رحلت حضرت رسول اکرم(ص) و شهادت امام حسن مجتبی(ع) و امام رضا(ع) تسلیت باد

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

پنجشنبه ۲۵ آبان ۱۳۹۶

Thu. 16 Nov 2017

۲۷ صفر ۱۴۳۹ - سال چهارم

شماره ۹۳۲ - ۱۶ صفحه - ۱۵۰۰ تومان

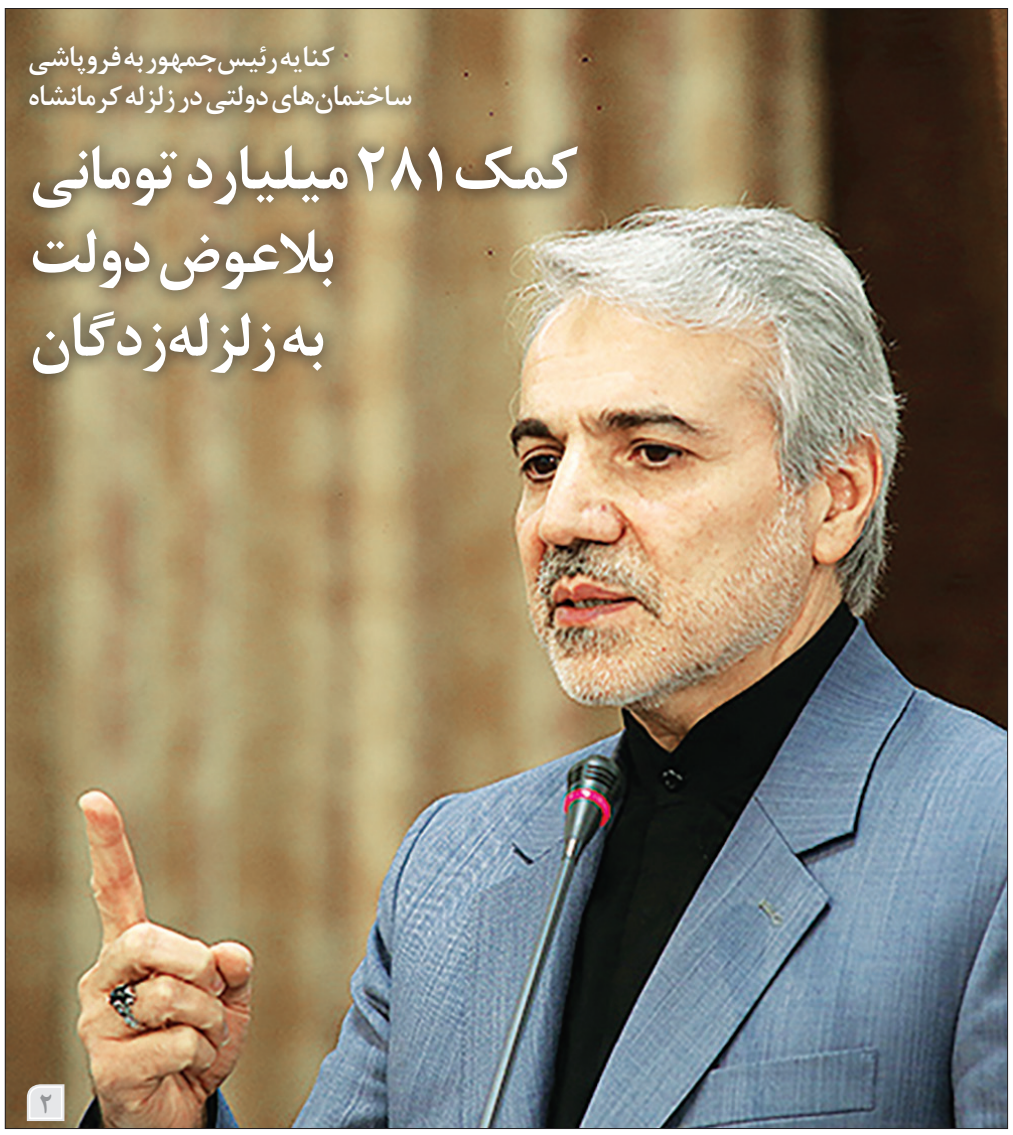
شماره بعدی روزنامه دوشنبه، ۹۶/۸/۲۹ منتشر می‌شود

بی‌اعتنایی واردکنندگان خودرو به ابلاغیه وزارت صمت

در حالی که وزارت صنعت، معدن و تجارت تنها ۱۵ مدل خودرو را برای پیش‌فروش تایید کرده است شرکت‌های واردکننده خودرو بدون اعتنا به این موضوع اکثر محصولات خود را به روش پیش‌فروش...

۷

جمهوری اسلامی ایران
وزارت صنعت، معدن و تجارت



کنایه رئیس جمهور به فروپاشی ساختمان‌های دولتی در زلزله کرمانشاه

کمک ۲۸۱ میلیارد تومانی بلاعوض دولت به زلزله‌زدگان

۲

۳ راهکار مجلس و دولت برای تحول صنعتی و تجاری

سرعت‌بخشیدن به جذب سرمایه‌گذاری خارجی در راستای استفاده از ظرفیت رفع تحریم‌ها، تداوم مشوق‌های صادراتی و نیز در نظر گرفتن چارچوب‌های جدید برای انعقاد قراردادهای بین‌المللی از جمله مسائلی است که به تازگی توسط مجلس شورای اسلامی و وزارت صنعت، معدن و تجارت بر آنها تاکید شده است. به گزارش ایسنا، پس از نهایی‌شدن برجام پیش‌بینی‌ها بر این بود که جذب سرمایه‌گذاری خارجی به‌عنوان یکی از اهداف اولیه در راستای رونق تولید و تجارت مدنظر قرار گیرد تا بتوان بدین طریق شاهد تغییر و تحول در بخشی از صنعت، معدن و تجارت به‌عنوان یکی از بازوان تحرک اقتصاد در کشور بود؛ مسئله‌ای که شاید آن‌گونه که باید و شاید مدنظر قرار نگرفت و با گذشت زمان حدود دو سال از برجام شاهد آن هستیم که مجددا مسئولان...

۶

مهم‌ترین خط ریلی کشور پس از انقلاب در آستانه بهره‌برداری

سوت قطار قزوین - رشت به صدا درمی‌آید

۳

مدیریت و کسب‌وکار

- بعد معکوس بزرگان تجارت در فنای مشاغل
- نقاط ضعف اصلی مدیران
- کارکنان یا فرآیندها؛ کدام اولویت دارند؟
- استراتژی محتوا و ۵ دپارتمان نیازمند به آن
- تأثیر شگفت‌انگیز و جادویی برند
- آشنایی با اصول اولیه برند سازی

وارن بافت سهام اپل را جایگزین سهام IBM کرد

۸ تا ۱۶

یادداشت

برنامه‌ریزی مبتنی بر مناطق برای اشتغال در کشور

مریم نهاوندی
عضو هیأت علمی دانشگاه تهران

برنامه‌ریزی برای اشتغال در جامعه باید یک برنامه‌ریزی مبتنی بر مناطق مختلف کشور باشد. اگر در منطقه‌ای به لحاظ اقلیمی استعداد کشاورزی وجود دارد باید در آن مناطق علاوه بر تقویت کشاورزی، صنایع تولیدی نیز حمایت شوند و برعکس در مناطقی مانند مناطق کویری که استعداد کشاورزی وجود ندارد، باید به صنایع گردشگری توجه بیشتری شود. با نگاهی به تجربه...

۳

یادداشت

نسبت زنان با توسعه متوازن

شیرین احمدنیا
عضو هیات‌مدیره انجمن جامعه‌شناسی ایران

در سال‌های پس از جنگ جهانی دوم، از دهه ۵۰ میلادی «طرح توسعه» براساس...

۱

یادداشت

نسبت زنان با توسعه متوازن

شیرین احمدنیا
عضو هیات‌مدیره انجمن جامعه‌شناسی ایران

در سال‌های پس از جنگ جهانی دوم، در دهه ۵۰ میلادی «طرح توسعه» (development project) براساس تئوری‌های اقتصادی نئوکلاسیک در دستور کار کشورها قرار گرفت تا با طرح‌ریزی برنامه‌های کمک‌رسانی به کاهش فاصله و شکاف میان ملل صنعتی و غیرصنعتی - یا آنچه بعدتر اصطلاحا باب شد - کشورهای توسعه‌یافته و کمتر توسعه‌یافته اقدام شود. مبحث «زنان در توسعه» (women in development) یکی از رویکردهای موجود در طرح‌های توسعه بوده است که از اواخر دهه ۶۰ به بعد در جهت لحاظ کردن مسائل زنان در طرح‌های عمرانی در کشورها مطرح شد. موقعیت فرودست زنان با توجه به عدم حضور آنان در بازار کار و دسترسی و نظارت محدود ایشان به منابع در آن سال‌ها، مورد تامل و شناسایی واقع شد و درنتیجه، برنامه‌های مبتنی بر رویکرد زنان در توسعه طراحی شد تا نیازهای عملی زنان ـ به‌عنوان مثال، ضرورت اشتغال زنان یا دستیابی‌شان به فرصت‌های درآمدزا، یا بهبود دسترسی‌شان به آموزش ـ مورد توجه قرار گیرد. بدین ترتیب، مشارکت ناکافی زنان به‌عنوان «مشکلی» در فرآیند نیل به توسعه مثبت و ثمربخش تشخیص داده شد که از سوی سیاست‌گذاران توسعه مورد غفلت واقع‌شده بود. درنتیجه مقرر شد اقدامات جهانی برای توسعه، ملازم با ارتقای شرایط و جایگاه زنان باشد تا نقش موثر ایشان در جهت نیل به اهداف کلی توسعه بتواند محقق شود. در سال‌های دهه ۸۰، با توجه به عدم موفقیت سیاست زنان در توسعه برای ایجاد تغییر در شرایط زندگی زنان و تاثیرگذاری‌اش بر فرآیند توسعه، رویکرد نظری جدیدی تحت عنوان «جنسیت و توسعه» (gender and development) مطرح شد. کاربرد مفهوم جنسیت، حکایت از این داشت که تاکید صرف بر زنان کافی نبوده و بهبود امور، مستلزم توجه به هر دو جنس و مناسبات فرهنگی ایشان بوده است. این رویکرد، متمرکز بر تفاوت‌های میان زنان و مردان ناشی از ملاحظات اجتماعی و سیاست‌های فرهنگی بوده است و با نقد نقش‌ها و مناسبات جنسیتی موجود تاکید بر این داشت که این مناسبات سنتی، به صورتی نظام‌مند زنان را در مراتب پایین و فرودست قرار می‌دهد و درنتیجه، بر این باور است که برای نیل به اهداف توسعه، نقش‌ها و مناسبات جنسیتی موجود می‌بایستی به چالش کشیده شوند. پس مسئله اصلی، عدم تعادل قوا میان زنان و مردان در قالب تقسیم کار جنسیتی و نقش‌های جنسیتی تشخیص داده شد. صاحب‌نظران این دیدگاه، بر ضرورت گذار از درک محدودنگر نسبت به توسعه در قالب رشد اقتصادی، به توسعه با مفهومی کل‌نگرتر و با محوریت انسان و ملاحظات اجتماعی تاکید داشته‌اند. طرح‌های معطوف به جنسیت و توسعه، فراگیرتر هستند و به علایق و منافع جنسیتی استراتژیک زنان با حذف اشکال نهادینه‌شده تبعیض مانند حق زنان بر اراضی یا حق زنان برای زندگی عاری از خشونت نظر دارند. در سال‌های دهه ۹۰، شاهد ارتقای حقوق زنان به‌واسطه فعالیت سازمان‌های غیردولتی و نهادهای ملل متحد بر مبنای یک رویکرد حق- مبنا به توسعه (a rights-based approach to development) بوده‌ایم. یک چنین ارتقای شرایط حقوقی، مبنای قانونی و مشروعیت درخواست‌های زنان را رسمیت می‌بخشد. ازجمله موفقیت‌های چشمگیر جنبش‌های زنان، احتمالا در حیطه پایه‌ریزی حقوق بهداشت باروری و جنسی زنان حاصل‌شده است. طی این تحولات، حقوق زنان برای زندگی مبرا از خشونت به رسمیت شناخته شد و تغییری هم در درک معنای توسعه، از توسعه صرفا اقتصادی به معنای وسیع‌تری که توسعه فراگیر اجتماعی را نیز دربر می‌گرفت حاصل شد. هرچند رشد اقتصادی همچنان پیش‌برنده اصلی تلقی می‌شود. طی دهه‌های اخیر، رویکرد جنسیت و توسعه، درون مفهوم «جریان‌سازی جنسیت» (gender mainstreaming) نهادینه‌شده است. جریان‌سازی جنسیت، به معنای تضمین این امر است که چشم‌انداز جنسیتی در همه فعالیت‌ها، مشتمل بر برنامه‌ریزی، کاربست، و نظارت بر کلیه برنامه‌ها، طرح‌ها، و قوانین جاری باشد. هدف تامین و ایجاد ظرفیت بوده که جنسیت را در قلب فرآیند توسعه قرار دهد. هرچند می‌دانیم همچنان در بسیاری از کشورها، حقوق زنان مورد غفلت واقع‌شده و خشونت علیه زنان جریان دارد و همچنان زنان از مشارکت کامل یا برابر در حیات سیاسی و اقتصادی محرومند. خواسته جریان‌سازی جنسیت هنوز راهی طولانی در پیش دارد برای اولویت‌بخشی و انسجام زنان در امر توسعه. پژوهش‌هایی که توسط نهادهای بین‌المللی به انجام رسیده حکایت از این دارد که کشورهایی که تبعیض‌های جنسیتی اعمال می‌کنند نسبت به کشورهایی که تبعیض جنسیتی کمتری دارند، رشد اقتصادی با شتاب کمتر و فقر بیشتری دارند و دستاوردهای اقتصادی‌شان محدودتر و ناکارآمدتر است. مطالعات نشان داده درحالی‌که جنسیت به رشد اقتصادی کمک می‌کند، الزاما رشد اقتصادی منجر به برابری جنسیتی بیشتر نمی‌شود. پیشبرد برابری جنسیتی مستلزم تقویت ابعاد مختلف استقلال زنان، اختیار عمل و استقلال اقتصادی و سیاسی ایشان، شهروندی کامل و آزادی ایشان از اشکال مختلف خشونت و دستیابی ایشان به اختیار عمل درزمینه بهداشت باروری‌شان است. سرمایه‌گذاری در سرمایه انسانی، سلامت و آموزش زنان و دختران، قدم اساسی و کلیدی به‌پیش تلقی می‌شود، همچنان که اهداف توسعه هزاره MDGs نیز در این زمینه گواه است. منطق این امر، این است که زنان سالم و آموزش‌دیده، امکان بیشتری دارند برای اینکه درگیر در فعالیت‌های تولیدی شوند، اشتغال در بخش رسمی بازار پیدا کنند و درآمدهای بیشتری کسب کنند. زنان تحصیلکرده احتمال بیشتری دارد که در آموزش فرزندان خود سرمایه‌گذاری کنند و درعین‌حال، تعداد فرزندان‌شان را کنترل کنند. بنابراین، سرمایه‌گذاری در سرمایه انسانی، دستاوردهای کوتاه‌مدت، بلندمدت و بین‌نسلی بیشتری به بار می‌آورد و تاثیرات مثبتش هم شامل دستاوردهای اقدامات تولیدی می‌شود و هم بر محدود کردن رشد ناپایدار جمعیت موثر واقع می‌شود. در مواردی باورهای مذهبی یا محدودیت‌های فرهنگی هم بر مشارکت فعال زنان در توسعه تاثیرگذار است. درنتیجه، زنان همچنان در تحرک اجتماعی صعودی، از محرومیت بیشتری در رنجند. در برخی از فرهنگ‌ها، زنان تنها زمانی می‌توانند خانه را ترک کنند که به همراه مردان خانواده باشند که در عمل امکان فعالیت اقتصادی را شدیدا محدود می‌کند و زنانی که قادر به ترک خانه باشند، در معرض سوءرفتارهای جنسی، جسمانی و کلامی یا برچسب‌زنی‌های منفی قرار می‌گیرند. در ایران، بنا به دلایل مختلف فرهنگی، اجتماعی، حقوقی و سیاستی، همچنان مشارکت زنان در توسعه نسبت‌های پایینی حتی در مقایسه با کشورهای منطقه خاورمیانه دارد. این در حالی است که روند رشد حضور زنان در عرصه تحصیلات متوسطه و تکمیلی چشمگیر است، و بااین‌حال، زنان در ورود و حضور فعال در بازار کار اقتصادی با موانع عدیده‌ای روبه‌رو هستند.

وزیر ارتباطات:

اختلال تلگرام از شبکه‌های ایران نیست

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با تاکید بر نقش فضای مجازی در اطلاع‌رسانی به مردم زلزله‌زده گفت در برنامه داریم تا در آینده برای آسیب‌پذیری کمتر زیرساخت‌های مخابراتی در مواقع بحران، از انرژی خورشیدی استفاده کنیم. محمدجواد آذری‌جهرمی روز چهارشنبه پس از جلسه هیأت دولت در جمع خبرنگاران با ارائه گزارشی از اقدامات انجام شده توسط این وزارتخانه در مناطق زلزله‌زده افزود: از ساعات اولیه مجموعه اپراتورها در ستاد بحران فعال شدند. وی افزود: در شب نخست وقوع این حادثه در مجموع حدود ۱۴۷ سایت موبایل از دسترس خارج شدند که علت اصلی آن، قطعی برق بود که البته به سرعت در همان شب برخی سایت‌ها به مدار بازگردانده شدند. وی اظهار داشت: بالا بودن حجم مکالمات به سمت مناطق زلزله‌زده سبب شد تا ظرفیت‌های موجود در مناطق آسیب‌دیده، اشباع شود که به سرعت ظرفیت آن افزایش یافت و تا ظهر سه‌شنبه همه شرایط منطقه و ارتباطات به شکل قبلی بازگشت. وزیر ارتباطات با بیان اینکه ممکن است مشکل آنتن‌دهی در برخی مناطق از گذشته باشد، اظهار داشت: در این رابطه که اختلالی در ارتباطات مناطقی که دچار مشکل شده بودند، ادامه دارد هنوز ارائه نشده است. وی در عین حال اظهار داشت: البته اپراتورهای تلفن همراه با توصیه وزارت ارتباطات بسته‌های ویژه‌ای را برای اتصال مشترکان در نظر گرفته‌اند و برای سه روز این بسته‌ها و همچنین مکالمات رایگان تمدید شده و همچنین بسته‌های اینترنتی خاص در مناطق زلزله‌زده فعال شده است. وی خاطرنشان کرد: با وجود نکات منفی و شایعات پخش شده در فضای مجازی، باید بگویم فضای مجازی نقش بسیار خوبی در کمک‌رسانی، اطلاع‌رسانی و پیدا کردن افراد توسط عزیزان‌شان داشته است که باید برای ایجاد نظام کنترل شایعات و مراجع پخش اخبار در فضای مجازی تلاش ویژه‌ای کرد و بتوانیم از حداکثر مزایای فضای مجازی استفاده کنیم. آذری‌جهرمی درباره امکانات و تسهیلات ویژه در نظر گرفته شده در منطقه زلزله‌زده، تصریح کرد: همین امروز نیز همکاران ما در سازمان فضایی در حال فعالیت هستند که بالن اینترنت را در این منطقه فعال کنند و بتوانند خدمات آن را ارائه دهند که در آینده در این زمینه اطلاع‌رسانی بیشتری خواهد شد. وی ادامه داد: در کنار این خدمات، اپراتورهای ارتباطی و کارکنان وزارت ارتباطات روز گذشته در اقدامی انسان دوستانه ۵ هزار پتو و ۵۰۰ تخته چادر را تهیه کردند و صبح امروز (دیروز) به مناطق زلزله‌زده فرستاده شده است. به گفته آذری‌جهرمی، یکی از معاونان این وزارتخانه مسئول آن شد که با اپراتورها موبایل و تجهیزات اینترنت و تمامی تهیه‌کنندگان بخش اینترنت و مخابرات هماهنگی شوند تا بتوانند اقلام و مواد بهداشتی که هلال احمر و ستاد بحران اعلام نیاز کرده، جمع‌آوری کنند. وزیر ارتباطات گفت: ما از ستاد بحران گزارشی درباره اختلال در ارتباطات نداریم و اگر باشد به سرعت تیم‌هایی برای حل این موضوع به منطقه می‌فرستیم تا بتوانیم ارتباطاتی که لازمه اطلاع‌رسانی است فراهم شود. وی قطعی برق را علت اصلی بروز برخی اختلال‌های ارتباطی برشمرد و گفت: از این منظر زیرساخت‌های ارتباطی ما کمی آسیب‌پذیری دارد و امیدواریم در آینده در مناطق خطرپذیر از انرژی خورشیدی برای تامین برق سایت‌های اصلی استفاده کنیم تا در مواقع خطر و حوادث آتی با چنین خطری مواجه نشویم. وی در پاسخ به سوالی درباره اختلال در تلگرام نیز اظهار داشت: حدود ساعت ۱۲ شب چهارشنبه تماس‌هایی در این زمینه داشتیم و بررسی‌ها هم نشان می‌داد که ارتباط با شبکه پیام‌رسان تلگرام برقرار نمی‌شود؛ البته اشکالات و اختلالات شبکه‌ای از سوی ما نبود و پس از بررسی‌ها دلیل این موضوع اطلاع‌رسانی می‌شود.

چرا تلگرام مختل شد؟

تلگرام روز چهارشنبه در نقاط مختلف ایران به قطعی و اختلال دچار شد و این در حالی بود که دیگر برنامه‌های اجتماعی فعال و در دسترس بودند و به‌ظاهر اختلال تلگرام از اشکال در شبکه داخلی نبوده است. به گزارش ایسنا، شبکه پیام‌رسان تلگرام دچار اختلالاتی شده بود اما وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات اعلام کرد که این اختلالات به دلیل اشکالات داخلی ایران نبوده است. در فضای مجازی عکسی منتشر شده که براساس آن شبکه جهانی تلگرام به مشکلاتی دچار شده بود. نقشه تلگرام نشان می‌دهد که قطعی‌های ایجاد شده این نرم‌افزار در سراسر جهان به‌دلیل برخی اختلالات درونی تلگرام بوده است. در شکل زیر بخش‌هایی که نرم‌افزار تلگرام به دلیل اختلالات درونی دچار قطعی شده نشان داده شده است. البته برخی گزارش‌ها از کاربران همچنان از بروز برخی مشکلات برای استفاده از پیام‌رسان تلگرام در برخی مناطق حکایت دارند. در همین حال در برخی خبرها اعلام شد که نسخه ۴٫۵ تلگرام منتشر شده است. بنا بر اعلام سایت‌ها، در این نسخه می‌توان عکس و ویدئو را به‌صورت آلبوم و به همان ترتیبی که انتخاب شده، در یک مسیج ارسال کرد. بخش Chat with you به Saved Messages تغییر هم نام داده شده، بنابراین می‌توان پیام‌های دلخواه را در آنجا ذخیره کرد. سرچ تلگرام هم بهبود پیدا کرده و برای پیدا کردن کانال خاصی لازم نیست اسم کامل کانال را بنویسید. همچنین کانال‌های محبوب‌تر اول لیست نتایج ظاهر می‌شوند.

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

دریچه

آیا پس از زلزله، ساخت‌وساز و سرمایه‌گذاری رونق می‌گیرد؟

زلزله ویران‌کننده، به نفع یا ضرر اقتصاد؟

کارشناسان براین باورند که در کشورهای توسعه‌یافته و شهرهای پرجمعیت پس از بحران‌های طبیعی، سرمایه‌گذاری و ساخت‌وساز در آنها افزایش پیدا می‌کند و به همین ترتیب، رشد اقتصادی و توسعه آن شهرها سرعت می‌گیرد.

به گزارش خبرآنلاین، «بحران‌های طبیعی بیش از اتفاق‌های تروریستی بر اقتصاد تأثیر می‌گذارند.» این را وارن بافت، کارآفرین سرمایه‌گذاری و فعال اقتصادی آمریکا می‌گوید. بحران‌های طبیعی مانند زلزله، توفان، سیل و گردباد بیشتر از بقیه اتفاق‌ها بر اقتصاد تأثیر می‌گذارند. همیشه پیامدهای اقتصادی زیادی از فجایع مهم به دنبال می‌آید. این بحران‌ها می‌توانند برای صنعت بیمه میلیاردها دلار هزینه داشته باشند. اگر این بحران‌ها حاد باشند، می‌توانند برای دهه‌ها رشد اقتصادی کشور را کاهش دهند. از طرفی می‌توانند مسبب افزایش قیمت غذا و گاز نیز باشند. به نوعی بلایای طبیعی دارایی‌های مادی مانند ساختمان‌ها، تجهیزات و همچنین سرمایه انسانی را از بین می‌برد و در نتیجه کشور ظرفیت تولید خود را از دست می‌دهد. این تأثیرات نامطلوب گاه ممکن است برای شرکت‌ها فاجعه‌برانگیز باشد و منجر به بسته شدن آنها شود.

اما تحقیقات علمی که در خصوص تأثیرات اقتصادی بلایای طبیعی انجام می‌شود نشان می‌دهد در برخی مواقع بلایای طبیعی امکان دارد رشد اقتصادی را افزایش دهد. یکی از احتمالات پشت این تأثیر مثبت، افزایش بهره‌وری از بخش شرکت‌های اقتصادی است. با این حال به دلیل اینکه در این مطالعات از داده‌های جمع‌آوری شده استفاده می‌شود، نمی‌توانند به چرا و چه میزان بهره‌وری شرکت‌ها پاسخ دهند.

تحقیقات بانک جهانی نشان می‌دهد سونامی سریلانکا در سال ۲۰۰۴ دارایی شرکت‌ها را تغییر و سود، میزان فروش سهام و سرمایه آنها را تحت تأثیر قرار داده است. این در حالی است که پس از زلزله کوبه در سال ۱۹۹۵، اشتغال و رشد ارزش افزوده در این منطقه افزایش پیدا کرد. گزارش‌ها نشان می‌دهد سرمایه‌گذاری در بخش زلزله‌زده در کوبه نسبت به بخش‌های بیرون بیشتر بوده است. به همین ترتیب، پس از سیل شدیدی که در سال ۲۰۰۰ در اروپا رخ داد، میزان افزایش اشتغال و دارایی در بخش‌های بحران‌زده بیش از بقیه بخش‌های اروپا بوده است. در کوبه نیز با اینکه تأثیرات منفی اقتصادی در کوتاه‌مدت در ژاپن دیده شد، پس از اندکی این تأثیرات نیز از بین رفت.

زلزله ویران‌کننده

اقتصاد ژاپن پس از زلزله ۹ ریشتری و سونامی که در مارس ۲۰۱۱ رخ داد، ضربه سنگینی خورد. تخمین زده می‌شود که حدود ۲۸ هزار نفر کشته و حدود ۵۰۰ هزار نفر آواره شدند. این سونامی به نیروگاه هسته‌ای ژاپن صدمه زد و تشعشعات هسته‌ای وارد اقیانوس آرام شد و به ۴ هزار برابر حد مجاز رسید. بانک جهانی تخمین زده است که این بحران حدود ۲۳۵ میلیارد دلار هزینه برای کشور داشته است.

گری بکر، اقتصاددان آمریکایی در یکی از یادداشت‌های خود نوشته بود: «تردیدی نیست که ژاپن طی دو دهه گذشته بدشانس بوده است؛ این کشور رشد اقتصادی کندی داشته، تقابل با چین که اقتصادی نوظهور داشت و سرانجام بزرگ‌ترین زمین لرزه ثبت شده در ژاپن را ثبت کرده است؛ زمین لرزه‌ای که نه فقط مستقیما خسارت بزرگی به بار آورد، بلکه یک سونامی با قدرت تخریبی عظیم را به راه انداخت.»

وب سایت استاتیستا، ۱۰ کشوری را که صدمه‌های زیادی از زلزله بین سال‌های ۱۹۰۰ تا ۲۰۱۶ تجربه کردند، منتشر کرده است. براساس این آمار، ایران دهمین کشوری است که طی ۱۱۶ سال گذشته از زلزله ۱۱.۸۳ میلیارد دلار خسارت دیده است. از طرفی بیشترین کشور ژاپن است که طی این مدت ۳۵۹.۶۶ میلیارد دلار صدمه دیده است.

زلزله در گرو رشد اقتصادی

براساس گزارش اداره ملی اقیانوسی و جوی آمریکا، حدود ۱۹۵ زلزله ۵.۵ ریشتر به بالا از سال ۱۹۸۵ تا ۲۰۱۵ در کشورهای در حال توسعه‌یافته رخ داده است. خسارت‌های کشورهای توسعه‌یافته، بیشتر اقتصادی بوده و شامل هزینه‌های مستقیم می‌شود، اما کارشناسان براین باورند که بعد از هر حادثه طبیعی در کشورهای توسعه‌یافته و شهرهای پرجمعیت، سرمایه‌گذاری و ساخت‌وساز در آنها افزایش پیدا می‌کند و به همین ترتیب، رشد اقتصادی و توسعه آن شهرها سرعت می‌گیرد.

گزارش بانک جهانی نشان می‌دهد در کشورهایی مانند توکیو پس از زلزله شدید، ساخت‌وساز و سرمایه‌گذاری رونق گرفته و به همین ترتیب رشد اقتصادی نیز افزایش پیدا کرده است.

با توجه به تأثیر و نفوذ اقتصادهای جدید در سیستم جهانی، میزان توان این کشورها برای مقابله با بلایا از اهمیت قابل توجهی برخوردار است. در واقع، میزان استقامت و توانایی کشورها برای مقابله با تبعات سنگین بلایای طبیعی عامل تعیین‌کننده بوده و حتی می‌تواند جایگاه و بلندپروازی‌های آنها در سطح اقتصاد جهانی را تحت تأثیر قرار دهد.

کنایه رئیس‌جمهور به فروپاشی ساختمان‌های دولتی در زلزله کرمانشاه

کمک ۲۸۱ میلیارد تومانی بلاعوض دولت به زلزله‌زدگان

فرصت امروز: رئیس‌جمهور ساختمان‌هایی را که توسط دولت ساخته شده و در اثر زلزله اخیر کرمانشاه فروریخته‌اند، نشانه فساد در بحث ساخت‌وساز دولتی دانست و در عین حال گفت که وقوع حوادثی طبیعی، میز محاکمه نیست: «اینکه خانه ساخته خود مردم در منطقه سرپل ذهاب سالم مانده و در مقابل، ساختمان دولتی فروریخته، نشان‌دهنده وقوع فساد در این زمینه است و مشخص است که در بخش پیمانکاری ساخت‌وساز فساد وجود داشته است.» اما با این حال «وقوع حوادثی طبیعی میز محاکمه نیست که در آن همدیگر را پای آن کشانده و به محاکمه بکشانیم، بلکه چنین اتفاقاتی زمان یاری و کمک و همدلی بیشتر مردم و انسجام و وحدت است.»

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی ریاست‌جمهوری، حجت‌الاسلام حسن روحانی روز چهارشنبه در جلسه هیأت دولت با اشاره به وقوع زلزله در منطقه غرب کشور و کرمانشاه گفت: زلزله شدیدی که با قدرت و بزرگی ۷.۳ ریشتر در کرمانشاه به وقوع پیوسته، کمتر سابقه داشته است. وقوع چنین زلزله‌ای در هر کشوری خطرناک بوده و مشکلات زیادی به همراه دارد و در کشورمان نیز این زلزله خسارات زیادی به خصوص در روستاها به همراه داشته است.

رئیس‌جمهور، پیشگیری و مقابله با خطرات ناشی از زلزله را وظیفه همگانی توصیف کرد و گفت: حوادثی مانند زلزله درسی برای همه ما است که چگونه همدیگر را یاری کرده و با همدیگر باشیم.

مهم‌ترین صحبت‌های رئیس‌جمهور در جلسه روز چهارشنبه هیأت وزیران را در ادامه می‌خوانید.

* روز سه‌شنبه در جریان بازدید از مناطق زلزله زده صحنه‌هایی از ایثار و فداکاری دیدم که بسیار دلگرم‌کننده بود و در یک نمونه در بیمارستان آیت‌الله طالقانی در دو روز گذشته حدود ۳۰۰ عمل جراحی انجام شده و از چهره پزشکان و پرستاران کاملا مشخص بود که شبانه‌روز و بدون استراحت مشغول امدادرسانی بودند و این بسیار ارزشمند است. هم امروز در جلسه هیأت دولت تصمیمات لازم در زمینه نحوه کمک‌رسانی ازجمله ارائه کمک‌های بلاعوض و وام و نیز چگونگی اسکان موقت و اضطراری آسیب‌دیدگان، اتخاذ خواهد شد.

* حدود ۳۰ هزار خانه شهری و روستایی مناطق زلزله‌زده کرمانشاه برای بازسازی و ترمیم نیاز به کمک دارند که باید در این زمینه کمک کنند، اما مسئولیت اصلی در استقرار موقت و دائمی مردم زلزله‌زده، بنیاد مسکن است و خواهش می‌کنم که کارهای موازی در این زمینه صورت نگیرد و هر کسی که قصد کمک دارد، آن را در اختیار بنیاد مسکن قرار دهد. در زمینه کمک‌های دیگر نیز بهتر است هلال احمر مرجع باشد و در حوزه اطلاع‌رسانی با توجه به اینکه در چنین مواقعی اخبار و شایعات کذب و گسترده‌ای گفته می‌شود، مرجع اصلی مردم برای اطلاع از امور بایستی صدا و سیما باشد.

* روز سه‌شنبه مردم با صبر، متانت و ادب و بسیار منطقی خواسته‌های اولیه خود را مطرح کردند و وظیفه داریم که به مسئولیت خود در این زمینه عمل کنیم.

* در مواقعی مانند زلزله که جاده‌ها مسدود می‌شوند امداد هوایی جایگاه بسیار ارزشمندی دارد و از همه کسانی که در این زمینه تلاش کردند و تمام نیروهای مسلح اعم از ارتش و سپاه صمیمانه تشکر می‌کنم. دولت هم با تمام وجود تأکیدات رهبر انقلاب را مورد توجه قرار خواهد داد.

* باید در کنار قدرت ملی، وحدت ملی را هم مستحکم کنیم. امروز بیش از هر زمان دیگری نیازمند وحدت و همدلی هستیم و باید از حوادثی مانند زلزله برای وحدت بیشتر استفاده کرد نه برای تفرقه و ایجاد اختلاف و دودستگی. وقوع حوادثی طبیعی میز محاکمه نیست که در آن همدیگر را پای آن کشانده و به محاکمه بکشانیم، بلکه چنین اتفاقاتی زمان یاری و کمک و همدلی بیشتر مردم و انسجام و وحدت است.

* کسی منکر وجود مشکلات در حوزه‌های مختلف نیست، اما در عین حال به آینده بهتر و کشور آبادتر امید داشته و تردید ندارم از مشکلات عبور خواهیم کرد و در این مسیر قدرت ملی و حفظ وحدت و یکپارچگی می‌تواند چاره‌ساز بوده و ما را از شرایط و مشکلات به سلامت عبور دهد.

۲۸۱ میلیارد تومان کمک بلاعوض دولت به زلزله‌زدگان

همچنین سخنگوی دولت در حاشیه جلسه هیأت دولت در جمع رسانه‌ها از تصویب ۲۸۱ میلیارد تومان کمک بلاعوض دولت به زلزله‌زدگان کرمانشاه خبر داد.

محمدباقر نوبخت با اشاره به مصوبات دولت برای رسیدگی به وضعیت آسیب‌دیدگان مناطق زلزله‌زده غرب کشور گفت: هیأت دولت ۶۵۹ میلیارد تومان برای تسهیلات و ۲۸۱ میلیارد تومان به‌عنوان کمک بلاعوض به زلزله‌زدگان کرمانشاه را تصویب کرده است و به خانواده‌هایی که نیاز به احداث و بازسازی دارند، در روستاها ۲۵ میلیون و شهرها ۳۵ میلیون تومان وام تعلق می‌گیرد.

او ادامه داد: ۵ میلیون تومان نیز به روستاییان و ۶ میلیون تومان هم به شهرنشینان کمک بلاعوض پرداخت خواهد شد و خانواده‌هایی که نیاز به مرمت خانه دارند، هم ۱۲ میلیون تومان وام و ۲ میلیون تومان کمک بلاعوض دریافت می‌کنند.

نوبخت تأکید کرد: کسانی که به خرید لوازم خانه احتیاج دارند، ۳ میلیون تومان وام و ۲ میلیون تومان کمک بلاعوض دریافت می‌کنند و برای اسکان موقت خانواده‌ها، در روستاها ۳ میلیون تومان و در شهرها ۵ میلیون تومان کمک بلاعوض پرداخت می‌شود.

سخنگوی دولت با تأکید بر اینکه این مبالغ فقط برای خانواده‌ها در نظر گرفته شده و غیراز مصوبه‌ای است که باید برای جبران زیربناها و بناهای دولتی در نظر بگیریم، گفت: این ارقام به بانک مرکزی و سازمان برنامه و بودجه ابلاغ شده است. بانک مرکزی هم بخشنامه‌ای را برای کسانی که برای خرید لوازم خانه و موارد ضروری نیاز به پول دارند، تصویب کرده که از طریق قرض‌الحسنه انجام می‌شود.

نوبخت تأکید کرد: برای پرداخت این مبالغ، روند ابلاغ کردن صورت گرفته و قرار است بانک مرکزی و سازمان برنامه و بودجه این مبالغ را پرداخت کنند که ۶۵۹ میلیارد تومان را بانک مرکزی و ۲۸۱ میلیارد تومان را سازمان برنامه و بودجه پرداخت می‌کند و تلاش می‌کنیم که این مبالغ را تا قبل از پایان این ماه جاری پرداخت کنیم.

سخنگوی دولت در پایان گفت: بانک مرکزی هم بخشنامه‌ای دارد که همه زلزله‌زدگان بازپرداخت وام‌های قبلی‌شان به مدت دو سال وقفه بیفتد و به بنیاد مسکن ماموریت دادیم که همه مشکلات را این‌گونه حل کند و تصمیم دولت هم همین است که این مشکلات را حل کند.

گزارش ۲

علت ناکارآمدی صندوق‌های بازنشستگی در ایران چیست؟

پیشنهاد تجمیع صندوق‌های بازنشستگی

یک کارشناس حوزه کار پیشنهاد تجمیع صندوق‌های بازنشستگی را مطرح کرد و گفت برای جلوگیری از هرگونه فساد و زیان در چنین مجموعه‌هایی باید مدیریت آن به دست افراد کاردان و متخصص سپرده شود و ساختار مالی و اداری آن پیشرفته و غیرقابل دسترس باشد.

حمید نجف در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به تأیید قانون بازنشستگی پیش از موعد در شورای نگهبان گفت: اگر شرایط موجود و نقدینگی دولت را در نظر بگیریم اجرای چنین مصوبه‌ای برای دولت بار مالی به دنبال خواهد داشت. در حال حاضر، صندوق‌ها ورشکسته هستند و بیشتر نقدینگی خود را از دولت می‌گیرند تا بتوانند دستمزدها را بپردازند، لذا چنین مصوبه‌ای بار اضافه‌ای به دولت تحمیل می‌کند.

وی ادامه داد: در سوئد خانم خانه‌داری که بچه‌دار می‌شود دولت برایش حقوق در نظر می‌گیرد، ولی ما برای گرفتن همان حقوقی که فرد ۲۰ سال کار کرده دچار مشکل و سختی می‌شویم.

کارشناس حوزه کار با بیان اینکه در حال حاضر مدیریت صندوق‌ها حرف و حدیث دارد، افزود: تمام قوانینی مثل اینکه زنان بتوانند با ۲۰ سال سابقه خود را بازنشسته کنند یا افزایش سنوات ارفاقی، قوانین رفاهی است که برای تأمین رفاه و آسایش نیروی کار پیش‌بینی می‌شود، ولی متأسفانه عده‌ای از ورشکستگی صندوق‌ها دم می‌زنند تا افراد نتوانند از مزایای بازنشستگی استفاده کنند ولی از آن طرف فساد شرکت‌های تابعه و اقماری زیرمجموعه صندوق‌ها لاپوشانی می‌شود و در نهایت زورشان به بازنشستگی خانم‌ها می‌رسد.

نجف یادآور شد: عده‌ای هم در این بین طرفداری کرده و می‌گویند صندوق‌ها پول ندارند، ولی اگر واقعا نگران بدهی صندوق‌ها هستند چرا به دنبال اصلاح ساختار مالی و بهداشت مالی صندوق نمی‌روند؟

او با بیان اینکه مدیریت صندوق‌های بازنشستگی باید به افراد کاردان، متخصص و مدیر سپرده شود، گفت: بخش اعظمی از شرکت‌های زیرمجموعه صندوق‌ها درآمدشان متعلق به خودشان است یعنی اگر سودی ببرند این سود متعلق به خودشان است، ولی اگر ضرر کرده باشند متعلق به دولت است.

نجف با طرح این پیشنهاد که صندوق‌ها باید تجمیع شوند، ادامه داد: از نظر ساختار اداری و مالی و مدیریتی، ساختار مالی صندوق‌ها باید پیشرفته و غیرقابل دسترس باشد و سیستم‌های نظارتی قوی بر آن نظارت کنند. مدیریت صندوق هم مهم است و باید مثل شورای شهر باشد یعنی تحت یک هیأت‌مدیره مقتدر و براساس انتخابات شکل گیرد و حالت انتصابی نداشته باشد.

این کارشناس اقتصادی با بیان اینکه صندوق‌های بازنشستگی خصوصی، ولی مدیریت‌شان دولتی است، افزود: با وجود آنکه پول افراد کارمند و کارگر در صندوق‌ها قرار دارد ولی می‌بینیم که در آنها هزار و یک اتفاق تلخ می‌افتد و بیشتر آن هم از سوءمدیریت صندوق‌ها ناشی می‌شود.

وی اضافه کرد: متأسفانه در اجرای صحیح اصل ۴۴ و خصوصی‌سازی ناموفق بودیم و بعضا مدیران شرکت‌هایی که باعث زیان شرکت‌های دولتی شده بودند، خود خریدار این شرکت‌ها شدند و آنها را به سمت سهامی عام و خاص بردند.

نجف با بیان اینکه بعضی صندوق‌ها حالت حیاط‌خلوت را پیدا کرده‌اند تا با پول بازنشسته‌ها شرکت‌های متعدد راه‌اندازی شود، افزود: متأسفانه بیشتر صندوق‌ها درآمدی ندارند و از ساختار اصولی و منطقی و حساب شده‌ای تبعیت نمی‌کنند به همین دلیل باید ناکارآمدی صندوق‌های بازنشستگی بررسی شود و اگر اختلاس یا سوءمدیریتی در صندوق‌ها در حال وقوع است بلافاصله شناسایی و با اصلاح ساختار با آن مقابله شود.

ساختمان

عمر مفید ساختمان‌ها در ایران؛ ۲۵ تا ۳۰سال

چرا صنعت ساختمان در آزمون زلزله کرمانشاه مردود شد؟

خرابی‌های زلزله کرمانشاه بار دیگر ضعف ساختمان‌سازی در کشور را گوشزد کرد. در این حادثه تلخ، حتی واحدهای مسکن مهر نیز که متولی ساخت آنها دولت بود و فقط چند سال از پی‌ریزی آنها می‌گذرد، نیز آسیب جدی دیدند. کارشناسان حوزه عمران معتقدند بدون رعایت کامل مقررات ملی ساختمان، باز هم در زلزله‌ها شاهد خرابی‌های گسترده خواهیم بود. به گزارش پایگاه خبری اتاق ایران، کافی است یک‌بار تصاویری از یک منطقه زلزله‌زده در هر جای کشور را ببینید تا گواهی دهید که بیشتر ساختمان‌ها در کشور ما نمی‌توانند از زلزله جان سالم به در ببرند. این در حالی است که خبرگان حرفه مهندسی معتقدند با رعایت مقررات ملی ساختمان، بناها نباید هنگام وقوع زلزله به این صورت بریزند و مرگ‌آفرین شوند. در زلزله کرمانشاه بحران به‌جایی رسید که حتی مسکن مهر که دولت کارفرمای آن بوده نیز نتوانست از آزمون زلزله روسفید بیرون بیاید، درحالی‌که در کنار این واحدها، خانه‌هایی بودند که توسط خود مردم ساخته شده بودند و توانستند پابرجا بمانند.

قوانین کاغذی، ساختمان‌های واقعی

قریب به ۴۴سال از تصویب قانون نظام معماری و ساختمانی کشور در سال ۱۳۵۲ می‌گذرد و قانون نظام‌مهندسی و کنترل ساختمان نیز از سال ۱۳۷۴تاکنون حدود ۲۲سال است که بر سر صنعت ساختمان سایه انداخته. علاوه بر اینها از سال ۸۴مباحث بیست‌ودوگانه مقررات ملی ساختمان نیز به‌صورتی الزام‌آور پا به عرصه ساخت‌وساز گذاشت تا اگر ساختمانی بنا می‌شود، بتواند برای سالیانی بیشتر پایدار بماند و جان و مال ساکنان آن را هم حفظ کند. در این مباحث، برای مقاومت بنا در برابر زلزله و آتش‌سوزی و سوانح طبیعی گرفته تا صرفه‌جویی در انرژی و افزایش عمر بنا، تمهیداتی اندیشیده شده و همزمان با الزامی کردن استفاده از مهندسان ناظر و مجریان ذی‌صلاح در فرآیند ساخت‌وساز، شرایط مساعد برای رعایت این تمهیدات نیز فراهم آمده است، اما به قول کارشناسان صنعت ساختمان، بسیاری از این قوانین روی کاغذ مانده و هنوز اجرایی نشده‌اند.

بحران ساختمان در مهد مهندسی

مباحث بیست‌ودوگانه مقررات ملی ساختمان، همه قوانین مرتبط با پروسه ساخت‌وساز اصولی را در برمی‌گیرد و آیین‌نامه ۲۸۰۰ نیز مستقیماً به مقاومت بنا در برابر زلزله اختصاص دارد. از سوی دیگر ایران مهد مهندسان است و در رده‌بندی کشورهای مهندس‌پرور، در رتبه سوم قرار دارد؛ بااین‌وجود گفته می‌شود عمر مفید ساختمان‌ها در کشورمان بین ۲۵تا ۳۰سال است؛ یعنی یک‌سوم عمر ساختمان در کشورهای نسبتاً توسعه‌یافته و حدود یک‌هفتم عمر ساختمان در کشورهای پیشرفته. دبیر کانون انبوه‌سازان کشور، وضعیت نابسامان ساختمان‌های کشور را به غفلتی نسبت می‌دهد که در حوزه آموزش نیروهای فنی و تکنسین‌های فعال در صنعت ساختمان رخ داده است. فرشید پورحاجت به همشهری می‌گوید: در سال‌هایی که قانون نظام‌مهندسی و مباحث مقررات ملی ساختمان در کشور وضع و اجرایی شده، کیفیت ساخت‌وساز رو به بهبود رفته و ساختمان‌ها با وضعیت بهتری ساخته شده‌اند؛ اما همواره این واقعیت نادیده گرفته می‌شود که ما در طول همه این سال‌ها، در زمینه پرورش نیروهای فنی صنعت ساختمان کم‌کاری داشته‌ایم غافل از اینکه بیش از ۹۰درصد ساخت‌وسازها را همین تکنسین‌ها و کارگران ساختمانی انجام می‌دهند.

غفلت از آموزش کارگران ساختمانی

پورحاجت معترف است که در ایران هزینه‌ای برای پرورش و آموزش عناصر اصلی صنعت ساخت‌وساز صرف نمی‌شود و درحالی‌که ۴۵۰هزار نفر از جامعه مهندسان در سازمان نظام‌مهندسی کشور عضو هستند و باید مقررات صنعت ساخت‌وساز را رعایت کنند اما در بخش تکنسین‌های فنی ساختمان، هرگز چنین اتفاقی رخ نداده است. تربیت نیروی کارآمد و ذیصلاح برای کارهای اجرایی صنعت ساختمان رسالتی است که بر دوش سازمان فنی و حرفه‌ای بوده که در طول سالیان متوالی، غفلت از رسالت این سازمان تکنسین‌پرور در سایه توجه و گرایش بیش‌ازحد به نظام آموزش عالی، این رسالت هرگز به‌درستی انجام نشده است. از یک‌سو نظام آموزش عالی کشور، ناتوان از تربیت متخصصان متناسب با نیاز بازار کار انبوهی از فارغ‌التحصیلان دانشگاهی را به پشت دروازه‌های بازار کار فرستاده که کارهای موجود به مذاق‌شان خوش نمی‌آید و از سوی دیگر بخش‌های اجرایی کشور به‌ویژه صنعت ساختمان با کمبود تکنسین متخصص روبه‌رو شده است. پورحاجت، عدم‌نظارت در حوزه استاندارد مصالح را نیز در پوشالی بودن ساختمان‌های کشور دخیل می‌داند ولی باوجود این معتقد است که اگر سازندگان به مباحث مقررات ملی ساختمان پایبند باشند، ساختمان‌ها نباید در زلزله‌ای به‌مانند زلزله کرمانشاه به‌گونه‌ای ریزش می‌کردند که تلفات جانی گسترده داشته باشند.

حکمرانی پولدارها در صنعت ساختمان

عرصه ساخت‌وساز در کشور ما از دیرباز جولانگاه پولدارهایی بوده که به بسازوبفروش و گاه بسازوبنداز معروف شده‌اند و حتی وقتی مقررات انجام ساخت‌وساز توسط مجریان ذیصلاح را الزامی کردند نیز پای این افراد از صنعت ساختمان بریده نشد. با این‌همه، تا زمانی که کار ساخت‌وساز فقط با قیمت واقعی به مجریان ذی‌صلاح سپرده نشود، حال و روز ساختمان‌های کشور بهتر از این نمی‌شود.

یادداشت

برنامه‌ریزی مبتنی بر مناطق برای اشتغال در کشور

مریم نهاوندی
عضو هیأت علمی دانشگاه تهران

برنامه‌ریزی برای اشتغال در جامعه باید یک برنامه‌ریزی مبتنی بر مناطق مختلف کشور باشد. اگر در منطقه‌ای به لحاظ اقلیمی استعداد کشاورزی وجود دارد باید در آن مناطق علاوه بر تقویت کشاورزی، صنایع تولیدی نیز حمایت شوند و برعکس در مناطقی مانند مناطق کویری که استعداد کشاورزی وجود ندارد، باید به صنایع گردشگری توجه بیشتری شود. با نگاهی به تجربه کشور امارات در زمینه جذب گردشگر و صنعت توریسم می‌توان به این نتیجه رسید که دوبی با اینکه در منطقه‌ای کاملا بیابانی قرار دارد اما به دلیل توجه به صنایع و جاذبه‌های مصنوعی گردشگری، امروزه به منطقه‌ای گردشگرپذیر و شکوفا تبدیل شده است به‌طوری که هر ساله برخی شهروندان ایرانی نیز برای گذران تعطیلات به آنجا سفر می‌کنند. باید در نظر داشت که یک گردشگر به محض ورود به کشور از راننده تاکسی تا نیروی خدماتی و راهنمای گردشگری را به خود مشغول می‌کند که همه اینها درآمدزا است، به علاوه اینکه اگر صنعت هتل‌سازی کشور نیز رونق بگیرد که بسیار اشتغال‌زا خواهد بود و زنجیره‌ای بزرگ از نیروی انسانی کشور را به خود مشغول خواهد کرد. همچنین می‌توانیم به شهروندان و مخصوصا روستاییان یا ساکنان مناطق تفریحی آموزش بدهیم که چگونه محیطی گردشگرپذیر را ایجاد کنند. مثلاً یک خانه روستایی را چگونه طراحی و تزیین کنند تا مورد توجه قرار بگیرد و از سویی دیگر همان طراحی را از طریق اینترنت در بازار جهانی تبلیغ کنیم. امروزه خیلی از خانه‌های قدیمی مربوط به دوره قاجاریه و بسیاری از خانه‌ها و باغ‌های قدیمی قابلیت تبدیل به جاذبه‌های گردشگری را دارند.

منبع: ایسنا

انرژی

رشد ۸۳ درصدی واردات نفت کره جنوبی از ایران

واردات نفت خام ایران از سوی کره جنوبی در پی کاهش صادرات میعانات ایران به آسیا، در اکتبر نسبت به ماه پیش از آن ۹.۵ درصد کاهش پیدا کرد با این همه بر مبنای سالانه افزایش ۸۳درصدی داشت. به گزارش ایسنا، آمار گمرکی نشان داد کره جنوبی که یکی از مشتریان آسیایی بزرگ ایران است، ۱.۶۵ میلیون تن یا ۳۹۰ هزار و ۶۷۵ بشکه در روز نفت خام ایران را در اکتبر خریداری کرد که این میزان در مقایسه با واردات ۱.۸۳ میلیون تن در سپتامبر، ۹.۵ درصد کاهش داشت اما حدود ۸۳درصد بالاتر از اکتبر سال گذشته است. ایران تأمین‌کننده اصلی نفت فوق سبک معروف به میعانات به کره جنوبی است اما در آمار منتشره، جزییات واردات ارائه نشده است. براساس گزارش رویترز، کاهش ماهانه صادرات نفت ایران به کره جنوبی در شرایطی روی داده که تهران تلاش می‌کند تولید نفت خود را پس از برچیده شدن تحریم‌های هسته‌ای در سال گذشته افزایش دهد و سهم بازاری را که در دوران تحریم‌ها به رقیبانش واگذار کرده بود پس بگیرد. سعید خوشرو، مدیر امور بین‌الملل شرکت ملی نفت ایران اواخر سپتامبر به رویترز گفته بود به دلیل مشکلات فنی در میدان گازی پارس جنوبی که رفع آنها یک تا دو ماه طول خواهد کشید، ایران با کاهش تولید مواجه شده و صادرات میعانات خود را کاهش داده است. طبق آمار گمرکی، صادرات نفت از ایران به کره جنوبی در فاصله ژانویه تا اکتبر سال میلادی جاری، ۴۶.۵درصد افزایش یافت و به حدود ۱۵.۷ میلیون تن یا ۳۷۸ هزار و ۴۴۷ بشکه در روز رسید، درحالی‌که در مدت مشابه سال گذشته این رقم ۱۰.۷۲ میلیون تن بود. آمار گمرکی نشان داد میزان واردات نفت کره جنوبی در اکتبر مجموعا ۱۲.۴۴ میلیون تن یا ۲.۹۴ میلیون بشکه در روز بود که ۷.۴ درصد نسبت به ۱۱.۵۹ میلیون تن در مدت مشابه سال گذشته افزایش داشت. اگرچه واردات نفت خام کره جنوبی در ماه میلادی گذشته بر مبنای سالانه افزایش داشت، اما واردات نفت این کشور از عربستان سعودی ۳۰.۲ درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته کاهش یافت و به حدود ۲.۷ میلیون تن یا ۶۳۴ هزار و ۸۷۶ بشکه رسید، زیرا این کشور در راستای توافق کاهش تولید اوپک و غیراوپک برای حذف مازاد عرضه جهانی همچنان به محدود کردن تولید نفت خود ادامه می‌دهد. مجموع واردات نفت خام کره جنوبی در ۱۰ ماه نخست سال ۲۰۱۷ به میزان ۳.۸ درصد افزایش یافت و به ۱۲۲.۹۵ میلیون تن یا ۲.۹۶ میلیون بشکه در روز در مقایسه با ۱۱۸.۴۴ میلیون تن در مدت مشابه سال گذشته رسید. آمار واردات نفت نهایی کره جنوبی برای اکتبر اواخر ماه جاری از سوی شرکت ملی نفت کره منتشر می‌شود.

مهم‌ترین خط ریلی کشور پس از انقلاب در آستانه بهره‌برداری

سوت قطار قزوین – رشت به صدا درمی‌آید

خط آهن قزوین - رشت به‌عنوان یکی از طرح‌های ملی، آخرین حلقه اتصال کریدور راه‌آهن جنوب به شمال و از مهم‌ترین خطوط ریلی ایران و منطقه به شمار می‌رود که احداث آن در مراحل پایانی قرار دارد. راه‌آهن قزوین - رشت- انزلی- آستارا کشورهای آسیای‌میانه، اروپا و روسیه را به خلیج‌فارس و اقیانوس هند متصل کرده و به لحاظ اقتصادی نیز از اهمیت ویژه برخوردار است. با ادامه این طرح تا بندر آستارا، شاهد ایجاد مسیری امن و مطمئن در جابه‌جایی کالا و مسافر بین کشورهای اروپای‌شرقی، روسیه و کشورهای حاشیه دریای خزر تا خلیج‌فارس خواهیم بود. با توجه به وعده مسئولان در بهره‌برداری از این خط ریلی در اواخر سال گذشته و در ادامه نیز راه‌اندازی آزمایشی این مسیر، اما همچنان شاهد سرعت ادامه عملیات اجرایی آن در برخی نقاط هستیم.

راه‌آهن قزوین-رشت در آستانه بهره‌برداری قرار دارد

معاون رئیس‌جمهوری و رئیس سازمان برنامه و بودجه هفته گذشته در جریان بازدید از این پروژه اظهار کرد: احداث خط آهن قزوین-رشت ۹۹درصد پیشرفت فیزیکی دارد. محمدباقر نوبخت، روند اجرای این پروژه را خوب توصیف و اظهار امیدواری کرد تا پایان امسال این خط ریلی به بهره‌برداری برسد. وی از این مسیر ریلی به‌عنوان مسیری بین‌المللی یاد کرد و گفت: تکمیل خط آهن قزوین-رشت-آستارا ایران را به جمهوری آذربایجان متصل می‌سازد. مدیرکل راه و شهرسازی استان قزوین در گفت‌وگو با ایرنا، در خصوص این طرح گفت: بدون شک، خط آهن قزوین-رشت و ادامه آن تا بندر آستارا یکی از مهم‌ترین طرح‌های خطوط ریلی کشور پس از انقلاب به شمار می‌رود که با بهره‌برداری از آن شاهد تحولات شگرفی در جابه‌جایی مسافر و انتقال کالا در کشور خواهیم بود. مسعود حق‌لطفی ادامه داد: اگرچه به لحاظ کمبود اعتبارات ملی، مدت‌زمان احداث این مسیر ریلی به درازا کشیده اما براساس آمارهای موجود، اجرای طرح یادشده در سال‌های گذشته از سرعت عمل قابل قبولی برخوردار بوده است. وی، کوهستانی‌بودن منطقه و انتخاب مسیرهای صعب‌العبور را از دلایل طولانی‌شدن این طرح دانست و گفت: مسیر سخت این خط ریلی از منطقه کوهین در استان قزوین آغاز و تا رستم‌آباد در استان گیلان ادامه داشته و اجرای بزرگ‌ترین پل ریلی کشور و حفاری تونل در ارتفاعات، بیانگر این موضوع است. مدیرکل راه و شهرسازی استان قزوین اضافه کرد: بهره‌برداری از خط آهن قزوین - رشت در صورت تخصیص به‌موقع اعتبارات می‌تواند در سال جاری محقق شود.

نیاز خط آهن قزوین - رشت به ۵هزار میلیارد ریال اعتبار

مدیرکل ساخت و توسعه راه‌آهن منطقه ۲ کشور نیز اظهار کرد: تاکنون برای اجرای این طرح ۱۳ هزار میلیارد ریال از اعتبارات دولتی هزینه شده و برای بهره‌برداری نهایی از آن نیز به ۵هزار میلیارد ریال دیگر نیازمند هستیم. علی‌اکبر مردی ادامه داد: عملیات ساخت خط آهن قزوین - رشت براساس برنامه‌ریزی‌های به عمل آمده و وعده مسئولان تا ۱۵ اسفندماه جاری به پایان می‌رسد. وی با اشاره به پیشرفت این طرح، ادامه داد: طول خط ریلی این مسیر ۱۶۴ کیلومتر است که عملیات ریلی ۱۴۴کیلومتر آن پایان یافته که علاوه بر ۲۰کیلومتر عملیات ریل‌گذاری باقی‌مانده، چهار کیلومتر زیرسازی این مسیر در محدوده شیرین سو در استان قزوین نیز باید انجام شود. به گفته وی، خط آهن قزوین - رشت دارای هشت کیلومتر پل خاص بوده که بزرگ‌ترین پل ریلی کشور به طول یک هزار و ۴۳۰ متر روی دریاچه سد منجیل در این مسیر واقع شده است. وی اظهار کرد: حفر ۲۲کیلومتر تونل، پنج کیلومتر گالری (تونل مصنوعی) به همراه اجرای ۲۲ میلیون متر مکعب عملیات خاکبرداری و یک میلیون و ۳۰۰ هزار متر مکعب بتن‌ریزی از دیگر مشخصات فنی این طرح است. مردی یادآور شد: شش ایستگاه کوهین، لوشان، منجیل، رستم‌آباد، امامزاده هاشم و پلیس راه رشت نیز برای این مسیر در نظر گرفته شده است.

توانایی ایران در شناسایی مخازن نفتی عمق چندهزار متری از طریق باکتری‌های سطح زمین

دستیابی دانشمندان ایرانی به جدیدترین فناوری اکتشاف

ایران به‌عنوان تنها کشور منطقه با دستیابی به تازه‌ترین روش شناسایی مخازن نفت و گاز از طریق باکتری‌های سطح زمین، علاوه بر صرفه‌جویی ۸۰ تا ۹۰درصدی در هزینه، ریسک حفاری چاه‌های بی‌نتیجه را نیز کاهش می‌دهد. ایران در مجموع ذخایر نفت وگاز به‌عنوان بزرگ‌ترین دارنده ذخایر هیدروکربوری جهان شناخته می‌شود. ایران با داشتن ۳۴ تریلیون متر مکعب گاز، بزرگ‌ترین دارنده منابع گازی جهان به شمار می‌رود و ذخایر نفتی ثابت شده ایران نیز نزدیک به ۱۵۸ میلیارد بشکه برآورد شده که کمی بیشتر از ۹درصد کل ذخایر نفتی جهان است که مجموع آنها ایران را به‌عنوان بزرگ‌ترین دارنده ذخایر هیدروکربوری دنیا تبدیل کرده است. سازمان زمین‌شناسی آمریکا (USGS) نیز چندی پیش گزارش داد که ایران از نظر برخورداری از ظرفیت اکتشافی، پس از عراق و روسیه در رتبه سوم جهان قرار دارد. با وجود ظرفیت‌های مختلف ایران در بخش منابع هیدروکربوری، سال‌های تحریم باعث شده بود که کشورمان از برخی روش‌های جدید اکتشاف محروم شود، اما کارشناسان صنعت نفت با همکاری دانشگاه‌های داخلی توانستند بر این محدودیت‌ها غلبه کنند. تازه‌ترین دانشی که کارشناسان بخش اکتشاف کشور بدان دست یافته‌اند، یکی از روش‌های ژئوشیمی سطحی است که براساس آن می‌توان از طریق شناسایی باکتری‌های نفتخوار و گازخوار در سطح زمین، مخازن نفت و گاز در عمق چند هزار متری زمین را شناسایی کرد. در واقع در گذر زمان، تراوشات هیدروکربوری از میدان‌های نفت و گاز به تدریج به سطح زمین آمده‌اند و باعث رشد و گسترش باکتری نفتخور و گازخوار در آن منطقه شده‌اند. بدین ترتیب کارشناسان بخش حفاری به جای حفر چاه‌های چند میلیون دلاری برای شناسایی اینکه آیا منابع نفت و گاز در آن مناطق وجود دارد، می‌توانند به راحتی با جمع‌آوری نمونه‌های خاک از سطح زمین و انجام آزمایش‌های ژنتیک، وجود ذخایر نفت و گاز را تایید یا رد کنند. به گزارش ایرنا، مزیت دیگر این روش، تعیین نوع منابع مخازن هیدروکربوری است که براساس این روش‌ها می‌توان نوع مخزن نفت یا گاز را تعیین کرد. تاکنون براساس مطالعات اولیه، کارشناسان تنها می‌توانستند اعلام کنند که در آن منطقه یک میدان هیدروکربوری وجود دارد، اما نمی‌توانستند نوع آن و این را که مخزن نفتی یا گازی است تعیین کنند.

اجرا در پنج منطقه اولویت‌دار اکتشافی کشور

سیدعلی معلمی، قائم‌مقام مدیریت اکتشاف شرکت ملی نفت درباره جزییات اجرای این طرح، گفت: در پنج منطقه که جزو اولویت‌های اصلی اکتشاف قرار دارند از روش ژئوشیمی سطحی استفاده می‌شود که شامل دشت آبادان، دزفول شمالی، دزفول جنوبی، خلیج‌فارس و کپه‌داغ است. وی ادامه داد: در مرحله بعد، شش منطقه اولویت دوم نیز در دستور کار قرار می‌گیرد تا مطالعات ژئوشیمی سطحی قبل از حفاری اکتشافی انجام شود که این مناطق نیز شامل دشت مغان، تایپاد، سیستان، ایران مرکزی، لرستان و فارس هستند. قائم‌مقام مدیریت اکتشاف شرکت ملی نفت درباره ضریب دقت این روش گفت: براساس تجربه، اجرای این روش در کشورهای مختلف دارای ضریب دقت ۸۰درصد بوده است.

کاهش هزینه و ریسک اجرای پروژه‌های حفاری

بهرام علیزاده، رئیس دانشکده علوم زمین دانشگاه شهید چمران نیز با بیان اینکه حفاری، آخرین مرحله اکتشاف است، گفت: اجرای مدل جدید ژئوشیمی سطحی، ریسک حفاری‌های بی‌نتیجه را کاهش می‌دهد. مجری این طرح درباره مزایای اجرای این روش جدید گفت: هزینه‌های اکتشاف با اجرای این طرح به‌شدت کاهش می‌یابد که قابل مقایسه با سایر روش‌ها نیست. به گزارش ایرنا، وی با بیان اینکه حفر هر چاه اکتشافی و عملیات لرزه‌نگاری حدود یک میلیون دلار هزینه دارد، گفت: در صورت حفر چاه‌های اکتشافی و لرزه‌نگاری در میدان‌های مورد بررسی (ساختمان‌های سردشت و گیسکان) بیش از ۶میلیون دلار هزینه به بخش اکتشاف تحمیل می‌شد، اما مجموع هزینه اجرای روش جدید ژئوشیمی سطحی، حدود یک میلیارد تومان (بیش از ۲۵۰ هزار دلار) شده است. علیزاده با بیان اینکه هزینه‌های این دو روش قابل مقایسه نیست، اضافه کرد: مزیت دیگر این روش، کاهش خطا در پروژه‌های حفاری است که باعث می‌شود در صورت کسب اطمینان، اقدام به حفاری کنیم. رئیس دانشکده علوم زمین دانشگاه شهید چمران اهواز خاطرنشان کرد: در این روش، پس از انجام آزمایش‌ها و کسب تایید، اقدام به حفاری می‌شود که خطای کمتری دارد، بنابراین با اجرای این روش، جلوی هدر رفتن میلیاردها ریال از ثروت کشور گرفته می‌شود.

ایران تنها کشور دارنده فناوری جدید اکتشافی در منطقه

رئیس دانشکده علوم زمین دانشگاه شهید چمران گفت: ایران تنها کشور در منطقه است که به این فناوری دست یافته است. در کشورهای همسایه، شرکت‌های بین‌المللی حضور داشته و این روش را اجرا می‌کنند. علیزاده افزود: روش اکتشاف از طریق ژنتیک و دی.ان.ای باکتری‌ها را در ایران بومی کرده‌ایم، اما در سایر روش‌های ژئوشیمی سطحی از تجربه سایر شرکت‌ها از جمله شرکت E&P فرانسه استفاده کرده‌ایم.

مزایای این روش در حفاری‌های دریایی

بیژن نوری کارشناس نفت فلات قاره نیز گفت: با توجه به اینکه پروژه‌های اکتشافی هزینه‌بر هستند از هر روشی که بتواند هزینه‌ها را کاهش داده و دقت را بالا ببرد استقبال می‌کنیم. وی افزود: از روش ژئوشیمی سطحی برای اکتشافات دریایی نیز استفاده می‌شود. با این تفاوت که در خشکی، نمونه‌برداری در سطح زمین انجام می‌شود، اما در دریا در کف دریا و از رسوبات ته دریا «مغزی» تهیه شده و نمونه‌ها به آزمایشگاه ارسال می‌شود. این کارشناس درباره میزان دقت و اطمینان‌بخشی این روش نیز گفت: اطمینان‌بخشی این روش برای تعیین وجود نفت ۸۲درصد و برای عدم وجود نفت ۸۹درصد است.

اشتغال

دفتر حمایت از نیروی کار ایرانی در استرالیا، عمان، ترکیه و کانادا فعال شد

مدیرکل دفتر هدایت نیروی کار و کاریابی‌های وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی از آغاز به کار دفاتر حمایت از نیروی کار ایرانی در چهار کشور استرالیا، عمان، ترکیه و کانادا خبر داد. به گزارش «فرصت امروز» از این وزارتخانه، «محمد اکبرنیا» افزود: اعزام نیروی انسانی به بازارهای کار خارج از کشور یکی از برنامه‌های دولت و به‌ویژه وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی است، در همین راستا تعدادی از موسسات کاریابی‌های بین‌المللی ایرانی در خارج از کشور دفاتری را در اختیار دارند. وی افزود: وزارت کار باید در تعامل با وزارت امور خارجه برای گسترش مجوز فعالیت این کاریابی‌ها در کشورهای خارجی برنامه مشترکی را آغاز کند. مدیرکل دفتر هدایت نیروی کار و کاریابی‌های وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی یادآور شد: در ابتدای همکاری مشترک این وزارتخانه با وزارت خارجه تعداد ۲۰ کشور برای اعزام نیروی کار ایرانی مساعد و مناسب تشخیص داده شدند که در مرحله نخست برای چهار کشور مجوز دفاتر حمایت از نیروی کار ایرانی صادر شده است. وی گفت: با پیگیری‌هایی که در هماهنگی با سفارتخانه‌های جمهوری اسلامی ایران در کشورهای مختلف انجام دادیم در گام نخست مجوزهایی برای اعزام نیروی کار و حمایت از نیروی کار ایرانی به سه کشور استرالیا، عمان و ترکیه صادر شده است. وی تاکید کرد: از این پس موسسات کاریابی که این مجوز را در اختیار دارند در هماهنگی با وزارت کار و وزارت خارجه به نیروی کار ایرانی که عازم این کشورها هستند، خدمات ارائه می‌دهند. اکبرنیا در توضیح خدماتی که قرار است از سوی دفاتر برون‌مرزی این موسسات کاریابی به نیروی کار اعزامی ارائه شود، گفت: تسهیل در فرآیند اعزام نیروی کار و ارائه خدمات مختلف آموزشی، حقوقی، حمایتی به این افراد محورهای اصلی فعالیت این دفاتر هستند. اکبرنیا همچنین در خصوص دفتری که برای اعزام و ارائه خدمت به نیروی کار ایرانی در کانادا راه‌اندازی شده است، گفت: از آنجا که در کشور کانادا سفارتخانه جمهوری اسلامی ایران فعالیتی ندارد، فعالیت‌های دفتر کانادا تنها در هماهنگی با وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی خواهد بود. وی با بیان اینکه وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی همچنان پیگیر توسعه سیاست اعزام نیروی کار به کشورهای خارجی است، افزود: در صورت شناسایی بازارهای کار مطمئن و شایسته برای نیروی کار ایرانی دفاتر هدایت نیروی انسانی در کشورهای جدید بازگشایی خواهد شد و حتی ممکن است بر تعداد دفاتر موجود در یک کشور خارجی هم افزوده شود. مدیرکل دفتر هدایت نیروی کار و کاریابی‌های وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی همچنین از برنامه صدور گواهینامه شغلی برای نیروی کار ایرانی شاغل در کشورهای خارجی خبر داد و گفت: قصد داریم این پروژه را با همکاری دفاتر برون‌مرزی اعزام و هدایت نیروی کار ایرانی اجرا کنیم و از این طریق برای ایرانیان شاغل در خارج از کشور امکان برخورداری از خدمات بیمه تامین‌اجتماعی و معافیت‌های مربوط به عوارض خروج از کشور و عوارض گمرکی ابزار کار را فراهم کنیم.

سعیدی کیا:

۴۰۰ میلیارد ریال تسهیلات اشتغال‌زایی به هر استان پرداخت می‌شود

رئیس بنیاد مستضعفان گفت به هر یک از استان‌های کشور ۴۰۰ میلیارد ریال از منابع این نهاد و در قالب تسهیلات اشتغال‌زایی با کارمزد پایین برای ایجاد واحدهای تولیدی تا پایان امسال پرداخت می‌شود. محمد سعیدی‌کیا روز چهارشنبه در مراسم اهدای ۴هزار جلد اسناد مالکیت اراضی مسکونی، تجاری و زراعی به مردم سه شهرستان کلاله، مراوه‌تپه و گالیکش که به صورت متمرکز در روستای تمرقره قوزی کلاله برگزار شد، افزود: این تسهیلات با هماهنگی استانداران در اختیار استان‌ها قرار می‌گیرد. وی ادامه داد: بنیاد مستضعفان ۴هزار جلد سند از املاک متعلق به این نهاد را به مساحت تقریبی ۵۱ میلیون و ۸۶۰ هزار متر مربع و به ارزش ۷۸۷ میلیارد ریال به مردم این سه شهرستان به صورت رایگان اهدا کرد. سعیدی‌کیا اضافه کرد: ۵۰درصد از این اسناد متعلق به اراضی کشاورزی و ۵۰درصد دیگر نیز املاک مسکونی و تجاری است. وی تصریح کرد: پیش از این نیز در مجموع ۲۰هزار و ۷۵۰ جلد سند مالکیت متعلق به املاک مسکونی، تجاری و اراضی کشاورزی این بنیاد به ارزش ۲۰هزار میلیارد ریال به مردم برخی شهرها و روستاهای استان گلستان به صورت رایگان اهدا شد. در این مراسم استاندار گلستان، دبیر مجمع نمایندگان استان در مجلس، فرماندار کلاله و ائمه جمعه منطقه شرق گلستان حضور داشتند.

بانکنامه

کمک بانک پاسارگاد به هم‌میهنان‌مان در مناطق زلزله‌زده غرب کشور

در پـی وقوع زلزله غم‌انگیز در استان‌های غرب کشور و جـان باختن و مجـروح شدن شمـاری از هم‌میهنان عزیزمان، شرکت نسیم سلامت بانک‌پاسارگاد کمک‌های پزشکـی و دارویی را مستقر کـرد و تعداد ۱۰ هزار تخته پتو و یکصد چادر امدادی به مناطق زلزله‌زده ارسال شد.

به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، خسرو رفیعی مشـاور مدیرعامل و مدیر روابـط عمومی بانک‌پاسارگاد، ضمن تسلیت و ابراز همدردی با هم‌میهنان‌مان در منطقه غرب کشور، با اعلام این خبر گفت: شرکت نسیم سلامت بانک پاسارگاد در منطقه ازگله ثلاث باباجانی بیمارستان صحرایی جهـت امدادرسانی به مجروحان از جمله انجام عمل‌هـای جراحی ضـروری و همچنین انجام عمل‌های زایمـان، بـا تجهیـزات و امکانات کامل پزشکـی ایجاد کرده‌است. علاوه بر این تعداد یکصد چادر امدادی در کنار بیمارستان، برای نگهداری و بستری بیماران مستقر شد.

او ادامـه داد: همچنیـن تعداد ۱۰ هـزار تخته پتو به مناطـق زلزله‌زده ارسال شده که بـا همکاری فرمانداری و هلال‌احمر در مناطـق محرومی که مورد نیاز است در حال توزیع هستند. رفیعـی تأکید کرد: به‌همین منظور شماره‌حسـاب ۲-۱۰۴۸۸۱۴۴-۸۱۰۰-۲۰۱ و شمـاره کارت ۷۷۷۷-۷۷۷۷-۲۹۷۷-۵۰۲۲ بانک‌پاسارگاد جهت اهـدای کمک‌های نقدی هموطنـان عزیز در نظر گرفته شده و بانکداران بانک پاسارگاد کمک‌های خود را به این حساب واریز خواهند کرد.

مدیـر روابط عمومـی بانک‌پاسارگـاد در پایان ضمن تسلیت مجدد به ملت شریف ایـران، از درگاه ایزد منان برای درگذشتگان این حادثه علو درجات، برای بازماندگان صبر و شکیبایی و برای مجروحان شفای عاجل مسئلت کرد. گفتنی اسـت با توجه به حضور جمعی از قهرمانان تیـم ملـی کشتی ایـران در منطقه، بخشـی از هدایای بانک‌پاسارگـاد بـه هم‌میهنـان خسارت‌دیـده، توسط رئیـس فدراسیون و اعضـای تیم ملی کشتی کشور بین هم‌وطنان‌مان توزیع می‌شود.

دیدار مدیرعامل بانک ملی ایران با همکاران و مردم زلزله‌زده سرپل ذهاب

مدیرعامـل بانک ملی ایران روز چهارشنبه برای اطلاع از آخرین وضعیت زلزله‌زدگان مناطق غربی کشور، راهی کرمانشـاه شد. به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، محمدرضـا حسیـن‌زاده در جریان این سفـر، به شعبه مرکزی بانک ملی ایران در سرپل ذهاب رفت و از نزدیک با کارکنان این شعبه گفت‌وگو کرد. او ضمن عرض تسلیت بابت این سانحه تلخ که موجب سوگوار شدن مردم کشور شـد، گفت: غم از دست دادن جمعی از هموطنان‌مان در کرمانشـاه مرا بسیار اندوهگین کرد و با وجود اینکه عازم همایشی در بابلسر بودم، سفرم را لغو و به کرمانشاه آمدم.

حسین‌زاده ادامـه داد: ما نگران سلامتی شما بودیم و سلامتی همکاران برای ما از اهمیت بالایی برخوردار است. ضمن اینکه خانه و تجهیزات ساخته می‌شود و نگرانی در این باره وجود ندارد. مدیرعامل بانک ملی ایران همچنین از انجام اقدامات لازم برای اسکان همکاران آسیب دیده در زلزله خبر داد و تأکید کرد: هماهنگی‌هایی برای ساخت مسکـن در محلی امن و در نزدیک‌ترین شهر به کارکنان آسیب دیـده در اثر زلزله صورت گرفتـه است و مراحل ساخت خانـه را به سرعت انجام می‌دهیـم. حسین‌زاده خطاب بـه کارکنان شعبه سر پل ذهاب این بانک گفت: روزهـای سختی را با خدمت‌رسانی در ایـن ایام دارید و قطعا انسان‌های بزرگ، بـرای این روزها ساخته شده‌اند. وی خواستـار ارتباط مستمر رئیس شعبه و رئیس حوزه ایـن بانک در استان کرمانشاه و مناطـق زلزله‌زده شد و گفـت: یکی از مسئولان را نیز بـرای خدمت‌رسانی ویژه به همکاران در این استـان در نظر گرفته‌ایم. مدیرعامل بانک ملـی ایران تصریح کرد: عـده‌ای از همکاران را که برای کمک‌رسانی به کرمانشاه داوطلب هستند نیز اعزام می‌کنیم تا بار کاری کارکنان مناطق زلزله‌زده کمتر شود. دکتـر حسین‌زاده اضافه کـرد: از لحظه نخست اطلاع از این واقعه تلـخ، کمیته‌هایی نیز در بانک ملی ایران برای کمک‌رسانی به زلزله‌زدگان تشکیل و تیم پزشکی و امدادی بیمارستان بانک نیز به منطقه اعزام شد. مدیرعامل بانک ملی ایران همچنین به شعبه بانک سپه در سرپل ذهاب رفت و از کارکنان این شعبـه نیز دلجویی کرد. در ادامه وی از بیمارستان صحرایی و نحوه خدمت‌رسانی نیروهای اعزامی این بانک در منطقه بازدید کرد و در جریان آخرین وضعیـت روند درمان مصدومان ایـن سانحه قرار گرفت. مدیرعامل بانک ملی ایران همچنین از آغاز تشکیل پرونده بـه منظور پرداخت تسهیلات ۵ تا ۱۰ میلیون تومانی به زلزله‌زدگان از روز شنبه هفته آینده (۲۷ آبان ماه) خبر داد و گفت: وام‌های ۵ تا ۱۰ میلیون تومانی و همین‌طور انواع مختلفی از تسهیلات قرض‌الحسنـه را برای زلزله‌زدگان مناطق غرب کشور در نظر گرفته‌ایم.

پول‌های خوابیده در پروژه‌های سودآور

ماجرای تازه «فرشتگان»

هیات تصفیه فرشتگان به تازگی پیشنهـاد جدیدی بـرای تکمیل پروژه‌هـای خود مطـرح کرده و پذیـرش آن را از سوی مسئولان مربوطه عاملی برای رفع مشکلات مردم و عـدم استفـاده از بودجه دولتی مطرح کرده است، اما محل تأمین هزینـه قابل توجـه برای تکمیل طرح‌ها مشخص نیست و از سویی تأخیر در انتقال دارایی‌ها می‌تواند باعث کندی روند تعیین تکلیف سپرده‌گذاران شود.

به گـزارش ایسنـا، در ماجرای کاسپین که هشت تعاونی منحل و زیرمجموعـه آن قـرار گرفـت، مقرر شد تـا هیات‌هـای تصفیه ایـن تعاونی‌هـا تشکیـل و کـار شناسایـی، ارزیابی و نقل و انتقال دارایی‌هـا بـه مؤسسـه را انجام دهنـد. بر این اسـاس، مبنای هر گونه تعیین تکلیف و پرداختی به سپرده‌گذاران نیز منوط به میزان دارایـی و امـوال شناسایی‌شده و احتمالا کسری‌های آن قرار گرفت.

فرشتگـان کـه بزرگ‌تریـن زیرمجموعـه مؤسسـه کاسپین محسوب می‌شود، حدود ۵۰۰هزار سپرده‌گـذار دارد. طبـق آخرین اطلاعاتی کـه بانـک مرکزی در رابطه با میزان امـوال این تعاونی اعـلام کرد حـدود ۸۶۰۰میلیارد بدهـی بـه سپرده‌گـذاران وجود دارد کـه از آن رقمـی نزدیک به ۳۰۰۰میلیارد تومان سودهایی را در برمی‌گیرد کـه وجود خارجی نداشتـه و ماهیتـی ندارنـد، چرا کـه بعـد از انحـلال تعاونـی در شهریور ماه ۱۳۹۴ به بعد فعالیتی نداشته و سودی ثبت نشده است، بنابراین مجموع بدهی این تعاونی به حـدود ۵۶۰۰میلیـارد تومان می‌رسـد. آمارهای قبلـی نشان می‌داد که از اموال فرشتگان حدود ۳۱۰۰میلیـارد تومـان شناسایی و مـورد ارزیابـی قـرار گرفته که ۱۷۰۰میلیـارد آن را دارایی‌های غیرمنقـول و تـا ۱۴۰۰میلیـارد تومـان دارایـی منقـول تشکیل می‌دهند.

از این رو، شناسایی اموال ادامه پیدا کـرد و قرار بر ایـن شد تا با املاک و دارایی‌هـای که از طرف فرشتگـان به مؤسسـه کاسپین منتقل و در ادامه از طریق مؤسسه بـه وثیقه بانک مرکـزی گذاشته می‌شود، ایـن بانک خط اعتباری اختصـاص داده و سپرده‌هـای فرشتگـان تعیین تکلیف شود. در حالی تاکنون حدود ۲۴۰۰میلیارد تومان بانـک مرکـزی در اختیار مؤسسـه کاسپین قـرار داده که هنوز گزارش مشخصی در رابطه با اینکه آیا هیأت تصفیه فرشتگان، امـوال و املاک ایـن تعاونی را به کاسپین منتقل کرده و در نهایت در اختیار بانک مرکزی قرار گرفته باشد، منتشر نشده است.

این در حالی است که ظاهرا در رابطه با شناسایی و انتقال دارایی‌ها و همچنین قیمت‌گـذاری اموال، اختلافاتـی بین هیـأت تصفیه و دستگاه‌های مربوطه وجود داشته و هیأت تصفیه فرشتگان، قیمت‌های اعلامـی کارشناسـان رسمـی دادگستری را در مواردی نپذیرفته است. با توجه به اختلاف‌نظرهایی که وجود داشت، کمیته نظارت بر ارزیابی اموال تعاونی فرشتگان در هفته‌های اخیـر تشکیل و در این جلسه وکیل هیأت تصفیه تعاونی منحلـه فرشتگان اعـلام کرد که حدود ۶۸ فقره ملک متعلق به این تعاونـی وجود دارد. سپس کمیته نظارت، هیأت تصفیه را موظف به تقسیم‌بندی این اموال کرد.

بر ایـن اساس، هیـأت تصفیه موظف شد اموالـی را که در حال حاضر دارای خریدار بوده و امکان فـروش آنهـا به بالاتریـن قیمت وجـود دارد، به فـروش رسانده و وجوه حاصل از فروش این املاک بـا نظارت مرجع قضایـی و بانک مرکزی به حسـاب سپرده‌گذاران واریـز شود. همچنیـن مقرر شد اموالـی را که دربـاره قیمت آنها، هیأت تصفیه تعاونی با هیأت‌مدیره مؤسسه اعتبـاری کاسپین توافق دارد بـرای تسریـع در پرداخـت وجـوه سپرده‌گـذاران به مؤسسه کاسپیـن منتقل کنـد. در مورد سوم نیـز هیأت تصفیـه موظف شـد تا اموالی را کـه معتقد است قیمت آنها بیشتـر از قیمت‌های تعیین شـده توسـط کارشناس رسمـی دادگستری اسـت، برای بررسی به کمیته نظارت ارائه کند.

بعـد از ایـن ماجـرا بـود که با رفـع توقیـف امـوال کاسپیـن، تعییـن تکلیـف سپرده‌گـذاران فرشتگـان بار دیگـر روال خود را از بیستـم آبان‌مـاه از سـر گرفت و تمامـی سپرده‌گـذاران مشمول مراجعـه بـرای تعییـن وضعیت حساب‌های خود شدنـد، ولی در این بیـن بار دیگـر هیأت تصفیه فرشتگان پیشنهـاد تازه‌ای مطرح کـرده و به‌گونـه‌ای خواسـته تـا فـروش امـوال یـا انتقـال آن به مؤسسـه کاسپین به تعویق بیفتد به‌طوری که تکمیل پروژه‌ها را در ایـن رابطه مطرح کـرده است. اما به تازگی هیأت تصفیه اعلام کرده با توجه بـه اینکه مقامات عالی بر حـل و فصـل معضـل فرشتگان بدون استفاده از بیت‌المال و منابع دولتی تأکیـد دارند، بر این اساس هیـأت تصفیه طرحی بـا همین رویکرد تهیـه و در اختیار مقامات بانکـی و قضایی قـرار داده که در آن خواسـته فعلا پروژه‌های آن به کاسپین منتقل نشـود تا تکمیل و ارزش آن افزایـش یابـد. هیأت تصفیه فرشتگان اعـلام کرده که هدف از طرح، این است که بتواند با تکیه بـر امـلاک و دارایی‌های فرشتگـان و پتانسیل‌هـای ارزش افزایی موجود در پروژه‌های نیمه تمـام فرشتگان قدرت حل و فصـل کامل مشکـل مشتریان و تسویـه طلب‌شـان را داراست، ولی با ایـن وجود به دلایلی که بر این هیأت روشـن نیست، اجرای طرح تاکنـون محقق نشده است، درحالی‌که با اجرای این طرح نظر و مقصود مقامات عالی برآورده شده و مشکل مردم حتی‌الامکان بدون استفاده از بودجـه دولتی برطرف می‌شود. در حالـی هیأت تصفیه عقـب افتـادن مرحله فـروش و انتقال املاک را مطرح کرده تا در نتیجه تکمیـل آن، سود بیشتری ایجـاد شود کـه علاوه بـر اینکه برای تکمیل طرح‌هـا باید هزینه قابل توجهی پرداخت شود و البته محل تأمیـن آن مشخص نیست، این طـرح می‌توانـد باعث تأخیر در تعیین تکلیـف سپرده‌گذاران شـود. این در حالـی است که در حال حاضر نیـز باید توجه داشت یکی از دلایل اصلی طولانی شدن فرآینـد بازپرداخـت سپرده‌های سپرده‌گـذاران تعاونی فرشتگان، عـدم شفافیـت و کنـدی در امر واگذاری دارایی‌ها است.

گرچه بانک‌هـا و موسسات مجاز می‌توانند تا حد مشخصی از سرمایه خـود را صرف هزینه برای سودآوری کنند، ولی جای تأمـل دارد که چرا سپرده‌هـای مـردم کـه در تعاونی فرشتگان به امانت بود صرف ساخت پروژه‌های فراوانـی شده که در حال حاضر نیمـه تمام اسـت؟ از سویی دیگـر اگر ایـن نوع مدیریـت پول، سودآور بوده چرا این تعاونی براساس اعلام دادستان تهران با ۴هزار میلیارد تومان کسری مواجه شده است؟

گفتنی اسـت بعـد از حواشی پیش آمده برای مؤسسه کاسپین از آبان ماه سال گذشته، سرانجام از اواخـر اردیبهشت مـاه امسال تصمیم بر تعیین تکلیف مرحله‌ای سپرده گـذاران فرشتگان شد و از سقف ۳ میلیون تـا ۲۰۰میلیون پیـش رفته بـود که بـه دلایلی قـوه قضاییه دستـور توقف اموال کاسپین را صـادر و در نتیجه آن تعیین تکلیف متوقـف شد، اما از بیستـم آبان مـاه در روالی جدید پرداخت‌ها انجام می‌شود.

رئیس‌کل بیمه مرکزی اعلام کرد

تهدیدهای ترامپ اثری بر قراردادهای بیمه‌ای ندارد

رئیس کـل بیمه مرکزی گفـت: «تنها چیزی که می‌تواند در قراردادهای بیمه‌ای اثـر بگـذارد، تحریم‌های اتحادیـه اروپا و سازمان ملـل است؛ غیراز این هیچ تحریم دیگری روی قرارداد ما اثر نمی‌گذارد.»

عبدالناصـر همتـی در گفت‌وگـو بـا خبرآنلاین در پاسخ به این پرسش که شما در گذشته اعلام کرده بودید که می‌خواهید با چند بیمه بین‌المللی قرارداد ببندید و کار کنید. این قراردادها به کجا رسید و با توجه به تهدیدها و فشارهای بین‌المللی ترامپ، فکر می‌کنید این تهدیدها در روند مذاکرات اثر داشته است؟ اظهـار داشت:« ابتدا این موضوع را توضیح می‌دهم که بیمه یک امر بین‌المللی است، ولـی توزیع گسترده آن مهم‌تر است.»

وی افـزود:« شما زمانی‌که یـک پروژه بزرگی را بیمه می‌کنید، باید بتوانید ریسک آن را در همـه جهـان توزیع کنید؛ بر این اساس، اگر کسی نتواند کار را با پوشش‌های اتکایی بین‌المللی کامل کند، عملاً سوخت کاری تان افزایش پیدا می‌کند.»

رئیس کـل بیمه مرکـزی تصریح کرد: «بعـد از توافق برجام مذاکـرات خوبی را شـروع کردیـم؛ البته در زمـان تحریم‌ها توانستیم ریسک‌هـا، را پوشش دهیم، اما خطر سر جای خود باقی مانده بود.»

همتـی متذکر شـد: «اخیـرا توانستیم به توافقـات خوبی با بیمه‌گرهـای بزرگ اتکایی برسیم؛ به هرحال بیمه باید بتوانند حوادث فاجعه آمیـز و پروژه‌های بزرگ را بیمه اتکایی بدهند و این اتفاق افتاد و برای نخستین بـار ۲۰درصد این ریسک‌ها را به یک شرکت بیمه اتکایی دادیم.»

وی ادامـه داد: «سایـر شرکت‌هـا هـم آمده‌اند و مذاکـره می‌کنند و این مبنایی برای همکاری شده است.»

رئیس کـل بیمه مرکـزی در خصوص فشارهـا و تهدیدهای ترامـپ توضیح داد: « در ایـن خصوص اتفاقـا در قراردادهایی که نوشتیم، روی ایـن موضوع تأکید شد؛ یعنی در واقع ما فقط تحریم سازمان ملل و اتحادیه اروپا مبنای کارمان است، بنابراین تحریم آمریکا اصلاً در قرارداد ما نیست.»

همتـی افزود: «مـا با کاری کـه شروع کردیـم و آنها نیز می‌دانند سیاست آمریکا چه هست، خیلـی آن را در قراردادها وارد نکردیم. بنابرایـن من بعید می‌دانم اتفاقی بیفتـد و مذاکرات و نتایجـی که گرفتیم، همین‌طور ادامه و توسعه پیدا می‌کند.»

وی تصریح کرد: «ما در قراردادها گفته‌ایم که تنها چیزی که می‌تواند در قراردادها اثر بگذارد، تحریم‌های اتحادیه اروپا و سازمان ملـل است؛ غیر از این هیچ تحریم دیگری روی قرارداد ما اثر نمی‌گذارد.»

رئیـس کل بیمـه مرکـزی در پاسخ به ایـن پرسش که در مذاکراتی که بیمه‌های بین‌المللی دارید، تمرکز بر چه بخش‌هایی صورت گرفته است، گفت: «در دنیا بیمه‌ها روی تعهدات خود می‌مانند؛ بیمه از جمله قراردادی اسـت که برای مثال شما با یک تلکسـی که می‌زنید و آنها تأیید می‌کنند، مبنای کار قرار می‌گیرد. به عبارتی، مبنای کار در صنعت بیمه، اعتماد است.»

نرخنـــامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۴۵,۲۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۵,۸۰۰	▼
سکه بهار آزادی	۱,۳۲۵,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۳۸۸,۰۰۰	▼
نیم سکه	۷۰۰,۰۰۰	▲
ربع سکه	۳۹۱,۷۰۰	▼
سکه گرمی	۲۵۶,۰۰۰	▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۱۰۲	▼
یورو اروپا	۴,۹۰۵	▲
پوند انگلیس	۵,۵۳۴	▼
درهم امارات	۱,۱۳۱	▼

دریچه

بانک مرکزی گزارش داد

کارنامه ۷ ماهه بانک‌ها در ارائه تسهیلات بانکی

بانک مرکـزی اعلام کرد تسهیـلات پرداختی بانک‌ها طی هفت ماهه سال ۱۳۹۶ به بخش‌های اقتصادی مبلغ ۳۱۳۵.۹ هـزار میلیارد ریال اسـت که در مقایسه با دوره مشابـه سال قبل مبلغ ۳۵۱.۵ هـزار میلیارد ریال معادل ۱۲.۶درصد افزایش داشته است.

بـه گـزارش «فرصت امـروز» از بانک مرکـزی، سهم تسهیلات پرداختی در قالـب سرمایه در گردش در تمام بخش‌هـای اقتصادی طی هفت ماهه سـال جاری مبلغ ۱۹۶۹.۲ هـزار میلیـارد ریـال معـادل ۶۲.۸درصد کل تسهیـلات پرداختی است که در مقایسـه با دوره مشابه سال قبل مبلغ ۱۴۵.۸ هزار میلیارد ریال معادل ۸ درصد افزایـش داشته است. همچنین سهم تسهیلات پرداختی بابـت تأمین سرمایه در گردش بخش صنعت و معدن در هفت‌ماهه سال جاری معـادل ۷۹۹.۲ هزار میلیارد ریال بوده اسـت که حاکی از تخصیـص ۴۰.۶ درصد از منابع تخصیـص یافته بـه سرمایه در گـردش تمام بخش‌های اقتصادی (مبلغ ۱۹۶۹.۲ هزار میلیارد ریال) است.

از مبلغ ۹۵۴.۲ هزارمیلیـارد ریال تسهیلات پرداختی در بخش صنعت و معدن معـادل ۸۳.۷ درصد آن (مبلغ ۷۹۹.۲ هزار میلیارد ریـال) در تأمین سرمایه در گردش پرداخت شـده که بیانگر توجـه و اولویت‌دهی به تأمین منابع برای این بخش توسط بانک‌ها در سال جاری است. همچنین تعداد ۱۵۳ هزار و ۴۶۸ فقره تسهیلات به بخش صنعت و معدن با میانگین پرداختی هر فقره ۶ هزار و ۲۱۸ میلیون ریال پرداخت شده که بیشتر از میانگین پرداختی سایـر بخش‌هاسـت. در ضمن در بخش خدمـات تعداد ۲ میلیون و ۸۵۵ هزار و ۱۲۵ فقره تسهیلات با میانگین پرداخت هر فقره ۴۳۹ میلیون ریال پرداخت شده است.

وزارت راه و شهرسازی
شرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران (سهامی خاص)

فراخوان ارزیابی کیفی خرید خدمات مشاوره ۳۳/۹۶/۳۷

اداره کل ارتباطات و علائم الکتریکی راه آهن جمهوری اسلامی در نظر دارد «خرید خدمات مشاوره در امور علائم الکتریکی شبکه راه آهن ج.ا.ا. » را طبق شرایط مندرج در اسناد، به مشاوران دارای گواهینامه صلاحیت انجام خدمات مشاوره معتبر در گروه راه و ترابری با تخصص راه آهن و با پایه حداقل ۲ از سازمان برنامه و بودجه، واگذار نماید. متقاضیان می‌توانندجهت دریافت اسناد استعلام ارزیابی کیفی از تاریخ انتشار آگهی لغایت روز سه شنبه مورخ ۱۳۹۶/۰۸/۳۰ با در دست داشتن معرفی نامه معتبر به نشانی : تهران- میدان آرژانتین – خیابان آفریقا- ساختمان مرکزی راه آهن –طبقه پانزدهم- اداره کل ارتباطات و علائم الکتریکی- امورقراردادها مراجعه نمایند. مهلت تکمیل و ارسال اسناد ارزیابی تا ساعت ۱۲ روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۶/۰۹/۰۸ به نشانی فوق الذکر می‌باشد. قیمت خرید اسناد استعلام ارزیابی کیفی ۳۰۰,۰۰۰ (سیصدهزار)ریال به حساب شماره ۴۰۰۱۰۶۴۰۰۴۰۰۵۷۴۷ نزدخزانه بانک مرکزی ایران به نام راه آهن جمهوری اسلامی ایران قابل پرداخت در کلیه شعب بانک ملی می‌باشد. متعاقباً از شرکتهایی که حائز حداقل امتیاز ارزیابی کیفی باشند برای دریافت اسناد ارائه پیشنهاد خرید خدمات مشاوره دعوت به عمل می آید. درضمن ارائه گواهینامه صلاحیت مشاوران با اعتبار زمانی و دارا بودن ظرفیت آزاد الزامی می باشد.

اداره کل ارتباطات و علائم الکتریکی راه آهن جمهوری اسلامی ایران
م الف ۲۷۰۷

اخبار

موج ناامیدی در شاخص‌های آسیایی

درحالی‌که داده‌های اقتصادی چین ناامیدکننده ظاهر شد و سرمایه‌گذاران نگران هستند که صاف شدن منحنی سود در آمریکا در نهایت منجر به کند شدن اقتصاد این کشور شود، سهام آسیایی افت کرد. به گزارش رویترز، خرده‌فروشی چین در ماه اکتبر ۱۰ درصد نسبت به سال قبل رشد کرد درحالی‌که تولیدات صنعتی ۶.۲ درصد رشد داشت. هر دو کمتر از میزان پیش‌بینی شده بازار بود و ارزش دلار استرالیا را اندکی کاهش داد. دلار استرالیا معمولا به‌عنوان نقدینگی ثانویه در معاملات چینی استفاده می‌شود. ضرر زودهنگام این داده‌ها در سهام محدود شد و شاخص سی‌اس‌آی ۳۰۰ به میزان ۰.۴ درصد افت کرد. ام‌اس‌سی‌آی، گسترده‌ترین شاخص آسیا- اقیانوسیه در خارج ژاپن، پس از دو جلسه کاهش، ۰.۱ درصد افت کرد درحالی‌که ارزش سهام استرالیا هم ۰.۸ درصد کاهش یافت. نیکی ۲۲۵ ژاپن پس از چهار جلسه افت توانست ۰.۵ درصد رشد کند. پس از اینکه روز پنجشنبه جمهوریخواهان سنای آمریکا برنامه کاهش مالیاتی را تصویب کردند که یک سال دیرتر از لایحه کاهش مالیاتی مجلس نمایندگان مالیات شرکت‌ها را کاهش می‌داد، سرمایه‌گذاران منتظر هستند تا نشانه‌ای از مصالحه و سازش پیدا کنند. در وال‌استریت سقوط شدید سهام جنرال الکتریک با بخش‌های سوددهی مثل کالاهای اساسی مصرفی و شرکت‌های خدماتی جبران شد. داوجونز ۰.۰۷ درصد رشد کرد درحالی‌که اس‌اندپی ۵۰۰ و نسدق هر دو ۰.۱ درصد سود کردند.

سهام MTN به بورس نیجریه وارد می‌شود

اپراتور مخابراتی MTN تصمیم به پذیرش سهم خود در بورس نیجریه دارد. روبرت شاتر، معاون اجرایی شرکت مخابراتی MTNاعلام داشت که سهام این شرکت برای ماه مه سال ۲۰۱۸ آماده پذیرش در بورس نیجریه است. براساس این گزارش، شرکت مخابراتی MTN برای مراحل پذیرش سهام خود آماده می‌شود تا عرضه اولیه مناسبی را در بورس نیجریه به ثبت برساند. به نظر می‌رسد این مراحل اداری عرضه اولیه تا شش ماه آینده به اتمام برسد. براساس گفته معاون اجرایی شرکت MTN، این شرکت با بسیاری از مشاوران سرمایه‌گذاری برای عرضه اولیه سهم وارد مذاکره شده است در حالی که به نظر می‌رسد پروسه پذیرش سهام این شرکت بسیار پیچیده است و مقررات زیادی در میانه این راه، نیاز به پیاده‌سازی دارد، اما پیشرفت پروژه عرصه اولیه قابل تامل است. روبرت شاتر در ادامه اظهار داشت: از عرضه اولیه سهام خود در بورس نیجریه بسیار راضی هستیم و امیدواریم این مراحل به‌زودی به نتیجه برسد. روزنامه گاردین در این خصوص نوشت: این شرکت آفریقای جنوبی، شرکت سرمایه‌گذاری IBTC را به‌عنوان مشاور معاملات خود انتخاب کرده است که پیش‌بینی می‌شود با این روند و با فشار این شرکت سرمایه‌گذاری، مراحل عرضه به سرعت طی شود. شرکت MTN یک شرکت ارتباطاتی راه دور چندملیتی است که در سال ۱۹۹۴ میلادی تاسیس شد و در حال حاضر در ۲۱ کشور آفریقایی و خاورمیانه‌ای فعالیت دارد.

شرکت‌ها و مجامع

پارس پامچال به بازار پایه منتقل می‌شود

شرکت پارس پامچال (شپمچا) از فهرست شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران حذف و به بازار پایه فرابورس منتقل می‌شود. به گزارش شرکت بورس تهران، براساس مصوبه هیأت پذیرش اوراق بهادار، شرکت پارس پامچال (شپمچا) از فهرست شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران از تاریخ ۲۷ آبان ۱۳۹۶ حذف و به بازار پایه فرابورس منتقل می‌شود.

افزایش ۱۴ درصدی عملکرد شاملا

شرکت معدنی املاح ایران اطلاعات و صورت‌های مالی دوره شش‌ماهه منتهی به ۳۱ شهریورماه ۹۶ را حسابرسی شده و با سرمایه معادل ۲۱۰ میلیارد ریال منتشر کرد. شرکت معدنی املاح ایران با انتشار صورت‌های مالی شش‌ماهه خود اعلام کرد در دوره یاد شده مبلغ ۲۳۱ میلیارد و ۶۰۳ میلیون ریال سود خالص کسب کرد. بر همین اساس این شرکت مبلغ یک هزار و ۱۰۳ ریال سود به ازای هر سهم اختصاص داد که در مقایسه با دوره مشابه سال مالی قبل معادل ۱۴درصد افزایش داشت. گفتنی است این شرکت در دوره مشابه سال مالی قبل مبلغ ۹۶۴ ریال سود به ازای هر سهم اختصاص داده بود. به سود خالص دوره نیز سود انباشته ابتدای سال اضافه شد و در نهایت مبلغ ۳۰۴ میلیارد و ۱۶۷ میلیون ریال سود انباشته پایان دوره در حساب‌های این شرکت منظور شد.

همزمان با اقبال خریداران سهام به گروه فولادسازان و سنگ‌آهنی‌ها

شاخص کل بورس بر قله ۸۸ هزار واحدی ایستاد

سیدمحمدصدرالغروی
sadrolgharavi@yahoo.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در جریان آخرین روز معاملاتی هفته ۵۶ واحد رشد کرد و به قله ۸۸ هزار واحد رسید و در ارتفاع ۸۸هزار و ۵واحد قرار گرفت. بیشترین تاثیر مثبت بر رشد دماسنج بازار سهام روز چهارشنبه به نام نمادهای فولاد مبارکه اصفهان، ملی صنایع مس ایران و معدنی و صنعتی گل‌گهر ثبت شد و در مقابل نمادهای معاملاتی سایپا، پالایش نفت اصفهان و ایران‌خودرو با افت خود مانع رشد بیشتر شاخص کل شدند. شاخص‌های اصلی بازار سهام هم روز متعادلی را پشت سر گذاشتند به‌طوری که شاخص قیمت (وزنی ــ ارزشی) ۱۸واحد، کل (هموزن) ۷واحد، قیمت (هموزن) ۵واحد، آزاد شناور ۱۰۳واحد و شاخص بازار اول ۹۶ واحد رشد و شاخص بازار دوم ۱۷۸ واحد افت کردند.

تحرک بازارگردان‌ها در نمادهای شاخص‌ساز

بورس تهران همسو با تحرک بازارگردان‌ها در نمادهای شاخص‌ساز گروه فلزات اساسی و معدنی شاهد اقبال خریداران سهام به گروه فولادسازان و سنگ‌آهنی‌ها بود. هم زمان در جریان معاملات نقدی سهام نیز برخی نمادها با معاملات دوطرفه و کد به کد روبه‌رو شدند که می‌توان به ذوب‌آهن اصفهان، ملی صنایع مس ایران، ماشین‌سازی اراک، سرامیک‌های صنعتی اردکان، سایپا و در نهایت پتروشیمی زنجان اشاره کرد. همچنین معامله کمتر از ۵۰ میلیونی حق تقدم خرید سهام تاپیکو به ارزش هر سهم حدود ۱۷ تومان در حالی قابل تامل بود که قیمت هر سهم تاپیکو روی تابلوی معاملات بورس تهران در محدوده ۱۲۴ تومان ثبت شد. در کل با توجه به عملکردهای مثبت شرکت‌های بورسی در سال ۹۶، انتظار می‌رود بازار منعکس‌کننده وضعیت خوب این شرکت‌ها در پورتفوی سهامداران‌شان باشد. گذشته از نوساناتی که ذاتی بورس است، بازار همچنان پتانسیل رشد را برای ادامه سال جاری دارد مگر اینکه اتفاق غیرمنتظره‌ای روی دهد. از سوی دیگر افزایش نرخ دلار مسلما بر مبلغ فروش صنایع صادرات‌محور تاثیر می‌گذارد و می‌تواند جریان نقدی را تقویت و سودآوری شرکت را نسبت به قبل افزایش دهد. بر این اساس صنایع صادرات‌محوری نظیر صنعت پتروپالایشی و تا حدودی فلزی معدنی این روزها با اقبال سهامداران مواجه شده‌اند و پتانسیل رشد بیشتر در پایان سال در آنها وجود دارد.

آیفکس در کانال ۹۹۰ واحدی

آخرین روز کاری از هفته جاری مبادلات فرابورس ایران با خریدوفروش بیش از ۳۰۶ میلیون ورقه به ارزش بالغ بر یک‌هزار ۵۴۶ میلیارد ریال پایان یافت و شاخص کل به صعود خود تا حدود ۸ واحد ادامه داد. در جریان بازار روز چهارشنبه ۲۴ آبان‌ماه آیفکس با حدود ۸ واحد افزایش در ارتفاع ۹۹۷ واحدی یعنی بلندترین قله تاریخی خود از ابتدای فعالیت تاکنون قرار گرفت. نمادهای «مارون»، «میدکو»، «زاگرس»، «بسامـا» و «سرچشمه» تا سطح حداکثر ۵.۶ واحد تاثیر مثبت بر این نماگر داشتند. این در حالی است که دو نماد «ذوب» و «شراز» کمتر از ۰.۲ واحد تاثیر منفی بر این نماگر به جا گذاشتند. نگاهی به تابلو نمادهای پربازدید دیروز بازار سهام نشان می‌دهد نماد ذوب‌آهن در صدر این تابلو ایستاده و پس از آن نماد شیر پگاه آذربایجان شرقی که با رشد قیمتی معاملات را خاتمه داد در جایگاه دوم ایستاده است. همچنین در حالی نمادهای «بساما»، «غشهداب»، «غفارس» و «دتولید» بالاترین رشد قیمتی را تجربه کردند که نمادهای «مفاخر»، «زنگان»، «حسینا» و «شلیا» بیشترین افت قیمتی را تا سطح حداکثر ۳ واحد به ثبت رساندند. همچنین شاهد بازگشایی چند نماد بودیم. به این ترتیب نماد معاملاتی شرکت‌های صنعتی‌ومعدنی کیمیای زنجان‌گستران، فرآورده‌های غذایی و قند تربت جام و سرمایه‌گذاری توسعه و عمران کرمان بازگشایی شدند. در مجموع دو بازار اول و دوم بالاترین حجم و ارزش معامله به ترتیب به نمادهای «ذوب» و «زاگرس» اختصاص داشت. از سوی دیگر در بازار اوراق با درآمد ثابت نیز اسناد خزانه در نماد سخاب۷ در صدر این بازار ایستاد. در این نماد ۲۲۱ هزار ورقه به ارزش ۱۸۴ میلیارد ریال دادوستد شد.

دریچه

افزایش تقارن اطلاعاتی با استقرار حاکمیت شرکتی

مدیرعامل شرکت مشاوره سرمایه‌گذاری پارتیان، نخستین منفعت وضع قانون حاکمیت شرکتی را افزایش تقارن اطلاعاتی در بازار دانست و گفت: به طور کلی هر چه تقارن اطلاعاتی در بازار سرمایه زیادتر باشد، امکان بروز فساد در درون شرکت‌ها و پایمال شدن حقوق سرمایه‌گذاران خرد کاهش خواهد یافت. محمدجواد فرهانیان به سنا، گفت: مفهوم راهبری شرکتی در ایران به معنای تنظیم روابط بین سهامدار، مدیرعامل و هیات‌مدیره و نیز موسسات حسابرسی، ابتدا در قانون تجارت مصوب ۱۳۱۱ ذکر شده است؛ اما این مفاهیم با توسعه بازارهای مالی و نوآوری‌های فراوان در آن همگام نبوده و توسعه نیافته است. لذا در حوزه راهبری شرکتی به مقرراتی کامل‌تر و تکوین یافته نیاز است تا به بیان جزییات روابط هم بپردازد و تبیین روابط در سطح کلی باقی نماند. وی افزود: البته برخی منتقدان معتقدند که با اجرای درست قانون تجارت و اصلاحیه سال ۱۳۴۷ آن می‌توان بر بسیاری از مشکلات فعلی حوزه راهبری شرکتی در ایران فائق آمد. این کارشناس بازار سرمایه با بیان اینکه معمولا برای کاهش هزینه نمایندگی و ریسک آن از مکانیسم‌هایی که راهبری شرکتی تعیین می‌کند استفاده می‌شود، گفت: برای تبیین این موضوع به شکل ساده باید گفت شرکت‌های بزرگ (عموما سهامی عام) نیازمند سرمایه‌گذاری کلان هستند و در شرکت‌های سهامی عام تعداد این سرمایه‌گذاران که به شکل سهامدار در شرکت ظاهر می‌شوند، زیاد است. وی ادامه داد: در این وضعیت سهامداران امور اجرایی شرکت را به نمایندگان خود یعنی مدیران اجرایی و هیات‌مدیره می‌سپارند که از بین افراد دارای صلاحیت حرفه‌ای انتخاب می‌شوند. از همین جا مشکلاتی آغاز می‌شود که به دلیل تفکیک مالکیت از کنترل شرکت‌ها، بروز اختلافات قابل پیش‌بینی است؛ اما البته این اشکال با پیاده‌سازی راهبری شرکتی قابل رفع است. فرهانیان در پاسخ به این سوال که تعریف روشن حاکمیت شرکتی چیست و چه اهدافی از اجرای آن در بازار سرمایه دنبال می‌شود، گفت: برای پاسخ به این پرسش بهتر است نگاهی به گذشته و دلیل طرح این موضوع مهم داشته باشیم. در سال ۲۰۰۲ قانونی در سنای آمریکا به تصویب رسید که به‌واسطه نام سناتورهای پیشنهاددهنده آن سابینز و آکسلی به نام ایشان یا به اختصار SOX موسوم شد. مدیرعامل شرکت مشاوره سرمایه‌گذاری پارتیان توضیح داد: عنوان کامل قانون ساکس قانون اصلاح حسابداری شرکت‌های سهامی عام و حفاظت از سرمایه‌گذار است. در واقع این قانون راهگشای ورود مباحث راهبری یا حاکمیت شرکتی به بازارهای مالی و ساختار اداره شرکت‌های سهامی عام بود. فرهانیان ادامه داد: تا زمانی که رسوایی‌هایی از جانب موسسه حسابرسی آرتور اندرسون و اعضای هیات‌مدیره شرکت بزرگی همچون انرون پیش نیامده بود کسی این موضوع مهم را جدی نمی‌گرفت؛ درحالی که راهبری شرکتی در دهه ۷۰ میلادی موضوعی بسیار مهم تشخیص داده شد. این کارشناس بازار سرمایه اظهار داشت: در طول قریب به سه دهه، بحث‌های بسیاری در محافل دانشگاهی شکل گرفت که با مشارکت جدی متخصصان و حرفه‌ای‌های بازارهای مالی به بلوغ رسید و در واقع ساربینز و آکسلی نتیجه این افکار را در قالب قانون پیاده‌سازی کردند. لذا فلسفه این مجادلات علمی هم راه‌های دستیابی به مقاصدی همچون پاسخگویی، بیطرفی، شفافیت و مسئولیت‌پذیری است که با ایجاد محیطی شفاف زمینه را برای تصمیم‌گیری مناسب فراهم می‌کند. فرهانیان تاکید کرد: راهبری یا حاکمیت شرکتی تمامی روابط بین سهامداران(سرمایه‌گذاران)، مدیران و حسابرسان شرکت را با اهدافی همچون رعایت حقوق سهامداران خرد، افزایش مسئولیت اجتماعی و ممانعت از عدم پاسخگویی هیات‌مدیره شرکت‌های سهامی عام همچنین حسابرسان، تنظیم می‌کند؛ به بیان ساده‌تر مقررات این حوزه پاسخی به این پرسش است که چه کنیم تا ارکان شرکت در قبال تصمیمات خود به شکل کامل پاسخگو باشند. وی با اشاره به اینکه به طور قطع پاسخگویی رکن اول در شکل‌گیری محیط شفاف است، افزود: شفافیت مهم‌ترین مولفه برای داشتن یک بازار مالی توانمند و نقدشونده مثل بازار سرمایه است. فرهانیان در پاسخ به این سوال که پیاده‌سازی نظام حاکمیت شرکتی به‌عنوان یکی از سرحلقه‌های مهم مناسبات اقتصادی با چه چالش‌هایی در کشور مواجه است، گفت: براساس رهیافت جدید از مفهوم راهبری شرکتی که قانون ساکس به آن پرداخته، در گام اول باید سیستم نظارت بر حسابداری شرکت‌های سهامی عام شکل گیرد، از استقلال حسابرسان به‌عنوان یک اصل دفاع کرد و بعد به تبیین مسئولیت‌های شرکت (اعضای هیات‌مدیره) پرداخت. مدیرعامل شرکت مشاوره سرمایه‌گذاری پارتیان با بیان اینکه به این ترتیب می‌توان به بهبود افشای مالی شرکت امیدوار بود، ادامه داد: در این بین باید به موضوع تضاد منافع به شکل جدی دقت کرد. فرهانیان اضافه کرد: نکته ظریف و جالب ماجرا این است که مسئولیت اجرای تمامی این فرآیند برعهده مقام ناظر بازار سرمایه گذاشته می‌شود. لذا در گام اول باید دید آیا اختیار قانونی لازم به این مقام برای اجرای دقیق مکانیسم راهبری شرکتی داده شده است یا خیر. به گفته فرهانیان، بحث بعدی به شیوه تنظیم مقررات در بازارهای مالی برمی‌گردد و معمولا در این بازارها ما پس از کسب یک تجربه بد به بازسازی و مقررات‌گذاری می‌پردازیم. به عبارت دیگر اغلب به‌دنبال بروز یک تخلف شدید و غیرقابل چشم‌پوشی یا بروز یک رخداد ویران‌کننده داخلی یا خارجی چاره‌جویی می‌شود. این کارشناس بازار سرمایه در ادامه با ذکر مثالی توضیح داد: بعد از افشای تقلب گسترده در بازار سرمایه آمریکا به‌ویژه موضوع شرکت انرون، قانون ساکس وضع شده یا بعد از بحران ۲۰۰۹-۲۰۰۷ قانون داد فرانک تصویب شده است. بنابراین بهترین کار بهره بردن از تجربیات دیگران است که با هزینه گزافی آن را کسب کرده‌اند. فرهانیان با بیان اینکه به مجرد تصویب قانون ساکس و واکنش‌های جهانی به این موضوع، در ایران هم موجی توسط همکاران متخصص حوزه حسابرسی و حسابداری به‌راه افتاد تا این موضوع را به قانون‌گذاران کشورمان گوشزد کنند، افزود: در همین راستا چند دستاورد برای دستیابی به رهیافت جدید راهبری شرکتی در بازار سرمایه کشور به‌دست آمده که نیازمند توجه و عملیاتی کردن آن دستاوردها هستیم. این کارشناس بازار سرمایه تصریح کرد: با توجه به اینکه فرآیند قانون‌گذاری در حوزه راهبری شرکتی نیازمند عزمی جدی برای اصلاح قانون مادر یعنی قانون تجارت است و این مهم تاکنون محقق نشده است، در حال حاضر در حوزه بازارهای مالی (پول، سرمایه و بیمه) به شکل مستقل مقرراتی برای اعمال راهبری شرکتی از جانب مقامات ناظر وضع شده است. وی یادآور شد: این مقررات به‌ویژه در حوزه بازار سرمایه با دقت و وسواس زیادی مورد توجه و ارزیابی عموم متخصصان دانشگاهی و حرفه‌ای‌های بازار قرار گرفته است و اجرای دستورالعمل راهبری شرکتی ناشران پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران و فرابورس ایران گام بلندی برای برقراری نظام راهبری شرکتی تلقی می‌شود.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

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

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
سغرب	۳,۲۳۵	۵
سیلام	۲,۸۶۸	۴,۹۸
سصوفی	۲,۲۱۵	۴,۹۳
ساراب	۱,۲۱۷	۴,۹۱
سکرد	۹۴۳	۴,۸۹
سفارس	۱,۲۶۶	۴,۸۹
رتکو	۱۳,۳۰۰	۴,۶۴

بیشترین درصد کاهش

توریستی و رفاهی آبادگران ایران صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. حمل و نقل بین المللی خلیج فارس در رده دوم این گروه ایستاد. فرآوری مواد معدنی ایران هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
ثاباد	۲,۳۴۷	(۴.۷۹)
حفارس	۲,۸۴۵	(۳,۹۵)
فرآور	۱۲,۳۷۵	(۳,۸۴)
شلعاب	۳,۹۰۱	(۳,۷۷)
بسویچ	۸,۳۲۹	(۳,۷۶)
خکاوه	۷۶۳	(۳,۶۶)
کسرا	۳,۰۲۳	(۳,۴۸)

پرمعامله‌ترین سهم

آلومینیوم ایران پرمعامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. حق تقدم سرمایه گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تامین در رده دوم این گروه ایستاد. فولاد مبارکه اصفهان هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
فایرا	۱۳۹۵	۶۵.۵۱۴
تاپیکوح	۱۷۶	۴۹,۳۲۱
فولاد	۲۳۹۹	۴۰,۴۵۰
خاذینج	۱	۴۰,۰۰۰
خساپا	۱۰۴۳	۲۷,۲۲۹
شپنا	۳۶۶۰	۲۱,۸۶۵
خپارس	۸۲۹	۱۳,۶۲۶

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را فولاد مبارکه اصفهان به خود اختصاص داد. آلومینیوم ایران رتبه دوم را به دست آورد. پالایش نفت اصفهان هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
فولاد	۲۳۹۹	۹۷.۰۴۱
فایرا	۱۳۹۵	۹۱,۳۶۲
شپنا	۳۶۶۰	۸۰,۰۳۶
رتکو	۱۳۳۰۰	۲۸,۴۹۴
خساپا	۱۰۴۳	۲۸,۳۸۸
پرداخت	۱۸۰۱۹	۲۵,۸۲۵
کسرا	۳۰۲۳	۱۹,۴۷۴

بیشترین سهام معامله شده

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

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
فولاد	۲۳۹۹	۲۲۱۲
فایرا	۱۳۹۵	۲۰۶۰
خساپا	۱۰۴۳	۲۰۴۱
تاپیکوح	۱۷۶	۱۷۵۷
فاراک	۱۳۶۸	۱۵۳۳
آپ	۱۴۶۴۴	۱۱۶۷
کسرا	۳۰۲۳	۱۱۲۷

بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته تولید محور خودرو به دست آورد. سایپا شیشه در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
خمحور	۲۴۳۳	۱۲۱۶
کساپا	۱۴۱۶	۷۰۸
کحافظ	۳۳۹۵	۶۷۹
خکمک	۱۱۷۶	۵۸۸
شپارس	۱۹۳۰	۴۸۲
قثابت	۲۰۳۴	۴۰۷
خشرق	۳۴۷۲	۳۱۶

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
وخارزم	۷۶۹	۲.۰۵
واعتبار	۱۴۷۸	۲.۷۴
وصنا	۹۶۳	۳.۱۹
پردیس	۱۱۴۱	۳.۴۲
وبانک	۱۸۴۴	۳.۵۲
پارسیان	۱۶۵۳	۳.۵۳
وصنعت	۱۰۱۶	۳.۹۱

خبر

محمد شریعتمداری:

فولاد مبارکه نماد واقعی ایجاد ارزش افزوده و تکمیل زنجیره تولید است

شریعتمداری گفت در بخش ایجاد ارزش افزوده بالاتر بایـد شرکت‌های بیشتری مانند فـولاد مبارکه داشته باشیم.

به گزارش ایلنا، محمد شریعتمـداری، وزیر صنعت، معـدن و تجارت، در جریان برگـزاری مراسم افتتاحیه سیزدهمین‌نمایشگاه‌بین‌المللی‌مـعـدن‌صـنـایع معـدنـی، ماشین‌آلات، تجهیـزات و صنایع وابسته ضمن بازدید اختصاصی از غرفه فولاد مبارکه، در جمع میهمانان خارجـی و داخلی، مدیران و صاحبان صنایع کشور از شرکت فولادمبارکه به‌عنوان نماد عینی و واقعی ایجاد ارزش‌افزوده و کامل بودن زنجیره تولید یاد کرد و گفت: این شرکت از همان ابتدای بهره‌برداری با در نظر گرفتن اصل توسعه و ایجاد ارزش بیشتر، شعار زیبای «از سنگ تا رنـگ» را سرلوحه کار خود قرار داده است که این بسیار ارزشمند است و باید الگوی سایر صنایع کشور نیز قرار گیرد.

وزیر صنعت، معدن و تجارت با تاکید بر اهمیت تکمیل زنجیره تولید و ایجاد ارزش افزوده بیشتر در صنایع گفت: در حـوزه سیاست‌گذاری داخلی بنا را بر آن گذاشته‌ایم که فعالیت‌ها در حوزه معدن و صنایع معدنی را براساس اولویـت آنها، با زنجیره ارزش بالاتر مواجه کنیم؛ ضمن اینکه در این راستا با احیای ستاد زنجیره فولاد فعالیت‌ها را از سر گرفته‌ایم. وزیر صنعت، معدن و تجارت در همین خصـوص خاطرنشان کرد: در بخش ایجاد ارزش افزوده بالاتر باید شرکت‌های بیشتری مانند فولاد مبارکه داشته باشیـم. وی با اشاره به هدف‌گـذاری تولید ۵۵ میلیون تن فولاد در کشور گفـت: اگر بخواهیم این امر محقق شود باید به سمت دانش‌بنیان کردن بیشتر امور و ایجاد بازارهای باثبات صادراتی پیش برویم.

شریعتمداری اظهار امیدواری کرد: امسال باید بتوانیم میزان صادرات فولاد کشور را به ۹ میلیون تن برسانیم و قدم‌هـای استوارتری برای تولید ۵۵میلیون تن فولاد برداریم.

وزیر صنعـت، معدن و تجارت اظهار امیدواری کرد با تمهیداتی که مسئـولان در نظر خواهند گرفت، بخش ساخت‌وساز نیز به رونـق لازم برسد تا سایر حوزه‌های مرتبط در این بخـش نیز به شکل فعال‌تری بتوانند به فعالیت‌های خود ادامه دهند.

شریعتمـداری در بخش دیگری از سخنـان خود از تخصیص ۱۰ هزار میلیارد تومان بودجه از سوی دولت بـرای نوسازی صنعتی کشور خبـر داد و گفت: تمامی صنایـع کوچک و بزرگ نیـز می‌تواننـد از این امکان بهره‌مندشوند.

وی برگـزاری نشـسـت‌های تخصـصـی در سیزدهمیـن نمایشگـاه معدن و صنایـع معدنی و ماشیـن‌آلات را بسیـار ارزشمند خوانـد و از مسئولان خواسـت تمامی مباحث مطرح‌شـده در این نشست‌ها به‌دقت بررسی شود.

وی ضمن گرامیداشت یـاد و خاطره تمامی عزیزانی کـه در عرصه معـدن و صنایع معدنـی در حین انجام وظیفه جان باارزش خود را نثار کردند، از ایمنی به‌عنوان مهم‌ترین اصل در تمامی فعالیت‌ها یاد و بر رعایت هرچه دقیق‌تر این اصل تاکید کرد.

وزیـر صنعت، معدن و تجـارت در ادامه افزود: باید از فرصت حضور جوانان فرهیخته در همه امور به صورت عملی و به نحو احسـن استفاده کنیم؛ به خاطر داشته باشیم تمامی دنیا به کارگیری مغزهای حاضر در کشور ما را دائما بررسی می‌کنند و باید بدانیم با عقب‌ماندگی جـدی دانشی در حوزه معـدن و صنایع معدنی مواجه هستیم کـه باید هرچه سریع‌تر این وضع را سروسامان دهیم.

وی در همیـن خصوص همکاری خانـه معدن ایران و ایمیـدرو برای استفاده بهینـه از ظرفیت‌های دانشی کشور در حوزه معدن و صنایع معدنی را ضروری دانست و تصریـح کرد: به کارگیری جوانان اندیشمند و توسعه دانش در حوزه معدن و صنایع معدنی بیشتر از تجهیزات اهمیت دارد.

شریعتمـداری توسعه معدن و صنایع معدنی را یکی از مهم‌تریـن برنامه‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت خواند و گفت: برای این کار نیازمند جذب سرمایه‌های بیشتر داخلی و خارجی هستیم؛ زیرا متاسفانه امروز در کشورمـان در بخش معـادن و صنایع معدنی با کلاس جهانی با محدودیت مواجه هستیم؛ درحالی‌که در کشور ما ذخایر معدنی فراوانی وجود دارد؛ کما اینکه اخیرا اعلام شـده یک ذخیره عظیم سنگ‌آهن در کشور شناسایی شـده است کـه برآوردهای انجام شـده نشان می‌دهد ظرفیت این معدن به اندازه کل معادن سنگ‌آهن کشور است.

وی با تاکید بر اینکـه قدم‌های برداشته‌شده از سوی دولـت یازدهم در حـوزه معدن برابر با کـل قدم‌های برداشته‌شده دوره‌های قبـل است، تصریح کرد: اما این هم هنوز کافی نیست و می‌طلبد که طی سال‌های پیش روی این دولت قدم‌های دقیق‌تر و دانش‌بنیان‌تری در این حوزه برداشته شود.

وی در بخـش پایانی سخنان خـود از ایجاد اشتغال به‌عنوان ایجـاد پایه خانواده یاد کرد و با تاکید بر اینکه حوزه معدن و صنایع معدنی ظرفیت بالایی برای ایجاد اشتغال دارد، گفت: بنده بر دست تک‌تک تمامی عزیزانی که در حوزه فعالیت خود برای جوانان این کشور فرصت شغلی ایجاد می‌کنند، بوسه می‌زنم.

۳ راهکار مجلس و دولت برای تحول صنعتی و تجاری

سرعت‌بخشیـدن بـه جـذب سرمایه‌گـذاری خارجـی در راستـای استفاده از ظرفیت رفع تحریم‌ها، تداوم مشوق‌هـای صادراتـی و نیـز در نظر گرفتن چارچوب‌های جدید برای انعقاد قراردادهای بین‌المللی از جمله مسائلی اسـت کـه بـه تازگی توسـط مجلس شورای اسلامی و وزارت صنعت، معدن و تجارت بر آنها تاکید شده است.

به گـزارش ایسنا، پس از نهایی‌شدن برجام پیش‌بینی‌ها بر این بود که جذب سرمایه‌گذاری خارجی به‌عنوان یکی از اهداف اولیـه در راستای رونق تولید و تجارت مدنظر قرار گیرد تا بتوان بدین طریق شاهـد تغییر و تحول در بخشی از صنعـت، معدن و تجـارت به‌عنوان یکی از بازوان تحرک اقتصاد در کشور بود؛ مسئله‌ای که شاید آن‌گونه که باید و شاید مدنظر قرار نگرفت و با گذشت زمان حـدود دو سـال از برجام شاهد آن هستیـم کـه مجددا مسئـولان بر جذب سرمایه‌گذاری خارجی با سرعت بیشتری تاکید کرده تا بتوان از ظرفیت رفع تحریم به نحو مطلوب استفاده کرد و در راستای رونق تولید گام برداشت.

تاکید بر تسریع در جذب سرمایه‌گذاری خارجی

در نشستـی کـه اخیـرا مابیـن نمایندگـان و رئیس مجلـس شورای اسلامی بـا مسئـولان وزارت صنعت، معـدن و تجـارت برگـزار شـد، علی لاریجانی بر جذب سرمایه‌گذار خارجی با سرعت بیشتری تاکید کرد تا بتوان با بهره‌گیری از ظرفیت رفع تحریم‌ها در راستای منافع کشـور به منظور جذب سرمایه‌گـذار خارجـی اقدامات لازم را انجـام داد و از تکنولوژی‌های بهتر در تولید کشور استفاده کرد.

الزام تداوم مشوق‌های صادراتی و پیگیری استراتژی صادراتی

در این زمینه رئیس مجلس شورای اسلامـی همچنین با تاکیـد بر اینکه بایـد در بخـش صادرات بـه صورت جدی‌تـری گـام برداشـت خواستار پیگیری استراتژی صادراتی به صورت جـدی شد و بـه دو نکتـه در بخش صـادرات بـه منظور در نظـر گرفتن شرکت‌هـای بـزرگ صادراتـی و نیز ایجـاد رقابت در بخش‌هـای مختلف آن اشاره کرد. وی همچنین خواستار تـداوم مشوق‌هـای صادراتی شد و از اعلام آمادگی مجلس شورای اسلامی در راستـای در نظر گرفتن تسهیلات لازم خبر داد.

به گفته وی، دولـت عنوان می‌کند که برای پرداخت بودجه جاری مجبور اسـت از بخش‌های دیگـری برداشت کنـد، بنابرایـن لازم اسـت در قانون پیش‌بینـی شود ۲درصـد از صادرات را در صندوقـی بـرای پشتیبانـی از صادرکنندگـان در نظـر گیرنـد، بنابراین لاریجانی خواستار شد تا این موضوع به صـورت دائمی انجام شود تا بخش‌های مختلف صادراتی دغدغه عـدم حضور طـی سال‌هـای آتی را نداشته باشد.

تدوین چارچوب‌های جدید در انعقاد قراردادها

علاوه بـر این محمـد شریعتمداری خواستـار در نظـر گرفتـن چارچوب جدیدی برای قراردادهـای بین‌المللی شد تا براساس آن مشکلات موجود در انعقـاد قراردادها کمتر شده و بتوان در راستای جـذب سرمایه‌های خارجی به صورت عملیاتی‌تری گام برداشت.

یک مسئول صنعت پتروشیمی اعلام کرد

برنامه بومی‌سازی دانش فنی یک فرآیند صنعت پتروشیمی

یـک مسئـول صنعـت پتروشیمی اعـلام کرد تیم مهندسـی اولیه طرح راه‌انـدازی نخستیـن واحـد تولیـد پروپیلن از متانـول در ایران با دانش فنـی (لایسنـس) بومـی، به‌صورت مشتـرک بـا شرکـت «ایرلیکوییید» فرانسه تشکیل شده است.

بـه گـزارش چهارشنبـه تارنمای شرکـت ملـی صنایـع پتروشیمـی، مدیرعامل شرکـت پژوهش و فناوری پتروشیمـی اضافه کرد: فناوری تولید پروپیلـن از متانـول تحـت عنـوان «پارس ام. تی. پی» مبتنی بر فناوری مشتـرک ایـران و فرانسـه است که بومی‌سازی شده و توفیق بزرگی برای صنعت پتروشیمی ایران است.

اسماعیـل قنبری افـزود: این طرح اکنون در مرحلـه ارائه لایسنس قرار دارد و امیدواریـم اوایـل سـال آتی اسناد مهندسـی اولیه تولید و مراحل عملیاتی ساخت آغاز شود.

به گفتـه وی، نخستین واحد تولید پروپیلـن از متانول در منطقه عسلویه به ظرفیت تولید ۵۰۰ هزار تن ساخته می‌شود و سال ۱۴۰۱ به بهره‌برداری می‌رسد.

وی اضافه کرد: از بین ۹ درخواست بـرای دانـش فنـی پـارس ام. تـی. پـی، سـه درخواسـت از شرکت‌های نفت نیـک قشم، کاوه متـان قشم و شرکـت پالایشگاهی گـاز خانگیران به‌صورت جدی در حال پیگیری است و بعـد از اخـذ مجوزهـای خـوراک و موافقت‌هـای وزارت نفـت و شرکـت ملـی صنایـع پتروشیمـی، لایسنس احـداث واحد ام. تی. پی به آنها ارائه می‌شود.

مدیرعامل شرکت پژوهش و فناوری پتروشیمی در مـورد طرح‌های دیگر ایـن شرکت گفت: پروژه پی. دی. پی (PDP) یـا «پروسس دیزاین پکیج» کـه ادامه زنجیره تولیـد پلی‌پروپیلن از پروپیلـن اسـت پیگیـری شد و به دنبـال راه‌انـدازی موفـق آزمایشـی طـرح تولیـد پلی‌پروپیلـن در مرکز اراک هستیم.

به گزارش ایرنـا، حدود ۲۷ میلیون تـن محصـول پتروشیمـی در نیمه نخست امسال تولید شد که نسبت به مدت مشابه پارسال بیش از ۵ درصد رشد کرد.

مقدار فـروش داخلی در این مدت، از لحاظ ارزش ۱۲ درصد بیشتر شد.

همچنیـن در صـادرات محصولات پتروشیمـی در ۶ مـاه نخسـت امسـال رشـد ۱۲ درصـدی از نظـر مقـدار و ۸ درصـدی از نظـر ارزش نسبـت به زمان مشابه پارسال تحقق یافت.

ظرفیت تولید محصولات پتروشیمی اکنـون حدود ۶۲ میلیون تن در سال اسـت که با بهره‌بـرداری از طرح‌های جدید تا پایـان امسال به بیش از ۷۰ میلیون تن افزایش می‌یابد.

رئیس سازمان شیلات در گفت‌وگو با ایلنا:

تولید ۱۰ هزار تن ماهی خاویاری تا پایان برنامه ششم

توافق کشورهای مشترک‌المنافع در دریای خزر برای ممنوعیت صید تجاری

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت در سال پایانی برنامه ششم توسعه تولید خاویار به بیش از ۱۰ تن و ۱۰ هزارتن ماهی خاویاری خواهد رسید.

حسن صالحی، معاون وزیـر جهاد کشاورزی و رئیس سازمان شیـلات در گفت و گو با ایلنا، در خصـوص برنامه‌های شیلات بـرای تولید و صید ماهی‌های خاویـاری اظهار کرد: دریای خزر پس از فروپاشـی شوروی سابق در همه زمینه‌ها دچار مشکل شد و هجوم کشورهای تازه استقلال یافته به دریای خزر برای بهره‌بـرداری از آن و فعالیت نفتی و صنعتی آن کشورها در دریای خزر ذخایر را کاهـش داده است و مـا امروز ۷ سال است که پنـج کشور توافق کردند فقط بـرای فعالیت‌های بازسـازی ذخایر و تحقیقات صید کنیم و فعالیت صید تجاری ممنوع شده است.

وی افـزود: در همیـن راستا ما پـرورش ماهی خاویـاری را در دستـور کـار خود قـرار داده‌ایم. خوشبختانـه در سال گذشته بیـش از ۲ هزار تن گوشت ماهیـان خاویاری تولید، صـادر و به بازار مصرف ارسال شده است.

بیش از ۲ تن خاویار پرورشی تولید شده که یک تـن از آن صادر شده و یـک تن به مصرف داخلی رسیده است.

صالحی در رابطه با تولید خاویار ادامه داد: امسال تولید خاویار پرورشـی قطعا بیش از ۳ تن خواهد بود. امروز پرورش ماهـی خاویاری در دستور کار سازمان شیلات قرارگرفته است.

بـا هدف‌گذاری کـه مـا کردیـم و توافقی که بـا استان‌هـای شمالـی انجـام شـده در سـال پایانـی برنامـه ششـم توسعـه تولیـد خاویـار به بیش از ۱۰ تـن و ۱۰ هزارتن ماهی خاویاری خواهیم رسید.

رئیس سازمان شیلات با اشاره به نحوه صادرات ماهی خاویاری تصریح کرد: کل ماهیان خاویاری کـه تولید می‌شود در اختیـار تولیدکننده است و به هرکس که بخواهد می‌فروشد. در امر فروش یا صادرات دولت هیچ نقشی ندارد. انحصاری دست کسی ندارد و بر عهده خود تولیدکننده است و ما فقط کنترل تولید را برعهده داریم.

اخبار

حیات «طرح رونق تولید» و «بسته حمایت از صادرات غیرنفتی» در سال ۹۷

پـس از اجرایی‌شدن دو طـرح «رونق تولید» و «بسته حمایـت از توسعه صادرات غیرنفتی» طی دو سال اخیر، دولت مجددا تصمیم گرفته حمایـت از تولید و صادرات را در سـال آینده تحت عنوان بسته‌های حمایتی مدنظر قرار دهد.

به گزارش ایسنـا، در سال گذشته (۱۳۹۵) طرح رونق تولید اقتصادی و بسته حمایت از توسعه صادرات غیرنفتی جهـت حمایت از دو بخش تولیـد و صادرات مدنظر قرار گرفتنـد. طرح رونق تولیـد هرچند در سـال گذشته با پرداخـت تسهیلاتی معـادل ۲۴ هزار میلیـارد تومان به ۱۷ هزار واحد تولیدی صنعتی و کشاورزی کارنامه تقریبا موفقـی را از خود به جـای گذاشت، اما در سال جاری به هیچ‌وجـه شرایط مطلوبی را پشـت سر نگذاشته و طبق آخرین آمار با گذشت نیمـی از سال تنها حدود ۴درصد از اعتبار ۳۰ هزار میلیارد تومانی مربوط به آن محقق شده اسـت. در بسته حمایت از توسعه صادرات غیرنفتی اما نه در سـال گذشته و نه در سال جاری به هیچ‌وجه عملکرد نهادهای متولـی از جمله صندوق توسعه ملی، بانک‌های عامـل و سازمان برنامه و بودجه قابـل دفاع نبوده و تنها بخش ناچیزی از این اعتبـارات که شامل منابع صندوق توسعه ملی، منابع بانکـی و منابع بودجه‌ای است محقق شده است و در این زمینه تاکنون گزارش شفافی از میزان پرداختی‌ها توسط این نهادها منتشر نشده است.

طرح رونق تولید

در سال گذشتـه (۱۳۹۵) طرح رونق تولید اقتصادی با پرداخت تسهیلاتی معـادل ۲۴ هزار میلیارد تومان به ۱۷ هزار واحد تولیدی صنعتی و کشاورزی در دستور کار قرار گرفت و در سال جاری نیز این طرح به‌عنوان مکمل طرح قبلی در جهت پرداخت تسهیلات به ۳۰ هزار میلیارد تومانی به ۱۵ هزار واحد صنعتی مدنظر قرار گرفته است.

قابـل اشاره است که در طرح مربوط به سال جاری که تحت عنـوان رونق تولید اقتصادی در سال جاری مدنظر قـرار گرفته ۲۰ هزار میلیارد تومان اعتبار جهت پرداخت به ۱۰ هزار واحد صنعتی در راستای بهبود وضعیت فعلی و نیز ۱۰ هزار میلیـارد تومان برای ۵۰۰۰ واحد صنعتی کوچـک، متوسط و بزرگ به منظـور نوسازی و بهسازی تعریف شده است.

بسته حمایت از توسعه صادرات غیرنفتی

بسته حمایت از توسعه صادرات غیرنفتی که به پیشنهاد کارگروه برنامه ملی پیشبـرد برون‌گرایی اقتصاد (توسعه صـادرات غیرنفتی) در جلسـه مـورخ ۱۳۹۶.۵.۹ ستاد فرماندهـی اقتصـاد مقاومتی به تصویـب رسید از سوی معـاون اول رئیس جمهور برای اجرا به کلیه دستگاه‌های اجرایی ابلاغ شد.

این بسته در راستای تحقق اهـداف اقتصاد مقاومتی و حمایت از صـادرات غیرنفتـی «برنامه‌های حمایتی و تشویقی توسعه صـادرات غیرنفتی کشـور» جهت اجرا توسط دستگاه‌های اجرایی ابلاغ شد تا صادرکنندگان کالا و خدمات به روش‌های مختلف مورد حمایت قرار گیرند. لازم به ذکر است که این بسته جایگزین بسته حمایت از توسعه صادرات غیرنفتی مربوط به سال ۱۳۹۵ شد.

پیش‌بینی ۲ بسته حمایت از تولید و صادرات در بودجه سال ۹۷

سیدحمیـد پورمحمـدی -معـاون امـور اقتصادی و هماهنگـی برنامـه و بودجه سازمان برنامـه و بودجه- از پیش‌بینی دو بسته مهم در بخش صنعت، معدن و تجارت در بودجه سال ۱۳۹۷ خبر داده است. بسته‌های حمایتی در بخش صادرات و تولید که بسته حمایت از تولید، فراتر از وزارت صنعـت، معـدن و تجارت، حـوزه کشاورزی و خدمات را نیز دربر می‌گیرد.

بـر این اساس پـس از آنکه طرح رونـق تولید و بسته حمایت از صادرات غیرنفتی طی دو سال اخیر مدنظر قرار گرفته‌اند، در سال ۱۳۹۷ نیز مجـددا این دو طرح تداوم خواهند یافـت، هرچند که به‌طور قطـع در مورد میزان اعتبار اختصاص‌یافته و جامعـه تحت پوشش آنها شاهد تغییراتی نسبت به پروژه‌های قبلی خواهیم بود.

بهبود «محیط کسب‌وکار» هم روی کاغذ ماند، هم افت کرد!

«بهبـود فضـای کسب‌وکـار» یکـی از اصلی‌ترین خواسته‌هـا و مطالبات فعالان بخش‌خصوصی از دولت است؛ بهبودی که به اعتقاد فعالان اقتصادی در سال‌های اخیـر حاصل نشده و طبـق آمارها رتبـه کسب‌وکار ایـران افت هـم کرده است. به گـزارش ایسنا، محیط کسب‌وکار، مجموعه‌ای از سیاست‌ها، شرایط حقوقی، نهادی و مقرراتی اسـت که بر فعالیت‌های کسب‌وکار حاکـم است. در شروع کار دولت یازدهم بهبود محیط کسب‌وکار یکی از اصلی‌ترین شعارهای اقتصادی دولت بود؛ شعاری که مورد استقبال تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی قرار گرفت و از آن حمایت کردند، اما با توجه به اینکه دولت در شروع کار خود در سال ۱۳۹۲ با تورم بیش از ۴۰درصدی روبه‌رو شد، همه سیاست‌های خود را به سمت کاهش تـورم برد؛ مسئله‌ای که باعث شد تقاضا به‌شدت قابل توجهی در بازار کاهش یابد و رکود حاکـم شود؛ سیاستی که مورد انتقاد فعالان اقتصادی قرار گرفت.

اخبار

در جلسه هم‌اندیشی انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی مطرح شد

صنعت‌قطعه‌سازی‌ایران‌آماده‌مشارکت باتولیدکنندگان‌مطرح‌جهان

به همت انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان ایران، مدیـران انجمن‌های قطعه‌سـازی فرانسه، آلمان و تایوان مهمان قطعه‌سازان ایرانی بودند.

بـه گزارش پرشین خودرو، آرش محبی‌نژاد، دبیر انجمـن صنایع همگن قطعه‌سـازی در این مراسم بـه تشریح وضعیـت قطعه‌سازی ایـران پرداخت و گفت: استان‌های مختلف کشـور با ظرفیت بالایی کـه در تولید قطعات خـودرو دارند می‌توانند برای مشارکت‌های خارج از کشور مهیا شوند.

وی افزود: موقعیت بکر و دسترسی آسان به منابع مختلف انرژی در بسیاری از مناطق ایران این امکان را فراهـم ساخته که سرمایه‌گذاران خارجی بتوانند در مجموعه‌های قطعه‌سازی سرمایه‌گذاری کنند.

در ادامه مدیـران انجمن‌های قطعه‌سازی فرانسه و آلمـان ضمن ابراز امیدواری بـرای ورود به بحث مشارکـت با طرف‌های ایرانی بـرای تولید و عرضه قطعات خودرو از امکان ادامه گفت‌وگوها در زمینه ایجاد جوینت ونچرها گفتند.

مدیر انجمن قطعه‌سازان تایوانی نیز با اعلام اینکه تایـوان قطب تولید بسیـاری از تکنولوژی‌های روز جهـان است، تصریح کرد: مـا این آمادگی را داریم تا تجارب خـود را با طرف‌هـای ایرانی به اشتراک بگذاریم.

رضـا رضایی، رئیس انجمن قطعه‌سازان ایران نیز در این مراسم تاکید کـرد: ایران در منطقه‌ای قرار دارد کـه می‌تواند به تنهایی به هـاب قطعه‌سازی تبدیل شده و سایر کشورها را تغذیه کند.

وی مشارکت‌هـای جدید صنعـت قطعه‌سازی را برای صنعت خودرو مفید دانست و خاطرنشان کرد: حضـور بزرگان صنعت قطعه جهان در کشور نشان می‌دهد کـه قطعه‌سازی ایران و بـازار کشور مورد توجه جهانی قرار گرفته است.

دست خودروساز برای افزایش قیمت بسته است

عضـو هیأت‌مدیـره انجمـن تخصصـی همگن قطعه‌سـازی کشور گفـت در شرایطـی که دست خودروساز بـرای افزایش قیمـت بسته است طبعا این مسئلـه در فرآیند تولیـد و قیمت قطعات نیز تاثیرگذار خواهد بود.

سعید صبوری در گفت‌وگو با خبر خودرو با اشاره بـه مشکلات ناشی از افزایش نرخ ارز و قیمت مواد اولیـه بر هزینـه تولید قطعه‌سـازان، اظهار داشت: البتـه محاسبـه تاثیر این مـوارد در هزینه تولید و درصد افزایش قیمت برای قطعات مختلف متفاوت است.

وی گفت: مسلما بخشی از قطعات مواد بیشتری برای تولید نیاز داشتـه اما کاربری کمتری دارند و برخی نیز کاربـری بیشتری داشته امـا مواد اولیه کمتری برای تولید مورد نیاز است.

وی بـا اشاره به عـدم ذکر افزایـش هزینه‌ها در قراردادهـای خودروسـازان، گفـت: در صورتی که در قـرارداد بین خودروسـاز و قطعه‌ساز این موارد دیده می‌شـد زمانی‌که قیمت مـواد اولیه، نرخ ارز و دستمزدهـا افزایش پیدا می‌کند مسلما بر مبنای قراردادهـا افزایش هزینه تولیـد در قیمت قطعات لحاظ می‌شد.

وی تصریـح کـرد: متاسفانه تاکنـون در قرارداد خودروسـازان با قطعه‌سازان افزایـش هزینه تولید دیده نشده است درحالی‌که این موارد از اساس باید در قراردادهـا لحاظ شود تا هر زمـان که اختلاف قیمت‌ها ایجاد شد این اختلاف قیمت‌ها در راستای قراردادها اجرایی شود.

وی همچنیـن بخشی از این جریـان را ناشی از قیمت‌گـذاری خـودرو دانسـت و خاطرنشان کرد: عـلاوه بر اینکه در قـرارداد خودروسـاز این موارد ذکر نشده از سویی شورای رقابت به جهت محاسبه قیمـت خودرو، دست خودروساز را بسته و طبعا در این جریان شرکت‌های خودروساز نیز برای افزایش قیمت با مشکل مواجه خواهند بود درحالی‌که برای دستیابـی به جریـان مناسـب در قراردادها و رفع مشکل قیمت قطعات، خودروساز نیز باید در تعیین قیمت آزاد باشد و با هر قیمت دلخواهی محصولش را به بازار عرضه کند.

وی افـزود: طبعـا در راستای فرآینـد نادرستی که وجود دارد خودروسـاز و سازندگان قطعات هر دو متضـرر خواهند شـد درحالی‌که در یک جامعه صنعتی تعیین قیمت توسط تولیدکننده باید روال عادی داشته باشد.

عضـو هیأت‌مدیـره انجمـن تخصصـی همگن قطعه‌سازی کشور یادآور شد: البته خودروسازان هر ساله درخواست افزایش قیمتی را به جهت افزایش حقـوق و دستمزد و هزینه سربار ارائه می‌کنند، اما همیـن ارقام منطقی به سختـی مورد موافقت قرار می‌گیرد.

صبـوری با توجه به نرخ تورم و قیمت ارز در ۱۰ سـال گذشته، تاکید کـرد: در شرایطی که در این مـدت بسیـاری از مولفه‌های تولیـد افزایش یافته طبعا باید این موارد در قیمت‌ها لحاظ شود.

بی‌اعتنایی واردکنندگان خودرو به ابلاغیه وزارت صمت

در حالـی کـه وزارت صنعت، معـدن و تجـارت تنها ۱۵ مدل خـودرو را بـرای پیش‌فـروش تایید کـرده اسـت شرکت‌های واردکننده خودرو بدون اعتنا به این موضوع اکثر محصولات خود را بـه روش پیش‌فـروش عرضه می‌کنند.

به گزارش ایسنا، اخیرا وزارت صنعـت، معدن و تجارت به نقل از امیرحسیـن قناتـی، مدیرکل صنایـع خـودرو و نیرومحرکـه این وزارتخانـه پیش‌فروش تنها ۱۵ مدل خـودرو در ایران را به رسمیت شناخت. به این ترتیب دیگـر مدل‌هـای خودرویی که بیـش از ۴۰ مـدل اجـازه ثبت سفـارش را در ابتـدای سـال دریافت کرده بودند، اجازه عرضه به روش پیش‌فروش را ندارند.

پیش‌فـروش خـودرو دارای ضوابطـی اسـت کـه از سـوی سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگـان اعـلام شده و یکـی از مهم‌تریـن ضوابـط آن وجود خـودرو در انبـار شرکت واردکننده است.

یک بررسی سـاده خبر اعلام نـام شرکت‌هایـی کـه اجـازه پیش‌فـروش خـودرو را دارنـد نشان می‌دهد شرکت‌ها به میزان درخواست بازار برخی محصولات را ندارنـد، اما سایت شرکت‌های واردکننده چیز دیگری را نشان می‌دهـد و ایـن شرکت‌هـا به پیش‌فروش و حتی فروش نقدی محصولاتی که بـه تایید وزارت صنعت، معدن و تجارت نرسیده است، می‌پردازند.

یک حساب سرانگشتی نشان از آن دارد که برخی شرکت‌ها به دنبـال آن هستند که با دریافت سرمایه مردم، میزان سرمایه در گـردش خـود را افزایش دهند و حاضـر بـه آن هستند تا سود دیرکرد را به حسـاب مشتریان واریز کنند.

بررسی سایت تنها سه شرکت واردکننده خـودرو که برخی از محصولات آنها برای پیش‌فروش به تایید وزارت صنعت، معدن و تجارت رسیده است، نشان از آن دارد کـه شرکت‌های واردکننده فراتر از محصـولات مورد تایید وزارت صمت بـه پیش‌فروش و فروش نقدی محصـولات دیگر خود روی آورده‌اند.

این سـه شرکـت در مجموع اجـازه دارند تنها ۹ مدل خودرو را بـه پیش‌فـروش بگذارند، اما در واقعیـت و آنچـه سایت‌های رسمـی این سه شرکـت نشان می‌دهـد، ۱۳ مـدل خـودرو از سـوی آنهـا بـه پیش‌فروش گذاشته شده است.

تحول در بازار خودرو با رشد عادلانه قیمت و کیفیت

عضـو کمیسیـون صنایـع و معادن مجلـس دهـم می‌گوید ارتقـای کیفی تولیـد و نحوه ارائه خدمـات، از مسائل مهمی است که در صورت اهتمام جدی خودروسـازان به ایـن دو گزینه، شاهد تحول و توسعـه در خودروسازی کشور خواهیم بود.

غلام‌محمـد زارعـی در گفت‌وگـو با خبـر خـودرو اظهـار داشـت: هرگونه تـلاش خودروسـازان در جهت کیفیت و ارتقـای خدمات پس از فروش، انتظار مشتریان داخلـی از خودروهای ایرانی را پاسـخ خواهـد داد و حمایت بیشتر مصرف‌کنندگان از تولیـدات داخلی را به دنبـال خواهد داشـت. وی گفت: با افزایش کیفیـت خودروها، جریان رشد قیمـت خودروهـا نیز منطقـی خواهد شد به‌طوری کـه در این راستا هم نظر مصرف‌کننـده تامیـن خواهد شد و هم فضـای اجتماعـی نیز این اجـازه را به خودروساز خواهد داد.

وی تصریـح کـرد: البتـه در کنـار افزایـش کیفیـت خودروهـای داخلی بایـد مکانیزم‌هـای نظارتـی جهـت استانداردسـازی قیمـت و کیفیـت خدمـات پـس از فـروش خودروها نیز تبیین و اجرایی شود.

وی گفت: بـا تنوع در تولید خودرو و کیفیت‌بخشی به خودروهای موجود در کشور است که می‌توان نیاز بازار داخل را پاسخ داد.

وی اظهـار داشت: با تامین نیاز داخل علاوه بر اینکه جایگاه صنعت خودروی ایران ارتقا خواهد یافت مسلما نیاز بازار به ورود خودروهای خارجی و خروج ارز از کشور مرتفع خواهد شد.

نماینـده مـردم بویراحمـد و دنـا خاطرنشـان کـرد: البتـه بـا افزایـش مشارکـت و همکاری بـا خودروسازان معتبر زمینـه ارتقای کیفـی خودروها و توسعه صنعت خـودرو و امکان ورود خودروهـای ایرانـی در بازارهـای دنیا فراهم خواهد شد. به گفته زارعی، روند همکاری‌های اخیـر می‌تواند در کنترل هزینه تولید و کاهش قیمت خودرو در داخل نقش موثری داشته باشد.

وی تاکیـد کـرد: در شرایط کنونی بایـد مصرف‌کنندگان داخلـی به این جمع‌بندی برسند که قیمتی که برای خـودرو پرداخـت می‌کنند بـه لحاظ کیفیـت و قیمـت تمام‌شـده عادلانه است.

وی افـزود: در صورتی کـه مشتریان داخلی عدالت در قیمت‌گذاری خودروها را احساس نکنند بی‌شک شرایط حاکم بر بازار خودرو ادامه خواهد یافت.

صنعت قطعه‌سازی در سایه همکاری‌های مشترک ارتقا می‌یابد

دبیـر انجمـن همگـن نیرومحرکه و قطعه‌سـازان کشـور گفـت عقـد قراردادهـای همکاری و سرمایه‌گذاری مشتـرک بین‌المللی (جوینـت ونچر) بیـن قطعه‌سـازان ایرانـی و خارجی می‌توانـد به ارتقای صنعت قطعه‌سازی کشـور و انتقال فنـاوری و دانش فنی کمک کند.

به گزارش ایرنـا، «آرش محبی‌نژاد» در گردهمایـی انجمـن قطعه‌سـازان صنایـع همگـن کشور بـا انجمن‌های فرانسـه و نمایندگـان قطعه‌سـازان اتریش، آلمان، هنـد، چین، جمهوری کره و تایـوان در محل هتل ارم افزود: ایـن گردهمایی با هدف کاهش شکاف موجـود بیـن قطعه‌سـازان داخلی و خارجی و برآورده‌کردن نیازمندی‌های خودروسـازان خارجـی بـا استفاده از توانمندی شرکت‌های قطعه‌ساز ایرانی پیش‌بینی شده است.

وی ابراز امیـدواری کرد که با تداوم جلسـات و نشست‌هـا بـا خارجی‌ها، شاهـد عقـد قراردادهـای همکاری و سرمایه‌گـذاری مشتـرک بین‌المللـی (جوینت ونچر) بین قطعه‌سازان ایرانی و خارجی باشیم.

وی در پاسـخ به ایرنـا، در خصوص دستاوردهـای عملـی برجـام در این صنعـت، از سـال ۹۲ به‌عنـوان سال «سکتـه» صنعت خودرویـی کشور با تولید فقط ۷۴۰ هـزار دستگاه خودرو یاد کـرد و گفت: امضـای قراردادهای پسابرجامـی در دولـت یازدهـم، آمار تولید خودروی کشور را به یک میلیون و ۳۵۰ هزار دستگـاه در سال گذشته افزایش داد که خود گویای نتایج عملی برجام در این بخش است.

محبی‌نـژاد تاکیـد کـرد: اگـر این قراردادهای جدید با سیاست‌گذاری‌های صحیحـی در حوزه صنعت قطعه‌سازی همـراه شود، می‌توانـد تاثیرات مثبتی برای این صنعت به همراه داشته باشد.

دبیـر انجمـن صنایـع همگـن نیرومحرکـه و قطعه‌سـازان کشـور با اشاره به انتظارات قطعه‌سازان از دولت، تاکید کـرد: دولت باید عوامل محیطی فضای کسب‌وکار و حوزه خودرو را رصد کرده و آثـار آن را ببیند؛ به‌ویژه اینکه امـروز در زمینه‌هـای سرمایه‌گـذاری ثابـت، ایجـاد زیرساخت‌هـا، انتقـال دانـش و فنـاوری و سرمایه در گردش با چالش‌هایی مواجه هستیم.

وی تصریح کرد: نرخ سود تسهیلات بانکـی، نرخ تورم و نـرخ ارز، سه مانع اصلی برای یـک اقتصاد مولد است که «گلـوی صنعتگران و قطعه‌سـازان را می‌فشارد.»

این مسئـول خاطرنشان کرد: انتظار مـی‌رود تعاملات به‌گونـه‌ای باشد که تولیـدات داخل مقرون به صرفه شوند؛ بـر این اسـاس اعمال دستـوری نرخ ارز و نـرخ سـود تسهیلات بـه معنای اعطـای رانت و یارانه به تولیدکنندگان خارجـی و عامل کاهنـده در رغبت به سرمایه‌گذاری در داخل است.

همچنیـن «رضـا رضایـی»، رئیـس انجمـن سازندگـان قطعـات و مجموعه‌هـای خـودرو در جمـع قطعه‌سازان خارجـی خاطرنشان کرد: بـا اجرایی‌شـدن برجـام در دو سـال گذشته، اینک فضای بسیار خوبی برای سرمایه‌گذاری در ایران فراهم است.

وی تصریـح کـرد: اکنـون فرصـت مغتنمـی بـرای حضـور خارجی‌ها در بـازار خودرو و قطعه‌سازی ایران و بازار ۴۰۰ میلیونی منطقه و همسایگان مهیا شده که استفاده از آن می‌تواند ارتقای صنعت قطعه‌سازی ایـران و همچنین سـودآوری برای شرکت‌هـای خارجی و حضـور در بازار بـزرگ منطقه را به همراه داشته باشد.

پتانسیل ایران برای تبدیل شدن به هاب صادراتی منطقه

در این گردهمایـی، «دیدیر هدین» (Didier Hedin) رئیـس کمیتـه ایرانـی صنایع و تجهیـزات فرانسه به ایرنـا، گفت: فضای کنونی ایران از نظر بازرگانی و تجاری آمـاده تعامل و کار بـا خارجی‌هاست، اما بـه لحاظ دانش و فنـاوری هنـوز فاصله وجـود دارد و شرکت‌هـای ایرانی بایـد شرایط لازم برای در اختیار گرفتن فناوری‌های روز را برای خود فراهم کنند.

بـه گفتـه وی، خارج از ایـران و در کشورهـای منطقه و همسایه یک بازار بـزرگ بیـش از ۴۰۰ میلیـون نفری وجود دارد کـه حضور ایرانی‌ها در این بـازار به تنهایی یا در قالب قراردادهای همکـاری مشترک با سایـر شرکت‌ها، بستگی به توان رقابتی‌شان دارد.

هدیـن خاطرنشان کرد: ایران بازاری اسـت که با نظـام تعرفـه بسته شد و امکـان کار کردن بـرای خارجی‌ها در آن وجـود دارد، امـا بـازار کشورهای همسایه ایران بازاری کاملا باز است که اروپایی‌ها، ژاپنی‌ها، چینی‌ها و. . . برای حضور در آن در رقابتند.

وی تاکیـد کـرد: به دلیـل مزایای موجـود در ایـران از جملـه ثبـات و امنیت، وجود انرژی و نیروی کار ارزان، ایـن کشـور را بـرای سرمایه‌گذاری و همچنین کمک بـه صنایع آن انتخاب کرده‌ایم، اما تبدیل شدن ایران به مرکز صادراتـی منطقه مقوله‌ای است که در وهله نخسـت باید آمادگی آن از سوی ایرانی‌ها فراهم شود و همچنین بستگی مستقیـم به نوع قـرارداد با خارجی‌ها دارد.

ایـن مقـام فرانسـوی ادامـه داد: در برخـی قراردادهـای همکـاری و سرمایه‌گذاری مشترک (جوینت ونچر) اجـازه صادرات محصـولات و تولیدات داده شده، اما در برخی دیگر این اجازه داده نشـده است؛ ایـران توانایی انجام صـادرات قطعات خودرویـی و تبدیل شـدن به مرکز صـادرات در منطقه را دارد، اما باید شیوه رقابت را یاد بگیرد.

اخبار

تحریم، پای قطعات بی‌کیفیت خارجی را به صنعت کامیون ایران باز کرد

مدیر یک شرکت خودروسازی گفت تحریم‌ها و فشارهای اقتصادی در سال‌های گذشته علاوه بر باز کردن پای قطعات چینی و ترک به بازار کامیون ایران، موجب از دست رفتن ۶۰درصد بازار به نفع لوازم خودرویی بی‌کیفیت شد.

«حمیدرضـا خبازاده» در جریـان برپایی دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودروی تهـران در گفت‌وگـو با ایرنا، افـزود: از بهمن‌مـاه پارسال داخلی‌سازی برخی قطعـات کامیون‌های اسکانیا در ایران آغاز شده که عمده آن مربوط به لاستیک خودروها، قطعات پلاستیکـی، فایبرگلاس و. . . است که مقرر است به‌تدریج تـا ۴۰درصد افزایش یابـد. به گفته این مسئـول، اکنون کارشناسانی از چهار کشور برزیل، فرانسه، سوئد و هند همراه با کارشناسان ایرانی در بحث داخلی‌سازی قطعات، به ارزیابی کیفی شرکت‌های مختلف قطعه‌ساز کشورمان در استان‌های مختلف از جمله یزد و اصفهان که به استانداردهای شرکت مادر این کامیون‌ساز نزدیکند، مشغولند تا بهترین شرکت‌ها و قطعه‌سـازان برای همکاری گزینش شوند. مدیر قطعات شرکت ماموت دیزل یادآوری کرد: این شرکت تامین‌کننده قطعـات کامیون و تریلر است که بـه ارائه خدمات پس از فروش نیز می‌پردازد، برای این شرکت واردات اجناس اصلی اهمیت دارد و نمی‌خواهیم چینی‌ها یا ترک‌ها در این قضیه ورود کنند. خبازاده بیـان داشت: اکنون واردات لوازم این کامیـون از کشور آلمان و قطعات و لـوازم مورد نیاز تریلر از جملـه محورها، چراغ‌ها، سیستم ترمز، جک‌هـا و. . . از کشورهـای مختلف انجام می‌شود. وی بـا اشاره به اعمال تحریم‌های ظالمانه در سال‌های گذشته، خاطرنشان کرد: شرکت اسکانیای سوئد سهامدار آمریکایی ندارد و هیچ‌یک از محصولات خود را به بازار این کشور صادر نمی‌کند، بنابراین تحریم‌هـا کوچک‌ترین تاثیری بـر همکاری‌های دوجانبه اسکانیا و ایـران نداشت و تامین اجناس و قطعات به روال پیش از تحریم‌ها انجام می‌شـد. این مدیر خدمات پس از فروش کامیون ادامه داد: با این حال، باید پول خرید اجناس به دست شرکت مادر سوئدی می‌رسید و از سویی، قطعات را به نحوی وارد کشور می‌کردیم که با مشکلاتی همراه بود.

وی اظهار داشت: قطع روابط بانکی ایران با سایر کشورها، پرداخت‌هـای مالی با این شرکت را با مشکل مواجه کرد و واردات قطعـات و لوازم مورد نیاز به کشورمان نیز از طریق واسطه‌ها به انجـام می‌رسید که همه این مـوارد افزایش هزینه‌ها و تاخیر در تحویل قطعات را به دنبال داشت؛ همین مسئله سبب شد شاهـد افزایش فروش قطعات تقلبی در بازار باشیم و پای قطعات ترک و چینی به این بازار باز شود.

خودرو در درآمدهای مالیاتی ریپ زد

بررسی‌ها نشان از آن دارد که با وجود آنکه دولت از محل مالیـات بر واردات، شماره‌گذاری و نقل‌وانتقال خودرو برای شش ماهه نخست سال درآمد ۲ هزار و ۵۷۰ میلیارد تومان را مصـوب کرده بود، تنها ۹۷۰ میلیـارد تومان آن محقق شده اسـت. به گزارش ایسنا، یکی از منابع درآمدی دولت که برای آن ردیف خاصی تعریف شده، درآمدهای مالیاتی خـودرو است که دولت از سه محل مالیات واردات، مالیات نقل‌وانتقال و مالیات شماره‌گذاری خودرو برای شش ماهه نخست سال در مجموع درآمد ۲ هزار و ۵۷۰ میلیارد تومانی را مصوب کرده بود که تنها ۹۷۰ میلیارد تومان آن در این مدت محقق شده است.

مالیات واردات خودرو

درحالی‌کـه دولت از محـل مالیات واردات خـودرو در شش‌ماهه نخسـت سال درآمد یک هـزار و ۶۴۰ میلیارد تومانی را مصوب کرده تنها ۱۳۰ میلیارد از این رقم محقق شده است.

بررسی‌ها نشـان از آن دارد که درآمد دولت از این محل در شش ماهه نخست سال جاری نسبت به مدت مشابه در سال گذشته روند نزولی به خود گرفته است.

طـی پنج ماهـه نخست سـال ۱۳۹۶ درآمـد دولت از محل مالیات واردات خـودرو ۱۱۰ میلیارد تومان بوده که بررسی‌هـا گواه آن را دارد که بـا وجود آنکه مصوبه دولت برای شهریورماه از محل مالیات واردات خودرو ۲۷۰ میلیارد تومان بوده طی ششمین ماه سال تنها ۲۰ میلیارد تومان به حساب دولت واریز شده است.

مالیات شماره‌گذاری خودرو

دولت برای شش‌ماهه نخست سال از محل درآمد مالیات شماره‌گذاری خودرو، درآمد ۵۶۰ میلیارد تومانی را مصوب کرده بود که این میزان درآمد در مدت زمان اعلام‌شده کاملا محقق شده است. درآمد ۵۶۰ میلیارد تومانی دولت از محل مالیات شماره‌گذاری خودرو در حالی محقق شده که نسبت به مدت‌زمان مشابه سال گذشته درآمد دولت از این محل روند صعودی به خود گرفته است. بررسی‌ها حکایت از آن دارد کـه طی پنج ماهه نخست سال جاری درآمد دولت از محل مالیات شماره‌گذاری خودرو ۵۱۰ میلیارد تومان بوده کـه این درآمد ۴۰ میلیـارد تومان بیشتر از میزان مصوب دولـت بوده است. دولت بـرای شهریورماه از محل مالیات شماره‌گذاری خـودرو درآمد ۹۰ میلیارد تومانی را مصوب کرده که درآمد دولت در این ماه ۵۰ میلیارد تومان به ثبت رسیده است.

مالیات نقل‌وانتقال خودرو

دولت همچنین از محل مالیات نقل‌وانتقال خودرو درآمد ۳۷۰ میلیـارد تومانـی را برای خود تصویـب کرده که در شش‌ماهه نخست سال جاری تنها ۲۸۰میلیارد تومان آن محقـق شده و این میزان درآمـد دقیقا مشابه درآمد سال گذشته دولت از این محل بوده است.

دولت تنها برای شهریورماه درآمد ۶۰ میلیارد تومانی را از محل مالیات نقل‌وانتقال خودرو مصوب کرده که در این مدت ۵۰ میلیارد تومان محقق شده است.

حضور استارت‌آپ‌ها برای نخستین بار در نمایشگاه رسانه‌های دیجیتال

یازدهمین نمایشگاه رسانه‌های دیجیتال که از ۲۰ آبان کار خود را آغاز کرده است امسال برای نخستین بار میزبان استارت‌آپ‌های حوزه دیجیتال است. به گزارش گروه علم و فناوری آنا، استارت‌آپ یا شرکت نوپا به یک شرکت یا کسب‌وکار گفته می‌شود که معمولا به‌تازگی و در نتیجه کارآفرینی ایجاد شده است، رشد سریعی دارد و در جهت تولید راه‌حلی نوآورانه و دوام‌پذیر برای رفع یک نیاز در بازار شکل گرفته است. به گفته محمد مهدی حاجی‌بابایی، مسئول اجرایی بخش کسب‌وکارهای نوپا یازدهمین نمایشگاه رسانه‌های دیجیتال، بیش از ۴۰۰ شرکت فعال در حوزه رسانه دیجیتال در نمایشگاه امسال حضور دارند که ۱۴۰ غرفه به استارت‌آپ‌ها اختصاص یافته است. این استارت‌آپ‌ها در حوزه پزشکی، خدمات شهری، خدمات اجتماعی، سبک زندگی، سلامت و فرهنگی فعالیت می‌کنند.

خبر

با هدف ترویج کارآفرینی برگزار می‌شود

رویداد استارت‌آپی «صفاتک»

رئیس سازمان جهاد دانشگاهی آذربایجان شرقی در آیین آغاز به کار این استارت‌آپ، با بیان اینکه این رویداد برای نخستین بار در کنار پنجمین نمایشگاه نوآوری و فناوری ربع‌رشیدی برگزار می‌شود، گفت: هدف اصلی آن آشنایی دانش آموزان و دانشجویان با نحوه ایده‌پروری و تیمسازی است و دانشجویان می‌توانند در این استارت‌آپ ایده‌های خود را در قالب کارهای تیمی پروش داده و وارد بازار کار شوند.

دکتر جعفر محسنی افزود: در راستای تحقق اقتصاد مقاومتی باید برخی ایده‌های نـو و خلاق دانشجویان را در داخـل کشور متناسب با ساختار فرهنگی جامعه پرورش دهیم.

وی گفت: هدف ما آمـوزش دانشجویان جهت کارآفرینـی در حوزه فرهنگـی است و متولی اصلی این اسـتارت‌آپ سازمان جهاد دانشگاهی استان، مرکز علمی کاربردی جهاددانشگاهی استان و سازمان تجاری‌سازی فناوری و اشتغال دانش‌آموختگان (سستفا) جهاددانشگاهی کشور است.

وی یـادآور شد: محورهـای این رویـداد، گردشگری با نگـاه ویژه به تیرسـال ۲۰۱۸، صنایـع دستی، رسانه‌هـای جدید (انیمیشـن، بازی‌های رایانه و...) و شهرسازی و معماری است.

محسنی با بیان اینکه مسائل فرهنگـی در جامعه مغفول مانده است، گفت: برگزاری استارت‌آپ‌ها می‌توانـد فرصت خوبی جهت پرداختن به مسائل فرهنگی جامعه شود.

وی اظهار کرد: دانشجویان می‌توانند در این استارت‌آپ با ارائه طرح اولیه ایـده خود در جهت کارآفرینی شرکت کرده و طی آموزش‌های اثر بخش اساتید و کار تیمی، شاهد نتایج خوبی شوند.

وی با اشاره به فرمایشات مقام معظم رهبری که همواره تاکید می‌کنند هر فعالیتی باید پیوست فرهنگی داشته باشد، افزود: در جامعه ما به موضوع فرهنگی در تمامی زمینه‌ها آنطور که باید، رسیدگی نشده و این موضوع در جامعه معقول مانده است، برهمین اساس برگزاری چنین استارت‌آپ‌هایی می‌تواند فرصت مناسبی جهت پرداخت به مسائل فرهنگی شود.

رئیس سازمـان جهاددانشگاهی استان با بیان اینکه در حوزه فرهنگی و هنـری به تولید هدایا و نماد بومی کشور ما توجهی نشده است، گفت: برخی کشورها نماد و هدایای خود را به‌عنوان محصول متناسب با فرهنگ کشـور خود تولید می‌کنند، در حالی که در کشـور ما این موضوع مورد بی‌مهـری قرار گرفته است، به‌عنوان مثال در تبریز می‌توان فقط هدایای خوراکی را به گردشگران ارائه کرد در حالی که آن، هدیه ماندگاری نیست و فرهنگ تبریز را در قالب هدیه ماندگار بیان نمی‌کند.

وی ادامـه داد: در حوزه فرهنگی و هنـری به هنرمندان و دانشجویان پیشنهاد کردایـم که وارد حیطه تولید نماد و هدایـای استان در قالب اشکال مختلف شوند تا این فرهنگ در کشور گسترش یابد.

محسنـی با بیـان اینکه سازمـان تجاری‌سـازی فنـاوری و اشتغال دانش‌آموختگان و سازمان جهاد دانشگاهی استان با هدف القای ایده‌ها به دانشجویان در زمینه صنایع فرهنگی و خلاق، وارد عمل شده است، گفت: می‌توانیم جهت ریشه‌کنی بیکاری از جامعه، از طریق اجرای این ایده‌ها، اشتغال‌زایی کرده و راهکارهای موثری برای کاهش بیکاری ارائه دهیم.

زهرا رحمانی‌فر، مدیر رویدادهای سازمان تجاری‌سازی و دانش‌آموختگان جهاددانشگاهی نیز در این مراسم، گفت: در این رویداد ۴۲ شرکت‌کننده با ۲۳ ایده حضور دارند که از این تعداد ۷ ایده به‌عنوان ایده برتر شناخته شده که باهم به رقابت می‌پردازند.

راه‌اندازی استارت‌آپ‌ها و مراکز نوآوری مهم‌ترین اولویت همکاری آفریقای جنوبی با ایران

در دیدار سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری با نالدی ماندیا پاندور، وزیر علوم و فناوری آفریقای جنوبی، طرفین بر گسترش همکاری‌های دو جانبـه تاکید کردند و با اشاره به دیدار پیشین خود با یکدیگر در حاشیه اجلاس سالانه علم و فناوری در ژاپن، توسعه همکاری‌های دو کشور را ضروری دانستند. معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در این دیدار، مهم‌ترین محور تعامل با جامعه جهانی را پتانسیل بالای انسانی کشور عنوان کرد و گفت: ایران گام‌های بلندی را برای گذار از یک اقتصاد منبع‌محور به سوی اقتصادی متکی به توانمندی نیروی انسانی برداشته است. وی افزود: در حال حاضر ایران با در اختیار داشتن ۵ میلیون دانشجو و چهارمین کشور تربیت‌کننده فارغ‌التحصیل رشته‌های فنی و مهندسی در مسیر اقتصادی دانشی حرکت می‌کند. ستاری در ادامـه با اشاره به برگزاری سیزدهمین نشست کمیسیون مشترک ایران و آفریقـای جنوبی در اول آبان سال جاری در پرتوریا و امضای سند آن توسط وزیر امور خارجه ایران و وزیر روابط و همکاری‌های بین‌المللی آفریقای جنوبی، عنوان کرد: براساس بند «علم و فناوری» این سند، خواهان افزایش تعاملات و همکاری‌هـا با آفریقای جنوبی هستیم. در ادامـه این جلسه، نالدی ماندیا پانـدور، وزیر علوم و فناوری آفریـقـای جنوبی ضمن تشکر از میزبانی معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری، بر آمادگی و وجود ظرفیت‌های تعامل میان کشـورش با ایران تاکید کرد. ماندیا پاندور، مهم‌ترین مشکل آفریقای جنوبی را وضعیت اشتغال جوانان آفریقا عنوان کرد و گفت: راه‌اندازی استارت‌آپ‌ها، انکوباتورها و مراکز نوآوری از مهم‌ترین اولویت‌های همکاری آفریقای جنوبی با ایران است. وی همچنین تصریح کرد: آفریقای جنوبی آمادگی دارد که در سطح بنگاه‌های کوچک و متوسط تسهیلاتی را در اختیار فناوران و مهندسان ایرانی قرار دهد. احمد علائی طباطبائی، معاون قائم‌مقام امور بین‌الملل نیز در این نشسـت، ضمن اشاره به همراهی تعـدادی از شرکت‌های فناور ایرانی در حوزه‌های مختلفی چون بیوتکنولوژی، تجهیزات پزشکی و دارو، در سفر اخیر وزیـر امور خارجه ایران به آفریـقـای جنوبی، گفت: مذاکرات صورت گرفته با شرکت‌های آفریقای جنوبی فرصتی مغتنم و مناسب در برقراری ارتباط بیشتر ایران با کشور آفریقای جنوبی است. در این دیدار، مصطفی قاقعی، دبیر ستاد توسعـه زیست فناوری نیز گزارشـی از اقدامات مشترک انجام شده در حوزه زیسـت فناوری و دارو با آفریقای جنوبـی ارائه کرد. وی همچنین بیان کرد: با توجه به ابراز علاقه‌منـدی آفریقای جنوبی برای همکاری در حوزه زیست فناوری، ایران در انتقال دانش به آفریقای جنوبی آماده همکاری است. در پایان این دیدار مقرر شد به منظور افزایش تعاملات و همکاری‌های دوجانبه، هیأتی از متخصصان و فناوران هر دو کشور از زیرساخت‌های طرفین بازدید کنند.

وارن بافت سهام اپل را جایگزین سهام IBM کرد

وارن بافت میلیاردر آمریکایی بخش بزرگ دیگری از سهام خود در شرکت IBM را فروخت. این درحالی است که در همین دوره وی تعداد سهام خود در شرکت اپل را افزایش داده است.

به گزارش رویترز، مدیرعامل Berkshire Hathaway در سه‌ماهه سوم سال میلادی جاری ۳۷ میلیون سهم به ارزش ۵،۳۷ میلیارد دلار از سهام شرکت IBM را فروخته و به این ترتیب ۳۲درصد از سهامش در این شرکت را کاهش داده است.

در همین دوره وارن بافت سهامش در شرکت اپل را به ۱۳۴،۱ میلیون سهم به ارزش ۲۰،۷ میلیارد دلار افزایش داده است.

گفتنی است سهام IBM از پایان سال ۲۰۱۶ قریب به ۵۴ درصد افت داشته است.

حل چالش‌های کسب‌وکار ارائه‌دهندگان محتوای کودک و نوجوان

رئیس پژوهشگاه ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت لازم است که وزارت ارتباطات بـرای حل چالش‌های کسب‌وکار ارائه‌دهندگان محتوای کـودک و نوجوان، سازوکار لازم را اندیشیـده و اقدام مناسب را انجـام دهد. به گزارش فارس، محمد خوانساری در حاشیه بازدید از بخش خانواده درسـا در یازدهمین نمایشگاه رسانه‌های دیجیتال گفـت: مجموعه‌هایی مانند درسا، سکوهایی بـرای ارائه خدمت هستند که محتوای مناسـب را از تولیدکننده‌های اصلی جمع‌آوری کـرده و آنها را ارائه می‌دهند. وی در ادامه به خلأهای موجود در عرصه فعالیت شرکت‌هایی که برای تولید محتوای فضای مجازی، کار می‌کنند اشاره کرد و گفت: مهم‌ترین خلأهایی که وجود دارد این است که زیرساخت سرویس‌هایی که باید براساس آن، اقتصاد مناسب برای مجموعه‌هایی مانند درسـا فراهم باشد، حل و فصل شود تا ریسک کسی که در این حوزه سرمایه‌گذاری می‌کند به حداقل برسد.

گزارش

تاسیس و توسعه مرکز شتاب‌دهی و نوآوری با همکاری معاونت علمی، بانک ملی و دانشگاه شریف

طـی جلسه‌ای بـا حضـور سورنا سـتـاری، معاون علمـی و فناوری رئیس‌جمهـوری و محمدرضا حسین‌زاده عضـو هیأت‌مدیره بانک ملی ایـران، تفاهم‌نامه‌های همکاری، تاسیـس و توسعه مرکز شتاب‌دهی و نـوآوری و همچنین استفاده از فناوری ذخیـره و پردازش داده، میان ستاد توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات و فضای مجازی، بانک ملی و دانشگاه صنعتی شریف امضا شد.

بانک ملی ایران می‌تواند بسترساز توسعه فناوری در حوزه پولی و بانکی باشد

سورنـا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در این جلسه همکاری شکل‌گرفته میان بانک ملی و معاونت علمی را مسیری به‌سوی توسعـه کسـب‌وکارهای نوپا خوانـد و گفت: حمایـت از استارت‌آپ‌ها می‌بایست از شکل وام و تسهیلات به‌سوی سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر سوق پیدا کند، که خوشبختانه بانک ملی با ورود به این مسیر، می‌تواند بسترساز توسعه فناوری در حوزه پولی و بانکی باشد.

معـاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در این جلسه، از ورود بانک ملـی به فضای حمایت از نوآوری و فنـاوری در حوزه استارت‌آپی ابراز خوشحالی کـرد و گفت: بانک ملـی ایران به‌عنـوان بزرگ‌ترین بانک دولتی می‌تواند بستر بسیـار مناسبی برای توسعه فناوری‌های مختلف به‌ویژه در حـوزه پولی باشد. در ادامه محمدرضـا حسین‌زاده آمادگی بانـک ملی ایران را برای ورود بـه عرصه‌های جدید نوآورانه و کمک به شکل‌گیری و توسعه کسب‌وکارهای نوپا اعلام کرد.

ستاری در ادامه بانـک ملی ایران را پشتوانه‌ای قوی برای حوزه علم و فنـاوری کشور دانست و تایید کرد: دانـش در کشور به حمایت‌های همه‌جانبـه نیاز دارد کـه خوشبختانه بانک ملی ایـران در این زمینه پیشتاز بوده است.

در ادامـه جلسه خاتونی، عضو هیأت‌مدیره و معاون فناوری اطلاعات بانک با اشاره به نیاز شبکه‌های بانکی به تجهیزات ذخیره‌سازی اطلاعات بیـان کرد: با توجـه به نیاز اساسـی سیستم بانک ملی بـه تجهیزات ذخیره‌سـازی اطلاعات در کشـور، راه‌اندازی مرکز نـوآوری در عرصه خدمـات و سرویس‌های مالی لازم بود کـه امیدواریم با همکاری‌های شکل‌گرفته در این زمینه شاهد پیشرفت‌های بیشتر باشیم.

وی گفت: بانک ملی ایران قصد دارد در اقدامی نو همزمان با حمایت از نخبگـان دارای ایده از آنها برای ارائه خدمات نوین برای مردم کمک بگیرد.

خاتونی گفت: گاهی به‌عنوان یک موسـسه و سازمان اگرچه وظیفه استقـرار و پایـداری سرویس‌ها را در کشور بـر عهده‌داریم، ولی در کنـار آن وظیفـه دیگر ما این است که از کسانـی که با شجاعت به راه‌اندازی سامانه‌هایی این‌چنین کارساز در کشور می‌پردازند حمایت کنیـم، به همین منظور بـا اعتقاد بر حمایـت از جوانان و نخبگان کشور و فراهمـسـازی بستری مناسب، به‌گونه‌ای قـدم برمی‌دارد تا صاحبـان ایده و نخبگان کشور بـا فراغ باز و بدون استرس کار خود را پیش گیرند.

در ادامـه مهدی فقیهـی، دبیر سـتـاد فنـاوری اطلاعات و ارتباطـات و فضای مجازی معاونت علمـی و فناوری ریاست جمهوری ایـن تفاهم‌نامـه را در راستای انجام وظایف بازارسـازی ستاد برشمرد و افـزود: براساس ایـن تفاهم‌نامه بانک ملی ایـران به‌عنوان نخستین بازار بانکـی استفاده‌کننده از ذخیره‌ساز تولیدشـده به‌عنوان محصول دانش‌بنیان تولیـد داخل است که می‌تواند نمونه‌ای موفق برای توسعه بـازار محصـولات دانش‌بنیـان داخلی در حـوزه فنـاوری اطلاعات و ارتباطات باشد.

در ادامـه محمدرضا حسیـن‌زاده آمادگی بانک ملی ایـران را برای ورود بـه عرصه‌های جدیـد نوآورانه و کمک بـه شکل‌گیری و توسعه کسب‌وکارهای نوپا را اعلام کرد.

تفاهم‌نامه همکاری در خصوص تاسیس و توسعه مرکز شتاب‌دهی و نوآوری

در جریـان تفاهم‌نامـه همکاری با عنـوان تاسیـس و توسعه مرکز شتاب‌دهـی و نوآوری، ستاد توسعه فناوری اطلاعات ارتباطات و فضای مجـازی ستاد توسعه فنـاوری اطلاعات و ارتباطـات و فضای مجازی به‌عنـوان طـرف اول این تفاهم‌نامه، وظیفه حمایـت فنی از تاسیس و راه‌انـدازی این مرکز و انجـام اقدامات لازم در جهـت تسریع در اخذ مجوزهـای لازم را دارد و در ایـن راستا با فراهمـسـازی و تامین منابع اطلاعاتـی و همچنین کمک‌هـای مالی به حمایت از تجاری‌سازی و بازاریابـی بـرای فعالیـت استارت‌آپ‌های تحت پوشـش در این مرکز می‌پردازد.

بانک ملی ایـران به‌عنوان طرف دوم این تفاهم‌نامه مکلف شد ضمن حمایت‌های فنی و مالی از تاسیس و راه‌اندازی مرکز شتاب‌دهی، فضا را برای استقرار این مرکز فراهم کند و با سنجش توان شرکت‌ها و دانش محصـولات تولیدشده در مرکـز شتاب‌دهی آنها را در بانک ملی به کار گیـرد و درنهایت با ارائه گزارشات منظم توسعـه و پیشرفت در حوزه استارت‌آپی فراهم کند.

و درنهایـت دانشگاه صنعتی شریـف به‌عنوان طرف سوم این قرارداد مکلـف به تامیـن و بسترسـازی در تاسیـس این مرکـز شتاب‌دهی به‌گونـه‌ای است که با ارائه گزارشات کامـل از پیشرفت در این جریان علمـی و نظارت بر طرح‌های ارائه‌شده در مرکز شتاب‌دهی به برگزاری رویدادهـای کارآفرینـی مرتبط با همکـاری ستاد فنـاوری اطلاعات ارتباطات و فضای مجازی معاونت علمی بپردازد.

تفاهم‌نامه همکاری در زمینه به‌کارگیری فناوری ذخیره و پردازش داده با عملکرد بالا

در این جلسه دومین تفاهم‌نامه در راستای به‌کارگیری فناوری بومی «ذخیره و پردازش داده با عملکرد بالا» میان سه نهاد دولتی بانک ملی ایران، دانشگاه صنعتی شریف و همچنین ستاد توسعه فناوری اطلاعات ارتباطـات و فضای مجازی معاونت علمی به امضـا رسید و بانک ملی ایران به‌عنوان بزرگ‌ترین بانک دولتی در کشور به‌جای ذخیره‌سازهای خارجی می‌تواند با به‌کارگیری فناوری بومی بستر مناسبی برای توسعه بازار و نمونه مناسبی برای بازار فراهم کند.

براسـاس این تفاهم‌نامه استفاده از این ذخیره‌ساز داده در بانک ملی آغـاز شد و نخسـتیـن خرید مربوطه نیز انجام شـد. این فناوری بومی با هـدف بازارسازی، توسـط پژوهشگاه فناوری اطلاعـات و ارتباطات دانشـگاه صنعتـی شریف، با حمایـت ستاد توسعه فنـاوری اطلاعات ارتباطات و فضای مجازی معاونت علمی توسعه پیداکرده است.

سـتـاری در پایان از مـوزه بانک ملی ایران بازدید کـرد و اقدام این بانک در راه‌اندازی موزه را میراثی ماندگار در نظام بانکی ایران دانسـت.

معاون پژوهش و فناوری وزیر علوم تاکید کرد

ضرورت ایجاد یک اکوسیستم نوآوری در کشور

معـاون پژوهش و فناوری وزیر علوم، بر ضرورت ایجاد یک اکوسیسـتم نـوآوری در کشـور تاکیـد کرد و گفـت نیازهایی که بـرای ایجاد یک اکوسیسـتم نوآوری در کشور لازم است، یک تفکر، انسجام و همت ملی را می‌طلبد.

به گـزارش ایسنا، دکتر مسعود برومند در آیین معارفه خود با بیان اینکه حوزه پژوهش و فناوری در تمام دنیا مبحث پیچیدگی تلقی می‌شـود، افزود: همه رویکردها و نگرش‌های اقتصادی، سیاسی، فرهنگ ملی و سازمانی و نگاه ما به مسئله تحقیق، کارآفرینی و کسب ثروت ملی، روی این حوزه تاثیرگذار است.

وی تصریـح کرد: فناوری، زندگی انسان را به‌شدت تغییر داده و شکافی که بین کشورها ایجـاد می‌شود، عمـلا در فنـاوری صورت می‌گیرد و این سرعت فاصله کشورهای در حال توسعه و توسعه‌یافته را افزایش می‌دهد.

بنابراین بدیهی است که باید به فناوری، تحقیق و توسعه اهمیت دوچندان دهیم و نگاه منسجم‌تری به آن داشته باشیم.

برومنـد با بیان اینکـه هم‌اکنون دنیای اقتصاد جهـان، بر پایه دانش فعالیت می‌کند و ما نیز مجبور هستیم بر این موضوع تمرکز کنیم، افزود: اگر تحقیق، توسعه، پژوهش و فناوری نقشی در زندگی مردم ایفا نکند و نتواند ثروت ملی ایجاد کند، بی‌فایده است.

وی با تاکید بـر اینکه باید راهبردی فکر کـرده و دقیق رفتـار کنیـم، خاطرنشان کـرد: پارک‌های علم و فنـاوری باید نقش خـود را در توسعه کسـب‌وکـار ایفا کنند و از دانشگاه‌ها و مراکز علمی و تحقیقاتی در راستای تصمیم‌گیری و برنامه‌ریزی استفاده کنیم.

معـاون پژوهش و فنـاوری وزیـر علوم خاطرنشان کرد: باید به بازنگری فرآیندهای اجرایی بیندیشیم، چراکـه به ما می‌آموزد بـا تغییر نگرش‌هـا و رفتارهایمـان کار را به‌گونه‌ای انجام دهیم تا کشور از آن منتفع شود.

دکتر برومنـد در پایان با بیان اینکه فناوری عنصر جمع‌شونده است، اظهار کرد: باید از دانش بشری استفاده کنیم، چرا که زمان تنگ و منابع محدود است و باید همکاری‌های خود را گسترش دهیم.

نامگذاری ۳ روز جدید در تقویم رسمی ایران

۲۹ بهمن‌ماه به‌عنوان روز اقتصاد مقاومتی و کارآفرینی نام‌گذاری شد

دبیـر شورای فرهنگ عمومی کشور از نامگـذاری سه روز جدید در تقویم رسمی سال ۱۳۹۷ هجری شمسی با مصوبه شورای عالی انقلاب فرهنگی خبر داد. سیدرضا موالی‌زاده روز چهارشنبه در دیدار از گنجینه آموزش و پرورش چهارمحال و بختیاری در گفت‌وگوی اختصاصی با ایرنا گفت که هشتم ربیع‌الاول، سالروز شهادت حضـرت امام حسن عسگـری(ع) و آغاز امامت حضرت ولی‌عصر(عج) تعطیـل رسمی و پنجم شهریورماه به‌عنـوان روز کشتی و ۲۹ بهمن‌ماه به‌عنـوان روز اقتصاد مقاومتـی و کارآفرینی در تقویم سال ۹۷ ثبت شد.

وی گفت: ترویج سبک ایرانی اسلامی به‌عنوان یک سبک جامـع و جامعه‌نگـری از مهم‌ترین برنامه‌های شورای فرهنگ عمومی کشور در سال ۹۷ است.

موالـی‌زاده افزود: از دو ماه پیش کارگروهی با حضور وزیر فرهنگ و ارشـاد اسلامی و اعضای شورای فرهنگ عمومی تشکیل شده که این کارگروه برنامه چهار ساله شورای فرهنگ عمومی را تدوین می‌کند.

بـه گفته وی، فرهنگ عمومـی عبارت است از فصـل باورهای مشترک و رفتارهای یک جامعه که شناسنامه فرهنگی جامعه به حساب می‌آید.

موالـی‌زاده تصریح کرد: فرهنگ کار و کارجمعی، گرایش به سمت مصرف کـالای ایرانی، گرایش به کیفی کردن کـالای ایرانی و کاهش مصرف کالای خارجی از مهم‌ترین برنامه‌های شورای فرهنگ عمومی در سال جاری است.

دبیـر شـورای فرهنـگ عمومـی کشـور، فرهنگـسـازی برای مصرف بهینـه آب و نوع مصـرف انرژی را از برنامه‌هـای مهم این شورا دانست و گفت: ناامنیفه در ایران میزان مصرف انـرژی و دوربـرین موادغذایی بالاتـر از برخی کشورهای جهان است.

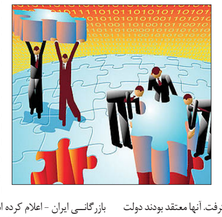
به گفتـه وی، میزان دوربرین غذا در کشور تا حد کـل مبلغ یارانه‌هاسـت کـه در این زمینه باید فرهنگـسازی شود تا از دوربرز موادغذایی جلوگیری کرد.

وی چهارمحـال و بختیـاری را دارای یـک تمـدن و فرهنگ مهم دانست و گفت: گنجینه آموزش و پرورش این استان یـک مدل خوب برای معرفی تاریخ فرهنگ و آموزش استان است و می‌تواند فرهنگ را به نسل جوان معرفی کند.

بهبود «محیط کسب‌وکار» هم روی کاغذ ماند، هم افت کرد!

«بهبود فضای کسب‌وکار» یکی از اصلی‌ترین خواسته‌ها و مطالبات فعالان بخـش خصوصی از دولت است؛ بهبودی که به اعتقاد فعـالان اقتصادی در سال‌هـای اخیر حاصل نشـده و طبق آمارها رتبه کسبوکـار ایران افت هم کرده است. به گزارش ایسنا، محیط کسبوکار، مجموعه‌ای از سیاست‌ها، شرایط حقوقی، نهادی و مقرراتـی است که بـر فعالیت‌های کسبوکار حاکم است. در شروع کـار دولت یازدهم، بهبود محیط کسبوکار یکـی از اصلی‌ترین شعارهای اقتصادی دولت بود، شعـاری که مورد استقبال تولیدکنندگان و فعـالان اقتصادی قرار گرفت و از آن حمایـت کردند. اما با توجه به اینکه دولت در شروع کار خود در سال ۱۳۹۲ با تورم بیش از ۴۰ درصدی روبه‌رو شد، همه سیاست‌های خود را به سمت کاهش تورم برد؛ مسئله‌ای که باعث شـد تقاضا به‌شدت قابل توجهی در بازار کاهش یابد و رکود حاکم شود.

سیاستی که مورد انتقاد فعالان اقتصادی قرار گرفت، آنها معتقد بودند دولت توانسته تورم را کنترل کند که این خود دستاورد مهمی اسـت اما از طرف دیگر این هدف در ازای از بین رفتن رونق در بازار بوده است.



از طرف دیگر، قانون بهبود محیط کسبوکار از طرف اتاق بازرگانی در اواخر دولـت دهـم به مجلس ارائه و تصویب شد اما هنـوز روی کاغذ مانده است و بـه طور کامل اجرایی نشده است. همچنین آمارهایی که از وضعیت شاخص محیط کسبوکـار ارائه شـده است وضعیت مطلوبی را در مورد محیط کسبوکار در ایران نشان نمی‌دهـد. گزارش کسبوکـار جهانی بیشتـر روی بخش‌های کلیـدی تعامل میان دولـت و کارآفرینان متمرکز شده است، جایی که سیاسـت‌گـذاران و قانونگـذاران می‌توانند به منظـور تسهیل تعاملات به‌صورت مستقیم روی دستورالعمل‌ها تاثیرگذار باشند. متاسفانه این تعامـل در کشور ما هیچ‌گاه شکل نگرفته است. در پانزدهمین گزارش سهولت کسبوکار (Doing business) رتبه ایران نه تنها بهبود پیـدا نکرده که کاهش یافته است. اما براساس آنچه محسـن جلال‌پور - رئیـس سابق اتاق بازرگانـی ایران - اعلام کرده است در آخرین گزارش ارائه شده از سوی بانک جهانـی ایران در جایگاه ۱۲۴ جهان در شاخص بهبود محیط کسبوکار قرار دارد که این رتبه بدترین رتبه ایران در سه سال گذشته است.

معاون سازمان توسعه تجارت:

برندسازی ضرورت تولید است

معاون سازمان توسعه تجارت برندسازی را یکی از ضرورت‌های بخش تولید دانست و گفت که با تکیه بر برندسازی می‌توان در بازار رقابت بین‌المللی رشد و پیشرفت قابل‌توجهی به دسـت آورد. به گزارش ایسنا، محمدرضا مودودی در آیین تجلیـل از صادرکنندگان نمونه استان قزوین اظهار کرد: در حال حاضر بخش صادرات در استان قزویـن به‌صورت جدی در حال انجام است که برای ارتقای آن باید تلاش کرد.

وی افزود: برای پیشبرد بخش صادرات باید به دنبال ارائه راهکارهای عملیاتی و اجرایی باشیم، چراکـه امروز زمان کلی‌گویـی نیسـت و ما برای غلبه بر مشکلات نیازمنـد راهکارهای عملیاتی هستیم تا دستورالعمل لازم را برای رفع آن تهیه کنیم.

معـاون توسعه صادرات کالا و خدمات توسعه تجارت ایـران تاکید کرد: ایران دارای ظرفیت‌ها و استعداد لازم است که از آن غفلت شده است.

ایـن مسئول با تاکید بـر اینکه ما امروز در نبـرد اقتصادی هستیم، گفت: این نبرد بیـش از آنکه جنگ پول‌ها باشد، جنگ مغزهاسـت، چراکه با تفکر و برنامه‌ریزی می‌توان در بازار رقابت اقتصادی موفق عمل کرد.

وی با بیان اینکه رقابت‌های شدیدی در عرصه اقتصادی در جهان در حال انجام است، ادامه داد: متاسفانه ما از این بازار جهانی عقب هستیم و باید برای رفع این عقب‌ماندگی ظرفیت‌سازی با توجه به تعریف جهانی آن داشته باشیم.

مـودودی اضافه کـرد: در چهـار دهه اخیر بیشتـر واحدهـای صنعتی کشـور در عرصه محلـی، اسنانی و ملی قـدم برداشتند این در حالی اسـت که باید نگاه مدیـران تولیدی به سمت بازار بین‌المللی باشد تا با وصل به زنجیره اقتصادی جهان بسیاری از مشکلات موجود در کشور حل شود.

وی بیان کرد: نبـود تفکر و نگاه به صادرات بین‌المللی یک خطـای استراتژیکی است که آسیب‌های زیادی را به همراه خواهد داشت.

مـودودی در پایان خاطرنشـان کرد: استان قزوین به‌عنوان یکی از استان‌های صنعتی مهم در کشور محسوب می‌شود که تلاش خواهیم کرد یک پایانه صادراتی در آن شکل بگیرد.

به گزارش ایسنا، در پایان این مراسم از بیش از ۳۵ صادرکننده برتر استان در سال ۹۶ با اهدای لوح و تندیس تقدیر شد.

کلید

۱۰۵ ترفند بازاریابی و تبلیغات برای کسب‌وکارها (۵)

در شماره‌هـای قبل به نقل از سایت بازده به ۳۵ ترفند اول اشـاره کردیم. در این شمـاره به تعدادی دیگر از این ترفندها می‌پردازیم.

۳۶- از تأمین‌کننـدگان و فروشـندگان بـرای اطلاعات استفاده کنید

الـف) بـا تأمین‌کنندگـان و فروشندگانی کـه با شما همکـاری می‌کنند صحبت کنید. آنهـا بهتر از هر کسی رقبای‌تـان را می‌شناسند. گاهـی طی یک مکالمه عادی ممکـن است ناخودآگاه اطلاعات مهمی درباره نقشه‌های رقبا به شما بدهند.

ب) اگـر رقیب‌تـان یک شرکت عمومـی است، سهام بخرید. به‌عنوان یک سهامدار گزارش‌های فصلی و سالانه آنها را دریافت خواهید کرد.

۳۷- به افراد ناتوان توجه کنید

این افراد در حال تبدیل شدن به یک بازار بزرگ هستند. اگر بتوانید به شکلی مؤثر به برخی از زیرمجموعه‌های این بـازار خدمات‌رسانی کنید، می‌توانید یـک پایه مشتری وفادار و پرمنفعت را کسب کنید.

۳۸- جمعیت حوزه فروش‌تان را بشناسید

الـف) جمعیت‌شناسـی، تفکیـک حـوزه‌ای است که در آن زندگـی می‌کنیـد یـا می‌خواهیـد خدمات‌تان را در آن ارائـه کنید. چه تعـداد سفیدپوست، سیاه‌پوست، اسپانیایی‌زبـان و...؟ سطح درآمدشان چقدر است؟ تعداد افـراد صاحب‌خانه؟ و سایر اطلاعـات لازم. این امر بسیار مهم است زیرا اگر این ناحیه نتواند از پس خرید محصول شما برآید یا به آن نیازی نداشته باشد، قبل از آنکه کارتان را شروع کنید ورشکست شده‌اید.

اطلاعات جمعیت‌شناسی را می‌توانید به روش‌های زیر کسب کنید.

۱- جراید محلی؛ به دنبال یک بسته نرخ تبلیغات باشید.
۲- اتاق بازرگانی محلی
۳- کمیته برنامه‌ریزی شهری
۴- کتابخانه عمومی؛ از کتابدار کمک بگیرید.
۵- تلویزیون و رادیوی محلی.

۳۹- در مجلات صنعت خود آبونه شوید

الـف) بـا آبونه شـدن در مجـلات تجـاری، همپای رویدادهای در حال تغییر پیش بروید.

ب) فهرست تمـام مجلات موجـود در کتابخانه قابل دسترسی است.

پ) بسیاری از این مجلات از مشترکان خود نظرسنجی می‌کنند و به سوالاتی نظیر سوالات زیر پاسخ می‌دهند:

۱- هر سال باید چقدر برای بازاریابی، تبلیغات، بیمه و... هزینه کرد؟ چقدر باید برای محصولم هزینه کنم؟
۲- موفقیت‌آمیزتریـن رسانـه تبلیغاتی بـرای تبلیغ محصول من کدام است؟ تلویزیون، رادیو، پست مستقیم؟

۴۰- در مجلاتـی آبونه شـوید که بـه عزت نفس کسب‌وکارتان کمک کند

الـف) صرف نظر از وضعیت اقتصـاد، مردم همیشه در حـال راه‌اندازی کسب و کارهـای مختلف هستند. مردم هنوز هـر روز سال را بـه اداره موفق کسب‌وکارهای‌شان می‌پردازند. به دنبال مجلاتی باشید که با پیام‌های کسب و کاری مثبت سروکار دارند. یک عالمه از آنها را می‌توانید پیدا کنید. از جمله مجلات زیر:

۱- Success (موفقیـت)؛ پیام‌های مثبت برای حفظ روحیه‌تان.
۲- Inc؛ مجله‌ای برای شرکت‌های در حال رشد
۳- Entrepreneur (کارآفریـن)؛ قـدرت کسب‌وکارهای کوچک.

۴۱- بـه سـازمان‌هایی بپیوندیـد کـه می‌توانند کمک‌تان کنند

الف) بیشتر صنایع سازمان‌هایی دارند که از آن صنعت حمایت می‌کنند. برای مثال فروشگاه ویدئویی محلی شما ممکن اسـت عضـو V. S. D. A (اتحادیه فروشندگان نرم‌افزارهای ویدئویی) باشد.

ب) اما کجا می‌توان فهرست این سازمان‌ها را پیدا کرد؟ شاید در کتابخانه.

پ) صحبت کردن با افرادی در صنعت خودتان می‌تواند ایده‌های خوبی برای تبلیغ کسب‌وکارتان به شما بدهد. در این جلسات همیشه کسی هست که می‌تواند به موفقیت شما کمک کند. این سازمان‌ها برای منفعت کسب وکار یا محصول شما وجود دارند.

ت) بسیاری از سازمان‌ها انجمن‌هایی دارند که به روی عموم بسته است. فروشندگـان نرم‌افزارهای ویدئویی هر سـال در لاس‌وگاس یکی از بزرگ‌ترین انجمن‌ها را دارد. انجمن‌ها معدن طلای اطلاعات مفید هستند.

۴۲- اگر نتوانم با پیشنهاد یک رقیب رقابت کنم چه؟

الـف) اگر رقیب‌تان در چهـار روز آخر هفته ۵۰درصد تخفیف پیشنهاد می‌کند و شما نمی‌توانید از پس کالاهای اضافـه یا تخفیفی به آن مدت بربیایید، چه کار می‌توانید بکنید؟

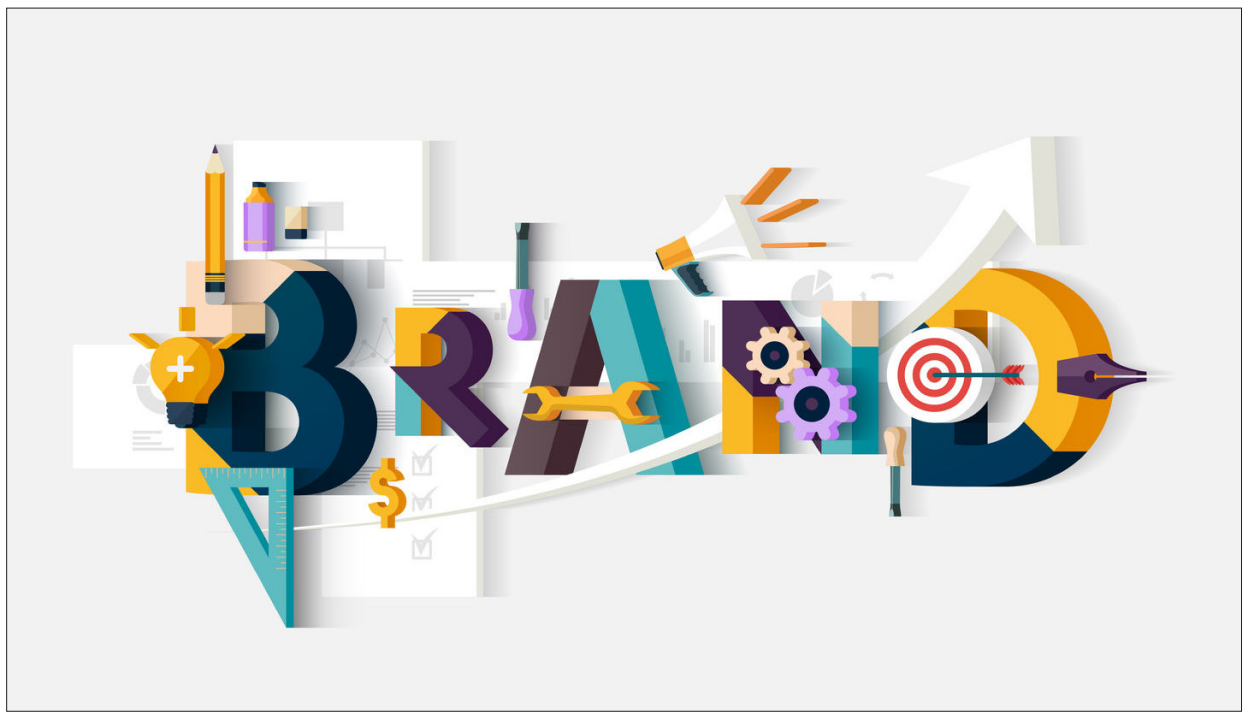
ب) پیشنهاد بهتری را برای مدت کوتاه‌تری ارائه کنید. مثلا فقط در یکشنبه تخفیف ۶۰درصد را پیشنهاد کنید. با این کار باز هم می‌توانیـد تعداد زیادی از مشتری‌های رقیب‌تـان را به یک روز حـراج شلوغ بکشانید و به‌عنوان جای بهتری پذیرفته می‌شوید.

۴۳- نیازهای ویژه مشتریان‌تان را دنبال کنید

الف) یـک فرم تهیه کنید که بتوانیـد درخواست‌های مشتریان برای خدمات و محصولات ویژه را دنبال کنید و ببینید آیا می‌توانید آنها را برآورده سازید یا خیر.

ب) بـا مطالعه این فرم‌هـا می‌توانیـد علاقه‌مندی به محصولات یا خدمات جدیدی را دنبال کنید که می‌توانید در آینده ارائه کنید.

آشنایی با اصول اولیه برند سازی



برندینـگ یا همـان برندسازی یکی از مهم‌تریـن ابعـاد هـر کسب‌وکاری، کوچـک یـا بـزرگ، خرده‌فـروش یا «بنگـاه به بنگـاه» (B2B)، است. در بـازار رقابتی امـروز، استراتـژی برند قوی و مؤثر، مزیـت عمده‌ای به شمار می‌رود. اما برندسازی واقعا چه معنایی دارد و چگونـه بر کسب‌وکـار شما اثر می‌گذارد؟

به گزارش chetor، بـه زبان ساده، برند شما اعتبار شما نزد مشتری است. برند به مشتریان شما می‌گوید که چه انتظـاری از محصولات و خدمات شما داشته باشند و اینکه تفاوت آنچه شما ارائه می‌دهید با آنچه رقبای‌تان عرضه می‌کننـد، چیست. برند شما، برآیندی از شخصیـت فعلی شما، شخصیتی که می‌خواهید باشیـد و برداشت دیگران از شخصیت شما اسـت. در این مقاله دربـاره اصول اولیـه برندسازی بیشتر می‌خوانید.

آیا شما در صنعت خـود، یک نوآور تـک‌رو و مستقل هستید یـا بازیگری باتجربـه و قابل اعتمـاد؟ آیا محصول شما، محصولی گران‌قیمت و با کیفیت بـالا است یـا ارزان اما بـا ارزش بالا؟ شمـا نمی‌توانید در هر دو این دسته‌ها جا بگیریـد؛ همانطور کـه نمی‌توانید خواسـته همه مردم را بـرآورده کنید! شخصیـت شمـا و کسب‌وکارتـان براسـاس اینکه مشتریـان هدف‌تان از شما چه می‌خواهند، شکل می‌گیرد.

لوگـو (نشان تجـاری)، بنیان و پایه برنـد شما را تشکیـل می‌دهد. سایت اینترنتـی، بسته‌بنـدی و ابزارهـای تبلیغاتـی، کـه همگی بایـد مکمل و یکپارچـه با لوگوی شما باشند، همگی منتقل‌کننده برند شما هستند.

استراتژی برند و ارزش آن

استراتـژی برند یعنـی تعیین اینکه چـه چیـز را، چگونـه، کجـا و به چه کسـی ارائه می‌کنید؛ بـه عبارت دیگر یعنـی برنامه شمـا برای انتقـال پیام برندتـان. جایـی که تبلیغـات خود را ارائه می‌کنیـد، کانال‌های توزیع، آنچه در قالـب کلمـات و تصاویـر منتشـر می‌کنید، همگی بخشـی از استراتژی برند هستند.

برندسـازی استراتژیـک بـه شکلی پایـدار، منجـر بـه شکل‌گیـری یک برنـد قدرتمند می‌شـود که به معنـای ارزش افـزوده بیشتر محصـو لا ت و خدمـات کسب‌وکار شما اسـت کـه به شما این امکان را می‌دهـد که در مقایسـه با مـوارد مشابـه موجود، قیمت بالاتری بـرای محصـولات و خدمات خـود در نظـر بگیریـد. کوکاکولا در مقابل سایـر نوشابه‌هـای رایج مثالی روشن در این‌باره است. چون کوکاکولا یک برند قدرتمند است، قیمت بالاتری برای محصولاتش تعیین می‌کند؛ مردم هم حاضرند این قیمت را بپردازند.

ارزش افـزوده‌ای که ارزش ویژه برند با خـود به همـراه دارد، معمولا ناشی از باور به کیفیت برتر و دلبستگی‌های احساسی است. مثلا نایکی (Nike) با پیوند دادن محصولاتـش به ستارگان ورزشی، انتظار دارد مشتریانش تعلقات احساسی خود را نسبت به ستارگان با خرید محصـولات نایکـی ارضا کنند. طـرح و شکل کفش‌هـای نایکی تنها دلیل به فروش رفتن آنها نیست.

برای اینکه فرآیند برندسازی را بهتر انجام دهید، سعی کنید شعار تبلیغاتی داشته باشید. یک شعار به‌یادماندنی، پرمعنا و کوتاه تهیه کنید که نشان‌دهنده ماهیت برند شما باشد

تعریف برند

تعریـف برنـد ماننـد سفـری است که طی آن کسب‌وکارتـان را کشف می‌کنید. ایـن کـار ممکن اسـت دشـوار، زمانبر و ناخوشایند باشد. در این مسیر، لازم است دست‌کم بـرای پرسش‌هـای زیر پاسخی مناسب بیابید:

- مأموریت کسب‌وکار شما چیست؟
- محصـول یا خدمت شما چه ویژگی‌ها و مزیت‌هایی دارد؟
- در حـال حاضر، مشتریان شما چـه نظری درباره کسب‌وکار شما دارند؟
- تمایل دارید از طریـق چـه ویژگی‌هایـی مشتریـان و کسب‌وکارتـان را به هـم پیوند دهید؟

تحقیـق کنید، از نیازها، عـادات و خواسته‌های مشتریان فعلـی و بالقوه خود آگاه شویـد، به آنچه گمـان می‌کنید که می‌دانیـد اتکا نکنید، بلکه مطمئن شوید.

از آنجا که برندسازی و توسعه استراتژی برند ممکن است پیچیـده باشد، حتما از تخصص و دانـش مؤسسـات ارائه‌دهنده مشـاوره در زمینه برندسـازی بهره ببرید. پس از اینکـه برندتـان را تعریف کردید، چگونه باید آن را به دیگران معرفی کنید؟ به توصیه‌های ساده زیر که آزمون خود را پس داده‌اند، توجه کنید.

- یک لوگوی مناسب انتخاب کنید و آن را در معرض دید همگان قرار دهید.
- پیـام برند خـود را مشخـص کنید. پیام‌های کلیدی که می‌خواهید به دیگران منتقـل کنید، کدامند؟ همه کارکنان باید از ویژگی‌های برند شما آگاه باشند.
- برند بایـد یکپارچه باشد. مفهوم برند شمـا باید در همـه ابعـاد کسب‌وکارتان جاری باشد؛ در طرز پاسخ دادن به تلفن‌ها، طرز لبـاس پوشیدن شما و کارکنان‌تان و امضای نامه‌ها و در همه چیز.
- برای کسب‌وکارتـان «لحنی» در نظر بگیریـد که بازتابی از برندتـان باشد. این لحـن باید در تمامـی ارتباطات نوشتاری و تصویرسازی‌هـا، آنلاین یا آفلاین به کار گرفته شـود. اگر برند شما حسی دوستانه القـا می‌کند، لحـن شما بایـد محاوره‌ای باشـد. اگر برندتان شیک و مجلسی است، کمی رسمی‌تر باشید.
- برای اینکـه فرآیند برندسازی را بهتر انجـام دهید، سعی کنید شعـار تبلیغاتی داشتـه باشید. یـک شعـار به‌یادماندنی، پرمعنا و کوتاه تهیه کنید که نشان‌دهنده ماهیت برند شما باشد.
- بـرای ابزارهای بازاریابـی خود، قالب و استانداردهایی مطابـق برندتان طراحی کنیـد. در همه ابـزار و روش‌ها باید طرح، رنگ، لوگو، شکل و احساس یکسانی وجود داشته باشد. لزومی ندارد تجملاتی باشید، فقط ثابت‌قدم باشیـد و این رویه را حفظ کنید.
- صـادق باشید. اگر آنچه را که برندتان وعده می‌دهد ارائه ندهید، مشتریان نه‌تنها شما را به دیگران توصیـه نمی‌کنند بلکه خودشان هم دیگر به شما رجوع نخواهند کرد.
- بـرای برندسـازی هر چـه بهتر ثبات داشته باشید. این نکته را به‌عنوان آخرین توصیه عنوان کردم زیرا همه نکات پیشین را در بـر می‌گیرد. این مهم‌ترین توصیه‌ای است که بـه شما می‌کنم. اگـر نتوانید با ثبات و پیوسـته این مسیر را ادامه دهید، همه تلاش‌های شمـا در تعریف و تثبیت برندتان بی‌نتیجه خواهد بود.

تبلیغات خلاق

کارگاه برندینگ

تأثیر شگفت‌انگیز و جادویی برند

مجتبی پیرزاد
دکترای مدیریت بازاریابی

از کسـی که گوشی اپل خریـده است، بپرسید چرا گوشی سامسونگ نخریده؛ از کسی که گوشی سامسونـگ خریده است، بپرسید چرا گوشی اپل نخریـده؟ یا از کسی که غـذای رستوران رفتاری را می‌خـرد، بپرسیـد چرا نایب نرفتـه و از کسی کـه نایب رفتـه، بپرسید چرا چلوکبـاب رفتاری را انتخـاب نکرده؛ از کسی کـه برای مسافرت به کشـوری دیگر رفتـه است، بپرسیـد گزینه‌های دیگـرش چه بوده و بعد بپرسید مقصد سفرش را به چه دلایلی انتخاب کرده است؟

پاسخ بـه این سـوال، همان چیـزی است که در ادبیـات برنـد و برندسـازی، با عنـوان ارزش پیشنهادی برند مورد بحث قرار می‌گیرد.

مفهـوم ارزش پیشنهـادی، مفهـوم چنـدان جدیدی نیست.

اگر به سرویس Ngram شرکت گوگل اعتماد کنیـم، ایـن عبـارت، نخستین‌بـار در سال‌های ۱۹۴۴ در یـک نوشته دیده شده است، اما به‌نظر می‌رسد تا قبل از دهه ۸۰ و ۹۰ میلادی، «ارزش پیشنهادی» چندان رایج نبوده است.

در دهه ۸۰ میلادی، یکـی از مشاوران شرکت مک‌کنـزی، ایـن اصطـلاح را به صـورت جدی به‌کـار برد و بعدها هم در اواخـر دهه ۹۰ کتابی بـا عنوان «ارائه‌کردن ارزش سودده» منتشر کرد. مفهـوم ارزش، کاملا شفـاف است. شاید آنچه در مفهوم جدید است، ارائه کردن و وعده‌دادن باشد. ارائه‌کردن و وعده‌دادن، چیزی است که پیشنهاد و وعده داده می‌شود.

پروپـوزال یا طـرح پیشنهادی کـه شرکت‌ها بـرای کارفرمای خود می‌فرستند یـا دانشجویان برای انجام تحقیق به استادان خود ارائه می‌کنند، از ایـن جنس است؛ بنابرایـن وقتی از ارائه‌کردن ارزش سودده صحبت می‌کنیم، می‌توانیم بگوییم ارزش پیشنهـادی و شایـد وقتـی از ارائه ارزش برند حـرف می‌زنیم، بتوانیم بگوییـم وعده برند؛ بـه معنای ارزشی که یک برنـد آن را به ما وعده می‌دهـد. برای مثال شرکـت سامسونگ در مدل جدیـد گوشی Note 5 چـه ارزش سوددهی را برای مشتریان خود وعده داده است؟ یا به همین ترتیب شرکت اپل در گوشی مدل S6 چه ارزش سوددهـی را بـرای مخاطبان وفـادار خود ایجاد کرده و وعده داده است؟

زمانی‌که به تبلیغات یـک برند توجه می‌کنید، ارزش پیشنهـادی برند را از نگاه خالقان و مالکان آن برنـد می‌شنوید و زمانی‌کـه -مانند مثال‌های اول این متن- از مشتریان یک برند، دلیل انتخاب را می‌پرسیـد، ارزش پیشنهـادی برنـد از نگـاه مشتری را می‌شنوید.

بنابراین شرکت‌ها می‌توانند برای ایجاد و حفظ یا توسعه برند، ارزش پیشنهادی خاص و متفاوت را به معرض تبلیغ بگذارند.

سپـس از مشتریان نظرسنجـی شود که چقدر ارزش برنـد وعده داده‌شده با مـورد استفاده‌شده همسو بوده است.

وفـاداری مشتریان به برند چقدر به ارزش برند می‌افزاید؟ آیا ایجاد رابطه احساسی بین مخاطب و برنـد به ارزش برند می‌افزاید؟ جایگاه کیفیت و عادت خرید کجاست؟ سطح و سهولت دسترسی چقـدر به ارزش وعده داده شـده برند می‌افزاید؟ به‌طورکلـی در تمـام این سـوالات، ارزش برند و برندسـازی در سادگـی و به‌چالش‌کشیدن ذهن مخاطب به‌واسطه خلق اثر جادویی آن است.

بازاریابی نوین

یادگیری ماشینی، بازاریابی را متحول می‌کند

سیستم‌هـای هوشمند بازاریابی با استفـاده از فناوری یادگیری ماشینی، رفتار مخاطبـان را تحلیل و اطلاعات دقیق‌تری برای بازاریابان پیش‌بینی می‌کنند.

شاید بسیـاری از شما حین گشت‌وگذار در اینترنت به فروشگاهـی سر زده باشید یا مطلبی را مطالعه کرده و در بازدید از پروفایل فیس‌بوک با آگهی‌های تجاری مرتبط با موضوعات مورد علاقه خود مواجه شده باشید. فیس‌بوک چگونه به علاقه شما پی برده است؟ شاید بگویید با تحلیل مطالب لایک زده و ردگیری کوکی سایت‌هایی که به آنها مراجعه کرده‌اید. البته چنین روش‌هایی به کار می‌رود، ولی برای حدس زدن سلیقه و نیاز شما، از سیستم کارآمدتری به نام یادگیری ماشینی استفاده می‌شود. در سیستم‌های بازاریابـی مجهـز به یادگیـری ماشینـی، اطلاعات شما جمـع‌آوری و با استفاده الگوریتم‌های خاصی، با اطلاعات افراد مشابه برای درک سلیقه و نیازهای آتی شما مقایسه می‌شود. هرچه اطلاعات بیشتری در اختیار سیستم قرار بگیرد، پاسخ دقیق‌تری ارائه خواهد داد.

یادگیری ماشینـی می‌تواند به‌عنوان نمونه‌ای از کاربرد هوش مصنوعی تعریف شود که سیستم‌ها را قادر می‌سازد به‌صـورت خودکـار از تجربه‌های قبلـی درس بگیرند و خروجی متفاوت برنامه‌ریزی نشده‌ای داشته باشند.

ایـن سیستم‌ها فقط متعلق به پروژه‌هـای آینده‌نگرانه بزرگـی مانند سیـری اپل یا اکـو آمازون نیسـت. نباید به‌صورت کلیشه‌ای گمان کنیم سیستم یادگیری ماشینی نیاز بـه بودجه‌های تحقیقاتی هنگفتـی دارد که تنها از عهده شرکت‌هایی چون گوگل، فیس‌بوک و مایکروسافت برمی‌آیـد. امـروزه ۵۰۰ شرکت بزرگ و کوچـک از این سیستم استفاده می‌کنند و با بهبود بازدهی، سود بیشتری کسـب کرده‌اند. در ادامه به نقل از زومیت، دلایل ضرورت استفاده شرکت‌ها از یادگیری ماشینی در مقیاس خودشان را برای بازاریابی بیان می‌کنیم.

۱- سرعت عمل

ضرورت سرعت عمـل در بازاریابی بـر کسی پوشیده نیست. بدون یادگیری ماشینی، سرعت عمل مناسب قابل دستیابی نیست. هیچ یک از سیستم‌های قدیمی توانایی رقابـت با دستاوردهـای این سیستم را نـدارد. مشتریان تغییـرات پیشنهادهـا را برحسب اطلاعـات تحلیل‌شده سوابق قبلی خود در کسری از دقیقه می‌بینند. آگهی‌های هدفدار فیس‌بوک نمونه‌ای از این سیستم است. به سایتی مراجعـه می‌کنیـد و آگهی‌هـای مربوط بـه آن، فورا در تایم‌لاین پروفایل شمـا ظاهر می‌شود. یادگیری ماشینی و سایر فناوری‌های پیشرفتـه، فرصت‌های جدیدی برای هزینه هوشمندانه بودجه‌های بازاریابی فراهم کرده است. به گفته رافا جیمنز، مدیرعامل ادینتون (شرکت پیشرو در ارائه راهکارهای یادگیری ماشینی)، این فناوری‌های جدید به شرکت‌ها اجازه می‌دهند حجم زیادی از اطلاعات را در مدت‌زمان اندکی تحلیل کنند و هوشمندتر شوند. مدیریت داده‌های کلان و تحلیل کاربردی آن، یکی از ضرورت‌های هر کسب‌وکار آنلاین است.

۲- پوشش نقطه‌ضعف کمپین‌های بازاریابی

بازاریابی کارآمد، مخاطبان را به مشتریان دائمی تبدیل می‌کند. مشکل اصلی بسیـاری از استراتژی‌های پیش‌پا افتـاده، هدررفت بودجه است. اکثـر کمپین‌ها، آنلاین یا آفلایـن، از سیستم آزمون و خطا استفـاده می‌کنند که می‌توان آن را به شلیک کورکورانه تشبیه کرد.

تلاش‌های بازاریابی خودتان را در نظر بگیرید. تبلیغاتی منتشر می‌کنید که توسط جامعـه هدف دیده می‌شوند. این افـراد یا محصولات شمـا را جست‌وجـو کرده‌اند یا بررسـی سوابق آنها نشان می‌دهد که احتمالا به محصول شمـا علاقه‌مند هستنـد. سیستم یادگیـری ماشینی با استفـاده از اطلاعات رفتاری، بسیاری از ابهامات بازاریابی را کاهش می‌دهد و بازاریابان را قادر می‌سازد که به‌صورت هوشمندانه‌تری مشتریان خود را هدف بگیرند. در نهایت مخاطبان تبدیل به مشتریان دائمی می‌شوند.

۳- پیش‌بینی

پیش‌بینی بازار ضـرورت انکارناپذیری بـرای بازاریابی موفـق است. در سال‌های گذشته در بسیاری از موارد، این پیش‌بینی با بررسی روند خریدهای مستمر انجام می‌شد. با ترکیب هوش مصنوعی و سیستم بازاریابی، مدیران قادر بـه تصمیم‌گیری بهتـری خواهند بود. آنهـا به مشتریان پیشنهادهایـی ارائـه خواهند داد که خودشـان هم تا آن لحظه نمی‌دانستند چقدر به آنها نیاز داشته‌اند. این تلاش‌ها هنوز در مراحل آزمایشی هستند، ولی به جای پیشنهاد کور به مشتریان بی‌علاقه، با تحلیل اطلاعات دقت بالاتری رقم می‌زنند. به گفته کوین کارول، توسعه‌دهنده سیستم‌های هوش مصنوعی و یادگیری ماشینی، اکثر نتیجه کاری که مـا انجام می‌دهیم در پشت صحنـه مشهود است. کاربرد اساسـی یادگیری ماشینی در حوزه‌هایی مانند پیش‌بینی تقاضا، رتبه‌بندی جست‌وجوها، ارائه پیشنهادات تخفیف، بازاریابی، تشخیص کلاهبرداری، ترجمه و... است.

۴- سازمان‌دهی محتوای تجاری

ناشـران محتـوا از بینش خـود برای پیشنهـاد دادن کمپین‌هـای تبلیغاتی مؤثر به شرکت یـا مشتریان‌شان استفاده می‌کنند. به بیان ساده‌تر، این نویسندگان براساس احتمالات و آموخته‌های قبلی خـود فرضیاتی را در نظر می‌گیرند. به کمک یادگیری ماشینی، دایره این احتمالات کوچک‌تـر و دقیق‌تر خواهد بود، بنابراین بازاریابان از قبل می‌دانند چه بگویند و مشتریان چه عکس‌العملی خواهند داشت. این سیستـم در توییتر به‌خوبی پیاده شده است. بازاریابان می‌توانند با مطالعه توییت‌های کاربران، در پاسخ به تنور داغ پست‌های آنها، آگهی خود را بچسبانند.

منبع: ENTREPRENEUR

استراتژی محتوا و ۵ دپارتمان نیازمند به آن

استراتژی محتوا اصـولا با بازاریابی آغاز می‌شـود، اما نباید در ایـن مرحله متوقف شود.

در حالت ایده‌آل تیم بازاریابی شما مرکز اصلی استراتژی محتوای مجموعه شماست، خصوصا زمانی‌که نوبت به تولید محتوای با کیفیت، جذاب و آموزشی و همچنین یافتن راه و روش‌هایـی خلاقانه بـرای توزیع آن محتوا در بیـن مخاطبان خارجی و داخلی (شامل دپارتمان‌های داخلی خود سازمان) می‌رسد، تیم بازاریابی نخستین تیم مسئول در این عرصه است.

به گزارشibazaryabi ، واضح و روشن اسـت که استراتژی محتـوا می‌تواند به هر یک از کارکنان سازمانی در هر بخش برای رسیـدن به اهـداف تعیین شـده برای آن بخش و نیز اهـداف کلی سازمان اختیارات و خط مشی لازم را بدهد.

پنج دپارتمان سازمان شما که می‌توانند از استراتژی محتوا سود ببرند عبارتند از:

۱- بازاریابی

در این دپارتمان، محتوا در مرکز هر هدف و هر تاکتیکی قـرار دارد که قصد استفاده از آن برای رسیدن بـه آن هدف مورد نظر را داریـد، بنابراین بـه شیوه‌های مختلفی می‌تواند مورد استفاده قرار بگیرد.

- تولید سرنـخ: می‌توان گفت چیزی در حدود ۱۸ تا ۲۵درصد از درآمد هر سازمان در هـر فصل از محـل تولیـد سرنخ‌هایی حاصل می‌شود که بـا محتوای تولیدی به وجـود آمده‌اند. اگر شما از محتوا به منظور جذب، پرورش و نهایی کردن فرآیند فروش به سرنخ استفـاده نمی‌کنید، پس در حال رها کردن درآمـد و فرصت‌های بی‌شماری هستید

- پرورش مخاطب: فارغ از اینکه سرنخ یا مشتری در چه مرحله‌ای از قیف فروش شما قرار گرفته است، باید از محتوا برای آموزش به وی استفاده کرد، خواه وی این محتوا را از طریق شبکه‌های اجتماعی ببیند، در ایمیل خـود دریافت کند یا از نماینده فروش شما دریافت کند.

- بهینه‌سازی نتایج موتورهای جست‌وجو: امـروزه هر سازمانی باید بـه منظور اطلاع داشتن از روش‌هـای دریافت محتوا توسط مخاطـب، اطلاعـات جامعـی در رابطه با سئـو داشته باشد، چرا کـه تولید محتوای منحصر به فرد می‌تواند موجب بهبود نتایج جست‌وجو، رتبه و حتی قابلیت دیده شدن در فضای آنلاین شود.

۲- فروش

شاید پیش از ایـن اقدام به تهیه و تولید محتوای مورد نیاز در حوزه فروش در قالب محصول، اطلاعیه، بروشور، خلاصه اطلاعات مقایسه محصـول، کوپن‌های تخفیف و... کـرده باشید، امـا باید به مرحلـه‌ای فراتر از فـروش بیندیشیـد و آن هـم رهبـری فکری سازمان است، چـرا که ۴۵درصد از تصمیم‌گیرندگـان و ۴۸درصـد از مدیران اجرایـی اعتقاد دارند رهبری فکری شرکت به‌طـور مستقیم بر فرآینـد فروش و خرید تأثیرگـذار اسـت. در واقع محتـوای شما به‌شـدت بر عملکرد تیم فـروش تأثیرگذار است، بنابراین باید محتوای آموزشی لازم را در اختیار تمام نمایندگان فروش قرار داده و از آنهـا بخواهید که به دو شیوه زیر از آنها استفاده کنند.

- تماس بـا مراجعه‌کننده: خواه از طریق ایمیـل، شبکه‌های اجتماعی یـا هر رسانه دیگری با مشتریـان بالقوه ارتبـاط برقرار کنید؛ محتوای آموزشی به‌شدت در شعله‌ور کردن علاقه مخاطبان تأثیرگذار است.

- پـرورش سرنـخ: وقتـی سوالی توسط یک مشتری بالقـوه از نماینده فروش شما مطرح می‌شود، محتـوای آموزشی مناسب از پیش تهیـه شده در ارائه پاسخ صحیح و کوتاه کردن زمان مکالمه و بالا بردن میزان رضایت مخاطب بسیار تأثیرگذار است.

۳- منابع انسانی

محتـوای تولیـدی شمـا اگـر بخشی جدانشدنی از فرآیند استخدام سازمانی شما باشـد، در واقع تمام سازمان شما از آن نفع می‌برند.

- استخدام: اگـر می‌خواهید متقاضیانی به سازمان برای استخدام مراجعه کنند که ارزش‌های مشترکی با شما دارند، محتوایی تولیـد کنید کـه این ارزش‌هـا را به‌خوبی بازتـاب دهنـد. این‌گونه متقاضیـان بهتر متوجه می‌شوند که آیـا این سازمان محل مناسبی برای آنها است یا خیر؟

- ارزیابی: بـرای آن دسته از متقاضیانی که مرحله اول مصاحبه تلفنی را پشت سر گذرانده‌اند، بخشی از محتوای خود را پیش از مصاحبه حضوری ارسال کنید. اینکه آنها زمانی را به مطالعـه آن اختصاص دهند یا خیر نکات خوبی را به شما نشان می‌دهد.

- آمـوزش: زمانی‌کـه این افـراد جذب شرکت شما می‌شوند، محتوای بیشتری را در رابطه با شرکت و صنعت خود برای آنها ارسال کنید. این‌گونـه آنها را برای ماه‌های اول همکاری با خودتان آموزش داده‌اید.

۴- سطح مدیران عامل و اجرایی

شرکت‌ها بـه نوبه خود ایده‌ای ندارند، اما انسان‌ها صاحبان ایده هستند.

پشـت سر هر برندی افـراد زیادی وجود دارد کـه آن برند را رهبری کـرده و به آن قدرت می‌دهند و این بدان معناست که در پشت محتوایی که تولید می‌کنید هم باید افرادی مشغول فعالیت باشند.

شاید بسیاری از افـراد این سازمان‌ها در واقع شامل مدیران عامل، موسسان، روسا و ... باشد. هر کسی که به این منظور انتخاب شود، محتـوای وی می‌تواند با تسهیل امور زیر به رهبری سازمان کمک کند.

- ارتباطـات بـا مخاطبین: افـرادی که محتوای شما را می‌خوانند، اگر بدانند که در پشت این محتوا افرادی از جنس خودشان قـرار دارد، بهتر با شما، محتوا و در مجموع سازمان ارتباط برقـرار می‌کنند. به عبارتی با شناساندن خودتان بـه محتوا و سازمان شخصیت می‌دهید.

- فرصت‌هـای شراکـت و همکـاری در بازاریابـی: دیده شدن و شناخته شدن افراد پشت صحنه بـه نفع برند تمـام می‌شود. به‌طور کلی مخاطبان خیلی بهتر با یک فرد ارتباط برقرار می‌کنند تا تعدادی کلمه که بر یک صفحه نقش بسته‌اند.

- روابط سرمایه‌گـذار: اگر شرکت در پی جذب سرمایه و سرمایه‌گذار است، این افراد سرمایه‌گذار در اغلب موارد در پی شناختن افراد رهبری‌کننده سازمان هستند. بنابراین محتوایـی که به شناسایـی رهبری فکری سازمـان و تخصص مدیران آن کمک کند، در چنین موقعیت‌هایی، برای سازمان یک فرصت در نظر گرفته می‌شود.

۵- خدمات مشتری

اغلـب بازاریابان و تیم‌هـای تابعه آنها در پـی استفاده از محتوا برای جذب مشتریان هستند، اما فرامـوش می‌کنند از محتوای تولید شده بـرای ارائه خدمات به مشتریان قبلـی استفاده کنند، بنابرایـن اگر بتوانید محتوای خود را بـه دست مدیران خدمات مشتریان یـا نمایندگـان خـود برسانید، می‌توانیـد مانـع بسیـار از مشکـلات و چالش‌هایی شوید که آنها هم مانند تیم‌های فروش با آن روبه‌رو هستند.

- کارایـی: گاهی مشتریان شما سوالاتی تکـراری را مطرح می‌کنند، البته گاهی هم این سوالات بسیار خاص و تخصصی هستند کـه نیاز به پاسخ‌های دقیقـی دارند. در هر حالـت در صورت دسترسی داشتن مدیران این بخش‌ها به محتوای تولیدی شما، رفع شـدن مسئله برای همه اشخاص درگیر در این فرآیند ساده‌تر می‌شود.

- حفـظ و نگهـداری مشتـری و فروش دیگـر محصـولات و خدمات بـه وی: این شیوه استفاده از محتوا باعث ایجاد رضایت در مشتری، حفـظ وی و همچنین فروش محصولات و خدمات بیشتر به وی می‌شود.

بـا آموزش مستمر به آنهـا و نشان دادن اینکه شما درک درستی از علایق آنها دارید، می‌توانید ارزش‌های بهتر و بیشتری نسبت به انتظار آنها ارائه و این‌گونه آنها را به خرید بیشتر از خودتان تشویق کنید.

بازاریابی خلاق

ایستگاه بازاریابی

۱۰ اصل طلایی برای موفقیت در بازاریابی اینترنتی

بازاریابی آنلایـن توفانی در جهان به پا کرده است و برای موفقیت در بازاریابی اینترنتی باید اصول و مبانی آن را دانسـت. در این نوشتار به نقل از بازده، ۱۰ نکته مهم و حیاتی برای موفقیت در بازاریابی اینترنتی را مرور می‌کنیم.

۱- محتوا پادشاه است

امروزه تمام متخصصان حوزه بازاریابی اینترنتی بر این موضـوع توافق دارند که نوشتن محتوای خوب و کامل و کاربرپسند بهترین ابزار جذب مشتری است. زمانی‌که سایـت شما اطلاعات به دردبخـور و آنچه را مورد نیاز مخاطـب است، به او بدهد می‌تواند وفاداری مشتری و سهـم بزرگی از بازار این دهکـده جهانی را از آن خود کند. مخاطب همیشه در جست‌وجوی محتوای درجه یک و کاربردی است و بازدیدکنندگان راضی از سایت و محتـوای شما می‌توانند مشتریـان خوب و بالقوه‌ای برای‌تان باشند.

۲- پیشنهادات خلاقانه به مشتریان و مخاطبان بدهید

اینکه امروز فلان محصول یا خدمات را با ۲۰ درصد تخفیـف بفروشید آنقدرهـا جذابیت نـدارد. شاید بد نباشـد یک بن تخفیف خرید آنلاین غـذا از رستوران محبوب‌شـان یا یک بلیت تخفیـف‌دار تئاتر را به سبد پیشنهادات‌تان اضافه کنید.

۳- بنرهای تبلیغاتی تکراری را دور بریزید

خودتـان را جای مخاطبان فضای مجازی و اینترنت بگذارید. مثـلا اگر به دنبال بازاریابی برای فروش بیمه هستید آیا دیدن هر روزه بنر تبلیغاتی بیمه با عنوان ما بهترین هستیم/ما خیلی کاربلد هستیم/ما تخفیف‌های خوبی می‌دهیم و... خسته‌تان نمی‌کند. چرا یکبار این جمله را امتحان نمی‌کنید: مرگ خبر نمی‌کند!

۴- بـه جای فـروش کالا، محتوایی با مرکزیت کالای مورد نظر تولید کنید

خب شما یک شامپو ضدشـوره دارید و می‌خواهید در اینترنت برایش بازاریابی کنید و مشتری‌های زیادی را بـه سایت‌تان هدایت کنید تا ایـن شامپو را بخرند. نخستین کارتـان چیست؟ یک خبر می‌نویسید با این عنوان: بهترین شامپوی ضدشـوره جهان فقط و فقط ۲۰ هزار تومان! ولی آیا فکر می‌کنید این خبر می‌تواند آن حجم از مشتریان را به سمت شما هدایت کند؟ نه! بهتـر است یک کار دیگر انجام دهید. یک مطلب تهیه کنیـد و در آن به انواع دلایلی کـه سر شوره می‌زند و راه‌هـای طبیعی درمان آن اشـاره و سپس این مطلب را اضافه کنید که یک راه ساده و سریع و کم‌هزینه هم می‌توانـد خرید این شامپو باشد. فکر کنید این مطلب چقدر می‌تواند به اشتراک گذاشته شود.

۵- شبکه‌ارتباطی خودرابادیگران گسترش‌دهید

خیلی ساده اسـت. به شیـوه بازاریابی اسنپ توجه کنیـد! با بخش غذا هم پیوند خـورده است و سیستم اسـنپ فود راه انداخته است. شما هـم اگر برای دفتر نقاشـی بازاریابی می‌کنید با واحد تولید مدادرنگی هم ارتباط برقرار کنید.

۶- از تمام رسانه‌ها برای تبلیغ استفاده کنید

درست است که شما سایت خوب و پربازدیدی دارید امـا برای موفقیت در بازاریابـی اینترنتی باید همه جا حضور داشته باشیـد. پیام‌های تبلیغاتی در کانال‌های تلگرامی، صفحات فیس‌بوکی، اینستاگرام، توییتر و هر جای دیگری که احساس می‌کنید مخاطبان و مشتریان بالقوه‌ای دارید پخش کنید.

۷- برنامه‌ای برای دریافت بازخورد از مشتریان پیاده کنید

وقتی مشتریان نتوانند با شما درباره کالا و خدماتی که به آنهـا عرضه کرده‌اید بگویند، نـه شما از اشکال کارتـان باخبـر می‌شوید نـه آنها مشتریـان وفاداری می‌شوند. یک صفحه در سایت‌تان برای اظهارنظرهای مشتریان باز کنید و تمام پیام‌ها را انتشار دهید. نگران یکـی دو تا فحشی هم کـه می‌خورید نباشید! به قول بزرگی می‌گفت سیاستمدار کسی است که بالای سن بایستد، مردم فحشش بدهند و او لبخند بزند!

۸- یک فهرست از کالاها و خدمات مورد علاقه مردم تهیه کنید

راز موفقیـت در بازاریابی اینترنتـی، توجه به ذائقه عمومـی کاربـران در فضای مجـازی و اینترنت است. هرچقدر بیشتر درباره خواسته‌ها و توقعات‌شان بدانید بیشتـر می‌توانید کالا و خدمات بفروشیـد و زودتر به اهداف‌تان برسید.

۹- امکان پرداخت آنلاین را فراهم کنید

خب شما یک بنر خوب تبلیغی ساخته‌اید و مخاطبان علاقه‌منـد را به سمت خود کشانده‌ایـد. آنها را راضی کرده‌اید که این محصول شما را بخرند و حالا نوبت خرید اسـت. یک شماره حساب اعـلام می‌کنید و می‌گویید واریز کنید و فیشش را برای ما ارسال کنید! واقعا فردی که در سیستـم آنلاین تصمیم به جست‌وجوی کالای مـورد نظرش می‌کند و در ایـن فضا تصمیم به خرید می‌گیـرد حوصله بانک رفتـن دارد؟ اصلا! پس همین امروز درگاه اینترنتی خرید را فعال کنید.

۱۰- بابـت خدمـات پس از فـروش اینترنتی و سهل‌الوصول به مشتریان اطمینان دهید

فرقـی نمی‌کند کـالا باشد یـا خدمات. هـر آنچه می‌فروشیـد چـون در سیستـم اینترنتی اسـت و با شیوه‌های سنتی کـار نکرده‌اید مشتری توقع دارد که تمـام ضمانت‌ها هـم مثل همین خریـدش از طریق اینترنت قابل دستیابی باشد.

نگاه

بعد معکوس بزرگان تجارت در فنای مشاغل

دکتر لیلا – ق – شیرازی
مشاور در مدیریت بازاریابی و مدیریت اجرایی

با توجه به آنچه در اکثـر کشورهای جهان در راستای تغییـر در روند اشتغـال در شرف وقوع اسـت و به نظر می‌رسد که می‌تواند تا حد زیادی در از دست دادن مشاغل افراد تأثیرگذار باشد، نویسنده بر آن شد تا تحلیلی هر چند مختصر بر شیوه فعالیت چندین کمپانی بزرگ و جهانی داشته باشد و بر پیکره بزرگان عرصه مدیریت بازاریابی این بار با نگرش مهندسی معکوس به بررسی بپردازد.

خبـر استفـاده از روبات‌های استاک‌کننـده (به جای نیروی انسانی که قفسه‌هـا را باید پر کنند) در مجموعه فروشگاه‌هـای والمارت در آینده، ذهن نویسنده را این بار به‌عنوان مشاور مدیریت اجرایی دچار دغدغه مضاعف کرد.

اگـر نگاهی به بزرگـان عرصه تجـارت در شاخه‌های گوناگون داشته باشید، متوجه خواهید شد که از دیرباز، از دلایل مهم موفقیت‌شان ارائه خدمات و محصولات مختلف به اصطلاح زیر یک سقف بوده است. با یک نگاه دو بعدی، بایـد گفت که این امر موجب جذب مشتریان و رفاه حال آنها خواهد شـد، از سوی دیگر باعث ایجاد افول در سایر کارها و تجارت‌های کوچک‌تر می‌شود.

بـرای شکل‌گیـری یـک فروشگـاه خرده‌فروشـی (RETAIL STORE) عظیـم ده‌هـا یـا شاید صدها تجارت کوچک و بزرگ تحـت تأثیر قرار گرفته و از بین می‌روند و این بعدی از فعالیت غول‌های تجاری است که اصولا نادیده گرفته می‌شـود. در این راستا درصد زیادی از دارندگـان تجارت‌هـای کوچک‌تر بالاجبـار باید برای ادامه حیات به ایـن فروشگاه‌های عظیم الجثه بپیوندند. ایـن سناریوی مشابه، به طرز گریزناپذیری در کشورهای مختلف تکرار می‌شود.

در ایـن راستا می‌توان بازهـم نیم نگاهی به مجموعه مک‌دونالد داشت. با توجه بـه اینکه مک‌دونالد مجموعه رسـتوران است نه فروشگاه، امـا از اهم دلایل موفقیتش گردآوری مجموعه بسیار گسترده‌ای از غذاها و نوشیدنی‌ها در زیر یک سقف همین‌طور ارائه ارزان و سریع درخواست مشتریان است، منتها چنانچه از بعد معکوس بدین منظر نظـری بیفکنید، متوجه خواهید شـد که طیف وسیعی از مشاغلـی که هر کدام می‌توانست بـه صورت جداگانه درآمدزا و سازنده باشد در هم ادغام شده یا از بین رفته یا به صورت انحصاری درآمده است، از آن جمله تهیه و بعضا کشت مواد اولیه کشاورزی و لبنی، بسته‌بندی و فریزینگ، حمل‌ونقل و سایر موارد را می‌توان مورد اشاره قرار داد. در فضای خود رستوران هـم از ابتدا بخش عمده فعالیت‌ها بـه صورت مکانیزه صورت می‌گرفته و همچنان به سمت ایجـاد فضای صنعتی و تکنولوژیـک در حرکت است. در این راستا توجه به تجمیع و انحلال مشاغل مختلف، شاید تنها نکتـه‌ای باشد که کمرنگ واقع شده است. دارندگان کسب‌وکارهای کوچک و محلی، همانطور که پیش‌تر هم اشاره شد، اگر خوش‌شانس باشند به‌عنوان نیروی کار در این مجموعه‌ها مشغول به کار خواهندشد.

از آنجـا که بحـث درآمدزایی و سـود در تجارت‌های بزرگ، حـرف اول را می‌زند لذا به لحـاظ نیروی انسانی استخدامـی هم تلاش بر جذب و حضـور حداقل نیروها و بـا حداقل دستمزد است. رونـد اخیر حرکت به سمت استفاده از تکنولوژی‌های ویـژه، استفاده از سیستم‌های سفـارش الکترونیکی غـذا (SELF ORDERING)، استفـاده از سیستم‌هـای صندوقدارهـای الکترونیکـی (SELF CHECKOUT) و بعضـا استفاده از روبات‌ها (STOCK ROBOT) باعث می‌شود که بیش از پیش وابستگـی به نیـروی انسانی دچار رونـد کاهشی شده و این‌گونه مشاغل دچار تزلزل شوند.

پس به صـورت اختصـار، پایه‌های حرکـت این‌گونه تجارت‌ها بر تجمیع و تلفیق مشاغل، همین‌طور استفاده از حداقل نیروی انسانی و تلاش در جایگزینی سیستم‌های الکترومکانیـزه است. در این خلال سبقت گرفتن بزرگان کسب‌وکار جهان در ایجاد فضای فعالیت آنلاین و استفاده از اپلیکیشن‌هـای مختلـف، خود مقولـه‌ای است که به مطالب فوق دامن زده و فضای بحث جداگانه‌ای می‌طلبد.

از سال‌هـا پیش، این امـر در اکثر کشورهای پیشرفته بـه وقـوع پیوسته است و با توجه بـه سیر سریع جهانی شـدن(GLOBALIZATION)، ایـن سناریـوی نه چندان مطلوب در کلیه کشورهـای در حال پیشرفت از جمله کشور خودمان نیز در حال اجرایی شدن است، بدین جهت بسیاری از مشاغل دستخوش حذف و ادغام خواهند شد. شاید در این راستا آنان که مقاومت بیشتری در مقابل جهانی شـدن دارند فرصت بیشتری برای ایجاد تدابیری خاص در راستـای حفظ یا تغییر منطقی مشاغل داشته باشند و دیرتر دچار این موج سهمگین شوند.

leilagshirazi@gmail. com دکتـرای مدیریـت درشاخه تجارت و بازاریابی

نقاط ضعف اصلی مدیران

مترجم: امیر آل‌علی

بـدون تردیـد در شرکت هیچ جایگاهی را نمی‌توان هم‌رده پست مدیریت تصـور کرد. به دلیل این اهمیـت، همواره ایـن جایگاه در مرکـز توجه قـرار داشته و حتی یک اشتباه کوچـک نیز می‌تواند تاثیـرات فراوانـی روی کل بدنه شرکت بگـذارد. در همین راستا لازم اسـت تا مدیـران همواره در بهترین وضعیت ممکن قرار گرفته تا به عنوان رهبـر گروه، پذیرفته شده و در پست خود تداوم داشته باشند. در همین راستا مهم‌ترین گام، پی بردن بـه موارد اشتباه و نادرست رفتاری است. این آگاهی به شما کمک خواهد کرد تا تنها اقـدام به اعمال تغییرات در موارد ناکارآمد و مضر کنید. در واقع در موارد بسیاری دیده شده است که افراد در راستـای بهبود وضعیت خود اقـدام به تغییـرات کلی در شیوه مدیریتـی می‌کنند که این امر باعث از بین رفتن ویژگی‌های مطلـوب آنها نیـز خواهد شد. در همین راستـا در ادامه به بررسی نقاط ضعف اصلی مدیران خواهیم پرداخت.

۱- غیرقابـل انعطاف بودن و گـوش نکـردن بـه حـرف سایرین

قـرار گرفتـن در بالاترین جایگاه شرکت همواره این تصور را در افراد به وجود خواهد آورد که آنها بالاتر از باقی افراد قرار داشته و به همین خاطر همگی باید طبق حرف‌های وی جلو برونـد. اگرچه این حرف کامـلا درسـت اسـت و تصمیم گیرنده در شرکت شما هستید، با این حال فراموش نکنید که همه افـراد، صاحب‌نظر در حوزه کاری خـود بوده و این تصـور که صرفا روبات‌هایی برای انجام دستورات هستند، به کاهش رضایت شغلی منجر خواهد شد. همچنین توجه به این نکته ضروری است که شما صرفا از محدوده بیشتری از دانش و توانایـی برخوردار هستید و این امر شما را به فـردی بدون نقص تبدیل نخواهد ساخت. در همین راستا لازم است تا شرایطی را مهیا سازید که تمامی افراد بدون توجه به جایگاه و میزان اهمیتی که در شرکت دارند، قادر به بیان نظرات و پیشنهادات و حتی انتقادات خود باشند. همواره مشاهده شده است که در برخـی از شرکت‌ها جو به گونه‌ای است که افراد جرات انتقاد نداشته و بـاور دارند که جملات منفی آنها نسبت به عملکرد شما، منجر بـه از دست دادن موقعیت شغلـی آنها خواهد شـد. همواره ایـن باور را در خـود حفظ کنید که این انتقادات هستند که باعث می‌شوند شمـا پیشرفت کنید. با این حال باید مـرزی میان انتقاد سازنده و توهین وجود داشته باشد تا احتـرام لازم میان کارمندان با مقام‌های بالاتر از بین نرود. در این راستا بهتر است امتیازاتی را برای افرادی که دست به انتقاد می‌زنند قائل شویـد و فراموش نکنید که هدف رسیدن بـه موفقیت است، نـه این امر که صرفا موفق به نظر برسید.

از دیگـر موارد اشتباه مدیریتی ایـن است که آنها رفتاری خشک و بـدون هیچ گونـه صمیمیت با تیم کاری شرکـت، از خود نشان می‌دهنـد. گذراندن مـدت زمان طولانـی در یـک شرکـت باعث می‌شود تا محیط کـار درواقع به خانه دوم افراد تبدیل شود. بدون تردیـد در صورتـی که افـراد در ایـن مکان احسـاس راحتی لازم را نداشته باشنـد، در درازمدت با مشکل مواجه خواهند شد. درواقع لازم اسـت تـا شما بـه وضعیت روحـی و جسمی تیم خود توجه لازم را داشته باشید، زیرا آنها ابزار عمل شمـا در راستای رسیدن به اهـداف سازمان هستنـد. در این راستـا نوع رفتـار مدیریت بدون تردید تعیین کننـده خواهد بود. درواقع تصمیم بـه ایجاد رفتاری دوستانـه نه تنهـا نتایج منفی به دنبـال نخواهد داشت، بلکه باعث خواهـد شد تا افـراد تحت فشار و استـرس کمتری بـه کار خود ادامـه دهند. در آخر توجه به این نکته ضروری است که تیم کاری شما شامل تمامی افراد حاضر در شرکت بوده و نبایـد در این بین افرادی را کم اهمیت تلقی کرد و آنها را نادیده گرفت.

۲- عـدم کاهش هزینه‌های اضافـی و در عین حـال عدم توجه به هزینه‌های ضروری

تظاهـر به چیزی کـه نیستید بدون تردید باعـث خواهد شد تا متحمل انجام کارهایی شوید که خارج از محدوده توانایی‌های شما بـوده و این خود باعث خرج‌هایی خواهـد شد که کاملا غیرضروری خواهند بـود. درواقع در بسیاری از مـوارد مشاهـده شده است که برخـی از شرکت‌هـا در تـلاش برای اعمـال رفتارهایـی مشابه شرکت‌هـای دیگر هستند، با این حال در این رابطه متوجه نیستند که تصمیمـات شرکت‌های دیگر با توجـه به امکانـات و نیازهایی کـه دارنـد، گرفته شـده و نباید برای خودنمایی کارهایی را انجام داد که توجیـه اقتصادی نداشته و نتیجـه خاصی را نیـز به همراه نخواهـد داشـت. در ایـن راستا توصیه می‌شود تا همواره لیستی از هزینه‌های شرکت را در اختیار داشتـه باشیـد. حال بـا کمک مشاورین خود آن دسته از مواردی را که الزامی بـرای شرکت ندارد، حذف کنید. بـدون تردید برخی موارد اگرچه ضـروری نیستند با این حال کنـار گذاشتن آنها نیز توصیه نمی‌شود. تحت این شرایط بهتر است تا راهکارهای خلاقانه را اجرا کنید. در این رابطه می‌توانید از نظرات تمامی کارمندان شرکت نیز استفـاده کرده و برای بهترین ایده امتیازاتـی را قائل شوید. در واقـع اشتباه بسیـاری از مدیران این است کـه در رابطه با پاداش صرفا موارد مادی را مدنظر داشته و همیـن امر باعـث می‌شود در بسیـاری از مـوارد آن را نادیـده بگیرند. با این حـال واقعیت این است که حتـی اعطای مرخصی روزانه نیز حکم تشویق را خواهد داشت و تنها کافی است مواردی را شامل شود کـه مورد استقبال افـراد بوده و رضایت آنها را در پی خواهد داشت.

مورد دیگـر در رابطـه با عدم توجـه بـه هزینه‌های ضـروری شرکـت است. درواقع هر شرکتی با توجه به عملکرد خود نیازهایی را خواهـد داشت که باید برای به دسـت آوردن آن هزینه‌هایـی را متحمـل شد. عدم توجـه به این موارد اگرچه در کوتاه مدت ممکن است تاثیـری را به همراه نداشته باشد، با این حـال بدون شک در دراز مدت آثار منفی خود را نشان خواهد داد. به همین خاطر همواره توصیـه می‌شـود تـا در رابطه با مواردی که لازم است، در صورت نیاز حتـی هزینه‌های بیشتری را نیز پرداخت کنید. برای مثال عدم افزایش حقوق برای کارمندی که بالاترین میزان تعهد و دقت کاری را از خود به نمایش گذاشته است، از جملـه مـواردی اسـت که در نهایت باعث عدم افزایش راندمان کاری پرسنـل می‌شود. به همین خاطـر توصیه می‌شود تا با حذف هزینه‌هـای غیر ضـروری خود، توانایی بـرای پوشش هزینه‌های مهم‌تر را پیدا کنید.

۳- خودبینی و عدم توجه به سایر افراد

یـک مدیر موفق بـدون تردید مانند یک معلم و مشاور حرفه‌ای در شرکت خود عمل خواهد کرد. تنها نگاهـی به زندگـی مدیران موفق شما را به درستی این جمله خواهد رسانـد. بـدون تردید از مـوارد بسیار آسیب‌رسان بر پیکر شرکت این است کـه صرفا روی منافع خود تاکید داشته و کمترین توجه را نسبت بـه سایر موارد از خـود نشان دهیـد. توجه داشته باشیـد کـه تیم شرکـت شما از افراد متعددی تشکیل شده است و وظیفه رهبری آنها بر عهده شما گذاشته شده است. در صورتی که بخواهید صرفا بـر موفقیت خود تاکید داشته باشید، در نهایت در رقابت با سایر شرکت‌ها با مشکل مواجـه خواهید شد. بـه همین خاطـر لازم است نگاه خـود را از اهداف شخصی به اهداف جمعی تغییـر دهید. واقعیـت این است کـه در اختیار داشتـن یک تیم کـاری موفـق در نهایت منجر به بهبود اوضاع کـل شرکت خواهد شـد. تحت این شرایـط شما نیز بـه منافـع بیشتـری نسبت به حالـت اول دست پیـدا خواهید کـرد. در این راستـا اگرچه ایجاد فضای آموزشی برای تمامی افراد اقدامـی مثبت محسوب می‌شود، با این حال بهتـر است به صورت دوره‌ای صـورت گیـرد. در اولین دوره استفـاده از تجربیـات و مهارت‌های تمامی افراد حاضر در شرکـت در راستای ارتقای سطح کاری افراد کافـی خواهد بود. در ادامه می‌توانیـد در صورت نیاز از افراد خارج از شرکت نیز استفاده کنید. همچنین ضروری است تا به صورت ماهانه سخنرانی‌هایی را نیز ترتیـب داده تا افراد با تجربیات و دیدگاه‌های نوین در عرصه کاری خود نیز بیشتر آشنا شوند.

در آخر توجـه داشته باشد که مدیریـت جایگاهـی فراتر از یک پست بـوده و لازم است همه‌چیز مدنظر قرار گیرد. این امر در نهایت باعث خواهد شد تـا افراد شما را به عنوان فردی لایق پذیرفته و به تداوم در جایگـاه، که بدون شک از خواسته‌هـای هر مدیری است، دست پیدا کنید.

منبع www.mindtools.com

پیشنهاد کسب‌وکار

فروش مجدد کالاها – فروش مجدد محصولات در اینترنت راه بسیار خوبی برای درآمدزایی است. کلید اصلی موفقیت در این کار این است که منبع خوبی از محصولات با قیمت پایین پیدا کنید و آنها را به‌صورت آنلاین به قیمتی بالاتر بفروشید.

دریچه

کارکنان یا فرآیندها؛ کدام اولویت دارند؟

وقتی صحبت از همدلـی و تنوع‌پذیری در محیط کار به میان می‌آیـد، انتظار دارید نقش کـدام واحد شرکت مطرح شود؟ ممکن است حـدس اولیه شما واحد منابع انسانـی باشد، اما به‌طور عجیبی اشتباه می‌کنید. در واقع به گفته بسیاری از افرادی که در حوزه «مهارت‌های نرم» کار می‌کنند، احتمال اینکه واحد منابع انسانی یک برنامه همدلانـه را در دفتر کار اجرا کند، کمتر از هر واحد دیگر – حتـی مدیرعامل و اعضای هیأت‌مدیـره - است. طبق داده‌هایی که در «شاخص جهانی همدلی» بررسی شده، هر چقدر همدلی در شرکت‌ها بیشتر باشد، میزان رشد و بهره‌وری آنها بالاتر است. بیشتر مدیران ارشد کسب‌وکار می‌دانند همدلی رابطه مستقیمی با سوددهی دارد.

به گـزارش ویوان نیوز، به نظـر می‌رسد منابع انسانی سازمان‌هـا ترجیح می‌دهند در یک قلمـرو امن فعالیت کنند؛ قلمرویی که یک چشم‌انداز فرآیند مشخص دارد و با مجموعه قوانین و سیاست‌های آشنایی پر شده است. این ذهنیت باعث حفظ وضعیت موجود می‌شود، اما به ندرت انگیزه‌بخش است. شاید دلیل این مسئله را بتوان کمرنگ شـدن نقش منابع انسانی در سال‌هـای اخیر دانست که باعث شده واحدهای دیگر تمایلی به تغییر وضعیت موجود و خروج از فرآیندهای جاری نداشته باشند. در طول دهه گذشته، واحدهای منابع انسانی در بیشتر شرکت‌ها به‌طور فزاینده‌ای نقش اجرایی یافته‌اند، یعنی واحدی که زمانی به صورت یکپارچـه خدمات ارائه می‌کرد، به مجموعه‌ای از عملکردهای برون‌سپاری شده مجزا تبدیل شده است. استراتژی‌ها عمدتا به دنبال این هستند که کدام شرکت بیرونی می‌تواند خدمات مناسبی با پایین‌ترین قیمت ارائه کنـد، این قابلیت فنی به قیمت کمرنگ شدن همدلی و روابـط صمیمانه شرکت با کارمندانـش تمام شده است. و سـوالات استراتژیک بزرگ را بدون جـواب می‌گذارد: شرکت‌هـا چگونه می‌توانند بهتریـن استعدادها را جذب کننـد، چگونه می‌تـوان مدیران زن استخـدام کرد و به آنها امکـان پیشرفت داد، چگونه می‌توان فرهنگ شمول و تنوع‌پذیـری در شرکت را تغییر داد و جهت‌گیری‌های ناخودآگاه را به چالش کشاند.

اولویـت دادن بیشتر به فرآیندها نسبت به کارکنان، به عدم انگیزه‌بخشی در سازمان‌ها منجر می‌شود. به عبارت دیگر، واحد منابع انسانی در سازمان‌های امروزی کمتر از هـر واحد دیگر عامل تحریک تغییرات فرهنگی در سطح شرکتی اسـت. البته این در مـورد همه شرکت‌ها صدق نمی‌کنـد. طبق گزارش‌های به دسـت آمده از «شاخص جهانـی همدلی» بسیاری از شرکت‌ها سطـوح بالایی از همدلـی را تجربه می‌کننـد. از جمله شرکت‌هایی که در جدول پایین آمده‌اند، اما چرا چنین کمبودی ایجاد شده است؟ یک دلیـل آن می‌تواند ناامنی باشد. فرآیندها چه داخل شرکت باشنـد و چه برون‌سپاری شوند، برای اداره یـک کسب‌وکار ضروری هستند. منابـع انسانی می‌تواند بـه راحتی آنها را به بیرون از شرکـت واگذار کند و همه چیز به‌خوبی پیش بـرود. در واقع، آنها لزومی به ریسک کـردن برای اعمـال تغییـر نمی‌بینند. پـس واحدهای منابع انسانی چه کـاری می‌توانند انجام دهند؟ آنها باید در راستـای ایجاد همدلی در سازمـان اقدام جدی کنند و کسب‌وکارهـا را در ایـن زمینه به چالـش بکشند و به جـای تبعیت محض از فرآیندها، مطمئن شوند فرآیندها در اختیـار کارکنان هستند، نه بالعکس. اگر کسب‌وکارها می‌خواهند در دوره‌ای که تغییرات تکنولوژیک و جمعیتی آینـده را مبهم ساخته دوام بیاورنـد، برنامه‌های همدلی بسیـار حیاتی محسوب می‌شوند. واحدهای منابع انسانی باید در تنوع‌پذیری به‌عنوان عنصری کلیدی در مدیریت استعدادهـا سرمایه‌گذاری کنند و تنهـا عملکردهایی را برون‌سپاری کنند که از این دیدگاه دور هستند. برای بقا در دوره همدلی، واحد منابع انسانی باید کارکنان را پیش از فرآیندهـا قرار دهد. تحول فرآیندها دوران خود را طی کرده و تحول کارکنان در حال آغاز است.

همدل‌ترین شرکت‌های سال ۲۰۱۵

رتبه	شرکت	بخش
۱	Microsoft	تکنولوژی
۲	Facebook	تکنولوژی
۳	Tesla Motors	خودرو
۴	(Alphabet) Google	تکنولوژی
۵	Procter & Gamble	کالاهای مصرفی
۶	Apple	تکنولوژی
۷	Johnson & Johnson	بیوتکنولوژی و دارو
۸	Walt Disney	رسانه
۹	Prudential Financial	مالی
۱۰	Audi	خودرو

بهره هوشی در روند استخدام و آینده شغلی چه نقشی دارد؟

بیل گیتس زمانی در مصاحبه‌ای گفت کلید اصلی برای ما، در درجه اول همیشه استخدام افراد باهوش بوده و هیچ راهی برای فرار از آن وجود ندارد. از نظر IQ باید به‌شدت نخبه‌گرا باشید تا افرادی شایسته را برای توسعه نرم‌افزار به خدمت بگیرید.

به گزارش دیجیاتو، البته گیتس در مورد مایکروسافت سخن می‌گفت؛ همان غول تکنولوژی که سال‌ها سکان هدایتش را در اختیار داشت. با این حال سودمندی رویکرد «نخبه‌گرایی» که بهره هوشی محض را در روند استخدام در اولویت قرار می‌دهد، در زمینه‌های مختلف به اثبات رسیده است. تحقیقات گسترده طی سالیان متمادی به یک نتیجه مشترک ختم شده است؛ افراد باهوش کارکنان بهتری هستند.

بهره هوشی (IQ) در برابر دیگر عوامل

طبق گفته مجله اینترنتی «روانشناسی امروز» بهره هوشی یا IQ سازه‌ای است که توانایی‌های حل مسئله، دستکاری فضایی (spatial manipulation) و فراگیری زبان را در بر می‌گیرد.

در تست‌های IQ امتیاز ۱۰۰ در سطح میانگین قرار دارد و کسانی که به امتیاز ۱۲۵ یا بالاتر دست می‌یابند، جزو ۵ درصدی‌ها قرار می‌گیرند. آزمون استنفورد-بینه (Stanford-Binet) و مقیاس وکسلر از جمله پر کاربردترین تست‌های IQ به شمار می‌روند. البته نسخه‌های متفاوتی از این آزمون‌ها در محیط‌های نظامی، مدارس، لیگ ملی فوتبال آمریکا (NFL) و البته توسط برخی کارفرمایان استفاده می‌شود.

مقاله جدیدی در نشریه کسب‌وکار هاروارد (HBR) به سه روش برای شناسایی کارکنانی با پتانسیل بالا اشاره می‌کند: توانایی، مهارت‌های اجتماعی و انگیزه. «توانایی» مهارت‌های شناختی یا IQ را نیز در بر می‌گیرد. نویسنده این مقاله می‌گوید: برای پیش‌بینی پتانسیل [افراد] در موقعیت شغلی بزرگ‌تر و پیچیده‌تر در آینده، باید این سوال را پاسخ دهیم که این فرد در یادگیری و تسلط بر دانش و مهارت‌های ضروری چگونه عمل می‌کند. بهترین معیار پیش‌بینی این موضوع هم IQ یا توانایی شناختی است.

این نتیجه براساس تحقیقی مروری از همین نویسندگان به دست آمده که در سال ۲۰۱۳ در نشریه «روان‌شناسی صنعتی و سازمانی» منتشر شد. در تحقیق مذکور به شکاف عظیم بین معیارهای استخدام در ذهن کارفرمایان و معیارهای مهم کاری از نظر دانشمندان اشاره شده است. به عقیده آنها، مدیران بیشتر به مهارت‌های اجتماعی کارکنان توجه می‌کنند و توانایی شناختی آنها را در نظر نمی‌گیرند.

پژوهشگران می‌گویند مهارت‌های اجتماعی و انگیزه هم در عملکرد کارکنان نقش دارند. آنها نتایج خود را در قالب مدل سه عاملی «جبرانی ذاتی» معرفی کرده‌اند، بدین معنا که اگر توانایی شناختی شما در سطح متوسط باشد اما مهارت‌های اجتماعی و انگیزه فوق‌العاده‌ای داشته باشید، باز هم احتمال کسب جایگاه برتر شغلی را خواهید داشت.

«زَک همبریک» از دانشگاه ایالتی میشیگان هم می‌گوید اگر خیلی باهوش نیستید، حداقل تا جایی که می‌توانید دانش و مهارت کسب کنید. او که زمان زیادی را صرف رمزگشایی افسانه‌های پیرامون هوش کرده، معتقد است توانایی شناختی به هیچ وجه معیار کاملی برای پیش‌بینی عملکرد شغلی یا تحصیلی به شمار نمی‌رود، بنابراین حتی اگر IQ خیلی بالایی هم ندارید، نباید ناامید شوید.

تحقیقات پیرامون نقش IQ

مشکل اینجاست که اکثر پرسنل منابع انسانی شرکت‌ها به اهمیت ارتباط مثبت با همکاران و اشتیاق برای سخت کوشی واقفند، اما نقش هوش را دست کم می‌گیرند.

در زمانی که بیشتر سازمان‌ها در فرآیند استخدام به تست‌های شخصیتی روی می‌آورند و اصطلاح «هوش هیجانی» (هوش عاطفی) بر سر زبان همه افتاده، شاید بهتر است کمی به عقب برگردیم و تصویری کلی از عوامل تأثیرگذار بر عملکرد شغلی را به دست آوریم.

یکی از تحقیقات معروف در این حوزه در سال ۲۰۰۴ توسط «فرانک ال. اشمیت» و «جان هانتر» در ژورنال روان‌شناسی شخصیتی و اجتماعی به چاپ رسیده است. این پژوهشگران ده‌ها تحقیق دیگر را ارزیابی کرده و دریافتند افراد باهوش عموما در محیط‌های کاری عملکرد بهتری دارند، چون مهارت‌ها را سریع‌تر می‌آموزند.

نکته جالب اینجاست که اگرچه هوش سرشار برای شغل‌های حساسی همچون وکالت یا حسابداری بسیار ضروری است، اما در شغل‌های نسبتا ساده هم می‌تواند تأثیر بسزایی داشته باشد.

«آدام گرنت» استاد مدرسه وارتون دانشگاه پنسیلوانیا در سال ۲۰۱۴ مطلبی را از طریق لینکدین منتشر کرده که نشان می‌دهد در حوزه کاری، هوش هیجانی (مفهومی که توسط دنیل گولمن عمومیت یافت و توانایی در شناخت و اداره عواطف خود و دیگران را تعریف می‌کند) اهمیت کمتری در مقایسه با توانایی شناختی دارد.

او براساس نتایج تحقیقاتش روی صدها فروشنده و صدها متقاضی کار برای استخدام در این شغل، به نتایج زیر دست یافت.

توانایی شناختی تا پنج برابر قدرتمندتر از هوش هیجانی است. فروشنده‌ای با توانایی شناختی بالا، بیش از ۱۹۵ هزار دلار درآمد سالانه عاید شرکت می‌کند، درحالی که این رقم برای سطح متوسط و پایین قابلیت فوق به ۱۵۹ و ۱۰۹ هزار دلار کاهش می‌یابد. هوش عاطفی هیچ تغییری در این آمار به وجود نمی‌آورد.

جالب است که طبق صحبت‌های گرنت، مدیرعامل شرکتی که تحقیق در آنجا انجام شده بود، نتایج را باور نمی‌کرد و آنها را نادرست می‌خواند، اما چرا افراد به سختی نقش هوش را در عملکرد شغلی می‌پذیرند؟ یکی از اساتید دانشگاه آیووا در این مورد به نکته خوبی اشاره کرده است: اینکه یک ویژگی شخصیتی به نام «هوش» که به واسطه ژن خوب به وجود می‌آید و تغییر آن بسیار دشوار است، بتواند نقشی تعیین‌کننده در جایگاه فرد درون سیستم آموزشی و ساختار شغلی ایفا کند، بسیار غیرمنصفانه به نظر می‌رسد.

ارزیابی بهره هوشی در محیط کار

اشمیت می‌گوید حتی شرکت‌هایی که توانایی شناختی را به صورت آشکار و صریح (مثلا با تست کتبی IQ) نمی‌سنجند هم در محیط کار، این قابلیت را به صورت ضمنی ارزیابی می‌کنند.

او مایکروسافت و گوگل را به‌عنوان دو نمونه برجسته در این حوزه معرفی کرد که از متقاضیان کار می‌خواهند مسائلی را به صورت شفاهی در حین مصاحبه حل کنند. عملکرد افراد در این تست‌ها می‌تواند بازتابی از توانایی شناختی آنها باشد. اشمیت معتقد است حتی مصاحبه‌های شغلی عادی هم توانایی شناختی افراد را به نمایش خواهد گذاشت.

برخی سازمان‌ها هم توانایی شناختی عمومی را به صورت مستقیم می‌سنجند. به‌عنوان مثال NFL از بازیکنان جدید می‌خواهد «تست وندرلیک» را انجام داده و ۵۰ سوال آن را ظرف ۱۲ دقیقه پاسخ گویند.

این تست کاربردهای زیادی در تعیین سطح توانایی شناختی در محیط‌های کاری پیدا کرده است و شرکت ارائه‌دهنده آن می‌گوید طی ۱۲ ماه گذشته، تقریبا ۶۰۰۰ مشتری سازمانی اقدام به خرید ابزارهای سنجش مرتبط با آن کرده‌اند.

راه‌های دیگری برای سنجش IQ

این موضوع صحت دارد که همه پژوهشگران به بهره هوشی به‌عنوان مهم‌ترین عامل در پیش‌بینی عملکرد شغلی نگاه نمی‌کنند. به‌عنوان مثال «اسکات بری کافمن» نویسنده کتاب «بی استعداد: بازتعریف هوش» می‌گوید تأکید بر سنجش IQ و استفاده از آن برای تعیین پتانسیل افراد، محدودیت‌های زیادی را ایجاد می‌کند. او در مصاحبه با مجله کسب‌وکار هاروارد در سال ۲۰۱۳ به مدیران سازمان‌ها پیشنهاد کرد: کاری کنید تا افراد احساس کنند فهم و فراست منحصر به فردی که به محیط و مجموعه افزوده‌اند، ارزشمند است. آنها باید بدانند شما زمان تشکیل تیم‌های کاری، تصویر کلی و انواع و اقسام مشکلات و چالش‌ها را در نظر گرفته‌اید و هر فردی را براساس قابلیت‌های ذهنی‌اش در بهترین و کارآمدترین موقعیت ممکن قرار می‌دهید.

یکی از روش‌های ممکن ولی نه چندان مطلوب، این است که متقاضیان استخدام را در فرآیند غربالگری و گزینش جامع و چند مرحله‌ای وارد سازید. بدین ترتیب، کارفرما تا حدی می‌تواند به قابلیت‌های شناختی و ویژگی‌های فردی/شخصیتی آنها اشراف پیدا کند.

تست‌های چند مرحله‌ای، یکی از بهترین راه‌های شناخت متقاضیان استخدام است

به‌عنوان مثال «جان مایر» روان‌شناس معروف به نقش مثبت تست‌های استاندارد تکمیلی همچون SAT اشاره می‌کند که قابلیت‌های شناختی مختلفی مانند استدلال فضایی یا «هوش فردی» (توانایی استدلال در مورد علایق، عواطف و الگوهای فعالیت شخص) را می‌سنجند. البته مایر در مورد محیط‌های آموزشی صحبت می‌کند، اما همین رویکرد در شرایط کاری هم ثمربخش خواهد بود.

پس از تست IQ

شاید شما هم پس از مطالعه این مطلب دوست داشته باشید نمره IQ و مقدار بهره هوشی خودتان را بدانید، هرچند تأثیری در روند شغلی و کاری شما نداشته باشد. با این حال، همبریک معتقد است آگاهی از نمره IQ نباید بدون درخواست مستقیم فرد انجام شود.

او که هنوز از IQ خودش اطلاعی ندارد، می‌گوید کارفرمایان تنها در صورتی باید نتیجه تست‌های بهره هوشی را (در صورت اجرا) در اختیار کارکنان قرار دهند که خودشان بخواهند، وگرنه ممکن است با نتایج نامطلوبی روبه‌رو شوند.

منبع: Busin

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۲۸۱۰۴۰۰۱۰۲ شعبه ۴ دادگاه عمومی حقوقی قزوین
تصمیم نهایی شماره خواهان:آقای پرویزنوری فرزند مسیب به نشانی قزوین — پونک-خیابان مصیب مرادی —امیرکبیر۱۵-کوچه صدر دوم-پلاک ۱۴-طبقه ۱-تلفن ۰۲۸۳۳۶۵۰۶۷۹-۰۹۱۲۷۸۴۴۷۳۶ خوانده:آقای امیرمنوچهری فر فرزند اسماعیل به نشانی تهران —شهران-کوچه یاس-پلاک ۸-واحد۴-تلفن ۰۲۱۴۴۳۳۸۳۲۵-۰۹۱۲۶۷۷۲۶۲۰ خواسته :۱-مطالبه وجه چک ۲-تامین خواسته۳-مطالبه خسارت تاخیرتادیه ۴-مطالبه خسارت دادرسی

رای دادگاه

درخصوص دعوی آقای پرویزنوری به طرفیت آقای امیرمنوچهری فر فرزند اسماعیل به خواسته مطالبه وجه یک فقره چک بلامحل بشماره ۱۳۶۴۸۶ مورخ ۹۵/۱/۲۰ عهده بانک ملی بالغ بر ۲۵۳۰۰۰۰۰۰ میلیون ریال با احتساب خسارات دادرسی وتاخیر تادیه بدین شرح که خواهان مدعی شده به موجب یک فقره چک فوق مبلغ ۴۵۰۰۰۰۰۰ ریال ازخوانده طلبکارمیباشد که مشارالیه با وصف مراجعات متعددباعنایت به محتویات پرونده تشکولی ونظربه مستندات مصدق ابرازی خواهان دعوا که مصون ازاعتراض باقی مانده است وباتوجه به اینکه خوانده دفاعی بعمل نیاورده است ونیز دلیلی که حاکی ازتادیه دین خویش ویاتحصیل برائت ذمه درمقابل خواهان باشدبه دادگاه ارائه نداده است ونظربه اینکه وجود لاشه سندتجاری دریدخواهان دلیل بستانکاری ایشان ونیز اماره مدیونیت خواندهمحسوب می گردد علیهذا دادگاه بااحراز اشتال ذمه خوانده دعوا ونیز بنابرمقتضای قاعده استصحاب ،دعوای مطروحه معنون راموجه ومحمول برصحت تلقی ومستندا به مواد تادیه دین خود امتناع می نماید شورا با عنایت به خواسته مطروحه ومداقه درمفاد مدلول چک موصوف که برطبق مقررات قانونی صادر شده وعلی الاصول وجودوبقای آن دریدخواهان ،ظهوردراشتغال واستمرار ذمه خوانده واستحقاق خواهان درمطالبه وجه آن دارد واز آن جایی که خوانده دعوی با وصف ابلاغ قانونی درجلسه دادرسی حاضرنشده ولایحه دفاعیه ای نیز به این مرجع تقدیم ننموده وبدین ترتیب مستندات دعوی وخواسته مطروحه مصون از هرگونه ایراد وتعرض خوانده باقی مانده از این روشورا باتوجه به مراتب مطروحه دعوای خواهان را وارد وثابت دانسته وبا استناد به مواد۲۰۲،۵۲۲،۵۱۹،۵۱۵،۱۹۸ از قانون آیین دادرسیمدنی حکم برمحکومیت خوانده دعوابه تادیه مبلغ ۲۵۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال بعنوان اصل خواسته ونیز به تادیه خسارات دادرسی متعلق وهمچنین زمان دیرکرد طلب مطابق تعرفه های مربوطه درحق خواهان دعوا صادر واعلام می نمایداین حکم غیابی است وظرف مدت بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این محکمه وسپس ظرف همان مهلت وپس از ابلا قابل تجدید نظر در دادگاه تجدیدنظر استان قزوین می باشد.

رئیس شعبه ۴دادگاه عمومی (حقوقی)قزوین -نصیری

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای شهریار هاشمی دهکردی فرزند عیدی

خواهان فرهاد بیگی دستگردی دادخواستی به طرفیت خوانده شهریار هاشمی دهکردی به خواسته الزام به فک پلاک خودرو مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۳۸۱۰۳۰۰۳۸۳ شعبه ۳ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان شهرکرد ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۶/۹/۲۶ و ساعت ۱۱ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین 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

منشی دادگاه حقوقی شعبه ۳ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان شهرکرد

۳۴۲

آگهی حصر وراثت

سهیلا گله فرزند غلامعلی دارای شناسنامه شماره — به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶۰۹۹۸۳۸۴۴۵۰۰۵۰۳ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان کسرا عسگری ارجنگی فرزند یحیی به شماره شناسنامه — در تاریخ — اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به یحیی عسگری ارجنکی ف حجت اله ت ت ۱۳۶۳ش ش ۲۹ پدر متوفی و سهیلا گله ف غلامعلی ش ش ۱۱۶۰۲۲۰۳۶۰ ت ت ۱۳۷۱ مادر متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک مرتبه آگهی می گردد تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

مسئول دفتر شعبه شورای حل اختلاف شماره ۵ شهرستان شهرکرد

۳۴۱

رای داوری

در خصوص ابلاغ رای داوری موضوع پرونده کلاسه شماره ۹۶۰۴۶۹ شعبه پنجم دادگاه عمومی حقوقی اهواز بدین وسیله مفاد رای داوری با توجه به مجهول المکان بودن خوانده ابلاغ می گردد . موضوع داوری: قرارداد مشارکت ساختمان مجتمع پلاک ۵/۲۹۵۰-خواهان: داوری آقای مجید حنوش نژاد فرزند عبدالسید ساکن اهواز-کیانپارس خیابان ۱۵ غربی پلاک۳۸ طبقه اول واحد۱ -خوانده داوری : آقای علیرضا رضا اله فرزند غلامرضا (مجهول المکان) —— خواسته: موضوع رسیدگی به اختلاف حاصله ناشی از عدم ایفا تعهدات مندرج در قرارداد مشارکت ساخت مجتمع در پلاک ۵/۵۲۹۵۰ بخش ۸ اهواز مورخ ۹۲/۴/۲ به استناد ماده ۱۷ قرارداد مذکور(محکومیت خوانده داوری به پرداخت خسارت ، الزام خوانده به اخذ پایان کار ساختمان ، محکومیت خوانده به پرداخت وجه التزام ، الزام خوانده به ایفای تعهدات)

گردش کار : ۱- خواهان به عنوان مالک پلاک ثبتی شماره ۵/۲۹۵۰ بخش ۸ اهواز در تاریخ ۹۲/۴/۲ و به موجب قرارداد عادی تنظیمی در دفترمشاور املاک شماره ۲۰۰۹ نسبت به انعقاد قرارداد مشارکت در ساخت یک مجتمع مسکونی با خواند (به عنوان سرمایه گذار و سازنده) اقدام نموده ۲- به موجب ماده ۱۴ قرارداد اوصاف آپارتمان ، متریال و امکاناتی که لزوماً باید در واحدهای اخدائی، ساختمان و مشاعات بکار گرفته شوند ذکر و خوانده متعهد به انجام آن ها گردیده.۳- همچنین وفق ماده ۳ قرارداد ، مدت قرارداد از تاریخ اخذ پروانه ساختمان به مدت ۲ سال خورشیدی تعیین شده و ضمانت اجرای تخلف از مفاد ماده ۳ قرارداد، بشرح ماده ۹ قرارداد تعیین گردیده.۴- باتوجه به درخواست تشکیل جلسه داوری از سوی خواهان، جلسه ای در تاریخ ۹۶/۳/۱۸ با حضور طرفین تشکیل گردید که:

۴-۱- خواهان و وکیل ایشان اینگونه اظهار می نمایند: « خوانده محترم در قرارداد فوق الاشاره و وفق ماده ۳ قرارداد، متعهد به اجرای مفاد قرارداد در ظرف مهلت مقرره(۲ سال از تاریخ اخذ پروانه ساختمانی) و حداکثر اخذ پروانه ساختمانی (۳ ماه از تاریخ عقد قرارداد)بوده، در مانحن فیه مشخص و کاشف است که خوانده نسبت به ایفاء تعهد خویش مبنی بر اخذ پروانه پایان کار، تفکیک آپارتمان ها در این مرحله اقدام ننموده. (وفق ماده۱) نظر به اینکه ضمانت اجرای تخلف از ایفاء تعهد مذکور، وفق تبصره ماده ۳ قرارداد، براساس جریمه مقرر در ماده ۹ قرارداد محاسبه و می بایست از ناحیه خوانده در حق خواهان پرداخت گردد (معادل ۳۰ درصد ارزش کل قرارداد و ارزش کل قرارداد نیز در ماده ۴ ذکر و بیان گردیده) لهذا تقاضای محکومیت نامبرده به پرداخت جریمه موصوف را مضافاً بر الزام وی به اخذ پایان کار ساختمان و تفکیک پلاک ثبتی موصوف را دارد. همچنین خلاصتاً تقاضای پرداخت مابا التفاوت قیمت امکانات و مصالح مورد تعهد خوانده در ماده ۱۴ (مابه التفاوت قیمت مصالح و امکانات مورد تعهد با مصالح و امکانات غیرمرغوب و با کیفیت نازلتر بکار رفته در مجتمع) و رفع نواقص آن را نموده.مضافاً بیان داشته اند، علیرغم پرداخت سهم خویش (سهم خواهان) در راستای احداث طبقه ششم که مستندات پرداختی نیز ارائه گردیده(به میزان ۱/۵۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ضمن احتساب کرایه هایی که باید خوانده داوری در راستای قسمت دوم تبصره ماده ۳ قرارداد در حق خواهان پرداخت نماید)، نامبرده بدلیل تعلل در پرداخت سهم خویش و هزینه های شهرداری و ساخت و ساز، این مهم تحقق نیافته.

۴-۲- خوانده به عنوان طرف قرارداد، در جلسه داوری حضور یافته و اظهار می دارد: «احتراماً عرض شود، بدون ورود به ماهیت موضوع و موارد مورد ادعای آقای حنوش نژاد جهت اتخاذ تصمیم نهایی و رسیدن به توافقات لازم تقاضای ۲۰ روز مهلت را دارم.»

۵- پس از سپری شدن مهلت مذکور، وکیل خواهان داوری به موجب لایحه ای اعلام داشته که علیرغم سپری شدن مهلت مورد درخواست خوانده نامبرده هیچ اقدامی در راستای ایفاء تعهدات خویش بعمل نیاورده تقاضای رسیدگی بشرح خواسته را دارد.

۶- نظر به جنبه فنی موضوع و احراز تخلفات قراردادی خوانده، موضوع به کارشناس ارجاع گردیده که در این راستا نواقص و معایب اجرای موضوع قرارداد با حضور در محل مورد بررسی و از سوی کارشناس اعلام گردیده.

لهذا داور و حکم مرضی الطرفین که به موجب درخواست خواهان جهت تشکیل جلسه داوری و حل اختلاف و صدور رای دعوت گردیده. با اختیار حاصل از ماده ۱۷ قرارداد و باتوجه به اظهارات ، دفاعیات و مستندات ابرازی به شرح ذیل مبادرت به اتخاذ تصمیم می نماید:

نظر به مفاد قرارداد که تعهدات طرفین را تصریح نموده است من جمله ماده ۱ قرارداد دال بر تعهد عامل به اخذ پایانکار و ...) و باتوجه به تبصره ماده ۳ قرارداد که مشعر بر ضمانت اجرای عدم انجام تعهد و تکالیف خوانده بوده و مقرر می دارد: «در صورت تاخیر عامل از تاریخ فوق الذکر براساس ماده ۹ عمل می ود و هزینه اجاره بهای مالک نیز در مدت تاخیر برعهده عامل می باشد» و در تبصره ماده ۹ چنین بیان شده: «... در صورت وقوع تخلف علاوه بر پرداخت ۳۰ درصد ارزش کل قرارداد به عنوان خسارت به مالک ...» که در آنچه در زمان حال هستیم، از تاریخ مورد توافق ماده ۳ با احتساب اضافه شدن تراکم طبقه ۶ سپری گردیده و باتوجه به تحقق تخلف طرف قرارداد (خوانده) نسبت به انجام تکالیف و تعهدات قراردادی (عدم اخذ پایان کار و به تبع آن عدم تفکیک واحدها/ تنظیم صورتجلسه تفکیکی ، عدم اجرای برخی تعهدات موضوع ماده ۱۴ من جمله غیر استاندارد بودن آسانسور، استفاده از کابینت و سینک غیرمرغوب واحدهای متعلق به خواهان)، عدم اجرای بند ۶-۱۴- اجرای سرامیک به جای سنگ مورد تعهد در قرارداد در مشاعات، عیوب در بندهای ۱۵-۱۴، ۱۷-۱۴، ۲۱-۱۴، ۲۳-۱۴، ۲۹-۱۴، ۳۲-۱۴، ۳۴-۱۴، ۳۸-۱۴، ۴۷-۱۴) و نیز قاعده فقهی «العقود تابعه للقصود» و حدیث نبوی«المومنون عند شروطهم» و مادتین ۱۰ و ۲۱۹ قانون مدنی و اصل لزوم قراردادها و عدم وجود و ارائه هرگونه دلیلی و مستند از سوی خوانده دال برانجام تعهد که ناقض ادعای خواهان باشد، خواسته خواهان را قابل اجابت دانسته و لذا چنین اظهارنظر مینماید:

۱- خوانده مکلف است میزان ۳۰ درصد ارزش کل قرارداد (مبلغ ۱۲/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ریال بعنوان خسارت وجه التزام عدم انجام تعهد مبنی بر اتمام موضوع قرارداد وفق توافق مورد اشاره در ماده ۳ قرارداد را در حق خواهان پرداخت نماید.

۲- خواهان مکلف به اخذ پایان کار ، اخذ صورتمجلس تفکیکی و تفکیک آپارتمان ها ضمن پرداخت کلیه هزینه های اقدامات، خلافی و جرایم ناشی از تخلفات ساخت می باشد.

۳- خوانده ملزم به پرداخت مابه التفاوت قیمت مصالح و آلات مورد تعهد در قرارداد با مصالح و آلات بکار رفته در ساختمان و همچنین رفع نواقص بشرح بندهای مورد اشاره فوق می باشد.

در این راستا و در صورت عدم انجام ، تعیین ارزش ریالی تعهدات مذکور ، وفق ماده ۴۷ قانون اجرای احکام مدنی توسط دایره اجرا عمل می گردد.

این رای در تاریخ ۹۶/۵/۳۱ باستناد ماده ۱۷ قرارداد ناظر به ماده ۴۵۴ قانون آئین دادرسی مدنی صادر گردیده و برای طرفین قطعی و لازم الاتباع می باشد.

داور و حکم مرضی الطرفین - علیرضا محرابی

آگهی ابلاغ انتخاب کارشناس

خواهان خدابخش اسدروز فرزند رشید و خانم گل زینب گنجی فرزند صدرالله دادخواستی به خواسته مطالبه تقدیم شعبه سوم دادگاه عمومی حقوقی دهدشت نموده که به کلاسه ۹۶۰۹۹۸۷۴۱۹۳۰۰۱۷۱ ثبت این شعبه گردید در جریان رسیدگی قرار گرفته چون آقای سالار قاسمی بعنوان کارشناس انتخاب چنانچه جهات ردی دارید ظرف یک هفته اعلام نمایید بعلت مجهول المکان بودن خواندگان عایده شالچی و فرید فاطمی فرزند ناصر به خواسته خواهان و به دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی مراتب در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار آگهی می شود بدیهی است در صورت عدم حضور تصمیم مقتضی اتخاذ می شود

منشی شعبه سوم دادگاه عمومی حقوقی دهدشت

۳۴۰

اجرائیه

مشخصات محکوم له ایرج طاهرخانی ف محمد نشانی قزوین تاکستان خ بازبار نبش ک ۱۴ مشخصات محکوم علیه عبداله حسین نژاد ف محمد امین قزوین تاکستان خ ۲۲ بهمن جنوبی جنب هنرستان و محمد امین حسین ن زاد ف احمد قزوین تاکستان خ ۲۲ بهمن جنوبی جنب هنرستان و حسین حسین نژاد ف محمد امین قزوین تاکستان خ ۲۲ بهمن جنوبی جنب هنرستان و حسن حسین نژاد ف محمد امین قزوین تاکستان خ ۲۲ بهمن جنوبی جنب هنرستان مشخصات نماینده یا قائم مقام قانونی محکوم له مجید بیگدلی ف ولی تاکستان خ امام خمینی روبروی میراث فرهنگی جنب بانک ملت ک عندلیب س پزشکان پاستور ط دوم واحد ۵ نوع رابطه وکیل محکوم له ایرج طاهرخانی محکوم به بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۲۸۳۴۲۰۰۲۴۷ محکمم علیهم محکومند به پرداخت مبلغ ۲۴۶۲۸۶۳۱۰ ریال بعنوان اصل خواسته و مبلغ ۲۹۷۰۰۰ تومان به عنوان هزینه دادرسی و مبلغ دویست هزار تومان به عنوان هزینه کارشناسی بعلاوه حق الوکاله وکیل طبق تعرفه قانونی

مدیر دفتر شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان تاکستان

۳۳۹

مفقودی

برگ سبز سواری سایپا ۱۳۱SL سفید — روغنی، مدل ۱۳۹۰ به شماره موتور:۴۰۰۴۲۵۰ وشماره شاسی: S۳۴۱۲۲۹۰۸۷۷۲۴۲ وشماره پلاک: ایران ۱۶-۳۸۷ س ۹۲ مفقود گردیده وازدرجه اعتبار ساقط می باشد.

قم

مفقودی

برگ سبز و سند کمپانی و سند مالکیت سورای پژو هاچ بک به شماره شهربانی ۷۸۹ص ۵۱ ایران ۴۷ و شماره موتور ۱۶۳B۰۱۱۵۳۲۵ و شماره شاسی NAAP۱۳FE۴EJ۵۰۵۰۰۲ مفقود گردیده وازدرجه اعتبار ساقط می باشد.

زنجان

۳۲۹

مفقودی

سند ماشین تیبا به رنگ سفید مدل ۹۵ به شماره انتظامی ۳۸ ایران ۷۶۸ل ۱۹ شماره شاسی NAF۸۱۱۱۰۰G۵۷۱۶۱۰۶ شماره موتور ۸۳۴۰۵۰۷/M۱۵ به نام مرتضی خلیلی مفقود گردیده وازدرجه اعتبار ساقط می باشد

رباط کریم

۳۳۲

مفقودی

سند کمپانی وانت پیکان به شماره شهربانی ۸۵۱س ۸۹- ایران ۸۷ و شماره موتور۱۱۲۸۳۰۴۲۳۰۹ و شماره شاسی ۸۳۹۰۶۳۱۷ بنام هوشنگ پری فرد مفقود گردیده وازدرجه اعتبار ساقط می باشد.

زنجان

۳۳۸

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی ودادخواست وضمائم به آقای محمدصالح زارعی نژاد فرزند عبداله

خواهان هادی وحیدی شمس دادخواستی به طرفیت خوانده محمدصالح زارعی نژاد و نادر جواهریان و علیرضا پذیرش و نرمین باتر و ایرج شمشیری به خواسته الزام به تنظیم سند خورو مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۲۶۹۳۲۰۰۵۷۰ شعبه ۳۲ شورای حل اختلاف کرج مجتمع شماره دو شهید ملک زاده ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۶/۱۰/۳ و ساعت ۹ 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

م الف ۹۶/۸۳۵۷/ف مسئول دفتر شعبه ۳۲ شورای حل اختلاف کرج مجتمع شماره دو شهید ملک زاده اوجانی

۳۴۳

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۶۱۱۹۰۰۶۶۹ شعبه ۴ دادگاه خانواده شهرستان کرج ۱۹ خانواده سابق تصمیم نهایی ۹۶۰۹۹۷۲۶۱۱۹۰۱۱۷۲ خواهان مرضیه امیریان بابکی ف محمدرضا به نشانی استان البرز شهرستان کرج شهر کرج مهرشهر کیانمهر بوستان سوم بلوک ۴۵۱۶ واحد ۸ خوانده محمدرضا امیریان بابکی ف حبیب اله مجهول ا لمکان خواسته اذن در ازدواج

رای دادگاه

در خصوص دعوی د وشیزه مرضیه امیریان بابکی ف محمدرضا به طرفیت محمدرضا امیریان بابکی ف حبیب اله که ولی قهری وی می باشد بخواسته اجازه ازدواج بدون تحصیل اجازه از خوانده دادگاه باعنایت به جامع محتویات پرونده و نظر به اینکه خواهان آقای امین قاسمی ف مهدی که شغل وی تکنسین می باشد و حدودا درامد ماهیانه وی یک میلیون و هشتصد هزار تومان می باشد را به عنوان نامزد خود معرفی کرده وبرای وصلت منظور ۱۴ سکه تمام بهار ازادی به عنوان مهریه توافق شده است و دادگاه با تحقیق از مطلعین و مصاحبه با طرفین انها را کفو یکدیگر تشخیص و خواهان را بالغه و رشیده میداند و نظر به ا ینکه خوانده با وصف نشر آگهی در جلسه حضور نیافته و لایحه ای تقدیم ننموده و دلیلی بر رد دعوی ارائه نکرده است و توجها به نظریه قاضی محترم مشاور به استناد به ماده ۱۰۴۳ ق م به خواهان اجازه می دهد بدون تحصیل اذن ولی قهری خود نسبت به ازدواج با شخص مذکور فوق با مهریه ۱۴ سکه تمام بهار ازادی اقدام نماید ضمنا بنا به توافق طرفین این اجازه موکول به پذیرش شرایط مندرج در نکاحنامه های رسمی توسط نامزد مورد نظر در ضمن عقد نکاح و در اجرای ماده ۱۱۱۹ق م و ثبت ان در نکاحنامه های رسمی مربوطه می باشد دفاتر رسمی ثبت ازدواج مکلف به ثبت واقعه نکاح یاد شده پس از وقوع ان و درج شرایطز پس اشتراط ان می باشد رای صادره غیابی محسوب و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی دراین محکمه و ظرف بیست روز پس از ان قابل تجدیدنظر در محاکم تجدیدنظر استان البرز می باشد

م الف ۱۱۳۳/ ۹۶/ ۱د رئیس شعبه ۴ دادگاه خانواده کرج قربانی زاد

۳۳۵

قرار تامین خواسته

به تاریخ ۹۶/۸/۲۱ شماره قرار ۹۶۰۹۹۷۲۶۷۹۲۰۱۲۶۳ کلاسه پرونده ۱۰۵۴/۲۳/۹۶ خواهان جمال الدین رحیمی کرج ۴۵ متری گلشهر خ اختر شرقی پ ۵۴ خوانده میثم کاشی زاده مجهول المکان خواسته صدور قرار تامین خواسته گردشکار خواهان بشرح بالا بطرفیت خوانده دادخواستی به خواسته فوق اقامه ود رخواست رسیدگی و صدور قرار تامین خواسته به استناد مدارک موجود در پرونده را نموده است که پس از قبول دادخواست و ثبت به کلاسه فوق شعبه در وقت فوق العاده بتصدی امضا کنندگان زیر و در حضور غیاب خواهان تشکیل و با بررسی اوراق پرونده بشرح زیر مبادرت به صدور رای می نماید مرجع رسیدگی شعبه ۲۳ شورای حل اختلاف مجتمع شهید ملک زاده

قرار تامین خواسته

نظر به اینکه خواهان با تقدیم درخواست تقاضای صدور قرار تامین خواسته به استناد رسید عابر بانک و قبض سپرده شرکت نموده است چون ارکان و شرایط درخواست فراهم می باشد لذا شورا مطابق مواد ۲۴۹-۲۹۲ قانون تجارت ۱۰۸/ قانون ائین دادرسی مدنی قرار تامین خواسته معادل مبلغ بیست و سه میلیون ریال از ا موال بلامعارض خوانده متضامنا بالمناصفه با رعایت مستثنیات دین تا پایان رسیدگی صادر و اعلام می دارد این قرار پس از ابلاغ قابل اجرا و ظرف ده روز قابل اعتراض در این شعبه است

م الف ۱۱۳۴/ ۹۶/ ۱د قاضی شعبه ۲۳ شورای حل اختلاف مجتمع شهید ملک زاده

۳۳۱

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۳۵۳۳ 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 مجتبی حلیمی فرزند محمد مهدی به شماره شناسنامه ۲۰۷۴۸ صادره از در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۷۹/۱۷ متر مربع پلاک ۲۳۸ فرعی از ۱۰۰ اصلی واقع در قریه امراباد ورامین خریداری از مالک رسمی آقای علی محمد مبارکی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از ا خذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به 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 ۹۶/۸/۱۰

تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۸/۲۵

م الف ۵۶۴ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررایینی

۹۹

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۵۵۰۰۱۹۴۸ - ۹۶/۷/۲۷ 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 خانم سهیلا حاجی مقصودی فرزند حسین به شماره شناسنامه ۱۴۷۹۵ صادره از شهریار در یک قطعه زمین به مساحت ۱۲۰ متر مربع پلاک ۳۰۸۷ فرعی از ۴۳ اصلی واقع در ملارد سراسیاب خ امام خمینی چهارراه اول خ تختی شمالی بن بست ۴ پلاک ۸۴ که بصورت مع الواسطه از مالک رسمی اشرف و علی محمد حاجی مقصودی است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از ا خذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به 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 ۹۶/۸/۱۰ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۸/۲۵

م الف ۴۶۹۹ رئیس ثبت اسناد واملاک سید محمدرضا حسنی

۹۶

آگهی ابلاغ اجرائیه

بدینوسیله مستند به پرونده اجرائی کلاسه ۹۶۰۰۲۶۹ در اجرای ماده ۱۸ ائین نامه اجرای مفاد اسنادرسمی لازم الاجرا به آقایان اسعد چراغی فرزند عیسی به شماره ملی ۳۸۰۱۳۹۹۶۲۱ بدهکار پرونده اجرائی کلاسه فوق و احدی از ضامنین محمدعلی کریمی فرزند عینعلی به شماره ملی ۳۸۰۱۳۴۴۰۵۳ برابر اعلام مامور ابلاغ در ادرس قروه خیابان ۳۲ متری شرقی و قروه شهرک دانش قطعه ۲۳۳ مورد شناسایی واقع نگردیده اید ابلاغ می گردد حسب تقاضای بانک رفاه کارگران مرکزی قروه برابر قرارداد ۱۳۶۹۵۰۰۴۷ مورخ ۹۵/۴/۲۰ ملزم به پرداخت مبلغ ۲۸۶۵۶۰۹۳۱ ریال به بانک رفاه بابت اصل بدهی و روزانه مبلغ ۱۷۴۵۷۶ ریال و همچنین ۵ درصد حقوق دولتی متعلقه می باشید لذا طبق ماده فوق الذکر می توانید ظرف ده روز از تاریخ انتشار آگهی نسبت به پرداخت بدهی اقدام نمایید درغیراینصورت پس از سپری شدن مدت مقرر عملیات اجرایی علیه شما تا وصول تمامی مطالبات بانک و حقوقات دولتی جریان خواهد یافت و ضمنا اوراق اجرائیه به حشمت اله میری و محمدعلی سرابی ضامنین دیگر پرونده ابلاغ شده است

رئیس واحد اجرای اسنادرسمی قروه

۳۲۴

آگهی

در پرونده کلاسه ۹۶۱۰۴۱ شعبه سوم دادیاری قروه آقای کورش سلیمی فرزند حسین به اتهام تهدید توهین مزاحمت تلفنی تحت تعقیب می باشد لذا مقرر است به جهت مجهول المکان بودن متهم وبه استناد ماده ۱۷۴ قانون ائین دادرسی کیفری دادگاههای عمومی وانقلاب ۹۲ برای یک بار در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار چاپ تا متهم ظرف یکماه از تاریخ چاپ آگهی جهت دفاع از اتهام انتسابی در این شعبه حاضر شود درغیراینصورت دادسرا برابر مقررات اقدام خواهد نمود

م الف ۵۶۴ دادیار شعبه سوم دادسرای عمومی وا نقلاب قروه

۳۲۵

آگهی درخواست انحصار وراثت

به اطلاع می رساند خانم بی بی روشان دارای سند سجلی ۳۲-۱۳۲۹ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف دهدشت نموده که به کلاسه ۱-۹۶۰۹۹۸۷۴۲۸۱۰۰۶۵۶ ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی آن اظهار نموده که مرحوم رحیم جهادی پور فرزند کریم در تاریخ ۹۶/۳/۱۶ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از بی بی روشان ف علی صفر ش ش ۳۲-۱۳۲۹ همسر متوفی و حبیب جهادی پور ف رحیم ش ش ۷۹-۱۳۴۸ فرزند متوفی و داود جهادی پور ف رحیم ش ش ۲۵-۱۳۶۶ فرزند متوفی و مهتاج جهادی پور ف رحیم ش ش ۸۱-۱۳۵۱ فرزند متوفی و مهتاب جهادی پور ف رحیم ش ش ۸۲-۱۳۵۳ فرزند متوفی و حکیمه جهادی پور ف رحیم ش ش ۹۶-۱۳۵۶ فرزند متوفی و فاطمه جهادی پور ف رحیم ش ش ۵۴۳-۱۳۶۴ فرزند متوفی و معصومه جهادی پور ف رحیم ش ش ۱۰۰-۱۳۶۰ فرزند متوفی و مریم جهادی پور ف رحیم ش ش ۴۲۴۰۳۱۶۸۱۲ – ۱۳۷۲ فرزند متوفی و عظیمه جهادی پور ف رحیم ش ش ۴۲۴۰۲۲۱۸۴۶ – ۱۳۷۰ فرزند متوفی و شهناز جهادی پور ف رحیم ش ش۸۳-۱۳۴۴ فرزندمتوفی ولاغیر اینک با انجام تشریفات مقدماتی و به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی مراتب را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شورای حل اختلاف شماره یک دهدشت

۳۲۸

آگهی درخواست انحصار وراثت

به اطلاع می رساند خدابس پری دارای سند سجلی ۲۰۶-۱۳۴۶ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف دهدشت نموده که به کلاسه ۱-۹۶۰۹۹۸۷۴۲۸۱۰۰۶۴۱ ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی آن اظهار نموده که مرحوم هاشم ترحمی نژاد فرزند محمد علی در تاریخ ۸۸/۲/۱۹ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از

خدابس پری ف حمداله ش ش ۲۰۶-۱۳۴۹ همسر متوفی و حسنعلی قبائی سوق ف هاشم ش ش ۵-۱۳۳۴ فرزند متوفی و فرهاد ترحمی نژاد ف هاشم ش ش ۸-۱۳۴۰ فرزند متوفی و نوذر ترحمی نژاد ف هاشم ش ش ۷-۱۳۳۷ فرزند متوفی و داریوش ترحمی نژاد ف هاشم ش ش ۴۲۴۰۵۳۲۱۶۷-۱۳۸۱ فرزند متوفی و کورش ترحمی نژاد ف هاشم ش ش ۴۲۴۰۴۳۲۴۳-۱۳۷۵ فرزند متوفی و دلبر ترحمی نژاد ف هاشم ش ش ۵۱-۱۳۴۳ فرزند متوفی و سمانه ترحمی نژاد ف هاشم ش ش ۴۲۴۰۴۶۰۱۷۴-۱۳۷۷ فرزند متوفی ولاغیر اینک با انجام تشریفات مقدماتی و به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی مراتب را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شورای حل اختلاف شماره یک دهدشت

۳۲۷

آگهی تغییرات شرکت تاج مرز سرو با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۱۲۵۴۰ و شناسه ملی ۱۰۲۲۰۱۷۶۲۹۰

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۶/۱/۲۶ و با عنایت به فوت آقای نجف جعفرزاده احدی از شرکای شرکت تصمیمات ذیل اتخاذ شد خانم شهین صمد زاده رضائیه ک م ۲۷۵۰۶۸۲۸۳۵ با دریافت ۶۲۵۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه سهم الارث میزان سهم الشرکه خود را به ۵۶۲۰۰۰۰۰ ریال افزایش داد – خانم ارزو جعفرزاده ش م ۲۷۵۵۶۵۳۸۴۱ ف نجف به شماره شناسنامه ۵۷۸۶ متولد ۶۵/۵/۲۹ ارومیه با دریافت مبلغ ۲۱۸۷۵۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه سهم الارث و قبول شرایط شرکت واساسنامه جزوشرکای شرکت محسوب گردید - خانم ایسان جعفرزاده ش م ۲۷۴۰۶۷۱۷۹۲ فرزند نجف متولد ۷۲/۲/۱۳ ارومیه با دریافت مبلغ ۲۱۸۷۵۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه سهم ا لارث و قبول شرایط شرکت و اساسنامه جزو شرکای شرکت محسوب گردید – تعداد اعضای هیات مدیره مندرج ماده ۱۴ اساسنامه به ۳ نفر افزایش یافت و ماده مذکور بشرح ذیل اصلاح و تصویب شد یک تبصره به ذیل ماده ۱۵ اساسنامه افزوده شد و ماده مذکور بشرح ذیل اصلاح و تصویب شد ماده ۱۵ هیات مدیره از بین خود یک نفر را بسمت رئیس هیات مدیره و یک نفر را به سمت مدیرعامل انتخاب و همچنین می تواند برای اعضا خود سمتهای دیگری تعیین نماید – تبصره رئیس هیات مدیره می تواند مدیر عامل شرکت نیز باشد - اساسنامه جدید شرکت در ۲۷ ماده دو تبصره تصویب وجایگزین اساسنامه قبلی گردید - با ثبت این مستند تصمیمات اصلاح مواد اساسنامه در تصمیمات پیش بینی نشده سامانه نقل وانتقا ل سهم الشرکه تصویب اساسنامه جدیداصلاح ماده اساسنامه کاهش افزایش تعداد اعضا هیات مدیره تغییر نوع عضویت هیات مدیره انتخاب شده توسط متقاضی در سوابق الکترونیک شخصیت حقوقی مرقوم ثبت و در پایگاه آگهی های سازمان ثبت قابل دسترس می باشد

اداره کل ثبت اسناد واملاک استان اذربایجان غربی

مرجع ثبت شرکتها و موسسات غیر تجاری ارومیه

آگهی تغییرات شرکت تاج مرز سرو با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۱۲۵۴۰ و شناسه ملی ۱۰۲۲۰۱۷۶۲۹۰

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۹۶/۱/۲۶ تصمیمات ذیل اتخاذ شد خانم ها شهین صمدزاده رضائیه ک م ۲۷۵۰۶۸۲۸۳۵ وارزو جعفرزاده ش م ۲۷۵۵۶۵۳۸۴۱ وایسان جعفرزاده ک م ۲۷۴۰۶۷۱۷۹۲ به عنوان اعضا هیات مدیره برای مدت نامحدود انتخاب شدند با ثبت این مستند تصمیمات انتخاب مدیران انتخاب شده توسط متقاضی در سوابق الکترونیک شخصیت حقوقی مرقوم ثبت و در پایگاه آگهی های سازمان ثبت قابل دسترس می باشد

اداره کل ثبت اسناد واملاک استان اذربایجان غربی

مرجع ثبت شرکتها و موسسات غیر تجاری ارومیه

آگهی تغییرات شرکت تاج مرز سرو با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۱۲۵۴۰ و شناسه ملی ۱۰۲۲۰۱۷۶۲۹۰

به استناد صورتجلسه هیات مدیره مورخ ۹۶/۱/۲۶ تصمیمات ذیل اتخاذ شد خانم ها شهین صمدزاده رضائیه ک م ۲۷۵۰۶۸۲۸۳۵ به سمت عضو و رئیس هیات مدیره و مدیر عامل وارزو جعفرزاده ش م ۲۷۵۵۶۵۳۸۴۱ به سمت عضو و نایب رئیس هیات مدیره و ایسان جعفرزاده ک م ۲۷۴۰۶۷۱۷۹۲ به سمت عضو هیات مدیره برای مدت نامحدود انتخاب شدند امضا کلیه اسناد مالی چکها و اسناد تعهداور و اوراق عادی و مکاتبات بتنهائی با خانم شهین صمدزاده رضائیه عضو و رئیس هیات مدیره و مدیر عامل همراه بامهر شرکت معتبر خواهد بود - نشانی شرکت در ارومیه به خ پنجراه خ حافظ ۱ خ سرداران ۱ س سردار پ ۳/۲۸ ط سوم واحد ۶ ک پ ۵۷۱۳۹۵۸۸۷۶ تغییر یافت و تصویب شد با ثبت این مستند تصمیمات تعیین دارندگان حق امضا تعیین سمت مدیران تغییر محل (تغییر نشانی در یک واحد ثبتی) انتخاب شده توسط متقاضی در سوابق الکترونیک شخصیت حقوقی مرقوم ثبت و در پایگاه آگهی های سازمان ثبت قابل دسترس می باشد

اداره کل ثبت اسناد واملاک استان اذربایجان غربی

مرجع ثبت شرکتها و موسسات غیر تجاری ارومیه

۳۲۶

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۵۳۳۰ 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 عباسعلی محمودی فرزند محمد حسین به شماره شناسنامه ۴ صادره از در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۹۰/۲۴ متر مربع پلاک ۵۲۸ فرعی از ۱۰۰ اصلی واقع در قریه امراباد ورامین خریداری از مالک رسمی آقای نوراله میدان میری محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از ا خذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به 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 ۹۶/۸/۲۵

تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۹/۱۰

م الف ۵۹۸ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررایینی

۳۳۶

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۷۱۷۵ 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 رضا ناظری فرزند غلامعلی به شماره شناسنامه ۵۹۵۱ صادره از تهران در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۳۴/۴۰ متر مربع پلاک ۲۹۰ فرعی از ۱۰۳ اصلی واقع در قریه ده شریفا خریداری از مالک رسمی آقای احمد ارسطوئی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از ا خذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به 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 ۹۶/۸/۲۵

تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۹/۱۰

م الف ۵۹۴ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررایینی

۳۳۳

ابلاغ وقت رسیدگی

خواهان محمد مهدی محمدیان دادخواستی به طرفیت خواندگان ابراهیم اژدری و صدیقه اژدری و محمد خدادادی و قاسم خدادادی و فوزیه خدادادی و مالک اژدری و علی اسکندری و شریفه خدادادی و امیر اسکندری و حسن اسکندری و احمد اسکندری و غلامرضا فدائی و عباس هادی و نصرت اله خدادادی و سکینه اژدری و مجید اسکندری و حمید خدادادی و نرگس خدادادی و فوزیه اسکندری و محسن خدادادی و عبدالرزاق اسکندری و عبدالرضا فدایی و غفور خدادادی و کلثوم خدادادی و عزیزه اسکندری و سکینه خدادادی و عزیز اسکندری و جعفر خدادادی و بهادر اسکندری و عطیه اسکندری و رقیه خدادادی و عبدالمحمد اسکندری و عبداله اسکندری و ابراهیم اسکندری و محمد اژدری و امیر خدادادی و مکیه خدادادی و ابراهیم خدادادی و محمود اسکندری به خواسته تسلیم مبیع (تحویل مورد معامله)مالی غیر منقول و الزام به تنظیم سند رسمی ملک تقدیم دادگاه های عمومی شهرستان اهواز نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۶ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اهواز واقع دراستان خوزستان - شهرستان اهواز- انتهای عامری- اول نیوساید- مجتمع قضایی شهید تندگویان (انرژی) ارجاع و به کلاسه ۹۶۰۹۹۸۶۱۱۰۹۰۰۰۷۷ ثبت گردیده که وقت رسیدگی آن ۱۳۹۶/۱۱/۱۱ و ساعت ۱۱:۰۰ تعیین شده است. به علت مجهول المکان بودن خواندگان و درخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خواندگان پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

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

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۱۷۲۰۶۰۰۲۶۹ شعبه ششم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان تصمیم نهایی شماره دادنامه ۹۵۰۹۹۷۱۷۲۰۶۰۰۴۶۲ شماره بایگانی ۹۵۰۲۸۰ / خواهان: آقای نوید علیخانی فرزند احمد بنشانی گرگان- خیابان مطهری جنوبی بین مطهری جنوبی ۲۴ و ۲۲ نمایندگی آذران پلاستیک / خوانده: آقای وفا وکیلی فرزند عید قربان بنشانی مجهول المکان / خواسته: مطالبه وجه چک /بتاریخ ۹۵/۶/۱۵ در شعبه ششم شورای حل اختلاف حوزه قضایی گرگان پرونده کلاسه ۹۵۰۲۸۰ از دفتر شورا واصل تحت نظر قرار گرفت با بررسی محتویات پرونده ختم رسیدگی اعلام و به شرح ختم رسیدگی اعلام و به شرح ذیل مبادرت به صدور رای می گردد.

رای قاضی شورا

درخصوص دادخواست آقای نوید علیخانی به طرفیت آقای وفا وکیلی به خواسته مطالبه مبلغ ۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال وجه یک فقره چک به شماره ۲۰۶/۴۹۷۶۵۰ عهده بانک قرض الحسنه مذکور به انضمام خسارات دادرسی و خسارت تاخیر تادیه با توجه به محتویات پرونده و گواهینامه عدم پرداخت وجه چک از ناحیه بانک محال علیه و نظر به اینکه خوانده علیرغم ابلاغ قانونی اخطاریه در تاریخ ۹۵/۵/۱۱ در جلسه رسیدگی شورا حاضر نشده و در مقابل دعوی خواهان دفاعی بعمل نیاورده است و نظر به اینکه اصل سند تجاری در ید دارنده حکایت از مدیونیت صادر کننده و ظهور در اشتغال ذمه وی دارد و نظر به اینکه از ناحیه خوانده دلیلی که حکایت از پرداخت وجه چک نماید ارائه نگردیده فلذا با توجه به نظریه مشورتی اعضای شورا به شرح صورتجلسه مورخه ۹۵/۶/۱۵ و با احراز اشتغال ذمه خوانده و استصحاب دین و مستندا به ماده ۹ و ۲۷ قانون شوراهای حل اختلاف و مواد ۳۱۰ و ۳۱۱ و ۳۱۳ از قانون تجارت و تبصره الحاقی مصوب مجمع تشخیص مصلحت نظام به ماده ۲ قانون صدور چک و مواد ۱۹۸ و ۵۱۹ از قاون آئین دادرسی مدنی حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و پرداخت خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چک ۹۴/۸/۵ تا زمان اجرای حکم براساس شاخص اعلامی از ناحیه بانک مرکزی و پرداخت مبلغ ۲/۱۶۰/۰۰۰ هزار ریال بابت هزینه دادرسی درحق خواهان صادر و اعلام می گردد. رای صادره غیابی و ظرف مدت ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی درهمین شعبه و ظرف مدت ۲۰ روز پس از آن قابل تجدیدنظر در محاکم عمومی گرگان می باشد.

محمد تقی نظری- قاضی شعبه ششم شورای حل اختلاف گرگان

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده :۹۶۰۶۰۴ شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به آقای/ خانم ۱. شعبانعلی بالاخلی ف حسن ۲. عقیل بالاخلی ف شعبانعلی مجهول المکان اخطار می گردد. خواهان بانک قرض الحسنه رسالت دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه وجه به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است . پس از ارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظر به اینکه خوانده / خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب در یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار درج می گردد تا خوانده / خواندگان در دفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضرونسخه ثانی دادخواست و ضمائم و اخطاریه را دریافت نموده . درجلسه دادرسی که به روز ۹۶/۹/۲۶ ساعت ۸/۳۰ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به اگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

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

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

شماره ابلاغنامه : ۹۶۱۰۱۰۱۷۲۲۴۰۳۹۱۸ شماره پرونده :۹۶۰۹۹۸۱۷۲۲۴۰۰۶۰۲ شماره بایگانی : ۹۶۰۶۰۲ خواهان بانک رسالت دادخواستی به طرفیت خواندگان ۱.سید جواد حسینی ف جمال الدین ۲. مرتضی کرامتی ف مهدی به خواسته مطالبه وجه چک تقدیم شورای حل اختلاف گرگان نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف ارجاع و به کلاسه ۹۶۰۶۰۲ ثبت گردیده که وقت رسیدگی آن ۱۳۹۶/۶/۲۶ و ساعت ۹ تعیین شده است. به علت مجهول المکان بودن خوانده ودرخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی می شود تا خواندگان پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به شورا مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت ودر وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

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

دادنامه

پرونده ;کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۲۴۰۰۳۸۹ شعبه شانزدهم شورای حل اختلاف (ویژه امور بانکی) شهرستان گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۱۷۲۲۴۰۰۷۶۴ ش ب : ۹۶۰۳۸۹/ خواهان: بانک رسالت با مدیرعاملی آقای محمد حسین حسین زاده با نمایندگی آقای مهرداد غفاری فرزند محمد علی به نشانی بانک رسالت گرگان روبرو گلشن ۱۲/ خواندگان: ۱.آقای مجید زرگرانی ف محمد علی ۲. آقای محسن ناصری ف حسین- به نشانی مجهول المکان خواسته: مطالبه وجه چک

رای قاضی شورا

در خصوص دعوی بانک رسالت با نمایندگی حقوقی آقای مهرداد غفاری بطرفیت: ۱.آقای مجید زرگرانی ف محمد علی ۲. آقای محسن ناصری ف حسین به خواسته مطالبه مبلغ ۳۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال به استناد قرارداد تسهیلات شماره ۱- ۳۹۸۳۰۵۱-۱۱۰-۵۰۲ مورخ ۹۴/۷/۷ و تعهد نامه قرارداد مذکور نظر به اینکه خواندگان علیرغم ابلاغ قانونی اخطاریه ازطریق نشرآگهی مورخ ۹۶/۵/۳۱ درجلسه دادرسی حاضر نشده اند وایراد و دفاعی در قبال دعوی خواهان بعمل نیاورده اند و مستندات ابرازی خواهان حاکی از اشتغال ذمه خواندگان است وخواندگان دلیلی بربرائت ذمه خویش ابراز نداشته لذا دادگاه دعوی خواهان را ثابت تشخیص و با استصحاب بقاء دین و مستندا به ماده ۱۵ قانون عملیات بانکی بدون ربا و تبصره های ۱و۲ آن مصوب ۶۲/۶/۸ و اصلاحی و الحاقی مورخ ۶۵/۱۲/۲۸ و ۷۶/۱۱/۲۹ مجلس شورای ماده ۹ قانون شورای های حل اختلاف ماده ۱۰ قانون مدنی و مواد ۵۲۲-۵۱۹-۵۱۵-۱۹۸ قانون آئین دادرسی دادگاههای عمومی وانقلاب درامورمدنی و ماده ۴۰۳ قانون تجارت خواندگان موصوف را تضامنا به پرداخت اولا مبلغ ۳۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته وخسارت ناشی ازعدم پرداخت دیون تا تاریخ ۹۶/۵/۲۱ وثانیا از تاریخ اخیر تا زمان اجرای حکم به پرداخت سالانه ۲درصد بابت خسارت ناشی از عدم پرداخت به ماخذ محکوم به وثالثا مبلغ ۲/۷۳۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی درحق خواهان محکوم می نماید. رای صادره غیابی وظرف مدت ۲۰ روزپس ازابلاغ قابل واخواهی دراین شعبه وسپس ظرف مدت ۲۰ روزپس ازآن قابل تجدید نظرخواهی درمحاکم محترم عمومی حقوقی گرگان می باشد.

قاضی شعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان – عزت اله حمزه نژادقادی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده :۹۶۰۶۰۳ شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به آقای/ خانم ۱. سید تقی میر کریمی ف سید میرزا ۲. عیسی جمال لیوانی ف اسمعیل مجهول المکان اخطار می گردد. خواهان بانک قرض الحسنه رسالت دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه وجه به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است . پس از ارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظر به اینکه خوانده / خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب در یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار درج می گردد تا خوانده / خواندگان در دفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضرونسخه ثانی دادخواست و ضمائم و اخطاریه را دریافت نموده . درجلسه دادرسی که به روز ۹۶/۹/۲۶ ساعت ۸/۴۵ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به اگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

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

موضوع:آگهی ابلاغ در وقت دادرسی حقوقی

درپرونده کلاسه ۹۶۰۴۱۱حقوقی شعبه ۲۴ شورای حل اختلاف قزوین آقای حسین نادی باوکالت فاطمه دولتی دادخواستی تقدیم شورانموده مبنی برمطالبه وجه چک ،چون عباس رئیسی فیل آبادی مجهول المکان میباشد لذا بدین وسیله به ایشان ابلاغ میگردد تا در مورخ۹۶/۱۰/۲ ساعت ۱۶/۳۰ درشورای فوق الذکر واقع در قزوین خیابان مینودر خیابان صیاد شیرازی خ مرصاد جنب نمایندگی سایپا حاضر وضمن دریافت نسخه ثانی دادخواست وضمائم واعلام آدرس صحیح خود در جلسه شورا به هم رساند در غیر اینصورت شورای حل اختلاف اقدام به اتخاذ تصمیم قانونی خواهد نمود.

مسئول دفتر شعبه ۲۴ شورای حل اختلاف شهر قزوین

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی ودادخواست وضمائم به خواندگان مجهول المکان خانمها معصومه عقاب وحمیده عقاب هردوفرزنداسماعیل

خواهان آقای نوروز علی حاجی قربانی دادخواستی به طرفیت خواندگان خانمها معصومه عقاب وحمیده عقاب فرزند اسماعیل به خواسته تامین خواسته مطالبه وجه مطرح که به این شعبه ارجاع وبه شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۸۱۰۳۰۰۰۶۴ شعبه سوم دادگاه عمومی حقوقی قزوین ثبت ووقت رسیدگی آن مورخ ۱۳۹۶/۹/۲۸ ساعت ۱۰:۰۰تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خواندهودرخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف مدت یک ماه پس ازتاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود، نسخه ثانی دادخواست وضمائم را دریافت ودروقت مقرر فوق جهت رسیدگی دردادگاه حاضرگردد.

منشی دادگاه حقوقی شعبه ۳ دادگاه عمومی حقوقی قزوین –مصطفی یعقوبی سرختی

آگهی فقدان سند مالکیت

سند مالکیت سه دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین مسکونی تفکیکی به مساحت ۳۹۰مترمربع تحت پلاک ۲۰۰۶۷فرعی از ۳۲-اصلی واقع در بخش ۱۴-البرز ذیل شماره شماره ثبت ۳۲۴۳۶ صفحه ۲۲۹دفترجلد ۲۰۶به شماره سریال ۵۷۹۲۳۷بنام آقای رضاقلیکی میلان صادروتسلیم شده است که برابر اسنادرهنی شماره های ۱۲۷۵۶مورخ ۱۳۹۲/۰۵/۲۹و۲۰۱۳۲مورخ۱۳/۱۲/۱۲ ۹۳و۲۰۱۳۳مورخ ۱۳۹۳/۱۲/۱۲دفتر ۹۳البرز در رهن بانک مسکن مرکزی محمدیه میباشد..سپس مالک باارائه ۲برگ فرم شهادت شهود ازپلاک مدعی شده است که سندفوق الذکر مفقود گردیده وباسند مذکور معامله ای انجام نشده ،تقاضای صدور سند مالکیت المثنی ملک مذبور رانموده است مراتب باستناد ماده ۱۲۰ آئین اصلاحی قانون ثبت اعلام میگرددتاهرکس بنحوی از انحاء نسبت به ملک مذکورحقیداشت ویا معاملاتی به نفع او شده ویا مدعی وجود سند در نزد خود باشد از تاریخ انتشار این آگهی تا مدت ده روز ضمن مراجعه به این اداره اعتراض خود را با ارائه اصل سند مالکیت و سند معامله تسلیم نماید وچنانچه ظرف مدت مقرر اعتراض به این اداره نرسد ویا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت ارائه نشود اداره ثبت المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد این آگهی در یک نوبت به شرح ذیل منتشر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول :۲۵/ ۹۶/۸

عسگری–رئیس اداره ثبت اسنادواملاک شهرستان البرز۷۹۹/م الف

اخبار

بازدید هیات سرمایه گذار فرانسوی از بندر بوشهر

بوشـــهر – خبرنگار فرصت امروز: هیات سرمایه گذار فرانسوی از اداره کل بنادر و دریانوردی بوشهر بازدید کردند. به گـــزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر،هیات سرمایه گذارفرانسوی که به منظور سرمایه گذاری و برقراری مراودات تجاری به استان بوشهر سفر کرده بودند ، به همراه معاون توسعه منابع استانداری بوشهر ،از اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر بازدید کردند. در ابتدای این دیدار که در سالـــن جلسات برج بندر برگزار شد، محمد شکیبی نسب معاون دریایی و بندری اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر ضمن خوشامدگویی به هیات بازدید کننده ، به تشریح برنامه های توسعه ایی این اداره کل در مجتمع بندری نگین پرداخت و بوشهر را بندری روبه توسعه و منطبق با آیتم های بین المللی عنوان کرد. در ادامه، هیات بازدید کننـــده با حضور بـــر روی شناور از ظرفیت ها و پروژه های در حال اجرا در مجتمع بندری نگین و همچنین کانال دسترسی بندر بوشهر بازدید کردند.

علیرضاشریفی نژاد: ریسک تأمین انرژی گاز استان سمنان در کمترین حد ممکن

سمنان–لشنی: شرکت گاز استان سمنان به منظوررفاه حال مشترکین گاز، تمهیدات و اقدامات لازم را در آستانه فصل سرما انجام داده و در آمادگی مطلوبی بسر می برد. مدیر عامل شرکت گاز استان سمنان گفت: سرویس، تعمیر و تمیزکاری تاسیسات گازرسانی، تعویض قطعات و تجهیزات، مهیا کردن وسایل و تجهیزات مورد نیازگازرسانی، بررسی و ارزیابی نقاط ضعف و قوت، ازجمله اقدامات پیشگیرانه جهت مقابله با حوادث احتمالی است که در این شرکت انجام شده است. علیرضا شریفی نژاد در ادامه اظهارداشت: در همین راستا به منظور افزایش میزان آمادگی کارکنان، دوره های آموزشی مناسب و همچنین مانورهای مرتبطی را نیز با مشارکت سازمان‌های ذیربط برگزار کردیم تا آمادگی نیروها در راستای خدمات‌رسانی به مردم ارتقا یابد. وی با اشاره به زیرساختهای فراهم شده در سطح استان گفت: ریسک تأمین انرژی گاز در استان در کمترین حد ممکن است. شریفی نژاد در پایان درخصوص مدیریت مصرف گاز افزود: با توجه به اینکه این شرکت جهت استمرار جریان گاز مشترکین تمامی تلاش خود را بکار گرفته، از مصرف‌کنندگان عزیز نیز تقاضا داریم به منظور حفظ منابع ملی گاز و کمک به اقتصاد خانوارها با بکارگیری تدبیر لازم مصرف گاز خود را مدیریت کرده و نکات ایمنی را دقیقاً رعایت کنند.

مدیر امور بهره برداری ناحیه جنوب شرق خبر داد :

انجام اقدامات لازم در ناحیه جنوبشرق جهت پایداری شبکه برق

اهواز – شبنم قجاوند – مدیر امور بهره برداری ناحیه جنوبشرق شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: اقدامات لازم جهت پایداری شبکه در ناحیه جنوبشرق معاونت بهره برداری این شرکت انجام شد. حمید رضا زرین جویی اظهار کرد: با توجه به شرایط آب و هوایی و رطوبت بالا در ناحیه جنوبشرق و جهت مقابله با گرد و خاک احتمالی کار تعویض مقره های چینی به سیلیکونی خطوط (اصلی ماهشهر، چهل مایل و سادلمی) در مهرماه سال جاری انجام شد. وی ادامه داد: تعداد کل زنجیره مقره های تعویض شده ۱۶۳ زنجیره مقره کششی و ۱۵۱ زنجیره مقره عبوری بوده که نقش بسیار زیادی در پایداری و تامین برق مطمئن برای مشترکین ایستگاه سادلمی شامل منطقه ویژه اقتصادی ماهشهر، اداره بنادر و کشتیرانی بندر امام خمینی، فولاد خوزستان و پتروشیمی فارابی دارد. مدیر امور بهره برداری ناحیه جنوبشرق همچنین انجام پوشش عایقی پست ۴۰۰ کیلو ولت فولاد شادگان را یکی دیگر از اقدامات انجام شده در این ناحیه دانست و افزود: با پیگیری های مکرر و با مهیا شدن شرایط شبکه جهت اخذ خاموشی بر روی تجهیزات این پست، عملیات انجام پوشش عایقی اجرایی و در مهرماه سال جاری بدون هیچ گونه حادثه عملیاتی و تجهیزاتی با رعایت کامل به انجام رسید. زرین جویی اضافه کرد: یکی دیگر از فعالیت های انجام شده در این منطقه برگزاری مانور اطفاء حریق با همکاری گروه آتش نشانی دانشگاه آزاد ماهشهر در فضای باز فاقد تجهیزات ایستگاه اصلی ماهشهر بوده است.

یک حلقه چاه آب شرب در شهر خان ببین حفر و تجهیز شد

گرگان– خبرنگار فرصت امروز– معاون مهندسی و توسعه شرکت آب و فاضلاب استان گلستان از حفر و تجهیز یک حلقه چاه آب شرب در شهر خان ببین خبر داد.به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان گلستان، ، مهندس ابوالفضل رحیمی در گفتگو با پایگاه خبری این افزود: این چاه با اعتبار سه هزار و ۵۰۰ میلیون ریال از محل منابع داخلی حفر و تجهیز شده است.وی با اشاره به مشخصات چاه گفت: پروژه حفاری این چاه به عمق ۱۵۶ متر و لوله گذاری با لوله هایی به قطر ۱۳ اینچ از نوع upvc انجام شده است.مهندس رحیمی حداکثر ظرفیت آبدهی چاه جدید در زمان پمپاژ را ۳۷ لیتر بر ثانیه عنوان کرد و افزود: با توجه به عدم بارش‌های مناسب نزولات جوی در سال‌های اخیر و افت آبدهی چاه‌های آب شرب، شرکت آب و فاضلاب استان گلستان در راستای تأمین آب شرب سالم و بهداشتی اقدام به حفر چاه جدید نموده است.وی افزود: عملیات حفاری این چاه در فروردین ماه سال جاری شروع شده و در تیر ماه به پایان رسیده و پس از تجهیز وارد مدار شده است.معاون مهندسی و توسعه شرکت آب و فاضلاب استان گلستان خاطرنشان کرد: در حال حاضر آب شرب شهروندان خان ببین توسط چهار چاه تامین می شود.مهندس رحیمی تصریح کرد: شهر خان ببین دارای چهار هزار مشترک می باشد و بیش از ۱۴ هزار نفر در این شهر سکونت دارندوی با بیان اینکه کاهش بارندگی ها موجب افت شدید منابع آبی می شود، پیش بینی کرد در تابستان سال آینده با مشکل جدی کم آبی مواجه شویم و از مردم خواست در مصرف آب صرفه جویی نمایند و قدر این نعمت الهی را بدانند.

برگزاری آئین تکریم و معارفه معاون پشتیبانی بنیاد مسکن استان گلستان

گرگان– خبرنگار فرصت امروز– بنا به گزارش روابط عمومی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان گلستان، آئین تکریم و معارفه معاون پشتیبانی بنیاد مسکن استان با حضور مهندس زمانی نژاد، مدیرکل بنیاد مسکن استان، حاج آقا قریشی، قائم مقام نماینده ولی فقیه در بنیاد مسکن استان و معاونین اداره کل برگزار گردید.در این جلسه از زحمات آقای سید احمد موسوی تقدیر و تشکر و آقای سید محمد میرمحمدحسینی بعنوان معاون جدید پشتیبانی بنیادمسکن استان معرفی گردید.مهندس زمانی نژاد در این جلسه ضمن تقدیر از زحمات و خدمات آقای موسوی در زمان تصدی معاونت پشتیبانی ، ایشان را بعنوان مشاور مدیرکل در امور مالی منصوب کردند.آقای موسوی نیز در این جلسه ضمن طلب حلالیت از همکاران بنیادمسکن استان، برای آقای حسینی آرزوی موفقیت کردند. حجت الاسلام والمسلمین حاج آقا قریشی، قائم مقام محترم نماینده ولی فقیه در بنیادمسکن استان نیز در این جلسه با قرائت آیات و روایات در باب مسئولیت پذیری و خدمت به مردم در طول زمان مسئولیت، از زحمات آقای موسوی تشکر و برای آقای حسینی ، معاون جدید پشتیبانی آرزوی موفقیت کردند.مهندس ولی الهی ، معاون محترم عمران روستایی هم ضمن تشکر از آقای موسوی به جهت مساعدتها و حمایتهای ایشان در زمان تصدی با معاونت عمران روستایی، برای معاون جدید پشتیبانی آرزوی موفقیت کردند.

طی شش ماهه اول امسال صورت گرفت:

اصلاح و توسعه ۱۳۰۰متر شبکه آبرسانی در امور آبفاشهری میاندرود

ساری – دهقان – مدیر امور آبفاشهری میاندرود گفت: طی شش ماهه اول امسال ۱۳۰۰متر اصلاح و توسعه شبکه آبرسانی به همت کارکنان این امور به صورت امانی انجام شد. به گزارش خبرنگار مازندران، حجت محمدزاده با بیان اینکه این امور دارای ۳۶۳۶مشترک است، افزود: آب شرب مورد نیاز این مشترکین از طریق۳ حلقه چاه و ۴۳۰۰ متر خط انتقال با مخزن.۵۰۰۰ متر مکعبی تامین می شود. وی، با اشاره به عملکرد ۶ ماهه اول سالجاری تصریح کرد: در این مدت۲۵۰متر اصلاح و۱۰۵۰متر توسعه شبکه، ۵۰ فقره اصلاح و استاندارد سازی انشعاب، ۱۳۰ فقره رفع شکستگی و اتفاقات شبکه انجام شد. محمدزاده، ۴۳ کیلومتر شست و شوی مخازن و شبکه آبرسانی را از دیگر اقدامات این امور در این مدت عنوان و تصریح کرد: با تلاش کارکنان امور آبفای میاندرود اقداماتی همچون واگذاری ۷۰ فقره انشعاب جدید به مشترکین، نصب کنتور های آلتراسونیک در محل تامین آب روستایی روستاهای بادله و انجیل نسام انجام و با توجه به رفع به موقع شکستگی و اتفاقات و مدیریت مصرف مشترکین و ارائه آموزش های لازم ، هدر رفت آب از میزان۲۲درصد به ۱۸.۵درصد کاهش یافت.

اجرای پروژه روشنایی معابر نفت شهر

کرمانشاه – دشتی – به گزارش پایگاه اطلاع رسانی شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب مهندس شیرزادیان رئیس مهندسی و ساختمان این شرکت گفت: با تاکید مدیر عامل مبنی بر اهمیت انجام این پروژه و تلاش مهندسان در واحد مهندسی ساختمان با اتمام مراحل اجرایی ، پروژه روشنایی معابر نفت شهر به بهره برداری رسید . وی با اشاره به اهمیت انجام این پروژه اظهار داشت: مسیرهای دسترسی و معابر خارج از محوطه واحد بهره برداری و کمپ استراحتگاه کارکنان نفت شهر ، طی سالهای گذشته فاقد روشنایی معابر بود و از طرفی جاده قدیمی و کم عرض با یک پیچ خطرناک و دید محدود در نزدیکی واحد بهره برداری خصوصاً در تاریکی شب ، بعنوان عامل خطر و ریسک مطرح بوده است . اداره مهندسی و ساختمان نیز با بررسی مسیر و انجام محاسبات مهندسی روشنایی و با در نظر گرفتن بهینه سازی مصرف انرژی نسبت به طراحی پروژه بر اساس چراغ های فوق کم مصرف SMD اقدام نمود . رئیس مهندسی ساختمان شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب افزود: با توجه به وضعیت خاص منطقه عملیاتی نفت شهر و وجود مین های به جا مانده از جنگ تحمیلی در این منطقه و نزدیکی مخازن بهره برداری نفت و گاز غرب و خطوط لوله و مخابرات در مسیر ، تعدادی از پایه ها و چراغ ها از نوع (EX) انتخاب گردید . وی تصریح کرد: با شروع عملیات اجرایی علاوه بر انجام پروژه روشنایی با همکاری واحد ترابری واحد نفت شهر ، پیچ کم عرض جاده نیز تعریض گردید . مهندس شیرزادیان در ادامه با تشریح مراحل انجام عملیات این پروژه گفت: عملیات شامل اجرای دو پایه استادیومی ۱۲ متری ، هر کدام با شش چراغ SMD و یک باکس ضد انفجار ، هشت پایه ۹ متری با باکس و چراغ های ضد انفجار و ۳۲ پایه ۹ متری با چراغ هایSMD با IP ۶۵ ، حفاری محل فونداسیون ها و ۱۱۰۰متر مسیر کابل ، کابل کشی ، نصب تابلو و سیستم ارتینگ بوده است . با اتمام و تکمیل این پروژه ، روشنایی معابر جاده دسترسی به واحد بهره برداری نفت شهر و مسیر بین کمپ استراحتگاه کارکنان تا ورودی محوطه HSE و سه نقطه در داخل کمپ با بازدهی بالا و مصرف انرژی پایین تأمین شده است .

شهردار تبریز اعلام کرد؛

مدیریت هزینه از جمله الزامات اقتصادی شهرداری تبریز است

موضوع نیروسازی در شهرداری تبریز مغفول مانده است

برای تبلیغات محیطی ۲۰۱۸ با شهرداران کلان‌شهرها رایزنی شده است

تبریز – اســد فلاح– شهردار تبریز گفت: انسان‌محوری، عدالت شهـری، توزیع متـوزان خدمات شهری و تقویت فضـای اعتماد در ارتبـاط با شهروندان، محور کلی برنامه‌های شهرداری تبریز در چهار سـال آتـی خواهد بود.به گـزارش خبرنگار فرصت امـروز در تبریز، مهنـدس ایرج شهین باهر در صحن علنی شـورای اسلامی شهر با بیان این مطلب اظهار داشت: بدون جلب اعتماد شهروندان نمی‌توان به اهداف مشارکتی رسید. مدنظر قرار دادن خواسته‌های مردم اصل توسعه است و سعی داریم مشارکت شهروندان را با تشکیل اتاق‌های فکـر تخصصی جلب کنیم. وی اضافه کـرد: مهم‌ترین دغدغه ما در بحث‌هـای درون‌سازمانی موضوع درآمد است که در قالب برنامه‌های میان‌مدت و کوتاه‌مدت تنظیم می‌شود؛ تحقق واقعی عوارض نوسازی و عوارض مشاغل از دیگر محورهایی است که می‌تواند درآمدهای پایدار را تقویـت کند. شهردار تبریـز با بیان این‌که متاسفانه در شهر تبریز ممیـزی کامل نداشته‌ایم و حتی کار پایه‌ای نیـز در این مورد انجام نگرفتـه است، گفت: این درآمد تـا ۲۰۰ میلیارد تومان قابل افزایش اسـت؛ نیازمند کار سیستماتیک در این حـوزه هستیم و می‌توانیم درآمد ناچیز فعلی را متحول کنیم. شهین‌باهر از وجود ۱۵ هزار پرونده بلاتکلیـف ماده ۱۰۰ خبـر داد و افزود: این‌مـوارد از مطالبات عمده شهرداری تبریز است که در صورت تعیین‌تکلیف می‌تواند بسیاری از معضـلات را در ارتباط با شهروندان و همچنیـن در حوزه شهرداری رفع کند. وی مدیریت هزینـه را از دیگر الزامات اقتصادی شهرداری خواند و اظهار داشت: مدیریت هزینه یکی از پارامترهای درآمد است که ارتباط مستقیم با شاخص اقتصاد مقاومتی دارد. شهردار تبریز با اشـاره به رویکرد شهرداری در حـوزه سرمایه‌گذاری تصریح کرد: در حوزه سرمایه‌گذاری سعی می‌کنیم پکیج‌های آماده را عملیاتی کرده و دخالت‌های بیرونی را حذف کنیم. روش‌های فعال‌سازی این موضوع با جذب سرمایه‌گذاری به خصوص با اولویت تبریزی‌های مقیم خارج از کشور به کار گرفته خواهد شد. شهین‌باهر متذکر شد: ایجاد شفافیت عملکرد در تمام حوزه‌های شهرداری با ارائه گزارش‌های شش ماهه، تقویت نظارت‌ها و مستندسازی‌ها، مدنظر خواهد بود. وی تاکید کرد: مطابـق برنامه ارائه‌شده سعی می‌کنیـم تراکم‌فروشی را جمع‌بندی می‌کنیم چرا که زمینه برخی تخلف‌ها همین موضوع است. شهردار تبریز ادامه داد: هوشمندسازی خدمات شهری و ایجاد سامانه جامع نیروی انسانی از بحث‌هایی است که آسیب‌هایی در آن داریم و سعی خواهیم کرد گام‌های اساسی در این زمینه برداریم. شهین‌باهر ارتباط مـداوم با شهرونـدان را مورد تاکید قرار داد و افـزود: سعی داریم در ایـن خصوص از ظرفیت فضـای مجازی به خوبی بهـره گرفته و از ایده‌ها و انتقادات شهروندان برای رفع نیازهای شهر بهره بگیریم. وی اظهار داشت: حاشیه‌نشینی ۲ هـزار هکتاری و بافت فرسوده ۲۵۰۰ هکتاری شهر تبریز از اولویت‌های ساختاری شهر تبریز است که سعی خواهـد شد در سه لایه عملیاتی شود. شهـردار تبریز اضافه کرد: در لایـه اول باید با اجرای برخی تملک‌ها، کاربری عمومی و فضای سبز را در مناطق شیب‌دار فعال کنیم. شهین‌باهـر ادامه داد: در لایه دوم رویکرد ساخت‌درجا را به عنوان موثرترین راهکار مدنظر داریم؛ در این راستا با چند شرکت از جمله یک شرکت قوی ترکیه‌ای که برنامه‌های مشابه موفقی در شهر آنکارا داشته مذاکراتی صورت گرفته است. وی مسیرگشایی و توانمندسازی و تشویق حاشیه‌نشینان به مشارکت را لایه سوم برنامه‌های شهرداری در ارتباط با بافت ناکارآمد شهری عنوان کـرد. شهردار تبریز با تاکید بر استفاده بهینه از نیروی انسانی اظهار داشـت: به هیچ عنوان قصد اخراج هیچ نیرویی را نداریم مگر این‌که نیرویی خود قصد همکاری نداشته باشد. با توجه به ضرورت حوزه‌های آمـوزش شهروندی می‌توانیم از نیروهای مازاد در بحث‌های آموزش، مشارکتـی و شهرونـدی استفاده کنیم. شهین‌باهر بـر لزوم توجه و حساسیت در بحث حریم شهری تاکید کرد و گفت: مطابق طرح جامع تبریز، ۱۱۰ هزار هکتار حریم پیرامون شهرمان داریم که از هم‌اکنون باید با پیش‌بینی برنامه‌های لازم مورد حفاظت دهیم. وی با بیان این‌که شاخص‌های مدیریتی به صـورت ماهانه و بر اساس شایسته‌سالاری ارزیابـی می‌شـود، خاطرنشان کرد: متاسفانه در شهـرداری موضوع نیروسـازی مغفول مانده و برنامه‌ریزی نیز بـرای آن نشده‌است باید شرایطـی در این خصوص ایجاد شود که مدیران تجربه‌دار شده و در زمـان مورد نیاز وارد مسئولیـت اجرایی شوند. شهردار تبریز با اشاره به این‌کـه بحث ۲۰۱۸ دغدغه مردم و شـورا است، متذکر شد: این تصور که ۲۰۱۸ فقط مربوط به شهرداری است درست نیست. به نظر می‌رسد انتظارت از شهرداری در این خصوص، بسیار بیشتر از وظایف و ماموریت‌های قانونی شهرداری است. باید در وهله اول، ماموریت‌های قانونـی خود را هرچه سریع‌تـر پوشش دهیم و در وهلـه دوم، وارد وظایف فراقانونی شویم. شهین‌باهر با اشاره به این‌که مسیرهای حضور گردشگـر در شهر باید منسجم باشد، افزود: هر توریستی صرفاً برای بازدید از هویت تاریخی و فرهنگی وارد شهر می‌شود. روند گردشگری در تمام شهرهای گردشگرپذیر جهـان، این گونه است که گردشگر در مسیرهـای مشخصـی از شهر حضور می‌یابـد، در تمام شهر این مسیرها را باید هر چه سریع‌تر احصا کرده و به وضعیت مبلمان شهری، جداره‌سازی و نوسازی بدنه مسیرهای گردشگری رسیدگی کنیم. وی مرکز همایش‌های بین‌المللی، مقبره‌الشعرا و میدان آذربایجان را سه محور اولویت‌دار شهرداری در آستانه ۲۰۱۸ خواند و گفت: خوشبختانه با پیگری‌های صورت‌گرفته مشکلات مالی مرکز همایش‌ها رفع شده و پیمان‌کـار متعهد شده تا دی ماه این پروژه را تکمیل کند. فاز اول میدان آذربایجان در مسیر پاسداران نیز تا یک ماه آتی تکمیل می‌شود؛ در مـورد مقبره‌الشعرا نیز رایزنی‌های کارسـازی را برای تامین مالی پـروژه شده‌است. شهردار تبریز ادامه داد: تـلاش داریم ربع‌رشیدی، بـرج خلعت‌پوشان و دو کمال را مهیای بازدید گردشگران کنیم. روز گذشته در بازدید از برج خلعت‌پوشان مقرر شد این مجموعه تاریخی با تفاهم‌نامه شهرداری، دانشگاه تبریز و میراث فرهنگی، سامان‌دهی و در اختیار گردشگران قرار گیرد. شهین‌باهر با بیان این‌که رایزنی‌های مهمـی بـرای تبلیغات محیطـی ۲۰۱۸ با شهـرداران کلان‌شهرها داشته‌ایم، خاطرنشان کرد: با توجه به محدودیت اختیارات شهرداری برای همکاری در قراردادهای خارجی، سعی داریم با همکاری گروه‌های رسانه‌ای شایسته، ظرفیت‌های گردشگری تبریز را در کشورهای هدف و شهرهای خواهرخوانده معرفی کنیم. وی تاکید کرد: فقدان معماری هویت‌دار باعث نارسایی‌هایی در سیمای بصری شهر شده است. باید به تعریف اساسی در مورد معماری تبریز برسیم و معماری ایرانی، اسلامی و آذربایجانی را در شهر فراگیر کنیم. شهردار تبریز مترو را مهم‌ترین و اساسی‌تریـن پروژه شهر تبریز خواند و افـزود: مطابق برنامه‌ریزی، سعـی داریم تا پایان سـال ۹۷، خط ۱ متـرو را تکمیل کنیم. خط دوم متـرو با اخصاص فاینانس پیگیری می‌شود و طبق هدفگذاری و فازبندی‌های فنی، پیش‌بینی می‌شود تا پایان ۱۴۰۰ در آستانه تکمیل قرار گیرد. شهین‌باهر با اشاره به این‌که توسعه فضای سبز و تفریحی، از ضرورت‌های مهم شهر است، گفت: تلاش داریم از حداکثر کاربری‌های حوزه فضای سبز استفاده و هر جا نیاز شد، تملک پارک‌های محله‌ای را پیگیری کنیم؛ فعال‌سازی پارک بزرگ تبریز از جمله اولویت‌هایی است که در این خصوص لحاظ شده و به عنوان پروژه‌ای که چند دهه بلاتکلیف بوده، عملیاتی خواهد شد. وی ورزش همگانی را پیش‌نیاز مهم سلامت و نشاط خواند و اظهار داشت: نشاط اجتماعی و ورزش همگانی از نیازهای اصلی شهر است که در قالب برنامه‌های سازمانی توسعه خواهدیافت. باید سعی کنیم ورزش همگانی را به عنوان یکی از عادت‌های شهروندی در شهر تثبیت کنیم.

با حضور موفق شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی برگزار شد؛

پنجمین نمایشگاه تخصصی RINOTEX 2017 فناوری آب و خاک (soil I&I Water)

تبریـز – ماهـان فـلاح– پنجمیـن نمایشگـاه تخصصـی RINOTEX 2017 فنـاوری آب و خـاک (soil I&I Water) با رویکرد توسعه و تجاری سازی فناوری در نمایشگـاه بین المللی تبریز برگزار شد .به گزارش خبرنگار فرصـت امروز در تبریز، پنجمین نمایشگـاه فناوری های نو و پیشرفته ربع رشیدی تبریـز زون آب و خاک با هدف تجاری سازی محصولات فناورانه، تبدیل علم به فناوری و تبدیل فناوری به محصول، برقراری تعامل و ارتباط سازنده بین عناصر فعال در فناوری از تولید کننده، مصرف کننده و سازمانهای خاص و ....، در محل نمایشگـاه های بین المللی تبریز برگزار شد .شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی در این نمایشگاه با ارائه ۱۰۸ مـورد طرح در زون تخصصی فناوری آب و خاک حضور دارد کـه ۸۰ طرح از استان و ۲۲ طـرح خارج از استان و یک طـرح نیز از خارج کشور می باشد این زون در فضای سفید به اندازه ۳۲۷ مترمربع برگزار شده و علاوه بر طرح های فناورانه، نیازهای فناورانه دستگاه های مرتبط با حوزه آب و خاک نیز در آن ارائه شده بود .لازم به توضیح است استاندار آذربایجان شرقی و تعـدادی از مسئولین استانـی از غرفه شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی بازدید کردند و در جریان دستاوردهای پژوهشـی شرکت جهت ارتقاء خدمات بـه مردم قرار گرفتند. شایان ذکر است این نمایشگاه از تاریخ ۲۰ لغایت ۲۴ آبان ماه در محل نمایشگاه بین المللی تبریز دایر شده بود.

استاندار هرمزگان مطرح کرد:

بندر تاریخی تیاب با رویکرد تجاری و گردشگری دریایی رونق می گیرد

بندرعباس – خبرنگار فرصـت امروز – استاندار هرمزگان با بیان اینکه به همت سازمان بنادر و سایر دستگاه ها، تیاب به بندری فعال و پررونق تبدیل خواهد شد، گفت: در کنار فعالیت های تجاری، باید برای رونق گردشگری دریایی در خور زیبای تیاب نیز اقدام شود. بـه گزارش واحد اطلاعات و اخبار روابط عمومـی اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان، دکتر فریدون همتی در نشست کارگروه توسعه صادرات غیر نفتی استان هرمزگان که به میزبانی اداره بندرتیاب از توابع شهرستان میناب برگـزار شد، اظهار داشت: توسعه سواحل و افزایـش تراکم جمعیت در مناطق ساحلی جنوب کشور به ویژه در سواحل مکران مورد همـواره تاکید مقام معظم رهبری بوده است. وی تصریح کرد: باید استعدادهای موجود در این مناطق را به خوبی شکوفـا کنیم و برنامه دولت نیـز این است که منویات رهبر معظم انقـلاب را تحقق بخشد. به گفته همتی، بـا اقدامات خوب صورت گرفته از سوی سازمان بنـادر و دریانوردی و استقرار دستگاه هایی همچون اداره بندر، گمرک، قرنطینه گیاهی، استاندارد، بهداشت و سایر دستگاه های مربوطـه، بندر تیاب که از بنادر تاریخی منطقه است، دوباره فعال خواهد شد. استاندار هرمزگان خاطرنشان کرد: با توجه به ابلاغ و اجرای آئین نامه کالای ملوانی در هرمزگان، فعالیت های تجاری در بندرتیاب نیز رونق خواهد گرفت. همتی با تاکید بر اینکه می توان از کمک و همراهی مردم در مبارزه با قاچاق استفاده کرد، بیان داشت: برنامه و دستور کار ما باید مقابله با باندهای اصلی و بزرگ قاچاق باشد.

وی خواستار تسریع و تسهیـل رویه های صادرات کالا از بنادر و گمرکات هرمزگان شد و افزود: صادرکنندگان نباید در بندر و گمرک دچـار معطلی شوند و نیاز است اشکـالات و نواقص موجود در این زمینه رفع شود. استاندار هرمزگان خاطرنشان کرد: از این پس دیگر اجرای آئین نامه تجارت کالای ملوانی رسما در هرمزگان آغاز شده و هیچ نهادی نباید برای افرادی که قصد واردات کالا از این طریق را دارند مزاحمت ایجاد کند. همتی اضافه کرد: در کنار سهمیه تعیین شده برای واردات باید مقدار مشخصی هم کالا صادر شود تا صادرات از طریق بنادر استان اوج بگیرد و افزایش یابد. وی خاطرنشان کرد: برنامه های خوبی از سوی سازمان بنادر و سایر دستگاه های متولی برای توسعه بندرتیاب مد نظر است تا این ظرفیت مغفول مانده به بندری فعال و پررونق تبدیل شود و در این راستا نیاز است اقداماتی همچون ایجاد پایانه صادراتی، احداث سردخانه و انبار و بهسازی جاده دسترسی میناب به تیاب صورت گیرد. استاندار هرمزگان تصریح کرد: در کنار توسعه زیرساخت ها برای رونق فعالیت های تجاری، باید برای افزایش جذب گردشگران دریایی با توجه به مناطق دیدنی ساحلی و جنگل های دریایی در خور تیاب نیز اقدام شود. همتی اضافه کرد: به موازات توسعه بنادر بزرگی همچون بندر شهید رجایی، تجارت کالا باید در بنادر کوچک و متوسط موجود در مناطق ساحلی هرمزگان توزیع شود تا سایر ساحل نشینان در سواحل خلیج فارس و دریای عمان، نیز از برکت اقتصاد دریا محور بهره مند شوند.

اعزام ۱۴ اکیپ عملیاتی شرکت آبفا استان اصفهان به منطقه زلزله زده غرب کشور

اصفهـان – مدیر عامـل شرکت آب و فاضـلاب استان اصفهان گفـت: شرکت آبفا استان اصفهان ۱۴ اکیپ عملیاتی و تعمیرات به همراه تمامی تجهیزات و اتصالات مربوطه به منظور اصلاح خطوط انتقال،شبکـه های توزیع و انشعابـات آب به منطقه زلزله زده غرب کشـور اعـزام نمود. مهندس هاشـم امینی اعلام کـرد: با توجه به اهمیـت موضوع مدیر بهره بـرداری از تأسیسات تأمین و توزیع آب و مدیرکنترل کیفـی شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان به دلیل تسریع در اجرای عملیات تعمیرات و احتمال گل آلود شدن آب شرب غرب کشور به همراه مواد ضد عفونی کننده به مقدار لازم شامل پلی الکترولیت و پرکلرین جهت رفع کدورت و سالم سازی آب شرب به این منطقه اعزام گردید.

مدیر عامل شرکت آبفا استان اصفهان گفت: علاوه بر اعزام اکیپ های عملیاتی که با همراهی متخصصین و مهندسین اصلاح شبکه آب و خطوط انتقال و انشعابات می باشد اکیپ هایی هم جهت پشتیبانی به این منطقه اعزام شد .

مهندس امینی اعلام کرد: اولین اکیپ های عملیاتی شرکت شامل ۴ دستگاه تانکر آبرسانی و تعمیرات در روز دوشنبه مورخ ۲۲/۸/۹۶ اعزام گردید و امروز سه شنبه نیز مجدد ۱۰ اکیپ دیگر با تجهیزات کامل شرکت آبفا استان اصفهان به منطقه زلزله زده غرب کشور اعزام گردید و اگر در روزهای آتی نیز نیاز به کمک رسانی بیشتر جهت رفع خسـارت به تأسیسات شبکه آب و خطوط انتقال آب باشد آمادگی اعزام نیرو و تجهیزات بیشتر فراهم شده است .

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

پنجشنبه | ۲۵ آبان ۱۳۹۶ | شماره ۹۳۲ | 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

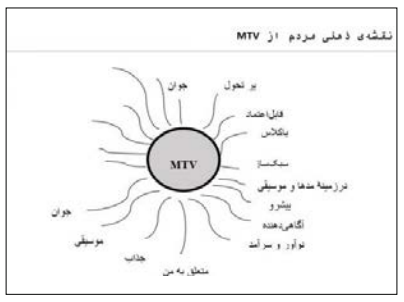
تداعیات اصلی برند

تداعیات اصلی برند (بنیان برند) عبارتند از: تداعیات انتزاعی و مطلق از برند (ویژگی‌ها و مزایا) که بین ۵ تا ۱۰ مورد از جنبه‌ها و ابعاد اساسی و کلیدی برند را معرفی می‌کنند. این تداعیات به‌عنوان پایه و اساس جایگاه‌سازی برند به کار می‌روند و در تعریف نقاط اشتراک و افتراق برند نقش مهمی دارند.

به گزارش هورموند، اما چگونه متخصصان مارکتینگ می‌توانند تداعیات اصلی برند را شناسایی کنند؟ گام اول در این فرآیند آن است که از مصرف‌کنندگان بخواهیم تا نقشه ذهنی خود را با تمامی جزییات ترسیم کنند. نقشه ذهنی، تمامی تداعیات برجسته از برند به همراه جزییات و همچنین واکنش‌های مشتری‌های هدف را ترسیم می‌کند. یکی از ساده‌ترین راه‌ها برای دسترسی به نقشه ذهنی مصرف‌کنندگان این است که از آنها درباره تداعیات برجسته‌ای که در همین لحظه از یک برند به ذهن‌شان خطور می‌کند، سوال کنیم «زمانی که به این برند فکر می‌کنید، چه چیزی در ذهن شما خطور می‌کند؟» هرم CBBE به ما کمک می‌کند تا برخی از این واکنش‌ها و تداعیات را -که در طراحی نقشه ذهنی مشتری‌ها ایجاد می‌شود- پررنگ سازیم.

پس از این مرحله، متخصص‌های مارکتینگ با دسته‌بندی تداعیات ذهنی از برند براساس شباهت و نزدیکی به یکدیگر، آنها را به گروه‌های مختلفی تقسیم‌بندی می‌کنند. به‌عنوان‌مثال، در پاسخ به سوال «به نظر شما کدام چهره سرشناس تصویر برند Nike است؟» ممکن است مصرف‌کنندگان، افرادی نظیر Roger Federer، Tiger Woods، Michael Jordan، Lance Armstrong را نام ببرند. این افراد همگی ورزشکاران حرفه‌ای هستند، بنابراین همه در گروه ورزشکاران قرار می‌گیرند.

نمودار زیر نشان‌دهنده یک نقشه ذهنی فرضی و تداعیات اصلی از برند MTV است:



تداعیات اصلی برند

تداعیات اصلی برند MTV:
- موسیقی: جدیدترین و متفاوت‌ترین آهنگ‌ها
- شخصیت: باکلاس و متفاوت
- اعتبار: بهترین و زبده‌ترین خوانندگان و آهنگ‌سازان
- در دسترس بودن: در اختیار همه، پخش از شبکه‌های ماهواره‌ای در سراسر جهان
- مدرن: باکلاس و جوان‌پسند
- تعاملات: ارتباط مستقیم با مخاطب، پخش برنامه‌های درخواستی
- منحصربه‌فرد بودن: خلاقیت، به‌دوراز تقلید و به‌روز بودن
- جاری بودن: همیشه در حال تغییر بودن و بهتر شدن.

معرفی استارت‌آپ

متناسب‌ترین فرصت‌های

نام استارت‌آپ: ۳سوت‌جابز
وب سایت: 3sootjobs. com
سال تأسیس: ۱۳۹۶
موضوع: استخدام و کاریابی
توضیح بیشتر: ۳سوت جابز متناسب‌ترین فرصت‌های شغلی را به کارجویان و بهترین کارجویان را به کارفرمایان پیشنهاد می‌دهد. پس از ابراز تمایل دوطرف، امکان مصاحبه آنلاین در دسترس قرار می‌گیرد و به آسان‌ترین روش ممکن فرآیند استخدام انجام می‌شود. در ۳سوت جابز، کارجویان به آسانی اطلاعات خود را وارد و کارفرمایان نیز در زمان بسیار کوتاهی فرصت شغلی خود را ثبت می‌کنند. دیگر نیازی به نوشتن و ارسال رزومه وجود ندارد و با یک کلیک ارتباط بین کارجو و کارفرما آغاز می‌شود.

بسته‌بندی خلاق

برای مطالعه ۸۳۵ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: در رشته بازرگانی درس خواندم و خیلی علاقه‌مند به صادرات فرش دستباف به خارج از کشور هستم، اما نمی‌دانم از کجا شروع کنم؟

صادرات فرش دستباف

پاسخ کارشناس: صادرات فرش کسب‌وکار بسیار خوبی است، اما مانند همه کالاها برای صادر شدن اصول و قواعدی دارد که شما قبل از اقدام باید با این اصول و قواعد آشنا باشید. نخستین اصل داشتن کارت بازرگانی معتبر است و بعد آشنایی با استانداردهای فرش‌های دستباف صادراتی است. یعنی شما هر فرشی را نمی‌توانید صادر کنید. صدور انواع فرش‌های بافته شده با نخ‌های رنگ شده زیر استاندارد و آن‌هایی که تار و پودشان از الیاف مصنوع باشد، ممنوع است.

اگر شما در این زمینه تخصص و تجربه دارید وارد شوید، والا لازم است دوره‌های مقدماتی را شخصا تجربه کنید و با دنیای زیبای فرش از نزدیک آشنا شوید تا بتوانید با اشراف بر دانسته‌ها و تجربیات، فرش دستباف ایرانی را به کشورهای مختلف صادر کنید. گویا امکان صادرات فرش به همه کشورها وجود دارد، اما بهتر است شما کشورهایی را برای بازار هدف صادراتی خود در نظر بگیرید که سابقه صادرات به آن کشورها در آمار رسمی گمرک وجود دارد.

شاید مناسب باشد شما برای کسب اطلاعات تخصصی به سایت مرکز اطلاع‌رسانی فرش ایران یا سایت مرکز ملی فرش ایران و اتحادیه صنفی صادرکنندگان فرش دستباف مراجعه کنید و اطلاعات ارزشمندی کسب کنید، همچنین شما می‌توانید با ثبت نام در برخی از سایت‌هایی که به معرفی خریداران و فروشندگان جهانی می‌پردازند، با انبوهی از خریداران و فروشندگان جهانی از طریق شبکه اینترنت در ارتباط باشید.

گام اول تجربه و آشنایی با دنیای فرش، گام دوم کسب اطلاعات مربوط به صادرات فرش دستباف و گام سوم شناسایی کشورهای بازارهدف و شیوه‌های فروش و مبادلات مالی است.

مدرسه مدیریت

۴۰ جمله مثبت و انگیزه بخش

داشتن انگیزه همیشه ساده نیست و در زمان مواجهه با یک مشکل یا چالش دشوار سخت‌تر هم می‌شود. علاوه بر این، زمانی‌که به یاد گرفتن یک زبان جدید یا رژیم گرفتن فکر می‌کنید، بهانه‌هایی مانند اینکه از هفته یا ماه بعد شروع می‌کنم به ذهن هجوم می‌آورند.

به گزارش دیجیاتو، احتمالا شما هم با قانون جذب آشنایی دارید. این قانون به‌طور خلاصه بیان می‌کند که هر آنچه در ذهن انسان تصور شود اعم از خوب یا بد، زشت یا زیبا در دنیای واقعی نمود خواهد یافت.

بنابراین هرگاه حس کردید از انگیزه کافی برخوردار نیستید، از جملات مثبت زیر برای ارسال انرژی مثبت به ذهن استفاده کنید:

- خواستن توانستن است
- از عهده انجام هرکاری بر می‌آیم
- لیاقت بیشتر از اینها را دارم
- هیچ وقت دیر نیست
- تمام کارها چالش خاص خود را دارند
- همین حالا زمان مناسب است
- هیچ برنامه‌ای کاملا بی‌نقص نیست
- همه از یک جایی شروع کرده‌اند
- باید گام به گام پیش رفت
- اوضاع بهتر می‌شود
- شکست مقدمه پیروزی است
- در هر اشتباه درسی نهفته است
- گذشته‌ها گذشته، مهم امروز است
- اگر این کار آسان بود همه آن را انجام می‌دادند
- افکار منفی نمی‌توانند مانع من شوند
- کارهای سخت‌تر از این را هم انجام داده‌ام
- نابرده رنج گنج میسر نمی‌شود
- به اجازه کسی نیاز ندارم
- سرنوشتم را خودم می‌سازم
- تلاش از نتیجه مهم‌تر است
- تصمیمات آسان نتایج بزرگ به دنبال ندارند
- بسیاری از ایده‌های خوب در ابتدا غیرممکن یا مضحک به نظر می‌رسیدند
- اطرافیانم از من پشتیبانی می‌کنند
- تجربه همیشه ارزشمند است
- دیدگاه خودم از بقیه مهم‌تر است
- هیچ مشکلی وجود ندارد که نتوان بر آن غلبه کرد
- کارهای عادی نتایج خاصی به همراه ندارند
- هرچیزی را می‌توان بهتر ساخت
- در هر زمینه‌ای که بخواهم می‌توانم تسلط پیدا کنم
- به این دلایل می‌توانم
- می‌دانم چه می‌خواهم
- باید افکار منفی را کنار بگذارم
- تلاش و نتیجه نگرفتن بهتر از دست روی دست گذاشتن است
- همانی می‌شوم که می‌خواهم
- تا تلاش نکنم موفق نمی‌شوم
- شرایط فعلی نتیجه تصمیماتی است که در گذشته گرفته‌ام
- شروع مهم‌ترین گام است
- وقتی موفق شدم به خودم جایزه می‌دهم
- این کار را فقط برای خودم نمی‌کنم
- همیشه فرصت‌های بیشتری وجود خواهد داشت

جملات بالا انگیزه لازم برای دست به کار شدن را در شما ایجاد و در طول مسیر نیز انرژی لازم را به شما تزریق می‌کنند، با این حال همه چیز به تلاش و پشتکار خودتان بستگی دارد.

منبع: Entrepreneur

تخته سیاه

دلنوشته‌های یک کارآفرین (۶۷)

باور به زندگی افراد موفق

پارسا امیری

یکی از شیوه‌های پسندیده برای رسیدن به موفقیت در کسب‌وکار خواندن زندگینامه افراد موفق یا گفت‌وگو با آنهاست. این شیوه باعث افزایش اعتماد به نفس می‌شود. بسیاری از افراد با دنیای پرفرازونشیب کسب‌وکار آشنا نیستند و همواره با ابهام به این دنیای وارد می‌شوند، اما کسانی که با تجربیات افراد موفق آشنا هستند امکان موفقیت آنها با توجه به افزایش اعتماد به نفس بالاتر بیشتر است.

وقتی زندگینامه کارآفرینان موفق را می‌خوانی تازه در می‌یابی که همه تصورات تو اشتباه بوده و این راهی تازه با اصول و قواعد خودش است. وقتی از نزدیک با این گروه از افراد آشنا می‌شوی نخستین حسن آن ایجاد اعتماد به نفس است تا گام‌هایت را محکم برداری و خودت را دست کم نگیری. همیشه جوانان فکر می‌کنند که افراد موفق چیزهایی دارند که آنها از داشتن این امتیازات بی‌بهره‌اند، اما وقتی به درستی به زندگی آنها نگاه می‌کنند متوجه می‌شوند که آنها مانند همه افراد معمولی جامعه هستند و فقط برخی قواعد را رعایت می‌کنند. مثلا شهرام فخار صاحب برند پدر خوب می‌گوید: درکل زندگی‌ام، فقط یک بار برای کسی کار کردم و چه قبل و چه بعد از آن همیشه کارهای خودم را داشتم و برای کسی کار نکردم. مرغدار شدم چند وقت پس از انحلال شرکت در کار مرغ و جوجه ماندم، حتی مرغداری زدم که در آن کار، یکسری مشکلاتی برایم پیش آمد که شاید هر کس در آن موقعیت بود سکته می‌کرد. یک شب حدودا در عرض یک ساعت ۲۷ هزار تا مرغ ۲کیلویی‌ام مردند. یعنی کل مرغ‌ها افتادند و مردند. آن روز من ورشکست نشدم، چون مدیریت بحران کردم. می‌توانستم ملک‌هایم را به طلبکارها بدهم، اما این کار را نکردم. اجازه ندادم طلبکارها دوره‌ام کنند و اعتبارم زیر سوال برود. ملک‌هایم را با قیمت کمتر فروختم. چک‌هایم را پاس کردم وشش ماه هم کار را ادامه دادم و اتفاقا پول خوبی در آوردم. سال ۸۳ همراه با مادر و خواهرم به مرکز خرید تیراژه رفته بودم که موقع برگشت در یک لحظه تصمیم خودم را گرفتم که می‌خواهم چه کار کنم و اوایل سال ۸۴ با یک مغازه ۲۴ متری رستورانم را با نام God father یا همان پدر خوانده افتتاح کردم و دوباره به صنعت غذا برگشتم.

در همین متن کوتاه از زبان یک کارآفرین اگر به خوبی دقت کنی نکات مهمی گفته شده که می‌تواند برای تو که می‌خواهی کسب‌وکارت را راه بیندازی بسیار ارزشمند است. نکته اول: او برای خودش کار می‌کرد. نکته دوم: او چند شغل را برای رسیدن به موفقیت تجربه کرد. نکته سوم: او از شکست در مرغداری تجربه خوبی کسب کرد. نکته چهارم: او بحران را به قول خودش مدیریت کرد و به سلامت از آن گذشت. نکته پنجم: او با از دست دادن کل مرغ‌ها امیدش را از دست نداد و مأیوس نشد. نکته ششم: مجموعه رستوران‌های پدر خوب را با یک مغازه اجاره‌ای ۲۴ متری شروع کرد و نکات مهم دیگری که در زندگینامه او وجود دارد هر کدام می‌تواند درسی برای تو باشد که می‌خواهی کسب‌وکارت را شروع کنی و به موفقیت برسی.

زندگینامه افراد موفق ایرانی می‌تواند الگوی مناسبی برای تو باشد که می‌خواهی در همین دیار و با همین شرایط و موقعیت کسب‌وکاری را راه‌اندازی کنی. اگر با واقعیت‌ها آشنا بشوی هیچ‌گاه امید خود را به موفقیت از دست نمی‌دهی و برای فردا و فرداهای دیگر برنامه‌ریزی می‌کنی. زندگی افراد موفق پر از درس است و هر کس بخواهد در دانشگاه بازار کار کند نیازمند فراگیری آن است تا با اشراف بر فراز و فرودهای کسب‌وکار به موفقیت برسد.

وقتی تو هیچ تجربه‌ای در کسب‌وکار نداری و با تجربیات دیگران هم آشنا نیستی چه بسا با نخستین بحران صحنه کسب‌وکار را رها کنی، اما وقتی با مسائل کسب‌وکار آن هم از زبان افراد موفق آشنا شوی می‌توانی یاد بگیری که چگونه بحران و مشکلات را یکی پس از دیگری پشت بگذاری و با امید به فردای روشن قله‌های موفقیت را فتح کنی.

زندگی افراد موفق در ایران نشان می‌دهد که آنها به شکل‌های مختلف با مشکلات و دشواری‌ها روبه‌رو بودند، اما هیچ‌گاه در برابرمشکلات سر خم نکردند و مقاوم و استوار ایستادند تا به موفقیت برسند. وقتی پای صحبت‌های علیرضا مروت‌پور صاحب برند معتبر نان آوران می‌نشینی تازه متوجه می‌شوی که او چه راه‌هایی را برای موفقیت طی کرد و امروز یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان نان صنعتی است. او در مغازه نانوایی سنتی پدر و پدربزرگش از پنج، شش سالگی پادویی و شاگردی می‌کرد و بعد این عشق را در دوران جوانی ادامه داد تا اینکه امروز به یک برند تثبیت شده تبدیل شده است. برای موفقیت در کسب‌وکار با زندگی کارآفرینان موفق آشنا شوید.