازی بومی گفت: باید سالانه ۱۰۰ هزار شغل در حوزه فناوری اطلاعات ایجاد شود و رویکرد دانشکده علمی کاربردی پست و مخابرات نیز جهت‌دهی به آموزش و ایجاد مهارت برای تحقق این اهداف است.

رئیس دانشکده مخابرات افزود: با توجه به اسناد بالادستی، ارائه آموزش‌های مهارت‌محور منتهی به ایجاد فرصت‌های شغلی پایدار، توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان از طریق توانمندسازی نیروی انسانی، «افزایش سهم آموزش‌های مهارتی در نظام آموزشی»، «آموزش نیروی انسانی متخصص، ماهر و کارآمد متناسب با نیازهای بازار کار (فعلی و آتی)» و «ارتقای توان کارآفرینی با مسئولیت نظام آموزشی کشور» در سرلوحه فعالیت‌های این دانشکده قرار دارد. وی گفت: در حال حاضر برای ایجاد اشتغال در حوزه فناوری اطلاعات، سامانه‌های اطلاعاتی وجود ندارد و به همین دلیل نه متقاضیان کار و نه نیازمندان به خدمات، هیچ‌کدام نمی‌دانند که باید به کجا مراجعه کنند و شیوه اتصال آنها شفاف نیست. در این راستا دانشکده مخابرات در حال طراحی و اجرای طرحی برای توانمندسازی فارغ‌التحصیلان حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات است تا با آموزش مهارت‌های مورد نیاز بازار کسب‌وکار و حمایت از ایده‌های فارغ‌التحصیلان، زمینه اشتغال فارغ‌التحصیلان را فراهم کند. یزدانیان در خصوص اهداف اصلی این طرح نیز خاطرنشان کرد: کاربایی برای فارغ‌التحصیلان ICT، آموزش مهارت‌های مورد نیاز برای اشتغال، حمایت از ایده‌ها برای تبدیل به محصول، معرفی به بازار کار، امکان استفاده از تسهیلات وجوه اداره‌شده و مشاوره در مورد مهارت‌های مورد نیاز بازار کار، از اهداف اصلی این طرح است. وی تاکید کرد: بر این اساس و به منظور شناسایی کارجویان حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات و ایجاد ارتباط هدفمند با آنها، اپلیکیشن شناسایی کارجویان ICT طراحی شده است که همزمان با افتتاح نمایشگاه ایران تلکام ۲۰۱۷ (۲۴ مهرماه)، رونمایی خواهد شد.

شکوفایی اقتصادی بنگاه‌ها در گرو تعاملات الکترونیک

عضو شورای سیاست‌گذاری دومین جشنواره وب و کسب‌وکار، بر استفاده حداکثری بنگاه‌های صنعتی پیشرو از جدیدترین تکنولوژی‌های الکترونیک و ابزارهای توسعه فناوری اطلاعات و پیاده‌سازی آنها در پورتال خود برای شکوفایی اقتصادی تاکید کرد. به گزارش ایرنا از روابط عمومی آموزش، پژوهش و فناوری وزارت صنعت، معدن و تجارت، محسن صالحی‌نیا ضمن دعوت از کلیه صاحبان بنگاه‌های صنعتی کوچک، متوسط و بزرگ، حضور فعال و حداکثری بنگاه‌های صنعتی پیشرو را در جشنواره وب و کسب‌وکار، تلاش در جهت کمک به رشد و شکوفایی اقتصادی بنگاه‌های تولید داخل به‌ویژه از طریق توسعه تعاملات الکترونیک را امروز امری لازم و ضروری دانست.

وی در ادامه اظهار کرد: از آنجا که تاکنون بخش عمده‌ای از بنگاه‌های صنعتی، معدنی و تجاری کشور به صورت بایسته از مزایای کسب‌وکار در فضای مجازی بهره‌مند نشده‌اند، گفت: این امر سبب از دست دادن فرصت‌های نوظهور حاصل از ارتباطات در دنیای امروز شده است.

وی افزود: انتظار می‌رود، اکنون که وزارت صنعت، معدن و تجارت با تدوین شاخص‌های پورتال‌های برتر کسب‌وکار به دنبال فرهنگ‌سازی و توسعه نفوذ فناوری اطلاعات در فرآیندهای کسب‌وکار اقتصادی است، بنگاه‌های صنعتی نیز با حضور و مشارکت در این جشنواره فرصت بوجود آمده را غنیمت شمرده و ضمن اطلاع از آخرین تکنولوژی‌ها و ابزارهای توسعه فناوری اطلاعات و پیاده‌سازی آنها، از مزایای توسعه تجارت و تعاملات الکترونیک بهره‌مند شوند. صالحی‌نیا همچنین اظهار کرد: به منظور حمایت و مشارکت بنگاه‌های صنعتی در این جشنواره ابلاغیه‌هایی از سوی دفاتر تخصصی معاونت امور صنایع به مدیران انجمن‌ها و اتحادیه‌های صنعتی سراسر کشور ارسال شده است. وی افزود: بنگاه‌های صنعتی کشور باید بر پایه چنین بساوری، با مغتنم شمردن فرصت فراهم شده، در راستای تحقق اهداف مورد نظر خویش گام بردارند.

عضو شورای سیاست‌گذاری دومین جشنواره کسب‌وکار در ادامه اظهار امیدواری کرد با تلاش و اطلاع‌رسانی مناسب و تشویق بنگاه‌ها جهت حضور هرچه پررنگ‌تر خود، گام‌های موثری در راستای توسعه تعاملات الکترونیک بنگاه‌های صنعتی کشور برداشته شود.

کمپین

کمپین تبلیغاتی دقیقا چیست؟

کمپین تبلیغاتی از جمله واژه‌هایی است که این روزها زیاد به کار برده می‌شود.

معمولا مهم‌ترین صفتی که در توصیف کمپین‌های تبلیغاتی مورد استفاده قرار می‌گیرد، حجم ریالی کمپین است.

بارها می‌شنویم که فلان شرکت، یک کمپین تبلیغاتی ۱۰میلیاردی اجرا کرده است یا شرکت دیگری، با وجود علاقه به اجرای کمپین‌های تبلیغاتی، بودجه کافی برای اجرای آنها در اختیار ندارد.

معمولا در بحث‌های مربوط به بودجه و تقسیم‌بندی آن، فلسفه اصلی «کمپین» به فراموشی سپرده می‌شود. شرکت‌ها و سازمان‌هایی که به صورت دائمی برنامه‌های تبلیغاتی گسترده اجرا می‌کنند، معمولا به تدریج به اثربخشی نسبی رسانه‌ها و تکنیک‌ها و ابزارهای مختلف پی می‌برند.

به گزارش armani.camp، اکثر سازمان‌هایی که در ایران در حوزه طراحی کمپین‌های تبلیغاتی فعالیت می‌کنند، در حوزه تهیه و اجاره و عرضه رسانه هم فعالیت دارند.

برخی شرکت‌ها به صورت گسترده بیلبوردهای مختلف در سطح شهرها را در اختیار دارند.

برخی دیگر از ارتباط نزدیک با صدا و سیما برخوردار هستند.

برخی دیگر، دسترسی بسیار خوبی به داده‌های کاربران آنلاین (مانند ایمیل) دارند. برخی دیگر شماره تماس بسیاری از مردم را به شیوه‌های مختلف تهیه کرده‌اند.

گروه دیگری با رسانه‌های مکتوب نظیر مجله‌ها و روزنامه‌ها رابطه دارند.

حاصل این ارتباط و دسترسی به منابع، این می‌شود که یک شرکت به‌شدت تأکید می‌کند که استفاده از بیلبوردها اثربخش‌ترین قسمت کمپین تبلیغاتی است و شرکت دیگری فضای فیزیکی را به‌طور کامل رد و فعالیت انحصاری در فضای مجازی را توصیه می‌کند.

یکی معتقد است شبکه‌های داخلی بیننده ندارند و شبکه‌های ماهواره‌ای گزینه خوبی هستند.

کافی است شرکت طراح کمپین تبلیغاتی، رسانه‌های مختلف را در اختیار داشته باشد تا سبدی از خدمات را ارائه کند.

برای درک بهتر کمپین تبلیغاتی، باید به خاطر داشته باشیم که خود مفهوم تبلیغات، پایه‌های مشخصی دارد که در قالب‌های مختلف مورد بحث قرار گرفته است.

شاید یکی از مدل‌های ساده که تصویر خوبی از تبلیغات ارائه می‌دهد مدل 5M باشد.

به این پنج واژه توجه کنید: Mission (ماموریت)، Money (پول و بودجه)، Message (پیام)، Media (رسانه مورد استفاده)، Measurement (ارزیابی اثربخشی تبلیغات).

البته اختلاف‌نظر از جایی آغاز می‌شود که بحث تقدم و تأخر این پنج عامل مطرح شود. آژانس‌های تبلیغاتی معمولا بحث را از M مربوط به Money شروع می‌کنند درحالی‌که برای مشتری، M مربوط به Mission و ماموریت مهم‌تر است.

در مورد هر یک از این ام‌ها، بحث‌های مختلفی وجود دارد که پس از شناختن بهتر آنها می‌توانیم گفت‌وگوی بهتری با آژانس‌های تبلیغاتی و طراحان کمپین‌های تبلیغاتی داشته باشیم.

در حال حاضر شاید تعریف ساده‌ای از کمپین تبلیغاتی که به مفاهیم فوق هم اشاره داشته باشد این است که کمپین تبلیغاتی مجموعه‌ای از فعالیت‌های تبلیغاتی چندجانبه است که قبل از هر چیز پیام هدف کمپین مشخص شده، مخاطب تعیین شده و با برنامه‌ریزی دقیق بکوشد پیام مناسب، در دوره زمانی مناسب و با بودجه مناسب برای مخاطب مناسب ارسال شده و تعداد بیشتری از مخاطبان را برای نزدیک‌تر کردن ارتباط با مالک کمپین، ترغیب کند.

کمپین تبلیغاتی بدون تعریف معیار عددی مشخص برای سنجش کارایی، بی‌معنی است.

۱۱ نکته حیاتی درباره تبلیغات اثربخش (بخش دوم)

صاحبان کسب‌وکارها باید شیوه نوشتن تبلیغات اثربخش را بدانند. همه محصولات و کسب‌وکارهای گوناگون به تبلیغات و چاشنی‌های فروش نیازمند هستند، اما متأسفانه معمولا با انبوهی از تبلیغات روبه‌رو هستیم که نه‌تنها اثربخش نیستند، بلکه به‌شدت مسخره و گاهی اعصاب‌خردکن نیز هستند.

در شماره قبل به پنج روش برای تبلیغات اثربخش پرداختیم و در ادامه به نقل از chetor، شش روش بعدی را معرفی خواهیم کرد.

۶- کاری کنید که مخاطب بدون هیچ ترس و خطری به سمت‌تان بیاید

کالاها و محصولات بی‌کیفیت زیادی در بازار وجود دارد. طبیعی است که در چنین شرایطی مشتریان نسبت به خرج‌کردن درآمدی که برای آن زحمت زیادی کشیده‌اند، واهمه داشته و حساس باشند. مشتریان وقتی احساس می‌کنند که با خریدکردن از شما پول خود را حرام می‌کنند و ممکن است پشیمان بشوند، به سراغ‌تان نخواهند آمد.

کار شما رفع‌کردن این شک و شبهات است. با اطمینان دادن به مخاطبان آنها را به‌سوی خود جلب می‌کنید. برای مثال ارائه ضمانت به مشتری پشتوانه‌ای امن برای پا پیش‌گذاشتن و خریدکردن است. ضمانت باعث می‌شود خطر و ریسک فروش کم بشود و بخشی از آن به‌عهده فروشنده خواهد بود. درنتیجه امنیت خاطر مشتری نیز بیشتر می‌شود و به آن اصطلاحا «ریسک ریورسال» یا ریسک و خطر معکوس گفته می‌شود.

وقتی مشتری مطمئن باشد که راه بازگشتی پیش روی اوست و درصورت پشیمانی می‌تواند اقدامی کند، باخیال راحت به سمت شما خواهد آمد. گذشته از اینها، وجود ضمانت و پشتیبانی از سوی تولیدکننده باعث می‌شود مشتری احساس بهتری نسبت به محصول داشته باشد و آن را ارزشمند تلقی کند.

بیشتر فروشگاه‌های بزرگ نظیر وال‌مارت، بلومینگ‌دیلز و... امکاناتی برای بازگشت وجه و ضمانت‌های مناسب به مشتریان ارائه می‌کنند. برای مثال با خرید یک دستگاه تلویزیون از چنین فروشگاه‌هایی به شما اجازه داده می‌شود در طول زمان مشخصی، کالا را به فروشگاه بازگردانید. کدام مشتری از چنین خدماتی استقبال نمی‌کند؟

یا برخی دیگر از فروشگاه‌ها در قبال دریافت وجهی بسیار کمتر از قیمت کالایی که می‌فروشند، امکان استفاده از محصول به شکل آزمایشی را برای مدتی در اختیار مشتری قرار می‌دهند. چنین رویکرد و اقدامی طبیعتا باعث جلب و جذب و در نهایت رضایت مشتری خواهد شد.

۷- دعوت از مشتریان برای خرید

به تبلیغ و اطلاع‌رسانی صرف بسنده نکنید.

سعی کنید مشتریان بالقوه خود را به اقداماتی مانند کلیک روی آگهی، سفارش محصول، پرداخت مبلغ برای خدمات و... دعوت کنید. دعوت به اقدام می‌تواند به شکل درخواست ایمیلی از جانب مشتری به شما باشد یا پر کردن فرمی که اطلاعات بیشتری در اختیار مشتری قرار خواهد داد؛ درخواست برای عضویت در خبرنامه محصولات شما و از همه مهم‌تر درخواست خرید محصول و خدمات.

اقدام عملی دیگری که می‌تواند مشتری را بسیار مشتاق کند، دعوت و تشویق مشتریان جهت ورود مستقیم به وب‌سایت شماست. برای جذب مشتری به‌سوی چنین عملی باید از واژگان و زبانی جذاب و متقاعدکننده بهره بگیرید.

این موضوع همواره در کسب‌وکار اهمیت داشته است؛ به‌طوری‌که در سال ۱۹۳۷، کتابی باعنوان «چگونه قلب دوستان‌مان را تسخیر کنیم و بر آنها تأثیر بگذاریم» با استقبالی شگفت‌انگیز روبه‌رو شد. این کتاب به‌شرح روش‌های جذب مشتری به‌سمت اقدامات عملی و خرید می‌پردازد.

۸- احساس ضرورت نسبت به خرید ایجاد کنید

هدف شما فقط جذب مخاطب به آگهی‌ها نیست؛ هدف از تبلیغات، هدایت مشتری به سمت خرید است. گاهی‌اوقات افراد به سمت آگهی و تبلیغات شما جذب می‌شوند و از آن استقبال می‌کنند، اما از آنجایی‌که اقدامی فوری نسبت به خرید صورت نمی‌گیرد، خرید به تعویق می‌افتد.

به تعویق افتادن خرید بعد از جلب‌شدن به محصول و تبلیغات شما، فاصله‌ای میان علاقه شکل گرفته و تصمیم به خرید ایجاد می‌کند. به همین دلیل این میل هیچ‌گاه به خرید نمی‌انجامد، بنابراین باید طرحی بریزید که در بدو جذب مشتری به تبلیغات و محصولات‌تان، هدایت به سمت خرید شکل بگیرد.

در این زمینه می‌توانید اقداماتی مانند قرار دادن بازه زمانی محدود برای ارائه تخفیفات و پیشنهادات وسوسه‌کننده انجام دهید. برای مثال اگر تخفیف و حراجی ایده‌آل را برای مدت یک هفته فعال کنید، مشتریان از ترس از دست‌رفتن این فرصت استثنایی سریعا اقدام به خرید خواهند کرد. راه‌های متفاوتی برای تشویق فوری مشتریان وجود دارد. انتخاب با شماست که چه شیوه‌ای را برگزینید. برای نمونه برگزاری رویدادهای مختلف و... نیز روش مناسبی برای جلب مشتریان به خرید در رویداد و مراسم است.

در هر حال باید روشی انتخاب کنید تا طی آن مشتری با احساس فوریت خرید و سعی بر از دست‌ندادن فرصت ایده‌آل اقدام به خرید کند.

۹- سفارش و توصیه مشتریان قبلی به مشتریان بالقوه را فراموش نکنید

یکی دیگر از روش‌های تولید و خلق تبلیغات اثربخش، ایجاد اعتماد و علاقه نسبت به برند و سازمان خودتان در مشتری و مخاطب است. این روزها مردم دل‌نگرانی‌ها و دقت زیادی در انتخاب محصول و خرید، به‌ویژه در خرید آنلاین به‌خرج می‌دهند. به‌همین‌دلیل باید بتوانید اعتماد آنها را به خود جلب کنید و نشان بدهید که خرید از شما بهترین انتخاب ممکن است.

برای نمونه با نشان‌دادن نمونه‌هایی از مشتریان راضی قبلی و استفاده از توصیه آنها به مخاطبان جدید، اعتماد آنها را به خود جلب خواهید کرد. امروز افراد برای خرید به اینترنت سر می‌زنند و دوست دارند نظرات کاربران دیگر درباره تجربه‌های مشابه خرید را بخوانند و بررسی کنند و جالب است که کاربران نظر یکدیگر را قبول دارند و در تحقیقات خرید خود آنها را لحاظ می‌کنند.

وقتی کاربر و مشتری بالقوه تجربه شخص دیگری در جایگاه مشابه خود را می‌بینند، به آن اعتماد می‌کند و از آن استقبال به‌عمل می‌آورد. حال هرچه نمونه مشتریان راضی از برند و محصول شما بیشتر باشد و تعداد افراد زیادتری محصول شما را ترویج و توصیه کنند، بیشتر به‌نفع‌تان خواهد بود.

۱۰- از طرح‌های تصویری جذاب کمک بگیرید

بیشتر مردم از طریق دیداری به تصاویر جذب می‌شوند. پس طبیعی است که متنی ساده بر زمینه‌ای ساده‌تر، آنها را به خود جذب نخواهد کرد. درواقع افراد میلی به خواندن متون آگهی‌های مختلف ندارند و هر چیزی را که در آگهی‌ها نوشته شود، نمی‌خوانند.

پس برای جلب توجه مخاطبان باید جذابیت‌های بصری تبلیغات خود را بیشتر کنید. برای این کار می‌توانید از روش‌های مختلفی استفاده کنید. تصویر محصول‌تان را ضمیمه آگهی کنید، از طرح‌های گرافیکی جذاب استفاده کنید یا عکس‌های رایگان موجود در سطح اینترنت و... را به تبلیغات خود بیفزایید.

درهرحال تصمیم با شماست که از گرافیکی حرفه‌ای استفاده کنید یا طراحی آن را خودتان به‌عهده بگیرید. باید از طرح و تصویری استفاده کنید که توجه مخاطب را می‌رباید و توجه او را به خواندن و نگاه‌کردن جلب می‌کند.

۱۱- اطلاعات تماس را در اختیار مخاطب قرار بدهید

خیلی از مواقع، تبلیغات بیلبوردها، پوسترها، مجلات و... به‌رغم هزینه زیادی که صورت گرفته، فاقد اثربخشی لازم هستند. علت چیزی نیست جز اینکه اطلاعات تماس با فروشنده به‌وضوح در اختیار مخاطب قرار نمی‌گیرد. چنین اشتباهی باعث می‌شود که مشتری شما را گم کند.

اگر به این نکته توجه نکنید، تبلیغات شما چیزی جز اتلاف هزینه نخواهد بود. باید در تبلیغات خود اطلاعات تماس را برای پیگیری مشتری در اختیار بگذارید. اهمیت این موضوع بسیار بالاست. اگر مشتری از شما نشانی و اطلاعاتی برای ارتباط در اختیار داشته باشد، به وب‌سایت، فروشگاه و... مراجعه خواهد کرد و همین ارتباط می‌تواند آغازی برای خرید او باشد. اهمیت دیگر این موضوع به‌خاطر این است که باوجود اطلاعات تماس، شما می‌توانید میزان ثمربخشی تبلیغات و کمپین‌های خود را بسنجید.

مدیریت تجربه‌ای شگفت‌انگیز را فراموش نکنید همیشه باید چیزی ورای انتظار مشتریان ارائه کنید. اگرچه تبلیغات اثربخش نقش تعیین‌کننده‌ای در موفقیت شما دارند، ولی برای رضایت مشتریان باید اقدامات دیگری نیز چاشنی کار خود کنید. بهترین تجربه‌ای را که دوست دارد برای او تولید کنید.

اگر چیزی بیش از انتظارات مشتری در اختیارش بگذارید، تجربه‌ای فراموش‌نشدنی برای او شکل خواهد گرفت و مطمئن باشید که بارها و بارها برای خرید از شما باز خواهد گشت و با تبلیغ محصول‌تان برای دوستان و آشنایان کمک شایانی به شما خواهد کرد.

شاخص باشید

با این روش‌ها و استفاده از سایر روش‌های تبلیغات اثربخش، می‌توانید شانه‌به‌شانه رقبا در بازار فعالیت کنید و درصورت موفقیت تبلیغات‌تان از همه، به‌اندازه یک سروگردن بالاتر هم بروید. باید تلاش کنید با تبلیغاتی جذاب مخاطب را به توجه به آنچه پیشنهاد می‌کنید، جلب کنید. با این کار مشتریان بالقوه را به بالفعل تبدیل خواهید کرد.

تبلیغات از واجب‌ترین بخش‌های هر کسب‌وکاری است و البته تبلیغات اثربخش و خوب، کلیدی برای گشودن دروازه‌های موفقیت شماست.

برگرفته از: targetpublic

تبلیغات خلاق

ایستگاه تبلیغات

کمپین «حماسه عاشورا»، پایه‌گذار سنت‌های نیک

سازمان زیباسازی شهر تهران

تبلیغات فرهنگی ازجمله برنامه‌هایی است که طی سال‌های اخیر با توجه به مناسبت‌ها یا رویکردهای خاص سازمان زیباسازی شهرداری تهران توسط این نهاد در سطح شهر به شکل تبلیغات محیطی به اجرا درمی‌آید.

این‌بار نیز موضوع اهدای خون در بیلبوردهای محیطی طراحی و تدوین شده که مورد توجه مخاطبان قرارگرفته است.

به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، وجودی، مدیر تبلیغات فرهنگی سازمان زیباسازی، تخصصی شدن این نوع تبلیغات را وجه امتیاز آن با آنچه در گذشته در این رابطه اجرا می‌شده عنوان کرد و گفت: ایام و مناسبت‌های فرهنگی و مذهبی فرصت‌هایی هستند که بتوان مفاهیم و موضوعات اخلاقی، اجتماعی و مذهبی را در قالب‌هایی متفاوت و تأثیرگذارتر به مخاطبان و شهروندان ارائه کرد.

در این رابطه طی سال‌های گذشته تلاش‌هایی انجام شده که تبلیغات محیطی سطح شهر صرفا جنبه تجاری نداشته باشد و به لحاظ تأثیرگذاری و در معرض دید عموم بودن بیلبوردها طرح‌های یکپارچه و منظمی جهت نوع دیگری از تبلیغات که در زندگی فردی و اجتماعی مخاطبان تأثیرگذار باشد، به اجرا درآمده است.

او افزود: به‌عنوان نمونه در ایام محرم طرح تبلیغات فرهنگی با عنوان «کمپین حماسه عاشورا لبیک یا حسین» پیام‌های اخلاقی و اجتماعی مرتبط با اهداف این حماسه بزرگ را ارائه کرده است.

در این طرح ابتدا فراخوان ارسال آثار با موضوعات مرتبط با حماسه عاشورا داده شد و طراحان برتر که طبق تجربه دوره‌های گذشته آثار برتری ارائه کرده بودند دعوت شدند و با همکاری سازمان اوقاف و امور خیریه کارگاه‌های تخصصی این طرح‌ها در شهر کربلا برگزار شد.

وی با بیان اینکه این اقدام برای قرار گرفتن طراحان در حال و هوای حماسه عاشورا و محرم بوده است، گفت: در این کمپین محتوای مورد نظر با حضور متخصصان ستاد عتبات عالیات و سازمان اوقاف مشخص می‌شد و طراحان شرکت‌کننده در حال و هوای حرم امام حسین (ع) و حماسه عاشورا، در کارگاه‌های تخصصی که در شهر کربلا برگزار شد شرکت کرده و آثار برتر توسط اساتید حوزه گرافیک نظیر استاد اسداللهی و دوست محمدی انتخاب و برای اجرای این کمپین بزرگ آماده شد.

در این میان حدود ۸۰ اثر در رابطه با طرح اهدای خون انتخاب شد که البته در این ایام مورد نظر مخاطبان و شهروندان تهرانی نیز قرار گرفت و طرح آن کیسه خونی را نشان می‌دهد که برای کمک به بیماران و نیازمندان به خون اهدا شده است و ضمن ترویج فرهنگ این کار خیر در قالب کمپین بزرگ حماسه عاشورا به تصویر کشیده شد.

البته طرح‌ها و عنوان‌های دیگری نظیر دوری جستن از مال حرام و کسب روزی حلال و آزادگی و. . . نیز موضوعاتی بودند که طرح‌های متفاوت و متعددی با محتوای متناسب این ایام طراحی و اجرا شده است.

او در ادامه، حاصل این طرح تبلیغات فرهنگی را که در دوره‌های گذشته نیز اجرا شده بود، تخصص‌محور شدن و دوری از طرح‌های سطحی و کلیشه‌ای برای انتقال مفاهیم و ارزش‌ها عنوان کرد.

ایستگاه بازاریابی

تحلیل موقعیت

قبل از نوشتن هر استراتژی بازاریابی‌ای باید یک تحلیل موقعیتی داشته باشیم.

تحلیل موقعیت یک عنصر اساسی برای برنامه بازاریابی و کسب‌وکار است و باید مرتب به‌روزرسانی شود.

مسئله‌ای که وجود دارد این است که عناصر اصلی تحلیل موقعیتی چیست و هدف آن چیست.

در این مقاله به نقل از ibazryabi می‌خواهیم در مورد اهداف و عناصر تحلیل موقعیت بیشتر بدانیم.

یک تحلیل موقعیتی باید به درستی فاکتورهای محیط داخلی و خارجی کسب‌وکار را شناسایی کند. باید بتواند به وضوح توانایی‌ها، مشتریان، مشتریان بالقوه و محیط کسب‌وکار و اثرات آن را بررسی کند.

این تحلیل باید چشم ما را به واقعیات باز کند.

با این تحلیل باید به نقاط ضعف و قوت و فرصت و تهدیدهای پیش روی خود پی ببرید.

در این لیست شما می‌توانید مهم‌ترین فاکتورهایی را که باید بررسی شوند ببینید.

عناصری که ارزش بررسی دارند عبارتند از:

– موقعیت محصول

محصول جاری من چیست؟ شما ممکن است این سوال را به چند سوال دیگر بشکنید.

محصول اصلی من چیست؟ محصولات جانبی و پشتیبان من چیست؟

این بخش‌بندی برای تحلیل موقعیت شما می‌تواند حیاتی باشد، چرا که این بخش‌بندی در واقع فروش شما را شکل می‌دهد.

– موقعیت رقابتی

رقیب اصلی خود را تحلیل کنید؛ چه کسانی هستند و هدف‌شان در کسب‌وکار چیست؟ چگونه با هم رقابت می‌کنید؟

سودها و ویژگی‌های‌تان را تحلیل کنید.

مزیت رقابتی آنها چیست.

– موقعیت توزیع

موقعیت توزیع خود را مرور کنید. شما چطور محصول خود را به بازار می‌رسانید. آیا شما به کانال‌های توزیع دیگر یا رسانه‌های دیگر احتیاج دارید؟

– فاکتورهای محیطی

فاکتورهای اصلی محیط داخلی و خارجی که باید به حساب بیاورید کدامند.

این ممکن است شامل فاکتورهای اقتصادی یا جامعه‌شناسانه‌ای باشد که روی کارایی شما تأثیر می‌گذارند.

– تحلیل فرصت‌ها

این در واقع همان تحلیل SWOT است. فرصت‌هایی که در حال حاضر روبه‌روی کسب‌وکار ما است.

تهدیدهایی که داریم یا ممکن است در آینده با آن روبه‌رو شویم.

توانایی‌های که کسب‌وکار می‌تواند به آنها تکیه کند یا ضعف‌هایی که روی کارایی کسب‌وکار ما تأثیر می‌گذارد.

این کارها ممکن است برای شما ساده به نظر برسد، اما فهم آنها بسیار حائز اهمیت است و مهم است بدانید که بسیاری از بهترین‌ها نیز ممکن است ساده‌ترین مسائل را فراموش کنند.

چطور بدانیم تحلیل موقعیت ما خوب است

باید بدانیم که مهم است که تحلیل موقعیت ما کاربردی باشد.

این یک مسئله برای شماست که بدانید آیا تحلیل شما کاربردی است و آیا ارزشی دارد.

سوالاتی درست که باید پرسید

– آیا تحلیل من ساده و قابل پیاده‌سازی است.

– آیا حتی برای یک فرد خارج از شرکت این تحلیل واضح و ساده است.

– آیا این تحلیل روی فاکتورهای اصلی که کسب‌وکار من به صورت داخلی و خارجی با آن روبه‌رو است، متمرکز است.

– آیا برای اهداف آینده کسب‌وکار من مفید است.

اگر پاسخ شما به این پرسش‌ها بله است، تحلیل شما کاربردی است.

اگر پاسخ خیر است باید برگردید و دوباره کار را انجام دهید تا این پارامترها رعایت شوند.

وقتی در حال انجام تحلیل هستید ممکن است با مسائل زیر روبه‌رو شوید:

– ممکن است لیستی که از توانایی و ضعف و فرصت و تهدیدها فراهم کرده‌اید، بسیار زیاد و گیج‌کننده باشد. این می‌تواند شما را برای رسیدن به درکی از کسب‌وکار گیج کند.

– ممکن است شما نتوانید تحلیل‌های موقعیت خود را اولویت‌بندی کنید.

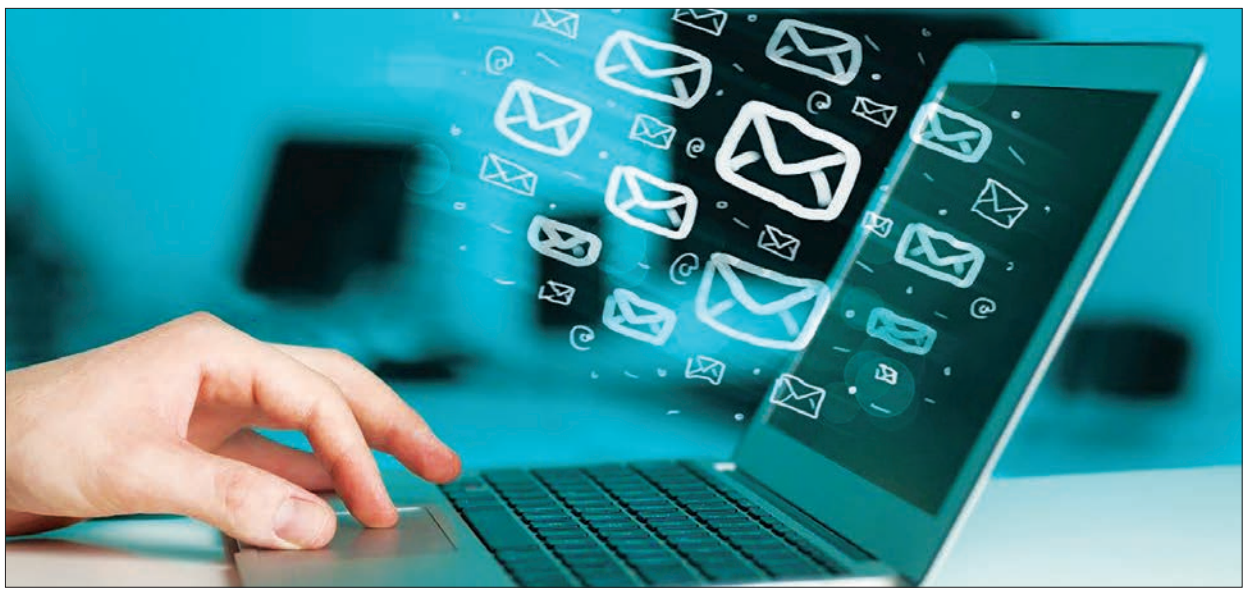
– شما در مورد فاکتورهای کسب‌وکار خود بسیار گسترده عمل کرده‌اید و تمرکز روی آنها سخت است.

– فاکتورهایی که شما در نظر گرفته‌اید عقیده شما هستند نه واقعیت.

– نمی‌توان تشخیص داد که کدام فاکتورها نقاط قوت، ضعف، فرصت‌ها و تهدیدها هستند.

منبع: thebalance

چرا کمپین‌های ایمیل مارکتینگ شما شکست می‌خورند؟



برای یک کمپین ایمیل، هیچ چیز خسته‌کننده‌تر از صرف وقت و انرژی، تنها برای دیدن کمبود نرخ باز و کلیک کردن نیست و تلاش برای تعیین دلیل شکست کمپین می‌تواند فوق‌العاده دشوار باشد. اگر شما نمی‌دانید به کجا نگاه کنید، شاید سال‌ها صرف انجام آزمایش تقسیم برای هر جنبه از ایمیل‌های‌تان کنید.

به گزارش learn marketing، اگر هیچ کس ایمیل‌های‌تان را باز نمی‌کند، شاید بخواهید یکی (یا بیشتر) از پنج دلیل زیر را در نظر بگیرید.

۱– شما فیلتر اسپم آنها را نشانه گرفته‌اید

فیلترهای اسپم می‌توانند به دلایل متفاوتی نشانه گرفته شوند که باعث شود ایمیل شما به کلی صندوق ورودی مشترکین را از قلم بیندازد. شما می‌توانید فیلتر اسپم را با انتخاب هوشمندانه کلمات نوار عنوان‌تان گول بزنید. تعداد زیادی کلمات و عبارات کلیدی وجود دارد و از آنجایی که آنها به طرز قابل توجهی احتمال این را که ایمیل شما هیچ‌وقت روشنایی روز را نبینند، افزایش می‌دهند، بهتر است که از آنها دوری کرد.

هیچ وقت فرض نکنید که شما اجازه ایمیل دادن به کسی را دارید، حتی اگر آنها از مشتریان شما باشند و اگر بدون اجازه گرفتن، برای آنها ایمیل تبلیغاتی بفرستید، احتمال بالایی وجود دارد که به‌عنوان اسپم علامت بخورند و در نهایت در لیست سیاه قرار بگیرند.

۲– نوار عنوان شما افتضاح است

نوار عنوان ایمیل روی نرخ باز شدن تأثیر می‌گذارد. طبق متقاعد و تبدیل کردن، ۳۵درصد از گیرندگان ایمیل شما تنها براساس نوار عنوان ایمیل را باز می‌کنند؛ به این معنی که بیشتر از یک سوم مشترکین شما، ایمیل شما را تنها براساس نوار عنوان قضاوت می‌کنند. اگر می‌خواهید نرخ باز کردن بالا برود، نوار عنوان شما باید قوی، چشمگیر و فریبنده باشد.

یک نوار عنوان باید کوتاه (کمتر از ۵۰ کاراکتر)، توصیفی و سرراست باشد. باید توجه مشترکین را به دست بیاورد و به آنها دلیلی بدهد تا ایمیل را باز کنند. با این حال، شما نمی‌خواهید که زیادی گستاخ یا تبلیغاتی به نظر بیایید. هدف مورد نظر این است که گیرنده، ایمیل را باز کند و محتوای شما را بخواند و نوار عنوان فروشی آنها را منصرف می‌کند.

مشتریان خود را در نظر بگیرید. به چه چیز اهمیت می‌دهند؟ چه چیزی می‌توانید به آنها پیشنهاد کنید که با تجارت‌های دیگر فرق دارد؟ از نوار عنوان برای اشاره به نیازهای آنها، مسائلی که با آنها رو در رو هستند یا موضوعاتی که علاقه شخصی آنها هستند استفاده کنید. این به مشترکین الهام می‌دهد که کلیک کنند تا اطلاعات بیشتری در بدنه ایمیل دریافت کنند.

> **بیشتر از یک سوم مشترکین شما، ایمیل شما را تنها براساس نوار عنوان قضاوت می‌کنند. اگر می‌خواهید نرخ باز کردن بالا برود، نوار عنوان شما باید قوی، چشمگیر و فریبنده باشد**

۳– ایمیل‌های‌تان را برای موبایل بهینه‌نکرده‌اید

فناوری گوشی‌های همراه یک بخش ضروری از زندگی روزانه ما است و در آن هیچ شکی هم وجود ندارد. مشترکین شما ایمیل‌ها را روی موبایل و تبلت‌های‌شان باز می‌کنند. اگر ایمیل‌های‌تان جوابگو نیستند، شما دارید تکه بزرگی از بازار را از دست می‌دهید. ۷۱.۲درصد از خوانندگان ایمیل‌هایی را که درست نشان داده نمی‌شوند، فورا پاک می‌کنند.

برای مطمئن شدن از اینکه ایمیل شما در هر صندوق ورودی‌ای خوب به نظر می‌رسد، بسیار حیاتی است که ایمیل خود را قبل از فشار دادن دکمه ارسال، به‌طور کامل تست کنید. بسیاری فکر می‌کنند که انجام تست تک کاره روی ایمیل‌شان با ارسال یک تست روی آیفون یا جیمیل‌شان کافی است. اما همیشه مشکل این نیست. چرا؟ به این دلیل که هر ایمیل برای موتور رندر مشتری، یکسان درست نشده است.

پس هر کاری را که دارید می‌کنید متوقف و تأیید کنید که ایمیل‌های شما می‌توانند باز شوند و روی دستگاه‌های موبایل جواب می‌دهند. از این آزمایش مجانی هفت روزه سود ببرید و ایمیل‌تان را روی معروف‌ترین دستگاه‌ها و مشتریان در چند ثانیه ببینید.

۴– به آنها مربوط نمی‌شود

هر ایمیلی که به مشترکین‌تان ارسال می‌کنید، باید چیزی باارزش به آنها بدهد. شما می‌توانید نکته، تخفیف، ابزار، استراتژی، منبع رایگان و... به آنها عرضه کنید. هر چقدر ارزش چیزی که می‌دهید بالاتر باشد، به احتمال بیشتری آنها ایمیل‌های شما را مرتب باز می‌کنند. با این حال، اگر خبرنامه شما روی شرکت تمرکز داشته باشد و تنها در مورد برند شما صحبت کند، مشترکین ایمیل‌های شما را پشت سر هم پاک می‌کنند.

حقیقت تلخ این است که هیچ‌کس نمی‌خواهد مطالبی را که به آنها مربوط نمی‌شود بخواند.

از انفجار توده ایمیل‌ها که تمام افراد لیست پیام‌های دقیقا یکسان می‌گیرند، دوری کرده و از رویکرد تقسیم‌بندی استفاده کنید.

لیست تقسیم‌بندی شده دوست شماست؛ شما می‌توانید با استفاده از آن محتوای موضوعاتی را بنویسید که به مشترکین شما مربوط است.

شما می‌توانید لیست خود را با موارد زیر تقسیم‌بندی کنید:

– سن
– جنسیت
– مکان
– رفتار خرید گذشته
– و...

شما می‌فهمید که تقسیم‌بندی لیست شما تأثیر مثبتی روی نرخ باز کردن خواهد داشت. یک مطالعه توسط لیریس نشان می‌دهد کمپین‌های تقسیم‌بندی شده ۳۹درصد نرخ باز کردن بالاتر و ۲۸درصد نرخ لغو اشتراک کمتری را مشاهده کرده‌اند.

۵– دارید افراط به خرج می‌دهید

یک نظرسنجی از تکنولوژی ادوایس نشان می‌دهد که ۴۵.۸درصد از آمریکایی‌ها ایمیل‌های بازاریابی را به‌عنوان اسپم علامت زده‌اند، تنها به این دلیل که شرکت به آنها خیلی ایمیل می‌فرستد. وقتی به تکرار می‌رسد، خیلی راحت می‌توان از مفید به آزاردهنده رسید. خوشبختانه، راه‌حل آن آسان است. مشترکین بالقوه خود را با صفحه انتخاب برای لیست ایمیل مطلع کنید که چند وقت یک بار به آنها ایمیل می‌دهید. گزینه‌های چندگانه اشتراک را ارائه دهید؛ روزانه، هفتگی، ماهانه، سالانه و... تا محتواهای متفاوت را بر پایه نیازهای مشترکین‌تان ارائه دهید. مهم‌تر از همه، از مشترکین‌تان بپرسید که چه می‌خواهند و چند وقت یک بار آن را می‌خواهند و سپس تا آخر ادامه دهید.

زمانی‌که نرخ باز کردن و لغو اشتراک کاهش می‌یابد، این یک علامت بزرگ است که چیزی نیاز به تغییر دارد. زمانی را صرف پیرایش کردن نوار عنوان، بهینه‌سازی برای گوشی‌های موبایل، تقسیم‌بندی لیست ایمیل و آزمودن تعداد تکراری که باید ایمیل بفرستید، کنید. حضار خود را بشناسید و بدانید که به چه چیزی نیاز دارند و آن را به آنها بدهید. و مهم‌تر از همه، صبور باشید؛ کمپین‌های ایمیل وقت و توجه زیادی برای موفقیت می‌برند.

بازاریابی خلاق

نگاه

رقابت هایپرمارکت‌ها و خرده‌فروشان محلی

سیدرشید شاهچراغ
کارشناس کارآفرینی

چند سالی می‌شود که در کشور مراکز پخش خرده‌فروشی با تمرکز بر کالاهای مصرفی جامعه شکل گرفته‌اند؛ مراکزی که به صورت زنجیره‌ای اداره می‌شوند و به ارائه کالاهای مصرفی با تخفیف مشغول هستند.

حضور این مراکز برای مشتریانی که امروزه در مضیقه زمانی قرار دارند یکی از بهترین گزینه‌ها برای خرید است.

تنوع اجناس، انواع مدل‌های ارائه تخفیف (گروهی، قفسه‌ای و کالایی)، قرعه‌کشی‌های ماهانه، نزدیک بودن به مراکز شهری، پارکینگ‌ها و دسترسی سریع و بدون دغدغه، همه‌وهمه باعث اقبال عمومی به این نوع فروشگاه‌ها شده است.

اما این، همه ماجرای حضور هایپرها و همواره تخفیف‌ها نیست!

اگرچه با حضورشان برای مشتریان با مزایایی که پیشتر ذکر شد سودمندند، اما در حقیقت بخش بزرگی از بازار خرده‌فروشی سوپرمارکت‌ها و توزیع‌های محلی را با رکود همراه می‌کنند؛ رکودی که منجر به تعطیلی این واحدهای صنفی می‌شود.

تعطیلی این واحدها نخستین پیامد تمایل به هایپرمارکت‌ها است.، پیامد دوم ظهور این کسب‌وکارها، سخت شدن فضای رقابت برای حضور تازه‌واردها به بازار خرده‌فروشی است.

باید دقت داشت که همزمان با خروج عده‌ای از بازار به دلیل عدم سودآوری حاصل از کاهش مشتری و همچنین عدم ورود برخی دیگر به دلیل شرایط سخت رقابتی باعث رشد میزان بیکاری می‌شود.

اما پشت صحنه توانایی عرض اندام هایپرها و... چیست؟ چگونه فروشگاهی می‌تواند برای کالایی با حاشیه سود متغیر بین ۱۲تا ۲۰درصد تخفیف‌های بالای ۲۰درصد در نظر بگیرد؟

با خروج خرده‌فروش‌های جزء از بازار و انحصار هایپرها و همواره تخفیف‌ها و... چه پیش‌بینی‌ای می‌توان برای بازار آینده و نحوه تعامل با مشتریان و برنامه‌های تخفیفی درنظر گرفت؟

برای پاسخ به سوال اول تا حدودی مزیت رقابتی و امکان ارائه تخفیف به دلیل شیوه متفاوت خرید این مراکز با سایر خرده‌فروشی‌هاست، چراکه هایپرها خریدهای‌شان را به صورت کلی انجام می‌دهند که این خود باعث ارائه تخفیف از سوی تولیدکنندگان می‌شود.

ازسوی دیگر، به دلیل عدم نظارت بر شیوه قیمت‌گذاری و راضی نگه داشتن فروشندگان از سوی تولیدکنندگان گاهی تولیدکنندگان حاشیه سود را فراتر از مقدار واقعی تعیین می‌کنند که سبب امکان تخفیف‌های بالاتر می‌شود.

دلیل دیگر تخفیف‌های بالا این است که تخفیف‌های جذاب با بالاتر بردن قیمت سایر اجناس جبران می‌شود.

تصور کنید که شما پنج قلم کالای پر مصرف را با تخفیف جذاب می‌خرید، اما در سایر کالاها به شما تخفیفی ارائه نمی‌شود و در برخی دیگر از کالاها با کمی بالاتر بردن قیمت این تخفیف‌ها جبران می‌شود و مشتریان هم با مقایسه اینکه در سایر کالاها تخفیف بالایی گرفته‌اند، به سادگی از بالاتر بودن قیمت این اجناس چشم پوشی می‌کنند.

اما در پاسخ به سوال دوم که آینده بازار پس از خروج خرده‌فروش‌های جزء و بقای هایپرها چگونه می‌شود شاید بتوان این‌گونه گفت که اگر شما در بازاری انحصار داشته باشید و باتوجه به اینکه امکان حضور را هم برای سایر رقبا از بین برده‌اید، به سادگی می‌توانید اعمال قدرت کنید. از این نوع اعمال قدرت تحت عنوان دامپینگ مخرب یاد می‌شود.

راهکارهایی برای نتیجه برد-برد مشتریان خرده‌فروش‌ها و هایپرمارکت‌ها

– مشتریان می‌توانند خریدهای خود را توزیع کنند یعنی اجناسی را که تخفیف کمتری دارند از فروشگاه‌های محلی تهیه کنند.

– فروشگاه‌های محلی بهتر است خریدهای خود را با توجه به شناختی که از بازار دارند تجمیع کنند، در این صورت می‌توانند از تخفیف هنگام خرید بهره‌مند شوند و متعاقبا این تخفیف‌ها را به مشتریان خود ارائه دهند.

– سوپرمارکت‌های محلی همچنین می‌توانند با خلاقیت و شناختی که از بازار کسب کرده‌اند، برای تهیه سبدهای مصرفی و تخفیف اقدام کنند.

– همچنین فروشندگان محلی باید بدانند که جهت حرکت بازار، به سمت هایپرها و یکپارچگی مراکز عرضه است، به همین خاطر باید خود را هرچه سریع‌تر با این تغییر و حرکت همراه کنند.

کلید

مشاوره کسب‌وکار چه سودی دارد؟

- چطور در کمترین زمان کسب‌وکارم را آغاز کنم؟
- چگونه با حداقل هزینه شرکتم را راه‌اندازی کنم؟
- چگونه ایده‌ای را که در ذهن دارم پیاده کنم؟
- چه راه‌های تبلیغاتی برای جذب مشتری وجود دارد؟
- چگونه برنامه بازاریابی و تبلیغاتی کسب‌وکار خود را بهبود بخشم؟
- چگونه درآمد بیشتری کسب کنم؟
- چگونه یک کارآفرین موفق شوم؟
- چطور از برنامه‌نویسی کسب درآمد کنم؟
- آینده بازار به کدام سمت می‌رود؟
- به چند نفر نیرو برای راه‌اندازی کسب‌وکار خود نیاز دارم؟
- چگونه برنامه تجاری کسب‌وکارم را بنویسم؟

و هزاران سوال دیگر که اگر در همین لحظه در ذهن شما نباشد به‌زودی برای‌تان پیش خواهند آمد. کسب اطلاعات کافی و مشاوره سبب روشن شدن مسیر کسب‌وکار و آموزش می‌شود و از خطاهای احتمالی، هزینه گزاف و طولانی شدن زمان کسب دانش کاسته می‌شود. چنین دغدغه‌هایی آکادمی استوار را بر آن داشت تا با گردآوری متخصصان و با تکیه بر تجربه به دست آمده از پروژه‌های پیشین، مشاوره‌های متنوع در حوزه کسب‌وکار را به شما عزیزان ارائه کند.

به گزارش guilanclick.com، در گذشته یافتن شغلی ثابت با حقوقی مشخص بسیار مورد علاقه و توجه بوده و اگر آن شغل جزو شغل‌های آسان و به‌اصطلاح پشت میزنشینی بود محبوبیت آن دوچندان می‌شد، اما با گذشت زمان و تغییراتی که در اقتصاد کشور و نگرش آحاد مردم نسبت به کار رخ داد و همچنین استفاده روزافزون از اینترنت و همگانی شدن آن، باعث شد که در اکثر حوزه‌ها به‌خصوص دنیای مجازی کسب‌وکارهای جدیدی خلق شود و شغل‌های جدیدی پدید آید.

کارآفرینی در حوزه وب به دلیل بازده مالی مناسب و سرمایه اندک در مرحله راه‌اندازی طرح، از محبوبیت خاصی برخوردار است. با وجود اینکه مشکلات زیادی در حوزه کارآفرینی و راه‌اندازی کسب‌وکارهای نوپا وجود دارد و اغلب شاهد شکست خوردن طرح‌های تجاری هستیم اما کسب‌وکارهای موفق بسیاری نیز وجود دارند که با سخت‌کوشی و دوراندیشی، اعضای آن مجموعه توانسته‌اند مسیر رشد را طی کرده و به موفقیت‌های بسیاری دست یابند و این امید را در دل جوانان و دیگر کارآفرینان ایجاد کنند که می‌توان به موفقیت دست یافت و دنیای مجازی بستری مناسب برای سرمایه‌گذاری بوده و از پتانسیل بالایی برخوردار است، اما با وجود تمامی موارد ذکر شده ریسک راه‌اندازی یک شغل را نمی‌توان نادیده گرفت، همین موضوع باعث شده است افراد زیادی مانند گذشته به زندگی کارمندی و حقوق ثابت ماهانه دل خوش کنند و دست از تلاش برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار پویا بردارند، اما آیا این تصمیم درستی است؟

تمایل به مصرف‌گرایی در جامعه از یک سو و افزایش تورم از سوی دیگر باعث شده تا آنچه در گذشته به‌عنوان مسیری مطمئن برای زندگی آرام بود اکنون به راه‌حلی نه‌چندان مناسب برای گذران زندگی تبدیل شود و درآمد حاصل از کارمندی در اکثر شرکت‌ها بیشتر از آب باریکه‌ای برای گذشتن از یک ماه به ماه دیگر نباشد.

با فرض اینکه شما توان علمی و تجربی لازم را داشته باشید، شرکت‌هایی که توان پرداخت مبالغ بالا و مناسب با شرایط شما را داشته باشند و کارفرماهایی که حاضر به پرداخت این مبالغ باشند بسیار کم هستند. حال چه باید کرد؟

باید کمی ریسک‌پذیر باشیم، باید متفاوت از آنچه در گذشته عمل می‌کردیم حرکت کنیم و تصمیمات بهتری را بگیریم، یعنی در مسیر سخت اما لذتبخش کارآفرینی قدم بگذاریم. تجربه کسب کنیم و با خود عهد کنیم تا رسیدن به موفقیت از حرکت خود دست برنداریم. حرکت به سمت موفقیت باید هدف اصلی زندگی باشد، در صورتی که با ارائه خدماتی مناسب بتوانیم تغییر مثبتی در زندگی دیگران ایجاد کرده، علاوه بر کسب ثروت صاحب یک مجموعه موفق می‌شویم، که سال‌های طولانی برقرار خواهد ماند و نسل‌های بسیاری از آن منتفع می‌شوند.

داشتن یک برند مطرح و یک کسب‌وکار موفق خواسته بسیاری از ما است، اما تاکنون چه کارهایی را برای رسیدن به آن انجام داده‌ایم؟ آیا از تمامی توان خود استفاده کرده‌ایم؟

از صاحبان مشاغلی که به موفقیت نرسیده‌اند یا از افرادی که ادعا می‌کنند کارآفرینی را تجربه کرده و نتیجه مناسب را نیافتند دلیل شکست‌شان را بپرسید؟ اغلب با جواب‌هایی مانند شانس با ما یار نبود، عدم همکاری اعضای تیم باعث شکست ما شد، سرمایه کافی در دست نبود، افزایش ناگهانی قیمت ارز باعث شکست ما شد و... روبه‌رو می‌شویم. این جواب‌ها گرچه بی‌تاثیر نبوده و دلایل شکست خیلی از کارها است اما دو دلیل اصلی برای شکست این مشاغل، عدم کسب دانش و تجربه کافی و دیگری عدم سخت‌کوشی در راه رسیدن به هدف هستند.

گاهی در راه‌اندازی یک کسب‌وکار میزان سرمایه اولیه امکان اختصاص زمان کافی برای کسب تجربه را محدود می‌کند، در چنین مواقعی لزوم دریافت مشاوره‌های لازم در شروع کار ضروری می‌نماید. مجموعه فناوری اطلاعات استوار با کسب تجربه کافی جهت شروع کسب‌وکارهای مبتنی بر وب و همچنین پیاده‌سازی پروژه‌های متعدد این امکان را فراهم آورده تا با ارائه مشاوره‌های کسب‌وکار ریسک راه‌اندازی یک کار را کاهش داده و زوایای پنهان کار را در ابتدای پروژه برای صاحبان ایده روشن سازد و از آنجایی که این مجموعه موفقیت خود را در موفقیت مشتریان می‌بیند با پیگیری پروژه‌ها بعد از جلسات مشاوره اولیه از به ثمر رسیدن آنها اطمینان حاصل می‌کند.

۶ نقطه‌ضعف اصلی مدیران و نحوه غلبه بر آنها (۲)

مترجم: امیر آل‌علی

در شماره قبل به سه نقطه‌ضعف اصلی مدیران یعنی عدم اعتماد به کارمندان، اتصال بیش از حد و رکود اشاره شد. در این شماره به سه مورد دیگر می‌پردازیم.

۴- تمایل به تمجید

همواره این نکته برای هر مدیری از اهمیت و جذابیت خاصی برخوردار بوده است، با این حال واقعیت این است که خود را وابسته به آن نشان دهید. این امر خود باعث بروز اقدامات ریاکارانه و ضعف در تصمیم‌گیری خواهد شد. درواقع تنها کافی است کاری را انجام دهید که ایمان دارید صحیح است و در فرآیند تصمیم‌گیری، اگرچه مشورت گرفتن امری پسندیده است، با این حال تصمیم خود را مشروط به تأیید سایر افراد بدانید. این امر بسیار مهم بوده و توجه داشته باشید که مدیریت شرکت در دستان شماست و هیچ کس به اندازه خودتان نسبت به اوضاع اشراف کامل نداشته و ممکن است حتی تصمیم شما از نظر بقیه بی‌معنی نیز به نظر برسد. با این حال نباید از خود ضعف نشان دهید و در صورتی که نسبت به درستی تصمیمات خود دچار تردید هستید، بهتر است از مشاوری با تجربه در شرکت خود استفاده کنید. نمی‌توان مدیری را یافت که به دوست داشته شدن از طرف کارکنان خود تمایلی نداشته باشد. این امر کاملا طبیعی است و از خصوصیات انسان‌ها محسوب می‌شود. با این حال این امر زمانی‌که به عادت تبدیل شود، باعث بروز مشکلاتی خواهد شد. در همین راستا بهتر است ضمن حفظ رابطه خوب خود با سایر افراد شرکت، به نحوی عمل کنید که کسی نتواند در تصمیم شما تداخل ایجاد کند.

به عقیده دیوید اسکارولا (از چهره‌های مطرح بازاریابی منابع انسانی)، مدیران گاهی تصمیماتی را می‌گیرند که برای عموم مطلوب و خوشایند است تا میزان محبوبیت خود را افزایش دهند و به نتیجه و تأثیری که ممکن است بر پیکره شرکت داشته باشد توجهی نشان نمی‌دهند. این امر باعث خواهد شد در درازمدت قابلیت‌های شما به‌شدت زیر سوال برود. بدون تردید این امر به معنای پایان یافتن مدیریت افراد خواهد بود که بدون شک حتی تصور آن نیز برای هر مدیری ناخوشایند است به همین خاطر لازم است تمایل به تمجید، تنها یک تمایل برای شما باشد و از آن فراتر نرود. درواقع بهتر است اولویت اول شما به جای محبوبیت، احترامی پایدار باشد که ناشی از درستی اقدامات‌تان است.

۵- همگام شدن

همه مدیران برای خود اصول کاری خاصی را تعریف می‌کنند و تمایل دارند تمام شرکت در چارچوب آن گام بردارند. این امر بدون شک نیاز اصلی هر شرکتی است، با این حال در این رابطه نقطه‌ضعف این است که مدیران فراموش می‌کنند که خود نیز عضوی از شرکت بوده و باید بر اساس همان قوانین وضع شده خودشان عمل کنند. در این رابطه حتی توصیه می‌شود مدیریت خود را متعهدترین فرد به آنها دانسته و به نوعی به الگوی سایر افراد تبدیل شود. با این حال در بسیاری از موارد مشاهده شده است که مدیران تنها از سایرین توقع دارند و این امر بدون شک منجر به بروز نارضایتی‌هایی خواهد شد. حتی اگر این امر نیز اتفاق نیفتد، خواسته‌های شما هنگامی که خودتان اعتقادی به آن ندارید، مورد توجه سایر افراد نیز قرار نخواهد گرفت و کارمندان تنها در ظاهر خود را نسبت به آن متعهد نشان می‌دهند. این امر باعث کاهش راندمان کاری و جا ماندن از اهداف تعیین شده سازمان خواهد شد، به همین خاطر لازم است همواره خود را مهم‌ترین عضو تیم کاری و الگوی سایرین تصور کنید.

در رابطه با همگام شدن توصیه‌ها این است که روابط خود را حتی فراتر از محیط کاری ادامه دهید و برای مثال می‌توانید هر ماه یک روز را با تمام تیم خود به تفریح بپردازید. درواقع هرچقدر بیشتر با یکدیگر در ارتباط باشید به درک جامع‌تری از شرایط هم خواهید رسید که خود باعث درک متقابل و پیشرفت در روند کار تیمی خواهد شد. در رابطه با این امر فراموش نکنید که همان‌گونه که موفقیت برای شما سودآور و مفید است و باعث ارتقای جایگاه و در نهایت شرکت شما خواهد شد، بروز اشتباه و شکست نیز امری طبیعی است که لازم است تحت این شرایط تقصیرها را بر گردن فردی خاص نیندازید و برد و باخت را برای کل تیم بدانید. تحت این شرایط سریع‌تر خواهید توانست اوضاع را بهبود ببخشید.

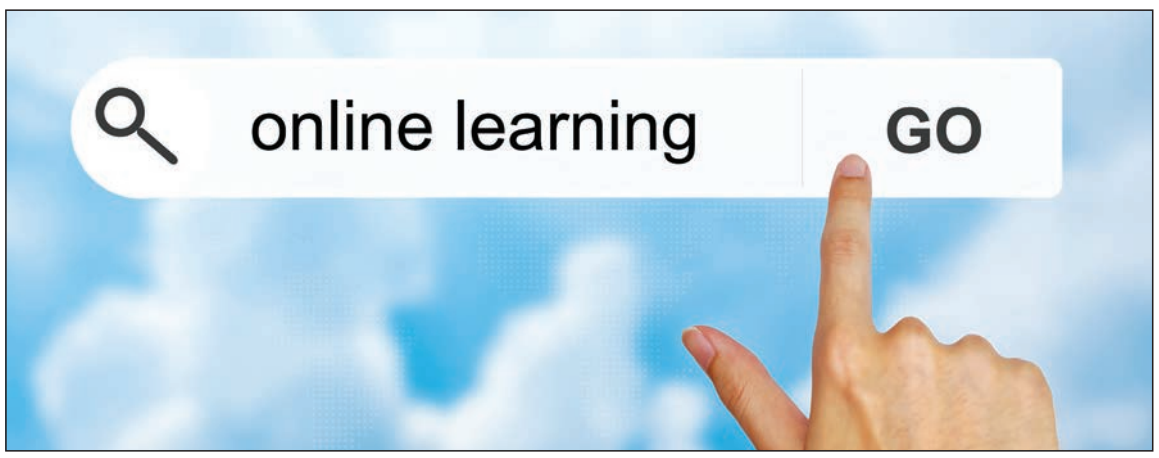
۶- درخواست کمک نکردن

همه افراد نیاز به کمک و یاری یکدیگر دارند و در این رابطه هیچ استثنایی وجود ندارد. با این حال هنگامی که در جایگاهی بالاتر از سایر افراد قرار می‌گیرید ممکن است غروری به شما دست دهد که مانع شما در درخواست کمک شود. این امر بدون تردید از نقاط ضعف بسیار بزرگ مدیران، خصوصا مدیران جوان محسوب می‌شود. اگرچه این امر یک واقعیت است که شما بدون شک نسبت به سایر افراد شرکت از میزان توانایی‌های بالاتری برخوردار هستید که توانسته‌اید بالاترین جایگاه را در شرکت به تصاحب خود درآورید، با این حال فراموش نکنید که شما نیز انسان هستید و هر انسانی از محدوده توانایی‌های مشخصی برخوردار است، همچنین در صورتی که نخواهید از سایر اعضای خود استفاده کنید، مجبور خواهید بود حجم کاری خود را به میزان چشمگیری افزایش دهید که بدون شک شما را از انجام کارهای دیگر محروم خواهد ساخت. به همین خاطر لازم است غرور ناشی از بالاترین جایگاه شرکت را کنار گذاشته و تنها به فکر پیشرفت باشید. فراموش نکنید که امروزه شرایط کار دیگر مانند سابق نبوده و رقابت به اوج خود رسیده است. تحت این شرایط اگر نتوانید توانایی‌های خود را خیلی زود شکوفا سازید، نخواهید توانست به موفقیت‌های لازمه دست پیدا کنید. کمک خواستن همواره نشانه ضعف محسوب می‌شود، با این حال تنها افرادی پیشرفت خواهند کرد که توانایی کنار گذاشتن قوانین غلط و ناکارآمد را داشته باشند. خودرأی بودن امری است که باید از همان ابتدای کار کنار گذاشته شود. اگرچه لازم است در تصمیمات خود قاطع باشید اما این مربوط به مرحله‌ای است که شما به اجماع رسیده و تصمیم قطعی خود را گرفته‌اید. درواقع لازم است همواره کمک گرفتن را به‌عنوان یک کلاس آموزشی در نظر بگیرید و از آن واهمه‌ای نداشته باشید.

در آخر توجه به این امر ضروری است که موارد ذکر شده تنها گلچینی از ضعف‌های رایج محسوب می‌شود و نباید تصور کرد که تنها شامل همین موارد می‌شوند. به همین خاطر بهتر است در این زمینه مطالعات بیشتری را داشته باشید تا به مدیری لایق‌تر تبدیل شوید.

منبع: www.businessnewsdaily.com

پیشنهاد کسب‌وکار



برگزاری دوره‌های آنلاین - طبق گزارش ارائه شده از سوی فوربس، تحقیقات بازار نشان داده‌است که یادگیری آنلاین در ۲۰۱۵ به ۱۰۷ میلیارد دلار رسید. نه تنها فرصت‌های بسیار زیادی برای شما وجود دارد که بتوانید به این فضا وارد شوید، بلکه از این طریق می‌توانید پول زیادی نیز بسازید. آیا می‌توانید در حوزه تخصصی‌تان یک دوره آنلاین تدارک ببینید؟ مهارت جدیدی به افراد آموزش دهید؟ اگر جواب‌تان مثبت است پس دست به کار شوید.

تفکر استراتژیک

برنامه‌ریزی استراتژیک در کسب‌وکار (۴)

بودجه‌بندی و برنامه‌ریزی مالی

پیمان احمدی
DBA با گرایش برنامه‌ریزی استراتژیک

در بسیاری از سازمان‌ها، منابع اندک هستند. اگر اینچنین نبود، سازمان‌ها می‌توانستند به آسانی منابع انسانی و مالی را به وفور در فرصت‌ها و مشکلات‌شان خرج کرده و در رقابت پیروز شوند. با توجه به کمبود منابع، یک سازمان نیازمند این است که نیروی انسانی و پول خود را در جایی قرار دهد که استراتژی‌ها و تاکتیک‌های مرتبط با آنها مشخص می‌کنند. اهداف استراتژیک و معیارهای کلیدی یک سازمان باید به‌عنوان گردانندههای بالا به پایین جهت تخصیص دارایی‌های محسوس و نامحسوس یک سازمان به خدمت گرفته شوند. به این دلیل که فعالیت‌های مستمر، به‌طور آشکارا نیازمند حمایت هستند، منابع کلیدی باید به مهم‌ترین اولویت‌ها و برنامه‌های استراتژیک تخصیص داده شوند. بسیاری از سازمان‌ها از طرح‌های حقوق و بودجه‌های خود برای تخصیص منابع استفاده می‌کنند. در عمل، هر دو اینها باید به‌طور موفق با تاکتیک‌ها و اهداف استراتژیک سازمان منطبق شوند تا موفقیت استراتژیک حاصل شود. بهترین راه برای یک سازمان جهت دستیابی به این تطابق، پایه‌گذاری برنامه مالی خود و برنامه عملیاتی سازمان یا صریح‌تر، تخصیص و بودجه‌بندی منابع خود در پروژه‌ها و تاکتیک‌های به‌خصوص است. به‌عنوان مثال، اگر یکی از تاکتیک‌ها، ایجاد یک راهکار جدید برای فروش است، سازمان باید به جای تخصیص هزینه‌ها به واحدهای عملیاتی به‌خصوصی مانند، بازاریابی و گسترش و تحقیقات، هزینه‌ها و درآمدهای بودجه‌بندی شده را ترجیحا به این راهکار جدید اختصاص دهد. بدون داشتن چنین برنامه‌ریزی تاکتیکی‌ای، راهی برای ارزیابی موفقیت آن تاکتیک‌ها و ارتقای استراتژی وجود ندارد. وجود یک نوع ارتباط به سازمان‌ها کمک می‌کند از صرفه‌جویی‌های «اتفاقی» در بودجه که سهواً بر استراتژی‌های مربوطه تأثیر می‌گذارد، خودداری کنند. بودجه‌بندی تاکتیکی تضمین می‌کند که ارتباط میان بودجه اقلام درخواستی به‌خصوص پروژه‌ها و تاکتیک‌های به‌خصوص مجوز و واضح باشد. فرآیند بودجه‌بندی و برنامه‌ریزی مالی ساختاری منطقی دارد که با آن تاکتیک‌هایی آغاز می‌شود که گونه‌هایی از درآمد و سود را حاصل می‌کنند.

نظارت: عملکرد ما چطور است؟

وقتی برنامه‌های مالی و عملیاتی در دست اقدام هستند، نظارت بر عملکرد سازمان ضروری است. یک چارچوب فراگیر جهت نظارت بر عملکرد باید دو موضوع کلیدی را مورد ملاحظه قرار دهد؛ بر چه چیزی نظارت شود و چگونه نظارت صورت گیرد. به دلیل اینکه نظارت بر همه چیز غیرممکن است، یک سازمان نیازمند این است بر نظارت روی موضوعات به‌خصوصی متمرکز شود. پس از اینکه سازمان، شاخص‌ها و معیارهایی را که باید بر آنها نظارت شود شناسایی کرد، نیازمند ایجاد یک استراتژی جهت مانیتور کردن آن فاکتورها و پاسخگویی مؤثر است.

به‌عنوان مثال، اگر یک تولیدکننده تجهیزات، هدف استراتژیک به‌خصوصی مبنی بر افزایش ۵ درصدی حاشیه سود کلی خط تولید کنونی خود، به‌طور سالانه و در طول سه سال آینده را داشته باشد، باید بر حاشیه سود خود در سرتاسر نظارت کند تا ببیند که آیا حاشیه سود به سمت نرخ سالانه مورد نظر (۵ درصد) حرکت می‌کند یا خیر. در همین راستا، اگر یک شرکت برای معرفی یک محصول جدید به‌طور فصلی در دو سال آینده برنامه‌ریزی کند، سازمان نیازمند پیگیری معرفی محصولات جدید در طول مدت زمان تخصیص داده شده است.

سیستم کنترلی عیب‌یابی

اغلب شرکت‌ها از سیستم کنترلی عیب‌یابی استفاده می‌کنند تا بر عملکرد سازمانی نظارت کرده و انحرافات نسبت به استانداردهای عملکردی کنونی را اصلاح کنند.

سیستم کنترلی عیب‌یابی، یک سیستم سایبرنتیک است؛ به این معنا که شامل ورودی‌ها، فرآیندی برای تغییر فرم ورودی‌ها به خروجی‌ها، استاندارد یا معیاری که خروجی‌ها با آن مقایسه می‌شوند و یک مجرای بازخورد است که اجازه برقراری ارتباط با اطلاعات (با طیف پراکندگی خروجی تا استاندارد) و اقدام براساس آنها شود. به‌طور بالقوه هر سیستم اطلاعاتی می‌تواند به‌عنوان یک سیستم کنترلی عیب‌یابی به کار رود، اگر:

۱- امکان قرار دادن یک هدف پیشاپیش وجود داشته باشد
۲- امکان ارزیابی خروجی‌ها وجود داشته باشد
۳- انحراف‌های عملکردی نسبی یا مطلق قابل محاسبه یا برآورد باشند
۴- به‌کارگیری اطلاعات پراکندگی به‌عنوان بازخورد برای تغییر ورودی‌ها یا فرآیندها به منظور بازگرداندن عملکرد به مسیر استاندارد و اهداف کنونی امکان‌پذیر باشد. کارت‌های امتیازی متوازن، داشبوردهای کارایی، سیستم‌های نظارت بر پروژه، سیستم‌های منابع انسانی و سیستم‌های گزارش‌دهی مالی همه نمونه‌هایی از سیستم‌هایی هستند که می‌توانند از دیدگاه عیب‌یابی به کار گرفته شوند. یک سیستم کنترلی عیب‌یابی اثربخش، مدیریت براساس استثناها را توصیه می‌کند. به جای نظارت مداوم بر مجموعه متنوعی از فرآیندهای داخلی و ارزش‌های هدف و مقایسه نتایج واقعی با نتایج برنامه‌ریزی شده، مدیران به‌طور منظم گزارش‌های استثناها مربوط به زمانبندی را دریافت می‌کنند. مقادیری که با انتظارات مطابقت داشته باشند، کمتر مورد توجه قرار می‌گیرند. اگرچه، در صورتی که یک انحراف اساسی شناسایی شوند، در این صورت مدیران باید زمان و توجه صرف کرده تا مسبب این انحراف را یافته و اقدام مناسبی جهت بهبود آغاز کنند.

آگهی حصر وراثت

قربانعلی قربانپور کلاکی فرزند علی اکبر دارای شناسنامه شماره — به شرح دادخواست به کلاسه ۳۰۸ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان مژگان قربانپور کلاکی فرزند قربانعلی به شماره شناسنامه ۱۰۱ صادره از گلوگاه در تاریخ ۹۴/۱۰/۱۲ اقامتگاه دائمی خود شهرستان بهشهر بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به قربانعلی قربانپور کلاکی ف علی اکبر ش ش — پدر متوفی و مرحومه شریف یاسره ف احمد ش ش ۲۱ ت ت۱۳۳۷ مادر متوفی و محمد صالحی ف مهرعلی ش ش ۱۱ص از بهشهر ت ت۱۳۵۹ همسر متوفی و فاطمه صالحی ش ش ف محمد ش ش ۲۱۷۰۶۲۰۲۳۰ ت ت ۱۳۸۹ فرزند متوفی و پریچهر صالحی ش ش ۲۱۷۰۷۳۲۷۴۸ ت ت ۱۳۹۳ ف محمد 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 ۹۶/۲۰/۵۸۹۷ قاضی شعبه نهم شورای حل اختلاف شهرستان بهشهر

۷۴۸

اجرائیه

مشخصات محکوم له شهرام جمشیدی ف نجف شغل راننده نشانی کرمانشاه کیانمهر کوی شعبه نفت فرعی ۱پ۲ مشخصات محکوم علیه میثم بهرامی ف فتح اله مجهول المکان محکوم به بموجب دادنامه ۹۸/۹۶-۹۶/۳/۳۱ شورای حل اختلاف شعبه ۳۶ حکم به الزام خوانده به حضور در یکی ازدفاتر سنادرسمی کرمانشاه و تنظیم وانتقال سندر سمی پس از تعویض پلاک خودرو به نام خواهان صادر می نماید توضیح اینکه خواهان نیز می بایست مابقی ثمن معامله را قبل از انتقال سند در صندوق دفترخانه تودیع نماید و نیز پرداخت نیم عشردولتی در حق دادگستری

رئیس شعبه ۳۶ شورای حل اختلاف

۷۵۱

آگهی حصر وراثت

قربانعلی قربانپور کلاکی فرزند علی اکبر دارای شناسنامه شماره -- به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶/۳۰۷ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان شرف یاسره فرزند احمد به شماره شناسنامه ۲۱ صادره از گلوگاه در تاریخ ۹۶/۲/۱ ۹۴ اقامتگاه دائمی خود شهرستان بهشهر بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به حلیمه خانم قاسمپور کلاکی ف محمد اسمعیل ش ش ۳۷۳ص از گلوگاه ت ت ۱۳۰۸ مادر متوفی و قربانعلی قربانپور کلاکی ف علی اکبر ش ش ۵۲۹ ت ت ۱۳۳۱ همسر متوفی و اصغر قربانپور کلاکی ف قربانعلی ش ش ۱۰۱۷ ص از گلوگاه ت ت ۱۳۵۴ فرزند متوفی و علی قربانپور کلاکی ف قربانعلی ش ش ۳ ص از گلوگاه ت ت۱۳۵۹ فرزند متوفی و ابوالفضل قربانپور کلاکی ف قربانعلی ش ش ۷ ص از گلوگاه ت ت۱۳۶۲ فرزند متوفی و مریم قربانپور کلاکی ف قربانعلی ش ش ۱۰۵ص از گلوگاه ت ت۱۳۵۷ فرزند متوفی و نرگس قربانپور کلاکی ف قربانعلی ش ش ۹ ص از گلوگاه ت ت۱۳۶۴ 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 ۵۸۹۸ /۹۶/۲۰ قاضی شعبه نهم شورای حل اختلاف شهرستان بهشهر

۷۴۹

آگهی مزایده وفروش اموال منقول نوبت اول موضوع پرونده ۹۶۰۱۳۵ شعبه اول اجرا

نظر به اینکه بموجب پرونده اجرائی فوق محکوم علیه خانم نسا دستیار محکوم به پرداخت مبلغ ۱۸۵۲۴۶۸۷۳ ریال در حق محکوم له بانک مهر اقتصاد و مبلغ ۸۰۰۰۰۰۰ ریال در حق صندوق دولت می باشد که از اموال محکوم علیه تعداد ۵۰ کیسه ۱۰ کیلوگرمی کود میکرومعدنی به مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال و ۵۰ کیسه ده کیلوگرمی کود سکترون اهن به مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال و تعداد ۱۰۰ بسته یک کیلوگرمی کود سکترون اهن یک کیلوگرمی به مبلغ ۷۰۰۰۰۰۰۰ ریال که بابت محکوم به معرفی توقیف و ارزیابی و کارشناسی و در تاریخ ۹۶/۸/۱۰ ساعت ده صبح در دفتر شعبه اول اجرای احکام به فروش می رسد قیمت ملک به مبلغ مذکور که توسط کارشناس رسمی ارزیابی گردید متعلق به شخصی می باشد که بیشترین قیمت را پیشنهاد نماید متقاضیان می توانند پنج روز قبل از مزایده ملک را به نشانی دهدشت ابتدای خ شریعتی مشاهده‌نمایند.

دادرس شعبه اول اجرای احکام مدنی دادگستری دهدشت

۷۵۰

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۲۵۱۵۹۰۰۴۲۰ شعبه ۹ دادگاه خانواده شهرستان قم(۲۳ خانواده سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۵۱۵۹۰۰۶۷۰ خواهان: خانم فاطمه اسم خانی فرزند ذبیح الله به نشانی استان قم، شهرستان قم،شهر قم، بلوار شهید بهشتی ، بهشتی ۵، حجت ۱، پلاک ۵۷ خوانده: آقای هوشنگ عدالتی ورجوی فرزند اصغر به نشانی قم، خیابان میلاد، کوچه ۳، انتهای کوچه، منزل محمدی(مجهول المکان) خواسته: طلاق به درخواست زوجه

رای دادگاه

در خصوص دادخواست ارائه شده از سوی خواهان خانم فاطمه اسم خانی فرزند ذبیح اله بطرفیت خوانده آقای هوشنگ عدالتی ورجوی فرزند اصغر بخواسته طلاق و اذن اعمال وکالت نسبت به تحقق بند یک (ترک انفاق) و ۷(اعتیاد به مواد مخدر) ۸(ترک زندگی مشترک توسط زوج) عقدنامه با توجه به اظهارات خواهان و محتویات پرونده علقه زوجیت دائم آنان براساس عقدنامه شماره ۵۴۱۷ دفترخانه ۱۲ قم از نشر دادگاه محرز است و از سوی دیگر شرایط ۱۲گانه ضمن عقد بامضاء طرفین رسیده است و تحقق شرایط مندرج در بند ۱و۷و۸ عقدنامه مذکور با توجه به جواب استعلام از اجرای احکام دادگاه انقلاب که بیان داشته اند آقای هوشنگ عدالتی بابت استعمال روانگردان شیشه به پرداخت هشت میلیون ریال جزای نقدی و تحمل پنجاه ضربه شلاق تعزیری محکوم شده است و گواهی شعبه ۷ اجرای احکام مدنی قم که دو فقره نیابت به مراغه و حکم جلب زوج برای نفقه معوقه و جاریه زوجه و فرزند مشترک صادر شده است و اظهارات داور از نظر دادگاه محرز است و سعی و تلاش دادگاه و داوران برای ادامه زندگی از سوی زوجه موثر واقع نگردید لذا دادگاه خواسته خواهان را بحق دانسته و در اجرا مواد ۲۶ الی ۲۹ قانون حمایت خانواده و ماده ۱۱۱۹ قانون مدنی و بند ۱و۷و۸ عقدنامه مذکور گواهی عدم امکان سازش بین آنان صادر می کند زوجه وکیل است با حق توکیل به غیر پس از قطعیت حکم صادره نسبت به طلاق اقدام نماید رعایت وجود شرایط صحت اجرای صیغه طلاق از جمله مراعات مفاد مواد ۱۱۳۴-۱۱۳۵-۱۱۳۸-۱۱۴۱ قانون مدنی بر عهده مجری صیغه طلاق می باشد نوع طلاق مستنداً به مواد ۱۱۴۵و ۱۱۴۶و۱۱۵۱ قانون مدنی با توجه به اینکه مهریه زوجه ۱۴ عدد سکه تمام بعلاوه مبلغ ۶۶۵/۲۶۲/۸۷۵ریال به نرخ روز می باشد که زوجه بواسطه کراهتی که از زوج دارد در قبال طلاق تعداد یک عددسکه تمام از مهریه خود را به زوج بذل و از طرف وی قبول بذل کرد خلع وعده آن سه طهر است زوجین یک فرزند مشترک دارند بنام امیر حسین ۱۴ ساله چون زوج زندگی مشترک را ترک نموده و فرزند مشترک پیش مادرش می باشد و لذا دادگاه حضانت فرزند مشترک را به زوجه واگذار می نماید و حکم نفقه معوقه و جاریه فرزند مشترک در شعبه ۸ خانواده به شماره دادنامه ۸۹۱۳۷۵ صادر و در مرحله اجرا است و زوجه اظهارداشته اجرت المثل نمی خواهم و در مورد جهیزیه ام جداگانه اقدام می نمایم زوجه باردار نیست پس از ابلاغ دادنامه قطعی یا قطعی شدن رای است . رای صادره غیابی و ظرف مدت بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه و پس از آن ظرف مدت بیست روز قابل تجدید نظر در شعب تجدید نظر استان قم می باشد.

رئیس شعبه ۹ دادگاه خانواده قم - صادق رمضانی
مدیردفتر شعبه ۹ دادگاه خانواده قم - بحرینی

آگهی تبصره ماده ۱۰۵ آئین نامه قانون ثبت

سندمالکیت ششدانگ یکباب خانه باستثناء ثمن اعتبار به مساحت ۵۹متر مربع تحت پلاک ۲۱ فرعی از ۲۷۳ اصلی واقع در بخش ۴ شمالغرب قزوین به نام آقای حمیدزمانی صادروتسیلم گردیده است که تمامی آن طبق سندشماره ۲۴۶۹۵ مورخ ۸۱/۱۲/۱۷دفتر ۱۹قزوین به آقای اکبرفتحی منتقل شده است که مالک فعلی تقاضای حذف استثناء ثمن اعیانی را می نماید که مراتب جهت ارزیابی به کارشناس رسمی دادگستری ارجاع وپس از ارزیابی مبلغ بهای ثمن اعیانی طی فیش واریزی به شماره ۳۳۷۴۱به میزان ۶/۶۰۰/۰۰۰ ریال به حساب صندوق ثبت اسنادواملاک ناحیه یک قزوین واریز می گردد که ذینفع می بایست جهت اخذ سپرده مذکور به اداره مربوطه مراجعه نماید ودر صورتی که شخص ویااشخاصی مدعی تضییع حق باشند بایستی ظرف مدت یک ماه پس از انتشار آگهی به دادگاه صالحه مراجعه وگواهی طرح دعوی را به این اداره ارائه نماید.

رئیس اداره ثبت اسنادواملاک ناحیه یک قزوین —حسین غلامحسینی ۷۰۴/م الف

رونوشت آگهی حصروراثت

آقای ظهیر ناصری دارای شناسنامه شماره ۴۲۰به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶۰۲۲۹ازاین شورادرخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان آقای مصطفی ناصری به شناسنامه ۱۹۳ درتاریخ۱۳۸۹/۰۹/۱۲ اقامتگاه دائمی خود را بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به فرزندان ذکور عبارتنداز:۱-ظهیر ناصری شماره شناسنامه ۲۴۲۰ -علی ناصری شماره شناسنامه ۷۴۸ ۳-کوروش ناصری کدملی ۵۸۰۹۷۷۳۶۶۴ فرزندان اناث عبارتند از:۱-حوا ناصری شماره شناسنامه ۲۶۸۴ -سیمین دخت ناصری شماره شناسنامه ۳۷۰۷ ۳-طاهره ناصری شماره شناسنامه ۶۸۳ وخانم ایران ناصری شماره شناسنامه ۳۰۵همسر دائمی متوفی ومرحوم وارث دیگری ندارداینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را دریک نوبت آگهی می نماید تاهرکسی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ازمتوفی نزد اوباشد ازتاریخ نشرآگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا صادر خواهد شد.

قاضی شعبه اول شورای حل اختلاف شهر معلم کلایه —سعید رضاکارخانه یوسفی

آگهی اصلاحی

احتراما پیرو آگهی شماره ۳۱۰۰۰۰۰۶۵مورخه ۹۶/۷/۱۵موضوع پرونده اجرایی کلاسه ۹۵۰۰۵۰۱شعارمیدارد درسطر بیستم آگهی مذکور پژو۲۰۶صحیح می باشدکه اشتباها کلگی کامیون قیدگردیده که بدین ترتیب اصلاح میگردد.

مسئول واحد اجرای اسناد رسمی قزوین —آذردوخت اسماعیلی

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۸۶۰۸۷۰۰۱۲۵شعبه ۷ حقوقی شورای حل اختلاف شهرستان کرمانشاه تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۸۶۰۸۷۰۰۲۹۱ خواهان :آقای سید احمد موسوی فرزند سید اشرف با وکالت آقای امید جعفری سرونوی فرزند اوختعلی به نشانی کرمانشاه — میدان شهرداری سابق — خیابان معلم شرقی — بن بست گوران — مجتمع آیینه — واحد ۴ دفتر مهردادرضایی فرد خوانده آقای هادی شاهمرادی به نشانی مجهول المکان خواسته مطالبه وجه گردشکار :جلسه شعبه ۷ شورای حل اختلاف شهرستان کرمانشاه تشکیل است با برسی محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام به شرح زیر مبادرت به صدور رای می نماید .

((رای شورا))

در خصوص دعوی خواهان آقای سید احمدموسوی فرزند سید اشرف با وکالت امید جعفری سرونوی به طرفیت آقای هادی شاهمرادی فرزند فتاح به خواسته مطالبه ۴۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال بابت وجه فروش یک راس دام به انضمام خسارت تاخیر تادیه از زمان تقدیم دادخواست هزینه دادرسی وحق الوکاله وکیل .شورا با توجه به مجموع اوراق ومحتویات پرونده واظهارات وکیل خواهان به شرح دادخواست تقدیمی که خوانده در سال۱۳۹۵ یک راس گاوبا ثمن معینه به مبلغ ستون خواسته از خواهان خریداری می نماید وبعد از گذشت دوماه از پرداخت ثمن معامله استنکاف می ورزد وخوانده نیز در جلسه رسیدگی حضور پیدا نموده وبه بدهکار ی خود اقرار نموده لذا شورا دعوی وکیل خواهان را وارد دانسته ومستندا به ماده ۱۹۸ قانون آیین دادرسی مدنی حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۴۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته با احتساب هزینه دادرسی وتاخیر تادیه از تاریخ تقدیم دادخواست لغایت اجرای حکم وحق الوکاله وکیل در حق خواهان صادر و اعلام می دارد رای صادره حضوری وظرف مدت ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل تجدید نظر در محاکم عمومی حقوقی کرمانشاه می باشد .

قاضی شورای حل اختلاف شهرستان کرمانشاه - مظفر سهیلی رستم پور

ابلاغ

خواهان خانم فرزانه چگنی فرزند صید حاجی با وکالت آقای ایرج خسروی دادخواستی به طرفیت آقای مبین سالخورده به خواسته طلاق به درخواست زوجه دادگاههای عمومی شهرستان کرمانشاه نموده که جهت رسیدگی به شعبه اول دادگاه خانواده کرمانشاه واقع در بلوار بنت الهدی دادگستری کل استان کرمانشاه ارجاع وبه کلاسه ۹۶۰۹۹۸۸۴۹۹۸۰۰۸۴۵ ثبت گردیده که وقت رسیدگی آن ۹۶/۹/۷ ساعت ۸:۰۰ صبح تعیین شده است به علت مجهول المکان بودن خوانده ودرخواست خواهان وبه تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی وانقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه وضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم رادریافت ودر وقت مقررفوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

مدیر دفتر شعبه اول دادگاه خانواده کرمانشاه —کرمی

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی واراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده۳قانون وماده ۱۳آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی واراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۵۰۰۰۰۷۶۸مورخ ۹۶/۷/۱۹هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سندرسمی مستقر درواحد ثبتی حوزه ثبتی ملاک قدس تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای فرشید ابگون فرزند سوقت بشناسنامه۳۸۰۶۹ صادره از تهران درسه دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۱۶۴/۳۳مترمربع پلاک ۱۳۳فرعی از ۱۵—اصلی واقع درشهرک دانش(شاه آباد) خریداری از مالک رسمی آقای تقی طاهری محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب دردو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شود درصورتی که اشخاص نسبت به صدور سندمالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشاراولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود رابه این اداره تسلیم وپس از اخذ رسیدظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض،دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهدشد.

تاریخ انتشار نوبت اول:۱۳۹۶/۷/۲۴ دوشنبه تاریخ انتشار نوبت دوم :۱۳۹۶/۸/۸دوشنبه

بهروز حسین زاده —رئیس ثبت اسناد واملاک م الف ۱۰۸/۱۶۸۱

اجرائیه

مشخصات محکوم له:فرزانه شعبانی نام پدر:جعفر به نشانی شهرقدس خ شهید بهشتی ک ارشاد پ۱۱ مشخصات محکوم علیه کارفرمای ازمایشگاه صداقت ازیتا شریف آبادی محکوم به: بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره وشماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۲۶۵۰۲۰۰۷۵۸ومحکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۳۳/۱۰۰/۰۰۰ریال معادل سه میلیون وسیصدوده هزارتومان بابت کلیه مطالبات ضمن وپایان کار درحق خواهان وپرداخت نیم عشر دولتی درحق صندوق

مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه ۲دادگاه عمومی حقوقی شهرقدس م الف ۱۰۸/۱۷۰۵

آگهی حصر وراثت

آقای غلامرضا بلوایه بشماره شناسنامه ۲۹۷۸ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۳۰۶/۶/۹۶ ازاین شعبه درخواست گواهی حصرورراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان احمد بلوایه بشناسنامه ۲۸ درتاریخ۹۶/۶/۲۹اقامتگاه دایمی خود بدرود زندگی گفته وورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- غلامرضا بلوایه ش ش۲۹۷۸ ت ت ۱۳۴۹ تهران پسر ۲- مرتضی بلوایه ش ش۳۳۶۰ ت ت ۱۳۵۷تهران پسر ۳- زینب بلوایه ش ش ۵۰۵۱ ت ت ۱۳۵۱ تهران دختر ۴- سکینه بلوایه ش ش ۵۱۴ ت ت ۱۳۵۴ تهران دختر ۵- ثریا بلوایه ش ش ۸۵۷۰ ت ت ۱۳۶۱ تهران دختر ۶- ناهید بلوایه ش.ش ۸۲۱۷ت.ت۱۳۶۷شهرقدس دختر ۷- رقیه واحدی ش.ش۱۹ت.ت۱۳۲۳استانه اشرفیه همسر و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک بالنجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبوررا دریک نوبت آگهی مینماید تاهرکس اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ای از متوفی نزد اوباشد ازتاریخ نشرآگهی ظرف مدت یکماه به این شعبه تقدیم دارد والا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

شعبه ۶ شورای حل اختلاف شهرستان قدس - م/الف۱۳۹۶/ ۱۰۸

آگهی فروش

به موجب پرونده کلاسه ۹۵۰۷۰۵ اجرای مدنی محکوم علیه شرکت آجر رسه محکوم است به پرداخت مبلغ ۳۶۱/۱۵۸/۱۰۱ ریال در حق محکوم له علی مشحوت پور و مبلغ ۱/۵۰۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه اجرایی با توجه به اینکه در این خصوص اموالی از قبیل پمپ باد ۲ سیلندر صنعتی ۲ عدد هر کدام ۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال و فن کوره ۳ عدد هر کدام ۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال و والس نرم کننده گل یک عدد ۱۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال و تسمه نوار نقاله ۵ عدد هر کدام ۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال و گاری حمل آجر ۳۰ عدد هر کدام ۱۰۰/۰۰۰ ریال و مخلوط گل کن یک عدد ۱۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال و دینامه کوچک ۵ عدد هر کدام ۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال و سیلو مخزنی ۲ عدد هر کدام ۱۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال و کولر گازی استوک ۵ عدد هر کدام ۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال که توسط کارشناس ارزیابی گردیده فلذا در روز یک شنبه مورخ ۱۳۹۶/۸/۱۷ از ساعت ۱۰ الی ۱۱ از طریق مزایده با حضور نماینده دادستان عمومی و انقلاب شوشتر در وقت و ساعت مقرر فوق حضور یابند مزایده از قیمت کارشناسی شروع شده و به بالاترین قیمت پیشنهادی به فروش خواهد رسید از برنده مزایده ده درصد قیمت مزایده اخذ خواهد شد و الباقی باید ظرف یک ماه به صندوق دادگستری واریز گردد داوطلبان می توانند در صورت تمایل جهت بازدید سه روز قبل از مزایده به اجرای احکام حقوقی مراجعه نمایند.(شماره م/الف:۱۵/۳۸۳)

مدیر دفتر اجرای احکام مدنی دادگستری شوشتر - غالب زاده

مفقودی

سند کمپانی و برگ سبز سواری میتسوبیشی تیپ گالانت، رنگ سفید- روغنی، مدل ۱۹۹۰ به شماره موتور : ۰۴G۶۳GX۴۵۰۶ وشماره شاسی: DSRE۳۳ALZ۰۰۷۷۱ و به شماره پلاک: ایران ۵۵- ۸۲۷ ه ۴۵مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد.

قم

مفقودی

سند کمپانی و برگ سبز سواری پراید صبا (جی تی ایکس)، رنگ سبز یشمی - متالیک، مدل ۱۳۸۰ به شماره موتور: M۱۳۲۴۳۴۸۷ وشماره شاسی: S۱۴۱۲۲۸۰۷۱۴۳۱۵ و به شماره پلاک: ایران ۱۶- ۶۳۵ ج ۳۸ مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد.

قم

آگهی

شاکی منا حسن پور تالارپشتی شکایتی علیه متهم رضا قلیچ خانی فرزندمحرم باشماره ملی ۰۳۸۵۶۷۶۰۵۰ دائر بر استفاده از سند مجعول تقدیم دادگاه های عمومی کرج —نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۱۴ دادگاه کیفری دو شهرستان کرج واقع در کرج بالاتر از م طالقانی ساختمان مرکزی دادگستری ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۲۵۹ ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۶/۱۰/۱۱ و ساعت ۹ تعیین شده است به علت مجهول المکان بودن متهم و درخواست شاکی و به تجویز ماده ۳۴۴ قانون آئین دادرسی کیفری و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا متهم پس از نشر آگهی و اطلاع از مفادان به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد در صورت عدم حضور جلب می گردد.

م الف ۱/۹۶/۹۵۳ د منشی شعبه ۱۱۴ دادگاه کیفری دو شهرستان کرج

۷۵۷

آگهی حصر وراثت

ناهید مهدوی نیا دارای شناسنامه شماره ۲۴ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶۱۰۱۲/۷/۹۶ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان عبدالمحمد قزل باش به شماره شناسنامه ۶۱۷ در تاریخ ۹۶/۳/۳۰ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به بیژن قزل باش ف عبدالمحمد ش ش ۱۹۳۱ ت ت ۵۷/۱۱/۲۴ ص از اهواز فرزند متوفی و پژمان قزل باش ف عبدالمحمد ش ش ۱۹۶۸ ت ت۵۸/۱۱/۱۴ ص از اهواز فرزند متوفی و حسین قزل باش ف عبدالمحمد ش ش ۱۷۴۰۲۲۳۷۶۶۰۵ ت ت ۷۵/۳/۸ ص از اهواز فرزند متوفی و مژگان قزل باش ف عبدالمحمد ش ش ۱۰۶۵ ت ت ۶۰/۱/۱۵ ص از اراک فرزند متوفی و ناهید مهدوی نیا ف محمود ش ش ۲۴ ت ت ۳۳/۳/۱۵ص از اسفراین زوجه 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 ۹۶/۶۶۵۳/ف رئیس شعبه ۷ شورای حل اختلاف کرج

۷۴۷

آگهی حصر وراثت

رضا محمدی زرنکشی دارای شناسنامه شماره ۱۸۳۱۹ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶۰۸۷۱ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان صنم مددی زرنکشی به شماره شناسنامه ۴۲۸ در تاریخ ۹۵/۱/۱۰ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به رضا محمدی زرنکشی ت ت ۴۳/۱/۳۱ ش ش ۱۸۳۱۹ف محرم فرزند متوفی و داود محمدی زرنکشی ت ت ۴۱/۶/۸ ش ش ۱۷۵ف محرم فرزند متوفی و نادر محمدی ت ت ۵۰/۱۲/۵ش ش ۴۸۷۳ف محرم فرزندمتوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک مرتبه آگهی می گردد تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

م الف ۹۶/۶۶۴۰/ ف رئیس شعبه ۴ شورای حل اختلاف کرج

۷۴۴

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی ودادخواست و ضمائم به

کلاسه پرونده: ۲۵۸/۶۷/۹۶ وقت رسیدگی: ۹۶/۹/۱ ساعت ۱۵ خواهان مبینا میرزایی خوانده عزیزاله میرزایی خواسته مطالبه خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف اصناف شهرستان کرج نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۶۷ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف یک ماه به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند چنان

م الف۹۶/۶۶۴۲ف/ رئیس شعبه ۶۷ شورای حل اختلاف کرج

۷۴۶

آگهی ابلاغ

خواهان آقای نجف محمدی سامله فرزند احمد دادخواستی به طرفیت خواندگان ۱- توران فیض آقا جان ۲- پیمان هژبری کرم بستی فرزند مقصود ۳- بهروز هژبری کرم بستی فرزند مقصود ۴- محمد جواد هژبری کرم بستی فرزند مقصود ۵- لیلاهژبری کرم بستی فرزند مقصود به خواسته الزام به تنظیم سند رسمی ملک (الزام خواندگان وراث حین الفوت مورث مرحوم مقصود هژبری کرم بستی به انتقال وتنظیم سند رسمی ۶ دانگ یک دستگاه ساختمان مسکونی واقع در باغ ابریشم با مشخصات مندرج در مستندات تقدیمی به انضمام خسارت دادرسی وارده)مقوم به ۱۴/۲۸۰/۰۰۰ ریال مطرح که به این شعبه ارجاع وبه شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۸۳۱۲۲۰۰۴۳۹شعبه ۲۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان کرمانشاه ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۹/۸ ساعت ۸:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خواندگان ودرخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر النتشار آگهی می گردد تا خواندگان ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه وضمن اعلام نشانی کامل خودنسخه ثانی دادخواست وضمائم را در یافت و در وقت مقررفوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

مدیر دفتر شعبه بیست ودوم دادگاه عمومی (حقوقی)شهرستان کرمانشاه — بهزاد عبدی

کرمانشاه —بلوار بنت الهدی — دادگستری کل استان کرمانشاه

آگهی موضوع ماده۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

در اجرای ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی اسامی اشخاصی که باستناد مدارک ارائه شده از طریق هیات حل اختلاف موضوع قانون مذکور مستقر در ثبت خلخال تقاضای رسیدگی و ثبت و صدور سند مالکیت نسبت به مورد خریداری خود را نموده اند و مالکیت متصرفی و مفرزوی ایشان برابر آرای صادره از هیات مذکور تایید و به اداره ثبت اعلام گردیده که پس از اختصاص پلاک ثبتی مراتب بشرح ذیل در دو نوبت جهت اطلاع آگهی می شود:

ازبخش۷ هروآباد خلخال؛

۱۲۰۰/۳۷ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی آقای مهدی عبداللهیان ملکی یوسف کربلایی بمساحت ۵۸/۸۳ مترمربع

۱۲۱۳/۴۵ اصلی، ششدانگ یک قطعه زمین محصور متصرفی خانم کبری رضاپور ملکی حمید و محمود هر دو عبداله زاده نصیری بمساحت ۱۲۹/۱۰ مترمربع

۱۲۹۱/۸۸ اصلی، ششدانگ یک قطعه زمین محصر با اعیانی احداثی در آن متصرفی آقایان بهرام و سام هر دو روائی بالسویه ملکی سید عظی ملجائی بمساحت ۲۲۳ مترمربع

۱۳۰۶/۱۱۳ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی آقای صیادنشادنی ملکی سیدذبیح اله مرجائی بمساحت ۲۱۵/۷۰مترمربع

۱۷۵۷/۲۴ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی آقای ارسطو منتظری ملکی رحیم اله منتظری بمساحت۱۲۰/۲۷ مترمربع

۱۷۵۷/۲۵ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی آقای ارسطو منتظری ملکی رحیم اله منتظری بمساحت۱۱۸/۵۰مترمربع

۱۸۹۲/۱۳۷ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی آقای صحابعلی عابدی زاهدان ملکی خدیجه خسرویان بمساحت ۱۹۹/۲۸ مترمربع

ازبخش ۷ خانندبیل خلخال ؛

۱۹۰۹/۲۷۱۸ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی آقای مهدی قلیزاده سوسهاب ملکی محرمعلی پالیزوان بمساحت ۱۴۱/۱۸ مترمربع واقع در اراضی قریه اندبیل

۱۹۰۹/۲۷۱۹ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی آقای سیروس طاهری ملکی پرویز حکیم زاده بمساحت ۱۲۴/۶۵ مترمربع واقع در اراضی قریه اندبیل

۱۹۰۹/۲۷۲۰ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی آقایان وحید و حامد هر دو فتاحی بالسویه ملکی عادل فتاحی بمساحت ۱۰۵/۵۰ مترمربع واقع در اراضی قریه اندبیل

۱۹۵۱/۵۲۷ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی آقای محمد همدمی ملکی عشقعلی همدمی بمساحت ۲۱۲/۶۳ مترمربع واقع در قریه مجره

۱۹۵۳/۲۶۶۵ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی آقای فرامرز بدل پور آلهاشم ملکی کریم خوجینی بمساحت ۱۶۴/۸۵ مترمربع واقع در اراضی قریه خوجین

۱۹۵۳/۲

رای داوری

در خصوص دعوی خواهان مهسا سالاری بر طرفیت خوانده خدیجه کامروا به خواسته الزام به تنظیم سند رسمی خانه ویلایی به پلاک ثبتی ۵/۹۸۱ بخش ۸ اهواز به نشانی- اهواز- کیانپارس- خ ۴ غربی- فاز ۳- پلاک ۱۱۲ و مطالبه کلیه بدهی های ملک به بانک مهر اقتصاد- شهرداری- دارایی — ثبت و اداره مالیات به انضمام خسارت دادرسی با توجه به مبایعنامه و صورت جلسه و وکالتنامه که خوانده به خواهان متعهد بوده سند را فک رهن کرده کلیه بدهی های آن را پرداخت نموده و تا تاریخ ۹۵/۳/۱۸ انتقال دهند و با توجه به جلسات متعدد و مهلت مجددی که به ایشان داده شده ایشان به تعهداتشان عمل نکرده اند. آقای جابر قاطع داور خانم خدیجه کامروا خوانده با توجه به عدم امکان حضور ایشان و با رضایت خوانده و خواهان رای شان را موافق با رای اینجانب دانسته اند و اینجانب با رضایت همگی داور مرضی الطرفین اعلام شدم. لذا رای داوری به شرح ذیر اعلام می شود: خوانده محکوم به پرداخت کلیه بدهی های ملک اعم از بدهی به بانک مهر اقتصاد — شهرداری- دارایی — ثبت و اداره مالیات و هزینه های دادرسی و همچنین انتقال سند یک باب منزل ویلایی شش دانگ به پلاک ثبتی ۵/۹۸۱ به نشانی اهواز- کیانپارس- خ۴ غربی — فاز ۳ - پلاک ۱۱۲ الی می باشد.

مدیر دفتر شعبه ششم دادگاه عمومی (حقوقی) شهرستان اهواز —نظری نژاد

آگهی حصروراثت

شماره پرونده ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۰۴۰۰۴۳۵ شماره بایگانی ۹۶۰۴۴۰ / خواهان رونوشت حصر وراثت نهضت السادات محسنیان فرزند سید یحیی به شرح دادخواست تقدیمی ثبت شده به کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۰۴۰۰۴۳۵ ازین دادگاه درخواست گواهی حصروراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان خانم ملوک فروغی فرزند کربلائی محمد به شماره شناسنامه ۱۳۵۰۳ در اقامتگاه دائمی خود بدرود حیات گفته و ورثه حین الفوت آن منحصراست به: ۱- خانم ناهید محسنیان فرزند سید یحیی به شماره شناسنامه ۱۸۷ متولد ۱۳۳۱ نسبت با متوفی: خواهر زاده ۲- خانم نهضت السادات محسنیان فرزند سید یحیی بشماره شناسنامه ۵۸۵ متولد ۱۳۲۸ نسبت با متوفی: خواهر زاده / اینک شورا بالنجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور یک نوبت آگهی می گردد تاچنانچه شخصی اعتراضی دارد ویا وصیت نامه ای از متوفی نزداو می باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یکماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

مسئول دفتر شعبه چهارم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان- خلیلی

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۰۷۰۰۳۰۴ شعبه هفتم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۱۷۲۰۷۰۰۴۶۰ شماره بایگانی ۹۶۰۳۰۶ / خواهان: خانم سیده هانیه حسینی لله دوین فرزند سید عباس با وکالت آقای حسین غم انگیز نوشری فرزند عظیم بنشانی گرگان- بلوار ناهارخوران- عدالت ۸۵- مجتمع تندیس- طبقه اول اداری- واحد ۲ دفتر وکالت غم انگیز / خوانده: آقای روح اله یا بندی بنشانی مجهول المکان/ خواسته: مطالبه وجه بابت...

رای قاضی شورا

درخصوص دعوی خانم هانیه حسینی لله دوین با وکالت آقای حسین غم انگیز نوشری به طرفیت آقای روح الله یابندی به خواسته الزام خوانده به تدیه مبلغ ۸۱/۵۳۰/۰۰۰ ریال وجه درحق موکل و خسارات تاخیر تادیه لغایت یوم الاجرا و کلیه خسارات ناشی از امر دادرسی به شرح منعکس در پرونده با توجه به مجموع محتویات پرونده و اظهارات وکیل خواهان به شرح دادخواست تقدیمی و با عنایت به تصویر صورت حساب خواهان که بیانگر انتقال مبالغی به شماره کارت خوانده می باشد و توجها به اینکه حسب پاسخ استعلام از مدیریت بانک صادرات این انتقال وجوه از کارت خواهان به خوانده مورد تایید قرار گرفته است و نظر به اینکه خوانده علیرغم ابلاغ قانونی از طریق نشر آگهی در روزنامه درجلسه رسیدگی حاضر نشده و درقبال دعوی خواهان دفاعی بعمل نیاورده است اوراق ضمن وارد دانستن دعوی خواهان با استناد به مواد ۱۹۸ و ۵۱۹ و ۵۲۲ قانون آیین دادرسی مدنی حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۸۱/۵۳۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و پرداخت مبلغ ۲/۲۸۸/۲۵۰ ریال هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل طبق تعرفه و همچنین خسارت تاخیر تادیه از تاریخ تقدیم دادخواست به تاریخ ۹۶/۵/۱۸ لغایت اجرای حکم درحق خواهان صادر و اعلام می نماید. رای صادره غیابی ظرف مدت بیست روز پس از ابلاغ واخواهی درهمین شعبه و سپس بیست روز پس از آن قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم عمومی گرگان می باشد.

قاضی شعبه هفتم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان- غلامرضا جهان افروز

آگهی فقدان سند

آقای فرهاد محامید سلطانی وکیل مالک محمود رضا رئیسی زرگری طبق وکالتنامه شماره ۷۱۰۱-۹۶/۷/۱۵ با تسلیم دو برگ استشهاد گواهی شده دفترخانه ۳۴۷ اهواز مدعی است که سند مالکیت ۳۱/۲ سهم مشاع از ۱۲۰ سهم ششدانگ پلاک ۸۹۲/۲۸۶۸ واقع در بخش ۷ اهواز در صفحه ۱۰۰ دفتر ۶۶ ذیل ثبت ۸۸۱۲ بنام مالک متن ثبت و سند مالکیت ۷۴۲۶۵۹ ج ۹۱ صادر و تسلیم گردیده و برابر سند قطعی شماره — دفترخانه — اهواز نامبرده / مع الواسطه انتقال قطعی یافته که برابر اسناد — دفترخانه- نزد- رهن است که به علت سهل انگاری مفقود گردیده لذا بدستور تبصره یک اصلاحی ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت مراتب جهت اطلاع عموم یک نوبت آگهی میشود که هر کس مدعی انجام معامله یا وجود سند مالکیت نزد خود میباشد میتواند ظرف مدت ده روز از تاریخ انتشار این آگهی اعتراض خود را به این اداره تسلیم دارد و در غیر اینصورت پس از سپری شدن مدت قانونی و عدم واخواهی سند مالکیت المثنی بنام مالک صادر خواهد شد.شماره م/الف: ۵/۲۰۵۴

کفیل اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه یک اهواز

آگهی مزایده (مرحله اول)

شماره نامه ۹۶۱۰۱۱۰۱۶۸۳۰۲۱۷۶ شماره پرونده ۹۴۰۹۹۸۰۰۵۶۵۰۰۶۶۶ شماره بایگانی ۹۵۱۰۵۶ /بموجب دادنامه شماره ۹۵۰۹۹۷۰۰۵۶۵۰۰۲۱۵ صادره از شعبه ششم دادگاه حقوقی گرگان در پرونده ۱۰۵۶/۹۵/۳ اجرایی درخصوص دعوی امیر شهری فرزند قربان بطرفیت محکوم علیه ابوالقاسم نوروزی شاده فرزند حسین حکم به دستور فروش ملک مشاع واقع در گرگان- خ ولی عصر- پاساژ مرسل- طبقه اول- مغازه شماره ۱۰۶- صادر و اعلام می گردد حسب درخواست محکوم له امیر شهری ملک مورد نظر به مبلغ ۱/۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال توسط کارشناس مورد ارزیابی قرار گرفته و پس از جری تشریفات قانونی انجام شده از طریق مزایده حضوری بفروش میرسد طالبین خرید میتوانند در جلسه مزایده شرکت و پیشنهاد خود را ارائه و تسلیم نمایند./ توصیف اجمالی ملک توقیف شده براساس ماده ۱۳۸ قانون اجرای احکام مدنی: ۱- محل ملک: گرگان- خ ولی عصر- پاساژ مرسل- طبقه اول- مغازه شماره ۱۰۶ —مشخصات و حدود اربعه: ابعاد ملک مورد نظر بشرح کروکی و مساحت آن برابر ۱۴/۴۵ مترمربع و ارتفاع مغازه ۲/۸ مترمربع می باشد. کف مغازه سرامیک و بدنه تا ۱/۲۰ متر سرامیک و بقیه بدنه اندود گچ و درب شیشه سکوریت می باشد. این مغازه دارای برق مشاع است. این مغازه درحال حاضر فاقد سند مالکیت ثبتی می باشد. با بررسی بعمل آمده بلحاظ موقعیت و مساحت و کیفیت بنا ارزش مغازه برابر ۱/۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی می گردد./ زمان و مکان مزایده: ۱- زمان مزایده: روز چهارشنبه مورخه ۱۳۹۶/۰۸/۱۰ ساعت ۹ الی ۱۰ ۲- مکان مزایده: دفتر شعبه سوم اجرای مدنی گرگان/ شرایط مزایده ۱. مزایده از مبلغی که توسط کارشناس تعیین شده شروع برنده مزایده کسی است که بالاترین مبلغ را درجلسه مزایده قبول نماید.۲. برنده مزایده میبایست ۱۰ درصد مبلغ مورد پیشنهاد را نقدا به حساب سپرده دادگستری واریز و ما بقی آن را ظرف یک ماه از تاریخ اجرای مزایده به حساب سپرده واریز قبض واریز شده را تحویل دایره اجرا نماید در غیر این صورت وفق ماده ۱۲۹ قانون اجرای احکام مدنی سپرده پس از کسر هزینه های اجرایی به نفع دولت ضبط و آگهی مزایده تجدید خواهد شد. ۳. طالبین خرید میتوانند یک هفته قبل از اجرای مزایده با هماهنگی این اجرای احکام ملک توقیف شده بازدید نمایند.۴- تحویل مال مورد مزایده پس از تایید صحت مزایده از ناحیه دادگاه صادر کننده اجرائیه خواهد بود در صورت عدم تائید صحت مزایده این اجرا مسئولیتی در رابطه با خریدار ندارد فقط مبلغ تودیع شده عودت خواهد شد. ۵- مزایده با حضور نماینده محترم دادستان دادسرای عمومی و انقلاب گرگان و نماینده اجرای احکام مدنی انجام خواهد شد.

عادلی- دادورز دفتر شعبه سوم اجرای احکام مدنی گرگان

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

شماره پرونده ۹۶۰۹۹۸۰۱۶۹۹۰۰۲۱۸ شماره بایگانی ۹۶۰۵۲۰ / درخصوص احضار متهم سید ابراهیم(امیر) مصطفوی راد فرزند سید علی موضوع شکایت سمیه بقه دائر به کلاهبرداری جهت رسیدگی به شعبه ۱۰۳ جزایی گرگان واقع در گرگان- خیابان شهید بهشتی- روبروی اداره مخابرات- مجتمع شهید بهشتی ارجاع و به کلاسه پرونده شماره بایگانی ۱۰۳/۹۶۰۵۲۰ ثبت گردیده وقت رسیدگی ۱۳۹۶/۰۹/۰۱ ساعت ۱۰ صبح تعیین شده است. به علت مجهول المکان بودن خوانده و به تجویز ماده ۳۴۴ قانون آیین دادرسی کیفری و دستور دادگاه مراتب یک نوبت دریکی از جراید کثیرالانتشار آگهی میشود تامتهم پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد و از اتهام خود دفاع نماید والا تصمیم مقتضی صادر خواهد شد.

رئیس شعبه دادگاه ۱۰۳ کیفری ۲ گرگان- فرزاد عسکری

اجرائیه

شماره اجرائیه: ۹۶۱۰۴۲۱۷۲۲۴۰۰۱۹۰ شماره پرونده: ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۲۴۰۰۱۹۰ شماره بایگانی : ۹۶۰۱۹۰ مشخصات محکوم له/ محکوم علیه ۱.بانک قرض الحسنه مهر ایران —نشانی گرگان- فلکه کاخ — خ لشگر دوم سرپرستی بانک قرض الحسنه مهر ایران مشخصات محکوم علیه/ محکوم علیهم ۱. علی قاسمی ف علی ۲. محمد قاسمی ف علی ۳. بی بی علی گلی ف نور علی نشانی- مجهول المکان / مشخصات نماینده یا قائم مقام قانونی محکوم له / محکوم علیه / اعظم آزاد محله ف تقی—نشانی گرگان خ ولیعصر نبش عدالت ۵ پاساژ آریا ط ۵ واحد ۱۳۹ / نوع رابطه وکیل / محکوم له / محکوم لهم بانک قرض الحسنه مهر ایران (محکوم به): بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۶۱۰۰۹۱۷۲۲۴۰۰۹۳۰ وشماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۱۷۲۲۴۰۰۴۶۶ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۹۶/۰۰۰/۰۰۰ ریال اصل خواسته و خسارت ناشی ازعدم پرداخت تا تاریخ ۹۶/۳/۲ و از تاریخ اخیر تا زمان اجرای حکم روزانه مبلغ یک ریال به ازای هر سه هزار ریال و بابت خسارت ناشی از عدم پرداخت به ماخذ محکوم به و مبلغ ۱/۱۵۵/۰۰۰ ریال هزینه دادرسی ونشرآگهی و مبلغ ۵۴۰/۰۰۰ ریال بابت حق الوکاله وکیل درحق 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 ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۲۴۰۰۴۱۱ شعبه شانزدهم شورای حل اختلاف (ویژه امور بانکی) شهرستان گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۱۷۲۲۴۰۰۸۰۰ ش ب : ۹۶۰۴۱۱/ خواهان: بانک انصار با مدیریت آقای عباس کاشفی جاوید با وکالت خانم زهرا محمد خانی فرزند صادق به نشانی استان گلستان شهرستان گرگان- خیابان ولیعصر ۹ مجتمع قاسمی طبقه ۵ واحد ۱ / خواندگان: ۱. آقای سعید جلالی ف محمد جعفر ۲. آقای ناصر مخیری ف قربان ۳. آقای سید ناصر میر کریمی ف سید اسماعیل ۴. آقای پیام نوروزی ف بهروز به خواسته مطالبه مبلغ ۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال وجه یک فقره چک به شماره ۵۱۱۲۳۵۵۶ مورخ ۹۵/۱۰/۲۷ عهده بانک ملت شعبه خ فلسطین گرگان به انضمام خسارات دادرسی وخسارت تاخیرتادیه با توجه به محتویات پرونده وگواهینامه عدم پرداخت وجه چک صادره ازناحیه بانک محال علیه وبا توجه به اظهارات وکیل خواهان لایحه تقدیمی مورخه ۹۶/۷/۱۵ و نظربه اینکه خواندگان علیرغم ابلاغ قانونی اخطاریه ازطریق نشرآگهی درتاریخ ۹۶/۶/۹ درجلسه رسیدگی شورا حاضر نشده اند و درمقابل دعوی خواهان دفاعی بعمل نیاورده اند و نظر به اینکه اصل سند تجاری در ید دارنده حکایت از مدیونیت صادر کننده و ظهوراشتغال ذمه آنها دارد و نظر به اینکه از ناحیه خواندگان دلیلی که حکایت از پرداخت وجه چک نماید ارائه نگردیده فلذابا توجه به نظریه مشورتی اعضای شورا به شرح صورتجلسه مورخه ۹۶/۷/۱۵ وبا احراز اشتغال ذمه خواندگان واستصحاب دین و مستندا به ماده ۹ قانون شورا های حل اختلاف و مواد ۳۱۰-۳۱۱-۳۱۳-۴۰۳ ازقانون تجارت و تبصره الحاقی مصوب مجمع تشخیص مصلحت نظام به ماده ۲ قانون صدور چک و مواد ۱۹۸و۵۱۹ ازقانون آئین دادرسی مدنی حکم به محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت اولا مبلغ ۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و ثانیا پرداخت خسارت تاخیر تادیه ازتاریخ سررسید چک تا زمان اجرای حکم براساس شاخص اعلامی ازناحیه بانک مرکزی وثالثا مبلغ ۳/۴۷۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی ونشرآگهی و رابعا مبلغ ۱/۸۰۰/۰۰۰ ریال بابت حق الوکاله وکیل درحق خواهان صادر واعلام می گرددرای صادره غیابی وظرف مدت ۲۰ روز پس ازابلاغ قابل واخواهی درهمین شعبه و ظرف مدت ۲۰ روز پس از آن قابل تجدید نظردر محاکم عمومی حقوقی گرگان می باشد.

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

دادنامه

پرونده ؛کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۲۴۰۰۴۱۲ شعبه شانزدهم شورای حل اختلاف (ویژه امور بانکی) شهرستان گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۱۷۲۲۴۰۰۷۹۹ ش ب : ۹۶۰۴۱۲/ خواهان: بانک انصارا مدیریت آقای عباس کاشفی جاوید با وکالت خانم زهرا محمد خانی فرزند صادق به نشانی استان گلستان شهرستان گرگان- خیابان ولیعصرعدالت ۹ مجتمع قاسمی طبقه ۵ واحد ۱ / خوانده: ۱. آقای علیرضا فلسفی نیا ف محمد به نشانی مجهول المکان خواسته: مطالبه وجه چک

رای قاضی شورا

درخصوص دادخواست بانک انصار با وکالت خانم زهرا محمد خانی بطرفیت: آقای علیرضا فلسفی نیا ف محمد به خواسته مطالبه مبلغ ۳۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال وجه یک فقره چک به شماره ۷۹۲۵۴۶ مورخ ۹۴/۹/۲۸ عهده بانک تجارت شعبه خیابان ایرانهمر گرگان به انضمام خسارات دادرسی وخسارت تاخیرتادیه با توجه به محتویات پرونده وگواهینامه عدم پرداخت وجه چک صادره ازناحیه بانک محال علیه وبا توجه به اظهارات وکیل خواهان لایحه تقدیمی و نظربه اینکه خوانده علیرغم ابلاغ قانونی اخطاریه ازطریق نشرآگهی درتاریخ ۹۶/۶/۹ درجلسه رسیدگی شورا حاضر نشده و درمقابل دعوی خواهان دفاعی بعمل نیاورده اند و نظر به اینکه اصل سند تجاری در ید دارنده حکایت از مدیونیت صادر کننده و ظهوراشتغال ذمه آنها دارد و نظر به اینکه از ناحیه خوانده دلیلی که حکایت از پرداخت وجه چک نماید ارائه نگردیده فلذابا توجه به نظریه مشورتی اعضای شورا به شرح صورتجلسه مورخه ۹۶/۷/۱۵ وبا احراز اشتغال ذمه خوانده واستصحاب دین و مستندا به ماده ۹ قانون شورا های حل اختلاف و مواد ۳۱۰-۳۱۱-۳۱۳-۴۰۳ ازقانون تجارت و تبصره الحاقی مصوب مجمع تشخیص مصلحت نظام به ماده ۲ قانون صدور چک و مواد ۱۹۸و۵۱۹ ازقانون آئین دادرسی مدنی حکم به محکومیت تضامنی خوانده به پرداخت اولا مبلغ ۳۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته وثانیا پرداخت خسارت تاخیر تادیه ازتاریخ سررسید چک تا زمان اجرای حکم براساس شاخص اعلامی ازناحیه بانک مرکزی وثالثا مبلغ ۲/۷۵۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی ونشرآگهی و رابعا مبلغ ۱/۱۸۸/۰۰۰ ریال بابت حق الوکاله وکیل درحق خواهان صادر واعلام می گرددرای صادره غیابی وظرف مدت ۲۰ روز پس ازابلاغ قابل واخواهی درهمین شعبه و ظرف مدت ۲۰ روز پس از آن قابل تجدید نظردرمحاکم عمومی حقوقی گرگان می باشد.

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

آگهی حصر وراثت

آقای نبی طونی به شماره شناسنامه ۶۹۶ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۹۶۰۶۰۹/۹/۹۶ این شعبه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان محمدعلی طونی به شماره شناسنامه ۴۶۷ در تاریخ ۹۶/۶/۱۸ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- نبی طونی ش ش ۶۹۶ ت ت ۱۳۴۳ صادره از الیگودرز پسر متوفی ۲- مهتاب طونی ش ش ۸۰۱۹ ت ت ۱۳۴۶ صادره از تهران دختر متوفی ۳- مجید طونی ش ش ۶۱۹ ت ت ۱۳۵۶ صادره از شمیرانات پسر متوفی ۴- عفت طونی ش ش ۷۷۳ ت ت ۱۳۴۲ صادره از الیگودرز دختر متوفی ۵- عصمت ایرانشاهی ش ش ۱۶ ت ت ۱۳۲۰ صادره از الیگودرز همسر متوفی و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را باستناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به این شعبه تقدیم دارد والا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

رئیس شعبه ۹ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۱ تهران ۱۱۰/۹۱۳۸۶ت

آگهی حصر وراثت

خانم اشرف السادات میرعمادی به شماره شناسنامه ۲۵ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۹۶۰۶۱۲/۹/۹۶ این شعبه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان سیدحسین میرعمادی به شماره شناسنامه ۱۹ در تاریخ ۹۶/۲/۱۸ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- اشرف السادات میرعمادی ش ش ۲۵ ت ت ۱۳۳۶ صادره از شمیران دختر متوفی ۲- زینت السادات میرحسن ش ش ۲ ت ت ۱۳۱۸ صادره از شمیران همسر متوفی ۳- رویا میرعمادی ش ش ۵۳۲ ت ت ۱۳۴۰ صادره از شمیران دختر متوفی ۴- راهله میرعمادی ش ش ۸۲۷۱ ت ت ۱۳۴۷ صادره از شمیران دختر متوفی ۵- سیدمهدی میرعمادی ش ش ۱۰۱۹۶ ت ت ۱۳۵۵ صادره از شمیران پسر متوفی و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را باستناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به این شعبه تقدیم دارد والا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

رئیس شعبه ۹ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۱ تهران ۱۱۰/۹۱۳۹۱ت

آگهی حصر وراثت

خانم فاطمه ربیعی به شماره شناسنامه ۳۱۶۹۸ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۹۶۰۵۹۸/۹/۹۶ این شعبه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان سیده زهرا گلستانی به شماره شناسنامه ۱۴۵۴۷ در تاریخ ۹۶/۴/۸ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- حسین ربیعی ش ش ۸۷ ت ت ۱۳۲۵/۵/۲۲ صادره از خوانسار همسر متوفی ۲- محمدرضا ربیعی ش ش ۲۶۲ ت ت ۱۳۵۶/۱/۱ صادره از تهران پسر متوفی ۳- پیمان ربیعی ش ش ۴۲۱۷۱ ت ت ۱۳۶۰/۱۲/۳ صادره از تهران پسر متوفی ۴- فاطمه ربیعی ش ش ۳۱۶۹۸ ت ت ۱۳۶۶/۵/۱۳ صادره از تهران دختر متوفی و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک باانجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را باستناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به این شعبه تقدیم دارد والا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

رئیس شعبه ۹ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۱ تهران ۱۱۰/۹۱۳۸۸ت

آگهی حصر وراثت

خانم سهیلا سیغاریان اصل به شماره شناسنامه ۱۴۵۷ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۹۶۰۵۹۳/۹/۹۶ این شعبه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان آذر اشرف مسیوزاده به شماره شناسنامه ۲۹ در تاریخ ۹۶/۴/۷ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- سهیلا سیغاریان اصل ش ش ۱۴۵۷ ت ت ۱۳۳۸ صادره طهران دختر متوفی ۲- ساعد سیغاریان اصل ش ش ۱۴۴۰ ت ت ۱۳۳۶ صادره از تبریز پسر متوفی ۳- سهراب سیغاریان اصل ش ش ۱۰۳۰ ت ت ۱۳۴۱ صادره از تهران پسر متوفی ۴- سیامک سیغاریان اصل ش ش ۹۲۵ ت ت ۱۳۴۸ صادره از تهران پسر متوفی مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را باستناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به این شعبه تقدیم دارد والا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

رئیس شعبه ۹ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۱ تهران ۱۱۰/۹۱۳۹۲ت

آگهی حصر وراثت

آقای خسرو احمدی جزی با وکالت خانم نساء بنی عامریان به شماره شناسنامه ۱۹۰ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۹۶۰۶۰۰/۹/۹۶ این شعبه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان فرهاد احمدی جزی به شماره شناسنامه ۱۹۴ در تاریخ ۸۲/۳/۲۰ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- خسرو احمدی جزی ش ش ۱۹۰ ت ت ۱۳۳۲ صادره از خوی برادر متوفی ۲- اقدس برومند جزی ش ش ۵۸۳ ت ت ۱۳۰۴ صادره از برخوار مادر متوفی ۳- فاطمه احمدی جزی ش ش ۱۰۴ ت ت ۱۳۲۷ صادره از سقز خواهر متوفی ۴- پرویز احمدی جزی ش ش ۳۷۵ ت ت ۱۳۲۹ صادره از ارومیه برادر متوفی ۵- بهرام احمدی جزی ش ش ۷۲۹ ت ت ۱۳۳۴ صادره از سنندج برادر متوفی ۶- کامران احمدی جزی ش ش ۵۹۰ ت ت ۱۳۴۸ صادره از تهران برادر متوفی ۷- فریده احمدی جزی ش ش ۱۵۰۶ ت ت ۱۳۴۰ صادره از تهران خواهر متوفی و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را باستناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به این شعبه تقدیم دارد والا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

رئیس شعبه ۹ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۱ تهران ۱۱۰/۹۱۳۹۴ت

دادنامه

تاریخ رسیدگی شماره پرونده: ۹۶/۶/۲۹ شماره دادنامه: ۱۰۷۲- ۳۱۳/۶۱۴/۹۶۰ شماره پرونده: ۹۶/۶/۲۹ مرجع رسیدگی: حوزه ۶۱۴ شورای حل اختلاف منطقه ۱۲- ۱۳ تهران خواهان: آ. ابراهیم محمدی- تهران بازار عباس آباد کوچه حمام چال سرای نادر زیرزمین اول پلاک ۲۴۸ خوانده: آ. بهمن بهرام پوراسکستانی مجهول المکان خواسته: مطالبه مبلغ -/۷۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال وجه ۳ فقره چک به شماره ۷۶۱۸۷۹- ۷۶۱۸۷۸- ۷۶۱۸۷۷ با احتساب هزینه دادرسی و جریمه تاخیر تادیه گردشکار- خواهان دادخواستی/ درخواستی به خواسته فوق به طرفیت خوانده تقدیم داشته که پس از ارجاع به این حوزه و ثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی دروقت فوق العاده/ مقرر حوزه به تصدی امضاءکنندگان زیر تشکیل است و با توجه به محتویات پرونده پس از شور و تبادل نظر ختم رسیدگی را اعلام و به شرح زیر مبادرت به صدور رای می نماید. رای شورا: در خصوص دادخواست تقدیمی خواهان آ. ابراهیم محمدی به طرفیت خوانده آ. بهمن پوراسکستانی به خواسته مطالبه مبلغ ۷۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال وجه ۳ فقره چک به شماره ۷۶۱۸۷۹- ۷۶۱۸۷۸- ۷۶۱۸۷۷ به تاریخ ۹۶/۳/۳۱- ۹۵/۱۲/۳۰-۹۶/۱/۳۱ عهده بانک سپه به عنوان اصل خواسته با احتساب هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه شورا با ملاحظه دادخواست تقدیمی خواهان و ضمایم پیوست آن خصوصا تصویر مصدق چک مستند دعوا و گواهینامه عدم پرداخت از سوی بانک محال علیه و اینکه وجود اصل اسناد در ید خواهان ظهور در استغال ذمه خوانده و استحقاق خواهان به دریافت وجه آن دارد و خوانده و یا نماینده قانونی وی با وصف صحت ابلاغ و جری تشریفات قانونی در جلسه رسیدگی حاضر نگردیده و لایحه دفاعیه که دلالت بر عدم اشتغال ذمه ایشان نماید ابراز نداشته و دعوی خواهان را مقرون به صحت و ثابت تشخیص و مستندا به مواد ۵۱۵ و ۵۱۹ و ۵۲۲ و ۱۹۸ قانون آئین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی و مواد ۳۱۰ و ۳۱۳ قانون تجارت و تبصره الحاقی به ماده ۲ قانون صدور چک و قانون استفساریه تبصره مذکور مصوب مجمع تشخیص مصلحت نظام حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۷۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و پرداخت مبلغ -/۱/۰۶۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ تقدیم چک لغایت اجرای دادنامه وفق شاخص تورم بانک مرکزی در حق خواهان صادر و اعلام می نماید. رای صادره غیابی و ظرف مهلت بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در همین حوزه می باشد و ظرف مهلت ۲۰ روز دیگر قابل تجدیدنظر در محاکم حقوقی و عمومی می باشد.

رئیس شعبه ۶۱۴ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۱۲-۱۳ تهران ۱۱۰/۹۱۳۸۳ت

دادنامه

تاریخ رسیدگی شماره پرونده: ۹۶/۵/۲۸ شماره دادنامه: ۱۰۴/۶۲۹/۹۶ شماره دادنامه ۷۵۷ مرجع رسیدگی: حوزه ۶۲۹ شورای حل اختلاف منطقه ۱۲-۱۳ تهران خواهان: محمد شجاعی خواندد: سیدمحمدحسن مضربی خواسته: مطالبه مبلغ ۱۶۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال وجه ۲ فقره چک به شماره ۸۶۷۳۹۰ به تاریخ ۹۵/۸/۲۰ و ۷۶۰۵۶۷ به تاریخ ۹۵/۸/۲۰ گردشکار- خواهان دادخواستی/ درخواستی به خواسته فوق به طرفیت خوانده تقدیم داشته که پس از ارجاع به این حوزه و ثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی دروقت فوق العاده/ مقرر حوزه به تصدی امضاءکنندگان زیر تشکیل است و با توجه به محتویات پرونده پس از شور و تبادل نظر ختم رسیدگی را اعلام و به شرح زیر مبادرت به صدور رای می نماید. رای شورا: در خصوص دادخواست تقدیمی خواهان محمد شجاعی به طرفیت خوانده سیدمحمدحسن مضربی به خواسته مطالبه مبلغ ۱۶۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال وجه دو فقره چک به شماره های فوق الذکر به تاریخ - عهده بانک سپه به عنوان اصل خواسته با احتساب هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه شورا با ملاحظه دادخواست تقدیمی خواهان و ضمایم پیوست آن خصوصا تصویر مصدق چک مستند دعوا و گواهینامه عدم پرداخت از سوی بانک محال علیه و اینکه وجود اصل اسناد در ید خواهان ظهور در اشتغال ذمه خوانده و استحقاق خواهان به دریافت وجه آن دارد و خوانده و یا نماینده قانونی وی با وصف صحت ابلاغ و جری تشریفات قانونی در جلسه رسیدگی حاضر نگردیده و لایحه دفاعیه که دلالت بر عدم اشتغال ذمه ایشان نماید ابراز نداشته و دعوی خواهان را مقرون به صحت و ث

اخبار

رقابت ۲۹۱۵ مهندس گلستانی برای پروانه اشتغال به کار

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- مهندس حسین محبوبی سرپرست اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان گفت: آزمون ورود به حرفه مهندسان از صبح روز پنجشنبه و همزمان با سراسر کشور در دانشگاه منابع طبیعی(واحد پردیس) گرگان و دانشگاه آزاد اسلامی شهرستان گنبد برگزارشد. وی افزود: صبح روز پنجشنبه ۲۰ مهر ماه در دو نوبت صبح از ساعت ۹ الی ۱۲ در رشته های عمران(نظارت)، معماری(نظارت)، شهرسازی ، ترافیک و نقشه برداری در بخش مهندسان و کلیه رشته های هفتگانه در بخش کاردانهای فنی ساختمان برگزار و آزمون عصر آن هم از ساعت ۱۵ الی ۱۷:۳۰ در رشته های معماری (اجرا)، عمران(اجرا) ، مکانیک(نظارت) و برق (نظارت) برگزار می شود.محبوبی ادامه داد: صبح جمعه ۲۱ مهر ماه هم از ساعت ۹ الی ۱۳ در رشته های عمران (محاسبات)، مکانیک(طراحی) و برق(طراحی) در بخش مهندسان و تعیین صلاحیت در بخش معماران تجربی و همچنین آزمون طراحی معماری از ساعت ۹ الی ۱۷ برگزار شد.سرپرست اداره کل راه وشهرسازی استان گلستان گفت : با برگزاری این دوره از آزمون ورود به حرفه مهندسان، پروانه اشتغال به کار مهندسی در رشته های عمران، معماری، برق، مکانیک و نقشه برداری در پایه ۳ به قبول شدگان اعطا می شود.از ۲۹۱۵ نفر شرکت کننده در این دوره از آزمون ورود به حرفه مهندسان،تعداد ۶۵۴ نفر زن و ۲۲۶۱ نفر مرد بودند.

جلوگیری از حفر ۵۰ حلقه چاه غیر مجاز در شهرستان های گرگان و آق قلا

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- مدیر امور منابع آب گرگان و آق قلا گفت: طی شش ماه نخست سال ۹۶ با حضور به موقع اکیپ های گشت و بازرسی تعادل بخشی منابع آب زیرزمینی از حفر و بهره برداری ۵۰ حلقه چاه غیر مجاز جلوگیری و پرونده متخلفین جهت سیر مراحل مختلف قضایی به دادگستری شهرستان گرگان و آق قلا ارجاع شد.به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای گلستان، مهندس محسن جدیدی همچنین اظهار کرد: در پی گزارش های مردمی مبنی بر کف شکنی غیر مجاز شبانه یک حلقه چاه در روستای درویش آباد گرگان، گروه گشت و بازرسی تعادل بخشی منابع آب با هماهنگی پاسگاه انتظامی به محل مراجعه و پرونده حقوقی جهت سیر مراحل قانونی مطابق با ماده ۴۵ قانون توزیع عادلانه آب به مراجع قضایی ارسال شد.

بازدید سرپرست دانشگاه علوم پزشکی مازندران از پروژه های مجتمع دانشگاهی پیامبر اعظم (ص)

ساری – دهقان – دکتر سید عباس موسوی سرپرست دانشگاه علوم پزشکی مازندران به همراه جمعی از معاونین و مدیران این دانشگاه با حضور در مجتمع دانشگاهی پیامبر اعظم (ص) این دانشگاه از پروژه خوابگاه دانشجویان دختر ، مجموعه ورزشی چند منظوره و استخرسرپوشیده بازدید کرد. ساخت خوابگاه دانشجویان دختر که با مساحت ۱۲ هزار متر مربع و اعتبار ۱۶ میلیارد تومان از محل اعتبارات وزارت بهداشت از سال ۱۳۹۴ آغاز شده بود درحال حاضر با پیشرفت ۹۰ درصدی ، نزدیک به ۱۳ میلیارد تومان هزینه شده است . همچنین دکتر موسوی با حضور در مجموعه ورزشی علی بن ابی طالب (ع) از مجموعه ورزشی ، پیست دومیدانی ، زمین چمن مصنوعی و مجموعه ورزشی چند منظوره با مساحت دو هزار و ۵۰۰ متر بنا شامل سالن کشتی ، سالن تیراندازی و سالن ورزش های رزمی که جهت ساخت و تجهیز آن مبلغ نزدیک به ۷ میلیارد تومان هزینه شده است، بازدید کرد . سرپرست دانشگاه علوم پزشکی مازندران نیز از ساختمان در حال احداث پیراپزشکی بازدید کرد و از نزدیک در جریان روند احداث آن قرار گرفت. ساختمان پیراپزشکی با چهار هزار و ۵۰۰ متر مساحت در ۴ طبقه ، با اعتبار ۹ میلیارد تومان در حال ساخت است.

با اجرای طرح درجه بندی بر اساس دستورالعمل‌های مدون

وضعیت مجاری عرضه استان کرمان به صورت ویژه رصد می شود

کرمان- خبرنگار فرصت امروز- به منظور کنترل صحت انجام درجه بندی،از مجاری عرضه ناحیه مرکزی بدون اطلاع قبلی بازدید شد. با حضور مدیر منطقه،معاونین فنی و عملیاتی،روسای نواحی و جمعی از مسئولین وضعیت مجاری عرضه پس از آخرین درجه بندی کنترل شد. جعفر سالاری نسب،مدیر منطقه کرمان در خصوص اجرای طرح درجه بندی گفت:وضعیت مجاری عرضه و کیفیت ارائه خدمات به صورت جدی در دستور کار واحد های مرتبط قرار دارد و هیچ اغماضی بر خاطیان اجرای طرح درجه بندی نخواهد شد. وی تصریح کرد: اجرای دقیق این طرح علاوه بر ایجاد عدالت در توزیع کارمزد و درآمد براساس فعالیت جایگاه های عرضه فرآورده های نفتی،موجب ارتقای وضعیت کیفی مجاری عرضه و خدمت‌رسانی به مصرف کنندگان به صورت مطلوب تر خواهد شد.

دیدار نماینده مردم لاهیجان و سیاهکل با مدیرعامل گاز گیلان

رشت- مهناز نوبری- ۲۲مهر ماه دکتر نیکفر نماینده مردم شریف لاهیجان و سیاهکل در مجلس شورای اسلامی با مهندس اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان دیدار کرد.در این دیدار دکتر نیکفر ضمن عرض تبریک به مهندس اکبر بجهت انتصاب بعنوان مدیرعامل شرکت گاز استان در خصوص همکاری های بیشتر در حوزه شهرستان های لاهیجان و سیاهکل سخن گفت. وی با تجلیل از عملکرد شایسته شرکت گاز در استان از مدیرعامل و همه کارکنان شرکت گاز درخواست نمود تا با جدیت بیشتر در جهت رفع مشکلات مردم بالاخص شهرستان های لاهیجان و سیاهکل گام بردارند.همچنین در این دیدار مهندس اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان ضمن خیر مقدم به نماینده مردم لاهیجان و سیاهکل و هیات همراه، دستاوردهای نعمت گاز برای استان را حفظ محیط زیست و جنگل ها، کاهش هزینه سوخت برای مردم، افزایش رفاه عمومی، جلوگیری از مهاجرت جوانان به شهرها و اشتغال زایی عنوان نمود.مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان در پایان خدمت رسانی به مردم را وظیفه همه مسئولین عنوان نمود و ابراز امیدواری کرد تا با اجرای فاز دوم پروژه های بند «ق» همه روستاهای بالای ۲۰ خانوار استان از نعمت گاز بهره مند شوند.

دربندی زاده، مدیرعامل سازمان تاکسیرانی شهرداری قزوین:

مالکان خودروهای دیزلی هرچه سریع‌تر در سامانه طرح «توزیع سوخت بر اساس پیمایش» ثبت‌نام کنند

قزوین- خبرنگار فرصت امروز- عبدالعلی دربندی زاده، مدیرعامل سازمان تاکسیرانی شهرداری قزوین گفت: مالکان خودروهای دیزلی برای این که سهمیه سوخت آن‌ها کاهش نیابد باید هر چه سریع‌تر در سامانه طرح توزیع سوخت بر اساس پیمایش (سامانه www.utcms.ir) ثبت‌نام کنند. به گزارش روابط عمومی سازمان تاکسیرانی شهرداری قزوین؛ عبدالعلی دربندی زاده افزود: طرح «توزیع سوخت بر اساس پیمایش» که از سال ۹۴ برای ناوگان حمل‌ونقل عمومی برون‌شهری اجراشده، این بار برای ناوگان باری و مسافری درون‌شهری در حال اجراست. وی عنوان کرد: بر این اساس خودروهای دیزلی که در حمل‌ونقل درون‌شهری فعالیت می‌کنند باید در سایت وزارت کشور به نشانی www.utcms.ir ثبت‌نام کنند در غیر این صورت سهمیه پایه این دسته از ناوگان نیز کاهش می‌یابد. مدیرعامل سازمان تاکسیرانی شهرداری قزوین تصریح کرد: مالکان خودروهایی که در سایت مذکور ثبت‌نام کنند، با مشکلی در دریافت سوخت روبرو نمی‌شوند بنابراین از تمام مالکان این خودروها که در حمل‌ونقل درون‌شهری فعالیت می‌کنند، دعوت می‌کنیم که هر چه سریع‌تر نسبت به ثبت‌نام در سامانه www.utcms.ir اقدام کنند.

بازدید استاندار ایلام از سوله های در دست احداث آب شرب در مرز بین المللی مهران

ایلام- هدی منصوری- در این بازدید ابتدا مهندس بیرنوندی مدیر عامل شرکت ضمن خیر مقدم، گزارش مبسوطی از اقدامات شرکت آب و فاضلاب استان ایلام، در ارتباط با تامین آب مرز بین المللی مهران ارائه کردند. وی گفت: در سال جاری عملیات حفر دو حلقه چاه و نیز اجرای ۱۲ کیلومتر خط انتقال در مرز بین المللی مهران آغاز شد که پیشرفت های چشمگیری در این زمینه وجود دارد و با تلاشی که در حال انجام است یک حلقه از چاه ها و خط انتقال مربوط به آن تا اربعین سال جاری وارد مدار بهره برداری خواهد شد مهندس بیرنوندی افزود: با پیگیری های مؤثر انجام شده و بمنظور ارائه خدمات درخور شأن زائرین عتبات عالیات در اربعین حسینی، عملیات اجرایی ساخت سوله های تولید و نگهداری آب در مرز مهران در حال انجام است و تلاش می‌گردد تا پایان مهر ماه وارد مدار بهره برداری شود. استاندار ایلام در جریان این بازدید با اشاره به عزم دولت برای تکمیل زیرساخت های مهران در ایام اربعین حسینی گفت: با آمادگی بیشتری به استقبال زائران حسینی خواهیم رفت. قاسم سلیمانی دشتکی اظهار داشت: وزارت نیرو با پرداخت ۲۰ میلیارد ریال برای تامین آب و همچنین با تامین ۲۰ میلیارد دیگر برای روشنایی پارکینگ ها و جاده کمربندی موافقت کرد که بزودی در اختیار دستگاه ها قرار خواهد گرفت.

اگر اجاق گاز و وسایل گازسوزی که مورد استفاده شما قرار می گیرد دارای پیلوت می باشند چنانچه بعد از باز کردن شیرگاز مشعل روشن نشود معلوم می شود که یا پیلوت میزان نیست و یا خاموش شده است. در هر حال بایدفورا شیر گاز را بست و به بررسی و رفع علت پرداخت.
شرکت ملی گاز ایران
روابط عمومی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی

مدیر کل روابط عمومی وزارت نفت:

حفاظت از منابع و ثروت ملی کاری بس مهم و ارزشمند است

ارومیه- خبرنگار فرصت امروز- مدیرکل روابط عمومی وزارت نفت و هیات همراه از ناحیه مرزی بازرگان بازدید کردند. نوری مدیرکل روابط عمومی وزارت نفت گفت: بهره گیری از توان سیستم های نرم افزاری و الکترونیکی در کنترل و نظارت و پایش فروش سوخت مرزی یکی از اقدامات مهم و استراتژیک در حفاظت از منابع و ثروت ملی می باشد و کاری بس مهم و ارزشمند است. وی گفت: مهندسی مجدد و مستمر فرآیندهای کنترلی درپایش و فروش سوخت مرزی می بایست در اولویت اهداف عملیاتی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی قرار گیرد. این مقام مسئول از اقدامات موثر کنترل و پایش سوخت در مرزهای منطقه ارومیه اعم از استقرار سیستم نرم افزاری BSS و بکارگیری دستگاه سوخت یاب بعنوان ابزار کنترلی مضاعف قدردانی کرد و خاطرنشان ساخت: ابزارهای کنترلی بکارگرفته شده در مرزهای منطقه بخصوص مرز بازرگان که بصورت پایلوت در منطقه اجرایی شده است می تواند پس از تکمیل و رفع نواقص احتمالی در سایر مرزهای کشور بکار گرفته شود و منطقه ارومیه بعنوان الگو به سایر مناطق مرزی معرفی شود. مدیرکل روابط عمومی وزارت نفت گفت: بازرگان بعنوان بزرگترین مرز زمینی کشور از اهمیت بسزایی برخوردار بوده و می تواند بعنوان یک قطب اقتصادی کشور عمل نماید و نقش شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی در کنترل فروش سوخت مرزی بسیار مهم است. کسری نوری گفت: صیانت از فرآورده های نفتی بعنوان ثروت ملی وظیفه اصلی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی بوده و در این راستا باید از راهکارهای نوین متکی بر دانش روز و آخرین پیشرفتهای تکنولوژی روز دنیا جهت مبارزه با قاچاق سوخت استفاده کرد. برپایه این گزارش فاطمه کاهی رئیس روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران ضمن تقدیر از حضور مدیرکل روابط عمومی وزارت نفت در یکی از مناطق مرزی کشور گفت: منطقه ارومیه در تحقق کامل دولت الکترونیک پیشرو بوده و درحال حاضر از کارکنان خلاق و نخبه منطقه در طراحی سیستم های مختلفی اعم از سیستم کنترل فروش سوخت BSS استفاده می شود.

مدیرعامل شرکت گاز استان خبر داد

ارتقای ارزش افزوده با تامین گاز قطب‌های صنعتی آذربایجان شرقی

تبریز – ماهان فلاح- سال گذشته نزدیک به ۵۰ درصد گاز مصرفی استان به بخش های صنعتی تزریق شده است. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، مدیرعامل شرکت گاز آذربایجان شرقی با اعلام این خبر گفت: جایگزینی گاز طبیعی با سایر فرآورده های میان تقطیر زمینه ساز ارتقای ارزش افزوده در قطب صنعتی استان خواهد بود. دکتر توحیدی با اشاره به اقدامات موثر صورت گرفته در حوزه صنعتی استان، ادامه داد: تحت پوشش قرار دادن ۷۱۹۲ مشترک صنعتی و ۴۴ شهرک صنعتی حاکی از توسعه روزافزون شبکه گازرسانی در این بخش زیرساختی بوده است. وی با اشاره به نقش بخش صنعتی به عنوان موتور محرکه تولید و اقتصاد و اشتغالزایی تصریح کرد: طبق آمار مصارف گاز استان بیش از چهار میلیارد مترمکعب گاز طبیعی تحویل مصارف صنعتی شده است. دکتر توحیدی از شناسایی ۳۸۰ واحد صنعتی که در حال حاضر سوخت مایع مصرف می کنند جهت بهره مندی از گاز طبیعی خبر داد و افزود: عملیات نزدیک رسانی به این صنایع به منظور بهره مندی از انرژی پاک در دستور کار این شرکت قرار گرفته است. مدیرعامل شرکت گاز استان در پایان ضمن تأکید بر اهمیت واحدهای صنعتی یادآور شد: تحویل گاز به این واحدها علاوه بر بهبود زیرساخت های اقتصادی استان منجر به کاهش آلایندگی های زیست محیطی و حرکت به سمت صنعت پاک خواهد بود.

شهردار اصفهان در بازدید از پروژه مرکز همایش‌های بین‌المللی:

لزوم افتتاح همزمان بخش‌های مختلف مرکز همایش ها

اصفهان – قاسم اسد – شهردار اصفهان پروژه مرکز همایش‌های بین المللی امام خامنه ای را بسته کاملی از خدمات مختلف خواند و گفت: با توجه به این موضوع فاز بندی پروژه و افتتاح آنها ممکن است به اصل پروژه لطمه وارد کند. به گزارش اداره ارتباطات رسانه ای شهرداری اصفهان، قدرت الله نوروزی در حاشیه بازدید از مرکز همایش های بین المللی امام خامنه ای اظهار کرد: از سال ۸۹ مطالعات ساخت این مرکز انجام و نهایتا در سال ۹۰ کلنگ این پروژه به زمین زده شد. البته شهرهای کیش، شیراز و اصفهان برای ساخت این پروژه مطرح شده بودند که نهایتا اصفهان برای ساخت این مرکز انتخاب شد. وی افزود: قرار بود تا در شهریور سال ۹۱ این مرکز افتتاح شود اما بروز مشکلات از افتتاح این مرکز جلوگیری کرد. نوروزی بیان کرد: این مرکز از ۳ بخش مجزا شامل سالن اصلی همایش ها، مجموعه تجاری و هتل تشکیل شده است. شهردار اصفهان با اشاره به اینکه ۴۵۰ میلیارد تومان برآورد هزینه کلی این پروژه است گفت: در ابتدای احداث این پروژه قرار بود تا دولت ۱۰۰ میلیارد تومان از هزینه‌ها را متقبل شود اما تنها ۲۰ میلیارد تومان اعتبارات دولتی برای این پروژه تخصیص داده شد. نوروزی با بیان اینکه تا به امروز ۳۵۰ میلیارد تومان برای این پروژه هزینه شده است اظهار کرد: ۱۴۰ میلیارد تومان دیگر برای تکمیل این پروژه نیاز است و اخیرا هم قرار است تا ۶۵ میلیارد تومان را دولت بپردازد. نوروزی مرکز همایش های بین المللی امام خامنه ای را دارای شاخصه های بین المللی برای اجرای همایش های بین المللی دانست و اذعان کرد: این سالن از بسیاری از سالن های کشور به روزتر و پیشرفته تر است، برای همین باید این مکان به محلی برای برگزاری اجلاس و همایش های مختلف ملی و بین المللی تبدیل شود.

جلسه بررسی برنامه عملیاتی شش ماهه اول سال ۹۶ شرکت آب منطقه ای هرمزگان برگزار شد

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز- جلسه بررسی برنامه عملیاتی کلیه معاونتها و مدیریتهای شرکت آب منطقه ای هرمزگان با حضور هوشنگ ملایی مدیر عامل شرکت آب منطقه‌ای هرمزگان برگزار گردید . به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای هرمزگان ، در این جلسه معاونتها و واحدهای مختلف با ارائه عملکرد شش ماهه اول برنامه عملیاتی سال ۹۶ خود به تشریح و رفع نواقص آنها با حضور سایر مسئولین شرکت پرداختند . در این جلسه که زیر نظر مدیر عامل شرکت برگزار شد ، مقررگردید کلیه واحدها در اجرای دقیق و به موقع برنامه های عملیاتی شرکت اهتمام ورزند. مهندس ملایی در این جلسات بر چند نکته کلیدی مانند واقعی و عملیاتی بودن ،دقیق و بموقع اجراشدن برنامه ها،توجه به برنامه های شرکت مدیریت منابع آب در حوزه مرتبط هرواحد و توجه به سیاستهای کلی وزارت نیرو تأکید نمودند. وی با اشاره به فرهنگ سازمانی ، همدلی و هماهنگی بین کارکنان اظهار داشت: اجرای موفق فعالیت های ارزشی و فرهنگی نه تنها باعث ترویج اخلاق گرایی و تقویت مبانی فکری و دینی کارکنان می شود بلکه از یک منظر موجب افزایش بهره وری و ارتقای ضریب انسجام سازمانی خواهد بود. در ادامه این جلسات مقرر گردید کارگروه ارزیابی عملکرد شرکت گزارشهای دقیقی بصورت ماهانه ، شش ماهه و سالانه به مدیریت شرکت ارائه نماید.

سخنگوی شرکت گاز استان مرکزی:

مردم استان مرکزی استفاده ایمن از گاز طبیعی را در دستور کار قرار بدهند

اراک- مینو رستمی- رضا طراوتی رئیس روابط عمومی وسخنگوی این شرکت همزمان با فرارسیدن فصل پاییز وایام سوگواری سید وسالار شهیدان درهیات های مذهبی در استان هشدار داد:لازم است به هنگام استفاده از وسایل گاز سوز،ابتدا ضمن بررسی مسائل ایمنی همچون نصب بست مناسب و استفاده از شیلنگ استاندارد در منازل و سایر مکانهایی که از سوخت گاز طبیعی برای پخت وپز استفاده می کنند مطمئن شده تا از ایجاد هرگونه حادثه مانند انفجار و آتش سوزی جلوگیری بعمل آید.وی افزود:استفاده از لوازم گازسوزغیر استاندارد همیشه مشکل آفرین بوده و باعث بروزخطرات از جمله انفجار وآتش‌سوزی خواهدشد.طراوتی به مشترکین محترم گاز طبیعی و برپاکنندگان آیین های سوگواری در مساجد، حسینیه ها وهیات های مذهبی یادآورشد: از اتصال دو یا چند وسیله گاز سوز به یک شیلنگ گاز خودداری و دقت کنندطول شیلنگ مورد استفاده ازگاز طبیعی بیشتر ازیک متر و بیست سانتیمتر نباشد.رئیس روابط عمومی شرکت گاز استان مرکزی در پایان سخنان خود باآرزوی قبولی طاعات و عزاداری هموطنان عنوان کرد:بارعایت موارد ایمنی ان‌شاءالله در مراسم امسال شاهد هیچ اتفاق ناگواری نباشیم ودرصورت بروز حادثه با شماره تلفن۱۹۴حادثه احتمالی را گزارش و درخواست کمک نموده تا امدادگران گاز و همکاران ما دراولین فرصت لازم در محل حادثه حضور یابند.

رشد ۱۸ درصدی سرانه آموزشی در منطقه ۸ عملیات انتقال گاز

تبریز – لیلا پاشائی- رئیس آموزش منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران از رشد ۱۸ درصدی سرانه آموزشی در این منطقه طی نیمه نخست سال جاری خبر داد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، غلامرضا روشنی با اعلام این خبر گفت: در طول شش ماهه سال جاری، این واحد با برگزاری دوره های مختلف از جمله عمومی تخصصی، HSE، سیستم های مدیریتی و مشارکت موفق شد، ۱۵۰۳۲ نفر ساعت دوره را بر مبنای نیازهای واصله از سوی واحدها آموزش دهد. وی افزود: از این رقم، ۱۱۱۲ نفر ساعت مربوط به دوره های آموزشی پرسنل حراستی، ۸۸۸۰ نفر ساعت HSE و ۵۰۴۰ نفر ساعت مربوط به دوره های تخصصی، عمومی و سیستم های مدیریتی اختصاص یافته است. رئیس آموزش منطقه ۸ عملیات انتقال گاز افزود: وجود نیروهای جوان و خلاق در سطح منطقه، مسئولان واحد آموزشی را بر آن داشت تا با برگزاری دوره های آموزشی هدفمند و برنامه ریزی شده در بخش های مختلف به رسالت خویش عمل نماید که این امر باعث ایجاد ارتقای ۱۸ درصدی سرانه آموزش پرسنل این منطقه در طول نیمه اول سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل می باشد. این مقام مسئول با اشاره به بهبود کیفی دوره های آموزشی ارائه شده، اظهارداشت: در این راستا سعی بر آن داشته ایم از اساتید برجسته و متخصص در اجرای دوره های آموزشی بهره برده و همواره ضمن تلاش در جهت افزایش کیفیت آموزش های ارائه شده، تمام توان و همت خود را در جهت کارایی بیشتر این دوره ها به کار بسته ایم.

در نفت و گاز آغاجاری محقق شد

جلوگیری از سوزاندن روزانه ۱۹ میلیون فوت مکعب گاز

اهواز – شبنم قجاوند- با تعمیر و اصلاح سیستم خنک کننده هوای ورودی به توربین ورکسپور ایستگاه گاز و گازمایع ۳۰۰ شرکت آغاجاری از سوزاندن روزانه ۱۹ میلیون فوت مکعب گاز جلوگیری شد. مدیرعامل این شرکت با اعلام این خبر بیان کرد: با تلاش همکاران نگهداری و تعمیرات و همچنین همکاری بخش خصوصی، سیستم خنک کننده هوای ورودی به توربین کارخانه گاز و گازمایع ۳۰۰ آغاجاری با هزینه ای بالغ به ۱۲ میلیارد ریال انجام تعمیر و اصلاح گردید. مهندس ابراهیم پیرامون با اشاره به عملیات خنک سازی هوای ورودی به توربین ورکسپور به روش تبخیری مدیا گفت: در این روش از طریق سیستم تولید آب مناسب به روش اسمز معکوس استفاده می شود و این عملیات با هدف بهینه سازی شرایط کارکرد توربین در فصول گرم سال انجام گرفت که به موجب آن از مشعل بیش از ۱۹ میلیون فوت مکعب گاز در روز جلوگیری می شود. وی در پایان اذعان داشت: در اجرای طرح مدیا به عنوان اولین تجربه جدید در شرکت، علاوه بر جلوگیری از سوزانده شدن گاز بعنوان سرمایه ملی، بیش از ۷۰۰ بشکه گاز مایع به تولید روزانه این کارخانه اضافه شدکه هر روز بیش از ۱،۲ میلیارد ریال سود و صرفه اقتصادی را برای شرکت در بردارد.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

|دوشنبه | ۲۴ مهر ۱۳۹۶ | شماره ۹۰۶ | 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

اجرای کمپین موفق ایمیل مارکتینگ

موفقیت در اجرای کمپین ایمیل مارکتینگ به فاکتورهایی بستگی دارد. در واقع داشتن استراتژی در ایمیل مارکتینگ است که باعث می‌شود شرکت‌ها برای اجرای آن، متخصصین ایمیل مارکتینگ را انتخاب کنند. در این مطلب به نقل از sitishoo. Com، به مهم‌ترین عوامل در موفقیت ایمیل مارکتینگ اشاره خواهیم کرد:

- لیست

به‌طور حتم یکی از مهم‌ترین عوامل در موفقیت کمپین ایمیل مارکتینگ، لیست ایمیل‌های شما است. آیا این ایمیل‌ها صحیح هستند و به نوع فعالیت ما بستگی دارند؟ آیا مخاطب علاقه به محصولات و خدمات ما دارد؟ خودتان را مطمئن سازید که ایمیل‌ها را شخصا تهیه کرده یا از یک وب سایت معتبر و قابل قبول خریداری کرده‌اید.

- عنوان ایمیل

عنوان ایمیل ارتباط مستقیمی با پاسخ گرفتن از مخاطبان دارد. بهترین راه برای پیدا کردن یک عنوان مناسب به‌کار بردن چندین عنوان و ارسال آنها به کاربران و گرفتن جواب است. سپس می‌توان آنالیز کرد که مناسب‌ترین عنوان برای ایمیل چیست و همان را به‌کار برد.

- اطلاعات شخصی در ایمیل مارکتینگ

چه اطلاعاتی از ما در ایمیل مارکتینگ ظاهر خواهد شد؟ آیا مخاطبان قادر به شناخت این اطلاعات هستند؟ بررسی‌ها نشان داده است بسیاری از ایمیل‌های تبلیغاتی پاک می‌شوند به دلیل اینکه اطلاعات درستی در رابطه با کسی که آنها را ارسال می‌کند در اختیار نیست. به یاد داشته باشید اطلاعات فرستنده باید کوتاه و به راحتی قابل فهم باشد.

- بودن unsubscribe در ایمیل مارکتینگ

عدم وجود unsubscribe ممکن است به اسپم شدن ایمیل‌های شما منتهی شود. کاربران باید قادر باشند در صورت تمایل، ایمیلی را دریافت نکنند.

- منابع تصاویر در ایمیل مارکتینگ

گذاشتن لینک به تصاویر و همچین تگ‌های alt از مهم‌ترین عومل موفقیت در ایمیل مارکتینگ است.

- فواصل زمانی

نکته آخر در بازه‌های زمانی ایمیل مارکتینگ فواصل زمانی است.

دقت کنید با ارسال زیاد ایمیل‌ها مخاطب خود را اذیت نکنید تا یک اسپمر شناخته شوید. ایمیل مارکتینگ باید در فواصل زمانی مشخصی ارسال شود.

کلام آخر

در ایمیل مارکتینگ تست، تست و تست کنید. بعد از اجرای هر کمپین ایمیل مارکتینگ، تعداد کلیک‌ها، CTR، خرید را اندازه‌گیری کنید. آنالیز کنید چقدر در کسب‌وکارتان تغییر و تحول ایجاد شده است.

معرفی استارت‌آپ

موتور جست‌وجوی مِلک

نام استارت‌آپ: ملک رادار
وب سایت: melkradar. com
سال تأسیس: ۱۳۹۵
موضوع: موتور جست‌وجوی املاک
توضیح بیشتر:
موتور جست‌وجوی ملک رادار با هدف تجمیع و مقایسه تمامی انواع آگهی‌های خریدوفروش و رهن و اجاره در بخش مسکونی (آپارتمان، خانه، ویلا، زمین، کلنگی و مستغلات) و اداری-تجاری (اداری، مغازه، تجاری، انبار، زمین زراعی و باغ) از سایت‌های معتبر و فعال در این حوزه راه‌اندازی شد تا مرجعی کامل، به روز، دقیق، یکپارچه و منسجم را در اختیار کاربران قرار دهد.

بسته‌بندی خلاق

برای مطالعه ۸۰۹ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: جوانی ۲۴ ساله و فارغ‌التحصیل رشته آی‌تی هستم. چطور در کمترین زمان کسب‌وکارم را آغاز کنم؟

راه‌اندازی کسب‌وکار در کمترین زمان

پاسخ کارشناس: اگر می‌خواهید در زمان کوتاه کسب‌وکار کوچکی راه‌اندازی کنید و به درآمد برسید می‌توانید کارهای مختلفی را با توجه به تخصص، تجربه، سرمایه مالی، توان مهارتی، مدیریت و امکانات موجود شروع کنید. هر کس یک انگیزه و توانایی منحصر به فردی دارد و چون ما اطلاعات کاملی از شما نداریم نمی‌توانیم دقیقا شما را برای راه‌اندازی کسب‌وکار راهنمایی کنیم چون سن، جنسیت، موقعیت مالی، انگیزه شخصی، توان مدیریتی، شخصیت فردی و امثال اینها در راه‌اندازی کسب‌وکار مهم هستند. بسیاری از کسب‌وکارهای مربوط به خانم‌ها را آقایان نمی‌توانند به همان شکل انجام دهند و بالعکس. سرمایه مالی هم در راه‌اندازی کسب‌وکار در کمترین زمان خیلی مؤثر است. همین‌طور توان مدیریتی شما می‌تواند تأثیر مهمی در سریع راه انداختن کسب‌وکار شما داشته باشد. اما شما با توجه به اینکه جوان هستید و آی‌تی خوانده‌اید، پیشنهاد می‌شود در زمینه یک استارت‌آپ با موضوع مورد علاقه خود بیشتر فکر کنید، چرا که راه‌اندازی یک استارت‌آپ می‌تواند با توجه به توانایی علمی شما زودتر به نتیجه برسد. این روزها استارت‌آپ‌های زیادی در فضای مجازی راه‌اندازی می‌شوند که برخی از آنها موفق هستند. شما برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار آنلاین با توجه به محدودیت کمتر زمان کمتری هم می‌خواهید و نیاز به اخذ مجوزهای چندگانه ندارید. همچنین ساخت و راه‌اندازی یک سایت فروشگاهی مانند یک فروشگاه واقعی نیاز به زمان زیادی ندارد و می‌توانید در کوتاه‌ترین زمان آن را راه‌اندازی کنید. همچنین زمان برگشت سود و سرمایه نیز در کسب‌وکارهای آنلاین موفق نیز کوتاه‌تر است. به یک استارت‌آپ موفق فکر کنید.

مدرسه مدیریت

نحوه ارزیابی کمپین‌های ایمیلی

میزان پاسخگویی ایمیل از طریق نرخ کلیک اندازه‌گیری می‌شود که درواقع تعداد ایمیل‌های خوانده‌شده تقسیم بر کل ایمیل‌های تحویل‌شده (به مقصد رسیده) است. به ایمیل‌هایی که تحویل داده نشده‌اند، ایمیل «برگشتی» گفته می‌شود که در این میان، به مواردی که در آنها ایمیل غیرقابل تحویل باشد «برگشت سخت» و در مواردی که ایمیل صرفا در آن زمان خاص تحویل داده نشده باشد، «برگشت نرم» گفته می‌شود. شاید یک مقیاس بهتر برای ارزیابی کارایی ایمیل، «نرخ کلیک برای باز کردن» باشد که برابر است با تعداد دفعات منحصربه‌فرد باز شدن ایمیل، در اثربخشی فرآیند پیگیری حائز اهمیت است، زیرا امکان دارد افراد بیش از یک‌بار با ما ارتباط برقرار کنند که با کمک این مفهوم، تنها یک‌بار در شمارش به‌حساب خواهند آمد.

به گزارش هورموند، تمام این مقیاس‌های سنجش تحلیلی، باید در راستای اهداف اصلی کمپین‌های مارکتینگ ایمیلی باشند و به تلفیق برنامه‌های ایمیلی با برنامه‌های برقراری ارتباط با مشتری و حفظ مشتری و همین‌طور به ایجاد مشارکت کمک کنند. شکی نیست که مارکتینگ ایمیلی تبدیل به ابزار ارزشمندی برای برقراری ارتباط شده است، بنابراین ایمیل در درجه اول به‌عنوان ابزاری برای حفظ مشتری و نه دستیابی به مشتری مشهور شده است. پلتفرم‌های توزیع محتوا نه‌تنها برای تبلیغات مناسب هستند، بلکه برای برقراری ارتباط مستمر با مشتری جهت حفظ مشتری- مانند ارسال خبرنامه- نیز مناسب هستند. درواقع می‌توان گفت که مارکتینگ ایمیلی ابزار قدرتمندی در عصر مارکتینگ دیجیتال است. این ابزار، روشی برای شرکت‌ها ارائه کرده تا با مشتری‌های خود رابطه برقرار کنند و به کمک آن، نرخ باز کردن ایمیل‌ها و نرخ کلیک‌ها به‌طور شگفت‌انگیزی در طی سالیان سال ثابت باقی‌مانده است. در شرایطی که ۵۰درصد از جمعیت روزشان را با ایمیل آغاز می‌کنند و ارتباطات موبایلی، ایمیل را به‌آسانی در دسترس ما قرار می‌دهند، این ابزار به ابزار پرارزشی برای مارکترها تبدیل‌شده است.

به‌طورکلی، در طراحی ایمیل می‌توان لینک‌هایی را قرارداد که قابل‌پیگیری و تحلیل باشند و این لینک‌ها می‌توانند اطلاعات ارزشمندی در مورد علایق و سوابق مشتریان ارائه دهند. علاوه بر این، ارائه‌دهندگان خدمات ایمیل، معیارهای مهمی برای مارکتینگ ایمیلی فراهم می‌کنند. تعدادی از این معیارها به‌صورت زیر است:

- نرخ باز شدن ایمیل: درصد ایمیل‌های بازشده.
- نرخ برگشت: درصد ایمیل‌های تحویل داده نشده (برگشت سخت مربوط به یک آدرس ایمیل اشتباه است و برگشت نرم، ایمیلی است که به‌طور موقت تحویل داده نشده است.)
- نرخ لغو اشتراک‌ها: درصد مشتری‌هایی که از پیشنهادهای فروش ما منصرف می‌شوند.
- چه لینک‌هایی کلیک می‌شوند.
- نرخ کلیک(CRT): تعداد کلیک‌هایی که ایمیل ایجاد می‌کند.
- ارسال مجدد/ذخیره/ چاپ: سنجش سایر معیارهای فعالیت در حوزه ایمیل.

معیارهای خاص مربوط به ایمیل که یک شرکت از آن استفاده می‌کند، بستگی به اهداف خاص کمپین دارد. امید است شما هم تصور خوبی از اینکه چگونه می‌توانید با استفاده از اصول کسب اجازه، مارکتینگ ایمیلی کنید و همچنین اینکه چگونه می‌توانید نتایج را ارزیابی کنید، پیداکرده باشید.

تخته سیاه

دلنوشته‌های یک کارآفرین (۴۱)

ریز و درشت کسب‌وکارت را بدون

پارسا امیری

در چند شماره قبل به اهمیت تحقیق و مطالعه اشاره کردم. در این شماره بیشتر این مطلب مهم را روشن می‌کنم.

اصولا ما ایرانیا مردمی شفاهی هستیم و دوست داریم به جای خوندن و نوشتن بیشتر حرف بزنیم، به همین خاطر مطالعات و تحقیقات برای ما کار سختیه و نمی‌تونیم باهاش کنار بیایم. برای همین در یک نشست شبانه از مادربزرگ و پدربزرگ و عمو ودایی و خاله و عمه همه و همه کارشناسان ارشد در همه حوزه‌ها هستند.

یک شب در یک نشست خانوادگی دعوت بودم. برادر خانم شوخ بنده که در کنار من نشسته بود و کاملا همه را زیر نظر داشت که چگونه درباره کنفرانس وین اظهار نظر می‌کنند با شیطنت گفت: هیچ می‌دونی این اقوام ما در همه رشته‌ها صاحب تخصص و دیدگاه هستند. به همین خاطر چند بار به بهانه‌های مختلف و با رندی موضوع بحث را عوض کرد و دایی جواد و پسرخاله امید سردمدار بحث بودند. اون شب در باره توافق وین و نقش ظریف، فوتبال مقدماتی جام جهانی، بحران کم آبی و تورم بعد از حضور سرمایه‌گذاران خارجی اظهار نظر قطعی و حتمی دادند و این یک نشانه بود.

این اتفاق در اغلب نشست‌های شبانه خانودگی ما ایرانی‌ها می‌افته بدون اینکه حتی یک صفحه تحقیق و مطالعه علمی در این زمینه انجام داده باشیم، بنابراین اگر تو می‌خوای کسب‌وکاری در ایران راه‌اندازی کنی حتما تحقیق کن و این تحقیق باید از جوانب مختلف صورت بگیره.

در ایران رسمه که وقتی برای دختر خانمی خواستگار میاد خانواده عروس خودشو موظف می‌دونه درباره داماد و خانواده اون تحقیق کنه برای همین زمانی را برای تحقیق در نظر می‌گیرن تا این انتخاب و وصلت از سر تدبیر و آگاهی باشه. آمار نشون می‌ده عموم ازدواج‌هایی که در گذشته با تحقیق خانواده‌ها شکل گرفته کمتر دچار بحران شده اما در روزگار فعلی آقا پسر یک شب به منزل میاد و می‌گه بابا مامان من فلان دختر خانم را می‌خوام هفته بعد هم مراسم بله‌برون گذاشتیم. نتیجه‌اش هم که معلومه. یک سال از ازدواج نگذشته از هم طلاق می‌گیرن. می‌دونید چرا؟ برای اینکه از دو طرف تحقیق و مطالعه نشده. برای کار و کاسبی هم همین‌طوره باید قبل از هر کاری مطالعه بازار صورت بگیره.

برادرم دوستی داره که تا امروز بیش از ۲۰ تا شغل عوض کرده برای اینکه تا می‌بینه فلانی در فروش پوشاک موفق بوده بدون هیچ مطالعه‌ای می‌ره و فروشگاه پوشاک دایر می‌کنه. فردا می‌بینه که بازار سوپرمارکت درآمد خوبی دارد به سراغ اون شغل می‌ره و پس فردا که دیده پسر عمویش در مرغداری موفق بوده فورا کارش رو عوض می‌کرد. تا حالا ۲۰بار تغییر شغل داده و هنوز تو فکر کار تازه ایه. اینها نشان می‌ده که برای شروع کسب‌وکار هیچ مطالعه‌ای انجام نمی‌ده و فقط از روی احساسات تصمیم می‌گیره.

کار مطالعه بازار برای شرکت‌های بزرگ در اخذ مجوزها، شیوه سرمایه‌گذاری، نوع مالیات، ارزش افزوده، بیمه و بسیاری از امور کمک می‌کنه تا بتونن راحت‌تر و درست‌تر تصمیم بگیرن. شاید در وهله اول برات این مسائل بسیار ساده باشه، اما وقتی پس از مدتی با این نوع مسائل روبه‌رو می‌شی، نمی‌دونی چه تصمیمی بگیری. اگر برای کار شریک انتخاب می‌کنی باید اصول و فنون شراکت را به لحاظ قانونی کاملا بلد باشی تا فردا برای تو و کسب‌وکارت هیچ مشکلی پیش نیاید. اگر می‌خوای یه شرکت راه بندازی با مطالعه بدونی این شرکت سهامی خاص باشه یا عام یا اینکه با مسئولیت محدود ثبت بشه. هر کدوم از اینها شرایط خاص خودشو داره.

با مطالعات بازار می‌تونی به شناخت دقیقی از مصرف‌کنندگان دست پیدا کنی. اگر فروشگاهی دایر کردی یا می‌خوای کار خدماتی انجام بدی با مطالعات بازار می‌تونی به نیازها و خواسته‌ها و علایق مردم محله دست پیدا کنی و متوجه می‌شی که نیاز واقعی مردم منطقه‌ات چقدر است.

اگر می‌خوای یه خشکشویی در یه محله دایر کنی آیا نباید بدونی که چند درصد از مردان و زنان لباس‌های خودشونو برای شست‌وشو و اتو به خشکشویی محله می‌برن؟ آیا نباید بدونی چرا مردم کمتر به خشکشویی مراجعه می‌کنند؟ آیا تو نمی‌تونی با آنالیز اطلاعات به رفع مشکلات و موانع بپردازی؟ اگر مشکل مسئله مالیه تو می‌تونی با تخفیفات ویژه بار دیگر مردم را با خشکشویی آشتی بدی و اگر مشکل در رفتار صاحبان این شغله می‌تونی راه تازه‌ای برای ارتباط پیدا کنی. بنابراین اگر می‌خوای کسب‌وکاری راه بندازی باید از همه مسائل ریز و درشت اون شغل اطلاعات دقیق از طریق مطالعات بازار به دست بیاری و پس از اینکه این مطالعات رو جمع کردی می‌تونی با شناخت کامل وارد این کار بشی و اگر مشکلی داره تو با رفع اونا سهم خودتو در بازار محله افزایش بدی.

در یکی از محله‌های تهرانپارس یه تاکسی تلفنی با قدمت ۱۱ساله مجبور به تعطیلی شد. در آستانه تعطیلی یکی از پسران یکی از رانندگان با مطالعه و تحقیق دقیق و آنالیز ورشکستگی حاضر شد این تاکسی تلفنی ورشکسته را خریداری کند. جوان تازه کار که درس آی‌تی خوانده بود تونست با برنامه‌ریزی و نوشتن برنامه کامپیوتری و مدیریت حرفه‌ای در کمتر از سه ماه به یک درآمد بسیار بالا دست پیدا کنه. پدر این پسر جوان که خودش از رانندگان این آژانس بود می‌گفت من که پدرش هستم نمی‌تونم بدون اجازه محل کار را تعطیل کنم. در صورتی که در دوره قبل هر کس هر زمان که می‌خواست می‌اومد و می‌رفت. پسر جوان با مطالعه به راز این شکست پی برد و تونست بر نارسایی‌ها و کمبودها غلبه کند و راه تازه‌ای پیدا کنه و همه را به درآمد بالا برسونه. اگر پسر درباره تاکسی تلفنی مطالعه و تحقیق نمی‌کرد و از تاکسی تلفنی‌های موفق علت موفقیت را محسوس و غیرمحسوس جویا نمی‌شد نمی‌تونست یک کسب‌وکار مرده را زنده کنه و کارآفرین موفقی بشه.

ادامه دارد...