فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

برای کسب و کارآفرینی

یکشنبه ۷ آبان ۱۳۹۶

Sun. 29 Oct 2017

۹ صفر ۱۴۳۹ - سال چهارم

شماره ۹۱۷ - ۱۶ صفحه - ۱۵۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

مهرماه داغ دلار

انتظار محو دلار ۴۰۰۰ تومانی

مهر، ماه پرنوسانی برای بازار ارز بود؛ جایی که دلار در زمانی زودتر از دوره‌ای قبل نوسان فصلی خود را آغاز و از ۴۰۰۰ تومان عبور کرد و با وجود اعلام‌هایی که مبنی بر عدم ماندگاری در این کانال وجود دارد...

۴

اظهارات فرشاد مومنی درباره فقر و فقرزدایی در ایران

۲

کاهش چک‌های برگشتی، افزایش تسهیلات‌دهی به بنگاه‌ها و افزایش تراکنش‌های بانکی نشان می‌دهد

ردپای بهبود در اقتصاد ایران

سناریوی بهبود اقتصاد ایران که از بهار پارسال نگارش آن آغاز شد، اکنون به یک سریال دنباله‌دار تبدیل شده که می‌توان ردپای آن را در کاهش چک‌های برگشتی، افزایش تسهیلات‌دهی به بنگاه‌ها و افزایش تراکنش‌های بانکی در نیمه نخست امسال مشاهده کرد. هرچند رشد اقتصادی ایران در سال‌های ۹۱ و ۹۲ به دلیل...

۳

واردات ۲۱ قلم کالای ICT ممنوع شد

۶

مدیریت و کسب‌وکار

- ۱۵ مهارت اصلی مدیران در سال ۲۰۱۷
- سه اصل کلیدی برای رشد کسب‌وکار
- انگیزه‌بخشی به کارمندان در محیط کار
- فروشندگان موفق چه می‌کنند؟
- فروش موفق به سبک جک ولش
- وقتی همه‌چیز رسانه است

۸ تا ۱۶

استیووزنیاک: آیفون ۱۰ را نمی‌خرم

یادداشت

ریسک‌های سیاسی بازار سهام به حداقل رسیده است

کورش شمس

مدیرعامل شرکت سبدگردان پاداش سرمایه

با سخنرانی ترامپ بخش عمده‌ای از نگرانی‌های بازار سرمایه و ریسک‌های سیاسی برطرف شد، چرا که اکثر قریب به اتفاق کشورهای دنیا در مقابل مواضع ترامپ نسبت به برجام و ایران واکنش نشان داده و مخالفت کردند. گزارش‌های شش ماهه که در هفته‌های گذشته منتشر شد یکی از مهم‌ترین متغیرهای تاثیرگذار بر بازار سهام بود. برخی از صنایع به

۵

پیشواز گزارش‌های...

یادداشت

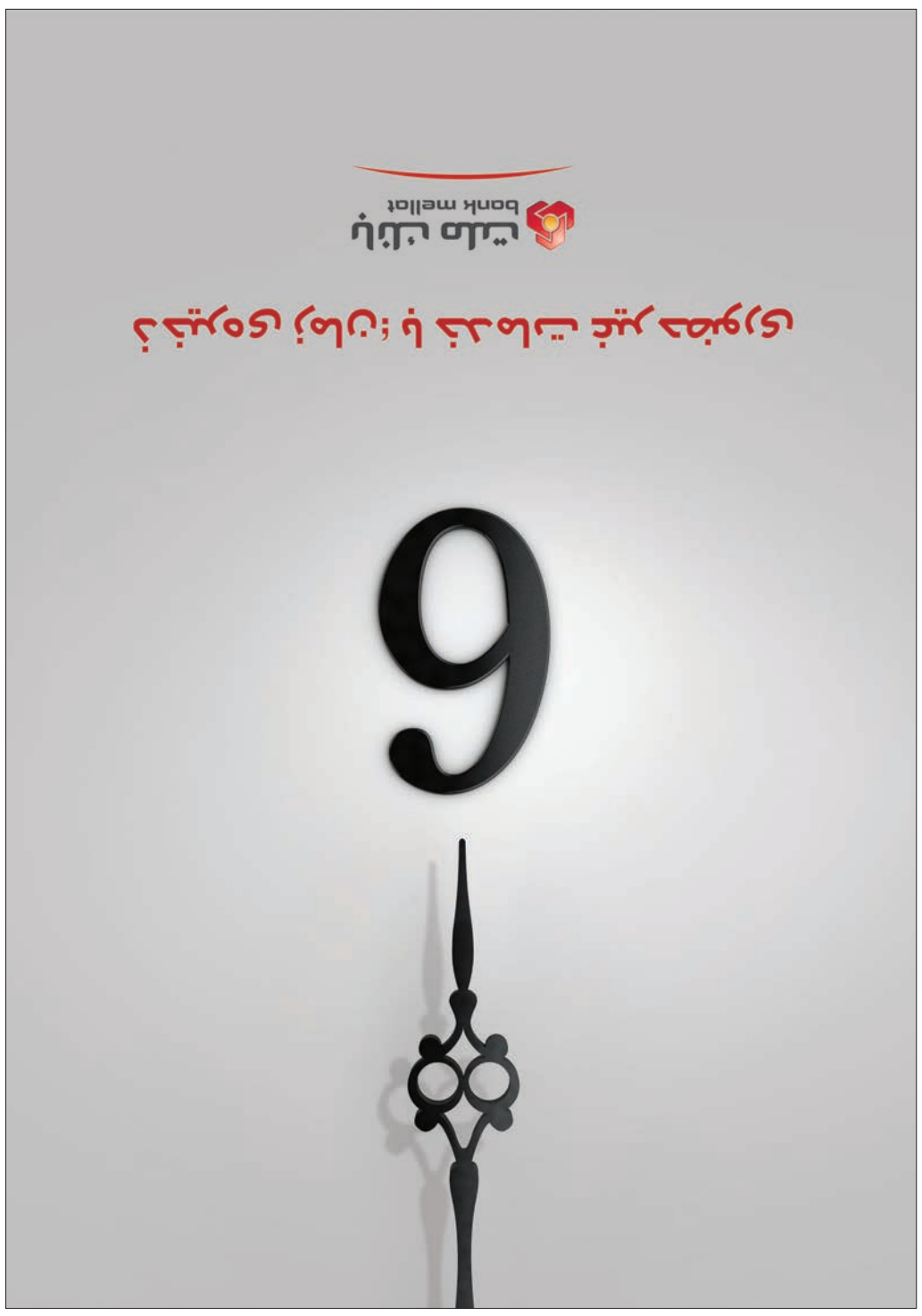
عمیق شدن بازار با عرضه‌های اولیه جدید

عباس آرگون

عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

باید به سمتی حرکت کنیم که شرکت‌های بیشتری را وارد بازار سرمایه ...

۵



یادداشت

راهی برای کاهش هزینه‌ها

جعفرخیرخواهان
اقتصاددان

نظام سیاسی در ایران، نظامی تقریبا بسته است و کسانی که به قدرت رسیده‌اند به بهانه‌های مختلف، موانعی برای ورود جوانان ایجاد می‌کنند. ملاک‌های شایسته‌سالاری و توانایی‌های فردی مشخص نیست و فردی که عملکرد خوبی ندارد، جای خود را به فرد دیگری که از مهارت‌ها و ویژگی‌های ممتازتری برای آن کار برخوردار است، نمی‌دهد. افراد نیز به‌طور طبیعی تمایل به ابقا در منصب خود دارند. چنین محیط غیررقابتی و غیرشفافی مانع ورود نیروهای جدید می‌شود. به علاوه در گزینش‌ها هم معیار و ملاک مشخصی برای جذب و استخدام نیروها وجود ندارد و کاملا سلیقه‌ای است. این سیستم گزینشی می‌تواند دستاویزی برای حذف رقبا و نیروهای توانمند جدید باشد. از سوی دیگر جوانان هم قدرت مقابله با این سیستم تبعیضی و ناعادلانه را ندارند و سرخورده می‌شوند. در این شرایط نیروهای جوان یا روانه خارج از کشور می‌شوند یا به مشاغلی روی می‌آورند که اشتیاق و تخصصی در آن ندارند و پیشرفتی در خود احساس نمی‌کنند. بنابراین در حال حاضر شرایطی ایجاد شده که از مهم‌ترین پتانسیل و سرمایه اقتصاد، یعنی نیروی انسانی جوان، بهره کافی برده نمی‌شود. درحالی‌که باز کردن مسیر آنها برای ارتقای تدریجی در مناصب بالا و رسمی به پیشرفت کشور کمک شایانی می‌کند.

شرایط گذشته در میان عموم مردم این تصور را ایجاد کرده که جوانان نباید در مناصب بالاتر به کار گرفته شوند که البته صحیح نیست. اگر جوانی با سن ۲۸ سال مدرک دکترا بگیرد و وارد فعالیت‌های سیاسی و اجرایی شود، می‌تواند در ۳۰سالگی معاون وزیر شود و طی چهار سال به همه کارها احاطه پیدا کند، بنابراین ایرادی ندارد که در سن ۳۵سالگی وارد پست وزارت شود. برای مثال آقای علی‌نقی عالیخانی که دکترای اقتصاد از فرانسه داشت، در دهه ۴۰ و در ۳۲سالگی وزیر اقتصاد شد. در آن زمان وزارت اقتصاد، ابروزارتخانه بود، یعنی وزارت صنعت و بازرگانی و اقتصاد و دارایی در هم ادغام شده بودند و وزارتخانه بزرگی ایجاد شده بود. به گواه تاریخ، آن سال‌ها بهترین دوران اقتصاد ایران بود و عالیخانی عملکرد بسیار خوبی داشته است. او پس از وزارت هم رئیس دانشگاه تهران شد. عموما مردم نسبت به چنین انتصاباتی موضع سختی نمی‌گیرند. شاید رقبای فرد جوان برای عدم دستیابی او به مناصب بالا، دست به تخریب بزنند، فضا را مسموم کنند یا دلهره ایجاد کنند، اما عموم مردم چنین موضعی ندارند.

باید جامعه به این مهم دست یابد که وقتی فرد به سنین ۵۵ و ۶۰ رسید، به صورت داوطلبانه و خودکار مناصب را واگذار کند. نه به این معنا که به‌طور کامل کنار برود و نه اینکه چندین پست و مقام حساس و مهم را در انحصار خود بگیرد. مگر یک انسان در شبانه‌روز چقدر توان فکری و قدرت تمرکز و ساعات کاری در اختیار دارد؟ این افراد باید پشت صحنه قرار گیرند. متأسفانه سنت نوشتن زندگی‌نامه و شرح تجربیات و فعالیت‌ها در میان مدیران و صاحب‌منصبان ایرانی رایج نیست. این در حالی است که مدیران باید تجربیات خود را روی کاغذ آورند و ماندگار کنند و در اختیار جوان‌ها قرار دهند تا این قشر با مطالعه آنها بیاموزند که در هر شرایطی باید چگونه با مسائل برخورد کرد.

این یکی از راه‌های یادگیری و انتقال تجارب بزرگان است. مسن‌ترها به‌جای اینکه بخواهند پست‌های مدیریتی متعدد را قبضه کنند و دائما دستور دهند، باید در کنار نیروهای جوان قرار بگیرند و به آنها تعلیم و مشاوره بدهند. نمونه خوبی برای این موضوع، آقای برنانکه، رئیس سابق بانک مرکزی آمریکا است. او در بحران مالی بسیار خوب عمل کرد و پس از پایان خدمت خود به انتشار تجارب خود در قالب یک کتاب دست زد. البته نگه داشتن مدارک و نوشتن یادداشت‌ها را از زمان مسئولیت داشتن شروع کرده بود. این نوع کتاب‌ها ذهن نسل آینده را برای مقابله با شرایط سخت آماده می‌کند، اما در ایران انتقال تجارب به صورت شفاهی و فردی است که دایره تأثیرگذاری آن خیلی اندک است.

کشور امارات متحده عربی که با سرعت در حال رشد است اقدامات مهمی برای ورود جوانان به عرصه‌های مدیریتی انجام داده است. دو سال پیش وزارتخانه‌ای به نام وزارت جوانان در این کشور تأسیس شد که وزیر آن نیز یک خانم جوان ۲۲ساله شد. آنها به‌درستی فهمیدند که قرن بیست و یکم قرن زنان و جوانان است و این دو می‌توانند نقش‌آفرینی زیادی داشته باشند. در کشور ما نیز انتخاب وزیر جوان در وزارت ارتباطات انتخاب هوشمندانه‌ای بود. حضور وزیر جوان باعث حضور نیروهای جوان در زیرمجموعه این وزیر هم خواهد شد. امیدواریم این تجربه موفق باشد و موج جدیدی برای سایر وزارتخانه‌ها که میانگین سنی بین ۵۵ و ۶۰ سال دارند، به وجود آورد. این میانگین سنی، بسیار بالا است. اگر به دنبال تحول در کشور هستیم، باید میانگین سنی وزرا به محدوده ۴۰ تا ۵۰ سال کاهش یابد.

منبع: آینده نگر

اظهارات فرشاد مومنی درباره فقر و فقرزدایی در ایران

ایمان‌ولی‌پور
ivankaramazof@yahoo.com

در سی‌امین سالگرد «روز جهانی ریشه‌کنی فقر» هنوز ۲میلیارد و ۸۰۰ میلیون نفر در دنیا زیر خط فقر زندگی می‌کنند، یعنی چیزی بیش از یک سوم جمعیت جهان. این آمار این پرسش را پیش‌روی‌مان قرار می‌دهد که چطور به‌رغم گذشت سه دهه از نام‌گذاری «روز جهانی مبارزه با فقر» هنوز نزدیک به یک سوم جمعیت جهان در فقر به‌سر می‌برند؟

شاید مهم‌ترین موهبت «روز جهانی مبارزه با فقر» این باشد که هرسال در روز هفدهم اکتبر به ما یادآوری می‌کند که هنوز سیاست‌های اقتصادی ما به ریشه‌کنی مسئله فقر در جهان منجر نشده است. این روز نخستین‌بار در سال ۱۹۸۷ در گردهمایی یکصدهزار نفری به ابتکار ژورف ورزینسکی، روحانی فرانسوی لهستانی‌تبار در میدانگاه حقوق بشر در پاریس برگزار شد و پنج سال بعد از سوی سازمان ملل متحد در سال ۱۹۹۲ به‌عنوان «روز جهانی ریشه‌کنی فقر» نام‌گذاری شد.

به همین مناسبت و به بهانه ۳۰سالگی «روز جهانی ریشه‌کنی فقر» عصر پنجشنبه گذشته نشستی با عنوان «فقر و فقرزدایی؛ نقد رویکردهای متعارف و اقدامات جاری» در مؤسسه «مطالعات دین و اقتصاد» برگزار شد. تقارن برگزاری این نشست و خبر درگذشت علی اشرف درویشیان، نویسنده معاصر که فقر جایگاه ویژه‌ای در داستان‌ها و روایت‌هایش داشت، طنز تلخ ماجرا بود. در این نشست، فرشاد مومنی عضو هیأت علمی دانشکده اقتصاد علامه طباطبایی، علی دینی ترکمانی عضو هیأت علمی مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی و محمدرضا واعظ مهدوی از دیدگاه خود به روایت فقر و رویکردهای مختلف فقرشناسی در ایران و جهان پرداختند.

دو دیدگاه نظری رقیب در اقتصاد ایران

نخستین سخنران این نشست، فرشاد مومنی بود. او اقتصاددان نهادگرایی است که بیشتر از دو دهه از منظر نهادگرایی به انتقاد از سیاست‌های تعدیل ساختاری در اقتصاد ایران پرداخته و به همین دلیل همیشه با برخی از اقتصاددانان نئولیبرال مجادله داشته است؛ همان مدافعان اقتصاد آزاد که او از آنها به‌عنوان نئوکلاسیک‌های وطنی نام می‌برد و معتقد است که بزرگ‌ترین خطاهای اقتصادی را مرتکب شده‌اند. مومنی همچنان موفق‌ترین دولت بعد از انقلاب را به لحاظ اقتصادی دولت جنگ معرفی می‌کند و عمر سیطره نئوکلاسیک‌های وطنی بر اقتصاد ایران را بالغ بر یک ربع قرن می‌داند که پس از پایان دوران جنگ هشت‌ساله، برنامه اول توسعه را تهیه و تدوین کرده و سیاست تعدیل اقتصادی را پیاده کردند: مجادله‌ای که البته در این نشست هم ادامه پیدا کرد و مومنی بارها به سخنان پیشین مسعود نیلی، دستیار اقتصادی رئیس‌جمهور پاسخ داد؛ اقتصاددان نئوکلاسیکی که عنوان شغلی او از مشاور اقتصادی رئیس‌جمهور در دولت یازدهم به دستیار ویژه رئیس‌جمهور در امور اقتصادی و دبیر ستاد هماهنگی اقتصادی در دولت دوازدهم ارتقا یافته است.

فرقی هم نمی‌کند موضوع صحبت مومنی درباره «نوسانات نرخ ارز در ایران» باشد یا در خصوص «فقر و رویکردهای مختلف فقرشناسی»؛ موضوع هرچه باشد، مجادله میان او و مسعود نیلی برقرار است و این نشان‌دهنده رقابت دو دیدگاه نظری رقیب در مدیریت اقتصاد ایران است که در هیچ یک از اجزای اندیشه با هم تفاهم ندارند.

حساسیت‌زدایی از فقر و دستکاری واقعیت‌ها

فرشاد مومنی در این نشست بدون اینکه نامی از مسعود نیلی برده باشد، بارها از عنوان «یکی از مشاوران رئیس‌جمهور» برای اشاره به او استفاده کرد و با اشاره به گفته مشهور نیلی در سال گذشته که افزایش فروش خودرو در سال ۹۴ نسبت به سال ۹۳ را تلویحا نشان‌دهنده کمرنگ شدن مسئله فقر دانسته بود، گفت: «با اینکه برخورد با پیچیدگی مسئله فقر، نیازمند هوشمندی و حساسیت بالایی است، اما اصراری غیرعادی برای حساسیت‌زدایی و بی‌توجهی مسئولان نسبت به این موضوع وجود دارد؛ برای مثال، یکی از مشاوران رئیس‌جمهور در یک گزارش عمومی، عدم ضرورت حساس بودن نسبت به مسئله فقر را این‌گونه توجیه کرده بود که چون در سال ۱۳۹۴ در مقایسه با سال ۱۳۹۳ خودروهای بیشتری فروخته شده و خودرو نیز یک کالای مصرفی بادوام است، درنتیجه خانوارها زمانی به این کالا توجه نشان می‌دهند که از مرحله تأمین حداقل نیازهای اولیه‌شان عبور کرده باشند. بنابراین او سعی کرده بود که این‌گونه ذهن مقامات مافوقش را نسبت به گستره و عمق فقری که در شرایط کنونی کشور وجود دارد، غیرحساس کند.»

مومنی این نکته را بس غم‌انگیز توصیف کرد و درباره تحلیل نیلی ادامه داد: «تحلیلگر احتمالا می‌دانست که افزایش فروش خودرو در آن سال بیش از آنکه تابع تغییرات تقاضای خانوارها باشد، تابع تزریق دوپینگی چند هزار میلیارد تومان وام خودرو از ناحیه خود دولت بود. همچنین او حتما اطلاع داشت که براساس گزارش‌هایی که مرکز آمار ایران از تحولات مقداری مصرف خوراکی‌های اساسی خانوارها منتشر کرده است، ما اکنون به طرز فاجعه‌آمیزی در شرایطی قرار داریم که صرفه‌جویی خانوارهای شهری در ایران به صرفه‌جویی در مصرف مواد پروتئینی، لبنی و حتی مواد نشاسته‌ای رسیده است. من این نوع صرفه‌جویی را از منظر اقتصاد سیاسی، مدارای نجیبانه مردم ایران با فقر تعبیر کرده‌ام، اما تعبیر صریح‌تر آن این است که کارد به استخوان رسیده است.»

ویژگی اقتصاد رانتی و بازتولید مناسبات فقر و نابرابری

استاد اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی با بیان اینکه امروز در ایران در راستای بهره‌مندی کسانی که از مناسبات رانتی سود می‌برند، احتمال دستکاری واقعیت‌های مربوط به فقر وجود دارد، بازی با تعریف و مفهوم فقر و اعداد و ارقام آن را دور شدن از واقعیت دانست و گفت: «در اقتصاد سیاسی رانتی، امور ظاهرسازانه و ظاهربینانه از امور واقعی، جدی‌تر گرفته می‌شود.»

او خصلت دیگر اقتصاد رانتی را بازتولید دائمی مناسبات مربوط به فقر و نابرابری دانست و هشدار داد: «کشوری که تحت تأثیر مناسبات رانتی است باید با سطح بلوغ و حساسیت زیادی درباره مسائل سرنوشت‌سازی مثل فقر و نابرابری برخورد کند. در غیراین صورت، ممکن است در معرض آسیب‌های جدی و تکرار تجربه‌های تاریخی قرار بگیرد.»

این اقتصاددان نهادگرا با اعلام فراخوانی عمومی برای دانشگاهیان، رسانه‌ها، احزاب و نهادهای جامعه مدنی، مسئولیت انسانی و توسعه‌ای جامعه مدنی را نسبت به اهمیت مسئله فقر بسیار سنگین خواند و گفت: «از این زاویه به نظر می‌رسد که دانشگاهیان و رسانه‌ها، مسئولیت انسانی و توسعه‌ای سنگینی دارند؛ حساسیت‌زدایی از نظام تصمیم‌گیری و تخصیص منابع و دستکاری واقعیت‌ها، خطر بسیار بزرگی است که در کنار همه دولت‌های رانتی قرار دارد و اگر جامعه مدنی و نهادهای تخصصی مدنی به شکل بایسته و مسئولانه‌ای درباره این قضیه اقدام نکنند، ما در معرض تکرار برخی از تجربه‌های تاریخی قرار می‌گیریم.»

مومنی با اشاره به شکاف فرادستان و فرودستان و عدم فهم زندگی و معیشت فرودستان از سوی فرادستان، به روایتی در یکی از آثار علی شریعتی استناد کرد و ادامه داد: «وقتی سفیر وقت فرانسه در الجزایر در پاسخ به پرسش دخترش درباره علت شورش مردم در جریان جنبش آزادی‌بخش الجزایر، آن را نبود نان بیان می‌کند، دخترک می‌گوید خب به آنها بگویید که فعلا شیرینی بخورند تا نان برسد.»

ترکیب دو عامل فقرزای رکود و تورم در اقتصاد سیاسی ایران

به گفته مومنی، «دو نحله عمده در اقتصاد سیاسی وجود دارد که یکی بیکاری و دیگری سیاست‌های تورم‌زا است. عده‌ای بر این باورند که سیاست‌های تورم‌زا خشونت بیشتری علیه فقرا اعمال می‌کند و عده‌ای دیگر نیز معتقدند که بیکاری، عامل خشونت بیشتری است، اما طنز تلخ اینجاست که در اثر اجرای برنامه تعدیل ساختاری طی بالغ بر ربع قرن گذشته در ایران، گویی مدیریت اقتصادی کشور، منازعه این دو نحله فکری را حل کرده و به‌طور همزمان ترکیبی از هر دو عامل فقرزای رکود و تورم را به کار گرفته است.»

او در تشریح اثرات سیاست تعدیل ساختاری در اقتصاد ایران، پدیده شورش‌های شهری در ابتدای دهه هفتاد را مثال زد و گفت: «فقر، نقش مخربی بر بنیه تولید ملی، توسعه و امنیت ملی دارد و مشفقانه به دولت روحانی توصیه می‌کنیم که سهل‌انگاری گذشته را هرچه سریع‌تر جبران کند.»

مومنی بار دیگر بر مسئولیت دانشگاهیان، رسانه‌ها و نهادهای جامعه مدنی تأکید کرد و گفت: «گروه‌های ذی‌نفع، به‌ویژه رانت‌جویان و رباخوارانی که قدرت جریان‌سازی بزرگ‌تری هم در جامعه دارند، این گونه القا می‌کنند که برای آنکه این رکود عمیق موجود برطرف بشود، باید هزینه تورم را پرداخت. آنها به نظام تصمیم‌گیری نمی‌گویند که ما با همین سطح تورم که با آن روبه‌رو هستیم، براساس آخرین گزارش منتشر شده از سوی صندوق بین‌المللی پول جزو ۱۰ اقتصاد نخست با بیشترین میزان تورم در دنیا هستیم. در این صورت، آنهایی که تخصص کافی ندارند می‌توانند در معرض فریب قرار گیرند و برخی گروه‌های ذی‌نفع می‌توانند به دولت این‌گونه القا کنند که چون رشد تورم در مقایسه با ماه‌های پایانی مسئولیت احمدی‌نژاد کاهش چشمگیری داشته، پس دیگر نیاز نیست که نسبت به سیاست‌های تورم‌زا حساسیت بایسته داشته باشیم.»

او این رویکرد را به مثابه خدعه و خطری بزرگ توصیف کرد و هشدار داد: «با رفتارهایی که دولت فعلی در زمینه گسترش دلالی و واردات و سوداگری پول داشته است، باید بدانند که با این رشد بی‌سابقه نقدینگی، در کنار سال‌های مکرری که کشور با رشد منفی اقتصادی روبه‌رو بوده است، ما را در معرض یک تورم نهفته بزرگی قرار داده که هرگونه سهل‌انگاری می‌تواند فاجعه‌های بزرگی به بار آورد.»

این پژوهشگر توسعه ادامه داد: «ماجرای رکود و تورم در ایران حداقل طی دو دهه گذشته کاملا به یکدیگر گره خورده است، یعنی هر موج تورمی، آثار رکودی خودش را دارد و هر موج رکودی، آثار تورمی متناسب با خودش را به همراه دارد. بنابراین در چنین شرایط خطیر و حساسی باید دقت بیشتری در سطح قاعده‌گذاری صورت بگیرد و باید امیدوار بود که با هوشیاری و برخورد فعال جامعه مدنی، اجازه فرصت‌طلبی به گروه‌های رانت‌جو و دلال داده نشود و دولت سهل‌انگاری‌های خود را از همین حدی که هست، افزایش ندهد.»

دو پژوهش بنیادین درباره مسئله فقر در ایران

استاد اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی در ادامه سخنانش به دو پژوهش بنیادین درباره مسئله فقر در ایران اشاره کرد و ادامه داد: «پژوهش نخست، کتاب «تعدیل ساختاری فقر و ناهنجاری‌های اجتماعی» نوشته فاطمه طباطبایی است و این پژوهش ثابت می‌کند که در تجربه اقتصادی-اجتماعی پس از تعدیل اقتصادی، ناهنجاری‌های اجتماعی همچون سرقت، اختلاس، جرائم اطفال و نوجوانان، خودکشی و طلاق، درهم‌تنیدگی و هم‌راستایی فوق‌العاده‌ای با مسئله فقر دارد. پژوهش دیگر نیز مطالعه محمدحسین پناهی است که در تحقیق خود نشان داده بیش از ۹۰درصد شعارهای مردم در دوران انقلاب در اطراف مقوله‌های نفی فقر و محرومیت و حمایت از فرودستان بوده است.»

مومنی در پایان، برنامه ششم را بی‌کیفیت‌ترین برنامه توسعه دانست و آن را سنگ بزرگی که بیشتر به شوخی شباهت دارد، توصیف کرد. او سپس با بیان اینکه در سند برنامه ششم توسعه، چیزی حدود ۱۶۹ هدف و ۵۶۰ استراتژی ارائه شده است، با رد قابلیت‌ها و بایستگی‌های برنامه ششم برای برون‌رفت از شرایط کنونی کشور، پیشنهاد داد سند واقعی توسعه تنها بر یک محور یعنی بسط فرصت‌های شغلی مولد تهیه و اجرا شود و محور تدوین این برنامه، بازآرایی ساختار نهادی به نفع بخش‌های مولد باشد.»

سهم فقیران از کیک رشد اقتصادی

همچنین علی دینی ترکمانی، عضو هیأت علمی مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی در این نشست به مقاله‌ای که نزدیک به یک دهه پیش در دانشگاه کالیفرنیا با همکاری اقتصاددان آمریکایی به‌نام ویکتور لیپی نوشته بود، گریزی زد و به تشریح رویکردهای مختلف فقرشناسی از رویکرد ارتدوکس تا رویکردهای دگراندیش پرداخت. او طرح‌بندی نظریاتش را براساس آن مقاله پیش برد و در پایان سعی کرد تفاهمی میان رویکردهای نظری فقرشناسی ایجاد کند.

دینی ترکمانی ابتدا به چالش تعریف فقر پرداخت و گفت: «بسته به اینکه چه تعریفی از فقر ارائه شود، طبعا برآوردهای مختلفی از فقر مطلق و فقر نسبی ایجاد می‌شود. به‌عنوان مثال، اگر در تعریف فقر مطلق ۲۲۰۰ واحد کالری را میزان مصرف روزانه‌ای در نظر بگیریم که هر فردی برای زنده ماندن به آن نیاز دارد، خط فقر پایین تعریف می‌شود و به ۳۳درصد می‌رسد، اما اگر ترکیب موادغذایی را کمی لوکس‌تر کنیم و مواد پروتئینی را هم به آن اضافه کنیم طبعا خط فقر بالاتر خواهد رفت و تا ۵۰ الی ۶۰ درصد افزایش پیدا می‌کند.

بنابراین متناسب با تعریف و برآورد از فقر، درصد فقر نیز تغییر پیدا می‌کند، یعنی هرچقدر تعریف ما از فقر حداقل‌گرا باشد کمک می‌کند برآورد ارائه شده از فقر کمتر باشد و اگر تعریف حداکثرگرا باشد تعریف فقر متفاوت خواهد شد.»

او رویکردهای نظری فقرشناسی را رویکرد پولی، قابلیت، محرومیت اجتماعی، مشارکتی و رویکرد مارکسیستی نام برد و سپس به تعریف هر یک از این رویکردهای مختلف پرداخت. به گفته دینی، «رویکرد پولی مبتنی بر نظریه مطلوبیت‌گرایی در اقتصاد است و پول، درجه آزادی افراد را افزایش می‌دهد.

همچنین ازجمله دلالت‌های رویکرد قابلیت این است که فقر پدیده‌ای چندبعدی است و در ارزیابی وضعیت افراد و کشورها باید به فراتر از بحث درآمد نظر دوخت، مانند شاخص توسعه انسانی. از همین رو، دولت‌ها در این رویکرد، نقش مهمی در افزایش قابلیت‌ها از طریق ارائه کالاهای عمومی نظیر آموزش، بهداشت و تغذیه دارند.»

این اقتصاددان سپس به رویکرد محرومیت اجتماعی اشاره کرد و گفت: «این رویکرد عمدتا توسط جامعه‌شناسان مطرح می‌شود؛ فرآیندی که طی آن افراد برخلاف میل‌شان ناتوان از مشارکت در جامعه‌ای می‌شوند که در آن زندگی می‌کنند.»

دینی ترکمانی در تشریح رویکرد مشارکتی به کتاب «دولت، فساد و فرصت‌های اجتماعی» نوشته مجید رهنما با ترجمه حسین راغفر اشاره کرد. همچنین او در توضیح رویکرد مارکسیستی، فقر را پدیده‌ای تاریخی خواند که تعریف آن در گذر زمان و بسته به شرایط تغییر پیدا می‌کند و ریشه اصلی فقر از نظر این رویکرد، طبقاتی بودن نظام اجتماعی است.

او در پایان سخنانش، راهکار اساسی مواجهه با فقر را پیش از هر چیز دموکراتیزه شدن ساخت قدرت دانست و گفت: «دیدگاه واحدی در زمینه فقر وجود ندارد و ما با دیدگاه‌ها و رویکردهای رقیب و متفاوتی درباره فقر و فقرشناسی روبه‌رو هستیم، بنابراین باید بکوشیم تا با گفتمان و سنتزی از رویکردهای نظری که به ریشه اصلی فقر پرداخته‌اند به تفاهم رسیده و نگاه‌مان را عوض کنیم.»

کاهش چک‌های برگشتی، افزایش تسهیلات‌دهی به بنگاه‌ها و افزایش تراکنش‌های بانکی نشان می‌دهد

رد پای بهبود در اقتصاد ایران

سناریوی بهبود اقتصاد ایران که از بهار پارسال نگارش آن آغاز شد، اکنون به یک سریال دنباله‌دار تبدیل شده که می‌توان ردپای آن را در کاهش چک‌های برگشتی، افزایش تسهیلات‌دهی به بنگاه‌ها و افزایش تراکنش‌های بانکی در نیمه نخست امسال مشاهده کرد. هرچند رشد اقتصادی ایران در سال‌های ۹۱ و ۹۲ به دلیل تشدید تحریم‌ها و سیاست‌های نامناسب اقتصادی به رکود تورمی عمیق فرورفت و رشد منفی را به ثبت رساند، اما در سال ۹۳ توانست اندکی از این رشد منفی فاصله بگیرد و رشد مثبت ۳,۲ درصدی را پشت سر بگذارد. با این همه، این رشد اقتصادی در سال ۹۴ تداوم نیافت که دلیل عمده آن در سقوط شدید قیمت نفت در بازارهای جهانی در کنار باقی ماندن تحریم‌ها در اقتصاد ایران بود؛ تنگنای دولت در تامین مالی بودجه در این سال سبب شد نتواند رشد اقتصادی سال قبل را حفظ کند و بار دیگر رشد منفی (۱,۶-) ولی بدون تورم بالا در اقتصاد ایران به ثبت رسید. به گزارش ایرنا، سال ۹۵ به دنبال لغو تحریم‌های ایران که در دی‌ماه ۹۴ ثبت شد، بخش‌های مختلف اقتصاد ایران از رکود بیرون آمدند که نتیجه آن ثبت رشد اقتصادی ۱۲,۵درصدی در این سال بود. هرچند هنوز بانک مرکزی رقم قطعی رشد اقتصادی بهار امسال را اعلام نکرده اما مرکز آمار ایران رشد اقتصادی سه ماه نخست سال ۱۳۹۶ نسبت به مدت مشابه سال گذشته را با احتساب نفت ۷ درصد برآورد می‌کند که البته در مقایسه با پارسال، سهم نفت از رشد اقتصادی ایران بسیار کاهش یافته است. نکته دیگر اینکه اقتصاد ایران در فصل بهار متاثر از فضای انتخابات ریاست جمهوری و در فصل تابستان تحت تاثیر فرآیندهای مربوط به تشکیل دولت جدید بوده و نمی‌توان انتظار داشت که رشد قابل توجه و بالایی را بدون احتساب نفت پشت سر گذاشته باشد. با این حال مروری به برخی شاخص‌های کلان اقتصادی در نیمه نخست امسال از تداوم این رشد در سال جاری خبر می‌دهد که نمونه‌هایی از آن مرور می‌شود.

افزایش ۱۶درصدی اعطای تسهیلات و رونق تولید در بنگاه‌ها

پرداخت تسهیلات به بنگاه‌های اقتصادی با هدف تامین سرمایه در گردش، خروج از رکود و ایجاد اشتغال از سال گذشته در دستور کار شبکه بانکی کشور قرار گرفت و امسال نیز این مسیر تداوم یافت. نگاهی به میزان تسهیلات پرداختی بانک‌ها طی شش ماه سال ۱۳۹۶ به بخش‌های اقتصادی نشان می‌دهد در این مدت مبلغ پرداختی به ۲۷۰۴,۲ هزار میلیارد ریال رسیده که در مقایسه با دوره مشابه سال قبل ۳۷۵,۳ هزار میلیارد ریال معادل ۱۶,۱درصد افزایش دارد.

در این مدت سهم تسهیلات پرداختی در قالب سرمایه در گردش در تمام بخش‌های اقتصادی طی شش ماه سال جاری مبلغ ۱۴۲۴,۶ هزار میلیارد ریال معادل ۶۳,۸ درصد کل تسهیلات پرداختی بوده است که در مقایسه با دوره مشابه سال قبل ۱۹۶,۹ هزار میلیارد ریال معادل ۱۲,۹ درصد افزایش داشته است. از این میان سهم تسهیلات پرداختی بابت تامین سرمایه در گردش بخش صنعت و معدن در شش‌ماه نخست امسال معادل ۶۹۱,۷ هزار میلیارد ریال بوده است یعنی اینکه ۴۰,۱ درصد از منابع تخصیص یافته بانک‌ها صرف تامین سرمایه در گردش بخش‌های مختلف اقتصادی شده است.

همچنین از ۸۲۵,۶ هزار میلیارد ریال تسهیلات پرداختی در بخش صنعت و معدن معادل ۸۳,۸ درصد آن (مبلغ ۶۹۱,۷ هزار میلیارد ریال) برای تامین سرمایه در گردش پرداخت شده که بیانگر توجه و اولویت‌دهی به تامین منابع برای این بخش توسط بانک‌ها در سال جاری است.

کاهش چک‌های برگشتی آینه‌ای از وضعیت کسب‌وکارهای خرد

آخرین آمارها از وضعیت چک‌های برگشتی در مردادماه که به دلیل فقدان یا کسری موجودی برگشت داده می‌شود، نشان می‌دهد سهم ارزشی چک‌های برگشتی در این ماه نسبت به ماه قبل از ۲۲,۸ درصد به ۲۲درصد و سهم تعدادی آن از ۱۶,۳ درصد به ۱۵,۸ درصد کاهش یافته است. در این ماه بیش از ۹,۸ میلیون فقره چک عادی به ارزش ۶۲۸,۱ هزار میلیارد ریال مبادله شد که از این میزان، بالغ بر ۱,۵ میلیون فقره چک به ارزش ۱۳۸,۴ هزار میلیارد ریال برگشت داده شده است. چک از ابزارهای مهم نظام پرداخت به شمار می‌رود که همواره نقش قابل توجهی در تسویه مبادلات خرد و کلان جامعه دارد و از این رو می‌تواند آینه‌ای از شرایط حاکم بر فضای کسب‌وکار باشد. البته بانک مرکزی برای اعتبارسنجی صحیح مشتریان نظام بانکی برای دسترسی به این ابزار، به‌تازگی سامانه صیاد را راه‌اندازی کرده است تا ضمن افزایش ضریب امنیتی آن به‌عنوان اوراق بهادار، ساز و کار اعتبارسنجی مشتریان را نیز متمرکز کند تا تنها کسانی که استحقاق برخورداری از این ابزار را دارند، از آن بهره‌مند شوند، بنابراین کاهش میزان چک‌های برگشتی در مردادماه گذشته چه به لحاظ تعداد و چه به لحاظ ارزش، بیانگر توانمند شدن صاحبان مشاغل و دارندگان دسته چک در تامین مالی خود هستند که مهر تاییدی بر بهبود فضای کسب‌وکار در ایران است.

رشد قابل تامل تراکنش‌های بانکی و بهبود بازار مصرف

اپیزود سوم بهبود شرایط اقتصادی ایران در نیمه نخست امسال را می‌توان در آمار مربوط به تراکنش‌های بانکی که شرکت شبکه الکترونیکی پرداخت کارت (شاپرک) آن را منتشر کرده، جست‌وجو کرد که به دلیل مرتبط بودن با عامه مردم، رونق اقتصاد را در بخش اقتصاد خرد و زندگی روزمره نشان می‌دهد. به اعتقاد کارشناسان، در دو دهه اخیر به دلیل تداوم توسعه سامانه‌ها و تجهیزات پرداخت الکترونیکی، تراکنش‌های پردازش شده از طریق این ابزارها و سامانه‌ها رشد متناسبی داشته و ابزارهای پرداخت الکترونیکی به مرور زمان جایگزین ابزارهای پرداخت سنتی نظیر اسکناس و مسکوک و انواع چک شده است. این آمار گویای آن است که نسبت ارزش تراکنش‌های شاپرک به نقدینگی کشور در پایان شهریورماه به ۱۰,۴۱درصد بوده که با توجه به اینکه نسبت اسکناس و مسکوک در دست اشخاص به نقدینگی ۲,۵۶ درصد برآورد می‌شود، سهم ارزش پرداخت الکترونیک شاپرک به تولید ناخالص داخلی ۱۲۹,۲۰ درصد اعلام شده است. در شهریورماه در مجموع نزدیک به ۱,۵ میلیارد تراکنش در شبکه الکترونیک پرداخت کارت ثبت شد که ارزش آن حدود ۱۵۴ هزار میلیارد تومان (۱۵۳۸ هزار میلیارد ریال) بوده و نسبت به مردادماه رشد یافته است. از این حجم پرداخت غیرنقدی، سهم پرداخت‌های اینترنتی ۲,۸۰ درصد، سهم پرداخت با تلفن همراه ۹,۳۱ درصد و سهم دستگاه‌های کارتخوان ۸۷,۹ درصد بوده است. از مجموع تراکنش‌های ثبت شده در شاپرک ۹۶,۴۵ درصد بابت خرید کالا و بقیه برای پرداخت قبض و خرید شارژ تلفن همراه بوده است.

آمار شاپرک نشان می‌دهد پرداخت‌ها در این شبکه در شهریورماه امسال نسبت به مرداد ۱,۲۱ درصد از نظر تعداد و ۱,۴۴ درصد از نظر ارزش ریالی رشد داشته است. همچنین مروری بر سیر تراکنش‌های کارت‌های بانکی در شهریور امسال در مقایسه با شهریورماه پارسال بیانگر آن است که این تراکنش‌ها از نظر تعداد ۳۵,۰۸ درصد و از نظر ارزش ریالی ۲۶,۹۷ درصد رشد داشته‌اند. هرچند بخشی از رشد ریالی این تراکنش‌ها ناشی از اثر تورم بر قیمت تمام شده کالاهاست اما اگر میانگین تورم را در یک سال منتهی به پایان شهریور حدود ۱۰درصد در نظر بگیریم، نزدیک ۱۷درصد از رشد ریالی باقیمانده از ارزش تراکنش‌ها به بهبود اوضاع مالی و افزایش توان خرید مردم بازمی‌گردد.

حمل‌ونقل ریلی

معاون راه‌آهن ایران تشریح کرد

جزئیات فاینانس ۳ میلیارد یورویی آلمان و ۱۰میلیارد دلاری ژاپن

معاون برنامه‌ریزی و اقتصاد حمل‌ونقل شرکت راه‌آهن جزئیات فاینانس ۳ میلیارد یورویی آلمان و ۱۰ میلیارد دلاری ژاپن را تشریح کرد و گفت که هم‌اکنون برای تامین سیستم‌های سیگنالینگ بخشی از شبکه ریلی از جمله خط آهن تهران - تبریز و لیزینگ ناوگان ریلی با تعدادی از شرکت‌های خارجی وارد مذاکره شدیم. به گزارش «فرصت امروز» به نقل از پایگاه خبری وزارت راه وشهرسازی، نورالله بیرانوند با اشاره به جزئیات مذاکرات ایران برای اخذ فاینانس ۳ میلیارد یورویی آلمان و ۱۰میلیارد یورویی ژاپن اظهار داشت: فاینانس ۳میلیارد یورویی آلمان‌ها شامل یکسری بسته‌های پیشنهادی شامل پروژه‌های مختلف از جمله تامین لکوموتیو دیزل و برقی از شرکت زیمنس آلمان به‌علاوه تامین سیستم سیگنالینگ و ارتباطات خطوط پرسرعت و تامین ناوگان خط سریع‌السیر تهران-قم-اصفهان و لکوموتیو برقی راه‌آهن تهران - مشهد است. وی افزود: البته آلمان‌ها پیشنهاد تامین واگن مسافربری را مطرح کردند که شرکت راه‌آهن پیشنهاد آنها را منوط به مشارکت برای تولید واگن در داخل کشور می‌داند، لذا تاکنون توافقی بر سر پیشنهاد آلمان‌ها حاصل نشده است. معاون برنامه‌ریزی و اقتصاد حمل‌ونقل شرکت راه‌آهن گفت: پیشنهاد تامین مالی این مجموعه از پروژه‌ها توسط کنسرسیومی متشکل از بانک‌های آلمانی ارائه شده است که قرارداد تامین مالی برخی از این موارد نهایی شده و الباقی موارد در دست مذاکره قرار دارد. بیرانوند در ادامه به تشریح جزئیات علاقه‌مندی ژاپن برای تامین فاینانس ۱۰ میلیارد دلاری خاطرنشان کرد: مواردی که مربوط به پروژه‌های شرکت راه‌آهن می‌شود شامل مذاکره بر سر تامین سیستم‌های سیگنالینگ بخشی از شبکه ریلی از جمله خط آهن تهران - تبریز و لیزینگ ناوگان ریلی است که مسئله لیزینگ در مراحل اولیه قرار دارد. وی یادآور شد: تاکید راه‌آهن بر مشارکت ژاپنی‌ها در پروژه راه‌آهن سریع‌السیر و سایر پروژه‌های زیرساختی شرکت راه‌آهن ایران در نقاط مختلف کشور است. معاون برنامه‌ریزی و اقتصاد حمل‌ونقل شرکت راه‌آهن با اشاره به سهم قطارهای حومه‌ای از فاینانس‌های مذکور بیان داشت: طبق برنامه ششم توسعه شرکت قطارهای حومه‌ای تشکیل خواهد شد و شرکت راه‌آهن سرمایه‌گذاری در ساخت خطوط حومه‌ای جدید را به ژاپنی‌ها پیشنهاد داده است و مذاکرات همچنان ادامه دارد. بیرانوند با بیان اینکه قرارداد برقی کردن راه‌آهن برقی گرمسار – اینچه‌برون نهایی شده است، گفت: آغاز عملیات برقی کردن این خط آهن در گرو توافقات بین‌بانکی است که پس از نهایی شدن این توافق‌ها ظرف سه ماه آینده عملیات اجرایی آن آغاز خواهد شد.

شرکت ملی نفت ایران
شرکت پایانه‌های نفتی ایران (سهامی خاص)

آگهی فراخوان عمومی ارزیابی کیفی مناقصه‌گران
مناقصه شماره م.ع.پ/۹۶/۰۱۷

نوبت اول

شماره مجوز: ۳۵۱۱. ۱۳۹۶

شرکت پایانه‌های نفتی ایران (سهامی خاص) در نظر دارد انجام خدمات موضوع مناقصه را با در نظر گرفتن شرایط کلی زیر و از طریق فراخوان عمومی ارزیابی کیفی مناقصه‌گران به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید:

الف) نوع فراخوان: مناقصه عمومی ارزیابی کیفی مناقصه‌گران/ یک مرحله‌ای

ب) نام و نشانی دستگاه مناقصه‌گزار: تهران- خیابان ولیعصر- نرسیده به زرتشت- روبروی سینما استقلال- کوچه شهامتی- پلاک ۱۲- شرکت پایانه‌های نفتی ایران (سهامی خاص)

ج) موضوع مناقصه: انجام بخشی از خدمات عمومی عملیات تخلیه و بارگیری کالا و انبارداری در انبارها و اسکله‌های مدیریت امور بازرگانی در مناطق عملیاتی خارک، بوشهر، اهواز و تهران

د) نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار معتبر و مورد تایید کارفرما به مبلغ ۱/۸۱۶/۵۷۸/۰۰۰ ریال و همچنین تضمین انجام تعهدات در صورت برنده شدن به میزان ۱۰ درصد نرخ پیشنهادی برنده مناقصه، ضمنا با عنایت به بخشنامه شماره ۱۲۳۴۰۲/ت ۵۰۶۵۹هـ مورخ ۹۴/۰۹/۲۲ هیات محترم وزیران، ضمانت‌نامه‌های صادره می‌بایست ضرورتا و لزوما طبق نمونه‌های پیوست آیین‌نامه تضمین مذکور باشد، لذا این شرکت از پذیرش ضمانت‌نامه‌هایی که فاقد شرایط فوق باشد، معذور بوده و هیچگونه مسوولیت و تعهدی در این خصوص نخواهد داشت.

ه) محل، مدت زمان اجرای خدمات و برآورد کارفرما: محل اجرای پروژه بوشهر، خارک، اهواز و تهران بوده و مدت انجام قرارداد دو سال شمسی و برآورد تخمینی کارفرما ۳۶/۳۳۱/۵۴۵/۹۳۵ ریال (سی و شش میلیارد و سیصد و سی و یک میلیون و پانصد و چهل و پنج هزار و نهصد و سی و پنج ریال) می‌باشد.

و) مدت اعتبار پیشنهاد: مدت اعتبار پیشنهاد از تاریخ ارائه پیشنهاد مالی به مدت سه ماه شمسی که این مدت قابل تمدید تا سی روز دیگر می‌باشد.

ز) نوع گواهی تایید صلاحیت پیمانکار: ارائه گواهینامه تایید صلاحیت سال جاری از وزارت کار، تعاون و رفاه اجتماعی در خصوص کد ۴

ک)زمان، مهلت و نشانی دریافت اسناد ارزیابی کیفی:

۱- مهر و امضاء ذیل تمام اسناد مناقصه توسط صاحبان مجاز مناقصه‌گران الزامی بوده و در صورت عدم رعایت موضوع، کارفرما از قرائت نرخ پیشنهادی ایشان خودداری به عمل خواهد آورد و در این صورت آن مناقصه‌گر حق هرگونه ادعا و اعتراضی را از خود سلب و ساقط می‌نماید.

۲- در صورتی که هر یک از مناقصه‌گران تمایل به استفاده از مهر امضا داشته باشند می‌بایست موضوع استفاده از مهر امضا و در حکم اصل بودن آن را توسط صاحبان مجاز امضای خود طی نامه رسمی اعلام نموده و نامه را همراه با سایر اسناد در پاکت (ب) ارائه نمایند.

۳- مناقصه‌گران در پیمان‌های خدماتی و پشتیبانی مجاز به داشتن حداکثر دو قرارداد در سقف معاملات عمده به صورت همزمان در شرکت پایانه‌های نفتی ایران بوده و شرکت‌هایی که دارای دو قرارداد همزمان در سقف معاملات عمده در این شرکت باشند مجاز به شرکت در مناقصات آتی شرکت پایانه‌های نفتی ایران نمی‌باشند.

تبصره: قراردادهایی که در زمان آگهی نوبت دوم مناقصه، سه ماه از مدت آن باقیمانده باشد به عنوان قراردادهای خاتمه یافته تلقی می‌گردد.

۴- کلیه مناقصه‌گران واجد شرایط می‌توانند از تاریخ انتشار آگهی نوبت دوم به مدت ۱۴ روز به سایت اینترنتی شرکت پایانه‌های نفتی ایران به آدرس (www.iotco.ir) قسمت امور پیمان‌ها مراجعه و نسبت به دریافت معیارهای ارزیابی کیفی مناقصه‌گران اقدام نموده و ضمن تکمیل، مهر و امضای آن‌ها و الصاق مستندات مربوطه و سایر اسناد مدارک و گواهینامه‌های ذکر شده در آگهی و سایت پیش‌گفته، نسبت به تحویل مدارک مذکور به کمیته فنی بازرگانی مناقصه‌گران اقدام نمایند. بدیهی است کلیه مناقصه‌گران، باید مدارک تکمیل شده ارزیابی کیفی را حداکثر تا ساعت ۱۶ آخرین روز انقضای ۱۴ روز پس از انتشار آگهی نوبت دوم، به کمیته فنی بازرگانی مناقصه‌گران تحویل دهند. همچنین مناقصه‌گران می‌توانند جهت رویت آگهی به سایت‌های WWW.SHANA.IR، http://iets.mporg.ir و WWW.IOTCO.IR مراجعه نمایند.

۵- جهت تحویل مدارک (ارائه اصل فرم‌های تکمیل شده ارزیابی و مدارک مورد نیاز در این فراخوان به صورت یک فایل PDF شده بر روی یک CD) به آدرس تهران- خیابان ولیعصر- نرسیده به زرتشت- روبروی سینما استقلال- کوچه شهامتی- پلاک ۱۲- طبقه سوم- کمیته فنی بازرگانی تلفن ۸۸۵۳۴۵۲۴-۰۲۱ مراجعه نمایند. بدیهی است به مدارک ناقص و مدارکی که به صورت فایل PDF ارائه نمی‌گردد ترتیب اثر داده نخواهد شد. کارفرما در رد و یا قبول مدارک مناقصه‌گران در تمام مراحل اختیار تام خواهد داشت.

روابط عمومی

۱۵

مهرماه داغ دلار

انتظار محو دلار ۴۰۰۰ تومانی

مهر، ماه پرنوسانی برای بازار ارز بود؛ جایی که دلار در زمانی زودتر از دوره‌ای قبل نوسان فصلی خود را آغاز و از ۴۰۰۰ تومان عبور کرد و با وجود اعلام‌هایی که مبنی بر عدم ماندگاری در این کانال وجود دارد، فعلا ۴۰۰۰ تومانی پیش می‌رود.

به گزارش ایسنا، نوسان بازار ارز در نیمه دوم سال به‌ویژه در فاصله ماه‌های آذر و دی اتفاق عجیبی برای بازار ایران طی چند سال اخیر نبوده و اغلب در این زمان با توجه به دلایل مختلفی که وجود دارد، دچار نوسانی متفاوت نسبت به سایر ایام سال شده و نرخ‌ها دستخوش تغییراتی می‌شوند که گاهی رکوردهای بی‌سابقه‌ای را در بازار ارز ایران رقم می‌زند؛ همانطور که در سال گذشته و از آبان ماه جریان رشد نرخ دلار آغاز و در دی ماه دلار ۴۰۰۰ تومانی بعد از چند سال بار دیگر به بازار ارز برگشت. به هر صورت افزایش تقاضای فصلی با توجه به فرا رسیدن ایام ژانویه، تقاضای ارز اربعین، زمان تسویه‌حساب‌های بدهی‌های خارجی و کاهش عرضه ارز از سوی پتروشیمی‌ها ازجمله دلایلی است که بانک مرکزی همواره تأکید داشته عامل مستقیم در افزایش نرخ دلار در این زمان است.

با این وجود در سال جاری روند رشد نرخ دلار کمی زودتر آغاز شد و از شهریورماه کلید خورد. قیمت‌ها از کانال ۳۸۰۰ به مرور عبور کرده و در فاصله‌ای اندک در نیمه مهرماه ۴۰۰۰ تومانی شد. این در حالی است که قیمت دلار در ابتدای مهرماه امسال حدود ۳۸۹۵ تومان بود که با رشد به فاصله‌ای کوتاه به کانال ۳۹۰۰ و در ۱۷ مهرماه زمانی بود که بازار ارز دلار ۴۰۰۰ تومانی را در خود معامله کرد. به هر حال رشد دلار تا جایی ادامه پیدا کرد که هنوز تقاضای فصلی برای آن آغاز نشده بود یا سایر دلایلی که می‌تواند در آذر یا دی ماه موجب افزایش قیمت دلار و نوسان در بازار ارز باشد چندان وجود نداشت، اما نکته‌ای بود که در این میان انتظارات را تغییر داده بود که البته ولی‌الله سیف، رئیس کل بانک مرکزی بر آن تأکید داشت.

رئیس کل بانک مرکزی در کنار اینکه معتقد بود عوامل فصلی موجب افزایش قیمت دلار شده، موضوع دیگری را مورد توجه قرار داد، آن هم انتظارات ناشی از تحولات روابط بین‌الملل بود. به هر صورت مهرماه زمانی بود که در حوزه بین‌الملل و به‌ویژه مسائل مربوط به برجام برای ایران از اهمیت خاصی برخوردار بود. قرار بر این بود ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا در ادامه واکنش‌های متفاوت خود به برجام نظر رسمی خود را در این باره اعلام کند و حتی برخی پیش‌بینی‌ها در رابطه با احتمال اعمال تحریم‌های جدیدی که می‌توانست شرایط ارزی و روابط بین‌الملل را تحت تأثیر قرار دهد، وجود داشت. در عین حال که برخی کارشناسان و فعالان بازار نیز با وی در این باره هم‌نظر بودند. به فاصله کمتر از یک هفته از اعلام نظر ترامپ بازار ارز با دلار ۴۰۰۰ تومانی و نرخ‌های بالاتر از آن نیز مواجه شد، ولی سخنرانی رئیس‌جمهور آمریکا نتوانست نتیجه منفی بر بازار ارز ایران داشته باشد. به‌گونه‌ای که روز بعد از این سخنرانی روند قیمت‌ها در بازار معکوس شده و دلار از نرخ بیش از ۴۰۵۰ تومان که حتی تا مرز ۴۱۰۰ تومان هم پیش رفته بود، برگشت و حتی در یکی از نرخ‌گذاری‌ها به کانال ۳۹۰۰ عقبگرد داشت. با این حال بار دیگر در ادامه به کانال ۴۰۰۰ تومان برگشته و مهرماه با نرخی حدود ۴۰۲۵ تومان به پایان رسید.

تغییرات قیمت دو دلار در مهرماه

دوره زمانی	نرخ دلار آزاد	نرخ دلار مبادله‌ای
۱ مهر	۳۸۹۴	۳۳۶۰
۵ مهر	۳۹۰۵	۳۳۷۵
۱۰ مهر	۳۹۲۷	۳۳۸۳
۱۵ مهر	۳۹۵۷	۳۴۰۴
۲۰ مهر	۴۰۳۴	۳۴۱۴
۲۵ مهر	۴۰۲۵	۳۴۲۴
۳۰ مهر	۴۰۱۴	۳۴۳۲
۱ آبان	۴۰۲۰	۳۴۳۴
۵ آبان	۴۰۲۵	۳۴۴۸

به هر صورت دلار در حالی حدود سه هفته است که با نرخ بالای ۴۰۰۰ تومان معامله می‌شود و ظاهرا این نرخ برای بازار عادی شده که تاکنون مقامات بانک مرکزی اظهارنظری درباره ادامه روند قیمت و اینکه قرار است در چه نرخی متعادل شوند، نداشته‌اند ولی کرباسیان، وزیر امور اقتصادی و دارایی در اظهارات خود از ارقام سخن گفته است. وی در این مدت بارها تأکید کرده که دلار قرار نیست در نرخ بالای ۴۰۰۰ تومان ماندگار شود و اظهاراتی در این باره را تکذیب کرده است. این اعلام وزیر اقتصاد هر چند می‌تواند تا حدی موجب کاهش نوسان و کم شدن انتظارات برای افزایش قیمت دلار باشد، ولی فعلا اتفاقی در این رابطه نیفتاده است. از سوی دیگر طی دو تا سه ماه آینده با توجه به افزایش تقاضاهای فصلی و سایر عواملی که در سال‌های گذشته موجب افزایش قیمت دلار شده است، این انتظار برای تغییرات جدید در نرخ دلار طی ماه‌های پیش‌رو وجود دارد، ولی اینکه چگونه قرار است در این شرایط دلار بالای ۴۰۰۰ تومان ماندگار نبوده و به کانال پایین‌تر برگردد، موضوعی است که به عملکرد سیاست‌گذار ارزی برخواهد گشت.

در سوی دیگر باید یادآور شد که در حال حاضر با توجه به بازنگری‌ای که در مجموعه مقررات ارزی انجام و ارز مبادله‌ای از برخی بخش‌ها از جمله مسافرت یا اعلان‌ها حذف شده است، خود می‌تواند عاملی تشدیدکننده برای افزایش تقاضا در بازار آزاد باشد؛ دلیلی که در سال گذشته وجود نداشته است.

در کنار نوساناتی که در بازار ارز در مهرماه سال جاری ثبت و روزهای پرهیجانی را برای دلار رقم زد، در مرکز مبادلات ارزی و جایی که بانک مرکزی قیمت‌گذاری را بر عهده دارد نیز روند سریعی برای رشد دلار وجود داشت. این در حالی است که دلار مبادله‌ای از اول مهرماه تا پایان این ماه حدود ۱۰۰ تومان گران و از نرخ ۳۳۶۰ تا بیش از ۳۴۳۰ تومان پیش رفت و اوایل آبان‌ماه ۳۴۴۰ تومان را نیز پشت سر گذاشت. دلار آزاد نیز طی مهرماه از حدود ۳۸۹۰ تا ۴۰۲۰ تومان تا پایان آن قیمت خورد که نشان از رشد ۱۳۰ تومانی آن دارد. در مجموع اکنون تفاوت نرخ دلار آزاد و مبادله‌ای به بیش از ۶۰۰ تومان می‌رسد که نسبت به شکاف ارزی در چند ماه گذشته با رشد همراه بوده است.

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۳۶,۲۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۳,۷۰۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۲۷۶,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۳۱۵,۶۰۰	▲
نیم سکه	۶۷۱,۰۰۰	▲
ربع سکه	۳۷۸,۷۰۰	▲
سکه گرمی	۲۵۳,۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۰۵۸	▲
یورو اروپا	۴,۷۸۵	▼
پوند انگلیس	۵,۳۵۰	▼
درهم امارات	۱,۱۱۶	▲

دریچه

منابع آگاه اعلام کردند

«جِروم پاول» در یک قدمی ریاست فدرال رزرو قرار گرفت

منابع آگاه در مورد تصمیم «دونالد ترامپ» برای انتخاب رئیس فدرال رزرو گفتند نظر ترامپ در حال حاضر به سمت «جِروم پاول» منعطف شده است.

به گزارش ایبنا به نقل از بلومبرگ انگلیسی، سه منبع آگاه از تصمیمات دونالد ترامپ در مورد انتصاب رئیس پیش روی بانک فدرال رزرو گفتند: تصمیم ترامپ که پیش از این از میان پنج کاندیدای احتمالی ریاست فدرال رزرو در نهایت روی دو گزینه «جان تایلر» و «جِروم پاول» متمرکز شده بود، اکنون تقریبا می‌توان گفت که تصمیم رئیس جمهور ترامپ برای انتخاب این پست بسیار حساس و بالاترین رده بانکی در ایالات متحده روی «پاول» متمرکز شده است.

تفریغ بودجه سال ۱۳۹۵ شهرداری اندیشه

صورت مقایسه وصولی های قطعی با درآمدهای پیش بینی شده در بودجه

کد	شرح	بودجه مصوب			وصولی قطعی و تخصیصی			مقایسه پیش بینی با وصولی قطعی	
		مصوب	سهم اعتبارات جاری	سهم اعتبارات عمرانی	وصولی	سهم جاری	سهم عمرانی	اضافه وصولی	کسری وصولی
۱۰۰۰	درآمدهای ناشی از عوارض عمومی	۲۱۸,۴۷۰,۷۰۰,۰۰۰	۷۸,۰۶۴,۵۷۰,۰۰۰	۱۴۰,۴۰۶,۱۳۰,۰۰۰	۲۱۰,۸۷۵,۵۴۹,۳۵۲	۹۵,۳۰۵,۰۴۰,۶۴۱	۱۱۵,۵۷۰,۵۰۸,۷۱۱	۰	۷,۵۹۵,۱۵۰,۶۴۸
۲۰۰۰	درآمدهای ناشی از عوارض اختصاصی	۲۵۶,۵۰۰,۰۰۰	۰	۲۵۶,۵۰۰,۰۰۰	۲۸۸,۷۰۰,۰۰۰	۰	۲۸۸,۷۰۰,۰۰۰	۳۲,۲۰۰,۰۰۰	۰
۳۰۰۰	بهای خدمات ودرآمدهای موسسات انتفاعی	۲۲,۱۱۵,۰۰۰,۰۰۰	۱۳,۲۶۹,۰۰۰,۰۰۰	۸,۸۴۶,۰۰۰,۰۰۰	۲۰,۷۹۷,۹۸۰,۲۸۳	۱۲,۴۷۸,۷۸۸,۱۷۰	۸,۳۱۹,۱۹۲,۱۱۳	۰	۱,۳۱۷,۰۱۹,۷۱۷
۴۰۰۰	درآمد حاصل از وجوه و اموال شهرداری	۱۹,۰۲۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۱,۴۱۲,۰۰۰,۰۰۰	۷,۶۰۸,۰۰۰,۰۰۰	۱۲,۸۹۰,۴۵۶,۷۶۱	۷,۷۳۴,۲۷۴,۰۵۷	۵,۱۵۶,۱۸۲,۷۰۴	۰	۶,۱۲۹,۵۴۳,۲۳۹
۵۰۰۰	کمکهای اعطایی دولت و سازمانهای دولتی	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰
۶۰۰۰	اعانات و هدایا و دارائیها	۲۰۲,۹۳۷,۱۲۰,۰۰۰	۱۲۱,۷۶۲,۲۷۲,۰۰۰	۸۱,۱۷۴,۸۴۸,۰۰۰	۲۰۰,۳۹۸,۸۵۱,۳۰۲	۱۲۰,۲۳۹,۳۱۰,۷۸۱	۸۰,۱۵۹,۵۴۰,۵۲۱	۰	۲,۵۳۸,۲۶۸,۶۹۸
۷۰۰۰	سایر منابع تامین اعتبار	۱۵۷,۹۷۰,۶۸۰,۰۰۰	۰	۱۵۷,۹۷۰,۶۸۰,۰۰۰	۴۵,۲۸۳,۰۰۰,۰۰۰	۰	۴۵,۲۸۳,۰۰۰,۰۰۰	۰	۱۱۲,۶۸۷,۶۸۰,۰۰۰
	جمع درآمدهای عمومی	۶۲۰,۷۷۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۲۴,۵۰۷,۸۴۲,۰۰۰	۳۹۶,۲۶۲,۱۵۸,۰۰۰	۴۹۰,۵۳۴,۵۳۷,۶۹۸	۲۳۵,۷۵۷,۴۱۳,۶۴۹	۲۵۴,۷۷۷,۱۲۴,۰۴۹	۰	۱۳۰,۲۳۵,۴۶۲,۳۰۲
	کمک اعتبارات جاری به عمرانی		۹,۲۴۸,۸۴۲,۰۰۰-	۹,۲۴۸,۸۴۲,۰۰۰	۰			۰	۰
*	جمع کل درآمدها	۶۲۰,۷۷۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۱۵,۲۵۹,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۵,۵۱۱,۰۰۰,۰۰۰	۴۹۰,۵۳۴,۵۳۷,۶۹۸	۲۳۵,۷۵۷,۴۱۳,۶۴۹	۲۵۴,۷۷۷,۱۲۴,۰۴۹	۳۲,۲۰۰,۰۰۰	۱۳۰,۲۶۷,۶۶۲,۳۰۲

صورت مقایسه هزینه های قطعی با هزینه های پیش بینی شده در بودجه

کد	شرح	بودجه مصوب			هزینه های قطعی			مقایسه پیش بینی با هزینه قطعی	
		مصوب	سهم اعتبارات جاری	سهم اعتبارات عمرانی	هزینه قطعی	سهم جاری	سهم عمرانی	اضافه اعتبار	کسری اعتبار
۱	جمع هزینه های اداری	۹۵,۵۰۴,۰۰۰,۰۰۰	۹۵,۵۰۴,۰۰۰,۰۰۰	۰	۸۷,۹۶۳,۷۲۹,۸۶۰	۸۷,۹۶۳,۷۲۹,۸۶۰		۷,۵۴۰,۲۷۰,۱۴۰	۰
۲	جمع هزینه های شهری	۱۱۹,۷۵۵,۰۰۰,۰۰۰	۱۱۹,۷۵۵,۰۰۰,۰۰۰	۰	۱۲۲,۱۷۴,۰۲۹,۳۳۸	۱۲۲,۱۷۴,۰۲۹,۳۳۸		۰	۲,۴۱۹,۰۲۹,۳۳۸
۳	جمع هزینه های عمران شهری	۴۰۵,۵۱۱,۰۰۰,۰۰۰	۰	۴۰۵,۵۱۱,۰۰۰,۰۰۰	۳۶۲,۶۶۸,۷۵۲,۸۲۹	۰	۳۶۲,۶۶۸,۷۵۲,۸۲۹	۴۲,۸۴۲,۲۴۷,۱۷۱	۰
۳۰۱	برنامه ۱– برنامه ریزی توسعه شهری	۴۴,۷۶۱,۰۰۰,۰۰۰	۰	۴۴,۷۶۱,۰۰۰,۰۰۰	۳۶,۳۵۹,۵۹۹,۵۳۷	۰	۳۶,۳۵۹,۵۹۹,۵۳۷	۸,۴۰۱,۴۰۰,۴۶۳	۰
۳۰۲	برنامه ۲– هدایت و دفع آبهای سطحی داخل شهری	۷,۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۰	۷,۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۷,۵۷۳,۵۴۱,۳۷۵	۰	۷,۵۷۳,۵۴۱,۳۷۵	۲۶,۴۵۸,۶۲۵	۰
۳۰۳	برنامه ۳– حمل و نقل و بهبود عبور و مرور شهری	۷۳,۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۰	۷۳,۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۵۸,۴۹۶,۵۲۶,۶۰۸	۰	۵۸,۴۹۶,۵۲۶,۶۰۸	۱۴,۷۵۳,۴۷۳,۳۹۲	۰
۳۰۴	برنامه ۴– ایجاد تاسیسات حفاظتی شهرها	۴,۴۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۰	۴,۴۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۲,۴۸۲,۳۳۶,۵۹۸	۰	۲,۴۸۲,۳۳۶,۵۹۸	۱,۹۶۷,۶۶۳,۴۰۲	۰
۳۰۵	برنامه ۵– بهبود محیط شهری	۱۵۴,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۰	۱۵۴,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۴,۸۰۱,۸۸۲,۵۰۳	۰	۱۵۴,۸۰۱,۸۸۲,۵۰۳	۰	۷۰۱,۸۸۲,۵۰۳
۳۰۶	برنامه ۶– ایجاد اماکن و فضاهای ورزشی و فرهنگی	۱۵,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰		۱۵,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۹,۹۳۱,۰۰۰,۰۰۰	۰	۹,۹۳۱,۰۰۰,۰۰۰	۵,۴۶۹,۰۰۰,۰۰۰	۰
۳۰۷	برنامه ۷– ایجاد سایر تاسیسات و تسهیلات شهری	۳۵,۰۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۰	۳۵,۰۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۶,۹۵۹,۱۵۰,۶۷۰	۰	۲۶,۹۵۹,۱۵۰,۶۷۰	۸,۰۹۰,۸۴۹,۳۳۰	۰
۳۰۸	برنامه ۸– ایجاد تاسیسات درآمدزا	۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۰	۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۰
۳۰۹	برنامه ۹– هزینه های پیش بینی نشده و دیون عمرانی	۶۸,۹۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۰	۶۸,۹۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۶۶,۰۶۴,۷۱۵,۵۳۸	۰	۶۶,۰۶۴,۷۱۵,۵۳۸	۰	۶۱,۴۶۴,۷۱۵,۵۳۸
*	جمع کل هزینه ها	۶۲۰,۷۷۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۱۵,۲۵۹,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۵,۵۱۱,۰۰۰,۰۰۰	۵۷۲,۸۰۶,۵۱۲,۰۲۷	۲۱۰,۱۳۷,۷۵۹,۱۹۸	۳۶۲,۶۶۸,۷۵۲,۸۲۹	۹۱,۰۹۱,۳۶۲,۵۲۳	۶۴,۵۸۵,۶۲۷,۳۷۹

** مـازاد سالجـاری **

*	مازاد هزینه بر درآمد سالجاری	۰	۰	۰	۸۲,۲۷۱,۹۷۴,۳۲۹-	۲۵,۶۱۹,۶۵۴,۴۵۱	۱۰۷,۸۹۱,۶۲۸,۷۸۰-	۰	۰

در اجرای ماده ۷۱ قانون شهرداریها تفریغ بودجه سال ۱۳۹۵ شهرداری اندیشه با رعایت قانون و آیین نامه مالی شهرداریها و سایر دستورالعملها و بخشنامه های مربوط و پرداخت هزینه ها در حدود اعتبارات بودجه مصوب طی بند ۱۳ مصوبه شماره ۱۹۰ به تصویب شورای اسلامی شهر اندیشه رسید

خبر

الزامات ورود خارجی‌ها به بورس تهران

روح‌الله حسینی‌مقدم، معاون ناشران و اعضای شرکت بورس تهران در خصوص لوازم و اقتضائات حضور در صحنه بین‌المللی گفت که حضور در بازارهای بین‌المللی برای جذب سرمایه‌گذار خارجی الزامات خاص خود را دارد، که از آن جمله می‌توان به روش قرضی برای فروش سهام شرکت‌ها اشاره کرد. در این روش شرکت‌ها با انتشار انواع اوراق، فاینانس، یوزانس و خط اعتباری می‌توانند در بازارهای جهانی تحرک بیشتری داشته باشند. وی با اشاره به اینکه شرکت‌ها در بازار سرمایه برای استفاده از این ملزومات باید به نکات بسیار مهمی توجه کنند، ادامه داد: نخستین موضوع، استاندارد در گزارشگری مالی است. در این زمینه شرکت‌ها باید بتوانند از زبان‌های استاندارد بین‌المللی که قابل درک برای سرمایه‌گذار خارجی است استفاده کنند. معاون ناشران و اعضای شرکت بورس تهران دومین موضوع در جذب سرمایه‌گذار خارجی را رتبه اعتباری شرکت‌ها دانست و گفت: چنانچه شرکتی بخواهد اوراق قرضه یا اوراق بهادار با درآمد ثابت منتشر کند، مسلما باید از رتبه اعتباری برخوردار باشد. وی افزود: رتبه اعتباری تاکنون برای شرکت‌های ما تعریف نشده است که برای دریافت رتبه خود باید سراغ موسسات اعتبارسنجی بروند. اگر شرکت‌ها تمایل به جذب سرمایه با هزینه اندک داشته باشند، قاعدتا باید سراغ موسسات رتبه‌بندی معتبر بروند. حسینی‌مقدم همچنین تصریح کرد: از دیگر موارد، الزام شرکت‌ها به نظام حاکمیت شرکتی است.

بورس کالا

تالار صادراتی میزبان عرضه ۳۵۰ هزار تن آرد گندم

تالار صادراتی بورس کالای ایران روز شنبه ۶آبان‌ماه میزبان عرضه ۳۵۰ هزار تن آرد گندم استان‌های البرز، خراسان جنوبی، ایلام، خوزستان و مازندران بود. در این روز همچنین۱۷ هزار و ۵۸۰ تن قیر و عایق رطوبتی نیز در تالار صادراتی عرضه شد. در نخستین روز هفته تالار محصولات کشاورزی شاهد عرضه ۲۰۵ هزار تن گندم خوراکی، ۶ هزار تن گندم دوروم، ۴۲۵ تن شکر سفید، یک هزار تن شکر خام و ۲۱۲ هزار قطعه جوجه یک روزه گوشتی بود. ۹ کیلوگرم شمش طلا نیز در تالار محصولات صنعتی و معدنی عرضه شد. براساس این گزارش، ۹۰ هزار و ۶۲۲ تن وکیوم باتوم، لوب‌کات، گوگرد، قیر، سلاپس واکس، مواد پلیمری و مواد شیمیایی نیز در تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی عرضه شد. بازار فرعی بورس کالای ایران نیز در این روز عرضه ۱۶ تن آنیلین و ۳۸ تن متیلن دی فنیل دی ایزوسیانات را تجربه کرد.

بورس بین‌الملل

عرضه اولیه یکی از بزرگ‌ترین معادن فلزی جهان در بورس تورنتو

بورس تورنتوی کانادا میزبان یکی از بزرگ‌ترین عرضه‌های اولیه در بخش معادن خواهد بود. بورس تی‌ام اکس کانادا میزبان عرضه اولیه سهام شرکت معدنی برزیلی نکسا ریزورسز (Nexa Resources) خواهد بود. براساس این گزارش، هلدینگ فلزات معدنی وتورانتیم، سهام مهم‌ترین شرکت معدنی خود را در بورس تورنتو با نماد NEXA عرضه خواهد کرد. نیک تادانی، مدیر بازارهای سرمایه گلوبال در بورس تورنتو در جشن آغاز عرضه اولیه این سهم اظهار داشت: بسیار مفتخریم که میزبان نکسا در بورس تورنتو باشیم. نکسا به‌عنوان بزرگ‌ترین شرکت معدنی است که در تاریخ ۱۶۵ساله این بورس عرضه اولیه خود را در این بازار صورت می‌دهد. وی ادامه داد: بورس تورنتو بسیار خوشحال است که یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های مواد معدنی در دنیا، این بازار را برای عرضه اولیه انتخاب کرده است. بورس تورنتو قاطعانه از سهام این شرکت حمایت می‌کند و امیدوار است سرمایه این شرکت از طریق این بورس افزایش یابد. به این ترتیب زنگ آغاز معاملات توسط قائم‌مقام نکسا و نیک تادانی، مدیر بازارهای سرمایه، در ساعت ۹:۳۰ به وقت محلی زده شد. تیتو مارتین، مدیر اجرایی نکسا در مراسم آغاز معاملات سهام این شرکت معدنی در بورس تورنتو اظهار داشت: بورس تورنتو جایگاه بسیاری از شرکت‌های معدنی در دنیا است و پذیرش سهام نکسا در این بازار که با دانش معدنی همراه است کاملا به نفع ما خواهد بود. وی ادامه داد: شرکت مواد معدنی نکسا، بزرگ‌ترین تولیدکننده روی در جهان است. حجم انبوه فلزات اساسی با هزینه‌های کم، موجب رشد این شرکت معدنی در سال‌های اخیر شده است. عرضه اولیه سهام این شرکت معدنی در بورس تورنتو، سرمایه جدیدی را به شرکت وارد می‌کند که امیدواریم موجب توسعه روند تولیدات شود. این شرکت که در آمریکای لاتین واقع شده است دارای پنج معدن بزرگ است که سه معدن در شهر آندس در پرو و دو معدن در برزیل است. معادن موجود این شرکت که در پرو و برزیل واقع است جزو ۱۲ معدن بزرگ روی در دنیا است.

نمادهای بزرگ، نمادگرهای بازار را پرقدرت بالا بردند

شاخص کل بورس در آستانه کانال ۸۷ هزار واحدی

سیدمحمدصدرالغروی
sadrolgharavi@yahoo.com

در نخستین روز معاملات بورس اوراق بهادار تهران در این هفته دماسنج بازار سهام با رشد ۲۹۸واحدی در آستانه کانال ۸۷ هزار واحدی قرار گرفت و به رقم ۸۶ هزار و ۹۳۵ رسید. در معاملات روز شنبه شرکت ارتباطات سیار ایران، فولاد مبارکه اصفهان و پالایش نفت بندرعباس هر یک به ترتیب با ۷۷، ۷۳ و ۳۹ واحد تاثیر، بیشترین نقش افزاینده را روی دماسنج بازار سهام داشتند، اما در مقابل ایران ارقام، معدنی و صنعتی گل‌گهر و سرمایه‌گذاری نفت، گاز و پتروشیمی تامین به ترتیب با ۱۳، ۱۱ و ۸ واحد تاثیر کاهنده سعی کردند شاخص کل بورس را به سمت پایین هدایت کنند. همچنین گروه‌های فلزات اساسی، فرآورده‌های نفتی و خودرو با بیشترین حجم و ارزش معاملات در صدر برترین گروه‌های صنعت قرار گرفتند.

جهش شاخص کل همگام با حجم معاملات کم‌عمق

روز شنبه بورس تهران در حالی که با جهش نزدیک به ۳۰۰ واحدی شاخص کل به مدد حمایت حقوقی‌ها از گروه فلزات اساسی، پالایشی و مخابراتی مواجه شد، اما حجم معاملات سهام همچنان کم‌عمق است. شاخص کل هم‌وزن نیز در حالی با افت ۲۰واحدی مواجه شد که اغلب معامله‌گران ترجیح می‌دادند در میان بازاردومی‌ها و سهم‌های کوچک این بازار حضور داشته باشند. با این همه، قیمت سهام مادر اغلب نمادهای معاملاتی در محدوده صفر تابلو نوسان داشت و این در حالی است که اوراق اختیار خرید فولاد مبارکه اصفهان با نوسان‌های بیش از ۵۰درصدی در کنار بازارگردانی پررنگ سهام فولاد بهانه‌ای برای حامیان نماگرهای بورس شده است؛ حامیانی که این روزها معاملات بر مبنای الگوهای تکنیکالی را مبنای کار خود برای حضور در بازار قرار داده‌اند. در میان شرکت‌های برخوردار از سرمایه پایین فرابورس نیز آتیه داده‌پرداز، پتروشیمی زاگرس، تولید و صادرات ریشمک و لیزینگ ایران و شرق از دامنه نزولی به سمت دامنه صعودی قیمت‌ها نوسان کردند. در گروه پالایشی‌ها هم اغلب نمادهای معاملاتی همزمان با نوسان قیمت جهانی در حالی دستخوش نوسان مثبت شد که شایعاتی مبنی بر احتمال تعدیل بودجه‌ای در این گروه به واسطه برخی اقدام‌ها از سوی وزارت نفت وجود دارد. در گروه فلزات اساسی ۱۲۱ میلیون سهم به ارزش ۲۸میلیارد تومان در ۱۵ هزار و ۹۴۲ نوبت مورد دادوستد قرار گرفت و در گروه فرآورده‌های نفتی ۴۵ هزار سهم به ارزش بیش از ۱۹ میلیارد تومان داد و ستد شد. در معاملات نخستین روز هفته، بازار سهام بازاری کم‌حجم و متعادل بود که با وجود خودنمایی گروه فلزات اساسی و پالایشی‌ها برای تقویت نماگرهای بورسی، با حجم معاملاتی کم‌فروغ در اغلب نمادها مواجه شد.

صعود آیفکس با اهرم نمادهای پالایشی و پتروشیمی

معامله ۱۸۵ میلیون ورقه به ارزش یک‌هزار و ۲۳۰ میلیارد ریال ماحصل معاملات انجام‌شده در بازارهای فرابورس ایران در نخستین روز کاری از هفته جاری است. روز شنبه ششم آبان‌ماه سهامداران همچنین اقدام به جابه‌جایی بیش از ۱۰۱ میلیون سهم به ارزش ۲۷۳ میلیارد ریال کردند که به ترتیب دو نماد «ذوب» و «غشهداب» بالاترین حجم و ارزش معاملات را از آن خود کردند. در نماد ذوب‌آهن افزون بر ۳۰ میلیون سهم به ارزش ۲۵ میلیارد ریال و در نماد کشت و صنعت شهداب ناب خراسان نیز بیش از ۱۴ میلیون سهم به ارزش بالغ بر ۳۲ میلیارد ریال دادوستد شد. در همین حال نگاهی به معاملات صنایع فرابورسی نیز نشان می‌دهد گروه «محصولات شیمیایی»، «خودرو و ساخت قطعات»، «پالایشی‌ها»، «عرضه برق، گاز، بخار و آب گرم»، «پیمانکاری صنعتی»، «سیمان، آهک و گچ» و «بیمه و صندوق بازنشستگی» از جمله گروه‌هایی هستند که اغلب نمادهای مورد معامله آنها، دادوستدهای دیروز را با رشد قیمت به پایان رساندند. شاخص کل فرابورس نیز روند افزایشی خود را ادامه داد تا به این ترتیب با پنج واحد رشد تا ارتفاع ۹۵۲ واحدی افزایش بیابد. نمادهای «مارون»، «زاگرس»، «شرانل»، «دماوند» و «حکمت» تا سطح حداکثر دو واحد تاثیر مثبت بر آیفکس داشته و در مقابل نمادهای «ذوب» و «سرچشمه» مانع از رشد بیشتر این نماگر شدند. همچنین معاملات در تابلوهای معاملاتی بازار پایه مجموعا به دادوستد بیش از ۷۳میلیون سهم به ارزش ۱۳۹ میلیارد ریال رسید. در این بازار نماد معاملاتی شرکت سرمایه‌گذاری کوه نور (ثنور۱) پس از برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام و تقسیم سود نقدی هر سهم روز شنبه بازگشایی شد. در تابلو اوراق تسهیلات مسکن نیز که معاملات هفته قبل را با افزایش حجم و ارزش دادوستدها پشت سر گذاشت، شاهد ریزش قیمتی اغلب نمادهای مورد معامله و در نهایت نقل و انتقال ۸۲ هزار ورقه تسه به ارزش بیش از ۶۱ میلیارد ریال بودیم. در بازار اوراق با درآمد ثابت نیز که با معامله ۶۶۷ هزار ورقه به ارزش ۶۳۹ میلیارد ریال روبه رو شد، اسناد خزانه در نماد سخاب۴ صدرنشین شد و بیشترین رقم حجم و ارزش معاملاتی را در اختیار گرفت.

یادداشت

ریسک‌های سیاسی بازار سهام به حداقل رسیده است

کورش شمس
مدیرعامل شرکت سبدگردان پاداش سرمایه

با سخنرانی ترامپ بخش عمده‌ای از نگرانی‌های بازار سرمایه و ریسک‌های سیاسی برطرف شد، چرا که اکثر قریب به اتفاق کشورهای دنیا در مقابل مواضع ترامپ نسبت به برجام و ایران واکنش نشان داده و مخالفت کردند. گزارش‌های شش ماهه که در هفته‌های گذشته منتشر شد یکی از مهم‌ترین متغیرهای تاثیرگذار بر بازار سهام بود. برخی از صنایع به پیشواز گزارش‌های شش ماهه رفتند و تاثیر مثبت این گزارش‌ها را در قیمت سهام پیشخور کردند. تحلیلگران با بررسی قیمت‌های جهانی و روند قیمتی دلار در کنار حجم تولید و فروش در برخی صنایع انتظار مثبت از گزارش‌های شش ماهه این شرکت‌ها را پیش‌بینی کرده بودند که این تحلیل‌ها منجر به رشد قیمت سهام این صنایع پیش از انتشار گزارش‌های شش ماهه بود. گروه فلزات اساسی از جمله گروه‌هایی بود که اثر مثبت گزارش‌های دوره‌ای را بر قیمت سهام پیشخور کرد، اما برخی صنایع مثل گروه خودرو با توجه به بدهی‌های سنگین و هزینه‌های مالی قابل توجه، سوددهی ضعیفی داشتند که این روند نیز با توجه به مشکلات این گروه قابل پیش‌بینی بود. همچنین با توجه به کاهش نرخ بهره در قدم بعدی هزینه‌های تامین مالی نیز کاهش خواهد یافت که این ارزان شدن تامین مالی باعث رشد حاشیه سود و رونق در دوره بنگاه‌های اقتصادی خواهد شد که در قیمت سهام نیز تاثیر مثبت می‌گذارد. گروه پالایشی هنوز منتظر نرخ‌های مصوب شرکت ملی پالایش و پخش هستند. این شرکت‌ها در اطلاعیه‌های شفاف‌سازی اعلام کردند که هنوز نمی‌توانند گزارش‌های شش ماهه اعلام کنند. این صنعت از منظر قیمت‌ها دچار ابهام است، اما به نظر می‌رسد بازار سرمایه در آبان‌ماه شرایط مساعدی را تجربه کند و شاخص بورس در مسیر صعودی قرار داشته باشد. با سخنرانی ترامپ بخش عمده‌ای از نگرانی‌های بازار سرمایه و ریسک‌های سیاسی برطرف شد، چراکه اکثر قریب به اتفاق کشورهای دنیا در مقابل مواضع ترامپ نسبت به برجام و ایران واکنش نشان دادند و مخالفت کردند. روند اقتصاد کلان در ماه جاری نیز به سمت صعود است و در این شرایط سرمایه‌گذاری با دید میان‌مدت و بلندمدت می‌تواند بازدهی خوبی به همراه داشته باشند. سرمایه‌گذاری در سهام ارزان‌قیمت با نگاه بلندمدت می‌تواند رشد و بازده خوبی برای سرمایه‌گذاران به همراه داشته باشد.

نگاه

عمیق شدن بازار با عرضه‌های اولیه جدید

عباس آرگون
عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

باید به سمتی حرکت کنیم که شرکت‌های بیشتری را وارد بازار سرمایه کنیم. نظارت بیشتر بر فعالیت شرکت‌ها و همچنین افزایش شفافیت عملکرد شرکت‌ها، از جمله دلایلی است که شرکت‌ها وارد بازار سرمایه می‌شوند. افزایش ارزش بازار، عمیق شدن بازار و گردش اقتصادی بالا از دیگر دلایل عرضه‌های اولیه است که اگر به درستی هدایت شوند، می‌توانند به توسعه اقتصادی کشور کمک شایانی کنند و موجب بزرگ‌تر شدن و گسترش بازار سرمایه خواهند شد.

اگر بازار سرمایه کوچک باشد عرضه‌های اولیه در بازار هضم نمی‌شود پس باید شرایط عرضه‌های اولیه را تسهیل کنیم تا شرکت‌های بیشتری وارد بازار شود. با نیم نگاهی به شرایط اقتصادی جامعه می‌توان گفت عرضه‌های اولیه می‌تواند عمق بیشتری به معاملات ببخشد و بخش عمده‌ای از نقدینگی‌های سرگردان را به بازار سرمایه جذب کند. به نوعی می‌توان گفت عرضه اولیه به بهبود بازار کمک می‌کند و باعث تحرک بازار می‌شود. اگر فردی سهامی را با دلایل بنیادی خریداری کند، نباید با عرضه اولیه سهم خود را بفروشد. به همین دلیل به اعتقاد من عرضه‌های اولیه باعث خروج نقدینگی نمی‌شود بلکه به نوعی موجب جذب سرمایه‌های جدید به بازار سرمایه می‌شود.

منبع: سنا

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

حمل و نقل بین المللی خلیج فارس در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که آلومینیوم ایران در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
حفارس	۳,۴۱۸	۴.۹۸
فایرا	۱,۵۵۶	۴,۸۵
تایرا	۲,۴۲۴	۴,۷۱
سرود	۱,۴۰۲	۴,۷۱
لابسا	۲,۵۰۶	۴,۵۵
کترام	۳,۱۰۰	۴,۴۸
چدن	۲,۶۱۲	۴,۳۵

بیشترین درصد کاهش

ایران ارقام صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. صنایع لاستیکی سهند در رده دوم این گروه ایستاد. صنایع کاغذسازی کاوه هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
مرقام	۵,۵۴۹	(۱۶.۱۷)
پسهند	۲,۷۱۵	(۶,۰۹)
چکاوه	۳,۰۵۱	(۴,۹۸)
کسرام	۲,۹۸۱	(۴,۹۱)
دتماد	۶,۱۳۷	(۴,۸۴)
کهرام	۲,۹۱۳	(۴,۵۵)
خلنت	۲,۸۳۷	(۴,۳۲)

پرمعامله ترین سهم

سایپا پرمعامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. فولاد مبارکه اصفهان در رده دوم این گروه ایستاد. فولاد کاوه جنوب کیش هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
خساپا	۹۹۳	۸۰,۸۰۶
فولاد	۲۳۹۹	۴۴,۷۵۶
کاوه	۲۱۰۳	۳۹,۷۹۰
فایرا	۱۵۵۶	۱۹,۴۰۹
های وب	۴۷۹۵	۱۶,۹۱۱
شتران	۳۶۷۴	۱۶,۳۰۳
خبهمن	۹۵۹	۱۱,۱۷۱

بیشترین ارزش معامله

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

نام	قیمت	جمع معاملات
فولاد	۲۳۹۹	۱۰۷.۳۸۸
کاوه	۲۱۰۳	۸۳,۶۸۰
های وب	۴۷۹۵	۸۱,۰۸۳
خساپا	۹۹۳	۸۰,۲۷۷
شتران	۳۶۷۴	۵۹,۸۹۳
شبندر	۵۳۵۳	۵۰,۸۶۴
شبریز	۶۴۹۳	۴۳,۹۶۴

بیشترین سهام معامله شده

فولاد کاوه جنوب کیش در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که سایپا در این گروه دوم شد و فولاد مبارکه اصفهان در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
کاوه	۲۱۰۳	۷۷۰۲
خساپا	۹۹۳	۶۰۳۸
فولاد	۲۳۹۹	۳۲۸۱
های وب	۴۷۹۵	۱۶۱۳
چدن	۲۶۱۲	۱۵۴۳
فایرا	۱۵۵۶	۱۴۸۳
شتران	۳۶۷۴	۱۲۲۳

بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته سایپا شیشه به دست آورد. کاشی و سرامیک حافظ در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
کساپا	۱۴۴۴	۷۲۲
کحافظ	۳۱۹۶	۶۳۹
خکمک	۱۱۹۵	۵۹۸
خمحور	۲۲۰۲	۵۵۰
شپارس	۱۹۸۶	۴۹۶
قثابت	۱۹۳۹	۳۸۸
ددام	۴۴۸۶	۲۹۹

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	۳۷۴۱	۱.۵۸
وخارزم	۷۲۰	۱.۹۲
واعتبار	۱۴۳۱	۲.۶۵
وصنا	۱۰۳۵	۳.۴۳
پردیس	۱۱۴۹	۳.۴۴
وبانک	۱۸۳۹	۳.۵۱
پارسیان	۱۷۱۷	۳.۶۷

اخبار

واکنش گوگل به مشکل نمایشگر گوشی‌هایش

پس از آنکه گزارش‌هایی مبنی بر نقص صفحه نمایش گوشی‌های پیکسل ۲ ایکس‌ال گوگل منتشر شد، این غول تکنولوژی هم‌اکنون ادعا می‌کند که سوختگی پیکسل‌های صفحه نمایش این گوشی‌ها با استفاده روزانه از آن به‌وجود نخواهد آمد.

به گزارش ایسنا، به نقل از وب‌سایت V3، گزارش‌های منتشر شده در فضای مجازی حاکی است که در صفحه نمایش گوشی‌های هوشمند گوگل مدل پیکسل ۲ ایکس‌ال مشکل سوختگی پیکسل‌ها وجود دارد و این مشکل در اثر استفاده چند روزه از گوشی برای کاربران ایجاد شده است.

اما شرکت گوگل مدعی شده است که صفحه نمایش به‌کار گرفته شده در این گوشی به هیچ عنوان با صفحه نمایش گوشی‌های دیگر متفاوت نیست و کاملاً مشابه پنل‌های اولد سایر گوشی‌های هم رده آن است.

این غول تکنولوژی همچنین اعلام کرده است که تحقیقات گسترده‌ای در این باره انجام داده است و نتایج به‌دست آمده از تحقیقات کاملاً بر تطابق پیکسل‌های صفحه نمایش گوشی‌ای هوشمند پیکسل ۲ ایکس‌ال دلالت دارد. گوگل در آخر به تمامی کاربران اطمینان داده است در اثر استفاده روزانه از این گوشی هرگز با چنین مشکلی روبه‌رو نخواهند شد.

گوگل همچنین اعلام کرده است که به‌زودی قرار است با انتشار به‌روزرسانی‌هایی در آینده نزدیک، عمر صفحه نمایش اولد به‌کار گرفته شده در گوشی‌های هوشمند پیکسل ۲ ایکس‌ال را به حداکثر برساند.

گوگل اما اقدام دیگری برای جلب رضایت و اطمینان‌بخشی به کاربران و خریداران گوشی مذکور انجام داده است و آن اینکه گارانتی و ضمانت گوشی‌های پیکسل ۲ و پیکسل ۲ ایکس ال را به دو سال افزایش داده است. بنابراین کاربران و طرفداران گوشی‌های گوگل می‌توانند با خیال آسوده گوشی‌های مورد علاقه خود را خریداری کنند.

ایران ۶۵ هزار میلیارد تومان از ICT دنیا عقب است

چندی پیش علی جنتی، وزیر سابق فرهنگ و ارشاد اسلامی گفت که در حال حاضر حدود ۷۰ هزار میلیارد تومان سهم سالانه فعلی اقتصاد حوزه ICT کشور است و ما باید با توسعه کسب‌وکارهای جدید ۶۵هزار میلیارد تومان دیگر جذب کنیم. درواقع محتوای دیجیتال به تلفیق محتوا و فناوری دیجیتال و به مجموعه ویژه‌ای از تولیدات و خدمات در بازارهای محتوای عمومی، رسانه‌ها و صنایع خلاق می‌پردازد. ایشان عنوان کردند که آینده متعلق به کشورهای تولیدکننده محتوا در زمینه‌های مختلف و به خصوص زمینه‌های فرهنگی است. توجه و مشارکت دولت و بخش‌خصوصی یعنی اینکه روی «ایجاد زیرساخت فرهنگی برای افزایش تولید ملی محتوای دیجیتال» سرمایه‌گذاری ویژه‌ای انجام شود. بنابراین سرمایه‌گذاری در صنایع خلاق فرهنگی از یک طرف و فرهنگ‌سازی از طرف دیگر، زیربنای توسعه کشور محسوب می‌شود. از موارد ضروری برای رسیدن به توفیقات بیشتر در این زمینه، تدوین «نقشه راه تولید محتوای فرهنگی دیجیتال کشور» برای افق چشم‌انداز است. همانطور که می‌دانید این تغییر روند نشان‌دهنده بالا رفتن سهم تولید محتوا به صورت نمایی در کلیه زیرساخت‌های فناوری اطلاعات است. براساس آخرین آمار، داده‌های موجود در فضای مجازی، به‌طور متوسط هر سه سال دو برابر می‌شود. معنای این حرف آن است که بیش از ۵۰ درصد اطلاعاتی که هم‌اکنون در فضای مجازی در اختیارمان قرار دارد، مربوط به دو یا سه سال اخیر است.

سهم ICT در اقتصاد دنیا بیش از ۳۵۰۰ میلیارد یورو است. پیش‌بینی می‌شود این عدد در سال ۲۰۲۰ به ۵۰۰۰ میلیارد یورو برسد. اگر در مقایسه با جمعیت کشور یک درصد از این مبلغ در ایران محقق شود، ۳۵ میلیارد یورو یعنی حدود ۱۳۵ هزار میلیارد تومان سهم ایران از اقتصاد ICT دنیا خواهد بود. در حال حاضر حدود ۷۰ هزار میلیارد تومان سهم سالانه فعلی اقتصاد حوزه ICT کشور است و ما باید تلاش کنیم با توسعه کسب‌وکارهای جدید در جذب ۶۵ هزار میلیارد تومان این اقتصاد کوشا باشیم. این مبلغ می‌تواند در حوزه محتوای دیجیتال محقق شود.

اما سوال واقعی اینجاست که در واقع کشورهای پیشرو در چه حوزه‌هایی فعالیت می‌کنند و قلمروی سرمایه‌گذاری و توسعه تولید محتوای دیجیتال در دستان چه کسانی است؟

واردات ۲۱ قلم کالای ICT ممنوع شد

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با تأکید بر اینکه در تولید برخی تجهیزات مخابراتی به خودکفایی رسیده‌ایم، گفت لیست ۲۱ قلم کالای ممنوعه وارداتی حوزه فاوا اعلام شد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران پویا، محمدجواد آذری جهرمی با انتشار پیامی به این شرح «همزمان با انتشار پیوست فناوری برای حمایت از تولید داخل، لیست ۲۱ قلم کالای ممنوعه وارداتی فاوا اعلام شد» اظهار کرد: زمانی‌که در تولید برخی تجهیزات به خودکفایی رسیده‌ایم، واردات این ۲۱ قلم کالا خلاف سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی است.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت: کمیسیون تنظیم مقررات بررسی قوانین تشویقی برای شرکت‌هایی که از تولید داخلی استفاده کنند در دستور کار دارد.

با توجه به اینکه انتشار پیام مذکور، موجب ارائه نظرات تخصصی و کارشناسی از سوی فعالان صنعت مخابراتی و ارتباطی کشور شد، آذری‌جهرمی به ارائه چند نکته برای شفاف‌سازی و رفع ابهامات مطرح شده بسنده کرد که جزییات آن به شرح زیر است:

-تأکید بر صادرات با سندیکای صنعت مخابرات مطرح شده و در دستور کار است. حمایت از کالاهای اعلام شده ثابت نیست و اگر محصولات اعلامی رقابتی نباشند حذف می‌شوند.

- سطح ممنوعیت به توان داخلی است و اگر تکنولوژی در بازار داخلی نباشد ممنوعیت اعمال نمی‌شود؛ این تصمیم ما را از تکنولوژی جهانی محروم نخواهد کرد.

- در کنار این ممنوعیت، مشوق‌هایی برای شرکت‌های تبعیت‌کننده مطرح است، بنابراین حمایت دولت هم در این چرخه وجود دارد.

- لیست شرکت‌های تولیدکننده این تجهیزات هم به‌عنوان یک گزارش مستقل به‌زودی منتشر خواهد شد.

- این تجهیزات برای شرکت‌های مخابراتی کاربرد دارد و کاربران نهایی را دربرنمی‌گیرد.

- تجربه خوبی در تولید محلی شرکت‌های خارجی لوازم خانگی در ایران وجود دارد؛ هزینه واردات اگر بیش از تولید محلی شود تولید محلی رخ می‌دهد.

- در هر حال بپذیریم که واردات اقلامی چون رک، باتری و مودم که قیمت به مراتب کمتر و کیفیت بهتری دارند تیشه به ریشه اشتغال و اقتصاد ملی است. به گزارش تسنیم، تیرماه سال جاری با ابلاغیه معاون اول رئیس‌جمهور، فهرست تکمیلی ممنوعیت خرید کالاهای خارجی دارای تولید مشابه داخلی عنوان شده بود که ظاهرا ۲۱ قلم کالا مربوط به حوزه فاوا است که اخیراً وزیر ارتباطات عنوان کرده، جزو آن لیست نیست.

با توجه به اینکه بعد از انتشار این پیام برخی رسانه‌ها اقدام به اعلام لیست ۲۱ قلم کالای ممنوعه وارداتی فاوا کردند، وزیر ارتباطات نسبت به این موضوع واکنش نشان داد و در توییتی جداگانه عنوان کرد لیست اقلام اعلامی با آنچه در رسانه‌ها آمده تفاوت دارد و به‌زودی پس از طی سایر مراحل قانونی به صورت رسمی از سایت وزارت ارتباطات اعلام خواهد شد.

سازماندهی و شناسایی ۶۹ هزار سایت و ۱۷ هزار کانال تلگرامی

رئیس مرکز فناوری اطلاعات و رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد و فرهنگ اسلامی با بیان اینکه طرح اعطای شامد به بسترهای الکترونیکی در راستای هویت‌دهی به محتواهای دیجیتالی است، گفت که تاکنون موفق به شناسایی، سازماندهی و اعطای شناسه الکترونیک شامد به ۶۹ هزار سایت و ۱۷هزار کانال تلگرامی شده‌ایم.

به گزارش خبرگزاری فارس در قم، سیدمرتضی موسویان در دیدار با مدیر حوزه‌های علمیه خواهران اظهار کرد: اگر بخواهیم برای فضای مدیریت ناپذیر مجازی برنامه‌ریزی کرده و آسیب‌های آن را مدیریت کنیم، باید فضایی بومی ایجاد کنیم.

وی با اشاره به اینکه اقدامات مناسبی توسط وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی در راستای بهینه‌سازی فضای مجازی انجام شده است، افزود: در راستای بومی‌سازی و کنترل و مدیریت صحیح فضای مجازی، اقدام به اعطای شناسه الکترونیک محتوای دیجیتال «شامد» به بسترهای الکترونیکی با توجه به محتوای آنها کردیم.

موسویان با بیان اینکه طرح اعطای شامد به بسترهای الکترونیکی در راستای هویت‌دهی به محتواهای دیجیتالی است، گفت: تاکنون موفق به شناسایی، سازماندهی و اعطای شناسه الکترونیک شامد به ۶۹ هزار سایت و ۱۷ هزار کانال تلگرامی شده‌ایم. رئیس مرکز فناوری اطلاعات و رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد و فرهنگ اسلامی، اظهار کرد: تاکنون ۱۳۰ هزار نرم‌افزار کاربردی موبایل دارای شناسه الکترونیکی شده‌اند؛ در همین راستا هماهنگی‌های لازم با ۹ فروشگاه نرم‌افزاری فعال نیز صورت گرفته است تا مجهز به شامد شوند و همچنین ۱۶ بند محتوایی تدوین شده و هر شخصی که بخواهد بستر و محتوای خود را نشان‌دار کند، ملزم به اجرا و رعایت آن است.

وی با بیان اینکه همه کانال‌های بالای ۵هزارنفر، بدون نشان، غیرقانونی هستند، خاطرنشان کرد: همه این بسترها موظفند که دارای شناسه الکترونیکی شوند. البته باید زیرساخت‌های قانونی لازم برای اجرای این طرح توسط مسئولان فراهم شود.

رئیس مرکز فناوری اطلاعات و رسانه‌های دیجیتال وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی تصریح کرد: در راستای اجرایی کردن شامد طرحی را پیگیری می‌کنیم که هسته اصلی آن را ممیزین دارای سطح سه حوزه تشکیل می‌دهند که بسترهای الکترونیکی را با توجه به حلقه اتصالی به مردم، رصد و گزارش می‌کنند.

وی با اشاره به اینکه فضای مجازی دارای محتوای مفید و سالم و همچنین محتوای ناسالم است، بیان کرد: فضای مجازی بخش عظیمی از وقت مردم را به خود اختصاص داده و جامعه نیز باید برای بهینه‌سازی استفاده از این فضا پایش و رصد داشته باشد.

موسویان ادامه داد: باتوجه به تأثیرپذیری بالای فرزندان در دوران پیش از دبستان و دبستان، آموزش و پرورش باید دقت ویژه‌ای در فرهنگ‌سازی در این سنین داشته باشد، چراکه فرهنگ‌سازی در سنین بالا به مراتب سخت‌تر است.

رئیس مرکز فناوری اطلاعات و رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد و فرهنگ اسلامی، با اشاره به اینکه طلاب حوزه‌های علمیه خواهران در عرصه مسائل فرهنگی مرتبط به خانواده فعال هستند، گفت: فرهنگ‌سازی در خانواده‌ها برای استفاده مناسب از فضای مجازی مسئله دشواری است و این امر با همکاری وزارت ارشاد و فرهنگ اسلامی و حوزه‌های علمیه خواهران میسر خواهد شد.

تازه‌های فناوری

سونی گوشی‌های میان‌رده اکسپریا R1 و R1 Plus را معرفی کرد.

اخبار

سازمان نصر مامور یافتن راهکار مشکلات شرکت‌های ارتباطی شد

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، ماموریت یافتن راه‌حل عملیاتی برای حل مشکلات و مسائل شرکت‌های دارنده پروانه ارائه خدمات ارتباطی ثابت (Servco) را به سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور سپرد.

به گزارش ایسنا، ناصرعلی سعادت - رئیس سازمان نصر - با اعلام این خبر، افزود: در همین راستا نشست شناسایی و بررسی مشکلات شرکت‌های دارنده پروانه ارائه خدمات ارتباطی ثابت Servco در دبیرخانه سازمان برگزار شد. سازمان موظف است نتایج حاصل از این نشست‌ها را به‌صورت راهکارهای عملیاتی برای حل این مشکلات به وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات ارائه کند.

سعادت با ابراز خوشحالی از اینکه روند رسیدگی به امور در مسیر درست خود قرار دارد، گفت: اکنون به‌صورت واقعی کار مردم به دست مردم در حال رسیدگی است و این روال، نمود واقعی اجرای سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی است.

رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور، افزود: پیرو مسائل و مشکلاتی که گروهی از شرکت‌های دارنده پروانه Servco به وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات اعلام کردند، وزیر نیز رسیدگی به این مشکلات و یافتن راه‌حل عملیاتی را برعهده سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور نهاده است. سازمان نیز به دنبال پیشنهاد راه‌حلی است که علاوه بر حفظ نظام رتبه‌بندی، تداوم حیات این گروه از شرکت‌ها را نیز تضمین کند و طبق برنامه ششم توسعه منجر به رشد دو و نیم برابری حجم بازار در اقتصاد کشورمان شود.

در این نشست که با حضور شرکت‌های دارنده پروانه ارائه خدمات ارتباطی ثابت از استان‌هایی مانند تهران، اصفهان، خوزستان، کرمان، خراسان رضوی، سمنان و... برگزار شد و مسائلی مانند تعیین کف قیمت برای دیتای موبایل که موجب رکود بازار ارتباطات ثابت شده است، ایجاد الزام برای شرکت‌های دارنده شبکه LTE و FCP، عقد قرارداد عمده‌فروشی با شرکت‌های دارنده پروانه TDLTE و ... مورد بحث و تبادل‌نظر قرار گرفت.

در پایان سعادت با ابراز امیدواری از روند رسیدگی به مسائل صنف، افزود: تعاملات خوبی با دارندگان پروانه‌های FCP و Servcoها، مخابرات و اپراتورها در حال انجام است و در تلاش هستیم تا این تعاملات را به دیگر بخش‌های صنعت نیز تسری دهیم تا سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور پنجره ارتباطی میان بدنه صنف و دولت برای رفع مسائل صنعت فناوری اطلاعات و ارتباطات کشور باشد.

اپل کاهش کیفیت قطعات آیفون ۱۰ را تکذیب کرد

شرکت اپل ادعای بسیاری از رسانه‌ها مبنی بر کاهش کیفیت قابلیت تشخیص چهره یا فیس آی‌دی آیفون ۱۰ را به دلیل تسریع در تولید آن تکذیب کرد.

به گزارش ایسنا، به نقل از وب‌سایت بیزینس اینسایدر، گزارش‌ها در فضای مجازی حاکی از آن است که مدت‌هاست تأمین‌کنندگان تولید قطعات سخت‌افزاری قابلیت حسگر سه بعدی آیفون ۱۰ اپل با دشواری و مشکلاتی دست و پنجه نرم می‌کنند.

به دلیل همین مشکلاتی که تأمین‌کنندگان قطعات سخت‌افزاری اپل با آنها مواجه شده‌اند، رسانه‌های بسیاری از جمله بلومبرگ گزارش داده‌اند که اپل به منظور تسریع در تولید گوشی جدید پرچمدار خود، قصد دارد کیفیت سخت‌افزاری به‌کارگرفته شده در قابلیت فیس آی‌دی یا تشخیص چهره هوشمند را کاهش دهد.

این امر به زنجیره تأمین این شرکت اجازه می‌دهد تا با شناسایی و پرتاب ۳۰ هزار نقطه نامرئی به سمت چهره کاربران، روند تولید این قطعات را افزایش و سرعت دهد.

با اینکه شرکت اپل همواره بر تولید قطعات سخت‌افزاری گوشی‌های هوشمند خود نظارت و سخت‌گیری‌های بسیاری می‌کند، اما طبق گزارش‌های منتشر شده، شرکت‌های ال‌جی و شارپ که برای ترکیب لیزر و لنز برای تولید قسمت پرتاب‌کننده نور نامرئی با اپل همکاری می‌کنند، ظاهراً با مشکلات زیادی مواجه شده‌اند، بنابراین می‌توان گفت احتمالا تولید حسگرهای سه‌بعدی تشخیص هوشمند چهره یا فیس آی‌دی در گوشی‌های جدید آیفون ۱۰ کمتر از حد انتظار خواهد بود.

البته شرکت آمریکایی اپل در پاسخ به این گونه گزارش‌ها، واکنش نشان داده و در بیانیه خود اعلام کرده است که چنین ادعاهایی بی‌اساس بوده و هرگز صحت ندارد.

براساس دیگر گزارش‌های منتشر شده، تا روز ۳ نوامبر سال جاری میلادی ۲۰۱۷، تنها حدود ۳ میلیون واحد از گوشی‌های هوشمند و جدید آیفون ۱۰ آماده خواهد بود. همچنین برآورد می‌شود که مجموع عرضه این پرچمدار جدید اپل در سال ۲۰۱۷ به ۲۰ میلیون واحد برسد یعنی تقریبا نصف آن رقمی که اپل برای سال جاری در نظر گرفته بود.

نگاه

برد صنعت خودروی ایران از گشایش برجام

توافق هسته‌ای و برجام در شرایطی مقدمات بازگشت و حضور خودروسازان خارجی را در ایران فراهم کرد که اجرایی شدن قراردادهای مربوطه می‌تواند پای دیگر شرکت‌های معتبر صنعت خودروی جهان را به کشور باز کند.

به گزارش کارپرس، طی حدودا ۲۰ ماهی که از لغو تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران می‌گذرد، شش قرارداد و تفاهم‌نامه همکاری مشترک میان خودروسازان داخلی و خارجی به امضا رسیده و در این بین برخی وارد فاز اجرا شده و برخی دیگر نیز در مرحله ایجاد زیرساخت (به‌خصوص خط تولید) هستند.

نکته بسیار مهم در مورد قراردادها و تفاهم‌نامه‌های خارجی صنعت خودرو اینجاست که در مقایسه با گذشته، شکل و شمایل و مفاد آنها در حوزه‌هایی مانند سرمایه‌گذاری، تولید داخل، انتقال فناوری و صادرات، فرق کرده و به نوعی سر و سامان یافته است. هرچند تا به اجرا درآمدن همه این قراردادها و تفاهم‌نامه‌ها راه زیادی مانده است، با این حال همین که در این مدت نسبتا کم، شش خودروساز بزرگ دنیا حاضر به حضور در ایران شده‌اند اتفاقی مبارک و خوش‌یمن است. بدون تردید مذاکره با خودروسازان خارجی و جلب رضایت آنها برای سرمایه‌گذاری در ایران، کار بسیار سختی به‌شمار می‌رود و اگر توافق هسته‌ای و برجام نبود، حالا هیچ‌کدام از شش شرکت پژو، سیتروئن، رنو، هیوندای، بنز و فولکس‌واگن برنامه‌ای برای فعالیت در کشور نداشتند.

در مجموع، اتفاقاتی که پس از برجام در خودروسازی کشور رخ داده، در مقایسه با سایر صنایع و بخش‌های داخلی، ملموس‌تر به نظر می‌رسد و این موضوع نشان می‌دهد بازار خودروی ایران تا چه اندازه برای سرمایه‌گذاران خارجی اهمیت دارد. در حال حاضر نیز اولویت مسئولان وزارت صنعت، معدن و تجارت در حوزه خودروسازی، اجرای درست قراردادها و تفاهم‌نامه‌های موردنظر در این صنعت است، چه آنکه به گفته منصور معظمی، مدیرعامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو)، تاکید این سازمان بر آن است تا هرچه زودتر قراردادهای مربوطه اجرایی و محصولات حاصل از آنها روانه بازار شوند. وی همچنین تاکید کرده که تا پایان سال هیچ قرارداد دیگری در خودروسازی کشور امضا نخواهد شد.

گفته‌های مدیرعامل سازمان گسترش در شرایطی است که اجرای قراردادها و تفاهم‌نامه‌های پسابرجامی صنعت خودرو می‌تواند سایر خودروسازان بزرگ و معتبر دنیا را نیز برای سرمایه‌گذاری در ایران ترغیب و پای آنها را به کشور باز کند.

خبر

تعطیلی بخش مهمی از واحدهای تولید قطعات موتور در کشور

نایب‌رئیس سندیکای قطعه‌سازان موتورسیکلت کشور معتقد است بخش زیادی از مشکلات موجود در صنعت موتورسیکلت ناشی از نبود مطالعات‌سنجی درست در حوزه تولید و فروش موتورسیکلت در کشور است. حبیب‌الله محمودان اظهار داشت: باید اتاق‌های فکری تشکیل شود و برنامه‌های موجود در حوزه تولید موتورسیکلت در کشور مورد بازنگری دقیق قرار گیرد.

وی تصریح کرد: چرا باید به صنعتی که با مشکلات زیادی در حوزه تکنولوژی تولید و به‌روزرسانی مواجه است حمله شود و نسبت به برخی از تولیدات در این بخش فضاسازی منفی صورت گیرد؟

وی تاکید کرد: امروز بلایی که بر صنعت موتورسیکلت آورده شده، موجب عدم رضایت تولیدکنندگان و حتی خریداران شده است.

وی همچنین به تاثیر مشکلات موجود در روند فعالیت قطعه‌سازان در این حوزه اشاره کرد و گفت: متاسفانه به جهت عدم توجه به مشکلات موجود و افت شدید تولید در صنعت موتورسیکلت، بسیاری از قطعه‌سازان موتورسیکلت نیز تعطیل شدند.

وی تصریح کرد: البته تعداد محدودی از قطعه‌سازان موتورسیکلت به واسطه کمک و دریافت تسهیلات، در تلاشند تا به هر نحوی که شده جریان تولید را حفظ کرده و به فعالیت ادامه دهند.

نایب‌رئیس سندیکای قطعه‌سازان موتورسیکلت کشور افزود: امروز هرگونه محدودیت برای بخش‌های صنعتی و تولید خطر بزرگی را برای کشور به همراه داشته و صرفا این جریان به نفع صنعت و تولیدات وارداتی و خارجی خواهد بود.

محمودان تاکید کرد: با تعطیلی صنعت موتورسیکلت به‌زودی شاهد ورود گسترده موتورهای چینی و هندی در بازار خواهیم بود. وی اظهار داشت: متاسفانه بسیاری از تصمیماتی که در صنعت موتورسیکلت گرفته می‌شود بدون مطالعه است. وی با توجه به وضعیت تولید موتورسیکلت‌های ۱۲۵ سی‌سی در کشور یادآور شد: عمده تولیدات این موتورها به صورت فول سی کی دی بوده و صرفا در داخل مونتاژ می‌شود حال در چنین شرایطی است که بر تبدیل جریان تولید این موتورها به انژکتوری تاکید می‌شود درحالی‌که موتورهای ۱۲۵ سی‌سی به سادگی قابلیت نصب انژکتور را ندارند.

پایان انحصار خودروسازان خصولتی در ایران!

محمد شریعتمداری، وزیر صنعت، معدن و تجارت در حالی از فعالان بخش‌خصوصی در اتاق بازرگانی برای راه‌اندازی قطب سوم خودروسازی دعوت به عمل آورد که به نظر می‌رسد وی قصد دارد با حمایت از بخش‌خصوصی به نوعی انحصارزدایی در بازار خودروی کشور را کلید بزند.

به گزارش کارپرس، ایده قطب سوم خودروسازی در کشور به‌منظور رقابت با دو خودروساز بزرگ نخستین‌بار در سال ۸۹ از سوی وزیر صنایع و معادن وقت مطرح شد. در آن زمان علی‌اکبر محرابیان از سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو) درخواست کرد که شرایط را برای ایجاد قطب سوم خودروسازی کشور فراهم کند. با مطرح شدن احداث قطب سوم خودروسازی در کشور، اصفهان نخستین گزینه برای ایجاد این قطب بود. با وجود اینکه به نظر می‌رسید اصفهان گزینه جدی برای تشکیل این قطب باشد، اما سرمایه‌گذاران اصلی این طرح که جزو قطعه‌سازان اصفهانی بودند، نتوانستند در زمینه ترکیب سرمایه‌گذاران و زمان شروع روند اجرایی کار به توافق برسند؛ بر این اساس کمی بعد این طرح بزرگ صنعتی در اصفهان بایگانی شد. پس از مختومه شدن پرونده قطب سوم در اصفهان برخی استان‌ها یا خودروسازان خصوصی نیز در این سال‌ها ادعای تشکیل قطب سوم خودروسازی کردند حال آنکه هیچ‌یک از آنها نتوانستند ایده خود را واقعی کنند.

با این وجود اما قطب سوم خودروسازی بار دیگر در دولت یازدهم مطرح شد، به‌طوری‌که در خردادماه سال ۹۳ علی‌اکبر ترکان، دبیر شورای‌عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی موضوع راه‌اندازی قطب سوم را زنده کرد؛ ترکان در آن مقطع از ایجاد یکی از بزرگ‌ترین سایت‌های تولید خودرو در آسیا، در منطقه آزاد چابهار به‌عنوان قطب سوم خودروسازی خبر داد. با وجود آنکه ایده ترکان نیز از شکل‌گیری قطب سوم در چابهار تکرار شکست انحصار تولید خودرو در دو شرکت خودروسازی «سایپا» و «ایران خودرو» بود اما با وجود اخبار متفاوتی که از روند این طرح در رسانه‌ها منتشر می‌شد، این طرح نیز سرانجام خوشایندی نداشت و تا پایان دولت یازدهم مسکوت ماند. به این ترتیب پروژه قطب سوم در دولت دوازدهم نیز ادامه یافت، به‌طوری که با امضای توافق هسته‌ای و حضور دوباره خودروسازان خارجی در ایران بار دیگر این موضوع خبرساز شد. این بار اما این خبر به دنبال انعقاد قرارداد ایدرو و رنو برجسته شد. از آنجا که شواهد بر این بود که رنو قصد دارد حضور مستقل خود را در ایران آغاز کند و این موضوع رقابتی جدی را میان خودروسازان ایجاد می‌کند، بنابراین بسیاری این حضور متفاوت را شکل‌گیری قطب سوم در صنعت خودرو عنوان کردند.

به‌رغم آنکه قرارداد رنو نیز مراحل اجرایی خود را دنبال می‌کند، اما وزیر صنعت، معدن و تجارت هفته گذشته در جمع فعالان اتاق بازرگانی تهران از بخش‌خصوصی کشور برای ایجاد قطب سوم خودروسازی دعوت به عمل آورد. وزیر با طرح این موضوع که چرا ما در ایران فقط ایران خودرو و سایپا را داریم از اعضای اتاق بازرگانی درخواست کرد که سومین قطب خودروسازی کشور را راه‌اندازی کنند. در شرایطی که قطب سوم خودروسازی بارها مورد تاکید دولتمردان بوده است و هر بار به‌دلیلی این ایده شکل اجرایی به خود نگرفته است، این پرسش مطرح می‌شود که هدف از طرح دوباره قطب سوم آن هم در اتاق بازرگانی و در جمع نمایندگان بخش‌خصوصی کشور حمایت جدی از بخش‌خصوصی خودروسازی کشور است؟

و اینکه قرار است در دولت دوازدهم انحصارزدایی از صنعت خودرو در دستور کار دولتمردان باشد؟ همانطور که گفته شد راه‌اندازی قطب سوم خودروسازی کشور از حدود هفت سال پیش تاکنون مطرح بوده حال آنکه این پروژه هیچ‌گاه نتوانسته به منزل آخر برسد. ریشه این موضوع را تا حدودی می‌توان به عدم حمایت‌های دولت از بخش‌خصوصی خودروسازی کشور ربط داد، به‌طوری‌که دولت‌ها هیچ‌گاه نخواسته‌اند با پر و بال دادن به بخش‌خصوصی آن را در مقابل خودروسازان نیمه‌دولتی کشور قرار دهند، بنابراین هرچند دولت‌های پیشین به‌طور نمادین خواستار حذف انحصار از بازار خودرو بودند اما در هیچ زمانی گام موثر در این زمینه برداشته نشده است.

حال در شرایطی شریعتمداری در مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت دولت دوازدهم از بخش‌خصوصی کشور خواسته که وارد گود شوند که وی حتی راه‌اندازی قطب سوم را نیز از آنها طلب کرده و قول همراهی و حمایت را به آنها داده است.

لزوم تغییر رویکرد سیاست صادراتی در پساتحریم

در شرایطی وزیر صنعت، معدن و تجارت هفته گذشته در مراسم روز ملی صادرات به رویکرد صادرات‌محور به جای سیاست جایگزینی واردات در صنعت تاکید کرد که کارشناسان صنعت خودرو نیز شرط اساسی توسعه خودروسازی کشور را تغییر استراتژی جایگزینی واردات و توسعه صادرات عنوان می‌کنند.

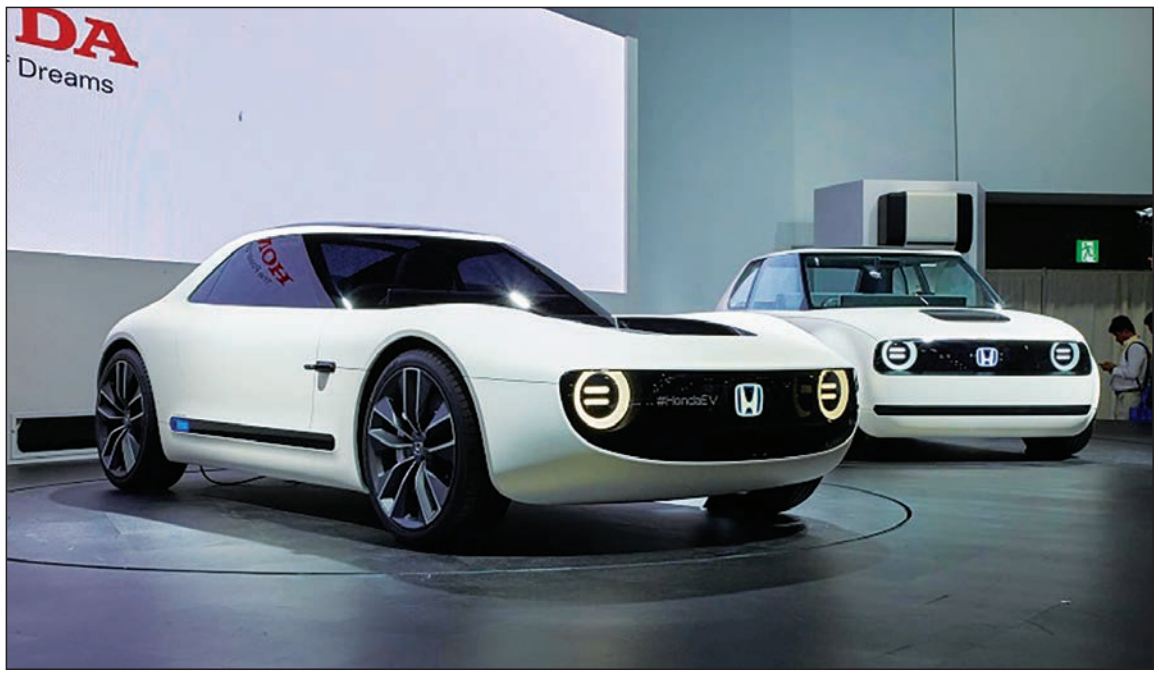
با نگاهی به گذشت بیش از نیم قرن از صنعت خودروی کشورمان، آثار استراتژی اقتصادی سیاست جایگزینی واردات را که دولت‌های قبل و بعد از انقلاب اسلامی اتخاذ کرده‌اند، می‌توان مشاهده کرد؛ این استراتژی به رویکرد مونتاژ محصولات خارجی ختم شده است؛ در حالی کارشناسان تاکید دارند وقت آن رسیده که سیاست‌گذار صنعتی رویکرد خود را از جایگزینی واردات به توسعه صادرات تغییر دهد که صنعت خودرو این روزها بیش از گذشته نیازمند قرار گرفتن در فضایی رقابتی به منظور ارتقای کیفیت و نوآوری جهانی است. از آنجا که استراتژی جایگزینی واردات منجر به شکاف عمیق دانش فنی و تحقیقاتی صنعت خودرو در مقایسه با رشد روزافزون آن در رقابت‌های جهانی شده است و همین موضوع نیز اثر جدی در کاهش صادرات محصولات خودروسازان به کشورهای خارجی داشته است، بنابراین کارشناسان همسو با نظر محمد شریعتمداری، وزیر صنعت، معدن و تجارت تاکید دارند که دولت باید رویکرد خود در دوره پساتحریم را توسعه صادرات خودرو قرار دهد.

به اعتقاد آنها از آنجا که یکی از مهم‌ترین برنامه‌های دولت در پساتحریم حضور خودروسازان جهانی به‌منظور توسعه صنعت خودرو است، بنابراین تغییر در مقررات سرمایه‌گذاری خارجی یکی از الزامات مهم به‌منظور رسیدن به اهداف توسعه‌ای در این زمینه است. در این شرایط هرچند وزارت صنعت، معدن و تجارت پس از لغو تحریم‌ها شروطی برای حضور خودروسازان خارجی در نظر گرفت که از جمله مهم‌ترین این سیاست‌ها الزام داخلی‌سازی ۴۰درصد و صادرات ۳۰درصدی تولیدات مشترک به بازارهای مختلف بوده است، اما تا زمانی‌که سیاست‌ها در صنعت خودرو حول محور صادرات محصولات خوروسازان نباشد، هیچ شرط و الزامی نمی‌تواند منجر به توسعه صنعت خودرو شود.

اهمیت این موضوع از آن رو است که خودروسازان داخلی در نیمه نخست سال جاری تنها ۲ هزار و ۵۷۹ دستگاه خودرو به بازارهای هدف صادر کرده‌اند. حال آنکه اگر سیاست جایگزینی واردات کنار گذاشته شود و برنامه‌ها حول محور صادرات باشد، ضمن آنکه شاهد افزایش صادرات خواهیم بود، زمینه توسعه صنعت خودرو نیز فراهم می‌شود. بر این اساس کارشناسان تاکید دارند دولت باید ضمن فراهم کردن شرایط سیاسی مطلوب در عرصه بین‌الملل و ضمن جلب اطمینان بازارهای منطقه از طریق رعایت اخلاق حرفه‌ای و رعایت ضوابط و مقررات، شرایط توسعه صادرات خودرو را فراهم کند. بر این اساس برنامه صنعت خودرو باید تولید برای صادرات باشد و در این میان صادرات ارجح بر مصرف داخلی باشد.

در صورتی که سیاست خودروسازان کشورمان صادرات محصول باشد، قطعا شاهد افزایش کیفی خودروسازان کشورمان خواهیم بود. اگر خودروساز هدف خود را تامین نیاز بازار داخل قرار دهد و صادرات اولویت او نباشد، تولید محصول کیفی و رقابتی در برنامه آنها قرار نمی‌گیرد.

تازه‌های خودرو



کانسپت هوندا اسپرتس EV معرفی شد.

دریچه

ثبات؛ نوشداروی جذب سرمایه‌گذار خارجی

یک کارشناس صنعت خودرو با بیان اینکه برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی باید ثبات رویه وجود داشته باشد، گفت که صنعت خودرو نیاز به شریکی خارجی دارد که سرمایه‌گذاری مستقیم، انتقال دانش و فناوری، اهتمام به داخلی‌سازی و صادرات ۳۰درصدی محصولات تولیدی به بازارهای هدف را به‌درستی انجام دهد. به گزارش کارپرس، حدود دو سال از عمر برجام گذشته و اقدامات در صنعت خودرو در مجموع زمانبر است. قبل از دستیابی به برجام غربی‌ها در یک حرکت موذیانه و غیرقانونی در قالب تحریم‌های اقتصادی صنعت خودرو و قطعه‌سازی را تحریم کردند و این در حالی بود که صادرات خودروی ساخته‌شده به ایران را تحریم نکردند، که این موضوع منجر به افزایش بیش از حد واردات خودرو به‌خصوص خودروهای لوکس به ایران شد. در چند ماه گذشته دولت با توجه به میزان واردات، دستیابی به توافق هسته‌ای و تنوع بالای محصولات وارداتی شرکت‌ها را ملزم به آن کرد تا از شرکت‌های مادر نمایندگی رسمی واردات، فروش و خدمات پس از فروش دریافت کنند که اگر این قانون به‌درستی در ایران رعایت شود تنوع محصولات بیش از گذشته خواهد بود و از سوی دیگر خدمات بین‌المللی از سوی شرکت‌های مادر در ایران ارائه خواهد شد. باید واردکنندگان را به تولید خودرو در کشور ترغیب کرد، اما نباید این ترغیب به‌گونه‌ای باشد تا انحصار در بازار ایجاد شود. مهم‌ترین عامل در جذب سرمایه‌گذار خارجی، شفاف‌تر شدن قوانین صادرات، تولید و واردات است. ثبات رویه عملا منجر به حفاظت و امنیت از سرمایه خارجی خواهد شد و باید تصمیمات در مورد سرمایه‌گذاری و فعالیت‌های اقتصادی طی یک برنامه پنج ساله پیگیری و اجرایی شود.

خبر

تویوتا به صورت غیرمستقیم در ایران فعالیت می‌کند

رئیس انجمن واردکنندگان خودرو اعلام کرد که برخی از شرکت‌های خودروساز خارجی به صورت مستقیم و تعدادی دیگر از طریق واسطه در بازار ایران نمایندگی دارند که در مورد تویوتا به نظر می‌رسد این شرکت به صورت غیرمستقیم در ایران فعالیت می‌کند. به گزارش پدال نیوز به نقل از پردیس خودرو، فرهاد احتشام‌زاد، رئیس انجمن واردکنندگان خودرو در رابطه با ابهامات نمایندگی شرکت تویوتا در کشور گفت: برخی از شرکت‌های خودروساز خارجی به صورت مستقیم و تعدادی دیگر از طریق واسطه در بازار ایران نمایندگی دارند که در مورد تویوتا به نظر می‌رسد این شرکت به صورت غیرمستقیم در ایران فعالیت می‌کند.

وی با بیان اینکه کشورهای دیگر از طریق اختیارنامه‌ای که از شرکت مادر دریافت می‌کنند امکان صدور نمایندگی را به صورت غیرمستقیم دارند، گفت: مجوزهایی که توسط این اختیارنامه‌ها برای کشورهای مختلف به‌عنوان نمایندگی غیررسمی صادر می‌شود، توسط وزارت صنعت مورد بررسی و سپس مورد تایید قرار خواهد گرفت.

آزمایش موفقیت‌آمیز خودروی پرنده ایرباس

کمتر از یک سال پیش بود که ایرباس در نمایشگاه خودرو در ژنو از خودروی پرنده خود رونمایی کرد و حالا اعلام کرده است که نخستین آزمایش‌های تاکسی پرنده این شرکت با موفقیت انجام شده است. سال گذشته، شرکت ایرباس در پروژه‌ای با نام ایرباس شهری، خودرانی معرفی کرد که برای حمل مسافران در مناطق شهری طراحی شده بود و حالا ایرباس خبر داده که برای نخستین‌بار این خودروی هوایی را آزمایش کرده است. در صورت اجرایی شدن طرح ایرباس این خودروی پرنده می‌تواند راهی باشد برای فرار از مسیرهای پرترافیک و رسیدن سریع‌تر به مقصد.

شرکت ایرباس قصد دارد برای ارائه تاکسی‌های هوایی خود با تاکسی‌های اینترنتی هم وارد کار شود به همین دلیل این شرکت در حال رایزنی با سرویس اوبر نیز است؛ شایان ذکر است شرکت اوبر به دنبال سرویس هوایی برای خدمات تاکسی خود است.

مدل ایرباس شهری در نمایشگاه تجهیزات هوایی پاریس، در اوایل سال جاری میلادی به نمایش گذاشته شده بود؛ این هواپیمای عمودپرواز الکتریکی که نیروی مورد نیاز خود را از موتورهای برقی ۱۰۰ کیلوواتی تامین می‌کند، با استفاده از هشت پروانه و سرعت ۱۲۰ کیلومتر بر ساعت، قابلیت حمل چهار سرنشین را دارد.

ماریوس ببسل، مدیر تیم مهندسی پروژه ایرباس شهری گفت: پس از انجام این آزمایش، درک بهتری از پیشرانه‌های برقی ایرباس شهری پیدا کردیم که برای عملی کردن آن، آزمایش‌های سخت‌تر و بیشتری انجام خواهیم داد و درعین حال، مدل اصلی ایرباس شهری را هم در دست ساخت داریم.

عملکردی فراتر از پیش‌بینی‌ها با انتشار گزارش مالی تابستان آلفابت

آلفابت گزارش مالی مربوط به سه‌ماهه سوم سال جاری میلادی را منتشر کرد که نشان از سود خالص ۶.۷۳ میلیارد دلاری از درآمد ۲۷.۸ میلیارد دلاری دارد. گزارش مالی آلفابت برای سه‌ماهه سوم سال ۲۰۱۷ نشان از این دارد که با افزایش فروش ۲۴درصدی گوگل، درآمد و سود خالص این کمپانی در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته رشد بسیار زیادی تجربه کرده است. اطلاعات ارائه‌شده نشان از این دارد که سود عملیاتی آلفابت ۶.۷۳ میلیارد دلار از درآمد ۲۷.۸ میلیارد دلاری است. البته اعداد مورد نظر بدون کسر هزینه خرید ترافیک محاسبه شده است. تحلیلگران وال استریت سود خالص ۸.۸۳ سنتی به ازای هر سهم از درآمد ۲۷.۲ میلیارد دلاری برای آلفابت پیش‌بینی کرده بودند.

دریچه

استارت‌آپ؛ کارآفرینی مثبت قرن بیست‌ویکم

استارت‌آپ نوعی کارآفرینی مثبت قرن بیست‌ویکمی است و به‌سبب هزینه پایین راه‌اندازی اولیه، راهکار مناسبی برای نجات جوانان تحصیلکرده از بحران‌های شغلی محسوب می‌شود.

به گزارش نوپانا، با توجه به تعداد بالای فارغ‌التحصیلان دانشگاهی کشور در رشته‌های مرتبط با فناوری ارتباطات و اطلاعات، باید زمینه‌هایی را در داخل کشور فراهم کرد که نخبگان جوان بتوانند به ارائه ایده‌های خود بپردازند. از سوی دیگر افراد صاحب سرمایه روی آن ایده‌ها سرمایه‌گذاری کنند، بنابراین می‌توان نوآوری را رمز رشد اقتصادی در قرن بیست‌ویکم دانست.

با هدف‌گذاری‌های منطقی می‌توان سهمی از بازار را به خود اختصاص داد و با فعالیت در بازارهای خارجی به سود بالایی دست یافت. وقتی یک استارت‌آپ به‌حدی از بلوغ برسد که بتواند سهام و لایسنس محصول خود را در اختیار شرکت بزرگ‌تر بگذارد، می‌تواند وارد پروسه بعدی ایده‌پردازی شده و این چرخه دائماً تکرار شود.

با توجه به نفوذ فناوری در سراسر دنیا و صنایع مختلف، بخش عمده اشتغال و رشد اقتصادی به این عرصه وابسته است. به همین دلیل بسیاری از کشورها سرمایه‌گذاری‌های زیادی در بخش فناوری خود انجام داده‌اند تا در آینده بتوانند علاوه‌بر پیشتازی در این حوزه، از درآمدهای سرشار اقتصادی نیز بهره ببرند.

ایسن در حالی است که ایران طی سال‌های اخیر قصد داشته است، با تکیه بر فناوری‌های نوین و کمک به استارت‌آپ‌ها به رشد بیشتری در زمینه علمی و اقتصادی دست یابد. ظهور استارت‌آپ‌های کوچک و بزرگ در ایران نشان می‌دهد کشور در مسیر درستی گام برمی‌دارد. اخیرا دکتر حسن روحانی در جمع سران کشورهای شرکت‌کننده در مجمع عمومی سازمان ملل متحد در نیویورک چنین گفت: «سیاست دولت ایران بر آن است که با بهبود مستمر فضای کسب‌وکار، حمایت از حقوق مالکیت فکری، اصلاح مداوم قواعد حکمرانی و مبارزه جدی با رویلتسوی، فضای حقوقی مساعد برای سرمایه‌گذاری در شرکت‌های دانش‌بنیان و حوزه‌های مختلف فنی و اقتصادی را بیش از پیش فراهم کند.»

به‌رغم اینکه تحلیلگران مختلف، فضای رشد فناوری و استارت‌آپ در ایران را بسیار مناسب می‌دانند، اما چالش‌هایی نیز وجود دارد. هر کشوری با اتکای زیاد روی نفت و گاز، اشتباه بزرگی مرتکب می‌شود. اگر ایران در مسیر اقتصاد مبتنی بر دانش و نوآوری حرکت کند، می‌توان میلیون‌ها فرصت شغلی ایجاد کرد.

یکی از نیازهای رشد و بلوغ اکوسیستم استارت‌آپی ایران، امکان جذب سرمایه‌گذار خارجی است که موجب حضور راحت‌تر در بازارهای جهانی می‌شود و در نهایت امکان تصاحب غول‌های تکنولوژی دنیا را که بزرگ‌ترین آرزوی هر استارت‌آپی است فراهم می‌کند.

روند رو به رشد سرمایه‌گذاری جهانی روی استارت‌آپ‌ها در چندسال اخیر، موجب جذب سرمایه‌گذاران خارجی (به‌ویژه کشورهای منطقه) در کشور شده است.

طبق آمار موجود، در سال ۱۳۹۵ فروش محصولات و خدمات شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی به ۲۰ هزار میلیارد تومان رسید. در همین راستا پیش‌بینی می‌شود تا سال ۱۳۹۸ (سه سال پس از انتشار این آمار) فروش محصولات و خدمات شرکت‌های دانش‌بنیان از مرز ۱۰۰ هزار میلیارد تومان بگذرد.

شرکت‌های دانش‌بنیان از استارت‌آپ‌ها شروع می‌شوند، اما می‌توانند به‌سرعت به شرکت‌های متوسط و بزرگ تبدیل شوند. برای توسعه فناوری کشور سبدی از استارت‌آپ‌ها، شرکت‌های نوپا، شرکت‌های کوچک، متوسط و بزرگ در حوزه‌های دانش‌بنیان و شبکه‌هایی از ارتباط و اتصال شرکت‌های خرد و کوچک به متوسط و بزرگ لازم است.

استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان، نقشی انکارناپذیر در ایجاد اشتغال، افزایش ضریب رشد اقتصاد و توسعه اقتصادی کشور دارند. در چنین شرایطی، دولت باید راهبردهای صحیح و مناسب برای گذار سریع به اقتصاد دانش‌بنیان اتخاذ کند.

اگر شاهد جذب سرمایه‌ها در استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان باشیم نه‌تنها هیچ‌وقت ظرفیت‌ها در این صنایع سودده به نقطه اشباع نمی‌رسد، بلکه شاهد ایجاد سیر حمایتی اقتصاد کشور در برابر تکانه‌های داخلی و جهانی به‌ویژه در حوزه بازارهای کالایی نیز خواهیم بود.

برخورداری شرکت‌های دانش‌بنیان از تسهیلات گمرکی، ارائه معافیت‌های گمرکی، ایجاد خط اعتباری برای صادرات محصولات، کاهش نرخ تسهیلات صادرات فناوری، افزوده شدن پنج دستورالعمل برای تسهیل هر چه بیشتر صادرات و افزایش تعداد شرکت‌های مدیریت صادرات از جمله اقداماتی است که طی چهار سال اخیر برای صادرات هرچه بیشتر محصولات شرکت‌های دانش‌بنیان انجام شده است.

از سوی دیگر، بررسی و استفاده از تجربیات نحوه سرمایه‌گذاری کشورهای موفق (امریکا، آلمان، چین، هند، کره‌جنوبی و سنگاپور) در چارچوب منافع ملی کشور در بخش استارت‌آپ‌ها به‌منظور رشد این حوزه در کشور، دارای اهمیت است.

گزارش دیدبان جهانی کارآفرینی (GEM) و مؤسسه کارآفرینی و توسعه جهانی (GEDI) که مربوط به پایان سال ۲۰۱۶ میلادی است، نشان می‌دهد که ایران از حیث کارآفرینی نوپا و استارت‌آپ در رتبه ۲۳ جهان قرار دارد و وضعیتی مشابه کشورهای چین و استرالیا دارد.

در کشور ما حدود ۷۰درصد استارت‌آپ‌ها در عرض پنج سال از بیس می‌روند و فقط ۳۰درصد آنها موفق می‌شوند و عمر اکثر این شرکت‌های استارت‌آپی ایرانی به یک یا دو سال بیشتر نمی‌رسد. شرکت‌هایی که با برهم‌زدن زیادی ادامه می‌دهند و حضور خودشان را در بازار تکنولوژی اعلام می‌کنند، خیلی سریع و ناگهانی از بازار خارج می‌شوند؛ شرکت‌هایی که بیشترشان آنها به دلیل نبود حامی، سرمایه‌گذار، عدم آشنایی با دنیای تجارت، عدم امکان برقراری ارتباط با صاحبان تجارب موفق در این زمینه و عدم توانایی در جذب سرمایه، در کمترین زمان ممکن به یک طرح شکست‌خورده تبدیل شده‌اند.

در نهایت شرکت‌های استارت‌آپی کشورمان تنها زمانی به موفقیت عظیم و جهانی‌شدن دست پیدا می‌کنند که بتوانند با هدف‌گذاری معین مسکو‌کاری ماندگار ارائه دهند تا با رشد در بازارهای داخلی و تکشاخ شدن از طریق جذب سرمایه‌گذار خارجی بتوانند بازارهای جهانی را فتح کنند.

استیو وزنیاک: آیفون ۱۰ را نمی‌خرم

استیو وزنیاک که از بنیان‌گذاران اپل است و همواره انتقاداتی هم به نحوه عملکرد این شرکت در سال‌های اخیر داشته، عنوان کرده فعلاً قصد خرید آیفون ۱۰ را ندارد. او همچنین معتقد است آیفون ۸ شبیه آیفون ۶ است.

تنها چند روز به عرضه رسمی آیفون ۱۰ باقی مانده و افراد زیادی از هم‌اکنون برای خرید این گوشی جذاب برنامه‌ریزی کرده‌اند، اما استیو وزنیاک، یکی از بنیان‌گذاران شرکت اپل، جزو این افراد نیست. با حداقل قصد ندارد همان روز اول آیفون ۱۰ را تهیه کنید. او می‌گوید امسال نخستین سالی است که نخستین روز عرضه رسمی آیفون جدید، آیفون قدیمی خود را ارتقا نمی‌دهد.

به گزارش جی ای‌ام، وزنیاک این موضوع را با شبکه CNBC مطرح کرده، اما علتش را توضیح نداده است: ترجیح می‌دهم منتظر بمانم و ببینم این گوشی چطور عمل می‌کند. به دلایلی آیفون ۱۰ نخستین آیفونی است که همان روز اول، گوشیم را به آن ارتقا نمی‌دهم. البته زنم این گوشی را می‌خرد، پس به اندازه کافی نزدیک این گوشی هستم تا ببینم چطور کار می‌کند.

وزنیاک در حال حاضر از یک دستگاه آیفون ۸ استفاده می‌کند، هرچند به نظر می‌رسد این گوشی نیز چندان او را تحت تأثیر قرار نداده است:

من از آیفون ۸ خودم راضی‌ام، که برای من شبیه آیفون ۷ است. آیفون ۷ هم برایم شبیه آیفون ۶ بود.

وزنیاک همچنین در مورد نحوه عملکرد فیس آی‌دی و اینکه آیا می‌تواند آن‌طور که باید و شاید عمل کند، اظهار نگرانی کرده است. وزنیاک همچنین در این مصاحبه اضافه کرده که این روزها گوشی‌های هوشمند دیگر چندان او را سر ذوق نمی‌آورند و او بیشتر به چیزهای دیگری مانند خودروهای الکتریکی علاقه‌مند شده است.

گرچه وزنیاک قصد خرید آیفون ۱۰ را ندارد، اما تحلیل‌های بازار نشان می‌دهد استقبال فوق‌العاده‌ای در انتظار آیفون ۱۰ است و اپل تا پایان سال نخواهد توانست میزان عرضه و تقاضا را متعادل کند. علاوه بر این به نظر می‌رسد دشواری‌های تولید آیفون ۱۰ بیش از آنچه پیش‌بینی می‌شده بوده و گزارش جدیدی که منتشر شده خبر می‌دهد اپل تا پایان سال ۲۰۱۷ تنها ۳۰ میلیون دستگاه آیفون ۱۰ تولید می‌کند؛ یعنی نصف تعداد برنامه‌ریزی شده.

جشنواره وب و کسب‌وکار در شیراز برگزار می‌شود

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان فارس گفت که دومین جشنواره «وب و کسب‌وکار در بنگاه‌های صنعتی، معدنی و تجاری» آذرماه امسال در شیراز برگزار می‌شود. علی همتی شنبه ششم آبان در جمع خبرنگاران گفت: نخستین دوره جشنواره وب و کسب‌وکار بنگاه‌های صنعتی، معدنی و تجاری سال گذشته برگزار و با استقبال خوبی از سوی بخش‌های مختلف مواجه شد. او با اشاره بر لزوم تداوم برنامه‌های حمایتی توسعه کاربرد فناوری اطلاعات، به خصوص استفاده از بستر تجارت الکترونیک در بهبود رونق کسب‌وکار در دنیای امروز، گفت: پورتال و وب‌سایت به‌عنوان ابزار اطلاع‌رسانی، رابط تعاملی و درگاه فروش محصولات و خدمات بنگاه تجاری عمل می‌کند و بی‌تردید هرچه وب‌سایت یا پورتال بنگاه به لحاظ حرفه‌ای، کارآمد و به‌روزتر باشد، می‌تواند در کسب‌وکار و سهم بیشتری از بازار و برتری یافتن بر رقبا موثرتر باشد.

نگاه

۴ مسئولیتی که هنگام ایجاد یک کسب‌وکار در انتظار شما خواهد بود

نویسنده: notlA yrraL
مترجم: رضا وزیری

در چند ماه اول ایجاد یک کسب‌وکار کوچک، مالکان از اینکه باید تفکر و ملاحظات زیادی در این خصوص انجام دهند، خشنود نیستند. این درحالی است که سازمان‌های بزرگ از این مزیت برای جذب هزینه‌ها و یافتن راه‌حل‌های موفقیت‌آمیز استفاده می‌کنند. در صورتی‌که طالب موفقیت هستید، باید یاد بگیرید که چگونه متناسب با درآمد خود یک استراتژی کاری مناسب و نزدیک به کسب‌وکار خود طراحی و اجرا کنید. در این مقاله به نقل از وبوان نیوز، نگاهی به برخی مسئولیت‌های بزرگ کارآفرینان در روزهای اول شکل‌گیری کسب‌وکارهای کوچک آنها داشته و در این خصوص برخی راهنمایی‌ها و منابع لازم را که ممکن است در کسب موفقیت و توسعه کاری آنها مهم باشد، ارائه می‌کنیم.

۱- ایجاد نام تجاری و بازاریابی

هنگام ایجاد یک کسب‌وکار، ایجاد نام تجاری و بازاریابی بسیار مهم است. شما برای ایجاد نام تجاری و تبلیغ کار خود باید به دنبال تبلیغ نام تجاری خود و شناساندن آن به مخاطبان باشید. به‌طور ویژه شما باید موارد خاصی را در نظر بگیرید مانند طراحی علامت تجاری، با این حال توجه داشته باشید که ایجاد یک علامت تجاری مهم‌ترین مسئولیت شما نخواهد بود. این نخستین موضوعی است که شما باید در نظر داشته باشید. خوشبختانه، در این رابطه تعداد زیادی ابزار آنلاین رایگان برای شروع کار شما وجود دارد. ایجاد یک کسب‌وکار کوچک بدون استفاده از یک وب‌سایت کاربردی و جذاب غیرممکن است. کسب‌وکار جدید شما نیازمند به کارگیری ابزارهای تبلیغاتی است و به این وسیله شما می‌توانید کسب‌وکار خود را به مردم معرفی کنید.

۲- ارتباطات کاری

ایجاد ارتباطات کاری چه به صورت داخلی یا خارجی، یکی از مهم‌ترین عوامل چالش‌برانگیز است که در چند ماه اول شروع کسب‌وکار خود با آن مواجه خواهید بود. توجه داشته باشید که کسب‌وکار شما به این عامل نیازمند است و از تأمین آن اطمینان حاصل کنید. در اینجا چند راهنمایی مفید ارائه می‌شود.

– کسب‌وکار شما نیازمند ایجاد قوانین روشن و قابل فهم در خصوص چگونگی به‌کارگیری اطلاعات ابلاغ شده است. در حالت ایده‌آل، شما باید زنجیره‌ای از دستورات مشخص را ایجاد کنید تا هر کس به یک سطح مناسب آشنایی با قوانین برسد. این کار مانع از سردرگمی کارمندان و افزایش سرعت در استفاده از اطلاعات منتقل شده می‌شود.

– آیا می‌دانستید که هر کارمند به‌طور میانگین در هر یک ساعت ۳۶ مرتبه ایمیل خود را کنترل می‌کند؟ این باعث از بین رفتن هزاران دلار بهره‌وری کار هر کارمند در طول یک‌سال می‌شود. اگر یک عامل مشکل ساز برای توسعه یک سازمان وجود داشته باشد، آن هدر رفت زمان است. بهتر است از همان ابتدای کار یک دستورالعمل واضح در خصوص استفاده از شبکه‌های اجتماعی ایجاد کنید.

– امکان برگزاری جلسات مجازی را فراهم کنید. ممکن است زمانی که شما خارج از محل کار یا شهر هستید برای ارائه یک راه‌حل مجبور باشید با تیم کاری خود گفت‌وگو کنید، در این شرایط، برگزاری جلسات مجازی بسیار ارزشمند هستند.

توجه داشته باشید که آشنایی با برخی از این موارد، از نخستین و اساسی‌ترین اصول کاری شما خواهد بود. همچنین این موارد و روش‌ها، از ایجاد برخی موانع و ضعف در مسیر رشد و توسعه سازمان جلوگیری می‌کند.

۳- مدیریت رسانه‌های اجتماعی

بدیهی است که رسانه‌های اجتماعی یک ابزار مهم برای تمام کسب‌وکارها در ابعاد مختلف هستند، اما این ابزار یک عامل مهم و کلیدی برای کسب‌وکارهای کوچک یا منابع مالی کوچک است که در یک بازار منطقه جغرافیایی خاص ایجاد شده است.

ابزارهای رسانه‌ای قدرتمندی وجود دارد که به شما کمک می‌کنند تا به راحتی برنامه‌ریزی‌های خود را انجام داده، فعالیت‌های خود را پیگیری و منابع خبری خود را سازماندهی کنید. ابزارهایی را که فکر می‌کنید می‌تواند به شما کمک کند شناسایی کنید و کارهای وقت‌گیری را که امکان آن وجود دارد، اتوماسیون‌سازی کنید.

رسانه‌های اجتماعی مقوله‌ای است که کسب‌وکارهای کوچک در روزهای اولیه شکل‌گیری باید روی آن تمرکز کنند. با این حال، بین یک راه درست و یک راه اشتباه فاصله کمی وجود دارد. باید از انتخاب ابزار مناسب و صرف حداکثر زمان و منابع خود برای ایجاد هماهنگی مربوط به واحد Xbox می‌شود. به دلیل کاهش قیمت و کاهش فروش کنسول‌ها، درآمد مایکروسافت از محل فروش سخت‌افزار کاهش یافته، اما به لطف افزایش کاربران سرویس Xbox Live مجموع درآمدها هنوز فضای زیادی برای کار و کسب درآمد دارد. نزدیک‌ترین رقیب مایکروسافت در برخورداری از پایان سال جاری میلادی درآمدی ۱۴ میلیاردی را در عرضه پردازش ابری به دست بیاورد. دیگر حریفان همچون آلفابت و IBM نیز در حال افزایش سهم خود از بازار هستند. گرچه حجم درآمدی ابری امید زیادی برای افزایش درآمدها دارد، اما هنوز هم کسب‌وکار PC مایکروسافت منبع اصلی درآمدهای این شرکت به حساب می‌آید. مجموع درآمدهای بخش ویندوز، گیم و سایر سرویس‌های وابسته به رایانه‌های رومیزی غول نرم‌افزاری دیروز حدود ۹.۴ میلیارد دلار اعلام شده که نسبت به دوره قبل تفاوتی در آن مشاهده نمی‌شود. در این سه ماهه نیز مانند چند دوره قبل مبالغ ورودی به حساب‌های مایکروسافت از کسب‌وکار موبایل رو به کاهش گذاشته و به رقم ۳۱۵ میلیون دلار می‌رسد به خصوص که این شرکت دیگر موبایل تولید نمی‌کند. دیگر بخش مهم گزارش اخیر مربوط به واحد Xbox می‌شود. به دلیل کاهش فروش کنسول‌ها، درآمد مایکروسافت از محل فروش سخت‌افزار کاهش یافته، اما به لطف افزایش کاربران سرویس Xbox Live مجموع درآمدها حدود ۲۱درصد افزایش یافته است.

یک مقام مسئول در شورای علوم تحقیقات:

شهروندمحوری، تمرکز اصلی پروژه‌های شهر هوشمند است

معاون اجرایی دبیرکل شورای عالی علوم تحقیقات و فناوری گفت شهروندان مصرف‌کننده نهایی توسعه شهری هستند که نقطه تمرکز اصلی در پروژه‌های شهر هوشمند است. به گزارش مهر به نقل از دبیرخانه شورای عالی علم، مصطفی کاظمی در کارگاه آموزشی نمایندگان مناطق ویژه علم و فناوری با محوریت شهر هوشمند گفت: دستیابی به دستاوردهای ارزشمند در زندگی شهری بر یکپارچه‌سازی سیستم‌ها در شهر هوشمند گرچه ضروری است، اما نباید به این بهانه توسعه فناوری‌ها به صورت مجزا را تشویق نکرد. وی در ادامه اظهار داشت: پروژه‌های شهر هوشمند برای موفقیت نیاز به حمایت بازیگران اصلی از قبیل شهرداری‌ها، ادارات دولتی، بنگاه‌ها و صنایع، موسسات تحقیق و توسعه و دانشگاه‌ها دارند.

معاون اجرایی دبیرکل شورای عالی عتف ضمن تأکید بر نفوذ فناوری‌های نوین در سیستم شهر هوشمند افزود: فناوری‌های شهر هوشمند انتزاعی توسعه داده نمی‌شوند، بلکه نیازمند مدل‌های پویای کسب‌وکار، راه‌حل‌های محلی و یکپارچه‌شدن با دیگر فرآیندهای اداری و حکومتی هستند. کاظمی با اشاره به مشکلات امروزی شهرنشینی اظهار داشت: مشکلات ناشی از رشد شهرنشینی برای ما معین می‌کند حکمرانی همچنین نقش بازیگران رسمی و غیررسمی که تحول شهری را شکل می‌دهند، مشخص می‌سازد.

در طراحی شهری دارد و فرآیندهای قانونی و اداری پشتیبانی‌کننده توسعه را معین می‌کند. حکمرانی همچنین نقش بازیگران رسمی و غیررسمی که تحول شهری را شکل می‌دهند، مشخص می‌سازد.

حرکت دانشگاه‌ها به سمت پژوهش‌محوری و کارآفرینی از برنامه‌های اصلی وزارت علوم

مدیرکل دفتر سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی امور پژوهشی وزارت علوم با تأکید بر ضرورت تقویت ارتباط دانشگاه با صنعت و جامعه گفت که برنامه اصلی وزارت علوم، حرکت دانشگاه‌ها از آموزش‌محوری به پژوهش‌محوری و دانشگاه‌های کارآفرین با نسل سوم است. به گزارش ایسنا، دکتر محسن شریفی پس از بازدید از دانشگاه شهید چمران اهواز در جلسه بررسی وضعیت مراکز پژوهشی این دانشگاه اظهار کرد: مجموعه توانمندی‌ها و کارهایی که در دانشگاه شهید چمران اهواز انجام‌شده و نیز عملکرد این دانشگاه در راستای ماموریت خاص و تقاضامحوری، نشان‌دهنده حرکت این مرکز آموزش عالی به سمت کاربردی کردن پژوهش‌ها و کارآفرینی است.

وی در اهداف افزود: مراکز تحقیقاتی، نقش بسزایی در پژوهش‌محوری دانشگاه‌ها و گذر این مراکز علمی از آموزش‌محوری به پژوهش‌محوری و سپس کارآفرینی دارند.

مدیرکل دفتر سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی امور پژوهشی وزارت علوم با اشاره به ماموریت‌های این وزارتخانه، تصریح کرد: در یک دوره زمانی، مسئله آموزش و تربیت دانشجو ماموریت اصلی دانشگاه‌ها و مراکز آموزش عالی محسوب می‌شد، ولی هم‌اکنون، وظیفه دانشگاه‌ها این است که ساختارهای خود را تغییر داده و در ماموریت خود تحول ایجاد کنند.

وی تأکید کرد: باید بتوانیم جایگاه خود را در حوزه‌های علم، پژوهش، فناوری و نوآوری تقویت کرده و ارتقا دهیم.

دکتر شریفی با تأکید بر اینکه نیازی نیست که در هر زمینه‌ای، مراکز پژوهشی دانشگاهی داشته باشیم، گفت: مراکز پژوهشی زمانی باید ایجاد شوند که پژوهش‌های دانشگاهی به بلوغ و پختگی برسند و گروه‌های آموزشی به اصطلاح از آن پژوهش، لبریز شود.

وی به بین‌رشته‌ای بودن مراکز پژوهشی اشاره کرد و گفت: اگر این مراکز از این ویژگی برخوردار نباشند، تفاوتی با دانشکده‌ها و گروه‌هایی که پژوهش انجام می‌دهند نخواهند داشت؛ اینکه توانمندی‌های دانشکده‌ها و گروه‌ها را دورهم جمع کرده و مرحله جدیدی از پژوهش را انجام دهیم، مهم است.

رئیس کمیسیون سیاست‌گذاری و پایش اتاق بازرگانی اصفهان:

ایجاد پنجره واحد در ارتقای رتبه کسب‌وکار ایران تأثیرگذار است

رئیس کمیسیون سیاست‌گذاری و پایش اتاق بازرگانی اصفهان گفت ایجاد پنجره واحد برای ارائه خدمات سازمان‌های دولتی به فعالان اقتصادی می‌تواند رتبه کسب‌وکار کشور را ارتقا بخشد.

به گزارش ایمنا، مصطفی رنانی در هشتمین جلسه کمیسیون سیاست‌گذاری و پایش اتاق بازرگانی اصفهان با اشاره به تجربه موفق پلیس+ ۱۰ نیروی انتظامی در ارائه خدمات به شهروندان و خصوصی‌سازی این خدمات، اظهار داشت: وجود دفاتر متعدد در سطح شهر و ارائه خدمات مناسب باعث شد این دفاتر نقش مؤثری در تسهیل خدمات‌رسانی به شهروندان داشته باشند. وی اضافه کرد: صدور پاسپورت در ۴۸ ساعت و انجام امور در دفاتر پلیس+ ۱۰ نمونه موفق از ارائه خدمات به مردم است که سازمان‌های دولتی می‌توانند این نوع خدمات‌رسانی را در دستور کار قرار دهند.

مدیر دفتر مدیریت راهبردی بهبود کسب‌وکار اتاق بازرگانی اصفهان در این جلسه گفت: فعالیت این دفتر در سه حوزه معیارسنجی و ارتقای شاخص‌های محیط کسب کار، دیده‌بانی محیط کسب‌وکار و آمار و اطلاعات دنبال می‌شود.

امیرحسین زمانی بااشاره به نخستین پایش محیط کسب‌وکار این دفتر گفت: در این پایش جامعه آماری ۳۰۰ صادرکنندگان نمونه استان و مدیران عامل شرکت‌ها و اصحاب صنعت در نظر گرفته شد. براساس اطلاعات جمع‌آوری شده، توزیع نامناسب تسهیلات بانکی به فعالان اقتصادی و عدم تعلق جایز تشویق صادراتی به صادرکنندگان، مشکلات موجود سیستم بانکی و صرافی‌ها در نقل و انتقالات مالی و ادامه مشکلات سوییفت و مسائل مربوط به مالیات بر ارزش افزوده به‌عنوان سه چالش اصلی پیش روی فعالان اقتصادی شناخته شده است.

وی افزود: سازمان غذا و دارو، صنعت، معدن و تجارت، سازمان بورس کالا، صنایع پتروشیمی، اداره برق شهرستان و اتاق بازرگانی از جمله سازمان‌های مورد توجه فعالان اقتصادی در ارائه مشکلات و مسائل پیرامون کسب‌وکار بودند.

زمانی تأکید کرد: پیشنهاداتی از سوی فعالان اقتصادی که فرم‌های نظرسنجی را تکمیل کردند، ارائه شده که در قالب پیشنهاد به سازمان‌های دولتی مرتبط ارائه می‌شود.

کارگاه برندینگ

اشتباهاتی که مانع موفقیت برندسازی در شبکه‌های اجتماعی می‌شوند

با گسترش فناوری‌های مبتنی بر اینترنت و تلفن همراه، کاربرد رسانه‌های اجتماعی در هویت بخشیدن به برند بیش از پیش آشکار شده است؛ ولی اکثر افراد در این حوزه موفقیتی به دست نمی‌آورند.

اگر صادقانه قضاوت کنیم، از نظر کیفی حجم زیادی از محتوای رسانه‌های اجتماعی که توسط برندها منتشر می‌شود در وضعیت مطلوبی نیست. در واقع از حیث موضوع، کپی‌برداری، کیفیت عکس و مسائلی از این دست بسیاری از مطالب نواقص بسیاری دارند. خوشبختانه پیشگیری از این اشتباهات بسیار راحت و آسان است. برای نمونه مواردی را به نقل از زومیت به شما معرفی می‌کنیم که مخاطبان تمایلی به دیدن آنها ندارند.

۱- مطالب غیرمرتبط

شما اکثرا با پست‌های غیرمرتبطی مانند اخباری از ورزش‌های مختلف یا رویدادهایی شامل جشن‌های ملی یا بلایای طبیعی در لابه‌لای محتواهای برندینگ مواجه شده‌اید. متاسفانه اشخاص و شرکت‌ها به امید اینکه طرفداران بیشتری به دست آورند، موضوعات داغ را به پست‌های خود تزریق می‌کنند. اگر فرد مشهوری موضوعی را در توییتر مطرح کرده است، دلیل نمی‌شود که شما آن را منتشر کنید. اگر موضوع یا رویدادی با حوزه شما هم‌خوانی ندارد یا کاملا بی‌ربط است، نباید به آن بپردازید. به‌عنوان مثال اگر محصول شما یک اپلیکیشن ارتباطی است و جست‌وجوی موضوع آشنایی برای ازدواج در حال رشد است، می‌توانید به آن بپردازید، در غیراین صورت جانب احتیاط را از دست ندهید و فقط روی موضوعاتی که به کسب‌وکار شما مربوط می‌شوند تمرکز کنید.

۲- عکس‌های بی‌کیفیت

عکس‌های بی‌کیفیت به ارزش برند شما در ذهن مشتریان لطمه می‌زنند. از نظر کاربران اگر برندی نمی‌تواند زمانی را برای انتشار محتوای باکیفیت اختصاص دهد، پس چه تضمینی خواهد بود که محصول یا خدمات باکیفیتی ارائه دهد. بنابراین به جای استفاده از عکس‌های دم‌دستی، فقط عکس‌های باکیفیت را منتشر کنید. لازم نیست که این عکس‌ها با دوربین گران‌قیمت گرفته شده باشند. امروزه کیفیت دوربین اغلب گوشی‌های هوشمند برای عکس‌برداری مناسب کافی است.

۳- اظهارنظر در همه چیز

ممکن است شما در حوزه تخصصی خودتان بسیار ماهر باشید، ولی دلیل نمی‌شود که خود را همه‌چیزدان بدانید. دلیل اینکه کسی مطالب وبلاگ شما را مطالعه یا ویدئوهای کانال شما را تماشا می‌کند، برای یاد گرفتن موردی یا صرفا به خاطر سرگرمی است. در این مورد با احتیاط رفتار کنید و برای مخاطبان سخنرانی نکنید. خودتان را مقایسه کنید. از ضعف‌های‌تان و درباره اشتباه‌هایی که مرتکب شده‌اید، صحبت کنید. بیان مشکلات شروع کار و تجربه‌هایی که در دوران فعالیت کسب کرده‌اید برای مخاطبان جذاب خواهد بود.

۴- غلط‌های نگارشی و املایی

ایرادهای دستوری و املایی شأن حرفه‌ای شما را زیر سوال می‌برند. مورد قضاوت قرار گرفتن به‌خصوص در فضای مجازی که اغلب ارتباط زنده‌ای با افراد وجود ندارد، اجتناب‌ناپذیر است. همیشه قبل از انتشار مطلبی چندین بار آن را از لحاظ صحت املایی و نگارشی بررسی کنید.

۵- محتوای خشک و بی‌روح

هیچ‌چیز شما را سردمزاج و منزوی‌تر از انتشار محتوای خشک و بی‌احساس نشان نمی‌دهد. در نظر داشته باشید شما تنها شخصی نیستید که این مطالب را می‌خوانند. افراد دیگر با تجربه‌های متنوع و متفاوت نیز آن را خواهند خواند. در این باره حواستان را جمع کنید و روال مناسبی داشته باشید.

۶- استفاده زیاد از هشتگ

به منظور پوشش دادن موضوعات متنوع، در استفاده از هشتگ افراط نکنید. این کار باعث می‌شود که حتی مطالب مفید نیز اسپم تصور شوند. مطالعه انجام‌شده توسط بافر نشان می‌دهد که در توییتر و اینستاگرام استفاده از حداکثر ۲ و ۱۱ هشتگ ایده‌آل است. با یک حساب سرانگشتی حواستان به هشتگ‌هایی که استفاده می‌کنید باشد. مطمئن شوید که آنها مخاطب را از موضوع اصلی که قصد دارید به آنها ارائه دهید، منحرف نمی‌کنند.

۷- مطالب فرعی بیش از حد

مخاطبان شبکه‌های اجتماعی به دلایل مختلفی شما را دنبال می‌کنند. از یک کمدین انتظار پست‌های خنده‌دار دارند و از فیلسوف انتظار مطالبی دارند که آنها را به تفکر وادارد. محتوا باید تفکر یا هویت برند را منعکس کند. البته انتشار تعدادی پست درباره دغدغه‌های اجتماعی که نشان‌دهنده تعهدات اخلاقی است، مشکلی ندارد، ولی باید اکثر مطالب در راستای هویت برند باشد.

۸- تصاویر سطح پایین

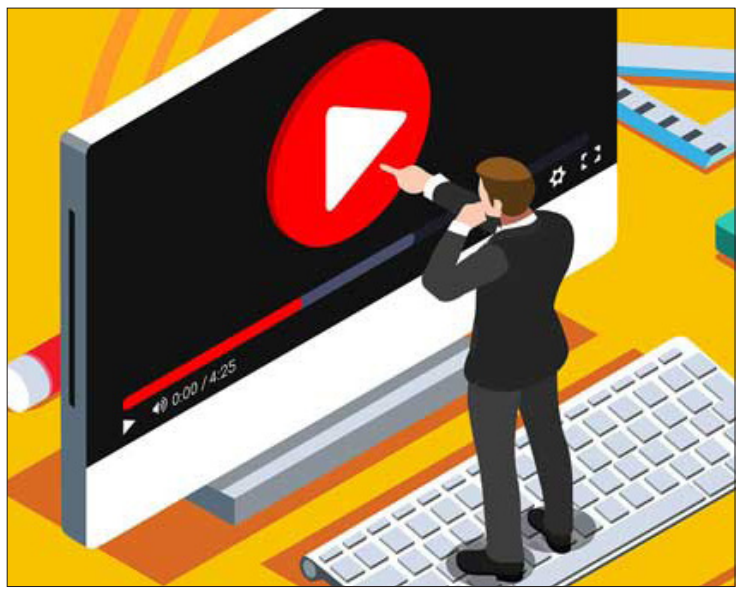
وقتی تصویری را که می‌خواهید در مطلبی استفاده کنید انتخاب می‌کنید، این نکته را به یاد داشته باشید که اگر مانند عکس‌های مجانی استفاده‌شده در کتاب‌های درسی به نظر می‌رسد نباید آن را به کار ببرید. بهترین راه‌حل، پرداخت هزینه اشتراک سایت‌های عکس خام یا استخدام یک عکاس حرفه‌ای است. البته اگر شما خودتان در عکاسی مهارت داشته باشید هزینه بسیار کمتری خواهد داشت.

منبع: INC

نبایدهای حوزه برندسازی رسانه‌ای

وقتی همه‌چیز رسانه است

ترجمه: علی آل‌علی



در حال حاضر رسانه یکی از مهم‌ترین منابع اطلاعاتی ما را تشکیل می‌دهد. تلویزیون، رادیو، بیلبوردهای سطح شهر و اخیرا شبکه‌های اجتماعی محل استقرار این ابزارهای فرهنگی هستند. اگرچه رسانه به دلیل جلب توجه خیل عظیمی از افراد از نظر بازاریابی اهمیت فراوانی دارد، با این حال مورد بی‌اعتنایی عجیبی قرار گرفته است. اجازه دهید با هم صادق باشیم، بسیاری از شرکت‌ها در زمینه توسعه برندشان با استفاده از رسانه بیش از اندازه ضعیف عمل می‌کنند. این شرکت‌ها حتی در زمینه انتخاب محتوای رسانه‌ای الزامات اولیه حوزه رسانه مانند کیفیت عکس و متن را رعایت نمی‌کنند. با توجه به همه بی‌توجهی‌ها و ایرادات موجود در زمینه برندسازی رسانه‌ای، مقاله پیش رو به قلم داکوتا شین در پی بررسی ارائه راهکارهای مطمئن، آسان و تا جای ممکن سریع است. در ادامه به بررسی گام‌های مهم در راستای تولید محتوای رسانه‌ای مطلوب در زمینه برندسازی خواهیم پرداخت.

بی‌اعتمادی به محتوای اجباری

نخستین مشکلی که باید رفع کرد، ارائه محتوای اجباری و فاقد خلاقیت در مطالب رسانه‌ای است. تقریبا همه ما تجربه مشاهده چنین محتوای بی‌کیفیتی را داشته‌ایم. روند کار بدین صورت است که شرکت‌ها و اشخاص خصوصی در پایان یا میانه متن اصلی از موضوعات داغ در قالب هشتگ استفاده می‌کنند. این امر به منظور جلب هرچه بیشتر دنبال‌کننده در فضای مجازی صورت می‌گیرد. چنین فرآیندی تنها منحصر به شرکت‌های کوچک و تازه‌کار نیست، بلکه با نگاهی به حساب کاربری ورزشکاران یا بازیگران مطرح هالیوود عمق فاجعه بیشتر مشخص خواهد شد.

نکته مهم در استفاده از هشتگ‌ها توجه به معنای‌شان است. به‌عنوان مثال حضور هشتگ لبرون جیمز در میان ترندهای ماهانه توییتر به معنای ضرورت استفاده از آن در مطالب رسانه‌ای شرکت‌تان نیست. فراتر از این حتی نوشتن درخصوص لیبرون جیمز در حساب کاربری رسمی یک شرکت نیز اگر به طور مداوم تکرار شود، نتیجه‌ای معکوس خواهد داد. مثال استفاده مناسب از ورزشکاران به خوبی در نحوه فعالیت حساب‌های آدیداس و نایک در شبکه‌های اجتماعی مشهود است. معرفی محصولات مختلف این برندها در قالب استفاده ورزشکاران مشهور از آنها اوج خلاقیت و هماهنگی متن و حاشیه در برندسازی رسانه‌ای محسوب می‌شود. به جای تلاش‌های ناموفق برای تحمیل محتوای محبوب به محتوای رسانه‌ای‌تان به موضوع گفتار رسانه خود توجه کنید. اگر کسب‌وکارتان در حوزه آشپزی و تهیه خوراکی است و هشتگ پیتزا یا هات‌داگ‌ترند برتر جهانی محسوب می‌شود، در مورد این دو غذا مطلب رسانه‌ای تهیه کنید. به این ترتیب هم محتوای خلاقانه ارائه کرده‌اید و هم در تلاش برای جذب مخاطب بیشتر موفق خواهید شد.

بحران عکس‌های بی‌کیفیت

اهمیت تصویر در کنار محتوای رسانه‌ای از مدت‌ها پیش مورد توجه دست‌اندرکاران رسانه قرار گرفته است. درست از زمان انتشار نخستین روزنامه‌های مدرن، تاکید بر جلوه‌های بصری به منظور جلب مخاطب جایگاه خود را در سیستم ژورنالیستی پیدا کرد. با وجود چنین سابقه درازی که در زمینه هماهنگ‌سازی متن و تصویر در حوزه رسانه وجود دارد، مشاهده ناتوانی برندهای در قرن ۲۱ برای انتخاب تصویر مناسب عجیب به نظر می‌رسد.

تصاویر تکراری، کپی شده و بی‌کیفیت نه تنها موجب افزایش جذب نگاه مخاطب نمی‌شود، بلکه دفع مخاطب نیز دارد. انتخاب عکس‌های بی‌ربط به موضوع یکی دیگر از اشتباهات رایج در زمینه برندسازی رسانه‌ای است. در واقع چنین اشتباهی ناشی از این برداشت بسیار خطرناک است که مخاطب به تصاویر همچون ابزاری برای سرگرمی نگاه می‌کند. علاوه بر این مشاهده متنی به همراه تصویر بی‌ربط انگیزه مطالعه را در طرف مقابل از بین می‌برد. راه‌چاره در این مورد در مقام گفتار بسیار آسان، اما در عمل دشوار است. انتخاب عکس مناسب و مرتبط با محتوای رسانه‌ای کار چندان آسانی نیست. علاوه بر کیفیت باید نسبت به هماهنگی موضوع تصویر با متن نیز توجه داشت.

راهکارهای حل چنین مشکلی در دو مرحله مجزا قابل پیگیری است؛ در گام نخست استفاده از تیم عکاسی اختصاصی به منظور تهیه تصاویر با کیفیت و مرتبط به حوزه کسب‌وکارتان مطلوب به نظر می‌رسد. با این حال شاید استفاده از چنین امکاناتی برای تمامی شرکت‌ها میسر نباشد. برهمین اساس گام دوم یعنی همکاری با موسسه‌های تهیه عکس گزینه اقتصادی‌تری به نظر خواهد رسید.

آنچه در این مرحله باید به خوبی انجام دهید، استفاده از تصاویر باکیفیت است. توجه داشته باشید که چنین تصاویری نباید لزوما با دوربین‌های چندهزار دلاری تهیه شوند. امروزه گوشی‌های هوشمند نیز دارای کیفیت عکاسی و فیلم‌برداری بسیار بالایی هستند. بنابراین خودتان نیز می‌توانید نقش تهیه‌کننده تصاویر موردنیاز برندتان را بازی کنید.

سیاه‌چال آقای همه‌چیزدان

شاید شما در حوزه تخصصی کسب‌وکارتان کارشناسی خبره و ماهر باشید، با این حال دلیلی ندارد مانند یک کارشناس خبره با دیگران رفتار کنید. هیچ‌کس علاقه‌ای به تماشای ویدئو یا مطالعه متنی که در آن طرف مقابل از جایگاه آشکارا بالاتر به مخاطب نگاه می‌کند، ندارد. این یک امر کاملا طبیعی است و مشکل را نه در مخاطب، بلکه در خودمان باید جست‌وجو کنیم.

نکته کلیدی در این بخش توجه به انگیزه مخاطب در مطالعه مطلب‌تان است. اگر فرض کنیم محتوای شما در قالب ویدئو در یوتیوب بارگذاری شود، افراد به منظور یادگیری، تفریح، اقتباس از الگوی شما یا نظارت بر روند فعالیت تبلیغاتی شما به مشاهده محصول رسانه‌ای برندتان خواهند پرداخت. بدون شک برای کسی که به منظور تفریح در حال مشاهده کلیپ‌تان است، ارائه اطلاعات دقیق آن هم از منظر فردی بالادست و خبره چندان جذابیتی ندارد. شاید در نگاه اول بی‌علاقگی تماشاگران تفریح‌محور به کلیپ‌تان جای تعجب نداشته باشد، با این حال تجربه نشان داده است که اغلب مشتریان جدید از میان همین گروه برمی‌خیزند. این نکته بدان معناست که ناامیدسازی این دسته از مخاطب‌ها در نهایت ضرر بسیار هنگفتی را متوجه تمامی سطوح کسب‌وکارتان خواهد کرد.

توصیه می‌کنم در این بخش مانند یک فرد معمولی متن محتوای رسانه‌ای‌تان را تهیه کنید. اینجا حوزه برندسازی‌است، نه دانشگاه و کلاس درس.

محتوای بی‌احساس

برانگیختن احساسات طرف مقابل از دیرباز و حتی در یونان باستان نیز کاربرد خاص خود را داشته است. سرگرمی‌هایی نظیر تئاتر را بر پایه همین شورانگیزی مخاطب به دست می‌آورند. اگر حوزه‌های هنری از چنین راهکاری استفاده می‌کنند، چرا نباید از آن در حوزه برندسازی بهره برد؟ مشکل بسیاری از تبلیغات رسانه‌ای در بررسی سال INC 2012 بی‌روحی یا فقدان احساس انسانی بوده است. تبلیغات ماشینی برای جلب‌نظر انسان‌های دارای عواطف پیچیده به هیچ وجه مناسب نیست.

تحویل محصول نهایی به‌عنوان خوراک رسانه‌ای برندتان به افراد مختلف و متخصص‌های حوزه کسب‌وکار گام موثری در جهت اطمینان از واقع‌گرایانه و پیوست مطالب شوق‌آور در محتوای رسانه‌ای‌تان خواهد بود. با این حال توجه داشته باشید که ترکیب بیش از اندازه محتوا با المان‌های احساسی نیز کار را خراب خواهد کرد. کار ویژه شما در این مرحله ایجاد تعادل میان المان‌های احساسی در متن‌تان است، به‌گونه‌ای که در عین جذب مخاطب وی را بیش از اندازه خسته نکند.

خودتان باشید

در حوزه تبلیغات مخاطب از هر برندی انتظار خاصی دارد. به‌عنوان مثال انتظار از یک استودیو ساخت فیلم‌های کمدی در حساب توییتر یا اینستاگرامش ارسال مطلب در خصوص حوزه‌های کمدی است. حال اگر این برند توییتی در خصوص برشی از یک فیلم درام یا مستند منتشر کند، ریزش مخاطب شروع خواهد شد. دلیل این امر نیز ساده است، مخاطب از شما انتظار دارد که خودتان باشید. به معنای واضح‌تر، طرف مقابل تصویری از شما که بیانگر فعالیت شما در حوزه تخصصی‌تان است، می‌پسندد. در نتیجه توجه به المان‌های اساسی برندتان در بنای تصویری جامع و جذاب از کسب‌وکارتان ضروری خواهد بود.

منبع: INC. COM

تبلیغات خلاق

کمپین

بررسی یک کمپین:

کشف ناشناخته‌های دنیا با Mentos

به راستی چرا فقط اسپانسر یک برنامه هیجان‌انگیز باشید، وقتی می‌توانید جماعت زیادی را درگیر کنید؟

شناخته‌شده بودن Mentos در دنیا، نتوانسته بود بر کاهش فروش برند در کانادا تاثیر بگذارد. برای دومین سال متوالی برند با مجموعه «مسابقه هیجان‌انگیز کانادا» همکاری می‌کرد که با شخصیت شاداب و سرزنده‌اش هماهنگی داشت.

به گزارش ام‌بی‌ای‌نیوز مخاطب هدف «مسابقه هیجان‌انگیز کانادا»، مردان و زنان ۱۸ تا ۳۴ ساله را تشکیل می‌داد که به نظر می‌رسید روش خوبی برای رسیدن به مخاطب هدف Mentos (مردان و زنان ۱۸ تا ۲۵ ساله) نیز باشد. به این ترتیب برند می‌توانست به این طیف مخاطب ویژگی‌های محصولات و همچنین محصولات جدیدش را معرفی کند.

برند در همکاری با آژانس Cossette کمپینی را طراحی کرد که مخاطب را هم در فروشگاه و هم به طور آنلاین درگیر می‌کرد. ایده کمپین درگیر کردن Mentos در شوی مسابقه از طریق خلق محتوا در جریان مسابقه و بعد از پخش آن بود.

هر برنامه مسابقه با یک پیش‌درآمد ۳۰ ثانیه‌ای با عنوان شادابی با مسابقه هیجان‌انگیز کانادا؛ از طرف Mentos آغاز می‌شد. این پیش‌درآمد خلاصه‌ای از مسابقه‌های قبل را به نمایش می‌گذاشت.

برند همچنین چالشی مخصوص به خود را تهیه کرد. شرکت‌کنندگان «مسابقه هیجان‌انگیز کانادا»، که در بوینوس‌آیرس آرژانتین بودند، باید معماهایی را که با تایپوگرافی Mentos در مورد سلبریتی‌های محلی طراحی شده بود، حل می‌کردند.

Mentos همچنین بازی آن‌لاینی طراحی کرد که به مصرف‌کنندگان امکان می‌داد احساس بودن در این مسابقه را تجربه کنند. برند مسابقه‌ای مبتنی کامپیوتری را طراحی کرد و در این مسابقه مصرف‌کنندگان را برای پیدا کردن محصولاتش به جست‌وجو در کره زمین می‌فرستاد.

برای این کار فناوری Google Street Views به راهی برای اکتشاف دنیا تبدیل شد. تیم برنامه‌نویسی Mentos با متصل کردن فیس‌بوک و API نقشه گوگل، نقشه گوگل را به «مسابقه سفر هیجان‌انگیز» تبدیل کرد؛ تجربه‌ای ۳۶۰ درجه با خیابان‌هایی که برای این مسابقه تغییر کرده بودند.

پنج مقصد بین‌المللی برای ماجراجویی «مسابقه هیجان‌انگیز» در نظر گرفته شده بود و حدود ۲۰بسته آدامس Mentos در این محل‌ها پنهان شده بود. بعد از پیدا شدن هر آدامس، شرکت‌کنندگان باید به سوالات فرهنگی یا جغرافیایی پاسخ می‌دادند تا بتوانند آن را از آن خود کنند.

هر شرکت‌کننده می‌توانست در روز تا سه آدامس جمع‌آوری کند تا بتواند یکی از سه سفر هیجان‌انگیز را برنده شود: سفری به هر نقطه‌ای از دنیا با ارزش ۲۵۰۰۰ دلار.

از آنجا که بیشتر ترافیک وب‌سایت از مسابقه هیجان‌انگیز کانادا می‌آمد، تیم کمپین تصمیم گرفت یک بار هم مسابقه Mentos را وقتی برگزار کند که فصل مسابقه تمام شده بود. برند روی بسته‌بندی‌هایش در آگهی‌های تلویزیونی به تبلیغ در مورد مسابقه‌اش پرداخت و تبلیغات قطع نشد.

همچنین آگهی‌ای ساخته شد که در آن یک نسخه سه بعدی باکیفیت، از محصولات برند در حال چرخیدن دور زمین به نمایش درآمد.

نتیجه این بود که ۴۵درصد بینندگان مسابقه Mentos را به خاطر می‌آوردند، ۹۳درصد آنها برند و چالش‌اش را تحسین می‌کردند، ۴۷درصد آنها از حمایت Memtos از مسابقه هیجان‌انگیز کانادا آگاه بودند. بازی آنلاین ۴۱۲۱۶۸ بازدیدکننده را به وب‌سایت به دنبال داشت. از این میان ۱۴۱۷۹۴ نفر در مسابقه شرکت کرده بودند، ۱۷۹۲ نفر مسابقه را دست‌کم یک بار تمام کرده بودند. ۳۱درصد افزایش فروش بعد از اتمام مسابقه، دستاورد Mentos از این کمپین هیجان‌انگیز بود.

دریچه

اخلاق بازاریابی و چگونگی تدوین چارچوب‌های آن

وقتی وارد حـوزه بازاریابی و مباحث مربوط به آن می‌شـوید، یکی از چالش‌برانگیزترین مباحث، بحث رعایت اخلاق در بازاریابی است. موضوع این مقاله اخلاق بازاریابی است.

به گـزارش پارک بازاریابی ایران، عده‌ای معتقد هستند که بازاریابی به نوعی دروغ و تقلب کردن است. از آنجایی که در بازاریابی، شما ویژگی‌های محصول خود را برجسته کرده و جنبه‌های مثبت آن را بزرگنمایی و جنبه‌های منفی و نقاط ضعف آن را کوچک نشان می‌دهید یا نادیده می‌گیرید، این اتهـام را به بازاریابـی وارد می‌کند که اصول اخلاقی در آن رعایت نمی‌شود یا ضعیف است. در حالی که اگر تمامی کشورهای توسعه‌یافته را نگاه کنید نشان می‌دهد که با کمک بازاریابی است که اقتصاد آنها شکوفا شـده و روند توسعه‌یافتگی را در پیش گرفته‌اند. بنابرایـن نمی‌توانیم بازاریابی را کمرنـگ یا حـذف کنیم، بلکه بایـد به دنبال راه‌هایی باشـیم کـه بتوانیم نقش اخـلاق را در بازاریابی پررنگ کنیـم. به همین دلیل، در مقاله حاضر قصد داریم یک برنامـه کلی برای طراحی نظـام بازاریابی اخلاقی ارائـه دهیم. در کل، برای تدویـن یک نظـام اخلاقی، باید سـه حوزه را در نظر گرفت.

حوزه اول: منشور اخلاق بازاریابی (بخش توصیف)

اخلاقـی که مربوط به بخش توصیف اسـت، به اخلاقـی اشـاره دارد که ما گروه‌هـای مختلف را براسـاس آن توصیـف می‌کنیـم. در بازاریابی، با افراد مختلفی از نظر اقتصادی، سـن، جنس و... سـر و کار داریم. به لحاظ اخلاقی صحیح نیست که با گروه‌های مختلف به شـکل همسان برخورد کرده و برنامه بازاریابی یکسـانی داشـته باشیم. صحیح نیسـت که قشـر ضعیف را همچون افراد غنی وادار به خرید کنیم. همچنین مشتریانی که در سـنین مختلفی هستند هر یک نیازها و اصول اخلاقـی مختص خـود را دارند. عـلاوه بر اینها با تاثیر جنسـیت بر سـلیقه و نیازهای مشتریان مواجه هسـتیم که اصول اخلاقی در بین هر یک از گروه‌های مردان و زنان متفاوت اسـت. شرایط و اصـول اخلاقـی هر یـک از گروه‌هایـی که نام برده شـد ابتدا باید به خوبی شناسایی و توصیف و سـپس فعالیت‌هـای بازاریابی بـرای هر از یک گروه‌ها تدوین و طراحی شود.

حوزه دوم: منشور اخلاق بازاریابی (بخش تحلیلی)

در اخلاق بازاریابی تحلیلی، بیشتر به بحث‌های فلسـفی و پایـه‌ای اخـلاق بازاریابـی پرداختـه می‌شـود. به‌عنوان مثـال به این بحـث پرداخته می‌شـود که آیا اخلاق بازاریابی با اخلاق عمومی متفاوت یا یکی اسـت؟ در صورتی که به پایه‌های فلسفی آن پی برده شود به راحتی می‌توان مبانی اخلاقی بازاریابی را پی‌ریزی کرده و در برنامه‌های بازاریابی به کار برد.

حوزه سوم: منشور اخلاق بازاریابی (بخش هنجاری)

همان‌طور که از نام این بخش مشـخص اسـت بیشـتر به دنبال کشـف هنجارهایی است که در هـر قوم یـا گروهی وجـود دارد. هنجارهـا را به شـکل بایدها و نبایدها و خوبی و بدی‌ها توصیف می‌کننـد. در بازاریابی باید به این هنجارها توجه کافـی شـود و بایـد به ایـن امر آگاهی داشـته باشـیم که هر آنچه را که ما خوب یا بد، درسـت یا نادرسـت فرض می‌کنیـم و می‌دانیم این طور نیست که برای سایر افراد نیز چنین باشد و مانند ما بیندیشند.

در کل، می‌تـوان گفـت بـرای رعایـت اصول اخلاقی در بازاریابی باید به این سـه حوزه توجه ویژه شده و در برنامه بازاریابی مورد استفاده قرار بگیرنـد. این برنامه‌ها توسـط مشـاوره بازاریابی تدوین می‌شوند.

بررسی راهکارهای کلیدی فروشندگی از سوی مجله INC

فروشندگان موفق چه می‌کنند؟

ترجمه: علی آل‌علی

بخش فروش یکی از ارکان مهم در زمینه بازاریابی است. به هر حال تمام فعالیت‌های یک شـرکت یا موسسه در نهایت به نقطه فروش ختم می‌شـود. توانایی اعضای این بخش در جذب مشـتری و کسـب درآمد برای شرکت ضمانت تداوم فعالیت آن برند را در پی دارد. در این مقاله «آماندا آبلا» در مجله INC به بررسی راهکارهای تضمین شده در زمینه فروش موفقیت‌آمیز در حوزه کسب‌وکار پرداخته است.

به‌عنـوان یک متخصص در حوزه فروش اخیرا تجربه‌ای که برای بسـیاری از فعالان حوزه صنعت آشناسـت از سـر گذرانده‌ام؛ شکست در یک معامله فروش بزرگ.

فرآیند شکست بسیار واضح است. مشتری ابتدا جذب سرویس یا محصول‌تان می‌شود، مرحله تعیین قیمت و چانه‌زنی شروع شده و در نهایت هنگامی که در حال روپاپردازی در مورد درآمدتان از معامله هسـتید، همه چیز ناتمام رها خواهد شد. مواجهه رودررو با مشتری پا پس کشیده بسیار قابل درک‌تر از یک ایمیل اسـت؛ ایمیلی که در آن فرد موردنظـر از تغییر تصمیمش برای شـما می‌گوید. در این هنگام شکسـتن مانیتور فکری طبیعی قلمداد می‌شود.

مسئله‌ای که در این گفتار در تلاش برای حل آن هستم، تصور اتفاقی بودن شکست در معاملـه فروش اسـت. در واقـع اغلب اوقات مـا دیگران را در شکسـت گناهکار می‌دانیم یا اینکه سـیر حوادث را طبیعی انگاشته و روی موقعیت‌های احتمالی پیش رو متمرکز می‌شـویم. در اینجا پیش‌فرض من برای ورود به بحث شکسـت در فرآیند فروش به دلیل اشـتباهات خودمان است. برهمین اساس با توجه به تجربه شخصی و پژوهش‌های صورت گرفته در این زمینه به بررسی اشتباهاتی که به طور معمول باعث نابودی یک معامله بزرگ می‌شوند، خواهم پرداخت.

به راحتی تسلیم نشوید

گاهی هنگام مدیریت بخش فروش یکی از شرکت‌های محلی کالیفرنیا، مکالمه‌های کارمندانم را ضبط می‌کردم تا در موقعیت مناسـب به واکاوی نحوه گفت‌وگوی‌شان بپـردازم. نکته مهمی که پس از بررسـی تعـداد زیادی از ایـن گفت‌وگوها فهمیدم، ترک صحنه معامله از سـوی فروشندگان به راحتی آب خـوردن بود. فقط کافی بود خریدار چنین جمله‌ای را به زبان آورد: «من از خریـد منصرف شـده‌ام و توان پرداخت چنین هزینـه‌ای را نـدارم»، آنگاه بی‌هیچ معطلی فروشنده تلفن را قطع می‌کرد. فراتر از این حتی ممکن بود فروشـنده موردنظر کنتـرل بحـث را از دسـت داده و به بیان عبارت‌های بی‌ربط بپردازد.

نکته مهمی که در ایـن میان باید بدان توجه داشـت، مفهوم اصلی عبارتی اسـت که خریـدار بر زبـان می‌آورد. در بیشـتر مواقع طرف مقابـل واقعا از خرید منصرف نشـده است، بلکه تنها تردیدهایی در مورد خرید محصول از شما یا سایر فروشندگان دارد. شـما به راحتـی می‌توانید با کنترل این تردیدها مشـتری‌تان را به مسیر سابق بازگردانیـد. به عنوان مثـال، هنگامی که یکی از مشتری‌هایم در سال ۲۰۰۴ تردید زیـادی در خصوص خدمات پس از فروش محصول داشـت، من ضمانت‌های حقوقی شـرکت را به وی نشـان دادم تا خیالش از این بابت راحت شود. توجه داشته باشید که گاهی طرف مقابل به طور مستقیم در مورد تردیدهایش با شـما صحبت نمی‌کند. در این هنگام وظیفه شما جست‌وجوی مشکل اصلی را ایجاب خواهد کرد.

وقتی چشم‌اندازها صحبت می‌کنند

در این مرحله هوش انسانی نقش مهمی را در تئاتر فروش محصول ایفا می‌کند. اگر به چشـم‌انداز پیش روی‌تان با دقت گوش دهیـد و داده‌ها را تحلیل کنید، نجات یک معامله تقریبا از دسـت رفته چندان دور از انتظار نخواهد بود.

بی‌توجهی بسیاری از فروشندگان نسبت بـه آنچـه در میانه ماجـرای معامله گفته می‌شـود، مایه تعجب است. در واقع نکات بسیار مهمی در جریان فروش میان طرفین رد و بدل می‌شود که فروشندگان به دلیل تمرکـز بیش از انـدازه روی فروش به آنها توجه نمی‌کنند.

گام نخسـت توجه به مفاهیم نهفته در جملات مشتری است. در واقع افراد به طور غیرمستقیم خواسته‌های مهم‌شان را مطرح می‌کننـد و بی‌توجه به آنها در نهایت همه چیز را به باد می‌دهد. توصیه می‌کنم اندکی از عطش کسـب سـودتان بکاهید و به یاد داشته باشـید که هدف اصلی و وظیفه‌تان خدمت‌رسـانی به مشتری اسـت نه خالی کردن جیبش به هر طریق ممکن.

گام دوم ارائـه راهـکار در برابر مشـکل مشتری اسـت. اگر وی نسـبت به قیمت محصول تردید دارد به او اطمینان دهید که سطح قیمت‌های شما در حد معقولی قرار دارد. راهکار دیگر انعطاف در تعیین قیمت و چانه‌پذیری است. در هر حال کسب سود کمتر بهتر از هیچ خواهد بود. در مورد یکی از معامله‌های اخیر من تردید طرف مقابل در مورد ارزش محصـول موردنظر بود. در نهایت با اندکی تعدیل پیشنهادم توانستم معامله را منعقد سازم. اگرچه در این مورد سود کمتری به دست آوردم، اما همین سود اندک هم بهتر از دسـت خالی بازگشتن به خانه بود.

روی ذهنیت مالی‌تان کار کنید

مـن به‌عنوان تحلیلگر حـوزه فروش که سابقه فعالیت به‌عنوان فروشنده را داشته‌ام، همیشه روی انرژی و جنب‌وجوش زیاد در این حوزه تاکیـد کرده‌ام. اگر به دنبال یک کسـب‌وکار آرام و بی‌دغدغه هسـتید، اگر موقعیتی با این شرایط وجود داشته باشد، مطمئنا فروش محصولات آن حوزه نخواهد بود. فعالیت به‌عنوان یک فروشنده مستلزم درک سریع و عمیق احساسات و رفتارهای دیگران است. توانایی انجام این کار مهارتی فراتـر از درک مبادلات مالی و گردش پول در معاملات نیاز دارد.

تاکید من روی برقراری ارتباط نزدیک و صمیمانه با مشـتری دقیقا به دلیل همین ماهیت پیچیده و فرامادی معاملات تجاری اسـت. باید این اطمینان را به طرف مقابل دهید که طرف وی هستید، نه در مقابلش.

اگرچه المان‌های مختلفی در کسـب‌وکار دخیل هستند، با این حال اعتماد مهم‌ترین نقش را بازی می‌کند. اگر طرفین معامله به یکدیگر اعتماد داشـته باشند، فرآیند عقد قرارداد و پایان معامله در کسـری از زمان میسـر خواهد شـد. با این حال به منظور جلب اعتمـاد طرف مقابل بایـد در عمل کاری کـرد، صـرف صحبـت از آن کافی نیست.

تاثیرگذارتریـن کاری کـه در این میان می‌تـوان انجـام داد، صحبـت در مـورد واقعیت‌هـا و پرهیـز از اغراق‌های بی‌مورد است. اگر محصول‌تان ویژگی‌های محدودی دارد، مانـور روی همان ویژگی‌ها معقول به نظر می‌رسد.

تلاش برای توصیف محصول به صورتی که در حقیقت نیسـت، تنها مشتری را در گام نهایی ناامید و دلسـرد خواهد کرد. در این مورد توصیه می‌شود پیشنهادهای خود را نه به‌عنوان یک فروشـنده بلکه مشـاور حوزه کسـب‌وکار در اختیار مشـتری قرار دهیـد. البته این امر به معنای فراموشـی وظیفه اصلی‌تان نیسـت. هـدف همچنان فروش یک محصول معین است، تنها راهکار از حالت جدی و خشک به فضایی معتدل و صمیمانه تبدیل خواهد شد.

سخن پایانی

به‌عنـوان یـک فروشـنده امکان‌هـای گسـترده‌ای برای فروش بیشتر پیش روی شماسـت. یکی از ایـن امکان‌هـا تبدیل معاملات از دست رفته به منبع درآمد است. همان‌طور که در این مقاله بیان شد، گاهی تلاش برای کسـب سود آنقدر شدید است که فرد را نسـبت به المان‌هـای مهم این حوزه کور می‌کند.

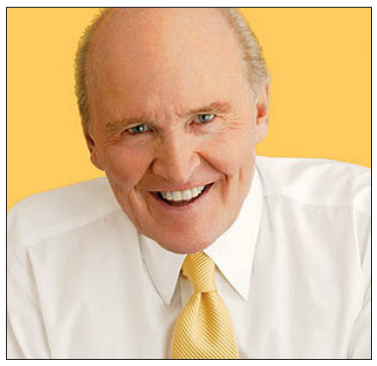
اگـر قصـد دریافـت درآمد مناسـب و تبدیل مشتریان معمول به طرف همیشگی معاملات‌تان را دارید، توجه به منافع‌شـان ضروری به نظر می‌رسد. بنابراین باید نقشی میان یک فروشـنده و مشاور کسب‌وکار را اخذ کنید تا معاملات با سرعت هرچه بیشتر انجام شود.

منبع: INC

بازاریابی خلاق

کارگاه فروش

فروش موفق به سبک جک ولش



جک ولش طی ۲۰ سال، شرکت جنرال الکتریک را به شـرکتی با سرمایه بازار ۴۵۰ میلیارد دلاری و به یکی از تحسـین‌برانگیزترین برندهای جهان تبدیل کرد. به گزارش هورموند، با گسترش دادن و اسـتفاده کردن از سامانه کیفیتی شش سیگما تمرکـز کردن بر بازار جهانـی و پایبندی به اصل ثابت کن، بفروش یا کسـب‌وکارت را تعطیل کن، از جهات بسـیاری به شـکل‌دهی مدرن امروزی کمـک کـرد. از روی دیدگاه اصلـی ولش که در هشـتم دسـامبر ۱۹۸۱ بیان کرد، رئیس شرکت قـدرت رهبری درون به بیرون را حداقل به سـه روش بیان کرد:

- نخسـت اینکـه رهبـری درون بـه بیرون و ارتباطات را که در فلسـفه اول افراد و فلسفه دوم راهبرد جمع‌بندی شـده در اولویت قرار داد. برای مثـال، ولش یک تحقیق درباره کارمندان بسـیار موثر را با پرسـیدن سـوالی سـاده آغاز کرد: آیا شـرکتی که شـما درباره آن در گزارش سـالانه خواندید، همان شـرکتی اسـت که شما برای آن کار می‌کنیـد؟ علاوه بر این از همـان ابتدا ولش برای فرسـتادن نامه‌های بازبینی سالانه شخصا و با دسـتخط خودش به هر یک از مقامات ارشدش وقت صرف کرد.

- دوم اینکـه ولـش یک هم‌اندیشـی صادقانه جدیـد و قدرتمنـد را به منظور بهبـود کارایی و بازدهی سـازمانی، آن هم از درون به بیرون ایجاد کرد. این هم‌اندیشـی شـامل جلسه‌های خارج از کار بـود کـه در کراتون ویل پیت آغاز شـد و در نهایت تا سـال ۱۹۹۲ به هم‌اندیشی با ۲۰۰هزار کارمنـد رسـید. این جلسـه خـارج از کار که از جلسات شهری و سنتی نیگوانگلند برگرفته شده بود شامل ۴۰ تا ۱۰۰ کارگری می‌شد که نظرات و پیشنهادهای‌شـان را با مدیریت طی دو تا سـه روز تقسـیم می‌کردند. اول کار هیچ رئیسـی در آن حاضر نبـود. یک مجری برنامـه، کارگران را برای صحبت کردن بدون پرده و صادقانه تشویق می‌کرد. هـدف از این کار، یافتن روش‌هایی برای حذف کاغذبازی اضافی و تشـریفات اداری بود. از این رو آن را خارج از کار نامیدند.

خیلی زود رؤسـا با این شـرط کـه تصمیمات در مورد هر پیشـنهاد به طور کاملا سـریع یا در ۲۵درصـد موارد، در یک تاریخ توافق شـده و نه زیاد دیر گرفته شود، به جلسات آمدند. این روش جـواب داد. اقداماتی بی‌حد و مـرز به همه جای سـازمان کشـیده شـد؛ اقداماتی که می‌تواند به نفرین هر شرکت تدافعی تبدیل شود. هم‌اندیشی خـارج از کار، ایده‌هایی را گسـترش داد. همین فرهنـگ، جنرال‌الکتریـک را بـه تیمـی از افراد تهاجمی‌تـر، کارآفرین‌تـر، پرانرژی‌تـر و متحدتر مبدل کرد.

- سـوم اینکه ولش درسی را از دنیای مبارزات سیاسـی در مورد نیروی انتقال پیامی مضمون‌ها و پیام‌هـای سـاده و متمرکزشـده یـاد گرفت: در حقیقـت لحظه‌ای که شـما کاملا از شـنیدن چیزهایـی که خودتان می‌گوییـد، متنفرید، یک نفر بیشـتر آن را برای نخستین بار خواهد شنید. همان‌گونـه که جک ولش می‌گوید: هرگاه ایده یا پیامی داشـتم، به سوی سازمان حرکت می‌کردم. هیچ‌گاه نمی‌گفتم کافی است.

آن را بارها و بارها در جلسـه هم‌اندیشی برای سال‌ها تکرار می‌کردم تا اینکه تقریبا می‌توانستم روی کلمات عق بزنم.

قدرتـی در تکرار وجـود دارد. در حقیقت یک گفته قدیمی است که شما مجبورید چیزی را ۱۰ بار بگویید تا اینکه کسـی واقعا آن را نخستین بار بشـنود. ولش فایده تکرار بسیار را درک کرد و با شکل‌دهی جلسات هم‌اندیشی صادقانه و برقراری ارتبـاط منظم و پیاپـی همانند یـک کاندیدای سیاسی بزرگ، جنرال الکتریک امروزی را ساخت.

نگاه

انگیزه‌بخشی به کارمندان در محیط کار

چـرا شـرکت‌ها از درک احتیاجـات و خواسـته‌های کارمندان‌شـان عاجزند و نمی‌دانند چه چیزهایی به آنها انگیزه و انرژی بیشتری می‌دهد؟

ممکن است آمار موسسه گالوپ را در زمینه مشارکت واقعی کارمندان در سازمان‌ها دیده باشید. طبق این آمار، نیمی از کارمندان خود را به کارشـان متعهد نمی‌دانند و ۱۷درصد آنها هر روز بیشتر از شغل‌شان فاصله می‌گیرند. درهرصورت حتـی اگر این ارقام را کنـار بگذاریم، عدم مشارکت فعال و بی‌تعهدی کارمندان مسئله‌ای است که خودمان هر روز شاهدش هستیم.

به گزارش زومیت، کارمندان به دلایل مختلفی کارفرما یا شغل خود را ترک می‌کنند. برخی از این دلایل ممکن است واقعا پیچیده باشند، اما به‌جای اینکه فهرست علل بی‌علاقگی کارمندان را بررسـی کنیم، بیایید نگاهی به فاکتورهایی که آنها را به کارشـان مشتاق و باانگیزه نگه می‌دارد داشته باشیم.

فراتـر از پـول (که شـکی در اهمیت و ضـرورت آن نیسـت)، چه چیزهایی به یک انسـان انگیزه می‌دهد تا زمان و انرژی خود را روی یک شغل سرمایه‌گذاری کند؟ چه عواملی باعث می‌شوند یک کارمند از حرفه خود لذت ببرد و به شغلش متعهد بماند؟

معنا و مفهوم

رمان‌های خوب، همان کتاب‌هایی که آنها را با اشتیاق می‌خوانیم و ورق می‌زنیم تا به صفحه آخر برسیم، معمولا داستانی را روایت می‌کنند که مفهوم عمیق‌تری در ذهن ما ایجاد می‌کند؛ یا تـم خاصی دارند که حرفه یا هنری عالی را به تصویر می‌کشد. همه انسان‌ها داستان خودشان را زندگی می‌کنند و در جست‌وجوی اتفاقاتی هستند که ارتباطی موثر و پرمعنا با این داسـتان ایجاد می‌کنند. با توجه به اینکـه کارمندان وقت زیادی با همکاران‌شـان می‌گذراننـد، همان وقتـی را که می‌توانسـتند در کنار عزیزان‌شـان باشـند، چه چیزی زمان آنها را ارزشـمند می‌کند؟

شرکت‌هایی که به کارمندان‌شان کمک می‌کنند پاسخ خوبی برای این پرسـش داشـته باشند، شانس بیشتری برای متعهد کردن کارمندان‌شان دارند.

چالش

کار، یک پلتفـرم قدرتمند برای کارمندان اسـت که می‌توانند به‌وسـیله آن مهارت‌ها و ایده‌های جدیدی یاد بگیرند، پتانسـیل‌های خود را گسترش دهند و به نسخه بهتری از خودشان تبدیل شـوند. کارمندان می‌خواهند هم به لحاظ حرفه‌ای و هم شـخصی، پیشرفت کنند. اما لازمه رشـد، فرصت رویارویی با چالش‌های جدید و حل مشکلات است. کارمندان باید مورد تست و آزمایش قرار بگیرند.

برای کارمندان‌تان فرصت‌ها و امکاناتی فراهم کنید که بتواننـد مهارت‌های خود را ارتقا دهنـد و با افراد جدید ملاقات کننـد. راه‌های جدیدی برای مشـارکت آنها در پروژه‌ها بیابید. خسـتگی کارکنان‌تـان را درک کنید و راهکاری برای رفع علل بی‌حوصلگی آنها پیدا کنید.

استقلال نسبی

کارمنـدان می‌خواهند از ضـرورت و اهمیت کاری که انجام می‌دهند، مطمئن شوند. آنها می‌خواهند باور کنند که سرپرسـت و رهبر سرنوشـت حرفه‌ای خود هستند؛ چراکـه حس رضایتمندی آنها از زندگی شخصی‌شـان، تا حدود زیادی به احسـاس صلاحیت شغلی آنها وابسته اسـت. خودمختاری یا استقلال نسـبی (یعنی آزادی و حق انتخاب گزینه‌های مختلف) همان چیزی اسـت که بسیاری از کارمندان به آن نیاز دارند.

دیده شدن

هیچ‌چیـز به این انـدازه روحیه کارمنـدان را ضعیف نمی‌کند که وظیفه یا پروژه‌ای را انجام بدهند و بابت آن اعتباری دریافت نکنند. بدتر از این، وقتی اسـت که فرد دیگری به خاطر کاری که آنها انجام داده‌اند، مورد تقدیر قرار بگیرد. هر کارمند باید بابت صلاحیت و شایسـتگی خود در تکمیل وظایف، به‌صورت عمومی در شرکت مورد قدردانی قرار بگیرد. احسـاس دیده شدن انگیزه‌ای است که حتی از پاداش مالی هم قوی‌تر عمل می‌کند. (البته دوبـاره تاکید می‌کنیم که ضرورت درآمد و مزایای پولی قابل انکار نیست.)

انصاف و عدالت

افراد باهم متفاوتند. نقش هر کارمند هم در شـرکت با نقش سـایر کارمندان متفاوت اسـت. کارمندان دقیقا متوجه می‌شوند چه زمانی مورد بی‌عدالتی قرار گرفته‌اند. شرکت‌هایی که با کارکنان‌شان منصفانه رفتار نمی‌کنند، مثلا یک کارمند را در دفتر کار شخصی مستقر می‌کنند و به دیگری (با همان میزان مهارت و شایسـتگی) میزی در سالن عمومی کارکنان اختصاص می‌دهند، به‌احتمال بیشتری کارمندان خوب‌شان را از دست می‌دهند.

اعتبار

اوقـات زیـادی از زندگی ما در محل کارمـان و دور از خانه (یعنی جایی که می‌توانیم خودمان باشیم و با قوانین خودمان زندگی کنیم) می‌گذرد. چر اغلب شـرکت‌ها به کارکنان‌شـان اجازه نمی‌دهند شـخصیت واقعی خود را بروز دهند و از بیان ترجیحات خود نهراسند؟ واقعیت این است که کارمندان می‌خواهند شخصیت حرفه‌ای معتبری داشته باشند. هنگامی که مجبورند پشت یک نقاب، دروغ بگویند و ظاهرسـازی کنند، حس حقارتـی ناخودآگاه خواهند داشت و به‌مرور روحیه خود را از دست می‌دهند.

واقعا سخت نیسـت که کشف کنید کارمندان‌تان چه می‌خواهند. گرچه این امر مسـتلزم گوش دادن به حرف آنها و وقت گذاشتن روی تعاملات متقابل است.

منبع: INC

۱۵ مهارت اصلی مدیران در سال ۲۰۱۷ (بخش دوم)

مترجم: امیر آل‌علی

در مقاله قبلی به بررسـی هفت مـورد از مهارت‌های اصلی مدیران در سـال ۲۰۱۷ اشـاره کردیم، در ادامه به بررسی باقی موارد خواهیم پرداخت.

۸- فروش

ابتدا ذکر این نکته ضروری است که پرداختن به‌مهارت‌های معرفی شده به ترتیب اهمیت بوده و بهتر است که به ترتیب به یادگیری هر یک بپردازید. از جمله مهارت‌هایی کـه هر مدیری باید از آن برخوردار باشد این اسـت که توانایی فروش را داشـته باشـد. تصور مدیری که بخواهد سیاسـت‌هایی در راستای افزایش فروش کالا اتخاذ کند، بدون آنکه در ایـن حوزه دانش و مهارت کافی داشته باشد، کاملا غیرمعقول به نظر می‌رسد. بدون تردید هدف از تولیـد هر محصول، بـه فروش رساندن آن بوده و شرکتی که نتواند در این رابطـه به خوبی عمل کند، خیلـی زود از عرصه بـازار و رقابت خارج خواهد شد. در این رابطه نوع فعالیت شما تغییری را ایجاد نکرده و در هر عرصه‌ای لازم اسـت از این مهارت برخوردار باشـید. درواقع با یک نگاه واقع‌بینانه به این حقیقت پی خواهید برد که مشـتری در هر صنعت و کسب‌وکاری مشتری بوده تنها نوع خواسته آنها تفاوت خواهد داشـت. در همین راستا بهتر است علاوه بر کسـب دانـش تئوری، به شکل عملی نیز آن را تجربه کنید. بـدون تردید هنگامی که خود وارد عرصه فروش شـوید، پی به نکاتی خواهید برد که در هیچ کجا قادر به آموختن آن نخواهید بود. همواره به خاطر داشته باشید که برای رسیدن به جایگاهی که تا به حال نداشته‌اید باید کاری را انجام دهید که تاکنون به هـر دلیلـی از انجـام آن غافل بوده‌اید، به همین خاطر لازم است در این رابطه همواره خلاقیت‌هایی را داشته باشید تا بتوانید به شکلی منحصر به فرد عمل کنید.

۹- دوستی

اگرچـه قرار دادن ایـن مورد در فهرست مطالب ما کمی عجیب و غیرمعمول به نظر می‌رسـد با این حال واقعیت این است که شما تنها زمانی خواهید توانسـت به خوبی عمل کنید که همراهان درسـتی را در کنار خود داشته باشید. بدون تردید به تنهایی قادر به انجام خیلی از کارها نخواهید بود و بسـیاری از مدیران نقطه قوت خود را داشـتن ارتباطـات بسـیار با افـراد متعدد می‌دانند. بدون تردید این دسته از افراد در کارهای خود با مشـکلات کمتری مواجه شده و قادر خواهند بود تا با سرعت بیشتری رو به جلو حرکت کنند. با این حال فراموش نکنید که ساختن روابطی مستحکم و خوب با سـایر افراد امری یک شبه نبوده و لازم است در ابتدا دایـره افرادی را که همسو با اهداف شما هستند مشـخص کنید. همچنین فراموش نکنید که دوسـتی به معنـی سوءاسـتفاده از طـرف مقابل نبـوده و لازم اسـت در ازای هر خواسـته خود انتظار انجام کاری برای هر یک را داشته باشید.

۱۰- مدیریت استرس

امروزه شـرایط زندگـی افراد به سـمتی رفته که افراد در طول روز در معرض انواع فشارهای روحی و جسمی قرار دارند. این امر خصوصا در محیط‌های کاری تشدید شده و در صورتی که برنامه‌ای برای کنترل یا دفع آن نداشته باشید، خیلی زود از پا درخواهید آمـد. بدون تردید در راسـتای این امر که شغل شما وسـیله معیشـت بوده و به همین خاطر باید برای سال‌های زیاد خود را سـرپا نگه دارید، لازم اسـت با مهارت مدیریت استرس آشنا شده و بـا توجه به این امـر که همواره مطالـب و روش‌هـای جدیدی در این رابطه معرفی می‌شود، خود را همواره به‌روز نگه دارید. با این حال این امر در رابطه بـا مدیران به دو دلیل از اهمیت بیشتری برخوردار است؛ نخست آنکه آنها در مهم‌ترین جایگاه شـرکت قـرار دارند و لازم اسـت همواره در بهترین وضعیت قرار داشته باشـند. مورد دیگر که این امـر را برای مدیـران ضروری می‌سـازد این است که آنها وظیفه رهبری و هدایـت تیم کاری خود را برعهده دارند و باید اشـتباهات تیم کاری خود را به خوبی پوشش دهند. در واقع ممکن اسـت فردی از کارکنان شرکت متحمل استرس زیادی شود و با این حال اقدامی در راستای کاهش آن انجام ندهند. در این‌گونه مواقع بهتر است مدیریت بـرای تمامـی اعضـای شـرکت برنامه‌ای در راستای کاهش سطح اسـترس داشته باشـد. همچنین وجود یک مشاور باتجربه در شرکت می‌تواند به بهبود اوضاع کمک کند. در آخر توجه به این نکته ضروری است که برخی اقدامات صرفا باعث کاهش استرس افراد خواهد شد با این حال در صورتی که ریشه موارد تنش‌زا را شناسـایی کنیـد، قادر خواهیـد بود به طور کامـل آن را حذف کنید که بدون شک اقدامی مناسب‌تر و سودمندتر خواهد بود.

بدون تردید هدف از تولید هر محصول، به فروش رساندن آن بوده و شرکتی که نتواند در این رابطه به خوبی عمل کند، خیلی زود از عرصه بازار و رقابت خارج خواهد شد

۱۱- تجربه و آزمایش

یکی از عوامل تمایـز مدیران از یکدیگر بدون تردید تجربه اسـت. ایـن امر به قدری مهم محسـوب می‌شـود که همواره جدالی بر سر اینکه دانش مهم‌تر است یا تجربه، میان صاحب‌نظـران وجود دارد. با این حال رسیدن به آن امری زمانبر خواهد بود و تنها می‌توانید با انجام کارهای متنوع بیشتر، به یادگیری آن سـرعت بخشـید. همچنیـن فرامـوش نکنید که همـه چیز در شـرکت باید به‌صورت مداوم مورد آزمایـش قرار بگیرد تـا بتوانید از درستی هر بخش اطمینان حاصل کنید. در این رابطه استثنایی وجود نـدارد و حتی کارمنـدان نیز باید مورد آزمایش قرار گیرند تا مطمئن شوید همچنان برای شرکت مفید هستند. با این حال آزمایش‌ها شما بایـد در مرحله بعـد از مطالعات صورت گرفته باشد تا کاری علمی انجـام گیـرد در غیر ایـن صورت ممکن اسـت نتایج مورد نظر را در پی نداشته باشد.

۱۲- استعدادیابی

همواره افراد زیـادی را می‌توان یافت کـه از اسـتعدادهای متنوع و خوبی برخوردار هسـتند، با این حال به علت کشـف نشـدن آنهـا، بـه بدترین شـکل توانایی‌های‌شـان به مرحلـه ظهـور نرسـیده و هدر می‌روند. بـدون تردید جذب افراد ستاره و مشهور با سـطح توانایی‌هـای بالا برای هر شرکتی هزینه‌های بسـیاری را در پـی خواهد داشـت. به همین خاطـر ضروری است مدیران بتوانند افراد آینده‌دار را شناسـایی کرده و برای موفقیت آنها برنامه‌ریزی کنند.

۱۳- مدیریت بحران

در بهتریـن حالـت ممکن نیز احتمال وقوع شکست وجود دارد. بدون تردید هیچ فردی را نمی‌توان پیدا کرد که حداقل یک بار شکست را تجربه نکرده باشد. درواقع این امر بخشی طبیعی در هر کسب‌وکاری محسـوب می‌شود، با این حال نوع واکنش شما پس از وقوع آن است که تفاوت بیـن یک درس مفید و فاجعه را رقم می‌زند.

در همین راستا لازم است همواره خود و در نهایت کل شرکت را برای بدترین شـرایط ممکن آماده نگه داریـد تا در صورت نیـاز در زمانی اندک بتوانید خود را احیا سـازید. همچنین لازم است همواره نگاهی بـه گذشـته داشـته باشـید تا از تجربیات آن بـرای اقدامات بعدی خود استفاده کنید.

۱۴- اشـتراک‌گذاری دانش و همکاری

در این امـر هیچ تردیدی وجود ندارد که مدیران در هر شرکتی از سـطح دانش و اطلاعات بیشتری نسبت به سایرین برخوردار هستند. ایـن امر که دانش خود را با سـایر اعضای تیم در میان بگذارید تا آنها نیـز بتوانند جایگاه خـود را بهبود بخشند، بدون تردید با توجه به این امر که منجر به پیشـرفت شرکت خواهد شـد، مطلوب هـر مدیری خواهد بود. با این حال بسـیاری از آنهـا در رابطه با نحـوه انجام آن با مشکل مواجه هستند و همین امر باعث می‌شـود تا نسبت به این امر مهم تمایلی نشـان ندهند. درواقع لازم اسـت شبکه‌ای را ایجاد کنید تا تمامـی افراد بتوانند مهارت‌های خود را به اشتراک بگذارند. در این رابطه مقالات و کتاب‌های متعددی به چاپ رسیده است که مطالعه آن می‌تواند شـما را در مسیر درست برای انجام این کار قرار دهد.

۱۵- تفکر طراحی

از شیوه‌های نوین در امر مدیریت محسوب می‌شود، که روشی خلاق برای حل مشـکلات، با رویکردی انسان‌گرایانه است.

هـدف از ایـن امـر، تطبیـق الزامـات فنی و تکنیکی با نیازهای مردم و همچنین با استراتژی‌های کسب‌وکار است.

درواقـع الزامی وجـود ندارد که شـما حتما طراح گرافیک باشید تا از این مهارت اسـتفاده کنید. در هر حوزه‌ای این امر می‌تواند کمک شایانی محسوب شود.

درواقع شما باید مهارت‌های خود را در زمینه حل مسئله بهبود بخشید تـا راهکارهای بهتر و بیشـتری را پیش روی خود احساس کنید.

منبع: www.thebalance.com

پیشنهاد کسب‌وکار

اپلیکیشنی برای تایید یا رد اخبار - اطلاعات زیادی در اینترنت وجود دارد. اخبار جعلی معضلی است که همه افراد با آن روبه‌رو هستند. آیا می‌توانید سامانه‌ای برای تعیین اعتبار اخبار بسازید؟

کلید

سه اصل کلیدی برای رشد کسب‌وکار

توسعه کسب‌وکار برای هر استارت‌آپ نوپایی بسیار مهم و حیاتی است و بدون آن، کسب‌وکار شما فقط باید برای بقا بجنگد، چه برسد به اینکه بخواهد پیشرفت کند.

به گزارش شـبکه، وقتی صحبت از توسـعه کسب‌وکار بـه میان می‌آید، باید به طور واضـح بگوییم که منظور ما چیسـت؛ منظور از توسعه کسب‌وکار افزایش درآمد است. به عبارت ساده، تنها سه راه برای انجام این کار وجود دارد: فروش بیشـتر به مشـتریان، فروش به مشتریان بیشتر و فروش با قیمت بالاتر.

اغلب اوقات کارشناسـان مسائل را بیش از حد پیچیده می‌کننـد، اما از لحاظ رشـد درآمد، این سـه گزینه تنها گزینه‌هایی هسـتند که باید به آنها توجه کنید و مخاطب قرار دهید و تمام تلاش شـما باید در راسـتای آنها باشد. کسب‌وکار شـما باید برای این سه فرصت، راهبردهایی را در نظر بگیرد، چون اگر راهکار نداشـته باشـید، فرصت‌ها را از دست می‌دهید و کسب‌وکار را به نفع رقبای خود رها می‌کنید تا سود ببرند.

فروش بیشتر به مشتریان

سـاده‌ترین راه برای رشـد کسـب‌وکار، فروش بیشـتر محصولات و خدمات به مشـتریان موجود است. مشتریان فعلی شـما با شما در ارتباط هسـتند، آنها از قبل شما را می‌شناسـند، دوسـت‌تان دارند و به شما اعتماد می‌کنند، پس برای‌تان نسـبتا آسـان اسـت که اقلام اضافـی را به آنها بفروشـید. برخی مطالعات نشـان می‌دهند که جذب مشتریان جدید، هفت برابر فروش محصولات به مشتریان فعلـی هزینه برمی‌دارد. یعنی فروش محصولات و خدمات اضافی به مشـتریان موجود، سود بیشتری دارد چون شما قبلا هزینه‌های جذب مشتری را پرداخت کرده‌اید. ببینید چه محصولات و خدمات دیگری را می‌توانید به مشـتریان فعلـی خود ارائه دهید. این خدمـات حتما نباید خدماتی باشـند که خودتان تولید می‌کنید؛ بلکه می‌توانند خدمات یک شریک تجاری باشند که شما بابت آنها پورسانت کمی دریافت می‌کنید. همانند خطوط هوایی که خدمات اضافی مانند اجاره ماشین، هتل و... را ارائه می‌دهند تا درآمد خود را از مشـتریان به حداکثر برسانند. همچنین باید رضایت مشـتری را در دسـتور کار خود قرار دهیـد، زیرا برای هر مشـتری که از دسـت می‌دهید، باید مبلغ قابل توجهی را برای جایگزین کردن آنها هزینه کنید.

فروش به مشتریان بیشتر

احتمالا این حوزه‌ای اسـت که اکثر کسـب‌وکارها روی آن تمرکز دارند؛ جذب مشـتریان جدید و افزایش سـهم و نفوذ در بازار. اگر می‌خواهید بر بازار خود تسـلط داشته باشید و راندمان کار و صرفه‌جویی به مقیاس را که موجب افزایش سـود می‌شود، بالا ببرید؛ به مشتری نیاز دارید، اما باید در مورد نحوه انجام این کار هوشـمندانه عمل کنید و به دنبال آن باشـید تا هزینه‌های جذب مشـتری را تا حد امکان پایین بیاورید. یکی از ساده‌ترین روش‌ها برای جذب مشـتریان جدید از طریق مراجعات مشتریان فعلی است. اگر مشتریان فعلی شما از محصولات و خدمات شما راضی هستند چگونه می‌توانید آنها را تشویق کنید تا حامیان شما باشند و شما را به دیگران توصیه کنند؟

چگونـه می‌توانید یک طرح برد- بـرد تنظیم کنید که هـر دو نفع ببریـد؟ همان‌طور که گفتیم جذب مشـتری هفت برابر فروش به مشـتریان فعلی هزینه برمی‌دارد؛ اگر مشـتریان جدید را به توصیه مشتریان قدیمی خود جذب می‌کنید، بودجه زیادی از این طریق صرفه‌جویی می‌شـود که می‌توانید قسـمتی از آن را برای جایـزه دادن به افراد در نظر بگیرید. برنامه‌های مشـارکتی هم همین رویکرد را دارند، به‌گونه‌ای که شـما به افراد دیگر اجازه می‌دهید تا با یافتن مشتریان جدید و تقبل هزینه آنها، درصدی از فروش را به خود اختصاص دهند.

گزینه‌های بسـیاری برای یافتن مشتریان جدید وجود دارند، شـما باید راهبردهایی داشـته باشـید کـه با مدل کسب‌وکار شما جور درمی‌آیند و همچنین سودآوری شما را به حداکثر می‌رسانند.

فروش با قیمت بالاتر

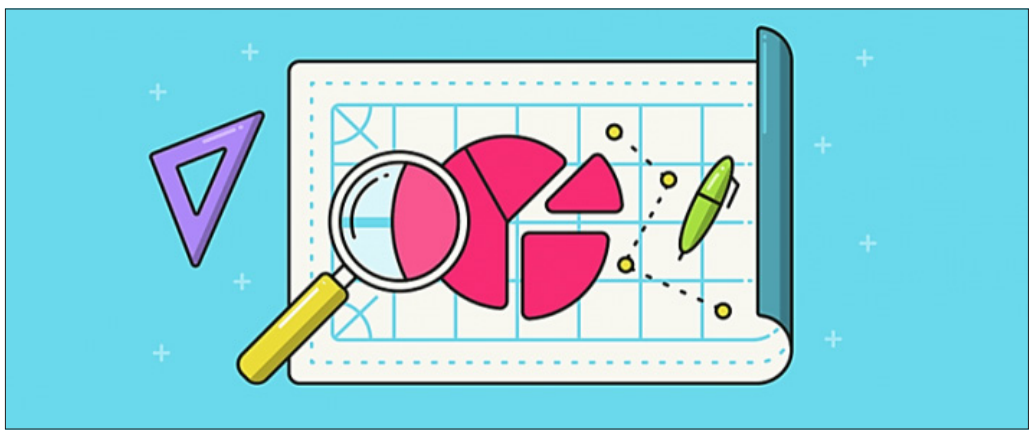
جای تعجب اسـت که برخی کارآفرینان، ارزش خدمات خود را دسـت‌کم می‌گیرند. دلایل متعددی برای این کار وجود دارد: اعتماد به نفس ندارند و بنابراین خدمات را زیر قیمت عرضه می‌کننـد؛ نمی‌دانند بازار تا چه حد می‌تواند پذیرای محصولات آنها باشد یا ارزش واقعی خدمات خود را نمی‌دانند. این مورد آخر می‌تواند نوعی تحقیر برای کالا یا خدمات محسوب و در نهایت منجر به قیمت‌گذاری پایین آنها شود.

افزایش قیمـت احتمالا یکی از سـاده‌ترین راه‌ها برای افزایش درآمد اسـت، امـا خطراتی را هم بـه دنبال دارد. افزایش بیش از حد قیمت‌ها می‌تواند موجب از دست دادن مشتریان فعلی شـود، اما وقتی قیمت‌ها زیاد پایین باشند هـم همین اتفاق می‌افتد اگـر ارزش خدماتی را که عرضه می‌کنیـد، ندانید؛ پس چرا بقیه باید بـرای آن ارزش قائل شـوند. گرچه افزایش قیمت ممکن است موجب از دست دادن برخی مشـتریان فعلی شـود، اما می‌تواند مشتریان جدیدی را هم جذب کند که هم اسـتطاعت و هم تمایل پرداخت قیمت بالاتر را دارند، بنابراین هم تقاضا و هم درآمد افزایش می‌یابد.

تنها سـه راه برای افزایـش درآمد وجـود دارد؛ فروش بیشتر به مشـتریان فعلی، فروش محصولات و خدمات به افراد بیشتر و فروش آنها با قیمت بالاتر. با داشتن استراتژی برای هر سه اینها، می‌توانید پتانسیل کسب‌وکار خود را به حداکثر برسانید و اگر یکی از این سه مورد را نادیده بگیرید، فقط سود بیشتری را نصیب رقبای خود خواهید کرد.

اصول سئو برای نویسندگان و کپی‌رایترها

نکاتی درباره میزان تأثیرگذاری سئو



در زمینه سئو درک نحوه نوشتن محتوای وب بسیار مهم است، اما دانستن میزان تأثیرگذاری سئو بر محتوای شما پس از انتشار متن نیز به همان اندازه اهمیت دارد. سئو یا SEO مخفف عبارت Search Engine Optimization یا بهینه‌سازی موتورهای جست‌وجوست.

در این مقاله به نقل از لرن مارکتینگ توضیح خواهیم داد که چگونه باید از Google Analytics برای ایجاد گزارش‌ها استفاده کنیم. گزارشاتی که عملکرد مقالات یا نویسندگان آنها را ارزیابی می‌کنند.

محتوای SEO چیست؟

بهینه‌سازی موتور جست‌وجو، یک فرآیند استراتژیک برای کسب رتبه‌های بالا در نتایج جست‌وجوی گوگل و سایر موتورهای جست‌وجو است. این امر نیازمند داشتن استراتژی خاصی برای انتخاب کلمات کلیدی، توانایی انجام تحلیل‌های رقابتی و ارزیابی عوامل تأثیرگذار بر رتبه سایت است.

اگر یک کپی‌رایتر هستید، مشتریان‌تان از شما می‌خواهند تا محتوای‌تان را براساس اصول سئو بنویسید.

در این گونه نوشته، نویسنده هم در زمینه تولید محتوا و هم استراتژی تولید محتوا، نقش مهمی را ایفا می‌کند. در سئو کلمات نقش مهمی دارند و صرف زمان برای انتخاب کلید واژه‌های درست، بخش مهمی از تولید محتوا را تشکیل می‌دهد. افزودن این گام به فرآیند تولید محتوا، بر روند تولید محتوا تأثیر بسیار مطلوبی خواهد داشت.

حال با این سوال اساسی روبه‌رو می‌شویم: چگونه می‌توانیم اثربخشی تیم سئو یا تیم تولید محتوای خود را اندازه‌گیری کنیم؟

برای پاسخگویی به این سوال نیاز است که معیارهایی را برای سنجش تعریف کنیم. این معیارها باید به ما در ارزیابی کیفیت تیم تولید محتوا کمک کنند و ما بتوانیم براساس آنها کیفیت محتوای تولید شده و کیفیت کار نویسندگان را ارزیابی کنیم.

در ابتدا می‌خواهیم به این سوال پاسخ دهیم که معیارهای مورد سنجش ما چه چیزهایی هستند.

چه موارد و پارامترهایی را باید اندازه بگیریم؟

در قلب هر استراتژی بازاریابی دیجیتال خوب، اهداف باید به خوبی تعریف شوند. متناسب با نوع مشتری، هدف متفاوت است و بخشی از نقش یک بازاریاب دیجیتال کمک او به مشتری خود برای ارائه خدمات و اهداف کسب‌وکارشان به بازدیدکنندگان سایت آنهاست.

اهداف دارای چند ویژگی کلیدی هستند:

- قابل اندازه گیری باشند (درآمد، تولید، ثبت رویدادها)
- قابل شناسایی در سایت باشند (دانلود PDF، دکمه کلیک، تأییدیه نمایش صفحات)
- منجر به رشد کسب‌وکار شوند (بخشی از یک کمپین آنلاین باشند، برای تیم فروش مفید باشند و غیره)
- داشتن اهداف گسترده مانند «افزایش بخش‌های متنوع در سایت» به اندازه کافی مشتریان را پس از سه شش ماه اول به سمت سرمایه‌گذاری در این نوع رابطه سوق می‌دهد.

یکی از ابزارهایی که می‌توانید برای سنجش اهداف تعیین شده از آن استفاده کنید، Google Analytics است که به اختصار آن را GA نیز می‌نامند. تقریبا همه در GA یک حساب کاربری دارند حتی اگر ندانند چگونه از آن استفاده کنند و تقریبا با تمام سیستم عامل‌های عمده نرم‌افزار SEO به راحتی کار می‌کند.

در نسخه رایگان Moz Pro، اساس و مبنای محتوای SEO خود را قرار دهید. پس از آنکه استراتژی محتوای خود را با Keyword Explorer و Open Site Explorer، بررسی کردید، می‌توانید به کمک Google Analytics به اندازه‌گیری میزان تأثیر محتوایی که ایجاد کرده‌اید، بپردازید. اجازه بدهید به شما نشان دهیم که چطور این کار را انجام دهید.

چگونه با استفاده از Google Analytics تأثیر محتوا SEO را اندازه‌گیری کنیم:

مرحله اول: بررسی اقدامات تبدیل روی سایت

همانطور که قبلا ذکر شد، اهداف SEO شما باید به نتیجه کسب‌وکار نزدیک شوند. ما درباره هدف‌گذاری، از جمله تهیه گزارشی از عملکرد ماهانه SEO Bootcamp بحث می‌کنیم.

در خلال مرحله راه‌اندازی پروژه جدید، سایت را بر مبنای نیازهای تجاری مشتری راه‌اندازی کنید و سپس این را در نظر بگیرید که چگونه محتوای شما می‌تواند ترافیکی از بازدید را به این سایت هدایت کند. برخی مقالات دارای CTAهایی هستند که به صفحات سفید ختم می‌شوند، درحالی‌که برخی مشورت‌هایی می‌دهند.

هنگام صحبت با مشتری خود در مورد بخش‌های بالقوه‌ای مانند تماس با ما، دانلود و غیره، از آنها در مورد ارزش داشتن یک مشتری جدید یا سردسته سوال کنید. برای آن دسته که اهدافی غیراز سود دارند، هدف می‌تواند افزایش آگاهی از وقایع یا افزایش کمک‌های مالی باشد. صرف‌نظر از نوع هدف، داشتن تعریف دقیق از هر معیار پیش از تعیین هدف در Google Analytics مهم است.

مرحله دوم: به پنل مدیریت در Google Analytics بروید

هنگامی که هدف‌هایتان را شناسایی و مقدار قابل قبولی را برای هر هدف تعیین کردید، Google Analytics را باز کنید و به پنل مدیریت بروید. می‌توانید پنل مدیریت را با کلیک روی آیکون چرخ دنده‌ای کوچک در گوشه پایین سمت چپ صفحه پیدا کنید.

مرحله سوم: ایجاد هدف‌تان (با توجه به ارزش دلار)

سه ستون در نمایه مدیریت وجود دارد: حساب Account، املاک Property و مشاهده View. در ستون «مشاهده»، «اهداف یا Goals» را خواهید دید.

هنگامی که در بخش اهداف هستید، +New Goal را انتخاب کنید.

اکنون براساس تجزیه و تحلیل انجام شده در مرحله ۱، هدف را پر کنید. مهم‌ترین عامل پر کردن value است که مانند نقش دلار دارای اهمیت است و ارزش دارد.

توضیحات Google درباره چگونگی ایجاد اهداف در اینجا قرار گرفته است: Create or Edit Goals

مرحله چهارم: ایجاد و اعمال Segment برای داشتن ترافیک طبیعی

هنگامی که اهداف خود را تنظیم می‌کنید، باید گزارش‌دهی را نیز تنظیم کنید. از آنجایی که ما ترافیک را از روی موتورهای جست‌وجو تجزیه و تحلیل می‌کنیم، تنها ترافیک طبیعی را می‌خواهیم.

ترافیک ارگانیک یا طبیعی =افرادی که پس از کلیک روی یک لینک از صفحه نتایج موتور جست‌وجو، به سایت شما راه پیدا می‌کنند – ورودی‌های طبیعی موتورهای جست‌وجو که تبلیغات کلیکی درون موتورهای جست‌وجو را شامل نمی‌شوند.

یک راه آسان برای محدود کردن ترافیک نوع خاص یا از یک منبع خاص، ایجاد بخش یا Segment است.

به بخش Google Analytics در بخش گزارش بروید. قسمت‌هایی را بالای صفحه مشاهده خواهید کرد، یکی از آنها به نام «همه کاربران» را خواهید دید، فرض می‌کنیم بخش‌ها در گذشته پیکربندی نشده‌اند.) این قسمت را انتخاب کنید. یک لیست باز می‌شود. در لیست Organic Traffic را پیدا کنید، باکس آن را تیک بزنید و تغییرات را اعمال کنید.)

حال فقط در حال مشاهده گزارش‌های ترافیک موتورهای جست‌وجو در Google Analytics هستید.

مرحله پنجم: گزارش Landing Pages در Google Analytics را مرور کنید.

اکنون که ترافیک موتورهای جست‌وجو را با ایجاد بخش توسط Google Analytics جدا کردیم. می‌توانیم عملکرد محتوای خود را ببینیم و معیارهای مناسب را ارزیابی کنیم. از گزارش‌های متعددی می‌توانید استفاده کنید، اما ترجیح ما Landing Pages است. این گزارش صفحه‌ای را که بازدیدکننده، بازدید خود را از آنجا آغاز می‌کند نشان می‌دهد. برای ارزیابی نویسندگان وبلاگ و دانستن اینکه مطلب کدام یک بینندگان بیشتری را به سایت هدایت می‌کند، این گزارش کمک زیادی می‌کند. برای گرفتن این گزارش در Google Analytics، دنباله‌ای از زیر را در نوار کناری سمت چپ انتخاب کنید:

Landing Pages > Site Content > Behavior

این گزارش در این دوره به شما نشان می‌دهد که کدام صفحات بیشترین بازدیدکننده را به سایت می‌آورند. پیشنهاد ما این است که کمی عمیق‌تر شوید و داده‌های ستون Pages per session و Session Duration. را هم مرتب کنید. مقالاتی را که عمق صفحه بالا و مدت جلسه طولانی‌ترین را دارند انتخاب کنید. گوگل این رفتارها را می‌بیند و می‌فهمد که شما برای بازدیدکنندگان خود ارزش قایل می‌شوید. این امر برای SEO بسیار خوب است.

مرحله ششم: تأثیر نویسندگان را بررسی کنید

اهدافی را که ایجاد کرده‌اید به یاد داشته باشید. در ستون‌های سمت راست صفحه گزارش Landing، شما ارزش هرصفحه از سایت خود را خواهید دید. این جایی است که می‌توانید به این سوال پاسخ دهید: کدام مقالات یا نویسندگان به‌طور مداوم بیشترین ارزش را برای کسب‌وکار شما به ارمغان می‌آورند؟

اگر می‌خواهید این گزارش را با تیم خود به اشتراک بگذارید تا به افزایش شفافیت کمک کند، توصیه می‌کنیم در بالای صفحه، زیر نام گزارش، «ایمیل» را بزنید. این گزینه گزارشی را در قالب ایمیل به صورت ماهانه و با فرمت CSV یا PDF ارائه می‌دهد. این کار فوق‌العاده آسان است و برای‌تان زمان زیادی می‌خرد.

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۰۲۱۳۸۰۰۶۲۶ شعبه ۱۸۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران تصمیم نهایی شماره خواهان: آقای کیومرث جهانگردی فرزند محمدرضا با وکالت خانم ندا اقبال فرزند محمد به نشانی تهران خیابان خالد اسلامبولی خ پنجم پلاک ۲۳ واحد ۲۲ خواندگان : ۱ آقای ضرغام توکلی برکی به نشانی تهران مهرداد جنوبی خ دانشگاه هوایی شمالی خ قادری پلاک ۳۵ واحد ۸ ۲- خانم معصومه کیانی فر ۳- آقای حمیدرضا کیانی فر ۴- آقای علیرضا کیانی فر ۵- خانم مریم کیانی فر همگی به نشانی تهران مهرداد جنوبی خ دانشگاه هوایی شمالی خ قادری پلاک ۳۵ واحد ۶ ۵- آقای آیدین جوان فرزند عزیزاله به نشانی تهران بلوار دهکده المپیک شهرک چشمه خیابان چشمه غربی ساختمان بانک ملی ۱ واحد ۱۹-۱ ۷- آقای محمد نصیری به نشانی مجهول المکان ۸- آقای محمد واحدی به نشانی تهران مهرداد جنوبی خ دانشگاه هوایی شمالی خ قادری پلاک ۳۵ واحد ۴ ۹- خانم سیده ملک بانو کابلی به نشانی تهران مهرداد جنوبی خ دانشگاه هوایی شمالی خ قادری پلاک ۳۵ واحد ۱۰ ۶- آقای سعید مافی فرزند علی اکبر به نشانی تهران مهرداد جنوبی (فعلا زندان بسر می برند) خواسته ها: ۱ الزام به اخذ پایان کار ۲ ابطال سند رسمی (موضوع سند ملک است) ۳ الزام به اخذ صورتمجلس تفکیکی ۴ ابطال سند رسمی (موضوع سند ملک است) ۵ الزام به تنظیم سند رسمی ملک ۶ ابطال سند رسمی (موضوع سند ملک است) ۷ دستور موقت رای دادگاه: در خصوص دادخواست آقای کیومرث جهانگردی فرزند محمدرضا با وکالت خانم ندا اقبال به طرفیت آقایان و خانمها ۱ سعید مافی ۲ محمد واحدی ۳ سیده ملک بانو کابلی ۴ ضرغام توکلی برکی ۵ معصومه کیانی فر ۶ مریم کیانی فر ۷ علیرضا کیانی فر ۸ حمیدرضا کیانی فر ۹ محمد نصیری ۱۰ آیدین جوان به خواسته ابطال سند رسمی به شماره های ۱۴۷۸۰ مورخ ۹۳/۱۲/۲۷ و ۱۴۷۷۸ مورخ ۹۳/۱۲/۲۷ هر دو صادره از دفترخانه اسناد رسمی ۱۰۵۳ تهران و ۲۰۳۸۰ مورخ ۹۴/۰۴/۱۴ دفترخانه شماره ۷۶۶ تهران و الزام خواندگان به اخذ پایان کار و صورتمجلس تفکیکی و انتقال سند مالکیت یک واحد آپارتمانی در پلاکهای تجمیع شده ۲۰۰۳ و ۷۹۲۶ و ۴۶۵۶ فرعی از یک اصلی بشرح متن دادخواست تقدیمی با این توضیح که بموجب قرارداد عادی پیش فروش به شماره ۱۰۳۴۱۹ مورخ ۱۳۹۱/۷/۸ فی مابین خواهان و خوانده ردیف اول وی اقدام به پیش فروش یک واحد آپارتمانی به مساحت حدودا ۹۰ متری به خواهان نموده و پس از ساخت آپارتمان آن را تحویل خواهان داده که هم اکنون در آن سکونت داده سپس خوانده ردیف اول به موجب اسناد رسمی فوق الذکر سهم خود از مالکیت پلاکهای موصوف را به خواندگان ردیف های نهم و دهم منتقل نموده است. (جوابیه ی شماره ۱۷۲۶۳ مورخ ۹۶/۰۵/۱۵) نظر به اینکه قرارداد فی مابین خواهان و خوانده اول قراردادی است لازم که مفاد آن بنابر قواعد لزوم و صحت برای طرفین متبع و لازم الرعایه می باشد و طرفین مکلفند تعهداتی را که به تبعیت از اصل آزادی اراده قبول نموده اند تحمل و تقبل نمایند و مستنبط از مندرجات قرارداد و سایر شرایط و قیود آن این است که مقصود طرفین انجام معامله بوده است و با عنایت به اینکه مطابق بند یک ماده ۳۶۲ قانون مدنی به مجرد وقوع عقد بیع مشتری مالک مبیع و بایع مالک ثمن می شود و با وقوع بیع مالکیت از خوانده ردیف اول منتزع و به خواهان انتقال یافته و ایشان دیگر مالکیت نداشته تا نسبت به سهم خواهان پلاکهای ثبتی فوق الذکر را به خواندگان ردیف های نهم و دهم انتقال دهد و انتقال ایشان در واقع به صورت فضولی انجام شده و عمل وی غیر نافذ و باطل می باشد چه اینکه مطابق ماده ۲۴۷ قانون مدنی معامله به مال غیر جز به عنوان ولایت یا وصایت یا وکالت نافذ نیست ولو اینکه صاحب مال باطنا راضی باشد و با توجه به اینکه هیچ دلیلی بر تنفیذ و یا تایید معامله از سوی خواهان وجود ندارد و خواهان با تقدیم دادخواست معامله فضولی را صریحا رد کرده است که وفق مواد ۲۵۱ و ۲۵۲ قانون مدنی این عمل معتبر می باشد و به عبارت دیگر به معنی بطلان معامله فضولی موخر است و با عنایت به اینکه تنظیم سند رسمی هم از آثار و لوازم عقد مزبور می باشد و به دلالت پاسخ استعلام ثبتی و استدلالات مرقوم با ابطال سند رسمی شماره های مذکور مالکیت به نام خوانده ردیف اول نسبت به سه دانگ انها ادعاه می شود و چون ایشان آپارتمان را طی مبایعه نامه مرقوم فروخته مکلف بوده سند رسمی آن را در موعد مقرر بنام خواهان انتقال دهد و با توجه به اینکه خواندگان ردیف های دوم وسوم و چهارم نیز ادعای خواهان را تائید کرده اند و دفاعیات خوانده ردیف دهم نیز موجه نبوده است و خواندگان دیگر در جلسه رسیدگی حاضر نشده و دفاعی بعمل نیاورده اند بنابراین دادگاه ادعای خواهان ثابت تشخیص داده مستندا به مواد ۱۰ و ۲۱۹ و ۲۲۰ و ۲۲۳ و ۲۲۵ قانون مدنی و ماده ۱۹۸ قانون آئین دادسی مدنی حکم به ابطال اسناد رسمی شماره های ۱۴۷۸۰ و ۱۴۷۷۸ هر دو مورخ ۹۳/۱۲/۲۷ صادره از دفترخانه اسناد رسمی به شماره ۱۰۵۳ تهران و ۲۰۳۸۰ مورخ ۹۴/۴/۱۴ صادره از دفترخانه اسناد رسمی ۷۶۶ تهران به نسبت سهم خواهان (یک واحد آپارتمانی با اوصاف مندرج در قرارداد) و الزام خواندگان ردیفهای اول الی به هشتم به اخذ پایان کار و صورتمجلس تفکیکی و حضور در دفترخانه و انتقال سند مالکیت یک واحد آپارتمانی با ملحقات آن منطبق با اوصاف مندرج در قرارداد شماره ۱۰۳۴۱۹ مورخ ۹۱/۷/۸ به نام خواهان صادر می نماید. رای صادره نسبت به خواندگان اول (ابلاغ واقعی) و دوم و سوم و چهارم و دهم حضوری و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم محترم تجدیدنظر استان تهران و نسبت به سایر خواندگان غیابی و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه پس از آن ظرف همین مدت قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم محترم تجدیدنظر استان تهران می باشد.

۱۱۰/۹۹۴۳۳ت رئیس شعبه ۱۸۹ دادگاه عمومی تهران

مفقودی

سند کمپانی موتور سیکلت کویر برنگ مشکی مدل ۱۳۹۴ شماره موتور ۲۴۴۹۷۹ شماره شاسی ۹۴۰۹۳۳۹ شماره پلاک ۵۲۵-۴۳۶۴۳ مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد

تاکستان

۹۶۷

آگهی

خواهان فاطمه ترکمند دادخواستی به طرفیت خوانده کیوان هدایتی به خواسته طلاق تقدیم دادگاههای عمومی فردیس نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۳ دادگاه خانواده شهرستان واقع در استان البرز شهرستان فردیس ج ملارد کانال شرقی دادگستری فردیس ارجاع و به شماره ثبت ۹۶۰۹۹۸۳۰۳۱۳۰۰۲۴۷ ثبت گردیده و به تجویز ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی دادگاههای 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 ان به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی خود و در تاریخ ۹۶/۹/۷ ساعت ۱۲/۳۰ دقیقه حاضر گردد

م الف ۱/۹۶/۱۰۲۱ د منشی دادگاه حقوقی شعبه سوم دادگاه خانواده شهرستان فردیس –محسن مهرابی

۹۷۳

آگهی مربوط به تجدیدنظر

آگهی ابلاغ دادخواست و ضمائم تجدیدنظر خواهی به آقای / خانم تجدیدنظر خواه معصومه عبداللهی دادخواست تجدیدنظر خواهی به طرفیت تجدیدنظر خوانده منوچهر و کاوه هر دو مرادی نسبت به دادنامه ۱۳۰۰۳۱۸ در پرونده کلاسه ۹۵۰۵۴۲ شعبه ۱۳ دادگاه حقوقی کرج تقدیم که طبق موضوع ماده ۷۳ و ۳۶۶ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن تجدیدنظر خوانده مراتب تبادل لوایح یک نوبت در یکی از جرایدکثیرالانتشار آگهی می گردد تا تجدیدنظر خوانده ظرف ده روز پس ازتاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست ضمائم تجدیدنظر خواهی را دریافت و چنانچه پاسخی دارد کتبا به این دادگاه ارائه نماید درغیراینصورت پس از انقضای مهلت مقرر قانونی نسبت به ارسال پرونده به دادگاه تجدیدنظر اقدام خواهد شد

م الف ۹۶/۱۰۲۷/ د ۱ مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه ۱۳ دادگاه عمومی حقوقی کرج- محبوب ولی پور

۹۷۵

متن آگهی

بدینوسیله به خانم اقدس قاسمی فرزند علیشاه ابلاغ میگردد مزایده ملک به شماره پلاک ثبتی ۲۵۵۰/۹ در تاریخ ۱۳۹۶/۱۰/۰۴ راس ساعت ۱۱ در واحد اجرای احکام حقوقی شهرستان اهواز انجام خواهد گردید در صورت تمایل می توانند به عنوان خریدار در مزایده شرکت داشته باشند.

داورز اجرای احکام حقوقی شهرستان اهواز - سرخان زاده

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۶۰۲۲ - هیات اول / موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در و احد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای عبداله شیرکوند فرزند شمس اله به شماره شناسنامه ۳ صادره از ورامین در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۹۷/۶۱ متر مربع پلاک ۹۶۰ فرعی از ۱۰۰ اصلی واقع در قریه امراباد ورامین خریداری از مالک رسمی آقای عبداله شیرکوند از عرصه پلاک ۱۰۰/۹۶۰ و از مالکیت شمس اله شیرکوند احد از ورثه فتح اله شیرکوند از اعیان پلاک ۱۰۰/۳۰ محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضائی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۸/۷ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۸/۲۲

م الف ۵۴۸ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررایینی

۹۷۰

اگهی ابلاغ وقت رسیدگی

خواهان ظریفه علی رمانی فرزند محمد مراد دادخواستی به طرفیت خوانده حسین رنجبر فرزند ابوالمحمد به خواسته صدور حکم طلاق به لحاظ ترک زندگی مشترک به دلیل غیبت خوانده تقدیم دادگاه های بخش اسفرورین نموده که جهت رسیدگی به شعبه اول دادگاه بخش اسفرورین واقع در شهر اسفرورین ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۲۸۳۹۱۰۰۸۳۴ ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۶/۹/۱۳ ساعت ۹ تعیین شده است به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت ر سیدگی حاضر گردد

م الف ۱۰۶۸ منشی دفتر دادگاه عمومی بخش اسفرورین

۹۶۶

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای حسین رضایی فرزند علی

خواهان عزیز معمار زاده دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه واثبات وقوع و صحت عقد بیع و ابطال معامله و سند و جلب ثالث مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۷۴۱۹۲۰۰۳۴۶ شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان کهگیلویه دهدشت ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۶/۹/۱۲ و ساعت ۱۰ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد

مدیر دفتر شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان کهگیلویه دهدشت

۹۶۱

اگهی ابلاغ وقت رسیدگی

خواهان طاهره پاداش ف بهرامقلی به ادرس دهدشت خ جانبازان ک دهم به طرفیت محمود قاسم زاده به خواسته استرداد لاشه چک سفید فاقد امضا به شماره های ۵۲۷/۲۴۱۰۸۵ - ۵۲۷/۲۴۱۰۸۶ -۵۲۷/۲۴۱۰۸۷ -۵۲۷/۲۴۱۰۸۸ -۵۲۷/۲۴۱۰۸۸ — ۵۲۷/۲۴۱۰۸۹ -۵۲۷/۲۴۱۰۹۰ عهده بانک مسکن دهدشت به انضمام کلیه هزینه های دادرسی تاخیر تادیه و سایر خسارتهای قانونی که در این شعبه ثبت و به تاریخ ۹۶/۹/۱۳ ساعت ۹ صبح تعیین وقت گردیده است باتوجه به مجهول المکان بودن خوانده برابر درخواست خواهان ومستند به ماده ۷۳ ق ا د م مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد خوانده مذکور می تواند از تاریخ نشر آگهی جهت اعلام ادرس و دریافت نسخه ثانی دادخواست در تاریخ مذکور در این شعبه حضور یابد بدیهی است در صورت عدم حضور شورا عینا تصمیم قانونی اتخاذ خواهد نمود

رئیس شعبه دوم شورای حل اختلاف دهدشت

۹۶۵

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۵۵۰۰۱۸۰۳ -۹۶/۷/۵- هیات اول / موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در و احد ثبتی حوزه ثبت ملک ملارد تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای محسن سیمین پور فرزند اصغر به شماره شناسنامه ۱۳۴۰ صادره از تهران در یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۶۰۰ متر مربع پلاک ۲۰ اصلی واقع در ماهدشت خیابان بی بی سکینه دانش ۴ کوچه شقایق پلاک ۱۲۰ که بصورت مع الواسطه از مالک رسمی آقای طهماسب بیات خریداری نموده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضائی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۷/۲۳ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۸/۷

م الف ۴۵۸۶ رئیس ثبت اسناد واملاک سید محمدرضا حسینی

۷۲۹

رای دادگاه

در خصوص اتهام رستم نژاد خیر فرزند محمد اسماعیل متولد ۱۳۵۵ ساکن ملارد و آزاد با معرفی وکیل دائر بر نگهداری دو گرم و ده سانت گراس و چهل سانت مواد روانگردان از نوع شیشه توجها به محتوی پرونده وبا عنایت به مفاد کیفر خواست صادره از دادسرای عمومی و انقلاب ملارد گزارش مرجع انتظامی کشف مواد موضوع گزارش نتیجه توزین مواد مکشوفه اقرار متهم در جریان تحقیقات در مرجع انتظامی و دادسرا عدم حضور متهم علی رغم ابلاغ قانونی تحقیقات معموله و سایر قرائن و امارات موجود در پرونده بزهکاری متهم محرز و مسلم است لذا بنا به مراتب اشعاری و با استناد به بند یک ماده ۵ و بند دوم از ماده ۸ اصلاحی قانون مبارزه با مواد مخدر مصوب ۵/ ۹ / ۱۳۸۹ مجمع تشخیص مصلحت نظام و با رعایت ماده ۱۳۴ قانون مجازات اسلامی مصوب ۱۳۹۲ دادگاه مشارالیه را از حیث ارتکاب بزه نگهداری دو گرم و ده سانت گراس به پرداخت ۳ میلیون ریال جریمه نقدی و تحمل ۵۰ ضربه شلاق تعزیری و از بابت نگهداری چهل سانت مواد روانگردان از نوع شیشه به پرداخت ۶میلیون ریال جریمه نقدی و تحمل ۷۰ ضربه شلاق تعزیری محکوم می نماید در موارد فوق فقط مجازات اشد قابل اجرا است و در اجرای ماده ۱۲۵ قانون مجازات اسلامی حکم به ظبط مواد مخدر مکشوفه صادر بنفع دولت صادر و اعلام می شود رای اصداری غیابی و ظرف ۲۰روز پس از ابلاغ قابل تجدید نظر خواهی در محاکم تجدید نظر استان تهران می باشد.

رئیس شعبه اول دادگاه انقلاب شهریار – برجسته | ۲۸۳۴۲ |

اگهی مزایده وفروش اموال غیر منقول نوبت دوم موضوع پرونده ۹۶۰۲۷۶ شعبه اول اجرا

نظر به اینکه بموجب پرونده اجرائی فوق محکوم علیه رضا بژ م ساداتی محکوم به پرداخت مبلغ ۳۴۰۹۹۸۸۵۰ریال در حق محکم له سید محمد اکده و مبلغ ۱۵۰۰۰۰۰۰ ریال نیم عش راجرائیه که از اموال محکوم علیه یکباب منزل مسکونی بابت محکوم به معرفی و ملک به پلاک ثبتی ۶۱/۴۵۵۲ واقع در دهدشت خ منشعب از خ شهیدتیزره مذکور ششدانگ عرصه واعیان به مساحت عرصه ۲۹۹/۶۵ متر مربع ذیل ثبتی ۱۶۲۴۵ صفحه ۱۱۶ دفتر ۷۸ ساختمانی با کلاف های بتنی قائم وافقی سقف تیرچه بلوک فاقد نما دیوارهای همکف با اجر فشاری دیوارهای طبقه اول اجر بلوک سفالی و در ادامه طبقه دوم با ستون و سقف تیرچه بلوک وز پربنای طبقه اول ودوم جمعا ۳۰۰ متر مربع وطبقه دوم اسکلت حدود ۱۰۰ متر مربع می باشد ملک دارای انشعابات مجزا برای دوطبقه می باشد و ملک در سه مرحله به مبالغ ۱۰۲۰۰۰۰۰۰ ریال و ۴۰۰۰۰۰۰۰ ریال و ۳۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال و جمعا ۱۷۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال بازداشت می باشد که توسط کارشناس ارزیابی و قیمت کل ۱۷۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال و در قبال بدهی محکوم علیهم معرفی توقیف و در تاریخ ۹۶/۸/۱۶ ساعت ۱۰ صبح در دفتر دادگاه به فروش می رسد قیمت ملک به مبلغ مذکور طبق نظر کارشناس اعلام گردیده ملک متعلق به شخصی می باشد که بیشترین قیمت را پیشنهاد نماید متقاضیان پنج روز قبل از تاریخ فوق الذکر می توانند ملک را مشاهده نمایند

دادرس شعبه اول اجرای احکام مدنی دادگستری دهدشت

۹۶۲

آگهی اجرائیه

مشخصات محکوم له: بانک توسعه تعاون نشانی تهران میدان ونک خ ملاصدرا بعد از پل کردستان پ ۸۴ و ۸۶ ط اول واحد حقوقی مشخصات محکوم علیه: ۱- زهرا شهریاری نشانی تهران بلوار استاد معین خ دستغیب غربی خ زینل نژاد پ ۴۶ ۲- امین محمد فتحی نشانی مجهول المکان محکوم به: به موجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره و شماره دادنامه مربوطه ۹۵۰۹۹۷۰۲۱۳۸۰۰۸۴۳ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۶۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته به انضمام هزینه دادرسی و هزینه واخواست و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ ۹۴/۱۲/۱۰ طبق مفاد دادنامه در حق محکوم له و پرداخت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت محکوم می باشد.

رئیس شعبه ۱۸۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران ۱۱۰/۹۹۴۰۴ت

آگهی اجرائیه

مشخصات محکوم له: مهدی زلال نام پدر بهرام نشانی تهران امیرآباد شمالی سرتیپ فکوری پلاک ۸۷ طبقه ۵ مشخصات محکوم علیه: ۱ داوود نمدی نام پدر حسین نشانی مجهول المکان ۲ حمیده بختیاران فرد نام پدر ناصر نشانی مجهول المکان محکوم به: به موجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۰۲۱۳۸۰۰۳۵۷ محکوم علیه محکوم است به پرداخت تضامنی مبلغ ۱/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته به انضمام خسارات دادرسی و خسارت تاخیر تادیه طبق مفاد دادنامه در حق محکوم له و پرداخت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت محکوم می باشد.

رئیس شعبه ۱۸۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران ۱۱۰/۹۹۴۰۷ت

آگهی اجرائیه

مشخصات محکوم له: عباس مختاری نام پدر مختار نشانی تهران مهرآباد جنوبی خ طالقانی کوچه شهید هوشمندی پلاک ۲۹ مشخصات محکوم علیه: ۱ فاطمه مختاری نشانی مجهول المکان ۲ سکینه خاکی نشانی مجهول المکان ۳ عذرا حنیفه پور چنیجانی نشانی مجهول المکان ۴ لیلا مختاری نشانی مجهول المکان ۵ ولی محمدی نشانی مجهول المکان ۶ علی اصغر مختاری نشانی مجهول المکان ۷ طیبه مختاری نشانی مجهول المکان ۸ مهرداد مختاری نشانی مجهول المکان محکوم به: به موجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۰۲۱۳۸۰۰۲۵۵ محکوم علیه محکوم است به اخذ پایانکار و صورتمجلس تفکیکی و فک رهن سپس حضور در دفترخانه اسناد رسمی و انتقال مالکیت یک واحد آپارتمان در پلاک ثبتی ۲۱۱۹۰- ۲۱۱۸۹ فرعی از ۱ اصلی بخش ۱۲ تهران به انضمام هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل در حق محکوم له و پرداخت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت محکوم می باشد.

رئیس شعبه ۱۸۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران ۱۱۰/۹۹۳۹۹ت

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۳۲۱۰۰۲۴۸ شعبه ۱۵۶ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید محلاتی تهران تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۳۲۱۰۰۷۴۳ در خصوص دادخواست محمد برگلی با وکالت محمدرضا عربی به طرفیت محمد تقی عالی فکر به خواسته الزام به تنظیم سند رسمی انتقال ملک پلاک ثبتی ۴۴۱۰/۵۱۲ بخش ۷ تهران و پرداخت هزینه دادرسی دادگاه با توجه به دادخواست تقدیمی خواهان و مبایعه که حکایت از انعقاد بیع شرعی دارد نظر به اینکه تنظیم سند رسمی از لوازم و آثار قرارداد مزبور است و مدلول قرارداد بنا به قواعد لزوم و صحت و به تبعیت از اصل حاکمیت اراده برای طرفین متبع و لازم الرعایه است و اینکه دلیلی بر ایفاء یا اسقاط تعهداتی از ناحیه خوانده اقامه نشده و پاسخ استعلام واصله از اداره ثبت و اسناد نیز موید مالکیت خوانده می باشد و اینکه خوانده در جلسه دادگاه حاضر نشده و دفاعی به عمل نیاورده است و لایحه دفاعیه نیز ارسال نکرده است علی هذا دعوی خواهان ثابت تشخیص و مستندا به مواد ۱۰ و ۲۱۹ و ۲۲۰ و ۲۲۳و ۳۳۴ و ۱۲۵۷ قانون مدنی و مواد ۱۹۸ و ۵۱۹ قانون آئین دادرسی مدنی حکم به محکومیت خوانده به حضور در یکی از دفاتر رسمی ثبت اسناد و املاک و انتقال مبیع به شرح مندرج در مبایعنامه فوق و پرداخت خسارات دادرسی در حق خواهان صادر و اعلام می نماید رای صادره غیابی و ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه و پس از آن ظرف بیست روز قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم تجدیدنظر استان تهران می باشد.

رئیس شعبه ۱۵۶ دادگاه عمومی حقوقی تهران ۱۱۰/۹۹۴۱۳ت

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای سعید طلایی کاکلی فرزند محمدعلی

خواهان آقای احمد برزگر یکتا دادخواستی به طرفیت خوانده شما به خواسته مطالبه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۱۰۰۵۰۰۷۷۴ شعبه ۱۰۰۵ مجتمع شماره بیست و یک شورای حل اختلاف شهر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۹/۲۰ ساعت ۱۵:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۱۰۰۵ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۲۱ تهران ۱۱۰/۹۹۴۱۰ت

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۳۲۱۰۰۲۴۵ شعبه ۱۵۶ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید محلاتی تهران تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۳۲۱۰۰۷۱۴ در خصوص دعوی خواهان عادل کبیریان با وکالت التفات غلامی بطرفیت خواندگان ۱- مهرداد حضرتی کیا ۲ کیوان خلوتی به خواسته مطالبه مبلغ سیصد میلیون ریال بابت دو فقره چک به شماره های ۷۶۷۴۹۱ - ۷۶۷۴۹۵ عهده بانک پاسارگاد بانضمام خسارات دادرسی و خسارات تاخیر تادیه نظر به امضای خوانده ردیف اول بعنوان صادرکننده چک در ذیل اسناد تجاری مذکور و امضای خوانده ردیف دوم در ظهر چک موصوف که ازهرگونه ایراد و تعرض خواندگان مصون مانده و وجود اصل لاشه چک در ید خواهان که دلالت بر اشتغال ذمه خواندگان دارد و خوانده دلیلی دال بر برائت ذمه خویش ارائه ننموده لذا دعوی خواهان مقرون به صحت تشخیص و مستندا به مواد ۳۱۳ و ۳۱۰ قانون تجارت و تبصره الحاقی به ماده ۲ قانون صدور چک و مواد ۱۹۸، ۵۱۵، ۵۱۹، ۵۲۲ قانون آئین دادرسی مدنی حکم به محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت مبلغ سیصد میلیون ریال بابت اصل خواسته و خسارات دادرسی وفق تعرفه قانونی و نیز خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چک لغایت تاریخ اجرای حکم بر مبنای نرخ تورم اعلامی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران در حق خواهان صادر و اعلام می گردد. رای صادره غیابی و ظرف مهلت بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه و پس از آن قابل تجدیدنظرخواهی در دادگاه تجدیدنظر استان تهران می باشد.

رئیس شعبه ۱۵۶ دادگاه عمومی حقوقی تهران ۱۱۰/۹۹۴۱۵ت

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۱۳۶۰۰۲۹۷ شعبه ۱۸۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۱۳۶۰۰۵۱۴ خواهان: آقای اسماعیل مشهدی فرزند محمدحسین به نشانی استان تهران شهرستان تهران شهر تهران شهرک ولیعصر خ ۲۰ متری حیدری خ یاسر مفتح شمالی کی رجایی پ ۶ ط ۳ خوانده: آقای علی پرگل فرزند علیرضا به نشانی مجهول المکان خواسته: اعسار از پرداخت هزینه دادرسی دادگاه با بررسی اوراق پرونده ختم دادرسی را اعلام و ذیلا مبادرت به صدور رای می نماید. رای دادگاه: در خصوص دعوی اسماعیل مشهدی به طرفیت علی پرگل به خواسته صدور حکم اعسار از هزینه دادرسی باخواسته به مبلغ ۲۴۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بمبلغ ۸/۴۰۰/۰۰۰ ریال در پرونده کلاسه مذکور شعبه ۱۸۵ دادگاه عمومی تهران باستناد استشهادیه محلی نظر باینکه خواهان در جهت اثبات ادعای خویش به استشهادیه محلی استناد جسته و شهود ضمن اعلام آگاهی از وضعیت و توان مالی خواهان بر عدم قدرت وی در پرداخت هزینه دادرسی در دعوی موصوف گواهی داده اند. و با توجه به اوضاع و احوال وضعیت اجتماعی و اقتصادی خواهان مشارالیه را از پرداخت هزینه دادرسی به صورت دفعتا واحده معسر شناخته لکن نامبرده را قادر به پرداخت اقساط تشخیص فلذا دادگاه مستندا به مواد ۵۰۶ و ۵۰۷ و ۵۱۱ و ۵۱۴ قانون آئین دادرسی مدنی قرار تقسیط هزینه دادرسی را بدوا مبلغ دو میلیون و چهارصد هزار ریال به عنوان پیش پرداخت و ثانیا از قرار ماهیانه مبلغ دو میلیون ریال تا تادیه کامل در حق صندوق دولت صادر و اعلام می دارد. رای دادگاه حضوری و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم محترم تجدیدنظر استان تهران می باشد.

رئیس شعبه ۱۸۵دادگاه عمومی حقوقی تهران ۱۱۰/۹۹۴۳۴ت

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۳۱۸۰۰۰۳۵ شعبه ۱۵۳ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید محلاتی تهران تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۳۱۸۰۰۴۶۵ خواهان: آقای شرکت ره گسترش ترابر با مدیریت اسماعیل پرونینی با وکالت آقای یدالله صبوری فرزند جعفر به نشانی استان زنجان شهرستان خدابنده قیدار روبروی راه و شهرسازی نبش بهارستان ۴۱ دفتر وکالت خوانده: آقای خدا رضا جهانشاهی فرزند حسن به نشانی مجهول المکان خواسته: مطالبه وجه سفته رای دادگاه: در خصوصد دادخواست شرکت ره گسترش ترابر با مدیریت اسماعیل پرونینی به طرفیت آقای خدارضا جهانشاهی به خواسته مطالبه وجه ده فقره سفته به شماره های خزانه داری ک ۸۰۵۲۷۵ الی ۸۰۵۲۸۴ جمعا به مبلغ یک میلیارد ریال به انضمام مطالبه خسارات دادرسی و خسارت تاخیر تادیه. دادگاه پس از جری تشریفات قانونی و دعوت اصحاب دعوی و اخذ و استماع اظهارات خواهان به شرح صورتجلسه دادرسی و ملاحظه اسناد و مدارک ابرازی نظر به اینکه وجود سفته های مستند دعوی در ید خواهان دلالت بر اشتغال ذمه خوانده دارد و خوانده نیز علی رغم ابلاغ قانونی در جلسه دادرسی دادگاه حاضر نشده و در قبال ادعا و خواسته خواهان دفاعی ننموده و دلیلی دال بر برائت ذمه خویش ارائه نداده است بنابراین دادگاه با عنایت به وصف تجریدی و تنجیزی و با استصحاب بقای دین دعوی خواهان به کیفیت مطروحه را وارد و ثابت تشخیص و با استناد به مواد ۱۹۸ و ۵۱۹ و ۵۲۲ قانون آیین دادرسی مدنی و مواد ۳۰۷ و ۳۰۸ و ۳۰۹ قانون تجارت حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ یک میلیارد ریال بابت اصل خواسته و پرداخت مبلغ سی و چهار میلیون و سیصد و سی و هشت هزار ریال بابت هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل و همچنین به پرداخت خسارت تاخیر تادیه بر مبنای شاخص نرخ تورم اعلامی از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران از تاریخ تقدیم دادخواست (۱۳۹۶/۱/۱۶) تا روز اجرای حکم در حق خواهان صادر و اعلام می نماید. رای صادره غیابی بوده و ظرف مهلت بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه و سپس ظرف مهلت بیست روز قابل اعتراض و تجدیدنظرخواهی در محاکم تجدیدنظر استان تهران می باشد.

رئیس شعبه ۱۵۳ دادگاه حقوقی تهران ۱۱۰/۹۹۴۱۸ت

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۱۳۲۰۰۴۰۶ شعبه ۱۷۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران تصمیم نهایی شماره خواهان: آقای مصطفی چراغعلی فرزند محمد با وکالت آقای امیرحسین سالاری فرزند محمدرضا به نشانی تهران خ ویلا (نجات الهی) بالاتر از چهارراه سپند ک فرشته پ ۸ واحد خوانده: آقای محمدهادی عبایی به نشانی مجهول المکان خواسته ها: ۱ مطالبه خسارت تاخیر تادیه ۲ مطالبه خسارت دادرسی ۳ مطالبه وجه بابت رای دادگاه: در خصوص دعوی آقای مصطفی چراغعلی با وکالت آقای امیرحسین سالاری به طرفیت آقای محمد هادی عبایی به خواسته مطالبه وجه به مبلغ ۴۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت قرارداد مشارکت و فاکتورهای خرید و مطالبه خسارات دادرسی و تاخیر تادیه که وکیل خواهان در تشریح دادخواست تقدیمی مفاد اشعار داشته اند: به موجب قرارداد مشارکت و فاکتورهای پیوست دادخواست تعداد ش هزار عدد لباس زنانه به خوانده فروخته شد که علیرغم گذشت زمان توافق شده جهت تسویه نامبرده از پرداخت ثمن معامله خودداری می نماید. دادگاه با عنایت به محتویات پرونده و ملاحظه مستندات ابرازی خواهان از جمله قرارداد مشارکت تنظیمی فیمابین متداعیین و فاکتورهای شماره ۰۰۵۱ و ۰۰۵۲ مورخ ۹۲/۱۲/۳ و اظهارنامه شماره ۱۳۹۶/۰۰۰۰۱۹۶۶۵۱ مورخ ۹۶/۱/۱۶ و مصونیت دعوی مطروحه از هرگونه دفاع و تعرض خوانده، دعوی خواهان را ثابت تشخیص و مستندا به مواد ۱۲۵۷ قانون مدنی و ۱۹۸- ۵۱۵- ۵۱۹- ۵۲۲ قانون آیین دادرسی مدنی حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۴۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۱۳/۲۱۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی مدنی حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۴۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۱۳/۲۱۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل مطابق تعرفه قانونی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ تقدیم اظهارنامه لغایت اجرای حکم بر مبنای شاخص اعلامی از سوی بانک مرکزی در حق خواهان صادر و اعلام می دارد رای صادره غیابی است و ظرف مهلت بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه و پس از آن ظرف بیست روز قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم محترم تجدیدنظر استان تهران می باشد.

رئیس شعبه ۱۷۹ دادگاه عمومی تهران ۱۱۰/۹۹۴۲۷ت

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۰۲۶۰۰۸۶۳ شعبه ۲۵۶ دادگاه خانواده مجتمع قضایی خانواده یک تهران تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۰۲۶۰۱۰۹۲ خواهان: خانم مهری باقری فرزند نصرالله به نشانی استان تهران شهرستان تهران شهر تهران سه راه افسریه شهرک رضویه بیست متری نخلی خ رسالت بن بست قائم پ ۱۳ واحد ۱ خوانده: آقای علی اصغر کریمی فرزند قربانعلی به نشانی مجهول المکان خواسته: تامین خواسته گردشکار: خواهان بشرح بالا به طرفیت خوانده دادخواستی به خواسته فوق اقامه و درخواست رسیدگی و صدور قرار تامین خواسته به استناد مدارک موجود در پرونده نموده است که پس از قبول دادخواست و ارجاع ان به این دادگاه و ثبت آن به کلاسه فوق در وقت فوق العاده شعبه ۲۵۶ دادگاه عمومی تهران به تصدی امضاءکننده زیر و در غیاب خوانده تشکیل است با بررسی اوراق پرونده بشرح زیر مبادرت بصدور قرار می شود. قرار دادگاه: نظر به اینکه خواهان ضمن دادخواست تقاضای صدور قرار تامین خواسته نموده است چون ارکان و شرایط درخواست فراهم می باشد لذا با استناد بند الف ماده ۱۰۸ قانون آئین دادرسی مدنی قرار تامین خواسته مهریه به مبلغ ۳ میلیون ریال مقوم به ۲۰۲/۷۳۲/۹۷۰ ریال رسیدگی صادر و اعلام می دارد هزینه اجرای قرار به عهده خواهان است. قرار صادره قبل از ابلاغ قابل اجرا، و ظرف ده روز از تاریخ ابلاغ قابل اعتراض در این دادگاه می باشد.

رئیس شعبه ۲۵۶ دادگاه خانواده یک تهران ۱۱۰/۹۹۴۲۹ت

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۰۲۰۰۹۰۱۲۵۷ شعبه ۲۳۹ دادگاه خانواده مجتمع قضایی خانواده یک تهران تصمیم نهایی شماره خواهان: خانم عجیده سعیدی مقدم فرزند کاظم با وکالت خانم کوثر یاری فرزند علی به نشانی استان تهران شهرستان ری – ری میدان حرم خ ۲۴ متری رازی خ مسلم بن عقیل پ ۸۱ ط سوم خوانده: آقای محمود بن سعید فرزند اجباری به نشانی مجهول المکان خواسته: طلاق به درخواست زوجه خواسته: طلاق زوجه به تاریخ ۹۶/۶/۲۹ در وقت فوق العاده پرونده کلاسه فوق شعبه ۲۳۹ دادگاه عمومی حقوقی تهران بتصدی امضاء کننده ذیل تحت نظر قرار دارد دادگاه با توجه به محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و به شرح ذیل اقدام به صدور رای می نماید. رای دادگاه: در خصوص دادخواست خانم عجیده سعیدی مقدم فرزند کاظم با وکالت خانم کوثر یاری به طرفیت آقای محمود بن سعید فرزند اجباری به خواسته تقاضای صدور حکم طلاق؛ وکیل خواهان در تشریح خواسته خویش چنین اظهار داشته زوجین در سال ۷۶ ازدواج نموده اند و زوج دو سال است منزل مشترک را ترک نموده و به مکان نامعلومی رفته است و نفقه ای پرداخت نکرده است و موکل به جهت تخلف شرط ضمن عقد در عسر و حرج خواستار طلاق می باشد و اعلام نمود جهت صحت اظهارات خویش شهود دارم و شهودی تعرفه و اظهارات آنها اخذ گردیده است لهذا دادگاه ضمن احراز علقه زوجیت دائم بین طرفین به موجب تصویر مصدق رونوشت سند نکاحیه به شماره ۳۸ صادره از دفتر رسمی ثبت ازدواج شماره ۸۰۸۶ حوزه ثبت تهران با عنایت به دادخواست تقدیمی خواهان و شهادت شهود تعرفه شده که در راستای صحت اظهارات خواهان شهادت داده اند اعلام نموده اند زوج حدود دو سال و نیم است به مکان نامعلومی رفته و از ایشان خبری نمی باشد از طرف دیگر خوانده علیرغم ابلاغ قانونی از طریق نشر آگهی در دادگاه حاضر نگردیده است و لایحه ای ارسال ننموده است به طوری که مستندات خواهان مصون از تعرض باقیمانده است و از طرفی تلاش داوران در حصول سازش و اصلاح ذات البین موثر در مقام نبوده و زوجه همچنان اصرار بر طلاق دارد با توجه به نقض بند ۸ شرط ضمن طلاق و لذا با احراز عسر و حرج زوجه خواسته وی را وارد تشخیص دانسته و به استناد ماده ۱۱۱۹ و ۱۱۳۰ قانون مدنی و قاعده فقهی لاضرر و لاضرار فی الاسلام و اینکه شارع حکیم تکلیف بما لایطاق نمی فرماید خوانده را به مطلقه نمودن خواهان ملزم و محکوم می نماید طرفین می توانند با حضور در یکی از دفاتر اسناد رسمی ثبت طلاق پس از اجرای صیغه طلاق واقعه مزبور را به ثبت برسانند نوع طلاق با توجه به اینکه وکیل زوجه اعلام نموده موکل حاضر است پنجاه هزار تومان از اموالش را در قبال طلاق به زوج بذل نماید خلعی می باشد و وکیل زوجه اعلام نمود در خصوص سایر حقوق مالی اعم از مهریه و نفقه معوقه و اجرت المثل و تعیین دارایی و سایر حقوق مالی در قبال طلاق ادعایی ندارد لهذا دادگاه مواجه با تکلیفی نمی باشد فرزندان از سن حضانت خارج می باشند لهذا دادگاه فارغ از اظهارنظر می باشد رعایت وجود شرایط صحت اجرای صیغه طلاق حسب مورد به عهده مجری صیغه خواهد بود به استناد ماده ۳۳ قانون حمایت از خانواده مجلس شورای اسلامی مدت اعتبار حکم شش ماه پس از تاریخ ابلاغ رای فرجامی یا انقضای مهلت فرجام خواهی می باشد ارائه گواهی پزشک ذی صلاح در مورد وجود جنین یا عدم ان به دفتر رسمی طلاق الزامی است به استناد تبصره ذیل همان ماده در صورت امتناع زوج از حضور در یکی از دفاتر رسمی ثبت طلاق به سردفتر مربوطه نمایندگی در اجرای صیغه طلاق تفویض می گردد. رای صادره غیابی ظرف بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه و سپس ظرف بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل اعتراض در دادگاه محترم تجدیدنظر استان تهران می باشد.

رئیس شعبه ۲۳۹ دادگاه عمومی حقوقی تهران ۱۱۰/۹۹۴۲۵ت

اگهی مزایده نوبت اول

به موجب پرونده اجرائی کلاسه ۹۴۰۰۱۱ اجرای احکام مدنی محکوم علیه محمودرضا نیلابی فرزند عزیز محکوم به پرداخت مبلغ ۶۵۰۰۰۰۰۰ ریال وخسارت تاخیر تادیه در حق محکوم له سید مهدی میر دوزینی فرزند سیدعلی و نیز پرداخت نیم عشردولتی مدیون و بدهکار می باشد و چون محکوم علیه با وجود ابلاغ اجرائیه و انقضای مهلت مقرر قانونی در برگ اجرائیه به مفاد قانونی منع توقیف اشخاص در قبال تخلف از انجام تعهد و الزامات مواد مستخرجه این قانون در برگ اجرائیه قید گردیده عمل ننموده اموال محکوم علیه بشرح ذیل به نفع دائن توقیف و تامین و سپس مورد ارزیابی قرار گرفته که به شرح ذیل می باشد یک قطعه زمین خانه سرا به مساحت ۳۲۱/۷۵ متر مربع به ادرس گلوگاه کمربندی شرقی جنب پارکینگ قدیم داخل کوچه با حدود اربعه شمالا به متراژ ۱۰/۵۰ متر وصل به کوچه ده متری شرقا به متراژ ۲۱/۵۰ متر وصل به ملک آقای دباغیان جنوبا به متراژ ۱۰/۵۰ متر وصل به کوچه ۶ متری غربا به متراژ ۳۱/۸۵ متر وصل به ملک آقای ملک محمودی که به مبلغ ۳۸۶۱۷۰۷۹۰ ریال معادل سی و هشت میلیون و ششصد و هفده هزار و هفتاد ونه تومان ارزیابی گردیده که نظریه کارشناس به اصحاب دعوی ابلاغ و حالیه قطعیت یافته است لهذا اموال قید شده در آگهی مزبور برای روز دوشنبه مورخه ۹۶/۸/۲۹ساعت ۱۰ صبح الی ۱۱ از طریق مزایده در اجرای احکام دادگستری گلوگاه به فروش می رسد طالبین می توانند جهت کسب اطلاع بیشتر به دفتر اجرا ی احکام مدنی دادگستری گلوگاه مراجعه نمایند مزایده از قیمت پایه شروع و برنده آن فردی است که بالاترین قیمت را در موعد مقرر کتبا و ارائه نماید برنده مزایده می بایست فی المجلس ده درصد بهای خریداری شده را به حساب سپرده دادگستری واریز و مابقی را ظرف یک ماه پرداخت نماید در صورت انصراف از خرید سپرده مزبور یعنی ده درصد پس ا زاحتساب هزینه مزایده به نفع صندوق دولت ضبط خواهد شد

م الف ۹۶/۱۱۷۱ رئیس شعبه اول دادگاه حقوقی گلوگاه سید ناصرا حمدی ۹۶۸

آگهی مزایده

برابر با دادنامه ۸۹۰۹۹۷۱۹۴۶۳۰۰۸۰۸- ۸۹۰۹۹۷۱۹۴۶۳۰۰۶۸۴ و پیرو ان مفاد برگ اجرائیه صادره از شعبه سوم دادگاههای عمومی و حقوقی شهرستان بهشهر دادنامه ۳۹۹-۳۵۴ صادره از شعبه سوم و شعبه اول شوراهای حل اختلاف بهشهر و دادنامه ۹۵۰۹۹۷۱۵۱۶۸۰۰۸۴۷ شعبه ۱۵ دادگاه تجدیدنظر استان مازندران موضوع پرونده های اجرائی کلاسه به ترتیب ۹۳۰۳۹۷- ۹۱۰۱۳۴ شعبه سوم اجرای احکام مدنی شهرستان بهشهر و ۹۵۰۷۵۳-۹۴۰۲۱۰ شعبه اجرای احکام مدنی شوراهای حل اختلاف بهشهر و ۹۳۰۰۷۳ شعبه سوم اجرای احکام مدنی بهشهر محکوم علیه سید مرتضی منتظری فرزند سید عباس محکوم است به پرداخت مبلغ به ترتیب پرونده ای مذکور ۱۹۳۴۵۷۸۵۷۱ ریال و ۲۸۲۵۶۹۲۸۵ر یال و ۱۷۳۵۵۲۷۱۰ ریال و ۵۰۰۳۰۰۰۰ ریال و ۲۲۹۵۴۶۷۶۰ ریال و مبلغ ۳۵۲۵۰۰۰۰ر یال بابت دستمزد کارشناسی و ایضا نیم عشر دولت و نظر به اینکه محکوم علیه موصوف با وصف ابلاغ مفاد برگ اجرائیه بوی در فرجه مقرر قانونی اقدامی را در جهت اجرا مفاد ان معمول نداشته فلذا اموال شخص ثالث معادل محکوم به وهزینه اجرائی به شرح ذیل تامین توقیف گردیده است ششدانگ یک قطعه زمین متعلق به آقای سید عباس منتظری با بنای احداثی در پلاک ثبتی ۲۰/۱۵۰۱ اصلی بخش ۱۷ بهشهر که عرصه ان به مساحت ۹۰۵/۵۰ مترمربع و اعیانی ملک دارای کاربری تالار پذیرایی و بخش مسکونی شامل یکباب تالار پذیرایی به ارتفاع ۴ متر و به مساحت ۴۹۵ متر مربع و همچنین یکباب ساختمان ۳ طبقه با کاربری مسکونی بصورت دو طبقه بر روی طبقه همکف که طبقه همکف به مساحت ۷۳ متر مربع و طبقات دوم و سوم به مساحت ۸۰ متر مربع به ادرس بهشهر پشت استخر محمد زاده شهرک جهاد خ مولانا می باشد ملک دارای امتیازات اب وبرق وگاز به همراه تاسیسات مربوطه می باشد در مجموع ملک مذکور به میزان ۵۸۲۰۰۰۰۰۰ ریال ارزیابی گردیده است نتیجتا اموال موصوف به منظور حفظ و نگهداری ان تحویل حافظ گردیده واموال موضوع توقیف در روز دوشنبه ۹۶/۸/۲۹ ساعت ۱۰ صبح الی ۱۲ از طریق مزایده و در شعبه سوم اجرای احکام مدنی شهرستان بهشهر و براساس قیمت پایه بفروش می رسد طالبین می توانند جهت کسب اطلاع بیشتر و در مدت پنج روز قبل از روزیکه برای فروش معین شده است اموال موضوع مزایده را ملاحظه نمایند ضمنا مال موضوع آگهی متعلق به کسی خواهد شد که بالاترین قیمت را در جلسه حضوری مزایده و بصورت کتبی قبول کرده باشد توجها باینکه دایره اجرای احکام مامور اجرا می تواند پرداخت بهای مال مورد مزایده را عندالاقتضا بوعده قرار دهد در این صورت برنده مزایده باید ده درصد بها را فی المجلس بعنوان سپرده بقسمت اجرا تسلیم نماید و حداکثر مهلت مزبور از یکماه تجاوز نخواهد کرد و در صورتی که برنده مزایده در موعد مقرر بقیه بهای اموال را نپردازد سپرده پس از کسر هزینه مزایده به نفع دولت ضبط و تجدید می گردد ضمنا تسلیم مال فقط بعد از پرداخت تمام آن صورت خواهد گرفت

م الف ۹۶/۲۰/۵۹۶۲ دادرس شعبه سوم دادگاه حقوقی بهشهر ۹۶۹

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

برابر رای شماره ۱۳۹۵۶۰۳۰۱۰۶۰۰۱۴۰۳۴ - هیات اول / موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی خانم بتول مهریز فرزند علی اکبر به شماره شناسنامه ۴۷ صادره از در شندانگ یکباب خانه به مساحت ۶۰ متر مربع بلاک ۵۵۴ فرعی از ۹۸ اصلی واقع در اسفنداباد خریداری از مالک رسمی آقای علی اصغر علیزاده محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضائی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۸/۷تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۸/۲۲

م الف ۵۵۲ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررایینی ۹۷۴

آگهی مزایده نوبت دوم

بموجب پرونده اجرائی کلاسه ۹۶۰۳۰۴ شعبه اجرای احکام شورای حل اختلاف دهدشت محکوم علیه ابوالحسن صدری اصل و نساء دستیار محکوم به پرداخت مبلغ ۶۳۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۱۶۳۵۰۰۰ ریال بابت هزینه ابطال تمبر و خسارت تاخیر و تادیه در حق محکوم له شرکت عشایر کوه نور و مبلغ ۳۱۵۰۰۰۰ ریال بابت نیم عشر اجرائی در حق صندوق دولت گردیده است خصوصیات اموال مورد مزایده به شرح زیر اعلام می گردد ۱۸ عدد کولر اهن یک کیلوگرمی بودری گروفید اسپانیایی مطابق نظریه کارشناسی ۵۷۲۰۰۰۰۰ ریال و تعداد هر لیتر سم ویکتوریا مبلغ ۲۵۰۰۰۰ ریال با احتساب ۱۰۰ عدد مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰۰ ریال و ارزش ریالی هر ۲۰۰ سی سی رنگ د هنده کوچه ری اکتیل مبلغ ۱۵۰۰۰۰ ریال با احتساب ۱۲ عدد ۲۰۰ سی سی ۱۸۰۰۰۰۰ ریال می باشد جمع کل ارزش ریالی اموال مبلغ ۸۴۰۰۰۰۰۰ ریال می باشد که نزد امین اموال صائب شهلایی به نشانی دهدشت خ شهید تیزره فرعی دوم به شماره موبایل ۰۹۱۷۸۶۶۴۰۰۷ توقیف گردیده و در تاریخ ۹۶/۸/۱۷ ساعت ده صبح به فروش می رسد لذا بدینوسیله مراتب جهت اطلاع عموم و شرکت متقاضیان در مزایده اگهی می گردد ضمنا متقاضیان پنج روز قبل از تایخ فوق الذکر می توانند در محل مراجعه و بازدید و ان را مشاهده نمایند و محل انجام مزایده شعبه اجرای احکام دادگستری دهدشت می باشد

رئیس حوزه قضایی و قاضی شعبه اجرای احکام دهدشت ۹۷۲

آگهی

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۰۵۹۱۰۰۱۶۹ شعبه ۱۰ دادگاه عمومی حقوقی گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۰۵۹۱۰۰۷۵۹ شماره بایگانی ۹۶۰۲۰۲ / خواهان: شهرداری گرگان با مدیریت جناب آقای حسین صادقلو بعنوان شهردار گرگان با نمایندگی آقای علیرضا لیاقی فرزند قربان بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- شهر گرگان- میدان وحدت- ساختمان شهرداری- واحد حقوقی / خوانده: آقای داوود ترک جزی بنشانی / خواسته ها: ۱- مطالبه خسارت تاخیر تادیه ۲- مطالب

اخبار

رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران :

برنامه‌ریزی راهبردی ، تصویر رسمی آینده سازمان است

ساری – دهقان – رییس دانشگاه علوم پزشکی مازندران، طی ابلاغی به معاونین خود، برنامه های استراتژیک برای چهار سال آینده معاونت های دانشگاه را با عنایت انتصاب و تداوم خدمت خواستار شد . دکتر سید عباس موسوی رییس دانشگاه علوم پزشکی مازندران، طی ابلاغی به معاونین خود ، ارایه و معرفی برنامه های استراتژیک برای چهار سال آینده معاونت های دانشگاه را با عنایت انتصاب و تداوم خدمت خواستار شد . دکتر موسوی در این ابلاغیه با توجه به اهمیت تدوین راهبردهای دانشگاه با لحاظ اسناد بالا دستی و ماموریت های دانشگاه در حوزه سلامت آورده است : ضروری است تا تمامی معاونتهای دانشگاه در سریعترین زمان ممکن با تهیه و تدوین برنامه راهبردی آن حوزه ، از وجود مدیران یا کارشناسان توانمند خود در کارگروه تدوین برنامه استراتژیک دانشگاه استفاده نمایند. رییس دانشگاه علوم پزشکی مازندران اضافه کرد: برنامه‌ریزی راهبردی یا استراتژیک فرآیندی سازمانی است که برای تعریف راهبرد سازمان و تصمیم‌گیری برای چگونگی یافتن منابع مورد نیاز برای رسیدن به مقصود صورت می‌گیرد.

مجوز انعقاد قرارداد احداث تاسیسات نمک‌زدایی مجتمع فجر در گلستان به روش B.O.O

گرگان – خبرنگار فرصت امروز – به گزارش روابط عمومی وآموزش همگانی شرکت آب وفاضلاب روستایی استان گلستان مجوز انعقاد قرارداد اجرای طرح احداث تاسیسات نمک زدایی فجر (۶) نوار مرز گنبد به روش B.O.O از سوی رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور صادر شد.رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت آبفار گلستان با اعلام این خبر افزود : این پروژه که در محدوده فجر ۶ از مجتمع نوار مرزی گنبد انجام می گردد تا پایان قرارداد تامین آب شرب به ظرفیت ۱۵۵۰ متر مکعب در شبانه روز را برای روستاهای هوتن و کرند به صورت شبکه توزیع و تامین آب شرب ۱۱ روستای منطقه نوار مرز به صورت ناوگان تانکر در برنامه خواهد داشت . مهندس شکیبافر برآورد اجرای پروژه فوق را ۶۲۰۰۰ میلیون ریال برشمرد و اظهار داشت: در قراردادهای B.O.O سرمایه گذار طی یک قرار داد بلند مدت ، در ازای سرمایه گذاری و بهره برداری ، تامین آب را برای مدت زمان مشخص شده تعهد می نماید و سرمایه پذیرنیز خرید آب بر اساس بهای تمام شده را تضمین می نماید.

مدیر دفتر رودخانه ها و سواحل شرکت آب منطقه ای گلستان خبر داد

خاتمه عملیات دیواره سازی و ساماندهی رودخانه النگدره در محدوده زنگیان

گرگان – خبرنگار فرصت امروز – مدیر دفتر رودخانه ها و سواحل شرکت آب منطقه ای گلستان از عملیات ساماندهی و لایروبی رودخانه النگدره گرگان در محدوده روستای زنگیان خبر داد.به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای گلستان، مهندس شجاع شفیعی اظهار کرد: به منظور تثبیت بستر و ساماندهی دیواره های رودخانه النگدره در محدوده روستای زنگیان با اعتبار حدود ۸۰۰ میلیون ریال و حجم کاری ۴۱ متر در انتهای خیابان نیایش ۱ روستای زنگیان خاتمه یافت.

روستاهای استان قزوین مشکلی برای سوخت زمستانی ندارند

قزوین – خبرنگار فرصت امروز – مدیر شرکت پخش فرآورده های نفتی منطقه قزوین گفت: با برنامه ریزی های به عمل آمده از تابستان گذشته و رایزنی های انجام شده، هیچ یک از مناطق روستایی استان با مشکل سوخت زمستانی روبرو نخواهند بود. مسعود شرفی افزود: همه ساله و قبل از آغاز فصل زمستان نامه نگاری و نشست های متعددی با فرمانداران، بخشداران، آموزش و پرورش و بهداشت و درمان جهت ذخیره سازی سوخت زمستانی در مناطق مختلف روستایی به عمل می آید و برای امسال نیز از مرداد ماه گذشته اقدام های لازم در این زمینه صورت گرفته است. به گفته وی، طی مدت یاد شده از سوی عاملان فروش، ۶ میلیون و ۲۵۰ لیتر نفت سفید بین روستاییان قزوینی توزیع شده است. شرفی، میزان مصرف روزانه سوخت نفت سفید در استان را ۳۵ هزار لیتر اعلام و یادآور شد: برای اطمینان از ذخیره سازی مناسب سوخت زمستانی برای روستاییان، به عاملان فروش اجازه ذخیره سازی تا ۸۰ هزار لیتر سوخت داده شده و برای تسویه حساب نیز تا پایان سال جاری به آنان فرصت داده شده است. وی ادامه داد: با توجه به اینکه فاصله دورترین نقطه مناطق روستایی تا مرکز شهرستان حدود ۱۵۰ کیلومتر است، در صورت بارندگی و بارش ها، قادر به تامین سوخت در این نقاط نیز خواهیم بود.

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان خبر داد

سرمایه‌گذاری کلان صنعت برق در شوش و دزفول

اهواز – شبنم قجاوند – مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: قطار توسعه صنعت برق در خوزستان به حرکت در آمده و پروژه های بزرگی در این شرکت برای شهرهای شوش و دزفول جهت پایداری بیشتر این انرژی حیاتی دیده شده است. محمود دشت بزرگ که به همراه معاونان و مدیران این شرکت از شهرستان های شوش و دزفول بازدید کرده بوده ، در جلسات جداگانه ای در فرمانداری های این شهرستان ها اظهار داشت : برای توسعه شبکه برق شهرستان شوش تمهیدات ویژه ای اندیشیده شده که شامل احداث چهار پست برق با ظرفیت های مختلف است. وی ادامه داد: این پست ها شامل احداث پست برق ۱۳۲ کیلو ولت دشت اوان در بخش فتح المبین، پست برق ۳۳/۱۳۲ کیلوولت دانیال با ظرفیت ۱۰۰مگاولت آمپر و پست برق ۳۳/۱۳۲ زیگورات با ظرفیت ۶۰ مگاولت آمپر می باشند که امیدواریم این طرح ها در نیمه اول سال ۹۷ به بهره برداری برسند. دشت بزرگ حجم سرمایه گذاری این سه پروژه را حدود ۴۸۰ میلیاردریال از محل منابع داخلی عنوان کرد و افزود: در کنار ساخت این سه پست برق در شهرستان شوش که در افق کوتاه مدت محقق می شوند ، مطالعات یک پست ۴۰۰ کیلوولت در بخش فتح المبین انجام شده که اجرای این پروژه پایداری برق در شهرهای منطقه دشت آزادگان و اندیمشک را نیز به دنبال دارد. وی گفت: این پست برق به ظرفیت ۴۰۰ مگاولت آمپر طراحی شده و امکان توسعه آن نیز وجود دارد، همچنین حدود ۴۰ کیلومتر خط انتقال نیرو خواهد داشت و اعتبار احداث آن حدود یک‌هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال است. همچنین دشت بزرگ تصریح کرد: در صورتی که مشکل زمین های مورد نیاز این شرکت در منطقه حل شود، در زمان های مقرر پروژه های پست و خط ۱۳۲ کیلو ولت چغامیش، سردشت و دو پست GIS (رودبند و جمهوری) درون حوزه شهری دزفول اجرا وبه بهره برداری می رسند.

برنامه های هفته پدافند غیر عامل در اداره کل راه و شهرسازی بوشهر تشریح شد

بوشهر – خبرنگار فرصت امروز – رئیس اداره مدیریت بحران وپدافند غیر عامل اداره کل راه و شهرسازی استان بوشهر برنامه های هفته پدافند غیر عامل اداره کل را تشریح کرد. به گزارش روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان بوشهرمهندس قاسم مسعودی اظهارداشت : هفته سراسری پدافند غیر عامل سال ۹۶با شعار پدافند غیر عامل مصونیت بخشی با عزم ملی و مدیریت جهادی از روز شنبه۶آبان ماه شروع وتا روز جمعه ۱۲ این ماه ادامه دارد. مسعودی گفت:چاپ بروشورآموزشی با عنوان پدافند غیر عامل و مصونیت بخشی ،طراحی و چاپ پوستر با هدف اطلاع رسانی و آموزش شـهروندی و چاپ و نصب بنرعناوین روزهای هفته درب ورودی ساختمان۱و۲،درج شعارهای هفته پدافند غیر عامل در سربرگ مکاتبات اداری در طول هفته را بخشی ازاقدامات این اداره کل در این هفته عنوان کرد.مسعودی ادامه داد:در این هفته دوره آموزشی اصول و مبانی پدافند غیر عامل در سالن جلسات ساختمان شماره ۱اداره کل در تاریخ ۹۶/۸/۹ برگزار می گردد. مسعودی در ادامه از شرکت مدیرکل راه و شهرسازی و مدیریت بحران اداره کل در همایش تخصصی پدافند پرتوی که با حضور استاندار بوشهر و رئیس پدافند غیر عامل استان برگزار می شود خبر داد.

کسب رتبه اول مخا برات منطقه مرکزی در ترابردپذیری

اراک – مینو رستمی – مخا برات منطقه مرکزی درارزیابی شرکت ارتباطات سیار در ترابرد مشترکین اپراتورهای رقیب موفق به کسب رتبه اول کشوری گردید. برپایه این گزارش درطبق ارزیابی شرکت ارتباطات سیار ،مخا برات منطقه مرکزی در ارزیابی شش ماهه اول سال ۹۶ در ترابرد پذیری موفق به کسب رتبه اول کشوری گردید .

کارگروه امور بانوان و خانواده شهرستان ملارد تشکیل جلسه داد

ملارد – مژگان علیقارداشی – چهارمین جلسه کارگروه امور بانوان و خانواده شهرستان ملارد به ریاست مجتبی شاهقلیان معاون سیاسی انتظامی فرمانداری و با حضور چراغی کارشناس امور بانوان فرمانداری و نمایندگان بانوان در دستگاه های دولتی و غیر دولتی برگزار شد. شاهقلیان معاون سیاسی انتظامی فرمانداری شهرستان ملارد در این جلسه با بیان اینکه مهار و کنترل آسیب‌های اجتماعی یکی از اولویت‌های برنامه ششم توسعه است، گفت: در این برنامه وظایف دستگاه‌های اجرایی به طور مجزا مشخص و تقسیم وظایف شده است. شاهقلیان خطاب به بانوان حاضر در جلسه اظهارداشت: شما نه تنها به عنوان نماینده ادارات بلکه به عنوان نماینده همه زنان این شهرستان باید شناخت از جایگاه واقعی خود، با مطالعه و آشنایی با قوانین برنامه ششم توسعه، مطالبه‌گر جایگاه واقعی بانوان در همه بخش‌های سیاسی و اجتماعی در این برنامه باشید. معاون فرماندار ملارد از بانوان کارشناس ادارات شهرستان خواست تا با رصد لایه‌های مختلف اجتماعی، مسائل و آسیب‌های مربوط به این حوزه را شناسایی و به‌وسیله ابزارها و امکاناتی که در اختیار دارند در خصوص رفع مسائل و انعکاس جایگاه آنان کوشا باشند. وی در ادامه به اعطای تسهیلات با سود کم بهره از سوی دولت با تشکیل تعاونی ها در روستاها اشاره کردوگفت: بانوان می توانند از این ظرفیتی که دولت در سطح روستاها برای توانمندسازی روستائیان در نظر گرفته است استفاده کنند.

استاندار آذربایجان شرقی:

رسانه‌ها می توانند برای موفقیت رویداد تبریز ۲۰۱۸ نقش بسیار مهمی را ایفا کنند

تبریـز – ماهان فلاح – اسـتاندار آذربایجان شـرقی در بازدید از نهمین نمایشـگاه مطبوعات تبریز با حضور در غرفه‌های مختلف این نمایشگاه با اصحاب رسانه و خبرنگاران مطبوعات، خبرگزاری‌ها و پایگاه‌های خبری استان به گفت‌وگو پرداخت. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، دکتر مجید خدابخش در حاشیه این بازدید با اشاره به نقش تاثیرگذار رسانه‌ها در توسعه جوامع، گفت: توسعه هر شهر و جامعه‌ای نیاز به فکر و اندیشه دارد که رسانه‌ها در این میان تاثیرگذارترین قشر هسـتند. وی تصریح کرد: اگر نقدی بر کار مدیران اسـتان در روند توسـعه باشد رسانه‌ها باید موارد را انعکاس دهند تا اقتصاد مقاومتی به درسـتی تحقق یابد و ما به عنوان خدمت‌گزاران استان از این امر استقبال و حمایت می‌کنیم. خدابخش، رسانه‌ها را بهترین ابزار برای معرفی اقتصاد مقاومتی به مردم دانست و تاکید کرد: اقتصاد مقاومتی درست یعنی مردمی شدن اقتصاد، کوچک شدن دولت و وارد شدن خود مردم در حوزه تولید و اشتغال. در این میان وظیفه دولت ایجاد زیرسـاخت‌ها و حمایت از سـرمایه‌گذاران داخلی و خارجی و ایجاد شـرکت‌های کوچک و بزرگ و صنایع‌دستی اسـت. وی با اشاره به رویداد تبریز ۲۰۱۸، گفت: رسانه‌ها برای موفقیت پروژه تبریز ۲۰۱۸ نقش بسیار مهمی را می‌توانند در معرفی و آگاهی‌بخشی و دعوت و ترغیب گردشگران برای سفر به تبریز ایفا کنند. استاندار آذربایجان شرقی همچنین در بازدید از پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی کتاب تبریز، حمایت از فعالیت‌ها و نمایشگاه‌های فرهنگی را از اصلی‌ترین رسالت‌های مسئولان عنوان کرد و گفت: توسعه همه‌جانبه استان در گرو حمایت از فعالیت‌های فرهنگی است. خدابخش با مطلوب ارزیابی کردن اسـتقبال خانواده‌ها و جوانان از نمایشگاه کتاب، اظهار داشت: تبریز شـهر اولین‌هاست و انتظار می‌رود همواره در مسائل فرهنگی پیشرو باشد و این استقبال کم نظیر نشانگر جایگاه فرهنگ، هنر و ادب در میان مردمان این شهر و استان است. وی با بیان اینکه این نمایشگاه از نظر فرهنگی فوق‌العاده تاثیرگذار است، افزود: تبریز از ظرفیت‌های فوق‌العاده فرهنگی برخوردار اسـت و تاریخ این شهر گویای پیشرو بودن در عرصه چاپ، مطبوعات، مدرسـه، شـعر، ادب و تئاتر است. خدابخش با اشاره به اینکه در بحث توسعه، اولویت با توسعه فرهنگی است، خاطرنشان کرد: حتی برای دست‌یابی به توسعه اقتصادی، باید ابتدا به توسـعه‌یافتگی در حوزه نیروی انسانی دست یابیم و این امر رخ نمی‌دهد مگر با تعلیم و تربیت، فرهنگ‌سازی و مطالعه. استاندار آذربایجان‌شرقی در پایان یادآور شد: برپایی نمایشگاه کتاب حرکتی ارزشمند است چراکه پایه تعلیم و تربیت ایرانی و اسلامی بر فرهنگ و در رأس آن کتاب اسـتوار شده اسـت. لازم به ذکر است استاندار آذربایجان شرقی بمدت پنج ساعت از غرفه‌های مختلف پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی کتاب تبریز بازدید کرد.

نشست مدیرکل و معاونین مالیاتی با هیات نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان

بررسی راهکارهای اجرایی مسائل مالیاتی فعالان اقتصادی استان اصفهان

اصفهان – قاسـم اسد – نشسـت هیات نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهـان با مدیـرکل و معاونین اداره کل امور مالیاتی اسـتان اصفهان با هدف شناسـایی مسائل و مشـکلات مالیاتی فعالان اقتصادی و ارایه راهـکار به وزیر اقتصـاد و دارایی در تالار هیات نمایندگان سـاختمان شـماره ۲ اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شـد. به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، سید عبدالوهاب سهل‌آبادی در ابتدای این نشست گفت: مدیرکل مالیاتی و معاونین اداره کل مالیاتی همکاری نزدیکی با اتاق بازرگانی اصفهان داشته و همواره در حل مسائل و مشکلات مالیاتی فعالان اقتصادی استان از هیچ کمکی دریغ نکرده‌اندرییس اتاق بازرگانی اصفهان گفت: فشار مالیاتی بر واحدهای تولیدی نه‌تنها مساله بیکاری را برطرف نمی کند بلکه زمینه تعطیلی این واحدها را نیز فراهم می کند.

اداره کل مالیاتی استان اصفهان با اتاق بازرگانی تعامل نزدیکی دارد

مراد امیری، مدیرکل امور مالیاتی استان اصفهان در این نشست گفت: اداره کل مالیاتی استان اصفهان با اتاق بازرگانی تعامل نزدیکی دارد و این تعامل در کشور کم‌نظیر است و حل مشکل مالیاتی بخش سـنگ و طلا ازجمله همکاری نزدیک با تشـکل‌های اقتصادی در استان بود.امیری تصریح کرد: رسیدگی به پرونده مالیاتی شرکت‌های تولیدی در اولویت این اداره کل قرار دارد و از تمام ظرفیت‌های قانونی برای تقسیط مالیات آنان استفاده می‌شود.

بررسی تراکنش‌های بانکی از سال ۹۵ باید انجام گیرد

مصطفی رناسی، نایب رییس اتاق بازرگانی اصفهان در این نشست گفت: بررسـی تراکنش‌های مالی توسط اداره کل مالیاتی از سال ۹۵ باید انجام بگیرد .بررسـی حساب‌ها از ۵ سال گذشته منطقی نیست . وی تصریح کرد: درخواسـت اتاق بازرگانی از اداره مالیاتی در موضوع هیات های حل اختلاف مالیاتی این است که پرونده‌های مربوط به صنعت، معدن ،تجارت و کشاورزی در هیات هایی که نماینده اتاق حضور دارد ،بررسی شود.

شجاعت تصمیم‌گیری مدیران استانی بایستی تقویت شود

محسن پورسینا، عضو هیات رییسه اتاق بازرگانی اصفهان در این نشست گفت: وضعیت استان اصفهان به‌عنوان صنعتی‌ترین استان کشور باید موردتوجه مسئولین کشوری قرار گیرد و به مدیران استان اختیارات ویژه ای برای حل مسـائل مالیاتی تفویض شود. وی افزود: نباید شجاعت تصمیم‌گیری مدیران استانی گرفته شود وگرنه مسیر حل شدن مسائل و مشکلات استان دشوار و غیرممکن می‌شود.

خروج تقاضا از واحدهای تولیدی استان اصفهان به دلیل شفافیت‌مالیاتی

محمدرضا رجالی، عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان در این نشسـت گفت: خروج تقاضا یکی از چالش‌های مهم واحدهای تولیدی استان شده که باعث تعدیل نیرو در این واحدها شده است . وی افزود: واحدهای تولیدی به دلیل شفاف‌سازی مالیاتی از مشتریان خود خواسـتار ارایه کد اقتصادی و درج در سامانه مالیاتی‌اند که این موضوع با مخالفت مشتریان روبرو می‌شود و مشتریان کالای موردنیاز را از سایر استان‌ها تامین می‌کنند .

اعتمادسازی اداره کل مالیاتی و فعالان اقتصادی

سید رسول رنجبران، عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان در این نشست خواستار اعتمادسازی بین فعالان اقتصادی و اداره کل مالیاتی استان شد و گفت: متأسفانه نگاه مثبت و امنیت خاطری بین فعالان اقتصادی و ممیزان دارایی چندان وجود ندارد و در گام نخست باید این نگاه دوطرفه را اصلاح کرد.

بهروز کاویانی، شهردار اندیشه :

همتی مضاعف برای آبادانی و رضایت عمومی

اندیشـه – جباری – شهردار و رئیس شورای اسلامی اندیشـه دربازدیـد میدانی از شـهر ، اقدام به بررسـی مسائل شـهروندان کردند. بهروز کاویانی شهردار اندیشه به همراه صادق جعفری رئیس شورای اسلامی و مرتضی بهرامی دیگر عضو شـورا، از محلات سطح شهر بازدید و با سـاکنین این محلات دیدار کردند. بنا بر این گزارش، در ایـن بازدید که با اسـتقبال شـهروندان و در پی آن تحسین شـهردار از سوی سـاکنین محلات مواجه شد، بهروز کاویانی با بیان اینکه هدف مدیریت شـهری، فقط و فقط کار و تلاش شبانه روزی در راستای ارائه خدمات ارزنده و درخور شـأن به مردم اندیشـه می باشد، گفت: مجموعه شـهرداری با پشـتکار زیاد و بطور شبانه روزی خدمتگزار شهروندان محترم بوده و ما تمامی تلاش خود را در جهـت بهبود کیفیت خدمات و رفع نیازهای مردم، بصـورت فراتـر از حد توان، بکار خواهیـم برد همچنین ایشـان در بازدیـد ازبـازار روز نگین واقـع در فاز ۳، از نزدیک با مشکلات کسـبه این بازار آشنایی پیدا کردند. در آخر، کاویانی(شـهردار اندیشـه) دستورات لازم در جهـت رفع نیازها و بررسـی مسـائل مطرح شـده را به عوامـل‌مربوطـه‌صـادرنمـود.

شهردار منتخب تبریز:

خوشبختانه بعد از سال‌ها وقفه، نمایشگاه مطبوعات امسال برگزار شد

تبریز – ماهان فلاح – شـهردار منتخب تبریز، رسانه‌ها را موتور محرکه توسعه شهر خواند و گفت: این رسانه‌ها هستند که می‌توانند مطالبـات مردمی را از مسـئولان مربوطه پیگیری کنند. به گزارش خبرنـگار ما در تبریز، دکتر ایرج شـهین باهر در حاشـیه بازدید از نهمین دوره نمایشـگاه مطبوعات در گفت‌وگو با خبرنگاران عنوان کرد: خوشبختانه بعد از سال‌ها وقفه، نمایشگاه مطبوعات امسال برگزار شـده و امیدوارم رسـانه‌ها از این فرصت پیش آمده جهت برقراری ارتباط با مردم استفاده کنند. وی با تاکید بر ضرورت تعامل دو سویه بین رسانه‌ها و مسـئولان، خاطرنشان کرد: این رسانه‌ها هستند که می‌توانند مطالبات مردمی را از مسـئولان مربوطه پیگیری کرده و موجبات توسعه شهر و کشورمان را فراهم کنند. شهین‌باهر با اشاره به این‌که تفاوتی بین رسانه‌ها قائل نیستم، یادآور شد: در نظر دارم با دید یکسان به رسانه‌ها نگاه کرده و اگر هم کاری از دستم برمی‌آید برای رفع مشکلاتشان انجام دهم.

همکاری اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی شاهرود با شورای هماهنگی تبلیغات اسلامی درراستای برگزاری روز ۱۳ آبان

شـاهرود – حسـین بابامحمدی –رییس شـورای هماهنگی تبلیغات اسـلامی شهرستان شاهرود در نشسـت خبری با اصحاب رسـانه ،برنامه های راهپیمایی ۱۳ آبان در شاهرود و پنج شهر تابعه آن را تشریح کرد. حجه الاسلام و المسلمین محمد حسین پور از تشکیل هشت کمیته خبر داد و گفت : این کمیته ها فعالیت ها خود را آغاز کرده و در حال طراحی برنامه های مربوطه هسـتند . حجه الاسلام حسین پور گفت: با مدارس شهرستان هم هماهنگ شده تا دانش آموزان با ذوق و سـلیقه خود دسـت نوشـته ها و شـعارهای مرگ برآمریکا و اسـراییل تهیه کنند. وی ادامه داد: ایجاد غرفه های نمایشـگاهی در مسیر راهپیمایی، تهیه بروشـور و ویژه نامه ، تهیه جزواتی از جنایت‌های آمریکا پیش و پس از پیروزی انقلاب اسلامی نیز از دیگر برنامه های این روز است. رییس شورای هماهنگی تبلیغات اسلامی شاهرود گفت: از آنجا که ۱۳ آبان امسال مصادف با ماه صفر است، تلاش می شود برنامه های این روز با شور حسینی برگزار شود وبرای همین ، برنامه تعزیه خوانی ، تواشیح و مداحی نیز اجرا خواهد شد. وی برای استفاده از جوانان و نوجوانان در برگزاری آیین ۱۳ آبان تاکید کرد و گفت: هماهنگی هایی برای حضور ورزشـکاران با لباس های ورزشی و هیات های مذهبی انجام شده است. حسین پور افزود: روز ۱۳ آبان مناسبت های مختلفی داشته و روز ملی استکبار ستیزی مردم ایران است و تا زمانی که آمریکا در حال توطئه و دسیسه بر علیه ملت ایران و سایر ملت ها باشد، همچنان مصداق استکبار جهانی است. رییس اداره فرهنگ وارشاد اسلامی شاهرود هم در این نشست ضمن خیر مقدم حجه السلام و المسلمین حسین پور مسئول ستاد و رئیس شورای هماهنگی تبلیغات شهرستان گفت : ۱۳ سیزده آبان روز تجلی دوباره ، شـجاعت ، روز دانش آموز اسـت ، همه باید به همراه دانش آموزان و جوانان در این همایش بزرگ شرکت نمائیم .

برگزاری کارگاه آموزشی آشنایی با اصول کنترل کیفیت و بهداشت آب درمدیریت امور آب و فاضلاب روستایی شهرستان مهاباد

ارومیـه – خبرنـگار فرصـت امـروز – ارائـه آمـوزش هـای جدیـد و تخصصـی نویـن مرتبط با مقوله سـالم سـازی و تضمیـن کیفیت آب شـرب به منظـور افزایـش بهـره وری وبـالا بردن تـوان علمی وکاربردی کارشناسـان وعوامل دسـت اندرکار ازاهداف برگـزاری این کارگاه آموزشـی یک روزه بـود. دراین کارگاه آموزشـی که باحضور کارشناسـان و پیمانکاران کنتـرل کیفی مدیریـت های آب وفاضلاب روسـتایی شهرسـتان های استان برگزارشد، سالم سازی وتضمین کیفیـت آب به عنوان یکی از وظایف مهم شـرکت آب وفاضلاب روسـتایی مورد بحث وبررسی قرار گرفت باز آموزی و آشـنایی با مفاهیم تئـوری و علمی نحوه کار در آزمایشـگاه های میکروبیولوژی، آنالیز شیمیایی آب و آزمایشگاه سیار و همچنین آشنایی با سامانه مدیریت اطلاعات آزمایشـگاه (LIMS) و اصـول راهبردی آن، آشـنایی با الزامات دسـتگاه GPS نصب شده بر روی خودروهای آزمایشگاه سـیارازدیگر مباحث مطرح شده دراین کارگاه آموزشی بود.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی-اقتصادی

|یکشنبه | ۷ آبان ۱۳۹۶ | شماره ۹۱۷ | 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

اگر کارآفرینی پرمشغله هستید، این ورزش‌ها را فراموش نکنید!

در این مطلب به معرفی و شرح فواید چند ورزش ساده اما تأثیرگذار، خصوصا در بهبود عملکرد افراد پرمشغله، می‌پردازیم.

همه ما از فواید زیاد ورزش کردن آگاه هستیم. فوایدی مانند کاهش وزن، تنظیم قند، فشار و چربی خون. علاوه بر این‌ها، ورزش بین اعصاب و مراکز عصبی هماهنگی ایجاد می‌کند و موجب تقویت اعصاب می‌شود که این تقویت اعصاب انجام کارهای فکری را آسان‌تر می‌کند.

ما در موارد زیادی تصمیم می‌گیریم به صورت مداوم ورزش کنیم، اما به دلیل کار و مشغله زیاد از آن صرف‌نظر می‌کنیم.

نمونه بارز این مورد، توسعه‌دهندگان و کارآفرینان با حجم کاری زیاد هستند. خیلی از این افراد با افزایش حجم کاری، ورزش را کنار می‌گذارند، اما نمی‌دانند که ورزش کردن چقدر به موفقیت شغلی آنها کمک می‌کند.

در این نوشتار قصد داریم چند ورزش ساده اما تأثیرگذار در این زمینه را معرفی کنیم:

شنا

به گزارش نوپانا، شنا یک ورزش لذت‌بخش با فواید زیاد است. این ورزش فواید زیادی برای دستگاه‌های مختلف بدن دارد. برای مثال باعث تنظیم تنفس، تثبیت فشار خون و کاهش ضربان قلب هنگام خواب و فعالیت می‌شود. شنا باعث آرامش می‌شود و خستگی جسمانی را که باعث چرت‌زدن و خواب‌آلودگی می‌شود برطرف می‌کند. همچنین تمام ماهیچه‌های بدن را به کار می‌اندازد و تقویت می‌کند. پس این ورزش برای توسعه‌دهندگان و کارآفرینان که بیشتر مواقع پشت سیستم یا میز کار خود هستند بسیار مفید است.

دویدن

دویدن به کاهش استرس و خطر ابتلا به افسردگی کمک می‌کند و باعث احساس موفقیت می‌شود که برای کارآفرینان بسیار مفید است. همچنین به تناسب اندام و سلامتی آنها کمک می‌کند.

دوچرخه سواری

دوچرخه‌سواری ورزش بسیار مفرحی است که فواید بسیار زیادی نیز دارد. این ورزش ترشح اندورفین در مغز را افزایش می‌دهد که باعث کاهش استرس و تقویت روحیه می‌شود و ذهن را آرام می‌کند. همچنین یک ورزش مناسب برای تناسب اندام و کاهش وزن است.

معرفی استارت‌آپ

سایت جامع مشاوره ازدواج و خانواده

نام استارتاپ: برتریاب
وب سایت: bartaryabe. com
سال تأسیس: ۱۳۹۶
موضوع: راهنمای جامع و کامل مشاوره ازدواج و خانواده
توضیح بیشتر: سایت برتریاب نخستین سایت در زمینه فعالیت‌های مشاوره‌ای و آموزشی به زوج‌ها و خانواده‌ها است و در زمینه‌های خشونت خانگی، مسائل طلاق، مشکلات مالی و مشاوره‌های قبل از ازدواج، زوج درمانی و... فعالیت می‌کند. تمام فعالیت‌های سایت دوجانبه است. آموزش همراه با مشاوره و پاسخ دادن به مشکلات کاربران. ما با قرار دادن تست‌ها و آزمون‌های تخصصی سطح مالی، مقدار خشونت خانواده، ارتباط سالم و خیلی چیزهای دیگر زوجین را تخمین می‌زنیم و به آنها مشاوره می‌دهیم.

تصویر امروز

تلاش کم سابقه فرانسوی‌ها برای تجارت با ایران

علی قناعت | فرصت امروز

برای مطالعه ۸۲۰ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: مدیر یک شرکت تولیدی هستم و چندی است که مدیر آی‌تی شرکت پیشنهاد استفاده از خدمات رایانش ابری را می‌دهد. به نظر شما رایانش ابری چه فوایدی دارد؟

خدمات رایانش ابری

پاسخ کارشناس: بی‌تردید استفاده از فناوری‌های نوین علمی می‌تواند رشد و توسعه شرکت شما را سریع‌تر فراهم کند. رایانش ابری باعث سهولت و سرعت در استفاده از منابع رایانشی مثل شبکه‌ها و سرورها و فضای ذخیره‌سازی و برنامه‌های کاربردی و سرویس‌های اینترنتی می‌شود. شرکت شما با اتصال به شبکه رایانش ابری می‌تواند ثمرات خوبی را برای شما فراهم کند: نخستین مسئله کاهش هزینه سازمانی است، زیرا با استفاده از رایانش ابری شما نیاز به نیرو برای نصب و به‌روزرسانی نرم‌افزارنصب و مدیریت سرورهای پست‌الکترونیکی یا مدیریت فایل یا پشتیبان‌گیری ندارید. همچنین شرکت شما نیاز ندارد که همواره برای پیشبرد کار، نرم‌افزارتخصصی بخرد، زیرا خدمات ابری به‌صورت منظم به‌روز می‌شوند و شما می‌توانید با استفاده از آخرین فناوری‌های نوین به رشد و توسعه شرکت فکر کنید. پیشنهاد مدیر آی‌تی شرکت شما بسیار حرفه‌ای و تخصصی است. شما الان در شرکت خود اگر از سرور تخصصی استفاده می‌کنید طبعا برای این سرور هزینه کردید و بخشی از فضای شرکت را به آن اختصاص دادید و قطعا یک نفر مسئول این سرور است، اما با استفاده از رایانش ابری شما نه نیازی به سرور دارید و نه نیروی اضافه برای حفظ و نگهداری و احتمالا تعمیرات. رایانش ابری به شما و کارکنان شما این امکان را می‌دهد که به راحتی با دستگاه‌ها و کامپیوترهای مختلف به نرم‌افزارها و داده‌ها دسترسی داشته باشید. چون خدمات ابری مبتنی بر مرورگر وب هستند و شما می‌توانید حتی با دستگاه‌های متحرک مانند تبلت و گوشی هوشمند نیز از آنها استفاده کنید. بی تردید در سال‌های آینده شرکت‌ها با استفاده از فناوری‌های نوین از جمله رایانش ابری ضمن کاهش هزینه‌های سربار به رشد و توسعه کسب‌وکارخود سرعت می‌دهند و راه را برای ایجاد ارتباط با شبکه‌های جهانی و مراودات و معاملات جهانی در بستر وب فراهم می‌کنند. شما از همین امروز فرصت را غنیمت بشمارید و از خدمات رایانش ابری یکی از شرکت‌های ارائه‌کننده استفاده کنید.

مدرسه مدیریت

نقش مدیر فروش در حداکثر بهره از نیروی فروش

قبل از اینکه به نقش مدیر فروش در حداکثر بهره از نیروی فروش بپردازیم، بهتر است سه مورد از تعاریف متعددی را که در اختیارداریم خاطرنشان سازیم:

- مارکتینگ عبارت است از فرآیند مدیریتی که مسئول شناسایی، پیش‌بینی، ایجاد و برآورده کردن نیازهای مشتری به‌طور مفید است.
- روابط عمومی عبارت است از تلاشی برنامه‌ریزی‌شده و حفظ‌شده برای برقراری و حفظ حسن نیت و درک متقابل بین سازمان و ارباب‌رجوع.
- فروش عبارت است از تحقیق (همه‌جانبه)، برنامه‌ریزی، ارائه با حداکثر التزام و مشارکت پیگیر، پاسخ به سوالات و انتقادات و متقاعد کردن انتظاراتی مبنی بر اینکه مزایای محصولات و خدمات شما نیازهای آنان را بهتر از رقبای شما برآورده می‌کند و در مقابل پول ارزش ارائه می‌دهد.

به گزارش هورموند، کتاب‌های درسی مختلف تعاریف گوناگونی را به کار می‌برند و ممکن است بخواهید آنها را اصلاح کنید تا برای موقعیت خاص خودتان مناسب شوند. مهم نیست که شما آن را چگونه اصلاح کنید، تأکید را روی شرایط مختلف تغییر دهید یا آن را مجددا تعریف کنید. قطعا مسئله مهم این است که نیروی فروش شما در چه حد از عهده این شرایط برمی‌آید؟ فردی؟ تیمی؟ اگر آنها به‌خوبی از این شرایط برنیایند، در آن صورت مشکل از جانب شماست! لااقل این مسئولیت شماست که این وضعیت را جبران کنید. پس این امر نشان می‌دهد که شما وقت و تلاش خود را چگونه و در کجا صرف می‌کنید.

پس یکی از نخستین وظایف حل مشکلات است، با استفاده از روشی منطقی:

- اولا آگاه باشید که مشکل وجود دارد.
- ماهیت دقیق مشکل را به‌نحوی‌که آن را مشاهده می‌کنید تعریف کنید.
- اقدامی فوری، هرچند موقتی، برای پیشگیری مشکل به کاربندید.
- تمام حقایق و اطلاعات مربوط را جمع‌آوری کنید.
- حقایق و اطلاعات را تجزیه‌وتحلیل کنید.
- در صورت لزوم مسئله را دوباره تعریف کنید.
- راه‌حل‌های احتمالی دیگر را برای اقدام یا حل مشکل تعیین کنید.
- نتیجه احتمالی راه‌حل‌های دیگر را ارزیابی کنید.
- بهترین راه‌حل را انتخاب و اقدام مناسب را به‌کاربندید.
- به‌طور مداوم نتایج را نظارت و موردسنجش قرار دهید.
- در صورت لزوم اصلاحات و تغییرات لازم را انجام دهید.

ممکن است لازم شود که در طی این فرآیند، جهت اطمینان از اینکه بهترین تجزیه‌وتحلیل انجام‌شده و بهترین راه‌حل برای کسب نتایج مطلوب، اعمال شده است به عقب برگشته و موضوع را مرور کنید.

ازاین‌رو شما نیاز دارید که نقاط ضعف و قوت هر یک از نیروهای فروش خود را بشناسید. این امر یعنی برنامه مستمر جهت آموزش و بهبود هر شخص، درعین‌حال بهبود دادن کلی قابلیت اجرایی تیم. مهم نیست که چند نفر از افراد فروشنده یا مدیر فروش در نهایت به شما گزارش می‌دهند و مهم نیست که ساختار سلسله‌مراتب یا نمودار سازمانی شما چه چیزی ممکن است باشد... شما به همان اندازه خوب هستید که افراد همکار شما.

قبلا رسم بود که می‌گفتند شما تنها به‌اندازه نتایج دیروزتان خوب هستید، اما سرعت سیستم‌های ارتباطی مدرن به‌گونه‌ای است که احتمالا باید گفت که شما فقط به‌اندازه نتایج فردایتان خوب هستید.

تخته سیاه

دلنوشته‌های یک کارآفرین (۵۲)

با برنامه و مطالعه کارت را شروع کن

پارسا امیری

سال‌های دور یه روز یکی از دوستان قدیمی تو عالم جوونی فکری به سرش زد و گفت می‌خوام کراوات تولید کنم. کمی طراحی بلد بود و کار را جدی گرفت و رفت سراغش. اول از همه یه برآورد کرد که چقدر باید برای یه کراوات هزینه کنه بعد پارچه شو از کجا بخره.

هر چقدر میزان آشنایی‌ات با تهدیدهای کار بیشتر باشه درصد ریسک مالی‌ات کمتره. اصولا در ایران افرادی ورشکسته می‌شن که به تهدیدهای کار هیچ توجهی ندارن. رقبا را نمی‌شناسند. شناخت خوبی از مکان و زمان فعالیت ندارند. با ذوق و سلیقه افراد آشنا نیستند. یک ژاپنی یا آلمانی اگر بخواد یک میز ساده بسازه همه عناصر داخلی و خارجی را به دقت بررسی می‌کنه.

دوستم تعریف می‌کرد که دهه ۷۰ به اتفاق مادرم به آلمان رفتیم تا به برادرم سر بزنیم. طبقه بالایی آپارتمان برادرم یک اتریشی‌الاصل زندگی می‌کرد که سال‌ها در زمینه صنعت فعال بود و روزهای بازنشستگی را می‌گذارند یک روز پسر برادرم از او خواست تا برای او طراحی ساخت یک چهارپایه را انجام بده.

شاید باورتان نشه که این برخلاف ما ایرانی‌ها که بلافاصله میخ و چکش بر می‌داریم و یک چهار پایه درب و داغان درست می‌کنیم اول ماکت اونو روی کاغذ کشید و بعد آن را به ۱۷ جزء تقسیم کرد و وسایل و ابزار هر کدوم را مشخص کرد. بعد برای هر یک از اجزا برآورد مالی کرد. هزینه‌ها را یک به یک نوشت و بازه زمانی ساخت را محاسبه کرد. بعد از دو روز برادرم بهش مراجعه کرد تا از وضعیت ساخت خبر بگیره.

ایشون با لبخند گفتند. با تحقیقی که من انجام دادم شما اگر یک چهار پایه فلزی با کمر شکن خوب بخرید برای شما کمتر هزینه می‌شه. اختلاف قیمتی که آن زمان گفته بود به پول ایران چیزی در حدود ۲هزار تومان بود.

برادرم می‌گفت من تازه فهمیدم واقعا علت پیشرفت آلمانی‌ها در چه بود.

برای هر کاری محاسبه دقیق ریاضی‌وار داشتند و اگر محاسبات به نفع آنها نبود کار را انجام نمی‌دادند، به همین خاطر آلمان پس از جنگ جهانی دوم به یک قطب و قدرت مالی جهان تبدیل می‌شه، اما هنوز خیلی از سرمایه‌گذاران ایرانی به تحقیق و مطالعه هیچ علاقه نشان نمی‌دهند.

سال‌ها قبل مشاور بازاریابی و فروش مدیرعامل یک شرکت صنعتی بودم که قفل کلاسور و زونکن تولید می‌کرد.

در مدتی که با آنها همکاری می‌کردم نتوانستم آن شخص مدیرعامل را که میانسال نیز بود قانع کنم که شما قبل از خرید هر چیز نیاز به واحد تحقیقات دارید.

ایشان همیشه اصرار می‌کردند که ما به فروش بیشتر فکر می‌کنیم و من اصرار می‌کردم تا شما واحد تحقیقات را فعال نکنید هیچ آمار و ارقام درستی ندارید، به همین خاطر همه محاسبات شما اشتباه از کاردر میاد، اما ایشان با ذهنیت سنتی تصور می‌کردند می‌توانند کارخانه در حال ورشکستگی را با تعویض هر ماه مدیر فروش از به گل نشستن نجات دهند.

اما تا زمانی‌که من به‌عنوان مشاور با ایشان همکاری می‌کردم این موفقیت حاصل نشد، برای اینکه بعضی از مدیران حتی در انتخاب مشاور هم سعی می‌کنند ادای آدم‌های مدرن را در بیاورند. وقتی شما کسی را به‌عنوان مشاور انتخاب می‌کنین باید به رأی و نظر او احترام بگذارید.

کسب‌وکار زمانی به سود می‌رسه که قاعده و قانون کار رعایت بشه. تو اگه می‌خوای یه کاری راه بندازی و پس از مدتی با اون کسب‌وکار زندگی‌ات رو بگذرونی و حسابی پول در بیاری یکی از راه‌های موفقیت تو در کسب‌وکارت شناسایی فرصت‌ها و تهدیدها و نقاط ضعف و قوت کارت است.

اگه با برنامه و مطالعه و شناسایی و کار رو شروع کنی و آهسته و پیوسته بری و فکر یه شبه پولدار شدن به سرت نباشه شک نکن بعد از یه مدت کوتاهی نتیجه موفقیت کارت رو می‌بینی.

تهدیدها رو بشناس و فرصت‌ها رو خوب رصد کن و ازش استفاده کن. نقاط ضعف کار رو بشناس و اونا رو به نقاط قوت تبدیل کن بعد کارت رو درست و حسابی شروع کن.