روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

سه‌شنبه
۲۸ آذر
۱۳۹۶

Tue. 19 Dec 2017
۳۰ ربیع‌الاول ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۹۵۶ - ۱۶ صفحه - ۱۵۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

دستورالعمل جدید واردات خودرو در کمیسیون زیربنایی دولت به تصویب رسید

دستورالعمل ساماندهی و مدیریت واردات خودرو در جلسه روز گذشته کمیسیون زیربنایی دولت به تصویب رسیده و آماده طرح در هیأت دولت شد...

۷

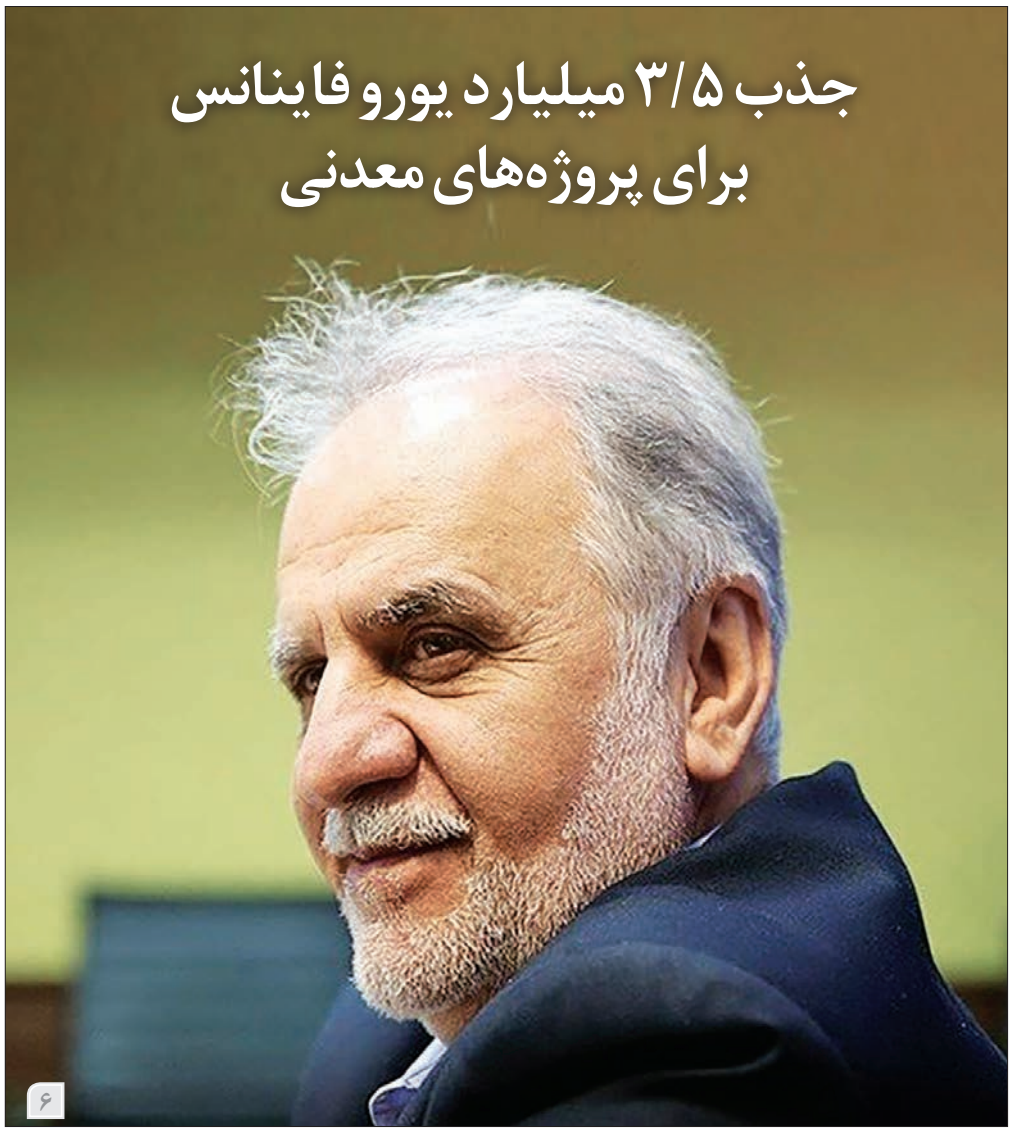
یادداشت

توسعه صادرات غیرنفتی، راهی برای توسعه اقتصادی

هانی فیصلی
رئیس اتاق خرمشهر

نبض اقتصادی هر کشور با تولید و صنعت آن می‌تپد. چیزی که در حوزه تولید مورد غفلت بوده، تولید هدفمند کالاهاست. تولید باید با نگاه هوشمندانه به بازارهای هدف و به تقاضای کشورهای طرف معامله صورت گیرد. در دنیایی که رقابت کشورها برای سبقت گرفتن در توسعه اقتصادی، بیش از همیشه نمود پیداکرده است، تحصیل ابزاری چون تولید کالاهای باکیفیت، توسعه صادرات غیرنفتی، گسترش مراودات تجاری و بهبود روابط سیاسی بین‌الملل بر هیچ‌کس پوشیده نیست. عواملی که همگی چنان حلقه‌های یک زنجیر، می‌توانند چرخ‌های ارابه رشد اقتصادی را به‌پیش کشانده و حرکتی به‌سوی گسترش رفاه و تعادل و بهبود سطح معیشت را ایجاد کنند. کشور ما در دوره پسابرجام، با توسعه روابط سیاسی با کشورهای مختلف، توانسته تحرکی را حداقل از بعد روانی در فضای روابط خارجی و توسعه اقتصاد بین‌الملل ایجاد کرده و امیدواری لازم درزمینه توسعه مراودات تجاری و بهبود وضعیت مالی کشور در رگ‌های اقتصادی جامعه شریان دهد.

ادامه در همین صفحه



جذب ۳/۵ میلیارد یورو فاینانس برای پروژه‌های معدنی

۶

پیشنهاد صندوق بین‌المللی پول درباره اقتصاد ایران

ضرورت بازنگری در نظام یارانه نقدی

لایحه بودجه سال ۹۷ این روزها به مجالی برای حمله به دولت دوازدهم تبدیل شده و بحث‌های حاشیه‌ای چه در رسانه‌ها و چه در شبکه‌های اجتماعی درباره برخی از بندهای بودجه سال آینده بالا گرفته است؛ از افزایش سه برابری عوارض خروج از کشور گرفته تا احتمال افزایش قیمت حامل‌های انرژی و افزایش برداشت دولت از صندوق توسعه ملی و قطع یارانه بیش از ۳۰ میلیون نفر و... همه اینها موجب شده تا نخستین بودجه دولت دوازدهم به یکی از بحث‌انگیزترین بودجه سالیان اخیر تبدیل شود و چشم‌های بسیاری از سمت پاستور به سوی...

۲

معاون اول رئیس‌جمهور تأکید کرد

بانک‌ها در پرداخت تسهیلات به واحدهای تولیدی سختگیری نکنند

۳

مدیریت و کسب‌وکار

- ۹ کتاب ضروری برای موفقیت در امر مدیریت
- فعالیت‌های خیریه برای بهبود و گسترش شرکت
- فیس‌بوک با طعم بازاریابی
- قدرت ایمیل مارکتینگ
- آیا سیستم بازاریابی شما معیوب است؟
- ۱۰ گام برای ایجاد بیلبوردهای تبلیغاتی موثر

کدام‌یک زودتر یک تریلیون دلاری می‌شود مایکروسافت یا اپل؟

۸ تا ۱۶

توسعه صادرات غیرنفتی، راهی برای توسعه اقتصادی

ادامه از همین صفحه

توسعه سطح صادرات غیرنفتی جز با بهبود روابط سیاسی، رویایی است که به‌سختی قابل حصول است. دیدار، مذاکره و تفاهم با عوامل سیاسی و اقتصادی کشورهای مختلف سریع‌ترین راه برای رونق تجارت در کشور است و این مهم را نباید به‌هیچ‌عنوان مورد اغفال قرار داد.

وجود منابع غنی و پررونق در کشور که زمینه سرمایه‌گذاری را به‌نحو مطلوب فراهم می‌آورد، عاملی انگیزشی در جهت جذب سرمایه‌های خارجی است. بی‌هیچ تعارف هیچ فعال اقتصادی در جهان نمی‌تواند به‌سادگی از استعدادهای طبیعی و ظرفیت‌های بی‌بدیل کشور ما درزمینه مختلف اقتصادی بگذرد. اینکه ایران کشوری ثروتمند و سرشار از ذخایر انسانی، معدنی، طبیعی است، میل به ورود را در دل هر فعال‌اقتصادی جویای سود قرار داده تا از این فرصت با توجه به شرایط پسابرجام موجود به بهترین نحو بهره ببرد. مقبولیت و مطلوبیت دو عامل مهم در ایجاد روابط است که تا زمانی‌که هر دو طرف به آن معتقد باشند، می‌توان به سود و نتیجه مطلوب امیدوار بود.

اکثر کشورهای جهان به این باور رسیده‌اند که ایران، کشوری صلح‌طلب است و محدود کردن روابط اقتصادی با ایران جز ضرر رساندن چیزی را عاید نخواهد کرد. پس بهتر است روابط تجاری و اقتصادی بین‌الملل خویش را بیش‌ازپیش مهم برشمرده و در راه گسترش روزافزون مراودات تجاری با بهره از اهرم‌های سیاسی و تعاملات مناسب قدم برداریم.

تولید مطلوب، شاهراه بهبود وضعیت اقتصادی

نبض اقتصاد هر کشور با تولید و صنعت می‌تپد؛ نبضی که اگر نوای مطلوب بگیرد سبب توسعه گردش مالی، بالا بردن محورهای مطلوبیت نهایی، افزایش حجم صادرات و رشد درآمد ملی خواهد شد.

شاید در نگاه اول افزایش تولید ساده انگاشته شود. اما نباید غافل شد که تولید دارای قدرت رقابت با کالای جهانی هرچند در میزان و مقدار محدود، بسیار سودآورتر و اثربخش‌تر از تولید بی‌کیفیت و غیرقابل‌رقابت است.

برای اثربخشی تولید و تقویت صنعت لازم است زمینه لازم برای تولید کالاهای باکیفیت فراهم شود. زمینه‌هایی چون تأمین مناسب‌ترین مواد اولیه موردنیاز و ورود تکنولوژی نوین تولید در خط‌های صنعتی کشور (که این دو عامل مستقیما به روابط اقتصادی خارجی کشور بازمی‌گردد) و ایجاد تسهیلات لازم درزمینه راه‌اندازی و بهبود خطوط تولید که جز با حمایت بخش‌های دولتی از طریق اعطای اعتبارات، امتیازات، معافیت‌های ویژه و تخفیف عوارض مختلف امکان‌پذیر نیست.

تولید بسان شاهراهی اقتصادی برای توسعه‌یافتگی یک جامعه است. کلیه راه‌های این مسیر چون بهبود روابط خارجی، ایجاد تکنولوژی به این شاهراه ختم می‌شود. بهبود کمی و کیفی تولید به معنی توسعه اقتصادی یک جامعه است. هیچ‌گاه نمی‌توان بهبود عواملی چون سطح معیشت، میزان اشتغال، گردش مالی، درآمد ملی، مطلوبیت نهایی، رفاه و مراودات تجاری را جدا از مسیر صنعت و تولید کالاهای باکیفیت ملی دانست.

تولید باکیفیت کالاها، یعنی رقابت‌پذیر بودن آنها با محصولات مشابه خارجی و رقابت‌پذیری آن یعنی ایجاد تقاضا برای کالاها. وقتی تقاضایی برای کالا افزایش می‌یابد قطعا نیاز به عرضه (تولید) بیشتر آن وجود داشته و این یعنی کسب‌وکار، درآمد و رفاه بیشتر.

چیزی که در حوزه تولید به آن اهمیت لازم داده نشده، تولید هدفمند کالاهاست. تولید باید با نگاه هوشمندانه به بازارهای هدف و به تقاضای کشورهای طرف معامله صورت گیرد. بر کسی پوشیده نیست که می‌توان با شناسایی کالاهای موردنیاز کشورهای هدف و تولید و بسته‌بندی آنها، باکیفیت و سلیقه مدنظر آنها میزان صادرات را به شکل فزاینده افزایش داد. موردی که به دلیل دید کوتاه به افق آینده و تفکر در سود کلان کوتاه‌مدت به‌جای درآمد پایدار و مداوم، همواره مغفول مانده است.

مشترکات دینی، مذهبی، زبانی، فرهنگی و اجتماعی ما با غالب کشورهای همسایه اهرمی مهم در توسعه صادرات کالاهای تولید شده به آن کشورهاست. از سوی دیگر، توجه به این نکات در نحوه تولید و بسته‌بندی کالاها بی‌شک سطح تقاضای این کشورها را نسبت به کالاهای ایرانی افزایش خواهد داد. صنعت ما با بهره‌گیری از منابع طبیعی غنی چون نفت، گاز، معادن کانی، آب و زمین‌های حاصلخیز توان بالایی دارد؛ منابعی که برای یک کشور در توسعه اقتصادی مهم و اساسی بوده و می‌تواند به‌راحتی مسیر توسعه‌یافتگی اقتصادی را برای هر کشور فراهم کند.

ایران در شرایط بیم و امید فعلی توانایی گام‌نهادن در راه توسعه و جهش اقتصادی را به کمک بهره‌گیری از تقویت صنعت، رشد تولید ناخالص ملی و بهبود روابط خارجی داراست تا بتواند با بهره‌مندی از این سه اهرم اساسی حجم صادرات غیرنفتی را افزایش دهد و به اهدافی چون افزایش درآمد ملی و بهبود سطح معیشت و رفاه جامعه نایل آید.

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

نگاه

فایننشال تایمز گزارش داد

حسابداری و حسابرسی در تنازع برای بقا

فایننشال تایمز در گزارشی به آینده حسابداری در دنیا پرداخته و معتقد است که فناوری، حسابداران را ترسانده، اما آنها نیز بیکار ننشسته‌اند و هر چهار شرکت حسابداری عظیم جهان به سمت کارآمد ساختن و جمع‌وجور کردن فعالیت‌های خود حرکت کرده‌اند.

در این گزارش به نقل از آینده‌نگر می‌خوانیم: نانسی اتوبلو اولین حسابداری بود که به شرکت «ای وای» یک شرکت حسابداری در سال ۱۹۸۰ ملحق شد. او که کل عمر کاری خود را در این شرکت گذرانده، به یاد می‌آورد که از چه تجهیزات و ابزارهای پیچیده‌ای برای نوشتن فهرست صورت موجودی اقلام مختلف شرکت و حسابداری آنها استفاده می‌کرد. او می‌گوید که چنین وظایفی که قبلا به عهده ارتش ۸۰ هزار حسابدار شرکت بود، از بین رفته است. او که اکنون معاون گروه کارشناسان شرکت است، می‌گوید: «ما می‌توانیم از اتوماسیون برای ارزیابی صورت موجودی استفاده کنیم. بسیاری از کارهای یدی کاملا تغییر کرده است.»

تصویربرداری ماهواره‌ها، پهپادها، هوش مصنوعی و ریزتراشه‌ها صرفا برخی از فناوری‌های جدیدی هستند که شرکت‌های حسابداری برای کاهش وظایف زمانبر و پیش‌پاافتاده مورد استفاده قرار می‌دهند. این کارها را قبلا حسابرسان کم‌سابقه انجام می‌دادند و حالا فناوری‌ها. میشل هینگلیف که در ماه مه امسال به ریاست حسابرسی در شرکت حسابداری «کی پی‌ام جی» منصوب شده، می‌گوید که حجم کاری امروز برای کسانی که تازه به شرکت می‌پیوندند بسیار متفاوت شده است. وقتی او در سال ۱۹۸۵ وارد شرکت شد، بسیاری از وظایف بود که «شما فقط باید انجام آنها را می‌پذیرفتید». این کارها عبارت بودند از ساعت‌ها اضافه کردن دستی اعداد در یک دفتر حسابداری ۴۰ برگی و امید به اینکه محاسبات فرد با محاسبات همکارش منطبق باشد. اگر اعداد با هم سازگار نبود، دو حسابدار تازه‌وارد باید کنار هم می‌نشستند و کار را از اول شروع می‌کردند. او می‌گوید: «حالا این وظایف با نرم‌افزار اکسل سه دقیقه‌ای انجام می‌شود.»

همچنین او اضافه می‌کند که طی مسیرهای طولانی به انبارها عمدتا کاری متعلق به گذشته به حساب می‌آید: «در اولین سال کارم، ما در یک هفته در یک انبار نشستیم تا اقلام آن را مستندسازی کنیم. حالا با فناوری و تحلیلگرها، وظایف عادی هر حسابداری در اولین سال کارش در آن سال‌ها، ظرف چند روز یا حتی چند ساعت انجام می‌شود.»

یک حسابرس تازه‌کار دیگر که اخیراً این صنعت را ترک کرده تا به کسب‌وکار بانک وارد شود نیز تأیید می‌کند که سفر تنهایی به مقصدهای دوردست برای برداشتن صورت موجودی، این روزها به ندرت انجام می‌شود. او در یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های حسابداری در پنج سال اول کاری خود، تنها دو بار چنین بازدیدهایی را داشته است که یکی از آنها مربوط به شمارش هزاران دستگاه پنکه بوده که در غرب میانه انبار شده بودند. او می‌گوید: «این روزها، نرم‌افزارهای حسابداری موازنه بین حساب‌ها و تست‌های مختلف حسابداری را انجام می‌دهند و مرور و بازبینی این ابزار خیلی راحت‌تر از گذشته است. البته شما هنوز هم باید سندها را مرور کنید و آنها را در کمدها و فایل‌های حسابداری وارد کنید اما کارهای یدی خیلی کمتری هست که انجام بدهید.»

هر چهار شرکت حسابداری عظیم جهان (شرکت‌های ای وای، دلویتی، کی پی‌ام جی و پی دبلیو سی) به سمت کارآمد ساختن و جمع‌وجور کردن فعالیت‌های خود حرکت کرده و وظایف کسل‌کننده و تکراری را در فرآیند کاری خود حذف کرده‌اند، از ترس اینکه کل کسب‌وکارشان را که در فهرست مشاغل در خطر نابود شدن است از دست ندهند. اما هر چهار شرکت اصرار دارند که تغییرات فناوری در دهه آینده نمی‌تواند باعث از بین رفتن همگانی حسابداری شود یا وظایف آن را در معرض خطر قرار دهد. جین ماکراکیس که از مدیران شرکت «دلویتی» است اعتقاد دارد فناوری باعث آزاد شدن حسابداران تازه‌کار خواهد شد: «بخش بزرگی از نقش یک حسابرس به صورت تعاملی و مواجه شدن با مردم است و این کار نیاز به توان قضاوت دارد. این کارها یک نوع توانایی بشری است که به احتمال زیاد با اتوماسیون جایگزین نخواهد شد. من می‌توانم تغییر در نقش‌ها و وظایف افراد را ببینم اما خود این نقش‌ها لزوما از بین نخواهند رفت. افراد جوان احتمالا در شغلی خواهند دید که دارای تنوع گسترده‌تر از وظایف سابق حسابداری است.»

اما برخی دیگر از افراد نیز این خوش‌بینی را ندارند و به آینده حسابداری با شک و تردید نگاه می‌کنند. کاترین رامانا، استاد کسب‌وکار دانشگاه آکسفورد، می‌گوید: «غیرممکن است که اقتصاد قادر باشد به این اندازه که از حسابرسان و حسابداران در زمانه کنونی حمایت می‌کند پشتیبانی کند. همچنین اتفاقات جدیدی افتاده است که حسابداری و حسابرسی آنها بسیار متفاوت است و باید مهارت‌های دیگری را به حسابداران آموزش داد. مثلا زنجیره بلوکی در انتشار ارزهای مجازی از جمله این اتفاقات هستند.»

در هر صورت، حوزه حسابداری و حسابرسی با تغییراتی که در فناوری رخ داده و با ظهور فناوری‌های جدید، تغییر زیادی کرده‌اند و حتی در میان مشاغل در حال انقراض قرار گرفته‌اند. اما خود حسابداران و شرکت‌های حسابداری کمتر این‌طور فکر می‌کنند و به نظر می‌رسد که در آینده، حسابداری با تغییراتی که در وظایف خود انجام می‌دهد، بتواند به بقای خود ادامه دهد.

پیشنهاد صندوق بین‌المللی پول درباره اقتصاد ایران

ضرورت بازنگری در نظام یارانه نقدی

ایمان ولی‌پور
ivankaramazof@yahoo.com

لایحه بودجه سال ۹۷ این روزها به مجالی برای حمله به دولت دوازدهم تبدیل شده و بحث‌های حاشیه‌ای چه در رسانه‌ها و چه در شبکه‌های اجتماعی درباره برخی از بندهای بودجه سال آینده بالا گرفته است؛ از افزایش سه برابری عوارض خروج از کشور گرفته تا احتمال افزایش قیمت حامل‌های انرژی و افزایش برداشت دولت از صندوق توسعه ملی و قطع یارانه بیش از ۳۰ میلیون نفر و. . . همه اینها موجب شده تا نخستین بودجه دولت دوازدهم به یکی از بحث‌انگیزترین بودجه سالیان اخیر تبدیل شود و چشم‌های بسیاری از سمت پاستور به سوی بهارستان و تصمیم نمایندگان مجلس دوخته شود.

اما نگران‌کننده‌ترین سرفصل بودجه سال آینده برای بسیاری از مردم، حذف نزدیک به ۳۰ میلیون نفر از دریافت یارانه نقدی است؛ درحالی‌که دولت هر سال در حدود ۴۲هزار میلیارد تومان برای پرداخت یارانه‌های نقدی اختصاص داده، این میزان را برای بودجه سال آینده تا ۲۳ هزار میلیارد تومان کاهش داده و با کاهش ۱۹هزار میلیاردی هزینه یارانه نقدی، نزدیک به نیمی از یارانه‌بگیران باید حذف شوند.

خوان هشتم

اقتصاددانان اعتقاد دارند که یارانه نقدی باید از همان ابتدا در حدود مبلغی بین ۱۸ تا ۲۰ هزار تومان براساس درآمد دولت از اجرای طرح هدفمندی یارانه‌ها بین خانوارها تقسیم می‌شد و نه عدد ۴۵ هزار و ۵۰۰ تومان، اما تغییر مفهومی پرداخت یارانه، پاشنه آشیلی بود که قانون هدفمندی یارانه‌ها را از مسیر درستش منحرف کرد و باعث شد این مبلغ نه به عنوان معادل یارانه‌های غیرمستقیم حذف‌شده، بلکه به عنوان کمک مالی و به تعبیر رئیس دولت دهم، پول امام زمان (عج) شناخته شود تا یک اعانه اجتماعی برای گروه‌های ضعیف به حقی برای همه تبدیل شود و حالا قطع آن برای دولت دوازدهم بسیار دشوار و پرهزینه شود.

همچنین درحالی‌که قرار بود قانون هدفمندی یارانه‌ها برای دوره‌ای پنج‌ساله اجرا شود، اما اینک هفت سال از زمان اجرای آن گذشته است و به نظر می‌رسد که این هفت سال بی‌شباهت به هفت خوان رستم در شاهنامه فردوسی نبوده است؛ بار سنگینی که دولت‌های دهم و یازدهم به سختی توانستند در طول این هفت سال، آن را به دوش بکشند و هنوز ماجرای برداشت شبانه از حساب بانک‌ها در دولت دهم در یادها مانده است و همینطور تعبیر «مصیبت عظما» که علی طیب‌نیا، وزیر اقتصاد دولت یازدهم برای پرداخت ماهانه یارانه‌ها به کار برده بود.

با این‌همه، اینک دولت دوازدهم تصمیم گرفته نظام یارانه نقدی را اصلاح کند و آب رفته را به جوی بازگرداند. بر اساس آنچه در لایحه بودجه سال ۹۷ آمده است، سازمان هدفمندی یارانه‌ها به صندوق رفاه امید تبدیل می‌شود و هر آنچه از تبصره ۱۴ لایحه بودجه به دست می‌آید در بخش سلامت یا برای رفع فقر مطلق هزینه می‌شود؛ وضعیتی که تصمیم دولت دوازدهم برای اصلاح نظام یارانه نقدی را به خوان هشتم شبیه می‌سازد و حالا باید دید این تصمیم دولت روحانی درحالی‌که با واکنش‌های عمومی گسترده‌ای در سطح جامعه روبه‌رو شده و مطالبه عمومی همچنان بر تداوم روند پرداخت یارانه‌های نقدی است، به کجا خواهد انجامید؟

نکته جالب اینجاست که این مهم در تازه‌ترین گزارش صندوق بین‌المللی پول نیز اشاره شده و در گزارشی که هیأت مشاوره‌ای ماده ۴ صندوق بین‌المللی پول درباره اقتصاد ایران منتشر کرده، از انجام اصلاحات در نظام جامع یارانه‌های نقدی استقبال کرده است.

در این گزارش، ضرورت اصلاحات ساختاری به‌ویژه در بخش مالی اقتصاد ایران مورد اشاره قرار گرفته و پیشنهاد داده شده که نظام یارانه نقدی را بازنگری کنید.

در بخش‌هایی از این گزارش که بانک مرکزی آن را به عنوان گزارش پایانی مأموریت هیأت مشاوره‌ای ماده ۴ صندوق بین‌المللی پول در سال ۲۰۱۷ برای ایران منتشر کرده، آمده است که دیدگاه‌های بیان‌شده در این گزارش نظرات کارکنان صندوق است و لزوما دیدگاه هیأت اجرایی صندوق را منعکس نمی‌کند. هیأت اعزامی براساس یافته‌های اولیه این مأموریت، گزارشی تهیه می‌کنند که پس از تأیید مدیریت صندوق برای بحث و تصمیم‌گیری به هیأت اجرایی صندوق ارائه می‌شود.

این گزارش در ماه مارس ۲۰۱۸ برای بحث و بررسی به هیأت اجرایی صندوق بین‌المللی پول ارائه می‌شود. گفتنی است که هیأت مشاوره ماده ۴ صندوق بین‌المللی پول به سرپرستی کاترینا پرفیلد از یازدهم تا بیست و دوم آذرماه امسال برای انجام مذاکرات و تهیه گزارش سالانه از وضعیت اقتصاد به ایران سفر کرده بود.

افزایش ظرفیت بودجه‌ای با اصلاح یارانه‌ها

در این گزارش تأکید شده است که «اصلاحات در نظام جامع یارانه‌های نقدی ظرفیت بودجه‌ای موردنیاز را تأمین و تضمین خواهد کرد، اما لازم به ذکر است اصلاحات در بخش مالی بر بدهی دولت و هزینه‌های مرتبط با نرخ سود به‌شدت خواهد افزود. هیأت صندوق پیشنهاد می‌کند انجام اصلاحات و تعدیل در بخش بودجه‌ای به‌تدریج و از طریق اقدام به تخصیص بخشی از درآمد نفت به‌منظور پوشش هزینه‌های نرخ اوراق بابت افزایش سرمایه بانک‌ها، افزایش درآمد مالیاتی به‌وسیله حذف معافیت‌های مالیاتی و انجام اصلاحات در صندوق بازنشستگی، در یک چارچوب جامع بودجه‌ای انجام پذیرد به‌طوری که میزان بدهی را به سطوح احتیاطی برساند.»

بر این اساس پیش‌بینی شده است که «اجرای هرچه سریع‌تر اصلاحات ساختاری به شکلی که به آزادسازی بخش‌خصوصی غیرنفتی منجر شود، بر پتانسیل رشد اقتصادی ایران افزوده و چالش‌های بازار کار را مرتفع خواهد کرد. با وجود پیشرفت‌های اخیر در فضای کسب‌وکار، همچنان لازم است ایران از بوروکراسی‌های اداری کاسته، در بخش شرکت‌های دولتی به اصلاحات پرداخته و با افزایش شفافیت در مالکیت انتفاعی شرکت‌ها به جذب سرمایه و توسعه بخش‌خصوصی اقدام کند. هیأت صندوق از اصلاحات در قانون گمرک که از هزینه‌های تجاری کاسته و به رشد صادرات کمک خواهد کرد، استقبال می‌کند. همچنین بازبینی در قوانین بازار کار می‌تواند انگیزه شرکت‌ها برای جذب نیرو را افزایش دهد.»

گزارش ۲

گزارش پایانی مأموریت هیأت مشاوره‌ای ماده ۴ صندوق بین‌المللی پول

رشد ۴,۲ درصدی اقتصاد ایران در سال ۹۶

صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرد که رشد تولید ناخالص داخلی واقعی در سال ۱۳۹۶ به ۴,۲ درصد برسد و نرخ تورم در سال آینده با اتکا بر سیاست‌های احتیاطی تک رقمی شود.

به گزارش «فرصت امروز»، هیأت مشاوره‌ای ماده ۴ صندوق بین‌المللی پول در گزارش پایانی مأموریت سال ۲۰۱۷ برای ایران خواستار انجام اصلاحات در بخش مالی شده است. در این گزارش آمده است:

* پیش‌بینی می‌شود رشد تولید ناخالص داخلی واقعی در سال ۱۳۹۶ (۱۸-۲۰۱۷) به ۴.۲ درصد برسد.

* ضروری است ایران اصلاحات در بخش مالی را در دستور کار قرار دهد.

* صندوق بین‌المللی پول از انجام اصلاحات در نظام جامع یارانه‌های نقدی با هدف حمایت درآمدی از اقشار فقیر جامعه در بودجه پیشنهادی سال ۱۳۹۷ (۱۹-۲۰۱۸) استقبال می‌کند.

* بهبود رشد اقتصادی به بخش غیرنفتی نیز گسترش یافته است. پیش‌بینی می‌شود رشد تولید ناخالص داخلی واقعی در سال ۱۳۹۶ (۱۸-۲۰۱۷) به ۴.۲ درصد رسیده و در صورت انجام اصلاحات در بخش مالی، این روند ادامه یابد و در میان‌مدت حتی تا مرز ۴.۵درصد نیز افزایش پیدا کند. همچنین پیش‌بینی می‌شود در صورت تصویب افزایش قیمت حامل‌های انرژی، نرخ تورم در سال ۱۳۹۷ (۱۹-۲۰۱۸) به‌طور موقت در مقایسه با سطح ۹.۹ درصدی آن در سال ۱۳۹۶ (۱۸-۲۰۱۷)، افزایش پیدا کرده و مجدداً در میان‌مدت و با اتکا بر سیاست‌های احتیاطی، تک‌رقمی شود.

* به‌رغم بهبود وضعیت، اقتصاد ایران در کوتاه‌مدت با چالش‌هایی روبه‌رو خواهد بود. تشدید آسیب‌پذیری‌های مالی و نااطمینانی‌ها در بخش خارجی بر لزوم اجرای اصلاحات برنامه‌ریزی‌شده در بخش مالی تأکید می‌ورزد. تنظیم یک بسته اصلاحات اقتصادی جامع حاوی اقدامات مکمل بودجه‌ای جهت کاهش بدهی‌های دولت، یکسان‌سازی نرخ ارز و انتقال سیاست‌های پولی به یک چارچوب بازارمحور، نشانه بارزی از تعهد مقامات به ثبات تلقی خواهد شد. اجرای هر چه سریع‌تر اصلاحات ساختاری، تکمیل اصلاحات قانون مبارزه با پولشویی و تأمین مالی تروریسم (AML/CFT) و رفع موانع موجود در مسیر توسعه بخش‌خصوصی، زمینه ایجاد تنوع و انعطاف بیشتر در رشد اقتصادی و نیز اشتغال‌زایی بالاتر را فراهم خواهد کرد.

* ضروری است بانک‌ها و مؤسسات اعتباری هرچه سریع‌تر مورد تجدیدساختار قرار گرفته و سرمایه آنها افزایش یابد. اقدامات صورت‌گرفته در زمینه تبدیل مؤسسات مالی بدون مجوز به مؤسسات اعتباری، به مهار رقابت شدید میان بانک‌ها و مؤسسات اعتباری در عرصه نرخ سود که با فرسایش حاشیه سود بانکی همراه بوده، کمک کرده است. لازم است یک برنامه ارزیابی کیفیت دارایی بانک‌ها، یک برنامه بررسی تسهیلات پرداختی به اشخاص مرتبط و همینطور یک برنامه عملیاتی با چارچوب زمانی مشخص به‌منظور تجدید سرمایه بانک‌ها و حل‌وفصل مشکل وام‌های معوق (NPLs) به‌سرعت آغاز گردد. هزینه‌های تجدیدسرمایه می‌تواند از محل انتشار اوراق قرضه جدید و بلندمدت دولتی با نرخ بازار تأمین شود. در این راستا لازم است به منظور حمایت از این فرآیند اصلاحی، اختیارات بانک مرکزی در حوزه نظارت و حل‌وفصل مشکلات بانکی تقویت شود.

* بانک مرکزی در شرایط رشد تقاضا برای واردات و افزایش نااطمینانی، از طریق مداخله در بازار ارز نسبت به ثبات بخشی به نرخ ارز اقدام کرده است. یکسان‌سازی نرخ‌های دوگانه و افزایش انعطاف‌پذیری نرخ ارز منجر به محافظت از ذخایر ارزی، حذف یارانه‌های پرهزینه و تقویت رقابت‌پذیری می‌شود. بازارمحور کردن چارچوب سیاست پولی به‌گونه‌ای که واجد تقویت استقلال بانک مرکزی و قدرت کنترل نقدینگی باشد، به‌منظور تثبیت نرخ تورم در سطوح پایین و اعتبارپذیری نظام نوین نرخ ارز ضروری می‌باشد.

* هیأت صندوق از انجام اصلاحات لازم در چارچوب قانون مبارزه با پولشویی و تأمین مالی تروریسم (AML/CFT) استقبال کرده و تأکید می‌کند که این اصلاحات پیش از پایان مهلت قانونی تعیین‌شده در برنامه عملیاتی گروه ویژه اقدام مالی (FATF)، تا پایان ژانویه ۲۰۱۸ تصویب شود. تداوم پیشرفت در این بخش‌ها الحاق مجدد اقتصاد ایران به نظام مالی جهانی همراه با تقویت شفافیت و حاکمیت را تسهیل خواهد کرد.

* زنان تحصیلکرده ایرانی منبعی استفاده نشده از رشد و بهره‌وری می‌باشند. کاستن از موانع حقوقی و اجتماعی و شکاف دستمزد مردان و زنان، تخصیص یارانه نگهداری از فرزندان به زنان کم‌درآمد و رفع وضعیت غیررسمی بازار کار منجر به ایجاد فرصت‌های شغلی برای زنان شده و در نهایت به افزایش تولید ناخالص داخلی می‌انجامد.

دریچه

اقتصاد ایران به روایت حسنعلی مهران

بازیگر نقش اول بانک مرکزی

حسنعلی مهران در سال‌های ۱۳۵۴ تا ۱۳۵۶ به عنوان رئیس‌کل بانک مرکزی ایران مشغول به کار بود. او بعداً به عنوان وزیر اقتصاد و دارایی نیز در دوره پهلوی فعالیت کرد اما آنچه باعث شهرتش شد، همان دو سال فعالیت در بانک مرکزی و نوشتنِ کتابی در این‌باره است.

به گزارش «فرصت امروز» به نقل از اتاق تهران، عمر ریاست حسنعلی مهران بر بانک مرکزی ایران تنها دو سال است، اما این دو سال جزو تأثیرگذارترین دوران‌ها در سیاست‌های بانک مرکزی بوده است. او در سال ۱۳۱۶ در تهران متولد شد و این روزها دوران بازنشستگی‌اش را در واشنگتن سپری می‌کند. مهران نه‌تنها در بخش‌های مختلف اقتصاد ایران بلکه در بخش‌های مختلف اقتصاد جهان نیز نقش‌آفرینی کرده‌است. تقریباً همه در خاندان غلامحسین‌خان که جد حسنعلی مهران به شمار می‌آید جزو افراد تحصیلکرده آن دوران بودند و با مدارک تحصیلی خود در بخش‌های تأثیرگذار استخدام می‌شدند. در روزنامه‌های آن دوران نیز با خوشنامی از اعضای این خاندان یاد شده است. مهران اما با بقیه خیلی فرق داشت، نه به این خاطر که به عنوان وزیر اقتصاد و دارایی ایران انتخاب شد بلکه به خاطر دو سال ریاستش بر بانک مرکزی به شهرت رسید.

اردیبهشت ۱۳۹۴ بود که رسانه‌ها خبر از انتشار کتابی با عنوان«هدف‌ها و سیاست‌های بانک مرکزی ایران، از سال ۱۳۳۹ تا ۱۳۵۷» دادند. پیرمرد بالاخره تصمیم گرفت از یکی از حیاتی‌ترین دوران‌های زندگی خودش به شکلی کامل‌تر بنویسد. حسنعلی مهران رئیس کل بانک مرکزی ایران از چهارم آبان ۱۳۵۴ تا ۲۳ بهمن ۱۳۵۶ بود. او در کتاب خود تلاش کرده قصه بانک مرکزی ایران را بگوید، از آنها که در سال ۱۳۳۹ این بانک را راه انداختند و تا سال ۱۳۵۷ یعنی پیش از انقلاب اسلامی آن را اداره کردند. مهران در مقدمه کتابش نوشته: «این کتاب داستان بانک مرکزی ایران و کسانی است که این مؤسسه را ساختند و آن را از آغاز تا ۱۳۵۷ اداره کردند، مخصوصاً کسانی که در مقام رئیس‌کل بانک مرکزی، مسئولیت نهایی عملکرد این مؤسسه را در آن سال‌ها بر عهده داشتند.» اما چرا مهران این کتاب را نوشت؟

شاید هرکسی که آن دوران از تاریخ ایران را دیده‌باشد و توانایی نوشتن داشته‌باشد با خودش فکر کند درباره آن دوران بنویسد اما انگیزه حسنعلی مهران برای نوشتن تاریخ بانک مرکزی قدری متفاوت است. او می‌گوید: «هنگام بازنشستگی از صندوق بین‌المللی پول قرار بود در مجلس ضیافتی که طبق سنت صندوق برای کارمندان بازنشسته برپا می‌شود، نطقی ایراد کنم. در این سخنان نگاهی انداختم به دوران خدمتم در صندوق، مخصوصاً به دوران بازگشت به خدمت در صندوق پس از آنکه اجباراً ایران را ترک کردم. دیدم از آغاز خدمت در صندوق بین‌المللی پول تاکنون، از طریق اداره‌ای که در آن کار می‌کردم با ۵۸ بانک مرکزی دنیا همکاری داشته‌ام. پایه این همکاری‌ها همه برمی‌گشت به ایامی که در بانک مرکزی ایران مشغول به کار بودم. آنچه در زمینه بانکداری مرکزی فراگرفتم از بانک مرکزی ایران شروع شد و همان نیز پایه‌ای شد که بر اساس آن، کارهای بیشتری در این زمینه در کشورهای دیگر با یاری همکارانم در صندوق بین‌المللی پول انجام بدهم. این بود که به فکر نوشتن کتاب افتادم». همین جملات مهران به خوبی نشان می‌دهد که چطور سیستم بانک مرکزی ایران پایه‌ای برای تنظیم سیستم بانک مرکزی بسیاری از کشورهای دیگر دنیا شد.

اولین اقدام مهران در بانک مرکزی، انتخاب قائم‌مقام و معاونان کارآمد بود. او که به جای محمد یگانه عهده‌دار این سمت شده بود، در نظر داشت قائم‌مقامی از داخل بانک با سوابق ممتد اداری و خبره در امور بانکی انتخاب کند و احمد معمارزاده واجد این شرایط بود. بر اساس گزارش تجارت فردا، بعد از بازنشستگی ضیاء شهیدی از او به عنوان مشاور بانکی دعوت به کار کرد و او به عضویت هیأت عامل درآمد.پس از شهیدی، شاپور معتمدشیرازی از ۲۳ بهمن ۱۳۵۴ به عضویت هیأت عامل رسید. سایر اعضای هیأت عامل بانک مرکزی عبارت بودند از عطاءالله فریدیان دبیرکل شورای پول و اعتبار، شاپور معتمدشیرازی معاون ارزی، جمال حداد معاون اداری، و بهمن همایون معاون اقتصادی بانک. آن دوران یکی از پرچالش‌ترین دوران‌های اقتصاد و سیاست کشور بود که با سیاست‌های بانک مرکزی نیز گره خورده بود.

مهران معتقد است سال‌های ۱۳۳۹ تا ۱۳۴۱ دوران تأسیس بانک و تثبیت اقتصاد بوده، سال‌های ۱۳۴۲ تا ۱۳۴۹ دوران توسعه اقتصاد و سال‌های ۵۰ تا ۵۷ دوران رونق نفت بوده است. نکته جالب توجه اینجاست که مهران صادقانه اقرار کرده سیاست‌های پولی در دهه ۴۰ با موفقیت و در دهه ۵۰ با عدم توفیق مواجه شده‌است. نرخ بهره واقعی که در دهه ۴۰ معمولاً مثبت بود، در دهه ۵۰ منفی شد که دلیل آن تورم بالا بود. رشد بالای نقدینگی در آن دوران به سبب بیشتر بودن ریال تزریقی به اقتصاد نسبت به منابع ریالی لازم جهت واردات، موجب افزایش تورم شد و البته افزایش نرخ بهره نیز امکان‌پذیر نبود. در این دوران سرمایه‌گذاری به سمت ارز و زمین منحرف شد. به صورت کلی در یک نگاه جامع و بی‌طرفانه، در این دوره نیز اقدامات زیادی در راستای توسعه کشور صورت گرفت که شاید برخی با توفیق همراه نشد.

اقتصاد کلان

کدام کالاهای صنعتی ایران بیشترین صادرات را دارند؟

صادرات در بخش رادیو، تلویزیون و وسایل ارتباطی بیشترین میزان رشد مثبت و صادرات سایر تجهیزات جابه‌جایی طبقه‌بندی‌نشده بیشترین میزان رشد منفی را در بخش صادرات صنعتی کشـور طی نیمه نخست سـال جاری به خود اختصاص دادنـد. میزان صادرات صنعتی کشـور در شـش ماهه نخست سـال جاری معادل ۷۶۵۴ میلیـون دلار بوده که در قیاس با مدت مشـابه سال گذشـته که ۷۴۶۱ میلیون دلار صادرات صنعتی صـورت گرفته با رشـد ۲.۶درصـدی روبه‌رو بوده اسـت. در میان مهم‌ترین اقلام صنعتی صادراتی سـاخت رادیو، تلویزیون، وسایل ارتباطی با ۱۵۹درصد رشـد در رتبـه اول قرار گرفته و بـه رقمی معادل ۶.۶ میلیون دلار رسیده است. این در حالی است که میزان صادرات رادیو، تلویزیون، وسایل ارتباطی در شش ماهه نخسـت سال گذشـته رقمی معادل ۲.۵ میلیون دلار بوده اسـت. پس از آن کاغذ و محصـولات کاغذی در شش ماهه نخست سـال جاری رشدی ۷۱.۹درصدی در صـادرات روبه‌رو شـده و از رقـم ۲۶.۶میلیون دلار در مدت مشـابه سال قبل به ۴۵.۷میلیون دلار رسیده است. به گزارش ایسـنا، صادرات مبلمان و مصنوعات طبقه‌بندی‌نشده تولیدی نیز در شش ماهه نخست سال جاری با ۷۵درصدی روبه‌رو شده و از ۱۵.۹ میلیون دلار در شـش ماهه نخست سال گذشـته به ۲۷.۹ میلیون دلار در مدت مشـابه سـال جاری رسیده است. طبق اطلاعـات ارائه‌شـده از سـوی وزارت صنعت، معدن و تجارت به ایسنا، صادرات محصولات تولیدشده از تنباکو و توتون نیز در شـش ماهه نخست سال ۱۳۹۵ معادل ۰.۳ میلیون دلار بوده که در مدت مشـابه سال جاری به ۰.۵ میلیون دلار افزایش یافته تا شـاهد رشد ۵۰.۲ درصدی در این بخش باشـیم. درخصوص بخش‌هایی که با رشـد منفی در میزان صـادرات صنعتی مواجه شـده‌اند باید به صادرات کالاهای تجهیزات جابه‌جایی طبقه‌بندی‌نشـده با رشد منفی ۶۴.۵ درصدی در رتبه اول اشاره کرد، چراکه این بخش در شش ماهه نخست سال ۱۳۹۵ صادراتی ۸.۹ میلیون دلاری داشته که در مدت مشـابه سـال جاری به ۳.۱ میلیون دلار رسیده اسـت. پس از آن در حوزه وسایل نقلیه موتوری، تریلر و نیم‌تریلر نیز با رشـد منفی ۲۴.۶درصدی در صادرات روبه‌رو هسـتیم؛ به گونه‌ای که میزان صادرات در این بخش طی شش‌ماهه نخست سال گذشته معادل ۶۳.۴ میلیون دلار بوده بـه ۴۷.۹ میلیون دلار کاهش یافته است. صادرات محصولات فلزی فابریکی تولیدشده به جز ماشـین‌آلات و تجهیزات نیز سومین بخشی است که از لحاظ کاهش صادرات با رشد منفی ۱۷.۹درصدی روبه‌رو شـده و از ۲۰۶.۳ میلیون دلار در شـش ماهه نخسـت سـال ۱۳۹۵ به ۱۷۰.۱ میلیون دلار در شش ماهه نخست سال جاری رسیده است.

متروی پردیس از بودجه جا ماند

طی بررسـی‌ها از لایحه بودجه ۱۳۹۷ هیچ ردیف بودجه‌ای برای اجرای پروژه متروی تهران ـ پردیس اختصاص نیافته است. با وجود تکمیل حدود ۲۵هزار واحد مسـکن مهر پردیـس و تکمیل ۳۰ هزار واحد دیگر تا ابتدای سال آینده که احتمالا با اسکان نیمی از افق جمعیتـی پردیس همراه خواهد بود، ضرورت آغاز پروژه متروی پردیس احساس می‌شود؛ اما طی بررسـی‌ها هیـچ ردیفی برای این منظـور در لایحه بودجـه ۱۳۹۷ پیش‌بینی نشـده اسـت. به گزارش ایسـنا، متروی پردیس مراحل مطالعاتی خود را طی کرده و با وجـود آزادراه پردیس و همچنین بزرگراه رودهن، احتمـال قریب به یقین این محور در آینده نزدیک با مشـکل ترافیک روبه‌رو خواهد بود. با این حـال آغاز پروژه خط ریلی این مسـیر در هاله‌ای از ابهام قرار دارد. شنیده‌ها حاکی از آن است که شرکت عمران آمادگی داشـته بخش عمده‌ای از رقم حدود ۱۵۰۰ میلیـارد تومانی اجرای پروژه متروی پردیس را از طریـق منابـع داخلی، تهاتر زمین و مشـارکت بین‌المللـی تامیـن کنـد. ظاهرا در ایـن خصوص صحبت‌هایی نیز با ژاپنی‌ها و آلمانی‌ها انجام شده اما عدم پیش‌بینی بودجه در سال آینده همه برنامه‌ها را نقش بر آب می‌کند. مدیرعامل شـرکت عمران شهر جدیـد پردیس در این خصوص به ایسـنا، گفت: فاز اجرایی متـروی پردیس قرار بود سـال آینده انجام شـود. مدیرعامل شرکت عمران نیز بارها عنوان کرد با توجه به روند افتتاح‌ها و جمعیت‌پذیری پردیس در آینده نزدیک، نیاز به خط ریلی به شـدت محسوس خواهد شد. سعید غفوری افزود: مطالعات قطار برقی تهران ـ پردیس طی سـال‌های گذشـته انجام شده اسـت. این طـرح دارای مجوز ۲۱۵ از سـال ۱۳۹۱ است و قرار بود که پس از اتمام مطالعات، در بودجه سـال ۱۳۹۷ ردیف اجرایی بگیرد که متاسـفانه این مهم در لایحه پیشـنهادی سـازمان برنامه و بودجه صـورت نگرفته و عملا برای سـال آینـده هیچ‌گونه ردیفی به قطار شـهری تهـران ـ پردیس اختصاص داده نشـده است. غفوری تصریح کرد: با توجه به بار ترافیکی تهران ـ شمال و نیز اتوبان تهران ـ پردیس که باعث آلودگی هوا می‌شود خواهشمندیم سازمان برنامـه و بودجه و نمایندگان محترم اسـتان تهران در مجلس شـورای اسـلامی در فرصت باقی‌مانده تا نهایی‌شدن لایحه بودجه اقدامات لازم را برای تامین بودجه مترو انجام دهند.

معاون اول رئیس‌جمهور تأکید کرد

بانک‌ها در پرداخت تسهیلات به واحدهای تولیدی سختگیری نکنند

جلسـه بررسـی مسـائل و مشـکلات بانکـی ظهر دوشـنبه به ریاسـت معاون اول رئیس‌جمهـور برگزار شـد. به گزارش «فرصت امروز» از پایگاه اطلاع‌رسانی معاون اول رئیس‌جمهوری، اسحاق جهانگیری در این جلسه با اشـاره به دستاوردهای سال گذشته دولت در اجرای برنامه رونق تولید و کمـک به واحدهای تولیـدی کوچک و متوسـط، گفت: در سال ۹۵ دستاوردهای خوبـی در زمینه رونق بخش تولید حاصل شـد و باید تلاش کنیم که کارنامه سـال ۹۵ در سـال ۹۶ نیـز تکرار شـود. معاون اول رئیس‌جمهـور با قدردانی از تلاش‌ها و زحمات نظام بانکی کشـور به‌خصوص در زمینه ارائه تسهیلات به واحدهای تولیدی کوچک و متوسـط و نیز تکمیل طرح‌های نیمه تمام، اظهار داشـت: بخش مهمی از وظایف تأمین منابع مالی در اقتصاد کشور بر دوش نظام بانکی است. البته نظام بانکی با مشکلات و گرفتاری‌های متعددی روبه‌رو اسـت که دولت از این مسائل آگاهی دارد و در آینده نزدیک جلسـه‌ای برای بررسی این مشـکلات برگزار خواهیم کرد. وی با تأکید بر اینکه دسـتاوردهای سال ۹۵ در زمینه کمک به واحدهای تولیدی کوچک و متوسط و تکمیل طرح‌های نیمه تمام که از مصوبات ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی بود، باید در سـال جاری نیز تکرار شـود، تصریـح کرد: برای تحقـق این هدف مهم این اسـت که مدیران کشـور مصمم پای کار بایستند و برای رفع مشکلات و مسائل کشور تصمیم‌گیری کنند.

تسهیل و رفع موانع تولید

جهانگیـری بـا اشـاره بـه دلایـل تصمیم‌گیری سال گذشته برای کمک به واحدهای تولیدی مشکل دار، خاطرنشان کرد: هدف اصلی از کمک به این واحدها ایـن بود که به دلیل شـرایط نامناسـب اقتصادی کشـور در سـال‌های ۹۰ و ۹۱ که باعث شد بخش تولید با رکود مواجه شود و شـرایطی نظیر تغییرات نرخ ارز، تحریم‌ها و سـایر مشکلات اقتصادی که خارج از اراده مدیران بنگاه‌های اقتصادی بود، بر واحدهای تولیدی تحمیل شـده بـود و به همین دلیل بر اسـاس مقررات بانکـی، واحدهـای تولیدی کـه دارای چک برگشـتی و معوقـات بانکی بودند نمی‌توانستند تسـهیلات دریافت کنند، از ایـن رو در سـتاد فرماندهـی اقتصاد مقاومتی تصمیم گرفته شـد کارگروهی در سطح ملی و اسـتانی برای تسهیل و رفع موانـع تولید ایجاد کند تا واحدهای تولیدی که به دلیل شـرایط بد اقتصادی کشـور با مشـکل روبه‌رو شـده بودند و قابلیت احیا و بازگشـت به بازار داشتند، بتواننـد از تسـهیلات بانکـی برخوردار شوند. معاون اول رئیس‌جمهور ادامه داد: البته همانطور که بارها اعلام شد، اغماض و چشم‌پوشـی در خصـوص این‌گونـه واحدهـای تولیـدی بـه معنای سـلب اختیار بانک‌ها نبـود چراکه از بانک‌های عامل خواسـتیم در صورتی‌که یک واحد تولیدی را مسـتحق دریافت تسـهیلات نمی‌دانند و بررسی‌های کارشناسی بانکی حکایت از عدم توانایی یک واحد تولیدی برای احیـاء دارد می‌تواننـد از پرداخت تسـهیلات به آن خودداری کنند اما در عیـن حال از بانک‌ها خواسـته شـد که پاسخی صریح و شـفاف به کارگروه‌های تسـهیل و رفع موانع تولید اعلام نمایند و دلایل عدم پرداخت تسهیلات را بازگو کنند.

تکمیل طرح‌های نیمه تمام

جهانگیـری در ادامـه بـا اشـاره بـه برنامـه دولت بـرای اسـتمرار کمک به واحدهـای تولیدی کوچک و متوسـط و تکمیل طرح‌های نیمـه تمام، از مدیران بانک‌های عامل خواست که ضمن رعایت اصـول بانکداری و مقررات، سـختگیری بیش از اندازه انجـام ندهند و در تعیین وثائق و دریافت اسـتعلام‌ها تا جایی که مقدور اسـت کارها را روان‌سـازی کنند. جهانگیـری افـزود: با توجه به یکسـان بـودن قوانیـن و مقـررات بانکـی بعضاً شاهد این موضوع هسـتیم که بعضی از مدیران بانک‌ها نهایت تلاش را می‌کنند تا مشکلات بر سـر راه اعطای تسهیلات بانکی به بنگاه‌هـای اقتصادی را برطرف کنند اما متأسفانه برخی مدیران بانک‌ها هم هسـتند آن‌طور کـه باید انگیزه حل مشـکلات را ندارند و با اتـکا به مقررات موجود تلاشـی در جهت بازشدن گره‌ها انجـام نمی‌دهنـد. وی با اشـاره به آمار کلی عملکرد و طرح رونق تولید در سال ۹۶، گفت: آمارها نشان می‌دهد عملکرد طرح رونق تولید در سال جاری پایین‌تر از سـطح انتظارات بوده که البته بخشی از ایـن عـدم توفیـق می‌توانـد به‌دلیل تغییـرات مدیریتـی در دولت باشـد که باعث کندشدن برنامه‌ها شده است. البته براسـاس گزارش‌ها در یکی دو ماه اخیر عملکـرد طرح رونق تولیـد بیش از صد درصد رشـد داشته اسـت که این نشان می‌دهد اراده‌ای جـدی در میان مدیران شـکل گرفتـه و امیـدوارم در ماه‌هـای باقیمانده از سال شـاهد تحول و جهش مثبـت در کمک به واحدهـای تولیدی کوچک و متوسـط و تکمیـل طرح‌های نیمه تمام در کشـور باشـیم. معاون اول رئیس‌جمهـور از وزارتخانه‌های صنعت، معـدن و تجـارت و جهـاد کشـاورزی، اسـتانداران و بانک مرکزی خواسـت با جدیت هرچه بیشتر در طرح رونق تولید فعال شـوند و از مدیران بانک‌های عامل نیز خواسـت که از مدیـران زیرمجموعه خود بخواهند که میزان سـخت‌گیری را ضمن رعایت مقـررات به حداقل ممکن کاهش دهند. وی افزود: اگر همه مدیران با جدیت پای کار باشـند و اراده و انگیزه کافی وجود داشته باشد، در سال ۹۶ نیز دستاوردهای خوب و ماندگاری در طرح رونق تولید خواهیم داشت.

پرداخت تسهیلات به بنگاه‌های کوچک و متوسط مشروط به توانایی آنان

وزیـر صنعـت، معدن و تجـارت نیز در این جلسـه گزارشی از برنامه رونق تولید و تعیین‌تکلیف واحدهای تولیدی مشکل‌دار بـا هدف فعال کـردن آنها ارائـه کرد و به تشریح آمار کلی عملکرد طرح رونق تولید در سـال ۹۶ و تعداد واحدهای تولیدی که برای دریافت تسـهیلات ثبت‌نام کرده‌اند، پرداخـت. شـریعتمداری افـزود: وزارت صنعت، معدن و تجارت دسـتورالعملی را به کارگروه‌های تسهیل و رفع موانع تولید استان‌های سراسر کشور ابلاغ کرده که بر اساس آن پرداخت تسهیلات به بنگاه‌های کوچک و متوسط مشروط به توانایی آنان در فـروش محصولات و وجود بازار باشـد. رئیس کل بانک مرکزی نیز در این نشست گزارشی از میزان تسهیلات بانکی پرداخت شـده در سـال جاری ارائه کـرد و افزود: امسال تا پایان آبان ماه، ۳۵۷ هزار میلیارد تومان تسـهیلات در نظام بانکی پرداخت شده که نسبت به دوره مشابه سال قبل از ۹.۵ درصد رشد برخوردار بوده است.

برنامه خروج از رکود، رونق بخش تولید و افزایش سرمایه‌گذاری

در این جلسـه رئیس سازمان برنامه و بودجه کشـور هم با تأکید بر اینکه طرح رونق تولید فقط پرداخت تسـهیلات به واحدهای تولیدی نیسـت، گفت: در این طرح برنامه خـروج از رکود، رونق بخش تولیـد و افزایـش سـرمایه‌گذاری دنبال می‌شـود و باید دقت داشـته باشیم که تسـهیلات به واحدهایی پرداخت شوند که قادر باشـند تثبیت شغل و یا اشتغال جدید ایجاد کنند. در این جلسه که وزیر امور اقتصادی و دارایی، مشاور اقتصادی رئیس‌جمهـور، رئیـس اتـاق بازرگانـی ایران و برخی مدیـران عامل بانک‌ها نیز حضـور داشـتند، گزارشـی از آمار کلی عملکرد طـرح رونق تولید درسـال ۹۶ از سـوی نماینـده وزارت صنعت، معدن و تجارت ارائه شـد و پیشـنهاداتی برای بهبود عملکرد در اجرای این طرح مطرح گردید. در ادامه این جلسه مدیران عامل بانک‌ها نیز به تشریح مسائل و مشکلات خـود پرداختنـد و گزارشـی از اقدامات صورت گرفته و برنامه‌های در دست اجرا برای اجرای طرح رونق تولید در سال ۹۶ ارائه کردند.

حمل‌ونقل ریلی

مدیرعامل راه‌آهن خبر داد

دولت در برنامه ششم ۱.۵ میلیارد دلار در حمل و نقل ریلی سرمایه‌گذاری می‌کند

مدیرعامل راه‌آهن ایران گفت در برنامه ششم توسعه دولـت ۱.۵ میلیـارد دلار در زیرسـاخت‌های صنعت حمـل و نقل ریلـی سـرمایه‌گذاری می‌کند. سـعید محمدزاده روز دوشنبه در حاشیه امضای قرارداد تأمین مالـی ۳ میلیارد یورویی بین ایران و روسـیه در زمینه حمل و نقل ریلی افزود: دولت به توسـعه حمل و نقل ریلی توجه ویژه‌ای دارد و با گشـایش اعتبارات اسناد، برقی کردن مسـیر ریلی تهران - مشـهد از پنجشنبه گذشته آغاز شده است. وی افزود: در پایان برنامه ششم توسعه باید سهم حمل و نقل ریلی در جابه‌جایی کالا به ۳۰درصد و در بخش مسافری به ۲۰ درصد افزایش یابد و ما امیدواریم با افزایش سرمایه‌گذاری‌ها، به این هدف مهم دسـت پیدا کنیم. محمدزاده با اشـاره به امضای قـرارداد ۳ میلیارد یورویی بین ایران و روسـیه اظهار داشـت: از طریق این خط اعتباری به کمک سازندگان داخلی و مشارکت شرکت‌های روسی تعداد زیادی واگن باری و مسافری و لوکوموتیو در کشور تولید می‌شود و در مرحله نخست تولید ۶هزار واگن باری در سه شرکت واگن‌سازی پارس، واگن‌سازی کوثر و واگن‌سازی فولاد درخشان آغاز می‌شـود. همچنین رئیس هیأت‌مدیره مرکز توسعه تجارت روسیه نیز در این مراسم گفت: این مرکز از هرگونه سرمایه‌گذاری در ایران حمایت می‌کند و شـاهد امضای قـرارداد ۳میلیارد یورویـی در تهران هستیم. «پیتر فرادکوف» افزود: هدف ما از امضای این قرارداد ساماندهی انواع سرمایه‌گذاری شرکت‌های روی در ایران است تا بتوانیم به صورت مشترک این واگن‌ها و لوکوموتیوها را برای توسـعه حمل و نقل ریلی ایران سریع‌تر تولید کنیم. به گزارش ایرنا، وی تأکید کرد: با امضای این قراردادها و حمایت‌های مالی همکاری‌های دو کشور ایران و روسیه در بخش‌های مختلف اقتصادی بیش از پیش تقویت خواهد شـد. ایران و روسـیه روز دوشـنبه دو سـند همکاری به ارزش ۳میلیـارد یورو برای سرمایه‌گذاری در تولید واگن و لوکوموتیو به امضا رسـاندند؛ در این قرارداد که بین راه‌آهن ایران و مرکز توسعه تجارت روسیه و شرکت بیمه اعتباری روسیه به امضا رسید، طرف روس مبلغ ۳میلیارد یورو برای تولید مشترک واگن، لوکوموتیو و تجهیزات مورد نیاز شبکه حمل و نقل ریلی اختصاص می‌دهد.

خبرنامه

مدیرعامل بانک ملت خبر داد

با دستور وزیر اقتصاد سهام بانک ملت در بیمه آسیا واگذار می‌شود

مدیرعامل بانک ملت از واگذاری سهام این بانک در شرکت بیمه آسیا در آینده‌ای نزدیک خبر داد.

بـه گزارش روابط عمومـی بانک ملت، دکتر محمد بیگدلی با اشـاره به سهم حدود ۲۰درصدی این بانک در شرکت بیمه آسیا اعلام کرد که بانک ملت با هدف اجرای منویات رئیس‌جمهوری و دستور اکید وزیر امور اقتصادی و دارایی در اجرای قانون رفع موانع تولید که یکی از بندهـای آن واگذاری‌های املاک و دارایی‌های مازاد بانک‌ها است، فروش این املاک و دارایی‌ها را در دستور کار قرار داده و در نخستین اقدام، فروش سهام خود در شرکت بیمه آسیا را در اولویت قرار داده است.

وی ادامـه داد: گـروه مالی ملت به عنـوان متولی این سـهام، اقدامـات اولیه را برای فـروش این بلوک ۲۰درصدی شروع کرده است که امیدواریم این عرضه با بهترین شرایط، صورت گیرد.

مدیرعامل بانک ملت با بیان این نکته که این بانک، ۱۰درصد از سـهام شـرکت به پرداخت را نیز در بازار سرمایه واگذار کرده است، اعلام کرد که بخش دیگری از سـهام این شـرکت به صورت بلوکـی در آینده‌ای نزدیک عرضه خواهد شد، ضمن اینکه واگذاری تعداد دیگری از شـرکت‌های بانک نیز در دسـتور کار قرار گرفته است.

دکتر بیگدلی با اشـاره به فـروش حدود ۳۵۰ مورد از امـلاک مازاد و پروژه‌های بانک ملت در هشـت ماه ابتدایی امسـال، تأکید کرد: خوشـبختانه این بانک از سـال‌های گذشته این فرآیند را شروع کرده و در سال جاری به ویژه پس از دریافت دستور وزیر امور اقتصادی و دارایی، به این موضوع سرعت بخشیده است.

وی به تشکیل کارگروه‌های ویژه برای فروش املاک و دارایی‌های مازاد در بانک ملت اشاره کرد و گفت: این کارگروه‌ها پیگیری‌های جـدی را در این زمینه انجام داده‌اند که خوشبختانه نتایج خوبی به دست آمده است که اثـرات آن را در عملکرد بانک در آینده مشـاهده خواهیم کرد.

مدیرعامل بانک ملت، واگذاری این املاک و دارایی‌ها را باعـث جلوگیـری از تحمیل هزینه‌های سـنگین نگهـداری آنها، افزایش نقدینگـی بانک جهت اعطای تسهیلات در بخش‌های مختلف اقتصادی و همچنین در راسـتای تحقق شـعار «اقتصاد مقاومتی: تولید – اشتغال» خواند و گفت: این واگذاری‌ها بی‌تردید، اثرات مثبتی را روی سودآوری بانک خواهد داشت.

وی روند وصول مطالبات بانک ملت را رضایت‌بخش خوانـد و گفت: باتوجه به اینکه بخشـی از دارایی‌های بانک‌ها در بخش مطالبات معوق قفل شده است و این دارایی‌ها جزو دارایی‌های سـمی نظام بانکی محسوب می‌شـود، بانک ملت پیگیری و وصول این مطالبات و تبدیـل آن به منابع مولد را در دسـتور کار جدی قرار داده و تاکنون نیز در این زمینه به موفقیت‌های خوبی دست یافته است.

به گفته وی، هم‌اکنون نسبت مطالبات به تسهیلات در بانک ملت به درصد خوبی رسـیده که به مراتب از میانگین شبکه بانکی کشور پایین‌تر است.

دکتر بیگدلی، بـه افزایش قابل قبول عملیات ارزی بانک ملت در سال جاری هم اشاره کرد و اظهار داشت: عملکرد ارزی این بانک تا پایان آبان ماه سـال جاری به حدود ۸میلیارد دلار رسـیده که نشان‌دهنده رشد ۱۰۶درصـدی در تعداد و رشـد حدود ۲۰درصدی در مبلغ حواله‌ها و گشایش اعتبارات اسنادی دارد.

به گفته دکتـر بیگدلی، روابط کارگزاری بانک ملت نیز بـا ۲۰درصد رشـد، از ۱۳۹ بانک بـه ۱۶۷ بانک افزایش یافته است.

وی پیش‌بینی کرد که بـا توجه به برنامه‌ریزی‌های صـورت گرفته، بانک ملت در بخش ارز با رشـد قابل توجهی نسبت به پایان سال گذشته، روبه‌رو خواهد شد.

ماجرای خرید و فروش سکه‌های تقلبی در بازار ادامه دارد

طلا یا مس؟

شاید چندین سال است که بحث خرید و فروش سـکه‌های تقلبی در بازار مطرح می‌شـود، با این وجـود همچنان به نظر می‌رسـد عزمی جدی بـرای جمع‌آوری این سکه‌ها و برخورد با این مشکل وجود ندارد.

به گـزارش ایسـنا، در مـوارد متعدد شـهروندان با این مشکل مواجه شده‌اند که حتی گاه به هنگام خرید از واحدهایی که دارای پروانه صنفی هستند سکه‌هایی تقلبـی به آنها فروخته می‌شـود. در این میان اتحادیه‌های صنفی نیز دائما بر این نکته تأکیـد دارند که مـردم باید خرید خـود را از واحدهـای دارای پروانه انجام دهند تا کمترین مشـکل برای آنها ایجاد شـود. اکنون حتی برخی از صرافی‌های میدان فردوسـی نمونه‌هایی از سکه‌های تقلبـی را روی شیشـه‌های خوب نصب کرده‌انـد تا مردم دقت بیشـتری به این موضـوع داشـته باشـند، امـا همچنان مسـئولان اتحادیه‌های طـلا و جواهر بر ایـن نکته تأکید دارند که «سـکه تقلبی نداریم.»

مردم عادی نمی‌توانند سکه تقلبی را تشخیص دهند

محمـد محمدولـی، رئیـس اتحادیه فروشـندگان طلا و جواهر درباره فروش سـکه‌های تقلبـی اظهـار کـرد: چیزی به عنـوان سـکه تقلبی وجود نـدارد و ما چنین سـکه‌ای نداریـم. حال ممکن اسـت از دیـدگاه غیرکارشناسـی گاه چنین بحث‌هایی مطرح شـود، اما از دید حرفـه‌ای برخـی اصطلاحـات داریم که ممکن اسـت افرادی که اهل فن نیستند متوجه آنها نشوند.

وی افزود: گاه ممکن اسـت سکه‌هایی که به فروش می‌رسد از نظر وزن یا عیار مشـکل داشـته باشـند. اما تقلب یعنی اینکه سـکه‌ای که می‌خرید طلا نباشد و از مس یا بدل تهیه شده باشد و براساس ظاهر قادر به تشخیص آن نباشید.

رئیـس اتحادیـه فروشـندگان طلا و جواهر اظهار کرد: برای تشـخیص چنین سـکه‌هایی اعضـای متبحر ایـن صنف متوجـه موضـوع خواهند شـد، اما این مسـئله به گونه‌ای نیست که افراد عادی هم بتوانند آن را تشخیص دهند.

در واحدهـای صنفی مجاز سـکه غیر اصل فروخته نمی‌شود

محمـد ولـی ادامه داد: نکتـه دیگری کـه باید به آن توجه کرد این اسـت که ضرب و توزیع سکه در اختیار اتحادیه ما قرار ندارد. حال ممکن است در صنف ما هم مانند تمام اصناف دیگر تعداد بسـیار اندکی که شـاید عدد آنها به انگشـتان یک دست هم نمی‌رسـد، شیطنت‌هایی کنند، اما نمی‌تـوان اینگونه گفت که در واحدهای مجـاز صنفی سـکه غیراصل فروخته می‌شود.

وی تأکیـد کرد: مـا بارهـا و بارها به مردم تذکر داده و از آنها خواسـته‌ایم که حتما برای خرید طلا به واحدهای صنفی مراجعه کنند و توجه داشـته باشـند که واحدهـای مربوطـه دارای پروانه‌هـای کسب باشند.

محمدولی افـزود: البتـه در ارتباط با سـکه گاه ممکن اسـت برخـی افراد به شـکل سـرپایی یا دلال مانند به فروش سـکه بپردازنـد و آنچه ارائـه می‌کنند، رقمی بیـن دو تا ۱۰ هزار تومان ارزان‌تر از واحدهای صنفی باشـد، اما مردم باید به این نکته توجه کنند که در بسـیاری مـوارد مشـکلاتی که درباره سـکه‌های غیراصـل ایجـاد شـده به همیـن افراد مربوط می‌شـود، درحالی‌کـه اگر خرید مـردم از واحدهای صنفـی صورت گیرد حتـی در صـورت بـروز مشـکل امکان پیگیری آن وجود خواهد داشت.

رئیـس اتحادیـه فروشـندگان طلا و جواهـر همچنین بـه ارائـه توضیحاتی دربـاره وضعیـت نظـارت بـر بـازار طلافروشـان پرداخـت و گفـت: مـا در اتحادیـه خود بازرسـانی داریم و به‌طور مداوم ماهانه واحدها را مورد بازرسی قرار می‌دهیم. براین اسـاس در واحدی تقلب یا تخلف صورت گیرد طبق قانون با واحد مربوطه برخورد خواهد شد، اما همچنان در ارتباط با فروشندگان سرپایی ما قادر به انجام پیگیری نیستیم.

وی تأکید کرد: همانطور که اشاره شد هیچ صنف و رسـته‌ای نیست که در آن عده‌ای تخلف نکنند. ما هم نمی‌خواهیم بگوییـم که تمـام واحدهـای صنفی ما بدون ایراد هسـتند، چراکـه به هر حال ممکن است درصد بسـیار بسیار اندکی دارای پروانـه کسـب بوده و جـزو افراد سـودجو محسوب شـوند، اما به هرحال واحدهـای صنفی مورد رصد و بازرسـی قرار می‌گیرند و اینگونه نیست که از خطا و تخلف آنها به‌راحتی گذر شود.

رئیـس اتحادیـه فروشـندگان طلا و جواهر در پایان خاطرنشـان کرد: درصد تخلفـات صـورت گرفته در بـازار صنف طلافروشـان حداقلی اسـت، اما با توجه به اینکـه از این صنـف و صنعت انتظار نمی‌رود تقلب داشته باشند ممکن است کوچک‌ترین موضوعی بازتاب گسـترده پیـدا کند، اما باید توجه داشـت که این موضوعات حداقلی است و به خصوص در ارتبـاط با اعضای صنف خیلی کم چنین اتفاقاتی رخ می‌دهد.

هیچ شکایتی از طلافروشی‌ها نداشته‌ایم

از سـوی دیگر پیگیری این موضوع از سوی مسئول بازرسی اتاق اصناف گویای آن اسـت کـه تاکنـون مشـکلی جدی از سـوی مردم در این باره اعلام نشـده اسـت که البته این موضـوع خود جای سـؤال دارد چرا که در شرایط فعلی عدم اعتراض مردم به معنای وجود نداشـتن مشـکل نبوده و اینگونه به نظر می‌رسد که یـا شـهروندان از راه‌هـای پیگیری موضوع بی‌اطلاع هسـتند و یا امیدی به پیگیری موضوع ندارند.

حسـین درودیـان در پاسـخ بـه این سـؤال که در بازرسـی‌های انجام شـده از واحدهای طلافروشـی چـه میزان از تقلب و تخلف مشاهده شده، اظهار کرد: تاکنون مـا هیچ شـکایتی از صنف طلا نداشـته‌ایم. این اتفاق در شـرایطی رخ می‌دهد که اگر مردم شـکایات خود را با سـامانه ۱۲۴ یا سازمان صنعت، معدن و تجـارت هم در میان بگذارند به ما ارجاع داده می‌شود.

وی همچنیـن اظهـار کـرد: البته در گذشـته گشت‌های مشـترک بازرسی را بـا همراهـی همکارانـی از اتحادیه طلا و جواهـر داشـتیم که مدتی اسـت این گشت‌ها برگزار نشده است، از سوی دیگر بازرسان اتاق اصناف با توجه به تخصصی بودن موضوع به تنهایـی نمی‌تواند برای بازرسـی به این واحدهـا مراجعه کنند، چـرا که پیگیری ایـن موضوعات نیاز به کار کارشناسـی دارد اما به هر صورت با تمام این شـرایط هیچ‌گونه شـکایتی از فعالان این عرصه نداشته‌ایم.

پیـش از این حجـت شـفائی رئیس اتحادیـه تولیدکنندگان و صادرکنندگان طلا و جواهر دراین‌باره گفته بود به‌عنوان فردی که سـال‌ها در ایـن صنف فعالیت کـرده‌ام، به هیـچ عنوان بحـث فروش سـکه‌های تقلبی را قبول نـدارم و تأیید نمی‌کنم. همانند طلا که ذات پاکی دارد همکاران ما نیز افرادی پاکدست و متعهد هسـتند و افـرادی که شـرایط دریافت پروانـه کسـب را دارند هیـچ‌گاه اعتبار خود را زیر سوال نمی‌برند و برای سودی اندک اعتبـار خـود را قربانی‌نمی‌کنند، چراکـه در این صنف، اعتبـار حرف اول و آخر را می‌زند.

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۵۴,۴۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۷,۹۰۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۳۶۱,۰۰۰	
سکه طرح جدید	۱,۳۸۷,۷۰۰	▲
نیم سکه	۶۸۷,۰۰۰	
ربع سکه	۳۹۷,۷۰۰	
سکه گرمی	۲۶۶,۰۰۰	

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۱۷۸	▼
یورو اروپا	۵,۰۰۶	▲
پوند انگلیس	۵,۷۱۹	▼
درهم امارات	۱,۱۶۱	

بانک‌نامه

رئیس مرکز مطالعات و نوآوری بانک انصار به عنوان پژوهشگر برتر بانکی انتخاب شد

هفتمین مراسم بزرگداشـت هفته پژوهش‌وفناوری باحضور رئیس‌کل بانک مرکزی، مدیران شـبکه بانکی، مدیرعامـل بانـک انصار، رئیـس پژوهشـکده پولی و بانکی، اسـاتید و محققان این حوزه روز سه‌شـنبه ۲۱ آذرماه سـال‌جاری در محل بانک مرکـزی برگزار و به پژوهشـگران برگزیده جوایزی به رسم یادبود اهدا شد. به گـزارش اداره‌کل روابط‌عمومی‌وتبلیغات بانک انصار، در ابتدای این مراسم، علی دیواندری رئیس پژوهشکده پولی و بانکی با ارائه گزارش عملکرد پژوهشکده، به نقش پژوهش در تدوین سیاست‌های اقتصادی، مالی و پولی و تأثیر آنها بر تصمیم‌گیری مسئولان اشاره و بیان کرد: نظام بانکی کشور جز از طرق علمی وپژوهشی قابل اداره و اصلاح نیسـت و با توجه به عـدم تعادل کنونی نظام بانکی، پژوهشـکده پولی و بانکی می‌کوشد تا با اتکا به یافته‌های پژوهشی و کمک مسئولان بانکی، به اصلاح حرکت اقتصادی کشور کمک کند. در ادامه این مراسم، ولی‌الله سـیف رئیس‌کل بانک مرکزی طی سـخنانی، تمرکـز بر پژوهش‌هـای کاربردی را یک نیاز اساسـی نظام بانکی دانسـت و گفت: باید از ظرفیت‌های علمی وپژوهشـی کشـور و صاحب‌نظران عرصه پولی وبانکی برای اصلاح روندهای کنونی حداکثر استفاده را کرد.

آگهی فراخوان مناقصه عمومی دو مرحله ای ۹۶/۶

نوبت اول

سازمان راهداری و حمل و نقل جاده ای
اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی

اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی در نظر دارد انجام پروژه های به شرح جدول ذیل را از طریق مناقصه عمومی به شرکتهای واجد شرایط واگذار نماید .

مهلت دریافت اسناد مناقصه : از تاریخ ۱۳۹۶/۹/۲۸ تا پایان وقت اداری ۱۳۹۶/۱۰/۵ می باشد.

نحـوه دریافـت اسـناد مناقصـه : از طریـق سـامانه تـدارکات الکترونیکـی دولـت (سـتاد) بـه آدرس www.setadiran.ir می باشد.

مهلت اصلاح، جایگزینی و ارسال پیشنهادها : حداکثر تا پایان وقت اداری مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۱۶ خواهد بود.

زمان بازگشایی پاکتها: بازگشایی پاکتهای الف و ب مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۱۸ ساعت ۸/۳۰ صبح و بازگشایی پاکتهای ج مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۲۰ ساعت ۸/۳۰ صبح در محل اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی می باشد.

تاریخ انتشار مناقصه در سامانه ستاد تاریخ ۱۳۹۶/۹/۲۶ می باشد.

ردیف	نام پروژه	محل پروژه	مدت (ماه)	برآورد اولیه پروژه (ریال)	نوع قیمت پروژه	مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار (ریال)
۱	تهیه و اجرای خط کشی راههای پر تردد با اولویت خطوط منقطع	حوزه استان	۱۲	۶/۶۱۳/۱۱۱/۱۲۵	راهداری ۹۶	۳۳۰/۶۵۵/۵۵۶
۲	تهیه و اجرای خط کشی حوزه استان مرکزی	حوزه استان	۱۲	۷/۱۰۵/۳۶۹/۰۸۶	راهداری ۹۶	۳۵۵/۲۶۸/۴۵۴

- نوع تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار فقط باید به یکی از صورتهای ذکر شده در بند الف ماده ۶ آیین نامه تضمین معاملات دولتی به شماره ۱۲۳۴۰۲/ت۵۰۶۵۹هـ مورخ ۱۳۹۴/۹/۲۲ باشد و در پاکت الف ارائه گردد .

- متقاضیان محترم جهت کسـب اطلاعات بیشـتر می توانند به اداره پیمان و رسـیدگی و یا به سـایت اینترنتی اداره کل راهـداری و حمـل و نقل جاده ای اسـتان مرکزی به نشـانی www.markazi.rmto.ir و یا پایگاه ملـی اطـلاع رسـانی مناقصـات بـه نشـانی http://iets.mporg.ir و یا سـامانه تـدارکات الکتریکی دولت (سـتاد) بـه آدرس www.setadiran.ir مراجعه نمایند .

ارئه کد کاربری ثبت نام در پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات جهت درج اطلاعات برنده مناقصه الزامی است.

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر درخصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکتها :

آدرس: اراک- سه راهی خمین- اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی تلفن ۷۶ – ۰۸۶۳۴۱۳۴۰۷۵ داخلی ۲۱۸۹ و ۲۱۸۲

اطلاعات تماس ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه :

مرکز تماس ۴۱۹۳۴-۰۲۱ دفتر ثبت نام ۳۳۲۴۵۲۴۸-۰۸۶ آقای لاهوتی

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۶/۹/۲۸
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۶/۹/۲۹

۸۹۱ م.الف۱۱۸۶۸۷

فراخوان آگهی ارزیابی کیفی (۳۸–۹۶)

نوبت اول

شرکت ملی گاز ایران
شرکت گاز استان کرمان
(سهامی خاص)

شرکت گاز استان کرمان در نظر دارد مناقصه ای را ، با شرایط ذیل برگزار نماید .

داوطلبان واجد شرایط دارای شناسه ملی اشخاص حقوقی ایرانی می توانند از زمان درج اولین نوبت آگهی جهت اعلام آمادگی به امور قراردادها (در ساعات اداری شنبه تا سه شنبه ۷-۱۶ و چهارشنبه ها ۷-۱۵) و دبیرخانه شرکت گاز استان کرمان واقع در بلوار ۲۲ بهمن – حد فاصل سه راه ادیب با چهار راه شعبانیه مراجعه و اسناد ارزیابی کیفی را نیز از پایگاه اطلاع رسانی مناقصات http://iets.mporg.ir دریافت و با توجه به مفاد آن مدارک مورد نیاز را تهیه ، تنظیم و تکمیل و حداکثر تا ۱۴ روز تقویمی پس از تاریخ چاپ آخرین نوبت آگهی به، دبیرخانه کمیته فنی و بازرگانی / هیئت انتخاب مشاور (اتاق ۱۰۹) تسلیم نمایند.

بدیهی است توزیع اسناد مناقصه منوط به ارزیابی کیفی مناقصه گران توسط کمیته فـنـی و بازرگانی می باشد .(نوع تضمین شرکت در مناقصه : یکی از تضامین معتبر در آیین نامه تضمین معاملات دولتی مطابق شرح مندرج در اسناد مناقصه) متقاضیان می بایست جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت www.nigc-kerman.ir و پایگاه اطلاع رسانی مناقصات http://iets.mporg.ir مراجعه و نسبت به ثبت نام در سایت پایگاه اطلاع رسانی مناقصات اقدام نمایند.

ردیف	کد فراخوان	موضوع	تعداد مرحله	تعداد نوبت	شماره مجوز	مدت زمان اجرا (روز)	مبلغ تضمین (ریال)
۱	۱/۵۰۸/۸۲۳	خدمات نگهبانی شرکت گاز استان کرمان	یک	دو	۱۳۹۶-۴۳۱۷	۳۶۵ روز	۸۲۵/۸۵۰/۰۰۰

روابط عمومی شرکت گاز استان کرمان

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۹/۲۸
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۹/۲۹

۸۸۵

گزارش بازار سهام

استراحت کوتاه مدت بازار سهام برای صعودی دوباره

شاخص کل پس از ۴ کانال‌شکنی قرمز شد

سیدمحمدصدرالغروی
sadrolgharavi@yahoo.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در پایان معاملات بیست و هفتمین روز آذر ماه سال جاری با ۱۲۳ واحد افت تا پله ۹۵هزار و ۴۷۷واحدی افت کرد. بر این اساس بورس تهران که روز یکشنبه شاهد چهارمین کانال‌شکنی شاخص کل سهام در چهار روز متوالی بود، روز دوشنبه روندی نزولی را پشت سر گذاشت. نمادهای معاملاتی سه شرکت هلدینگ نفت و گاز پارسیان با ۶۷واحد، سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات با ۵۸واحد و معدنی و صنعتی چادرملو با ۴۱واحد کاهش بیشترین تأثیر منفی را بر برآورد شاخص کل بورس به نام خود ثبت کردند. در مقابل معاملات سهام در نماد معاملاتی سه شرکت بانک ملت با ۶۱واحد، هلدینگ پتروشیمی خلیج‌فارس با ۴۵واحد و ایران خودرو با ۴۴واحد کاهش بیشترین تأثیر منفی را در محاسبه این نماگر به دوش کشیدند. شاخص بازار فرابورس نیز با رشد بیش از ۵واحدی به پله ۱۰۶۹واحدی صعود کرد. همچنین در بازار فرابورس تعداد ۵۴۴ هزار و ۳۳ سهم اوراق بهادار به ارزش ۳میلیارد و ۱۹۳ میلیون و ۶۸۲هزار ریال در بیش از ۴۸هزار نوبت معاملاتی داد و ستد شد. در معاملات بازار فرابورس نمادهای سهامی ذوب‌آهن اصفهان، گروه صنایع کاغذ پارس، آتیه داده‌پرداز با روند مثبت و نمادهای گروه سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی، کشت و صنعت شهداب ناب خراسان، فولاد هرمزگان جنوب و فرآوری زغال سنگ پروده طبس با روند منفی به کار خود پایان دادند.

انتظار تعدیل قیمت سهم براساس افزایش سودآوری شرکت‌ها

روز دوشنبه بورس تهران در حالی شاهد متعادل شدن معاملات در اغلب نمادهای معاملاتی بود که تحرک در گروه فلزات اساسی، معدنی، تک‌سهم‌های پالایشی و خودرویی‌ها قابل تأمل بود. هر چند گروه پتروشیمی‌ها همزمان با معاملات کد به کد و تغییر و جابه‌جایی‌ها در هلدینگ‌های سرمایه‌گذاری آنها این روزها با نوسان مختلفی روبه‌رو شده‌اند.

انگیزه بازارگردان‌های سهام و صندوق‌های حامی بازار از جمله صندوق‌های ثبات و توسعه برای متعادل کردن روند معاملات و لزوم اصلاح قیمت سهام باعث شد تا غلبه عرضه بر تقاضای سهام در نمادهای معاملاتی پدیدار شود. با این همه، انگیزه خرید سهام و در عین حال تلاش برای جبران بازدهی سایر صنایع از جمله صنعت خودرو باعث شده تا خریداران اغلب حقیقی سهام به گروه‌هایی که از جای‌گیری در فهرست سهم‌های شاخص‌ساز جا مانده‌اند، جلب شوند. در عین حال انتظار برای ایجاد رونق نسبی در اقتصاد سال ۹۷ ایران و بودجه انبساطی دولت باعث شده تا فعالان بازار سهام با رصد چشم‌انداز آینده، انتظار تعدیل قیمت سهم براساس افزایش سودآوری شرکت‌ها را مدنظر داشته باشند و به دنبال خرید سهم‌های جذاب و برخوردار از قابلیت تأثیر از قیمت‌های جهانی باشند.

ورود نقدینگی‌های جدید به بازار سهام

فعالان بازار سهام فارغ از افت و خیزهای شاخص کل باید توجه داشته باشند که سطح عمومی قیمت‌ها همچنان در حال افزایش است و شاهد شکسته شدن پی در پی رکوردهای بورسی هستیم. چنانکه افت روز دوشنبه چندان چشمگیر نبود و بدین ترتیب هیچ چیز از کنترل بورس تهران خارج نیست، چرا که پیش‌بینی می‌شود نماگر بازار سهام به مدد هوشیاری بازیگران خویش مقاومت‌ها و سدهای محکم پیش رو را از میان بر دارد و افق‌های روشن و قابل اعتمادی را برای سرمایه‌گذاران خویش نمایان کند. بر این اساس اصلاح روز دوشنبه بورس بدان معنا نیست که روند صعودی بورس تهران متوقف شده است، بلکه این اصلاح‌ها معمولا پس از هر رشدی اجتناب‌ناپذیر است و استراحت شاخص کل جهت کسب انرژی برای صعودی دوباره قلمداد می‌شود. از سوی دیگر، افزایش حجم معاملات بیانگر رشد ورود نقدینگی‌های جدید به بازار سهام است و همین امر ریسک‌های سرمایه‌گذاری در بورس را به حداقل کاهش می‌دهد.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار تشریح کرد

۲۵ اقدام سازمان بورس طی ۱۸ماه

نشست خبری شاپور محمدی با اصحاب رسانه صبح روز دوشنبه برگزار شد. وی در این نشست به تشریح اقدامات سازمان بورس و اوراق بهادار پرداخت و سپس به پرسش‌های خبرنگاران پاسخ داد. محمدی، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار اولین اقدام سازمان را به‌روزرسانی سامانه معاملاتی پس از ۱۰ سال عنوان کرد و گفت: از روزهای ابتدای فعالیت در سازمان، پیگیر اعتلای سامانه بودم که از روز شنبه معاملات روی سامانه به‌روزرسانی انجام می‌شود که کار بزرگی بود و شرکت فناوری کار سنگینی در این خصوص انجام داد. به گزارش «سنا»، وی در ادامه افزود: سامانه جامع نظارت بر بازار سرمایه طی هشت ماه راه‌اندازی شد و در کنار دو سامانه نظارتی فعلی آرامیس و نهان این سامانه فعالیت خود را در جهت افزایش نظارت‌ها آغاز کرد. محمدی سومین اقدام را ساماندهی بازار بدهی خواند و گفت: کاهش نرخ اوراق با توجه به تاکیدات وزیر اقتصاد مورد توجه قرار گرفت و نرخ‌هایی که عدد بالایی داشتند تا ۱۵درصد کاهش پیدا کرد. وی به معاملات اختیار خرید و فروش اشاره کرد و گفت: معاملات اختیار خرید و فروش هم‌اکنون در معاملات سهام و سکه در حال انجام است. محمدی تقویت جایگاه کالاهای کشاورزی در بورس کالا را به عنوان یک اقدام دیگر سازمان بورس عنوان کرد و گفت: سهم کالاهای کشاورزی در بورس کالا افزایش قابل توجهی داشته است.

اصلاح دستورالعمل مرتبط با توقف و بازگشایی نمادها

ششمین اقدام سازمان بورس و اوراق بهادار در این دوران روش عرضه‌های اولیه از طریق ثبت سفارش (بوک بیلدینگ) است که به گفته دکتر محمدی، برای همیشه به حرف و حدیث‌ها پایان داد البته جای پیشرفت دارد. دبیر شورای عالی بورس تصریح کرد: اصلاح دستورالعمل مرتبط با توقف و بازگشایی نمادها هفتمین اقدام سازمان در این دوران بوده که از آنجایی که باید روی سامانه جدید راه‌اندازی می‌شد انتظار می‌رود تا دو هفته آینده عملیاتی شود. بنابراین تا ۱۰ روز دیگر نمادها با دستورالعمل جدید، توقف و بازگشایی می‌شوند. وی ادامه داد: تقویت مکانیزم صندوق‌های با درآمد ثابت یکی از کارهایی بود که در این مدت انجام گرفت. پیش از این تا ۹۰درصد سپرده‌گذاری صندوق‌ها در موارد غیرسهامی بود که این نسبت هم‌اکنون به ۷۰درصد رسیده است. این حد نصاب باید به ۵۰درصد برسد و بقیه منابع باید در اوراق بخش‌خصوصی و دولتی و سهام سپرده‌گذاری شود. محمدی نهمین اقدام را ممنوعیت صدور یونیت‌های صندوق‌ها در شعب بانک‌ها دانست و گفت: خرید یونیت‌ها در شعب بانک‌ها ممنوع شد و فقط امکان فروش آن در شعب بانک‌ها مجاز است. سخنگوی سازمان بورس راه‌اندازی سامانه رصد، برقراری حد اعتباری برای کارگزاری‌ها در اتاق پایاپای را از دیگر اقدامات سازمان خواند و گفت: حد اعتباری ریسک عدم ایفای تعهد را تا حد زیادی پوشش داده است. وی خاطرنشان کرد: کاهش کارمزدهای معاملاتی برای افزایش نقدشوندگی دوازدهمین اقدام سازمان بورس و اوراق بهادار است. یکی از اقدامات در جهت رونق اقتصادی کاهش هزینه معاملات است و در این راستا با وجود اینکه مجموع کارمزدها کمتر از ۰٫۳درصد است اما از این میزان نیز کارمزدها کمتر شده است. محمدی خاطرنشان کرد: معاملات الگوریتمی و پربسامد در دنیا بسیار پرحجم است و برای اینکه معاملات از شفافیت و نقدشوندگی بیشتر برخوردار شود، فرآیند آن شروع شده است. وی ادامه داد: کاهش محدودیت‌ها برای سبدگردان‌ها و صندوق‌ها در جهت کاهش زمان برای اخذ کد مورد توجه قرار گرفت. همچنین در این راستا مجوزهای کارگزاری‌ها از ۲۳ مجوز به هشت مجوز برای بهبود کسب و کار کاهش پیدا کرد.

راه‌اندازی سایت تنقیح قوانین بازار سرمایه

محمدی شانزدهمین اقدام را افشای صورت‌های مالی ۲۳۱ نهاد عمومی غیردولتی خواند و گفت: در راستای اجرای بند ۶ قانون اصل ۴۴ به کمک مجلس هم‌اکنون ۱۰۱۵ اطلاعیه و ۴۲۵ صورت مالی از نهادهای عمومی غیردولتی منتشر شد. رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار کاهش زمان تایید صلاحیت مدیرعامل را هفدهمین اقدام سازمان خواند و در ادامه به راه‌اندازی صندوق تثبیت بازار سرمایه اشاره کرد و گفت: مطابق ماده۲۸ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر، این صندوق در شرایط خاص برای حمایت از بازار سرمایه ورود می‌کند و هم‌اکنون صندوق تثبیت آمادگی ورود به بازار را مطابق آیین‌نامه هیأت وزیران دارد. وی به تهیه لایحه اصلاح قانون بازار سرمایه اشاره کرد و گفت: امیدواریم به زودی این لایحه با تصویب در شورای عالی بورس و تصویب در هیأت وزیران به مجلس تقدیم شود، اما یکی از اقدامات موثر در حوزه قوانین راه‌اندازی سایت تنقیح قوانین بازار سرمایه است که هم‌اکنون به کمک مرکز پژوهش‌های سازمان همه قانون‌ها پس از تجمیع و ذکر تغییرات و اصلاحات در اختیار عموم قرار گرفته است. محمدی به موضوع پراهمیت فرهنگ‌سازی در بازار سرمایه اشاره کرد و با تشکر از تلاش‌های روابط عمومی سازمان بورس و اوراق بهادار از تلاش‌های رسانه‌ها و صدا و سیما در زمینه فرهنگ‌سازی قدردانی کرد و گفت: مذاکره با رسانه‌های ملی برای ساخت سریال و فیلم پس از دریافت مجوز شورای عالی بورس وارد فاز عملیاتی می‌شود. وی درباره پیگیری تبدیل عضویت سازمان بورس در آیسکو از عضو ناظر به عادی گفت: تبدیل وضعیت سازمان در آیسکو در مراحل اجرایی است و تیم تاییدکننده گزارش، در مراحل نهایی بررسی قرار دارد و امیدواریم این اقدام به زودی صورت گیرد. دبیر شورای عالی بورس به الزام شفافیت افشای ماهانه تولید و فروش اطلاعات به عنوان بیست و سومین اقدام سازمان در این دوران اشاره کرد و گفت: افشای اطلاعات واقعی زمینه دقت بیشتر را در صورت‌های مالی ایجاد می‌کند و حتی در این خصوص از کانون نهادهای سرمایه‌گذاری درخواست کردیم تحلیل صنایع به عهده رسانه‌ها گذاشته شود و مجوزی در جهت انتشار تحلیل صنایع و تحلیل شرکت داده شود. البته این اقدام نافی تحلیل سهامداران نیست. محمدی پیگیری مقابله با سایت‌هایی را که خلاف قانون و مقررات شایعاتی را مطرح کردند به عنوان بیست و چهارمین اقدام سازمان خواند و گفت: پیگیری قضایی برای برخورد با این سایت‌ها انجام و به برخی تذکر داده شد. رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار بیست و پنجمین اقدام سازمان را جلوگیری از فعالیت نهادهای غیرمجاز عنوان کرد و گفت: تمام اقدامات لازم در مراجع قضایی صورت گرفته که به بهانه‌های واهی و با اعلام نرخ‌های غیرواقعی سرمایه‌های مردم به یغما نرود و در این خصوص پیگیری قضایی می‌شود.

۵ توصیه به سهامداران

محمدی در گفت‌وگو با خبرنگاران پنج توصیه به سهامداران داشت و در این رابطه گفت: سهامداران در خرید و فروش‌ها به عوامل بنیادی دقت کنند. سودآوری، صورت مالی، چشم‌انداز شرکت در سودآوری آینده از عوامل تحلیل بنیادی است که می‌تواند سرمایه‌گذاری موفقی را رقم بزند. البته تحلیل تکنیکی یک روش فنی و پذیرفته‌شده در دنیا است، اما حتما تحلیل بنیادی مد نظر باشد. وی دومین توصیه را توجه به ویژگی‌ها و ریسک‌های هر صنعت خواند و گفت: همه صنایع دوران رشد، افول و رکود دارند، بنابراین باید به ویژگی‌های خاص هر صنعت دقت شود به عبارتی می‌توان از تحلیل «بالا به پایین» استفاده کنند؛ یعنی در تحلیل خود از اقتصاد جهانی، اقتصاد ملی، صنعت و شرکت بهره ببرند. محمدی با ذکر مثالی توضیح داد: به عنوان نمونه در شرکت‌هایی که قراردادمحور هستند حتما تحلیل قراردادها مورد توجه قرار بگیرد و سازمان نیز پیگیر افشای اطلاعات قراردادها است در همین راستا باید قراردادهای شرکت‌های خدماتی و آی تی مورد توجه قرار بگیرد. رئیس سازمان بورس تشکیل سبد سهام جای تک سهم را مورد تاکید قرار داد و گفت: در دنیا و بازارهای مالی کسی نمی‌تواند ادعا کند یک گروه صنعت یا شرکت افت سود ندارد پس سهامداران با تشکیل سبد ریسک خود را پایین آورند. وی ادامه داد: چهارمین نکته استفاده از مشاوران امین، مشاوران سالم، مشاوران راست‌گفتار، مشاوران غیر ذی‌نفع و استفاده از تحلیل‌های مشاوران حرفه‌ای است. محمدی پنجمین درخواست را تحلیل بلندمدت و استراتژی بلندمدت عنوان کرد و گفت: بازار رشدهای خوبی داشته و برخی هموطنان سودهای خوبی کردند، اما حتما باید بلندمدت فکر کنیم و از اقدامات خلاف قانون و مقررات مانند جهت‌دهی به قیمت و استفاده از اطلاعات نهایی پرهیز کنند.

دلایل رشد شاخص کل بورس

رئیس سازمان بورس در جمع خبرنگاران در خصوص دلایل رشد خیره‌کننده شاخص کل بورس و ثبت رکوردهای جدید گفت: در این رکوردزنی‌های پی در پی هم دلایل داخلی و هم تحولات بین‌المللی دخیل بود. محمدی در ادامه نشست خبری، افزایش قیمت نفت را یکی از عوامل اثرگذار بر بازار سرمایه دانست که برای بودجه کشور نیز اتفاق خوبی است و افزایش بهای فلزات اساسی را نیز دومین عامل بین‌المللی رشد برخی صنایع بزرگ در بازار قلمداد کرد. محمدی در خصوص دلایل داخلی به کاهش نرخ سود بانکی اشاره کرد و گفت: در همین راستا، سازمان بورس هم در حال کنترل نرخ صندوق‌های سرمایه‌گذاری است که قانونمندکردن این نهادها باعث کاهش نرخ اوراق در بازار شده است. وی با اشاره به اینکه برخی شرکت‌ها به واسطه صادرات‌محور بودن و افزایش نرخ ارز رشد کرده‌اند، گفت: اعطای تسهیلات توسط دولت دوازدهم به بنگاه‌های اقتصادی و تقویت سودآوری آنها نیز باعث بهبود شرایط صنایع شد.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

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

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
شکلر	۴,۰۲۱	۴.۹۹
فپنتا	۱۴,۷۲۰	۴,۹۹
قنیشا	۳,۰۹۰	۴,۹۶
خمهر	۱,۵۰۱	۴,۶۷
وبملت	۱,۱۳۳	۴,۵۲
خموتور	۴,۷۴۴	۴,۳۸
خرینگ	۹۷۸	۴,۲۶

بیشترین درصد کاهش

سیمان اصفهان صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. فنرسازی خاور در رده دوم این گروه ایستاد. پمپ سازی ایران هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
سصفها	۱۳,۰۵۳	(۱۰.۰۷)
خفنر	۴,۱۴۰	(۴,۹۴)
تپمپی	۲,۴۸۲	(۴,۸۷)
کمنگنز	۵,۴۳۰	(۴,۸۴)
کلوند	۲,۵۲۹	(۴,۵۷)
مرقام	۳,۹۸۸	(۴,۴۶)
فلوله	۶,۲۳۶	(۴,۴۱)

پرمعامله ترین سهم

سایپا پرمعامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. ایران خودرو در رده دوم این گروه ایستاد. پارس خودرو هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
خساپا	۱۰۵۱	۸۰.۴۵۷
خودرو	۳۰۷۰	۷۸,۲۷۹
خپارس	۹۳۷	۶۹,۸۷۰
خزامیا	۷۶۲	۶۷,۶۲۶
وبملت	۱۱۳۳	۴۳,۹۶۴
فملی	۲۲۹۰	۳۳,۰۷۹
فولاد	۲۸۷۱	۳۲,۲۸۱

بیشترین ارزش معامله

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

نام	قیمت	جمع معاملات
خودرو	۳۰۷۰	۲۴۰.۳۴۰
شپنا	۴۶۷۰	۱۴۱,۹۶۵
فولاد	۲۸۷۱	۹۲,۶۷۲
خساپا	۱۰۵۱	۸۴,۵۳۷
فملی	۲۲۹۰	۷۵,۷۶۲
خپارس	۹۳۷	۶۵,۴۶۶
شبندر	۷۰۱۴	۶۲,۶۲۲

بیشترین سهام معامله شده

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

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
خساپا	۱۰۵۱	۴۸۰۷
خودرو	۳۰۷۰	۴۷۰۵
خپارس	۹۳۷	۳۴۹۹
خزامیا	۷۶۲	۳۲۲۸
آپ	۱۵۱۰۵	۲۹۷۰
شپنا	۴۶۷۰	۲۲۱۲
فملی	۲۲۹۰	۱۷۷۱

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	۲۲۵۹	۱۱۳۰
کساپا	۱۳۵۸	۶۷۹
خکمک	۱۰۵۹	۵۳۰
شپارس	۱۹۱۹	۴۸۰
قثابت	۲۰۱۴	۴۰۳
خریخت	۱۱۳۴	۳۷۸
سیلام	۲۸۵۲	۳۵۶

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
کگاز	۳۷۶۳	۱.۵۷
وخارزم	۸۸۱	۲.۳۵
واعتبار	۱۳۹۹	۲.۵۹
پردیس	۱۰۸۱	۳.۲۴
پارسیان	۱۵۳۵	۳.۲۸
وصنا	۱۰۱۶	۳.۳۶
وبانک	۲۰۱۷	۳.۸۵

صادرات

صادرات سوخت از مرزها گامی در جهت کاهش قاچاق

حدود یک سال است که از اجرای طرح پرداخت سود حاصل از فروش و صادرات سوخت به روستاییان مرزنشین کردستان می‌گذرد و طبق گفته مسئولان، این طرح در کاهش قاچاق سوخت سهم بسزایی داشته است. به گزارش ایرنا، براساس مصوبه هیأت دولت در سال ۹۰، بخشی از سود حاصل از صادرات فرآورده‌های نفتی به روستاهای مرزی که در شعاع ۲۰کیلومتری از مرز واقع شده‌اند، پرداخت می‌شود.

این طرح که تا سال ۹۵ مسکوت مانده و اجرایی نشده بود، با تلاش مسئولان استان کردستان و دبیرخانه کمیسیون قاچاق کالا و ارز، در تاریخ ۳۱ خرداد ۹۵ در استان اجرایی شد. رئیس کمیسیون مبارزه با قاچاق کالا و ارز کردستان با بیان اینکه از تاریخ اجرای این طرح تاکنون، ۵۶ میلیون لیتر سوخت به منطقه شمال عراق صادر شده است، افزود: از این میزان ۳۴میلیون و ۶۱۵ هزار و ۹۰۰ لیتر در سال ۹۵ و ۲۱ میلیون و ۳۸۴ هزار و ۱۰۰ لیتر هم امسال صادر شده است. رضا میرزایی در گفت‌وگو با ایرنا، با اشاره به اینکه این میزان صادرات از طریق تعاونی‌های مرزنشین کردستان صادر شده است، اظهار کرد: سود حاصل از فروش این میزان صادرات در بین ۱۸ هزار و ۲۸۹ خانوار ساکن شعاع ۲۰ کیلومتر مرز در چهار شهرستان مرزی مریوان، سروآباد، سقز و بانه توزیع شد.

وی یادآور شد: با همکاری بانک توسعه تعاون افتتاح حساب روستانشینان مرزی و صدور کارت عابر بانک برای آنان انجام شده ضمن آنکه بابت این خدمات، هیچ مبلغی از روستاییان دریافت نشده است.

به گفته میرزایی، از ابتدای اجرای طرح تاکنون، طی سه مرحله مبلغ ۵۶ میلیارد و ۴۶۱ میلیون و ۵۶۵ هزار ریال درآمد حاصل از صادرات سوخت به‌دست آمده که این میزان درآمد در سه مقطع به ترتیب ۲میلیون ریال، ۶۵۰ هزار ریال و ۴۳۵ هزار ریال به حساب روستاییان ساکن در حریم مرز واریز شده است. رئیس کمیسیون مبارزه با قاچاق کالا و ارز کردستان به مزایای طرح پرداخت سود حاصل از فروش سوخت به مرزنشینان شعاع ۲۰ کیلومتر استان نیز اشاره کرد و گفت: پیش از این، حدود ۳۰۰ نفر از طریق مرز باشماق اقدام به قاچاق سوخت می‌کردند اما در حال حاضر این تعداد به حدود ۶۰ نفر کاهش یافته‌اند. میرزایی اضافه کرد: عده‌ای هم در روستاهای مرزی بانه و سقز سوخت قاچاق می‌کردند که با اجرای این طرح، این موضوع نیز به‌طور کامل منتفی شد. وی ادامه داد: سابق بر این، قاچاق سوخت هم به وسیله اتوبوس‌ها و کامیون‌ها و با باک پر صورت می‌گرفت که با طرح دیجیتالی کردن بازدیدها در مرز باشماق این مشکل نیز رفع شد. وی تأکید کرد: اجرای طرح پرداخت سود حاصل از فروش سوخت به روستاییان مرزی، موجب شده قاچاق سوخت در کردستان به صفر برسد و به نوعی قاچاق به صورت سازمان یافته صورت نگیرد.

خبر

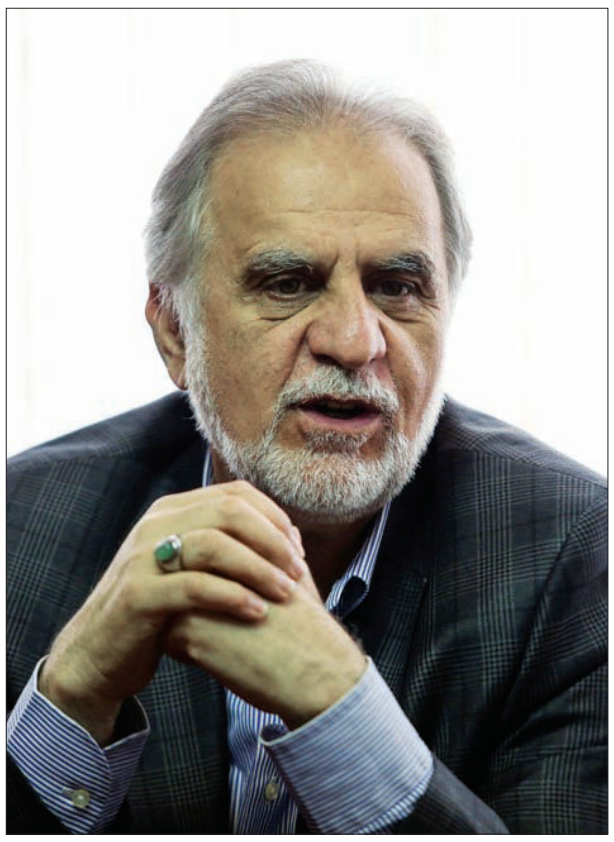
مجوز توسعه میدان‌های گازی ونزوئلا به روس‌نفت رسید

غول نفتی روس‌نفت روسیه در بیانیه‌ای اعلام کرد ونزوئلا مجوزی به یک زیرمجموعه این شرکت برای توسعه دو میدان گازی فراساحلی داده است. به گزارش ایسنا، طبق بیانیه روس‌نفت، نیکلاس مادورو، رئیس جمهور ونزوئلا، توافق اعطای مجوز توسعه این میدان‌های گازی را در دیدار با ایگور سچین، مدیرعامل روس‌نفت، امضا کرد. در جریان این دیدار سچین درباره همکاری روس‌نفت با شرکت انرژی دولتی PDVSA ونزوئلا گفت‌وگو کرد. تحت این توافق که به‌مدت ۳۰ سال اعتبار دارد، «گروپو روس‌نفت» که تماما متعلق به روس‌نفت است، اپراتور میدان‌های گازی پاتائو و مخیونس خواهد شد. روس‌نفت از حق فروش کل تولید این میدان‌ها برای صادرات از جمله به شکل گاز طبیعی مایع برخوردار است. طبق بیانیه روس‌نفت، ذخایر برآورد شده این دو میدان گازی به ۱۸۰ میلیارد مترمکعب می‌رسد و حداکثر تولید سالانه آنها ۶.۵ میلیارد مترمکعب خواهد بود. دولت سوسیالیست ونزوئلا به میزان فزاینده‌ای برای تهیه نقدینگی و اعتباری که برای بقا نیاز دارد، به روسیه روی آورده است. شرکت PDVSA ۶ میلیارد دلار به روس‌نفت بدهی دارد. بر اساس گزارش رویترز، وزارت دارایی روسیه ماه گذشته موافقت کرد شرایط بدهی ونزوئلا به مسکو را تغییر دهد، اما این شامل بدهی شرکت PDVSA به روس‌نفت نبود.

اعطای نشان ملی مشتری مداری به هلدینگ بین المللی اسپرلوس

در دومین همایش ملی مدیران مشتری مدار کشور که در روز ۱۹ آذرماه ۹۶ در محل کتابخانه ملی نهاد ریاست جمهوری برگزار شد از هلدینگ بین المللی اسپرلوس تقدیر به‌عمل آمد. در این مراسم از محمد کاظمی به عنوان مدیر عامل هلدینگ بین المللی اسپرلوس تقدیر و تندیس نشان ملی مشتری مداری به وی اعطا شد. در این رویداد که مدیران و چهره های سرشناس کشور حضور داشتند، با توجه به نقش این شرکت در مسئولیت اجتماعی و حمایت از مردم آسیب دیده زلزله زده غرب کشور از این هلدینگ به عنوان متولی برگزاری نیز تقدیر شد.

جذب ۳/۵ میلیارد یورو فاینانس برای پروژه‌های معدنی



معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت و رئیس هیأت عامل ایمیدرو گفت در سال‌های اخیر توانستیم ۳.۵میلیارد یورو فاینانس و تأمین مالی خارجی برای پروژه‌های متعدد جذب کنیم و بیش از ۵۰۰ میلیارد تومان در حوزه اکتشاف در جهت اقتصاد مقاومتی سرمایه‌گذاری کردیم.

به گزارش شاتا، مهدی کرباسیان در نشست خبری تصریح کرد: معدن و صنایع معدنی به عنوان یکی از محورهای اساسی اقتصاد مقاومتی در اولویت دولت، مجلس شورای اسلامی و مسئولان کشور قرار گرفته است، ما نیز این موضوع را با تمام قوا پیگیری کردیم.

وی با تمجید از جدیت خبرنگاران در مطرح کردن موضوع معدن در رسانه‌ها، افزود: این تلاش اصحاب رسانه سبب اولویت دادن مسئولان به این موضوع شد و از محمد شریعتمداری برای پیگیری پروژه‌های این بخش تشکر دارم.

کرباسیان با اشاره به تدوین نقشه راه چهار ساله برای حوزه معدن و صنایع معدنی، گفت: این نقشه راه شامل ۷۶ بند تهیه شده و در اختیار دولت و مجلس شورای اسلامی قرار گرفته است. هم‌اکنون جزو ۱۵ کشور دنیا از لحاظ ذخایر معدنی هستیم که با اکتشافات جدید این رتبه به زیر ۱۰ نیز خواهد رسید.

رئیس هیأت عامل ایمیدرو با اعلام تشکیل ستاد زنجیره فولاد، ادامه داد: زنجیره معدن و محصولات معدنی باید با هم و در کنار هم دیده شوند. ستاد زنجیره فولاد (از اکتشاف تا صنایع پایین دستی فولاد) در همین راستا تشکیل شده است و توافق کردیم خود فولادسازان برای افزایش ظرفیت ۵میلیون تنی فولاد به ۱۰ میلیون تن در بندرعباس مشارکت کنند.

توجه به معادن کوچک جزو سیاست‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت و ایمیدرو است

کرباسیان با بیان اینکه ظرف چند سال آینده باید ۴۰۰ میلیون تن کار برداشت معدنی (از باطله‌برداری تا معدن) انجام شود، گفت: قرار است ۱.۵ میلیارد دلار برای رفع محرومیت‌زدایی مناطق محروم هزینه شود که در این بودجه معادن کوچک در بخش‌های روستایی نیز دیده شده و توجه به معادن کوچک جزو سیاست‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت و ایمیدرو است.

بیش از ۵۰۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری اکتشاف در جهت اقتصاد مقاومتی

وی با تقدیر از خانه معدن ایران و میدکو برای تلاش‌های‌شان در حوزه معدن اضافه کرد: کارهای خوبی با سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی آغاز شده است که برای حوزه معدن مثمر ثمر خواهد بود و بیش از ۵۰۰میلیارد تومان در حوزه اکتشاف در جهت اقتصاد مقاومتی سرمایه‌گذاری کردیم.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با اعلام رشد ۱۴ درصدی صادرات آهن اسفنجی در هشت ماهه سال نسبت به مدت مشابه سال گذشته، تصریح کرد: صادرات آهن اسفنجی در هشت ماهه امسال ۵۲۷ هزار تن بوده است. از سوی دیگر صادرات کنسانتره ۱۸ درصد و گندله ۲۶ درصد در هشت ماهه امسال نسبت به مدت مشابه سال ۹۵ افزایش یافته است.

کرباسیان با اشاره به نقش معدن و صنایع معدنی اشتغال گفت: ایمیدرو در چند سال گذشته ۴۵ هزار شغل ایجاد کرده است. از سوی دیگر پروژه کنسانتره در سنگان ۴ هزار نفر اشتغال‌زایی دارد و می‌توانیم ۲.۵ میلیون تن بهره‌برداری از آنجا انجام دهیم.

وی ادامه داد: از گندله‌سازی اپال پارسیان در سنگان به میزان ۵ میلیون تن بهره برداری می‌شود و از گندله‌سازی مبارکه با ظرفیت ۵ میلیون تن نیز بهره‌برداری خواهد شد.

رئیس هیأت عامل ایمیدرو با اشاره به فراخوان واگذاری ۴۵ هزار کیلومتر در ۱۵ محدوده امیدبخش از ۲۵۰ هزار کیلومتر مربع عملیات اکتشافی در کشور تصریح کرد: تا پایان سال برای واگذاری ۱۴ محدوده دیگر نیز آگهی فراخوان منتشر خواهیم کرد.

کرباسیان با اعلام اینکه فاز دوم آلومینیوم لامرد به زودی مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرد، ادامه داد: با بهره‌برداری از آن ۳۰۰ هزار تن سالانه به ظرفیت آلومینیوم اضافه می‌شود. از سوی دیگر آلومینیوم جاجرم با ۴۰ هزار تن تولید شمش تا نیمه اول سال آینده نیز افتتاح می‌شود.

وی با تأکید بر ضرورت توجه به موضوع ایمنی و محیط‌زیست در بهره‌برداری از معادن، گفت: معادن بندر پارسیان و حوزه سنگان با مشورت بهترین مشاوران محیط‌زیست جهانی مجوزهای زیست‌محیطی لازم را دریافت کردند.

از سوی دیگر وزارت صنعت، معدن و تجارت و شخص وزیر روی ایمنی معادن زغال‌سنگ بسیار حساس هستند که در این راستا دو جلسه نیز تاکنون برگزار شد و جلسه‌ای نیز هفته آینده در این خصوص برگزار می‌شود.

غافلگیری‌های جدید در انتظار اقتصاد ایران

تأثیر افزایش قیمت حامل‌های انرژی بر اقتصاد ایران به عنوان دغدغه‌های جدید کارشناسان اقتصادی مطرح است که موج جدید ایجاد شده کشتی اقتصاد را به کجا می‌کشاند.

به گزارش خبرگزاری میزان، افزایش قیمت حامل‌های انرژی و تأثیر آن بر شرایط اقتصادی یکی از دغدغه‌های جدید اقتصاددانان و کارشناسان است که نتیجه این افزایش چه پیامدهایی را به دنبال خواهد داشت.

سیاست افزایش قیمت حامل‌های انرژی که با هدف مدیریت مصرف مطرح شد، بیش از بحث کاهش مصرف، مدیریت بازار را بر هم می‌زند تا موج جدیدی کشتی اقتصاد را به حرکت در آورد.

موضوعی که گویا برای سیاستمداران ما جزو اولویت‌ها برای افزایش درآمدهای دولتی تعریف شده تا این امر مرهمی شود بر زخم کاهش درآمدهای نفتی و غافل از اینکه این به اصطلاح مرهم چه تأثیری روی معیشت مردم خواهد گذاشت.

مهدی صادق، کارشناس اقتصادی و نماینده سابق مجلس شورای اسلامی در گفت‌وگو با میزان درخصوص تأثیر افزایش قیمت حامل‌های انرژی بر شرایط اقتصادی جامعه گفت: همه به این امر واقف هستیم که موضوع هزینه‌های مربوط به انرژی ارتباط مستقیمی با هزینه‌های خانوار و هزینه‌های عمده کشور دارد و طبیعی است که اگر هزینه‌های سوخت و انرژی در بخش‌های مختلف شامل آب، برق، گاز و بنزین و موارد مشابه افزایش یابد، هزینه‌های تمام شده در بخش‌های خانوار، هزینه‌های کشور و هزینه محصولات تولیدی افزایش خواهد یافت.

وی در ادامه توضیح داد: از طرف دیگر دولت برای پوشش هزینه‌های جاری مجبور است هزینه‌های خود را به گونه‌ای جبران کند تا بودجه را تنظیم کرده که این عمل با اقداماتی شامل افزایش قیمت ارز یا افزایش قیمت حامل‌های انرژی صورت می‌گیرد.

این کارشناس اقتصادی با اشاره به اینکه از طرف دیگر در لایحه بودجه ۹۷ شاهد کاهش یارانه و حذف تعدادی از یارانه بگیران هستیم، توضیح داد: دولت برای اینکه بتواند بودجه خود را تنظیم کند به جای ایجاد ارزش افزوده برای کشور به روش‌های دیگری متوسل شده است که این اقدام بار سنگینی را روی دوش مردم خواهد گذاشت.

صادق عنوان کرد: دولت اگر هم مجبور به افزایش قیمت حامل‌های انرژی است باید از طرف دیگر فکری به حال تولید و ایجاد ارزش افزوده برای مردم باشد تا تناسب این موارد حفظ شود.

وی در ادامه به راهکارهای پیش روی دولت پرداخت و گفت: یکی از راهکارهای اساسی سامان‌دهی تجارت خارجی است زیرا این امر باعث کمتر شدن وابستگی‌ها به درآمدهای نفتی می‌شود و نهایتا زمانی‌که قیمت نفت بنا به هر دلیلی با مشکل روبه رو می‌شود، شاهد اقداماتی شامل افزایش قیمت حامل‌های انرژی، افزایش مالیات‌ها، افزایش قیمت کالاهای اساسی و موارد مشابه نباشیم.

همچنین دولت می‌تواند از طریق ایجاد ارزش افزوده از روش تولید، صنعت، کشاورزی، ایجاد اشتغال، ایجاد درآمدهای پایدار، اطمینان به بخش‌خصوصی و خروج از اقتصاد تجاری و روی آوردن به اقتصاد تولید و عدم تکیه به درآمدهای نفتی شرایط را برای خود هموارتر کند.

این کارشناس اقتصادی در پاسخ به سؤالی مبنی بر مدیریت مصرف از سوی مصرف‌کنندگان در صورت افزایش قیمت بنزین گفت: پیش از این نیز سیاست افزایش قیمت با هدف مدیریت مصرف اعمال شده بود، اما گفتنی است مدیریت مصرف بهانه‌ای برای افزایش قیمت است و مشابه سنوات گذشته افزایش قیمت بنزین به کاهش مصرف نمی‌انجامد.

بحث افزایش قیمت با مدیریت مصرف سنخیتی ندارد، بلکه برای مدیریت مصرف باید در زمینه گسترش حمل و نقل عمومی تلاش کرد.

مظلومیت نشریات خصوصی در بحران کاغذ

دبیر انجمن مدیران رسانه به افزایش قیمت کاغذ در بازار اشاره کرد و گفت در ابتدای امسال قیمت کاغذ ۲۸ درصد بالا رفته است؛ یعنی اولین تلنگرها به بازار خورده بود اما متأسفانه در کشور ما بحث تنظیم بازار به‌خصوص در حوزه وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی دیده نمی‌شود.

محمد حیدری در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به کمبود کاغذ در بازار بیان کرد: بحث کاغذ عمیق است و باید بدانیم سال گذشته حدود ۱۰۰ هزار تن کاغذ وارد کردیم اما امسال تا این لحظه ۳۸ هزار تن کاغذ وارد کشور شده است. این آمار نشان می‌دهد که ۶۲ درصد میزان کاغذهای وارد شده کاهش پیدا کرده است. در ابتدای امسال قیمت کاغذ ۲۸ درصد در جهان بالا رفته است؛ یعنی اولین تلنگرها به بازار خورده بود اما متأسفانه در کشور ما بحث تنظیم بازار به‌خصوص در حوزه وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی دیده نمی‌شود؛ البته در بسیاری از وزارتخانه‌های دیگر هم این مسئله وجود دارد. مسئولی در وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی در آن دوره حضور نداشت که ستاد بحران تشکیل دهد.

دبیر انجمن مدیران رسانه ادامه داد: دو کارخانه بزرگ تولیدکننده کاغذ چین، به دلیل مباحث محیط‌زیستی تولید خود را تعطیل کرده‌اند. همچنین دنیا به این سمت رفته است که از محصولات دیگر بتوانند کاغذ تولید کنند. حتی در ایران طرحی برای تولید کاغذ از پودر سنگ مطرح شد. اما این تولید، هزینه بیشتری دارد و به راه‌حل سیستماتیک در کلان اقتصاد نیازمند است.

او به دلایل افزایش قیمت کاغذ در کشور اشاره کرد و گفت: اولین دلیل افزایش قیمت کاغذ به عدم درایت مسئولان برمی‌گردد به این دلیل که عدم پیش‌بینی بازار و کمبود ستاد تنظیم بازار وجود دارد. همچنین بحث افزایش قیمت جهانی کاغذ در گرانی آن مؤثر بود، اما بسیاری از افراد این مسئله را ندیدند. تعطیلی دو کارخانه در چین هم عامل دیگر افزایش قیمت بود.

حیدری اضافه کرد: دلیل دیگر گرانی کاغذ به اقداماتی که در حوزه وزارت دارایی و گمرک انجام می‌شود، مربوط است. متأسفانه مجلس ابتدای مهر هر سال موضوع افزایش گمرکی کاغذ را مطرح می‌کند. این امر باعث می‌شود تا تمام صنوف حوزه چاپ مانند چاپ‌خانه‌ها، کاغذ فروش‌ها و روزنامه‌ها جمع شوند و نامه‌های متعددی را بنویسند. در نهایت بعد از مدتی یکی از مسئولان اعلام می‌کند که به دلیل اینکه این حوزه مورد قبول ماست، تعرفه گمرک بالا نخواهد رفت. ما باید بدانیم این کالای استراتژیک، فرهنگی محسوب می‌شود و تفکیک آن از انواع کاغذ سخت نیست. مسئولان می‌توانند مقوا را گران کنند اما کاغذ تحریر و رول که در حوزه کتاب و روزنامه مصرف می‌شود طبیعتا بخش یارانه‌پذیر و با تهدیدهای زیادی مواجه است. زمانی‌که خبر افزایش تعرفه گمرکی منتشر شد، برخی واردکنندگان ترسیدند و برخی نیز کاغذها را در انبار نگه داشتند. تمام این موارد باعث شد شوک فراوانی به بازار وارد شود، بنابراین تاجر هم با خود می‌گوید که چرا کاغذ را ارزان بفروشد و آن را سخت‌تر وارد بازار می‌کند.

پتروشیمی

کارخانه ان جی ال ۲۳۰۰ در مارون احداث می‌شود

مدیرعامل شرکت پتروشیمی امیرکبیر از تأسیس کارخانه NGL2300 در منطقه مارون، استان خوزستان خبر داد.

سیدجواد سلیمانی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: قرارداد این واحد با حمایت شرکت ملی نفت ایران و همکاری شرکت مناطق نفت‌خیز جنوب در سال جاری به امضا خواهد رسید و عملیات احداث آن آغاز خواهد شد.

وی با اشاره به شرایط تأمین خوراک پتروشیمی امیرکبیر، عنوان کرد: با توجه به اینکه طی سال‌های گذشته مهم‌ترین دغدغه مدیران این مجموعه تأمین خوراک برای رسیدن به ظرفیت اسمی تولید بوده است، این کارخانه با هدف تأمین خوراک این شرکت در منطقه مارون ایجاد می‌شود.

وی افزود: این موضوع نیز با توجه به عدم پایبندی طرف‌های متعهد، همیشه با مشکلات فراوان روبه‌رو بوده که باعث شده تولید واحد OL و واحدهای دیگر شرکت برای رسیدن تولید به ظرفیت اسمی با مشکل روبه‌رو باشند و از طرفی این موضوع که استفاده از خوراک مایع در واحد الفین به نسبت خوراک گازی صرفه اقتصادی کمتری دارد، مزید بر علت شده تا به لحاظ اقتصادی نتوانیم حداکثر بازدهی ممکن را کسب کنیم.

انعقاد قرارداد نهایی طرح با شرکت نفت در سال جاری

سلیمانی تصریح کرد: در این راستا از سال‌های قبل تلاش بسیار جدی برای گرفتن امتیاز ایجاد یک واحد NGL از سوی مدیریت انجام شد که در نهایت امتیاز ایجاد واحد NGL2300 با انعقاد قرارداد نهایی در سال جاری با شرکت ملی نفت ایران و همکاری شرکت مناطق نفت‌خیز جنوب، نقطه عطف این تلاش‌ها بود و این کارخانه در استان خوزستان و منطقه مارون تأسیس خواهد شد.

وی تأسیس این واحد تأمین خوراک را برای شرکت پتروشیمی امیرکبیر و زنجیره تولید ملی دارای چند ارزش بسیار مهم دانست و گفت: این نیز نخستین تولید این کارخانه برای تبدیل خوراک مایع واحد الفین به خوراک گازی است که در نهایت ارزش اقتصادی این واحد را افزایش خواهد داد.

سلیمانی دومین ارزش آن را فراهم شدن شرایط برای رسیدن تولید شرکت به ظرفیت اسمی خواند و افزود: با توجه به مشکلات به‌وجود آمده در طول ۱۰ سال گذشته این اقدام تحولی مهم و اساسی به حساب می‌آید و می‌تواند تولید را از ۶۰ درصد ظرفیت اسمی تا ۱۰۰ درصد ارتقا دهد. مدیرعامل پتروشیمی امیرکبیر ادامه داد: در کنار این مسائل، مهم‌ترین موضوع کمکی است که به منظور تکمیل زنجیره تولید در صنعت پتروشیمی با این کار به انجام می‌رسد و در نتیجه آن، چندین شرکت که در این زمینه وابستگی به امیرکبیر دارند به‌طور کامل بهره‌مند می‌شوند.

خبر

قوانین سفت و سخت توتال برای سازندگان ایرانی

عضو هیات‌رئیسه انجمن سازندگان صنعت نفت گفت: نزدیک به ۶۰درصد ارزش مالی هر پروژه نفت و گاز مربوط به تجهیزات است که باید ساختار و رویکردها به گونه‌ای باشد که از ظرفیت داخل حداکثر استفاده را کرد.

سیروس تالاری، عضو هیأت‌رئیسه انجمن سازندگان صنعت نفت با اشاره به امضای تفاهم‌نامه کلی با توتال برای استفاده از تجهیزات داخل ایران در قرارداد فاز ۱۱ اظهار داشت: واقعیت این است که این شرکت یک چک لیست API پیش روی ما قرار داده که اگر سازنده‌ای برای همکاری معرفی می‌شود باید این استاندارد را رعایت کند اما در حال حاضر ارتباط صنعتگران ما با API قطع است.

به گزارش تجارت‌نیوز، وی افزود: به‌رغم اینکه صنعتگران ایرانی استاندارد را رعایت می‌کنند به دلیل نبودن ارتباطات رسمی نمی‌توانند استاندارد API را به صورت مصداقی اجرایی کنند، بنابراین موضوع نقض غرض بوده و ظرفیت دفاع از ساخت داخل وجود ندارد. تالاری در ادامه با اشاره به اینکه برخی اقلام ۱۰ گروه کالایی منجر به قرارداد شده، تصریح کرد: وزارت نفت در این خصوص کمک‌های لازم را در پرداخت‌ها و تسهیل انجام کار کرده و اکنون مسیر باز است که از ظرفیت داخلی برای تکمیل تولیدات و رفع نقاط ضعف محصولات استفاده شود. وی همچنین گفت: با مسئولان بازرگانی توتال مذاکراتی داشته‌ایم و قرار شده گروه‌های کارشناسی تشکیل شود و کارشناسان این شرکت مستقر شده و ظرفیت‌ها را راستی آزمایی کرده و با نیازهای خود تطبیق دهند.

عضو هیأت‌رئیسه انجمن سازندگان صنعت نفت بیان کرد: فعلاً قرار است توتال کارگاه آموزشی تشکیل دهد تا صنعتگران مشغول شوند و بدانند که توتال دنبال چه استانداردهایی است تا در آن جهت حرکت کنند و مشخص شود چه ظرفیت‌هایی از داخل می‌توان در اختیار این پروژه قرار داد.

اخبار

دولت به‌دنبال افزایش تعرفه واردات خودرو

رئیس سازمان برنامه و بودجه با اشاره به اینکه افزایش تعرفه وارداتی برخی کالاها جزو مطالبات مقامات عالیه نظام از دولت است، گفت که به‌زودی لایحه افزایش تعرفه واردات خودرو و دیگر کالاها به مجلس ارسال خواهد.

به گزارش فارس، محمدباقر نوبخت، رئیس سازمان برنامه و بودجه از ارسال لایحه افزایش تعرفه وارداتی برخی کالاها از جمله خودرو به مجلس شورای اسلامی خبر داد و گفت: محدود کردن واردات یکی از مطالبات مقامات عالیه نظام از دولت است.

به‌گفته نوبخت، محدود کردن واردات به دو صورت انجام می‌شود، نوع اول ممنوع کردن کامل واردات است که از طریق بستن ثبت سفارش است که شوک به بازارها وارد می‌کند. راه دیگر استفاده از نظام تعرفه‌ای است که قانون برنامه هم بر این موضوع تاکید دارد که سیاست‌های غیرتعرفه‌ای برای واردات و صادرات در نظر گرفته نشود.

وی افزود: گاهی به واردات نیاز نداریم و در این حالت از سیاست‌های افزایش تعرفه استفاده می‌کنیم که کاملا براساس سیاست‌های ابلاغ‌شده به دولت است.

رئیس سازمان برنامه و بودجه با بیان اینکه به‌زودی دولت لایحه‌ای برای افزایش تعرفه برخی کالاها به مجلس ارسال خواهد کرد، گفت: در این لایحه نه‌تنها خودرو بلکه بسیاری از کالاهای دیگر در جهت تقویت تولید ملی با افزایش تعرفه مواجه خواهند شد.

نوبخت در پاسخ به این سوال که آیا هدف دولت این است که بدون تصویب‌نامه و از طریق لایحه افزایش تعرفه‌ها را اعمال کند، گفت: ما نمی‌توانیم در این خصوص مصوبه داشته باشیم و تعرفه‌ها را افزایش دهیم.

وی در پایان گفت: قرار نیست هر چیزی که در داخل نمی‌توانیم تولید کنیم با گران‌شدن وارد کشور شود.

دستورالعمل جدید واردات خودرو در کمیسیون زیربنایی دولت به تصویب رسید

دستورالعمل ساماندهی و مدیریت واردات خودرو در جلسه روز گذشته کمیسیون زیربنایی دولت به تصویب رسیده و آماده طرح در هیأت دولت شد.

به گزارش ایسنا، وزارت صنعت، معدن و تجارت از ابتدای تیرماه امسال ثبت سفارش جدید برای واردات خودرو را متوقف کرد.

دلیل این موضوع تدوین دستورالعمل ساماندهی واردات خودرو از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت و ارسال آن به هیأت دولت برای تصویب نهایی، اعلام شد.

در این شرایط براساس جدیدترین اخبار به دست آمده این دستورالعمل در جلسه روز گذشته کمیسیون زیربنایی دولت به تصویب رسید.

بنابراین طبق روال معمول این دستورالعمل باید به زودی در هیأت دولت طرح و به تصویب نهایی رسیده و برای ابلاغ به وزارت صنعت، معدن و تجارت ابلاغ شود.

در این شرایط به نظر می‌رسد طی روزهای آینده با تصویب نهایی و ابلاغ دستورالعمل ساماندهی و مدیریت واردات خودرو، ثبت سفارش جدید برای واردات این محصول از سر گرفته شود.

در این زمینه شنیده می‌شود در دستورالعمل جدید واردات خودرو؛ تعرفه واردات خودروهای با حجم موتور کمتر از ۱۵۰۰ سی‌سی معادل ۵۵درصد، با حجم موتور ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ سی‌سی ۷۰درصد، با حجم موتور ۲۰۰۰ تا ۲۵۰۰ سی‌سی ۹۰درصد و با حجم موتور بالای ۲۵۰۰ سی‌سی بیش از ۱۳۰درصد تعیین شده است.

البته این اعداد در حد پیشنهاد بوده و هنوز نهایی نشده و باید به تصویب هیأت دولت برسد.

خودروی برقی لوکس چینی آمد

نخستین محصول نیو، یک خودروی شاسی‌بلند برقی است که پس از هر شارژ کامل می‌تواند مسافت ۵۰۰ کیلومتر را بپیماید و شتاب صفر تا صد آن ۴٫۴ ثانیه است. این خودرو که «ای‌اس۸» نام دارد، با قیمت پایه ۴۴۸ هزار یوآن (معادل با ۶۷هزار و ۷۰۰ دلار) در بازار چین به فروش می‌رسد. قیمت این خودرو در مقایسه با رقیبانی چون «مدل ایکس» تسلا و «ایکس ۵» بی‌ام‌و مناسب‌تر است. ویلیام‌لی، موسس نیو می‌گوید: «برقی‌شدن خودروها فرصتی بی‌نظیر در اختیار ما گذاشته است تا در خودروسازی به‌عنوان پیشتاز مطرح شویم.» سه سال از تاسیس این استارت‌آپ چینی می‌گذرد. نیو که پیش‌تر با نام «خودروی برقی آینده» شناخته می‌شد، برای رقابت با تسلا تاسیس شد. این شرکت تاکنون بیش از یک میلیارد دلار سرمایه جذب کرده است و برای رقابت در بزرگ‌ترین بازار خودروهای برقی آماده می‌شود.

ترفندهایی برای سرکیسه کردن مشتریان خودرو

بازار خودروی کشور به شدت آلوده به دلال‌بازی و واسطه‌گری شده است. به گزارش پدال نیوز، بازار خودرو از نمونه عرصه‌های اقتصادی به شمار می‌رود که همواره از گردش مالی بالایی برخوردار بوده است.

اگرچه رکود حاکم بر بازار، رونق این حوزه را نیز تحت تاثیر قرار داده، اما بسیاری از کارشناسان بر این عقیده‌اند با چنین اوصافی در تنگناهای اقتصادی کشور، بازار خودرو در مقایسه با دیگر بازارها و فعالیت‌های اقتصادی از شرایط مطلوب‌تری برخوردار است.

البته حمایت دولت از این حوزه نیز مولفه‌ای است که نمی‌توان و نباید آن را نادیده انگاشت و به هر ترتیب امر مذکور در متمایزشدن وضعیت بازار خودرو در مقایسه با دیگر عرصه‌ها تاثیرگذار بوده است.

با همه این اوصاف و با وجود حمایت‌ها و پشتیبانی‌هایی که از این عرصه می‌شود، نفوذ دلال‌ها و واسطه‌ها در بازار مذکور بسیار مشهود به نظر می‌رسد و با یک بررسی ساده و میدانی در این حوزه، به سادگی می‌توان تا حدودی ابعاد و زوایای این واسطه‌گری و دلال‌بازی را رصد کرد و مورد بررسی قرار داد.

در این میان، دلال‌ها هر آنچه افراد بر چم و خم بازار خودرو اشراف بیشتری پیدا می‌کنند، سود بیشتری را نیز به جیب می‌زنند و البته گاهی این کسب سود و درآمد چندان سالم به نظر نمی‌رسد و در این میان با دستاویز قرار دادن برخی ترفندها و به عبارت دیگر فریفتن مشتریان، اتومبیل‌های مشتریان، خریداری یا فروخته می‌شود و این همان موضوعی است که در دلال‌بازی و واسطه‌گری ریشه دارد.

محمدعلی اسلامی، کارشناس بازار با اشاره به افزایش دلالی در طول سالیان اخیر در اقتصاد کشور، اظهار کرد: با نیم‌نگاهی به فعالیت‌های متعدد اقتصادی، به این واقعیت پی می‌بریم که متاسفانه کمتر حوزه و عرصه اقتصادی، از دلالی و واسطه‌گری مصون مانده است.

وی افزود: در بازار ملک، حوزه‌های ورزشی همچون جابه‌جایی و انتقال بازیکنان و حتی میوه و خودرو و بسیاری از عرصه‌های دیگر، رگه‌هایی از دلالی و واسطه‌گری با شدت و ضعف‌هایی مشاهده می‌شود.

اسلامی تصریح کرد: دلالی بازار خودرو در مقایسه با دیگر حوزه‌های اقتصادی عیان‌تر است و اگر در عرصه‌های دیگر شاهد پشت پرده‌های آنچنانی از دلالی و واسطه‌گری هستیم اما در بازار خودرو تا حدود بسیاری، پرده‌های مذکور کنار رفته و برای همه، وجود دلالی در این بخش به اثبات رسیده است.

این کارشناس بازار گفت: اساس دلالی برای اقتصاد مخرب است، زیرا فعالیت در این عرصه منتج به تولید و خدمات خاصی نمی‌شود و افراد با واسطه‌گری و برخی زد و بندها اقدام به خرید و فروش می‌کنند و در این میان برخی حتی کالا و محصول مورد نظر را خریداری نیز نمی‌کنند و تنها با ارتباطاتی که دارند در کوتاه‌ترین زمان ممکن، اقدام به انتقال مال، ملک یا محصولی از فردی به فرد دیگر کرده و از این به اصطلاح فعالیت کاذب، کسب سود می‌کنند.

وی افزود: دلالی و واسطه‌گری از نمونه مشاغل زائد و کاذب است که برای کشور و اقتصاد آن، منفعت و مصلحتی ندارد اما فعالان این عرصه سودهای کلانی به جیب می‌زنند که متاسفانه چنین فعالیت‌هایی در ایران بیش از پیش بروز پیدا کرده است.

اسلامی گفت: با توجه به رابطه مستقیم تورم و دلالی، می‌توان این‌چنین اظهار کرد که هر آنچه ضریب تورم کاهش یابد به همان میزان از شدت دلالی و واسطه‌گری نیز کاسته خواهد شد و بالعکس در فضای افزایش تورم، بازار دلالی و واسطه‌گری نیز داغ شده و اوج می‌گیرد.

عمر بالای خودرو در ایران، عاملی که دلالی و واسطه‌گری را تشدید می‌کند

علی‌اکبر خزایی، یکی از نمایشگاه‌داران خودرو در غرب استان تهران، اظهار کرد: میان افراد و گروه‌هایی که به‌صورت قانونمند اقدام به خرید و فروش خودرو کرده و عوارض و مالیات این کسب و کار را پرداخت می‌کنند با دلال‌هایی که در سطح بازار به‌صورت زیرپوستی به این فعالیت مشغول هستند، تفاوت زیادی وجود دارد.

افشاگری رئیس سازمان بازرسی از مافیای واردات خودرو

رئیس سازمان بازرسی کل کشور با بیان اینکه ۴ تا ۵ هزار خودرو وارد شده است که از طریق رانت در دست چهار تا پنج نفر است، بیان کرد: همین موضوع موجب شده مردم بدبین شوند.

به گزارش پدال نیوز به نقل از فارس، سراج با اشاره به اینکه باید واقعیت به مردم گفته شود، افزود: شرکت‌های خودروسازی نخست ثبت سفارش کرده و سپس می‌گویند می‌خواهیم آیین‌نامه و دستورالعمل تدوین کنیم. وی با بیان اینکه چند ۱۰ هزار خودروی ۱۰۰میلیونی در کشور وجود دارد، بیان کرد: قیمت این خودروها افزایش یافته و حال باید دید، پول این خودروها به جیب چه کسانی می‌رود.

سراج با اشاره به اینکه از سوی دیگر مردم را دعوت به خرید خودروی داخلی می‌کنند، بیان کرد: یک باره برخی از همین خودروها افزایش قیمت ۱۴میلیونی می‌یابند که باید سوال کرد با چه مجوزی این افزایش قیمت، اتفاق افتاده است.

وی با اشاره به اینکه از سوی دیگر خرید خودروی ایرانی به صورت نقد دارای تخفیف ۸٫۵ میلیون تومانی است، ادامه داد: اصلا بی‌خود کردند که قیمت خودرو را گران کرده تا بخواهند تخفیف هم بدهند.

رئیس سازمان بازرسی کل کشور با اشاره به اینکه باید دید دست پشت پرده‌ای در ماجرای افزایش قیمت خودرو وجود دارد یا خیر، عنوان کرد: هرچند یک شایعه منتشر و سپس تکذیب شد، اما همین موضوع موجب اختلال در نظام اقتصادی شده است.

هزینه تولید یا تولید هزینه؟

اگر به‌راستی صنعت خودروی کشور با صرف ۱.۵میلیارد دلار یعنی معادل ۶.۳هزار میلیارد تومان، می‌تواند ۱.۵ میلیون دستگاه خودرو تولید کند، پس میانگین ارزبری تولید هر خودروی داخلی حدود یک‌هزار دلار است

«تولید امسال صنعت خودروی کشور به یک میلیون و ۵۰۰هزار دستگاه خودرو خواهد رسید که در صورت واردات این تعداد خودرو ۱۵ میلیارد دلار ارز از کشور خارج می‌شد اما خودروسازان کشور با صرف ۱.۵ میلیارد دلار این میزان تولید را انجام داده‌اند.»

این اعداد و ارقام را مدیرعامل ایران‌خودرو در روز نخست این هفته و در مراسم آغاز تولید دو محصول جدید این گروه صنعتی بازگو کرد. صرفه‌جویی ارزی و نیز سهم ۳.۵درصدی خودروسازی از تولید ناخالص داخلی از جمله مواردی است که هر از گاهی به عنوان مزایای تولید خودرو در کشور توسط متولیان این صنعت مورد اشاره قرار می‌گیرد.

اما ظاهرا تاکیدات مکرر و تا اندازه‌ای اغراق‌آمیز در مورد تاثیر کاهنده خودروسازی بر خروج ارز، تا جایی توسط سیاست‌گذاران پولی کشور جدی گرفته شده است که پیشنهاد افزایش تعرفه واردات خودرو را با همین امید به هیات‌وزیران ارائه داده‌اند.

زیرا برخلاف تصور کارشناسان، معاون صنایع وزیر صنعت، معدن و تجارت به‌تازگی در گفت‌وگویی اذعان داشت پیشنهاد افزایش تعرفه از سوی وزارت صمت ارائه نشده است، اما دستگاه‌هایی هم که این پیشنهاد را داده‌اند، هدف از آن را حمایت از تولید داخل عنوان نکرده و افزایش تعرفه را عاملی برای کاهش خروج ارز از کشور می‌دانند.

گویا پس از سکانداری وزارت اقتصاد توسط رئیس سابق گمرک، متولیان ذخایر ارزی کشور یعنی نهادهای زیرمجموعه این وزارتخانه از جمله شورای پول‌واعتبار و بانک مرکزی، افزایش تعرفه واردات خودرو را به مثابه بازدارنده یا کاهنده ارزبری واردات در نظر می‌گیرند.

اما این گزاره وقتی صادق است که به هدایت مشتریان خودروهای سگمنت‌های ۱۰۰ تا ۲۵۰میلیون تومان به سمت گزینه‌های داخلی یعنی محصولات فرانسوی جدید خودروسازان دل بسته باشیم.

بر این اساس، حتی اگر هدف اصلی افزایش تعرفه را حمایت از تولید داخل ندانیم، نتیجه ضمنی آن جز این نخواهد بود.

اگر به‌راستی صنعت خودروی کشور با صرف ۱.۵میلیارد دلار یعنی معادل ۶.۳هزار میلیارد تومان، می‌تواند ۱.۵میلیون دستگاه خودرو تولید کند، پس میانگین ارزبری تولید هر خودروی داخلی حدود یک‌هزار دلار است، درحالی‌که برای ورود یک خودروی متعارف خارجی تا پشت ورودی‌های گمرک باید به‌طور متوسط حدود ۱۰هزار دلار هزینه کرد.

اما این را نیز باید در نظر داشت که به‌واسطه عقب‌ماندگی صنعت خودروی ایران از فناوری‌ها و استانداردهای کیفیت و ایمنی روز دنیا، ارزبری صنعت خودروی ایران تا حدودی با دورریز ارز همراه است. زیرا خودروهایی که کیفیت، ایمنی و دوام پایینی دارند، به همان نسبت بیشتر به سلامت جانی و مالی مصرف‌کننده آسیب می‌رسانند و عمر و ماندگاری کمتری نیز دارند.

بنابراین در این‌گونه احتساب‌ها باید هزینه‌هایی را هم که تولیدات دارای کیفیت پایین، ایمنی نامناسب، دوام اندک و آلایندگی بالا به کشور تحمیل می‌کنند، در نظر گرفت.

دریچه

خودرو، پیشران چرخه اقتصاد

صنعت خودروسازی صنعتی پویا و روزآمد که می‌تواند به تنهایی در چرخه اقتصادی کشورها صاحب نقشی تاثیرگذار باشد؛ در ایران هم از سابقه طولانی برخوردار است چنانکه برخی از تولیدکنندگان بزرگ جهانی خودرو روزی همراه با شرکت‌های خودروسازی ایرانی فعالیت خود را آغاز کردند ولی امروز آنها بازار خودروی جهان را تصاحب کردند ولی شرکت‌های خودروسازی داخلی از اشباع نیاز خریداران ایرانی بر نیامدند. صنعتی که به تنهایی می‌تواند بسیاری از مسائل پیش روی رونق اقتصادی را در کشور به دوش بکشد، امروز در بسیاری از اضلاع فعالیت خود دچار تزلزل و مشکل است.

تولید بیش از ۹۰۰ هزار دستگاه خودرو در امسال که از وضعیت خوبی نسبت به سال‌های گذشته برخوردار است همه آن چیزی نیست که صنعت خودرو و خریداران خودرو به آن چشم دوخته‌اند و سطح انتظارات بسیار بیش از اینهاست. اما در همین بین اتفاق خوشایندی که خود می‌تواند به تنهایی باعث رغبت خریداران ایرانی و آغازی برای ورود قدرتمند در بازارهای جهانی دانست در شرکت‌های خودروسازی رخ داده و قرار است از سال ۹۵ اجرایی شود و آن رعایت ۸۳ مورد استاندارد در زمینه تولید خودرو است که خود رعایت کردن این استانداردها و مطابقت با استانداردهای جهانی باعث می‌شود خریداران با رغبت بیش از گذشته رو به خودروهای داخلی بیاورند. این نکته آنقدر حائز اهمیت است که حتی در صورت عدم رعایت آن تولیدکننده داخلی مجبور می‌شود تا ۲۰ مدل از خودروهای تولید داخل را از چرخه تولید متوقف کند. این اتفاق را از هر منظر که بنگریم دستاورد بزرگی را برای صنعت خودروسازی به همراه خواهد داشت.

در کنار این نظارت هوشمندانه، دولت هم در لایحه بودجه ۹۷ با افزایش ۱۰۰درصدی عوارض واردات خودرو کمک شایان توجهی به تولیدکننده داخلی کرده است و بدون شک این کار دولت بسیار فراتر از اعطای وام‌های گوناگون به تولیدکنندگان بوده و تاثیر آن بر صنعت خودروسازی بسیار زیاد خواهد بود. همه این تلاش‌ها توسط دولت هم رونق تولید را نشانه گرفته و هم تولید اشتغال اما باید دید تولیدکننده داخلی از چه ابزاری برای جهانی‌شدن کیفیت محصولاتش و به‌روزآوری تولید بهره می‌برد.

قراردادی را که شرکت ایران خودرو با پژوی فرانسه بابت تولید مشترک خودرو در ایران بسته بود می‌توان از منظرهای مختلف مورد چالش و ارزیابی قرار داد. چراکه ایران بازاری ارزشمند برای این خودروساز اروپایی است زیرا در ایران به ازای هر ۱۰۰۰ نفر ۲۰۱ خودرو وجود دارد که در آمارهای جهانی به ازای هر ۱۰۰۰ نفر تنها ۱۶۱ خودرو وجود دارد؛ که بی‌شک این حد علاقه ایرانی‌ها به خودرو این بازار را برای هر تولیدکننده‌ای جذاب می‌کند، اما مهم است تولیدکننده داخلی بتواند از این اقبال طرف خارجی برای به‌روزآوری و نوآوری بخش‌های مختلف تولید خود اقدامات لازم را انجام دهد. طبق آخرین خبرها از پایان امسال اولین تولیدات مشترک آنها در چرخه تولید قرار گرفته. البته تولید مشترک پارس خودرو و شرکت سیتروئن نیز از اواخر امسال در سایپا کاشان در چرخه تولید قرار می‌گیرد و از اردیبهشت وارد بازار می‌شود. این اقدامات می‌تواند کمک بزرگی به تولید و اشتغال در کشور بکند و صنعت خودروسازی را به جایگاه اصلی خود برساند.

خبر

خودروهای برقی به‌زودی بدون سیم شارژ می‌شوند

شرکت کانتیننتال قصد دارد نمونه اولیه شارژرهای بی‌سیم خود را ماه آینده در نمایشگاه سی اس اس در شهر لاس‌وگاس در معرض دید علاقه‌مندان قرار دهد.

به گزارش کارپرس، با استفاده از این شارژرها خودروها تنها باید روی یک سطح هادی قرار بگیرند تا انرژی برق مورد نیاز به‌طور بی‌سیم به باتری‌های آنها منتقل شود.

شرکت سازنده مدعی است این شارژرهای بی‌سیم نسبت به نمونه‌های تولیدی شرکت‌های رقیب انعطاف و توانمندی بیشتری دارند و با سرعت بیشتری خودروهای برقی را شارژ می‌کنند.

از جمله شرکت‌هایی که در حال تولید شارژرهای برقی بی‌سیم برای تولیدات خود هستند می‌توان به بی‌ام‌و، مرسدس بنز، برخی خودروسازان بزرگ دیگر و حتی شرکت‌های نوپای تولیدکننده خودرو اشاره کرد.

هر دقیقه شارژ بی‌سیم از طریق فناوری کانتیننتال امکان حرکت خودروی برقی برای یک دقیقه را ممکن می‌کند و لذا استفاده از این روش تنها در سفرهای درون‌شهری مقرون به صرفه به نظر می‌رسد. این شرکت می‌گوید در آینده نزدیک شارژرهای بی‌سیمی خواهد ساخت که در عرض ۱۰دقیقه شارژ لازم برای طی ۳۰۰ کیلومتر مسافت را ممکن می‌کنند.

کدام‌یک زودتر یک تریلیون دلاری می‌شود مایکروسافت یا اپل؟

شاید اگر پنج سال پیش فردی می‌گفت که روزی مایکروسافت به اولین شرکت، با ارزشی معادل یک تریلیون دلار (۱۰۰۰ میلیارد دلار) بدل می‌شود، این حرف جدی گرفته نمی‌شد. در آن زمان، شرکت ساکن ردموند ارزشی کمتر از ۲۵۰ میلیارد دلار داشت، ولی بر اساس جدیدترین تحلیل‌ها ممکن است این کمپانی به مهم‌ترین رقیب اپل در راستای کسب مقام اولین شرکت تریلیون دلاری بدل شود.

به گزارش دیجیاتو، در سال ۲۰۱۴ که ساتیا نادلا مدیریت مایکروسافت را به دست گرفت، خدمات محاسبات ابری را در رأس فعالیت‌های کمپانی قرار داد. بدین ترتیب پلتفرم ابری آژور در کنار نرم افزار آفیس ۳۶۵ ویژه کسب‌وکارها موجب شد سهام شرکت ساکن ردموند به سرعت رشد کند و به مقدار ۶۵۰میلیارد دلار کنونی برسد. حالا با رشد حدود ۵۰درصدی ارزش سهام، کمپانی مذکور می‌تواند به اولین شرکت تریلیون دلاری جهان بدل شود. این موضوع با توجه به رشد بسیار سریع ارزش سهام کمپانی مذکور دور از ذهن به نظر نمی‌رسد. البته فراموش نکنیم که اپل در این زمینه جلوتر است و ارزشش حدود ۹۰۰ میلیارد دلار برآورد می‌شود.

تنها در سال ۲۰۱۷ ارزش سهام مایکروسافت بیش از ۳۵درصد رشد داشته و در پنج سال اخیر نیز رشدی ۴۰۰ درصدی را تجربه کرده است. بر اساس گزارش‌ها میزان رشد این کمپانی نسبت به اپل و آلفابت بالاتر بوده. در حال حاضر ارزش اپل ۸۷۰میلیارد دلار و ارزش آلفابت ۷۲۵میلیارد دلار برآورد می‌شود.

از سوی دیگر آمازون نیز با ارزش کنونی حدود ۶۶۰میلیارد دلار، به سرعت تلاش می‌کند خود را به سه رقیب دیگر برساند. این کمپانی نیز در سال‌های اخیر توانسته به لطف خدمات ابری خود رشد ارزش سهام خود را سرعت بخشد.

همچنین فیس‌بوک که اکنون ۵۰۰میلیارد دلار ارزش دارد پتانسیل پیوستن به این رقابت را دارد. از سوی دیگر کمپانی‌های چینی علی‌بابا و Tencent نیز با سرعت بالایی در حال رشد هستند و شاید در آینده‌ای نه چندان دور به مسابقه تریلیون دلاری بپیوندند.

منبع: CNN

فناوران و نوآوران با مدل کسب و کار آشنا نیستند

مسعود برومند در اختتامیه هجدهمین نمایشگاه دستاوردهای پژوهشی و فن‌بازار که با حضور وزیر علوم در نمایشگاه بین‌المللی برگزار شد، گفت: نمایشگاه امسال با نقاط قوت و ضعفی روبه‌رو بود که نقاط ضعف آن، حضور بخش‌های تخصصی و همه رشته‌ها بود.

به گزارش مهر، وی افزود: همچنین حضور دانشگاه‌ها، پارک‌های علم و فناوری و طرح‌های نوآورانه در نمایشگاه، نشان از نقطه قوت نمایشگاه است و اینکه چقدر آنها به فکر تجاری‌سازی محصولات‌شان هستند.

برومند با اشاره به نقاط منفی نمایشگاه خاطرنشان کرد: فناوران ما با مدل کسب و کار و بازار آشنایی ندارند، باید بتوانیم شرایطی برای آنها تسهیل کنیم که بتوانند با این مقوله آشنایی پیدا کنند.

نگاه

اشتباهاتی که به شکست زودهنگام استارت‌آپ منجر می‌شوند

تصمیم‌گیری‌های مؤسسان در مراحل اولیه راه‌اندازی استارت‌آپ، تأثیر انکارناپذیری بر موفقیت یا شکست آن دارد. حتما شما هم شنیده‌اید که سه‌چهارم استارت‌آپ‌ها شکست می‌خورند. اگرچه این حقیقت غم‌انگیزی است، ولی جالب است بدانید برخی از تصمیم‌هایی که بنیان‌گذاران استارت‌آپ در مراحل اولیه کارشان اتخاذ می‌کنند، تأثیر زیادی در شکست یا موفقیت کسب‌وکارشان خواهد داشت. ۶ نکته‌ای که در این مطلب به نقل از زومیت یادآوری می‌کنیم، اشتباهات رایجی هستند که اغلب استارت‌آپ‌ها را به عواقب ناگواری دچار می‌کنند.

فقدان تمرکز

بسیاری از استارت‌آپ‌ها، بلندپروازی‌های زیادی دارند و می‌خواهند به اهداف و ایده‌های بزرگی دست پیدا کنند. درست است که بلندپروازی و آرزوهای بزرگ، روحیه اعضای تیم را بالا می‌برد، ولی ممکن است تمرکز آنها را از هدف نهایی منحرف کند. استارت‌آپ‌هایی که تمرکز خود را از دست می‌دهند، پروسه‌های پراکنده و غیرضروری مختلف را شروع و دنبال می‌کنند که درنهایت باعث خستگی، فشار و حتی دلسردی آنها می‌شود.

بررسی و آنالیز بیش‌ازحد

بسیار ضروری است که استارت‌آپ‌ها در مراحل اولیه کار، تصمیم‌گیری‌های قطعی داشته باشند. اغلب اوقات زیاد فکر کردن در مورد پروسه‌ها و تجزیه‌وتحلیل بیش‌ازحد احتمالات، نتیجه‌ای معکوس خواهد داشت و بیش از آنکه سودی به همراه داشته باشد، مضر خواهد بود. تمرکز زیاد روی تک‌تک جزییات، به «فلج آنالیز» منجر می‌شود و در نهایت شرکت‌تان فرصت‌های رشد را از دست می‌دهد. یکی از مراحل آغازین استارت‌آپ این است که بدانید چه ریسک‌هایی در برابرتان قرار دارد، ذهن‌تان را باز نگه دارید و آماده حرکت باشید. هر زمان که لازم باشد، باید استراتژی‌های برند و بازاریابی خود را با شرایط متغیر، سازگار کنید.

اتلاف وقت برای جلب سرمایه‌گذارانی که ایده شما را نمی‌پسندند

در مراحل اولیه راه‌اندازی استارت‌آپ و در زمان جمع‌آوری یا افزایش سرمایه، بسیاری از مؤسسان چنین اشتباهی مرتکب می‌شوند. آنها می‌خواهند سرمایه‌گذارانی را متقاعد کنند که اصولا علاقه‌ای به ایده اصلی استارت‌آپ ندارند.

درست است که شما در مورد ایده استارت‌آپ‌تان هیجان‌زده‌اید و می‌خواهید مزایا و نتایج عالی آن را با دیگران به اشتراک بگذارید، ولی اگر کسی به این سوژه علاقه‌ای ندارد و مایل نیست در فرایندهای آن شریک باشد، این حقیقت را بپذیرید و راه دیگری را جستوجو کنید. تلاش برای متقاعد کردن افرادی که اشتیاقی به استارت‌آپ شما نشان نمی‌دهند، درنهایت هیچ فایده‌ای نخواهد داشت. در عوض تلاش کنید وقت و انرژی خود را به یافتن سرمایه‌گذارانی اختصاص دهید که هدف شما را درک می‌کنند و احساس خوبی نسبت به این ایده دارند و درعین‌حال در بلندمدت همراهی‌تان می‌کنند.

عدم توجه به بازخورد مشتریان

بازخورد مشتریان، چه خوب و چه بد، یکی از عناصر ضروری پیشرفت هر کسب‌وکار است. بااین‌حال بسیاری از استارت‌آپ‌ها در مراحل اولیه کارشان، نظر مخاطبان را جویا نمی‌شوند. توجه داشته باشید که بازخورد گرفتن به معنای اتلاف وقت و پول شما نیست، بلکه فرصتی برای شروع ارتباط با مشتریان است.

افشای زودهنگام اطلاعات استارت‌آپ

البته مهم است که مشتریان بدانند اهداف و ارزش‌های استارت‌آپ شما چیست، ولی نباید این اطلاعات را خیلی زود در دسترس همه افراد قرار بدهید. به‌خصوص در مراحل ابتدایی که هنوز استارت‌آپ به بلوغ خود نزدیک نشده، ممکن است آرمان‌ها و ادعاهای خطیری داشته باشد که بعدا نتوانند از عهده همه آنها برآید. برای حرکت و مسیر رشد استارت‌آپ‌تان برنامه‌ریزی کنید، ولی اطلاعات مهم را تا زمانی که مطمئن نشده‌اید می‌توانید به نقاط هدف دسترسی پیدا کنید، در دسترس عموم نگذارید.

تمرکز بیش‌ازحد روی اعمال و اقدامات رقیبان

شما باید کاملا هوشمندانه رقیبانتان را بشناسید و از برنامه‌های آنها اطلاع داشته باشید، ولی اگر بیش‌ازحد خودتان را با حرکات رقبا سرگرم کنید، از مسیر اصلی شرکت خودتان منحرف می‌شوید و اهداف‌تان را از دست می‌دهید. اگر دائما استارت‌آپ خودتان را با دیگران مقایسه کنید، همیشه حس می‌کنید عقب هستید و درنهایت دلسرد و ناامید می‌شوید. از حواشی بپرهیز کنید، راه را به روی صداهای مزاحم ببندید و روی بهبود و پیشرفت استارت‌آپ‌تان تمرکز کنید.

منبع: SNAPMUNK

دکتر مهدی جبرائیلی مدیر برتر و چهره ماندگار شد

مدیرعامل هلدینگ گلدن لاین، دکتر مهدی جبرائیلی موفق به کسب عنوان مدیر جوان برتر کشوری و چهره ماندگار شد.

به گزارش مهر، جبرائیلی در یازدهمین دوره جشنواره تولیدکنندگان و مدیران جوان و نهمین دوره معرفی چهره‌های ماندگار صنعت، معدن و تجارت ایران موفق شد علاوه بر کسب این عناوین، شمایل ارزشمند سه رنگ جمهوری اسلامی ایران را از معاون رئیس‌جمهور و رئیس سازمان انرژی اتمی، دکتر علی‌اکبر صالحی دریافت کند.

وی از کارآفرینان برتر و دبیرکل خاورمیانه جامعه مدیران و کارآفرینان حرفه‌ای اتحادیه آسیا و اروپا و همچنین رئیس فدراسیون جهانی کارآفرینی است.

دریچه

چگونه یک تیم حرفه‌ای استارت‌آپی تشکیل دهیم؟

اگر هدف شما ساخت بهترین تیم استارت‌آپی است، باید فرآیند مشخصی را برای استخدام افراد باتجربه، پیاده‌سازی و بر اجرای دقیق آن نظارت کنید.

محصولات و خدمات را می‌توان به‌راحتی کپی‌برداری و تکرار کرد، اما به نظرتان چیزی که رقبای شما به آن دسترسی ندارند چیست؟ پاسخ این سؤال کاملا واضح است: سرمایه انسانی.

به گزارش نوپانا، تنها منبع برتری رقابتی شما، نیروی انسانی شما هستند که متأسفانه اکثر شرکت‌ها به آنها بهای کافی نمی‌دهند. فروش، بازاریابی و خدمات مشتری ۱۰۰درصد زمان یک مدیر را می‌گیرد. از طرف دیگر شرکت شما قادر به پیش‌بینی استخدام افراد مناسب برای کار موردنظر نیست.

می‌خواهید برای اولین بار شکست را تجربه کنید یا مجبور به استخدام افرادی شوید که بزرگ‌ترین رقیبان شما، آنها را شایسته پیوستن به تیم خود دانستند؟

برای حل این مشکل، سیستم مدیریت استعداد شرکت خود را به یک سلاح رقابتی تبدیل کنید.

این سیستم در استراتژی کسب‌وکار مورد استفاده قرار می‌گیرد و در فرایندهای روزانه کل شرکت به‌طور کلی اجرا می‌شود. سیستم مدیریت استعداد نمی‌تواند صرفا به بخش منابع انسانی منتقل شود تا کارمندان را جذب و حفظ کند، بلکه باید در تمام سطوح یک سازمان تمرین شود.

برای انجام این کار، باید سه تصمیم مهم را به‌عنوان راهبر شرکت اتخاذ کنید:

۱- نیت خود را اعلام کنید

گام اول در ایجاد مزیت رقابتی این است که اول به خودتان و سپس به افراد شرکت، نیت خود را اعلام کنید. برای این کار می‌توانید جمله زیر را روی یک کاغذ بنویسید: «شرکت ما در حال ساخت بهترین تیم در صنعت است.» سپس به همه افراد اعلام کنید که دقیقا قصد انجام چه کاری را دارید.

همه مسائل و کمبودهای موجود را که مانع رشد شرکت شما هستند شناسایی و آنها را به حمایت از ابتکار عمل از طریق ایده‌ها دعوت کنید. با این کار مسیر شرکت شما کاملا درگرگون می‌شود و در آینده شاهد نتایج آن خواهید بود.

۲- سیستم‌ها و فرآیندها را اجرا کنید

اعلام اینکه شما قصد دارید کاری را انجام دهید مهم است، اما انجام آن در واقعیت و نه‌تنها در ذهنتان، مهم‌تر است. برای ایجاد مزیت رقابتی پایدار باید فرآیند موجود در آن را اجرا کنید.

اولین گام برای پیاده‌سازی فرآیند سیستم مدیریت استعداد، مراحلی است که برای استخدام افراد واجد شرایط انجام می‌دهید. این فرآیند شامل نوشتن توصیف شغل، بازاریابی موقعیت، ارزیابی پیش از استخدام، ایجاد راهنمای مصاحبه، روند بررسی مرجع و در نهایت کسب اطمینان از این است که کارمند جدید کار خود را به‌درستی شروع می‌کند.

به خاطر داشته باشید که هر یک از این مراحل باید بدون استثنا تعریف، مستندسازی و پیگیری شوند.

قطعا شما برای هر چشم‌انداز، فرآیند متفاوت فروش در نظر ندارید. این امر منجر به موفقیت شما به‌صورت کاملا تصادفی می‌شود و با این شیوه نمی‌توانید یک کسب‌وکار مناسب را راه‌اندازی کنید. اگر این رویکرد، فقط روند استخدام شرکت شما را شرح داده است، پس باید کارهای دیگری هم انجام دهید.

۳- مدیریت سیستم مانند یک کسب‌وکار اصلی

شما قصد خود را اعلام کرده‌اید و همچنین یک روند استخدام ساخت‌یافته را پیاده‌سازی کرده‌اید. اما آیا کسی آن را دنبال می‌کند؟ آیا نتایج به‌دست آمده مطلوب است؟

عملیات استعدادیابی باید کاملا مدیریت شود، برای این کار باید فردی را در نظر بگیرید که مسئولیت مدیریت، نظارت و حفظ فرآیند استخدامی را که شما تعریف و پیاده‌سازی کرده‌اید بر عهده بگیرد.

این فرد می‌تواند مدیر منابع انسانی باشد یا خود شما به‌عنوان مدیر شرکت. به هر حال هر فردی که این مسئولیت را قبول می‌کند باید دائما پاسخگوی سؤالاتی باشد که در ادامه آنها را مطرح می‌کنیم:

- آیا متقاضی جدید با هزینه قابل قبول خواهد آمد؟
- آیا مدیران به‌موقع بازنگری می‌کنند و به متقاضیان پاسخ می‌دهند؟
- آیا مدیران به‌دنبال یک فرآیند برای هر متقاضی هستند؟
- آیا متقاضیان دارای تجربیات عالی هستند؟

اگر هدف شما ساخت بهترین تیم کاری است؛ باید به این چند سؤال به‌طور مداوم پاسخ دهید و نتایج را برای همه قابل مشاهده کنید.

نتیجه‌گیری

سرمایه انسانی شرکت شما یک منبع سود رقابتی محسوب می‌شود. اگر؛ با قصد و نیت درست عمل کنید، فرآیندهای مناسب را اجرا کنید و آن را مانند عملکرد اصلی و مهم کسب‌وکارتان مدیریت کنید.

منبع: inc

معاون طرح و برنامه وزیر صنعت:

اولویت وزارت صنعت، حمایت از مشاغل دانش‌بنیان است

معاون طرح و برنامه وزیر صنعت گفت که «شرکت‌های استارت‌آپی و دانش‌بنیانی که در حوزه صنعت طرح‌های نوآورانه دارند، مشمول حمایت وزارت صنعت واقع می‌شوند و اولویت این نهاد، حمایت از مشاغل دانش‌بنیان است.»

رضا رحمانی، در خصوص حمایت وزارت صنعت از استارت‌آپ‌ها به نوپانا گفت: «درست است که مسئولیت اصلی رسیدگی به شرکت‌های دانش‌بنیان و فناورمحور به‌عهده معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری است، اما وزارت صنعت نیز اقداماتی به منظور حمایت از استارت‌آپ‌ها داشته است و همواره با حمایت نخبگان و کسانی که طرح‌های نوآورانه خصوصا در حوزه صنعت، معدن و تجارت داشته‌اند، سعی در هموارکردن مسیر شرکت‌های استارت‌آپی به عنوان عاملی برای شکوفایی اقتصادی دارد.» دکتر رحمانی افزود: «حمایت از کسب‌وکارهای نوپا در قالب‌های مختلف از قبیل وام‌های بلاعوض، تخفیف‌های مالیاتی و قوانین تسهیل‌کننده انجام شده است و همان‌گونه که می‌دانید در راستای کاتب مقام معظم رهبری به حمایت از این‌گونه مشاغل، نهادهای ذی‌ربط خصوصا وزارت صنعت، معدن و تجارت از ارائه هر گونه کمک و تسهیل روند فعالیت آنها دریغ نکرده است.»

او بیان کرد: «بسیاری از نخبگان استارت‌آپی برای ثبت پروانه شرکت‌های خود ملزم به اخذ مجوز از وزارت صنعت هستند. شرکت‌های دانش‌بنیانی که در حوزه صنعت طرح‌های نوآورانه دارند، مشمول حمایت این نهاد واقع می‌شوند و اولویت وزارت صنعت حمایت از مشاغل دانش‌بنیان است.»

رحمانی در رابطه با مشکل تامین سرمایه استارت‌آپ‌ها تصریح کرد: «تامین سرمایه امروز به اساسی‌ترین مشکل استارت‌آپ‌ها تبدیل شده است که به منظور حل این مشکل به شکل تخصصی، باید از صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه حمایت شود. دولت با حمایت از این صندوق‌ها به‌طور غیرمستقیم ولی اصولی به توسعه استارت‌آپ‌ها کمک می‌کند.»

سرمایه‌گذاری ۲.۶ میلیون دلاری قهرمان تنیس در استارت‌آپ‌های اروپایی

اندی ماری، قهرمان تنیس از طریق پلتفرم سرمایه‌گذاری سیدرز (Seedrs)، در دو استارت‌آپ گودباکس (GoodBox) و زوم‌داک (ZoomDoc) سرمایه‌گذاری کرد. این دو استارت‌آپ بخشی از سرمایه‌گذاری او با ارزش ۲.۶ میلیون دلار است. به گزارش نوپانا، ماری در سال ۲۰۱۵ به عنوان مشاور استراتژیک به شرکت سیدرز پیوست و اکنون یکی از اعضای هیأت‌مدیره است. این قهرمان ابتدا در استارت‌آپ گودباکس سرمایه‌گذاری کرد. این استارت‌آپ با از طریق کارت‌های اعتباری جمع‌آوری کننده و دیگر نیازی به پول نقد نداشته باشند. این استارت‌آپ اکنون با ۱۲ کلیسا و تعدادی از پربازدیدترین موزه‌ها در انگلیس کار می‌کند. یکی از بنیانگذاران گودباکس در بیانیه‌ای گفت: «اعضای تیم گودباکس مشتاقند تا اندی ماری را به عنوان سهامدار جذب کنند. اندی از زمان‌های گذشته هم به خاطر بازی تنیس افسانه‌ای خود و هم به خاطر وقف‌کردن وقت و هزینه خود برای خیریه‌هست، به‌خوبی در میان مردم مشهور شده است.» ماری در استارت‌آپ زوم‌داک نیز سرمایه‌گذاری کرده است. این استارت‌آپ یک شرکت فناورمحور درمانی است که به مردم کمک می‌کند در مواقع ضروری یک وقت معاینه نزد دکتر موردنظر رزرو کنند و سریعا به مطب او برسند تا بتوانند مشکل خود را حل کنند. این استارت‌آپ توسط دکتر کنی لیوینگ‌استون (Kenny Livingstone) در انگلیس راه‌اندازی شده است. از اولین رونمایی در ماه مارس امسال، او بیش از ۴۰۰ ویزیت در دفتر خود داشته است. این ستاره تنیس در بیانیه‌ای گفت: «این دو کسب‌وکار روش‌های نوآورانه‌ای را ارائه می‌دهند. گودباکس این قابلیت را دارد که تحولی در روش کمک به خیریه‌ها ایجاد کند. من خود مدتی در زمینه پزشکی دیجیتال و ایجاد روش‌های دیجیتالی برای حل مشکلات درمانی فعالیت کرده‌ام؛ به همین دلیل زوم‌داک من را هیجان‌زده می‌کند. این تیم به افرادی که در منزل نیاز به کمک فوری پزشک دارند کمک می‌کند.»

در راستای تعالی کسب و کارهای دانش‌بنیان راه‌اندازی شد

بنیاد مدیریت کیفیت اروپا

دکتر سعید سهراب‌پور، رئیس دفتر نمایندگی بنیاد مدیریت کیفیت اروپا در ایران اظهار کرد: این بنیاد ۲۵ سال پیش در اروپا با هدف به‌اشتراک‌گذاری تجربیات و ارائه الگوی جامعه مدیریت کسب و کار به سازمان‌ها و شرکت‌ها راه‌اندازی شده است. به گزارش مهر، سهراب‌پور تاکید کرد: ایران با استفاده از نام این بنیاد، بدون اجازه فعالیت می‌کرد ولی به‌طور رسمی از سال ۲۰۱۶ نمایندگی بنیاد مدیریت کیفیت اروپا در ایران راه‌اندازی شد.

رئیس دفتر نمایندگی بنیاد مدیریت کیفیت اروپا در ایران گفت: این بنیاد در راستای مدیریت کسب و کار شرکت‌ها راه‌اندازی شده است.

وی اظهار کرد: ارزیابی عملکرد شرکت‌ها جزو برنامه‌های نمایندگی EFQM است تا بتوانند در زمینه کسب و کار با سایر شرکت‌ها و سازمان‌ها رقابت کنند.

سهراب‌پور با بیان اینکه از سه ماه گذشته شرکت‌ها و سازمان‌های ایرانی با ۹ شاخصه ارزیابی شدند، عنوان کرد: رهبری سازمانی، استراتژی سازمانی، مشارکت سازمان با شرکای خارج سازمانی، مدیریت منابع انسانی و مدیریت فرایندها از شاخصه‌های ارزیابی سازمان‌ها و شرکت‌ها هستند.

رئیس دفتر نمایندگی بنیاد مدیریت کیفیت اروپا در ایران افزود: در این دوره ۳۰سازمان مورد ارزیابی قرار گرفتند که دو سازمان و شرکت در مرحله بعد وارد رقابت با شرکت‌ها و سازمان‌های جهانی قرار می‌گیرند.

وی عنوان کرد: ارزیابی کیفیت مدیریت بر مبنای کیفیت مدیریت کسب و کار است؛ شرکت‌هایی که دانش‌بنیان‌شدن آنها احراز شده و نوپا هستند، در ارزیابی‌ها نبودند؛ از این رو در این دوره فقط شرکت‌ها و سازمان‌های بزرگ مشارکت کردند.

رئیس دفتر نمایندگی بنیاد مدیریت کیفیت اروپا در ایران ادامه داد: این الگوها غیرتجویزی و هدایتگر هستند که اجرای آنها می‌تواند سازمان‌ها را در بالاترین سطوح کسب و کار قرار دهد.

به‌منظور افزایش مهارت تفکر و خلاقیت برگزار می‌شود

چالش بین‌المللی براس

امروزه بسیاری از کشورهای صنعتی جهان به‌طور رسمی آموزش علوم رایانه و تفکر رایانشی را به برنامه درسی تمام دوره‌های تحصیلی (دانش آموزان ۵ تا ۱۶ ساله) اضافه کرده‌اند تا دانش آموزان از سنین پایین بتوانند با درک مفاهیم پایه علوم رایانه مهارت تفکر و خلاقیت خود را افزایش دهند.

به گزارش معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در کشورهای دیگر نیز توجه جدی به این موضوع رو به افزایش است و علاوه بر اقدامات رسمی دولت‌ها، بسیاری از نهادها و مؤسسات خصوصی و غیرانتفاعی نیز در این حوزه فعال شده‌اند.

در همین راستا، پانزدهمین دوره چالش بین‌المللی بیراس در ایران برای دانش آموزان چهارم ابتدایی تا پیش دانشگاهی، به‌وسیله موسسه فرهنگی فاطم، با همکاری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و نیز پژوهشگاه دانش‌های بنیادی (IPM) و حمایت ستاد توسعه فرهنگ علم، فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی ۲۵ تا ۳۰ آذرماه ۹۶ برگزار می‌شود.

چالش بیراس یک مسابقه ترویجی آنلاین است که با هدف آشنا کردن دانش‌آموزان با مفاهیم علوم رایانه و تفکر رایانشی در کشورهای مختلف برگزار می‌شود. این ابتکار جهانی می‌کوشد در قالب چالشی انگیزشی، فرصت توجه به علوم رایانه و تفکر رایانشی را برای مخاطبانش در سراسر جهان فراهم کند. چالش بیراس شامل مجموعه‌ای از مسئله‌های کوتاه و نیمه‌بلند تعاملی یا چندگزینه‌ای است که معماهای بیراس (Bebras Tasks) نامیده می‌شوند. این مسئله‌ها ارتباط تنگاتنگی با مفاهیم علوم رایانه دارند؛ با این حال، دانش‌آموزان حتی در دوره ابتدایی هم می‌توانند آنها را بدون داشتن دانش قبلی در علوم رایانه حل کنند.

در واقع معماهای بیراس بدون آنکه دانش‌آموزان را درگیر مسئله‌های پیچیده فنی کنند، آنها را با جنبه‌هایی از تفکر رایانشی و مفاهیمی از علوم رایانه مانند اطلاعات، ساختارهای گسسته، محاسبات و پردازش داده‌ها و روش‌های الگوریتمی آشنا می‌کنند.

کارگاه برندینگ

برای ایجاد یک برند در سال ۲۰۱۸ چه اقداماتی لازم است؟

الیزابت کینر

مترجم: زهراندیمی

۱۰سال پیش شما در چه جایگاهی قرار داشتید؟ در سال ۲۰۰۷، من حدودا شش ماه بود که در یک استودیوی طراحی در نیویورک مشغول به کار بودم. یعنی قبل از آنکه من، همسر و فرزندانم از زندگی در آپارتمان منحصر به فرد خود در چلسا لذت ببریم. در همین خانه بود که من تصمیم گرفتم اولین صفحه فیس‌بوک خود را راه‌اندازی کنم.

۱۰ سال پیش لگو (Lego) حتی در فیس‌بوک نیز مطرح نبود. امروزه لگو اولین برند جذاب در دنیا محسوب می‌شود. در واقع سودآوری لگو از مجموع Hasbro و Mattel نیز بیشتر است. لارس سیلبربوئر، مدیر ارشد رسانه‌های اجتماعی در لگو، یک پلتفرم جهانی را ایجاد کرد که القاکننده همگرایی اجتماعی، تصویر و تحقیق بود. این چارچوب در واقع انتقال‌دهنده داستان‌هایی بود که مردم می‌توانستند با آن ارتباط برقرار کنند. می‌توانیم بگوییم که ما در «زمانه پلتفرم‌ها» قرار گرفته‌ایم. امروزه شما خواسته و ناخواسته تصمیماتی درباره ساختارهای‌تان می‌گیرید و شفافیت استراتژیک و هدف پلتفرم شما در طول مسیر یکی از دستورالعمل‌های لازم برای موفقیت شماست. این همان چیزی است که به لگو کمک کرد تا خودش را احیا کند و به مرتبه‌ای برسد که اکنون بر آن تکیه زده است.

اگر شما هم می‌خواهید پلتفرم بیزینس خود را از نو بسازید یا از روش‌های جدید برای ساخت پلتفرم استفاده کنید تا به این ترتیب تمام داده‌های گذشته خود را یکپارچه سازید، بهتر است آن را یک سیستم اجرایی ببینید که طراحی مناسب آن می‌تواند به افزایش نوآوری، سرعت و چابکی منجر شود. اگر این مسیر را به درستی طی کنید، هم بهره‌وری خوبی خواهید داشت و هم پس انداز خوبی عایدتان می‌شود. پلتفرم‌ها هم به عملکرد داخلی کمک می‌کنند و هم به عملکرد خارجی. به لحاظ داخلی، از آنها می‌توان برای به اشتراک گذاشتن دانش، جمع‌آوری منابع و حتی رقابت‌های داخلی برای افزایش انگیزه کارکنان یا برجسته کردن نقش و تلاش آنها استفاده کرد.

به لحاظ خارجی، شما می‌توانید با توجه به اندازه و مقیاس سازمان خود، یک پلتفرم جهانی را طراحی کنید. این پلتفرم می‌تواند بسیاری از کارها را به‌طور هوشمند و به صورت خودکار انجام دهد تا دیگر وقت کارکنان‌تان برای انجام کارهای پیش پا افتاده هدر نرود. همیشه این دو قانون طلایی را دنبال کنید.

۱- پلتفرم‌های قدیمی را کنار بگذارید.
۲- بدانید چه زمانی کارها را تمام کنید.

روی نیازهای اجتماعی تمرکز کنید و برای کارکنان و مشتریان خود ارزش قائل شوید. کلید موفقیت انجام این کارها در زمان درست است. اگر شما یک بازاریاب هستید، باید داشبورد منظمی داشته باشید. سه گزینه منتخب Tableau، Domo و Sisense هستند.

وقتی از آنها استفاده می‌کنید، از تمام داده‌هایی که تا به حال جمع‌آوری و آماده کرده‌اید استفاده کنید تا بتوانید تصمیم‌های آگاهانه‌تری در مورد کسب و کارتان بگیرید. به این منظور، نرم افزارهایی مانند ListenFirst می‌توانند کمک‌کننده باشند.

گوش دادن به اجتماع هم بد نیست. با Brand Mentions شروع کنید. همه موارد را بررسی کنید تا وقتی به بحث روابط عمومی و گسترش تولیدات رسیدید، به جای منفعل بودن فردی فعال باشید. این گونه حتما سال ۲۰۱۸ را با موفقیت سپری خواهید کرد.

منبع: inc

بیلبوردهای تبلیغاتی با سبک کاری جدید

۱۰ گام برای ایجاد بیلبوردهای تبلیغاتی موثر در دنیای امروز

مترجم: امیر آل‌علی

نکته قابل توجه نسبت به بیلبوردهای تبلیغاتی این است که دیگر مدل‌های رایج نمی‌توانند مخاطب را مانند ۲۰سال پیش جذب خود کنند. بدون شک این اتفاق امری طبیعی محسوب می‌شود به این خاطر که هر اقدامی محدوده زمانی خاص خود را دارد و پس از آن از میزان تأثیر آن کم خواهد شد. با این حال کنار گذاشتن یکی از شیوه‌های مرسوم تبلیغاتی نیز اقدامی هوشمندانه محسوب نمی‌شود و تحت این شرایط پرسشی که مطرح است این است که چه باید کرد؟

درواقع هیچ کس نمی‌تواند اهمیت و تأثیر این شیوه تبلیغاتی را زیر سؤال ببرد با این حال معضلی که در این رابطه وجود دارد که منجر به کاهش توجه‌ها به آن شده است این است که افراد با توجه به افزایش سرعت وسایل نقلیه و همچنین تمایل به چیزهای جدید دیگر چندان توجهی به بیلبوردهای موجود با سبک کاری قدیمی نشان نخواهند داد. تحت این شرایط لازم است به جای حذف تبلیغات بیلبوردها، سبک و نحوه انجام کار را به روز کنید که در ادامه به بررسی اقدامات لازم در این رابطه خواهیم پرداخت.

۱- شش کلمه یا کمتر کافی است

محدودیت زمان عاملی است که محدودیت بنرها محسوب می‌شود و به همین خاطر ضروری است میزان گفته‌های خود را تا حد امکان کاهش دهید و در این رابطه یک استاندارد جهانی وجود دارد که شامل حداکثر شش کلمه است. درواقع هدف از این دسته تبلیغات، ارائه جامع‌ترین اطلاعات نبوده و صرفا قرار است کلیتی درباره اقدامات شما به مخاطب انتقال داده شود. به همین خاطر لازم است هر آن چیزی را که می‌خواهید دیده شود به مختصرترین شکل ممکن ارائه دهید. با این حال همواره این احتمال وجود دارد که نتوانید هر آن چیزی را که قصد معرفی دارید در این محدوده بگنجانید. تحت این شرایط عنصر خلاقیت است که به کمک شما می‌آید. درواقع شما با اعمال خلاقیت‌های جدید می‌توانید مفهومی طولانی را در قالبی کوچک بیان کنید که بدون شک به دلیل فضای جدید و منحصر به فردی که دارد، برای مخاطب جذاب خواهد بود.

۲- توجهات را جلب کنید اما به عاملی برای حواس‌پرتی تبدیل نشوید

در اکثر مواقع بیلبوردها توسط افراد سواره دیده می‌شوند و این امر به این معنا است که شما تنها چند ثانیه برای انتقال پیام خود زمان خواهید داشت. اگرچه امکان افزایش این زمان وجود دارد با این حال توجه داشته باشید که همواره این احتمال وجود دارد که به عاملی برای حواس‌پرتی افراد تبدیل شوید که این خود ممکن است حادثه‌آفرین باشد. به همین خاطر توصیه می‌شود مفهوم کلی را در چند ثانیه به مخاطب انتقال دهید. بدون تردید تحت این شرایط اهمیت تصویر نسبت به متن افزایش پیدا کرده، با این حال باید به نحوی خلاقانه باشد تا تأثیر لازم را روی مخاطبان مورد هدف بگذارد.

۳- هر چیز باید در جای درست خود باشد

احداث هر بیلبورد بدون تردید هزینه‌هایی را برای شرکت و برند شما در پی خواهد داشت و این امر در صورتی که منجر به نتایج مدنظر شما نشود، شکستی واقعی را به همراه خواهد داشت. بدون تردید این امر مطلوب هیچ شرکتی نبوده و به همین خاطر ضروری است قبل از شروع طراحی و ایجاد بیلبورد خود نسبت به مکان احداث آن به نتیجه دست پیدا کنید. درواقع در این رابطه بهترین مکان در فضاهای شلوغ است. با این حال این امر ثابت نبوده و اطلاق صفت بهترین، همواره در رابطه با پرجمعیت‌ترین نقاط ممکن است. برای مثال بدون تردید بهترین مکان برای تبلیغ رستوران بین‌راهی در مسیر جاده است. همچنین ضروری است در طراحی نهایی خود فضای مناسبی برای درج پل‌های ارتباطی میان خود و مخاطبان انتخاب کنید. دراین رابطه به هر میزان که تعداد موارد بیشتر باشد، به همان میزان شانس مراجعه افراد افزایش خواهد یافت.

۴- مفهومی عمیق را انتخاب کنید با این حال زیاده‌روی را کنار بگذارید

بسیاری از بیلبوردها دچار عدم مفهوم و پیام مناسب هستند و همین امر باعث می‌شود نتوانند آنگونه که باید ماموریت خود را با موفقیت به پایان برسانند. در این رابطه بهتر است از تیم تبلیغات حرفه‌ای استفاده کنید. درواقع صفحه بیلبورد شما تابلوی نقاشی نیست که تنها آن را با عکس و متنی مختصر پر کنید. با این حال در این رابطه اهمیت زمان را نیز مدنظر داشته باشید. بدون تردید هر پیام بازده زمانی خاص خود را دارد و مبادرت به طولانی کردن، از تأثیر آن خواهد کاست. به همین خاطر لازم است محدوده زمانی نصب آن را از قبل مشخص کرده و بلافاصله بعد از اتمام آن برنامه‌ای برای پر کردن جای خالی به وجود آمده، داشته باشید.

درواقع یک بیلبورد باید مانند پازلی باشد که مخاطب را به حل آن ترغیب کند، با این حال در صورتی که این پازل بیش از حد پیچیده باشد، مخاطب را دل‌زده کرده و نتیجه عکس به همراه خواهد داشت.

۵- فراتر از یک بیلبورد معمولی باشید

همواره در تبلیغات از خلاقیت به عنوان عنصر نجات‌بخش یاد می‌شود. درواقع با توجه به وجود سوژه‌های متنوع و متعدد، مخاطب تنها توجه خود را معطوف به مواردی خواهد ساخت که کاملا چشم‌نواز باشند. در همین راستا تنها ابعاد تابلوی تبلیغاتی شما ملاک برتری نبوده و لازم است مفهوم در قالبی هوشمندانه به مخاطب عرضه شود. همچنین امروزه شرکت‌هایی وجود دارند که فعالیت تبلیغاتی برندها را زیر نظر گرفته و با توجه به ملاک‌های مختلف به آنها امتیازهایی بین ۰ تا ۱۰۰ می‌دهند. در همین راستا اقدام منطقی این است که همواره خود پیش داوری درباره بیلبوردی که قصد احداث آن را دارید، داشته باشید تا نسبت به موفقیت خود اطمینان حاصل کنید. همچنین توجه داشته باشید که باید نسبت به اینکه یک بیلبورد را خریداری یا اجاره بهای آن را پرداخت کنید، با توجه به نیاز خود تصمیم‌گیری درستی داشته باشید.

۶- از متن به تصویر رجوع کنید

محدودیت زمانی باعث می‌شود افراد چندان تمایلی به خواندن متن نداشته باشند و همین امر باعث می‌شود اهمیت تصویر بر متن افزایش یابد. با این حال نمی‌توان از یک تصویر ثابت انتظار انتقال کافی مطالب را داشت. در همین راستا ضروری است تکنیک تصویر متحرک و سه بعدی را اجرا کنید. این امر امکانات بیشتری در راستای بیان مطالب خود در اختیارتان قرار خواهد داد که به علت ماهیت جدید آن می‌توانید نسبت به موفقیت‌آمیز بودن آن تا حدودی اطمینان داشته باشید.

۷- تکرار را کنار بگذارید

این امر که یک مفهوم را در قالبی تکراری معرفی کنید، بدون شک آفت بزرگ بیلبورد تبلیغاتی شما خواهد بود. درواقع نباید اجازه دهید چشمان مخاطب به یک موضوع عادت کند. این امر باعث خواهد شد در مواجهه‌های بعدی، افراد دیگر تمایلی به نشان دادن توجه به تابلوی شما نداشته باشند. به همین خاطر نباید روی تکرار اقدامات گذشته خود تأکید داشته و همواره در فکر نوآوری باشید.

در رابطه با بیلبوردهای تبلیغاتی همواره مشاهده شده است که برخی از برندها اقدام به کپی‌برداری از یک طرح موفق می‌کنند. اگرچه الهام گرفتن از سایرین اقدامی سودمند خواهد بود با این حال کپی‌برداری به این علت که انجام کاری محسوب می‌شود که در گذشته صورت گرفته است، بدون تردید با ناکامی مواجه خواهد شد. همچنین این امر به شخصیت، وجهه و اعتبار شرکت شما نیز صدمات جدی وارد خواهد ساخت.

۸- سادگی را با شکیل بودن یا موارد طنز پیوند دهید

همواره تبلیغات طنز و مواردی که به اصطلاح شیک هستند، با واکنش‌های خوبی همراه می‌شوند. به همین خاطر همواره توصیه می‌شود بیلبورد خود را با این دو مورد پیوند دهید. درواقع این دو روش باعث می‌شوند پیام شما به شکل مؤثرتری در ذهن مخاطب نقش ببندد.

۹- از اندازه لوگوی خود غافل نشوید

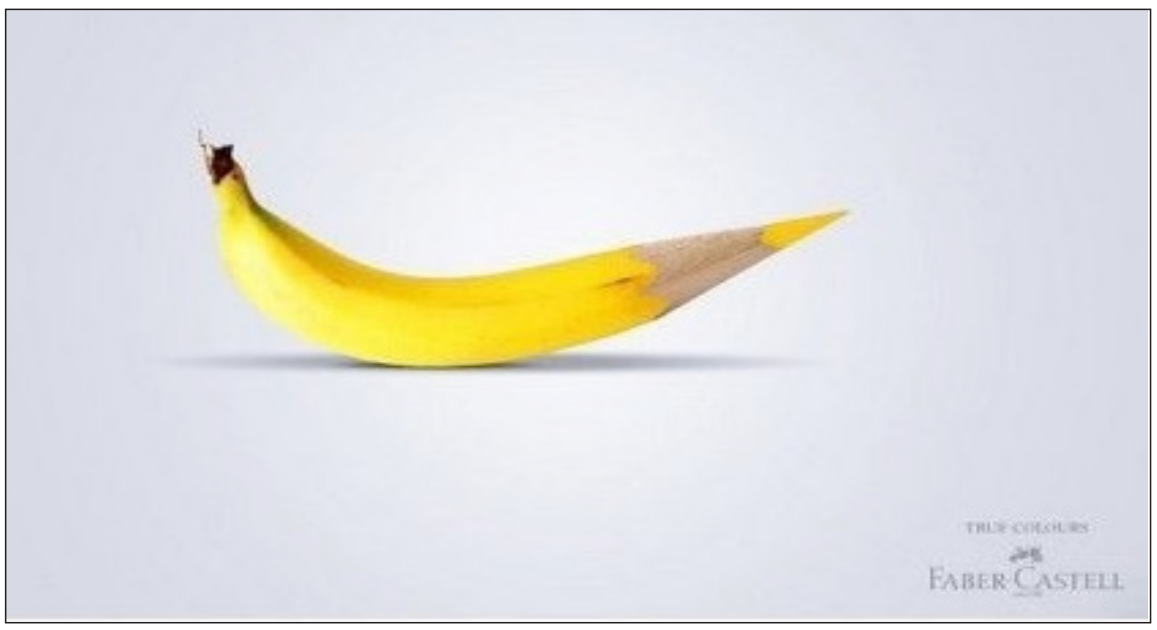
یکی از معروف‌ترین قسمت‌های بازخورد مشتری که در تبلیغات ارائه شده است ایجاد لوگوی بزرگ‌تر است، با این حال باید یک تعادل وجود داشته باشد. اگر لوگو بیش از حد بزرگ باشد مخاطب را از پیام اصلی منحرف می‌کند و اگر بیش از حد کوچک باشد، هیچ‌کس با آن ارتباط برقرار نمی‌کند. لوگو با اندازه مناسب می‌تواند یک قطعه قدرتمند از نام تجاری شما و ضامن موفقیت طرح باشد.

۱۰- آزمایش قبل از اقدام را انجام دهید

اگر شما تمام قوانین بالا را دنبال کرده باشید، بدون تردید شما بیلبورد فوق‌العاده‌ای را طراحی کرده‌اید. یک بیلبورد مناسب، منحصر به فرد، از رنگ‌های گوناگون برخوردار بوده و جذابیت بالایی را به همراه خواهد داشت. با این حال سؤالی که مطرح است این است که آیا آن‌گونه که انتظار دارید دیده خواهند شد؟ آیا می‌شود آن را خواند و درک کرد؟ قبل از اجرای بیلبورد یک تست سریع برای اطمینان از اینکه شما زمان و پول خود را هدر نداده‌اید انجام دهید. تابلوهای تبلیغاتی خود را به اندازه یک کارت ویزیت منتشر کنید. حال آن کارت را بین ۵ تا ۱۰ ثانیه به چند نفر نشان دهید تا مطمئن شوید آنها پیام شما را درست دریافت می‌کنند. در صورت عدم موفقیت، اقدام به تصحیح آن کنید. این یک راه ساده است که قبل از اجرای بیلبورد می‌توانید موفقیت طرح را پیش‌بینی کنید.

منبع: www. thebalance.com

تبلیغات خلاق



ایستگاه تبلیغات

بهترین کمپین‌های تعاملی خاورمیانه در سال ۲۰۱۶

مترجم: مرضیه فروتن

کمپین‌های موفق همیشه می‌توانند الهام‌بخش باشند. در این مطلب ۸کمپین تعاملی موفق خاورمیانه را به شما معرفی می‌کنیم.

۱- بو خلیل: یادداشت خوب

سوپرمارکت زنجیره‌ای «بو خلیل» متوجه شد که مردم لبنان به گداها کمک نمی‌کنند. آنها معتقد بودند که با این کار پول خود را هدر می‌دهند در نتیجه سوپرمارکت زنجیره‌ای بو خلیل، فردی به نام جی والتر تامسون در بیروت را مسئول طراحی و تولید یک voucher به ارزش ۱۰۰۰ پوند کرد. این voucherها به جای پول به گدایان داده شده و صرف خرید لوازم ضروری زندگی می‌شوند.

- آژانس تبلیغاتی: جی. والتر تامسون بیروت
- ذهن‌های خلاق: سالی الزازا، مایا خورشید، کارلا آئواد.

۲- نستله: ماهی قرمز

یک کتاب داستان، محصول کمپین آژانس تبلیغاتی Motivate و یک نرم‌افزار محصول شرکت فیلم‌سازی MediaMonks که به بچه‌ها اجازه تماشای فضای داخل معده خود تا محل زندگی ماهی قرمز را می‌دهند. این کتاب و نرم افزار به عنوان اجزای اصلی کمپین بچه‌ها را متقاعد می‌کند آب بیشتری بنوشند.

- آژانس تبلیغاتی: OgilvyOne
- ذهن‌های خلاق: Motivate, MediaMonks

۳- HSBC: اولین نفر در خیابان یکم

در سپیده‌دم روز اول ژانویه، شرکت ارائه‌دهنده خدمات مالی HSBC با تمرکز روی رفتارهای روزمره در حال رشد، اقدام به گذاشتن یک سری هدایای مختلف نظیر دوچرخه، تخته موج سواری و هدفون در ایستگاه‌هایی در سرتاسر دوبی کرد. هر یک از این هدایا نصیب اولین نفری می‌شود که آن را می‌بیند. این هدایا نشانه‌هایی از تشویق افراد به دستیابی به آرمان‌های شخصی به شمار می‌روند.

- آژانس تبلیغاتی: جی. والتر تامسون دوبی
- ذهن‌های خلاق: شفیق حداد، صبری محمد، قطام وازر، اخیلش باگرس، علی سیف النصر، ماهیش بوار.

۴- TCA ابوظبی: داستان فوق‌العاده عالی تو

آژانس تبلیغاتی M&C Saatchi امارات متحده عربی و شرکت فیلم‌سازی Boomtown با همکاری یکدیگر یک کمپین جهانی برای اداره گردشگری و فرهنگ ابوظبی توسعه دادند. هدف از این اقدام تأکید روی امارات به عنوان یک مقصد الهام‌بخش برای دوستداران اصالت فرهنگی و دارایی‌های متنوع و رنگارنگ است. کمپین فوق فضای مطبوعاتی، خارج از خانه، رادیو، فناوری دیجیتال و اجزای اجتماعی را در بر می‌گیرد.

-آژانس تبلیغاتی: M&C Saatchi امارات متحده عربی
- ذهن خلاق: Boomtown.

۵- Daman: ویتامین D

به منظور افزایش آگاهی درباره کمبود گسترده ویتامین D در امارات متحده عربی، شرکت بیمه Daman با مشارکت آژانس‌های تبلیغاتی FP7/DXB و Motivate جلد مجله‌های Gulf Business و Good را طراحی کردند. پیام روی جلد این مجلات با قرار گرفتن در معرض نور مستقیم خورشید مشخص می‌شود.

- آژانس تبلیغاتی: FP7/DXB
- ذهن‌های خلاق: فیلیپا موریسیو، مایکل بوسکو.

۶- Emirates: آنجا باش

کمپین «آنجا باش» خطوط هوایی Emirates، محصول یک آژانس خانگی، به دنبال هفت نفر کارمند می‌رود که در راستای جهانی شدن به همه جای دنیا سفر کردند. از تمام ۷۸ هزار نفر کارمند گروه Emirates دعوت شد تا فرم تقاضا برای شرکت در فرآیند «جهانی شدن» را پر کنند. این کمپین در رسانه‌های اجتماعی همه جای جهان راه‌اندازی شد. همکاری Emirates با National Geographic و آژانس رسانه‌های اجتماعی WOW به تولید ۹۰ ویدئوی مختلف کمک کرد.

-آژانس: WOW
- ذهن خلاق: Emirates.

۷- K9Friends: استعداد استخدام

در کمپینی با هدف تبلیغ صنعت تبلیغات، یک پناهگاه سگ در دوبی به نام K9 Friends دست به تبلیغ ساکنان خود به عنوان مدل زد. هر سگ یک کتاب راهنما دارد و امکان استخدام آن برای فیلمبرداری نیز هست. بودجه جمع‌آوری شده از این طریق به تجهیز پناهگاه اختصاص می‌یابد.

-آژانس تبلیغاتی: Saatchi & Saatchi دوبی
-ذهن‌های خلاق: ریچارد کوپینگ، اندی دانیلوک، بون کوجوکارو، احمد کونامد، آدریان وروس، بیجو وارقسه، زیاد جاربو، موآس علی.

۸- سامسونگ: ایمنی نمایشگر

بر اساس پیش‌بینی‌های اخیر، نیمی از مردم جهان در ۴۰ سال آینده کوته‌نظر خواهند شد و حس آینده نگری در آنان از بین خواهد رفت. این اتفاق تا حدی به آن دلیل است که بچه‌ها نمایشگرها را بسیار نزدیک به چشمان‌شان نگه می‌دارند. نرم افزار ایمنی نمایشگر، محصول آژانس تبلیغاتی Leo Burnett و سامسونگ، از فناوری تشخیص چهره برای آگاه‌سازی بچه‌ها نسبت به این موضوع بهره می‌برد که در صورت نزدیکی بیش از حد به نمایشگر، باید عقب بروند.

-آژانس تبلیغاتی: Leo Burnett
-ذهن‌های خلاق: دانیل سالس، برونو بومدیانو، سعدی الکواتلی.

منبع: campaignme.com/mbanews

دیدگاه

قدرت ایمیل مارکتینگ

امروزه در جهان روزی ۳۵ میلیارد ایمیل فرستاده می‌شود. ۱۰ میلیون پایگاه اینترنتی در وب وجود دارد، بیش از میلیاردها تبلیغات اینترنتی در جریان است که این عدد رو به افزایش است.

به گزارش آژانس کسب و کار هورموند، به‌سختی می‌توان به یاد آورد که از سال ۱۹۹۰ به بعد اینترنت وارد بحثی تجاری نشده باشد. اکنون سال‌ها از آن روزها می‌گذرد و دیگر سؤال این نیست که کسب‌وکارها باید وارد فضای اینترنت بشوند یا نه. سؤال این است که کسب‌وکارها چگونه باید وارد این فضا بشوند و به اهداف خود دست یابند.

مطالعات نشان می‌دهد از هر ۱۰ کسب‌وکار کوچک هفت شرکت به کامپیوتر دسترسی دارند. از هر سه تجارت، دو شرکت از اینترنت برخوردارند و از هر سه تا یکی وب‌سایت دارد. بسیاری معتقدند افراد دارای دسترسی به اینترنت در سراسر جهان قریب به یک میلیارد نفر هستند.

- زنان و مردان به تعداد مساوی کاربر اینترنت هستند اما در گروه‌های سنی متفاوت الگوهای مختلفی از استفاده را نشان می‌دهند. نوجوانان و افراد بالای ۶۵ سال بیشتر از همه از اینترنت استفاده می‌کنند.

- انگلیسی زبان رسمی دوسوم از صفحات اینترنت است. درحالی‌که زبان رسمی بیش از نیمی از کاربران اینترنت زبانی غیر از انگلیسی است. شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات در مارکت جهانی هرروز بیشتر از قبل، منوهای وب‌سایت‌شان را چندزبانه می‌کنند.

- بیشتر کاربران از ایمیل استفاده می‌کنند. بسیاری از آنها نیز برای خرید یا پژوهش در مورد محصولات به اینترنت مراجعه می‌کنند. آنها قبل از انجام خرید موارد را به‌طور آنلاین در اینترنت می‌بینند. چه بخواهند خرید خود را آنلاین انجام دهند چه از مغازه‌ها خرید کنند. اگر شرکت شما دسترسی به وب نداشته باشد این مشتریان را از دست می‌دهید.

- بسیاری از مشتریان در اوقات فراغت خود و برای تفریح به اینترنت می‌آیند.

- آنها مصرف‌کننده‌هایی آگاه هستند که با اطلاعات کامل به مطب دکتر، نمایشگاه ماشین یا هرجایی دیگر می‌روند، پس آماده باشید.

- آنها از وب‌سایت‌ها انتظار دارند اطلاعات فراوان برای‌شان فراهم و از مشتری حمایت کنند. آنها به دنبال راهی ساده برای ارتباط با تجارت شما هستند. چه آنلاین و چه فیزیکی، انتظار دارند به‌سرعت به سؤالات‌شان پاسخ دهید.

کاهش هزینه‌های مارکتینگ، برندینگ و توسعه

وقتی زمان کاهش هزینه‌ها فرابرسد به نظر می‌رسد مارکتینگ اولین موردی است که ضربه می‌خورد و توسعه محصول جدید هم در جایگاه دوم قرار می‌گیرد. این امر همیشه اشتباه است، چراکه به نوآوری و سهم بازار ضربه خواهد زد. عکس‌العمل ناگهانی بیشتر شرکت‌ها، کاهش هزینه‌های مارکتینگ است. با قطع هزینه‌های مارکتینگ، جایگاه‌تان را به نفع رقبای‌تان ترک می‌کنید تا سهم بازاری را که شما از دست داده‌اید، به چنگ بیاورند. طی دوران بحران و آشفتگی، مهم‌ترین مسئله گوش‌به‌زنگ بودن و متمرکز ماندن است. از سه اشتباه مارکتینگ که بیشتر شرکت‌ها مرتکب می‌شوند، برحذر باشید:

۱-تلاش برای جذب مشتریان جدید پیش از تأمین امنیت محصول اصلی: تلاش برای توسعه و گسترش جاذبه محصول یا خدمت اصلی برای خشنود کردن طیف گسترده‌ای از مخاطبان پرمخاطره است. این احتمال وجود دارد که بهترین و وفادارترین مشتریان را ناراضی کنید و بهانه‌های بیشتری در اختیارشان بگذارید تا به رقبای‌تان بپیوندند.

۲- کاهش هزینه‌های مارکتینگ: بودجه مارکتینگ در اقتصاد ضعیف یا آشفته، مثل آب در بیابان خشک است؛ هرچه کمتر باشد، میزان برخورداری‌تان از آن ارزشمندتر است. کاهش هزینه‌های مارکتینگ یقینا حملات رقبایی را در پی خواهد داشت که این کار را نکرده‌اند و باارزش‌ترین مشتریان‌تان را از چنگ‌تان به درخواهد آورد. مارکتینگ مثل ماهیچه است نه چربی.

۳- غفلت از مشکلات پیرامون: اکنون در دنیایی زندگی می‌کنیم که هفت روز هفته و ۲۴ ساعت شبانه‌روز بی‌وقفه به اطلاعات دسترسی داریم. هنگامی‌که در انتشار اخبار وقفه‌ای می‌افتد، همه می‌توانند به دستش بیاورند و این شامل مشتریان شما هم می‌شود. در دوران سقوط بازارها، مخصوصا وقتی آشفتگی و هرج‌ومرج حکمفرما بشود، مشتریان و همه ذی‌نفعان شرکت‌تان می‌دانند که کسب و کار در وضعیت مناسبی نیست. نادیده گرفتن این حقیقت و بدتر از آن، به‌هنگام نگه نداشتن آن، خطرناک است.

قصور در سرمایه‌گذاری برای توسعه محصول، یقینا خلق ارزش آتی برای شرکت و ذی‌نفعانش را به تأخیر می‌اندازد. وقتی شرکت‌ها از تلاش برای حفظ و ذخیره وجوه مالی غفلت می‌کنند یا اهمیت توسعه محصول را نادیده می‌گیرند، نه‌فقط رشد بالقوه‌شان را محدود می‌کنند بلکه نوآوری را هم کاهش می‌دهند و به رقبای‌شان که خطرپذیری بیشتری داشته‌اند، موقعیت برتری می‌بخشند.

بررسی تاکتیک‌های بازاریابی موفق در فیس‌بوک

فیس‌بوک با طعم بازاریابی

ترجمه: علی آل‌علی

اهمیت بازاریابی اینترنتی برهیچ کس پوشیده نیست، با این حال پیشرفت تکنولوژی باعث گسترش مرزهای این سنخ از بازاریابی در سال‌های اخیر شده است. اگر زمانی راه‌اندازی وب‌سایت یا ارسال ایمیل‌های جمعی اوج فعالیت شرکت‌ها در فضای مجازی بود، اکنون این روش‌ها به کلی منسوخ شده‌اند. برهمین اساس برایان اپلتّن در مقاله اخیرش نگاهی به شیوه‌های نوین بازاریابی با محوریت فیس‌بوک انداخته است.

با نگاهی به ۲.۲ میلیارد کاربر فعال فیس‌بوک شاید گمان کنیم تبدیل کاربران به مشتری، فرآیند ساده‌ای در این شبکه اجتماعی باشد. مبنای این فرض نیازمندی حداقل چند هزار کاربر به محصولی که شما می‌فروشید، است. با این حال به عنوان فردی که در این زمینه قلم می‌زنم و با کارشناس‌های بازاریابی سر و کار دارم، این فرآیند را به این آسانی‌ها نمی‌بینم.

اجرای یک استراتژی منسجم محلی یا بین‌المللی در فیس‌بوک فرآیندی پیچیده و در عین حال مطلوب است. البته مطلوبیت این امر بستگی به آگاهی از شیوه‌های درست بازاریابی مجازی دارد. در این مقاله منظور من از شیوه‌های درست روشن است؛ روش‌هایی که کارآفرینان موفق به کار گرفته‌اند و امتحان‌شان را پس داده‌اند. در ادامه برخی از این شیوه‌ها را مورد بررسی قرار می‌دهیم.

اهمیت منابع معتبر

ایجاد هویت رسانه‌ای چشمگیر هنگامی که در میان خیل عظیمی از رقبا هستید، کار دشواری است. در هر صورت مردم با طیف گسترده‌ای از شرکت‌های کوچک و بزرگ در شبکه‌های اجتماعی مختلف مواجه هستند. درخشیدن در چنین فضای شلوغی تنها یک راهکار دارد؛ ایجاد تفاوت.

باید این نکته را مدنظر داشت که مردم تنها به برندی که قادر به اثبات درستی ادعاهایش است، اعتماد می‌کنند. هنگامی که بحث مشتریان است این نکته اهمیت بیشتری می‌یابد. برهمین اساس دو راهکار عمده به منظور اثبات صحت گفته‌های‌مان پیش رو داریم:

- به اشتراک‌گذاری اسکرین‌شات‌های پشتیبان از سایر سایت‌ها و شبکه‌های اجتماعی

- نظرخواهی از مشتریان در مورد ادعاهایی که مطرح کرده‌ایم.

در روش نخست استفاده از نظرات کارشناس‌های مختلف در شبکه‌های اجتماعی و سایت‌هایی نظیر Yelp و Google+ مناسب به نظر می‌رسد، همچنین تشکر از کارشناس‌هایی که از آنها نقل قول می‌کنید نیز تأثیرگذار خواهد بود. برخی شرکت‌ها نظرات مثبت شخصیت‌های مهم را به صورت ایمیل برای مشتریان خود ارسال می‌کنند. به‌رغم تمام صحبت‌های پیرامون تأثیرگذاری این روش، باید پیش از ارسال، رضایت مخاطب هدف را جلب کرد. در غیر این صورت شما نیز به لیست ایمیل‌های مزاحم کاربران اضافه خواهید شد.

نظرخواهی از مشتریان بسیار راحت‌تر است. خوشبختانه امروزه اغلب شبکه‌های اجتماعی از قبیل فیس‌بوک و اینستاگرام امکان طراحی نظرسنجی را برای کاربران‌شان فراهم کرده‌اند. اهمیت این نظرسنجی‌ها در اطمینان مردم به نتیجه آنهاست. در واقع اینجا دیگر خبری از دستکاری آمارها نیست.

معجزه‌ای به نام رویدادها

اگر نگاهی به فهرست کنار کادر ارسال مطلب در فیس‌بوک انداخته باشید، به احتمال زیاد امکان تنظیم «رویداد» توجه‌تان را جلب کرده است. هنگام برگزاری مراسمی مهم یا دعوت از گروه موسیقی مشهوری برای اجرای کنسرت در رستوران‌تان این تیک بسیار کاربردی خواهد بود. نکته مهم در استفاده از این بخش اولویت فیس‌بوک در نمایش آن برای کاربران است. در واقع با استفاده از این تیک شانس بیشتری برای نمایش مطلب‌تان به کاربران خواهید داشت.

ساخت چنین رویدادهایی در فیس‌بوک بسیار راحت است. ابتدا روی گزینه Events کلیک کنید. سپس با انتخاب کادر آبی و تعیین زمان، لینک‌های مرتبط پست‌تان را آماده انتشار کنید. پیوست آدرس برگزاری رویداد و انتشار گسترده‌اش در سطح فیس‌بوک و دیگر شبکه‌های مجازی راهکارهای معقولی به منظور افزایش تأثیرگذاری همایش‌های‌تان است.

گروه‌ها را دست‌کم نگیرید

گروه‌های فیس‌بوک امکان بازاریابی وسیعی را در اختیار افراد علاقه‌مند قرار می‌دهند. برخی از این امکانات عبارتند از فهرست‌بندی و معرفی محصولات، نتورکینگ، ارائه خدمات پیشتیبانی و در نهایت بازاریابی جمعی.

امکان بازاریابی در چنین گروه‌هایی تنها به سطح توانایی ما محدود می‌شود. هرچه توانایی‌تان بیشتر باشد، نتیجه بهتری خواهید گرفت. این گروه‌ها فضای مناسبی برای ایجاد سازوکار کنترل شده بازاریابی جمعی هستند. در واقع امروزه بسیاری از شرکت‌ها بخش بازاریابی اینترنتی و خدمات مشتریان‌شان را به این گروه‌ها منتقل کرده‌اند. به عنوان ادمین گروه، امکان مدیریت اطلاعات به اشتراک‌گذاری شده را خواهید داشت. همچنین تأیید درخواست عضویت افراد نیز در حیطه اختیارات‌تان خواهد بود.

نکته مهمی که در مورد این گروه‌ها باید به خاطر داشت، پرهیز از تبدیل‌شان به تریبون یک‌طرفه است. به عبارت دقیق، گروه‌تان را به فضایی برای تبلیغ یک‌سویه خود بدل نکنید. فعالیت پویای اعضا در گروه نیازمند بردباری و واکنش منطقی شما در قبال پست‌های مثبت و منفی است. در این صورت شما فضای تعامل چندجانبه برندتان با مشتریان و مشتریان به یکدیگر را خواهید داشت.

کاربرد مناسبت‌های عادی

بسیاری از افراد معتقدند که مناسبت‌های عادی به دلیل عمومیت بیش از اندازه ارزش سرمایه‌گذاری برای بازاریابی را ندارند. صرف‌نظر از ماهیت این بحث آنچه مشخص است، ضررهای نادیده‌گیری کامل این زمان‌هاست. اگر آشنایی هرچند اندکی با کسب‌وکار و بازاریابی مدرن داشته باشید، نام و اعتبار پیتر دراکر را به خوبی می‌شناسید. این نظریه‌پرداز مشهور حوزه کسب‌وکار همیشه یکی از طرفداران برگزاری کمپین‌های مناسبتی بود. برخلاف بسیاری از کارشناس‌های امروزی که ایجاد مناسبت‌ها را ترجیح می‌دهند، دراکر به توانایی بازاریابی وسیع در چنین مواقعی معتقد است.

استفاده از افراد مشهور در کمپین‌های مناسبتی یکی دیگر از راهکارهای موفقیت در بازاریابی مجازی است. در واقع تنها با یک عکس می‌توان برای مدت‌ها در شبکه‌های مجازی یکه‌تازی کرد. بنابراین استفاده مناسب از مناسبت‌های عادی خوراک رسانه‌ای شما را برای مدت‌های طولانی فراهم خواهد کرد.

بازاریابی برای دیگر اکانت‌های‌مان

بدون شک بسیاری از شبکه‌های اجتماعی رقیب در کنار فیس‌بوک هستند. به عنوان یک بازاریاب استفاده بهینه از همه این شبکه‌ها ضروری به نظر می‌رسد. برهمین اساس بازاریابی برای سایر اکانت‌های‌تان در دیگر شبکه‌های اجتماعی امر چندان نامناسبی نخواهد بود. اینستاگرام، فیس‌بوک، اسنپ‌چت و توییتر با چنین اقدامی مشکلی ندارند. برهمین اساس با خیال راحت می‌توان اقدام به تبلیغ اکانت‌های‌مان کنیم. با این حال به یاد داشته باشید که در این کار زیاده‌روی نکنید. نباید صفحه رسمی شما تابلوی تبلیغات سایر اکانت‌های‌تان شود. برهمین اساس به عقیده برخی کارشناس‌ها به ازای هر پنج پست معمولی‌تان مجاز به استفاده از یک پست حاوی تبلیغ سایر صفحات‌تان هستید.

توجه به این نکته ضروری است که تنها در صورتی این شیوه بازاریابی مؤثر خواهد بود که محتوای اکانت‌های مختلف‌مان با یکدیگر متفاوت باشد. در غیر این صورت مشاهده مطالب یک اکانت کافی بوده و انگیزه‌ای در مخاطب برای مشاهده دیگر صفحات‌تان ایجاد نخواهد شد.

منبع: Hubspot.com

بازاریابی خلاق

ایستگاه بازاریابی

بازاریابی موفق

آیا سیستم بازاریابی شما معیوب است؟

فکر می‌کنید که ترکیب درستی از ابزارها و روش‌های بازاریابی مختص بنگاه خودتان را در سیستم بازاریابی خودتان در اختیار دارید؟

به گزارش ibazaryabi ، در سمت رهبری یا مدیر بازاریابی سازمان هم قرار گرفته‌اید و از ابزارها و تکنیک‌هایی استفاده می‌کنید که شاید سازمان‌های رقیب بهترین نتیجه را از آنها می‌گیرند، اما شما از آنها نتیجه نمی‌گیرید.

این موارد همگی نشانه‌هایی از یک سیستم بازاریابی معیوب است!

در این رابطه باید گفت اصولا تعادل معقولی بین فازها و مراحل مختلف سفر مشتری به منظور جذب آنها، برقراری تعامل بین آنها و نهایتا مجاب ساختن آنها به انتخاب شرکت شما برای خرید وجود ندارد.

مراحل مختلف سفر مشتری

در رابطه با این مراحل باید گفت اولین مرحله کسب اطمینان از داشتن تکنیک‌ها و ابزارهای مناسب برای جذب بازدیدکننده یا مشتری بالقوه است.

سپس به ابزارها و تکنیک‌های لازم برای کمک به آنها به منظور برقراری تعامل با خودتان نیاز دارید، البته اگر در این مرحله آماده خرید کردن از شما نباشند.

و در نهایت ابزارها و تکنیک‌های لازم برای تشویق آنها به انتخاب شما به عنوان شریک تجاری خود.

محتوا برای مراحل مختلف قیف فروش

زمانی‌که تازه در پی جلب توجه مردم و مخاطبانی هستید که شما را نمی‌شناسند:

- محتوای غیر تخصصی و عمومی
- محتوای قابل درک برای همه
- قابل مطالعه در زمان کم

از جمله بهترین انواع محتواست.

بنابراین وبلاگ، ویدئو بلاگ، شبکه‌سازی یا حتی صحبت رو در رو و پادکست از ابزارهای مورد استفاده شماست.

در بخش میانی قیف فروش می‌توانید از محتوایی استفاده کنید که مخاطبان برای دریافت آن حاضر به ارائه اطلاعاتی از خود یا مثلا ایمیل آدرس خود هستند.

و در نهایت در بخش پایانی قیف فروش اگر به‌درستی از ابزارهای لازم در بخش‌های اول و میانی قیف استفاده کرده باشید، بخشی هست که می‌توانید با استفاده از ابزارهایی مثل ارائه نسخه آزمایشی یا مشاوره رایگان به مجاب کردن مشتری بپردازید.

خب اینها تکنیک‌ها و روش‌هایی بودند که برای کسب اطمینان از صحت سیستم بازاریابی خود به آنها نیاز دارید، اما تکلیف ابزارهای لازم چه می‌شود؟

ابزارهای لازم برای یک سیستم بازاریابی موفق

برای موفقیت این روش‌ها و تکنیک‌های بازاریابی در واقع نیاز به دو مجموعه ابزار دارید. پیش از هر چیز بهینه‌سازی نتایج موتورهای جست‌وجو برای وب‌سایت شما اهمیت دارد.

اول باید توجه داشته باشید که تمامی محتوای تولید و منتشر شده به‌طور اصولی مورد بهینه‌سازی قرار گرفته باشد تا مخاطبان به‌راحتی شما را در فضای آنلاین پیدا کنند.

دوم استراتژی پیشنهاد دادن شماست. در واقع باید گفت این قدم دوم مرحله‌ای است که اغلب نادیده گرفته می‌شود. در واقع منظور مرحله‌ای است که به مخاطب گزینه‌ای برای ادامه مسیر خودش را می‌دهد.

این گزینه می‌تواند به‌صورت یک پیشنهاد در بالای قیف فروش باشد که مثلا پس از خواندن یک مقاله مخاطب را به خواندن یک مقاله مرتبط دیگر تشویق می‌کند یا مثلا مخاطب را به دانلود کردن یک فایل یا ثبت نام در یک وبینار دعوت می‌کند.

اینها در واقع پیشنهادهایی است که می‌توانید در سیستم بازاریابی خود از آنها استفاده کنید و اینگونه یک سیستم منسجم را شکل دهید.

دریچه

تاکتیک‌های مؤثر برای داشتن مذاکرات کاری موفقیت‌آمیز

ریچارد هروچ سال‌هاست که در زمینه معاملات کاری فعالیت می‌کند، از این رو با دیدن اشتباهات زیادی که در مذاکرات رخ داده و یافتن راه‌حل برای آنها کوله‌باری از تجربه در این زمینه دارد. به گزارش دیجیاتو، او نکات ارزنده‌ای را در این زمینه ارائه کرده که از این قرارند:

۱. به نظرات طرف دیگر به خوبی گوش فرا دهید

بدترین اشتباه در عقد قراردادها را کسانی مرتکب می‌شوند که مدام صحبت می‌کنند، کنترل مکالمات را به‌دست می‌گیرند و موقعیت‌شان را به رخ می‌کشند. در مقابل بهترین رفتار را کسانی می‌کنند که به حرف‌های طرف مقابل به خوبی گوش می‌دهند، از حرف‌های او به موقعیت‌های کلیدی پی می‌برند و بهترین پاسخ را ارائه می‌دهند.

سعی کنید متوجه مسائل مورد نظر و محدودیت‌های طرف مقابل شوید و از زیاد صحبت کردن بپرهیزید.

۲. آماده باشید

وب‌سایت، صفحات اجتماعی و نظرات کاربران شرکتی را که قرار است با مدیرش مذاکره کنید به خوبی مشاهده کنید. در صورت امکان بیوگرافی و سابقه کاری فرد مذاکره‌کننده را بخوانید. همچنین پیشنهادات و قیمت رقبای شرکت مذاکره‌کننده را نیز بررسی کنید.

۳. حرفه‌ای رفتار کنید

هیچ کس دوست ندارد با شخصی وارد مذاکره شود که بداخلاق است. چه مذاکره شما به خوبی پیش رود چه بد، ممکن است بار دیگری نیز با این فرد وارد مذاکره شوید. از این رو بهتر است بهترین رفتار خود را نشان دهید و روابط ماندگاری برقرار کنید.

۴. برای قرارداد پیش‌نویسی تهیه کنید

نوشتن پیش‌نویس قرارداد مزایای زیادی دارد، مثلاً ساختار قرارداد را تعیین می‌کند، نکات کلیدی را که ممکن است در طول مذاکره از یادتان برود یادآور می‌شود. البته باید مراقب این موضوع باشید که ایجاد تعادل میان درخواست‌های شما و طرف مقابل نکته کلیدی برد مذاکره است.

۵. برنامه‌ای برای آخر مذاکرات داشته باشید

شاید روال کار باب میل شما نباشد، در این صورت قیمت یا درخواست نهایی‌تان از طرف مقابل چه خواهد بود؟ چه دلایلی می‌توانید برای عالی نشان دادن پیشنهادتان ارائه دهید؟

۶. موافقت‌های بیجا به ضررتان خواهد بود

اگر با همه شرایط طرف قرارداد موافقت کنید امکان افزایش خواسته‌های نابجای آنها وجود دارد. اگر خود را به شدت علاقه‌مند به عقد قرارداد با آنها نشان دهید، هر روز با تغییر جدیدی در جملات قرارداد از طرف آنها مواجه خواهید شد.

۷. زمان دشمن بسیاری از قراردادهاست

هرچه مدت زمان عقد قراردادی طول بکشد احتمال ظهور مشکلات جدید در آن بیشتر می‌شود. از وکیل‌تان بخواهید کارهای قراردادها را به سرعت انجام دهد.

۸. جایگزین‌ها را قبول کنید

در صورت امکان با چندین شرکت مذاکره کنید. این کار باعث می‌شود قراردادتان را از دیدهای متفاوت دیگران ببینید و در صورت لزوم مواردی را اصلاح کنید. مثلاً اگر می‌خواهید شرکت‌تان را بفروشید حتی در صورت مواجه شدن با یک خریدار خوب، صحبت‌های دیگر خریداران را نیز بشنوید. شاید دیگری پیشنهاد بهتری به شما بدهد.

۹. درگیر یک موضوع نشوید

گاهی در مذاکرات دو طرف پیشنهاد خوبی برای یکی از بندهای قرارداد نمی‌یابند. بهتر است در چنین موقعیتی زمان‌تان را صرف آن نکنید و سراغ دیگر بندهای قرارداد بروید. چه‌بسا در خلال صحبت راهی برای بند قبلی نیز پیدا کنید.

۱۰. تصمیم گیرنده نهایی را تشخیص دهید

Richard در مورد یکی از تجربه‌هایش چنین می‌گوید: «اخیراً ساعت‌ها با فردی سر میز مذاکره نشسته و در مورد بندهای قرارداد صحبت کردم. زمانی‌که درخواستی را مطرح می‌کردم با مخالفت وی مواجه می‌شدم. در نهایت متوجه شدم که او در جایگاهی نبوده که بتواند برای قرارداد تصمیم بگیرد. از آنجایی‌که اهرم فشار در دست من بود به او گفتم بهتر است این مذاکره با او ادامه پیدا نکند و دیدار بعدی من با مقام تصمیم‌گیرنده شرکت باشد.»

۱۱. هرگز اولین پیشنهاد را قبول نکنید

فرض کنید می‌خواهید منزل‌تان را بفروشید. با اولین خریدار موافقت نکنید، بلکه همیشه قیمت بالایی را بدهید، چراکه ممکن است خریدار با خود فکر کند شما از نظرتان پایین نیامده و با قیمتی که داده‌اید موافقت کند. به هرحال شما نیز نباید به شدت سختگیر باشید. اگر با قیمت شما موافقت نشد و قیمت ارائه شده برای شما معقول است بعد از مذاکره دیگر آن را قبول کنید.

۱۲. به درستی سؤال بپرسید

اصلا از پرسیدن سؤال‌هایی که برای‌تان پیش می‌آید خجالت نکشید. می‌توانید اطلاعات زیادی را از پاسخ‌ها به‌دست بیاورید. برای مثال سؤال‌هایی از این قبیل می‌توانید بپرسید:

-آیا این بهترین قیمتی است که شما می‌توانید به من بدهید؟

-چه ضمانتی وجود دارد که محصول شما سالم باشد؟

-محصولات رقبای شما چگونه هستند؟

-زمان مناسب بستن قرارداد برای شما چه وقت است؟

-چه سودی از مذاکره ما به شما می‌رسد؟

این سؤال‌ها بسته به نوع قرارداد شما می‌توانند متفاوت باشند.

۱۳. از بهترین وکیل استفاده کنید

اگر قراردادهای سنگینی می‌بندید به متخصصان حرفه‌ای نیز نیاز خواهید داشت. یقین پیدا کنید که این کار ارزش پولی را که می‌گذارید خواهد داشت.

منبع: allbusiness

۹ کتاب ضروری برای موفقیت در امر مدیریت

مترجم: امیرآل‌علی

اگرچه برخی بر این باورند که موفقیت امری ذاتی است و تنها برخی افرد با ویژگی و شرایط خاص قادر به دستیابی به آن هستند، با این حال واقعیت این است که این شرایط تنها می‌تواند سرعت پیشرفت و ترقی انسان را افزایش داده و به اصطلاح کار را آسان‌تر کند. درواقع همه چیز به دست خود افراد است و این امر به این معناست که هر فردی می‌تواند به خواسته‌های خود دست پیدا کند. اگرچه این واقعیت کاملاً ساده است با این حال اکثر افراد در این زمینه با مشکل مواجه بوده و همین امر باعث می‌شود تا شاهد تنها قشر محدودی از افراد کاملاً موفق باشیم. با توضیحات ارائه شده حال شرکتی را تصور کنید که مدیریت آن بر عهده فردی گذاشته شده است که ابدا موفق نبوده و صرفاً به دلیل برخی شرایط به این سمت رسیده است. با توجه به اوضاع شرح داده شده، نمی‌توان توقع داشت که شرکت در مسیر رشد و ترقی گام بردارد و همین امر باعث خواهد شد تا هیچ اقدام رو به جلویی شکل نگیرد. با این حال این امر به این معنا نیست که شما در صورتی که از معیارهای موفقیت برخوردار نیستید، نمی‌توانید یک مدیر موفق باشید. درواقع با توجه به اینکه موفقیت یک امر کاملاً اکتسابی است، تنها کافی است تا در این مسیر نخستین گام را بردارید.

بدون تردید در این رابطه هیچ اقدامی به اندازه افزایش دانش نمی‌تواند گام نخست خوبی محسوب شود و به همین خاطر در ادامه به بررسی ۹ کتاب ضروری برای موفقیت در امر مدیریت پرداخت. در این بخش توجه به این نکته کاملاً ضروری است که میلیون‌ها کتاب در این رابطه وجود دارد که بدون شک اگر بخواهید همه آنها را مورد مطالعه قرار دهید، زمان زیادی را از دست خواهید داد و با توجه به این امر که هر کتابی ارزش مطالعه ندارد، بهتر است همواره اولویت خود را روی موارد منتخب قرار دهید.

۱-کتاب استراتژی اثربخش اثر پیتر دراکر

این کتاب به افراد توانایی انجام دادن درست هر کاری را یادآوری می‌کند. بدون تردید این امر تنها تحت شرایطی میسر خواهد بود که تمرکز خود را روی اهداف اصلی خود گذاشته و از سایر اقدامات غیرضروری صرف نظر کرده یا حداقل آنها را در اولویت‌های آخر زندگی خود قرار دهید. برای مثال حضور در شبکه‌های اجتماعی برای افراد تنها یک سرگرمی محسوب می‌شود با این حال برخی در استفاده از آن به قدری اعتیاد پیدا می‌کنند که عملاً مدیریت زمان آنها را تحت تأثیر قرار داده و باعث می‌شود از انجام کارهای ضروری خود عقب بمانند. آقای دراکر در این کتاب پنج مهارت اصلی در تجارت را با ذکر راهکارهایی برای دستیابی به هر یک و انجام بهتر آن، معرفی می‌کند که بدون شک برای هر مدیری کارساز و مفید خواهد بود.

۲-کتاب مدیر یک دقیقه‌ای اثر کین بلانچارد و اسپنسر جانسون

مدیر یک دقیقه‌ای سمبلی است که به هر یک از ما یادآوری می‌کند که هر روز یک دقیقه به چهره افرادی که بر آنها مدیریت می‌کنیم نگاه کنیم و به‌خاطر بسپاریم که آنها مهم‌ترین منابع ما هستند. به بیانی دیگر این کتاب در حقیقت گردآوری ساده‌ای است از چیزهایی که برخی انسان‌های دانا به ما آموخته‌اند و همچنین چیزهایی که ما از یکدیگر آموخته‌ایم.

به‌طور خلاصه این کتاب در تلاش برای بیان این مفهوم است که شفافیت در مورد اهداف، موجب صرفه‌جویی زیاد در انرژی می‌شود و از این انرژی می‌توان در کارهای دیگر استفاده کرد. در رابطه با داستان این کتاب می‌توان گفت یک مرد جوان، سراسر جهان را به جست‌وجوی یک مدیر بزرگ می‌پردازد. او می‌خواهد برای این مدیر بزرگ کار کرده و یاد بگیرد مانند وی مدیر بزرگی شود. اما بسیاری از جاهایی که او می‌رود انگیزه‌ای در او ایجاد نمی‌کند. او مدیران خشنی را ملاقات می‌کند که کارکنان آنها را دوست ندارند و مدیران خوش‌مشربی که کارکنان خود را دوست دارند اما توجه کافی به سود و زیان شرکت ندارند. در آخر فردی را می‌یابد که ترکیب کاملی از موارد ذکر شده بوده و به کارمندان و اوضاع شرکت به نحوی شایسته توجه دارد که نام وی مدیر یک دقیقه‌ای است که نام کتاب نیز بر همین اساس انتخاب شده و معروف‌ترین کتاب این لیست محسوب می‌شود. وجه تمایز این کتاب با سایرین در این امر است که بیان آن قالبی داستانی داشته و از نثری ساده و قابل فهم برای همگان برخوردار است با این حال این امر به معنای بی‌ارزش بودن این کتاب نبوده و همواره حاوی نکات طلایی و سودمند برای هر مدیری است.

۳- کتاب اصل دیلبرت اثر اسکات آدامز

این کتاب یکی از بهترین و در عین حال شوخ‌طبعانه‌ترین کتاب‌هایی است که در حوزه کسب‌وکار نوشته شده است. اسکات آدامز، نویسنده و کاریکاتوریست این کتاب، به جزئی‌ترین بخش‌های دنیای کسب‌وکار اشاره کرده و به پوچی‌هایی که در آن اتفاق می‌افتد پرداخته است. درواقع این کتاب در تلاش است تا مفاهیم عمیق اقتصادی را در قالبی طنز و با بیانی کنایه‌آمیز مطرح کرده که خواندن آن بدون شک فارغ از درس‌هایی که به همراه دارد، از جذابیت بالایی نیز برخوردار خواهد بود به نحوی که کمتر کسی را می‌توان یافت که از خواندن آن دچار خستگی شود.

۴-کتاب عصر سنت‌گریزی اثر چارلز هندی

این کتاب با مقدمه‌ای شروع می‌شود که در آن به مقایسه تفکرات افراد خواهان تغییر و گروه‌های حافظ وضع موجود می‌پردازد و با این مقدمه به بیان این امر می‌پردازد که تغییرات در چه بخش‌هایی باید صورت گرفته و در چه بخش‌هایی الزامی در رابطه با آن وجود ندارد و نحوه و سرعت آن نیز به چه شکل باید باشد. در آخر نیز بیان می‌کند که اکثر افراد از اهمیت تغییرات در زندگی و کار خود آگاه هستند با این حال بهانه‌هایی دارند که تحت عنوان موانع مطرح می‌شوند که به بررسی و ارائه راهکار در رابطه با هر یک می‌پردازد.

۵-کتاب هنر جنگ اثر سان تزو

۲۵۰۰ سال پیش فردی در چین تصمیم می‌گیرد تا تمام فنون نظامی را در کتابی گردآوری کرده و آن را تقدیم پادشاه وقت کند. نتیجه این امر تألیف بزرگ‌ترین کتاب تاریخی در حوزه جنگاوری می‌شود که مطالب آن به قدری مهم و کاربردی است که مورد توجه اقتصاددانان مطرح نیز قرار گرفته است. این کتاب کوچک با نثری ساده شامل ۱۳ فصل است که در آن فرماندهان باید با به کارگیری هر یک، شرایط چیرگی بر دشمن را مهیا سازند. عقیده نویسنده این کتاب این است که هیچ خیری در جنگ نبوده و باعث بروز مشکلات اقتصادی زیادی خواهد شد و کشورها تا زمانی‌که مجبور نشده‌اند نباید به این امر مبادرت ورزند. علت اهمیت این کتاب در حوزه اقتصاد این است که راهکارهای پیروزی را بیان می‌کند. این امر اگرچه ابتدا کمی عجیب به نظر می‌رسد با این حال واقعیت این است که نباید پیروزی را تنها مختص به نبردهای میدان جنگ دانست و رقابت‌های بین شرکت‌ها و موارد اینچنینی را نیز شامل می‌شود. درواقع این امر شما را در رقابت با هر چیزی یاری خواهد کرد.

۶-کتاب با خود به محل کار نیاور اثر سیلویا لافیر

ریشه بسیاری از مشکلات افراد در رفتارهای نادرست آنها است و این کتاب با بیان آن و تأثیرات مخربی که می‌تواند به همراه داشته باشد در تلاش است افراد را قانع سازد تا آنها را کنار گذاشته یا حداقل در محیط کاری آنها را بروز ندهند. با این حال موضوع و مطالب این کتاب به سادگی توضیحات ما نبوده و به ریشه دلایل رفتارهای نادرست افراد نیز می‌پردازد که این خود باعث می‌شود اندکی روان‌شناسی نیز در این کتاب یافت شود. بدون تردید در راستای موفقیت لازم است رفتارهای خود را به سطح افراد حرفه‌ای نزدیک کنید که حذف عادات نادرست خود گامی سودمند در این رابطه محسوب می‌شود.

۷-کتاب شاهزاده اثر نیکولو ماکیاولی

اگرچه نویسنده این کتاب همواره متهم به حمایت از ظالمان بوده است اما تقریباً تمامی آثار وی در حوزه اقتصاد به رشته تحریر درآمده است. با این حال این کتاب بنا به دلایلی که در ادامه به بررسی آن خواهیم پرداخت از جایگاهی ویژه نزد مدیران برخوردار است. درواقع این کتاب با نگاهی جدید، قدرت را آنگونه که هست مطرح می‌سازد و نه به شیوه رایج که مبتنی بر ایده‌آل‌ها و آنچه باید صورت پذیرد. همین امر هم باعث می‌شود فضای این کتاب کاملاً ملموس و حقیقی باشد که خود حاوی نکات فراوانی در راستای دستیابی به قدرت و حفظ آن است. این کتاب شامل ۲۶ فصل بوده که به دلیل سیر تاریخی آن خواننده را خسته نخواهد ساخت.

۸-کتاب ۲۱ قانون انکارناپذیر رهبری اثر جان.سی مکسول

این کتاب همانگونه که از اسمش پیداست شامل ۲۱ فصل بوده که به‌ترتیب عبارتند از: «قانون درپوش»، «قانون نفوذ»، «قانون فرآیند»، «قانون جهت‌یابی»، «قانون ای.اف. هاتون»، «قانون استوار»، «قانون احترام»،«شم و شهود»، «قانون مغناطیس»، «قانون ارتباط»، «قانون حلقه درونی»، «قانون اختیاردادن»، «قانون بازآفرینی»، «قانون پذیرش»، «قانون پیروزی»، «قانون تحرک»، «قانون اولویت»، «قانون ازخودگذشتگی»، «قانون زمان‌بندی»، «قانون رشد انفجاری» و «قانون میراث». درواقع آشنایی با این مفاهیم که در قالب قانون بیان می‌شود شما را در این چارچوب فکری قرار خواهد داد که دارای کدام یک از اصل‌های معرفی شده بوده و از کدام موارد بی‌بهره هستید. با این آگاهی قادر خواهید بود برای جبران نقص‌های خود برنامه‌ریزی کنید که خود آن کتاب در پایان هر فصل تمرینی را برای رسیدن به هر یک بیان می‌سازد که خود امری مطلوب محسوب می‌شود و بیانگر جامعیت آن است.

۹- کتاب چگونه در جذب دوست و تأثیرگذاری بر افراد موفق ظاهر شویم، اثر دیل کارنگی

پیام کلی این کتاب بر پایه آموزش نکاتی است که به افراد در راستای ایجاد ارتباطات قوی و درست کمک خواهد کرد. این کتاب شامل چهار بخش کلی است. ۱-شیوه‌های اساسی رفتار با دیگران ۲- روش‌های کسب محبوبیت ۳- چگونه عقاید دیگران را به خود نزدیک کنیم ۴-چگونه بدون رنجاندن افراد در آنها تغییرات مدنظر را اعمال کنیم.

بدون تردید یک مدیر باید از توانایی جذب سایرین برخوردار باشد که این کتاب کمکی شایان در این رابطه خواهد بود. در رابطه با این کتاب جالب است بدانید که پس از گذشت ۸۰ سال از انتشار اولین نسخه، این کتاب که به عنوان آیین دوستیابی نیز یاد می‌شود، همچنان پرفروش بوده و از جمله کتاب‌های مورد پسند و توصیه شده توسط سرمایه‌گذار افسانه‌ای، وارن بافت است. اگرچه افراد تمایل به محدودسازی روابط خود دارند با این حال آقای دیل بر این باور است که در راستای موفقیت لازم است تا دایره ارتباطات خود را افزایش داده و به حد معینی محدود نباشید. همچنین این کتاب حاوی تعداد زیادی نقل قول از افراد مشهور جهان است که خود از دلایل پرفروشی هرساله آن از زمان انتشار نخستین نسخه آن محسوب می‌شود.

نگاه

فعالیت‌های خیریه برای بهبود و گسترش شرکت

تقویت فرهنگ مبتنی بر اعطا کردن و دریافت ثمره متناسب با آن در یک شرکت می‌تواند در نهایت به تقویت خود آن کسب‌وکار منتهی شود.

جاستین گری، کارآفرین و مشاور کسب و کار در مقاله اخیر خود در مجله INC، در مورد مزایای فعالیت‌های انسان‌دوستانه برای شرکت‌ها صحبت کرده است.

امروزه توسعه و به‌کارگیری خیریه در دنیای کسب‌وکار تبدیل به یک گرایش عمومی شده است. در واقع این کار همانند مسابقه‌ای برای شناساندن شرکت‌های ناشناس به مردم در زمان خاص است. من بعید می‌دانم کسی اعطا کردن را ایده بدی بداند، اما وقتی شما بدون تفکر قبلی و ذهنیتی قوی این کار را انجام دهید، تأثیر آن به‌شدت کم خواهد بود. اگر بخواهیم به‌طور خلاصه بگوییم، اعطا کردن کار راحتی است ولی به حداکثر رساندن تأثیر این بخشش، کار بسیار سختی است. آیا اینکه کارمندان را تشویق کنیم به یک بچه عروسکی هدیه بدهند یا برای او غذا فراهم کنند، به‌تنهایی کافی است یا اینکه نیازمند استراتژی‌های خاص خودش است؟ آیا اعطا کردن، استراتژی منحصربه فرد خودش را دارد؟

عمل اعطا کردن، جدای از اینکه به مردم محتاج کمک می‌کند، می‌تواند تأثیر زیادی روی نام و نشان شرکت شما بگذارد. این کار هم مانند هر کار دیگری نیاز دارد قبل از پیاده‌سازی در موردش فکر شود. باید از قبل تصمیم گرفته شود که شرکت شما چرا و به چه هدفی باید آن کار را انجام دهد. ما در این مقاله قصد داریم به نکاتی بپردازیم که می‌توانند تأثیرات این عمل را به حداکثر برسانند.

برای شیوه حمایتی خود، فرهنگ‌سازی کنید

من سال‌ها است که از کارکنانم می‌خواهم در مورد اینکه ما چه مواردی را می‌توانیم به مردم بدهیم، نظر بدهند. این استراتژی من به‌خوبی جواب داده است و ما در جمع‌آوری کمک موفق عمل کرده‌ایم و توانسته‌ایم با کمک کارمندان مشتاق در این زمینه، سرمایه جذب کنیم، اما همیشه همه افراد در این کار شرکت نمی‌کنند و سهیم نمی‌شوند. معمولا کمتر از ۵۰ درصد از تیم ما با یک روش و ایده موافقت می‌کنند و در آن شرکت می‌کنند. از آنجایی که ما در مورد کاری که می‌خواهیم بکنیم، رأی‌گیری و نظرخواهی می‌کنیم، معمولا به سراغ مسائلی می‌رویم که اکثریت به آن اهمیت می‌دهند. اما با این حال تنها یک یا دو نفر هستند که مشتاقانه و دلسوزانه برای هدف ما کار می‌کنند. یکی از اعضای تیم ما دختری دارد که مبتلا به اوتیسم است. او اخیرا در کانال Slack شرکت ما پیغامی گذاشت و گفت می‌خواهد به ما در جمع‌آوری کمک برای بیماری اوتیسم کمک کند. او در این کانال لینکی قرار داد که تصاویر، جزییات و ویدئوهایی از دخترش را نشان می‌داد. تنها در عرض ۲۴ ساعت تقریبا همه افراد تیم ما در کمک‌رسانی به این دختر سنگ تمام گذاشتند و این کار ما تا به الان، موفق‌ترین تجربه در این زمینه بوده است. من وقتی به این مثال بیشتر دقت می‌کنم نکاتی به ذهنم می‌رسد. ما با جمع‌آوری خیریه صرفا از طریق شرکت، عنصر انسانی خیریه را حذف می‌کنیم؛ عنصری که بسیار برای این کار مهم و تأثیرگذار است. ما باید به جای این کار، شرکت را به‌عنوان یک میانجی میان نیازمند و اعطاکننده قرار داده و فرهنگ اعطا کردن را گسترش دهیم تا هرکس که احساس نیاز کرد با ارائه درخواست به شرکت، کمک‌ها را به سمت خودش جذب کند؛ همچنین ایجاد کانال‌های ارتباطی و پرورش محیطی برای تبادل ارتباط میان نیازمندان و اعطاکنندگان جای بسیار امنی برای گسترش فرهنگ بخشش و کمک‌رسانی است.

ارتقای تجارب کاربران به‌عنوان یک کلید برای موفقیت

خواه ناخواه همه ما مشغله‌های گوناگونی داریم. این مشغله‌ها باعث می‌شود که بسیاری موارد از دید ما دور بمانند. مسلما چیزی که از دید دور بماند در ذهن نخواهد بود؛ حتی اگر دلیل موجهی برای آن وجود داشته باشد. سعی کنید در برنامه‌ریزی هیچ موردی را از قلم نیندازید. تجربه کاربری به‌عنوان یک عامل در بازاریابی، یکی از بخش‌های مهم است، اما برای من جای تعجب است که ما معمولا وقتی در حال خلق ابتکار عمل داخلی هستیم از نکات کلیدی غافل می‌شویم. ما معمولا در جمع‌آوری لباس و غذا شرکت می‌کردیم، ولی اگر تغییر کوچکی ایجاد می‌کردیم تأثیر کارمان خیلی بیشتر می‌شد. به جای اینکه کارکنان را به سمت سایت‌های اهدا بکشانیم، این سایت‌ها را به اداره خودمان آوردیم. شاید بپرسید چه نفعی برای من دارد؟ اگر بخواهیم روراست باشیم باید بگوییم که همه در مورد منفعت این کار فکر می‌کنند. اگر بخواهیم کارکنان تیم بهترین عملکرد خودشان را داشته باشند، باید به آنها تضمین دهیم که این کار به نفع آنها است و اینگونه به آنها انگیزه دهیم. کارکنانی که دل به کار نمی‌دهند و انگیزه‌ای برای انجام کار ندارند، غیر از هزینه، چیزی برای شما نخواهند داشت. مطالعات نشان داده است که وقتی به اهداکننده، هدیه‌ای در پاسخ برمی‌گردانید، او از نظر ذهنی خوشحال می‌شود و بیشتر به کارش وفادار و پایبند باقی می‌ماند. نیروی کاری را تصور کنید که احساس خوبی در مورد خودشان دارند و ظرفیت ذهنی آنها فوق‌العاده است. چنین نیروی کاری چرخه بهره‌وری را بهبود می‌بخشد.

منبع: INC

داستان ۵ کارآفرین بزرگ که بدون سرمایه به موفقیت رسیدند

شنیدن داستان موفقیت افرادی که هیچ سرمایه‌ای برای شروع کسب‌وکار خود نداشتند به ما امید می‌دهد که بر مشکلات کسب‌وکار خود غلبه کنیم.

شنیدن داستان‌های کارآفرینانی که با استفاده از سرمایه قبلی خود یا دیگران، کسب‌وکاری را شروع کردند، خبر جدیدی نیست. در پشت صحنه این داستان‌ها، تلاش‌های شبانه‌روزی این افراد است که توانسته‌اند کار جدیدی شروع کنند، اما افرادی هم هستند که از هیچ شروع کردند و به بالاترین قله‌های موفقیت رسیدند. داستان این افراد حاوی نکته‌هایی است که تاریخ را دگرگون می‌کند. در این مقاله به بررسی برخی از این موفقیت‌ها می‌پردازیم. به گزارش زومیت، این افراد از جایی شروع کردند که سرمایه، تجربه یا حتی تحصیلات نداشتند، اما همچنان به مسیر خود ادامه دادند و موفقیت‌های فراوانی کسب کردند.

سوال این جا است که این افراد چگونه توانستند دست به انجام این شاهکارها بزنند و ما چه نکته‌ای می‌توانیم از آنها یاد بگیریم؟

جان پاول دجاریا

جان پاول دجاریا (John Paul Dejoria) توانسته است موفقیت‌های زیادی در زمینه مدیریت کسب‌وکار و کارآفرینی کسب کند. جالب است بدانید که او کارش را به‌عنوان پیک روزنامه آغاز کرد، سپس شغل سرایداری را انتخاب کرد و در نهایت راننده کامیون شد. بعد از این، او در یک شرکت که در زمینه مراقبت از مو فعالیت داشت، کار کرد. او در آنجا با پاول میشل آشنا شد و بعدها زمینه همکاری این دو نفر شکل گرفت.

تنها با یک وام ۷۰۰ دلاری، این دو فرد شروع به راه‌اندازی کسب‌وکاری کردند که اکنون به سیستم جان پاول میشل شهرت دارد. بعدها جان با کمک مارتین کرولی شرکت پیترون اسپیریتس (Patron Spirits) را تأسیس کرد. او همچنین در تأسیس هاوس آف بلوز (House of Blues) دخیل بود. امروزه، ثروت او به بیش از ۳.۱ میلیارد دلار می‌رسد.

کوین پلانک

کوین پلانک (Kevin Plank)، مدیر اجرایی شرکت آندر آرمور (Under Armour)، به فروش لباس‌های این شرکت می‌پرداخت و تمام پولی که از طریق کار کردن به دست آورد، ۲۰ هزار دلار بود. در اقدامی شجاعانه او ۴۰هزار دلار قرض گرفت و اقدام به تأسیس شرکت خود کرد. بعدها، علاوه برفروش ۱۷ هزار دلاری برای دانشگاه گرجستان، به تیم‌های NFL لباس می‌فروخت. پس از سیل موفقیت‌هایش در فروش، توانست سود زیادی در کارش به دست آورد و در همین راستا، صدها نفر را به استخدام خود درآورد. اکنون سرمایه او به بیش از ۲میلیارد دلار رسیده است و بیش از ۵۹۰۰ نفر زیر نظر او کار می‌کنند.

جان کوم

جان کوم (Jan Koum)، مؤسس واتس‌اپ، در روستایی کوچک نزدیک شهر کی‌اف اوکراین به دنیا آمد. کودکی که در فقر بزرگ شد، به همراه خانواده‌اش در حال مهاجرت بود. جان شروع به یادگیری کامپیوتر در زمان‌های خالی خود کرد. او تا سن ۱۸ سالگی توانست مهارت خاصی در کامپیوتر پیدا کند و در سال ۱۹۹۷، به استخدام یاهو درآمد.

جان کوم به مدت ۱۰ سال در یاهو فعالیت کرد و در آن زمان به آینده خوب ساخت اپلیکیشن پی برد. او شروع به کار در این زمینه کرد و در سال ۲۰۰۹ ساخت اپلیکیشن واتس‌اپ را به پایان رساند. این اپلیکیشن هرسال به شهرت خود افزود تا اینکه فیس‌بوک آن را به مبلغ سرسام‌آور ۱۹ میلیارد دلار خریداری کرد.

سَم والتون

سَم والتون (Sam Walton)، مؤسس شرکت والمارت، تقریبا در شروع کارش چیزی به‌عنوان سرمایه نداشت. او در ابتدا وامی ۲۵ هزار دلاری از ناپدری خود گرفت و با کمک آن توانست به‌سرعت در صنعت خرده‌فروشی به موفقیت برسد. اولین بار والمارت در سال ۱۹۶۲ شروع به کار خود کرد و ۱۴سال بعد (سال ۱۹۶۷) ارزش این شرکت به بیش از ۱۷۶ میلیون دلار رسید. زمانی، والتون ثروتمندترین فرد در آمریکا بود.

جورج سوروس

زمانی‌که جورج سوروس (George Soros) در سال ۱۹۴۷ در مجارستان زندگی می‌کرد، برای فرار از آزار و اذیت نازی‌ها، به انگلیس مهاجرت کرد. با وجود نداشتن پول کافی، جورج به مدرسه اقتصاد انگلیس رفت و سعی در گرفتن مدرک خود داشت. سپس او در دهه ۵۰ میلادی، به آمریکا مهاجرت کرد و به‌عنوان مدیر سرمایه‌گذاری در شرکت‌های مختلف کار کرد. در نهایت او همانند بسیاری از کارآفرینان دیگر، شرکت خود را تأسیس کرد.

یکی از جالب‌ترین مواردی که در زندگی جورج سوروس رخ داد، کم ارزش شدن پوند انگلیس در دهه ۹۰ میلادی بود که جورج توانست در یک روز یک میلیارد دلار سود کند!

درس‌هایی برای آموختن

چه نکته‌هایی در پشت این افراد و زندگی‌شان وجود دارد که ما می‌توانیم از آنها یاد بگیریم؟

قرض گرفتن و وام یکی از راه‌های ترقی است. قرض گرفتن ترسناک است، بالاخص زمانی‌که شما نسبت به ایده‌تان مطمئن نیستید، اما تقریبا همه این افراد برای شروع کار خود در ابتدا وام گرفتند. تا زمانی‌که شما برنامه‌ای برای پس دادن و جبران قرض گرفته‌شده داشته باشید، این می‌تواند راه‌حل مناسبی برای شروع کار باشد.

نکته دوم برای یادگیری از این افراد، سرمایه‌گذاری روی خود است. شما قبل از هر چیزی باید ابتدا روی خود و از طریق بهبود مهارت، تجربه و تحصیلات، سرمایه‌گذاری کنید. بدون این کار، شما نمی‌توانید کسب‌وکار خود را به پیش ببرید.

با نگاه به آینده برنامه‌ریزی کنید. همه این افراد کارهای جدیدی انجام دادند. این افراد کار جدیدی شروع کردند یا روی چیزی سرمایه‌گذاری کردند که ممکن بود در آینده رخ دهد. راهبردهای متمرکز بر آینده معمولا نتیجه بهتری دارند و باعث موفقیت افراد می‌شوند؛ همانطور که این افراد به آینده نگاه کردند و دست به انجام کاری زدند. کارآفرینان موفق همیشه شروعی آرام دارند، اما با پشتکار، تلاش و پذیرفتن ریسک در زندگی‌شان، به ایده‌های خود رنگ حقیقت می‌دهند. هیچ‌وقت اجازه ندهید کمبود پول یا تجربه شما را از آنچه رویای انجام دادنش را دارید، بازدارد.

منبع: ENTREPRENEUR

۰۰۰۰۲۲۱۲

آگهی تاسیس شرکت آسیا فجر قشم با مسئولیت‌محدود

منطقه آزاد قشم QESHM FREE AREA

خلاصه مفاد ا ظهارنامه واساسنامه شرکت آسیا فجر قشم با مسئولیت محدود که در مورخ ۹۶/۷/۲۹ تحت شماره ۶۰۳۹ و شناسه ملی ۱۴۰۰۷۱۵۲۳۶۱ در این اداره به ثبت رسیده و برای اطلاع عموم در روزنامه رسمی و کثیرالانتشار آگهی می گردد موضوع شرکت پیمانکاری ساختمان وا نجام کلیه عملیات مرتبط طبق مجوز فعالیت اقتصادی شماره ۹۶/۴۰۵-۹۶/۷/۴ سازمان منطقه ازاد قشم احداث مزرعه کشاورزی و انجام کلیه عملیات مرتبط طبق مجوز فعالیت اقتصادی شماره ۹۶/۴۰۹- ۹۶/۷/۵ سازمان منطقه ازاد قشم — مدت شرکت از تاریخ تاسیس به مدت نامحدود - مرکز اصلی شرکت قشم طولا مسکن مهر رحمت گستر بلوک D مبهن واحد ۲ ط اول د فتر شرکت اسیا فجر قشم — سرمایه شرکت مبلغ شصت میلیون ریال نقدی می باشد — اقایان مهدی رضاء اله ش م ۱۸۶۱۱۹۶۱۴۸ به سمت رئیس هیات مدیره و یعقوب نعمتی به ش م ۶۲۰۹۷۷۳۰۰۱ به سمت مدیر عامل و عضو هیات مدیره برای مدت نامحدود انتخاب شدند - مکاتبات اسناد اوراق تعهداور و تجاری و بانکی از قبیل چک سفته بروات و عقود اسلامی و قراردادها با امضای منفرد مدیر عامل همراه بامهر شرکت و مکاتبات عادی و اداری با امضای مدیر عامل منفردا همراه بامهر شرکت معتبر می باشد — مدیر عامل مجری مصوبات هیات مدیره می باشد - اقای مهدی رضاء اله دارنده دو درصد از کل سهم الشرکه معادل یک میلیون و دویست هزار ریال و یعقوب نعمتی دارنده نود و هشت درصد از کل سهم الشرکه معادل پنجاه و هشت میلیون و هشتصد هزار ریال می باشد - روزنامه کثیرالانتشار صبح ساحل جهت درج اگهی های شرکت تعیین گردید - اساسنامه شرکت مشتمل بر ۲۶ ماده و بدون تبصره در مورخ ۹۶/۷/۲۹ به تصویب رسید

رویا زاهد نیا - رئیس اداره ثبت شرکتها

۰۰۰۰۲۲۱۱

آگهی تاسیس شرکت فرا تجارت برکه قشم سهامی خاص

منطقه آزاد قشم QESHM FREE AREA

خلاصه مفاد ا ظهارنامه واساسنامه شرکت فرا تجارت برکه قشم سهامی خاص که در مورخ ۹۶/۷/۲۵ تحت شماره ۶۰۳۸ و شناسه ملی ۱۴۰۰۷۱۴۵۷۶۹ در این اداره به ثبت رسیده و برای اطلاع عموم در روزنامه رسمی و کثیرالانتشار اگهی می گردد موضوع شرکت صادرات واردات و فروش کالا و انجام کلیه عملیات مرتبط طبق مجوز فعالیت اقتصادی شماره ۹۶/۲۹۳-۹۶/۵/۸ سازمان منطقه ازاد قشم — مدت شرکت از تاریخ تاسیس به مدت نامحدود - مرکز اصلی شرکت قشم جاده قشم درگهان طولا میدان علم و صنعت جنب جرثقیل ب ۹۳۹ کدپستی ۷۹۵۱۱۵۶۱۶ دفتر شرکت فراتجارت برکه قشم—سرمایه شرکت مبلغ یکصد میلیون ریال منقسم به یکصد هزار سهم بانام به ارزش اسمی یک هزار ریالی می باشد که کلیه ان طی گواهی ۳۶۰۵۲۲۷-۹۶/۷/۱۷ بانک توسعه تعاون شعبه درگهان قشم پرداخت گردیده است و مابقی در تعهد صاحبان سهام می باشد — اقای ابراهیم رفیعی ش م ۶۴۹۹۹۴۴۲۵۴ به سمت رئیس هیات مدیره و مدیر عامل و یعقوب رفیعی ش م ۶۴۹۹۹۴۷۳۲۶ به سمت نایب رئیس هیات مدیره و اسماعیل رفیعی ش م ۶۴۹۹۹۴۳۸۲۷ به سمت عضو هیات مدیره برای مدت دوسال انتخاب گردیدند — مکاتبات اسناد اوراق تعهداور و بهادار و تجاری و بانکی از قبیل چک سفته بروات و عقود اسلامی و قراردادها با امضای منفرد مدیر عامل همراه بامهر شرکت و مکاتبات عادی و اداری با امضای مدیر عامل منفردا همراه بامهر شرکت معتبر می باشد — مدیر عامل مجری مصوبات هیات مدیره می باشد - اقایان سلیمان احمد نیا و محمد کیافره به ترتیب به سمت بازرس اصلی و علی البدل برای مدت یکسال انتخاب گردیدند — روزنامه کثیرالانتشار صبح ساحل جهت درج اگهی های شرکت تعیین گردید - اساسنامه شرکت مشتمل بر ۶۴ ماده و ۱۲ تبصره در مورخ ۹۶/۷/۱۹ به تصویب رسید

رویا زاهد نیا - رئیس اداره ثبت شرکتها

۰۰۰۰۲۲۰۵

آگهی تاسیس شرکت اندیشه بنیان سحر قشم سهامی خاص

منطقه آزاد قشم QESHM FREE AREA

خلاصه مفاد ا ظهارنامه واساسنامه شرکت اندیشه بنیان سحر قشم سهامی خاص که در مورخ ۹۶/۸/۲ تحت شماره ۶۰۴۵ و شناسه ملی ۱۴۰۰۷۱۶۵۷۳۴ در این اداره به ثبت رسیده و برای اطلاع عموم در روزنامه رسمی و کثیرالانتشار اگهی می گردد موضوع شرکت پیمانکاری ساختمان و انجام کلیه عملیات مرتبط طبق مجوز فعالیت اقتصادی ۹۶/۴۰۷-۹۶/۷/۵ سازمان منطقه ازاد قشم — مدت شرکت از تاریخ تاسیس به مدت نامحدود - مرکز اصلی شرکت قشم میدان ژئوپارک سایت نخل زرین کوچه هتل لاجین واحد یک پ ۳ کدپستی ۷۹۵۱۶۱۶۴۸۸ دفتر شرکت اندیشه بنیان سحر قشم — سرمایه شرکت مبلغ یک میلیارد ریال منقسم به یکصد سهم بانام به ارزش اسمی ده میلیون ریال می باشد که سی و پنج درصد ان معادل سیصد و پنجاه میلیون ریال طی گواهی ۷۰/۲۲۲۴۵۵۱۶-۹۶/۷/۱۸ بانک تجارت شعبه مرکزی قشم پرداخت گردیده و مابقی در تعهد صاحبان سهام می باشد — اقای علیر ضا رسخی صحنه ش م ۴۹۶۹۶۵۸۱۱۰ به سمت رئیس هیات مدیره و سروش قاسم زاده ش م ۳۳۹۲۵۹۲۵۵۲ به سمت نایب رئیس هیات مدیره و ناصر کهوری ش م ۳۳۹۱۴۸۶۸۷۲ به سمت مدیر عامل و عضو هیات مدیره برای مدت دوسال انتخاب گردیدند — مکاتبات اسناد اوراق تعهداور و بهادار و تجاری و بانکی از قبیل چک سفته بروات و عقود اسلامی و قراردادها با امضای منفرد مدیر عامل همراه بامهر شرکت و مکاتبات عادی و اداری با امضای مدیر عامل منفردا همراه بامهر شرکت معتبر می باشد — مدیر عامل مجری مصوبات هیات مدیره می باشد - خانم ها حدیث داشن و رخساره زینلی به ترتیب به سمت بازرس اصلی و علی البدل برای مدت یکسال انتخاب گردیدند روزنامه کثیرالانتشار صبح ساحل جهت درج اگهی های شرکت تعیین گردید - اساسنامه شرکت مشتمل بر ۱۹ ماده و بدون تبصره در مورخ ۹۶/۷/۲۶ به تصویب رسید

رویا زاهد نیا - رئیس اداره ثبت شرکتها

۰۰۰۰۲۲۰۹

آگهی تاسیس شرکت ارمان تجارت پیمان قشم سهامی خاص

منطقه آزاد قشم QESHM FREE AREA

خلاصه مفاد ا ظهارنامه واساسنامه شرکت ارمان تجارت پیمان قشم سهامی خاص که در مورخ ۹۶/۸/۱ تحت شماره ۶۰۴۳ و شناسه ملی ۱۴۰۰۷۱۵۸۷۸۵ در این اداره به ثبت رسیده و برای اطلاع عموم در روزنامه رسمی و کثیرالانتشار آگهی می گردد موضوع شرکت صادرات و واردات وفروش کالا خرید تهیه ترخیص و فروش کلیه کالاهای مجاز بازرگانی از قبیل لوازم خانگی و لوازم برقی اخذ واعطای نمایندگی و شعب داخلی و خارجی - شرکت در کلیه مناقصات و مزایدات دولتی و خصوصی عقد قرارداد با کلیه اشخاص حقیقی و حقوقی داخلی وخارجی- اخذ وام و تسهیلات مالی ارزی ریالی از موسسات و بانکهای دولتی و خصوصی داخلی وخارجی و انجام کلیه عملیات مرتبط طبق مجوز فعالیت اقتصادی شماره ۹۶/۴۳۰-۹۶/۷/۲۶- ۹۶/۷/۲۹ سازمان منطقه ازاد قشم کلیه مفاد مندرج در بند فوق به تایید مدیریت جذب سرمایه و بازاریابی رسیده است — مدت شرکت از تاریخ تاسیس به مدت نامحدود - مرکز اصلی شرکت قشم نخل زرین روبروی برج ایادانا ساختمان اسکان واحد ۳ دفتر شرکت ارمان تجارت پیمان قشم - — سرمایه شرکت مبلغ شصت میلیون ریال منقسم به یکصد سهم با نام به ارزش اسمی ششصد هزار ریالی می باشد که سی و پنج درصد ان معادل بیست و یک میلیون ریال طی گواهی ۷۲۸-۴۴۱۶۴-۹۶/۷/۲۹ بانک ملت شعبه مرکزی قشم پرداخت گردیده و مابقی در تعهد صاحبان سهام می باشد — اقای محمد حسن شعاریان ستاری ش م ۰۰۳۳۹۲۰۴۷۸ به سمت رئیس هیات مدیره و مدیر عامل و مریم شعاریان ستاری ش م ۰۰۴۱۲۶۱۵۹۳ به سمت نایب رئیس هیات مدیره و مهسا شعاریان ستاری ش م ۰۰۸۰۹۵۹۰۴۰ به سمت عضو هیات مدیره برای مدت دوسال انتخاب گردیدند — مکاتبات اسناد اوراق تعهداور و بهادار و تجاری و بانکی از قبیل چک سفته بروات و عقود اسلامی و قراردادها با امضای منفرد مدیر عامل همراه با مهر شرکت و مکاتبات عادی و اداری با امضای مدیر عامل منفردا همراه بامهر شرکت معتبر می باشد - اقایان مهدی ابوالقاسم میانرودی و سینا احمد مخبری به ترتیب به سمت بازرس اصلی و علی البدل برای مدت یکسال انتخاب گردیدند روزنامه کثیرالانتشار صبح ساحل جهت درج اگهی های شرکت تعیین گردید - اساسنامه شرکت مشتمل بر ۱۹ ماده و بدون تبصره در مورخ ۹۶/۷/۳۰ به تصویب رسید

رویا زاهد نیا - رئیس اداره ثبت شرکتها

۰۰۰۰۲۲۰۷

آگهی تاسیس شرکت ایمن پویان پی پل قشم با مسئولیت محدود

منطقه آزاد قشم QESHM FREE AREA

خلاصه مفاد اظهارنامه واساسنامه شرکت ایمن پویان پی پل قشم با مسئولیت محدود که در مورخ ۹۶/۷/۲۹ تحت شماره ۶۰۴۰ و شناسه ملی ۱۴۰۰۷۱۵۲۴۳۵ در این اداره به ثبت رسیده و برای اطلاع عموم در روزنامه رسمی و کثیرالانتشار آگهی می گردد موضوع شرکت پیمانکاری ساختمان وانجام کلیه عملیات مرتبط طبق مجوز فعالیت اقتصادی شماره ۹۶/۳۶۴-۹۶/۶/۷ سازمان منطقه ازاد قشم—مدت شرکت از تاریخ تاسیس به مدت نامحدود - مرکز اصلی شرکت قشم شهرک نریمان نریمان ۴ چهارمین مغازه سمت چپ واحد آقای میرزاده کدپستی ۷۹۵۱۹۱۶۱۴۹ — دفتر شرکت ایمن پویان پی پل قشم - — سرمایه شرکت مبلغ شصت میلیون ریال نقدی می باشد - آقای میلاد جهانشاه پور ش م ۳۴۷۰۰۵۲۲۸۱ به سمت رئیس هیات مدیره و مدیر عامل و خانم ها مهرناز جهان شاه پور ش م ۳۳۹۲۶۲۵۲۸۰ به سمت نایب رئیس هیات مدیره و صغری جمعه پورارشلو ش م ۳۱۳۰۵۹۶۷۱۲ به سمت عضو هیات مدیره برای مدت نامحدود انتخاب گردیدند — مکاتبات اسناد اوراق تعهداور و تجاری و بانکی از قبیل چک سفته بروات و عقود اسلامی و قراردادها با امضای منفرد مدیر عامل همراه با مهر شرکت و مکاتبات عادی و اداری با امضای منفرد مدیر عامل منفردا همراه بامهر شرکت معتبر می باشد — مدیر عامل مجری مصوبات هیات مدیره می باشد - آقای میلاد جهانشاه پور دارنده نود درصد از کل سهم الشرکه معادل پنجاه و چهار میلیون ریال خانم ها صغری جمعه پورارشلو و مهرناز جهان شاه پور هر یک به تنهایی دارنده پنج درصد از کل سهم الشرکه معادل سه میلیون ریال می باشد - روزنامه کثیرالانتشار صبح ساحل جهت درج اگهی های شرکت تعیین گردید - اساسنامه شرکت مشتمل بر ۲۶ ماده و بدون تبصره در مورخ ۹۶/۷/۲۹ به تصویب رسید

رویا زاهد نیا - رئیس اداره ثبت شرکتها

۰۰۰۰۲۲۰۴

آگهی تاسیس شرکت زرین ماهی جنوب قشم با مسئولیت محدود

منطقه آزاد قشم QESHM FREE AREA

خلاصه مفاد ا ظهارنامه واساسنامه شرکت زرین ماهی جنوب قشم با مسئولیت محدود که در مورخ ۹۶/۸/۳ تحت شماره ۶۰۴۶ و شناسه ملی ۱۴۰۰۷۱۶۵۶۸۰ در این اداره به ثبت رسیده و برای اطلاع عموم در روزنامه رسمی و کثیرالانتشار آگهی می گردد موضوع شرکت پرورش میگو با ظرفیت ۷۰۰ تن در سال و انجام کلیه عملیات مرتبط طبق مجوز فعالیت اقتصادی شماره ۹۶/۴۲۲-۹۶/۷/۲۲ سازمان منطقه ازاد قشم — مدت شرکت از تاریخ تاسیس به مدت نامحدود - مرکز اصلی شرکت قشم طولا مسکن مهر طلائی بلوک ۲ واحد ۲ دفتر شرکت زرین ماهی جنوب قشم - — سرمایه شرکت مبلغ شصت میلیون ریال نقدی می باشد — آقای طیب نژاد باسعید و به ش م ۳۴۵۹۹۸۳۹۱۴ به سمت رئیس هیات مدیره و مدیر عامل وعمران شرف دوستکی ش م ۳۴۵۹۴۰۳۶۴۰ به سمت نایب رئیس هیات مدیره و مصطفی احمدی ش م ۳۴۵۹۵۸۷۴۷۴ به سمت عضو هیات مدیره برای مدت نامحدود انتخاب گردیدند — مکاتبات اسناد اوراق تعهداور و تجاری و بانکی از قبیل چک سفته بروات و عقود اسلامی و قراردادها با امضای مدیر عامل و نایب رئیس هیات مدیره متفقا همراه با مهر شرکت و مکاتبات عادی و اداری با امضای منفرد مدیر عامل به همراه مهر شرکت معتبر می باشد — مدیر عامل مجری مصوبات هیات مدیره می باشد - آقایان طیب نژاد باسعیدو دارنده هفت درصد از کل سهم الشرکه معادل چهارمیلیون ودویست هزار ریال و مصطفی احمدی دارنده شش درصد از کل سهم الشرکه معادل سه میلیون و ششصد هزار ریال و عمران شرف دوستکی — مختار نژاد باسعیدو و مریم قویدل دوستکوئی هر یک به تنهایی دارنده بیست و نه درصد از کل سهم الشرکه معادل هفده میلیون و چهارصد هزار ریال می باشد - روزنامه کثیرالانتشار صبح ساحل جهت درج اگهی های شرکت تعیین گردید - اساسنامه شرکت مشتمل بر ۲۶ ماده و بدون تبصره در مورخ ۹۶/۸/۱ به تصویب رسید

رویا زاهد نیا - رئیس اداره ثبت شرکتها

۰۰۰۰۲۲۰۸

آگهی تاسیس شرکت پارسیان گشت نوتاش قشم با مسئولیت محدود

منطقه آزاد قشم QESHM FREE AREA

خلاصه مفاد ا ظهارنامه واساسنامه شرکت پارسیان گشت نوتاش قشم با مسئولیت محدود که در مورخ ۹۶/۷/۲۹ تحت شماره ۶۰۴۱ و شناسه ملی ۱۴۰۰۷۱۵۸۴۶۴ در این اداره به ثبت رسیده و برای اطلاع عموم در روزنامه رسمی و کثیرالانتشار آگهی می گردد موضوع شرکت صادرات واردات و فروش کالا و انجام کلیه عملیات مرتبط طبق مجوز فعالیت اقتصادی ۹۶/۴۰۳-۹۶/۷/۴ سازمان منطقه ازاد قشم خرید وفروش صادرات و واردات کلیه کالاهای مجاز بازرگانی در داخل وخارج از کشور اخذ کارت بازرگانی صادرات و ترخیص کالا و انجام امور گمرکی در کلیه گمرکات کشور پس از اخذ مجوزهای لازم از سازمان ذیربط شرکت در مناقصات ومزایدات اخذوام وتسهیلات ریالی وارزی از کلیه بانکهای دولتی وخصوصی وموسسات مالی واعتباری داخلی وخارجی شرکت در همایشها ایتهای تجاری نمایشگاههای تخصصی وغیر تخصصی در داخل و خارج از کشور اخذ واعطای نمایندگی تجاری ایجاد شعب و دفاتر نمایندگی در داخل وخارج از کشور انعقاد قراردادهای همکاری و مشارکت با اشخاص حقیقی و حقوقی در داخل وخارج از کشور کلیه مفاد مندرج در بند فوق به تایید مدیریت جذب سرمایه و بازاریابی رسیده است — مدت شرکت از تاریخ تاسیس به مدت نامحدود - مرکز اصلی شرکت قشم شهرک سام و زال نبش شقایق ۲ ب ۱۴ ط دوم واحد B دفتر شرکت پارسیان گشت نوتاش قشم - — سرمایه شرکت مبلغ یکصد میلیون ریال نقدی می باشد — آقای حسن هنرور به ش م ۰۹۰۱۴۵۴۶۳۱ به سمت رئیس هیات مدیره و محمدرضا هنرور ش م ۰۹۳۷۸۹۷۸۷۶ به سمت نایب رئیس هیات مدیره و مدیر عامل برای مدت نامحدود انتخاب گردیدند — مکاتبات اسناد اوراق تعهداور و تجاری و بانکی از قبیل چک سفته بروات و عقود اسلامی و قراردادها با امضای یکی از اعضای هیات مدیره همراه با مهر شرکت و مکاتبات عادی و اداری با امضای یکی از اعضای هیات مدیره به همراه مهر شرکت معتبر می باشد — مدیر عامل مجری مصوبات هیات مدیره می باشد - آقایان محمدرضا هنرور دارنده نود و نه درصد از کل سهم الشرکه معادل نود و نه میلیون ریال و حسن هنرور دارنده یک درصد از کل سهم الشرکه معادل یک میلیون ریال می باشد - روزنامه کثیرالانتشار خراسان جهت درج اگهی های شرکت تعیین گردید - اساسنامه شرکت مشتمل بر ۲۶ ماده و بدون تبصره در مورخ ۹۶/۷/۲۹ به تصویب رسید

رویا زاهد نیا - رئیس اداره ثبت شرکتها

مفقودی

کارت هوشمند وخودروی ماشین راننده به شماره کارت ۴۱۰۳۶۸۵ به شماره انتظامی ایران ۷۹-۱۲۷ع۵۸بنام ابراهیم غفاری مفقودگردیده واز درجه اعتبارساقط گردید.

مفقودی

برگ کمپانی یک دستگاه سواری سیستم پژو تیپ ۲۰۶مدل ۱۳۸۸رنگ خاکستری-متالیک‌به‌شماره‌شاسی NAAP۰۳ED۶۹J۰۵۲۱۹۵شماره موتور ۱۴۱۸۸۰۱۲۰۹۹ شناسه وسیله نقلیه ((VIN IRFC۸۸۱V۱۰O۰۵۲۱۹۵شماره انتظامی ۳۳۸-۷۹ط۸۵بنام حسین نادری نسب مفقودگردیده واز درجه اعتبارساقط گردید.

قزوین

آگهی حصر وراثت

جلیل حسنی کرکانی دارای شناسنامه شماره ۱۱۲۵۹به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶۰۶۸۹از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان محمد حسن حسنی کرکانی به شماره شناسنامه ۳۵۵۴در تاریخ ۶۷/۲/۱۰اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به جلیل حسنی کرکانی ت ت ۱۳۳۴ ش ش ۱۱۲۵۹ ص از تهران فرزند متوفی و رضا حسنی ت ت ۱۳۳۷ ش ش ۳۱۳۸۳ ص از تهران فرزند متوفی و امیر حمزه حسنی کرکانی ت ت ۱۳۳۳ ش ش ۱۵۲۷ ص از تهران فرزند متوفی و عقیل حسنی کرکانی ت ت ۱۳۳۱ ش ش ۱۱۲۵۸ ص از تهران فرزند متوفی و مینو حسینی ت ت ۱۳۲۷ش ش ۲۱ ص از اراک — کرکان فرزند متوفی و سرور حسینی ت ت۱۳۲۷ش ش ۱۰ ص از اراک کرکان فرزند متوفی و کبری حسنی کرکانی ت ت ۱۳۳۲ ش ش ۳۱۳۸۱ ص از تهران فرزند متوفی و صغری حسنی کرکانی ت ت ۱۳۳۴ ش ش ۳۱۳۸۲ ص از تهران فرزند متوفی و عذرا حسنی کرکانی ت ت ۱۳۴۴ ش ش ۱۳۶۲ ص از تهران فرزند متوفی و معصومه حسنی ت ت ۱۳۲۱ ش ش ۷۱۶ص از اراک کرکان فرزند متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک مرتبه آگهی می گردد تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

م الف ۹۶/۹۵۷۵ /ف رئیس شعبه شورای حل اختلاف کمالشهر

۸۷۳

آگهی وقت دادرسی

بدینوسیله به آقای امید رحیم نژاد فرزند علیرضا که فعلا مجهول المکان بوده و در دسترس نمی باشد بنا به تجویز ماده ۳۴۴ قانون آئین دادرسی کیفری و حسب دستور دادگاه در یک نوبت از طریق روزنامه ابلاغ می شود جهت دفاع ازاتهام انتسابی خود مبنی بر توهین فحاشی تخریب عمدی شیشه در پرونده کلاسه ۹۶۱۱۴۷ تاریخ ۹۷/۱/۲۲ ساعت ۱۰ صبح در شعبه ۱۰۲ دادگاه کیفری دو دادگستری ورامین حاضر شوند عدم حضور مانع از رسیدگی قضایی نبوده دادگاه غیابا اقدام و رای مقتضی صادر خواهد نمود

م الف ۱۴۴۲ مدیر دفتر شعبه ۱۰۲ دادگاه کیفری دو دادگستری ورامین

۸۷۹

آگهی مزایده مال غیرمنقول مرحله اول

ش نامه ۹۶۱۰۱۱۱۷۲۶۱۰۵۱۱۸ ش پرونده ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۰۵۰۰۰۷۴ ش بایگانی ۹۶۱۰۹۹ / در پرونده اجرایی ۹۶۱۰۹۹ شعبه اول اجرای احکام مدنی و به موجب دادنامه صادره ۱۳۶ از شعبه ۵ شورای حل اختلاف گرگان محکوم علیه محمد شاهینی فرزند صفرعلی محکوم به پرداخت مبلغ ۲۰/۲۵۸/۲۵۴ ریال با احتساب خسارت تاخیر تادیه و هزینه دادرسی در حق محکوم له هادی دزبانی و مبلغ ۸۳۰/۰۰۰ ریال درحق دولت محکوم و بدهکار می باشد که تلفن محکوم علیه توقیف و کارشناس رسمی به مبلغ ۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی نموده لذا اجرای احکام در نظر دارد پس از انجام تشریفات قانونی از طریق مزایده حضوری با شرایط ذیل الذکر مال مورد مزایده را بفروش برساند متقاضیان خرید میتوانند درجلسه مزایده شرکت و پیشنهادات خود را ارائه نمایند./ مال مورد مزایده: سیم کارت تلفن همراه بشماره ۰۹۱۱۱۷۱۱۰۶۷ متعلق به محکوم علیه که به مبلغ مذکور ارزیابی گردیده است. / زمان و مکان مزایده: زمان مزایده: روز سه شنبه مورخ ۹۶/۱۰/۲۶ ساعت ۱۱ الی ۱۲ مکان مزایده: گرگان خ جمهوری روبروی جمهوری ۱۸ شعبه اول اجرای احکام مستقر در شورا/شرایط مزایده ۱. مزایده از مبلغی که توسط کارشناس تعیین شده شروع برنده مزایده کسی است که بالاترین مبلغ را درجلسه مزایده قبول نماید.۲. برنده مزایده میبایست ۱۰ درصد مبلغ مورد پیشنهاد نقدا به حساب ۲۱۷۱۲۹۴۷۸۲۰۰۶ سیبا شورای حل اختلاف گرگان و ما بقی آن را ظرف یک ماه از تاریخ اجرای مزایده به حساب سپرده واریز قبض واریز شده را تحویل دایره اجرا نماید در غیر این صورت وفق ماده ۱۲۹ قانون اجرای احکام مدنی سپرده پس از کسر هزینه های اجرایی به نفع دولت ضبط و آگهی مزایده تجدید خواهد شد. ۳. مزایده با حضور نماینده محترم دادستان دادسرای عمومی و انقلاب گرگان و نماینده اجرای احکام مدنی انجام خواهد شد.۴- کلیه هزینه های نقل و انتقال زمین اعم از عوارض مالیات و غیره به عهده برنده مزایده می باشد. ۵- طالبین خرید میتوانند یک هفته قبل از اجرای مزایده با هماهنگی این اجرای احکام اموال منقول توقیف شده بازدید نمایند.۶- انتقال مال مورد مزایده پس از تایید صحت مزایده از ناحیه دادگاه صادر کننده اجرائیه خواهد بود در صورت عدم تائید صحت مزایده این اجرا مسئولیتی در رابطه با خریدار ندارد فقط مبلغ تودیع شده عودت خواهد شد.

مدیر دفتر شعبه اول اجرای احکام مدنی گرگان در شورا- نجار

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

نظر به اینکه در اجرای قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۱۷۵۹ــــ ۱۳۹۶ مورخ ۹۶/۵/۱۸ تصرفات خانم/ آقای عبدالمحمد البوغبیش شماره شناسنامه ۶۶۶ صادره از ماه شهر فرزند حمید دارای کدملی شماره ۱۹۵۰۴۲۹۰۰۸ نسبت به یکباب ساختمان به مساحت ۱۹۲/۸۰ متر مربع در قسمتی از ششدانگ پلاک ۲۶۹۰/۴۳ واقع در بخش دو اهواز اخبار خروجی بنام فاضل خزامی و منصور خزامی منجر بصدور رأی گردیده برابر ماده ۳ قانون مزبور مراتب در دو نوبت به فاصله پانزده روز جهت اطلاع عموم آگهی می گردد تا هر کس نسبت به تصرفات مفروزه و مالکیت ایشان اعتراض داشته باشد از تاریخ انتشار نوبت اول این آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را مستقیما به اداره ثبت اسناد و املاک اهواز تسلیم و رسید دریافت نمایند و معترض مکلف است ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست به مقامات قضائی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست اخذ و به اداره ثبت محل تحویل نمایند. بدیهی است در صورت عدم وصول اعتراض در موعد مقرر اداره ثبت برابر مقررات اقدام بصدور سند مالکیت خواهد نمود.

(تاریخ انتشار نوبت اول :۱۳۹۶/۰۹/۱۲) (تاریخ انتشار نوبت دوم:۱۳۹۶/۰۹/۲۸)

م/الف: ۵/۲۴۹۰کفیل اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو اهواز –نصرت اله

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

نظر به اینکه در اجرای قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۲۶۱۸ــــ ۱۳۹۶ مورخ ۹۶/۷/۱۸ تصرفات خانم/ آقای صالح نواصری شماره شناسنامه ۳۳۱ صادره از اهواز فرزند ناصر دارای کد ملی شماره ۱۷۵۲۷۷۰۲۲۶ نسبت به یکباب ساختمان به مساحت ۴۴۶/۹۹ متر مربع در قسمتی از ششدانگ پلاک ۲۶۸۴ تا ۲۶۸۸ واقع در بخش دو اهواز اخبار خروجی بنام سید کمال احمد زاده منجر بصدور رأی گردیده برابر ماده ۳ قانون مزبور مراتب در دو نوبت به فاصله پانزده روز جهت اطلاع عموم آگهی می گردد تا هر کس نسبت به تصرفات مفروزه و مالکیت ایشان اعتراض داشته باشد از تاریخ انتشار نوبت اول این آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را مستقیماً به اداره ثبت اسناد و املاک اهواز تسلیم و رسید دریافت نمایند و معترض مکلف است ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست به مقامات قضائی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست اخذ و به اداره ثبت محل تحویل نمایند. بدیهی است در صورت عدم وصول اعتراض در موعد مقرر اداره ثبت برابر مقررات اقدام بصدور سند مالکیت خواهد نمود.

(تاریخ انتشار نوبت اول :۱۳۹۶/۰۹/۱۲) (تاریخ انتشار نوبت دوم:۱۳۹۶/۰۹/۲۸)

م/الف: ۵/۲۴۸۷کفیل اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو اهواز –نصرت اله

آگهی ابلاغ وقت دادرسی

بدینوسیله به آقای علی شکری فرزندصفات اله که فعلا مجهول المکان می باشدابلاغ می گردد آقای غلام رضازیوری دلاور فرزند حجت اله دادخواستی به خواسته مطالبه وجه بطرفیت شما به حوزه ۱۱۵شورای حل اختلاف شهرستان اسدآبادتقدیم که به کلاسه ۹۶۰۶۰۵ثبت ووقت رسیدگی آن به تاریخ ۱۳۹۶/۱۱/۰۳ روز یکشنبه ساعت ۹:۳۰ تعیین گردیده است اینک بنابردرخواست خواهان و تجویزاین شورا مستندا به ماده ۷۳ ازقانون آیین دادرسی مدنی با انتشار یک نوبت درروزنامه کثیرالانتشار شما می توانید ظرف مدت یک ماه از تاریخ نشرآگهی به این شورا مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود اخطاریه و ظمائم دادخواست رادریافت در وقت رسیدگی در شورا حضور یابید والا شورا تصمیم مقتضی اتخاذ خواهد نمود. (م الف ۱۸۵۰)

متصدی اموردفتری دادگاه شعبه۱۱۵شورای حل اختلاف شهرستان اسد آباد- مرضیه طالبی

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

برابر رای شماره ۱۳۹۵۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۲۷۶۲ - هیات دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در و احد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی خانم فاطمه کرد فرزند عبداله به شماره شناسنامه ۴ صادره از ورامین در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۱۱۰ متر مربع پلاک ۲۳۴۵ فرعی از ۲ اصلی واقع در قریه باغرین ورامین خریداری از مالک رسمی آقای شکراله جوانمردی نسبت به چهاردانگ مشاع و عباس جوادی به مقدار دو دانگ مشاع محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از ا خذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضائی تقدیم بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول۹۶/۹/۱۳تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۹/۲۸

م الف ۶۵۲ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررایینی

۵۸۸

اگهی رونوشت حصر وراثت

مرتضی رضایی دارای ش ش ۱۹۲۵ فرزند بهمن متولد ۱۳۴۸/۱۱/۲۹ صادره از تهران بشرح دادخواست و به کلاسه ۹۰۳/۱/۹۶ از این شورا درخواست حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان بهمن رضائی چله بری فرزند شعبان به ش ش ۱۰ در تاریخ ۹۶/۵/۲۸ در اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت ان مرحوم منحصر است به : مریم السادات نبوی فرزند سید اعظم ش ش ۱۰ نسبت همسر ۲-مصطفی رضائی چله بری فرزند بهمن ش ش ۱۱۰۰۳۵۳۵۶ نسبت پسر ۳-مجتبی رضائی چله بری فرزند بهمن ش ش ۸۷۷ نسبت پسر ۴- مرتضی رضائی چله بری فرزند بهمن ش ش ۱۹۲۵۰ نسبت پسر ۵- ارش رضائی چله بری فرزند بهمن ش ش ۵۵۶۰۰۰۸۴۶۱نسبت پسر ۶- فرزانه رضائی چله بری فرزند بهمن ش ش۱۵۳۳۶ نسبت دختر اینک به انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت اگهی مینماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر اگهی ظرف مدت یکماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی حصر وراثت صادر خواهد شد

شعبه اول شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم

آگهی حصر وراثت

معصومه بین فرج دارای شناسنامه شماره ۵۵۸ به شرح دادخواست به کلاسه ۱/۹۶ ش/۱۳۳۳ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان ولی اله عزیزی حمزه ای به شماره شناسنامه ۲۲۱۷ متولد ۱۳۳۳ در تاریخ ۹۶/۹/۱۶ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به متقاضی فوق الذکر معصومه بین فرج ف فرح اله ش ش ۵۵۸ ت ت ۳۹ و شاداله عزیزی حمزه ای ف ولی اله ش ش ۲۶۱ ت ت۶۷ و صفی اله عزیزی حمزه ای ف ولی اله ش ش ۳۲۴۸ ت ت۶۰ و حمایل عزیزی حمزه ای ف ولی اله ش ش ۳۲۴۷ ت ت۵۹ و کبری عزیزی حمزه ای ف ولی اله ش ش ۴۰۲۰۰۶۳۰۹۵ ت ت ۶۹ و فاطمه عزیزی حمزه ای ف ولی اله ش ش ۵۵ ت ت ۶۲ و خدیجه عزیزی حمزه ای ف ولی اله ش ش ۸۴ ت ت ۶۴ اینک باانجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک مرتبه آگهی می گردد تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

م الف ۱۴۵۱ رئیس شعبه اول شورای حل اختلاف ورامین

۸۸۲

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کرمانشاه
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کرمانشاه ناحیه یک
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۱۶۰۰۱۰۰۳۹۲۰مورخ ۱۳۹۶/۸/۲۵ هیات اول / دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کرمانشاه ناحیه یک تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی اعیان خانم رشید مرزبانی فرزند نعمت اله بشماره شناسنامه ۸۹۵ صادره از کرمانشاه در ششدانگ اعیان یک باب خانه به مساحت ۱۱۱٫۳۷ متر مربع پلاک ۳۶۷ اصلی با عرصه موقوفه واقع در حافظیه محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز بنام مالک عرصه اداره کل اوقات و امور خیریه استان کرمانشاه آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض ،دادخواست خودرابه مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد .

تاریخ انتشار نوبت اول :۱۳۹۶/۹/۱۲تاریخ انتشار نوبت دوم :۱۳۹۶/۹/۲۸

جعفر نظری -رئیس ثبت اسناد و املاک

آگهی مزایده اموال غیر منقول مرحله اول

در پرونده کلاسه ۹۶۰۸۳۴ اجرای احکام مدنی متمرکز دادگستری تاکستان مطابق دادنامه صادره از شعبه اول دادگاه عمومی حقوقی شهرستان تاکستان به شماره دادنامه ۹۶۰۹۹۷۲۸۳۳۴۰۰۲۹۴ محکوم علیه ایرج رحمانی فرزند علی محکوم است به پرداخت مهر المسمی زوجه به مقدار پانصد هزار ریال از تاریخ ۵۸/۲/۲۳ با محاسبه به نرخ روز و پرداخت مبلغ یک میلیون و صد و شصت و پنج هزار ریال بابت هزینه دادرسی در حق رقیه طاهرخانی فرزند غلامعلی و نیم عشردولتی در حق صندوق دولت می باشد و محکوم له جهت استیفای محکومیت محکوم علیه بدوا تقاضای توقیف و کارشناسی وفروش ا موال غیر منقول خویش به شرح و میزان کارشناسی را نموده ا ست که این ا جرا قصد دارد در مورخ ۹۶/۱۰/۱۷ از ساعت ۱۰ الی ۱۱ صبح در محل اجرای احکام مدنی متمرکز دادگستری تاکستان از طریق مزایده عمومی اموال ذیل را به فروش برساند طالبین و خریداران می توانند همه روزه تا پنج روز قبل از زمان مزایده از اموال مورد مزایده با هماهنگی این اجرا بازدید و در زمان مزایده حضورا شرکت نمایند و خریدار می بایست ده درصد مبلغ پیشنهادی خود را نقدا پرداخت و الباقی را ظرف مهلت یک ماه به حساب سپرده دادگستری واریز نماید وپس ازتایید مزایده توسط دادگاه محترم صادر کننده حکم اموال به خریدار منتقل خواهد شد و در صورت عدم تایید مزایده مبلغ ده درصد واریزی به خریدار مسترد خواهد شد و در صورتی که خریدار مابقی وجه مزایده را در زمان مقرر به حساب سپرده واریز ننماید و یا اعلام انصراف نماید مبلغ ده درصد پیشنهادی خریدار پس از کسر هزینه مزایده به نفع صندوق دولت ضبط وخریدا ر حق هیچگونه اعتراضی را نخواهد داشت مراسم مزایده بارعایت مواد قانون اجرای احکام اجرا خواهد شد اموال مزایده شامل شماره ملک ۳۸۹۸ فرعی از یک اصلی بخش ۸ تاکستان یک قطعه زمین به مساحت ۱۰۰۰۰ متر مربع به نام آقای ایرج رحمانی فرزند علی انتقال داده است - ملک معاینه شده در هنگام ترافع باغ انگور سنتی مسن بصورت جوی وپشته می باشد سیستم ابیاری تحت فشار در ان اجرا شده است و همچنین بیل زنی و مبارزه با علف هرز در ان صورت نگرفته است و در اثر بیماری و افت و سرما بخشایی زیادی از بوته های انگور دچار خسارت شده است نتیجه کارشناسی با عنایت به توضیحات فوق الاشاره و جمیع جهات موثر در کارشناسی تطبیق در طبیعت معاینه محل نوع کاربری فعلی موقعیت محل بررسی اسناد و مدارک ابرازی به استحضار می رسانیم حسب الاقرار و ابراز خانم رقیه طاهرخانی بدون اظهار نظر نفیا یا اثباتا در خصوص موقعیت وقوع ملک و نوع کاربری بامختصات جغرافیایی X=۳۸۶۶۵۲ Y۳۹۹۴۰۲۹ و مساحت زمین ابرازی ارزش ان ۵۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال معادل پنجاه و پنج میلیون تومان ارزیابی گردید

مدیر اجرای احکام مدنی دادگستری تاکستان رحمانی

۸۴۳

آگهی

ش ابلاغیه : ۹۶۱۰۱۰۱۷۲۰۸۰۲۶۸۵ ش پرونده :۹۶۰۹۹۸۱۷۲۰۸۰۰۵۱۸ ش بایگانی : ۹۶۰۵۲۳ خواهان / علی اصغر علی زاده دادخواستی به طرفیت خوانده / نجمه تجری فرزند عباس به خواسته مطالبه وجه چک تقدیم دادگاههای عمومی شهرستان گرگان نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۸ شورای حل اختلاف شهید قدوسی گرگان واقع در استان گلستان – گرگان خ جمهوری- روبروی جمهوری ۱۸ ساختمان شهید قدوسی کد پستی:۴۹۱۹۶۵۴۳۶۱ تلفن:۰۱۷۱۴۴۲۲۳۴۱ و ۰۱۷۱۴۴۲۲۵۲۲ پورتال دادگستری کل استان گلستان: http://dadgolestan.ir ارجاع و به کلاسه ۹۶۰۵۲۳ ثبت گردیده که وقت رسیدگی ۹۶/۱۰/۳۰ آن وساعت ۱۰/۳۰ 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 خوانده/ پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت ودر وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

مسئول دفتر شعبه هشتم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی گرگان- ملاباقری

آگهی حصر وراثت

محمود باقر بندی دارای شناسنامه شماره ۱۶۸۴۱ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶/۱۴۱۳ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان کریم باقربندی به شماره شناسنامه ۱۰۱۵ در تاریخ ۹۶/۹/۱۲ در اردبیل اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به مهدی باقربندی ش ش ۱۰۵۳ ف کریم فرزند متوفی و محمود باقربندی ش ش ۱۶۸۴۱ ف کریم فرزند متوفی و نرگس باقربندی ش ش ۹۸۶ ف کریم فرزند متوفی و عزیزه ابراهیمی نیا ش ش ۷۹۸ف اللهویردی زوجه متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک مرتبه آگهی می گردد تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد و هروصیت نامه ای جز سری و رسمی که بعد از این موعد ابراز شود ازدرجه اعتبار ساقط است

رئیس شعبه ۱۱ شورای حل اختلاف شهرستان اردبیل

۸۷۸

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای شرکت ساختمانی محبی فرزند

خواهان هیات مدیره مجتمع اداری جاری مرکز خرید ونک نواور به نمایندگی و مدیریت محمدرضا داور و سعید لعلی دادخواستی به طرفیت خوانده فرامرز محبی محبعلی لو و شرکت ساختمانی محبی به خواسته مطالبه وجه سفته ها مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۲۹۸۸۶۰۰۴۸۴ شعبه ۶ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان بهارستان ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۶/۱۲/۱۵ و ساعت ۱۰ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد

م الف ۴۷۴ متصدی امور دفتری دادگاه شعبه ۶ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان‌بهارستان

۸۸۱

متن آگهی

خواهان مریم رمضان نژاد بطرفیت خواندگان فریدون ارجمند بخواسته الزام به تنظیم سند رسمی تقدیم دادگاههای عمومی اهواز نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۷ دادگاه حقوقی اهواز واقع دراستان خوزستان –اهواز انتهای عامری اول نیوساید مجتمع قضایی تندگویان ارجاع و به کلاسه ۹۶۰۶۲۷ ثبت گردیده که وقت رسیدگی آن ۹۷/۱/۲۰ ساعت ۱۰ صبح تعیین شده است و به علت مجهول المکان بودن خواندگان و درخواست خواهانها و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جرایدکثیرالانتشار آگهی می شود تا خواندگان پس از نشر آگهی و اطلاع ازمفاد 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.

منشی شعبه ۱۷ دادگاه حقوقی اهواز- قاسمی زنگنه

آگهی ابلاغ مفاد رای موضوع ماده ۳ قانون تعیین تفکیک وضعیت اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی

چون به موجب رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۵۴۰۰۰۳۱۶ مورخ ۱۳۹۶/۰۲/۱۸ صادره از هیئت حل اختلاف موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مصوب ۹۰/۰۹/۲۰ مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک جنوب شرق تصرفات مفروزی و مالکانه آقای احمد کاوند فرزند حسین متقاضی پرونده کلاسه ۱۳۹۵۱۱۴۴۰۱۰۵۴۰۰۰۲۷۵ نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۷۴/۰۷ مترمربع قسمتی از پلاک ثبتی ۱۳۸/۵۷۳۶۸ با حدود اربعه: شمالا: به طول ۶ متر دیوار به دیوار ملک مجاور قطعه ۴۴۷ تفکیکی شرقا: به طول ۱۲/۲۳ متر دیوار به دیوار ملک مجاور جزء ۵۷۳۶۸ فرعی جنوبا: به طول ۶ متر درب و دیوار به کوچه چشمی غربا: به طول ۱۲/۶۸ متر دیوار به دیوار قطعه ۴۴۹ تفکیکی مورد ثبت صفحه ۲۷۴ و ۲۷۷ دفتر ۲۰۷۹ در بخش ۷ تهران به ثبت گردیده. مراتب از نظر اطلاع ذوی‌الحقوق و شرکا مشاعی پلاک فوق در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در روزنامه آگهی می‌گردد. طبق قانون فوق‌الاشاره کسانی که به مالکیت و تصرفات مفروزی متقاضی فوق اعتراض دارند می‌توانند از تاریخ انتشار آگهی ظرف مدت دو ماه اعتراض خود را به مراجع قضایی تسلیم نماید بدیهی است پس از انقضاع مهلت قانونی عدم وصول واخواهی نسبت به صدور سند مالکیت مفروزی به مساحت و حدود بالا به نام آقای احمد کاوند اقدام خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۰۹/۱۳تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۰۹/۲۸

۱۷۸۴۱ کفیل اداره ثبت اسناد و املاک خاوران از طرف حسن‌زاده- بهروز جشان

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۴۵۰۰۱۰۷۷ مورخه ۱۳۹۶/۸/۱۶ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک رودکی تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای علی علی مردانی فرزند رمضانعلی به شماره شناسنامه ۱۹۳۳ صادره از قزوین نسبت به شش دانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۷۳/۹۳ مترمربع در قسمتی از پلاک ۴۸۰ فرعی از ۲ اصلی خریداری از مالک رسمی خانم رفیعه شیر مستوفی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۰۹/۱۳تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۰۹/۲۸

۱۷۸۵۱ رئیس ثبت اسناد و املاک- عبدالرضا شاکری

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۷۸۰۰۱۳۶۴ مورخ ۹۶/۵/۲۱ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای جبار جباری اشلقی فرزند محمدعلی به شماره شناسنامه ۲۵۹۲ صادره از میانه در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در ان به مساحت ۹۸ مترمربع در قسمتی از پلاک ۱۲۱۱ فرعی از ۲ اصلی مفروز و باقیمانده از پلاک اصلی مذکور واقع در بخش ۱۲ تهران خریداری از مالک رسمی خانم فرنگیس کلهر محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۰۹/۱۳تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۰۹/۲۸

۱۷۸۳۷ رئیس ثبت اسناد و املاک- غلامرضا غضنفری

۰۰۰۰۲۲۰۶

آگهی تاسیس شرکت سفرگرد سهیل قشم سهامی خاص

خلاصه مفاد ا ظهارنامه واساسنامه شرکت سفر گرد سهیل قشم سهامی خاص که در مورخ ۹۶/۸/۱ تحت شماره ۶۰۴۴ و شناسه ملی ۱۴۰۰۷۱۵۸۶۴۰ در این اداره به ثبت رسیده و برای اطلاع عموم در روزنامه رسمی و کثیرالانتشار آگهی می گردد موضوع شرکت صادرات واردات و فروش کالا و انجام کلیه عملیات مرتبط طبق مجوز فعالیت اقتصادی شماره ۹۶/۴۱۷- ۹۶/۷/۱۷ سازمان منطقه ازاد قشم – مدت شرکت از تاریخ تاسیس به مدت نامحدود - مرکز اصلی شرکت قشم درگهان مجتمع تجاری زمرد پ D۵۸ کدپستی ۷۹۵۱۳۵۶۶۱۶ دفتر شرکت سفرگرد سهیل قشم - – سرمایه شرکت مبلغ یکصد میلیون ریال منقسم به یکصد سهم با نام به ارزش اسمی یک میلیون ریال می باشد که سی و پنج درصد ان معادل سی و پنج میلیون ریال طی گواهی ۲۲/۸۱۱/۱۴۰- ۹۶/۷/۱۹ بانک صادرات شعبه قشم پرداخت گردیده و مابقی در تعهد صاحبان سهام می باشد – آقای محمد مهدوی سهلی ش م ۳۴۵۹۴۷۷۰۷۵ به سمت رئیس هیات مدیره و احمد مهدوی سهلی ش م ۳۴۵۹۹۸۶۲۸۱ به سمت نایب رئیس هیات مدیره خانم مهوش مهدوی سهلی ش م ۳۴۵۰۰۸۹۲۵۰ به سمت مدیر عامل و عضو هیات مدیره و محسن مهدوی سهلی ش م ۳۴۵۰۰۸۹۲۴۲ و طاهره ایمانی ش م ۳۴۵۹۹۷۹۶۵۸ به سمت اعضای هیات مدیره برای مدت دوسال انتخاب گردیدند – مکاتبات اسناد اوراق تعهداور و بهادار و تجاری و بانکی از قبیل چک سفته بروات و عقود اسلامی و قراردادها با امضای منفرد مدیر عامل یا رئیس هیات مدیره همراه با مهر شرکت و مکاتبات عادی و اداری با امضای هر یک از اعضا منفردا همراه بامهر شرکت معتبر می باشد – مدیر عامل مجری مصوبات هیات مدیره می باشد - آقای عبدالرحمان ایمانی وخانم بدریه ملاحی سهلی به ترتیب به سمت بازرس اصلی و علی البدل برای مدت یکسال انتخاب گردیدند روزنامه کثیرالانتشار صبح ساحل جهت درج آگهی های شرکت تعیین گردید - اساسنامه شرکت مشتمل بر ۱۹ ماده و بدون تبصره در مورخ ۹۶/۷/۱۹ به تصویب رسید

رویا زاهد نیا- رئیس اداره ثبت شرکتها

۰۰۰۰۲۲۰۰

آگهی تغییرات شرکت بنیان قشم سهامی خاص به شماره ثبت ۸۲۲ و شناسه ملی ۱۰۸۶۱۳۹۳۹۸۶

برابر صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۶/۷/۱۵ شرکت مزبور به واصله مورخ ۹۶/۷/۲۲ که در تاریخ ۹۶/۸/۱۶ از لحاظ واریز هزینه های ثبتی و امضای ذیل دفاتر ثبت تکمیل گردیده است مواد ۶ و ۱۱ اساسنامه به شرح صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۶/۷/۱۵ تغییر واصلاح یافت

رویا زاهدنیا- رئیس اداره ثبت شرکتها

۰۰۰۰۲۲۰۲

آگهی تغییرات شرکت نت لوب ایران سهامی خاص به شماره ثبت ۹۱۰ و شناسه ملی ۱۰۸۶۱۵۰۴۴۸۲

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۶/۷/۱۵ شرکت مزبور به واصله مورخ ۹۶/۸/۱ که در تاریخ ۹۶/۸/۱۷ از لحاظ واریز هزینه های ثبتی و امضای ذیل دفاتر تکمیل گردیده است ترازنامه و حساب سود زیان سال مالی منتهی به ۹۵/۱۰/۱۱ به تصویب رسید – موسسه حسابرسی مطلب زاده و همکاران به سمت بازرس اصلی و موسسه حسابرسی عامر مشاور تهران حسابداران رسمی به سمت بازرس علی البدل برای مدت یکسال انتخاب گردیدند - روزنامه کثیرالانتشار همشهری جهت درج آگهی های شرکت تعیین گردید

رویا زاهدنیا- رئیس اداره ثبت شرکتها

۰۰۰۰۲۲۰۳

آگهی انحلال شرکت ساختمانی زیست قشم سهامی خاص به شماره ثبت ۵۵ و شناسه ملی ۱۰۸۶۱۴۹۶۰۸۰

برابر صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۶/۷/۱۷ شرکت مزبور به واصله مورخ ۹۶/۷/۲۲ که در تاریخ ۹۶/۸/۱۴ از لحاظ واریز هزینه های ثبتی و امضای ذیل دفاتر تکمیل گردیده است شرکت منحل گردید - آقای احمد سنجری به ش م ۰۰۴۷۰۷۹۰۰۲ به سمت مدیر تصفیه برای مدت دوسال انتخاب گردیدند - محل تصفیه در قشم به نشانی کیلومتر ۳ جاده قشم درگهان ر وبروی دانشگاه پیام نور سایت صنعتی کوچک شماره ۶۴ کدپستی ۷۹۶۱۱۷۶۷۶ تعیین گردید - روزنامه کثیرالانتشار صبح ساحل جهت درج آگهی های شرکت تعیین گردید

رویا زاهدنیا- رئیس اداره ثبت شرکتها

۰۰۰۰۲۲۱۰

آگهی تاسیس شرکت مهسان اعتماد قشم با مسئولیت محدود

خلاصه مفاد اظهارنامه واساسنامه شرکت مهسان اعتماد قشم با مسئولیت محدود که در مورخ ۹۶/۸/۱ تحت شماره ۶۰۴۲ و شناسه ملی ۱۴۰۰۷۱۵۸۴۹۸ در این اداره به ثبت رسیده و برای اطلاع عموم در روزنامه رسمی و کثیرالانتشار آگهی می گردد موضوع شرکت ایجاد و اداره مهمانپذیر وانجام کلیه عملیات مرتبط طبق مجوز فعالیت اقتصادی ۹۶/۱۹۰- ۹۶/۳/۱ سازمان منطقه ازاد قشم – مدت شرکت از تاریخ تاسیس به مدت نامحدود - مرکز اصلی شرکت قشم بلوار ولیعصر روبروی سوپر مارکت همشهری جنب کانون فرهنگی مهمانپذیر گلشهر پلاک ثبتی ۱۲۹۶۱ دفتر شرکت مهسان اعتماد قشم -– سرمایه شرکت مبلغ شصت میلیون ریال نقدی می باشد – آقای صالح یابنده نیا ش م ۳۴۵۹۶۴۰۰۵۷ به سمت رئیس هیات مدیره و مدیر عامل و خانم نصره فرهمند به ش م ۳۴۵۹۷۷۹۷۵۶ به سمت نایب رئیس هیات مدیره برای مدت نامحدود انتخاب گردیدند – مکاتبات اسناد اوراق تعهداور و تجاری و بهادار و تجاری و بانکی از قبیل چک سفته بروات و عقود اسلامی و قراردادها با امضای یکی از اعضای هیات مدیره یا مدیر عامل منفردا همراه بامهر شرکت و مکاتبات عادی و اداری با امضای مدیر عامل منفردا همراه بامهر شرکت معتبر می باشد – مدیر عامل مجری مصوبات هیات مدیره می باشد - اقایان صالح یابنده نیا دارنده نود و هشت درصد از کل سهم الشرکه معادل پنجاه و هشت میلیون و هشتصد هزار ریال و نصره فرهمند دارنده دو درصد از کل سهم الشرکه معادل یک میلیون و دویست هزار ریال می باشدروزنامه کثیرالانتشار صبح ساحل جهت درج آگهی های شرکت تعیین گردید - اساسنامه شرکت مشتمل بر ۶۴ ماده و بدون تبصره در مورخ ۹۶/۴/۲۰ به تصویب رسید

رویا زاهد نیا- رئیس اداره ثبت شرکتها

۰۰۰۰۲۲۱۵

آگهی تغییرات شرکت پایور جام قشم با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۱۹۵۰ و شناسه ملی ۱۰۸۶۱۵۱۴۸۰۰

برابر صورتجلسات مجامع عمومی فوق العاده عادی به طور فوق العاده و هیات مدیره مورخ ۹۶/۷/۲۲ شرکت مزبور به واصله مورخ ۹۶/۷/۲۲ که در تاریخ ۹۶/۷/۲۶ از لحاظ واریز هزینه های ثبتی و امضای ذیل دفاتر تکمیل گردیده است در نتیجه نقل و انتقالات به عمل امده شرکا و درصد سهم الشرکه هر یک عبارتند از آقای فتح الدین محمدی دارنده ده درصد از کل سهم الشرکه و خانم ساره بابائی دارنده نود درصد از کل سهم الشرکه می باشند . – خانم ساره بابائی ش م ۲۵۱۲۰۸۷۱۴۱ به سمت رئیس هیات مدیره و مدیر عامل و آقای فتح الدین محمدی به ش م ۲۵۱۱۸۴۰۱۹۷ به سمت نایب رئیس هیات مدیره برای مدت نامحدود انتخاب شدند کلیه مکاتبات اسناد و اوراق بهادار تجاری و قراردادها با امضای منفرد مدیر عامل به همراه مهر شرکت معتبر است مدیر عامل مجری مصوبات هیات مدیره می باشد

رویا زاهدنیا- رئیس اداره ثبت شرکتها

۰۰۰۰۲۲۱۴

آگهی تاسیس شرکت فرهام تجهیز قشم سهامی خاص

خلاصه مفاد ا ظهارنامه واساسنامه شرکت فرهام تجهیز قشم سهامی خاص که در مورخ ۹۶/۷/۲۴ تحت شماره ۶۰۳۶ و شناسه ملی ۱۴۰۰۷۱۳۹۵۶۳ در این اداره به ثبت رسیده و برای اطلاع عموم در روزنامه رسمی و کثیرالانتشار آگهی می گردد موضوع شرکت ارائه خدمات تجهیز و راه اندازی هتل و انجام کلیه عملیات مرتبط طبق مجوز فعالیت اقتصادی شماره ۹۶/۳۷۸- ۹۶/۶/۱۹ سازمان منطقه ازاد قشم –مدت شرکت از تاریخ تاسیس به مدت نامحدود - مرکز اصلی شرکت قشم بلوار ازادگان شهرک سام وزال ۲ قطعه ۹/۱۷۰ انتهای کوچه پارسا ساختمان مارال ۴- ط ۲ ک پ ۷۹۵۱۱۷۲۹۲۷ دفتر شرکت فرهام تجهیز قشم –سرمایه شرکت مبلغ شصت میلیون ریال منقسم به یکصد سهم با نام به ارزش اسمی ششصد هزار ریالی می باشد که سی و پنج درصد ان معادل بیست و یک میلیون ریال طی گواهی ۸۳۵-۹۶-۹۸۲۱- ۹۶/۶/۲۲ بانک سامان شعبه قشم پرداخت گردیده است و مابقی در تعهد صاحبان سهام می باشد – آقای محمد کاظم صادقی ش م ۲۲۹۲۸۰۸۶۶۸ به سمت رئیس هیات مدیره و مدیر عامل و خانم نیلوفر صادقی ش م ۲۲۸۰۹۰۰۰۳۳ به سمت نایب رئیس هیات مدیره برای مدت دوسال انتخاب گردیدند –مکاتبات اسناد اوراق تعهداور و بهادار و تجاری و بانکی از قبیل چک سفته بروات و عقود اسلامی و قراردادها با امضای منفرد مدیر عامل همراه بامهر شرکت و مکاتبات عادی و اداری باامضای مدیر عامل منفردا همراه بامهر شرکت معتبر می باشد –مدیر عامل مجری مصوبات هیات مدیره می باشد - خانم پروانه میرزائی مقدم و آقای امیر سرودی گلستانی به ترتیب به سمت بازرس اصلی وعلی البدل برای مدت یکسال انتخاب گردیدند –روزنامه کثیرالانتشار صبح ساحل جهت درج آگهی های شرکت تعیین گردید - اساسنامه شرکت مشتمل بر ۱۹ ماده و بدون تبصره در مورخ ۹۶/۷/۱۰ به تصویب رسید

رویا زاهد نیا- رئیس اداره ثبت شرکتها

۰۰۰۰۲۲۱۳

آگهی تاسیس شرکت گام استیل صنعت قشم سهامی خاص

خلاصه مفاد اظهارنامه واساسنامه شرکت گام استیل صنعت قشم سهامی خاص که در مورخ ۹۶/۷/۲۵ تحت شماره ۶۰۳۷ و شناسه ملی ۱۴۰۰۷۱۴۲۹۲۲ در این اداره به ثبت رسیده و برای اطلاع عموم در روزنامه رسمی و کثیرالانتشار آگهی می گردد موضوع شرکت صادرات واردات و فروش کالا وانجام کلیه عملیات مرتبط طبق مجوز فعالیت اقتصادی ۹۶/۳۴۱-۹۶/۵/۲۸ سازمان منطقه ازاد قشم –مدت شرکت از تاریخ تاسیس به مدت نامحدود - مرکز اصلی شرکت قشم خ سرخس مجتمع تجاری اداری داماس واحد ۱۱۲ ط اول دفتر شرکت گام استیل صنعت قشم –سرمایه شرکت مبلغ ۵۰۰ میلیون ریال منقسم به یکصد سهم با نام به ارزش اسمی پنج میلیون ریالی می باشد که سی و پنج درصد ان معادل یکصد و هفتاد میلیون ریال طی گواهی ۲۲/۸۱۱/۱۳۷-۹۶/۷/۱۵بانک صادرات شعبه قشم پرداخت گردیده است و مابقی در تعهد صاحبان سهام می باشد –آقای محمد مقدادی نیا ش م ۰۰۶۰۴۱۹۵۳۹ به سمت رئیس هیات مدیره و مدیر عامل و احسان مقدادی نیا ش م ۰۰۷۹۵۹۸۹۲۷ به سمت نایب رئیس هیات مدیره و محمد رامه، ش م ۰۰۷۴۹۲۲۱۷۳ به سمت عضو هیات مدیره برای مدت دوسال انتخاب گردیدند –مکاتبات اسناد اوراق تعهداور و بهادار و تجاری و بانکی از قبیل چک سفته بروات و عقود اسلامی و قراردادها با امضای منفرد نایب رئیس هیات مدیره همراه بامهر شرکت و مکاتبات عادی و اداری با امضای نایب رئیس هیات مدیره منفردا همراه بامهر شرکت معتبر می باشد –مدیر عامل مجری مصوبات هیات مدیره می باشد - آقای محمد لطفی ترازونی و خانم فاطمه سرلک به ترتیب به سمت بازرس اصلی و علی البدل برای مدت یکسال انتخاب گردیدند –روزنامه کثیرالانتشار صبح ساحل جهت درج آگهی های شرکت تعیین گردید - دفتر شرکت در تهران به نشانی کیلومتر ۴ بزرگراه فتح خ سیلیانی پ ۱۲ تعیین گردید - اساسنامه شرکت مشتمل بر ۱۹ ماده و بدون تبصره در مورخ ۹۶/۷/۱۹ به تصویب رسید

رویا زاهد نیا- رئیس اداره ثبت شرکتها

اخبار

بازدید وزیر نیرو از ماشین مقره شوی شرکت برق منطقه ای خوزستان

اهواز- شبنم قجاوند- رضا اردکانیان، وزیر نیرو در حاشیه نمایشگاه هفته پژوهش در پژوهشگاه وزارت نیرو از ماشین مقره شوی شرکت برق منطقه ای خوزستان بازدید و در جریان فعالیت های آن قرار گرفت. محمود دشت بزرگ در این بازدید گزارشی از فعالیت‌های انجام گرفته در این شرکت به وزیر نیرو ارایه داد. گفتنی است مرتفع ترین بالا بر مجهز به سیستم مقره شویی ساخت ایران دارای حداکثر ۳۳ متر ارتفاع ، دسترسی جانبی به ۲۲ متر و دارای نیروی محرکه P.T.O (گیربکس خودرو حامل) است. از دیگر مشخصات این بالابر می توان به جنس آلومینیومی سبد، زاویه دید ممتد ، قابلیت کنترل با تابلو فرمان برای اپراتور پایین و درون سبد، مجهز به سیستم ارتباطی بین سبد و اپراتور پایین ، ظرفیت ۵۰۰ کیلوگرمی سبد و توانایی کارکرد بالابر در سرعت با حداقل ۵/۱۲ متر بر ثانیه به همراه سیستم محدود کننده بار با سیستم امنیتی اشاره کرد. شایان ذکر است، تانکر این ماشین مقره شو دارای ظرفیت ۶۰۰۰ لیتر از جنس استیل به ضخامت چهارمیلیمتر، پمپ آب با دبی ۲۲۰ لیتر بر دقیقه و قابلیت قطع اتوماتیک جریان آب در صورت بروز خطا یا اختلال در مقاومت الکتریکی آب مقطر درون مخزن است .

مدیرکل بنیادمسکن استان خبر داد

۷۰ هزار واحد غیرمقاوم روستایی در استان گلستان بازسازی می‌شود

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- بنا به گزارش روابط عمومی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان گلستان، آقای مهندس زمانی نژاد، مدیرکل بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان گلستان گفت: براساس آخرین سرشماری ۱۲۸ هزار واحد غیرمقاوم در روستاهای استان گلستان وجود دارد که نوسازی و مقاوم سازی ۷۰ هزار واحد در دستور کار قرار گرفته است. مهندس زمانی‌نژاد در حاشیه افتتاح بهسازی بخشی از بافت تاریخی روستای سرکلاته خراب‌شهر در جمع خبرنگاران اظهار داشت: براساس آخرین سرشماری عمومی نفوس و مسکن در سال ۹۵، حدود ۲۲۹ هزار واحد مسکونی روستایی در استان وجود دارد که از این تعداد ۱۲۸ هزار واحد غیرمقاوم است.وی با بیان اینکه نوسازی و مقاوم سازی واحدهای مسکونی روستایی در برنامه‌های توسعه‌ای کشور در اولویت قرار گرفته است، افزود: از این ۱۲۸ هزار واحد مسکونی روستایی غیرمقاوم در استان، نوسازی و مقاوم سازی ۷۰ هزار واحد در دستور کار قرار گرفت و تاکنون احداث ۵۴ هزار واحد مسکونی به اتمام رسیده و پایان کار دریافت کرده است.مدیرکل بنیادمسکن استان بیان داشت: امیدواریم در برنامه ششم همه این واحدها را به شیوه فنی مقاوم‌سازی کنیم تا در برابر حوادث غیرمترقبه از جمله زلزله مقاوم شوندوی با بیان اینکه تاکنون بانک‌ها همکاری خوبی برای اجرای طرح مسکن روستایی داشتند، گفت: بانک‌ها باید از گرفتن ضمانت زنجیره‌ای استقبال کنند تا روستائیان بتوانند به راحتی از این تسهیلات برخوردار شوند. در حال حاضر روستائیان در ضمانت‌ها مشکل دارند و باید دو ضامن کارمند ببرند.

مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای گلستان:

تامین و تخصیص منابع پایدار راهداری به توجه ویژه‌تری نیاز دارد

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای گلستان با اشاره به شروع فصل زمستان و بروز بحران‌های طبیعی، گفت: از آنجایی که ساختار و وظیفه راهداری حفظ وضعیت و ارتقای ایمنی در عبور و مرور است؛ برای انجام وظیفه بهتر، این بخش به توجه ویژه تری از حیث تامین و تخصیص منابع پایدار نیاز داردبه گزارش اداره روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان گلستان، "مهدی میقانی" در حاشیه مراسم آغاز به کار طرح راهداری زمستانی استان در گفت و گوی خبری با پایگاه اطلاع رسانی اداره کل افزود: اگر به این بخش توجه ویژه تری نشود، یکی از چالش های در پیش رو؛ بحث ایمنی عبور و مرور خواهد بودوی با بیان اینکه حدود ۱۵ ماه از انتزاع بخش راهداری از ادارات راه و شهرسازی و الحاق آن به ادارات کل حمل و نقل و پایانه ها و تشکیل ادارات استانی "راهداری و حمل و نقل جاده ای" به موجب مصوبه شورای عالی اداری گذشته است، ادامه داد: در عین حال، پس از گذشت این مدت؛ اقدامات دو بخش راهداری بعنوان نگهدارنده سرمایه عظیم شبکه راهها و بخش حمل و نقل بعنوان بهره بردار این شبکه، با اقدامات اصلاحی، تقریبا روی ریل اصلی خود افتاده است.میقانی بر زحمات شبانه روزی فعالین بخش حمل و نقل جاده ای و راهداران بی ادعا و جامعه بزرگ رانندگان بخش کالا، مسافر و بین الملل استان بویژه در ایام هفته حمل و نقل، رانندگان و راهداری، قدر نهاد و گفت: یکی از ماموریت های اصلی بخش راهداری، عملیات راهداری زمستانی است که از نیمه دوم آذر ماه شروع شده و در شرایط بحرانی، برودت هوا و بارش ها، اقدام سریع و به موقع راهداران همیشه اهمیت فراوانی دارد.

برچسب استاندارد مصرف بهینه آب برای سه نوع کالا تدوین شد

بوشهر- خبرنگار فرصت امروز- مدیرکل دفتر مدیریت و کاهش آب بدون درآمد شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور گفت: با هدف کاهش مصرف و مدیریت آب نصب برچسب مصرف بهینه برای ماشین های لباسشویی، شیرآلات اهرمی و سردوش حمام تدوین شد. به گزارش روابط عمومی شرکت آبفار استان بوشهر، علی سید زاده در نشست دفتر مدیریت مصرف شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور و اعضای کمیته آب بدون درآمد این شرکت افزود: این استاندارد برای سایر تجهیزات و بویژه کولرهای آبی نیز در دست تدوین است. وی بیان کرد: در این ارتباط مقرر شده تجهیزات وارداتی آب بر و آب پخش نیز مطابق با استانداردهای مصرف آب مجوز مورد نیاز واردات آنها صادر شود. سیدزاده ادامه داد: در طول سال در بخش های شهری و روستایی به ترتیب ۶ و ۲ میلیارد مترمکعب آب در کشور تولید می شود. وی در بخش دیگری ازسخنان خود با اشاره به طرح ساماندهی و هوشمندسازی منابع تامین آب و مبادی ورودی روستاهای مجتمع آبرسانی شهید عالی زنده بودی شهرستان تنگستان استان بوشهر اظهار داشت: این طرح در حوزه مدیریت مصرف نقش بسزایی ایفا کرده که با توجه به کارکرد مطلوب از قابلیت الگوی برداری مناسب برای سایر نقاط شهری و روستایی برخوردار است. مدیرکل دفتر مدیریت و کاهش آب بدون درآمد شرکت مهندسی آب و فاضلاب گفت: طراحی این سیستم در ابعادی بزرگتر برای شهری مانند بوشهر که آب آن در فصل زمستان نیز جیره بندی است می تواند به مدیریت مطلوب آب کمک شایانی کند.

در پی زلزله اخیر در ۷ شهرستان استان کرمانشاه؛ خسارت ۷ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریالی به بخش آب و برق

کرمانشاه –دشتی – به گزارش فرصت امروز ، ستار محمودی قائم مقام وزیر نیرو در حاشیه سفر به مناطق زلزله قصرشیرین و سرپل ذهاب گفت: از مجموع این خسارت سه هزار میلیارد ریال مربوط به آب و چهار هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال نیز مربوط به حوزه برق است. وی اظهار داشت: بخشی از این میزان خسارت تامین شده و تامین بخش دیگر را در دستور کار قرار می‌دهیم تا خدمات این بخش‌ها از حالت اضطرار خارج شده و به حالت پایداری قبل بازگردد. قائم مقام وزیر نیرو با تسلیت به خانواده‌های جان باختگان حادثه زلزله اخیر تصریح کرد: یکی از نیازهای اصلی مورد نیاز مردم آب و برق است که در روزهای اول دستگاه‌های خدمات عمومی با کمک و همراهی سایر دستگاه‌ها و مسوولان کشوری و فرمانداران بر اساس استانداردهای موجود خدمات آب و برق در زمان اضطراری تامین شد. وی گفت: متعاقب آن برای برگشت به زندگی عادی خدمات در بخش آب و برق توسعه پیدا کند که با مشخص شدن محل اسکان در شرایط موجود آب و برق در کلیه مناطق را داریم؛ و مشکلی از از این دست وجود ندارد. محمودی اضافه کرد: با توجه به اینکه محل اسکان فعلی موقت است و به تناسب نیاز و ظرفیت امروز است در چادرهای اسکان حجم محدودی از خدمات برق را باید منتقل کرد. قائم مقام وزیر نیرو گفت: در بحث ارایه خدمات برق به چادرهای اسکان باید جوانب ایمنی و مسایل ایمنی لحاظ شود از این رو باید با رعایت جوانب و با توجه به خطر آتش سوزی، برق گرفتگی خدمات محدودی را برای رفع نیازها داشته باشیم. وی در ادامه افزود: در ادامه با تغییر محل‌های اسکان اگر نیاز بیشتری به خدمات باشد ارایه می‌دهیم. وی با تشکر از مردم زلزله زده که برای هر کاری که برای آن‌ها انجام می‌شود قدردان هستند، گفت: تکمیل زیرساخت‌ها نیازمند توسعه بیشتر است و با توجه به شرایط توپو گرافی منطقه نیاز است که برای تقویت زیر ساخت‌ها تامین سرمایه داشته باشیم تا بتوانیم خدمات مطلوب و پایداری را ارایه دهیم که برای این مهم نیازمند به دست آوردن منابع مالی و همچنین تامین آن از طریق مجلس داشته باشیم. محمودی با توجه به درپیش بودن فصل سرما نیز گفت: باید آمادگی ارایه خدمات در بخش آب و برق را داشته باشیم و سفر امروز نیز به منظور آمادگی همکاران ما در بخش آب و برق بود. مدیرعامل شرکت آب وفاضلاب استان کرمانشاه از شرایط ایده ال در بخش آب وفاضلاب در تمام شهرهای زلزله زده استان خبر دادوگفت: با تلاش شبانه روزی همکاران و همکاری شرکت آب وفاضلاب در راستای خدمات آبرسانی به مردم این شهرستانها خوشبختانه هم اکنون در تمام شهرها آب درشبکه توزیع درجریان است وشبکه کاملا پایدار و کاملا بهداشتی و قابل شرب است و همکاران محترم در مرکز بهداشت دانشگاه علوم پزشکی استان کرمانشاه نیز این موضوع را اعلام کرده اند. مهندس تخت شاهی افزود:بالغ بر ۵۰۰ مورد حادثه در خطوط انتقال،شبکه های توزیع و انشعابات توسط ۲۰ اکیپ اجرایی تعمیر ومرمت شده است. وی گفت :تعداد ۱۳ شهر متاثر از این زمین لرزه بود که ما در۷ شهر منابع آب را کامل از دست دادیم ناگزیر به آبرسانی بصورت تانکرهای سیار که حدود۹۰ دستگاه وبالغ بر ۲.۵میلیون بطری آب توزیع کردیم.

پانزدهمین نمایشگاه بزرگ کتاب استان سمنان به همت سوقندی افتتاح شد

سمنان – حسین بابامحمدی : پانزدهمین نمایشگاه بزرگ کتاب استان سمنان به همت دکتر محمدرضا سوقندی مدیرکل اداره فرهنگ وارشاداسلامی استان سمنان افتتاح شد .دکترمحمدرضا سوقندی مدیر کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان در آیین افتتاح پانزدهمین نمایشگاه کتاب استان سمنان با اشاره به ضرورت برنامه ریزی برای افزایش سرانه ی مطالعه کتاب در این استان ، به اهداف برگزاری این نمایشگاه اشاره کرد و گفت : اگر ما نگران بنیان خانواده و آسیب های اجتماعی هستیم کتاب و کتابخوانی با آگاهی بخشی ،جامعه را به سمت آسیب زدایی هدایت می کند. وی خاطر نشان کرد: نقش برنامه ها و حرکات فرهنگی از جمله برپایی نمایشگاه های کتاب برهمه آشکار است چرا که نمایشگاه کتاب دیدار اندیشه‌ها و تازه های فکری است و به قول رهبر معظم انقلاب باشگاه اندیشه است. این نمایشگاه از ۲۶ آذرماه لغایت یکم دی‌ماه واقع در بلوار بسیج در سالن غدیر شهرستان سمنان برای بازدید عموم مردم برپاشده است.

اعضای ائتلاف بزرگ صنعتگران شهرک صنعتی اشتهارد مشخص شدند

کرج- خبرنگار فرصت امروز- اعضای ائتلاف بزرگ صنعتگران اشتهارد برای شرکت در انتخابات هیات مدیره شرکت خدماتی شهرک صنعتی اشتهارد مشخص شدند. رزومه اعضای ائتلاف بزرگ صنعتگران اشتهارد به شرح زیر است. حبیب اله هنرمند پور- مدیرعامل شرکت بی بافت گسترجهان و رئیس هیات مدیره شرکت هدیه گلباف جهان وعضو اصلی شرکت جهان چرم و چندین پروژه دیگر که در مجموع بیش از هزار نفر در مجموعه‌های تحت مدیریت این فعال اقتصادی مشغول به کار هستند. حاج حبیب اله هنرمند پور یکی از صنعتگران قدیمی شهرک صنعتی اشتهارد است و برای تغییر وضعیت و خدمت صادقانه پا به عرصه انتخابات هیات مدیره شرکت خدماتی شهرک صنعتی اشتهارد گذاشته است. مهرداد تنباکوچی مقدم- مدیرعامل شرکت پادنا آسیا(نان آوران) از سال ۷۵ در شهرک صنعتی اشتهارد مشغول به فعالیت بوده و حدود ۱۶۰ پرسنل مستقیم تولید در اشتغال در حال حاضر تحت مدیریت وی است. مهرداد تنباکوچی مقدم کارآفرین برتر سال ۹۵ و دودوره حامی حقوق مصرف کننده بوده است. فرزاد وزیری - نایب رئیس هیات مدیره شرکت روغن موتور دماوند و مدیر کارخانه دماوند که از سال ۷۴ در شهرک صنعتی مشغول فعالیت بوده و سهامدار سه شرکت روغن موتور دماوند و شرکت نیما ماشین و شرکت بهرو شیمی است. فرزاد وزیری دو دوره حضور در هیات امنای شهرک صنعتی، نایب رئیس هیات مدیره و ناظر مالی هیات امنا شهرک صنعتی اشتهارد بوده است. علی خدایار- مدیرعامل و عضو هیات مدیره شرکت پاچرمی صنعت(تن تاک) و مدیریت پروژه نصب و راه‌اندازی مجمع فولاد آریا ذوب- مدیرارشد شرکت همگان کار صنعت(کندی،باکنشت) - عضو هیات مدیره شرکت سبز بازیافت البرز،اولین تولید کننده بریکت فولادی در ایران ، نماینده کارفرمایان در شورای حل اختلاف اداره کار ،مشاور ارشد دوره قبل شورای شهر اشتهارد و بازرس اولین دوره شرکت خدماتی شهرک صنعتی اشتهارد از جمله فعالیت های نامبرده است. سیروس میاندشتی- دارای تحصیلات مهندسی صنایع از دانشگاه علم و صنعت و بیش از سی سال تجربه در مدیریت کارخانجات صنعتی پزشکی است. وی عضو هیات مدیره کنسرسیوم دیالیز ایران مشتمل بر ده شرکت مدی تک سیس ، فارمد، نواتیس طب،نوا فارمد ،فارمد پلاست وبا به کارگیری بیش از ۸۰۰ نفر پرسنل متخصص از دیگر فعالیت های ایشان است. وی کارآفرین برتر استان البرز ، مدیر عامل شرکت صنایع پزشکی فارمد و صادر کننده برتر محصولات پزشکی است.

در راستای بسط و گسترش تعاملات علمی فی‌مابین

رئیس دانشگاه تبریز از مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی قدردانی کرد

تبریز - ماهان فلاح- رئیس دانشگاه تبریز از همت و پشتکار عالی مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی در بسط و گسترش تعاملات علمی بین دانشگاه تبریز و شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی تشکر و قدردانی کرد .به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی، دکتر محمدرضا پورمحمدی رئیس دانشگاه تبریز به مناسبت هفته پژوهش و برگزاری هیجدهمین جشنواره تجلیل از پژوهشگران برگزیده دانشگاه تبریز در سال ۱۳۹۶ با اهداء لوح تقدیر از تلاش ها و پشتکار عالی مهندس علیرضا ایمانلو رییس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی در بسط و گسترش تعاملات علمی بین دانشگاه تبریز و شرکت آب و فاضلاب استان تشکر و قدردانی کرد .

در بخشی از این لوح آمده است :

جناب آقای مهندس ایمانلو

رئیس هیات مدیره و مدیرعامل محترم شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی

به میمنت و فرخندگی هفته پژوهش و به مناسبت برگزاری هیجدهمین جشنواره تجلیل از پژوهشگران برگزیده دانشگاه تبریز در سال ۱۳۹۶، بدینوسیله از جنابعالی که با همت و پشتکار عالی در بسط و گسترش تعاملات علمی بین دانشگاه تبریز و شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی همواره پیشگام بوده و با حمایت‌های مستمر، راه تحقیق و پژوهش را برای محققین این دانشگاه هموار نموده اید با اهدای این لوح سپاسگزاری نموده و آرزومندیم دانشگاهیان این مرزوبوم با حمایت های جنابعالی بتوانند زمینه های رشد و شکوفایی کشور و تعالی جامعه اسلامی را فراهم آورند .

دکتر محمدرضا پورمحمدی - رئیس دانشگاه تبریز

در بازدید معاون سیاسی - امنیتی استاندار هرمزگان از مرکز دولتی شماره یک بندرعباس و آموزشگاههای آزاد :

تاکید وی بر تعامل صنایع با اداره کل آموزش فنی و حرفه ای استان

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز - بهروز اکرمی معاون سیاسی -امنیتی استاندار هرمزگان به همراه مدیر کل امور بانوان استانداری و مدیر کل آموزش فنی و حرفه ای استان و معاونین وی از کارگاههای مرکز آموزش فنی و حرفه ای شماره یک بندرعباس ، تعدادی از آموزشگاههای فنی و حرفه ای آزاد و مرکز سنجش مهارت بازدید کردند. به گزارش روابط عمومی اداره کل آموزش فنی و حرفه ای استان هرمزگان ، معاون سیاسی امنیتی استانداری هرمزگان با کارآموزان و مربیان در خصوص کیفیت آموزش و نیازهای تجهیزاتی کارگاهها گفتگو کرد. معاون سیاسی امنیتی استاندار بر تعامل صنایع استان هرمزگان با اداره کل آموزش فنی و حرفه ای این استان مبنی بر تربیت نیروی انسانی و ارتقای مهارت شاغلین صنایع ، بکارگیری مهارت آموختگان بومی مراکز آموزش فنی و حرفه ای در صنایع و همچنین تجهیز کارگاههای این مراکز با توجه نیازسنجی آموزشی صنایع تاکید کرد. اسما کریمی مدیر کل آموزش فنی و حرفه ای استان هرمزگان نیز گفت : مرکز آموزش فنی و حرفه ای شماره یک بندرعباس ۱۲ کارگاه تراش و فرز ، لوله کشی ،برق صنعتی ،جوشکاری ،ابزار دقیق ،مکانیک خودرو ، کابینت سازی و درودگری ،ساخت درو پنجره دو جداره ،CNC در بخش ثابت دولتی دارد و در بخش روستایی ،زندان ،پادگان وجوار دانشگاه ، اقشار آسیب پذیر (معتادین بهبود یافته ،حاشیه نشینان ،زنان بد سرپرست و...) نیز فعال می باشد.

مدیرعامل آبفار مازندران: خط قرمز ما کیفیت آب شرب است

ساری - دهقان - خط قرمز ما در حوزه آب شرب بحث کیفیتی و بهداشت آب است و تلاش داریم آبی که به دست مشترکین می رسد از نظر بهداشتی سالم و عاری از هرگونه آلودگی باشد لذا با قاطعیت اعلام می کنیم آب شرب روستاهایی که تحت پوشش ما هستند حتماً کلرزنی و گندزدایی می شوند. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از اداره روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب روستایی مازندران ؛ مهندس مجید عبدالهی مدیرعامل آبفار استان در نشست بررسی مشکلات آب آشامیدنی روستاهای شهرستان تنکابن که در بخشداری خرم آباد برگزار شد، با بیان مطلب بالا و تاکید بر انجام آزمایشات مستمر آب آشامیدنی در تمامی روستاهای تحت پوشش تصریح کرد: آلودگی در آب شرب وجود ندارد و مشکلی در این خصوص در روستاهای تحت پوشش ما نیست. مهندس عبدالهی از در اختیار گذاشتن کلر و مواد گندزدای مصرفی(پرکلرین) به صورت کاملا رایگان در روستاهای غیر تحت پوشش نیز خبر داد و گفت: حاضریم با همکاری اداره بهداشت بحث آموزش آن را هم داشته باشیم تا مشکلی برای مردم ایجاد نشود. مدیر عامل آب و فاضلاب روستایی مازندران افزود: علیرغم مشکلات مالی موجود شرکت طی سالهای ۹۵ و ۹۶ با اعتبارات صندوق توسعه و تملک دارایی استانی ۶ میلیارد و ۷۰۰ میلیون تومان برای پروژه های آبرسانی روستایی تنکابن هزینه شده و۴۶ کیلومتر خط انتقال، ۱۹۰ کیلومتر شبکه توزیع اجرا و ۶ واحد ایستگاه پمپاژ احداث و یک دستگاه دیزل ژنراتور نیز تعبیه شده است و موفق شدیم بسیاری از پروژه های نیمه کاره را به اتمام برسانیم اما یقینا با اعتبارات استانی و شهرستانی امکان بر طرف کردن کامل مشکلات آبرسانی در این بخش وجود ندارد و در صورت تخصیص به‌موقع و کافی اعتبارات ملی می توان مشکلات موجود را مرتفع ساخت.

در جلسه اعضای کمیسیون سرمایه‌گذاری و بهبود فضای کسب و کار شورای اسلامی کلانشهر تبریز عنوان شد

مسعودی ریحان: مسافران ورودی به تبریز با مشکل تامین سوخت در داخل شهر مواجه خواهند شد
نیکوخصلت: مجتمع تجاری جواهر به دلیل مجاورت با دانشگاه بایستی به پاتوق جوانان تبدیل شود

تبریز - اسد فلاح- عضو کمیسیون سرمایه گذاری و بهبود فضای کسب و کار شورای اسلامی کلانشهر تبریز با ارائه پیشنهادی خواستار تبدیل مجتمع تجاری جواهر به پاتوق جوانان شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، سعید نیکوخصلت در جلسه کمیسیون سرمایه‌گذاری و بهبود فضای کسب و کار شورای اسلامی کلانشهر تبریز که به بررسی مشکلات مالکان پروژه مجتمع تجاری جواهر اختصاص داشت، با اشاره به اینکه می توان اموری را که مورد علاقه جوانان است در این مجتمع ایجاد کرد، اظهار داشت: این محل به دلیل مجاورت با دانشگاه بایستی به پاتوق جوانان تبدیل شود. نماینده هیات امنای مجتمع تجاری جواهر نیز با تشریح مشکلات موجود این مجتمع، گفت: نواقص ساختمانی، فقدان پارکینگ و نبود رونق در بازار، از جمله مشکلات اصلی مالکان مجتمع محسوب می شود. قائم مقام شهردار تبریز نیز ضمن تشریح اقدامات انجام یافته، اعلام کرد: مطالعات لازم برای احداث پارکینگ انجام شده ولی متاسفانه در کمیسیون ماده ۵ با آن مخالفت شده است که تلاش می کنیم مجددا در کمیسیون مطرح و پیگیری شود. موسایی افزود: همچنین مطالعات لازم و توافقات مورد نیاز برای احداث پل عابر پیاده از سمت دانشگاه تبریز انجام شده و بزودی اجرایی خواهد شد. وی با تاکید بر اینکه مالکان باید توانایی تعریف کارهایی را داشته باشند که موجب ایجاد رونق در بازار می شود، گفت: افرادی هستند که آماده اند منوط به موافقت تمامی مالکان، کل مجتمع را خریداری کنند که این هم یک روش برای حل مشکلات است. این گزارش حاکی است در ادامه جلسه، موضوع ایجاد جایگاه های سوخت با ابعاد کوچک در سطح نقاط مختلف شهر مطرح شد که نماینده شرکت سرمایه گذار با تشریح طرح خود، گفت: درخواست ما از شهرداری تامین زمین برای اجرای کار است. یکی از مسوولان حوزه سرمایه گذاری شهرداری تبریز نیز با بیان اینکه استانداری تنها مجوز ایجاد دو جایگاه را به ما داده است، عنوان کرد: با این شرایط یعنی ایجاد دو جایگاه، برای هیچ سرمایه‌گذاری توجیه اقتصادی لازم وجود ندارد. غلامحسین مسعودی ریحان، رییس کمیسیون سرمایه گذاری و بهبود فضای کسب و کار شورای اسلامی کلانشهر تبریز با انتقاد از این تصمیم، گفت: امروز اگر یک مسافر وارد شهر شود با مشکل تامین سوخت در داخل شهر مواجه خواهد شد لذا مشکلات و ایرادات منعکس شده به کمیسیون، طرح شود تا بتوانیم با مدیران ارشد استانی این مسائل را حل کنیم. برپایه این گزارش، بررسی طرح ایجاد محل تولید انرژی از محل نصب سلول های خورشیدی سومین موضوع مطرح شده در جلسه کمیسیون سرمایه گذاری و بهبود فضای کسب و کار شورای اسلامی تبریز بود. نماینده شرکت سرمایه گذار در این جلسه با تشریح طرح مربوطه، اظهار کرد: درصورتی که زمین لازم در اختیارمان قرار گیرد، شرکت قادر خواهد بود پروژه های خود را اجرایی کند. نماینده این شرکت محل پایلوت برای پروژه مورد نظر را پارکینگ ائل گلی اعلام کرد که با مخالفت اعضای کمیسیون همراه شد. مسعودی ریحان در خصوص دلایل این مخالفت، اعلام کرد: پروژه پارکینگ ائل گلی در شرایط حاضر سرمایه گذار کافی دارد، اگر موضوع صرفا تولید برق است باید مطالعه شده و محل هایی که در اختیار شهرداری است ولی سرمایه گذار ندارد، در اختیار این شرکت قرار داده شود.

نشست تخصصی کارگروه امور بانوان شهرستان ملارد برگزار شد

شهرستان ملارد- مژگان علیقارداشی - پنجمین نشست تخصصی کارگروه امور بانوان شهرستان ملارد به ریاست مجتبی شاهقلیان معاون سیاسی انتظامی فرمانداری ملارد و با حضور نمایندگان امور بانوان ادارات در محل سالن جلسات فرمانداری برگزار شد. پیگیری مصوبات قبل،ارائه گزارشات برخی از مسئولان امور بانوان ادارات و اقدامات دستگاه ها در خصوص اجرای طرح تاب آوری اجتماعی از مواردی بود که در این جلسه به آن پرداخته شد. در ادامه این جلسه کارگاه آموزشی با نام اصلاح الگوی مصرف آب و گاز برگزار گردید. شاهقلیان، معاون سیاسی- انتظامی فرمانداری ملارد با اشاره به اهمیت رسیدگی به امورات مردم در جامعه اسلامی افزود: پیامبر اکرم (ص) فرمودند: هرکس حاجت بنده مومنی را برآورده کند ارزش وثواب آن بیش از صد بار حج و مخارج هزار سرباز که برای جهاد بفرستد می باشد.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

سه‌شنبه | ۲۸ آذر ۱۳۹۶ | شماره ۹۵۶ | 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

درباره‌بیانیه رسالت‌شرکت

به‌منظور تعیین بیانیه رسالت شرکت باید به پرسش‌های قدیمی پیتر دراکر رجوع کنید: فعالیت تجاری ما چیست؟ مشتری کیست؟ از نظر مشتری چه چیز دارای ارزش است؟ فعالیت تجاری ما چه خواهد بود؟ فعالیت تجاری ما چه باید باشد؟ این پرسش‌های در ظاهر ساده در زمره سخت‌ترین پرسش‌هایی هستند که شرکت باید به آنها پاسخ می‌دهند.

به گزارش هورموند، سازمان‌ها بیانیه‌های رسالت ایجاد می‌کنند تا آنها را با مدیران، کارمندان و در بسیاری از موارد مشتریان، به اشتراک بگذارند. یک بیانیه رسالت واضح و فکر شده، حسی مشترک نسبت به هدف، مسیر و فرصت ایجاد می‌کند.

بیانیه رسالت شرکت زمانی بهترین نتیجه را می‌دهد که بازتاب‌دهنده یک پیش‌بینی -یک رویای تقریبا غیرممکن که مسیر را برای ۱۰ تا ۲۰ سال آینده مشخص می‌کند- باشد. رئیس پیشین شرکت سونی، آکیو موریتا می‌خواست تمامی افراد به صدای شخصی و قابل‌حمل دسترسی داشته باشند، بنابراین شرکتش دستگاه واکمن و سی دی خوان قابل‌حمل را تولید کرد. فرد اسمیت می‌خواست تمامی بسته‌های پستی تا قبل از ساعت ۱۰:۳۰ صبح روز بعد در تمامی نقاط ایالات متحده به مقصد برسند، بنابراین شرکت فدکس را تأسیس کرد.

یک بیانیه رسالت شرکت خوب پنج مشخصه مهم دارد:

۱-تمرکز آنها بر تعداد محدودی هدف است. بیانیه «ما می‌خواهیم محصولاتی با بهترین کیفیت را تولید کنیم، بیشترین میزان خدمات را ارائه دهیم، به گسترده‌ترین کانال‌های توزیع دست‌یابیم و پایین‌ترین قیمت‌های فروش را داشته باشیم» بیش‌ازاندازه ادعا می‌کند.

۲- تأکید آنها بر سیاست‌ها و ارزش‌های اصلی شرکت است. آنها گستره آرای فردی را کاهش می‌دهند تا کارمندان عملکردی پایدار روی مباحث مهم داشته باشند.

۳- آنها محیط‌های رقابتی مهم را که شرکت در آنها وارد عمل خواهد شد، تعریف می‌کنند.

۴- آنها اثرگذاری بلندمدت محصول را مدنظر قرار می‌دهند. مدیریت تنها زمانی باید رسالت را تغییر دهد که دیگر متناسب شرایط نباشد.

۵- آنها تا جای ممکن کوتاه، قابل یادآوری، بامعنا هستند. مشاور مارکتینگ، گای کاوازاکی، به‌جای بیانیه‌های رسالت، طرفدار ایجاد یک عبارت سه یا چهار کلمه‌ای، مانند عبارت «غنی‌سازی زندگی زنان» ماری کی، برای شرکت است.

معرفی استارت‌آپ

برنامه حمل و نقل هوشمند درون شهری

نام استارت‌آپ: Topdi
وب سایت: topdi-co.com
سال تأسیس: ۱۳۹۴
موضوع: سامانه هوشمند حمل و نقل
توضیح بیشتر:

تاپ دی، قدرتمندترین و مطمئن‌ترین برنامه حمل و نقل هوشمند درون شهری است که با یک پلتفرم تخصصی مبتنی بر فناوری تلفن‌های هوشمند همراه، خدمات‌رسانی به مسافران را آغاز کرده است. این شرکت با سرعت قابل توجهی در حال اجرای برنامه‌های توسعه‌ای خود است و با اتکا به خداوند کریم و توانایی نیروهای فنی ارزشمند خود ارائه خدمات سریع، باکیفیت و امن و ایمن را به مسافرانش تضمین می‌کند. در این طرح تخصصی و دانش‌بنیان کشوری، رانندگان گرامی بی‌شماری شرکای تجاری ما هستند.

بسته‌بندی خلاق

برای مطالعه ۸۵۹ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

افزایش حجم کاری

پرسش: مدیر یک موسسه هستم و به دلیل توسعه کارها درحال‌حاضر حجم کاری من بسیار افزایش یافته است، به طوری‌که شب‌ها تا دیروقت مجبورم سرکار باشم. در ضمن تصور می‌کنم به همین دلیل کارهایم به خوبی پیش نمی‌روند، چه توصیه‌ای برای بنده دارید؟

پاسخ کارشناس: کار زیاد یکی از معضلات گریبانگیر مدیران است. کتاب‌های زیادی در این زمینه نوشته شده و در آن به طور مفصل برای کاهش این فشار راهکار ارائه شده است. پیشنهاد نخست ما این است که یکی از این کتاب‌ها را تهیه و مطالعه کنید، اما به طور خلاصه چند راهکار به شما پیشنهاد می‌کنیم:

۱) یک تلفن‌همراه هوشمند تهیه کنید که امکان نوشتن روی آن با قلم وجود داشته باشد. هر نکته‌ای را که در طول روز با آن برخورد می‌کنید بلافاصله یادداشت کنید. در محل کار، در جلسه، در منزل، در ماشین و... هرگز در نوشتن تعلل نداشته باشید و حتی آن را به چند ثانیه بعد هم موکول نکنید. با همین کار ساده مطمئن باشید فشار زیادی از روی دوش شما برداشته می‌شود و کارایی شما چند برابر خواهد شد. انجام هیچ کاری فراموش نخواهد شد.

۲) هر روز صبح براساس یادداشت‌هایی که دارید و سایر مستندات برای کار روزانه خود برنامه‌ریزی کنید و این برنامه را بنویسید و برای آن وقت انجام تعیین کنید.

۳) کلیه کارهای خود را اولویت‌بندی کنید و کارهایی را که توسط دیگران باید انجام شود، ولی نیاز به تأییدش دارد در اولویت قرار دهید. به این ترتیب کسی برای انجام کار خودش معطل شما نخواهد بود و کارها بهتر پیش خواهد رفت.

۴) برنامه خود را مرور کنید. مطمئن باشید در آنها می‌توانید کارهایی را بیابید که توسط دیگران قابل انجام هستند. انجام آنها را به بقیه واگذار کنید.

۵) اگر کاری تکرار می‌شود و وقت زیادی از شما می‌گیرد و کسی هم در شرکت شما وجود ندارد که آن را انجام دهد، وقت آن است که کسی را برای انجام آن استخدام کنید.

مدرسه مدیریت

سخنان آموزنده مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک موفقیت‌های بزرگی برای شرکت اپل رقم زده و معتقد است اگر شخصی به توانایی‌های خود ایمان داشته باشد و به بینش درونی خود گوش بدهد، می‌تواند دنیا را تغییر دهد.

زمانی‌که تیم کوک در اکتبر سال ۲۰۱۱ به‌عنوان مدیرعامل شرکت اپل معرفی شد، می‌دانست که مسئولیت‌های سنگینی روی دوشش خواهد بود. او هیچ موقع تلاش نکرد مانند استیو جابز یا هر شخص دیگری باشد زیرا خودش را به‌خوبی می‌شناخت و به تواناهایی خود ایمان داشت. تیم کوک در سال ۱۹۶۰ در شهر رابرتزدیل ایالت آلابامای آمریکا به دنیا آمد. او به‌عنوان دومین دانش‌آموز برتر از دبیرستان فارغ‌التحصیل شد و به تحصیل در دانشگاه آبرن پرداخت. او سرانجام مدرک خود را از دانشگاه دوک در رشته MBA دریافت کرد و توانست جزو ۱۰درصد فارغ‌التحصیلانی باشد که عنوان افتخاری این دانشگاه را کسب می‌کنند.

تیم کوک بلافاصله بعد از فارغ‌التحصیلی در شرکت‌های معتبر کامپیوتری مانند آی‌بی‌ام و کامپک مشغول به کار شد. بعد از مدتی طی یک اتفاق غیرمنتظره و هوشمندانه تصمیم گرفت در سال ۱۹۹۸ وارد شرکت اپل شود. او در یکی از سخنرانی‌های خود در دانشگاه آبرن از این تصمیم با عنوان «مهم‌ترین اکتشاف زندگی تاکنون» یاد کرد و گفت: «یک بینش درونی به من می‌گفت که باید این کار را انجام دهم.»

بعد از اینکه کوک به‌عنوان مدیرعامل شرکت اپل شناخته شد، محصولات موفقی مانند ساعت هوشمند و ایرپاد به بازار عرضه شدند و ارزش سهام شرکت به میزان قابل توجهی بالا رفت. در ادامه این مقاله زومیت، ۱۰ سخن آموزنده از این رهبر خلاق و نوآور را بررسی خواهیم کرد.

۱- موفقیت

برنده شدن هرگز به معنای بهترین بودن نیست.

۲- نوآوری

بعضی از مردم نوآوری را به معنای تغییر می‌دانند اما ما هرگز چنین برداشتی نداشته‌ایم. نوآوری باعث بهتر شدن امور می‌شود.

۳- انگیزه

بهترین باشید، نه اولین.

۴- بینش

بسیار کم پیش می‌آید که شخصی از بدو تولد بینش درونی داشته باشد. این احساس با گذشت زمان قوی و قوی‌تر خواهد شد. بزرگ‌ترین چالش انسان‌ها این است که یاد بگیرند به این احساس گوش بدهند و طبق غریزه عمل کنند.

۵- میراث

به ندرت پیش می‌آید که یک نفر بتواند تاریخ را رقم بزند، اما به این فکر کنید که اگر این اتفاق بیفتد چه خواهد شد. این اتفاق می‌تواند برای شما رخ دهد. این اتفاق باید برای شما رخ دهد.

۶- تعیین هدف

اجازه بدهید شادی و خوشحالی در طول مسیر با شما همراه باشد، نه در هنگام رسیدن به یک هدف یا مقصد دور.

۷- ایجاد تغییرات

اگر باور داشته باشید که هیچ محدودیتی ندارید، می‌توانید کارهای بزرگی انجام دهید، می‌توانید دنیا را تغییر دهید.

۸- استقامت

زندگی خود را وارد حاشیه نکنید. دنیا به حضور پررنگ شما احتیاج دارد.

۹- شخصیت

در دنیای امروز انتخاب بین «خوب عمل کردن» و «عالی عمل کردن» اشتباه‌ترین کار ممکن است.

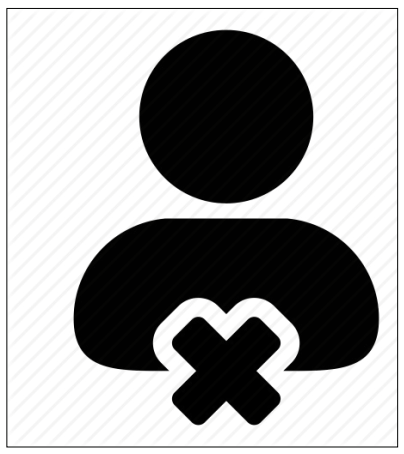
۱۰- اخلاق کاری

میان «علاقه‌مندی به کار کردن» و «علاقه‌مندی به کار» تفاوت فاحشی وجود دارد.

منبع: ENTREPRENEUR

مسیر موفقیت

«فردافکنی» و راه‌های مقابله با آن



آیا تا به حال سعی کرده‌اید فعالیت مهمی را انجام دهید اما متوجه شدید که با به تعویق انداختن آن می‌توانید استرس کمتری تجربه کنید و کم‌کم کارهای مهم خود را فرمواش کرده‌اید؟

به گزارش دیجیاتو، جالب است بدانید ۸۰درصد دانشجویان و ۲۰درصد بزرگسالان دنیا به این پدیده دچارند. روان‌شناسان این مشکل را تعلل خوانده و افرادی که با این مشکل دست و پنجه نرم می‌کنند «فردافکن» نامیده می‌شوند.

حقیقت این است که بسیاری از مردم در انجام فعالیت‌های خود تعلل می‌کنند و این پدیده به‌طور کلی زیان‌آور است، اما جایی برای ناامیدی نیست، چرا که فردافکنان هم با به کار بستن راهکارهایی ساده می‌توانند به اهداف‌شان رسیده و فعالیت‌های مهم خود را به سرانجام برسانند.

کما اینکه «هرمان ملوین» نویسنده کتاب موبی دیک (یکی از شاهکارهای ادبیات انگلیسی کلاسیک) مجبور بود برای تمام کردن این شاهکار، هر روز خود را به صندلی غل و زنجیر کند. در ادامه راهکارهایی را با شما در میان خواهیم گذاشت که تاحدودی عادت تعلل را کمرنگ می‌کنند.

۱- روز خود را با سخت‌ترین کار آغاز کنید

همانطور که «مارک تواین» نویسنده معروف، پیشنهاد می‌کند: «اول صبح یک قورباغه قورت بدهید و مطمئن باشید تا پایان روز، اتفاق بدتری برای‌تان نخواهد افتاد.»

بر اساس این گفته، بهتر است قبل از انجام هر کاری، چالش برانگیزترین و سخت‌ترین مورد در لیست‌کارهای روزانه را انتخاب و سعی کنید آن را هرچه سریع‌تر انجام دهید. این مطلب می‌تواند پیشنهادی بسیاری خوبی باشد اما نه برای همه!

اما بسیاری از فردافکنان، اول صبح حتی حال بیدارشدن را هم ندارند چه برسد به انجام دادن مشکل‌ترین کار روزانه در اول صبح. در واقع بهتر است این ضرب‌المثل در زمان جدید این‌گونه تغییر کند: «قورباغه خود را وقتی بخورید که در بیشترین حد بازدهی به سر می‌برید.»

۲- سریعا کارهای کوچک را انجام دهید

بهتر است قبل از انجام هر کاری مقدار زمان آن را تخمین زده و فعالیت‌ها را تا آنجا که ممکن است بلافاصله انجام دهید. برای مثال می‌توان با استفاده از این روش بسیاری از ایمیل‌های کوتاه خود را پاسخ داده و صندوق پیام کم‌حجم‌تری داشت.

۳- اهداف‌تان را اعلام کنید و مسئولیت انجام‌شان را بپذیرید

اگر دوست ندارید کارهای‌تان را عقب بیندازید اهداف‌تان را بلند اعلام کرده تا مجبور شوید به تعهد خود عمل کنید. لازم نیست تعهدتان را برای کل دنیا بازگو کنید اما فرد حمایتگری پیدا کنید که احترامی دوطرفه بین‌تان برقرار باشد. در این صورت شما مسئولیت انجام تعهدات‌تان را برعهده گرفته و خود را وادار خواهید کرد که آنها را انجام دهید.

۴- بردهای کوچک را جشن گرفته و به خودتان جایزه بدهید

اصولا تعلل و کمال‌گرایی افراطی همزمان با یکدیگر رخ می‌دهد. افرادی که کمالگرا هستند، دلیلی نمی‌بینند که دستاوردهای کوچکی همچون انجام فعالیت‌های سخت روزانه را جشن بگیرند اما آنها اشتباه می‌کنند.

آسان نیست که روند همیشگی خود را شکسته و فعالیت‌هایی متفاوت را انجام دهید. این مهم فارغ از پیش پا افتاده بودن فعالیت انجام شده، ارزش شادی کردن دارد و باید برای آن به خود جایزه دهید.

۵- به یاد داشته باشید که تعلل همیشه بد نیست

«آدام گرنت» روان‌شناس و برنده کتاب سال نیویورک تایمز، معتقد است که فرد می‌تواند از تعلل خود استفاده بهینه ببرد. بدین شکل که با فاصله گرفتن از انجام بی‌درنگ کارها، ایده‌ها و راه‌حل‌های خلاقانه‌تری خواهند یافت. البته نکته مهم این است که شخص فردافکن بتواند پس از یافتن راه‌حل‌های خلاقانه، در وقت مشخص کار خود را به اتمام برساند.

در پایان باید به یاد داشت که مقابله کردن با تعلل و فردافکنی بسیار چالش‌برانگیز خواهد بود. درعین حال این مبارزه، برنامه‌ریزی و شجاعت بسیاری می‌طلبد. اگر شخص فردافکن بتواند با مشکلش کنار بیاید و فعالیت‌های مهمش را به سرانجام برساند قادر خواهد بود به علت شخصیت کمال‌گرایی که دارد به یکی از موفق‌ترین افراد جامعه تبدیل شود.

منبع: Inc