روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

دوشنبه
۲۵ دی
۱۳۹۶

Mon. 15 Jan 2018
۲۷ ربیع‌الثانی ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۹۷۹ - ۱۶ صفحه - ۱۵۰۰ تومان
www.forsatnet.ir

دلایل افزایش یکباره قیمت دلار چیست؟

اوج‌گیری دوباره دلار

نرخ دلار یکباره از صبح دیروز سیر صعودی شدیدی را آغاز کرد تا جایی که دلار در بازار آزاد به ۴۴۵۰ تومان رسید که علت اصلی این گرانی آغاز کار بازار با نرخ بالای بانک مرکزی بود. به گزارش مشرق...

۴

پایان تلخ تراژدی سانچی نفتکش ایرانی غرق شد

قهرمانان نمی‌میرند

۱

۳ چالش مهم پیش روی افزایش انتشار اوراق مالی

مسیر جدید تسویه بدهی دولت

بدهی‌های دولت اگر مهم‌ترین چالش نباشد، حتما یکی از مهم‌ترین چالش‌های اقتصادی کشور است؛ هرچند اقتصاددانانی هم هستند که معتقدند بدهی‌های دولت به پیمانکاران یا بانک‌ها به نسبت تولید ناخالص داخلی عدد بزرگی نیست و دولت می‌تواند با آن مدارا کند، اما بخشی از این بدهی‌ها موجب شده تا روند پروژه‌های عمرانی را کندتر کند، چنانچه مطابق با محاسبات صورت گرفته برمبنای گزارش‌های دولت و داده‌های بانک مرکزی، در پایان سال ۱۳۹۵ نسبت کل بدهی‌های دولت و شرکت‌های دولتی به تولید ناخالص داخلی...

۲

سود سهام عدالت مشمول مالیات و بیمه نیست

۵

مدیریت و کسب‌وکار

- چرا باید در محل کار بیشتر مخالفت کنیم؟
- درس‌های کارآفرینی از کارآفرینان برتر دنیا
- ۳۷ راه قدرتمند برای خلاق‌تر شدن کارآفرینان
- روان‌شناسی مشتریان پروپاقرص
- خمیازه، فریاد بی‌صدایی برای درخواست قهوه
- ساخت کلیپ تبلیغاتی در هفت گام

۸ تا ۱۶

مدیرعامل کوالکام از توافق با اپل در آینده می‌گوید

پایان تلخ تراژدی سانچی؛ نفتکش ایرانی غرق شد

نفتکش سانچی پس از ۹ روز سوختن در آتش در نهایت در دل دریا فرو رفت و رنگ سفید امیدواری زنده بودن ۲۹ پرسنل آن در سیاهی دود غلیظی که بدنه کشتی را در لحظات آخر در آغوش گرفته بود گم شد.

از ۳۲ پرسنلی که در این حادثه مفقود شدند، ۳۰ ایرانی و دو بنگلادشی، تنها پیکر سه پرسنل پیدا و برای تشخیص هویت به شانگهای منتقل شد. البته عملیات تشخیص هویت هنوز انجام نشده است. پیکر یکی از پرسنل داخل دریا و پیکر دو پرسنل دیگر در جریان جست و جوی نیم ساعته تیم چینی به همراه جعبه سیاه کشتی پیدا شد.

جعبه سیاه این کشتی برای بازخوانی فعلا به بندر شانگهای چین منتقل شده است. البته جعبه سیاه سانچی با توجه به قوانین ثبت شده در کنوانسیون‌های بین‌المللی مبنی بر اینکه جعبه سیاه موجود در کشتی‌ها و شناورهای موجود در فضای بین‌المللی به کشوری که کشتی در آن به طور رسمی ثبت شده تحویل داده شود، با توجه به اینکه شناور مذکور در یکی از بنادر پاناما به ثبت رسیده است باید به این کشور تحویل داده شود. البته مسئولان پاناما طبق قوانین موظفند اطلاعات ثبت شده در این جعبه را به طور کامل به ایران ارائه کنند و در این زمینه تردیدی وجود ندارد. این احتمال وجود دارد که این جعبه در شانگهای بازخوانی شود.

مرور ۹ روز بیم و امید

یکی از نادرترین اتفاقات دریایی شنبه، ۱۶ دی‌ماه، ساعت ۲۰ به وقت محلی در آب‌های ساحل شرق چین با برخورد یک نفتکش ایرانی به نام سانچی و کشتی فله‌بر چینی که حریق نفتکش و مفقود شدن ۳۲ پرسنل آن را در پی داشت رقم خورد.

سانچی حامل ۱۳۶ هزار تن معیانات گازی متعلق به شرکت ملی نفت ایران(معادل حدود یک میلیون بشکه به ارزش حدود ۶۰ میلیون دلار بر مبنای قیمت‌های کنونی نفت خام در بازار جهانی) و درحال حرکت به سمت کره جنوبی بوده است، اما هرگز با به مقصد نرسید و آخرین اخبار حاکی از آن است که وزش باد باعث حرکت این نفتکش به سمت مرزهای آبی ژاپن شده است.

آغاز ماجرای نجات دریانوردان

پس از وقوع این حادثه، کمیته ویژه اضطراری با حضور مدیران ارشد شرکت ملی نفتکش ایران در محل این شرکت در تهران تشکیل و اطلاع‌رسانی‌های لازم به سازمان‌های ذی‌ربط دریانوردی و امداد و نجات بین‌المللی انجام شد. مقامات دفتر شرکت ملی نفتکش در چین با حضور در سازمان امداد و نجات شانگهای و شرکت‌های Salvage، هماهنگی‌های لازم را به منظور اعزام سریع کشتی‌های تجسس و نجات و عملیات امداد از طریق دریا و هوا انجام دادند. از سوی دیگر نماینده شرکت ملی نفتکش در چین همراه با سرکنسول ایران به ماجرا ورود کرده و هماهنگی‌های لازم را برای نجات ۳۲ پرسنل نفتکش انجام دادند.

در همان ساعات نخست گمان‌هایی مبنی بر اینکه پرسنل کشتی فرار کرده‌اند بر سر زبان‌ها افتاد که با نبود یکی از قایق‌های نجات پررنگ‌تر می‌شد. دو روز بعد از حادثه پیکر بی‌جان یکی از پرسنل پیدا و به بندر شانگهایی منتقل شد. لباس نجاتی که تن پیکر بود حاکی از وقت کافی برای فرار پرسنل بوده و کورسوی امید برای زنده بودن سایر خدمه را زنده نگه داشت، به طوری که محسن بهرامی، سخنگوی شرکت ملی نفتکش اعلام کرد که احتمال دارد پرسنل کشتی در موتورخانه محبوس شده باشند.

این چشم بادامی‌های کارشکن

درحالی که در روزهای اول مسئولان بر همکاری چین در اطفای حریق تاکید می‌کردند، عدم همکاری چینی‌ها پنهان نماند و اختلاف‌نظر ایران و چین در اطفای حریق نمایان شد. ایران که احتمال محبوس شدن پرسنل در موتورخانه نفتکش را می‌داد بر تسریع عملیات اطفای حریق تاکید داشت اما چینی‌ها که به بهانه‌های مختلف اعم از تاریکی هوا، نامساعد بودن آب و هوا و حریق‌های کوچکی که روی عرشه نفتکش رخ می‌داد از انجام عملیات به صورت مداوم خودداری می‌کردند. البته کارشکنی چینی‌ها به همین جا ختم نشد و با اینکه قرار بود تحقیق و مصاحبه با پرسنل کشتی فله‌بر چینی پس از رسیدن به ساحل آغاز شود، مسئولان ایرانی اعلام کردند از آنجایی که بحث بیمه و مقصر تصادف مطرح است ممکن است چینی‌ها اطلاعات خود و همچنین جعبه سیاه کشتی خود را در اختیار ایران قرار ندهند.

اقدامات ایران برای تسریع عملیات اطفای حریق

مقامات ایرانی که با کم‌توجهی چینی‌ها مواجه شدند، از آنجایی که اعزام نیروی دریایی به محل حادثه به ۲۲ روز زمان نیاز داشت، مذاکره با ژاپنی‌ها را برای مشارکت در اطفای حریق آغاز کردند. البته چینی‌ها عملیات را آغاز و بعد از چند ساعت متوقف کردند، روندی که در چند روز گذشته بارها و بارها تکرار شده است.

از سوی دیگر در پی دستور رئیس جمهوری به سه وزارتخانه خارجه، نفت و راه به منظور رسیدگی به وضعیت کارکنان نفتکش ایرانی و خانواده آنان، کمیته ویژه‌ای متشکل از نمایندگان این سه وزارتخانه و شرکت ملی نفتکش تشکیل شد. مجلس‌نشینان نیز تقاضای خود را از مقامات دولت برای تاکید بر تسریع عملیات و درخواست کمک از کشورهای نزدیک به آتش سوزی مطرح کردند. همچنین علی ربیعی از سوی حسن روحانی به عنوان مسئول کمیته ویژه رسیدگی حادثه نفتکش سانچی برگزیده شد.

پایان تلخ ماجرا

با اینکه عملیات اطفای حریق سانچی با حضور تیم‌های ژاپنی و چینی در سه الی چهار روز اخیر تسریع شده بود اما شدت آتش با جرقه‌ای روی سطح کشتی بیشتر می‌شد و به درجه‌ای رسید که با اینکه ۱۲ تکاور ایرانی برای تجسس مفقودین به منطقه اطفای حریق اعزام شده بودند هرگز نتوانستند وارد آن شوند. آخرین اخبار و تصاویر حاکی از آن بود که آتش همه طول سانچی را در بر گرفته و باعث غرق شدن تدریجی آن شد. در این راستا رئیس سازمان بنادر و دریانوردی جان باختن ۳۲ پرسنل نفتکش «سانچی» در آب‌های چین را تایید کرد. محمد راستاد - معاون وزیر راه و شهرسازی - که برای پیگیری وضعیت نفتکش ایرانی به چین سفر کرده است، اظهار کرد: بر این اساس جان باختن ۲۹ پرسنل دیگر که احتمالا در نفتکش بودند، تایید می‌شود. با اینکه به گفته راستاد به علت تاریکی هوا در چین و محل حادثه امکان دیدن بدنه کشتی وجود ندارد و فقط شعله‌های آتش و دود غلیظ قابل مشاهده است اما به نظر می‌رسد کشتی به طور کامل غرق شده است.

پیام تسلیت رئیس‌جمهور

حسن روحانی، رئیس‌جمهوری نیز در پیامی درگذشت شهادت‌گونه تمامی خدمه و پرسنل زحمتکش نفتکش سانچی را تسلیت گفت: در متن این پیام آمده: «وقوع سانحه ناگوار و دلخراش آتش‌سوزی برای کشتی نفتکش کشورمان در سواحل شرقی چین که موجب درگذشت شهادت‌گونه تمامی خدمه و پرسنل زحمتکش آن شد، قلوب آحاد ملت ایران را محزون کرد. هم‌اکنون لازم است اولویت اصلی بر شناسایی و تعیین هویت جان‌باختگان و کاهش آلام خانواده‌های این عزیزان متمرکز باشد. در عین حال از همه دستگاه‌های ذی‌ربط از جمله وزارتخانه‌های راه و شهرسازی، نفت و امور خارجه می‌خواهم با انجام اقدامات کارشناسی، علت وقوع این سانحه تأسف بار را به دقت بررسی و پیگیری قانونی لازم را برای پیشگیری از حوادث مشابه و نیز احقاق حقوق ملت ایران و خانواده‌های آسیب‌دیده به عمل آورند». روح‌شان شاد.

یادداشت

تله بی‌اعتمادی در اقتصاد

یلدا راهدار
عضو هیأت نمایندگان اتاق ایران

در کشورهایی که اقتصاد دولتی بزرگ دارند، به ویژه اقتصادهایی که تک محصولی هستند و اقتصاد آنها حول صادرات یک محصول عمده می‌چرخد، توجه چندانی به بخش‌خصوصی و خصوصی‌سازی نداشته و همین سبب شده تا تصمیمات و سیاست‌های آنها با اختلال مواجه شود. آنچه ما در فضای اقتصادی حاکم بر جامعه امروزی شاهد آن هستیم وجود همین تصمیمات شتابزده، یک شبه، کارشناسی نشده در متغیرهای کلان اقتصادی کشور است که به شدت فرآیندهای تولیدی و بازرگانی کشور را تحت تأثیر قرار می‌دهند. از طرفی، وجود قوانین و مقررات پیچیده و دست و پاگیر که اکثر آنها منجر به ایجاد فساد می‌شوند و یا حتی دادن امتیاز و رانت به برخی افرادی که انحصار یک یا چند بازار به خصوص را در دست دارند، گله و شکایت بیشتر فعالان اقتصادی است. آنچه امروز گریبانگیر اقتصاد کشور ما شده است عدم شفافیت در تمامی بخش‌هاست. این عدم شفافیت می‌تواند ناشی از رعایت نکردن حقوق مالکیت بخش‌خصوصی، بالا بودن هزینه به دست آوردن اطلاعات، بالا بودن ریسک در فعالیت‌های اقتصادی، پایین بودن میزان اطمینان فعالان اقتصادی به درست بودن تصمیمات خود و متعدد بودن نهادها و قوانین اقتصادی در داخل محیط اقتصادی باشد. تمامی عوامل فوق در نهایت منجر به بالا رفتن هزینه‌های معاملاتی در کسب‌وکارها خواهد شد و انگیزه سرمایه‌گذاری در بخش مولد را کاهش خواهد داد. وقتی یک فعال اقتصادی از صحت آمار و اطلاعات موجود در بازار اطمینان نداشته باشد و در کنار آن مرتبا شاهد صدور بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌هایی باشد که بعضا ضدونقیض نیز هستند، نمی‌تواند پیش‌بینی درستی از وضعیت فعالیت خود در آینده داشته باشد که در نتیجه منجر به افول و نزول عملکرد بالقوه آن خواهد شد. همین جریان برای سرمایه‌گذاران نیز قابل تعمیم است. سرمایه‌گذاری که شاهد نوسانات متعدد در نرخ ارز، بازارهای مالی و پولی و ترس از عدم بازگشت سرمایه خود باشد، هیچگاه دست به سرمایه‌گذاری نخواهد زد. بی اعتمادی اقتصادی یکی از مولفه‌های مهم سرمایه اجتماعی است که عدم توجه به آن روند توسعه در کشور را با اخلال روبه‌رو خواهد کرد. سطح کافی اعتماد به ویژه اعتماد سیستمی و نهادینه، نقشی اساسی در ثبات و حفظ نظام اجتماعی، سیاسی و اقتصادی ایفا می‌کند و از آنجایی که کارآمدی دولت‌ها و نهادهای حکومتی نیز تا اندازه زیادی به اعتماد مردم به آنها بستگی دارد، توجه به این مقوله بسیار حائز اهمیت است.

آنچه امروز اقتصاددانان از آن به عنوان تله بی‌اعتمادی نام می‌برند که اقتصاد کشور و روابط اجتماعی حاکم بر جامعه را تحت تأثیر قرار داده، اگر به درستی حل و فصل نشود باعث می‌شود سیستم در کلیت خود به شدت درگیر موازی‌کاری و اتلاف منابع شود و ساختار به گونه‌ای پیش رود که مسئولیت‌پذیری در قبال تصمیمات اشتباه کاهش و فساد و دور زدن قانون به فرآیندی معمول تبدیل شود. وجود مشکلات بیکاری، گرانی، نبود رفاه اجتماعی و شکاف عمیق طبقاتی از مهم‌ترین مسائلی است که مردم از دولت انتظار کاهش یا رفع آنها را دارند. اما آمار و اطلاعات حاکی از آن است که اعتماد اقتصادی و سیاسی اکثریت مردم نسبت به سال‌های گذشته کاهش چشمگیری داشته است. رضایت کلی از زندگی افراد یک جامعه ارتباط تنگاتنگی با عملکرد دولت یا حکومت دارد. هر چه این رضایت بیشتر باشد اعتماد به نظام بیشتر است که خود سطح اقتصادی کشور را تحت تأثیر قرار می‌دهد. این الگو در کشورهای توسعه یافته‌تر از لحاظ رضایت سیاسی - اقتصادی، اعتماد به یکدیگر و دیگر عناصر بیشتر به چشم می‌خورد.

اعمال تحریم‌های بین‌المللی در سال‌های اخیر ضربه‌ای مهلک به اقتصاد کشور وارد کرد و انتظار مردم از شرایط بعد از برجام این بود که وضعیت معیشتی و تولیدی بهبود نسبی پیدا کند. با وجود اینکه رشد تورم به‌طور قابل ملاحظه‌ای کاهش یافت اما در کنار آن رکودی حاکم شد که دولت بر خلاف وعده‌هایی که داده بود نتوانست، وضعیت اقتصادی را آن گونه که مردم توقع داشتند بهبود بخشد. شاید از نظر بسیاری از اقتصاددانان مداخله دولت در اقتصاد مناسب نباشد، اما برای حفظ نظم و استقرار حاکمیت قانون ضروری است. نظارت بر عملکرد صحیح این قوانین می‌تواند بر بالا بردن اعتماد در فضای اقتصادی تأثیرگذار باشد. شاید اولین راهکار برای تحقق این هدف این باشد که دولت باید بار خود را سبک کند و از پرداختن به حوزه‌هایی که در آنها مهارت ندارد پرهیز کند. دولت باید بپذیرد که توان ثروت‌آفرینی را ندارد و ناکارآمد عمل و این خود میانبری را برای فساد ایجاد می‌کند. توسعه پایدار نیازمند تغییر نگرش حکمرانی و مشارکت همه ذی‌نفعان است که دولت پیش از انجام هر کاری باید به یک دیدگاه مشترک در زمینه‌هایی مانند توسعه، پیشرفت و خصوصی‌سازی با بخش‌خصوصی برسد. نکته‌ای که بارها به تأکید شده ایجاد شفافیت در تمامی بخش‌های اقتصادی است. راه‌اندازی مکانیسم‌های اعتمادسازی ملی، برقراری عدالت اقتصادی و توجه ویژه به شایسته‌سالاری در تمامی ارکان دولتی از عواملی است که می‌تواند به اعتمادسازی اقتصادی کمک کند. با استفاده از عوامل فوق می‌توان امید داشت مجالی برای بهبود شفافیت و ترمیم اعتماد میان مردم و دولت به وجود آید.

منبع: خبرآنلاین

۳ چالش مهم پیش روی افزایش انتشار اوراق مالی

مسیر جدید تسویه بدهی دولت

بدهی‌های دولت اگر مهم‌ترین چالش نباشد، حتما یکی از مهم‌ترین چالش‌های اقتصادی کشور است؛ هرچند اقتصاددانانی هم هستند که معتقدند بدهی‌های دولت به پیمانکاران یا بانک‌ها به نسبت تولید ناخالص داخلی عدد بزرگی نیست و دولت می‌تواند با آن مدارا کند، اما بخشی از این بدهی‌ها موجب شده تا روند پروژه‌های عمرانی را کندتر کند، چنانچه مطابق با محاسبات صورت گرفته برمبنای گزارش‌های دولت و داده‌های بانک مرکزی، در پایان سال ۱۳۹۵ نسبت کل بدهی‌های دولت و شرکت‌های دولتی به تولید ناخالص داخلی بالغ بر ۵۰درصد است.

به گزارش خبرآنلاین، مجید شاکری اقتصاددان می‌گوید: بخشی از بدهی دولت، از جنس بدهی حاکمیت است که می‌توان آن را تسویه کرد، کما اینکه در مصوبه اخیر کمیسیون تلفیق شیوه تهاتر برای این نوع بدهی‌ها مصوب شده است. شاکری می‌گوید: بدهی که دولت به ارث برده بود، بزرگ بود، اما این بدهی حاکمیتی بود؛ به این معنا که بخش بزرگی از این بدهی یا به بخش‌های دولتی، بانک‌های دولتی یا موسسات حاکمیتی مثل تأمین اجتماعی بود. یعنی اثر مستقیم رکودی بر جامعه نداشت. جز اثر رکودی غیرمستقیم ناشی از ناکارآمدی عملکردی مثل سازمان‌های تأمین اجتماعی که نمی‌توانستند خود را اداره کنند، یا اینکه بانک دولتی توانایی تسهیلات‌دهی نداشت.

بدهی‌های ۵۰ درصدی!

تبصره ۵ لایحه بودجه سال ۱۳۹۷ به انتشار اوراق بهادار اختصاص دارد. در این تبصره، به دولت، شرکت‌های دولتی و شهرداری‌ها اجازه انتشار اوراق مالی ریالی معادل ۷۳,۵هزار میلیارد تومان داده شده است که ۶۵,۵ هزار میلیارد تومان آن به دولت و شرکت‌های دولتی اختصاص دارد و ۸هزار میلیارد تومان سهم شهرداری و سازمان‌های وابسته است.

همچنین مجموع اوراق ریالی انتشاریافته توسط دولت با سررسید بیش از یک سال برابر ۴۳,۵هزارمیلیارد تومان است که در جداول لایحه، ۳۸,۵هزار میلیارد تومان آن منعکس شده است. بار مالی ناشی از اصل و سود اوراق سررسید شده در سال ۱۳۹۷ نیز حدود ۳۵هزار میلیارد تومان بدون در نظر گرفتن ۳هزار میلیارد ریال اوراق تسویه خزانه خواهد بود.

براساس گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس، مطابق با محاسبات صورت گرفته برمبنای گزارش‌های دولت و داده‌های بانک مرکزی، در پایان سال ۱۳۹۵ نسبت کل بدهی‌های دولت و شرکت‌های دولتی به تولید ناخالص داخلی (GDP) بالغ بر ۵۰درصد است. این نسبت به میزان قابل توجهی از سقف تعیین شده در برنامه ششم توسعه بیشتر است. مقدار بالای این نسبت در کنار سهم قابل توجه سایر بدهی‌های دولت و شرکت‌های دولتی، غیر از اوراق، لزوم توجه بیشتر به بدهی‌های غیراوراقی را در کنار کنترل انتشار اوراق نشان می‌دهد.

در این میان، ۷درصد از بدهی‌های دولت و شرکت‌های دولتی تا پایان سال ۱۳۹۵ در قالب اوراق مالی است. در نتیجه ۹۳درصد از بدهی‌های دولت و شرکت‌های دولتی خارج از چارچوب اوراق و اکثرا در سال‌های قبل ایجاد شده است. این بخش از بدهی‌ها در خارج از بودجه دولت بوده و گاه دارای نظارت دقیق نیستند.

تسویه از مسیر جدید

در لایحه بودجه ۱۳۹۷ نسبت به لایحه بودجه ۱۳۹۶ یک مسیر جدید برای تسویه بدهی دولت پیشنهاد شده است که شامل بانک‌ها نیز می‌شود. این زنجیره به این معناست که دولت به طلبکارانش اوراق تسویه خزانه بدهد و این اشخاص اوراق را به‌جای بدهی‌شان به بانک‌ها بدهند و بانک‌ها نیز بدهی خود را به دولت بپردازند.

عامل محدودکننده این روش، بدهی بانک‌ها به دولت است، به این معنا که با وجود بدهی هزار هزار میلیارد ریالی دولت به بخش‌خصوصی و بدهی ۱۱۰هزار میلیارد تومانی دولت به نهادهای عمومی غیردولتی و انبوه بدهی این اشخاص به بانک‌ها، تنها به میزان بدهی بانک‌ها به دولت که حتما از ۳ هزار میلیارد تومان کمتر است، امکان تسویه بدهی دولت میسر خواهد بود، بنابراین تنها بخش کوچکی از بدهی‌های دولت به بخش غیردولتی قابل تسویه است.

اولین چالش مهم پیش روی افزایش انتشار اوراق مالی، عدم شفافیت عملکرد این اوراق است. برمبنای بند «پ» ماده یک قانون رفع موانع تولید، دولت مکلف بوده است همزمان با ارائه لایحه بودجه، جدول بدهی‌ها و مطالبات قطعی شده و تعهدات دولت به اشخاص حقوقی خصوصی و تعاونی و موسسات عمومی غیردولتی و بانک‌ها و موسسات اعتباری و تعهدات آنها به دولت را که به تأیید سازمان حسابرسی کشور رسیده است، به مجلس شورای اسلامی ارائه کند.» این در حالی است که در لایحه ۱۳۹۷ چنین جدولی ارائه نشده است.

چالش دوم انحراف اوراق بدهی از فلسفه اولیه خود و تبدیل شدن به ابزاری برای ایجاد بدهی، تسویه بدهی‌های قبلی با بدهی‌های جدید و تأمین هزینه‌های جاری است.

چالش سوم، رقابت میان دولت و بانک‌ها در جذب منابع سرمایه‌گذاران است که منجر به افزایش نرخ سود اوراق و سپرده‌ها شده و هزینه تأمین مالی برای بنگاه‌ها را افزایش خواهد داد.

بر این اساس، به‌منظور جلوگیری از تعمیق و گسترش چالش‌های مذکور لازم است در بودجه سال ۱۳۹۷ تمهیدات مقتضی پیش‌بینی شود. برخی از این اقدامات و راهکارها عبارتند از:

۱- اضافه کردن بانک مرکزی به چرخه تهاتر بدهی‌های دولت و بخش‌خصوصی در بند «و» تبصره ۵ که می‌تواند از فشار بدهی‌های دولت بر بخش غیردولتی به میزان قابل توجهی بکاهد.

۲- جلوگیری از انتشار اوراق برای بدهی جدید؛ به‌طوری که دولت نسبت به سال ۱۳۹۶ بدهکارتر نشود.

۳- تعیین سقف برای نسبت انتشار اوراق به منابع عمومی، به‌طوری که از مقدار این نسبت در سال ۱۳۹۶ بیشتر نشود.

گزارش ۲

با شعار «بخش‌خصوصی، حکمرانی ملی و دیپلماسی اقتصادی»

دوازدهمین همایش سالانه اتحادیه OPEX فردا برگزار می‌شود

سخنگوی اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی (OPEX) در نشستی خبری، مهم‌ترین موضوعات دوازدهمین همایش سالانه این اتحادیه را که در تاریخ ۲۶ دی‌ماه در محل همایش‌های صدا و سیما برگزار می‌شود، تشریح کرد.

به گزارش «فرصت امروز»، حمید حسینی با ابراز تاسف نسبت به حادثه انفجار نفتکش ایرانی و تسلیت به خانواده‌های داغدیده گفت: دوازدهمین همایش سالانه این اتحادیه با شعار «بخش‌خصوصی، حکمرانی ملی و دیپلماسی اقتصادی» و با هدف بررسی و تبادل نظر چالش‌ها و موانع صادرات فرآورده‌های نفت و گاز و پتروشیمی توسط جمعی از مدیران وزارت نفت، اتاق‌های بازرگانی و مدیران شرکت‌های فعال در صنایع پتروشیمی برگزار می‌شود.

حسینی در خصوص سهم صادرات مشتقات نفتی نیز گفت: طی سال‌های اخیر سهم صادرات محصولات پتروشیمی و فرآورده‌های نفتی که توسط بخش‌خصوصی و عمومی صادر می‌شود، نزدیک به ۱۲میلیارد دلار بوده که حدود ۸میلیارد آن محصولات پتروشیمی شامل گاز مایع، متانول، اتیلن، اوره، پلی اتیلن و ۴میلیارد آن فرآورده‌های نفتی شامل قیر، هیدروکربور، روغن پایه و موتور، پارافین و. . . است.

دبیرکل اتاق بازرگانی ایران و عراق، ریشه مشکلات را در حکمرانی نامطلوب، عدم استقرار نظام مستقل تنظیم قوانین و مقررات (رگولاتوری)، صدور بی‌رویه و بدون ضابطه موافقت اصولی و صدور مجوز صادرات به واحدهای بلندینگ و. . . دانسته و در انتقاد از تصمیم مجلس شورای اسلامی ادامه داد: در سال جاری با تصمیم مجلس شورای اسلامی مبنی بر توزیع ۴میلیون تن قیر مجانی به وزارتخانه‌ها و نهادها و محاسبه مواد اولیه قیر صادراتی با ارز آزاد با چالش جدی مواجه شده و ارزش صادراتی آن به حدود ۴۰۰میلیون دلار محدود شده است. همچنین از طرف دیگر صادرات هیدروکربور با ابهام قاچاق مواجه شده و اگر اتحادیه اقدام جدی جهت رفع ابهام و شفاف‌سازی به عمل نیاورد اعضا با چالش جدی مواجه خواهند شد.

سخنگوی اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی اضافه کرد: در همین رابطه، هیأت‌مدیره اتحادیه با بررسی همه جوانب، راهکارهایی را برای حمایت از اعضا و روان‌سازی صادرات اتخاذ کرده و امید است با همکاری ستاد مبارزه با قاچاق و شرکت ملی پالایش و پخش اجرایی شود. خوشبختانه با پیگیری اتحادیه، وزیر صنعت، معدن و تجارت دستور بازنگری در نرخ ارز قیر صادراتی را ابلاغ کرده و امید است که دستگاه‌ها از تصمیمات مقطعی و غیر سیستمی خودداری کنند و بازار صادراتی کشور را با چالش مواجه‌نسازند.

حسین منیری از اعضای هیأت مدیره کمیسیون روغن نیز در این نشست با اشاره به ایجاد سامانه جامع جمع‌آوری روغن کارکرده، لازمه راه‌اندازی این سامانه را مشوق‌های مالیاتی دولت برای تعویض روغنی‌ها و مراکز جمع‌آوری روغن کارکرده و واحدهای تولیدی برشمرد و گفت: جلوگیری از اختلاط مواد یارانه‌ای با روغن کارکرده، سهمیه‌بندی خوراک کارخانه‌های روغن تصفیه دوم و حفاظت از محیط‌زیست از جمله مشخصه‌ها و ویژگی‌های مفید آن است.

همچنین وحید شیخی عضو هیأت مدیره و رئیس کمیسیون قیر نیز در خصوص اهمیت تنظیم بازار قیر گفت: بر اساس تصمیم‌گیری صورت گرفته در کارگروه تنظیم بازار و محاسبه نرخ خوراک قیرسازی (وکیوم باتوم) با نرخ ارز آزاد در دو ماه گذشته شاهد تعطیلی واحدهای قیرسازی پاسارگاد در اراک، تهران، تبریز و شیراز بوده و واحد آبادان نیز با کمترین ظرفیت به فعالیت خود ادامه می‌دهد. همچنین شرکت نفت جی تولید خود را به حدود ۲۰درصد کاهش داده و مابقی شرکت‌های تولیدی و بازرگانی این صنعت‌نیز تقریباتعطیل شده‌اند.

شیخی محاسبه نرخ ارز آزاد برای خوراک وکیوم باتوم توسط پخش فرآورده‌های نفتی و افزایش هزینه‌های صادرات را از جمله مشکلات این صنعت برشمرد و خواستار اصلاح آن شد.

دریچه

تازه‌ترین پیش‌بینی بانک جهانی

رشد ۴ درصدی ایران در سال ۲۰۱۸

بانک جهانی، نرخ رشد اقتصادی ایران در سال‌های ۲۰۱۸ و ۲۰۱۹ میلادی را به ترتیب چهار و ۴.۳درصد پیش‌بینی کرد که نسبت به پیش‌بینی قبلی آن در ژوئن سال گذشته تغییر چندانی ندارد.

به گزارش ایرنا، بانک جهانی در گزارش «چشم‌انداز اقتصادی جهان» اعلام کرد: انتظار می‌رود، نرخ رشد اقتصادی جمهوری اسلامی ایران - دومین اقتصاد منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا (منا) - به دلیل خنثی شدن کاهش تولید نفت و محدودیت دسترسی به بازارهای تأمین مالی با افزایش سرمایه‌گذاری‌ها در این کشور در سال ۲۰۲۰ به ۴.۳ درصد برسد. بانک جهانی، همچنین نرخ رشد اقتصادی ایران در سال ۲۰۱۷ را ۳.۶ درصد تخمین زد که از پیش‌بینی قبلی این بانک ۰.۴ درصد کمتر است.

این نهاد مالی بین‌المللی، نرخ رشد اقتصادی منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا در سال‌های ۲۰۱۸، ۲۰۱۹ و ۲۰۲۰ را به ترتیب سه، ۳.۲ و ۳.۲درصد پیش‌بینی و اعلام کرد: نرخ رشد اقتصادی منطقه منا به شدت کاهش می‌یابد و از پنج درصد در سال ۲۰۱۶ به ۱.۸ درصد در سال ۲۰۱۷ می‌رسد، اما در سال‌های ۲۰۱۸ و ۲۰۱۹ با توجه به سیاست اصلاحات، کاهش تعدیلات مالی و افزایش فعالیت‌های منطقه‌ای بار دیگر افزایش می‌یابد.

بانک جهانی، تداوم تنش‌ها در منطقه، پایین بودن قیمت‌های نفت و موانع موجود بر سر راه فرآیند اصلاحات را خطرات تهدیدکننده رشد اقتصادی در منطقه منا برشمرد.

بنا به پیش‌بینی بانک جهانی به دلیل افزایش سرمایه‌گذاری و تجارت، نرخ رشد اقتصادی جهان که در سال ۲۰۱۶ معادل ۲.۴ درصد بود، در سال ۲۰۱۷ به ۳درصد افزایش می‌یابد و در سال‌های ۲۰۱۸، ۲۰۱۹ و ۲۰۲۰ نیز به ترتیب به ۳.۱، سه و ۲.۹درصد می‌رسد.

بانک جهانی نرخ رشد اقتصادی منطقه شرق آسیا و پاسیفیک در سال ۲۰۱۷ را ۶.۴ درصد تخمین زد و اعلام کرد بیشترین نرخ رشد اقتصادی جهان در سال ۲۰۱۷ متعلق به این منطقه است. این نهاد مالی بین‌المللی، نرخ رشد اقتصادی منطقه یاد شده در سال‌های ۲۰۱۸، ۲۰۱۹ و ۲۰۲۰ را به ترتیب ۶.۲، ۶.۱ و ۶ پیش‌بینی کرد که نسبت به پیش‌بینی قبلی آن تغییری ندارند.

۱۱ هواپیمای پسابرجامی وارد شد

سرنوشت ۳۳۷ هواپیمای دیگر ایران چه می‌شود؟

با وجود تمام شایعات بار دیگر کاخ سفید مجبور شد به اصول تصریح شده در توافق هسته‌ای میان ایران و شش کشور قدرتمند جهان پایبند بماند و نسبت به تمدید حضور خود در این توافق حکم کند، اما با این وجود هنوز این ابهام بر سر جای خود باقی است که آیا ترامپ قصد دارد یکی دیگر از تصمیمات دیوانه‌وار خود در عرصه سیاسی را در رابطه با برجام بگیرد یا خیر.

به گزارش ایسنا، هرچند اتحادیه اروپا تاکنون بارها تأکید کرده که به توافق هسته‌ای با ایران پایبند است و ایران نیز در تمام بررسی‌های انجام شده به توافق کاملا پایبند بوده، اما خروج آمریکا از این توافق می‌تواند مشکلاتی را در برخی از توافق‌های پسابرجامی و به خصوص صنعت هواپیمایی به وجود آورد.

با توجه به این‌که آمریکا در بسیاری از عرصه‌های هوایی جهان به فناوری‌های شبه انحصاری دسترسی دارد و پیش از این نیز اعلام کرده که فروش هر هواپیمایی به ایران که حداقل ۱۰درصد از تجهیزات آن به شرکت‌های آمریکایی مرتبط باشد نیاز به صدور مجوز جداگانه از سوی این دولت دارد، در صورت تغییر در رویکرد فعلی کاخ سفید توافق‌های ایران برای خرید هواپیما با اما و اگرهای جدیدی مواجه می‌شود.

ایرلاین‌های ایرانی در قراردادها و توافق‌های جداگانه تاکنون در رابطه با ۳۴۸ فروند هواپیما با هواپیماسازان بزرگ مذاکره داشتند که از این رقم ۲۶۰ فروند که مربوط به شرکت‌های ایران ایر و آسمان می‌شود به مرحله قرارداد نهایی رسیده و دیگر توافق‌ها نیاز به نهایی شدن در مراحل بعدی دارد.

از تمام قراردادهای امضا شده تاکنون ۱۱ فروند هواپیمای جدید شامل سه فروند ایرباس و هشت فروند ATR وارد ایران شده و دیگر هواپیماها در صف انتظار هستند. در چنین شرایطی با وجود آن‌که اوفک – وزارت خزانه‌داری آمریکا – مجوزهای لازم برای فروش هواپیما به ایران در قالب این قراردادها را اعلام کرده، اما تغییر رویکرد دولت آمریکا در پایبندی به برجام می‌تواند سرنوشت ۳۳۷ هواپیمای باقی‌مانده ایران در صف خرید را نامعلوم کند.

هرچند مقام‌های ایرانی بارها اعلام کرده‌اند آمریکا توان خروج از برجام بدون پرداخت هزینه‌ای گزاف را ندارد و با صدور مجوزهای لازم قراردادهای فعلی برای طرفین لازم‌الاجرا هستند، اما تهدیدهای ترامپ شاید پای هواپیماسازانی که به ایران آمده‌اند را سست کند، از این‌رو باید دید که آیا می‌توان انتظار داشت که ایران در مجامع بین‌المللی نسبت به این تهدیدات واکنش نشان می‌دهد یا اینکه باید شاهد تغییراتی در برنامه‌ریزی برای آینده ایرلاین‌های ایرانی بود.

تجارت

رئیس اتاق بازرگانی ایران:

حال اقتصاد خوب نیست؛ بر اقدامات گذشته پافشاری نکنیم

رئیس اتاق بازرگانی ایران معتقد است بستر نامناسب اقتصاد باعث سلب تصمیم‌گیری‌های درست شده است و نمی‌توان با نادیده‌گرفتن این مسائل، بر اقدامات گذشته پافشاری کرد و باید برای حل مسائل به سمت شفاف‌سازی حرکت کنیم.

به گزارش ایسنا، غلامحسین شافعی روز گذشته در نشست هیأت نمایندگان گفت: این روزها نگاهی به اقتصاد کشور نشان می‌دهد که حال اقتصاد خوب نیست و ناکارآمدی بسیاری در حوزه‌های اقتصادی وجود دارد که این ناکارآمدی‌ها خود را به حوزه‌های اجتماعی و محیط‌زیست کشانده و اعتماد را به مسئولان کاهش داده است. وی افزود: اما اینها به معنای ناامیدی نیست و مطمئنا می‌توان به یمن وجود کارشناسان فداکار و فعالان اقتصادی با اراده کشورمان و با فراهم‌کردن ابزارها، افق بلندمدت و بهینه‌تری برای اقتصاد ترسیم کرد و بر مشکلات فائق آمد و در یک بازه زمانی ۱۰ سال اقتصاد کشور را جزو اقتصادهای برتر قرار داد. رئیس اتاق بازرگانی ایران گفت: شرایط فعلی و تلنبار شدن مشکلات در گذر زمان موجب نارضایتی شده و نمی‌توان با نادیده گرفتن آن بر اقدامات گذشته پافشاری کرد و در شرایط کنونی شفاف‌سازی لازمه برون‌رفت از مشکلات است و باید واقعیت‌ها را دید و از آنها سخن گفت که در غیر این صورت در دام مشکلات باقی خواهیم ماند و شاهد افزایش فساد، فقر و عقب‌ماندن از توسعه اقتصادی خواهیم بود. شافعی اضافه کرد: بستر نامناسب اقتصادی موجب سلب تصمیم‌گیری درست شده است و این ساختار و روش نمی‌تواند موجب برون‌رفت از مشکلات شود ضمن اینکه قوانین متعدد و تفسیرهای مختلف از آن موجب مشکلات بسیار شده است. برای حل پایدار و ریشه‌ای مسائل اقتصادی باید واقعیت‌های موجود در جامعه را پذیرفت و به صورت شفاف و روشن از آنها سخن گفت، چراکه اگر این‌طور عمل نکنیم همچنان در مشکلات باقی خواهیم ماند و شرایط را پیچیده‌تر و غیرقابل‌حل خواهیم کرد. شافعی تصریح کرد: افزایش فساد و نابرابری‌های فراوان، فقر و بیکاری و کاهش سطح درآمد واقعی، عقب‌ماندن از توسعه اقتصادی از سال‌ها پیش مسائلی بوده که پیامدهای آن از سوی کارشناسان و متخصصان و بخش‌خصوصی بارها پیش‌بینی و بیان شده بود. با توجه به تجربیات موفق سایر کشورها پیشنهاد می‌شود نهاد فراقوه‌ای برای توسعه کشور برای بازه زمانی پنج تا ۱۰ ساله ایجاد شود تا شاهد عبور از بحران باشیم. رئیس اتاق بازرگانی ایران اظهار کرد: مهم‌ترین مشکل اقتصاد ایران تصمیم‌های مقطعی و جزیره‌ای است. ازاین‌رو فداکارانه باید تصمیم گرفت و نگاه به نسل‌های آتی داشت. در شرایط کنونی قوانین دست و پاگیر و پوسیده مانع از پیشرفت و توسعه است که باید مورد بازبینی قرار بگیرد.

نفت

چرا نفت به ۷۰ دلار نمی‌رسد؟

صعود موقتی نفت به ۷۰ دلار در هر بشکه که هفته گذشته برای نخستین‌بار در سه سال اخیر اتفاق افتاد، حاصل محدودشدن عرضه و بهبود تقاضا بود با این‌همه معامله‌گران بسیاری را تحت تاثیر قرار نداد زیرا دلایل متعددی برای افت قیمت‌ها وجود دارند. به گزارش ایسنا به نقل از بلومبرگ، فشارهای منفی زیادی همچنان وجود دارند و ممکن است حفظ رشد قیمت را برای نفت دشوار کنند. عواملی که مانع از صعود نفت به این سطح قیمت می‌شوند عبارتند از:

رشد دوباره ذخایر

موضوعی که پیش‌بینی‌کنندگان برجسته درباره آن توافق نظر دارند این است که ذخایر نفت پس از کاهش چشمگیر در سال ۲۰۱۷، دوباره افزایش پیدا خواهند کرد. تقاضای جهانی برای نفت همچنان که نیاز برای سوخت‌های زمستانی کمتر می‌شود برمبنای فصلی کاهش پیدا می‌کند و آمار اوپک و آژانس بین‌المللی انرژی نشان می‌دهد که این امر بازار را در نیمه اول سال میلادی جاری دچار مازاد عرضه خواهد کرد. طبق آمار این دو نهاد، میزان ذخایر در نیمه دوم سال دوباره کاهش پیدا خواهند کرد.

بازگشت مازاد عرضه نفت

پیش‌بینی هر دو سازمان اوپک و آژانس بین‌المللی انرژی نشان می‌دهد میزان ذخایر در نیمه اول امسال دوباره رشد خواهد کرد. اگرچه آمار هفتگی آمریکا نشان می‌دهد که میزان ذخایر رو به کاهش است، اما چند ماه طول خواهد کشید تا تصویر واضحی درباره وضعیت سایر مصرف‌کنندگان به دست آید.

کاهش اختلالات عرضه

اختلالات عرضه که به دنبال تعطیلی خط لوله بزرگ دریای شمال در اوایل دسامبر و همچنین انفجار یک خط لوله نفت در لیبی در اواخر همین ماه روی داد، از افزایش قیمت‌ها پشتیبانی کرد.

توقف فعالیت سیستم خط لوله‌ای فورتیز که یکی از بزرگ‌ترین اختلالات دریای شمال از دهه ۸۰میلادی بوده است، تا پایان ماه گذشته حل شد و تعمیرات خط لوله نفت منتهی به پایانه اس سیدر لیبی در همین مدت کامل شد. با این‌همه رفع مشکل این دو خط لوله تاثیر چندانی در پایین‌بردن قیمت‌ها نداشت.

مراسم اختتامیه نهمین جشنواره بین‌المللی فارابی با حضور رئیس‌جمهور برگزار شد

انجمن مدیریت ایران، انجمن علمی برتر شد

در نهمین جشنواره بین‌المللی فارابی (ویژه تحقیقات علوم انسانی و اسلامی)، انجمن مدیریت ایران به ریاست دکتر مجید قاسمی، به‌عنوان انجمن علمی برتر شناخته شد.

به گزارش «فرصت امروز»، مراسم اختتامیه نهمین جشنواره بین‌المللی فارابی با حضور دکتر روحانی رئیس‌جمهور، دکتر غلامی وزیر علوم و فناوری، معاون علمی و فناوری ریاست‌جمهوری و جمعی از ادبا، پژوهشگران، مدیران و اندیشمندان صبح یکشنبه در سالن اجلاس سران برگزار شد.

در این جشنواره انجمن مدیریت ایران به ریاست دکتر قاسمی به‌عنوان انجمن علمی برتر، از میان بیش از ۳۷۷ انجمن علمی، به‌سبب اقدامات شایسته و تلاش‌های موثر در عرصه دانش، پژوهش، توسعه و تعالی علوم انسانی، موفق به دریافت لوح تقدیر و تندیس شد.

جشنواره بین‌المللی فارابی، ویژه تحقیقات علوم انسانی و اسلامی توسط وزارت علوم، تحقیقات و فناوری، به صورت سالانه برگزار می‌شود و موضوع جشنواره، تحقیقات حوزه علوم انسانی و اسلامی است.

علوم انسانی، قطب‌نمای مسائل اجتماعی

اما رئیس‌جمهور در مراسم اختتامیه نهمین جشنواره بین‌المللی فارابی با تاکید بر اینکه علوم حقوق و سیاست توانست در مذکرات سخت بین‌المللی برای ملت ایران موفقیت کسب کند، گفت: علوم انسانی سرلوحه همه علوم اعم از مادی و معنوی است. در این زمینه باید دانشجویان را تشویق کنیم و محیط دانشگاه‌ها و تحقیقات را آزاد بگذاریم. این علوم انسانی است که باید جامعه را هدایت کند نه آنکه عده‌ای در یک اتاق بنشینند و به دنبال هدایت علوم انسانی باشند.

روحانی با بیان اینکه اگر خدایی‌نکرده روزی ارزش‌های دینی و ملی‌مان نزد جوانان کمرنگ شود، مسئولان، فرهیختگان و دانشگاهیان مقصر هستند، خاطرنشان کرد: علوم انسانی قطب‌نمای مسائل اجتماعی در کشور است و باید بگذاریم که این قطب‌نما به درستی کار کند تا به آن نگاه کرده و از آن استفاده کنیم؛ با شعار شمال و جنوب این قطب‌نما تغییر نمی‌کند، بلکه ما باید به جهت آن نگاه و با بهره‌گیری از آن در مسیر صحیح حرکت کنیم.

رئیس‌جمهوری با تاکید بر اهمیت علوم انسانی و تاثیرگذاری این علوم در سایر عرصه‌های علمی و همچنین حل مشکلات مختلف اظهار کرد: علوم انسانی جایگاه بسیار ارزشمندی دارد و چنانچه بنا بر این است که اصلاح اداری انجام شود یا برنامه‌ریزی حرکت برای کشور تدوین و یا تحولی در جامعه ایجاد شود، ابتدا باید در حوزه علوم انسانی و فرهنگ جامعه این اتفاق بیفتد.

روحانی ادامه داد: در دورانی علوم انسانی و اسلامی با نوعی مظلومیت و محرومیت مواجه بودند؛ چراکه علوم صنعتی، تجربی و مهندسی با اکتشافات، اختراعات و آثار عملی و زرق و برقی که داشت بسیاری از جوامع را تحت تاثیر خود قرار داده بود و این موضوع تا جایی پیش رفت که در ذهن جوانان ما نیز تاثیر گذاشت و در دورانی گفته می‌شد که نفرات برتر باید به رشته‌های علوم تجربی و مهندسی بروند و سایرین به ناچار در رشته‌های علوم انسانی تحصیل کنند.

وی افزود: امروز خوشحال هستم که این دوران بسیار سریع سپری شد و دیگر تردیدی برای کسی وجود ندارد که توسعه کشور بدون رشد و پیشرفت علوم انسانی امکان‌پذیر نیست. امروز سیاستمداری و سیاست‌ورزی جایگاهی بسیار تاثیرگذار در سرنوشت یک جامعه دارد و همچنین اقتصاد، حقوق و علوم اجتماعی از جمله رشته‌های مهم و تاثیرگذار هستند و چنانچه مجموعه علوم انسانی در کنار سایر علوم قرار نگیرد، ممکن است علوم دیگر نیز به ضد خود تبدیل شوند.

رئیس‌جمهوری با تاکید بر اینکه استفاده نادرست از علم حتی می‌تواند باعث انهدام بشریت شود، خاطرنشان کرد: امروز مشاهده می‌کنیم که در منطقه ما گروهک‌های تروریستی مختلفی از جمله داعش از صنعت و تکنولوژی برای انحراف جامعه و به آشوب کشاندن منطقه استفاده نادرست می‌کنند.

روحانی همچنین با تاکید بر اینکه علوم انسانی را نمی‌توان مهندسی کرد، اظهار کرد: تحول در علوم انسانی با مهندسی درست نمی‌شود، علوم انسانی با پول و سفارش پیشرفت نمی‌کند و متحول نمی‌شود بلکه باید به جای اینگونه مسائل فضای آزاد در اختیار اندیشمندان و دانشمندان قرار داده شود تا در این فضا علامه طباطبایی‌ها و مطهری‌ها به وجود بیایند.

رئیس‌جمهوری با انتقاد از وضعیت آزادی در برخی علوم گفت: ما چارچوبی می‌گذاریم و می‌گوییم که اگر چپ یا راست بروی کج رفته‌ای. در این شرایط چگونه دانشمندان بدون تضارب آرا و نقد و انتقاد و رویارویی دقیق اخلاقی می‌توانند رشد یابند؟

وی به رسمیت‌شناختن اختلاف فکری و نظری و ایجاد فضای مناسب نقد و انتقاد از جمله اقدامات موردنیاز برای پیشرفت علوم به ویژه علوم انسانی عنوان کرد و گفت: تفکر انسان‌ها مانند کارخانه ماشین‌سازی نیست که از یک طرف به آن آهن بدهید و از سمت دیگر ماشین بیرون بیاید؛ باید به تنوع و اختلاف نظر انسان‌ها احترام بگذاریم و بدانیم که اختلاف نظری که در چارچوب نظریه باشد می‌تواند به وحدت جامعه منجر شود و فشار برای وحدت ماشینی می‌تواند برای انسجام جامعه خطرناک باشد.

جاماندگان از سود سهام عدالت بخوانند

توزیع سود سهام عدالت پس از ۱۱ سال از آغاز اجرای این طرح در حالی از ۱۹ دی‌ماه جاری کلید خورد که تاکنون نخستین قسط آن به حساب ۳۳.۵میلیون نفر مشمول واریز شده است.

به گزارش ایرنا، از جمعیت ۸۱ میلیون نفری ایران، بیش از ۴۹ میلیون نفر مشمول سهام عدالت هستند و اطلاعات آنها در سامانه سهام عدالت گردآوری شده است که حدود ۲ میلیون نفر از این افراد اکنون در قید حیات نیستند.

با این اوصاف از ۴۷ میلیون سهامدار این طرح، ۱۴میلیون نفر هنوز شماره شبای حساب خود را برای واریز سود به سازمان خصوصی‌سازی اعلام نکرده‌اند؛ برخی نیز در گذشته دعوت‌نامه ثبت‌نام سهام عدالت دریافت کرده بودند اما فرآیند ثبت‌نام را تکمیل نکرده‌اند و اکنون این سوال وجود دارد که جاماندگان از سهام عدالت چه سرنوشتی خواهند داشت.

برای روشن‌شدن آینده سهامداری افرادی که از برنامه سهام عدالت جا مانده‌اند، خواندن نکات زیر خالی از لطف نیست.

۱- حدود یک میلیون و ۸۰۰ هزار نفر در گذشته دعوت‌نامه شرکت در طرح توزیع سهام عدالت را دریافت کردند اما به هر دلیل پرونده آنها تکمیل نشد و ثبت‌نام آنها نیمه‌تمام ماند؛ اکنون سازمان خصوصی‌سازی اولویت کار را بر تعیین‌تکلیف ۴۹میلیون سهامدار فعلی قرار داده است و پس از پایان پروسه پرداخت سود به آنها، تعیین‌تکلیف این افراد را در دستور کار قرار می‌دهد تا به حق خود برسند.

۲- حدود ۱۴ میلیون نفر شماره شبای خود را به سامانه سهام عدالت اعلام نکرده‌اند؛ از آنجا که تنها راه واریز سود اعلام شماره شبا است، انتظار می‌رود مشمولان هرچه سریع‌تر به سامانه مذکور به نشانی www. samanese. ir مراجعه کرده و شماره شبای حساب خود را اعلام کنند.

۳- ممکن است برخی از مشمولان فعلی خود را مستحق دریافت سهام عدالت ندانند؛ سازمان خصوصی‌سازی ضمن احترام و استقبال به نظر این افراد، در آینده درباره افرادی که شماره شبای خود را اعلام نکرده‌اند، با اخذ مصوبه از مراجع ذی‌ربط تصمیم‌گیری می‌کند.

۴- پرداخت سود سهام عدالت به مشمولانی که فوت شده‌اند، در ماه‌های آینده و پس از واریز کامل سود سهامداران در قید حیات آغاز می‌شود؛ برای این کار لازم است ورثه فرد مشمول، امور مربوط به انحصار وراثت را انجام داده و برگه حصر وراثت را در اختیار داشته باشند تا طبق آن به حساب وراث واریز شود که جزییات آن در موعد مقرر اعلام می‌شود.

۵- آخرین به‌روزرسانی اطلاعات در سامانه سهام عدالت مربوط به ۳۱ مرداد است و مشمولانی که پس از این تاریخ فوت کرده و پیش از آن شماره حساب خود را اعلام کرده‌اند، سود واریزی را دریافت کرده‌اند؛ در غیر این صورت باید ورثه منتظر اعلام سازمان خصوصی‌سازی درباره تعیین‌تکلیف این دسته از مشمولان باشند.

۶- آن دسته از افرادی که نتوانستند باقیمانده بدهی خود بابت سهام عدالت تا سقف یک میلیون تومان را در موعد مقرر به دولت پرداخت کنند، دیگر امکان واریز این مبلغ را ندارند زیرا سقف سبد سهام عدالت در شرکت‌های مشمول این طرح بسته شده و به تصویب شورای عالی قانون اجرای سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی رسیده است.

۷- حدود ۶۵۰ هزار نفر از مشمولان سهام عدالت کسانی هستند که یک بار شماره شبای بانکی به سازمان خصوصی‌سازی اعلام کردند ولی شماره شبای آنان به تایید بانک‌ها نرسید؛ لازم است این مشمولان بار دیگر یک شماره شبای جدید از حساب‌های غیرمسدود و یا حساب‌های غیربلندمدت بانکی خود را که امکان واریز وجه داشته باشد، به سامانه سهام عدالت معرفی کنند.

۸- برخی بانک‌ها در جریان واریز سود به حساب مشمولان سهام عدالت، پیامک واریز وجه به مشمولان ارسال نکرده‌اند، بنابراین اگر مشمولان قصد اطلاع از واریز وجه به حساب خود را دارند باید صورت‌حساب دریافت وجه حساب خود را کنترل کنند و از واریز سود سهام عدالت اطلاع یابند.

۹- به مشمولان سهام عدالت که شماره شبای بانکی تاییدشده قبلی آنان با اشکال و مسدودی مواجه شده است و به هر علت امکان واریز سود سهام عدالت به شماره شبای آنان فراهم نشده، اجازه داده می‌شود یک شماره شبای بانکی جدید به سامانه سهام عدالت اعلام کنند.

۱۰- سازمان خصوصی‌سازی برنامه‌ای برای آغاز دور جدید سهام عدالت و یا جذب مشمولان جدید ندارد.

دریچه

«منشور اقتصادی» حال کسب‌وکار پایتخت را خوب می‌کند؟

دستور تدوین منشور اقتصادی مقاومتی اختصاصی برای استان تهران توسط وزیر صنعت، معدن و تجارت به منظور اتصال اقتصاد تمرکزگرا در پایتخت به نقاط پیرامونی می‌تواند از عمده راهکارهایی تلقی شود که بر روند کسب‌وکار در کشور تاثیر جدی خواهد گذاشت.

به گزارش ایسنا، استان تهران یکی از نقاط استراتژیک کشور به شمار می‌آید که بخشی از اقتصاد کشور در آن خلاصه شده و سالیان سال است که مسئولان قصد دارند اقتصاد تمرکزگرا را از این استان به نقاط پیرامونی متصل کنند.

به تازگی محمد شریعتمداری - وزیر صنعت، معدن و تجارت - خواستار نگارش مجهول اقتصاد مقاومتی برای استان تهران شده و اعلام کرده که اگر قصد داریم اقتصاد تمرکزگرای خود را به نقاط پیرامونی کشور متصل کنیم، می‌توان مدیریت مربوطه را در تهران مستقر کرد تا بخش نرم‌افزاری در این استان مدنظر قرار گیرد و سایر بخش‌ها به نقاط مختلف کشور منتقل شود.

باید بدانیم که حجم عظیمی از جمعیت کشور در استان تهران گردهم آمدند و وضعیت حوزه کسب‌وکار در این استان تاثیر جدی بر روند کسب‌وکار به کشور دارد، بنابراین باید به صورت ویژه در این رابطه تصمیم‌گیری شود.

جذب سرمایه‌گذاری خارجی، فعالیت در بخش‌های دانش‌بنیان و تحقیق و آموزش از پتانسیل‌های اقتصادی استان تهران به‌شمار می‌رود؛ هرچند که مسائل زیست‌محیطی و آلاینده‌ها از محدودیت‌های این استان است.

علاوه بر این در استان تهران ۱۷ هزار واحد صنعتی وجود دارد که ۵۰۰۰ واحد آنها در شهرک‌های صنعتی مستقر شده‌اند؛ واحدهایی که با مشکل نقدینگی و سرمایه در گردش روبه‌رو هستند و چشم امیدشان به دریافت تسهیلات بانکی دوخته شده است. مشکلاتی که به گفته وزیر صنعت، معدن و تجارت ۷۰درصد آن با حل مشکلات بانکی برطرف می‌شود و اگر بتوان در این رابطه چاره‌اندیشی کرد بسیاری از واحدهای تولیدی در مسیر رونق قرار گرفته و از گرفتاری‌های خود گذر می‌کنند.

گمرک

گمرک ابلاغ کرد

بخشنامه ضوابط جدید صادرات و واردات میوه

گمرک ایران در بخشنامه‌ای، مصوبه هیأت وزیران برای واردات و صادرات میوه بر اساس ضوابط جدید را ابلاغ کرد. گمرک ایران در بخشنامه‌ای، مصوبه هیأت وزیران برای واردات و صادرات میوه بر اساس ضوابط جدید را برای اجرا به گمرکات اجرایی سراسر کشور ابلاغ کرد. در این بخشنامه آمده است:

پیرو بخشنامه مورخ ۳۰. ۸. ۹۶ و سایر بخشنامه‌های مربوطه، به پیوست تصویر نامه مورخ۴. ۱۰. ۹۶ مدیرکل محترم دفتر مقررات واردات و صادرات منضم به تصویر نامه مورخ ۲۵. ۹. ۹۶ وزارت جهاد کشاورزی ارسال و اعلام می‌دارد:

۱- با توجه به بند ۵ مندرجات ذیل یادداشت فصل ۸ کتاب مقررات صادرات و واردات و مصوبه مورخ ۲۲. ۸. ۹۶ هیأت وزیران به ازای صادرات یک کیلو و نیم سیب درختی با یک کیلوگرم کشمش یا دو کیلوگرم پرتقال حقوق ورودی یک کیلوگرم موز وارداتی معادل ۵درصد ارزش محاسبه می‌گردد.

۲- چنانچه پروانه پرتقال صادراتی قبل از صدور مصوبه فوق الاشاره صادر و کالا از قلمرو گمرکی خارج شده باشد، پروانه موصوف مشمول استفاده از تخفیف جهت موز وارداتی نخواهد بود.

۳- پروانه‌های صادراتی سیب درختی که محموله آن قبل از مصوبه فوق‌الاشاره از کشور خارج شده است مشمول تسهیلات ماقبل یعنی به ازای یک کیلوگرم سیب صادراتی، ترخیص یک کیلوگرم موز با تعرفه ۵درصد حقوق ورودی امکان‌پذیر است. علی‌ایحال مقتضی است دستور فرمایید کلیه پروانه‌های صادراتی ارائه شده جهت استفاده از تسهیلات حقوق ورودی ۵درصد در گمرکات مراکز استان‌ها بررسی و مجوزهای مربوط به نام گمرکات ترخیص‌کننده موز صادر و نظارت لازم به منظور جلوگیری از تضییع حقوق دولت اعمال گردد.

خبرنامه

پیشینه درخشان، علت حضور موفق بانک صنعت و معدن در عرصه‌های بین‌المللی

حضور موفق بانک صنعت و معدن در عرصه‌های بین‌المللی

بزرگ‌ترین قرارداد خط اعتباری میان ایران و ایتالیا به ارزش ۵میلیارد یورو روز پنجشنبه ۲۱ دی‌ماه ۱۳۹۶ (۱۱ ژانویه ۲۰۱۸) و دو سال پس از اجرایی شدن برجام بین مؤسسه Invitalia Global Investment و دو بانک ایرانی «صنعت و معدن» و «خاورمیانه» با حضور معاون وزیر امور اقتصادی و دارایی، رئیس کل سازمان سرمایه‌گذاری ایران و وزیر اقتصاد ایتالیا در این کشور امضا شد.

این خط اعتباری، مسیر تعاملات اقتصادی بین دو کشور را توسعه داده و زمینه را برای همکاری‌های اقتصادی و اجرای پروژه‌های زیربنایی با مشارکت طرفین فراهم می‌کند. همچنین قرارداد خط اعتباری میان ایران و ایتالیا جهت تأمین مالی تجهیزات، ماشین‌آلات، قطعات یدکی، خدمات ساخت و سایر خدمات از تأمین کنندگان ایتالیایی و در قالب یک قرارداد عمومی با نام Master Credit Agreement (MCA) تنظیم و به امضا رسید.

بانک صنعت و معدن به عنوان تنها بانک توسعه‌ای در زمینه حمایت از صنعت و معدن کشور و تأمین مالی پروژه‌های بزرگ صنعتی، تلاش کرده است تا در راستای انطباق با استانداردهای بین‌المللی و کاهش ریسک اعتباری تغییراتی در ساختار خود طی دوسال گذشته انجام دهد که تهیه صورت‌های مالی برمبنای استانداردIFRS، ایجاد واحد تطبیق، تدوین و بازنگری دستورالعمل‌های مرتبط با روابط کارگزاری، مبارزه با پولشویی و اجرای آنها از جمله اقدامات این بانک محسوب می‌شود.

این بانک از زمان اجرایی شدن برجام تاکنون قراردادهای فاینانس بسیاری را با کشورهای هندوستان، چین، کره جنوبی، اتریش، دانمارک و روسیه امضا کرده و با توجه به پیشینه درخشان در زمینه تأمین مالی طرح‌های بزرگ صنعتی جهت واردات ماشین‌آلات و تجهیزات از شرکت‌های مهم ایتالیایی مانند Sacmi, Danieli و همچنین مذاکرات موفق با بانک‌های ایتالیایی، توانست به عنوان یکی از بانک‌های منتخب در امضای این قرارداد معرفی شود.

کشور ایتالیا همواره یکی از شرکای مهم اقتصادی ایران به شمار می‌آید و در سال ۲۰۱۰ بزرگ‌ترین شریک تجاری ایران در بین سایر کشورهای اروپایی محسوب می‌شد، اما پس از اعمال تحریم‌ها بر ایران تبادلات بین‌المللی اقتصادی این کشور به نصف کاهش یافت و پس از برداشته شدن تحریم‌ها و در نیمه اول سال ۲۰۱۷ حجم مبادلات بین دو کشور نسبت به سال ۲۰۱۶ سه برابر شد و ضرورت گسترش روابط اقتصادی و بانکی پدید آمد.

از سوی دیگر یک شرکت سرمایه‌گذاری جهانی به نام اینویتالیا برای کمک به شرکت‌های ایتالیایی علاقه‌مند به کار با ایران تأسیس شده است تا اعتبارات بانکی را در اختیار بانک‌های ایرانی قرار دهد و متقاضیان دریافت تسهیلات خط اعتباری اینویتالیا می‌توانند به بانک صنعت و معدن مراجعه کنند و طرح توجیهی خود را در اختیار این بانک قرار دهند و پس از تأیید این بانک و دریافت مجوزهای لازم از بانک مرکزی، قرارداد فرعی بین بانک و مؤسسه یاد شده امضا می‌شود.

پرداخت و بازپرداخت این تسهیلات به یورو و از طریق یکی از بانک‌های تجاری ایتالیا انجام خواهد گرفت و امکان استفاده از این خط اعتباری برای بخش دولتی نیازمند مجوز شورای اقتصاد و بخش‌خصوصی نیز براساس اولویت طرح، نیازمند تأیید وزارتخانه مربوطه است.

مزیت هزینه‌ای که قرارداد مذکور برای بازار ارز ایران دارد، استفاده از واحد پول یورو است که به عنوان یکی از مهم‌ترین ارزهای بین‌المللی در مراودات تجاری مورد استفاده قرار می‌گیرد و در قرارداد یادشده نیز از این حوزه استفاده می‌شود. بالطبع چنین سازگاری بین ارز مورد مبادله و موقعیت مکانی کشور طرف تجارت، مزیت‌های هزینه‌ای را برای بازار ارز ایران به همراه خواهد داشت.

دلایل افزایش یکباره قیمت دلار چیست؟

اوج‌گیری دوباره دلار

نرخ دلار یکباره از صبح دیروز سیر صعودی شدیدی را آغاز کرد تا جایی که دلار در بازار آزاد به ۴۴۵۰تومان رسید که علت اصلی این گرانی آغاز کار بازار با نرخ بالای بانک مرکزی بود.

به گزارش مشرق، بازار ارز درحالی از صبح دیروز فعالیت خود را آغاز کرد که فعالان ارزی و صرافها را با شوک همراه کرد، چراکه قیمت‌ها نسبت به دیروز با اختلاف بالایی همراه بود.

بانک مرکزی نرخ پایه ارز تزریقی به صرافی‌ها را ۴۳۹۹ تومان اعلام کرد، آن‌هم درحالی‌که بانک دیروز قیمت دلار را ۴۳۲۹ تومان به بازار اعلام کرده بود، اما به دنبال افزایش قیمت دیروز ارز تزریقی از سوی بانک مرکزی به بازار، سیر صعودی قیمت‌ها در خیابان فردوسی آغاز شد.

صرافها و فعالان بازار ارز علت مشخصی برای گرانی‌های دیروز دلار پیدا نمی‌کنند و می‌گویند همه چیز روز شنبه آرام بود، ولی نمی‌دانیم یکباره چه شد که بانک مرکزی نرخ را افزایش داد؟

یکی از فعالان این بازار با تعجب سؤال می‌کند که از شنبه شب تا دیروز اتفاق خاصی رخ داده که بانک مرکزی قیمت را افزایش داد. وی می‌گوید: موضع‌گیری ترامپ هم که افتاد برای ماه‌های آینده؛ بنابراین نمی‌توانیم بگوییم به‌خاطر مسائل خارجی و آمریکا دلار مجدد گران شده است.

صراف دیگری در تشریح چرایی گران شدن دلار از صبح دیروز با تأکید براینکه بازار سورپرایز شده است، می‌گوید: نمی‌دانیم بگوییم دلار ارزان می‌شود یا گران! مهم این است که ما ضرر سنگینی از شنبه تا دیروز متحمل شدیم. یکی از صرافها که سال‌هاست در این بازار به خرید و فروش ارز می‌پردازد، می‌گوید: از صبح دیروز صرافها مدام با بانک مرکزی تماس می‌گیرند تا بتوانند ارز بگیرند ولی هنوز بانک ارز به صرافها نداده است.

وی با بیان اینکه بانک مرکزی به برخی صرافی‌ها ارز می‌دهد، ولی میزانش خیلی کم است، می‌گوید: دیروز هم بانک مرکزی عرضه چندانی در بازار نداشت، اما دیروز این وضعیت بدتر شده چراکه تاکنون ارزی به صرافی‌ها نداده است.

گرانی یکباره دلار که علت اصلی آن افزایش قیمت پایه از سوی بانک مرکزی است، موجب شد تا بار دیگر خیابان فردوسی، روز متلاطمی را سپری کند.

دلال‌های این بازار می‌گویند هر زمان قیمت‌ها یکباره جهش پیدا می‌کند، خیابان منوچهری مقابل پاساژ افشار هم شلوغ‌تر از روزهای قبل می‌شود، چراکه همه می‌خواهند بدانند در این مرکز چه قیمت‌هایی برای دلار ثبت می‌شود.

خیابان منوچهری، مقابل پاساژ افشار که پاتوق اصلی دلارفروشان تهران است دیروز هم روز شلوغی را سپری می‌کند و از صبح شاهد افزایش قیمت بوده تا جایی که دلار از ۴ هزار و ۳۸۰ تومان دیروز به ۴ هزار و ۴۵۰ تومان رسید.

یکی از واسطه‌های بازار ارز که شغلش خرید و فروش دلار برای یکی از صرافی‌های بزرگ است، می‌گوید: ارز در بازار کم است و دلارهای نقدی را سریع می‌خرند.

گفتنی است، مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارشی اعلام کرده است که شرایط فعلی تعامل بازار تعادلی و بازار غیررسمی به گونه‌ای نیست که در صورت ثبات اقتصادی و اوضاع سیاسی تا انتهای سال شوکی به بازار ارز وارد شود که بتوان نام جهش را به آن اطلاق کرد.

با این حال باید توجه داشت که صرف‌نظر از رابطه نرخ ارز تعادلی و بازار، همیشه و برای همه اقتصادها امکان وقوع جهش ارزی به واسطه حادث شدن شوک‌های غیرمنتظره اجتماعی، سیاسی و بین‌المللی وجود دارد. در این باره تهدیدات اخیر در رابطه با بازگشت تحریم‌ها می‌تواند از عوامل بروز جهش باشد.

بعد از اغتشاش‌های اخیر در کشور بازار ارز و سکه متلاطم شد و قیمت دلار و البته سکه رکوردهای بالایی به ثبت رساند، ولی بعد از آن تنها دو سه روز سیر نزولی در این بازار آغاز شد اما مجددا در روزهای بعد دلار اوج گرفت، بنابراین به نظر می‌رسد افراد پشت پرده اجازه نمی‌دهند قیمت‌ها شکسته شود.

تجار چه می‌گویند؟

نایب رئیس کمیسیون تسهیل کسب‌وکار اتاق بازرگانی تهران معتقد است نگاه دولت‌ها در ایران نسبت به نرخ ارز همواره اینگونه بوده که باید این نرخ پایین نگه داشته شود تا قدرت خرید مردم تحت تأثیر قرار نگیرد و تورم ایجاد نشود، اما اگر دولت دخالت خود را تبدیل به نظارت در بازار ارز کند، مطمئنا به نفع تولیدکنندگان و صادرکنندگان خواهد بود.

احمد کیمیایی اسدی درباره افزایش نرخ دلار که به بیش از ۴۴۰۰تومان و تأثیر آن در بخش تجارت گفت: در چند سال اخیر بعد از روی کار آمدن دولت یازدهم تا همین چند ماه پیش در بیشتر مقاطع زمانی، نرخ ارز حدود ۳۷۰۰تومان بود که نشان می‌دهد این نرخ به شکل مصنوعی کنترل می‌شود.

وی افزود: در خیلی از مواقع این اقدام به صادرات ما لطمه وارد می‌کرد. وقتی نرخ دلار به این شکل مصنوعی پایین نگه داشته می‌شود واردات به صرفه می‌شود و صادرات آسیب می‌بیند. دولت باید حداقل قانون را رعایت می‌کرد؛ قانون مجلس که بر اساس آن نرخ ارز باید هر ساله به اندازه تفاضل نرخ تورم داخلی و تورم جهانی تعدیل شود.

نرخ ارز جهشی غیرمعمول داشت

عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران ادامه داد: متأسفانه دولت در سال‌های اخیر این راهکار را پیش نگرفته است و نرخ ارز را سرکوب کرده است. به هر حال وقتی به شکل مصنوعی نرخ ارز پایین نگه داشته می‌شود، در یک جایی سر باز می‌کند و جهش پیدا می‌کند. در دو - سه ماه اخیر نرخ ارز یک جهشی داشت که غیر معمول بود.

وی با بیان اینکه نرخ ارز در یک روند منطقی افزایش قیمت پیدا نکرده است، گفت: اگر نرخ ارز در چند سال گذشته روند طبیعی خود را طی می‌کرد شاید طی چند سال به قیمت ۴۴۰۰ تومان فعلی می‌رسیدو یکباره جهش پیدا نمی‌کرد. دولت باید دخالت خود را از بازار ارز بردارد و این دخالت را تبدیل به نظارت کند. این دخالت‌ها ممکن است باعث شود اتفاقی که در سال ۱۳۹۱ افتاد و طی چند روز نرخ ارز سه برابر شد مجددا تکرار شود.

قابلیت پیش‌بینی نرخ ارز را از تجار گرفته‌اند

کیمیایی اضافه کرد: دولت با دخالت‌های خود در نرخ ارز، بازار را تحت تأثیر قرار داده است و در این شرایط فعالان اقتصادی نمی‌توانند برنامه‌ریزی داشته باشند و عملا قابلیت پیش‌بینی را از اقتصاد ما گرفته است. بارها بانک مرکزی و دولت اعلام کرده‌اند که می‌خواهند ارز را تک نرخی کنند، اما تاکنون انجام نشده است و همین دو نرخی بودن در خیلی موارد باعث رانت و فساد شده است.

نایب رئیس کمیسیون تسهیل کسب‌وکار اتاق بازرگانی درباره تأثیر افزایش نرخ ارز روی صادرات تصریح کرد: قطعا افزایش نرخ ارز در همه کشورها یا به تعبیری زمانی‌که ارزش پول ملی کاهش پیدا می‌کند میزان صادرات این کشورها افزایش پیدا می‌کند و کشور ما هم از این قاعده مستثنی نیست. صادرکنندگان و تولیدکنندگان به‌طور طبیعی بهتر می‌توانند در زمینه قیمت تمام شده با رقبای منطقه‌ای خود رقابت کنند. واقعی شدن نرخ ارز همواره به تولید و صادرات کمک می‌کند.

وی اضافه کرد: همه دولت‌ها تاکنون نگاهشان این بوده که نرخ ارز ثابت باشد و افزایش پیدا نکند، چرا که تصورشان بر این بوده است که قدرت خرید مردم و تورم به این عامل بستگی دارد. اگر دولت بخواهد نظارت معمولی خود را داشته باشد و تعیین نرخ ارز را بر عهده خود بازار بگذارد در نهایت به نفع تولیدکننده و صادرکننده خواهد بود.

نرخنامه

در بازار آزاد تهران

نرخ دلار از ۴۴۰۰ تومان هم گذشت

در بازار آزاد تهران، نرخ دلار از ۴۴۰۰ تومان عبور کرد و ۴۴۰۵ تومان رسید، ضمن اینکه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید نیز با ۷ هزار تومان افزایش مواجه شد. در جریان معاملات روز یکشنبه بازار آزاد تهران، قیمت هر دلار آمریکا با عبور از مرز ۴۴۰۰ تومانی به ۴۴۰۵ تومان رسید، ضمن اینکه هر یورو ۵۴۲۰ تومان، پوند ۶۱۲۰ تومان، درهم امارات ۱۳۲۵ تومان و لیر ترکیه ۱۱۹۰ تومان است.

هر سکه تمام بهار آزادی طرح جدید با ۷ هزار تومان افزایش، طرح قدیم با ۵ هزار تومان افزایش، نیم سکه و ربع سکه هر یک با ۲هزار تومان افزایش و سکه یک گرمی با هزار تومان افزایش مواجه شد.

بر این اساس، سکه تمام بهار آزادی طرح جدید یک میلیون و ۵۰۵هزار و ۵۵۶تومان، طرح قدیم یک میلیون و ۴۵۷هزار و ۵۳۹تومان، نیم سکه ۷۲۰هزار و ۲۶۶تومان، ربع سکه ۴۲۱هزار و ۱۵۵تومان و سکه یک گرمی ۲۸۲هزار و ۱۰۴تومان است. هر اونس طلا در بازارهای جهانی ۱۳۲۸دلار و ۱۸ سنت و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۴۰هزار و ۸۸۱تومان است.

بانکنامه

پرویزیان مطرح کرد

همکاری بانک‌های خصوصی در پرداخت وام ۱۵میلیونی ازدواج

رئیس کانون بانک‌ها و موسسات خصوصی از آمادگی بانک‌های خصوصی برای پرداخت تسهیلات ۱۵میلیون تومانی قرض الحسنه ازدواج خبر داد. وی افزود: عمده بانک‌هایی که دارای حساب‌های قرض الحسنه هستند، بانک‌های دولتی هستند، ولی بانک‌های خصوصی نیز که با بانک مرکزی در این زمینه همکاری می‌کنند، مطابق با بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌ها در این زمینه اقدام می‌کنند.

کوروش پرویزیان در گفت‌وگو با ایبنا درباره افزایش وام قرض‌الحسنه ازدواج گفت: بانک‌های خصوصی مطابق با بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های بانک مرکزی درباره وام قرض‌الحسنه ازدواج عمل خواهند کرد.

وی ادامه داد: بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های بانک مرکزی درباره پرداخت وام قرض‌الحسنه ازدواج مربوط به بانک‌هایی می‌شود که حساب‌های قرض‌الحسنه دارند و می‌توانند از منابع خود این تسهیلات را پرداخت کنند.

«با مصرف صحیح و بهره گیری از الگوی درست استفاده از برق ،از قطع آن جلوگیری کنیم»

شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان

نوبت دوم

تجدید فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی یک مرحله ای

۱- نام و نشانی مناقصه گزار : شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان به شناسه ملی ۱۰۱۰۰۹۸۰۵۴۴ ، کد اقتصادی ۷۶۹۸-۳۱۶۷-۴۱۱۳ و کد پستی ۶۱۳۳۸۸۳۶۶۴ ، به نشانی اهواز- بلوار گلستان – سازمان آب و برق خوزستان – ساختمان شماره ۲ شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان- طبقه سوم- دفتر قراردادها

۲- مشخصات مناقصه: مناقصه عمومی یک مرحله ای با ارزیابی کیفی بشرح ذیل :

شماره مناقصه	شماره فراخوان در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت	موضوع مناقصه	مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار (ریال)
۹۶/۶۰۶۱۰۰۹/م	۲۰۰۹۶۱۲۶۲۰۰۰۱۵٤	انجام عملیات تعمیر و راه اندازی نیروگاه بادی ماهشهر	۲۱۱/۵۰۰/۰۰۰

۳- زمان ، مهلت ،مبلغ و محل دریافت اسناد : متقاضیان می توانند از تاریخ ۱۳۹۶/۱۰/۲۳ لغایت ۱۳۹۶/۱۰/۳۰ به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir مراجعه و با پرداخت مبلغ ۲۰۰/۰۰۰ ریال از طریق درگاه پرداخت اینترنتی در وجه حساب سیبا به شماره ۲۱۷۵۰۹۲۳۰۱۰۰۴ برای خرید اسناد فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه فوق اقدام نمایند.

۴- زمان و محل تحویل پاکات فراخوان ارزیابی کیفی:مناقصه گران می باید ضمن بارگذاری تصویر کلیه مدارک ارزیابی کیفی در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت تا ساعت ۱۸ روز شنبه مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۱۴ ، نسبت به ارسال اصل مدارک مطابق شرایط درج شده در اسناد ارزیابی کیفی ، در پاکت لاک و مهر شده تا ساعت ۱۳ روز یک شنبه مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۱۵ به دبیرخانه مرکزی واحد برق- واقع در طبقه همکف نشانی مندرج در بند یک ، اقدام و رسید دریافت دارند. تمامی مراحل برگزاری فراخوان ارزیابی کیفی از دریافت و تحویل اسناد استعلام ارزیابی کیفی تا ارسال دعوتنامه جهت سایر مراحل مناقصه، از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت انجام خواهد شد.

۵- تاریخ انتشار فراخوان ارزیابی کیفی در سامانه : روز شنبه مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۲۳ می باشد.

۶- سایر شرایط:

* داشتن گواهینامه تایید صلاحیت ایمنی پیمانکاری از وزارت تعاون ، کار و رفاه اجتماعی الزامی است.

* به پیشنهادهای فاقد اصل امضاء ، مشروط ، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از مدت مقرر واصل شود ، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

علاقه مندان به شرکت در فراخوان ارزیابی کیفی در صورت عدم عضویت قبلی ، می بایست جهت ثبت نام و دریافت گواهی امضای الکترونیکی(توکن) با شماره تلفن ۴۱۹۳۴-۰۲۱ تماس حاصل نمایند.

سامانه تدارکات الکترونیکی دولت www.setadiran.ir

پایگاه اطلاع رسانی مناقصات http://iets.mporg.ir

پایگاه اطلاع رسانی مناقصات شرکت توانیر http://tender.tavanir.org.ir

روابط عمومی شرکت سهامی برق منطقه‌ای خوزستان

تاریخ انتشار نوبت اول :۹۶/۱۰/۲۳
تاریخ انتشار نوبت دوم :۹۶/۱۰/۲۵

شناسه: ۱۳۰۳۷۱ ۳۲۰

اقتصاد مقاومتی، تولید و اشتغال

شهرداری ساری

آگهی مناقصه عمومی

شهرداری در نظر دارد عملیات احداث زیرگذر میدان هلال احمر را از طریق مناقصه عمومی به پیمانکاران و شرکتهای واجد الشرایط واگذار نماید.

۱-برآورد اولیه انجام کار: ۵۹/۸۸۴/۵۳۷/۹۸۱ ریال براساس فهرست بهای راه و باند فرودگاه سال ۹۶

۲- تاریخ خریداری اسناد: از تاریخ نشر آگهی ۹۶/۱۰/۲۵ لغایت ۹۶/۱۰/۲۸

۳-محل خریداری اسناد: دبیرخانه شهرداری مرکزی ساری

۴- سپرده شرکت در مناقصه :۵درصد مبلغ برآورد اولیه به میزان ۲/۹۹۴/۲۲۶/۸۹۹ ریال است.

۵- شرکت کنندگان می بایست جهت شرکت در مناقصه مبلغ ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت خریداری اسناد به حساب سیبا درآمد شهرداری به شماره ۰۱۰۸۵۹۸۷۹۹۰۰۰ واریز نمایند.

۶- شرکت کنندگان می بایست دارای حداقل رتبه ۳ رشته راه از معاونت برنامه ریزی استانداری و فرم ثبت نام مالیات بر ارزش افزوده براساس اسناد مناقصه را دارا باشند.

۷- شهرداری در رد یا قبول یک یا کلیه پیشنهادات مختار است.

۸- سایر اطلاعات و جزئیات مربوط به معامله در اسناد مناقصه مندرج می باشد.

انتشار آگهی: روز دوشنبه مورخ ۹۶/۱۰/۲۵

مهدی عبوری-شهردار ساری ۳۳۸

اخبار

زمان واگذاری سهام ۳ شرکت بیمه‌ای مشخص شد

زمان واگذاری سهام سه شرکت بیمه‌ای از سوی سازمان خصوصی‌سازی اعلام شد.

به گزارش مهر به نقل از سازمان خصوصی‌سازی، این سازمان در نظر دارد تا بلوک ۱۷.۳۴ درصدی بیمه البرز را روز ۱۶ بهمن، بلوک ۱۸.۸۴ درصدی بیمه آسیا را روز ۱۷ بهمن و بلوک ۱۱.۴۴ درصدی اتکایی امین را روز ۱۸ بهمن در بورس واگذار کند.

همچنین بلوک ۱۸.۸۴ درصدی بیمه آسیا با سرمایه ۲۳۰۰ میلیارد ریالی، مشتمل بر بیش از ۴۳۳ میلیون سهم بوده که به قیمت پایه ۱۹۲۰ ریالی هر سهم و ارزش بیش از ۸۳۲ میلیارد ریال، در بورس عرضه می‌شود.

افزون بر این با اعلام سازمان خصوصی سازی، بلوک ۱۷.۳۴ درصدی بیمه البرز با سرمایه ۴۰۰۰ میلیارد ریالی، مشتمل بر بیش از ۶۹۳ میلیون سهم بوده که به قیمت پایه ۱۲۷۵ ریالی هر سهم و ارزش بیش از ۸۸۴ میلیارد ریال، در بورس به فروش خواهد رفت.

همچنین بر اساس برنامه اعلام شده، بلوک ۱۱.۴۴درصدی اتکایی امین با سرمایه ۲۵۰۰میلیارد ریالی، مشتمل بر بیش از ۲۸۵ میلیون سهم بوده که به قیمت پایه ۱۴۳۲ ریالی هر سهم و ارزش بیش از ۴۰۹ میلیارد ریال، در بازار فرابوس عرضه می‌شود.

بورس منطقه‌ای هرمزگان ۱۲ ساله شد

در راستای اشاعه هر چه بیشتر فرهنگ سرمایه‌گذاری و سرمایه‌پذیری در بورس اوراق بهادار تهران، تالار منطقه‌ای هرمزگان در مورخ ۲۲ دی‌ماه ۱۳۸۴ افتتاح شد.

به گزارش روابط عمومی بورس تهران و به نقل از تالار منطقه‌ای بندرعباس، در بورس منطقه‌ای هرمزگان در ۱۲ سال گذشته، بیش از ۶ میلیارد سهم و حق تقدم به ارزش بیش از ۲۰ هزار و ۸۲ میلیارد ریال معامله شده است.

از این میزان ۱۰هزار و ۱۰۱ میلیارد ریال معادل ۵۰درصد معاملات را خرید و ۵۰درصد کل معاملات معادل ۹ هزار و ۹۸۱ میلیارد ریال را فروش سهام به خود اختصاص داده است. در طول این مدت کاری میانگین ارزش روزانه داد و ستد به ۷ میلیارد ریال رسیده است.

همچنین در ۱۲ سال گذشته تعداد ۱۷ هزار و ۳۷۲ کد معاملاتی جدید توسط کارگزاران فعال در بورس منطقه‌ای هرمزگان صادر شده است.

بورس منطقه‌ای هرمزگان به منظور آشنایی عموم افراد در سطوح مختلف سنی و تحصیلی و شغلی با بازار سرمایه، نحوه سرمایه‌گذاری در بورس اوراق بهادار و آشنایی با مفاهیم بازار سرمایه، اقدام به برگزاری جلسات مختلف آموزشی اعم از کلاس یا کارگاه‌های آموزشی، دوره‌های آموزشی ترمیک، بازدید و سمینار و همایش‌های تخصصی کرده است.

۸۰ هزار میلیارد ریال ارزش صندوق‌های ETF

درحال حاضر ۳۱ صندوق قابل معامله در بازار سرمایه ایران فعال هستند که صندوق سرمایه‌گذاری پروژه آرمان پرند مپنا با ۳۱ هزار میلیارد ریال بزرگ‌ترین صندوق ETF است.

شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات)، ارزش صندوق‌های قابل معامله(ETF) در بازار سرمایه را حدود ۸۰ هزار میلیارد ریال اعلام کرد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بازار سرمایه (سنا) به نقل از روابط عمومی سمات، بر اساس جدیدترین آمارها، ارزش صندوق‌های قابل معامله در پایان آذرماه امسال به رقم ۸۰ هزار و ۴۵۳ میلیارد ریال رسید.

درحال حاضر ۳۱ صندوق قابل معامله در بازار سرمایه ایران فعال هستند که صندوق سرمایه‌گذاری پروژه آرمان پرند مپنا با ۳۱ هزار میلیارد ریال بزرگ‌ترین صندوق ETF است.

صندوق سرمایه‌گذاری اعتمادآفرین پارسیان با ۹هزار و ۲۹۰ میلیارد ریال، صندوق‌های قابل معامله آرمان آتی کوثر۷ هزار و ۲۷۵ میلیارد ریال، امین یکم فردا با ۵ هزار و ۸۰ میلیارد ریال، صندوق پاداش سهامداری توسعه یکم با ۵ هزار و ۶۶میلیارد ریال و پارند پایدار سپهر با ۵ هزار و ۶۵میلیارد به ترتیب در رتبه‌های دوم تا ششم بزرگ‌ترین صندوق‌های ETF بازار سرمایه قرار دارند.

همچنین صندوق‌های سرمایه‌گذاری سپهر اندیش نوین، توسعه اندوخته آینده، تجارت شاخصی کاردان و درآمد ثابت کیان در مکان‌های هفتم تا دهم جدول بزرگ‌ترین صندوق‌های ETF ایستاده‌اند.

رشد نفتی‌ها و کاهش خودرویی‌ها

بورس تهران بار دیگر کانال‌شکنی کرد

در دومین روز معاملات بورس تهران در این هفته شاخص کل بار دیگر وارد کانال ۹۷هزار واحدی شد. امروز قیمت سهام فرآورده‌های نفتی افزایش و خودرویی‌ها با کاهش مواجه شدند.

به گزارش ایسنا، روز یکشنبه شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۶۰۱ واحد رشد کرد و به رقم ۹۷ هزار و ۲۲۸ رسید. شاخص کل هم‌وزن نیز با رشد ۱۱ واحدی تا رقم ۱۷ هزار و ۴۱۰ بالا رفت.

شاخص آزاد شناور در مدت معاملات دیروز ۶۲۸ واحد افزایش یافت و رقم ۱۰۴ هزار و ۷۸۹ را تجربه کرد. شاخص بازار اول و بازار دوم هر یک به ترتیب ۵۸۲ و ۴۶۶ واحد رشد کردند.

فولاد مبارکه اصفهان، پالایش نفت اصفهان، معدنی و صنعتی چادرملو هر یک به ترتیب با ۱۴۶، ۶۳ و ۵۹ واحد تاثیر، بیشترین نقش افزایشی را در دماسنج بازار سرمایه داشت. در طرف مقابل سرمایه‌گذاری غدیر، صنایع پتروشیمی خلیج فارس و سایپا به ترتیب با ۳۰، ۱۸ و ۱۸ واحد نقش کاهنده سعی کردند نماگر بازار سرمایه را به سمت پایین هدایت کنند.

دیروز در گروه فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای شاهد رشد یکدست قیمت سهم‌ها بودیم. تعدادی از نمادهای این گروه در روند افزایشی دماسنج بازار سرمایه تاثیر بسزایی داشتند. در این گروه بیش از ۶۷ میلیون سهم به ارزش نزدیک به ۳۹ میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان مورد داد و ستد قرار گرفت.در گروه فلزات اساسی اما روند قیمت سهم‌ها عمدتا کمتر از ۲ درصد به سمت بالا یا پایین بود. در این گروه ۱۰۵ میلیون سهم به ارزش ۳۱ میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان دست به دست شد.در گروه خودرو و ساخت قطعات عمدتا شاهد کاهش قیمت سهم‌ها بودیم. در این گروه ۱۰۹میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۴میلیون تومان مورد داد و ستد قرار گرفت.

بیشترین ارزش معامله در داد و ستدهای مربوط به معدنی و صنعتی گل‌گهر بود که تنها در یک نوبت بیش از ۱۵۰میلیون سهم به ارزش ۳۵ میلیارد و ۷۰۰ میلیون تومان معامله شد. همچنین بیشترین حجم معامله مربوط به حق تقدم لیزینگ رایان سایپا با حجم ۱۷۹ میلیون و ۲۸۶ هزار سهم بود. ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۲۸۸ میلیارد و ۸۳۸ میلیون تومان بالغ شد که این رقم ناشی از دست به دست شدن یک میلیارد و ۲۱۰ میلیون سهم و اوراق مالی در ۶۹ هزار و ۱۳۶ نوبت داد و ستد بود.

آیفکس نیز با ۰.۹ واحد افت تا رقم ۱۰۸۶.۳ افت کرد. ارزش معاملات فرابورس ایران به رقم ۱۷۱میلیارد تومان رسید و حجم معاملات عدد ۳۷۹ میلیون سهم و اوراق مالی را تجربه کرد.

سود سهام عدالت مشمول مالیات و بیمه نیست

سود سهام عدالتی که این روزها در حال واریز شدن به حساب دارندگان آن است، مشمول مالیات، کارمزد، بیمه و سایر عناوین نمی‌شود.

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی بازار سرمایه (سنا) و به نقل از ایبنا، طرحی تحت عنوان توزیع سهام عدالت در سال ۱۳۸۵ به تصویب رسید که بر اساس آن قرار شد در مدت ۱۰ سال، سود سهام اعطایی به مشمولان به‌جای پرداخت به آنها بابت اقساط سهام‌شان کسر شود و پس از آن سهامداران بتوانند سهام عدالت خود را خرید و فروش کنند.

در این راستا از سال ۸۵ تاکنون ۴۹ میلیون و ۲۲۶ هزار نفر از افراد جامعه به‌عنوان مشمولان سهام عدالت شناسایی شده و به آنها سهام تعلق گرفته است.

به همین دلیل در ۱۷ اسفند سال گذشته نیز سامانه‌ای برای آگاهی و اطلاع مشمولان سهام عدالت از جزئیات صورت‌حساب‌شان راه‌اندازی شد که مشمولان با مراجعه به آن از میزان اقساط پرداخت‌شده سهام خود و همچنین میزان بدهی‌شان به دولت اطلاع پیدا کنند.

همچنین از اواخر فروردین‌ماه امسال این امکان در سامانه سهام عدالت به‌وجود آمده است تا مشمولان سهام عدالت با ثبت شماره شبای حساب بانکی خود در این سامانه، از سود سال مالی ۹۵ شرکت‌های حاضر در پرتفوی سهام عدالت در ماه‌های پیش‌رو بهره‌مند شوند.

بر این اساس از هفته گذشته نیز مرحله نخست سود سهام عدالت مشمولان به حساب آنها در حال واریز شدن است که مطابق آن مشمولانی که میزان سهام عدالت آنها یک‌میلیون تومان است (شامل مشمولان مددجوی کمیته امداد و سازمان بهزیستی و نیز افرادی که از محل آورده نقدی خود اقدام به تسویه مانده بدهی اقساط سهام خود نموده‌اند) بابت عملکرد سود سال مالی ۹۵ شرکت‌های سرمایه‌پذیر، ۱۵۰ هزار تومان سود دریافت خواهند کرد که البته این سود به‌مرور و طی دو یا سه مرحله به حساب آنها واریز خواهد شد که در مرحله اول، این افراد ۵۰ هزار تومان سود می‌گیرند. همچنین افرادی هم که سهام عدالت آنها کمتر از یک‌میلیون تومان ارزش دارد، به‌نسبت ارزش سهام خود سود سهام عدالت دریافت خواهند کرد. بر این اساس سود سهام عدالت افرادی که مالک ۵۳۲ هزار تومان سهام عدالت هستند، در مرحله اول ۲۶۶۰۰ تومان است. البته مجموع سود پرداختی به این افراد در سال جاری حدود ۷۹ هزار تومان است. بر این اساس در روزهای گذشته مبلغ واریزی به حساب برخی مشمولان بابت سود سهام عدالت از کف تعیین شده ۲۶۶۰۰تومان کمتر بوده که بخشی از آن به دلیل کسر سود پرداختی توسط سازمان خصوصی‌سازی به این دسته از مشمولان در چند سال گذشته است. ضمن این‌که سقف سهام عدالت اختصاص داده شده برای هر نفر یک میلیون تومان و برای هر خانوار حداکثر تا سقف ۵میلیون تومان است؛ بنابراین افرادی که در زمان اختصاص سهام عدالت در خانواده‌هایی بیش از ۵ نفر زندگی می‌کرده‌اند، سهام عدالت ۵ میلیون تومانی میان آنها تقسیم شده است. بر این اساس سهام عدالت آنها از ارزش کمتری برخوردار است و سود اختصاص یافته به این دسته از مشمولان نیز از حداقل مبلغ ۲۶۶۰۰ ریال، کمتر است. به همین منظور در خصوص این دسته از مشمولان باید گفت کسر مبلغ صورت گرفته از سود سهام عدالت آنها بابت این موارد است و سود سهام عدالتی که این روزها در حال واریز شدن به حساب دارندگان آن است، مشمول مالیات، کارمزد، بیمه و سایر عناوین نمی‌شود.

نگاه

باشگاه خبرنگاران جوان گزارش می‌دهد

خروج از رکود تأثیری بر بازار سهام ندارد

یکی از موضوعات مورد توجه در خصوص بازار سهام بهبود شرایط اقتصادی کشور و گذر آن از دوران رکود است که تأثیر خود را بر صنایع مختلف خواهد گذاشت.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، چند ماه گذشته عواملی چون افزایش نرخ دلار، رشد قیمت جهانی نفت، بهبود وضعیت جهانی کالاها و کاهش نرخ سود بانکی موجب ورود نقدینگی جدید به بازار سهام و در پی آن رشد شاخص بورس شد.

یکی از موضوعات مورد توجه در خصوص بازار سهام بهبود شرایط اقتصادی کشور و گذر آن از دوران رکود است که تأثیر خود را نیز بر صنایع مختلف خواهد گذاشت.

همایون دارابی، کارشناس بازار سهام در گفت‌وگو با خبرنگار بورس،بانک و بیمه با اشاره به بهبود شرایط بازار سرمایه با گذر اقتصاد از رکود، اظهار کرد: بخش عمده شاخص بورس، وابسته به بازارهای جهانی است و همچنین فروش آن وابسته به دلار است که این امر می‌تواند بر شاخص‌ها تأثیر گذارد.

وی با اشاره به اینکه شرکت فولاد، شرکت معدنی و پتروشیمی از نرخ جهانی رشد کرده است، تصریح کرد: اکثر این شرکت‌ها، چون با نرخ دلار به فروش می‌رسند، می‌توانند در روند بازار تاثیرگذار باشند.

دارابی در ادامه یادآور شد: گزارش‌ها حاکی از آن است که تغییر قیمت در کالاها می‌تواند بر روند شاخص‌ها تأثیر گذارد. به عنوان مثال سنگ آهن در گذشته ۵۵ دلار بود و اکنون به ۷۷ رسیده است.

این کارشناس بازار سهام با اشاره به اینکه هم‌اکنون بیشترین بهبود روی دلار و قیمت است، اذعان کرد: این دو صنایع در بازار سهام نقش بسزایی دارند و هر تغییری در آنها می‌تواند در بازار اثرگذار باشد.

دارابی با بیان اینکه روند بهبود بازار و خروج از رکود به شرایط و مصوبه‌هایی که به مجلس ارسال شده بستگی دارد، افزود: اگر این مصوبه‌ها به تصویب برسد به‌مراتب می‌تواند در بازار سهام تأثیرات مثبتی به همراه داشته باشد.

این کارشناس بازار سهام افزود: هر چند شاخص بورس می‌تواند به عنوان یکی از مولفه‌های نشان‌دهنده وضعیت کلی بازار سهام مورد توجه قرار گیرد، اما برای خرید و فروش سهام، سهامداران باید وضعیت جهانی صنایع، وضعیت صنعت در داخل کشور و شرایط تولید و گزارش‌های شرکت‌ها را مورد بررسی قرار دهند.

وضعیت بازار روند مثبتی را نسبت به ماه‌های آتی خواهد داشت

در ادامه علی عباسی، کارشناس بازار سهام گفت که رشد قیمت در بازار می‌تواند بر بازار تأثیرگذار باشد و هر تغییری می‌تواند تأثیرات خود را به همراه داشته باشد.

وی با بیان اینکه خروج از رکود در بازار هنوز به‌صورت ملموس در بورس مشاهده نشده است، اظهار کرد: این امر بستگی به شرایط شرکت‌ها دارد که روز به روز در حال تغییر هستند، این درحالی است که همیشه خروج از رکود تأثیری بر بازار ندارد.

عباسی در ادامه از پیش‌بینی بازار در ماه‌های آتی خبر داد و تصریح کرد: به طور قطع، وضعیت بازار روند بهتر و مطلوبی را نسبت به ماه‌های آینده خواهد داشت که البته این امر منوط به تغییر شرکت‌ها در بازار است.

به گفته این کارشناس بازار سهام، امیدواریم وضعیت بازار روند مثبتی را درپیش گیرد، چرا که این روند می‌تواند در خرید سهامداران و همچنین شرکت‌ها تأثیرگذارد.

اخبار

محمود حجتی خبر داد

بخشی از گندم کشور از سال آینده در بورس کالا خرید و فروش می شود

محمود حجتی در خصوص خرید گندم تولیدی کشور گفت سال آینده در راستای اصلاح نظام خرید تضمینی گام بزرگی برداشته خواهد شد و آن، عرضه بخشی از گندم تولیدی کشاورزان از طریق بورس کالا است. وزیر جهاد کشاورزی در برنامه گفت‌وگوی ویژه خبری شبکه دو سیما از اصلاح نظام خرید تضمینی با استفاده از مکانیسم بورس کالا خبر داد.

به گزارش بورس کالای ایران، محمود حجتی در خصوص خرید گندم تولیدی کشور گفت: سال آینده در راستای اصلاح نظام خرید تضمینی گام بزرگی برداشته خواهد شد و آن، عرضه بخشی از گندم تولیدی کشاورزان از طریق بورس کالا است.

حجتی با بیان اینکه تامین گندم مورد نیاز نانوایی‌های آزادپز و صنایع مرتبط با حوزه گندم و آرد باید از طریق بورس کالا خرید و فروش شود، اظهار کرد: آنچه در بورس کالا خرید و فروش نمی‌شود و مازاد است، توسط دولت خریداری خواهد شد؛ اقدامی که طی دو سه سال اخیر نیز درباره دو محصول ذرت و جو انجام شده و موفقیت‌آمیز بوده است. وی عملیاتی شدن سیاست قیمت تضمینی از طریق بورس کالا را عاملی مهم در کاهش حجم حضور دولت عنوان کرد و گفت: با این اقدام گرفتاری‌های کشاورزان نیز کاهش پیدا خواهد کرد و این نگرانی برای کشاورزان وجود ندارد که گندم تولیدی روی دست آنها باقی بماند چراکه دولت تحت هر شرایطی گندم تولیدی را از کشاورزان خواهد خرید. وی در ادامه واسطه‌گری را یکی از مشکلات عمده در چرخه تولید و توزیع محصولات کشاورزی دانست و افزود: کوتاه کردن دست واسطه‌ها نیازمند نهادسازی است.

حجتی گفت: زنجیره تولید تا توزیع باید تعریف شود و تعاونی‌های کارآمد و توانمند اقتصادی در بخش کشاورزی باید ایجاد و تقویت شوند تا دست واسطه‌ها کوتاه شود. وزیر جهاد کشاورزی افزود: وزارت جهاد کشاورزی وظیفه تولید و تأمین محصولات کشاورزی را به عهده دارد و توزیع این محصولات با هماهنگی دیگر دستگاه ها و اصناف صورت می‌گیرد.

اعضای هیات مدیره و مدیرعامل شرکت مخابرات ایران معرفی شدند

رئیس، نایب‌رئیس و اعضای هیات مدیره شرکت مخابرات ایران از سوی صاحبان سهام و مدیرعامل شرکت مخابرات ایران از سوی اعضای هیات مدیره انتخاب و معرفی شدند.

به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل شرکت مخابرات ایران، طی احکام جداگانه‌ای از سوی صاحبان سهام شرکت مخابرات ایران، آقایان مهدی صفری، حمیدرضا رفیعی، محمد شهسواری، ابراهیم یافتیان و ساسان جباری به عنوان اعضای هیات مدیره شرکت مخابرات ایران معرفی شدند.

هیات مدیره شرکت مخابرات ایران، همچنین آقایان مهندس مهدی صفری را به عنوان رئیس هیات مدیره، مهندس حمیدرضا رفیعی را به عنوان نایب‌رئیس هیات مدیره و مهندس سیدمجید صدری را به عنوان مدیرعامل شرکت مخابرات ایران انتخاب و معرفی کردند.

مهندس مهدی صفری پیش از این مسئولیت‌هایی چون، معاون توسعه و مهندسی شرکت مخابرات ایران، فعالیت در وزارت امور خارجه، مدیریت عامل شرکت توسعه اعتماد مبین ، سفیری ایران در روسیه، اتریش و چین را عهده‌دار بوده است.

وی همچنین معاون استانداری بوشهر، مدیرعامل و رئیس هیات مدیره صنایع الکترونیک شیراز، معاون وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، کاردار سفارت جمهوری اسلامی ایران در آلمان، نماینده ویژه در امور دریای خزر و مدیرکل مشترک‌المنافع، معاون آسیا - اقیانوسیه و مشترک المنافع و معاون اروپا و آمریکای وزارت امور خارجه بوده است.

مهندس سید مجیدصدری، مدیرعامل جدید شرکت مخابرات ایران، دارای مدرک کارشناسی مهندسی کامپیوتر با گرایش نرم افزار از دانشگاه شهید بهشتی و از خانواده معظم شهدای گران‌قدر دفاع مقدس که با نظر هیات مدیره جدید شرکت مخابرات ایران سکان مدیرعاملی این شرکت را به دست گرفته، تجربه و سابقه فعالیت گسترده‌ای در مدیریت بخش‌های خصوصی و دولتی داشته است.

وی به عنوان یکی از معدود مدیران حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات که سابقه کار در اکثر بخش‌ها و اپراتورهای مختلف از جمله مخابرات ایران را داشته، همواره با رویکردی تخصصی و اشرافی همه‌جانبه به تحولات این حوزه و حمایت از ورود ICT کشور به نسل‌های جدید فناوری نگریسته است. مهندس صدری در اپراتور رایتل به عنوان اولین اپراتور ارائه‌دهنده دیتا، نقش قابل توجهی در ۹ برابر شدن تعداد سیم کارت، رشد ۲۱ برابری مشترکین فعال، رشد ۴۴ برابری درآمد دیتا و تجاری‌سازی و گسترش فناوری اینترنت همراه در سطح کشور ایفا کرد.

اخبار

سهم ایران در بازار سنگ‌آهن چین از نصف هم کمتر شد!

با وجود اینکه تا سال‌های پیش ایران سهم مناسبی از صادرات سنگ‌آهن به چین را به خود اختصاص داده بود، اکنون این سهم کمتر از نصف شده است که البته می‌توان گفت سیاست‌های محدودکننده صادرات سنگ‌آهن ایران در این رابطه بی‌اثر نبوده است.

به گزارش ایسنا، بررسی بازارهای جهانی نشان می‌دهد که اکنون رقابت برای به دست آوردن سهم بیشتر در بازار سنگ‌آهن چین، به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده و مصرف‌کننده این محصول در جهان افزایش پیدا کرده و کشورهای قدرتمندی مانند استرالیا، برزیل، آفریقای جنوبی، هند، کانادا و اوکراین در حال رقابت برای توسعه سهم خود در این بازار هستند. با این وجود اکنون ایران هفتمین کشور تامین‌کننده سنگ‌آهن چین به شمار می‌رود. درحالی‌که براساس آمار رسمی تا سال ۲۰۱۳ صادرات سنگ‌آهن ایران به چین مقدار قابل توجهی بوده و عملا ایران حدود ۲.۳ تا ۲.۵درصد از کل واردات سنگ‌آهن این کشور را تامین می‌کرده است.

با وجود اینکه اکنون وضعیت قیمت‌گذاری در بازارهای جهانی به گونه‌ای شده که ایران مجبور به تبعیت از قیمت‌های جهانی است، اما تا سال ۲۰۱۳ قیمت‌های جهانی از صادرات سنگ‌آهن ایران حمایت‌های لازم را انجام می‌داد و ایران توان صادراتی خوبی به دست آورده بود.

طی سال‌های ۲۰۱۴ و ۲۰۱۵ میلادی در پی افت شدید قیمت‌های جهانی محصولات معدنی، به خصوص افت ۷۰درصدی قیمت سنگ‌آهن، بسیاری از معادن بخش‌خصوصی به تعطیلی کشیده شدند و این امر موجب کاهش صادرات نیز شد که در نهایت مجموع این عوامل سهم ایران در بازار صادرات سنگ‌آهن به چین را کاهش داد.

اکنون آمار نشان می‌دهد که سهم ایران از کل بازار سنگ‌آهن چین به حدود یک‌درصد رسیده که به‌طور مشخص ایران سهم خود را در بازار چین به‌طور قابل توجهی از دست داده است و کشورهایی که پیش از این در بازار بزرگ چین مدعی بودند بیشتر سنگ‌آهن آن کشور را تامین می‌کنند.

البته باید گفت که در این بین سیاست‌هایی که در راستای تکمیل زنجیره فولاد و اولویت مصرف داخلی سنگ‌آهن به کار گرفته شد و سیاست وضع عوارض صادراتی برای موادی مانند سنگ‌آهن که وزارت صنعت، معدن و تجارت آن را ماده خام می‌داند، در فرآیند کاهش صادرات این محصول و احتمالا کاهش سهم ایران از بازار سنگ‌آهن چین بی‌تاثیر نبوده است. این در حالی است که اکثر فعالان اقتصادی معتقدند که نباید بازارهای صادراتی را از دست داد و فرصت ارزآوری کشور را نادیده گرفت.

تعرفه صادرات محصولات لبنی به عراق همچنان بالاست

دبیر انجمن صنایع لبنی گفت که کارخانه‌های لبنی تا پایان مذاکرات با ستاد تنظیم بازار موظف به بازگشت قیمت محصولات به ارقام مصوب هستند.

رضا باکری، دبیر انجمن صنایع لبنی، با اشاره به اینکه نرخ تعرفه صادرات محصولات لبنی به عراق تغییری نخواهد کرد، اظهار کرد: چندی پیش دولت عراق به منظور حمایت از تولیدکنندگان خود تعرفه واردات محصولات لبنی از ایران را به ۴۰درصد افزایش داد.

به گفته وی، پس از مذاکرات اولیه برای کاهش تعرفه صادرات محصولات لبنی، مسئولان دولت عراق به صراحت اعلام کردند که به مدت چهار سال میزان تعرفه تغییری نخواهد داشت.

باکری ادامه داد: براساس قوانین مصوب برنامه ششم توسعه، انجمن صنایع لبنی به مسئولان دولتی پیشنهادی مبنی بر پرداخت مابه‌التفاوت تعرفه جدید و قدیم را به صادرکنندگان داده است تا شرکت‌های لبنی بتوانند به صادرات و رقابت با سایر رقبا در این بازار ادامه دهند.

دبیر انجمن صنایع لبنی با اشاره به اینکه سالانه ارزش صادرات محصولات لبنی به عراق حدود ۶۰۰میلیون دلار است، بیان کرد: با توجه به آنکه کارخانه‌های لبنی بیش از ۱۵ سال در این بازار حضور دارند، هم‌اکنون برای از دست ندادن این بازار، به زیان، مشغول صادرات هستند به‌طوری که پیش‌بینی می‌شود ارزش صادرات محصولات لبنی تا پایان سال به ۹۰۰ میلیون دلار برسد.

وی در بخش دیگر سخنان خود با اشاره به درخواست سازمان حمایت بر بازگشت قیمت محصولات لبنی به ارقام مصوب، تصریح کرد: هم‌اکنون با ستاد تنظیم بازار در حال مذاکره هستیم و کارخانه‌های لبنی تا پایان مذاکرات و اعلام نتایج موظف به بازگشت قیمت محصولات به ارقام مصوب هستند.

صنعت پوشاک زیر فشار واردات بی‌رویه

اتحادیه‌های صنایع پوشاک ایران اعلام کرد که عدم اقدام فوری و توجه به هشدارهای تولیدکنندگان این صنعت تبعات خوبی به دنبال نداشته و با تهدید واحدهای تولید پوشاک به جهت هجمه واردات بی‌رویه و قاچاق به تعطیلی اجباری واحدهای تولید منجر خواهد شد.

پنجمین جلسه دبیرخانه مشترک تشکل‌های صنعتی و صنفی پوشاک ایران با حضور نمایندگان انجمن‌ها و اتحادیه‌های صنایع پوشاک ایران، صنایع نساجی ایران، کشباف و جوراب تهران، پیراهن‌دوزان، صنایع همگن نساجی و پوشاک البرز، همگن صنایع نساجی و پوشاک مازندران، طراحان مد و لباس، تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران و کفاشان دست‌دوز تهران با حضور افسانه محرابی مدیرکل محترم صنایع نساجی، پوشاک و چرم وزارت صمت در روز دوشنبه مورخ ۱۸ دی‌ماه ۹۶ برگزار شد.

پس از بحث و بررسی مسائل موجود پیرامون اجرای دستورالعمل واردات پوشاک، دستورالعمل کدهای شناسه کالا و ضرورت مبارزه جدی با قاچاق پوشاک موارد زیر مورد تایید حاضرین قرار گرفت.

بند ۱ – درباره اجرای دستورالعمل ثبت نمایندگی برندهای خارجی در ایران

۱- کلیه اعضای حاضر در جلسه ضمن انتقاد مجدد از روند کند اجرای دستورالعمل واردات پوشاک، خواستار اجرای هرچه سریع‌تر دستورالعمل با اولویت قرار دادن ماده ۱۶ و ۱۷ آن هستند.

۲- نظر به مصوبات کارگروه دستورالعمل مربوطه درخصوص برخورد با واحدهای عرضه‌کننده پوشاک وارداتی غیر برند، اعضای دبیرخانه خواستار مشخص‌شدن مجری برخورد با این واحدهای عرضه‌کننده، مشخص‌بودن شرح وظایف مجری و نحوه پایش فعالیت ایشان هستند.

۳- نظر به اعتراض نمایندگان دبیرخانه در کارگروه دستورالعمل نسبت به فقدان توان اجرایی مرکز امور اصناف و بازرگانان و روند بسیار کند فعالیت‌های اجرایی، اعضای دبیرخانه خواستار پیگیری مطالبات مطرح‌شده از سوی ایشان و تعیین‌تکلیف جایگاه کارگروه دستورالعمل می‌باشند و معتقدند مبارزه با قاچاق می‌بایست اولین اولویت کارگروه باشد.

۴- نظر به لزوم پایش و بازرسی فعالیت‌های انجام‌شده در کارگروه و ثبت برخی برندهای خارجی، اعضای دبیرخانه خواستار اعلام رسمی میزان واردات پوشاک از سوی دارندگان گواهی فعالیت و مقایسه با میزان موجودی در انبارها و مراکز عرضه ایشان می‌باشند.

بند ۲ – درباره نامه اعضای دبیرخانه و تولیدکنندگان پوشاک به وزیر صنعت

نظر به ارسال نامه شماره ۹۶۵۰۹ مورخه ۹۶/۹/۲۸ اعضای دبیرخانه به وزیر محترم صنعت و ارسال به دفتر مقام معظم رهبری، روسای محترم قوا و دبیر محترم شورای‌عالی امنیت ملی، اعضای دبیرخانه خواستار پاسخگویی فوری وزیر محترم صنعت در این رابطه می‌باشند. همانطور که در متن نامه نیز آمده، عدم اقدام فوری و توجه کافی به هشدارهای تولیدکنندگان و دلسوزان این صنعت مسلما تبعات خوبی به دنبال نخواهد داشت و با تهدید واحدهای تولید پوشاک به جهت هجمه واردات بی‌رویه و قاچاق، علاوه بر تعطیلی اجباری واحدهای تولیدی و افزوده‌شدن گسترده تعداد بیکاران، اعتراضات شکل دیگری به خود خواهد گرفت.

بند۳ -درباره‌دستورالعمل کدهای‌شناسه کالاورهگیری‌درصنایع‌نساجی‌وپوشاک

نظر به ابلاغ دستورالعمل کدهای شناسه کالا و رهگیری برای گروه منسوجات و پوشاک در سال ۹۵ و عدم پیگیری لازم برای اجرای این دستورالعمل برای پوشاک وارداتی، موارد ذیل مورد تایید دبیرخانه مشترک قرار گرفت.

۱- با توجه به آغاز طرح شناسه‌گذاری برای برندهای پوشاک وارداتی، اعضای دبیرخانه خواستار ملزم شدن تمام مبادی ورودی کالا به کشور نسبت به اجرای دستورالعمل شناسه کالا بوده و خواستار عدم ترخیص پوشاک بدون شناسه از یکسو و عدم ترخیص پوشاک فاقد احراز مفاد دستورالعمل ثبت نمایندگی برندهای خارجی از سوی دیگر می‌باشند.

۲- با توجه به مشخص نبودن مجری در دستورالعمل ثبت شناسه کالا، اعضای دبیرخانه خواستار اعلام هرچه سریع‌تر مجری این دستورالعمل بوده و معتقدند تبعیت سایر دستگاه‌های متولی بالاخص گمرک از این دستورالعمل و با سخت‌گیری و تشدید برخورد با متخلفینی که واردات عمده پوشاک به کشور دارند، حجم قاچاق و واردات غیرقانونی به‌خصوص از مناطق آزاد کاهش قابل توجهی خواهد داشت.

۳- اعضای دبیرخانه معتقدند اجرای دستورالعمل ثبت شناسه کالا برای پوشاک وارداتی و همچنین تشدید برخورد با پوشاک وارداتی بدون شناسه، نباید منوط به لزوم ثبت شناسه از سوی تولیدکنندگان داخلی بوده و با توجه به گذشت بیش از یک‌سال از ابلاغ این دستورالعمل، فرصت دیگری برای کالاهای وارداتی تحت عنوان مشکوک‌الورود جایز نیست. مسلما با بهبود فضای کسب و کار و مبارزه موثر با قاچاق پوشاک، به ایجاد فضای سالم جهت تولید پوشاک کمک نموده و تولیدکنندگان از اجرای این دستورالعمل برای واحدهای تولیدی استقبال خواهند نمود.

۴- طبق توافق انجام‌شده با سرکارخانم محرابی، مدیرکل صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت مقرر شد کمیته مشترکی از نمایندگان دبیرخانه و دفتر نساجی نسبت به تدوین دستورالعمل‌های ذیل دستورالعمل کدهای شناسه کالا و رهگیری همکاری نمایند.

قرقیزستان دروازه ورود داروی ایرانی به کشورهای حوزه اوراسیا

رئیس سازمان غذا و دارو با اشاره به همکاری‌های ایران و قرقیزستان در حوزه دارو و تجهیزات پزشکی، گفت که قرقیزستان می‌تواند دروازه ورود دارو و تجهیزات پزشکی و فرآورده‌های آرایشی و بهداشتی ایرانی به کشورهای حوزه اوراسیا باشد.

به گزارش ایسنا، رئیس سازمان غذا و داروی قرقیزستان که برای بازدید از صنایع دارویی و غذایی و گسترش همکاری‌ها با جمهوری اسلامی ایران به کشورمان سفر کرده است، با دکتر غلامرضا اصغری، معاون وزیر بهداشت و رئیس سازمان غذا و دارو دیدار کرد.

در این دیدار که دکتر مفید، مدیرکل فرآورده‌های غذایی سازمان غذا و دارو نیز حضور داشت، طرفین بر گسترش همکاری‌ها در حوزه غذا و دارو و فرآورده‌های آرایشی و بهداشتی و تبادلات فنی و علمی تاکید کردند.

دکتر اصغری، رئیس سازمان غذا و دارو در این دیدار گفت: قرقیزستان می‌تواند دروازه ورود دارو و تجهیزات پزشکی و فرآورده‌های آرایشی و بهداشتی ایرانی به کشورهای حوزه اوراسیا باشد و با توجه به توافقات قبلی بین وزرای بهداشت دو کشور، شرایط برای توسعه روابط فی‌مابین چه در بخش دولتی و چه خصوصی فراهم است.

رئیس سازمان غذا و دارو در این دیدار با اشاره به پیشرفت‌های چشمگیر علمی و فناوری ایران در حوزه ساخت انواع دارو از جمله داروها و فرآورده‌های بیولوژیک و ایمنی و کیفیت مواد غذایی و نیز پیشینه روابط و پتانسیل‌های دو طرف، اظهار امیدواری کرد روابط و تعاملات رو به رشد دو کشور در حوزه غذا و دارو، با جدیت بیشتری ادامه یابد.

سرپرست سازمان غذا و داروی قرقیزستان نیز در این دیدار با برشمردن امکانات و شرایط بازار سلامت و مواد غذایی قرقیزستان و موقعیت این کشور، با اظهار خرسندی از ثبت چند داروی ایرانی در این کشور، اظهار امیدواری کرد که قرقیزستان بیش از گذشته هدف سرمایه‌گذاری و توجه شرکت‌های تولیدکننده ایرانی قرار گیرد.

رئیس سازمان غذا و داروی قرقیزستان که در رأس هیاتی به کشور سفر کرده است، دیروز از برخی کارخانجات و صنایع دارویی ایران بازدید و با مدیران و متخصصان صنایع دارویی دیدار کرد.

بنابر اعلام وب‌دا، در سال‌های اخیر، اصلاحات ساختاری، ایجاد محیط مساعد برای توسعه بخش‌خصوصی از جمله تشویق سرمایه‌گذاری بخش‌خصوصی خارجی و از بین بردن سیاست انحصاری بازارها از جمله سیاست‌های اقتصادی دولت قرقیزستان را تشکیل می‌دهد که می‌تواند برای بخش‌خصوصی ایرانی بستری مناسب برای حضور فعال در این منطقه را فراهم کند.

قرقیزستان عضو بانک اروپایی توسعه و بازسازی، صندوق توسعه کشاورزی بین‌المللی، کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل متحد و بانک جهانی ترمیم و توسعه است و درخواست عضویت در سازمان تجارت جهانی (WTO) را نیز مطرح کرده است.

سرمایه صندوق سرمایه‌گذاری معدنی باید ۱۵ برابر شود

مدیرعامل صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی گفت به رغم افزایش ۱۰۰ میلیارد تومانی سرمایه این صندوق، باید این رقم به ۱۵۰۰ میلیارد تومان برسد. فرید دهقان در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه توسعه معادن کوچک و متوسط یکی از وظایف اصلی صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی است، اظهار کرد: این صندوق جزو معدود ارگان‌های حاکمیتی است که به صورت مستقیم ملزم به حمایت از بخش‌خصوصی شده است و از این بابت می‌توان گفت که نقش بسیار مهمی در موضوع توسعه معدن، به خصوص معادن کوچک و متوسط دارد. مدیرعامل تازه منصوب‌شده صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی ادامه داد: با توجه به ابعاد بخش معدن، ارقامی که برای موضوع حمایت از معادن مطرح می‌شود، باید متناسب باشد و حالا باید دید که حتی با افزایش ۱۰۰ میلیارد تومانی سرمایه این صندوق آیا می‌توان اهداف مشخص‌شده در این زمینه را محقق کرد یا نه. وی در این باره افزود: جواب سوال طرح‌شده مشخص است و باید گفت در این حوزه کمبود وجود دارد که باید با یافتن راهکارهای شدنی بررسی شود که به چه صورت می‌توان تامین مالی را از طرق مختلف انجام داد، چراکه اعتقاد داریم باید بحث تامین مالی به گونه‌ای باشد که کمترین وابستگی به منابع عمومی دولت به وجود آید. دهقان با اشاره به برنامه‌های خود در صندوق بیمه فعالیت‌های معدنی بیان کرد: موضوع کاهش بوروکراسی اداری برای صدور ضمانت‌نامه‌ها به معادن از جمله برنامه‌هایی است که برای این صندوق در نظر گرفته شده و باید گفت با وجود اقداماتی که در خصوص استقرار میزهای صندوق بیمه در دفاتر استانی سازمان نظام مهندسی معادن صورت گرفته اعتقاد داریم که باید با ایجاد یک بیس مشترک کلیه مراجعه به مراکز و صندوق را جهت دریافت ضمانت‌نامه‌های تسهیلات کاهش دهیم. وی با اشاره به دیگر برنامه‌های خود در صندوق بیمه فعالیت‌های معدنی گفت: موضوع مهمی که در نظر داریم حتما مورد توجه قرار بگیرد، شفاف‌سازی در امور صندوق است تا مشتریان ما به‌طور شفاف در جریان امور و اقدامات صورت‌گرفته باشند.

اخبار

توسعه صادرات با دیوار تعرفه امکان‌پذیر نیست

محمدحسین روشنک، عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران در نشست هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران گفت که ما در کشور در همه امور نیاز به شفافیت داریم و در این بخش فقیر هستیم، در اقتصاد، مدیریت و سیاست باید شفافیت ایجاد شود.

به گزارش ایسکانیوز، وی افزود: از بدی‌ها سخن بسیار گفته شده و باورمان شده است که خوبی در کشور وجود ندارد درحالی‌که این طور نیست.

عضو کمیسیون توسعه صادرات اتاق بازرگانی ایران تصریح کرد: چه اشکالی دارد که لیست دارندگان کارت بازرگانی توسط اتاق منتشر شود چرا که اتاق خانه اقتصاد و سرمایه کشور است و وقتی گفته می‌شود یک‌هزار و ۷۰۰ کارت بازرگانی باطل شده سوال این است که چه کسی با چه مجوزی صادر کرده که حال می‌گویند باطل شده است.

او تاکید کرد: چه کسی گفته گمرک نمی‌داند خودرو، چوب و دارو به نام چه کسی وارد می‌شود پس چرا جلوی آن را نمی‌گیرد؟

عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی تصریح کرد: اتاق باید در رابطه با این بخش تصمیم جدی بگیرد و شفافیت را بیشتر کند. در کشوری که بلندترین دیوار تعرفه را به بهانه حمایت از تولید دارد و سالانه بیش از ۲۰ میلیارد دلار قاچاق وارد کشور می‌شود دیگر صادرات معنی ندارد.

عضو هیأت نمایندگان گفت: تعرفه باید اخذ و تولید صادرات‌محور شود نه اینکه در خزانه کشور ریخته شود.

قیمت زغال‌سنگ ۱۳درصد افزایش یافت

دبیر انجمن زغال‌سنگ ایران با بیان اینکه در حال حاضر هر تن زغال‌سنگ با قیمت ۴۵۰ هزار تومان به فروش می‌رسد، گفت: در جلسه اخیر وزیر صنعت با فعالان زغال‌سنگ قیمت هر تن زغال‌سنگ در سال ۹۶ با تاخیر ۹ ماهه ۱۳درصد افزایش یافت.

سعید صمدی در گفت‌وگو با تسنیم، در خصوص جلسه اخیر فعالان زغال‌سنگ با وزیر صنعت که به منظور بررسی مشکلات صنعت زغال‌سنگ برگزار شده بود، اظهار داشت: در این جلسه مباحث مختلفی در مورد صنعت زغال‌سنگ عنوان و در نهایت قرار شد با تاخیر ۹ ماهه قیمت زغال‌سنگ برای سال ۹۶ تعیین شود.

وی با بیان اینکه در حال حاضر هر تن زغال‌سنگ با قیمت ۴۵۰ هزار تومان به فروش می‌رسد، افزود: در این جلسه فعالان زغال‌سنگ معتقد به افزایش قیمت‌ها بودند، اما مسئولان ذوب‌آهن بر کیفیت زغال‌سنگ‌های داخلی اعتراض داشته و فاصله کیفیت آن را با زغال‌های بین‌المللی بیش از ۴۰درصد می‌دانستند. از طرف دیگر تولیدکنندگان زغال‌سنگ با رد این موضوع اختلاف کیفیت را فقط ۱۵درصد عنوان کردند.

دبیر انجمن زغال‌سنگ ایران اضافه کرد: در پایان این جلسه قرار شد قیمت هر تن زغال‌سنگ در سال ۹۶ با رشد ۱۳درصدی ۵۱۰ هزار تن شود.

صمدی با بیان اینکه براساس توافقات قیمت جدید زغال‌سنگ از اول مهرماه امسال اجرایی می‌شود، افزود: ذوب‌آهن باید پرداخت مطالبات زغال‌سنگی‌ها را در مهرماه امسال براساس قیمت‌های جدید پرداخت کند.

صنعتگران به فکر ضمانت سرمایه‌های‌شان افتادند

با صدور و تمدید ۱۸۰۰ میلیارد ریال ضمانت برای صنایع کوچک در ۹ ماهه سال ۱۳۹۶ شاهد رشد ۸۲درصدی در این بخش نسبت به مدت مشابه سال قبل هستیم.

به گزارش ایسنا، از ابتدای سال جاری تا پایان آذرماه سال ۱۳۹۶، ۱۸۸۰ میلیارد ریال ضمانت برای صنایع کوچک صادر و تمدید شده است که در قیاس با مدت مشابه سال قبل که معادل ۱۰۰۰میلیارد ریال بود، رشد ۸۲درصدی در این بخش را نشان می‌دهد.

گفتنی است در ۹ ماهه سال ۱۳۹۶ بیش از ۴۳درصد ضمانت‌های صادرشده برای طرح‌های ایجادی صنایع کوچک به مبلغ ۵۳۰ میلیارد ریال و ۳۸درصد ضمانت‌نامه‌های صادره به منظور سرمایه در گردش واحدهای تولیدی کوچک به ارزش ۴۷۰میلیارد ریال بوده است. همچنین صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک در این مدت به لحاظ تعداد ۱۴۷ فقره ضمانت‌نامه صادر و ۱۱۵مورد ضمانت‌نامه را نیز تمدید کرده است.

براساس اطلاعاتی که در اختیار ایسنا قرار گرفته است، استان‌های خراسان رضوی، گیلان، خوزستان، ایلام و کرمانشاه پیشتاز دریافت ضمانت‌نامه برای صنایع کوچک بودند و استان‌های زنجان، چهارمحال و بختیاری کمترین ضمانت‌نامه را در این مدت دریافت کردند و در همین رابطه بانک‌های سینا، ملی، کشاورزی، صنعت و معدن و انصار، بیشترین ضمانت‌نامه را برای صنایع کوچک دریافت کرده‌اند.

همچنین صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک تا مبلغ ۳۰ میلیارد ریال که ۷۰درصد اصل و سود تسهیلات (مناطق محروم تا ۸۵درصد) برای صنایع کوچک است را نزد نظام بانکی، موسسات مالی و سایر ذی‌نفعان ضمانت می‌کند.

اخبار

۱۲ مدل خودرو در پسابرجام به ایران آمد

یکی از بخش‌هایی که از برداشته شدن تحریم‌ها توانست خود را احیا کند، صنعت خودروسازی است.

به گزارش پرشین خودرو به نقل از روزنامه ایران، خودروسازان وطنی به‌واسطه تحریم‌ها مجبور بودند ضمن کاهش تولید به خودروهای فعلی‌شان بسنده کنند و برای تنوع تولیدات دست روی دست بگذارند، اما با کمرنگ شدن تحریم‌ها شرایط تغییر کرد و شرکت‌های خودروسازی برای حضور در ایران ابراز تمایل کردند.

شاگرد اول این همکاری‌های پژو فرانسه بود که با سرعت گفت‌وگوهای خود را تبدیل به قرارداد کرد. این مجموعه در مورد سه مدل خودرو ۲۰۰۸، ۳۰۱ و ۲۰۸ با ایران خودرو تفاهم کرد. خودرو ۲۰۰۸ با تمام کم و کاستی‌ها روی خط تولید قرار گرفت و گفته می‌شود در مجموع ۵۰ دستگاه این خودرو توسط آبی‌پوشان جاده مخصوص تولید شده است.

خودروی ۳۰۱ هم اواخر امسال به خط تولید می‌رسد و سال آینده هم می‌توان منتظر سوگلی فرانسوی‌ها یعنی ۲۰۸ بود. در این میان رنو هم با سازمان گسترش و نوسازی مذاکراتی انجام داده است ولی هنوز مدل خودروها و جزییات آن نهایی نشده است. آن‌طور که شنیده شده، رنو به سمت تولید خودروهای ارزان‌قیمت خواهد رفت. در گفت‌وگوهای نهایی که بین سازمان گسترش و شرکت رنو صورت گرفته، در فاز اول رنو سیمبل و داستر تولید خواهد شد. سایپایی‌ها هم با سیتروئن به تفاهم رسیدند و قرار است از سال آینده خودرو C3 را تولید کنند.

فولکس‌واگن هم بیکار نماند و با یکی از شرکت‌های خصوصی ایران وارد مذاکره شد. این شرکت نیز قرار است پاسات و تیگوان را تولید کند. هیوندای هم با شریک جدید خود در ایران در زمینه تولید دو خودروی پرفروش در بازار ایران به تفاهم رسید. طبق مذاکرات صورت گرفته قرار است النترا و توسان در ایران تولید شود. همین مجموعه بعد از برجام آی ۲۰ و اکسنت را هم تولید کرد. با این تفاسیر تعداد خودروهای پسابرجامی به ۱۲ خودرو رسید و این تعداد در سال آینده هم افزایش خواهد یافت. در این میان شرکت‌های دیگری هم هستند که می‌خواهند در تولید مشترک همکاری‌های خودرا شروع کنند.

البته در لیست عنوان شده ما چین هم وجود دارد ولی شرکت‌های چینی به جهت اینکه نمی‌خواهند انتقال تکنولوژی صورت گیرد اسم آنها در همکاری مشترک نیست. در مورد دو خودرو پرفروش هیوندای در ایران اعلام شد که اقدامات لازم برای ساخت داخل کردن النترا در حال انجام بوده و نیمه اول سال ۱۳۹۷ این خودرو به تولید انبوه می‌رسد. بر این اساس النترا ساخت داخل با قیمت کمتر از ۱۵۰ میلیون تومان عرضه خواهد شد. این قیمت حدود ۲۵درصد پایین‌تر از نمونه وارداتی این خودرو است، زیرا ساخت داخل کردن باعث کاهش هزینه‌های تمام شده خودرو می‌شود.

خودروی توسان هم در ابتدای سال ۱۳۹۸ به تولید می‌رسد. در حال حاضر دو خودروی آی ۲۰ و اکسنت از محصولات هیوندای ساخت داخل شده‌اند و درصد داخلی‌سازی آنها حدود ۳۰ درصد است ضمن آنکه مذاکراتی صورت گرفته است تا درصد داخلی‌سازی این محصولات را به حدود ۵۰ درصد افزایش دهیم.

براساس تعرفه‌های جدید واردات خودرو که از ۴۰ و ۵۵ به ۷۵ و ۹۵ درصد افزایش یافته است، قیمت خودروهای وارداتی افزایش چشمگیری پیدا می‌کند لذا یکی از راه‌ها برای کنترل قیمت و پاسخ به درخواست مردم، تولید خودرو است. این همان هدفی است که دولت در تنظیم آیین‌نامه واردات خودرو دنبال می‌کرد. یکی از اهداف دولت در افزایش تعرفه، ترغیب شرکت‌های خودروسازی جهان به همکاری و تولید مشترک بود که در نخستین گام شرکت هیوندای این امر را پذیرفته است.

چرا دومین صنعت بزرگ کشور ارزآوری ندارد؟

به گفته برخی مسئولان اقتصادی کشور دلیل توقف ثبت سفارش واردات بسیاری از کالاها از جمله خودرو، لزوم مدیریت منابع ارزی بوده است، حال این الزام در شرایطی مطرح می‌شود که صنعت خودرو با افزایش مونتاژکاری نه‌تنها نقش مهمی در ارزآوری به کشور ندارد، بلکه بیش از پیش به درآمدهای نفتی وابسته شده است.

به گزارش پدال‌نیوز، هر چند سه سال پیش در دولت یازدهم سیاست‌های منسجمی برای توسعه صنعت خودرو در راستای کاهش وابستگی به درآمدهای نفتی تدوین شد تا این صنعت نقش مهمی در ارزآوری به کشور ایفا کند، اما این برنامه‌ریزی نه در دولت یازدهم رنگ و بوی واقعیت به خود گرفت و نه در دولت دوازدهم وقعی به آن گذاشته شد، به این ترتیب خودروسازی در شرایط کنونی به یکی از بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان ارز ناشی از درآمدهای نفتی تبدیل شده است.

آنچه مشخص است صنعت خودروی کشور دومین صنعت مهم پس از نفت به‌شمار می‌رود؛ این صنعت به‌دلیل گردش مالی نزدیک به ۱۵میلیارد دلاری نقش بسیار مهمی در شاخص‌های اقتصادی کشور ایفا می‌کند؛ با توجه به نقش اثرگذار صنعت خودرو بر اقتصاد کشور در کنار انواع حمایت‌ها و توجهات ویژه‌ای که در سال‌های گذشته به این صنعت صورت گرفته است، این انتظار وجود دارد که خودروسازی به‌عنوان صنعتی مستقل علاوه‌بر تأمین تقاضای داخلی و تولید خودروی باکیفیت با کسب توان رقابتی، نیاز ارزی خود را از طریق صادرات محصولات باکیفیت در سطح جهانی تأمین کند و حتی قابلیت ارزآوری نیز داشته باشد. از آنجا که در شرایط کنونی یکی از نگرانی‌های دولت مدیریت منابع ارزی کشور است؛ بنابراین صنعت خودرو می‌تواند نقش پررنگ‌تری در درآمدهای ارزی کشور ایفا کند.

ولی واقعیت این است که این صنعت، امروزه در سطحی پایین‌تر از آنچه انتظار می‌رود قرار گرفته است؛ چراکه بررسی آمارهای مرتبط نشان می‌دهد که همسو با کاهش میزان ارزشی صادرات خودروی کشور به بازارهای هدف، شاهد افزایش در واردات قطعات منفصله به کشور بوده‌ایم. روند کاهشی صادرات و افزایشی واردات قطعات منفصله در دوره پساتحریم نیز نمود بیشتری نسبت به گذشته داشته است؛ به‌طوری که بررسی آمارهای تجارت خارجی کشور نشان می‌دهد در ۹ ماهه نخست سال جاری ۱۸۹۱ دستگاه خودرو از گمرکات مختلف به مقاصد خارجی صادر شده است که این موضوع نشان از افت جدی صادرات خودرو به بازارهای منطقه‌ای دارد؛ از سوی دیگر اما واردات قطعات منفصله به منظور تولید خودروی سواری تنها در بخش قطعات منفصله به منظور تولید خودروی سواری با داخلی‌سازی ۱۴ تا ۳۰ درصد، رشد ۹/ ۱۰۴ درصدی را به لحاظ ارزشی در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته داشته است.

هرچند در چرایی این موضوع بسیاری از کارشناسان به پایین بودن ارزش دلار در کاهش جذابیت صادرات و افزایش واردات تأکید دارند، اما کارشناسان به کم‌کاری صنعت خودرو در بحث ارزآوری نیز اشاره می‌کنند، چراکه صنعت خودرو طی سال‌های گذشته تلاشی در راستای افزایش صادرات محصولات و قطعات به بازارهای هدف خود نداشته است. این موضوع در شرایطی است که تجربه کشورهایی همچون ترکیه حکایت از نقش مهم زنجیره خودروسازی در ارزآوری به این کشور دارد. زنجیره خودروسازی ترکیه از طریق جذب سرمایه خارجی و قوانین حمایت‌کننده نه‌تنها با مونتاژکاری و صادرات توانست نقش مهمی در ارزآوری به این کشور ایفا کند، بلکه این موضوع اثر جدی در رشد اقتصادی ترکیه نیز ایفا کرده است. به گفته بسیاری از کارشناسان، خودروسازی ترکیه حتی از مونتاژکاری بهره برده و آن را تبدیل به فرصتی برای ارزآوری به کشور خود کرده است، حال آنکه در ایران صنعت خودرو به‌عنوان یکی از پیشران‌های اقتصادی کشور نه‌تنها ارزآوری ندارد بلکه با استفاده از درآمدهای نفتی ناتوان‌تر از گذشته به فعالیت خود ادامه می‌دهد. به این ترتیب این پرسش وجود دارد که صنعت خودروی کشورمان با در نظر گرفتن تجربه کشورهای دیگر چگونه می‌تواند در تأمین نیاز ارزی خود نقش ایفا کند و از سوی دیگر به اقتصاد کشور نیز کمک جدی کند؟

درصد ساخت داخل خودروهای چینی در ایران اعلام شد

در شرایطی که حدود یک دهه از حضور جدی چینی‌ها در خودروسازی ایران می‌گذرد، آمارهای وزارت صنعت، معدن و تجارت نشان می‌دهد در این مدت، داخلی‌سازی چندانی در محصولات آنها صورت نگرفته است.

به گزارش پدال‌نیوز، اواسط دهه ۸۰ بود که خودروسازان چینی به‌طور جدی در صنعت خودرو ایران حضور یافتند و اگرچه در ابتدا چند شرکت محدود روانه کشور شدند، با این حال رفته رفته بر تعداد آنها اضافه شد. هرچند مقصد اولیه چینی‌ها، بخش‌خصوصی صنعت خودرو کشور بود، با این حال در ادامه توانستند با وجود انتقادهایی که در حوزه کیفیت و داخلی‌سازی به آنها وارد می‌شد، به خودروسازان بزرگ نیز نفوذ کرده و بخشی از سبد محصولات ایران‌خودرو و سایپا و پارس خودرو را هم نصیب خود کنند.

در حال حاضر نیز طبق آخرین آمار اعلامی، حدود ۱۱درصد از تیراژ سالانه صنعت خودروی کشور در اختیار شرکت‌های چینی قرار دارد و پیش‌بینی می‌شود این سهم در آینده‌ای نه‌چندان دور، بیشتر نیز بشود. این در شرایطی است که آمارهای وزارت صنعت، معدن و تجارت نشان می‌دهد خودروسازان چینی چندان به داخلی‌سازی در ایران پایبند و متعهد نبوده و بیشتر قطعات مورد نیازشان را از طریق واردات تأمین کرده و می‌کنند. اگر نگاهی به آمارهای واردات قطعه طی این چند سال بیندازیم، متوجه می‌شویم ورود قطعه به کشور روندی به‌شدت صعودی داشته و طبعا بخش قابل‌توجهی از آنها متعلق به خودروسازان یا به‌عبارت بهتر مونتاژکاران چینی بوده و است. از همین رو نهایت داخلی‌سازی صورت گرفته در خودروهای چینی کشور طی این سال‌ها، ۴۰ درصد بوده و بیشتر محصولات چشم‌بادامی حاضر در خودروسازی ایران، تنها ۲۰ درصد ساخت داخل تا به امروز داشته‌اند.

آمار رسمی از داخلی‌سازی چینی‌ها

اما نگاهی به آمار رسمی منتشر شده از داخلی‌سازی خودروهای چینی در کشور بیندازیم تا مشخص شود چشم‌بادامی‌ها طی حدود یک دهه فعالیت جدی در ایران، چه کارنامه‌ای را در حوزه بومی‌سازی از خود به جا گذاشته‌اند.

بنابر آماری که به‌نظر می‌رسد برای اولین بار منتشر شده، به جز یک مورد، سایر خودروهای چینی حاضر در کشور با داخلی‌سازی اندکی مونتاژ می‌شوند.

بر این اساس، به جز دانگ‌فنگ که ۴۰درصد داخلی‌سازی به نام آن ثبت شده، سایر خودروهای مونتاژی چینی در کشور تنها از ۲۰درصد ساخت داخل برخوردارند. دانگ فنگ مدل اچ سی کراس که در ایران‌خودرو مونتاژ می‌شود، محصولی متعلق به شرکت دانگ فنگ چین است و آبی‌های جاده مخصوص از حدود دو سال و نیم پیش مونتاژ آن را آغاز کرده‌اند. هرچند دقیقا اعلام نشده این ۴۰ درصد داخلی‌سازی، چه قطعاتی را در برمی‌گیرد، با این حال پر واضح است که حدود ۱۴درصد آن شامل رنگ و مونتاژ می‌شود. احتمالا بخشی از ۲۶درصد باقیمانده را نیز قطعاتی مانند تایر، باتری و شاید صندلی تشکیل می‌دهند که جزو ساده‌ترین قطعات صنعت خودرو به حساب می‌آیند. اما ایران خودرویی‌ها به جز دانگ‌فنگ، یک محصول چینی دیگر به نام هایما را نیز در سایت خراسان خود مونتاژ می‌کنند؛ شاسی‌بلندی که تنها ۲۰درصد ساخت داخل دارد. از ۱۴درصد رنگ و مونتاژ که بگذریم، مشخص می‌شود هایما فقط ۶ درصد قطعه داخلی دارد و ۸۰ درصد باقیمانده از مسیر واردات تأمین می‌شود. هایما البته جزو چینی‌های تازه‌وارد خودروسازی کشور به شمار می‌رود و باید منتظر ماند و دید در آینده به حجم داخلی‌سازی آن افزوده خواهد شد یا نه.

اما علاوه بر ایران خودرو، دو خودروساز بزرگ دیگر کشور (سایپا و پارس خودرو) نیز محصولات چینی را در سبد تولیدات خود جای داده‌اند و این در شرایطی است که داخلی‌سازی آنها از مرز ۲۰ درصد تجاوز نکرده است. در این بین، برلیانس که در مدل‌های مختلف مونتاژ می‌شود و از تیراژ بالایی در مقایسه با دیگر چینی‌های حاضر در خودروسازی کشور برخوردار است، ۲۰ درصد ساخت داخل دارد. طبعا از این ۲۰درصد، ۱۴درصد رنگ و مونتاژ را شامل می‌شود. دیگر محصول چینی گروه خودروسازی سایپا اما S 300 یا همان آریو است که این محصول نیز نتوانسته بیش از ۲۰درصد داخلی‌سازی داشته باشد. همچنین چانگان هم در همین حدود از قطعات داخلی استفاده می‌کند، درست مانند وانت ریچ که آن نیز تنها ۲۰درصد ساخت داخل را در کارنامه خود به ثبت رسانده است.

اخبار

۱۳ شرکت مجوز واردات و پیش‌فروش خودرو گرفتند

سازمان حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان اسامی ۱۳ بنگاه مجاز واردات و پیش‌فروش خودرو را اعلام کرد.

به گزارش تسنیم، بر این اساس تنها شرکت‌های ایران خودرو، سایپا (پارس خودرو)، جهان نوین آریا، ایرتویا، آرین موتور پویا، کرمان موتور، آسان موتور، رامک خودرو، آرین موتور تابان، نگین خودرو، خودروسازان راین، مدیران خودرو و صنعت خودروی آذربایجان شرکت‌های مجاز اعلام شده از سوی سازمان حمایت و نیز اداره کل صنایع خودرو و نیرو محرکه وزارت صنعت، معدن و تجارت در زمینه پیش فروش و واردات خودرو هستند.

سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان همچنین اعلام کرد ضوابط و مقررات جاری در فرآیند واردات خودرو از جمله ضرورت رعایت الزامات ناشی از ماده ۵ آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو و بر اساس تصویب‌نامه هیأت وزیران به صراحت موضوع اخذ مجوز پیش فروش خودرو توسط عرضه‌کنندگان را اعلام کرده است.

وی ادامه داد: به‌رغم این اعلام برخی بنگاه‌های اقتصادی بدون طی مراحل قانونی ضمن بازاریابی به طرق مختلف اقدام به تبلیغ و پیش‌فروش خودرو می‌کنند.

این سازمان با یادآوری این موضوع که تداوم این نحوه عملکرد بروز مشکلات آتی را برای طیف وسیعی از مصرف‌کنندگان به دنبال دارد، خواستار انجام اقدامات قانونی و پیشگیرانه از سوی مقام قضایی دادستانی کل کشور شد.

۶ هزار خودرو با رانت یا مجوزهای خاص وارد کشور شد

رئیس انجمن وارد کنندگان خودرو از افزایش ۳۸.۵درصدی قیمت خودروهای وارداتی در بازار خبر داد و گفت بیش از ۶ هزار دستگاه خودرو با رانت، مجوز خودروسازان یا مجوزهای خاص به کشور وارد شده است.

به گزارش پدال‌نیوز، فرهاد احتشام‌زاد دیروز در نشست هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران اظهار کرد: در سال ۹۵ در مرداد و اسفند تقاضا برای خودرو بالا بوده اما در سال ۹۶ در خرداد ماه این تقاضا بیشتر شده است.

وی افزود: در دی ماه ۹۵ غیر نمایندگی‌ها اجازه واردات خودرو نداشتند و این موجب نابسامانی در امر واردات و افزایش واردات شد و پس از آن ثبت سفارش برای نمایندگی‌ها هم در تیرماه ممنوع شد و ۱۳۷۰۰ دستگاه خودرو در انبارها مانده شد و مشکلات بسیاری برای واردکنندگان به وجود آمد.

عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران تصریح کرد: پس از آن بسیاری از شرکت‌های واردکننده خودرو تعطیل شد و ما پیگیری‌های بسیاری به عنوان بخش‌خصوصی کردیم. در نهایت در ۹ دی ماه سال جاری رسیدیم به جایگاه سال گذشته با این شرایط که ضوابط واردات خودروتغییر کرد و قفلی بر واردات زده شد.

رئیس انجمن واردکنندگان خودرو با اشاره به واردات ۸ ماهه خودرو گفت: ۵۵ هزار دستگاه خودرو در مدت یاد شده به کشور وارد شد که بیش از ۶ هزار دستگاه مربوط به خودرو سازان و مجوزهای خاص بوده است.

احتشام‌زاد ادامه داد: در این بین سهم بخش‌خصوصی از بازار خودروهای وارداتی تنها ۵ درصد از بازار است.

رئیس انجمن واردکنندگان خودرو ادامه داد: این تصمیمات یک شبه موجب شد که در خودروهای بنزینی ۵. ۳۸ و در هیبریدی ۴۲ درصد افزایش قیمت ایجاد شود وهمچنین هزار میلیاردتومان هزینه به مردم وارد شد.

او با اشاره به رانت ایجاد شده از بسته شدن سایت ثبت سفارش گفت: در این مدت ۴۷۰۰ دستگاه خودرو بدون رعایت ضوابط از گمرک ترخیص شد.

رئیس انجمن واردکنندگان خودرو تصریح کرد: واردات خودروهای هیبریدی قبلا معافیت واردات داشتند و در حال حاضر گرانتر شده‌اند و جذابیت خود را در بازار از دست داده است. همچنین سرمایه‌گذاران خارجی که ما در بخش خودرو در حال رایزنی با آنها بودیم اعلام نارضایتی کردند و گفتند در کشور شما شبانه قوانین تغییر می‌کند و از ادامه همکاری منصرف شدند.

حذف ارز مبادله‌ای چالش جدی تولیدکنندگان قطعات خودرو

نماینده مردم ورزقان و خاروانا در مجلس گفت در صورت حذف ارز مبادله‌ای، عدم افزایش قیمت خرید قطعات توسط تولیدکنندگان خودرو و افزایش قیمت تمام شده محصولات، تولیدکنندگان با آسیب جدی مواجه می‌شوند.

به گزارش فارس، رضا علیزاده در خصوص احتمال حذف ارز مبادله‌ای صنعت قطعه‌سازی کشور طی روزهای آینده، اظهار داشت: باید دید حذف ارز مبادله‌ای تا چه میزانی بر قیمت این محصولات تأثیرگذار است و چه میزان از مواد اولیه این قطعات با استفاده از ارز تهیه می‌شود.نایب‌رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه با توجه به مشخص شدن اثرگذاری حذف ارز مبادله‌ای روی محصولات تولیدی شاهد افزایش قیمت تمام شده آنها می‌شویم، گفت: افزایش قیمت تمام شده قطعات خودرو با توجه به حاشیه سود کمی که برخی از آنها دارند تولیدکنندگان را دچار مشکل می‌کند.

با حمایت ستاد توسعه فناوری حوزه انرژی معاونت علمی انجام می‌شود

تعامل و همکاری ایده‌پردازان فن‌بازار و استارت‌آپ‌های سبز

۱۷ و ۱۸ بهمن‌ماه سال جاری نخستین همایش بین‌المللی دانشگاه سبز با حمایت ستاد توسعه فناوری انرژی معاونت علمی برگزار می‌شود تا با برپایی فن‌بازار و استارت‌آپ سبز، فضایی برای ارائه ایده‌ها و ارتباط ایده‌پردازان فراهم شود. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، نخستین همایش بین‌المللی دانشگاه سبز با حمایت ستاد توسعه فناوری حوزه انرژی معاونت علمی ۱۷ و ۱۸ بهمن ماه سال جاری در دانشگاه فردوسی مشهد برگزار می‌شود. تجربیات ملی و بین‌المللی، انرژی‌های تجدیدپذیر، مدیریت آب و پساب، مدیریت مصرف انرژی، مدیریت پسماند، حمل و نقل سبز، فناوری اطلاعات و ارتباطات سبز و طراحی پردیس‌های دانشگاهی پایدار محورهای این همایش است.

مدیرعامل کوالکام از توافق با اپل در آینده می‌گوید

کوالکام و اپل در سال گذشته درگیر منازعات قضایی بی‌پایانی بوده‌اند، با این حال مدیرعامل کوالکام اطمینان دارد که این دو کمپانی در آینده مسائل‌شان را حل کرده و با یکدیگر کنار خواهند آمد.

به گزارش دیجیاتو، درگیری‌های قانونی این دو کمپانی آمریکایی زمانی آغاز شد که اپل در سه کشور آمریکا، بریتانیا و چین به بهانه استفاده از تاکتیک‌های انحصارطلبانه و دریافت حق امتیازهای بیش از حد از کوالکام شکایت کرد.

کمپانی سازنده چیپست نیز متقابلا شکایتی را از اپل تنظیم کرد و به بهانه عدم پرداخت حق پتنت‌هایش به دنبال ممنوعیت فروش آیفون بود.

در ادامه این چرخه بی‌پایان اپل در اقدامی متقابل، علیه کوالکام پرونده تشکیل داده و این شرکت را به نقض حقوق حداقل هشت پتنت در زمینه مدیریت انرژی در چیپست‌های استیدراگون ۸۰۰ و ۸۲۰ متهم کرده است.

با این حال «استیو مالنکوف»، مدیرعامل کوالکام در کنفرانس D.Live وال استریت ژورنال با اشاره به سابقه طولانی این کمپانی در حل منازعاتی از این دست، تاکید کرد که آنها در نهایت با اپل به توافق رسیده و به همکاری با یکدیگر ادامه خواهند داد.

از نظر او تمام این مشکلات به پرداخت هزینه فناوری‌هایی مربوط می‌شود که اساسا وجود آیفون به آنها وابسته است. او پیش از این در کنفرانس Brainstorm Tech کلرادو هم از احتمال حصول توافق سخن گفته بود: وضعیت ما داستان جدیدی نیست. این مشکلات معمولا خارج از دادگاه حل می‌شود و هیچ دلیل وجود ندارد که باور کنیم این بار جنین راه حلی ممکن نباشد.

مالنکوف در این کنفرانس تأکید کرد که از نظر او هزینه‌های اپل برای استفاده از فناوری‌های کوالکام نوعی سرمایه‌گذاری است و اپل باید درباره میزان این سرمایه‌گذاری تصمیم‌گیری کند.

پیش از این خبرهایی مبنی بر احتمال واگذاری سهم کوالکام در تولید چیپست‌های آیفون به مدیاتک منتشر شده بود که در صورت به واقعیت پیوستن لطمه بزرگی را به این کمپانی وارد می‌کند.

احتمالا این خبرها به گوش مالنکوف نیز رسیده و او به همین دلیل تلاش دارد زمینه‌های مصالحه با اپل را فراهم کند.

نگاه

چرا راهبران باهوش کسب‌وکار شکست می‌خورند؟

بیشتر کسب‌وکارها را افراد بسیار باهوش اداره می‌کنند اما وقتی این کسب‌وکارها با شکست مواجه می‌شوند، دلیل آن معمولاً اشتباه‌های همین راهبران باهوش است ولی چرا این افراد موفق موجب شکست شرکت می‌شوند و چگونه می‌توان از این شکست‌ها جلوگیری کرد؟ آیا این شکست‌ها اجتناب‌ناپذیرند یا می‌توانیم از تجربه‌های ناموفق این افراد درس بگیریم و از به‌وجودآمدن شرایط سخت جلوگیری کنیم؟ در این مقاله به بررسی نمونه‌هایی از شرکت‌های ناموفق و ویژگی‌های مشترک مدیرانی می‌پردازیم که با وجود هوش و توانایی‌های بالای خود موجب شکست و حتی ورشکستگی شرکت خود شده‌اند. نمونه‌های بسیار زیادی از این شرکت‌ها وجود دارد و نمی‌توان همه آنها را فهرست کرد، ولی در میان آنها می‌توان به شرکت کداک و زیراکس اشاره کرد.

شرکت کداک شرکتی است که فناوری عکاسی دیجیتالی را اختراع کرد و سپس آن را کنار گذاشت زیرا راهبر آن نگران بود که عکاسی دیجیتالی در کسب‌وکار اصلی آنها اختلال ایجاد کند. درنهایت این شرکت ورشکست شد. نمونه دیگر، شرکت زیراکس (Xerox) است. این شرکت از سرمایه‌گذاری در یکی از تأثیرگذارترین محصولات تاریخ (رایانه‌ای رومیزی با رابط کاربری گرافیکی) اجتناب کرد و علاوه بر آن اجازه داد کارکنان اپل از تجهیزات و امکانات شرکت بازدید و از فناوری آنها کپی‌برداری کنند. نیازی نیست بگویم کار این شرکت به کجا رسید!

ممکن است به‌راحتی بگویید این راهبران بی‌توجه بوده‌اند و چنین شکست‌هایی هرگز برای ما اتفاق نخواهد افتاد ولی حقیقت این است که این راهبران افراد باهوشی بودند و سابقه عالی و درخشانی داشتند و می‌توانید مطمئن باشید که به‌اندازه کافی به مسائل توجه داشته‌اند و این اشتباهات نتیجه بی‌توجهی آنها نبوده است. پس واقعاً چه اتفاقی افتاده است؟

سیدنی فینکلشتاین (Sydney Finkelstein) از اساتید مدرسه کسب‌وکار تاک در کالج دارتمـوت (Dartmouth's Tuck School of Business)، برای یافتن پاسخ این پرسش شش سال تحقیق و جستوجو کرد و او همکارانش ۵۰مورد از بدنام‌ترین شکست‌های دنیای کسب‌وکار را بررسی و با مدیران اجرایی و افرادی از تمام سطوح مصاحبه کردند. فینکلشتاین تلاش کرد سازوکارهای درونی این کسب‌وکارها را درک کند، در ذهن مدیران اصلی آنها کاوش کند و بفهمد که چه چیزی موجب شد آنها تصمیم‌های فاجعه‌آمیز بگیرند. او و گروهش دریافتند که تصمیم‌های ضعیف این راهبران باهوش گاه عمدی و گاه تصادفی بوده است، ولی آنها همیشه الگوی روشنی از غرور را دنبال کرده‌اند. الگویی که حتی می‌تواند موفق‌ترین شرکت‌ها را نیز زمین بزند. ویژگی‌های مشترک راهبران بررسی‌شده در مطالعه فینکلشتاین شامل موارد زیر است:

۱- خود و شرکت‌شان را دست‌نیافتنی می‌دانستند

داشتن اهداف بلندپروازانه یا غرور سالم هیچ اشکالی ندارد، ولی این راهبران موفقیت کسب و کار خود را بدیهی می‌دانستند. آنها چنان شیفته ایده‌های خود بودند که باور داشتند رقبای آنها هرگز نمی‌توانند به آنها برسند، شرایط هرگز تغییر نخواهد کرد و هیچ اختلالی در کار آنها ایجاد نخواهد شد. این انتظارات و تصورات غیرواقعی، شکست آنها را اجتناب‌ناپذیر کرد. راهبران همیشه باید جایگاه خود را بررسی کنند، به‌ویژه زمانی که در اوج هستند.

۲- نمی‌توانستند بگویند در کجا متوقف شدند و شرکت کار خود را از کجا شروع کرد

راهبران شرکت‌های بررسی‌شده توسط فینکلشتاین، مورد توجه عموم مردم قرار داشتند و در اعتبار و شهرت شرکت خود غرق بودند. آنها به‌اندازه‌ای درگیر شهرت و اعتبار شرکت بودند که نتوانستند آن را به‌شکل مؤثر اداره کنند. این مسئله علاوه بر رکود، موجب عدم صداقت و فساد شد، زیرا راهبری که شرکت را متعلق به خود می‌داند، تلاش می‌کند هر چیزی را که تصویر ایجادشده از شرکت را مخدوش می‌کند، پنهان کند و از پنهان‌کردن آمار و ارقام پایین یا محصولات معیوب واهمه‌ای ندارد.

۳- فکر می‌کردند باهوش‌ترین فرد شرکت هستند

بسیاری از راهبران باهوش به‌خوبی می‌دانند که چقدر باهوش هستند. هویت آنها به‌اندازه‌ای به هوش آنها گره خورده است که فکر می‌کنند به مشورت با دیگران و پرسیدن نظرات آنها نیاز ندارند. آنها به‌سرعت تصمیم‌گیری می‌کنند و وقتی سوءتفاهمی پیش می‌آید، به سؤالات دیگران پاسخ نمی‌دهند. اگرچه این رفتار با تصویر تلویزیونی راهبران قوی مطابقت دارد، ولی تصمیم‌گیری‌های سریع و بدون فکر و احتیاط، معمولاً به اشتباه‌های بزرگ منجر می‌شود. وقتی به نظرات و افکار دیگران اهمیت نمی‌دهید، احتمال شکست شما نیز بیشتر خواهد بود.

۴- افراد بله‌قربان‌گو را اطراف خود جمع می‌کنند

بعضی راهبران چنان در وفاداری اطرافیان خود غرق می‌شوند که در تمام تصمیم‌های خود انتظار حمایت بدون فکر و بی‌چون‌وچرا دارند. این مسئله موجب به انزوا کشیده‌شدن کارکنان ارزشمند و ساکت شدن تمام صداهایی می‌شود که می‌توانند به موفقیت سازمان کمک کنند. وقتی راهبری مخالفت یا بمعنی بی‌وفایی و ناسپاسی یا حتی بدتر از آن، زیرپاگذاشتن اقتدار خود می‌داند، دیگر کسی نمی‌تواند در مواقع ضروری به او هشدار بدهد.

۵- از پرچم‌های قرمز و نشانه‌های هشداردهنده عبور می‌کنند

بعضی راهبران چنان مشتاق تصورات شخصی خود هستند که حاضرند به‌خاطر آنها شرکت را در پرتگاه بیندازند. بسیاری از آنها با وجودی که از دیگران می‌خواهند نظرات و پیشنهادهای خود را بگویند، حاضر نیستند از عقاید و تصورات خود دست بردارند. اصرار و پافشاری از ویژگی‌های بارز راهبر به‌شمار می‌رود، ولی نه زمانی که به‌معنی نادیده گرفتن حقایق باشد.

۶- پیش‌ازحد بر آنچه در گذشته کارآمد بوده تکیه می‌کنند

درست است که ارزیابی موفقیت‌ها و شکست‌های پیشین به پیشرفت و رشد کسب و کار کمک می‌کند، ولی گذشته نباید نیروی محرکه آینده شرکت باشد. گروه تحقیق فینکلشتاین متوجه شد بسیاری از راهبران شکست‌خورده بر دوره مهم و سرنوشت‌سازی از دوران حرفه‌ای خود تکیه می‌کنند و همواره تلاش می‌کنند آن را تکرار کنند، حتی وقتی استراتژی‌های گذشته آنها دیگر کارایی و کاربرد ندارد. درحالی‌که نیازهای مشتریان، فناوری و چشم‌انداز رقابتی به‌راحتی تغییر می‌کند. بنابراین راهبران موفق همواره باید خود را با دنیای پیرامون وفق بدهند.

جمع‌بندی نهایی

پژوهش فینکلشتاین نشان می‌دهد که به‌راحتی می‌توان از بیشتر شکست‌های تجاری اجتناب کرد. باهوش‌ترین راهبران کسانی هستند که به رفتارها و عملکرد خود توجه و مشکلات بالقوه را پیش از آنکه دیر شود، برطرف می‌کنند.

بسیاری از راهبران باهوش به‌خوبی می‌دانند که چقدر باهوش هستند. هویت آنها به‌اندازه‌ای به هوش آنها گره خورده است که فکر می‌کنند به مشورت با دیگران و پرسیدن نظرات آنها نیاز ندارند. آنها به‌سرعت تصمیم‌گیری می‌کنند و وقتی سوءتفاهمی پیش می‌آید به سؤالات دیگران پاسخ نمی‌دهند. اگرچه این رفتار با تصویر تلویزیونی راهبران قوی مطابقت دارد، ولی تصمیم‌گیری‌های سریع و بدون فکر و احتیاط، معمولاً به اشتباه‌های بزرگ منجر می‌شود. وقتی به نظرات و افکار دیگران اهمیت نمی‌دهید، احتمال شکست شما نیز بیشتر خواهد بود.

منبع: chetor

نخستین جشنواره ایده‌پردازی هوایی و هوانوردی برگزار می‌شود

نخستین جشنواره ایده‌پردازی هوایی و هوانوردی به منظور پرورش ایده‌های نو و خلاقیت در حوزه هوایی و هوانوردی، بهمن‌ماه سال جاری برگزار می‌شود. به گزارش بنیاد ملی نخبگان، نخستین جشنواره ایده‌پردازی هوایی و هوانوردی به منظور پرورش ایده‌های نو و خلاقیت در حوزه هوایی و هوانوردی، حرکت به سمت کاربردی‌سازی ایده‌های خلاقانه و تجاری‌سازی و ایجاد ارتباط پویا بین نیازهای روز کشور و فعالیت‌های نخبگان در دانشگاه، به همت ستاد هوایی و هوانوردی و با همکاری اداره کل امور فرهنگی و اجتماعی دانشگاه تهران تدوین شده است.هدف از راه‌اندازی جشنواره ایده‌پردازی هوایی و هوانوردی، ایجاد پیوند بین صاحبان ایده، دانشگاه‌ها، صاحبان سرمایه و فعالان صنعت و ایجاد زیرساخت جهت تجاری‌سازی ایده‌های کاربردی در صنعت هوانوردی است.

یادداشت

گام‌هایی که باید بردارید تا از غرق شدن استارت‌آپ خود جلوگیری کنید

مترجم: مژگان گوران

مدل‌های کسب‌وکار، برای پاپرجا ماندن، باید انعطاف داشته باشند. اگر گرایش اجتماعی که به راه‌اندازی محصول شما کمک کرده است، به مشکل بخورد، به راه دیگری فکر کنید.

۱۱ سال از زمانی که TechShop، یک فضای کاری عضویتی، برای اولین بار مشتریان را پذیرفت، می‌گذرد. آن زمان برای یک دستمزد سالانه ۱۱۰۰۰ دلاری، اعضای TechShop می‌توانستند از ماشین‌های دوزندگی، وسایل جوشکاری و تجهیزات تجاری شرکت استفاده کنند، اما اخیراً تمام شعب کشور را تعطیل کرده است. با آن که ممکن است در نگاه اول، حقوق سالانه بالا به نظر برسد، اما وجوه عضویت برای پوشش دادن هزینه‌های عملیاتی کسب‌وکار کافی نبودند. تمام شعب TechShop، به دلیل ورشکستگی شرکت، در ماه نوامبر تعطیل شدند. مشتریان TechShop کاهش یافتند و مدل کسب و کار آن نتوانست برای موفقیت بلندمدت مناسب باشد.

شکست خوردن به دلیل نداشتن انعطاف‌پذیری، برای TechShop و شرکت‌هایی مانند آن، شرم‌آور است: هر کسی که مسئولیت استارت‌آپ را بر عهده دارد، می‌داند که توجیه کردن تمام تصمیمات برای همه مخصوصاً آنهایی که توانایی مالی دارند، چه کار طاقت‌فرسایی است، اما علائم هشداردهنده را نباید نادیده گرفت. گاهی وقت‌ها، تغییر دادن مسیر بهترین راه برای نجات کشتی در حال غرق شدن‌تان است.

ساختن یک کشتی مستحکم

زمانی که استارت‌آپ‌ها به آن سال پنجم نمادین و مهم می‌رسند، رهبری منصفانه، برای عبور از شرایط سخت اهمیت دارد و مدل‌های کسب‌وکار بدون قابلیت تغییر در خطر می‌مانند. انعطاف نداشتن- به معنای اتکا یک مشتری خاص یا گروهی از قوانین- باعث می‌شود یک کسب و کار، قبل از اولین درماه خود، نابود شود. اگر کسب‌وکاری، جایی برای تغییر یک محصول یا خدمات نداشته باشد، ممکن است برای جبران سال مالی آینده از رقابت عقب بیفتد.

مشتریان انتظار دارند کسب‌وکارها مهیای تغییر باشند؛ با استناد به آمار شرکت Salesforce، ۵۱درصد مشتریانی که مورد مطالعه قرار داده بود، معتقد بودند تا سال ۲۰۲۰، شرکت‌ها قادر خواهند بود آن چیزی را که می‌خواهند پیش‌بینی کرده و قبل از اینکه با مشتریان ارتباط پیدا کنند، گزینه‌ها را پیشنهاد دهند. همچنین اگر استعداد نوآوری یک کسب و کار، فقط به یک محصول خاص محدود باشد، این احتمال وجود دارد که گرایشی که تولید محصول را آغاز کرد و همچنین فروش، از بین بورد. کارآفرینان باید آماده برداشتن قدم‌های بعدی در تولید محصولات‌شان باشند تا با رقابت و نیازهای مشتریان هماهنگ بمانند. زمانی که مالک Quote.com شده، می‌خواستم این توانایی را به مشتریان بدهم که برای هر چیزی، از بیمه گرفته تا اقامت هتل، نقل قول کنند و با این کار، ترافیک را به سمت سایت ببرم.

هدفم بزرگ بود اما خیلی زود فهمیدم که صرف زمان و هزینه برای حفظ طرح اولیه، منطقی نبود. باید صبور می‌بودم، با یک نوآوری شروع می‌کردم، آن را با سطح درستی از منابع پر عهده می‌گرفتم، سپس زمانی که توسعه یافتیم، به سمت دیگر خدمات می‌رفتم. می‌دانستم توانایی مالی ندارم، بنابراین طرح کسب و کارمان را تغییر دادم و یک مسیر کاملاً جدید را شروع کردم. اگر شما هم می‌خواهید کشتی خود را روی آب نگه دارید، به این حرکات مهم توجه کنید.

مسیری را برای موفقیت تعیین کنید

همه این به این معناست که شرکت‌ها باید برای کارمندان خود وقت بگذارند تا خلاقانه فکر کنند و برای مشکلات مشتریان، تلاش‌ها و راه‌حل‌های جدید داشته باشند. زمان، یک منبع قابل سنجش است که بازنمی‌گردد. اگر مدل‌های کسب‌وکار، برنامه‌ریزی زمانی را در اولویت قرار ندهند، آن کسب‌وکار آینده‌ای نخواهد داشت. نحوه صرف زمان، می‌تواند نشان‌دهنده موفقیت در آینده باشد. حتی اگر یک کارآفرین روی توسعه یک مدل کسب‌وکار سازگار تمرکز نکرد، باز هم این امکان وجود دارد که کسب و کار را در سخت‌ترین شرایط نیز سر پا نگه دارد.

۱- حضور کامل داشته باشید

جدی بگویم هیچ وقت افلاین نیستم. برای نظارت بر اینکه شرکت‌تان در مسیر درست است یا به سمت مسیرهای نامشخص در حرکت است، باید تمام جوانب کسب و کار را بدانید و مشکل را از چند کیلومتری تشخیص دهید. خیلی کم پیش می‌آید که ۱۰۰درصد و به‌طور کامل درگیر یک پروژه نشوم تا به کنترل اتفاقات مهم کمک کنم. گرنت کاردون، مولتی میلیونر و نویسنده پرفروش نیویورک‌تایمز، به CNBC گفته که خودش را از زیر بار بدهی رها کرده و با تلاش و تمرکز به دارایی رسیده است؛ «بیشتر مردم ۵ تا ۹ کار می‌کنند. من ۹۵ ساعت در هفته کار می‌کنم». کاردون، تنها شخص نیست. دیگر میلیونرها، مانند گری وینرچاک نیز از همین اصل پیروی می‌کند، بیش از ۱۲ ساعت در روز کار می‌کند تا که کنترل مسائلی را که برای شرکت‌هایشان پیش می‌آید در دست داشته باشد.

۲- وقتی مشتری مناسب نباشد، متوجه می‌شوید

موفق بودن یک صنعت به این معنا نیست که هر شرکت موجود در آن صنعت نیز همین شرایط را دارد. سر با بودن و رونق داشتن Target و Walmart دلیل دارد. هر فروشگاه بزرگی مشتری خاص خود را دارد. هر کارآفرین باید مصرف‌کننده ایده‌ال خود را بشناسد. این کار، توسعه محصولات، گسترش کمپین‌ها و مشخص شدن اهداف را آسان می‌کند. زمانی که جیل سادیس، Licensario را تأسیس کرد، هدفش تکمیل برنامه‌های قیمت‌گذاری، تقویت مکالمات و بهبود جریان‌های درآمد برای شرکت‌های نرم‌افزاری بود، اما استارت‌آپ شکست خورد زیرا سادیس گفت« پیامرسانی ما خیلی وسیع بود».

او گفت تیمش می‌ترسید که اگر پیامرسانی‌اش آنقدر وسیع نباشد که به دست مردم برسد، مشتری‌ها را از دست بدهد، بنابراین باید بدانید کدام مشتری مناسب است و از رویگردانی از آنهایی که مناسب نیستند نترسید.

۳- بدانید چه زمانی کم به معنای زیاد است

مهم نیست تجهیزات استارت‌آپ‌ها چقدر شگفت‌انگیز است. کارمندان‌شان چقدر خلاقند و محصول‌شان چقدر عالی است، آنها نمی‌توانند خطر کنند و بگذارند تیم‌های نوآوری و توسعه محصول‌شان عقب بمانند. این ممکن است به معنای ارزیابی مجدد باشد که ۵۰۰ یا واقعاً به ۵۰۰ کارمند نیاز است درحالی که ۲۵۰ نفر از آنها نصف روزشان را صرف رسانه اجتماعی می‌کنند.

برای مثال، استارت‌آپ Beepi، با یک ماموریت بزرگ شروع کرد؛ فراهم کردن بازاری برای مشتریان که ماشین‌های استفاده شده را خرید و فروش کنند. برای مدتی، Beepi به دلیل خدمات مشتری که داشت سرپا بود، اما مدل کسب و کار شرکت با شکست مواجه شد. این شرکت کار خود را با ارزش ۵۶۰ میلیون دلار و با سرمایه‌هایی از ۵ سرمایه‌گذار شروع کرد. اما پس از خرج کردن ۷ میلیون دلار در هر ماه برای ۳۰۰ کارمند، در فوریه ۲۰۱۷ شکست خورد. همچنین، TechShop با ایده‌ای بزرگ شروع شد که مشتریان را مسحور می‌کرد اما مدل کسب و کار آن در رشد و توسعه، کاملاً شکست خورد. به فهرست این شرکت‌های شکست‌خورده ملحق نشوید. با موانع بجنگید و در مسیر بمانید.

یک کسب‌وکار منعطف اجازه می‌دهد هر استارت‌آپی- از جمله استارت‌آپ تمار- سرپا باقی بماند؛ فقط برای رسیدن به موفقیت، این سه قدم را دنبال کنید.

منبع: entrepreneur

توان بالای اقتصاد فضایی در سودآوری اقتصادی

با افزایش جمعیت زمین، ما نیازمند یافتن منابع پایدار طبیعی هستیم تا بتوانیم ضمن کاوش در فضا، رفاه را روی زمین و برای همگان فراهم کنیم. بر همین اساس، برخی محققان معتقدند استخراج منابع سیارک‌ها، یک اقتصاد تریلیون دلاری ایجاد خواهد کرد. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، آمارها نشان می‌دهند سرمایه‌گذاری در فضا، توانایی سودآوری بسیار بالایی را در درازمدت و کوتاه‌مدت برای کشورها به دنبال دارد و به همین دلیل است که نه‌تنها کشورهای ثروتمند و توسعه‌یافته، بلکه کشورهای درحال‌توسعه نیز با هدف بهبود اوضاع اقتصادی خود، در فضا سرمایه‌گذاری کرده و نتایج بسیار مطلوبی نیز گرفته‌اند. از انجایی که فناوری فضایی امروزه به‌عنوان عامل بهبود وضع اقتصادی، رشد و افزایش توانمندی بسیاری از بخش‌ها از جمله حمل‌ونقل، بانکداری، ارتباطات و خدمات اینترنت، سلامت، کشاورزی و انرژی شناخته می‌شود، کشورهای در حال توسعه برای پیشرفت‌های اجتماعی و اقتصادی به‌طور قابل‌ملاحظه‌ای از ابزارهای این فناوری بهره می‌گیرند. هر روز سیارک‌های بیشتری در نزدیکی زمین کشف می‌شوند.

این سیارک‌ها به دو دسته تقسیم می‌شوند؛ یکی سیارک‌های غنی از پلاتین که می‌تواند حاوی ظرفات گروه پلاتین باشد. سیارک‌های دارای آب نیز دسته دوم سیارک‌های کشف‌شده هستند که سیارک‌های دارای آب می‌توانند سوخت لازم برای تمام موشک‌های پرتاب‌شده در طول تاریخ را تامین کنند. براساس این گزارش، یک سیارک غنی از آب با قطر ۵۰۰ متر می‌تواند آبی به ارزش ۵ تریلیون دلار برای استفاده در فضا تولید کند. امروزه ارسال یک لیتر آب به اعماق فضا ۲۰هزار دلار هزینه دربر دارد و یک سیارک غنی از پلاتین با قطر ۵۰۰ متر نیز ارزشی معادل ۲.۹ تریلیون دلار دارد که ۱۷۴ برابر بیشتر از استخراج سالانه پلاتین در جهان است. امروزه یک اونس پلاتین بیش از ۱۵۰۰ دلار ارزش دارد. استخراج منابع سیارک‌ها، یک صنعت تریلیون دلاری را راه‌اندازی کرده و منابع تقریبا نامحدود آب و ظرافت گروه پلاتین را برای پشتیبانی از رشد انسان‌ها در زمین و فضا برای ما فراهم می‌کند. از کاربرد ظرفهای گروه پلاتین در زمین نیز می‌توان به هزینه پایین‌تر قطعات الکترونیک، حمل و نقل برقی، به پیش راندن نوآوری و ایجاد زمینی سبزتر اشاره کرد.

اعزام هیات فناوری متشکل از شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی به کشور اتیوپی

مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری و صندوق نوآوری و شکوفایی با هدف توسعه صادرات محصولات دانش‌بنیان، در نظر دارند هیأتی متشکل از شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی را یکم تا پنجم اسفندماه سال جاری به شهر آدیس‌آبابا کشور اتیوپی اعزام کنند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، اعزام هیأت فناوری متشکل از شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی به کشور اتیوپی پیرو سفر دو هیأت از مقامات بازرگانی و فناوری این کشور به ایران صورت می‌گیرد که منجر به انعقاد دو تفاهم‌نامه صادرات محصولات و فناوری با شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی حوزه سلامت و کشاورزی شد.

«دیدار با مقامات دولتی و وزارت بهداشت اتیوپی»، «برگزاری جلسات با کمیسیون سرمایه‌گذاری اتیوپی»، «هلدینگ افورت موسسات سرمایه‌گذاری در اتیوپی»، «دیدار با مسئولین وزارت صنایع اتیوپی» و همچنین «برگزاری نشست‌های رو در رو با شرکت‌های صنایع اتیوپی»، «بازدید از نمایشگاه بازرگانی آدیس‌آبابا (بزرگ‌ترین نمایشگاه تجاری اتیوپی)» و «بازدید از نمایشگاه تخصصی سلامت آدیس‌آبابا» از برنامه‌های این سفر است.

کشور اتیوپی با بیش از ۱۰۴ میلیون نفر جمعیت، پتانسیل مناسبی برای صادرات محصولات و فناوری‌های حوزه دارویی، تجهیزات پزشکی و کشاورزی دارد. هرچند اتیوپی در سال‌های اخیر دارای نرخ رشد اقتصادی حدود ۶درصد بوده است، ولی حجم تجارت ایران با کشور اتیوپی بسیار پایین و در حدود ۳.۵ میلیون دلار است.

تحقیقات بازار صورت‌گرفته حکایت از آن دارد که در حوزه‌های فناورانه «تولید تجهیزات برق و آب»، «فراوری محصولات غذایی به ویژه روغن خوراکی»، «تجهیزات نوین حوزه دامپروری و مرغداری»، «تولید ماشین‌آلات صنعتی، کشاورزی، راهسازی و حمل و نقل، لوازم خانگی و... به روش SKD/CKD»، «تولید منسوجات و پوشاک (با توجه به تولید محلی پنبه و امتیازات دولت اتیوپی برای صنایع مزبور)»، «صادرات و تولید قطعات یدکی» و «صدور لوازم خانگی (یخچال، اجاق برقی، آبگرمکن‌های برقی، مبلمان و تجهیزات اداری و...)» از جمله زمینه‌هایی است که در این کشور پتانسیل بالایی برای سرمایه‌گذاری دارد.

سکوی تعاملی حل چالش‌های استارت‌آپ‌ها راه‌اندازی شد

نخستین سکوی تعاملی بومی برای حل چالش‌های نوآوری در کسب‌وکارهای نوپا (استارت‌آپ)، با همکاری دانشگاه تهران راه‌اندازی شد.

به گزارش مهر، علیرضا یاری مجری طرح جوینگر بومی در این باره گفت: سامانه «نوآوید» به آدرس www.noavid.ir به عنوان اولین سکوی تعاملی بومی است که برای حل چالش‌های نوآوری در کسب‌وکارها با همکاری دانشگاه تهران راه‌اندازی شده و هم‌اکنون در اولین گام، شش مورد از چالش‌های نوآوری شرکت‌های حوزه محتوا و جوینگرهای بومی روی این سامانه قرار گرفته است.وی افزود: با راه‌اندازی این سامانه کلیه متخصصان و پژوهشگران دانشگاهی و غیردانشگاهی از سراسر کشور می‌توانند برای حل نوآوری در کسب و کارهای نوپا با هم به رقابت پرداخته و از پاداش‌های مالی در نظر گرفته شده برای حل چالش‌ها بهره‌مند شوند.

یاری خاطرنشان کرد: در این راستا برای توانمندسازی کسب‌وکار شرکت‌های فعال در حوزه محتوا و خدمات بومی در کشور، مرحله نخست فراخوان ثبت‌نام و شرکت در «رویداد چالش نوآوری در جوینگرهای بومی» شروع شده که این فراخوان در سامانه «نوآوید» انتشار یافته است. وی گفت: هدف از برگزاری مسابقات چالش نوآوری از یک طرف حمایت غیرمستقیم از شرکت‌های فعال در این حوزه جهت افزایش نوآوری در خدمات جوینگرها مبتنی بر نیازها و ذائقه جامعه کاربران ایرانی است و از طرف دیگر افزایش نقش و مشارکت مردمی و نیز بهره‌گیری از دانش و توانمندی‌های متخصصان در دانشگاه‌های سراسر کشور برای حل چالش‌های جوینگرها خواهد بود. مجری طرح جوینگر بومی افزود: برگزاری این مسابقات مبتنی بر دو رویکرد نوآوری باز و جمع‌سپاری است. برای این منظور تلاش شده مسائل کلی و مبهم شرکت‌های فعال در طرح جوینگر بومی به پنج دسته خرده‌چالش تفکیک شود. این خرده‌چالش‌ها عبارتند از: چالش‌های پژوهشی، ایده‌پردازی، توسعه محصول، دولتی و استارت‌آپی. یاری توضیح داد: هر شرکتی که در حوزه محتوا و خدمات بومی در کشور در حال فعالیت باشد می‌تواند با ارسال درخواست خود روی سامانه نوآوید و معرفی چالش‌های نوآوری در محصولات و کسب‌وکارش از حمایت‌های لازم برخوردار شود.

معاون وزیر کار تشریح کرد

جزییات طرح تامین مالی جمعی برای حمایت از نوآوران

معاون وزیر کار گفت که هدف اصلی شیوه نوین تامین مالی جمعی حمایت از کارآفرینان و نوآوران است.به گزارش مهر به نقل از صدا و سیما، عیسی منصوری در بخش خبری ۲۱ شبکه یک سیما با اشاره به اینکه تامین مالی جمعی، بیشتر برای شرکت‌های نوپا استفاده می‌شود، افزود: این روش تامین مالی در حوزه‌های کارآفرینی اجتماعی هم استفاده می‌شود از جمله اینکه خیران می‌توانند از آن برای حمایت از تحصیل کودکان و گروه‌های آسیب‌پذیر استفاده کنند.معاون توسعه کارآفرینی و اشتغال وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی ادامه داد: ایجاد امکان استفاده از تامین مالی جمعی را به گونه‌ای که مردم تامین‌کننده سرمایه برای شرکت‌های نوپا باشند از اهداف دیگر این طرح برشمرد و اضافه کرد: برای قاعده‌مند کردن این طرح، قاعده این کار توسط سازمان بورس و اوراق بهادار مدیریت می‌شود و معمولا مجوزهای مربوط هم توسط این سازمان ارائه می‌شود. منصوری با اشاره به اینکه چهار نوع تامین مالی جمعی داریم، افزود: نوع نخست «اهدا» است که برمبنای آن مردم منفعت خاصی را دنبال نمی‌کنند و هدیه و هبه می‌کنند. نوع دوم «پاداش» است و نوع بعدی «وام» یا «قرض» است که بنا بر نظر بانک مرکزی از آن استفاده نکردیم. وی ادامه داد: نوع چهارم، «مشارکت» است که براساس آن مردم در آن مشارکت می‌کنند و زمانی که طرح به نتیجه می‌رسد در منافع آن به نسبت آورده خود می‌توانند شریک شوند.معاون توسعه کارآفرینی و اشتغال وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با بیان اینکه این دستورالعمل در مدت دو هفته آینده در شورای عالی بورس به تصویب می‌رسد و رسما ابلاغ می‌شود، گفت: مردم برای کسب اطلاعات بیشتر و مشارکت می‌توانند از طریق نهادهای مالی و عاملین که مورد تایید سازمان بورس هستند، اقدام کنند. منصوری افزود: عاملین، ویگاهی را معرفی می‌کنند که متقاضیان استفاده از منابع تامین مالی اجتماعی می‌توانند طرح خود را ارائه و مشارکت کنندوی افزود: اطلاعات این طرح‌ها و ایده‌ها در سایت‌های مربوط به اندازه کافی قرار داده می‌شود و مردم می‌توانند بررسی، انتخاب و سپس مشارکت کنند.

منصوری اضافه کرد: کوشش ما این است که امکان مشارکت با منابع مالی محدود در طرح‌های بزرگ و نوآورانه برای مردم فراهم شود.

کارگاه برندینگ

چرا برندسازی برای بازاریابی مهم است؟

مترجم: نسیم حسینی

درباره مفهوم برندسازی سردرگمی زیاد است و تعاریف فراوانی از آن وجود دارد، با این حساب برندسازی چیست؟ دهه‌ها پیش، برند را نام، شعار تبلیغاتی، نشان، نماد، طرح یا ترکیبی از این عناصر می‌دانستند که محصولات یا خدمات یک شرکت را معرفی می‌کند. برند از روی ویژگی‌هایی شناسایی می‌شد که کالا یا خدمت یک شرکت را از کالا و خدمات رقیب متمایز می‌ساخت.

امروزه مسئله برند کمی پیچیده‌تر شده، با این حال اهمیت آن در بازاریابی امروز جهان بیشتر هم شده است.

برند، درک و دریافتی است که با شنیدن یا فکر کردن درباره نام، محصول یا خدمات شرکت شما در ذهن مصرف‌کننده شکل می‌گیرد. گفته می‌شود واژه «برند» یا «برندسازی» هدفی تأثیرپذیر است که متناسب با رفتار مصرف‌کنندگان تغییر و تحول می‌یابد؛ این واژه تصویری ذهنی است که از شما به عنوان یک شرکت برای مصرف‌کننده ترسیم می‌شود و تحت‌تأثیر ویژگی‌ها، واژگان و خلاقیت‌های پیرامون خود قرار می‌گیرد.

یک برند باید چه کار کند؟

برندسازی فقط این نیست که بازار هدف خود را وادار کنید شما را به رقبای‌تان ترجیح دهد، بلکه باید کاری کند تا مشتری‌های‌تان شما را تنها راهگشای مشکل یا نیازشان بدانند.

یک برند خوب به اهداف زیر دست خواهد یافت:

- پیام را به‌روشنی انتقال می‌دهد؛
- بر اعتبار شما صحه می‌گذارد؛
- بین مشتریان آینده و محصول یا خدمت شما ارتباطی حسی برقرار می‌کند؛
- خریدار را تحریک به خرید می‌کند؛
- موجب وفاداری کاربر می‌شود.

برندسازی و درک مشتری

برای توفیق در برندسازی، باید نیازها و خواسته‌های مشتریان و خریداران بالقوه را درک کنید.

این امر وقتی محقق می‌شود که راهبردهای برند خود را در سراسر شرکت در هر نقطه‌ای از ارتباط‌های عمومی بگنجانید. این‌طور در نظر بگیرید که برندسازی توصیفی از شما به عنوان یک شرکت یا سازمان و آن چیزی است که ارائه می‌دهید. به نظرتان دشوار است؟ پس این طور فکر کنید، اگر برند می‌توانست حرف بزند، می‌گفت:

- من. . . هستم؛
- من به این دلیل وجود دارم که. . . .
- اگر بدانید من چه هستم و چرا وجود دارم، شاید از من خوش‌تان بیاید، من را بخرید و به دیگران هم درباره من بگویید. وقتی مصرف‌کنندگان کم‌کم با شما احساس نزدیکی کنند، برند شما جای خود را در دل و ذهن مشتریان، خریداران و خریداران بالقوه باز خواهد کرد. این حاصل‌جمع تمامی تجربیات و ادراکات آن‌هاست، که شما بر برخی از آنها می‌توانید تأثیر بگذارید و بر برخی نمی‌توانید.

اهمیت برندسازی

از آن‌جایی‌که نبرد برای جلب مشتری روزبه‌روز شدت می‌گیرد، داشتن یک برند قدرتمند بسیار ارزشمند است. صرف زمان و سرمایه‌گذاری برای پژوهش، تعریف و ساخت برند مهم است. در هر حال، برند شما نقطه سرآغاز تعهدتان به مصرف‌کننده است. برند شما قطعه‌ای بنیادی از ارتباطات بازاریابی شماست، همان قطعه‌ای که نمی‌خواهید بدون آن ادامه دهید. برندسازی امری راهبردی و بازاریابی امری تاکتیکی است و آن چیزی است برای رسیدن به برند خود در نزد مصرف‌کنندگان از آن استفاده می‌کنید. درست به همین دلیل است که برند در یک کسب‌وکار یا سازمان هم از اهمیت فراوانی برخوردار است. برند نقش راهنمایی را بازی می‌کند که به درک اهداف یک کسب‌وکار کمک می‌کند. برند شما را قادر می‌سازد تا در راستای آن اهداف، یک طرح بازاریابی را ترتیب دهید و راهبرد غالب آن را تحقق بخشید. تأثیرگذاری برند فقط مربوط به پیش از خرید نیست، بلکه مربوط به عمر برند در تجربه‌ای که نصیب یک مصرف‌کننده می‌کند نیز هست. آیا عملکرد محصول یا خدمت مطابق انتظار بوده است؟ آیا کیفیت آنقدر که وعده داده شده بود خوب یا بهتر از آن بود؟ تجربه خدمات چطور بود؟ اگر بتوانید پاسخ مثبتی در قبال این سوالات دریافت کنید، یک مشتری وفادار ساخته‌اید. برند نه فقط مشتریان وفادار، بلکه کارکنان وفاداری نیز می‌سازد. برند به آنها چیزی می‌دهد که به آن باور داشته باشند، چیزی که پشتش بایستند. برند به آنها کمک می‌کند که هدف سازمان یا کسب‌وکار را درک کنند.

فهرست اولیه بازبینی برای ارزیابی برند

برندسازی می‌تواند کار سردرگم‌کننده‌ای باشد، بنابراین از کجا متوجه می‌شوید برندتان از قدرت کافی برای بخشیدن ارزش داخلی و خارجی که در بازاریابی به آن نیاز دارید برخوردار است؟

- آیا برند شما پیوندی با مخاطب هدف‌تان برقرار می‌کند؟ آیا مخاطب می‌تواند سریع و بدون زیاد فکر کردن آن را دریابد؟
- آیا برند شما در خصلت منحصربه‌فرد آنچه ارائه می‌دهید و دلیل اهمیت آن سهیم است؟
- آیا بازتاب‌دهنده تعهد برندی که به مخاطب هدف و همچنین مخاطب داخلی خود می‌دهید هست؟
- آیا برند شما ارزش‌هایی را که می‌خواهید به عنوان یک مشتری نمایش دهید بازتاب می‌دهد؟

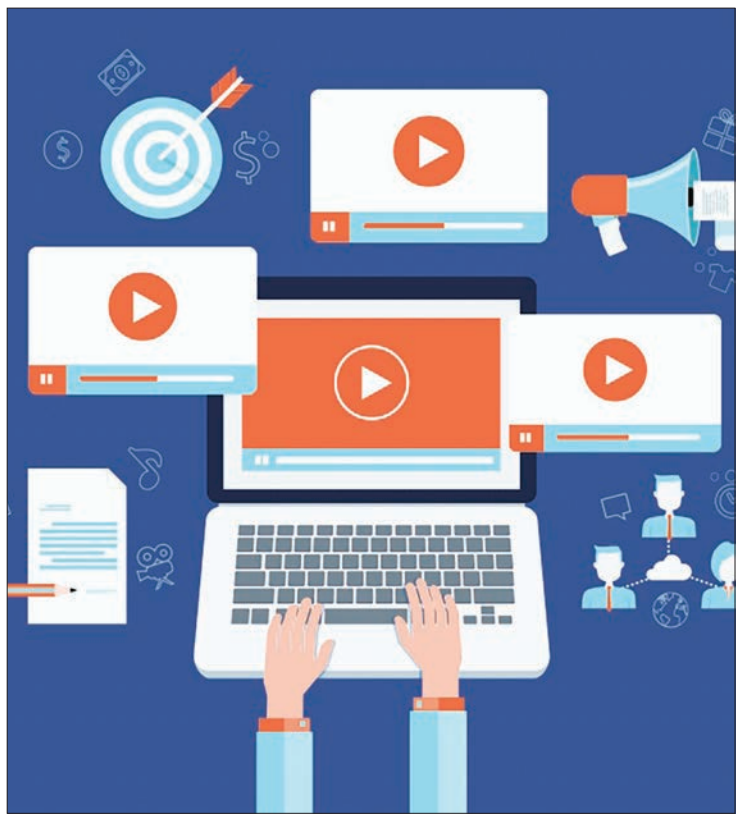
بگذارید این پرسش‌ها راهنمای شما در توسعه برندتان باشند. اگر پاسخ روشنی برای این پرسش‌ها ندارید ممکن است بخواهید به میز کارتان برگردید و فرآیند برندسازی خود را تصحیح کنید. برند باید به صورت یک برداشت آنی باشد و به تفکر و تعمق بسیار کمی نیاز داشته باشد.

منبع: www.thebalance.com

چگونه برای اکانت‌مان در شبکه اجتماعی ویدئو بسازیم؟

ساخت کلیپ تبلیغاتی در هفت گام

ترجمه: علی آل‌علی



هنگامی که صحبت از ساخت ویدئوهای خلاقانه و تأثیرگذار به منظور افزایش مخاطب می‌شود، باید دانست که هیچ فرمول جادویی وجود ندارد. با این حال استفاده از برخی المان‌های مشخص در فرآیند ساخت کلیپ‌های تبلیغاتی دستیابی به موفقیت را آسان‌تر خواهد کرد. در این مقاله امیلی کوپ به بررسی هفت گام مؤثر در راستای خلق ویدئوهای مناسب برای بارگذاری در شبکه‌های اجتماعی پرداخته است. این هفت مرحله باتوجه به تجربه شخصی امیلی کوپ و همچنین سایت Hootsuite به رشته تحریر درآمده است.

گام نخست: بازآفرینی محتوای موفق

نخستین نکته‌ای که در ساخت ویدئوهای باکیفیت باید مدنظر داشت، هزینه موردنیاز است. تولید محتوای باکیفیت به هیچ وجه ارزان نیست، برهمین اساس توصیه من در اینجا استفاده از محتوای موفق سایر کلیپ‌هاست. از نظر اقتصادی سرمایه‌گذاری روی بازآفرینی طرحی که پیش از این امتحان خود را پس داده از تلاش برای خلق مجموعه‌ای نامطمئن مقرون به صرفه‌تر است.

در Hootsuite برای طراحی ویدئوهای تبلیغاتی از فرآیند دو مرحله‌ای استفاده می‌شود. به این ترتیب ابتدا ایده موردنظر در وبلاگ سایت به نمایش گذاشته می‌شود. در مرحله بعد در صورت استقبال مناسب مخاطب‌های سایت از محتوای تولید شده، پروژه وارد فاز تولید خواهد شد. در واقع نسخه اولیه وبلاگ یک طرح ساده است. تنها هدف در اینجا آزمایش نتیجه احتمالی یک ایده پیش از تبدیل آن به کلیپی واقعی است. این فرآیند موضوع سخنرانی نمایندگان شرکت در مراسم TED Talks نیز بود که منجر به استقبال وسیع افراد از الگوی‌مان شد.

اگر امکان راه‌اندازی سایت یا وبلاگی برای آزمایش ایده‌تان ندارید، استفاده از دیگر پلتفرم‌ها، جایگزین خوبی خواهد بود. با این حال باید توجه کرد که پلتفرم انتخابی تعداد کاربران مناسبی را در اختیارتان قرار دهد.

به منظور ایده‌پردازی یا الگوبرداری از اثر دیگران باید به چند معیار توجه کرد. این معیارها به شرح زیر هستند:

- محتوا و موضوع اصلی ویدئوی شما باید واضح و فهم آن راحت باشد.
- طرح ابتدایی برای بارگذاری در وبلاگ نباید از یک دقیقه بیشتر باشد. در غیر این صورت شانس‌مان برای جذب مخاطب کافی کاهش خواهد یافت.
- ایده‌مان باید آزادی عمل کافی به طراحی گرافیکی بدهد. این امر به معنای طراحی باز ایده به منظور تغییر احتمالی‌اش در آینده است. هدف اصلی در این مرحله دریافت بازخوردهای مخاطب در مواجهه با ایده است. نیازی به طراحی کلیپ یک دقیقه‌ای با استفاده از جلوه‌های بصری ویژه نیست، تنها طرح کلی را به صورت ساده و واضح در اختیار مخاطب قرار دهید.

گام دوم: انتخاب شبکه‌اجتماعی مناسب برای بارگذاری ویدئو

هر شبکه اجتماعی فرصت‌ها و محدودیت‌های خاصی را برای ساخت ویدئو در اختیار کاربران قرار می‌دهد. باتوجه به ماهیت کلیپ و مخاطب هدف باید از میان پلتفرم‌های گوناگون دست به انتخاب زد. براین اساس بررسی شبکه‌های اجتماعی مختلف از نظر یک کاربر معمولی اهمیت ویژه‌ای دارد. به این ترتیب نسبت به ویژگی‌ها و کاستی‌های شبکه موردنظر آگاهی کافی خواهیم یافت.

هنگامی که Hootsuite قصد طراحی کلیپ کوتاهی پیرامون سخنرانی‌اش در TED Talks را داشت، با توجه به محتوای کلیپ، از فیس‌بوک و اینستاگرام استفاده کرد. علت این انتخاب تعداد بالای کاربران فعال این رسانه‌ها و علاقه آنها به مشاهده ویدئو در این شبکه‌های اجتماعی بود.

گام سوم: انتخاب زاویه فیلمبرداری‌مناسب

هنگامی که نوبت به ضبط کلیپ می‌رسد، انتخاب‌های وسیعی پیش‌روی ماست: پرتره، منظره، چشم‌انداز چهارگوش و همچنین تمام صفحه. هرکدام از این زاویه‌های فیلمبرداری مزیت‌های خاص خود را دارد. انتخاب ما باید براساس نوع ویدئویی که در حال ضبط، جزییات فیلم و همچنین شبکه‌های اجتماعی موردنظرمان باشد. به عنوان مثال اگر بیشتر کاربران ما از موبایل یا لپ‌تاپ استفاده می‌کنند، استفاده از چشم‌انداز چهارگوش (به دلیل نمایش بهتر در این دو پلتفرم) توصیه می‌شود.

اغلب ویدئوهای ارسالی برای مراسم TED Talks از زاویه دید پرتره استفاده می‌کنند. این به دلیل نمایش عالی چنین چشم‌اندازی در گوشی‌های هوشمند است. با این حال برای نمایش روی پرده سینما یا نمایشگرهای بزرگ استفاده از چشم‌انداز تمام صفحه بهتر خواهد بود.

گام چهارم: اهمیت تداوم سبک کلیپ‌سازی

هنگام طراحی یک کلیپ برای بارگذاری در شبکه‌های اجتماعی باید مهر خود را روی آن درج کنید. به عبارت ساده، کلیپ شما باید ویژگی‌های بصری خاصی داشته باشد. به این ترتیب با رعایت این ویژگی‌ها در طول زمان سبک خاص خود را در شبکه‌های اجتماعی رواج خواهید داد. استفاده از فیلترها و جلوه‌های ویژه اختصاصی به شما در این راستا کمک زیادی خواهد کرد. همچنین زاویه فیلمبرداری که در گام قبلی بدان اشاره شد نیز در همین فهرست جای می‌گیرد.

هنگامی که ویژگی‌های خاص خود را در یک کلیپ به کار بردید، آن را در سری‌های بعدی نیز رعایت کنید. تلاش برای تغییر مداوم این خصوصیات باعث کاهش تعداد مخاطب‌های وفاداران خواهد شد.

گام پنجم: معجزه انیمیشن و موسیقی

استفاده از انیمیشن و موسیقی در کلیپ‌ها یکی از راهکارهای عمده جذب مخاطب است. در این زمینه هیچ نرم‌افزاری به کیفیت Adobe Creative Cloud نیست. این نرم‌افزار امکان ایجاد یا افزودن صحنه‌های انیمیشینی به ویدئوها را در اختیار کاربران قرار می‌دهد. امکان طراحی افکت‌های دو و سه بعدی از جمله ویژگی‌های منحصر به فرد این محصول Adobe است.

در زمینه استفاده از موسیقی متن نیز Adobe Creative Cloud حرف‌های زیادی برای گفتن دارد. به این ترتیب شما امکان تولید موسیقی موردنظر یا افزودن فایل مشخصی به کلیپ‌تان را خواهید داشت.

اگرچه محصول Adobe امکانات گسترده‌ای در اختیار کاربران قرار می‌دهد، اما گزینه‌های دیگری نیز برای استفاده وجود دارد. نرم افزارهای Final Cut Pro X و Premiere با محیط کاربری متفاوت امکاناتی مشابه را در اختیار علاقه‌مندان قرار می‌دهند.

زمان ساخت ویدئوها با استفاده از نرم‌افزارهای معرفی شده بستگی به عوامل مختلفی دارد. به عنوان مثال در مراسم Ted Talks ساخت اغلب ویدئوها بین دو تا چهار روز زمان برد. این تفاوت زمانی به دلیل ماهیت گرافیکی برخی از کلیپ‌ها در مقایسه با الگوهای ساده و بی‌آلایش برخی دیگر از شرکت‌ها بود.

گام ششم: هدف‌گذاری هوشمندانه‌مخاطب

حتی بهترین ویدئوها نیز اگر در اختیار مخاطب‌های مناسب قرار نگیرد، موفقیتی به ارمغان نخواهد آورد. کلیپ Hootsuite برای سخنرانی در TED Talks به دنبال مخاطب‌هایی رفت که ویژگی‌های زیر را داشته باشند:

- علاقه‌مند به سخنرانی‌های TED Talks
- فعالیت در کسب‌وکاری مرتبط با شبکه‌های مجازی
- مشاهده حداقل یکی از ویدئوهای قبلی Hootsuite

براساس این معیارها پلتفرم مدیریت آنلاین Hootsuite در اینستاگرام و فیس‌بوک به دنبال مخاطب‌های موردنظرش گشت. اطلاع دقیق از مخاطب هدف و شبکه‌اجتماعی موردعلاقه‌شان در کسب بهترین نتیجه ممکن تأثیر غیرقابل انکاری دارد.

گام هفتم: بازبینی نهایی پیش از انتشار

در گام پایانی و پیش از انتشار کلیپ در شبکه‌های اجتماعی باید بازبینی نهایی را انجام داد. در این مرحله نیازی به تغییر ماهوی ساختار ویدئو نیست. تنها باید روی رفع کاستی‌های ظاهری تمرکز کرد. به عنوان مثال ناهماهنگی فیلم ضبط شده با فیلتر یا موسیقی انتخاب شده در این گام مورد توجه قرار می‌گیرد. دوگانه‌ای که در اینجا با آنها دست‌وپنجه نرم می‌کنیم، وفاداری به المان‌های گذشته در عین تلاش برای ارتقای خروجی برندمان است. به عبارت بهتر باید بین ایجاد تغییر در شیوه تولید کلیپ و حفظ نکات مثبت به کار رفته در ویدئوهای قبلی توازنی برقرار کنیم. پس از بازبینی نهایی محصول شما آماده ورود به شبکه‌های اجتماعی و تأثیرگذاری روی بازاریابی‌تان خواهد بود.

منبع: hootsuite

تبلیغات خلاق

ایستگاه تبلیغات

۹لوگوی جدید سال ۲۰۱۷

مترجم: مرضیه فروتن

وبسایت خبری تحلیلی Design Week محبوب‌ترین داستان‌های rebrand از سال گذشته میلادی را در قالب ۱۰ لوگوی جدید برتر سال ۲۰۱۷ گرد آورده که در ادامه به آنها اشاره می‌کنیم:

۱- فانتا با هدف افزودن عنصر سرگرمی و جنب‌وجوش به لوگوی خود، به rebrand و در کنار آن طراحی جدید بطری نوشیدنی در انگلستان دست زد.

۲- Rebrand شرکت سوپرمارکت Aldi برای پیدا کردن ظاهر امروزی‌تر از گذشته، شامل استفاده از پالت رنگ روشن‌تر و چهره سه بعدی‌تر از قبل می‌شود.

۳- ولز با طراحی مجدد نماد اژدهای موجود روی پرچم خود و استفاده از آن در بخش‌های گردشگری و کسب‌وکار به برندینگ جایگاه جدید این کشور و در نتیجه اجرای عدالت می‌پردازد.

۴- باشگاه یوونتوس با طراحی برند جدید خود قصد گام نهادن فراتر از دنیای فوتبال و تبدیل شدن به یک برند جهانی فعال در بازارها و بخش‌های جدید را دارد.

۵- BBC Sport در راستای کمک به کاهش هزینه‌های این پلتفرم خبری و ایجاد فونتی خوانا‌تر از گذشته، اقدام به rebrand و حذف فونت قریمی خود با ۱۰۰ سال سابقه کرد.

۶- تیم خلاقیت داخلی Calvin Klein در همکاری با پیتر ساویل، طراح گرفیک، به تغییر لوگو و بازگشت به حال و هوای لوگوی اصلی خود پرداخت.

۷- هیولای کرکی و زرد مشهور پفک‌های شیرین Honey Monster طی یک فرآیند rebrand، با پیدا کردن یک ظاهر طبیعی‌تر در مقایسه با گذشته، بازتابی از طرز تهیه جدید خود و در نتیجه مصرف کمتر قند در مقایسه با مرز موجود را ارائه می‌دهد.

۸- در پی rebrand شرکت ریلی South West Trains انگلستان و تغییر نام آن به South Western Railway، پس از پیروزی دو اپراتور ریلی موسوم به FirstGroup و MTR با ریشه هنگ کنگی در قرارداد و مقاطعه فرانشیز اوایل سال ۲۰۱۷ میلادی، شرکت طراحی Forpeople در قالب دیزاین لوگو از هویت و ظاهر جدید آن رونمایی کرد.

۹- شرکت شکلات‌سازی Green & Black's با هدف بخشیدن ظاهری جدید به شکلات و در قالب یک پیشنهاد، تبدیل شکلات لوکس به چیزی دوست‌داشتنی‌تر و دلپذیرتر از گذشته برای یک مخاطب امروزی، از آژانس دیزاین بسته‌بندی Bulletproof استفاده کرد.

منبع: mbanews/designweek

نگاه

خمیازه، فریاد بی‌صدایی برای درخواست قهوه

دکتر لیلا - ق - شیرازی

مشاور در مدیریت بازاریابی و مدیریت اجرایی

یکی از کمپین‌های تبلیغاتی مورد توجه شرکت‌های تبلیغاتی در آمریکای شمالی که در پاییز سال ۲۰۱۷ اجرا شد مربوط به شرکت تولید و فروش قهوه ون هوت (VAN HUTTE) است که به زعم نویسنده شیوه نگرش در کمپین بازاریابی مربوطه دارای ارزش در ابعاد خلاقیت‌های هنری و محتواسازی بوده است.

این کمپانی حدود ۱۰۰سال پیش توسط فردی فرانسوی با نام آلبرت لوییز ون هوت، در شهر مونتریال کانادا تأسیس و امروزه به یکی از برندهای مشهور دنیای قهوه تبدیل شده است و اساسا آنچه ارائه می‌کند از کیفیتی خوب و سطح بالا برخوردار است. کمپانی ون هوت که سال‌ها پیش توسط شرکت بزرگ آمریکایی کوریگ (KEURIG) خریداری شد، مجموعه کوریگ خود تولیدکننده ماشین‌های قهوه‌ساز خانگی و صنعتی است و به جز برند مزبور، صاحب شرکت‌های تولید و بسته‌بندی قهوه با برندهای دیگر هم هست.

در واقع یکی از علل برپایی این برنامه جامع بازاریابی، نزدیک شدن به صدمین سال تأسیس کمپانی ون هوت بوده است. در این راستا آژانس بازاریابی سیدلی (SID LEE) طراحی‌های تبلیغاتی مربوط به کمپین تبلیغاتی ون هوت را به انجام رساند. این موارد در برگیرنده تبلیغات محیطی استاتیک اعم از تابلوهای خیابانی و طرح‌های مربوط به نقطه فروش، تیزر تلویزیونی و تبلیغات آنلاین بوده است. باید گفت که این آژانس دارای سوابق همکاری با برندهای مشهوری است. برای افرادی که در حوزه‌های مرتبط با بازاریابی و تبلیغات فعالیت کرده‌اند کاملا شفاف است که ارائه طرح، محتوا و متون جذاب تبلیغاتی، خصوصا آنجا که نام برند نشات گرفته از نام شخص (یا نام خانوادگی شخص) است بسی دشوارتر است.

ایده جذاب و به زعم نگارنده «درخشان» به کار رفته در طرح‌ها استفاده از بخشی از نام این برند و مقایسه آن با افراد برجسته‌ای است که دارای همان بخش از نام هستند. محتوی ساز با اشاره به این اشخاص می‌خواهد با افتخار و غرور به بیننده اینگونه تلقین کند که ون هوت، همان کار را در همان سطح (سطح افراد برجسته جهانی) به صورت مشابه، منتها در دنیای قهوه به انجام می‌رساند.

با توجه به اینکه برند مزبور به لحاظ لغوی از دو بخش تشکیل یافته است ون هوت (VAN HUTTE) لذا خود را با افرادمشهوری که بخشی از نام آنها ون (VAN) بوده مقایسه کرده است.

در جایی خود را با ون گوگ (VAN GOGH)، درجایی خود را با ون بتهوون (VAN BEETHOVEN) مقایسه کرده و همچنین با ون دام (VAN DAMME) و با ون هالن (VAN HALEN).

می‌خواهد بگوید که ون هوت آنگونه استادانه قهوه را روست یا برشته می‌کند که ون گوگ روی بوم، نقاشی خلق می‌کند و ون بتهوون چیره‌دست، سمفونی می‌آفریند و ون دام (JEAN-CLAUDE VAN DAMME) قهرمان ورزش‌های رزمی، در تبلیغ مشهور ولوو به نام اسپلیت (SPLIT) به صورت ماهرانه و با حفظ تعادل خود در فاصله بین دو تریلی ولووی درحال حرکت قرار می‌گیرد و نیز ون هالن نوازنده بزرگ گیتار الکتریک، به صورت خلاقانه و فی‌البداهه قطعات مشهور موسیقی جاز و یا قطعات ابتدایی موسیقی هارد راک را می‌نوازد.

در تبلیغات آنلاین که به صورت تیزر تهیه شده بود از مقایسه با هر چهار شخصیت مزبور استفاده شد و در تبلیغات چاپی محیطی یا استاتیک، در هر طرح به صورت مجزا این برند با یکی از نام‌های برجسته‌ای که در بالا بیان گردید مقایسه شد، طرح‌ها به گونه‌ای ارائه شده بود که ضمن واداشتن مخاطب به اندکی تفکر، بلافاصله با درک موضوع حس جالبی را به مخاطب القا می‌کرد.

لازم به توضیح است آنچه به عنوان تیتر مقاله استفاده شده یکی از متون جالب موجود در فضای مجازی مربوط به کمپانی ون هوت است که البته به دلیل ترجمه به فارسی حالت روان کلمات و معنی، دستخوش کمی تغییر شده است.

Insta: Leila_Shirazi_m. counselor

روان‌شناسی مشتریان پروپاقرص

مترجم: هنگامه خرازی

مشتریان قادرند کسب‌وکار شما را رونق داده یا به آن خاتمه دهند. در حقیقت می‌توان گفت این اتفاق امری همیشگی است.

به عنوان بازاریاب و صاحب کسب‌وکار، پیش‌فرض‌های ما در مورد مشتریان و انگیزه خریدشان، تأثیر شگرفی بر سلامت کار ما دارد. به عنوان نمونه، یک باور غلط در مورد مشتریان در گذشته هزاران هزار دلار به من ضرر وارد کرد. (نویسنده متن اصلی)

در حال حاضر نیاز مشتری به من مهم‌تر از نیاز من به آن‌هاست؛ موضوعی که وقت و منابعم را به آن اختصاص داده‌ام.

روان‌شناسی مشتریان پروپاقرص در فروش بسیاری از شرکت‌ها به کار گرفته شده است، پس با دقت به خواندن مطلب ادامه دهید.

اگر در ذهن خود فهرستی از بانفوذترین برندهای جهان ترسیم کنید متوجه می‌شوید که موفقیت بزرگ آنها در گرو رضایت مشتری است. شرکت‌هایی مانند اپل، استارباکس، دیزنی، IKEA و BMW سیل عظیمی از طرفداران وفادار و متعصب را به خود جذب می‌کنند و این اشتیاق به اطرافیان آنها هم سرایت می‌کند، در نتیجه دوام موفقیت این برندها در بازار به موجب حمایت عده‌ای از هواداران راستین آنهاست.

به عبارتی دیگر، یک تحقیق نشان داد که تقریبا ۹۰درصد مصرف‌کنندگان به دلیل داشتن تجربه تلخ‌شان از یک شرکت به خرید از برند رقیب تشویق می‌شوند و با این کار میلیون‌ها دلار به شرکت ضرر می‌رسانند. این بدان معناست که این شرکت نه‌تنها درآمد خود را از دست داده، بلکه فرصت‌های پیش رو را هم از خود سلب کرده است. هیچ صاحب کسب‌وکاری نمی‌خواهد چنین اتفاقاتی رخ دهد.

انجمن خیریه بانوان هم در کسب‌وکارهای خانگی یا فری لنس با وجود شرایط سخت‌تر باز هم به همین شیوه عمل می‌کنند.

هیچ کس حتی به عنوان صاحب کسب‌وکاری کوچک هم نمی‌تواند اعتبار برند خود را کوچک بشمارد، زیرا حفظ آبروی یک برند از اهمیت زیادی برخوردار است.

همانطور که برندهای معروف از واکنش اعتراضی مشتریان مطلع هستند، کسب‌وکارهای کوچک‌تر هم قادر نیستند بهای هر اشتباه خود را در ارتباط با مشتریان بپردازند.

یافتن مشتری و بستن قراردادی سودآور در کسب‌وکار مخصوصا برای ارائه‌دهندگان خدمت مشکلی بسیار بزرگ است.

بنابراین برای ایجاد جذابیت یک برند چه کارهایی باید انجام داد؟ چه کارهایی باید انجام شود تا مشتری بتواند به محصول، خدمات و پیشنهادهای شما اهمیت دهد و بخواهد آنها را امتحان کند؟

چرا خودخواهی در کسب‌وکار منجر به شکست می‌شود؟

بیایید این مسئله را طور دیگری ببینیم. چطور می‌شود که مشتریان اعتبار شما را به عنوان صاحب کسب‌وکار و کارشناس در صنعت خودتان نادیده می‌گیرند؟

خب به زودی این قضیه روشن می‌شود.

می‌گویند یک سرهنگ چینی به نام «سان زو» که منبع الهام بسیاری از فرماندهان نظامی و مدیران بوده عقیده داشته است که تنها راه پیروزی در جنگ، شناخت خودتان است. یقینا، این یک باور مشترک است که فرد باید در زمینه کار خود توانمند و با مهارت باشد، قادر به شناخت نقاط قوت و ضعف خود باشد و بتواند به‌طور جدی ارزش خدمات خود را به مشتریان بالقوه انتقال دهد.

بنابراین اگر می‌خواهید وقت خود را صرف به روزرسانی وب‌سایت شخصی‌تان، ایجاد قسمتی برای پروژه‌های گذشته که در هنگام نیاز بتوانید به آن رجوع کنید و ساختن تبلیغات بصری از محصولات خود بکنید، کاری بسیار منطقی انجام داده‌اید.

اما این تنها یک طرف قضیه است. ارائه خدمات مناسب به مشتری موردنظر می‌تواند مسئله‌ای بسیار مهم‌تر از تثبیت جایگاه خود به عنوان فردی دارای کسب‌وکار در بازار باشد. متأسفانه بسیاری از صاحبان کسب‌وکار یا فری لنسرها از این نکته غافل هستند.

سان زو باور دارد که شناخت دشمن باعث پیروزی همیشگی در جنگ می‌شود. واژه دشمن برای فردی که به عنوان مشتری می‌خواهید با او در ارتباط باشید و به او خدمت کنید کلمه مناسبی نیست، ولی این واژه به شما در درک بهتر موقعیت کمک می‌کند. با این وجود، سان زو در همین مبحث اشاره می‌کند که خودشناسی تنها در نیمی از مواقع باعث پیروزی شما می‌شود. اگر می‌خواهید همیشه در جنگ‌ها پیروزی را از آن خود کنید (و مشتریان را به خود جذب کنید) باید از خود فراتر بروید تا به شناخت بهتری از مشتریان‌تان برسید.

شما باید از مشتریان خود شناخت کافی داشته باشید. حتی بیشتر از آنکه خود را بشناسید و در اینجا راز عجیب جذب مشتریان پروپاقرص نهفته است. ابتدا باید واقعا بخواهید آنها را خوب بشناسید و برای رسیدن به این هدف، گام‌هایی تعیین‌کننده و ملموس بردارید تا از انگیزه خرید آنها باخبر شوید.

در اینجا می‌توانید از اشتباه من درس بگیرید: صحبت از خود بدون ابراز همدلی با نیازهای مشتری می‌تواند وی را به سمت شرکتی مشتری‌مدارتر سوق دهد، حتی اگر شما در کارتان بهتر باشید. در آخر، ما به عنوان انسان تمایل داریم با افرادی کارکنیم که به ما اهمیت می‌دهند. اگر شخصی ما را در رسیدن به اهداف‌مان کمک نکند از او فاصله می‌گیریم و به سراغ دوستان دیگری می‌رویم.

استفاده از روان‌شناسی برای جذب مشتری و کشاندن آنها به سمت خود

به مقاله جالبی از لیو ویدریج، مدیر اجرایی و یکی از بنیانگذاران شرکت «بافر» برخوردم که درخصوص جذب بیشتر مشتری از طریق روان‌شناسی سخن می‌گفت. این مقاله دارای گرافیک اطلاع‌رسان بسیار جالبی است. من برای توضیح بیشتر از دیدگاه لیو و تجارب شخصی خود استفاده می‌کنم.

ممکن است خود شخص سان زو هم متعجب شود، اما جذب مشتری در بعضی مواقع به جنگی میان شرکت‌های آمریکایی تبدیل می‌شود. منظور ما این نیست که شما و مشتری‌تان سعی می‌کنید یکدیگر را بترسانید یا یکدیگر را وادار به ترک موضع بکنید (از طریق دادن مزایایی در نرخ، برنامه‌ریزی، تعیین وقت، مشخصات پروژه و...) بلکه این یک جنگ بر مبنای علم روان‌شناسی است که شما هنگام تصمیم‌گیری‌های مهم، خود را به جای مشتری می‌گذارید.

برخلاف یک جنگ واقعی، رابطه میان مشتری و ارائه‌دهنده خدمت بر این پایه است که قراردادهای میان آنها برای هر دو طرف سودمند باشد. هرچند ممکن است نتیجه خوبی از این رابطه حاصل نشود اما هدف ایده‌آل در اینجا کاملا با جنگ واقعی که تنها در پی نابودی و تخریب است متفاوت است.

هفت روش که جذب مشتری را به شرایطی ایده‌آل و سودمند برای طرفین تبدیل می‌کند:

۱- تحقیق کنید: زمان بیشتری را صرف تحقیق درباره مشتریان خود، فرهنگ، نیاز و انتظارات آنها بکنید.

۲- مشتریان خود را صدا بزنید: به مشتریان خود نشان دهید شناخت کافی از کسب‌وکارتان دارید و با ترسیم نقشه راه برای مشتریان به آنها ثابت کنید به اهداف آنها اهمیت می‌دهید و می‌توانید در حوزه مشخصی کمک‌شان کنید.

۳- درمورد تاکتیک‌ها صحبت کنید: به مشتریان خود کمک کنید تا متوجه شوند چگونه استراتژی‌های شما (مانند فرآیند، فاکتورهای کاری و غیره) به آنها در رسیدن به اهداف‌شان کمک می‌کند. در مکاتبات و اسناد خود با زبان عمل حرف بزنید تا مشتریان از مهارت و دانش شما در این زمینه اطمینان حاصل کنند.

۴- قوانین جذب مشتری خود را مشخص کنی‌د: قوانینی وضع کنید تا به واسطه آنها بتوانید از میزان تمایل خود برای بستن قرارداد با مشتری مطلع شوید. خود را دست بالا نگیرید و در مقابل از ارزش و اعتبار خود هم غافل نشوید.

۵- انواع خریداران را بشناسید: سه نوع مشتری داریم که هرکدام بنا بر اولویت‌های‌شان، شیوه متفاوتی در انتخاب محصول دارند. «لیو» مشتریان را به دسته‌های مختلفی طبقه‌بندی کرد:

- **ولخرج‌ها (۱۵درصد از مشتریان را تشکیل می‌دهند):** هر صاحب کسب‌وکار یا فریلنسری این دسته از خریداران را ترجیح می‌دهد. بهتر است ولخرج‌ها را همیشه در جریان کار خود قرار دهید تا بتوانند اطلاعات به روزی از خدمات شما داشته باشند. به مشتریان خود خدمات ارتباطی مناسبی ارائه دهید.

- خسیس‌ها (۲۵درصد): این گروه توجه زیادی به بودجه خود دارند، پس بسته‌های خدماتی ویژه‌ای برای آنها در نظر بگیرید و در قیمت‌بندی خود منعطف باشید.

- خریداران محتاط (۶۱درصد): این دسته از خریداران بین دو گروه بالا قرار دارند و قسمت عمده‌ای از فروش شما را تشکیل می‌دهند. برای ایجاد رغبت در آنها بر نتایج و دستاوردهای کسب‌وکارتان تاکید کنید.

۶- از نظر زمانی در کسب‌وکارتان جلو بیفتید: هنگام برنامه‌ریزی و تعیین آخرین مهلت‌ها و سایر عوامل زمانی جوری رفتار کنید که گویی وقت بسیار اندکی باقی مانده است. مشتری در این بازه زمانی یک تا دو هفته‌ای مهلت پاسخگویی به پیشنهادها را دارد. برای مثال من در وب‌سایتم بر این نکته تأکید کرده‌ام که تنها قراردادهای مشخص و محدودی را با کارشناسان و شرکت‌های نوپای رو به رشد می‌پذیرم.

۷- برای اهداف بزرگ خود بجنگید: نشان دهید که شما با شرکت‌های دیگر متفاوت هستید، زیرا تنها به خودتان اهمیت نمی‌دهید، بلکه ایده‌ها، علائق و سازمان‌های دیگر هم برای شما مهم هستند. حتی می‌توانید تخصص خود را تنها معطوف به یک زمینه مشخص کنید و با این کار مهارت خود را به مشتری در آن زمینه شغلی نشان دهید. در صورتی که شما و مشتریان‌تان هر دو ارزش‌ها و علائق مشترکی داشته باشید، کسب‌وکارتان به طرز معجزه‌آسایی رونق می‌گیرد. علاوه بر این کار، می‌توانید از خیریه‌ها و سازمان‌های غیرانتفاعی مانند سازمان محیط‌زیست یا تحقیقات سرطان نام ببرید. به این نکته توجه داشته باشید که زمانی نیت خیرخواهانه شما قابل قبول است که بخشی از درآمدتان را به این سازمان‌های خیریه اعطا کرده باشید. به‌طور خلاصه، مشتریان شما می‌توانند داورهای خوبی برای ارزیابی موفقیت شما باشند. داشتن رفتار مناسب با آنها و آگاهی از خاستگاه و اهداف آنها شما را به قله‌های ترقی نزدیک‌تر می‌کند.

و دوباره به قسمت هیجان‌انگیز داستان برمی‌گردیم. متاسفم سان زو! اما زمانی‌که از هنر جنگ برای جذب مشتری استفاده می‌کنم تنها نتیجه‌ای که می‌گیرم این است: برای پیروزی باید خالصانه به مشتریان خود عشق ورزید.

منبع: thebalance

بازاریابی خلاق

ایستگاه بازاریابی

لیست ۱۳۶ نوع بازاریابی

انواع بازاریابی که باید بشناسید(۲)

در این مقاله انواع بازاریابی‌ها را برای شما جمع‌آوری کردیم تا یک دید کلی از بازاریابی داشته باشید. قبلا نیز خود بازاریابی را تعریف کرده بودیم. در شماره قبل به ۲۶ مورد اشاره کردیم و در این شماره تعدادی دیگر را مرور خواهیم کرد.

لیستی که در ادامه می‌بینید خیلی کامل نیست و برای تکمیل شدن نیاز به تلاش و بسط و توسعه بسیار زیادی دارد. برای اینکه تا حدودی این لیست قابل مدیریت شود، سعی شده تنها به عباراتی اشاره شود که به کلمه «بازاریابی» ختم می‌شدند، بنابراین مواردی از قبیل تبلیغات، برندسازی، روابط عمومی، بسته‌بندی و بسیار دیگر از حوزه‌های وابسته به آن حذف شده است. چون بازاریابی خیلی وسیع‌تر از تصورات شماست و نمی‌شود در یک پست به صورت کامل توضیح داد.

۲۷- بازاریابی محتوا (content marketing): تهیه محتوای مفید و سرگرم‌کننده برای مخاطبان

۲۸- بازاریابی متنی (contextual marketing): ارائه پیام‌ها/پیشنهادهای مرتبط و بهینه

۲۹- بازاریابی بحث‌برانگیز (controversial marketing): جلب‌توجه از طریق ایجاد بحث یا تضاد

۳۰- بازاریابی محاوره (conversational marketing): وارد شدن فعالانه در گفت‌وگویی دوطرفه با مشتریان

۳۱- بازاریابی نرخ تبدیل (conversion (rate marketing): بهینه‌سازی نرخ تبدیل درفروش و بازاریابی آنلاین

۳۲- بازاریابی محتوای تبدیل (conversion content marketing): ترکیبی از بازاریابی محتوا و بازاریابی نرخ تبدیل

۳۳- بازاریابی شرکت‌های بزرگ (corporate marketing): بازاریابی در سطح شرکت‌های بزرگ و استانداردهای مربوط به آنها خصوصا در شرکت‌های چند محصولی

۳۴- بازاریابی پرداخت به ازای هر عمل (CPA marketing): نوعی از بازاریابی که در آن به افراد به ازای ترغیب مخاطبان به انجام کاری مانند پر کردن یک فرم پرداختی صورتی می‌گیرد.

۳۵- بازاریابی متقابل (cross-marketing): همکاری در بازاریابی، ارائه چند محصول در قالب یک محصول، ترویج چند محصول در کنار هم، اعطای لیسانس و ...

۳۶- بازاریابی فرهنگی (culture marketing): محتوای برند، فصل مشترک فرهنگ و بازاریابی

۳۷- بازاریابی داده‌ها-وب (data (web marketing): استفاده از اطلاعات به‌عنوان یک کانال بازاریابی

۳۸- بازاریابی کانال داده (database marketing): استفاده از پایگاه‌های داده، از قبیل سیستم‌های مدیریت روابط مشتری برای هدایت برنامه‌های بازاریابی

۳۹- بازاریابی اطلاعات محور (data-driven marketing): استفاده از اطلاعات، خصوصا تحلیل‌ها، برای هدایت تصمیم‌های بازاریابی

۴۰- بازاریابی دیجیتال (digital marketing): بازاریابی از طریق کانال‌های دیجیتال، خصوصا اینترنت

۴۱- بازاریابی مستقیم (direct marketing): بازاریابی مستقیم با هدف مخاطب، بدون استفاده از تلویزیون، رادیو و تبلیغات چاپی

۴۲- بازاریابی پاسخ مستقیم (direct response marketing): بازاریابی مستقیم که به‌گونه‌ای طراحی‌شده باشد که در لحظه پاسخی از مخاطب دریافت کند.

۴۳- بازاریابی مخرب (disruptive marketing): به‌کار بردن نوآوری مخرب برای ایجاد بازارهای جدید

۴۴- بازاریابی تنوع (diversity marketing): بازاریابی باهدف گروه‌های فرهنگی مختلف

۴۵- بازاریابی دربه‌در (door-to-door marketing): مراجعه فروشندگان به خانه‌ها و در زدن و معرفی محصول

۴۶- بازاریابی قطره‌ای (drip marketing): ارسال پیام‌های از قبل برنامه‌ریزی‌شده به مشتریان بالقوه بر اساس یک برنامه زمانی

۴۷- بازاریابی ایمیلی (email marketing): ارسال ایمیل به مشتریان بالقوه یا از طریق فهرست‌های کرایه شده یا بر اساس فهرست‌های تهیه‌شده از طریق اجازه گرفتن از افراد

۴۸- بازاریابی کارآفرینانه (entrepreneurial marketing): بازاریابی در استارت‌آپ‌ها و سرمایه‌گذاری‌های جدید، اغلب به روش چریکی

۴۹- بازاریابی اخلاقی (ethical marketing): اخلاقیات بازاریابی برای مسئولیت‌پذیر بودن از لحاظ اخلاقی و اجتماعی

۵۰- بازاریابی رویداد (event marketing): برگزار کردن رویدادها از قبیل نمایشگاه‌ها، کنفرانس‌ها و سمینارها و ...

ادامه دارد...

منبع: bigwallet

کارآفرینی

۳۷راه قدرتمند برای خلاق‌تر شدن کارآفرینان (۲)

مترجم: نیما جوادی

مـن (نویسـنده اصلی متـن) بر اسـاس آنچه امتحـان کردم و آنچه برایم مؤثر بوده اسـت، ۳۷ راه قدرتمند برای خلاق‌تر شـدن کارآفرینان پیدا کردم. همه این راه‌ها برای شـما مؤثر نیسـتند، ولی اگر تعدادی از این تاکتیک‌ها را امتحان کنید، در مدتی کوتـاه دوباره می‌توانید خلاقیت خود را به‌دست آورید. در شماره قبل به ۶ مورد اول اشاره کردیم و در مطلب حاضر به تعدادی دیگر خواهیم پرداخت.

۷- به خاطرات خوب فکر کنید

لازم نیسـت افـکار مثبـت خـود را صرفا روی مشـکل فعلی‌تان متمرکز کنید. اگـر به لحظات شاد و موفقیت‌آمیز گذشـته فکر کنید، دستیابی به ایده‌ها و نکات خلاقانه بسـیار ساده‌تر می‌شود. اگر خاطرات خوبـی از موفقیت‌های خلاقانه خود در گذشته داشته باشید، رسیدن به ایده‌های ناب و بکر بسیار راحت‌تر خواهد بود.

۸- مدیتیشن

مدیتیشـن یک راه بسیار خوب برای آرام کردن ذهن است. بعضی از مزایای آن عبارتند از افزایش تمرکز، صبر، آرامش، ایجاد نظم فکری، بصیرت و روشن‌بینی. با پیشرفت در این زمینه‌ها می‌توانید خلاقیت خود را به‌شدت افزایش دهید.

۹- ارزش‌های خود را معلوم کنید

ما همگی به‌طـور خودآگاه یا ناخـودآگاه، یک سری ارزش‌های شـخصی داریم. با افزایش سن، سیسـتم ارزش‌های ما نیز پیشرفت می‌کند و این در واقـع نگاه مـا به زندگی (و به‌طـور کلی دنیا) را شـکل می‌دهـد. زمانـی را به تفکـر در مورد ایـن ارزش‌ها اختصـاص دهید. ارزیابی سیسـتم ارزش‌های شـخصی به شما در کوتاه مدت کمک می‌کند تا خلاق‌تر شوید.

۱۰- کمی از زندگی روزمره فاصله بگیرید

اگر زندگی شما با برنامه و روتین است، احتمالا بازدهی بسیار بالایی دارید. با این حال، این برنامه به خلاقیت شـما اصلا کمکی نمی‌کند. اگر ذهن شـما خالی اسـت، از زندگی روتیـن خود فاصله بگیریـد. کاری متفاوت انجام دهید. مسـیر رفتن به محـل کار خود را تغییر دهیـد. با افراد جدید آشنا شـوید، غذاهای جدید بخورید. کاری را که قبـلا انجام نـداده بودید انجام دهیـد. فقط یک روز متفاوت باشـید. این «انسان جدید» احتمالا ایده‌های جدیدی هم خواهد داشت.

۱۱- ایده‌آل‌گرا نباشید

همانطـور که قبلا گفتم، ایده‌آل‌گرا بودن نه‌تنها برای سلامتی، بلکه برای خلاقیت هم مضر است. افراد ایده‌آل‌گرا زمان زیادی را به تصحیح جزییات اختصاص می‌دهند و به ندرت در مورد راه‌حل‌های جدیـد و خلاقانه‌ای که خارج از منطقه امن‌شـان قـرار دارد فکر می‌کنند. اگر نگـران ایده‌آل‌گرایی هسـتید، مغزتـان فضای کمـی برای پـردازش ایده‌هـای خلاقانه دارد. یک ایـده را قبل از آنکه کاملا شـکل بگیرد بـه اشـتراک بگذارید و برای بهبود آن تلاش کنید.

۱۲- تماشای فیلم‌های انگیزشی

سـخنرانی‌های تـد در دسـترس‌ترین منابـع هستند، ولی ویدئوهای زیادی نیز در یوتوب وجود دارند که می‌توانند به خلاقیت شـما کمک کنند. فقط مراقب باشـید که تماشـای ویدئو به کاری حاشیه‌ای تبدیل نشود.

۱۳- زندگینامـه افراد خلاق و تأثیرگذار را مطالعه کنید

راه دیگـر تحریک مغز، مطالعه در مورد سـایر افراد خلاق است. من چیزهای زیادی از این افراد یاد گرفتم، شـما نیز می‌توانید بـا مطالعه زندگی این انسـان‌های خلاق، با روش‌های مورد استفاده آنها در زمان خالی شـدن ذهن‌شـان از ایده‌های خلاقانـه، آشـنا شـوید. چطور مشـکل خلاقیت خود را حل می‌کردند؟ آیا چیزی از شکسـت‌ها و موفقیت‌های‌شان می‌آموزید؟

۱۴- اهداف خود را تعیین کنید

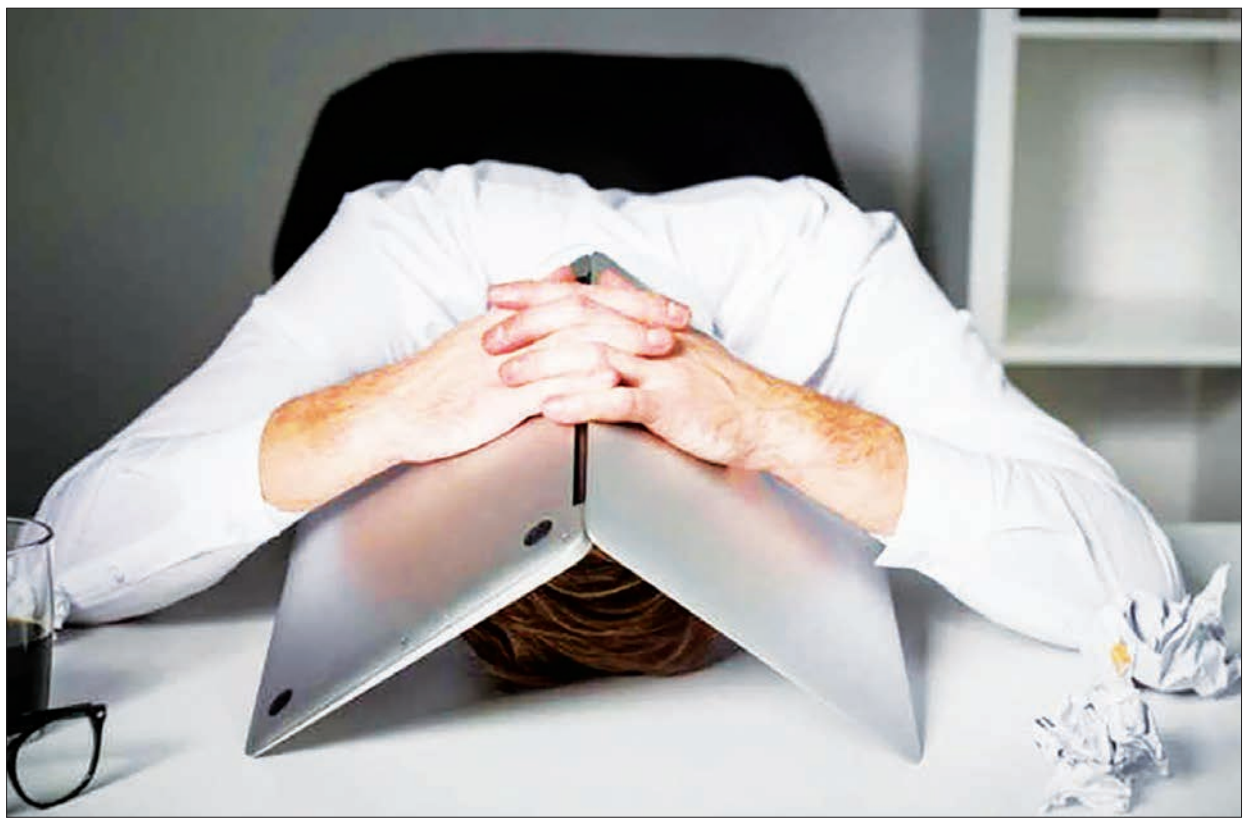
تعیین هدف یـک راه عالـی و فوق‌العاده برای آزاد کردن ذهن اسـت. تعیین هدف به من اجازه می‌دهـد کـه تعهدهایم به زمان را که مسـتقیما بـه اهـداف کوتاه‌مدتـم مرتبط نیسـتند، از بین ببـرم. زمانـی را به فکـر کردن در مـورد اهداف بلندمدت‌تان اختصاص دهید و سپس این اهداف را به آیتم‌های کوچک و کوتاه مدت تقسیم کنید. متوجه خواهید شـد که در طـول انجام این کار، ذهن شـما خلاق‌تـر خواهد شـد و دقیقا متوجه خواهید شـد که روی چـه چیزی باید و روی چه چیزی نباید تمرکز کنید. البته، ممکن است هدف داشـته باشید – مثل سـایر افراد موفق – در این صورت، باید میزان پیشـرفت در راستای رسیدن به آن هـدف را ارزیابی کنیـد و در صورت لزوم، فعالیت‌هایی را برای آینده و پس از دسـتیابی به اهداف فعلی‌تان برای حرکت مؤثر به سمت اهداف طولانی مدت طراحی کنید.

ادامه دارد. . .

منبع: theballance

هاروارد بیزینس بررسی می‌کند

چرا باید در محل کار بیشتر مخالفت کنیم؟ (بخش دوم)



ترجمه: علی آل‌علی

در بخش نخسـت مقاله به بیـان اهمیت تشـویق بحث و ارائـه نظرهـای مخالف در فعالیـت گروهـی شـرکت‌ها پرداختیـم. در ایـن بخش به بررسی بیشتر مزیت‌ها و فواید توسعه چنین الگویی به عنوان یک کارمند خواهیم پرداخت.

بهبودی روابط

با همـکاری در یک منازعه افراد درگیر احسـاس نزدیکی و صمیمیت بیشتری خواهند یافـت، همچنین پـس از یک بحـث طولانـی نسـبت بـه اولویت‌ها و زوایایی مورد توجه همکاران‌مـان آگاهی مطلوبی کسب می‌کنیم. همچنین شما درس مهمـی را در این ماجرا خواهیـد آموخـت: می‌توان با کسـی وارد بحث و نزاع شد و به‌طور مسالمت‌آمیز آن را حل و فصل کرد، بـدون اینکه در این میان کسی ناراحت شود.

از نظر روان‌شـناختی بحث و مشـاجره میـان افـراد بـه نزدیکی‌شان کمک می‌کند. به عنوان مثال دختر ۱۰سـاله‌ام تابستان سال گذشته را همراه بـا دوسـت صمیمـی‌اش در کمـپ تفریحـی گذراند. پس از پایـان کمپ هنگامی که به خانه بازگشت خاطره بحث‌ها و دعواهایی را که با دوسـتش داشـت برای مـن بازگو کرد. نتیجه حیـرت‌آور بود؛ آن دو اکنون بهترین دوست یکدیگر هسـتند. درست اتفاقی که در محیـط کار انتظار می‌رود رخ دهد.

رضایت بیشتر از شغل‌مان

هنگامـی که در محل کار از ابراز عقیده مخالف‌مان ترسی نداشته باشیم، احساس بهتری نسـبت بـه کارمـان خواهیم داشـت. احسـاس رضایـت و لـذت از فعالیـت روزانه برای هر فردی که قصد پیشـرفت در کسب‌وکار را دارد، ضروری اسـت. تحقیقـات آکادمیک نیـز مویـد این نظریه اسـت. مطالعـه‌ای روی کارمنـدان آمریکایـی و چینـی در پکن نشـان می‌دهـد کـه تـلاش برای کسـب نتیجـه مطلوب از دل یـک بحـث حرفـه‌ای بـه نوعی منجر بـه معامله‌ای برد-بـرد بـرای طرفین بحث می‌شـود. به ایـن ترتیب هر کـدام از ما به درک بالاتری از توانایی‌های خود، نحوه تعامل مطلوب با دیگران و همچنین رضایتمنـدی از وضعیـت شغلی‌مان خواهیم رسید.

هنگامـی کـه در محـل کار همیشـه نگـران واکنش منفـی دیگـران نسـبت بـه دیـدگاه مخالف‌مان هسـتیم، روی زمینـی یـخ‌زده حرکت می‌کنیـم. بـه ایـن ترتیـب همیشه نگران لغزش و سقوط خواهیـم بود. با ایـن حال به محض آنکه نگرش‌مان نسبت به محیط کار را تغییر دهیـم، محـل کار از تلـه‌ای خطرنـاک به عرصه ارائـه نظرات و ایده‌های‌مـان تبدیل می‌شود.

محیط کار وسیع و خلاق‌تر

اگـر مایل به حضور افـراد مختلـف بـا عقایـد گوناگـون در سـازمان‌مان هسـتیم، بایـد آماده مخالفت باشـیم. آنسـا پارکر، کارمن مدینا و الیزابت اسکیل در مقاله‌شان در مورد اهمیت فضای متنوع شرکت‌ها اینگونـه اسـتدلال کرده‌انـد: «درحالی‌که گروه‌های همگن و دارای افـرادی بـا باورهـا و عقاید یکسـان هماهنگ عمل می‌کننـد، امـا موفقیت از آن گروه‌هایـی خواهـد بـود که اختلافات درونـی و همچنین افـکار و ایده‌هـای متفاوتـی دارنـد». ایـن نویسـندگان معتقدند که حتی در تیم‌های به ظاهر یکدسـت نیز افرادی مخالـف بـا روند جـاری امور وجود دارند. بـا این حال این افـراد سـکوت و همراهـی با دیگران را بر اظهارنظر ترجیح می‌دهند. به این ترتیب تنها از نمایی بیرونی این تیم‌ها دارای همبستگی بالا هستند. همین عامـل نیز در نهایـت موجب ناکامـی گروه‌هـای همگن در دسـتیابی به نتایجی مشـابه تیم‌هایی با اختلاف‌نظر فراوان می‌شود.

> **درحالی‌که گروه‌های همگن و دارای افرادی با باورها و عقاید یکسان هماهنگ عمل می‌کنند، اما موفقیت از آن گروه‌هایی خواهد بود که اختلافات درونی و همچنین افکار و ایده‌های متفاوتی دارند**

بنابـر آنچه پارکـر، مدینا و اسـکیل بیان کرده‌اند، تلاش برای ایجاد گروهی یکدسـت و همگن شـاید در ابتدا موید همکاری بیشتر و روان‌تر اعضا باشـد، امـا در نهایـت نتیجه مورد انتظـار را فراهم نخواهد کرد. براین اساس تشویق افراد به بروز مخالفت‌های‌شـان در نهایـت به پیشـبرد بهتر امور و تضمین دسـتیابی به نتایج دلخواه منجر خواهد شـد. به نظر من آنچه این نویسندگان در پی اثباتش هسـتند، کاملا صحیح است. در واقع مدیری که در تلاش بـرای جلب نظر موافق کارمندانش است، بیش از آنکه حرفه‌ای باشد در حال نمایش ضعف درونی‌اش است. در طـرف مقابـل یـک مدیر حرفه‌ای به خوبی از وظیفه‌اش آگاهی دارد. در واقع او مسئول تحمیل عقیده به کارمندانش نیسـت. مسـئولیت وی تنها مدیریت جریان‌هاست. ارائه فرصت بحث و طرح راهکار مطلوب بـه کارمندان یکی از مهم‌تریـن ویژگی‌هـای مدیران مدرن به حسـاب می‌آید.

تمایل به تأیید به شیوه درست

بیشتر مردم دوست دارند از سوی دیگران تأیید شوند. این یک نیاز طبیعی است. جوئـل گارفینکل، نویسـنده کتاب گفت‌وگوی سـخت، در ایـن مـورد معتقد اسـت که اگرچه تمایل به تأیید از سوی دیگران یک نیاز طبیعی است، اما نبایـد آن را مهم‌ترین امور برشـمرد. وی معتقد است که به جـای تمرکز روی کسـب تأیید دیگـران باید به دریافت احترام توجه کنیم. البته نباید انتظار دریافـت احترام بدون ارائه آن به دیگران را داشـته باشـیم، بنابراین به فرآیندی می‌رسـیم کـه در آن افراد به یکدیگر احترام متقابل خواهند گذاشـت. ایـن احتـرام حتی در هنـگام بحث و گفت‌وگوی تنش‌آمیز هم باید حفظ شود. بـه این ترتیـب با احتـرام و داوری منصفانـه دیدگاه‌های دیگـران به هنـگام بحث‌های درون گروهی چنین فضایی را تقویت خواهیم کرد. در چنین الگویی همه طرف‌های درگیر بحث احسـاس رضایت خاطر خواهند داشت. به علاوه دیگر خبری از تمایل به تأیید خود از طریق تحمیل عقیده‌مان به دیگـران نخواهد بود. کسـب احتـرام دیگران در واقع نوعی تأیید از سـوی آنها نیز هست. بـه ایـن ترتیـب در حقیقت از ایـن انـگاره که به کرسـی نشـاندن نظرمان مسـاوی با برتـری در بحث اسـت عدول خواهیـم کـرد. نتیجـه کار احسـاس اعتماد بـه نفس و محترم شمرده شدن حتی در زمانی اسـت که در یک بحث شکست می‌خوریم.

توجه به تصویر بزرگ‌تر

امی جن سو به عنوان یکی از نویسـندگان کتاب مشهور «اتـاق را تصاحـب کن» که در زمینـه نحـوه مدیریـت بهینه شرکت‌هاسـت، معتقد است مخالفت و بحث بیشتر پیرامون گزینه‌های پیشروی کسب‌وکار ما را متوجه منافع شـرکت بـه عنـوان اولویت فعالیت تجـاری خواهد کرد: «هنگامـی کـه پیرامون یک مسـئله بحـث می‌کنیم در واقع چیزی فراتر از خواسـت خودمـان را مدنظـر داریم. این امر بزرگ‌تر نیازمندی‌ها و منافع شـرکت بـه عنوان یـک کل بـه همه پیوسـته و منسـجم اسـت. اینکه در بحث شـخصی هرکدام از ما خواسـته‌مان را تعدیل کرده و به دیگـران توجه می‌کنیم تنهـا بـه دلیـل آگاهـی از ضرورت اخذ بهترین تصمیم در زمینـه پیشـبرد امـور کسـب‌وکار اسـت». به این ترتیـب ما به جـای توجه به گوشه‌ای از تابلوی کسب‌وکار که شـامل عقایدمان است به تصویر بزرگ و کامل شرکت بـه عنـوان یـک مجموعـه منسـجم نگاه خواهیم کرد، برهمین اساس آماده پذیرش کاسـتی‌های ایده‌های‌مان و اصلاح‌شان خواهیم بود.

دیدگاه

درس‌های کارآفرینی از کارآفرینان برتر دنیا (۲)

مترجم: نیما جوادی

در شـماره قبل بـه دو درس از کارآفرینـان برتر دنیا پرداختیم و در این شماره به سه مورد دیگر اشاره خواهیم کرد:

۳- ایده‌های کسب‌وکار به تنهایی شما را به جایی نمی‌رسانند

درس کسـب‌وکار: بـرای موفقیـت کسـب‌وکار، باید مشـکلاتی را که برای مخاطبان‌تـان اهمیت دارند واقعا حـل کنید. اینکه چگونه ایده کسـب‌وکار خود را به یک راه‌حل واقعی تبدیل کنید، بسیار اهمیت دارد.

گای کاوازاکی، نویسـنده و مبلغ برتـر برند می‌گوید: «بهترین نکته کسـب‌وکار من این اسـت که بر یک الگو تمرکـز کنید. روی اسـلایدهایی که درباره کسـب‌وکار ساخته‌اید، طرح کسب‌وکار یا پروژه‌های مالی خود تمرکز نکنید... اگر یک الگو داشـته باشـید و افراد زیادی از آن استفاده کنند، نیازی نیست که طرح کسب‌وکار بنویسید، پیش‌بینی انجام دهید یـا از این کارها انجام دهید. الگو، جایی اسـت که مدارک تحصیلی‌تـان را از واقعیت جدا می‌کنید.

کارآفریـن سـریالی و Loka CEO، بابـی موکرجی نیز معتقد اسـت، ایده‌ها ارزشـی ندارند و شـما نباید از این بترسـید که کسی تفکر کسب‌وکار شـما را بدزدد. دلیلش اینجاسـت: « اجرای فراتر از ایده است که باعث سـود می‌شـود، بنابرایـن، روی بیرون رفتـن و ملاقات با افراد تمرکز کنید که به تیم شـما بپیوندند، به شـما بازخورد بدهند و مسـیر درست را به شما نشان بدهند. هر کارآفرینی موفق، مجموعه‌ای از یک تیم بزرگ است که به شـکلی جادویی دور هم جمع آمده‌اند. سعی کنید تیم خود را بسازید.»

۴- امروز شروع کنید

درس کسـب‌وکار: هم می‌توانید ایده کسب‌وکار خود را عملـی کنید، هـم اینکه بهانه‌های بی‌شـمار بیاورید: مثلا سـرمایه ندارید، تجربه ندارید، نمی‌توانید خودتان استارت‌آپ را اداره کنید، برای کارآفرینی ساخته نشده‌اید و ... با نشستن و منتظر ماندن برای اینکه اتفاقی بیفتد، چیزی یاد نمی‌گیرید و کار خاصی نمی‌کنید.

درک سیورز، موسـیقیدان، کارآفرین و موسس CD Baby، معتقد است که برای شروع یک ایده کسب‌وکار، نیازی نیست که منتظر سرمایه باشید. او می‌گوید:« برای اینکه یک ایده بزرگ شود، باید مفید باشد و مفید بودن به سرمایه نیاز ندارد. اگر می‌خواهید مفید باشید، می‌توانید همیشـه با یک درصد آن چیزی که در ذهن دارید، کار را شـروع کنید. الگوی سـاده‌ای از چشم‌انداز بزرگ شما خواهد بود اما کار را شـروع کرده‌اید. به دنبال باقی کارها می‌روید، زیرا زمانی‌که دیگران منتظر بودند نقطه پایان از نقطه شروع مشخص شود، شما واقعا کار را شروع کردید.»

کارآفرین سـریالی، سول اورول از Examine.com، معتقد است که بیکاری، بدترین اشتباهی است که کسی که قصد تولید محصول یا خدماتی دارد می‌تواند مرتکب شود. او گفت:« خیلی به چیزهایی که اهمیت ندارند فکر نکنیـد. فقط کار را انجام دهید. حداقل‌ها را انجام دهید، با بعضی دوستان صحبت کنید و ببینید آیا به آن علاقه دارنـد یا نه. اگر دارند، حرکت سـریعی کنیـد و از آنجا بروید.»

۵. سریع شروع کنید و سازگار شوید

درس کسب‌وکار: منتظر نشوید تا ۱۰۰درصد آمادگی پیدا کنید. خیلی دیر می‌شـود. بسـیاری از کارآفرینان موفق توصیه می‌کنند که کمال‌گرایی، جلوی موفقیت را می‌گیرد. اگر منتظر بمانید تا محصول یا خدمات‌تان کامل شود، شـخص دیگری راه‌حلی برای مشکلات مشتریان شما پیدا خواهد کرد.

وقتـی درباره اینکه چه چیـزی کارآفرینان آینده را از رسـیدن به موفقیت بازمی‌دارد سؤال پرسیدیم، تارا جنتایل، نویسـنده، سخنران و استراتژیست کسب‌وکار پاسـخ داد: «آنها برای شـروع منتظر می‌مانند. منتظر می‌مانند تا زمانی‌که اطلاعات، تجربه، پول بیشتر و شکل کامل‌تری از چیزی که خلق کرده‌اند داشته باشند. این انتظار به این معناست که آنها واقعا یاد نمی‌گیرند. وقتی یک کارآفرین هسـتید، بهترین راه برای یادگیری این است که کاری انجام دهید، ایده خود را در دستان کسی بگذارید، یا با افرادی که می‌خواهید به آنها خدمت کنید، حرف بزنید. دست از انتظار بکشید و کاری کنید.»

نویسـنده پرفروش و مجری پادکسـت، لوئیس هاوز، دربـاره کمال‌گرایـی چنین گفته اسـت: «کمال‌گرایی، بسـیاری از کارآفرینان را فلج می‌کنـد. آنها تا زمانی‌که فکر کنند همه چیز کامل شـده است، کار خود را شروع نمی‌کنند یا محصول خود را به فروش نمی‌گذارند که در واقع هدر دادن زمان اسـت. هیچ وقت قرار نیست کامل شود.»

موسـس Teachable و CEO، آنکور ناگپال، گفت این مسـئله که افراد به جای انجام کارها، به دنبال کمال هسـتند، او را آزار می‌دهد. توصیه او در اینجا آمده است: «بیرون بروید و کار را شروع کنید. زمانی‌که یک کسب‌وکار را شـروع می‌کنید، عذرخواهی از اجازه گرفتن راحت‌تر است. تنها راهی که پروژه شما، ایده کسب‌وکارتان یا هر چیزی که در ذهن شماسـت بهتر می‌شود این است که مردم در دنیای واقعی از آن اسـتفاده کنند. به آنها گوش دهید و کار را تا زمانی‌که محصولی درستی به دست بیاید، تکرار کنید.»

ادامه دارد. . .

منبع: theballance

سازمان آگهی ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

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

آرای صادره هیات حل اختلاف قانون مذکور مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان خرم آباد بشرح ذیل : ۱-پرونده کلاسه ۵۵۴۸ رای شماره ۱۴۷۹۶ مورخه ۹۴/۰۸/۲۴ به تقاضای ابراهیم خورشیدوند فرزند قاسم نسبت به سه دانگ یک باب دکان بمساحت ۱۰/۹۵ متر مربع مجزی شده از پلاک ۱۷۰۶ فرعی از ۴۴ اصلی واقع در بخش۲ شهرستان خرم آباد خروجی از مالکیت مالک اولیه(رسمی) ایرج پدرام ۲-پرونده کلاسه ۵۵۵۰ رای شماره ۱۷۴۳ مورخه ۹۵/۰۲/۲۶ به تقاضای حسن خورشیدوند فرزند قاسم نسبت به سه دانگ یک باب دکان بمساحت ۱۰/۹۵ متر مربع مجزی شده از پلاک ۱۷۰۶ فرعی از ۴۴ اصلی واقع در بخش۲ شهرستان خرم آباد خروجی از مالکیت مالک اولیه(رسمی) ایرج پدرام رسیدگی و تایید و انشاء گردید مراتب در اجرای ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی دو نوبت به فاصله ۱۵ روز جهت اطلاع مالکین و سایر صاحبان حقوقی در روزنامه کثیر الانتشار و محلی آگهی انتشار و علاوه بر آن در روستاها الصاق تا چنانچه اشخاص نسبت به مورد تقاضا اعتراض دارند از تاریخ نشر اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق به مدت دو ماه اعتراض خود را کتبا به اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان خرم آباد تسلیم دارند و برابر مقررات معترض مکلف است ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به مراجع قضایی ذیصلاح اقدام و گواهی تقدیم دادخواست تحویل ثبت اسناد نماید و ادامه عملیات ثبتی موکول به ارائه حکم نهایی می باشد در غیر اینصورت متقاضی با ارائه گواهی عدم تقدیم دادخواست و پس از از انقضای مدت مذکور و یا عدم وصول اعتراض سند مالکیت مورد تقاضا بر اساس مدلول رای وفق مقررات صادر خواهد شد در هر حال صدور سند مالکیت مانع مراجعه متضرر به مراجع قضایی نخواهد بود . م الف :۴۱۵۴۷۳۲

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۱۰/۱۰ تاریخ انتشار نوبت دوم :۹۶/۱۰/۲۵

محمد علی ابراهیمی- رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان خرم آباد

اجرائیه

مشخصات محکوم له : امیر لطفی با وکالت بهمن بهرامی و مریم حسینی نشانی محل اقامت: خ ۴۵ متری انقلاب ک گل کندم پ۴ ط اول واحد۲ مشخصات محکوم علیه: رسول اسمعیلی مجهول المکان محکوم به: بموجب دادنامه شماره ۲۷۵۸ مورخ ۹۶/۵/۳۱ شورای حل اختلاف قدس حوزه ۱۰ که وفق دادنامه ۲۷۵۸ شعبه ۱۰ دادگاه قدس قطعیت حاصل کرده است حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۶۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۱/۴۱۰/۰۰۰ ریال هزینه دادرسی و همچنین حق الوکاله وکیل و پرداخت خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چک لغایت اجرای حکم و پرداخت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت

شعبه ۱۰ شورای حل اختلاف شهرستان قدس م الف ۱۰۸/۲۶۰۹

آگهی حصر وراثت

خانم پروانه پرورش بشماره شناسنامه ۲۷۱۶ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۴۲۳/۶/۹۶ ازاین شعبه درخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان خدیجه دخش بشناسنامه ۲۶۷۱ درتاریخ۸۶/۱۲/۲۹اقامتگاه دایمی خود بدرود زندگی گفته وورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- پروانه پرورش ش ش۲۷۱۶ ت ت ۱۳۴۵ تهران فرزند متوفی ۲- سلیمان پرورش بلدی ش ش۶۴۹ ت ت ۱۳۰۹ تهران همسر متوفی ۳- منیژه الهیاری قلعه جوقی ش ش ۲۰۲۴ ت ت ۱۳۳۴ تهران فرزند متوفی ۴- خلیل پرورش مهدی ش ش ۱۴۱۲ ت ت ۱۳۴۱ تهران فرزند متوفی ۵- کاویان پرورش بلدی ش ش ۱۴۹۷ ت ت ۱۳۴۳ تهران فرزند متوفی ۶-طوبی الهیاری قلعه جوقی ش ش ۳۳۹ ت ت ۱۳۲۳ قزوین فرزند متوفی ۷-حسین الهیاری قلعه جوقی ش ش ۳۲۴ ت ت ۱۳۲۹ قزوین فرزند متوفی و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک باانجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبوررا دریک نوبت آگهی مینماید تاهرکس اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ای از متوفی نزد اوباشد ازتاریخ نشرآگهی ظرف مدت یکماه به این شعبه تقدیم دارد والا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

شعبه ۶ شورای حل اختلاف شهرستان قدس- م/الف۱۰۸/۲۶۶۱

اجرائیه

مشخصات محکوم له بهزاد عبدالهی ف اصغر نسیم شهر خ شهدا ک دانش پ ۶۷ مشخصات محکوم علیه بهزاد دلجو واحمد زارع مجهول المکان محکوم به بموجب دادنامه ۹۶-۶۵۳-۹۶/۷/۲۶ شورای حل اختلاف بهارستان شعبه دوم خوانده مکلف به پرداخت مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰۰ ریال اصل خواسته و مبلغ ۵۴۰۰۰۰ ریال هزینه دادرسی و پرداخت خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور و رسید چک تا اجرای حکم در حق خواهان می باشد

م الف ۴۵۴ رئیس حوزه دوم شورای حل اختلاف بهارستان

۳۶۴

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

آرای صادره هیات حل اختلاف قانون مذکور مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان خرم آباد بشرح ذیل : ۱-پرونده کلاسه ۳۶۰ رای شماره ۱۰۰۸۱۰۴ مورخه ۹۶/۰۸/۲۰ به تقاضای یونس حسن پور فرزند محمد تقی نسبت به ششدانگ یک باب دکان بمساحت ۸۱متر مربع مجزی شده از پلاک ۱ فرعی از ۵ اصلی واقع در بخش۴ شهرستان خرم آباد خروجی از مالکیت مالک اولیه(رسمی) اسد اله میمسمی رسیدگی و تایید و انشاء گردید مراتب در اجرای ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی دو نوبت به فاصله ۱۵ روز جهت اطلاع مالکین و سایر صاحبان حقوقی در روزنامه کثیر الانتشار و محلی آگهی انتشار و علاوه بر آن در روستاها الصاق تا چنانچه اشخاص نسبت به مورد تقاضا اعتراض دارند از تاریخ نشر اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق به مدت دو ماه اعتراض خود را کتبا به اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان خرم آباد تسلیم دارند و برابر مقررات معترض مکلف است ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به مراجع قضایی ذیصلاح اقدام و گواهی تقدیم دادخواست تحویل ثبت اسناد نماید و ادامه عملیات ثبتی موکول به ارائه حکم نهایی می باشد در غیر اینصورت متقاضی با ارائه گواهی عدم تقدیم دادخواست و پس از از انقضای مدت مذکور و یا عدم وصول اعتراض سند مالکیت مورد تقاضا بر اساس مدلول رای وفق مقررات صادر خواهد شد در هر حال صدور سند مالکیت مانع مراجعه متضرر به مراجع قضایی نخواهد بود . م الف :۴۱۵۴۷۳۱

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۱۰/۱۰تاریخ انتشار نوبت دوم :۹۶/۱۰/۲۵

محمد علی ابراهیمی- رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان خرم آباد

آگهی مزایده اموال منقول

به موجب پرونده اجرائی کلاسه ۹۵۰۰۰۱۰ له بانک صنعت ومعدن علیه شرکت بیتا رزآریا واقایان :بهرام منصورخاکی وعلی رضاطاهریان وسید شهریاربوذر جمهری وخانم:نرجس طریحی وشرکت شهرکهای صنعتی استان قزوین -اموالی به شرح زیر متعلق به مدیونین ،مستقر درمحل شرکت مذکوربه نشانی شهرک صنعتی خرمدشت ،که تاتاریخ ۱۳۹۷/۰۷/۳۰ تحت پوشش شرکت بیمه نوین به شماره بیمه نامه ۹۶/۰۴/۷۶۰/۸۰۵۵/۴۰۰۱۲۴۵ مورخه ۱۳۹۶/۰۷/۲۳ می باشد وبرابرنظریه کارشناس رسمی به مبلغ ۱۰۶۰۹۷۵۰۰۰۰(ده میلیارد وششصد نه میلیون وهفتصدپنجاه هزار)ریال ارزیابی گردیده ازطریق مزایده به فروش می رسد.مزایده ازساعت ۹الی ۱۲روز شنبه مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۱۴ درمحل اداره ثبت اسنادواملاک خرمدشت،ازمبلغ ارزیابی آغازوبه بالاترین قیمت پیشنهادی نقدا فروخته خواهدشد وچنانچه روز مزایده مصادف باتعطیل رسمی غیرمترقبه گردد،مزایده روز اداری بعد ازتعطیل درهمان محل وساعت انجام می شود وحقوق دولتی وحق مزایده طبق مقررات وصول خواهد شد. -۱مجموعه خط تولید بسته بندی ۱ دستگاه خط بسته بندی قوطی اسپری دونازله اتوماتیک وپنوماتیک-ساخت شرکت پیشتاز آوران کوپال ۵۶۰/۰۰۰/۰۰۰ریال ۱دستگاه سینی تغذیه اتوماتیک ازجنس استنلس استیل باخروجی ۲۰۰۰قوطی درساعت -ساخت شرکت پیشتاز آوران کوپال ۶۵/۰۰۰/۰۰۰ریال ۱دستگاه خط بسته بندی قوطی اسپری سه تکه یک نازله نیمه اتوماتیک -ساخت شرکت پیشتاز آوران کوپال ۴۲۵/۰۰۰/۰۰۰ریال ۱دستگاه وان تست قوطی ازجنس استنلس استیل باکنترل حرارتی ودرب محافظ توری باظرفیت ۴۰قوطی دردقیقه -ساخت شرکت پیشتاز آوران کوپال ۱۲۵/۰۰۰/۰۰۰ریال ۳دستگاه پمپ بوستر گاز با ظرفیت ۲۰لیتر در دقیقه (طرح پاماسول)-ساخت شرکت پیشتاز آوران کوپال ۵۵/۰۰۰/۰۰۰ریال -۲مجموعه مخازن ۲دستگاه مخزن استیل یک جداره ۴۰۰۰لیتری ۳۱۶ساخت کارگاه مخزن سازی سبلان ۱۳۰/۰۰۰/۰۰۰ریال ۲دستگاه مخزن یک جداره ۲۰۰۰لیتری ۳۱۶ساخت کارگاه مخزن سازی سبلان ۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰ریال ۳دستگاه مخزن یک جداره ۱۵۰۰لیتری ۳۱۶ساخت کارگاه مخزن سازی سبلان ۷۵/۰۰۰/۰۰۰ریال ۱دستگاه مخزن سه جداره ۳۰۰۰لیتری -۳۱۶میکسردارساخت کارگاه مخزن سازی سبلان ۲۲۵/۰۰۰/۰۰۰ریال ۱دستگاه مخزن یک جداره ۱۰۰۰لیتری ۳۱۶ ساخت کارگاه مخزن سازی سبلان ۷۰/۰۰۰/۰۰۰ریال ۲دستگاه مخزن یک جداره ۱۵۰۰لیتری -۳۱۶میکسردار ساخت کارگاه مخزن سازی سبلان ۱۴۵/۰۰۰/۰۰۰ریال -۳مجموعه کمپرسور ۱دستگاه کمپرسور اسکرومدل ۱۰-HY-۹۰ساخت گروه صنعتی هوایار ۷۱۵/۰۰۰/۰۰۰ریال ۱دستگاه درایرتبریدی مدل ADQ-۷۹۰ساخت گروه صنعتی هوایار ۱۲۵/۰۰۰/۰۰۰ریال ۱دستگاه میکرو فیلترمدل FTX-۱۲۰ساخت گروه صنعتی هوایار ۸/۵۰۰/۰۰۰ریال ۱دستگاه پری فیلتر مدل FTS-۱۲۰ساخت گروه صنعتی هوایار ۸/۵۰۰/۰۰۰ریال ۱دستگاه مخزن هوای فشرده مدل ۱۰-AR-HY-۲۰۰۰ساخت گروه صنعتی هوایار ۵۵/۰۰۰/۰۰۰ریال ۱دستگاه تله آبگیر مدل-۱۰۰۰۰ WT-HYساخت گروه صنعتی هوایار ۸/۵۰۰/۰۰۰ریال -۴مجموعه تصفیه آب ۱ست الف)سیستم پیش تصفیه -۱یک عددفیلتر شنی -۲ sand filterیک عددفیلتر کربن carbon filter۱۲۵/۰۰۰/۰۰۰ریال ۱ست ب)سیستم اسمز معکوس -۱دوعدد پیش تصفیه میکرونی -۲ Microfiltrationیک عددپمپ فشارقوی High Pressure -۳چهارعدد محفظه تحت فشار -۴ Pressure Vesselچهارعدد غشاء تراوا اسمز معکوس -۵ Membraneیک عدد پمپ تزریق موادشیمیایی Dosing Pump ۲۸۵/۰۰۰/۰۰۰ریال ۱ست ج)تجهیزات کنترلی واندازه گیری -۱یک عددکنترل کننده فشارپایین -۲ Low Pressure Switchیک عدد کنترل کننده فشار بالا High Pressure Switch -۳چهارعدد نمایشگر فشار-۴ Pressure Gaugeمجموعه شاسی ازجنس آهن بارنگ کوره ای -۵مجموعه تابلوی الکتریکی (کنترل وقدرت) -۶لوله کشی بخش های ارتباطی RO(باجوش آرگون) -۷نشانگردیجیتال TDSخروجی RO ۲۱۵/۰۰۰/۰۰۰ریال -۵باسکول الکترونیکی ۱دستگاه باسکول الکترونیکی مدل ۹۸۰۰به ظرفیت ۱۰۰۰کیلوگرم ساخت شرکت صنایع پند ۱۵/۷۵۰/۰۰۰ریال ۱دستگاه باسکول الکترونیکی مدل ۹۸۰۰به ظرفیت ۲۰۰۰کیلوگرم ساخت شرکت صنایع پند ۲۰/۵۰۰/۰۰۰ریال -۶چسب زن ۲دستگاه دستگاه چسب زن درب وته کارتن به ابعاد ۱۳۲۰*۸۲۰*۱۵۵۰میلی متر،سرعت ۲۰متر /دقیقه،عرض چسب زنی ۳۶-۶۰میلی متر-ساخت شرکت تهران ماشین ابزار ۷۵/۰۰۰/۰۰۰ریال -۷چاپگرصنعتی ۲دستگاه چاپگر صنعتی مدل RNCEدارای کنترلر بهمراه صفحه نمایش لمسی ۷اینچی ،قابلیت چاپ ۲۸میلی متر،قابلیت ذخیره سازی وسیستم پشتیبان -ساخت کشور کانادا ۱۹۵/۰۰۰/۰۰۰ریال -۸بسته بندی ۱دستگاه دستگاه بسته بندی (شرینگ)نیمه اتوماتیک بدون کانوایر به همراه مجموعه کنترلی وقدرت ،سیستم جک پوشر ،سیستم خنک کننده ،،تونل مجهز به تنظیم دما،فیلم بازکن اتوماتیک ،قابلیت کنترل دور بااینورتر ۱۲۵/۰۰۰/۰۰۰ریال ۱دستگاه دستگاه بسته بندی (شرینگ)کاملا اتوماتیک باکانوایربه همراه مجموعه کنترلی وقدرت ،سیستم جک پوشر ،سیستم خنک کننده ،تونل مجهز به تنظیم دما،فیلم بازکن اتوماتیک،سیستم ردیف کن اتوماتیک ،قابلیت کنترل دور بااینورتر ۱۴۵/۰۰۰/۰۰۰ریال -۹مجموعه خط تولید پرکن ۱دستگاه دستگاه پرکن دونازله اتوماتیک یک لیتری-ساخت شرکت ماشین سازی کوپال ۱۶۵/۰۰۰/۰۰۰ریال ۱دستگاه دستگاه پرکن شش نازله اتوماتیک باتانک ذخیره -۳۰۰ساخت شرکت ماشین سازی کوپال ۳۴۵/۰۰۰/۰۰۰ریال ۱دستگاه دستگاه پرکن یک نازله اتوماتیک ۲۰-۱لیتری-ساخت شرکت ماشین سازی کوپال ۱۱۵/۰۰۰/۰۰۰ریال -۱۰مجموعه برچسب(لیبل) زن واتیکت ۱دستگاه دستگاه لیبل زن دوطرفه جهت ظروف تخت بالیبل های گلاسه وترانس پرینت ،کاملااتوماتیک،ازجنس استیل وآلومینیوم،باسرعت ۱۴۰عدد/دقیقه،ساخت ماشین سازی محدث ۳۵۰/۰۰۰/۰۰۰ریال ۱دستگاه دستگاه اتیکت دوطرفه ظروف جار (زیرورو)،بالیبل های گلاسه وترانس پرینت،کاملا اتوماتیک،ازجنس استیل وآلومینیوم ،ساخت ماشین سازی محدث ۳۱۵/۰۰۰/۰۰۰ریال ۱دستگاه دستگاه اتیکت چسبان ظروف گرد،بالیبل های گلاسه وترانس پرینت،کاملا اتوماتیک ،ازجنس استیل وآلومینیوم،ساخت ماشین سازی محدث ۲۹۵/۰۰۰/۰۰۰ریال -۱۱مجموعه اتوماسیون ۲ست سیستم نرم افزاری اتوماسیون پلنت تهیه مایعات وکرم جهت کنترل حمل مایعات وکرم ها ،ساخت وسیم کشی تابلو اتوماسیون ۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ریال سیستم نرم افزاری اتوماسیون پلنت تهیه اسپری جهت کنترل بخش اسپری،ساخت وسیم کشی تابلو اتوماسیون ۱۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ۱ست تجهیزات اتوماسیون سه عددکنترل دورسه فاز ۲.۲کیلووات پنج عددکنترل دورسه فاز ۴کیلووات ۱۵۰عددترمینال ۲طبقه ۲.۵میلیمتر پنج عدد تابلوی فلزی ایستاده یک عددمودم وسترموTDW-۳۳ دوعددتابلوی اپراتوری یک عدد کارت CPUمدل۱۳ CPU-CGM دوعددمنبع تغذیه ۲۰۲ PA-CGM دوعدد منبع تغذیه مدارفرمان ۲۴ولت ۵آمپر ده عددکارت ۲۳۱ CGMID هفت عدد کارت آنالوگ ۱۰۱ CG ۱ W -TC شش عدد کارت ۶۲۶ CS ۱ W -CN دوعددکابل PLCمدل ۶۲۶ CS ۱ W -CN سه دستگاه مانیتور رنگی تاچ اسکرین مدل ۱۲ NS ۲۵۰عدد پی ال سی رله فونیکس دوازده عددلودسل ۵ تنی اومرون سه عدد کنترل لودسل اومرون شش عدد کنترل کننده دماومرون هشت عدد کنتاکتور ۴کیلووات-Tele mechanic ده عدد کنتاکتور ۷.۵کیلووات -Tele mechanic ۲۵۵/۰۰۰/۰۰۰ریال -۱۲مجموعه میز ۱دستگاه میز دوطرفه رولیکدار،وسط کانوایر دوردیفه به ابعاد ۱۲۰*۴۰۰سانتیمتر(فاقد الکتروموتور)ساخت شرکت طراحی مهندسی دیرین صنعت باختر ۱۳۰/۰۰۰/۰۰۰ریال ۱دستگاه میزاستیل چرخداردوطبقه به ابعاد۹۰*۱۲۰*۱۰۰سانتیمترساخت شرکت طراحی مهندسی دیرین صنعت باختر ۱۱/۰۰۰/۰۰۰ریال ۳دستگاه میزاستیل چرخدار دوطبقه به ابعاد ۹۰*۱۱۰*۱۰۰سانتیمترساخت شرکت طراحی مهندسی دیرین صنعت باختر ۱/۵۰۰/۰۰۰ریال ۵دستگاه کانوایربه عرض ۱۰وطول ۴۰۰سانتیمترساخت شرکت طراحی مهندسی دیرین صنعت باختر ۸۵/۰۰۰/۰۰۰ریال ۵دستگاه میز استیل شیب دار به ابعاد ۹۰*۵۰*۶۰سانتیمترمحافظ دارساخت شرکت طراحی مهندسی دیرین صنعت باختر ۸/۵۰۰/۰۰۰ریال ۵دستگاه میزاستیل شیب دار به ابعاد ۹۰*۵۰*۱۰۰سانتیمتر محافظ دارساخت شرکت طراحی مهندسی دیرین صنعت باختر ۱۰/۰۰۰/۰۰۰ریال ۲۰دستگاه سبداستیل مشبک جهت وان تست نشتی اسپری به ابعاد ۲۰*۴۰*۶۰سانتیمترساخت شرکت طراحی مهندسی دیرین صنعت باختر ۳/۰۰۰/۰۰۰ریال ۴دستگاه میزاستیل چرخداردوطبقه به ابعاد ۹۰*۲۵۰*۱۰۰سانتیمترساخت شرکت طراحی مهندسی دیرین صنعت باختر ۱۶/۰۰۰/۰۰۰ریال -۱۳مجموعه ایستگاه گازمایع ۱ست ایستگاه ذخیره سازی گازمایع مخزن ذخیره سازی گازمایع به ظرفیت ۱۲۰۰۰گالنی ساخت شرکت اطلس مخزن فیتینگ آلات مخزن ذخیره سازی گازمایع جهت مخزن ۱۲۰۰۰گالنی ۸۵۰/۰۰۰/۰۰۰ریال ۱ست ایستگاه پمپ گازمایع الکتروپمپ تخلیه وبارگیری گازمایع مدل هایدور وکیوم ۷۰۴کوپل شده الکتروپمپ جهت شارژمصرف هایدرووکیوم ۴۰۸ساخت کشور لهستان ۲۲۵/۰۰۰/۰۰۰ریال ۱ست ایستگاه تخلیه وبارگیری تانکر تخلیه وبارگیری شامل شیرآلات جریان اضافی،شیلنگ های مربوطه و... ۵۰/۰۰۰/۰۰۰ریال ۱ست تاسیسات ایمنی وآتش نشانی دوش آتش نشانی مخازن ثابت دوش مخازن آتش نشانی سیار(تریلر) پمپ آب آتش نشانی بارینگ دور مخازن ۵۵/۰۰۰/۰۰۰ریال ۱ست تاسیسات برق تابلوبرق قدرت وفرمان سیستم امرجنسی سیستم ارت مخازن ،پمپ هواتابلوهای برق کابل کشی کلیه لوله ها واتصالات مربوطه روشنایی ایستگاههای تخلیه وبارگیری وپمپ استیشن ضدجرقه ۱۲۵/۰۰۰/۰۰۰ریال ۱ست خطوط لوله،اتصالات وتاسیسات لوله،اتصالات وساپورتهای فلزی مربوطه تاسیسات شیرآلات (شیرهای کروی،توپی،جریان اضافی،یک طرفه،بای پس و...) ۲۵۰/۰۰۰/۰۰۰ریال ۱ست طراحی واجرای مجموعه ایستگاه گاز ۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ریال -۱۴مجموعه پمپ ۴دستگاه پمپ دنده ای استیل دنده لوپ،۲اینچ،باظرفیت m^۳/h ۱۰،کوپل شده بالکتروموتور ۹۰۰KW/rpm ۴ ۸۵/۰۰۰/۰۰۰ریال ۲دستگاه پمپ دنده ای استیل دنده لوپ ،۱اینچ ،کوپل شده بالکتروموتور ۹۰۰ rpm /۱.۵KW ۶۰/۰۰۰/۰۰۰ریال ۵ دستگاه پمپ دنده ای استیل دنده لوپ ،۱.۵اینچ ،کوپل شده باکتروموتورrpm ۹۰۰/ ۲.۲KW - ۸۵/۰۰۰/۰۰۰ریال ۳دستگاه پمپ سانتریفوژپمپ ایران ۲۵۰-۵۰بالکتروموتورکامل ۱۱/۰۰۰/۰۰۰ریال ۳دستگاه پمپ سانتریفوژاستیل ،۲اینچ،باکتروموتورhp ۴ ۱۳/۵۰۰/۰۰۰ریال ۵دستگاه پمپ پیستونی استیل ایتالیایی ،باظرفیت m^۳ h ۱۰۰ ۴۰/۰۰۰/۰۰۰ریال جمع کل ۱۰۶۰۹۷۵۰۰۰۰(ده میلیاردوششصد نه میلیون وهفتصدپنجاه هزار)ریال تاریخ انتشار:۱۳۹۶/۱۰/۲۵

مدیراجرای اسنادرسمی خرمدشت-ابوالقاسم طاهرخانی

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم به خانم فاطمه اصلانلو

وقت رسیدگی ۹۷/۱/۲۶ ساعت ۱۰ خواهان : اقای عبدالرحیم فتح الهی دادخواستی به طرفیت خوانده خانم فاطمه اصلانلو به خواسته اعسار از پرداخت هزینه دادرسی مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۲۲۹۰۴۰۰۸۸۰ خواهان دادخواستی تسلیم شعبه ۴دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم نموده که وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و بتجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی میشود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف یک هفته به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خوانده خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رسانید چنانچه بعدا ابلاغی به وسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود

شعبه ۴ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم -اسماعیل پور م. الف ۲۱۵۶ :

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم به خانم فاطمه اصلانلو

وقت رسیدگی ۹۶/۱۱/۲۵ساعت ۱۶:۱۵ خواهان : حامد احمدی دادخواستی به طرفیت خوانده محمد رضا شمالی مکرم -داود رستمی به خواسته الزام به تنظیم سند یک دستگاه خودرو به شماره ۵۲۱ع۸۵ ایران ۱۸ مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۵۷۱/۸/۹۶خواهان دادخواستی تسلیم شعبه ۸دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم نموده که وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و بتجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی میشود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف یک هفته به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خوانده خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رسانید چنانچه بعدا ابلاغی به وسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود

شعبه ۸ دادگاه عمومی شهرستان رباط کریم م. الف : ۲۱۶۰

اگهی مزایده اموال غیر منقول

به موجب اجرائیه کلاسه ۹۵۳۰۴۸ در اجرای کلاسه ۹۶۲۷۶۱ در اجرای احکام مدنی دادگستری رباط کریم صادره از شعبه سوم له لیلا نور افکن علیه مرتضی یار محمد لو مبنی بر فروش ۲ دانگ از پلاک ثبتی ۱۶۱/۸۷۰۷ واقع در رباط کریم خ فدائیان دوم نزدیک رودخانه قطعه شمالی به ارزش ۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال و یک باب مغازه از قطعه ۱۱۵ به مساحت حدود ۲۶ متر واقع در رباط کریم شهرک وحیدیه خ احمدی پ ۸۶ که قیمت پایه برای مزایده ۶۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی گردیده که حسب درخواست محکوم له پلاک ثبتی فوق توسط کارشناس دادگستری به شرح ذیل ارزیابی و توقیف اجمالی گردیده است مقرر گردیده ملک موصوف در روز پنج شنبه مورخ ۹۶/۱۱/۲ از ساعت ۱۱ الی ۱۲ از طریق مزایده در دفتر اجرای احکام مدنی دادگستری رباط کریم واقع در رباط کریم بلوار امام خمینی دادگستری رباط کریم به فرو ش برسد قیمت پایه از بهای ارزیابی شده شروع و به کسانی که بالاترین قیمت را پیشنهاد نماید فروخته خواهد شد ده درصد مبلغ پیشنهادی فی المجلس از برنده مزایده دریافت و نامبرده مکلف است حداکثر تا یک ماه نسبت به پرداخت باقیمانده ثمن معامله اقدام نماید در غیر اینصورت ده درصد اولیه به نفع صندوق دولت ضبط و مزایده تجدید می گردد طالبین در صورت تمایل می توانند پنج روز از موعد مزایده به این اجرا مراجعه تا ترتیب بازدید انان از ملک مورد مزایده داده شود

مدیر اجرای احکام مدنی دادگستری شهرستان رباط کریم : غفاری

رونوشت آگهی حصروراثت

آقای محمد مردانی فرزند صفت اله دارای شناسنامه شماره ۱۴۷۷به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶۰۴۹۶ازاین شورادرخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان صفت اله مردانی فرزند رضا به شناسنامه ۴۳ درتاریخ۱۳۹۶/۰۹/۰۶ اقامتگاه دائمی خود را بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به:۱-مریم کیائی جمالی شماره شناسنامه ۲۲(همسرمتوفی) ۲-مهدی مردانی شماره شناسنامه ۶۲۳ (پسرمتوفی) ۳-محمد مردانی شماره شناسنامه ۱۴۷۷(پسرمتوفی) ۴-میتامردانی شماره شناسنامه ۱۲۱(دخترمتوفی) ۵-مهدیه مردانی شماره شناسنامه ۱۶۵۴۸(دخترمتوفی) .اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را دریک نوبت آگهی می نماید تاهرکسی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ازمتوفی نزد اوباشد ازتاریخ نشرآگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا صادر خواهد شد.

قاضی شعبه ۱۲شورای حل اختلاف شهرقزوین

موضوع:متن آگهی

خواهان /محکوم له آقای افشین افضل پرونده اجرایی به طرفیت خواندگان / محکوم علیهم خانم شریفه آزاد،آقایان فریبرزا فضل ،رامین بیات ،خلیل افضل به کلاسه ۹۶۲۱۵۲ ج -۳ درشعبه سوم اجرای احکام مدنی دادگستری شهرستان قزوین/قدیم واقع درقزوین -خیابان دانشگاه-جنب پارک الغدیر-دادگستری کل استان قزوین تشکیل داده وباتوجه به روند پرونده نظریه کارشناسی واصل شده است لذا به محکوم علیهم مجهول المکان ابلاغ می گردد که جهت ملاحظه نظریه کارشناس به شعبه سوم اجرای احکام مدنی دادگستری قزوین مراجعه نموده وکپی نظریه کارشناسی رادریافت دارند وضمن اعلام نشانی صحیح خود ظرف مهلت سه روز نظر خویش رادرخصوص نظریه کارشناسی نفیا یااثباتا بصورت کتبی به این شعبه تسلیم واعلام نمایند.

قزوین-خیابان دانشگاه-جنب پارک الغدیر-دادگستری کل استان قزوین

اجرائیه

مشخصات محکوم له : امیر لطفی با وکالت بهمن بهرامی و مریم حسینی نشانی محل اقامت: خ ۴۵ متری انقلاب ک گل کندم پ۴ ط اول واحد۲ مشخصات محکوم علیه: فرزاد سوری مجهول المکان محکوم به: بموجب دادنامه شماره ۲۷۶۴ مورخ ۹۶/۵/۳۱ شورای حل اختلاف قدس حوزه ۱۰ که وفق دادنامه ۲۷۶۴ شعبه ۱۰ دادگاه قدس قطعیت حاصل کرده است حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۴۲/۸۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۱/۱۳۰/۰۰۰ ریال هزینه دادرسی و همچنین حق الوکاله وکیل و پرداخت خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چک لغایت اجرای حکم و پرداخت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت

شعبه ۱۰ شورای حل اختلاف شهرستان قدس م الف ۱۰۸/۲۵۹۹

اجرائیه

مشخصات محکوم له : امیر لطفی با وکالت بهمن بهرامی و مریم حسینی نشانی محل اقامت: خ ۴۵ متری انقلاب ک گل کندم پ۴ ط اول واحد۲ مشخصات محکوم علیه: مسلم سیاوشی مجهول المکان محکوم به: بموجب دادنامه شماره ۲۷۹۳ مورخ ۹۶/۶/۶ شورای حل اختلاف قدس حوزه ۱۰ که وفق دادنامه ۲۷۹۳ شعبه ۱۰ دادگاه قدس قطعیت حاصل کرده است حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۲۲/۳۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۸۳۰/۰۰۰ ریال هزینه دادرسی و همچنین حق الوکاله وکیل و پرداخت خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چک لغایت اجرای حکم و پرداخت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت

شعبه ۱۰ شورای حل اختلاف شهرستان قدس م الف ۱۰۸/۲۶۰۴

اجرائیه

مشخصات محکوم له : امیر لطفی با وکالت بهمن بهرامی و مریم حسینی نشانی محل اقامت: خ ۴۵ متری انقلاب ک گل کندم پ۴ ط اول واحد۲ مشخصات محکوم علیه: مهدی جوادی قایش قورشاق مجهول المکان محکوم به: بموجب دادنامه شماره ۲۷۶۶ مورخ ۹۶/۵/۳۱ شورای حل اختلاف قدس حوزه ۱۰ که وفق دادنامه ۲۷۶۶ شعبه ۱۰ دادگاه قدس قطعیت حاصل کرده است حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۱۱۴/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۲/۲۰۰/۰۰۰ ریال هزینه دادرسی و همچنین حق الوکاله وکیل و پرداخت خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چک لغایت اجرای حکم و پرداخت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت

شعبه ۱۰ شورای حل اختلاف شهرستان قدس م الف ۱۰۸/۲۶۱۵

آگهی ابلاغ وقت دادرسی ودادخواست وضمائم به : مصطفی رستمی کیا

کلاسه پرونده:۹۶۰۵۹۷وقت رسیدگی :۱۳۹۶/۱۲/۰۵ ساعت ۱۰ صبح خواهان:میثم چیوائی خواسته:اعسار از پرداخت محکوم به خواهان دادخواستی تسلیم دادگاه های عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه دوم ارجاع گردیده ووقت رسیدگی تعیین شده بعلت مجهول المکان بودن خوانده در دادخواست خواهان ودستور دادگاه وبه تجویز ماده۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت دریکی از جراید کثیرالانتشار آگهی میشود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف یک ماه به دفتر دادگاه مراجعه وضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید ودروقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند.چنانچه بعدا ابلاغی بوسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر ومدت آن ده روز خواهد بود.

مدیردفتر شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان قدس اشجعی م /الف ۱۰۸/۲۶۶۷

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای سید عباس عزیزی فرزند سید علی اکبر با تسلیم دو برگ استشهادیه که به تایید و گواهی امضا دفترخانه ۸۳ قروه رسیده مدعی است که سند مالکیت یکباب خانه تحت پلاک ۲۷۱۱ فرعی از ۶۳ اصلی بخش پنج اسفند اباد کردستان که تحت سریال ۹۱۴۲۱۵ که بنام مالک فوق صادر و تسلیم گردید ۱۱۶۴۰۷۶۷۸۲ ریال به مدت نه سال در رهن بانک سپه قرار دارد بعلت سهل انگاری مفقود شده لذا تقاضای صدور سند مالکیت المثنی را نموده اند لذا به استناد ماده ۱۲۰ ائین نامه اصلاحی قانون ثبت مراتب در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه شخص یا اشخاصی دیگر نسبت به پلاک مرقوم مدعی انجام معامله و یاوجود اصل سند مالکیت یا سند معامله نزد خود باشند از تاریخ انتشار آگهی ظرف مدت ده روز اعتراض خود را کتبا همراه بااصل سند مالکیت یا سند معامله به این اداره تسلیم نمایند بدیهی است اگر ظرف مدت مرقوم اعتراضی واصل نگردد و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت ارائه نشده اداره ثبت سند المثنی را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد و در صورت ارائه سند مالکیت یا سند معامله صورتمجلس مبنی بر وجود آن نزد معترض در دو نسخه و یک نسخه آن به متقاضی المثنی تسلیم و اصل سند به ارائه دهنده مسترد خواهد شد تاریخ انتشار ۹۶/۱۰/۲۵

رئیس ثبت قروه علی محمد براتی

۳۵۶

اگهی ابلاغ جهت ملاحظه نظر به کارشناسی و اظهار هر مطلبی نفیا یا اثباتا

اگهی ابلاغ به آقای قاسمعلی محمدی ف غلامعلی خواهان مریم لشگری ف حبیب اله دادخواستی به طرفیت خوانده قاسمعلی محمدی ف غلامعلی به خواسته مطالبه نفقه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۹۰۰۱۰۰۲۰۲ شعبه اول شورای حل اختلاف شهری ضیا اباد استان قزوین ثبت و وقت رسیدگی ۹۶/۱۰/۱۹ ساعت ۱۰ جهت اجرای قرار کارشناسی تعیین که حسب دستور شورا طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و به درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار اگهی می گرددتا خوانده ظرف ده روز پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر شورا مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نظریه کارشناسی را دریافت تا چنانچه اعتراضی دارید ظرف مهلت مقرر به دفتر شعبه اعلام نماید

مسئول دفتر شعبه اول شورای حل اختلاف بخش ضیا اباد

۳۵۹

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

بدین وسیله به آقای منوچهر اکبری مدیر عامل مجتمع ستبر گرانول فعلا مجهول المکان به تجویز ماده ۱۱۵ قانون آئین دادرسی کیفری اعلام می گردد در کلاسه ۹۶۱۰۴۲ مورخ ۹۶/۱۱/۲۸ ساعت ۹/۳۰ صبح به اتهام شما دائر بر حادثه کاری در نتیجه عدم رعایت مقررات قانون کار موضوع شکایت علی کاظم لو در پرونده رسیدگی خواهد شد لهذا مقتضی است جهت دفاع از اتهام انتسابی در این دادگاه حاضر شوید درغیراینصورت وفق مواد ۲۱۷-۲۱۸ قانون فوق الذکر اتخاذ تصمیم خواهد شد این آگهی در یک نوبت منتشر شده چنانچه من بعد نیازی به انتشار آگهی باشد برای یک نوبت منتشر و مهلت آن ده روز خواهد بود

دفتر شعبه ۱۰۲ دادگاه کیفری د و تاکستان مهدی رحمانی

۳۶۳

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۸۲۹۸ هیات اول / موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در و احد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای حسین معین فرزند احمد به شماره شناسنامه ۷۷۲۶ صادره از ورامین در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۴۳/۰۵ متر مربع پلاک ۸۵ فرعی از ۱۰۳ اصلی واقع در قریه ده شریفا خریداری از مالک رسمی آقای سید ناصر قالیشورائی و علی گل حامدی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از ا خذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضائی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۱۰/۲۵تاریخ انتشار نوبت دوم۹۶/۱۱/۱۰

م الف ۸۰۰ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررایتی

۳۶۷

آگهی اجرای کد۹۱۴ مجموعه بخشنامه های ثبتی

چون آقای علی مدرس زاده فرزند محمدعلی از مالکین مشاعی پلاک ۲۳۸۱ اصلی واقع در بخش ۲ قم برابر تقاضای وارده بشماره ۹۶/۱۱۸۵۴-۹۶/۱۰/۳ درخواست صدور سند مالکیت کاداستری ملک خود را از این اداره نموده از طرفی برابر کد ۹۱۴ مجموعه بخشنامه های ثبتی کلیه مجاورین و مالکین مشاعی پلاک مزبور جهت امضا ذیل صورتمجلس و نقشه ترسیمی بایستی به این اداره مراجعه نمایند لذا از ایشان دعوت می شود در روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۲ از ساعت ۰۹:۰۰ الی ۱۳:۰۰ با در دست داشتن اصل سند مالکیت و یا مدارک مثبت مالکیت خود در محل وقوع ملک به نشانی قم، خیابان کارگر، ۱۶متری موسی بن جعفر(ع) اول بلوار باب الحوائج جضور بهم رسانید تا نسبت به تنظیم صورتجلس تعیین طول ابعاد و مساحت و نقشه ترسیمی اقدام لازم معمول گردد وحقی از شما تضییع نگردد.

رئیس ثبت اسناد منطقه دو قم - مرتضی نورانی آرانی

ابلاغیه

بدین وسیله به خوانده محمد رافع مجهول المکان ابلاغ میگردد دادخواستی به شماره ۳۹۲/۲۲/۹۵ ح توسط خواهان صفدر صفر پور موگوئی به طرفیت شما بخواسته مطالبه به این مرجع واصل گردیده و جلسه رسیدگی در تاریخ ۹۶/۱۱/۲۸ ساعت ۱۷ در شعبه قاضی شورا واقع در اهواز بلوار پاسداران جنب اداره کل صنایع و معادن اهواز مجتمع شماره ۴ شورای حل اختلاف اهواز تعیین شده لذا در وقت مقرر در شعبه حاضر شوید و قبل از روز رسیدگی جهت دریافت نسخه ثانی دادخواست و ضمائم آن به این مرجع مراجعه نمائید./

شوراهای حل اختلاف مجتمع چهار اهواز

رای

خواهان : داود صبری ادرس : پرند – فاز ۶ – شرکت کیسون خوانده : محسن امینی ادرس : پرند – فاز ۶ – شرکت کیسون خواسته : مطالبه طلب گردشکار : خواهان دادخواستی به خواسته فوق به طرفیت خوانده تقدیم داشته که پس از ثبت پرونده و جری تشریفات قانونی جلسه رسیدیگ مقرر شورای حل اختلاف تشکیل ضمن اعلام ختم رسیدگی به شرح ذیل مبادرت به صدور رای می نماید رای شورا : در خصوص دعوی داود صبری به طرفیت محسن امینی بخواسته مطالبه طلب استناد به برگ رسیدی عادی و شهود استنادی با احتساب پرداخت خسارت تاخیر تادیه و هزینه دادرسی به شرح دادخواست تقدیمی شورا با عنایت به استناد ابرازی خواهان که رسید عادی و شهود تعرفه شده که ضم پرونده می باشد که دلالت بر استقرار دین ضمه خوانده و استحقاق خواهان در مطالبه ان وجه دارد خوانده علیرغم اخطاریه قانونی در جلسه دادرسی حضور نداشته و لایحه ایی هم واصل نشده است مع الوصف شورا به لحاظ مصون ماندن دعوی و مستندات خواهان از هر گونه خواسته و تعرض قانونی و با استصحاب بقا دین بر ذمه خوانده دعو مطروحه را محمول بر صحت تلقی و به استناد ماده ۱۹۸/۲۳۰/۵۱۵/۵۱۹/۵۲۲ قانون ایین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۱۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۲/۷۳۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و پرداخت خسارت تاخیر تادیه طبق شاخص بانک مرکزی در تاریخ سر رسید رسید عادی لغایت یوم الوصول در حق خواهان را صادر و اعلام می دارد رای صادره غیابی ظرف مهلت ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه و سپس پس از انقضای مهلت مقرر ۲۰ روز از تاریخ مقرر قابل تجدید نظر در دادگاه های عمومی حقوقی رباط کریم می باشد

قاضی شعبه دوم شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم : احد طاهری م. الف ۲۱۵۹

اگهی ابلاغ مفاد اجرائیه

به موجب دادنامه قطعیت یافته شماره ۹۵-۸۱۰ مورخ ۹۵/۱۱/۲۵ قاضی محترم شورا د رحوزه شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم موضوع پرونده کلاسه ۵۷۷/۴/۹۵ محکوم علیه غلام سخی سلیمانی محکوم است به پرداخت مبلغ ۹ میلیون و پانصد و هفتاد هزار تومان بابت اصل خواسته و مبلغ یکصدو پنجاه و یک هزار تومان هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ ۹۵/۷/۲۷ لغایت یوم الوصول در حق محکوم له محمد باقر جهانی لذا مفاد اجرائیه طی یک نوبت به تربیت مقرر در مادتین ۱۱۸ و ۱۱۹ قانون اجرای احکام مدنی اگهی می گردد و ده روز پس از ان به موقع اجرا گذاشته می شود و بر اساس ماده ۹ قانون فوق الذکر برای عملیات اجرایی ابلاغ یا اخطار دیگری به محکوم علیه نخواهد شد مگر اینکه محل اقامتگاه خود را اعلام نماید

دبیرخانه حوزه ۴ شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم

آگهی ابلاغ دادخواست ووقت رسیدگی

خواهان بهناز پرچم ف عوضعلی دادخواستی به طرفیت اصغر حیدر نژاد ارزنق ف غلام بخواسته مهریه ثبت و برای مورخه ۹۶/۱۲/۵ ساعت ۹/۳۰ صبح تعیین وقت رسیدگی گردیده و چون نامبرده مجهول المکان اعلام شده لذا بر حسب تقاضای خواهان ود ستور دادگاه و مستندا به ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی دادگاههای عمومی وانقلاب در امور مدنی مراتب فوق در یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار درج و از خوانده فوق الذکر دعوت می شود که در مورخ یاد شده در جلسه دادگاه حاضر شده و ضمنا تا قبل از طول وقت رسیدگی می تواند به دفتر دادگاه مراجعه و با دریافت نسخه ثانی دادخواست و ضمائم ادرس محل اقامت خود را\ اعلام نماید در صورت عدم حضور دادگاه مطابق مقررات تصمیم مقتضی اتخاذ خواهد کرد

م الف ۴۴۹ مدیر دفتر شعبه سوم دادگستری شهرستان بهارستان

۳۵۲

رای

خواهان : محمد ابراهیم بهرامی فروزان ادرس: تهران خ خیام کوچه مهدویان احدی کوچه محمدی خلص بن بست مهدویان پ ۳ خوانده : اکرم عسکری ادرس : مجهول المکان خواسته : تقاضای مطالبه اجور معوقه از ۹۵/۶/۳۰ الی ۹۶/۳/۳۰ به مدت ۹ ماه از قرار هر ماه مبلغ سیصدو سی هزار تومان جمعا دو میلیون و نهصد و هفتاد هزار تومان و هزینه دادرسی و اجرت المثل ایم تصرف از ۹۶/۳/۳۰ الی ۹۶/۷/۱۵ به مدت ۱۰۵ روز طبق قرار داد و تسویه حساب اب برق و گاز گردشکار :: پس از وصول و ثبت پرونده به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی و ملاحضه نظریه مشورتی اعضای محترم شورا ختم رسیدگی را اعلام و مبادرت به صدور رای می نماید رای قاضی شورا : در خصوص دعوی محمد ابراهیم فروزان به طرفیت اکرم عسکری به خواسته طلاق مطالبه اجور معوقه از تاریخ ۹۵/۶/۳۰ لغایت ۹۶/۳/۳۰ به مدت ۹ ماه از قرار هر ماه مبلغ سیصدو سی هزار تومان جمعا مبلغ دو میلیون و نهصد و هفتاد هزار تومان و هزینه دادرسی و اجرت المثل ایام تصرف از تاریخ ۹۶/۳/۳۰ الی ۹۶/۷/۱۵ به مدت ۱۰۵ روز طبق قرار داد و تسویه حساب قبوض اب برق گاز با عنایت به مستندات ابزاری خواهان (کپی قرارداد به شماره ۵۶۷۳۰۰۱۷) که دلالت بر رابطه استجاری و احراز مالکیت خواهان و خوانده با وصف اگهی ابلاغ وقت رسیدگی در جلسه رسیدگی حاضر نشده و لایحه نیر واصل نگردیده است و دین خوانده از تاریخ ۹۵/۶/۳۰ لغایت ۹۶/۳/۳۰ محرز بوده لذا قاضی شورا به استناد بند ثالثا ماده ۴۹۰ قانون مدنی خوانده را ماهیانه به مبلغ سیصدو سی و سه هزار تومان اجاره بها جمعا دو میلیون و نهصد و هفتاد هزار تومان بابت اجور معوقه در حق خواهان محکوم و در خصوص اجرت المثل ایام تصرف از تاریخ ۹۶/۳/۳۰ لغایت ۹۶/۷/۱۵ طبق بند ۱۴-۶قرار داد اجاره شماره ۵۶۷۳۰۰۱۷ به استناد ماده ۳۳۷ قانون مدنی خوانده را به پرداخت روزا نه مبلغ پنج هزار تومان به مدت ۱۰۵ روز جمعا پانصد و بیست و پنج هزار تومان در حق خواهان محکوم و در خصوص الزام به تسویه حساب اب و برق و گاز خوانده به استناد مواد ۱۹۸ و۵۱۹و۵۱۵ قانون ایین دادرسی مدنی ملزم به تسویه حساب قبوض مصرفی و پرداخت مبلغ دویست و نوزده هزار تومان بابت هزینه دادرسی در حق خواهان محکوم و اعلام می دارد رای صادره غیابی تلقی و ظرف مهلت ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه و پس از انقضا مهلت واخواهی ظرف مهلت ۲۰ روز قابل تجدید نظر خواهی در محاکم محترم دادگستری شهرستان ربا ط کریم می باشد

قاضی شعبه اول شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم : خوش نظر م. الف : ۲۱۵۸

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

نظر به اینکه به استناد مفاد رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۲۲۰۰۵۷۶۳ مورخ ۹۶/۹/۲۸ هئیت رسیدگی به اسناد عادی مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان رباط کریم بر حسب ماده ۳ قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مبنی بر تاکید انتقال عادی و تصرفات مالکانه متقاضی خانم نفیسه السادات شیخ الاسلامی نوری فرزند سید حسن به شماره شناسنامه ۱۰۰۱ صادره ازتهران نسبت به شش دانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۹۹/۴۵ مربع مفروز و مجزی شده از پلاک فرعی قطعه تفکیکی از ۱۰۲اصلی واقع در قریه رباط کریم حوزه ثبتی شهرستان رباط کریم از مالکیت رسمی اسکندر افشار محرز گردیده لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی میشود در صورتی که شخص یا اشخاص نسبت صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و رسید اخذ نماید تا به دادگاه صالحه احاله و اقدامات موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه گردد بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد و در هر حال صدور سند مالکیت جدید مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود

رئیس اداره ثبت اسناد رباط کریم : منوچهر کاظم اصلانی م . الف : ۲۱۶۲

تاریخ انتشار اول :۹۶/۱۰/۲۵ تاریخ انتشار دوم:۹۶/۱۱/۱۰

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم

وقت رسیدگی ۹۶/۱۱/۲۸ ساعت ۱۴ خواهان میر حیدر هاشمی خوانده زهره جبارف لوی خواسته تقاضای الزام خوانده به تنظیم سند رسمی سیم کارت کلاسه پرونده :۹۶/ن/۳۵۷ خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف نصیر شهر نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۷ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و بتجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی میشود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف یک هفته به دفتر شورای حل اختلاف مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خوانده خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رسانید چنانچه بعدا ابلاغی به وسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم به اقای احمد رضا راد منش و فرزانه علیزاده نامی

وقت رسیدگی ۹۷/۲/۲۲ ساعت ۸:۳۰ خواهان : اقای احمد منتظری دادخواستی به طرفیت خوانده اقای احمد رضا راد منش و فرزانه علیزاده نامی خواسته مطالبه طلب کلاسه پرونده :۹۶۰۹۹۸۲۲۹۰۲۰۰۹۶۱ خواهان دادخواستی تسلیم شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم نموده که وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و بتجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی میشود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف یک هفته به دفتر شورای حل اختلاف مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خوانده خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رسانید چنانچه بعدا ابلاغی به وسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود

شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم – مهدی ساده م. الف : ۲۱۶۱

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم به اقای قادر میر محمدی

وقت رسیدگی ۹۶/۱۲/۸ ساعت ۱۲:۴۵خواهان : اقای عبدالرحیم فتح الهی دادخواستی به طرفیت خوانده اقای قادر میر محمد به خواسته استرداد ثمن معامله مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۲۲۹۰۲۰۰۸۶۸ خواهان دادخواستی تسلیم شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم نموده که وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و بتجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی میشود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف یک هفته به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خوانده خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رسانید چنانچه بعدا ابلاغی به وسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود

شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم –مهدی ساده

آگهی فروش اموال منقول نوبت اول

حسب نیابت اعطایی از شعبه دوم اجرای احکام مدنی دادگستری شهرستان کهگیلویه اقایان غلامشاه و علی بخش و نادر هنگی دادوند فرزند علی حسن و فرهنگ قائمیان خوب ف شیری و اعظم و صغری و زینب همگی دادوند فرزند علی حسن به پرداخت مبلغ ۱۲۴۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته در حق محکوم له احمدرضا ربانی و مبلغ ۶۰۰۰۰۰۰ ریال بابت نیم عشر اجرائی در حق صندوق دولت محکوم گردیدند که محکوم له یک دستگاه کوبیت در کارخانه سنگ شکن واقع در سرفاریاب را به عنوان ماترک معرفی و درخواست توقیف وارزیابی ان را بعنوان ماترک معرفی نموده و درخواست توقیف و ارزیابی ان را نموده مطابق نظریه کارشناسی سه نفره که مصون از اعتراض طرفین قرار گرفته است ملک مزبور در تاریخ ۹۶/۱۱/۵ ساعت ۱۰ صبح روز پنج شنبه در محل بفروش می رسد قیمت پایه طبق نظریه که ارزیاب مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال براورد واعلام شده فلذا مال توقیفی متعلق به کسی است که بالاترین قیمت را پیشنهاد و قبول نماید هر کس می تواند در مدت ۵ روز قبل از روزی که برای فروش معین شده است مالی را که آگهی شده ملاحظه نماید

رئیس شعبه اجرای احکام مدنی دادگستری شهرستان چرام

۳۶۶

مفقودی

برگ سبز(سندمالکیت)وسندکمپانی یک دستگاه خودروی وانت-سیستم پیکان مدل ۱۳۸۴رنگ سفید –روغنی به شماره شاسی ۱۲۱۲۰۴۷۷شماره موتور ۱۱۲۸۴۰۴۶۱۳۵به شماره انتظامی ایران۷۹-۱۵۸ط۵۸بنام علی مرادی مفقودگردیده وازدرجه اعتبارساقط گردیده است.

قزوین

آگهی حصر وراثت

آقای جلال فیاض دارای شماره شناسنامه ۲۵۰ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶۱۱۰۰/۹ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان صدیقه پنبه بیان به شماره شناسنامه ۳۴۴ در تاریخ ۹۶/۴/۱۳ اقامتگاه دائمی خود بدرود حیات گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: جلال فیاض ت ت ۳۲/۳/۱۵ ش ش ۲۵۰ف غلامعلی فرزندمتوفی اینک باانجام تشریفات مقدماتی درخواست مذبور یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد ویا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف مدت یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد .

م الف ۹۶/۱۰۸۹۳/ف رئیس شعبه شورای حل اختلاف ۹ کرج

۳۶۹

اجرائیه

مشخصات محکوم له محمد زینالی ف قدم علی شغل ازاد به نشانی گرمدره امیراباد بلوار امیر کبیر ک شهید خیر اباد ی پ ۲۷ مشخصات محکوم علیه رضا عبدی مجهول المکان محکوم به بموجب دادنامه ۲۴۷-۹۴/۷/۲۹ شورای حل اختلاف گرمدره حوزه ۶۷ محکوم علیه محکوم به پرداخت مبلغ پنج میلیون و هشتصد هزار ریال بابت خسارت وارده به خودرو و پرداخت مبلغ ۳۳۲۶۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و پرداخت خسارت تاخیر تادیه توسط اجرای احکام محاسبه گردد محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه ۱/ پس از ابلاغ اجرائیه ظرف ده روز مفاد آن را بموقع اجرا بگذارد ۲/ ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد ۳/ مالی معرفی کند که اجرا حکم و استیفا محکوم به از آن میسر باشد در صورتی که خود راقادر به اجرای مفاد اجرائیه نداند باید ظرف مهلت ده روز صورت جامع دارائی خود را به قسمت اجرا تسلیم کند اگر مالی ندارد صریحا اعلام نماید هر گاه ظرف ۳ سال بعد از انقضا مهلت مذکورمعلوم شود که قادر به اجرای حکم و پرداخت محکوم به بوده اید لیکن برای فرار در پرداخت اموال خود را معرفی نکنید یا صورت خلاف واقع از دارایی خود بدهید بنحوی که اجرای تمام یا قسمتی از مفاد اجرائیه متعسر باشد به مجازات حبس از ۶۱ روز تا ۶ ماه محکوم خواهید شد ۴) علاوه بر موارد بالا که قسمتی از ماده ۳۴ اجرای احکام مدنی می باشد به مواردی از قانون اجرای احکام و قانون آئین دادرسی مدنی مصوب ۷۹/۱/۲۱ و همچنین مفاد قانون نحوه اجرای محکومیت های مالی مصوب ۱۰ ابان ۱۳۷۷ که ظهر برگ اجراییه درج گردیده است توجه نموده و به آن عمل نماید

م الف ۹۶/۱۰۸۶۷/ف رئیس شعبه ۶۷ شورای حل اختلاف کرج

۳۶۵

اجرائیه

مشخصات محکوم له افصل شیخی سنجبد ف محمد به نشانی استان البرز شهرستان کرج شهر کرج گوهردشت فلکه اول انتهای داریوش بلوار انقلاب ک انقلاب پ ۵ مشخصات محکوم علیه علی کمک رسولی لکدشت ف خانحسین مجهول المکان محکوم به بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۸۹۰۰۸۳۵ و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۲۶۷۸۹۰۰۵۳۹ محکوم علیه محکوم است به تنظیم سند رسمی یک دستگاه خودرو سواری به شماره انتظامی ۶۳۳ ی ۶۸/۵۸ به شماره موتور ۶۳۳ ی ۵۸/ ۶۸ و پرداخت هزینه دادرسی به میزان ۲۹۳۰۰۰۰ ریال در حق محکوم له قابل ذکر است در ابتدا محکوم له مبلغ سه میلیون و پانصد هزار تومان به حساب سپرده دادگستری واریز و سپس سند به نام محکوم له انتقال یابد هم چنین پرداخت هزینه هنای نیم عشر دولتی و اجرایی

م الف ۹۶/۱۰۸۹/ ف مسئول دفتر شعبه ۵۲ مجتمع شماره دو شورای حل اختلاف کرج

۳۶۸

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به محمدابراهیمی فرزند هدایت و ساسان عبادی

خواهان حسین ستوده پور به وکالت حامد احمدوند دادخواستی به طرفیت خوانده محمد ابراهیمی و سلمان عبادی به خواسته مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۲۶۹۰۷۰۰۶۲۹ شعبه ۲۲ شورای حل اختلاف کرج ۷ سابق مجتمع شماره دو شهید ملک زاده ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۶/۱۱/۲۸ و ساعت ۱۰تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد

م الف ۹۶/۱۰۸۲۰ ف مسئول دفتر شعبه شورای حل اختلاف شعبه ۲۲ شورای حل اختلاف کرج ۷ سابق مجتمع شماره دو شهیدملک زاده – حمیده عطائی

۳۵۳

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای احمدحسن کاویارفرزندحمیداله ومسعودعلی محمدی

خواهان فوزیه شرف پور دادخواستی به طرفیت خوانده احمد حسن کاویار و مسعود علی محمدی به خواسته اعسار و مطالبه مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۲۶۱۱۴۰۰۵۳۰ شعبه ۱۴ دادگاه عمومی حقوقی کرج ثبت گردیده ووقت رسیدگی آن ۹۶/۱۱/۲۸ وساعت ۹ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد

م الف ۹۶/ ۱۰۸۵۴ ف منشی دادگاه حقوقی شعبه ۱۴ دادگاه عمومی حقوقی کرج زینب دیناروند

۳۶۱

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۶۹۳۲۰۰۵۳۳ شعبه ۳۲ شورای حل اختلاف کرج مجتمع شماره دو شهید ملک زاده خواهان مهدی نژاد خیر ف محرمعلی به نشانی استان البرز شهرستان کرج شهر کرج ۴۵ متری گلشهر خ حسن زاده خ ناصر تنها کخیارجی پ ۱۲ واحد ۱ خوانده پدرام یوسف شاهی ف شمس الدین مجهول المکان خواسته مطالبه وجه سفته و مطالبه خسارت تاخیر تادیه و مطالبه خسارات دادرسی

رای قاضی شورا

در مورد دعوی مهدی نژاد خیر به طرفیت پدرام یوسف شاهی داثر بر مطالبه ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال وبا احتساب هزینه دادرسی باتوجه به محتویات و مندرجات پرونده مدارک ابرازی خواهان از جمله یک فقره سفته ۷۶۴۷۸۹ و اینکه خوانده علیرغم ابلاغ در جلسه دادرسی حاضر نشده و ایراد ودفاعی بعمل نیاورده است و باوجود سفته در ید خواهان دلالت بر اشتغال ذمه اش دارد بنابراین شورا دعوی خواهان را ثابت تشخیص داده و به استناد مواد ۱۹۸-۵۱۹-۵۲۲ ق ا د م و ۳۱۰ الی ۳۱۳ قانون تجارت خوانده را به پرداخت مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال به عنوان اصل خواسته و هزینه دادرسی به میزان ۱۳۵۰۰۰۰ ریال و پرداخت خسارت تاخیر تادیه از تاریخ ۹۶/۸/۳ لغایت اجرای حکم در حق خواهان محکوم می نماید رای صادره غیابی و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه و سپس ظرف بیست روز قابل تجدیدنظر خواهی درمحاکم حقوقی کرج است

م الف ۹۶/۱۰۸۱۱/ف قاضی شعبه ۳۲ شورای حل اختلاف کرج علی سخائی

۳۶۰

آگهی مزایده نوبت اول

آگهی مزایده اموال منقول

نظر به اینکه بموجب نیابت واصله به شماره بایگانی ۹۵۰۱۸۴ از اجرای احکام مدنی شعبه ۱۵۵ دادگاه حقوقی مجتمع قضایی شهید محلاتی تهران در خصوص محکوم له آقای حسن قهرمانی علیه آقای غلام صدیقی دایر بر مطالبه طلب و به لحاظ استیفا محکوم به در حق محکوم له و معرفی اموال منقول به تعداد ۱۴۱ قلم کفش کتانی اعم ا ز مردانه زنانه بچه گانه به شرح صفحه ۴۴ الی ۴۹ صفحه که طبق نظریه کارشناس منتخب به قیمت ۳۷۱۳۰۴۷۰۰ ریال ارزیابی گردیده و از اعتراض مصون مانده است که اقلام فوق برای روز پنج شنبه مورخ ۹۶/۱۱/۱۲ از ساعت ۱۰ الی ۱۱ صبح در محل دفتر اجرای احکام مدنی دادگستری ورامین و با حضور نماینده محترم دادستان و از طریق مزایده از قیمت کارشناسی شروع و به هر شخص حیقی و حقوقی که بالاترین قیمت را پیشنهادنماید فروخته خواهد شد و فی المجلس ده درصد وجه مزایده از خریدار اخذ و مابقی ظر ف دوماه از تاریخ مزایده مهلت دارد که به صندوق دادگستری واریز نماید در صورتی که در مهلت مقرر خریدار وجه مورد مزایده را پرداخت ننماید سپرده وی پس از کسر هزینه های مزایده به نفع دولت ضبط ومزایده طبق مقررات تجدید می گردد ضمنا طالبین می تواند ۵ روز قبل ازتاریخ جلسه مزایده و با مراجعه به اجرای احکام از ملک فوق دیدن نمایند

م الف ۱۵۶۹ مدیر دفتر اجرای احکام مدنی دادگستری شهرستان ورامین

۳۳۲

رونوشت اگهی حصر وراثت

اقای محمد اقتصادی اغچه کند دارای ش ش ۱۶ به شرح دادخواست و به کلاسه ۹۶/ن/۳۵۷ از این شورا درخواست حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان مینا اقتصادی اغچه کند یه ش ش ۶۶۶۱۱۷۶۴۲۳ در تاریخ ۹۶/۲/۳ در اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت ان مرحوم منحصر است به : محمد اقتصادی اغچه کند فرزند قیاسعلی متولد ۶۵/۸/۳۰ ش ش ۱۶ نسبت پدر متوفی ۲- سمیرا صفری اغچه کند فرزند قاسم متولد ۷۵/۵/۱ ش ش ۱۶۴۰۳۲۸۱۶۵ نسبت مادر متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مذبور را در یک نوبت اگهی می ننماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه از متوفی نزد وی باشد از تاریخ نشر نخستین اگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد و الا گواهی صادر خواهد شد

قاضی شعبه ۱۰ شورای حل اختلاف م. الف : ۲۱۸۵

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

آرای صادره هیات حل اختلاف قانون مذکور مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان خرم آباد بشرح ذیل : ۱-پرونده کلاسه ۲۲۸/۹۶ رای شماره ۶۸۲۸ مورخه ۹۶/۰۷/۱۷ به تقاضای اردشیر پیرزاده فرزند حسینقلی نسبت به ششدانگ یک باب عمارت بمساحت ۱۱۳/۱۹ متر مربع مجزی شده از پلاک ۱/۱۳ فرعی از ۳ اصلی واقع در بخش۴ شهرستان خرم آباد خروجی از مالکیت مالک اولیه(رسمی) شمشیر جفرسته رسیدگی و تایید و انشاء گردید مراتب در اجرای ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی دو نوبت به فاصله ۱۵ روز جهت اطلاع مالکین و سایر صاحبان حقوقی در روزنامه کثیر الانتشار و محلی آگهی انتشار و علاوه بر آن در روستاها الصاق تا چنانچه اشخاص نسبت به مورد تقاضا اعتراض دارند از تاریخ نشر اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق به مدت دو ماه اعتراض خود را کتبا به اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان خرم آباد تسلیم دارند و برابر مقررات معترض مکلف است ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به مراجع قضایی ذیصلاح اقدام و گواهی تقدیم دادخواست تحویل ثبت اسناد نماید و ادامه عملیات ثبتی موکول به ارائه حکم نهایی می باشد در غیر اینصورت متقاضی با ارائه گواهی عدم تقدیم دادخواست و پس از از انقضای مدت مذکور و یا عدم وصول اعتراض سند مالکیت مورد تقاضا بر اساس مدلول رای وفق مقررات صادر خواهد شد در هر حال صدور سند مالکیت مانع مراجعه متضرر به مراجع قضایی نخواهد بود .

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۱۰/۱۱تاریخ انتشار نوبت دوم :۹۶/۱۰/۲۵

محمد علی ابراهیمی -رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان خرم آباد

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۶۰۱۰۶۰۰۰۷۵۴۳ هیات اول / موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در و احد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی خانم منیر بوجاری فرزندعلی به شماره شناسنامه ۵۳ صادره از اران و بیدگل در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۹۹/۲۴ متر مربع پلاک ۴۰۴ فرعی از ۱۲ اصلی واقع در قریه خیراباد بموجب سند مالکیت مشاعی متقاضی منیر بوجاری محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از ا خذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضائی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۱۰/۲۵تاریخ انتشار نوبت دوم۹۶/۱۱/۱۰

م الف ۷۹۵ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررایتی

۳۴۹

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۰۷۳۰۰۷۳۱ تصمیم نهایی ۹۶۰۹۹۷۰۲۰۷۳۰۱۲۹۲- ۹۶/۱۰/۱۲ خواهان لیلا عزیزی ف محمدکرم به به نشانی ورامین ۲۰ متری دولت خ ملاهادی سبزواری ک سید تقوی پ ۲ خوانده شاهین شهبازی ف محمود مجهول المکان خواسته طلاق به درخواست زوجه گردشکار دادگاه باتوجه به محتویات پرونده ختم دادرسی را اعلام وبشرح ذیل مبادرت بصدور رای مینماید

رای دادگاه

در خصوص دادخاست لیلا عزیزی ف محمد کرم به طرفیت شاهین شهبازی ف محمود بخواسته طلاق دادگاه ازدواج دائم رسمی طرفین را باتوجه به اظهارات انها و تصویر مصدق سند ازدواج به شماره ترتیب ۷۷۲۳ محرز دانسته و وفق مقررات موضوع را به داوری ارجاع نموده و در نهایت وفق گزارش داوری طرفین در مورد طلاق توافق نموده اند و زوج به زوجه وکالت در طلاق با حضور در دفترخانه ۴ دهدشت اعطا کرده و زوج در دادگاه حاضر نشده و لایحه ای ارسال نکرده است زوجه مهریه وسایر حقوق قانونی خود در قبال طلاق به زوج بذل می نماید زوجین فرزند مشترک ندارند جهیزیه ای موجود نیست زوج وکالت در طلاق با حق توکیل به غیر زوج اعطا نموده است بنابراین دادگاه به جهت موافقت زوج با طلاق واعطای وکالت به وی به استناد ماده ۲۶ قانون حمایت از خانواده به زوجه ا جازه اعمال وکالت در طلاق اعطا می نماید نوع طلاق خلعی نوبت اول و رای صادره غیابی وظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه می باشد ارائه گواهی عدم جنین هنگام ثبت طلاق الزامی است

م الف ۱۵۷۰ رئیس شعبه سوم دادگاه عمومی حقوقی دادگستری ورامین

۳۳۱

اخبار

توسط معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی

تقدیر از روابط عمومی شرکت برق منطقه‌ای خوزستان

اهـواز – شـبنم قجاوند: هوشـنگ فلاحتیان ، معاون وزیر نیرو در امور برق و انـرژی طی نامه ای به مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان از روابط عمومی این شرکت به خاطر پوشش رسانه ای گسترده سفر ایشان و انجام فضاسازی های محیطی و تبلیغاتی و هماهنگی های انجام شده در جریان افتتاح و کلنگ زنی پروژه های این شرکت در شهرهای اهواز، ایذه و باغملک تقدیر کرد.درهفته دوم دی ماه سال جاری هوشنگ فلاحتیان در سفری دو روزه به خوزستان با حضور مسئولان استانی، پروژه های شرکت برق منطقه ای خوزستان را با اعتباری بالغ بر ۲۱۰ میلیارد تومان در شهرهای اهواز، باغملک و ایذه مورد افتتاح و کلنگ زنی قرار داد.گفتنی است ، پروژه هایی که در روزهای دهـم و یازدهـم دی ماه با حضور معاون وزیر نیـرو در امور برق و انرژی مورد افتتاح و کلنگ زنی قرارگرفت به دلیل حجم بالا و پراکندگی مکانی که داشت موجب بازتاب خبری بالایی در بین رسانه های جمعی محلی و سراسری شد، به همین واسـطه هوشنگ فلاحتیان از هماهنگی های به عمل آمده و اطلاع رسانی به موقع در شهرهای اهواز، ایذه و باغملک توسـط روابط عمومی این شرکت و همچنین اقدامات و پیگیری های انجام شده توسط مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان در رفع محرومیت های شهرهای ایذه و باغملک تقدیر کرد .

بازدید استاندار و هیات همراه از واحدهای فناور پارک علم و فناوری استان قزوین

قزوین – خبرنگار فرصت امروز - عبدالمحمد زاهدی، اسـتاندار قزوین به همراه مهنـدس حبیبی معاونت هماهنگی امور اقتصادی و توسـعه منابع اسـتانداری قزوین، دکتر نائینی رئیس دانشگاه بین المللی امام خمینی (ره) قزوین، حمیدرضا خانپور مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان قزوین و سـید محمد علی قاسـمی نماینده وزیر و مدیر کل امور اقتصادی و دارایی قزوین روز پنجشنبه ۲۱ دی ماه، به منظور آشنای با واحدهای فناور در پارک علم و فناوری اسـتان حضور یافتند و از نزدیک در جریان فعالیت و دسـتاوردهای شرکت‌ها قرار گرفتند. به گزارش روابـط عمومی و امور بین الملل پارک علم وفناوری اسـتان قزوین، در ابتـدای این بازدید دکتر گرجی رئیس پارک علم و فناوری ضمن خوشـامدگویی به اسـتاندار محترم و هیئت همراه با اشـاره به توانمندی‌های پارک برای توسعه کارآفرینی و فناوری خواسـتار مشارکت بیشتر و همکاری کامل اسـتانداری و دستگاه‌های مربوطه برای حل مسائل پارک علم و فناوری اسـتان شـد.عبدالمحمد زاهدی اسـتاندار قزوین اشـتغال و کارآفرینی را اولویت نخست استان دانست و خواستار فعال شدن همه ظرفیت ها و توانمندی‌های تمام دستگاهها در این راستا گردید.وی افزود: طبیعتاً در ابتـدای راه بایـد برای تولیدات واحدهای فناور فکری شـود و با حمایت دسـتگاه‌های مربوطه به تولید انبوه نائل گردیم. همچنین نیازمند برنامه ریزی بهتر در سطح استان و کشور برای معرفی محصولات هستیم. در حوزه صادرات نیز این موضوع باید در کارگروه صادرات مطرح شـود تا در این بخش نیز موفق باشـیم. شرکت شهرک‌های صنعتی نیز می‌توانند با یک ارتباط سازنده ما بین مراکز علمی و صنعتی، در پیشبرد اهداف عالی کشور گامی مؤثر بردارند.

مدیرعامل شرکت گاز استان گلستان در مرکز سامد استان حضور خواهند یافت

گـرگان – خبرنگار فرصت امروز - مهندس صفر علی جمال لیوانی مدیر عامل شـرکت گاز اسـتان گلسـتان به‌همراه معاونین ، به منظور پاسخگویی مستقیم و بلاواسطه به سوالات ، درخواست ها ومشکلات مطرح شده از سوی شهروندان گلستانی در مرکز سامانه ارتباط مردم و دولت (سامد) مستقر در استان گلستان از ساعت ۹ الی ۱۱/۳۰ روز سه شنبه مورخه ۹۶/۱۰/۲۶ پاسخگو خواهند بود. به گزارش روابط عمومی ،در همین رابطه هم استانیهای عزیز می توانند سـوالات مورد نظر خود را پیرامون مباحث گازرسـانی ،خدمات رسانی ، نصب انشعاب ، اشتراک پذیری، امداد رسـانی ، اداری و یا هرگونه مشـکل، نظر یا پیشـنهاد خود در هر نقطه از استان را با برقراری ارتباط با شماره تماس ۱۱۱ کد ۲ با مدیرعامل گاز گلستان مطرح نموده تا بصورت مستقیم پاسخ خود را دریافت و راهنمایی‌های لازم انجام پذیرد .شـایان ذکر اسـت سـامانه الکترونیکی مردم و دولت (سامد) سیستم ارتباطی موثری میان مردم و مسـوولان بوده که از طریق این سـامانه شـهروندان می توانند براحتی و بدون مراجعه حضوری درخواسـت ها و مشکلات خود را با مسوولان استان مطرح و پیگیری نمایند.

دیدار معاون حفاظت و بهره برداری شرکت آب منطقه‌ای گلستان با فرماندار ترکمن

گرگان – خبرنگار فرصت امروز - معاون حفاظت و بهره برداری شرکت آب منطقه ای گلستان به همراه رئیس اداره بندرترکمـن، بندرگز، کردکوی و گمیشـان با فرماندار جدید بندرترکمن دیـدار کرد.به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای گلستان، مهندس سید محسن حسینی در این دیدار گفت: شرکت آب منطقه ای گلستان در مدیریت، توسعه و حفاظت و بهره برداری در سه بخش منابع آب، مجاری و تاسیسات آبی فعالیت می کند.وی تصریح کرد: شهرسـتان ترکمن دارای چاه های مجاز عمیق و نیمه عمیق و تعدادی چاه غیر مجاز اسـت و در نظر اسـت با اقدامات پیش رو این شهرستان نیز مانند شهرستان گمیشان از لحاظ چاه های غیر مجاز به شهرستان پاکی تبدیل شـود.مهندس حسـینی افزود: در بخش سواحل دریای خزر حدود ۱۱۰ کیلومتر سـاحل داریم که بخشی از آن در شهرستان ترکمن است که سواحل خلیج گرگان را تشکیل می دهند که این خلیج به علت نوسانات تاریخی دریای خزر هم اکنون وضعیت مناسـبی ندارد و کارگروه طرح نجات خلیج در حال حاضر با محوریت شـرکت آب منطقه ای گلسـتان در حال فعالیت اسـت.معاون حفاظت و بهره برداری شرکت آب منطقه ای گلستان در ادامه با اشاره به اینکه در این شهرستان تنها یک رودخانه وجود دارد، گفت: طول این رودخانه در شهرستان بندرترکمن ۳۵ کیلومتر است و نقشه برداری و مطالعات حد بستر در آن انجام شده است. این رودخانه همچنین هر سه سال یک بار نیاز به لایروبی دارد و سازه های تقاطعی و پل های غیر اصولی در مسیر رودخانه باید تخریب شود.مهندس حسینی با بیان این که در حوزه تاسیسات آبی نیز مجموعه سازه انحرافی، کانال وسد کوچک مخزنی سیجوال در این شهرستان قرار دارد، گفت: بخشی از طرح زهکشی اراضی اولویت دار استان در این شهرستان در حال انجام است و انجام این طرح می تواند کمک شایانی در راستای بهبود اراضی این منطقه و کاهش شوری آن نماید.فرماندار شهرستان ترکمن نیز در این دیدار با بیان این که در مسـاله آب در وضعیت بحران هسـتیم، گفت: مجموعا در کل اسـتان به علت همسو نشـدن همه مردم جامعه در بخش مهار بحران آب نتوانسـتیم مدیریت مناسـبی در بهینه سازی مصرف منابع آبی داشـته باشـیم.الیاس هیوه چی افزود: در موضوع کشت شالی با اسـتفاده از آب زیرزمینی به دلیل اینکه برخوردها، بازدارنده نبوده اسـت در سـال جاری نیز ادامه داشت والبته به علت بحران آب کشاورزان خسارات زیادی دیدند.وی تصریح کرد: با کاهش بارش ها و خشکسـالی های پیاپی لازم اسـت آگاهی و اطلاع رسانی به جامعه بیشتر شود تا با مدیریت بهتر و اطلاع رسانی صحیح تر بتوانیم آسیب ها را کم کنیم.

مدیرعامل شرکت توزیع برق مازندران :

۹۸ پروژه برق‌رسانی توزیع نیروی برق مازندران در دهه مبارک فجر افتتاح می‌شود

سـاری – دهقان : مهندس قاسـم شهابی مدیرعامل شـرکت توزیع برق مازندران از بهره‌برداری ۹۸ پروژه برق‌رسـانی با اعتباری بالغ بر ۱۰۰ میلیارد ریال در دهه مبارک فجر امسـال در مبارک خبر داد و گفت با بهره‌برداری از این پروژه‌ها ۲۸ هزار و ۳۹۲خانوار از مزایای آن برخوردار می‌شـوند.

مدیرعامـل شـرکت توزیع برق مازنـدران افزود: این پروژه‌ها شـامل تأمین برق مسـکن مهر، احداث و توسعه و اصلاح و بهینه‌سـازی شبکه‌های فرسوده روسـتایی و شهری، رفع ضعف ولتاژ، تقویت شـبکه و برق‌رسانی به روستاها و افتتاح چند پروژه سـاختمانی اسـت.این مسـؤول تصریح کرد: از ۹۸ پروژه‌ای که در دهه فجر امسـال به بهره‌برداری می‌رسد ۱۲ پروژه در بابل جنوب، ساری شمال ۴ پروژه ، بابلسر ۱۶ پروژه ، نکا ۸ پروژه، بابل شمال ۶ پروژه، سوادکوه ۱۳ پروژه، آمل ۱۱ پروژه، جویبار ۸ پروژه، سـیمرغ ۵ پروژه، میاندورود و گلوگاه هر کدام دو پروژه، سـاری جنوب و قائمشـهر هر کدام ۳ پروژه ، سوادکوه شمالی و بهشـهر ۱ پروژه به بهره‌برداری قرار می‌گیرد.مدیرعامل شرکت توزیع برق مازندران با بیان اینکه بهره‌برداری ۹۸ پروژه برق‌رسـانی دهه فجر با اعتبار ۱۰۰ میلیارد و سـیصدو چهل و هشت میلیون ریال می باشـد، افزود: کلنک زنی سـاختمان سـتاد این شـرکت با اعتباری بالغ بر ۲۰۰ میلیارد ریال در دهه مبارک فجر انجام می شـود.وی پرداخت به‌موقع و غیرحضوری صورت‌حسـاب‌های برق مصرفی را مورد تأکید قرار داد و گفت: براساس قانون هدفمندی یارانه‌ها، درآمد حاصل از فروش انرژی برق به‌عنوان یکی از حامل‌های مهم انرژی از منابع تأمین پرداخت یارانه‌ها محسـوب می‌شـود و شرکت‌های توزیع برق به نمایندگی وزارت نیرو در وهله اول موظف به وصول بهای برق و انتقال وجوه حاصل از آن به خزانه هستند.مدیرعامل شرکت توزیع برق مازندران افزود: علاوه بر این شـرکت‌های توزیع از همین محل باید هزینه‌های اصلاح و بهینه‌سـازی شبکه‌ها، پرداخت دیون پیمانکاران، حقوق و دسـتمزد پرسـنل، بیمه و مالیات و ... را تأمین کند.این مسوول خاطرنشان کرد: هدف این شرکت از پیگیری وصول مطالبـات فراهم کـردن نقدینگی دولت برای پرداخت یارانه‌ها و سـپس تأمین هزینه‌های مرتبط با خدمت‌رسـانی به مشـترکان برق است.مهندس شهابی ماه‌های پایانی سال را از پردغدغه‌ترین ماه‌ها در ضرورت وصول مطالبات دانست و تصریح کرد: در ماه‌های منتهی به پایان سـال این شـرکت با پرداخت‌های مضاعف حقوق و عیدی، فشـار پیمانکاران و طلبکاران فروشـنده لوازم و تجهیزات برقی به همان نسـبت با فشار بیشـتر مقامات بالادستی برای تأمین نقدینگی یارانه‌ها نیز مواجه اسـت.

توسط امور زنان و خانواده شرکت برق منطقه‌ای خوزستان

کارگاه آموزشی سیستم های فتو ولتائیک (انرژی خورشیدی) ویژه بانوان دستگاه های اجرایی برگزار شد

اهـواز – شـبنم قجاونـد: کارگاه آموزشـی سیسـتم هـای فتو ولتائیک (انرژی خورشـیدی) ویژه بانوان شرکت برق منطقه ای خوزستان ، مشاوران امور زنان و خانواده فرمانداری ها، دستگاههای اجرایی و ادارات با حضور سـیده فرانک موسوی مدیرکل امور بانوان و خانواده اسـتانداری خوزسـتان در سـالن جلسـات شرکت برق منطقه ای خوزستان در اهواز برگزار شد.

مشـاور مدیرعامل شـرکت برق منطقه ای خوزستان در امور زنان و خانواده در این کارگاه آموزشـی گفـت: پایان پذیری انرژی حاصل از سـوخت های فسـیلی به ویژه نفت خام، جهان امـروز را نیازمند اسـتفاده از منابع دیگر برای جایگزینی آن می نماید، در واقع امروزه کارشناسان بر این اعتقاد هستند که بحران آینده که حیات بشریت را تهدید می کند، بحران انرژی است.شهناز احمدی روزبهانی ادامه داد: با نزدیک شـدن به اتمام یافتن منابع تجدید ناپذیر، ضرورت کشف و اسـتفاده از منابع انرژی جدید بیش از پیش اهمیت می یابد که یکی از آنها اسـتفاده از منابع انرژی تجدید پذیر مانند انرژی خورشـیدی می باشد.وی اضافه کرد: ایران از جمله کشورهایی است که در کمربند تابشـی انرژی خورشـیدی قرار دارد و از این لحاظ پتانسیل بالایی از انرژی خورشیدی در کشـور وجود دارد، در حال حاضر نیز بر اساس گزارش سـازمان انـرژی های نو ایران، اقدام های گسـترده ای برای توسـعه انرژی های تجدیدپذیر در سراسـر کشور به خصوص تامین انرژی پایدار و قابل دسترس برای مناطق محروم انجام شده و در حال گسترش روزافزون است.مدیر دفتر مدیریت انرژی شرکت برق منطقه

ای خوزسـتان نیز در این کارگاه آموزشـی با ارائـه گزارش وضعیت تولید و مصرف برق در اسـتان و رشـد مصرف طی سـال های اخیر به بررسـی وضعیت بارش ها و تاثیـر آن بر میزان تولید نیروگاههای بـرق آبـی پرداخـت و گفت: کاهـش ۷۰ تـا ۸۰ درصـدی میزان بارش ها در بسیاری از حوزه های بارش اصلی و فرعی باعث کاهش ۳۰ درصدی حجم آب ورودی به سـدهای کشـور نسـبت به سال قبل شـده ، این کاهش درحالی رخ داده که بدانیم از مجموع ۸۲۲۰ مگاواتی پیک مصرف شـبکه برق خوزستان در پیک بار سال ۱۳۹۶، تولید ۵۷۰۰ مگاوات توسـط نیروگاههای برق آبی خوزسـتان تامین شده و باید به فکر راه حلی اساسی برای این مورد باشیم. محسن ارفاق راه حل موجود را در مدیریت مصرف و تولید دانست و افزود: در بحث مدیریت مصـرف مواردی همچون اسـتفاده از تجهیزات کم مصرف بـار راندمان بالا، مبحث ۱۹ سـاختمان و... مطرح اسـت و در بحث مدیریـت تولید مواردی مانند افزایش راندمـان نیروگاههای موجود، مشـارکت بخش خصوصی در احـداث نیروگاههای بزرگ، سـاخت مولدهای کوچک گازی و نیروگاههای تجدید پذیر مطرح اسـت. وی با برشمردن چالش سرمایه گذاری و مشارکت در نیروگاههای بزرگ گفت: این نیروگاهها نیاز به سـرمایه گذاری بسیار بالا، تخصص‌های فـراوان ، هزینـه های تعمیـر و نگهداری بـالا (هزینه سـوخت....)، آلودگی محیط زیسـت و فاصله تا مراکز مصرف دارد در حالی که در نیروگاههای کوچک نیاز به سرمایه گذاری کم و ریسک پذیری پایین، عـدم نیاز بـه تخصص های بالا و متمرکز، هزینـه تعمیر و نگهداری بسـیار پایین، تولید درنزدیکترین نقطه به مرکز مصرف، فضای مورد نیاز کم و اشـتغال زایی و درآمد زایی بـرای خانوارها دارد.مدیردفتر مدیریت انرژی شرکت برق منطقه ای خوزستان اضافه کرد: از مزایای اسـتفاده از انرژی خورشیدی می توان به پاک و بدون آلودگی بودن، نامحدود، رایگان و در دسـترس بودن ، کاهش مصرف سـوخت های فسـیلی، هزینه کم تولید در طولانی مـدت و هزینه کم نگهداری و امن بی خطر بودن اشـاره کـرد.در ادامه این کارگاه آموزشـی، انواع سیستم های خورشیدی، پنل های خورشیدی و انواع آن، تاثیر تامین نیاز مصرف خانگی از محل نصب سیستم خورشیدی در منازل، نقش تولید نیروگاههای خورشـیدی در کاهش پیک بار شـبکه و حمایت دولت از سـرمایه گذاری در بخش احـداث نیروگاههای تجدیدپذیر مورد بررسی قرار گرفت.

شهردار ساری در جلسه شورای اداری شهرداری ساری:

اجرای طرح جامع و طرح تفصیلی برای حل معضل ترافیک ضروری است

سـاری – دهقان : مهدی عبوری در جلسه شورای اداری شهرداری ساری به اقدامات انجام شده در زمینه روان سازی ترافیک اشاره کرد و گفت که معضل ترافیک با اجرای دقیق قوانین شهرسازی و اجرای طرح جامع ترافیک مرتفع خواهد شد. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از روابط عمومی و امور بین الملل شهرداری ساری ، جلسه شورای اداری این نهاد با حضور شهردار ، معاونان ، مدیران عامل سازمانها و مسئولان واحدهای مختلف در پارک جنگلی شـهید زارع برگـزار گردید.در این جلسه مهدی عبوری با اشاره به لزوم کنترل نامحسوس ترافیک در سطح شهر اظهار داشت: استفاده از ظرفیت دوربین های کنترل ترافیک نصب شده در سطح شهر ، گام موثری در روان سازی ترافیک و اعمال قوانین راهنمایی و رانندگی خواهد بود. وی ساماندهی مسافربرهای شخصی را از دیگر عوامل تاثیرگذار در تسـهیل عبور و مرور شهروندان عنوان کرد و افـزود: تجهیز ناوگان حمل و نقل عمومی ، شناسـایی و سـاماندهی ایسـتگاههای مسافربری خارج و حومه شهری و جلوگیری از سد معبر در معابر و نصب تابلوهای راهنمایی و رانندگی راهکارهای مناسبی برای

روان سازی ترافیک است.این مسئول آموزش و فرهنگ سازی در زمینه ترافیک را سـرمایه بزرگی برای آینده ترافیکی مرکز اسـتان دانست و گفت: همگام با آموزش و فرهنگ سازی ، اجرای طرح جامع و تفصیلی و نیز قوانین شهرسازی برای حل معضل ترافیک ضروری است.وی اولویت پروژه های مدیریت شهری در سال آینده را اقدامات ترافیکی عنوان کرد و ادامه داد: بازگشـایی معابر ، تامین پارکینگ های مناسب ، جلوگیری از سد معبر ، ساماندهی دستفروشان و فرهنگ سازی و آموزش پایه ای به شـهروندان می تواند سهم موثری در کاهش ترافیک و رفع گره های ترافیکی داشته باشد.این مسئول بازگشایی معابر را مورد توجه قرار داد و افزود: با شناسایی گره های ترافیکی و نگاه ویژه به طرح جامع ترافیک و نیز بازگشـایی معابر می توان در مناطق مختلف شـهر نسبت به رفع معضل ترافیک اقدامات اساسی را اجرایی نمود.شهردار ساری در بخش دیگری از سخنان خود الحاق پارک جنگلی شهید زارع به شهرساری را ظرفیت مناسـبی برای جذب گردشگر دانست و گفت: با پیگیری های معاونت شهرسـازی شهرداری این پارک با وسعت بیش از ۶۰ هکتار در اسـفند ماه ۹۵ به محدوده شهری اضافه گردید و در این مدت اقدامات مطلوبی برای بهسازی و بازپیرایی این پارک جنگلی عملیاتی شد.عبوری احداث مجموعه تفریحی توریسـتی در این پارک جنگلی را از اقدامات مدیریت شهری برای جذب گردشگر عنوان کرد و اظهار داشت: احداث کمپ های اقامتی ،آلاچیق مناسب ، امکانات رفاهی ، مسیر پیاده روی ، نورپردازی و تامین پارکینگ و نصب وسایل بازی در این پارک جنگلی در دستور کار قرار داشته و عملیات اجرای آن آغاز گردیده است.

در دیدار شهردار اصفهان با خیر اصفهانی مطرح شد

سازمان ملل عرصه هنر و نوع دوستی خیر اصفهانی

اصفهان – قاسـم اسد: شـهردار اصفهان گفت مدیریت شهری اصفهـان به وجـود خیرانی چون محمد صیرفیان در شـهر به خود می بالد. به گزارش اداره ارتباطات رسـانه ای شـهرداری اصفهان، قـدرت الله نوروزی در دیدار با محمد صیرفیان این خیر اصفهانی را منشـأ خیر و برکت برای اصفهان و اصفهانیان دانسـت و اظهارکرد: این فرد همواره در امر خیر شـرکت داشته و یکی از خیران دانشگاه سـاز محسوب می‌شود. وی با بیان اینکه مدیریت شهری اصفهان به وجود چنین افرادی در شـهر به خـود می بالد، تصریح کرد: تمامی تـلاش خود را برای هموار کردن مسـیر فعالیت های آنها انجام می دهیم. نوروزی با تاکید بر اینکه اقدامات بنیاد محمد صیرفیان نتایج بسـیار خوبی برای اصفهان در برداشته است، گفت: ممکن است در دوره های گذشـته، مشـکلاتی برای این مجموعه ایجاد شده باشد که در دوره جدید شـهرداری اصفهان با انجام کارهای کارشناسـی بـرای رفع آنها قدم برمی داریم. پرداختن به امور عام المنفعه علاوه بر آنکه یاد و خاطره واقفان را زنده نگه می‌دارد، ثمرات مستمری را برای توسعه شهر در پی خواهد داشت.

هدفم ازبافت فرش برای سازمان ملل نشان دادن نوع دوستی ایرانیان بود

محمـد صیرفیـان، خیر اصفهانی نیز در این دیـدار با بیان اینکه همیشـه به فکر ساخت دانشـگاه بوده ام، اظهارکرد: خوشبختانه با

پیگیری های مسـتمر توانستیم دانشکده ای در خیابان گلستان در شـمال شـهر اصفهان احداث کنیم که هم اکنـون بیش از دو هزار دانشـجو در آن مشـغول به تحصیل هسـتند. به تازگی نیز زمینی بـه متراژ چهار هزار متـر همجوار با این دانشـکده برای ایجاد یک فضای آموزشـی دیگر در نظر گرفته شـده کـه امیدواریم به زودی عملیات اجرایی آن آغاز شـود. این خیر اصفهانی تاکیدکرد: در طی این سـالها عده زیادی مراجعه و درخواسـت کردند تا این زمین به کاربری دیگری اختصاص یابد، اما به همه آنها یادآور شـدم که این زمین برای تحصیل وقف شـده است.وی با اشاره به بافت فرش پنج در پنج متری که در تالار پذیرایی سـران سازمان ملل آویزان است، گفت: تنهـا هدفم از بافت این فرش این بود کـه ایرانیان به ایرانی بـودن خود افتخار کنند. در تمامی سـالهای عمـرم تلاش کردم تا بهترین تولیدات را در اختیار مشتریان قرار دهم. صیرفیان در مورد چگونگی ارسـال این فرش به سـازمان ملل تصریح کرد: یونسـکو مکاتبات زیادی برای ارسـال این فرش داشـت، اما همه سقف های سـازمان ملل کوتاه بود تا اینکه با برنامه ریزی های انجام شـده، در نهایـت فضای مناسـبی به این اثر اختصاص یافـت که امروزه همه جهـان به دیدار آن می‌روند. این خیر اصفهانی یادآور شـد: با نصب این فرش در سـازمان ملل که ابیاتی از سـعدی بـر روی آن نقش بسـته اسـت به خوبی توانسـتیم صلح جویی و نوع دوسـتی مردم ایـران را به جهانیان نمایش دهیم.به گزارش اداره ارتباطات رسـانه ای شـهرداری اصفهان، صیرفیان ۹۶ سـاله، به گفته خودش از ۱۸ سـالگی به طراحی و بافت فرش مشغول شـده و در طی این سالها توانسـته آثـار گرانقدری از خـود به جای بگذارد کـه از جمله آنها می‌تـوان به فرش پنج در پنج متری اشـاره کرد که در رنگ آمیزی بافت‌های آن از رنگ های گیاهی اسـتفاده شده که در طی قرن ها و تابـش آفتاب بدون تغییر باقی خواهند ماند. این فرش که حاصل تلاش های بی وقفه این استاد است، در حال حاضر در تالار پذیرایی سـران سـازمان ملل قرار دارد. آثار گرانبهای دیگری از این استاد طراح فرش اصفهانی در موزه های بزرگ ایران و جهان نصب شده و در معرض دید عموم قرار گرفته است.

باحضور نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی صورت گرفت

بررسی ومشکلات آبرسانی به روستاهای دلودر بند شهرستان ارومیه

ارومیـه – خبرنـگار فرصـت امروز - بـه گـزارش خبرنگار فرصت امروز در مراسـمی که به منظور مسائل ومشکلات آبرسانی به روسـتا های دلودر بند این شهرستان ترتیب یافته بود،مدیر امور آب وفاضلاب روستایی شهرستان ارومیه با ارائه گزارشی از وضعیت آبرسانی به روستاها اظهار داشت :مطالعات فاز یک و دو آبرسانی به روسـتاهای دلودربند به اتمام رسیده که با مشخص شدن پیمانکار ونیز تخصیص اعتبار،عملیات اجرایی آن آغاز خواهد شد.

صابر خسـروزاده افزود:اعتبارات لازم برای اجرای طرح آبرسـانی به این دو روستا از محل اعتبارات توازن منطقه ای پیش بینی شده است. وی گفت:روسـتاهای دلودر بند دارای ۱۸۶خانوار با ۸۱۷ نفر جمعیت است ودر حال حاضر آب آشامیدنی این روستاها از محل چشمه موجود تامین وتوسط دهیاری اداره می شود.نادر قاضی پور یکی از نمایندگان مردم ارومیه درمجلس شورای اسلامی نیز با تقدیر از تلاش های صورت گرفته بر تسریع در آبرسانی به روستاها تاکید کرد.

ترابی خبر داد

جمع آوری روزانه ۳۶۰ تن زباله از سطح شهر

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز - رییس سـازمان مدیریت پسماند شـهرداری بندرعباس گفت: با اجرای طرح نصب **GPS** روی خودروهایی که در کار حمل نخاله و خاک برداری مشغول هسـتند، از تخلفات در این زمینه جلوگیری می‌شود.

بـه گـزارش روابط عمومـی و امـور بین‌الملل شـهرداری بندرعبـاس، پطرس ترابی در نشسـت خبری ضمن تشـریح عملکرد این سـازمان پس از ادغام با سازمان خدمات موتوری شـهرداری بندرعبـاس، اظهار کرد: حـدود دو مـاه از ادغام سازمان خدمات موتوری شهرداری با سازمان مدیریت پسماند می‌گذرد که این ادغام به منظور رفع مشکلات سازمان خدمات موتوری و افزایش کارآیی آن صورت گرفته اسـت.وی با اشاره

به اصـلاح قراردادهـای تنظیف مناطق سـه‌گانه شـهرداری بندرعباس در راسـتای افزایش بهـره‌وری و کاهش هزینه‌ها، همراه با حفظ و ارتقای کیفیت کار، افزود: با اعمال تصمیمات جدیـد، ماهیانـه حـدود ۱۰ میلیارد ریـال در بخش تنظیف معابر و جمع‌آوری زباله‌ها صرفه‌جویی برای شـهرداری صورت می‌گیرد.رییس سازمان مدیریت پسماند شهرداری بندرعباس با اشـاره به برگزاری نشسـت روسای سـازمان‌های مدیریت پسماند شـهرداری‌های کلانشهرها و مراکز استان‌ها در جزیره کیش، گفت: در این نشسـت نمایندگانی از شـش کلانشهر و دو شـهرداری مرکز استان جهت تدوین دستورالعمل مدیریت پسماند کشور انتخاب شدند که در این نشست بندرعباس نیز به عنوان یک شـهر سـاحلی و مهم، در بین تصمیم‌گیرندگان قـرار گرفت.ترابی ادامه داد: بر این اسـاس، طی سـال آینده اعتبارات خوبی از محل صندوق توسـعه ملـی برای مدیریت پسـماند سراسر کشـور در نظر گرفته شـده که امیدواریم با تخصیص آن، اقدامات خوبی در این بخش صورت پذیرد.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

|دوشنبه | ۲۵ دی ۱۳۹۶ | شماره ۹۷۹ | 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

فالو کردن هشتگ در اینستاگرام، ابزاری مهم برای بازاریابان

شاید روزی که شبکه‌های اجتماعی پا به زندگی ما گذاشتند، جایگاه مشخصی برای آن در بین فعالان حوزه بازاریابی متصور نبودیم و بعضا در بسیاری از موارد طرد نیز شد.

اما امروز نه‌تنها این موضوع از بین رفته، بلکه نظراتی در این میان هست که نفوذ شادی در بین استفاده‌کنندگان از شبکه‌های اجتماعی بیشتر از دیگران است. بدین صورت که شبکه‌های اجتماعی موجب شده تا اوقات تنهایی کمتر شود و آدم‌ها بتوانند در موقعیت‌های دیگران شریک باشند و به نحوی خود را بیشتر در جمع ببینند. حال آنکه در این بین نیز افراد موافق و هم عقیده با خود را پیدا و دایره دوستان خود را بزرگ‌تر کنند.

با این مقدمه می‌خواهم به این موضوع بپردازم که هر ابزار جدید که در شبکه‌های اجتماعی معرفی می‌شود بیشتر از همه برای فعالان حوزه بازاریابی مهم باشد و سعی کنیم در استفاده از آن پیشرو باشیم.

مگر نه اینکه همیشه به دنبال آن هستیم که رسانه‌ای جدید برای تبلیغات ایجاد کنیم. پس موقعیت‌شناسی و خلق آن از مهم‌ترین خصلت‌های یک بازاریاب موفق است.

ابزار جدید اینستاگرام که به زودی معرفی می‌شود امکان فالو کردن هشتگ را به کاربران می‌دهد. یعنی دیگر شما لازم نیست برای دنبال کردن یک ترند تمام کسانی را که در آن موضوع مطلب به اشتراک می‌گذارند فالو کنید و به زودی با فالو کردن هشتگ می‌توانید تمام موضوعاتی را که در شبکه‌های اجتماعی‌ترند شده است دنبال کنید.

اولین بهره‌وری از این ابزار ایجاد یک موقعیت است که برندها برای همراه شدن با یک موج ترند شده، قبل از انتشار هر محتوایی، چند روز این موضوع را رصد کنند و در صورت نبودی تهدیدی برای برند، بر این موج سوار شوند.

منبع: imarketor

معرفی استارت‌آپ

محیطی مناسب برای کسب‌وکار

نام استارت‌آپ: کاریشه
وب سایت: karishe. com
سال تأسیس: ۱۳۹۵
موضوع: کسب و کار
توضیح بیشتر:
کاریشه با حذف واسطه‌ها و در نظر گرفتن گروه‌های کاری متنوع، محیطی مناسب برای کسب‌وکار فراهم ساخته است. اگر توانایی و دانش خاصی دارید، کاریشه این امکان را برای شما فراهم می‌سازد تا به‌راحتی از توانایی و دانش خود استفاده و کسب درآمد کنید. همچنین اگر به دنبال فردی با مهارت و دانش خاصی هستید، کاریشه مرجعی به روز برای برون‌سپاری کارهای‌تان در تمامی زمینه‌هاست. تعمیر و نگهداری ماشین‌آلات، فناوری اطلاعات، تایپ و ترجمه و تولید محتوا، منزل و ساختمان و بسیاری گروه‌های کاری دیگر از جمله دسته‌بندی‌های قابل دسترس برای شماست.

بسته‌بندی خلاق

برای مطالعه ۸۸۲ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: چند سال پیش کسب و کاری را با یک شریک راه‌اندازی کردم و به خاطر مشکلات متعدد، عمر شراکت ما بسیار کوتاه بود. حالا این فرد کسب و کاری را در حوزه کاری من به‌راه انداخته و با پیاده‌سازی ایده‌های من، مشکلاتی را برای کسب و کارم ایجاد کرده است و از هر فرصتی برای تخریب من استفاده می‌کند. می‌گویید چه‌کار کنم؟

پیامدهای شراکت شکست‌خورده

پاسخ کارشناس: به هیچ عنوان به گذشته فکر نکنید و قصد مقابله به‌مثل نداشته باشید.

به‌جای اینکه دائم به ایده‌های قبلی و فرصت‌های از دست رفته بیندیشید، روی کار خودتان تمرکز کنید. نقاط ضعف رقبا از جمله شریک قبلی‌تان را بیابید و سعی کنید با برطرف کردن آنها در کار خودتان نسبت به دیگران متمایز شوید. از تخریب دیگران نهراسید. اگر شما کار خودتان را درست انجام دهید، مشتریان شما را انتخاب خواهند کرد و در این شرایط حتی تخریب دیگران برای شما تبلیغ و برای آنها ضدتبلیغ به حساب خواهد آمد. توصیه دیگر ما این است که یک مشاور خوب استخدام کنید یا اگر توانش را دارید یک اتاق تشکیل دهید و به دنبال یافتن ایده‌های جدیدی در همه زمینه‌های کاری خودتان باشید. ایده‌های جدید اجرای کار، برخورد با مشتری، بازاریابی و... در این شرایط شما یک گام جلوتر از رقبا خواهید بود و اگر بعد از شما رقیب‌تان بخواهد از شما کپی‌برداری کند، یک کار دست دوم به حساب خواهد آمد و مشتریان این موضوع را درخواهند یافت. این موضوع مجددا موجب تثبیت شما و ضعف رقبایتان و شریک قدیمی شما خواهد شد.

مدرسه مدیریت

اهمیت بازاریابی محتوا

امروزه به‌راحتی قبل نمی‌توان مخاطبان را با تبلیغات تلویزیونی و مطبوعاتی جذب کرد، چرا که با داشتن DVR، به‌راحتی تبلیغات تلویزیونی را رد می‌کنند و غالبا هم تبلیغات مجله‌ها را نادیده می‌گیرند. البته با گسترش روزافزون جست‌وجوهای اینترنتی، دیگر کسب اطلاعات درباره هر مطلبی، بدون نیاز به بنرها و پوسترها آسان هم شده‌است.

به گزارش isfehanplus ، بازاریابی محتوا، راه برون رفت از این مسئله برای بازاریابانی است که به خوبی متوجه این تغییر روند توجه مخاطب شده‌اند.

بازاریابی محتوا در واقع به کارگیری یک استراتژی برای خلق محتوای مناسب، ارزشمند و سازگار به صورت منظم است که با هدف جذب مخاطب و تبدیل وی به مشتری انجام‌می‌شود.

بازاریابی محتوا در واقع به کارگیری یک استراتژی برای خلق محتوای مناسب، ارزشمند و سازگار به صورت منظم است که با هدف جذب مخاطب و تبدیل وی به مشتری انجام‌می‌شود.

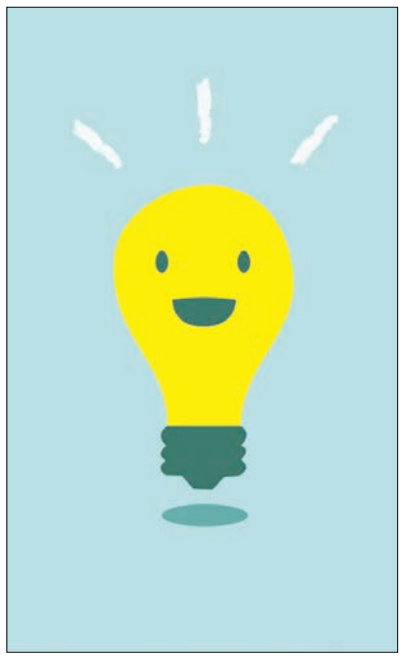
اساسا این نوع بازاریابی، هنر برقراری ارتباطی بی‌وقفه با مردم، بدون فروش محصول به ایشان است. در این روش به جای هدایت محصول یا خدمات، تنها اطلاعات در اختیار مشتری قرار می‌گیرد. هسته اصلی این بازاریابی حول این فرض شکل‌گرفته که اگر به صورت منظم، اطلاعاتی ارزشمند در اختیار مخاطبان قرارگیرد، در نهایت، آنها قدردانی خود را با خرید محصول و وفاداری به آن، نشان خواهند داد.

شاید بتوان استفاده گسترده شرکت‌های بزرگ بازاریابی، چون P&G, Microsoft, Cisco Systems و John Deere را از بازاریابی محتوا، نشانی از صحت این فرض در نظر گرفت. البته این استراتژی به وفور توسط کسب‌وکارهای کوچک‌تر هم مورد استفاده قرارمی‌گیرد.

شاید سؤال شود که چه تفاوتی بین تحویل اطلاعات در بازاریابی محتوا و حجم هرروزه آوار اطلاعاتی است که تبلیغات بر سر مخاطب می‌ریزند؟ پاسخ در تمایز باریک بازاریابی محتوا از بازاریابی «فله‌ای» است: بازاریابی محتوا فقط اطلاعاتی «مناسب و ارزشمند» در اختیار مخاطب قرار می‌دهد؛ بازاریابی محتوای خوب، مخاطب را به توقف، خواندن، فکرکردن و در نهایت، عمل کردن، وامی‌دارد. در واقع در انواع بازاریابی، داشتن ته رنگی از بازاریابی محتوا ضروری است. برای مثال، در بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی، لازم است که بازاریابی محتوا بر استراتژی شبکه‌های اجتماعی، مقدم باشد. در بازاریابی به کمک سئو، داشتن محتوایی با کیفیت، شرطی اساسی برای بهبود رتبه کسب‌وکار در جست‌وجوی گوگل است. یا استراتژی‌های موفق روابط عمومی، بر دغدغه‌های خوانندگان مانور می‌دهند و نه الزاما بر ارائه اطلاعاتی در مورد کسب‌وکار خودشان. از طرفی، شرط موفقیت در استراتژی بازاریابی پرداخت به ازای کلیک هم، داشتن محتوایی قوی و مرتبط است.

مسیر موفقیت

تعیین مهلت زمانی خلاقیت شما را افزایش نمی‌دهد



افرادی که کارهای زیادی را در مدت‌زمانی محدود انجام می‌دهند، برخلاف آنچه تصور می‌کنند به‌مرور پویایی و خلاقیت خود را از دست می‌دهند.

آیا تا به حال فکر کردن به زمان سررسید تحویل کار، شما را از کار کردن بازداشته است؟ مقالات زیادی در مورد فواید برنامه‌ریزی و زمان‌بندی و متعهد ماندن به آن نوشته‌شده است؛ مخصوصا وقتی تازه کسب‌وکاری را شروع کرده‌اید. اما تحقیقات اخیر دانشگاه هاروارد می‌گوید زمانی‌که در حال انجام فعالیت‌های خلاقانه هستید، باید به خودتان فرصتی هم برای تنفس و استراحت بدهید.

در غیر این صورت به جای اینکه واقعا نوآوری داشته باشید، وقت‌تان را صرفا با برنامه‌های شلوغ هدر می‌دهید.

پروفسور ترزا آمابیل در پادکست کار و دانش نشریه کسب‌وکار هاروارد می‌گوید در طول یک روز پرمشغله، ممکن است آدرنالین خون بالا برود و احساس کاذبی از انرژی خلاق در فرد به وجود آورد. او توضیح می‌دهد: افرادی که تحت‌فشار کار زیاد قرار دارند، حس می‌کنند بسیار مفید و خلاقند، اما واقعیت این است که ایده‌های خلاقانه آنها، بسیار کمتر از چیزی است که فکر می‌کنند و کارایی‌شان هم در حل مسائل، پایین‌تر است. آنها کارهای زیادی انجام می‌دهند، ولی لزوما خلاق نیستند.

آمابیل همچنین اظهار می‌کند افرادی در تحقیقات او بیشترین خلاقیت را از خود بروز دادند که تحت‌فشار کم یا متوسط کار می‌کردند. بنابراین اگر می‌خواهید برای اجرای ایده‌های‌تان، برنامه‌ریزی زمانی داشته باشید، بهتر است به خودتان سخت نگیرید.

کار بی‌وقفه، شبیه به راه رفتن روی تردمیل است. شما انرژی زیادی صرف می‌کنید، ولی درواقع به جلو حرکت نمی‌کنید. ذهن شما راکد است و هیچ‌گونه پویایی ندارد.

به گفته آمابیل، شما حتی سخت‌تر می‌توانید معنا و هدفی در کارتان بیابید. پس مدیران چگونه می‌توانند اطمینان حاصل کنند که کارمندانشان همیشه برای نوآوری وقت دارند؟ پاسخ این سؤال ساده است: با فراهم کردن فضایی که کارمندان آرام، متمرکز و بدون مزاحمت در آن کار کنند.

آمابیل می‌گوید: اجازه بدهید کارمندان، اهمیت کاری را که انجام می‌دهند، درک کنند و بفهمند اعمال فردی‌شان چگونه به رفع نیازهای مشتریان، نیازهای جامعه یا حتی شرکت کمک می‌کند. سعی کنید برای هر پروژه، به کارمندان وقت کافی بدهید تا بتوانند جست‌وجو کنند و اطلاعاتی را که می‌خواهند به دست آورند و تا حدی با این اطلاعات سرگرم شوند.

منظور این نیست که کارها هیچ سررسیدی نداشته باشند، بلکه مهلت زمانی بیشتری نسبت به پروژه‌های معمول در اختیارشان بگذارید.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit