روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

یکشنبه ۸ بهمن ۱۳۹۶

Sun. 28 Jan 2018

۱۰ جمادی‌الاول ۱۴۳۹ - سال چهارم

شماره ۹۹۰- ۱۶صفحه - ۱۵۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

اثرات بخشنامه اخیر بانک مرکزی در شبکه بانکی

دسترسی به حساب‌های بانکی محدود شد

اخیرا بانک مرکزی بخشنامه‌ای به بانک‌ها ابلاغ کرد که در نتیجه تغییراتی در انجام تراکنش‌های مالی، دسترسی به حساب مشتریان بانک‌ها برای عواملی...

۴

پرونده موسسات غیرمجاز بسته می‌شود؟

جدال غیرمجازها با اقتصاد ایران

بحث جمع‌آوری موسسات غیرمجاز و تعیین تکلیف سپرده‌گذاران این موسسات طی ماه‌های گذشته به یکی از مهم‌ترین مسائل اقتصادی کشور بدل شده تا جایی که پای سران سه‌قوه نیز به این پرونده باز و هیاتی سه نفره متشکل از نمایندگان سران سه قوه برای تعیین تکلیف این موسسات تشکیل شده است. این در حالی است که موسسات غیرمجاز طی سال‌های فعالیت‌شان ضربه بزرگی به اقتصاد ایران زدند که ضرورت مقابله با این معضل...

۴

پاسخ رئیس سازمان برنامه و بودجه به گزارش دیوان محاسبات کشور

روشنگری درباره گزارش تفریغ بودجه ۹۵

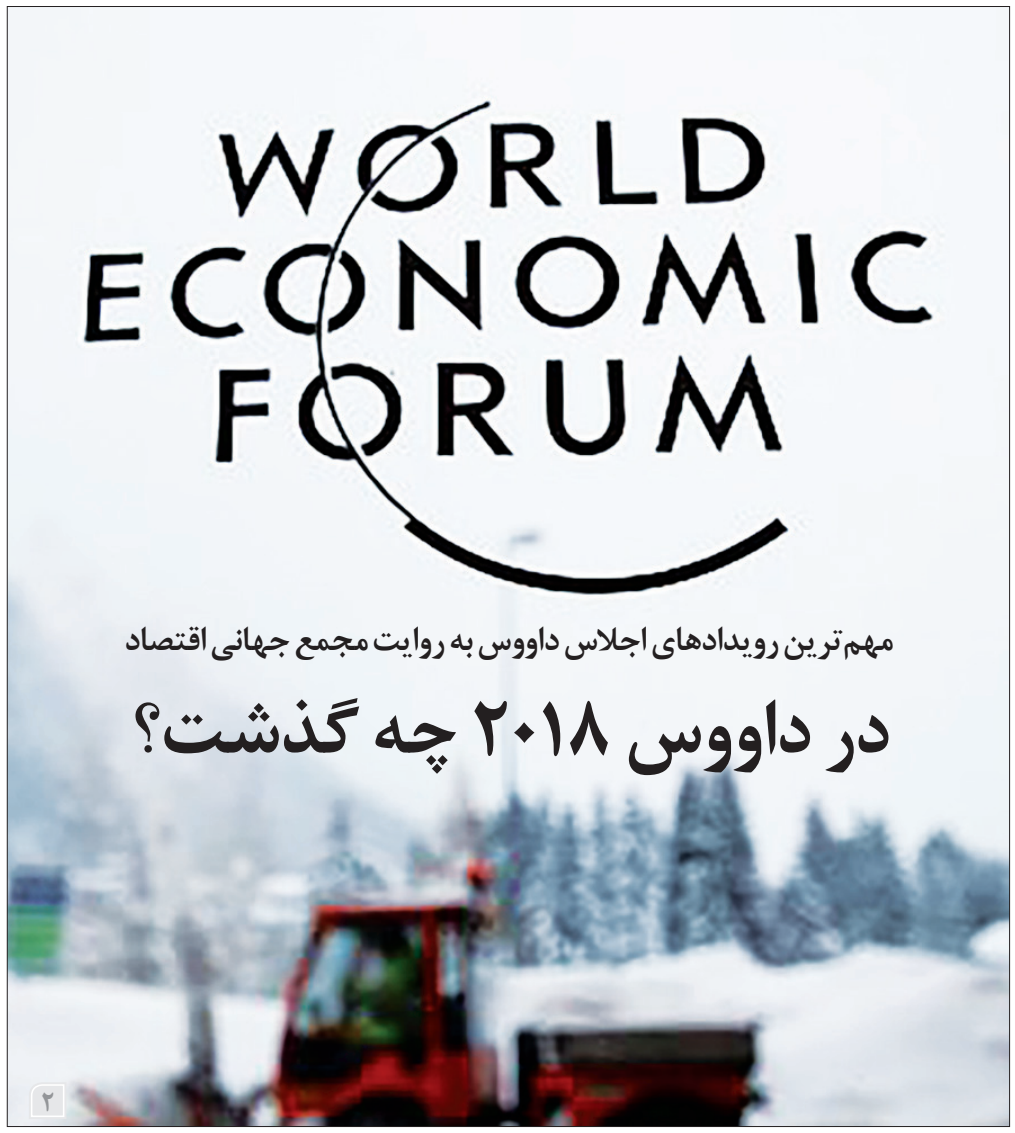
۳

مدیریت و کسب‌وکار

- رمز موفقیت گوگل در کارگروهی
- ۲۰ میلیاردر جوان و خودساخته
- چگونه محصول‌مان را به مشتریان آتی بفروشیم؟
- غول‌های کوچک فوربس در سال ۲۰۱۷
- الزامات تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی
- تبلیغات رسانه‌اجتماعی

فیلم جدید اسپیلبرگ با آیفون فیلمبرداری می‌شود

۸ تا ۱۶



مهم‌ترین رویدادهای اجلاس داووس به روایت مجمع جهانی اقتصاد

در داووس ۲۰۱۸ چه گذشت؟

۲

یادداشت

فقر تخصص مدیران

امیرمنصور عطایی

فعال اقتصادی

سلسله پارامترهای گوناگون و متفاوتی در پیش‌بینی‌پذیر نبودن اقتصاد در ایران دخالت دارد، اما مهم‌ترین عامل آن دخالت دولت است. بخش‌خصوصی تقریباً هیچ نقشی در اقتصاد کلان ندارد. وقتی درآمدهای کشور ناشی از نفت باشد و دولت با اتکا به استخراج نفت بخواهد کشور را اداره کند، همین شرایط را خواهیم داشت. البته در حال حاضر درآمدهای نفتی کمتر شده و دولت می‌خواهد به درآمدهای مالیاتی اتکا کند. یکی از مشکلات اقتصاد و مدیریت در ایران، نبود اتاق فکری است که تمام مسائل کشور را به صورت همه‌جانبه ببیند و برنامه بلندمدتی برای اقتصاد کشور تدوین کند. دولتمردان روزانه تصمیم می‌گیرند و بخشنامه‌های خلق‌الساعه برای اقتصاد ابلاغ می‌کنند. پس از گذشت چهار دهه از انقلاب اسلامی ایران، هنوز مشکلات زیادی در اقتصاد و مدیریت کشور وجود دارد...

۲

نقل قولی که کذب محض شد

وقتی توپ دلایل آلودگی هوا در زمین‌های مختلف می‌افتد

کشور درحالی برای قطع واردات بنزین خیز برداشته که از اظهارات برخی مسئولان آغاز واردات گازوئیل برداشت می‌شود، به‌طوری که رئیس سازمان حفاظت محیط‌زیست اخیرا بر بی‌کیفیت بودن گازوئیلی که در برخی کلانشهرها توزیع می‌شود تأکید کرد و از قول وزارت نفت اعلام کرد باید گازوئیل استاندارد وارد شود؛ نقل قولی که نفتی‌ها آن را کذب محض دانستند و اعلام کردند تولید گازوئیل با کیفیت در کشور پاسخگوی نیازمان است.

به گزارش ایسنا، عیسی کلانتری رئیس سازمان حفاظت محیط‌زیست در نشست تخصصی نحوه اجرایی کردن قانون هوای پاک که ۲۶ دی ماه برگزار شد با تأکید بر اینکه برای دستیابی به هوای پاک باید اراده ملی به وجود آید، گفت: برای تأمین آب پاک و غذای سالم نیز باید عزم ملی داشته باشیم. متأسفانه در شرایط فعلی وقتی شروط دستیابی به هوای پاک ظهور پیدا می‌کند همه پا پس می‌کشند. وزارت نفت اعلام می‌کند که نمی‌تواند گازوئیل استاندارد تولید کند و می‌گوید گازوئیل استاندارد وارد کنید.

گازوئیل توزیعی در مشهد و اصفهان غیر استاندارد است

وی با اشاره به ضرورت تأمین سوخت استاندارد برای خودروهای دیزلی اظهار کرد: برای خرید و نصب فیلتر دوده روی وسایل نقلیه دیزلی چند میلیون تومان هزینه می‌شود، اما چون سوخت نامناسب است این فیلتر در عرض ۲۴ ساعت از بین می‌رود. متأسفانه در شرایط حاضر گازوئیل توزیعی در مشهد و اصفهان غیر استاندارد است. در شرایطی که وزارت نفت نمی‌تواند گازوئیل استاندارد تولید کند اصلا نباید گازوئیل تولید کند. دو سوم آلودگی شهرهای بزرگ از جمله تهران مربوط به خودروهای گازوئیل‌سوز فرسوده است. این خودروها باید جایگزین شوند. در حال حاضر شاهد تردد کامیون ۴۵ ساله در تهران هستیم

سخنان کلانتری زمزمه‌های واردات گازوئیل را بر سر زبان‌ها انداخت، شائبه‌ای که سعید مداح مروج، مدیرهماهنگی و نظارت بر تولید شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی آن را کذب محض دانست و بر استاندارد بودن گازوئیل تولیدی کشور تأکید کرد.

تولید گازوئیل استاندارد را می‌توان با سند ثابت کرد

مروج درمورد غیر استاندارد بودن گازوئیل توزیعی در کلانشهرها توضیح داد: ممکن است انتقال گازوئیل استاندارد در مقاطعی به دلایل مختلف از طریق خطوط امکان‌پذیر نباشد که این اتفاق بسیار نادر است. در حال حاضر میزان تولید نفت گاز استاندارد یورو متناسب با نیاز هشت کلانشهر کشور است و واحدهای تولید گازوئیل پالایشگاه‌ها به‌طور پیوسته در سرویس هستند.

وی با تأکید بر اینکه ادعایی مبنی بر اینکه نفت‌گازی که در کلانشهرها توزیع می‌شود منطقی نیست، اظهار کرد: گازوئیلی که در هشت کلانشهر توزیع می‌شود کاملا استاندارد است و می‌توان این ادعا را طبق برنامه‌ها و جداولی که موجود است اثبات کرد. ممکن است در مقطعی که از گازوئیل این شهرها نمونه‌برداری شده است بر حسب تصادف یکی از واحدهای تولیدکننده دچار مشکل بوده یا همکاران پخش نتوانستند محموله را به مقصد مورد نظر برسانند و گازوئیلی که توزیع شده در آن روز خاص استاندارد نبوده است.

درخواست واردات گازوئیل از سوی وزارت نفت کذب محض است

مدیرهماهنگی و نظارت بر تولید شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی درمورد اظهارات رئیس سازمان حفاظت محیط‌زیست مبنی بر اینکه وزارت نفت اعلام کرده باید گازوئیل استاندارد وارد شود، گفت: نمی‌دانم این موضوع را از چه منبعی گفته‌اند، اما این مطلب صحت ندارد و کذب محض است. برای اثبات حرف من می‌توانند از واحدهای تولیدکننده نمونه بگیرند و در مراکز داخل یا خارج از کشور آزمایش کنند تا مطمئن شوند.

جزییات تولید گازوئیل در پالایشگاه‌های کشور

مروج درمورد میزان گازوئیل استانداردی که در کشور تولید می‌شود، توضیح داد: در حال حاضر در پالایشگاه تهران روزانه ۹ تا ۱۱میلیون لیتر، در پالایشگاه اراک روزانه ۱۱میلیون لیتر، در پالایشگاه لاوان روزانه حدود ۳ میلیون لیتر و در پالایشگاه اصفهان که توان تولید ۳میلیون لیتری وجود دارد روزانه ۱,۵ تا ۲میلیون لیتر گازوئیل استاندارد تولید می‌شود.

وی درمورد تولید نفت گاز در پالایشگاه ستاره خلیج‌فارس نیز اظهار کرد: پالایشگاه ستاره خلیج‌فارس واحد تولید نفت گاز دارد و از آنجایی که خوراک این پالایشگاه معیانات گازی است میزان گوگرد نفت گاز تولیدی این پالایشگاه کمتر از ۲۰۰۰ پی پی‌ام است. انتظار می‌رود واحد تصفیه پالایشگاه ستاره خلیج‌فارس تا آخر سال به بهره برداری برسد و درصورتی که این اتفاق رخ دهد حدود ۶ تا ۷ میلیون لیتر گازوئیل به ناوگان سوخت یورو اضافه می‌شود.

اظهارات ضد و نقیض مسئولان نشان می‌دهد همه نهادهای مربوطه به نحوی سعی می‌کنند انگشت اتهامی را که در مورد آلودگی هوا به سوی‌شان نشانه رفته رد کنند و با انداختن توپ دلایل آلودگی هوا در زمین یکدیگر از زیر بار این مسئولیت شانه خالی کنند، به‌طوری‌که یک سازمان با اطمینان از وزارتخانه‌ای نقل قول می‌کند و در مقابل مقامات مربوطه این اظهارنظر را کذب محض می‌دانند و ادعا می‌کنند صحت اظهارات خود را با سند اثبات خواهند کرد.

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

یادداشت

فقر تخصص مدیران

امیرمنصورعطایی
فعال اقتصادی

سلسله پارامترهای گوناگون و متفاوتی در پیش‌بینی‌پذیر نبودن اقتصاد در ایران دخالت دارد، اما مهم‌ترین عامل آن دخالت دولت است. بخش‌خصوصی تقریباً هیچ نقشی در اقتصاد کلان ندارد. وقتی درآمدهای کشـور ناشی از نفت باشـد و دولت با اتکا به اسـتخراج نفت بخواهد کشـور را اداره کند، همین شـرایط را خواهیم داشت. البته در حال حاضر درآمدهای نفتی کمتر شـده و دولت می‌خواهد به درآمدهـای مالیاتی اتکا کند. یکی از مشـکلات اقتصاد و مدیریت در ایران، نبود اتاق فکری اسـت که تمام مسائل کشـور را به صورت همه‌جانبه ببینـد و برنامه بلندمدتی برای اقتصاد کشـور تدوین کند. دولتمردان روزانه تصمیم می‌گیرند و بخشنامه‌های خلق‌السـاعه برای اقتصاد ابلاغ می‌کنند. پس از گذشت چهار دهه از انقلاب اسلامی ایران، هنوز مشـکلات زیادی در اقتصاد و مدیریت کشور وجود دارد. اقتصاد یک علم اسـت و انسـان‌های تحصیلکرده و باتجربه که دانش کافی دارند، باید عهده‌دار این امور شوند. اگـر توجه کنید می‌بینید که پیش از انقلاب و پس از آن، علوم اقتصادی کشور در بهترین شرایط در دست پزشکان و مهندسان بوده و آنها مدیریت کشور را بر عهده داشته‌اند. در بهترین حالت این افراد، کارشناسان خوبی هستند که در بهترین دانشگاه‌های کشور با هزینه ملی تحصیل کرده‌اند، اما برای مدیریت و اقتصاد آموزش ندیده‌اند. این یک روند طبیعی است که انسان‌های تحصیلکرده در ایران سر جای خود نیستند. عیار کسـی که تحصیلات مهندسی دارد و بعد اداره اقتصاد و مدیریت را بر عهده می‌گیرد هم بیشتر از این نیسـت. در کشورهای پیشـرفته افراد نخبه جذب مدیریت و اقتصاد می‌شـوند و امور جامعه را رقم می‌زنند، اما در ایران نخبگان جذب رشـته‌های پزشکی و مهندسی می‌شوند. کمتر پیش می‌آید که افراد برتر در کنکور اقتصاد یا مدیریت را به عنوان رشـته اول خود انتخاب کنند. این اشـکال بر ما وارد اسـت. ما در این سـال‌ها مدیر تربیت نکرده‌ایم. کارشناسـانی تربیت کرده‌ایـم که در عمل باید سـعی و خطا کنند که به مدیر تبدیل شوند. طبیعتا این افراد نمی‌توانند دید جامعی نسبت به اقتصاد داشته باشند.

مدیریـت یک علم اسـت. با نگاهی بـه جامعه آمریکا درمی‌یابیم که افـراد نخبه و درجه‌یک در کار مدیریت و اقتصاد هسـتند. به علاوه هر کشـور آینده خود را تعیین کرده و برنامه منسـجم تدوین‌شـده‌ای دارد که با آمدن و رفتن اشـخاص تغییر اساسـی در آن ایجاد نمی‌شـود. مسـئله دیگر این اسـت که ما برای توسعه کشور برنامه مدونی نداریم. اگر برنامه‌های پنج‌ساله توسعه هم تدوین شده، دچار دستکاری‌های فراوان شده است. امروز آب به بحران ملی تبدیل شـده و هیچ‌کس جسارت این را ندارد که وضعیت را تشـریح کند و بـرای این وضعیت خطیر، تصمیمات خطیر بگیرد و آمـاده پرداخت هزینه‌های آن هم باشـد. از طرفی برای اینکه در گندم خودکفا شـویم، ایـن محصول را سـه برابر قیمـت روز دنیا از کشـاورز خریداری می‌کنیم. کشـاورز به روش‌های مختلف ذخایر آب زیرزمینـی را پمپاژ و صرف تولیـد گندم می‌کند. ما هیچ برنامه جامعی نداریم. به همین دلیل شـرایط بهبود پیـدا نمی‌کنـد. اوایل دهـه ۵۰، خشکسـالی دهه ۷۰ پیش‌بینی شده بود. همچنین به این نتیجه رسیده بودند که در سال ۷۵ باید ۴۰درصد از جمعیت شهری ایران به سـمت سواحل شمال و جنوب انتقال پیدا کنند و صنایع بـزرگ باید در این مناطق احداث شـوند، اما امروزه چه اتفاقی افتاده است؛ فولاد مبارکه در اصفهان احداث شده، درحالی‌کـه باید در بندرعباس تأسـیس می‌شـد. موارد مشـابه دیگری نیز وجـود دارد. درنتیجه این تصمیمات، امروز بحران آب را در کشورِ مشاهده می‌کنیم. . متأسفانه مـا برنامه‌ای نداریم. مثـلا برای آنکـه رأی اعتماد فلان وزیر گرفته شـود، نماینده یک اسـتان برای جمع کردن رأی دوره آینده خود، احداث کارخانه را در اسـتان خود طلب می‌کند، بدون آنکه به عواقب آن بیندیشد. هیچ‌یک از پروژه‌هـای بزرگ کشـور پیوسـت آب نـدارد و هیچ مطالعه‌ای برای تأمین آب آنها انجام نشـده اسـت. مثال دیگری که می‌توان در این مورد بیان کرد ایجاد مال‌های فراوان در شمال تهران است. این مال‌ها پیوست ترافیکی ندارند و زندگی سـاکنان را مختـل کرده‌اند. تقریباً تمام کارهای ما همین‌طور است.

پیش‌بینی‌ناپذیر بودن اقتصاد کشور، در جذب سرمایه نیز تأثیر داشـته است. جذب سـرمایه از دو منظر قابل بررسی اسـت؛ اول، سـرمایه‌گذار ایرانی زندگی خود را رهن بانک می‌گذارد و وام دریافت می‌کند. با این پول کارخانه‌ای احداث می‌کند که با فروش محصول اقسـاط وام‌های گرفته‌شده را پس دهد. شرایط اقتصادی کشور به اندازه‌ای ناامن است که اظهارنظر یک مسئول کار را قفل می‌کند و اتفاق خوبی رقم نمی‌خورد. دوم اینکه اداره بخش‌های مختلف در حاکمیت ایران از سیاست واحدی پیروی نمی‌کند. دولت سرمایه‌گذار را به سـرمایه‌گذاری در یک حـوزه اقتصادی مانند تصفیه آب هدایت می‌کند، از سـوی دیگر دستگاه‌های نظارتی در حوزه‌های اجرایی دخالت می‌کنند. از طرفی سرمایه‌گذاری‌ها عموما bankable نیسـت. یعنی وقتی سرمایه‌گذار برای اخذ سرمایه‌های خارجی که بهره‌های بسیار پایین دارد، به بانک مراجعه می‌کند، پروژه bankable تعریف نمی‌شود. مـوارد زیادی در آن دخالت دارنـد. همچنین بانک‌های ما هنـوز بهانه برجام را می‌آورند. آنها هنوز با ادبیات بانک‌های بین‌المللی آشـنایی ندارند. به علاوه قوانینی را که در بحث پولشویی اسـت نپذیرفته‌اند و رعایت نمی‌کنند. همه اینها باعث شده که در ایران سرمایه‌گذاری مطمئن صورت نگیرد.

منبع: آینده نگر

مهم‌ترین رویدادهای اجلاس داووس به روایت مجمع جهانی اقتصاد

در داووس ۲۰۱۸ چه گذشت؟

سـی و یکمین اجلاس سالانه مجمـع جهانی اقتصاد از سـوم بهمن‌مـاه بـا حضـور رهبـران سیاسـی، اقتصـادی و تجـاری و همچنیـن فعـالان اجتماعی جهـان در داووس سـوئیس آغاز شـد و عصـر جمعه پس از چهار روز پرکار به پایان رسـید؛ مطابق روال سـال‌های گذشته، در این اجلاس مهم‌ترین مسائل روز جهان، از مسـائل تجاری و مالی گرفته تا فناوری و مسـائل اجتماعـی و زیسـت‌محیطی به‌صـورت فشـرده مـورد بحث و بررسـی قـرار گرفـت. پایگاه رسـمی مجمع جهانـی اقتصاد، سـاعاتی پس از پایـان اجلاس داووس، خلاصـه‌ای از مهم‌ترین رویدادها و موارد مطرح‌شـده در این اجلاس را منتشر کرد.

بزرگ‌ترین تهدیدهای تمدن بشری

نارندا مودی، نخست‌وزیر هند در سخنرانی خود در داووس به تغییرات آب و هوایی، تروریسـم و تشـدید واکنش‌هـای منفـی بـه جهانی‌شـدن اشـاره کرد و آنها را مهم‌تریـن تهدیدها برای تمـدن بشـری در عصـر حاضر خواند. او در خصـوص تغییرات آب و هوایـی گفـت: «همه در مـورد ضـرورت کاهش انتشـار گازهـای گلخانـه‌ای صحبـت می‌کنند اما افراد یا کشـورهای انگشت‌شـماری حاضرنـد از کشورهای درحال‌توسعه حمایت کنند تا فناوری‌های مناسـب را بـرای نیل به این هدف مسـتقر کنند.»

مـودی دربـاره پـس زدن جهانی‌شدن در برخی کشورهای جهان نیز هشدار داد: «بسیاری از جوامـع و کشـورها هـر روز بیشـتر و بیشـتر به خودشـان می‌پردازند. گویا روندی برخلاف جهانی‌شدن در حال شکل‌گیری اسـت. خطر گسـترش این نوع تفکر و تعریف اولویت‌های غلط، کمتـر از خطر تغییـرات آب و هوایی یا تروریسم نیست.»

مسئولیت‌پذیری مشترک در اقتصاد جهانی

کریسـتین لاگارد، رئیس فرانسـوی صنـدوق بین‌المللی پول نیز با اشاره به اینکه اقتصاد جهان اکنون در بهترین شرایط خود پس از بحران سـال ۲۰۰۸ قرار گرفته اسـت، بـر ضرورت بهره‌گیری از این فرصت مناسب در راستای توجه هرچه بیشتر به مسـئولیت‌های مشترک جهانی تأکیـد کـرد. او در ایـن رابطه گفت: «ما باید خشـم و هیجان خـود را به عمل تبدیـل کنیم. حتی بـدون تستوسـترون هم می‌توان انرژی مثبت و سـازنده تولیـد کـرد. اگـر می‌خواهیم مشکلات مشترک‌مان –ازجمله فسـاد، کاسـتی‌های نظام مالی بین‌الملـل، فـرار مالیاتـی و تغییرات آب و هوایی- حل شود، بایـد همکاری‌های بین‌المللی را تقویت کنیم.»

ترامپ و اولویت اول آمریکا

رئیس‌جمهـور آمریکا با اعلام اینکـه همچنان به رویکرد «اول آمریـکا» پایبند اسـت، مدعی شـد این رویکرد نه‌تنها منافاتی با منافع سـایر کشـورها ندارد، بلکه بـه نفـع اقتصـاد جهانی تمام خواهد شـد. دونالد ترامپ در این مـورد تصریح کرد: «من همیشه آمریکا را در اولویت قرار می‌دهـم، همانطور کـه رهبران دیگر کشورها نیز باید کشورشان را در اولویـت قـرار دهند. وقتی اقتصـاد آمریکا رشـد می‌کند، اقتصاد جهانی نیز در مسیر رشد گام برمـی‌دارد. موفقیت‌هـای آمریکا موجب ایجاد شـغل‌های بی‌شـماری در سراسـر جهـان شـده و میل همیشـگی آمریکا بـه برتری، خلاقیـت و نوآوری، اکتشـافات مهمی را بـه دنبال داشته است؛ اکتشـافاتی که به مردم اقصی نقـاط جهان کمک می‌کنند تا زندگـی مرفه‌تری و سالم‌تری داشته باشند.»

ضرورت درس گرفتن از تاریخ

آنـگلا مـرکل بـا یـادآوری اینکه در سـال جـاری میلادی یکصدمین سـالروز پایان جنگ جهانی اول جشن گرفته خواهد شـد، در مـورد درس‌هـای که چنیـن وقایعـی بـرای دولت‌ها دربـر دارنـد، صحبـت کـرد. صدراعظـم آلمـان کـه از وی به‌عنوان قدرتمندترین زن جهان نام برده می‌شـود، در این رابطه خاطرنشـان کرد: «آیا مـا واقعاً از تاریـخ درس گرفته‌ایـم؟ باید بپذیریم کـه چنیـن نکرده‌ایم. چالش‌های امروز را تنها از طریق همـکاری و سـعه‌صدر می‌توان حل کرد و نه از طریق سـاختن دیوار. ما معتقدیم بسـتن درها و منزوی شـدن، آینـده خوبی را برای‌مـان رقـم نخواهـد زد. حمایت‌گرایی چاره کار نیست.»

بازگشت فرانسه به جمع قدرت‌های اروپایی

رئیس‌جمهـور فرانسـه طـی سـخنرانی خـود در داووس، مسـائل مختلفـی - از تغییرات آب و هوایـی گرفتـه تـا بحث کاهش مالیات‌ها- را مطرح کرد و پیامـش برای رهبـران جهان ایـن بود کـه فرانسـه دوباره به هسـته تصمیم‌گیـری در اروپا بازگشته است.

امانوئـل مکرون ضمـن تکرار برخـی مواضـع آنـگلا مـرکل در مـورد ضـرورت تقویـت همکاری‌های بین‌المللی تصریح کـرد: «موفقیت فرانسـه هرگز بدون موفقیـت اروپا امکان‌پذیر نخواهـد بـود.» وی همچنیـن از جامعـه جهانـی خواسـت تا برای رفع نابرابری‌های ناشـی از عملکرد نامناسـب سرمایه‌داری جهانی وارد عمل شوند.

خروج از اتحادیه اروپا و افزایش ارتباط با جهان

نخست‌وزیر انگلیس نیز تأکید کرد که خروج از اتحادیه اروپا به معنی منزوی شدن کشورش در عرصه تجارت نیسـت و انگلیس از این پس روابط تجاری خود را با سایر کشورهای جهان تقویت خواهـد کـرد. ترزا مـی ضمن حمایت از گسترش تجارت آزاد در جهان اظهار داشت: «انگلیس از اتحادیـه اروپا خـارج خواهد شـد اما همچنان حامی تجارت آزاد باقـی خواهد ماند. ما تلاش می‌کنیم تـا در چارچوب قواعد سازمان تجارت جهانی، شرکای تجاری تازه‌ای پیدا کنیم و روابط خود با کشورهای مختلف جهان را توسعه دهیم.»

باید به پسران باد بدهیم که مرد باشند

همچنیـن ملاله یوسـف‌زی، فعال پاکسـتانی حقـوق زنان و برنده جایزه صلح نوبل در سـال ۲۰۱۴ یکی از سخنرانان داووس بـود. او از ضرورت آشـنا کردن مـردان جوان بـا حقـوق زنان در راسـتای پایان بخشـیدن به نابرابری جنسـیتی سخن گفت: «وقتی ما از حقوق زنان سـخن می‌گوییم، مخاطب‌مـان مردها هستند؛ مردها باید نقش مهمی را در این راه ایفـا کنند. ما باید به پسـران جـوان بیاموزیم که مرد باشـند. شـما بـرای اینکه مرد شـوید باید درک کنید که همـه زنـان و همه کسـانی که در اطراف‌تان هسـتند، با شـما حقـوق برابـری دارنـد و شـما بخشی از جنبش برابری هستید. مـن نمی‌توانم همـه دختران را به مدرسـه بفرسـتم و این یک امـر غیرممکن اسـت. کمک به تحصیـل دختران یـک وظیفه مشـترک اسـت و همه ما باید در این راه نقـش ایفا کنیم. من تاکنـون حتی یک نخسـت‌وزیر هم ندیـده‌ام که بچه‌هایش را به مدرسـه نفرستد، اما وقتی نوبت به سـایر بچه‌ها می‌رسد، تلاش زیادی از خود نشان نمی‌دهند.»

برآورد صندوق بین‌المللی پول از افزایش رشد اقتصادی جهان

کریسـتین لاگارد، رئیس صندوق بین‌المللی پول، از افزایش پیش‌بینی این نهاد از نرخ رشـد اقتصاد جهانی در سال‌های ۲۰۱۸ و ۲۰۱۹ بـه میـزان ۰،۲ درصد نسـبت به پیش‌بینی قبلی خبر داد. صندوق بین‌المللی پول انتظار دارد اقتصاد جهانی در سال جاری و سـال آینده میـلادی به لطف بهبـود تجارت و سـرمایه‌گذاری و نیـز اصلاحـات مالیاتـی اخیر در آمریـکا، رشـد قابل‌قبول ۳،۹ درصدی را تجربه کند.

به گفته کارشناسـان صندوق بین‌المللـی پـول، کاهـش نرخ مالیـات در آمریکا نه‌تنها موجب رشد اقتصادی این کشور خواهد شـد بلکـه اثـرات مثبتـی بر اقتصاد شـرکای تجاری آمریکا نیـز خواهـد داشـت. همچنین طبـق پیش‌بینی‌هـای صندوق بین‌المللـی پول، اقتصـاد هند –که در این سـال‌ها سریع‌ترین نرخ رشـد را در بین اقتصادهای مهـم به خـود اختصـاص داده اسـت- در سـال ۲۰۱۸ نیـز با نرخ رشـد ۷،۴ درصدی کماکان جایگاه برتر خود را حفظ خواهد کرد.

آیا یک جنگ تجاری در راه است؟

ویلبـر راس، وزیـر تجـارت آمریکا، در مـورد اینکه آیا وضع تعرفه بر کالاهای چینی از سوی دولت متبوعش می‌تواند به یک جنگ تجـاری منجر شـود، به حاضران پاسـخ داد: «جنگ‌های تجـاری همیشـه در دنیا وجود داشته‌اند، تنها تفاوتش این است کـه امـروز سـربازان آمریکا در عرصه تجارت نیز مواضع دفاعی اتخاذ کرده‌اند.»

امـا جـک مـا ، میلیـاردر سرشـناس چینی و رئیس گروه تجـارت الکترونیـک علی‌بابا به تصمیم‌گیرندگان جهانی هشدار داد کـه نباید از تجارت به‌عنوان سـلاحی علیه دیگران اسـتفاده کننـد. وی در حاشـیه اجلاس داووس بـه خبرنـگاران گفـت: «آغاز کردن جنـگ تجاری کار سـاده‌ای اسـت اما مهار کردن فجایع ناشی از این جنگ بسیار دشوار است. وقتی شما کشوری را تحریـم می‌کنیـد، درواقـع کسـب‌وکارهای کوچک و افراد جوان را تحریم کرده‌اید و آنها بر اثر این تحریم‌ها از بین خواهند رفت، درسـت ماننـد وقتی که منطقه‌ای را بمبـاران می‌کنید. توقف تجـارت، مانند آغاز جنگ است.»

اهمیت هوش مصنوعی از آتش بیشتر است

سـاندار پیچـای، مدیرعامـل هندی‌تبار گـوگل، در مصاحبه بـا خبرنـگاران یـک بـار دیگر جمله‌ای کـه هفتـه گذشـته در شـبکه خبـری MSNBC گفته بود را تکـرار کرد: «هوش مصنوعی برای بشر حتی از آتش و الکتریسیته نیز مهم‌تر است.» ایـن مدیـر سرشـناس عرصه فنـاوری اطلاعـات با اشـاره به اینکه به‌رغم نگرانی‌های موجود نبایـد از مزیت‌های بالقوه هوش مصنوعی غافل شد، تصریح کرد: «هـوش مصنوعی ریسـک‌های زیادی بـه همراه دارد اما اگر در مـورد آن فکر کنیـم و به آینده بنگریم، این ریسـک‌ها قابل‌رفع هسـتند؛ باید هوش مصنوعی را از روز اول تاکنون مورد بررسـی قـرار دهیـم و بایـد در مـورد اینکه چگونـه در این حوزه کار می‌کنیم، کاملاً شفاف باشیم.»

افزایش نابرابری درآمدی در جهان

مؤسسـه آکسـفام نیـز طی گزارشـی که در اجلاس داووس ارائه شـد، اعلام کـرد ۸۲درصد از ثـروت خلق‌شـده در سـال گذشـته میـلادی تنهـا بین ۱ درصد جمعیـت ثروتمند جهان تقسـیم شده اسـت، درحالی‌که ۳،۷ میلیـون نفـری که ازلحاظ میـزان ثـروت در نیمـه پایین جهـان قـرار گرفته‌اند، شـاهد هیچ‌گونـه افزایشـی در ثـروت خود نبوده‌اند. بر اسـاس گزارش آکسـفام، ثـروت میلیاردرهای جهان از سـال ۲۰۱۰ تاکنون با نرخ متوسط سـالانه ۱۳ درصد رشـد کرده اسـت که این رقم بیـش از شـش برابر متوسـط نرخ رشد دستمزدهای کارگران عـادی بوده اسـت. از طرفی در فاصلـه مـارس ۲۰۱۶ تا مارس ۲۰۱۷ به‌طـور متوسـط در هر دو روز یک نفر بـه میلیاردهای جهان افزوده شده است.

تلاش چین برای موفقیت در سه جبهه

لیـو هـی، مشـاور ارشـد رئیس‌جمهـور و نایب‌رئیـس کمیسـیون اصـلاح و توسـعه ملی چیـن (NDRC) از تلاش کشـورش برای موفقیت در سه نبـرد مهم طی سـال‌های پیش رو خبـر داد. او ضمن اشـاره به اینکه کشـورش در سال گذشته بازارهـای مالـی خـود را بازتر کـرده و از طریق تلاش برای به ثمر رسـاندن طرح راه ابریشـم جدید گام مؤثری در گسـترش جهانی‌شـدن برداشـته اسـت، اعلام کرد: «چین در سـه سال آینـده، نبرد در سـه جبهه مهم را پیـش رو دارد: پیشـگیری از ریسـک‌های مالی، کاهش فقر و کاهش آلودگی.»

صدرنشینی نروژ در شاخص توسعه فراگیر

بـر اسـاس گـزارش مجمـع جهانی اقتصاد که در نخسـتین روز از اجـلاس داووس منتشـر شـد، کشـور نـروژ از لحـاظ شاخص توسـعه فراگیر (IDI) در رتبـه نخسـت جهـان قرار گرفـت. در شـاخص توسـعه فراگیـر، بـرای سـنجش رفاه و کیفیت زندگی چیـزی فراتر از سـرانه تولید ناخالص داخلی مد نظـر قرار می‌گیرد. کشـورهایی که توسـعه اقتصـادی با در نظر گرفتن نیازهای آینده برایشـان در اولویت اسـت، رتبـه بهتری در شـاخص توسـعه فراگیـر کسـب می‌کننـد. کشـورهای کوچـک اروپایـی در این زمینه برتری محسوسـی دارند و سایر کشـورهای جهـان بایـد برای بهبـود تلاش بیشـتری از خود نشان دهند.

دریچه

مرکز پژوهش‌های مجلس گزارش داد

افزایش فقر چندبعدی در مناطق شهری ایران

فرصـت امروز: مرکـز پژوهش‌هـای مجلس در گزارشـی با عنوان «اندازه‌گیری فقـر چندبعدی در ایـران و نگاهی بـه تجارب جهانی کاهـش فقر» به بررسی مقوله فقر در ایران پرداخت.

بـازوی پژوهشـی مجلس در این گـزارش با بیان اینکه چندین سـال اسـت که روش‌های سـنتی و تک‌شاخصی در محاسبه فقر، جای خود را به ادبیات فقر چندبعدی داده است، معتقد است این مقوله اولاً ابعـاد متعددی از فقر و محرومیـت از امکانات را در نظر می‌گیرد و ثانیاً دو عنصر میزان فراگیری و شدت فقر را نیز همزمان لحاظ می‌کند.

در گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس با اسـتفاده از روش آلکیر و فوسـتر، شاخص فقر چندبعدی در ایران طی سال‌های برنامه اول تا پنجم توسعه محاسبه شده اسـت که براسـاس آن می‌توان نتیجه گرفت روند این شـاخص در مناطق روستایی ایران طی سال‌های مورد بررسـی کاهشـی بوده و از ۰.۰۴۵۳ در سـال ۱۳۷۰ به ۰.۴۶۶۰ در سـال ۱۳۹۳ رسـیده است که بیش از ۸۰ درصد کاهش طی این سال‌ها را نشان می‌دهد. این کاهش به منزله کاهش وسعت و شدت فقر چندبعدی طی سال‌های ۱۳۹۳-۱۳۷۰ در مناطق روستایی است.

همچنین می‌توان نتیجه گرفت درخصوص مناطق شـهری ایران، این شـاخص تا سـال ۱۳۷۳ روندی صعـودی داشـته و از ۰.۱۳۳۲ در سـال ۱۳۷۰ به ۰.۱۸۹۵ در سـال ۱۳۷۳ رسیده که بالاترین میزان طـی این دوره اسـت. بعد از کاهش سـال ۱۳۷۴ تا سـال ۱۳۸۷ روند تقریباً یکنواختی را طی می‌کند، اما از سال ۱۳۸۷ به بعد به‌طور متوسط صعودی بوده به‌طوری‌که تا سـال ۱۳۹۳ به عدد ۰.۱۲۴۲ می‌رسد کـه علـت آن می‌توانـد تورم‌های بالا، رکـود اواخر دهه ۸۰ و بروز تحریم‌ها در اوایل دهه ۹۰ باشد.

در بخـش پایانی این گزارش بـا نگاهی به تجارب سیاسـتگذاری کشـورهایی ماننـد هنـد، چیـن، بنـگلادش، اتیوپـی و برزیـل، توصیه‌هایـی بـرای تدوین برنامه جامع و زمانمند کاهش فقر با تقسـیم کار روشـن نهادی ارائه شـده اسـت که با توجه به هدف‌گذاری دولـت دوازدهم برای رفـع فقر مطلق می‌تواند راهگشا باشد.

وضعیت ایران در گزارش انجام کسب‌وکار بانک جهانی

همچنیـن مرکـز پژوهـش های مجلس شـورای اسـلامی در گزارش دیگری ضمن بررسـی وضعیت ایران در گزارش انجام کسـب و کار بانک جهانی در سال ۲۰۱۸، عملکرد دولت یازدهم را در زمینه بهبود عملکرد ایران در این گزارش مورد ارزیابی قرار داد.

مرکز پژوهش ها در این گزارش با بیان این مطلب که در گزارش سال ۲۰۱۸ انجام کسب وکار بانک جهانی، ایران با ۴ رتبه تنزل نسبت به گزارش سال ۲۰۱۷، در رتبه ۱۲۴ از میان ۱۹۰ کشور و در مقایسه با کشورهای سـند چشـم‌انداز، با ۲ رتبه تنزل نسبت به سال قبل در جایـگاه هجدهم از ۲۵ کشـور قرار گرفته اسـت، آورده اسـت که پیشرفت سریع سایر کشورها و کندی اصلاحات در ایران، موجب کسب رتبه نامطلوب‌تر کشور نسبت به سال گذشته شده است.

در ادامه این گزارش آمده است: بهبود رتبه جمهوری اسـلامی ایران در گزارش انجام کسـب وکار از سـال ۲۰۱۵ آغاز شـد، به نحوی که جمهوری اسلامی ایران از رتبه ۱۵۲ در سـال ۲۰۱۴ به ۱۱۸ در سـال ۲۰۱۶ رسید که دلیل عمده آن، بازنگری در داده‌ها و اطلاعات بوده اسـت. در بازنگری‌های انجام شده در مورد ایران تنها بخشـی از خطاهای فاحش سـال‌های گذشته در ارسال اطلاعات توسط افراد غیرمسئول تعدیل شده‌اند. در گزارش سال‌های ۲۰۱۷ و ۲۰۱۸ ، مجدداً روند رو به تنزل در رتبه ایران آغاز شده است.

مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی در گزارش نظارتـی از عملکرد دولـت در کاهش رتبـه ایران در گزارش انجام کسب وکار بانک جهانی در سال ۱۳۹۵ ، عملکرد دولت در این زمینه را ضعیف ارزیابی کرد، اما در آخرین گزارش وزارت امور اقتصادی و دارایی در این خصوص که در تیرماه ۱۳۹۶ منتشر شد مجدداً ادعایی مبنـی بر تأثیـر ۶۳درصدی عملکرد دولـت در بهبود ۳۲ رتبه‌ای ایران طی سال‌های ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۷ مطرح شـد که صحت این ادعا به دقت در این گزارش ارزیابی و راستی آزمایی شده است.

در پایـان گزارش مرکـز پژوهش‌ها آمده اسـت: نتیجه‌گیری وزارت امور اقتصادی و دارایی در برآورد میزان اثرگذاری دولت در بهبود رتبه ایران، برآمده از اشتباه در شناسایی و دسته‌بندی تغییرات شاخص و نیز روش غیرعلمی محاسبه میزان اثرگذاری تغییرات است. محاسبات گزارش حاضر نشان می‌دهد اصلاح اطلاعات اشـتباه ارسال‌شـده در سـال‌های گذشته توسـط افراد غیرمسـئول، با ۷۹.۷درصد، بیشترین تأثیـر را بـر بهبود رتبه کل کشـور طی سـال‌های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۷ داشـته و سـهم اصلاحـات دولت ۱۰.۸ درصد بوده اسـت. مابقی تغییرات رتبه، ناشی از تغییر عواملی چون تغییر روش‌شناسـی شـاخص بانک جهانی، سـرعت اصلاحات در سـایر کشورها و تغییر درآمد سـرانه کشور بوده است. گزارش حاضر نشان می‌دهد عملکرد دولت در بهبود رتبه ایران در گزارش انجام کسـب وکار بانـک جهانی کم‌اثر بوده است.

اقتصاد کلان

۱۰ اقتصاد بزرگ جهان را بشناسید

ایران هجدهمین اقتصاد جهان به روایت بانک جهانی

ایـران از نظر میزان تولید ناخالص داخلی در سـال ۲۰۱۷، هجدهمیـن اقتصـاد بزرگ جهان اسـت. به گزارش ایسـنا، طبـق داده‌های بانک جهانـی، تولید ناخالص داخلی جهانی به قیمت جاری در سال ۲۰۱۶ به ۷۵.۵ تریلیون دلار رسید که این رقم طبق پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول در سال ۲۰۱۷ به ۷۹.۳ تریلیون دلار افزایش یافته است. این رده‌بندی، تولید ناخالص داخلی کشورها را برحسب دو فاکتور قیمت‌های جاری و برابری قدرت خرید رتبه‌بندی کرده اسـت که بر این اسـاس، در رده‌بندی تولید ناخالص کشورها بر حسب قیمت‌های جـاری، آمریکا بـا ۱۹.۳۶۲ تریلیون دلار، چین با ۱۱.۹۳۸ تریلیون دلار و ژاپن با ۴.۸۸۴تریلیون دلار در رده‌های اول تا سـوم قـرار دارند و پس از آنها آلمان، فرانسه، انگلیس، هند، برزیل و کانادا، به ترتیب در رده‌های چهارم تا دهم قرار دارند. پنج کشور نخست ایـن رده‌بندی بیش از نیمـی از تولید ناخالص جهانی را در اختیـار دارند. در ایـن رده‌بندی، اقتصاد ایران با تولید ناخالص داخلی برحسـب قیمت جاری به ارزش ۴۲۸ میلیارد دلار در بین ۱۹۲ کشور، پس از کشورهای بلژیک و تایلند و بالاتر از اتریش و نروژ، در رده ۲۷ قرار دارد. اما در رده‌بندی تولید ناخالص داخلی برحسـب برابری قدرت خرید، چین در رده نخسـت قرار دارد و پـس از آن، آمریکا، هند، چین، ژاپن، آلمان و روسـیه در رده‌های دوم تا ششم قرار دارند. ایران پس از اسپانیا و کانادا و بالاتر از اسـترالیا و تایلنـد، در رده هجدهم قـرار دارد. به نقل از نئوما، تولید ناخالص داخلی، قابل اتکاترین شـاخص اقتصاد یک کشور است که سالانه، فصلی یا ماهانه، برای یک کشـور، یـک منطقه یا در بین چند کشـور مشـابه اندازه‌گیری می‌شود. سازمان همکاری و توسـعه اقتصادی، تولید ناخالص داخلی به قیمت بازار را چنین تعریف کرده اسـت: «مخارج روی خدمات و کالای نهایی، منهای واردات، مخارج مصرفی نهایی، افزایش خالص دارایی و صادرات منهای واردات.» تولید ناخالص داخلی هم بر اساس ارزش بر حسب دلار آمریکا و هم بر حسب برابری قدرت خرید بیان می‌شود.

ایران پانزدهمین نسبت تراز حساب جاری مثبت جهان

همچنین نسبت حساب جاری ایران به تولید ناخالص داخلی به ۶.۳ رسـید. به گزارش تریدینگ اکونومیک، صندوق بین‌المللی پول در گزارش خود، ۱۸۸ کشـور جهان را براساس نسبت حساب جاری به تولید ناخالص داخلی، تا پایان سـال ۲۰۱۶ میلادی رتبه‌بندی کرده است که بر این اسـاس، ایران پایین‌تر از کره‌جنوبی و اسـلوونی و بالاتر از نپال، نروژ و مجارستان، در رده ۱۵ جهان قرار دارد. نسـبت قبلی حساب جاری به تولید ناخالص داخلی ایران ۲.۴ بوده اسـت. بالاترین نسبت ثبت‌شده برای ایران تاکنون ۱۰.۶ و پایین‌ترین نسبت هم منفـی ۱۰.۶۳ بوده اسـت. طبق آمارها، حسـاب جاری ایران در مقایسه با سال ۲۰۱۵، ۵.۲۱۵ میلیارد دلار افزایش یافته اسـت. در ایـن رده‌بندی، ماکائو با نسـبت ۲۷.۱۰ در صدر جدول قرار دارد که این نسبت برای سـال ۲۰۱۵ برابر ۲۵.۴ بوده است. پس از ماکائو، سنگاپور با نسبت ۱۹، گینه استوایی با نسبت ۱۵.۳۰، تایـوان با نسـبت ۱۳.۴۰، تایلند با نسـبت ۱۱.۵۰ و سوییس با نسـبت ۱۱ قرار دارند. همچنین در انتهای این رده‌بندی کشورهای لیبی با نسبت منفی ۳۷.۸۰، موزامبیک با نسـبت منفی ۳۷.۹۰ و تیمور شـرقی با نسبت منفی ۴۰.۸۰ قرار دارند.

رشد ۸درصدی اقتصاد ایران چقدر پول می‌خواهد؟

مشاور رئیس سازمان برنامه و بودجه گفت: اگر منابع خارجی بیاید و یا آورده بخش‌خصوصی بیشـتر شود و منابعـی که برای تبصـره ۱۸ و ۱۹ پیش‌بینی کردیم، محقق شود، امکان دارد که رشد اقتصادی سال آینده از ۵ و ۶ درصد بیشتر شود. محمد کردبچه در گفت‌وگو با خبرآنلاین در پاسخ به اینکه رشد اقتصادی براساس لایحه بودجه سال آینده ۵ تا ۶درصد برآورد شده است، اما براسـاس برنامه ششم باید میانگین رشد اقتصادی ۸درصد باشد و این باعث نمی‌شود که از اهداف برنامه ششم توسعه عقب بمانیم؟ گفت: البته اینطور نیست که در سال اول رشد اقتصادی ۸درصد شود؛ به‌طور متوسط سالانه نرخ رشد اقتصادی باید ۸درصد شود. وی افزود: نرخ رشد اقتصادی سال آینده کمتر خواهد بود. در سال ۱۳۹۶ برآورد ما این است که نرخ رشد اقتصادی حدود ۵درصد باشـد، اما امکان دارد نرخ رشـد بیشتر از این هم باشد. به گفته کردبچه، در برنامه ششم توسعه که به نرخ رشد ۸درصد اشاره شده، یک‌سری الزاماتی نیاز دارد و عنوان شده که چقدر باید تجهیز منابع خارجی و منابع داخلی صورت گیرد. ۷۷۰ هزار میلیارد تومان باید سرمایه‌گذاری سالانه صورت گیرد که این رشد را ایجاد کند. مشاور رئیس سـازمان برنامه و بودجه ادامه داد: نکته مهم اینجاسـت که رشد بودجه زیاد نیست. برای مثـال، آنچه که در رابطه با اعتبارات تملک دارایی‌های سرمایه‌ای در لایحه بودجه سـال آینده آمده، رقم آن نسـبت به قانون بودجه سـال ۱۳۹۶ حدود ۱۵درصد کاهش دارد؛ اگرچه نسبت به پیش‌بینی عملکرد افزایش دارد، اما نسبت به قانون مصوب امسال کاهش دارد.

کردبچه افزود: ما برای اینکه این کاهش را جبران کنیم، موارد دیگری پیش‌بینی کردیم که باید ببینیم محقق می‌شـود یا خیر. اگر پیش‌بینی‌های ما محقق شود، رشد اقتصادی از ۵ و ۶ درصد بالاتر می‌رود.

پاسخ رئیس سازمان برنامه و بودجه به گزارش دیوان محاسبات کشور

روشنگری درباره گزارش تفریغ بودجه ۹۵

فرصـت امـروز: هفته گذشـته بود که دیوان محاسـبات کشـور، گزارشـی از تفریـغ بودجـه ۱۳۹۵ را بـه مجلس شورای اسلامی ارائه کرد؛ گزارش دیوان محاسـبات با ارقام قابل تاملی همراه بود کـه از جمله مهم‌ترین بندهـای آن، در بخـش فـروش نفت و میعانـات گازی و واریز درآمد آن به خزانه اختصاص داشت. از همین رو، با توجـه به ابهاماتی که در گزارش دیوان محاسـبات درباره بودجه سال گذشته وجود داشت، سازمان برنامه و بودجه در نشسـتی با حضور محمدباقر نوبخت، رئیس سازمان برنامه و بودجه و همچنیـن بیژن زنگنه، وزیر نفت به ارائه توضیحاتی دربـاره این گزارش پرداخت. گفتنی است تفریغ از نظر لغوی به معنی فارغ سـاختن اسـت و تفریغ بودجه در اصطلاح مالی بـه فراغت از بودجه گفته می‌شود. همچنین گزارش تفریغ بودجه را دیوان محاسبات کشور به عنوان بازوی نظارتـی مجلس تهیه می‌کنـد و تفریغ بودجه، نظارت قوه مقننه نسبت به دخل و خرج کشـور توسـط دولت اسـت. در حقیقت، دیوان محاسبات کشور به عنوان یک دستگاه نظارتی موظف است هر سال در جریان اجـرای قانون بودجه، عملکرد دولت و دسـتگاه‌های مجری را بررسـی کرده و مغایرت‌هـای رخداده را در قالب گزارش تفریغ بودجـه تهیه و به مجلس که تصویب‌کننده لایحه پیشنهادی دولت است، ارائه کند.

اگر دیوان محاسبات شبهه دارد، از ما مدرک بخواهد

رئیس سـازمان برنامه و بودجه در این نشسـت خبری گفت: انتظار این بود که دیوان محاسـبات درباره گـزارش تفریغ بودجه، دولـت را مطلع می‌کرد که مورد استفاده رسانه‌های معاند قرار نمی‌گرفت.

محمدباقر نوبخت بـا تقدیر از گزارش بهنـگام دیـوان محاسـبات بـه مجلس درباره تفریغ بودجه سـال ۹۵ ادامه داد: دیوان محاسـبات مدتی اسـت که سـر وقت گـزارش تفریغ بودجه را به مجلس گزارش می‌کند و به نوعی می‌شود گفت بهنـگام عمـل می‌کند. طی سـال‌های گذشـته رویکرد دیوان محاسـبات این اسـت که به عنوان یک دستگاه نظارتی قانونمند، واقع‌بین و هدایتگر دسـتگاه‌ها عمل کنـد؛ در مقابـل، روش دیگری به عنوان مچ‌گیری و پرونده‌سـازی هسـت که با رویکـردی که در سـال‌های اخیر در دیوان محاسبات قوت بیشتری گرفته متفـاوت اسـت، به همین دلیـل باید از دیوان محاسبات تقدیر و تشکر کرد.

رئیس سـازمان برنامه و بودجه تصریح کرد: دیـوان محاسـبات برمبنای لایحه تفریغـی که باید از سـوی قـوه مجریه تهیه شـود، بایـد روی آن کار کند، این در حالی است که در گزارش اخیر دیوان محاسبات، خود دیوان روی آن کارکرده و گـزارش تفریغ را تهیه کرده اسـت که انتظار ایـن بود حداقل دولـت را مطلع می‌کرد. این‌گونه نه‌تنها تشـویش اذهان عمومی نمی‌شد بلکه حتی مورد استفاده رسانه‌های معاند قرار نمی‌گرفت.

او متذکر شـد: در این گـزارش اعداد و ارقامـی مطرح شـد که کسـانی که از اصطلاحـات حقوقـی و مالـی اطلاعاتی ندارنـد، باعـث انتقاد آنها شـده، بر این اساس، امروز دولت وظیفه پاسخگویی در سازمان برنامه بودجه را دارد.

نوبخت بـا بیـان اینکـه امیدواریم با شـفافیت و روشـنی بتوانیم ایـن موارد را تبییـن کنیم و به برخـی از ایرادات و اشکالاتی که در گزارش دیوان محاسبات وجـود داشـت بپردازیم، گفـت: به‌طور طبیعی ما هر سال در تبصره‌های مختلف تلاش می‌کنیم مجوزهایی برای استفاده از منابـع مالی داخلی و خارجی داشـته باشیم. امسال در بند الف تبصره ۵ اجازه اسـتفاده از انتشـار اوراق مشـارکت به شرکت‌های دولتی داده شد.

او با طرح این سـوال که آیا سال قبل شـرکت‌ها از همه اوراق استفاده کردند؟ تصریح کرد: اینکه ما اجازه انتشـار اوراق را داشـته باشـیم با اینکه تکلیف داشته باشیم، مجزا و متفاوت است.

رئیس سـازمان برنامه و بودجه عنوان کـرد: اینکـه اوراق مشـارکت را نوعـی آینده‌فروشـی تحلیل می‌کنند، اشـتباه اسـت. نوبخت دربـاره عـدم واریز ۱۱ هزار و ۴۷۹ میلیـارد تومان پول حاصل از فروش داخلی گاز طبیعی به حسـاب خزانه نیز گفت: فکر می‌کنید این گزارش برای جامعه چـه تلقی‌ای می‌تواند ایجاد کند؟ درحالی‌که براسـاس سازوکارهایی که بین شرکت ملی گاز و خزانه‌داری کل برقرار شـد، مالیات بر ارزش افزوده سود سهام، سهم سـازمان هدفمندی یارانه‌ها واریز می‌شود.

وی با اشاره به گزارش دیوان محاسبات دربـاره عدم واریز ۴ هزار و ۴۷۹ میلیارد تومان وجوه واریزی خوراک پتروشیمی‌ها توسط شرکت ملی گاز ایران به خزانه هم گفت: اینکه مـا بگوییم این مبلغ پول به خزانه نرفت، القای اشتباه است.

ارقام فروش بنزین مشخص است

رئیس سـازمان برنامه و بودجه درباره عـدم گـردش (چرخش) خزانـه مربوط به سـهم هدفمنـدی حاصـل از فروش داخلـی فرآورده‌های نفتی و گاز طبیعی، تصریـح کرد: براسـاس سـازوکاری که بین شرکت‌های مسـئول و خزانه وجود دارد، شـرکت‌ها سهم هدفمندی را طبق مقررات واریز کردند و ما نظارت را انجام دادیـم. در حال حاضـر کل فروش گاز و فرآورده‌های نفتی مشـخص است. دقیقا مشـخص اسـت که در روز چقدر بنزین معمولی و سوپر می‌فروشیم.

او افـزود: طبـق قانـون هدفمنـدی یارانه‌ها به‌طور خالص حداکثر ۵۰درصد برای پرداخت یارانه‌های نقدی، ۳۰درصد تولید و ۲۰درصد به حسـاب خزانه واریز می‌شـود. نوبخت عنوان کرد: قانونگذار مشـخص کرده که بایـد ۵درصد از این مبلغ را برای نوسازی لوله‌ها و شبکه‌های نفت و گاز استفاده کنیم. همچنین بخش دیگـر باید به عنـوان مالیـات بر ارزش افزوده حذف شود. در این میان، مجلس مصوب کرده که ۴میلیون تن قیر توسط بنیاد مسکن انقلاب اسلامی در روستاها و شـهرهای زیر ۲۰ هزار نفر در کشـور توزیع شـود. وی متذکر شـد: سـازمان هدفمندی یارانه‌ها مدعی این کار اسـت و سـازمان برنامه و بودجه کـه باید این تخصیص‌ها را بدهد، یـک روز تاخیر در پرداخت یارانه‌ها نداشته است.

رئیس سـازمان برنامه و بودجه گفت: حسـاب خزانه نشـان می‌دهـد که چه پولـی به آن واریز شـده اسـت. در این خصوص اگر دیوان محاسـبات شبهه‌ای دارد، از مـا مدرک بخواهد و ما بلافاصله

اطمینان می‌دهم یک سنت از پول نفت گم نشد

همچنین بیژن زنگنه، وزیر نفت در این نشست خبری با اشاره به دو ایراد گزارش دیوان محاسبات که یکی عدم واریز ۱۲۸ میلیون دلار سهم صندوق توسعه ملی از خالص صادرات گاز طبیعی و دیگری عدم واریز ۱۰۴۸ میلیون دلار سـهم صندوق توسعه ملی از صادرات فرآورده‌های نفتی اسـت، گفت: از میانه سـال ۹۵ ما پولی بابت صادرات به ترکیه نگرفتیم؛ به دلیل شـکایتی که ترکیه کرده بـود و ما باید مبلغی را واریز می‌کردیم، بخشی از پولی که به صندوق باید واریز می‌شد، به دلیل عدم وصول مبالغ از ترکیه واریز نشد.

وزیـر نفت ادامـه داد: البتـه این کار کامـلا قانونی و بـر طبق برنامـه پنجم بود و اسـتعلامی هـم از معاونت حقوقی رئیس‌جمهـور گرفتیـم. پـس پـول به حسـاب خزانه واریز شد ولی به صندوق توسعه ملی واریز نشد.»

زنگنه در بخش دیگری از سخنان خود در خصوص عدم واریـز وجوه ۷ میلیون بشـکه نفت گفت: بـه مـردم اطمینان می‌دهم کـه حتی یک سـنت از درآمد فروش نفت هم گم نشـده است. ما همه پول را به خزانه ریخته‌ایم و همه وجوه به حساب بانک مرکزی واریز می‌شود.

مسکن

معاون وزیر راه و شهرسازی پاسخ داد

اثر تلاطم دلار بر بازار مسکن چقدر است؟

معاون مسـکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه در صـورت تلاطم بازار ارز، نگـران اثرگذاری آن در بازارهای موازی هسـتیم، گفت: پیش‌بینی این اسـت که بازار ارز به ثبات برسـد و تاثیر نامطلوبی بر رونق مسـکن نگـذارد. به گزارش «فرصت امروز» از خبرگزاری‌ها، حامد مظاهریان در جمع خبرنگاران با اشـاره بـه وضعیت بازار مسـکن و اثرگـذاری التهابات ارز بر این بازار گفت: رشـد شـاخصه‌هایی مانند مبایعه‌نامه‌ها، ارزش قراردادها و تعداد مجوزها و پروانه‌های سـاختمانی در دو ماه آذر و دی نشان می‌دهد که بازار مسکن وارد دوره رونق شده است. او با بیان اینکه رونق در بازار مسکن در ماه ابتدای امسال نهادینه شده است، گفت: در ۱۰ ماه گذشته شاهد رشد ۶درصدی صدور پروانه‌های ساختمانی بوده‌ایم. معاون وزیر راه و شهرسازی با تاکید بر اینکه یکی از نگرانی‌ها برای ادامه رونق بازار مسکن، تلاطم ارز است، ادامه داد: چیزی که نگران‌کننده است بحث تلاطم در بازار ارز اسـت که اگر نتواند در مدت کوتاهی به ثبات برسد حتما روی همه بازارهای موازی تاثیر نامطلوب خود را خواهد گذاشت، ولی اگر تثبیت شود می‌توان امیدوار بود که رونق مسکن ادامه یابد. وی افزود: دولت طی چهار سال گذشته صبوری داشت و شوک هیجانی به بازار ایجاد نکـرد که این موضـوع در دو ماه آذر و دی خود را نشـان داده و حالا فقط منتظر اثرات بازار ارز هسـتیم. مظاهریان درباره ادعاهایی مبنی بر افزایش ۵۰درصدی قیمت مسکن در بازار نیز گفت: این حرف به هیچ وجه علمی نیست. اینکه تعداد معدودی مالک اقدام به افزایش ناگهانی قیمت ملک خود کنند، ملاک عمل نیسـت. این اظهـارات برای ایجاد بی‌ثباتی در بازار مسـکن اسـت چـون در دی‌ماه ۱۹ هزار معامله در تهران صورت گرفت که با بررسـی آنها می‌توان میانگین افزایش قیمت‌ها را تعیین کرد. بازار تعیین‌کننده قیمت است، نه افراد. او با تاکید بر اینکه این اظهارات شوی تبلیغاتی برای گران‌کردن مسکن در بازار است، افزود: روند کلی بازار مسـکن، قیمت را تعیین می‌کند. در این شرایط هر کسـی می‌تواند هر قیمتی بگذارد ولی بازار نشان داده کسی که قیمت پیشنهادی را بالاتر از میانگین قرار می‌دهد، نمی‌توانـد واحد خود را بفروشـد. افزایش قیمت ۱۰ ماهه شـهر تهران ۸درصد است که نشان می‌دهد هنوز در حال نزدیک‌شدن به قیمت تورم هستیم، بنابراین افزایش قیمت مسکن هنوز به تورم عمومی نرسیده است این اظهارات یک شوی تبلیغاتی برای گران‌کردن مسکن است و به هیچ‌وجه صحت ندارد چون هنوز با مازاد عرضه مسکن مواجهیم.

بانک نامه

موفقیت چشمگیر بانک پاسارگاد در ایجاد روابط بین‌المللی و کارگزاری

بانک‌پاسارگاد به‌عنوان بانکی موفق در عرصه داخلی و بین‌المللی، به جهت عملکرد بسیار خوب، روابط بسیار خوبی با سایر بانک‌ها و مؤسسات مالی خارج از کشور برقرار کرده است. چنانچه برقراری روابط کارگزاری با بیش از ۷۵ بانک به‌صورت فعال و عقد قراردادهای تأمین مالی با تعداد بی‌شماری بانک و مؤسسه مالی از جمله این موفقیت‌ها است.

به گزارش روابط‌عمومی بانک‌پاسارگاد، خسرو رفیعی مشاور مدیرعامل و مدیرروابط‌عمومی این بانک با بیان این مطلب گفت: بانک پاسارگاد پس از اجرایی شدن برنامه جامع اقدام مشترک، موفق به برقراری رابطه کارگزاری جدید با بیش از ۶۰ بانک در کشورهای اتریش، بلژیک، چین، جمهوری چک، دانمارک، فرانسه، آلمان، مجارستان، هند، اندونزی، ایتالیا، عراق، ژاپن، کره، نوروژ، عمان، لهستان، روسیه، اسلواکی، اسلوونی، اسپانیا، سوئد، لیختن‌اشتاین، تایلند، تایوان، ترکیه، امارت و انگلیس شد.

وی ادامه داد: به این ترتیب، هم‌اکنون شبکه روابط کارگزاری این بانک با ۶۷ بانک به صورت فعال عملیاتی است. علاوه بر این، با هشت بانک در کشورهای چین، هند، سوئیس، کره و ترکیه قبل از اجرای برجام نیز رابطه کارگزاری فعال وجود داشته‌است.

رفیعی خاطرنشان کرد: همچنین بانک‌پاسارگاد، پس از اجرایی شدن برنامه جامع اقدام مشترک، موفق به افتتاح ۲۹ مورد حساب جدید (نزد ۲۱ بانک کارگزار خارجی) و همچنین فعال کردن ۱۴ حساب مفتوحه قبلی (نزد ۹ بانک کارگزارخارجی) شد.

مدیر روابط‌عمومی بانک‌پاسارگاد در خصوص اقدامات این بانک در زمینه تأمین مالی پروژه‌ها تصریح کرد: بانک‌پاسارگاد در خصوص تسهیلات تأمین مالی میان‌مدت (فاینانس) و تسهیلات تأمین مالی کوتاه‌مدت (ریفاینانس)، با بسیاری از بانک‌های بین‌المللی و مؤسسه‌های مالی قرارداد منعقد کرده‌است. مانند بانک دانسکه دانمارک، بانک اوبر اتریش، مؤسسه مالی دولتی سیتیک‌تراست چین، بانک اگزیم روسیه، صندوق توسعه صادرات هندوستان به مدیریت اگزیم بانک هندوستان، بانک اگزیم کره‌جنوبی، بانک پرشیا اینترنشنال انگلیس، بانک ای‌آی‌اچ آلمان و بانک اکو.

وی ادامه داد: همچنین امضای قرارداد در دو بخش تأمین مالی کوتاه‌مدت و بلندمدت، با برخی از بانک‌ها و مؤسسات مالی خارجی در دست بررسی و مذاکره است. بانک‌ها و مؤسساتی در آلمان، ژاپن، اتریش، چین، هامبورگ، پاریس، لندن، شرکت اسلامی توسعه بخش‌خصوصی (ICD) وابسته به بانک توسعه‌اسلامی، شرکت سرمایه‌گذاری جهانی اینویتالیا و....

رفیعی در پایان با بیان این مطلب که بانک‌پاسارگاد آمادگی خود را برای اعطای تسهیلات ارزی به صادرکنندگان کالای غیرنفتی، خدمات فنی و مهندسی اعلام می‌کند، اظهارامیدواری کرد: با توجه به تلاش مدیران در بانک‌پاسارگاد و استقبال روزافزون بانک‌ها و مؤسسات مالی خارجی برای برقراری روابط بین‌المللی، به زودی شاهد توسعه این روابط و موفقیت‌های بیش از پیش بانک‌پاسارگاد در این زمینه خواهیم بود.

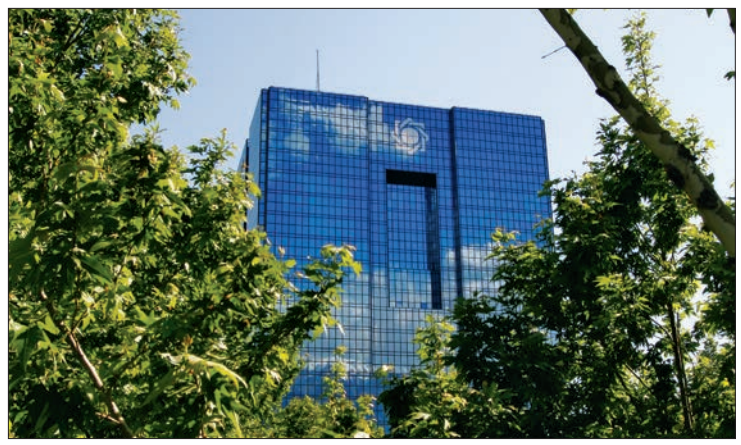
پیام رسان ملی «بله» حلقه اتصال ۱۳ بانک

پیام رسان بومی و ملی «بله» که برای نخستین بار زمینه انجام خدمات بانکی بر بستر شبکه‌های مجازی در کشور را فراهم ساخت، اکنون قابلیت انجام خدمات بانکی از مبدا ۱۳ بانک مختلف را دارد و دیگر بانک‌ها نیز در حال اتصال به این شبکه هستند.

به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، این پیام‌رسان که هم‌اکنون علاوه بر دو بستر اندروید و آی‌واس، نسخه دسکتاپ آن نیز قابل دسترسی است، علاوه بر ارائه همه خدمات معمول یک پیام رسان از جمله گفت‌وگو، ایجاد کانال و گروه، استفاده از استیکر و بازو (بات)، امکان ارائه خدمات بانکی از قابلیت خرید شارژ، عملیات کارت به کارت، پرداخت قبوض خدماتی، پرداخت خلافی خودرو، پرداخت عوارض خروج از کشور و... را داراست. اکنون علاوه بر بانک ملی ایران، بانک‌های انصار، آینده، پست بانک، کشاورزی، شهر، حکمت، پاسارگاد، دی، پارسیان، ملت، سرمایه و تجارت به این شبکه متصل هستند و کاربران می‌توانند از کارت‌های این بانک‌ها به عنوان کارت مبدا استفاده کنند. قابلیت متمایز دیگری که «بله» نسبت به دیگر پیام‌رسان‌های موجود دارد این است که کاربران آن می‌توانند حین استفاده از فضای یک پیام رسان، همزمان درخواست پول نیز بدهند.

پرونده موسسات غیرمجاز بسته می‌شود؟

جدال غیرمجازها با اقتصاد ایران



بحث جمع‌آوری موسسات غیرمجاز و تعیین تکلیف سپرده‌گذاران این موسسات طی ماه‌های گذشته به یکی از مهم‌ترین مسائل اقتصادی کشور بدل شده تا جایی که پای سران سه‌قوه نیز به این پرونده باز و هیاتی سه نفره متشکل از نمایندگان سران سه قوه برای تعیین تکلیف این موسسات تشکیل شده است. این در حالی است که موسسات غیرمجاز طی سال‌های فعالیت‌شان ضربه بزرگی به اقتصاد ایران زدند که ضرورت مقابله با این معضل را با وجود مشکلات پیش رو دوچندان کرده است.

به گزارش ایبنا، دولت و بانک مرکزی تا این لحظه اقدامات اساسی برای حل مشکل سپرده‌گذاران خرد موسسات اعتباری غیرمجاز انجام داده‌اند. مهم‌ترین این اقدامات، پرداخت کامل سپرده‌های کوچک از محل دارایی‌های این مؤسسات بوده که این اقدام باعث شده سپرده‌گذاران خرد که مشارکتی در تصمیمات این مؤسسات نداشته‌اند و اغلب از طبقات محروم و متوسط جامعه هستند، کمترین آسیب را متحمل شوند.

اما تعیین تکلیف سپرده‌های بزرگ چندان آسان نیست، دولت و بانک مرکزی تلاش کرده‌اند با شناسایی اموال موسسات منحل شده منابع را برای تعیین تکلیف سپرده‌های کلان این موسسات تجهیز کنند، چراکه پرداخت مطالبات سپرده‌گذاران توسط بانک مرکزی آثار مخرب اقتصادی را در پی خواهد داشت.

پرداخت تعهدات موسسات غیرمجاز در نهایت از محل منابع بانک مرکزی و پایه پولی انجام می‌شود و این اقدام سبب افزایش نرخ تورم خواهد شد و با توجه به اینکه تورم بیشترین آسیب را به دهک‌های پایین جامعه وارد کرده و منجر به تضعیف بنیه مالی این قشر می‌شود، تشدید فاصله طبقاتی از تبعات پرداخت غیرمسئولانه هزینه‌های مؤسساتی است که با سوءاستفاده از موقعیت خود، اقتصاد ملی را با چالش مواجه کرده‌اند.

این در حالی است که بسیاری از فعالان اقتصادی بخش‌خصوصی نیز معتقدند که این موسسات ضرر بزرگی به اقتصاد ایران زدند و مقابله با آنها یکی از مهم‌ترین نیازهای بازار پول و سرمایه ایران بود. سیدحسین سلیمی، نایب‌رئیس کمیسیون بازار پول و سرمایه اتاق تهران می‌گوید: با توجه به اینکه این موسسات پروانه و مجوزی از ناظر بازار پول نداشتند، طبیعتا به سیاست‌های نظارتی و کنترلی بانک مرکزی نیز پایبند نبودند، اما از چند سال پیش حضور این موسسات در بازار پول ایران عملا نظام بانکی را به سمتی برد که باید برای ساماندهی و اصلاح آنها اقدام می‌شد.

وی می‌افزاید: بانک مرکزی از چندین سال قبل نظارت خود را در این حوزه تقویت کرد و بازرسان ویژه خود را برای رصد وضعیت اعزام کرد که عملا زمینه را برای شکل‌گیری عزمی راسخ برای برخورد با اخلالگران بازار پول فراهم ساخت.

نحوه فعالیت این موسسات و چگونگی سوددهی به مشتریان نیز یکی از ابهامات در حوزه فعالیت آنها بوده و شاید این پرسش ایجاد شود که این موسسات چگونه توانسته‌اند نرخ‌های سودی حتی تا چندین برابر نرخ مجاز به سپرده‌گذاران پرداخت کنند.

سلیمی در این باره می‌گوید: نرخ سود نجومی این موسسات گرچه برای فعالیت اقتصادی مقرون به صرفه نبود و عملا منجر به بروز بی‌نظمی و هرج‌ومرج در اقتصاد کشور شد، اما وجود تورم‌های دورقمی و نابسامانی در بازارها به ویژه بازار مسکن باعث شده بود بتوانند با سرمایه‌گذاری‌های خارج از اصول بانکداری به سودهایی برسند که سود مشتریان را نیز تضمین کند.

وی می‌افزاید: همین نابسامانی‌های اقتصادی که در بازارها وجود داشت، عاقبت اقتصاد را به رکودی کشاند که عملا همه حوزه‌ها را تحت تأثیر قرار داد و بازار مسکن و ساختمان را نیز که مقصد اصلی پول این موسسات بود به‌سختی راکد کرد به گونه‌ای که از یکسو بازدهی سرمایه‌گذاری‌هایی این موسسات صفر شد و از سوی دیگر اصل سرمایه آنها نیز بلوکه ماند، درحالی‌که مجبور بودند به صورت روزانه سود مشتریان خود را پرداخت کنند.

عضو اتاق بازرگانی ایران معتقد است: در شرایط فعلی با ورود بانک مرکزی به موضوع موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز، عملا بساط این مؤسسات برچیده شده و ۹۵درصد از سپرده‌گذاران نیز به اصل پول خودشان رسیده‌اند و در این شرایط باوجود نظارت بانک مرکزی و همچنین با کمک قوه قضاییه دیگر کسی نمی‌تواند تابلویی برای مؤسسات مالی بدون مجوز علم کند که همین مسئله مانع شکل‌گیری گسترده این موسسات می‌شود. از سوی دیگر، حالا مردم نیز هوشیار شده‌اند و پول‌شان را هرجایی سپرده نمی‌کنند که نشانه خوبی از بلوغ فکری آنهاست.

هر چند در دوره شکل‌گیری این موسسات نیاز بود که مسئولان وقت نظارت بیشتری داشته باشند و با رشد آنها مقابله کنند، اما بعد از تشکیل آن تصمیم قاطعی نیاز بود تا از ادامه فعالیت این موسسات جلوگیری شود؛ تصمیمی که از ابتدا نیز می‌شد حدس زد که مخالفت‌ها و اعتراضاتی را در پی خواهد داشت، اما ضرورت چنین اقدامی به شدت در نظام بانکی احساس می‌شد. از سوی دیگر، یکی از اقدامات اساسی دولت و بانک مرکزی طی سال‌های گذشته توجه ویژه به قانون مبارزه با پولشویی و تلاش برای تطابق دادن نظام بانکی ایران با استانداردهای بین‌المللی بوده است؛ اقدامی که یکی از مهم‌ترین پیش‌زمینه‌های ارتقای روابط بانکی ایران با سایر کشورها و جذب سرمایه‌گذار خارجی با کاهش ریسک سرمایه‌گذاری در ایران خواهد بود.

قطعا یکی از اصلی‌ترین الزامات در این حوزه شفافیت عملکرد بانک‌ها و نهادهای مالی است که فعالیت موسسات غیرمجاز ضربه بزرگی به این شفافیت وارد می‌کرد. مسعود گل‌شیرازی، عضو هیأت نمایندگان اتاق ایران در این باره می‌گوید: تا قبل از توافق هسته‌ای و اجرایی شدن برجام، رعایت موضوعات مبارزه با پولشویی عملا مورد توجه بانک‌ها، مؤسسات مالی و سیاست‌گذاران پولی کشور نبود و با کسانی که به این قوانین پایبند نبودند برخورد چندانی نمی‌شد، اما در پسابرجام با آغاز دوباره مراودات مالی بین‌المللی کشور، الزام به رعایت این قوانین با شدت بیشتری پیگیری شد.

وی با اشاره به اینکه این موسسات در اصل از نهادهایی غیر از نهاد ناظر بازار پول مجوز فعالیت داشتند و عمدتا باید در حوزه تعاونی به فعالیت می‌پرداختند، می‌افزاید: این در حالی است که این موسسات از حوزه فعالیت تعیین شده پا را فراتر گذاشته و بدون اینکه در چارچوب قانون پولی کشور قرار بگیرند، دست به کار عملیات بانکی شده بودند.

تعیین تکلیف موسسات غیرمجاز هرچند در برخی موارد به دلیل مشکلات زیاد پیش رو با کندی مواجه شد، اما طی چند ماه گذشته به ویژه با همکاری که بین سران سه قوه در این زمینه صورت گرفت روند پرشتاب‌تری را در پیش گرفته و اکنون حدود ۹۹درصد سپرده‌گذاران این موسسات تعیین تکلیف شده‌اند و مسئولان ابراز امیدواری می‌کنند که در آینده‌ای نزدیک بحث سپرده‌گذاران موسسات غیرمجاز دیگر در اقتصاد ایران مطرح نباشد.

اثرات بخشنامه اخیر بانک مرکزی در شبکه بانکی

دسترسی به حساب‌های بانکی محدود شد

اخیرا بانک مرکزی بخشنامه‌ای به بانک‌ها ابلاغ کرد که در نتیجه تغییراتی در انجام تراکنش‌های مالی، دسترسی به حساب مشتریان بانک‌ها برای عواملی غیر از بانک یا ارائه‌دهنده خدمات پرداخت محدود شده و از امنیت بالاتری برخوردار می‌شود.

به گزارش ایسنا، بر اساس بخشنامه بانک مرکزی نباید اطلاعات حساس کارت مشتریان از جمله رمز دوم آنها از مسیرهایی که فاقد رمزنگاری مناسب بوده و امکان ذخیره‌سازی یا مشاهده آن توسط عواملی غیر از بانک یا ارائه‌دهنده خدمات پرداخت وجود دارد، مبادله شود، بر این اساس از نیمه بهمن ماه امسال تراکنش‌های فاقد رمزنگاری از مبدأ تا مقصد وجود نخواهد داشت مگر برای پرداخت قبوض عمومی از جمله آب، برق، گاز و تلفن شهری.

تراکنش‌های مربوط به خرید شارژ و یا قبض‌های ویژه در شبکه‌های شتاب و شاپرک نیز پذیرش و پردازش نمی‌شود، به عبارتی اطلاعات رمزنگاری شده هستند که پذیرش می‌شود. در این حالت پردازش از کدهای ussd که اطلاعات در آنجا به صورت رمزنگاری نیستند محدود به پرداخت قبوض عمومی می‌شود و این اپلیکیشن‌هایی که خود بانک‌ها طراحی کردند هستند که جایگزین آنها خواهند شد.

این در حالی است که از اول اردیبهشت‌ماه ۱۳۹۷ باز هم شرایط متفاوت می‌شود، به‌طوری که امکان پرداخت قبوض عمومی نیز بدون دریافت شماره کارت امکان‌پذیر شده و این شماره تلفن همراه است که جایگزین شماره کارت بانکی می‌شود. در این حالت دیگر به هیچ عنوان و تحت هیچ شرایطی شماره کارت، رمز دوم و دیگر اطلاعات کارت در بسترهای فاقد رمزنگاری مبدأ تا مقصد انتقال پیدا نمی‌کند چون برای پرداخت قبض نیازی به وارد کردن شماره کارت نیست و در این حالت کسی غیر از بانک یا ارائه‌دهنده خدمات پرداخت به اطلاعات حساب کاربر دسترسی نخواهد داشت.

در جریان اجرای این دستورالعمل بانک مرکزی، از هفتم بهمن ماه تراکنش مانده‌گیری ارسالی از درگاه‌های بدون حضور کارت دارای رمزنگاری مبدأ تا مقصد در شبکه شتاب و شاپرک پذیرش و پردازش می‌شود. به این معنا که در برنامه‌های کاربردی پرداخت همراه یا همان اپلیکیشن‌ها از این پس امکان دریافت مانده حساب هم وجود دارد.

در مجموع اجرای این بخشنامه موجب افزایش امنیت در مبادلات بدون کارت می‌شود. این در حالی است که ارتقای امنیت در پرداخت‌های الکترونیک در شبکه بانکی همواره مورد تأکید کارشناسان و مسئولان مربوطه بوده و چندی پیش هم مورد انتقاد وزیر ارتباطات قرار گرفت. آذری جهرمی با اشاره به آمارهای اعلامی از سوی پلیس فتا در مورد تراکنش‌های غیرمجاز از شبکه بانکی خواست تا در جهت افزایش امنیت در این حوزه حرکت کنند.

وی گفت طبق اعلام پلیس فضای مجازی بیش از ۶۰ درصد شکایت‌های اعلامی به آن مربوط به برداشت‌های غیرمجاز بانکی است. در عین حال که در نیمه اول امسال حدود ۴۲میلیارد تومان کلاهبرداری و تراکنش غبرمجاز در فضای الکترونیک انجام شده است.

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۶۲۶,۹۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۴۴,۷۲۰	▼
سکه بهار آزادی	۱,۴۵۱,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۴۸۵,۰۰۰	▼
نیم سکه	۷۳۱,۰۰۰	▼
ربع سکه	۴۳۸,۰۰۰	▼
سکه گرمی	۲۹۰,۰۰۰	▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۵۱۴	▼
یورو اروپا	۵,۷۰۶	▼
پوند انگلیس	۶,۶۲۷	▼
درهم امارات	۱,۲۷۵	▼

دریچه

سکه چقدر گران و چقدر ارزان شد؟

سکه، همپای طلای جهانی و دلار

سکه تمام در ماه گذشته (دی ماه) افزایش ۱۲۰هزار تومانی قیمت را تجربه کرد که علت این افزایش بی‌سابقه در یک ماه، تأثیرپذیری از افزایش نرخ دلار مطرح می‌شود که البته طی روزهای اخیر باتوجه به کاهشی شدن روند قیمت این نوع ارز، قیمت سکه هم حدود ۳۴ هزار تومان کاهش یافت.

به گزارش ایسنا، بازار سکه از یکی - دو ماه پیش با تغییرات افزایشی همراه بود و به شکل بی‌سابقه‌ای در سال جاری با جهش قیمت روبه‌رو شد و به بیش از یک میلیون و ۵۰۰هزار تومان رسید که بالاترین نرخ در سال ۱۳۹۶ است. بررسی روند نرخ سکه تمام نشان می‌دهد این نوع سکه در یک ماه گذشته با افزایش حدود ۱۲۰هزار تومانی قیمت مواجه شده است، به گونه‌ای که از یک میلیون و ۳۹۶ هزار تومان به یک‌میلیون و ۵۱۹ هزار تومان رسید. عوامل مختلفی برای افزایش قیمت سکه در بازار مطرح می‌شود؛ افزایش قیمت جهانی طلا در شروع سال جدید میلادی، بالا رفتن نرخ دلار در بازار داخلی و افزایش تقاضا از جمله مهم‌ترین عواملی هستند که برای افزایش قیمت سکه از سوی دست‌اندرکاران بازار مطرح می‌شود. محمد کشتی آرای، عضو اتحادیه طلافروشان در این باره گفت: در شروع سال جدید میلادی قیمت جهانی طلا رو به صعود رفت و حدود ۵۰دلار به‌طور متوسط افزایش یافت. به گفته وی، افزایش قیمت جهانی طلا از یک طرف و پرش یکباره نرخ ارز و رسیدن آن به ۴۷۵۰تومان از طرف دیگر باعث شد که قیمت سکه هم‌پای قیمت جهانی طلا و هم پای نرخ ارز روند صعودی پیدا کند و دچار افزایش اینچنینی شود. طبیعتا با توجه به این افزایش‌ها اندکی در بازار التهاب ایجاد شد و همین التهاب به نوعی باعث شد خرید طلا و سکه مجددا بین مردم رایج شود.

کشتی آرای درباره تحولات اخیر در بازار سکه گفت: در دو روز گذشته اتفاقات جالبی افتاد. بعد از برگزاری نشست «داووس»، آمریکا قصد داشت ارزش دلار را بالا نگه دارد، ولی چنین اتفاقی نیفتاد و ارزش دلار به شدت کاهش یافت، به‌طوری که به پایین‌ترین نرخ خود در چهار سال گذشته رسید. یعنی از سال ۲۰۱۴ تاکنون ارزش دلار در بازار جهانی تا این حد کاهش پیدا نکرده بود.

آگهی مزایده عمومی ساخت و بهره برداری تابلوهای تبلیغاتی مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی

مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی در نظر دارد نسبت به برگزاری مزایده عمومی نصب وبهره برداری بیلبرد های تبلیغاتی خود به اشخاص حقوقی واجد شرایط "دارای مجوز تبلیغات محیطی از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی وگواهی لازم از سازمان زیباسازی شهرداری تهران واگذار نماید.

تضمین شرکت در مزایده معادل پنج درصد مبلغ پیشنهادی به صورت ضمانتنامه بانکی

مهلت دریافت شرایط و اسناد مزایده از سایت www.bhrc.ac.ir: ۱۳۹۶/۱۱/۰۷

لغایت: ۹۶/۱۱/۱۸- زمان بازدید :۱۳۹۶/۱۱/۱۵ساعت ۹صبح الی ۱۵:۳۰ عصر- مهلت ارائه پیشنهاد: ۹۶/۱۱/۲۱ (تاپایان ساعت اداری)- زمان بازگشایی پاکات: ساعت۱۰:۳۰مورخ ۹۶/۱۱/۲۴- متقاضیان میتوانند برای کسب اطلاعات بیشتر و شرکت در مزایده با شماره تلفن ۰۹۱۲۴۵۹۴۹۶۵ آقای مهندس کریمزاده تماس حاصل فرمایند.

آدرس ومحل بازدید: تهران- اتوبان شیخ فضل اله نوری، بین شهرک قدس و فرهنگیان،خیابان پاس فرهنگیان،ورودی نازگل، خیابان مروی، خیابان حکمت .

م الف ۳۶۴۹

دریچه

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار تشریح کرد

۱۸ ماه توسعه مستمر بورس

بعد از ۵۰ سال فعالیت امروز جایگاه بازار سرمایه به گونه‌ای است که تمام سیاست‌گذاران کشور به بازار سرمایه توجه می‌کنند و در تمامی سیاست‌گذاری‌ها نام بازار سرمایه مطرح است.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار کشور در گفت‌وگو با سنا، ضمن تبریک ۵۰ سالگی بازار سرمایه، اقدامات سازمان بورس را در ۱۸ ماه گذشته برشمرد و گفت: امروز بعد از ۵۰ سال امکانات خوبی برای سرمایه‌گذاران وجود دارد، تنوع ابزارها مناسب است، برخی فعالیت‌ها که قبلا شاید اجرای آنها ابهام داشت یا خوب انجام نمی‌شد اصلاح شده است. تمامی فعالان بازار سرمایه در این سال‌ها تلاش کردند و امیدواریم در سال‌های آینده شاهد شکوفایی بیشتر این بازار باشیم.

شاپور محمدی با اشاره به به‌روزرسانی سامانه معاملات، گفت: سامانه معاملات که به دلیل تحریم‌ها ۱۰ سال به‌روزرسانی نشده بود، خوشبختانه بهنگام شد. همچنین راه‌اندازی سامانه جامع نظارت نیز یکی دیگر از کارهای خوبی بود که انجام شد.

سخنگوی سازمان بورس به ساماندهی بازار بدهی و کنترل نرخ اوراق بدهی اشاره کرد و بیان داشت: این اتفاق به کاهش نرخ تامین مالی کمک کرد. همچنین راه‌اندازی معاملات اختیار خرید و فروش (آپشن) و استفاده از مکانیزم قیمت تضمینی در بورس کالا از جمله مهم‌ترین اقدامات صورت‌گرفته است.

محمدی تاکید کرد: پذیرش گندم به عنوان کالای استراتژیک در بورس کالا و استفاده از ساز و کار قیمت تضمینی به جای خرید تضمینی به کاهش بار مالی دولت کمک کرد.

رئیس سازمان بورس ششمین اقدام را اصلاح سازوکار عرضه‌های اولیه سهام دانست و گفت: تغییر روش عرضه اولیه از حراج به ثبت سفارش با افزایش عدالت در عرضه‌های اولیه همراه بود.

وی اصلاح سازوکارهای توقف و بازگشایی نمادها را یکی دیگر از اقداماتی دانست که به افزایش نقدشوندگی و شفافیت کمک می‌کند و گفت: تقویت نظارت بر صندوق‌های بازار سرمایه از دیگر اقداماتی است که به کاهش نرخ تامین مالی کشور کمک می‌کند.

به گفته رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار بحث وظایف قانونی مدیران ناشران بازار سرمایه که قرار است از طریق سامانه پیامکی اطلاع‌رسانی شود به کاهش تخلفات در بازار سرمایه کمک می‌کند.

وی به راه‌اندازی صندوق تثبیت بازار سرمایه مطابق ماده ۲۸ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر اشاره کرد و گفت: این صندوق وظیفه تثبیت بازار را برعهده دارد. این کار اخیرا انجام شد و توانست در موقعیت‌هایی به تثبیت بازار کمک کند.

محمدی اظهار داشت: مکانیزم خرید اعتباری و استفاده از اعتبارات بانکی تحت کنترل و مدیریت قرار گرفت. حد اعتباری در سامانه معاملات برای کارگزاران تعریف شد که کمک می‌کند ریسک کارگزاران در مقابل اتاق پایاپای کاهش پیدا کند و البته ریسک مشتری‌ها در مقابل کارگزاری‌ها هم در حال کنترل است و نظارت بر آن صورت می‌گیرد.

افزایش قیمت سهم‌ها دوام نیاورد

تعدیل ۱۶۶ واحدی شاخص بورس در نخستین روز هفته

شاخص کل بورس درحالی نخستین روز هفته را با افتی ۱۶۶ واحدی پشت سر گذاشت که تجمع اعتراضی عده‌ای از سهامداران شرکت کنتورسازی مقابل تالار شیشه‌ای حاشیه ساز شد. با این‌همه، در اولین روز کاری بورس تهران، شاخص کل ۱۶۶ واحد افت کرد و به رقم ۹۹ هزار و ۳۵۵ رسید. همچنین شاخص کل هم‌وزن با ۲۴ واحد رشد رقم ۱۷ هزار و ۵۳۸ واحدی را ثبت کرد. شاخص آزاد شناور نیز با ثبت ۱۹۷ واحد کاهش رقم ۱۰۶ هزار و ۱۴۱ را تجربه کرد و شاخص بازار اول و دوم نیز هر یک به ترتیب ۱۷۹ و ۳۱ واحد کاهش داشتند.

به گزارش ایسنا، در روزهای پایانی هفته گذشته شاهد تداوم افزایش قیمت‌ها در بازار سهام بودیم اما آن روند نسبت به روزهای قبل ترش کم رمق‌تر بود. بسیاری معتقدند افزایش رشد قیمت‌های جهانی کالاهای اساسی در معاملات بورس تهران تأثیرگذار بوده است، علاوه بر این عواملی همچون رشد قیمت ارز بر رشد شاخص کل تا کانال ۹۹ هزار واحدی بی‌تأثیر نبوده است.

بر اساس این گزارش، در نخستین روز هفته فولاد مبارکه اصفهان، گسترش نفت و گاز پارسیان و معدنی و صنعتی چادرملو هر یک به ترتیب با ۱۷۲، ۳۹ و ۳۵ واحد تأثیر کاهنده بیشترین نقش را در افت دماسنج بازار سرمایه داشتند. در طرف مقابل نیز گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید، توسعه معادن و فلزات و سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تأمین هر یک به ترتیب با ۶۹، ۲۸ و ۲۲ واحد تأثیر سعی کردند نماگر بازار را به سمت بالا هدایت کنند.

در گروه خودرو و ساخت قطعات نیز روند تغییرات قیمت سهم‌ها عمدتا افزایشی بود و اکثرا قیمت سهم‌ها کمتر از یک درصد نوسان قیمت داشت. در این گروه ۱۴۶ میلیون و ۸۵۹ هزار سهم به ارزش بیش از ۱۶ میلیارد تومان دست به دست شد. در گروه فلزات اساسی نیز شاهد معامله ۱۰۹ میلیون و ۶۳۸ هزار سهم به ارزش بیش از ۳۲ میلیارد تومان بودیم. در این گروه نیز نوسان قیمت سهم‌ها عمدتا کمتر از ۲ درصد بود و بسیاری از سهم‌ها روند کاهشی در قیمت پایانی را تجربه کردند.

همچنین فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای نیز همگام با روند ریزشی بازار شاهد کاهش قیمت سهام شرکت‌های این گروه بودند. نفتی‌ها شاهد داد و ستد ۱۱ میلیون و ۸۷۶ هزار سهم به ارزش بیش از ۶ میلیارد تومان بودند. ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۲۳۲ میلیارد و ۷۶۵ میلیون تومان بالغ شد که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۹۵۰ میلیون سهم و اوراق مالی قابل معامله طی ۶۴هزار و ۳۹۲ نوبت داد و ستد بود.

آیفکس نیز با افت ۴.۵ واحد رقم ۱۰۸۵ واحدی را تجربه کرد. ارزش معاملات فرابورس ایران به رقم ۱۱۹ میلیارد تومان رسیدو حجم معاملات دادوستد ۴۲۸ میلیون سهم و اوراق مالی را تجربه کرد.

هر کد حقیقی ۳۰۰۰ سهم کنتورسازی را می‌تواند بفروشد

سهامداران کنتورسازی برای فروش سهم خود باید به کارگزاری‌های عضو بورس تهران مراجعه کرده و دستور فروش و فرم تعهدنامه واگذاری سهام را تکمیل کنند. شرکت بورس گفته هر کد حقیقی حداکثر تا ۳۰۰۰ سهم می‌تواند به فروش برساند.

بر اساس این گزارش، حدود دو سال پیش پس از برگزاری مجمع عمومی عادی شرکت کنتورسازی، نماد معاملاتی این شرکت بازگشایی و رشد سریع قیمت سهام این شرکت آغاز شد. پس از حدود یک ماه، قیمت سهام کنتورسازی در مدت کوتاهی با ۶۴۰ درصد رشد به ۷۲۶۰ تومان رسید. این اتفاق به دلیل انتشار شایعاتی درباره انعقاد یک قرارداد تجاری رخ داد که این خبر بعدها توسط سازمان بورس غیرواقعی تشخیص داده شد.

سازمان بورس نماد معاملاتی این شرکت را متوقف کرد و از مدیران کنتورسازی خواست در این‌باره گزارشی شفاف ارائه دهند. مدیران شرکت کنتورسازی هم در پاسخ، از انعقاد یک قرارداد تجاری مهم با اتاق اصناف خبر دادند که انعقاد این قرارداد در صورت صحت، می‌توانست اثر زیادی در سود سهام کنتورسازی داشته باشد. با توجه به اطلاعات شرکت، کنتورسازی ایران در ۲۸ دی‌ماه ۱۳۹۴ درآمد هر سهم سال مالی ۹۴ را با تعدیل مثبت ۴۳۳ درصدی سود در سامانه کدال منتشر کرد و بازرس و حسابرس قانونی این شرکت هم موضوع انعقاد این قرارداد را تأیید کردند.

اما شش ماه بعد، مشخص شد اطلاعات ارائه شده در صورت‌های مالی حسابرسی شده کنتورسازی صحت ندارد. جامعه حسابداران نیز به این نتیجه رسید که گزارش حسابرسی طبق استانداردهای حسابداری ارائه نشده و حسابرس موضع‌گیری لازم را در این‌باره انجام نداده است و پس از این اتفاق بود که افت قیمت سهام شرکت کنتورسازی و از دست رفتن سرمایه سهامداران فریب خورده آغاز شد و اعتراض‌هایی در این مورد شکل گرفت.

سهامداران فریب خورده‌ای که سرمایه خود را از دست رفته می‌بینند بارها در مقابل شرکت بورس تجمع کردند و سازمان بورس را عامل این فساد مالی دانستند. آنها معتقد بودند از آنجایی که سازمان بورس به عنوان نهاد ناظر صورت‌های مالی این شرکت را تأیید کرده پس باید مسئولیت ضرر سهامداران را بر عهده بگیرد.

به تازگی شورای عالی بورس در نامه‌ای اجازه انجام معاملات در خارج از ساعت معاملاتی، اشخاص حقیقی دارنده سهام شرکت کنتورسازی را داده و شرکت بورس نیز اعلام کرده از ۴ بهمن مرحله دوم خرید سهام کنتورسازی آغاز شده است.

روابط عمومی و امور بین‌الملل بورس تهران با اشاره به تجمع برخی سهامداران شرکت کنتورسازی اعلام کرده که با توجه به سابقه رفتار به گفته آنها «هیجانی» تعدادی از سهامداران شرکت کنتورسازی و به منظور حفظ آرامش بیش از ۱۰۰ معامله‌گر شرکت‌های کارگزاری و تعداد زیادی از سرمایه‌گذاران حقیقی حاضر در تالار، از ورود این افراد به تالار حافظ ممانعت به عمل آمد و ورود و خروج سایر افراد برای پیگیری فعالیت‌های اداری با نظارت انتظامات در جریان است.

روابط عمومی و امور بین‌الملل بورس تهران با اشاره به اقدامات انجام شده تأکید کرده که اخیراً مرحله دوم خرید سهام شرکت کنتورسازی از روز چهارشنبه ۴ بهمن ۹۶ آغاز شده و تا روز چهارشنبه ۱۱ بهمن ماه به مدت شش روز کاری ادامه دارد. روابط عومی شرکت بورس گفته سهامدارانی که تمایل به فروش سهام آکنتور دارند باید به کارگزاری‌های عضو بورس تهران در سراسر کشور مراجعه کرده و دستور فروش و فرم تعهدنامه واگذاری سهام را تکمیل کنند.

آن‌طور که اعلام شده امکان فروش برای هر کد حقیقی حداکثر تا ۳۰۰۰ سهم فراهم است. آن طور که شرکت بورس اعلام کرده در مرحله اول خرید سهام آکنتور بیش از ۳ میلیون سهم خریداری شد که بیش از ۲۰۰۰ کد اقدام به فروش کردند و در نهایت ۱۴۲۶ سهامدار از ترکیب سهامداری این شرکت خارج شدند.

بین‌الملل

رکوردشکنی جدید بورس‌های وال استریت

انتشار صورت درآمدهای برخی از شرکت‌های مهم، باعث رسیدن بورس‌های وال استریت به قله جدیدی شد، هرچند ارزش دلار باز هم کاهش یافت.

به گزارش رویترز، شاخص «اس.اند. پی. ۵۰۰» بزرگ‌ترین جهش خود از یکم ماه مارس سال گذشته را تجربه کرد و جهشی ۱.۲ درصدی داشت. «اس. اند. پی. ۵۰۰» و دو شاخص مهم دیگر (نزدک و داوجونز) بهترین عملکرد چهار هفته‌ای خود از سال ۲۰۱۶ را به ثبت رسانده‌اند.

همچنین بازارهای جهانی هم افزایش یافتند؛ شاخص «ام. اس. سی. آی» جهانی که در برگیرنده بازارهای ۴۷ کشور است، برای دهمین هفته متوالی افزایش یافت که طولانی‌ترین افزایش متوالی آن از سال ۱۹۹۹ محسوب می‌شود. رشد شاخص «اس. اند. پی. ۵۰۰» برای سه ماهه آخر سال ۲۰۱۷ طبق براوردها به ۱۳.۲ درصد رسیدکه بالاتر از بازده ۱۲درصدی امسال است.

یکی دیگر از عوامل کمک به رشد بازارها، تضعیف دلار در برابر سبد ارزهای مهم جهانی بود که حاصل اعلام حمایت استیون منوچین- وزیر خزانه‌داری آمریکا- از تضعیف دلار و انتشار آمارهای رشد آمریکاست. هر چند اظهارات رئیس‌جمهور آمریکا که یک روز پس از اظهارات منوچین خواهان تقویت دلار شده بود، می‌تواند در کوتاه‌مدت باعث تعادل تجاری آمریکا شود اما نتوانست باعث افزایش قیمت آن شود.

شاخص دلار که ارزش دلار در برابر شش ارز مهم جهانی را اندازه می‌گیرد، با ۰.۳۳ درصد کاهش به ۸۹.۱ واحد رسید تا در طول هفته ۱.۶ درصد کاهش داشته باشد. شاخص «داوجونز اینداستریال اوریج» با ۲۲۳.۹۲ واحد افزایش (معادل ۰.۸۵ درصد) به ۲۶۶۱۶.۷۱ واحد رسید، شاخص «اس. اند. پی. ۵۰۰» با ۳۳.۶۲ واحد افزایش (معادل ۱.۱۸ درصد) به ۲۸۷۲.۸۷ واحد رسید و شاخص «نزدک کامپوزیت» با ۹۴.۶۱ واحد افزایش (معادل ۱.۲۸ درصد) به ۷۵۰۷.۷۷ واحد رسید.

شاخص اروپایی «فوتسی یورو فرست ۳۰۰» ۰.۵۴ درصد رشد کرد و شاخص «ام.اس. سی. آی» بازارهای جهانی ۰.۶۷ درصد افزایش یافت و بازدهی هفتگی خود را به دو درصد رساند. تحلیلگران بانک «مریل لینچ» در یادداشتی اعلام کردند معاملات ۹۸درصد بازارهای جهانی بالاتر از میانگین ۲۰۰-۵۰ روزه معمول است و احتمال می‌رود شاخص‌ها دچار تعدیلات اصلاحی (ریزش) شوند.

پس از انتشار آمارهای تولید ناخالص داخلی آمریکا و اعلام رئیس بانک ژاپن مبنی بر نزدیک بودن تورم به سطح ۲درصدی هدف‌گذاری شده، بازده اوراق قرضه وزارت خزانه‌داری آمریکا بالا رفت و بازده اوراق قرضه ۱۰ ساله به ۲.۶۵۹۹ واحد رسید.

شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه

آگهی مناقصه عمومی
شماره ۹۶/۸۲ (نوبت دوم)
دو مرحله ای

شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه در نظر دارد یک دستگاه لیفتراک ۷ تنی و یک دستگاه لیفتراک ۵ تنی (تولید داخل) را از طریق مناقصه عمومی خریداری نماید . لذا تولید کنندگان و تامین کنندگان واجد شرایط می توانند جهت دریافت اسناد مناقصه پس از درج نوبت دوم این آگهی در روزنامه فرصت امروز مورخ ۹۶/۱۱/۸ به مدت پنج روز کاری به امور تدارکات این شرکت واقع در کرمانشاه – خیابان شهید امجدیان (سیلو) ویا به سایتهای http://iets.mporg.ir و www.tavanir.org.ir مراجعه نمایند .

توضیحات:
- نوع تضمین شرکت در مناقصه (ضمانت نامه بانکی و یا واریز وجه نقد)
- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه ۲۹۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال می باشد .
- مهلت ومکان تسلیم پیشنهادات: تا ساعت ۱۳:۳۰ روز دوشنبه مورخ ۹۶/۱۱/۲۳ دبیرخانه شرکت
- زمان ومکان بازگشایی پاکات: ساعت ۱۴:۳۰ روز دوشنبه مورخ ۹۶/۱۱/۲۳اتاق کنفرانس شرکت
- به پیشنهادهای فاقد سپرده ،سپرده مخدوش ،سپرده های کمتر از میزان مقرر،چک شخصی و نظایر آن مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد .
- به پیشنهادهای فاقد امضاء،مشروط،مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر در اسناد مناقصه واصل می شود ،مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد .
- سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است .
- جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۳۸۲۵۵۵۲۵-۰۸۳ تماس حاصل نمائید .

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه

شرکت توزیع نیروی برق خوزستان

آگهی مناقصه عمومی
دو مرحله ای
نوبت اول

مناقصه گذار: شرکت توزیع نیروی برق خوزستان
موضوع:

شماره مناقصه	موضوع مناقصه	سپرده شرکت در مناقصه (ریال)
۹۶/۱۷۶	خرید فیوز کت اوت سیلیکونی ۳۳ کیلو ولت ۱۰۰ آمپر	پیوست اسناد مناقصه
۹۶/۱۷۷	خرید ۱۰۰۰ ست کلید جدا کننده (کات اوت) تکفاز ۳۳ کیلو ولت	پیوست اسناد مناقصه
۹۶/۱۷۸	خرید ۱۵ دستگاه اتو ترانس	پیوست اسناد مناقصه

مهلت دریافت اسناد مناقصه : از تاریخ : ۹۶/۱۱/۴ لغایت ۹۶/۱۱/۱۰
محل دریافت اسناد مناقصه:
الف : اهواز امانیه خیابان شهید منصفی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان طبقه دوم اتاق ۲۰۱ امور بازرگانی و قرارداد ها تلفن تماس جهت دریافت اطلاعات ۳۳۳۳۴۰۳۹-۰۶۱
توزیع نیروی برق خوزستان www.kepdc.co.ir ، سایت شرکت توانیر www.tavanir.org.ir یا پایگاه ملی اطلاع رسانی http://iets.mporg.ir نیز قابل رویت می باشد.
تاریخ تحویل پاکت های مناقصه: پایان وقت اداری روز شنبه ۹۶/۱۱/۲۱
محل تحویل پاکت های مناقصه : اهواز امانیه خیابان شهید منصفی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان طبقه اول اتاق ۱۰۸
تاریخ گشایش پاکت های مناقصه : روز سه شنبه مورخ ۹۶/۱۱/۲۴ ساعت ۱۴
مبلغ خرید اسناد مناقصه ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال واریز به حساب سپهر شماره ۰۱۰۴۹۷۸۲۰۰۰۰۷ نزد بانک صادرات اهواز شعبه دز
پیشنهاد دهنده مکلف است معادل مبلغ سپرده، تضمین های معتبر تسلیم یا مبلغ مذکور را به حساب بانکی شرکت واریز و یا چک بانکی تضمینی در وجه شرکت تهیه و حسب مورد ضمانت نامه یا رسید واریز وجه را ضمیمه پیشنهاد به شرکت تسلیم نماید.
به پیشنهاد های فاقد سپرده، سپرده های مخدوش، سپرده های کمتراز میزان مقرر یا چک شخصی و نظایر آن ترتیب اثر داده نخواهد شد.
به پیشنهادهای فاقد امضاء مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر واصل شود مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.
سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان
تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۶/۱۱/۰۸
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۶/۱۱/۰۹
۵۷۲

اخبار

صادرات لبنیات کم شد درآمدش بیشتر

صادرات انواع محصولات لبنی در ۹ ماهه امسال از همین بازه زمانی در سال گذشته کمتر اما گران‌تر شده است که نشان می‌دهد بازار این محصول روبه‌رونق است. البته معاون وزیر جهاد کشاورزی از صادرات یک میلیون تنی لبنیات ایران تا پایان امسال خبر داده است. به گزارش ایسنا، صادرات انواع محصولات لبنی در ۹ ماهه امسال به بیش از ۲۹۲ هزار و ۵۰۰ تن به ارزشی بالغ بر ۵۰۰ میلیون و ۷۶۰ هزار دلار رسید. البته گرچه صادرات لبنیات از نظر وزنی کاهش ۴,۹۶درصدی را تجربه کرد، اما رشد ۵,۳۲درصدی از نظر ارزشی داشت که به نوبه خود بیانگر نکات جالب توجهی است. یکی از این مسائل، گران‌ترشدن لبنیات صادراتی ایران است؛ چراکه براساس همین آمار، هر کیلوگرم محصولات لبنی ایرانی در ۹ ماهه سال گذشته ۱,۵دلار صادر می‌شد، درحالی‌که این رقم در سال جاری به ۱,۷ دلار به صورت میانگین رسیده است. آب پنیر، انواع پنیر، دوغ، ماست، کفیر، پنیر و خامه تخمیرشده، شیرخشک، شیر، خامه، شیر غلیظ‌شده، کره و روغن‌های مشتق از شیر جزو محصولات لبنی صادراتی هستند که در این میان دوغ، ماست، کفیر، پنیر و خامه تخمیرشده با بیش از ۱۶۳ هزار تن و سهم ۵۵,۹۴درصدی در صدر لبنیات صادراتی قرار دارند و شیر، خامه و انواع پنیر در رتبه‌های بعدی جدول صادرات لبنیات قرار دارند.

ورود یا قاچاق ۲۰۰هزار تن پوشاک سالانه به کشور

یک مقام مسئول با اشاره به نیاز ۵۱۰ هزارتنی سالانه کشور به پوشاک گفت که حدود ۳۱۰هزارتن از نیاز کشور به پوشاک در داخل تولید و ۲۰۰هزارتن دیگر از طریق واردات رسمی یا قاچاق تأمین می‌شود. به گزارش اقتصاد آنلاین، افسانه محرابی، مدیرکل دفتر صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت افزود: ارزش پوشاک مورد نیاز کشور در سال ۳۲ هزار میلیارد تومان برآورد می‌شود که فقط ۲۲ هزار میلیارد تومان معادل ۷۰درصد آن در داخل تولید می‌شود. وی گفت: صنایع نساجی و پوشاک با ۹۸۰۰ واحد صنعتی از الیاف تا پوشاک، ۱۱درصد از کل صنایع، ۲۸۰ هزار اشتغال صنعتی و ۵درصد کل سرمایه‌گذاری صنعت کشور معادل ۹۰ هزار میلیارد ریال را در اختیار دارد. محرابی با بیان اینکه حداقل ۴۰ درصد از صنایع نساجی و پوشاک کشور معادل حدود ۴ هزار واحد نیازمند نوسازی و بازسازی است، افزود: هرچند تعداد انگشت‌شماری از واحدها به ماشین‌آلات ۲۰۱۷ مجهز شده‌اند اما فناوری حدود ۶۰درصد واحدهای دیگر هم صد درصد به‌روز نیست. مدیرکل صنایع نساجی و پوشاک گفت: اغلب بنگاه‌ها مشکل دارند و صنعت پوشاک برای جهانی‌شدن و تولید محصولات رقابتی با کیفیت بالا علاوه بر آموزش نیروی انسانی، کاهش هزینه‌ها، افزایش بهره‌وری و استفاده از مواد اولیه مرغوب نیازمند استفاده از ماشین‌آلات جدید و فناوری روز است. محرابی افزود: بیشتر نیاز ما به بازسازی و نوسازی در صنعت نساجی و پوشاک مربوط به زنجیره قبل از پوشاک از جمله نخ و رنگرزی است و برخلاف نساجی در بخش پوشاک عمده نیاز ما ایجاد واحدهای پوشاک با فناوری‌های روز دنیا است. مدیرکل دفتر صنایع نساجی و پوشاک ظرفیت پایین تولید را از مشکلات اساسی صنعت پوشاک برشمرد و گفت: جدای از قاچاق‌پذیر بودن پوشاک که این صنعت را اذیت می‌کند، بی‌توجهی به موضوعاتی چون آموزش و طراحی و مد، همچنین نبود یا کمبود دستگاه‌های برش تمام‌اتوماتیک باعث شده است بسیاری از واحدهای پوشاک با یک سوم ظرفیت کار کنند، در حال حاضر حدود ۷۰درصد واحدهای پوشاک کشور با ظرفیتی پایین و کمتر از یک سوم کار می‌کنند.

محرابی با اشاره به حجم بالای قاچاق پوشاک و ضرورت مقابله با این پدیده افزود: مبارزه با قاچاق به یک عزم ملی با مشارکت همه دستگاه‌ها نیاز دارد، بخشی از قاچاق به‌صورت کوله‌بری، معافیت‌های مرزنشینی، ملوانی، ته‌لنجی و مناطق آزاد انجام می‌شد برهمین اساس شناسنامه‌دارکردن پوشاک وارداتی و تولید داخل با هدف کنترل مبدا تا عرضه به اجرا گذاشته شده است و در ادامه با دریافت کد رهگیری تکمیل می‌شود. وی با تأکید بر اینکه ورود غیررسمی پوشاک و پرداخت‌نشدن عوارض و حقوق گمرکی کالای قاچاق، توان رقابت را از تولیدکننده داخلی گرفته است، گفت: حجم پوشاک ته‌لنجی ابتدا شش وانت تعیین شده بود که بعدا به ۲۰ وانت هم رسید و در واقع کل لنج را شامل می‌شد به این معنی که کل پوشاک وارداتی از این طریق از پرداخت حقوق گمرکی معاف می‌شد. محرابی افزود: برای اینکه تولیدکننده داخلی به تولید ادامه دهد، پیگیری کردیم که واردات پتو، پارچه و پوشاک به این روش مشمول معافیت گمرکی نشود. وی با اشاره به سهم پوشاک در سبد خانوار و اینکه بعد از غذا مهم‌ترین دغدغه انسان‌ها است، گفت: هزینه بالای تولید و کاهش قدرت خرید مردم در کنار قاچاق باعث تشدید مشکلات این بخش و ناتوانی فعالان و تولیدکنندگان در پرداخت حقوق دولتی اعم از بیمه و مالیات، همچنین بازپرداخت تسهیلات بانکی و در نتیجه تعطیلی و فعالیت با ظرفیت پایین بنگاه‌ها شده است.

مرتضی بانک، دبیر شورای‌عالی مناطق آزاد:

صادرات مناطق آزاد باید به یک میلیارد دلار برسد

دبیر شورای‌عالی مناطق آزاد با اشاره به اینکه تراز تجاری مناطق آزاد مثبت نیست، گفت که طی چهار سال گذشته، مناطق آزاد کشورمان ۷میلیارد دلار واردات و فقط ۲میلیارد و۴۰۰میلیون دلار صادرات داشته‌اند.

به گزارش مهر، مرتضی بانک، دبیر شورای‌عالی مناطق آزاد در برنامه ثریا که با موضوع «بررسی عملکرد مناطق آزاد» و با حضور محمدرضا پورابراهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی از شبکه یک سیما پخش شد، با اشاره به قوانین و اهداف مناطق آزاد که در قانون به آنها اشاره شده است، گفت: در قانون، حدود پنج هدف مهم ذکر شده که تسهیل و توسعه عمران مناطق آزاد، صادرات، سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی و مبادلات کالا و تجارت از اهداف اولیه احداث این مناطق به شمار می‌آیند.

وی افزود: این قانون، قانونی قوی است و مبنای خوبی دارد؛ همچنین قانونگذار به ابزار مهمی که لازمه توسعه اقتصادی کشور و مناطق آزاد بوده، توجه خوبی داشته است.

مشاور رئیس‌جمهور در مناطق آزاد تصریح کرد: درخصوص عملکرد مناطق آزاد باید توجه داشت که اقتصاد کل کشور، اقتصادی پیوسته است و در عین حال که مناطق آزاد به دنبال فعالیت‌های متفاوتی هستند اما از پیکره اقتصاد تبعیت می‌کنند، بنابراین طبیعی است عوامل متعددی که در اقتصاد تاثیرگذارند، در مناطق آزاد هم می‌توانند تاثیر داشته باشند.

بانک اظهار داشت: مناطق آزاد در طول این مدت به‌خصوص در طول چهار سال گذشته توانسته‌اند تا حدودی بخش مهمی از فعالیت‌ها را تدارک دیده و زمینه‌ها را آماده کنند.

۳۰درصد هزینه‌های مناطق آزاد جاری است

وی با بیان اینکه یکی از شاخصه‌های بسیار خوبی که در مناطق آزاد تحقق یافته، «نسبت اعتبارات عمرانی به هزینه جاری» است، گفت: این شاخص، شاخص بسیار ارزشمندی است. ۷۰درصد اعتبارات مناطق آزاد در زمینه عمرانی و سرمایه‌ای هزینه شده و ۳۰درصد هم هزینه جاری است. البته در این آمار ۳۰درصدی، بخش نگهداری در بودجه جاری کشور، سرمایه‌ای تلقی می‌شود که ما آن را حساب نکردیم اما اگر محاسبه شود، هزینه جاری به ۲۰درصد کاهش خواهد یافت.

دبیر شورای‌عالی مناطق آزاد عنوان کرد: در زمینه اشتغال در ۷منطقه آزاد، ۲۶۵هزار نفر مشغول کار هستند که براساس فرم سازمان تامین اجتماعی این آمار را بیان می‌کنم و بسیار دقیق است. در طول چهار سال گذشته نیز تقریبا ۷۶ هزار نفر جدید مشغول به کار شدند. در مناطق ویژه هم حدودا ۱۸۰هزار نفر مشغول به کار هستند.

بانک اذعان داشت: در مناطق آزاد ۲۰هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری خارجی محقق شده و به بهره‌برداری رسیده است و ۳۵هزار میلیارد تومان هم برای سرمایه‌گذاری جدید مجوز داده شده که در حال اجرا است.

وی گفت: سرمایه‌گذاری خارجی هم طی چهار سال به ۸۰۰میلیون دلار رسیده و به ۴میلیارد هم مجوز داده شده و در مسیر کار قرار گرفته است. البته باید توجه داشت که این اتفاقات با توجه به برجام و طی سال‌های اخیر اتفاق افتاده است.

صادرات مناطق آزاد باید به یک میلیارد و ۵۰ میلیون دلار برسد

دبیر شورای‌عالی مناطق آزاد تصریح کرد: در سال ۹۲ صادرات مناطق آزاد ۱۹۰میلیون دلار بوده و امسال باید به یک میلیارد و ۵۰میلیون دلار برسد که طبق پیش‌بینی‌های انجام‌شده این امر محقق خواهد شد. بانک افزود: در مناطق آزاد در طول چهار سال گذشته، مجموعا ۲میلیارد و ۴۰۰میلیون دلار صادرات محقق شده که بخشی از آن صادرات مجدد و بخشی هم صادرات از تولیدات داخلی مناطق آزاد بوده است. به گفته وی، صادرات اعلام‌شده، صادراتی است که در خود مناطق آزاد انجام می‌شود و به آمار ترانزیت اشاره‌ای نشده است.

مرتضی بانک چه نمره‌ای به مناطق آزاد می‌دهد؟

دبیر شورای‌عالی مناطق آزاد در پاسخ به این پرسش که از ۲۰ چه نمره‌ای به مناطق آزاد می‌دهید، گفت: با توجه به شرایط حاکم بر اقتصاد کشور و با توجه به اینکه زیرساخت‌ها و زیربناها در مناطق آزاد همزمان با شورای عملیات تامین نشده و از درون خودش آنها را ایجاد کرده است، نمره ۱۵ به بالا به آنها می‌دهم.

بانک با بیان اینکه بیکاری در کشور ما یک معضل است و یکی از راه‌هایی که می‌تواند بیکاری را کاهش دهد، مناطق آزاد هستند، گفت: بیکاری در قشر ۶.۵درصد است که در مقایسه با بیکاری موجود در سطح کشور، به خوبی روشن است که این آمار، آمار مطلوبی است.

واردات تخم‌مرغ بیشتر می‌شود

معاون وزیر کشاورزی از افزایش تلفات مرغ‌های تخم‌گذار در پی شیوع آنفلوآنزای طیور خبر داد و گفت با توجه به این شرایط و افت تولید تخم‌مرغ در داخل، واردات این محصول ادامه دارد و افزایش هم می‌یابد.

علی‌اکبر مهرفرد در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: آنفلوآنزا یک بیماری تهاجمی است و طی سال گذشته و امسال بابت آن تلفات بسیاری در مرغداری‌ها داشته‌ایم؛ به گونه‌ای که اخیرا ۲۵درصد گله‌های مولد ناشی از این بیماری از بین رفته‌اند و این آمار امروز به ۴۰درصد رسیده است. وی افزود: با وجود اینکه مرغداری‌ها خود متضرر اصلی در این زمینه هستند و مراقبت‌های بسیاری هم می‌کنند، این بیماری یقه بسیاری از مرغداری‌ها را گرفته است. مهرفرد اظهار کرد: در مناطقی که پاک بوده است، متناسب با این تلفات ظرفیت‌سازی برای تولید بیشتر در دستور کار قرار گرفته است که البته به دلیل ریسک بالا، برخی سرمایه‌گذاران نگرانند و با احتیاط به این مسئله ورود می‌کنند. در واحدهایی که جوجه‌ریزی صورت می‌گیرد هم شش ماه طول می‌کشد تا جوجه‌ها به محصول نهایی تبدیل شده و به بازار برسند.

تخم‌مرغ در ایران ارزان‌تر از اروپاست

معاون توسعه بازرگانی و صنایع کشاورزی وزارت جهاد کشاورزی با بیان اینکه تعرفه واردات تخم‌مرغ به حداقل خود یعنی ۵درصد رسیده است، ادامه داد: به همه اعلام کردیم که می‌توانند تخم‌مرغ از کشورهای مختلفی که مورد تایید سازمان دامپزشکی است وارد کنند. البته این کار با چالش‌هایی مواجه شده است؛ چراکه اگر تاجران بخواهند از برخی کشورها واردات انجام دهند، قیمت تخم‌مرغ وارداتی بالاتر از قیمت موجود بازار داخلی تمام می‌شود. به گفته مهرفرد، هم‌اکنون قیمت هر کیلوگرم تخم‌مرغ در بازارهای اروپایی حدود ۱.۸ تا ۲ یورو در خرده‌فروشی‌هاست، اما قیمت این محصول در حال حاضر در بازار ایران که با آنفلوآنزا دست و پنجه نرم می‌کند ارزان‌تر است.

ترک‌ها تخم‌مرغ‌شان را گران کردند

وی با بیان اینکه قیمت هر شانه تخم‌مرغ در مرغداری‌ها حدود ۱۰ هزار و ۵۰۰ تومان است تا زمانی‌که به دست مصرف‌کنندگان می‌رسد شانه‌ای ۱۲ هزار و ۶۰۰ تومان باشد، گفت: تخم‌مرغ یک محصول تجاری به حساب نمی‌آید و با وجود اینکه واردات این محصول را اعلام عمومی کرده‌ایم و همه می‌توانند با شرایط و ضوابط مشخص آن را وارد کنند، با برخی محدودیت‌ها از سوی کشورهای مختلف مواجه شده‌ایم؛ چراکه به عنوان مثال قیمت تخم‌مرغ در ترکیه هشت تا ۱۰ دلار به ازای هر کارتن افزایش یافته است. معاون وزیر کشاورزی با اشاره به اینکه در هر کارتن تخم‌مرغ ۱۰ شانه وجود دارد، اظهار کرد: هر کارتن تخم‌مرغ ۲۱ تا ۲۲ دلار قیمت داشت اما زمانی‌که تجار ایرانی به بازار ترکیه وارد شدند به کیلویی بیش از ۳۰ دلار رسید.

واردات تخم‌مرغ بیشتر می‌شود

وی گفت: البته در کنار ترکیه، واردات تخم‌مرغ از اوکراین نیز شروع شده و تاجران می‌توانند از هر کشوری براساس ضوابط بهداشتی و قرنطینه‌ای ایران و با توجه به قیمت‌های کنونی بازار، تخم‌مرغ وارد کنند.

او با بیان اینکه مردم، تولیدکنندگان، تاجران و فروشندگان باید در شرایط اضطراری کنونی نکات بسیاری را رعایت کنند تا با مشکل بیشتری مواجه نشویم، تاکید کرد: تا زمانی که بیماری آنفلوآنزا کنترل شود و بتوانیم تولید داخلی را به حد تعادل و نیاز بازار برسانیم، واردات تخم‌مرغ ادامه خواهد داشت و حتی افزایش می‌یابد.

وعده وزارت جهاد کشاورزی برای گران نشدن تخم‌مرغ

مهرفرد اظهار کرد: البته برای تنظیم بازار، دستگاه‌های نظارتی فعال‌تر شدند و مردم هر جا با اجحاف مواجه می‌شوند می‌توانند ناظران را در جریان بگذارند. به گفته او، همه تلاش‌ها برای تقویت تولید و پیگیری‌ها برای افزایش واردات تخم‌مرغ در این راستا است که مشکلی طی ماه‌های آینده برای بازار این محصول به وجود نیاید.

افزایش ۴۹درصدی مبادلات تجاری ایران و پاکستان

رایزن تجاری جمهوری اسلامی ایران در پاکستان (مستقر در شهر کراچی) گفت که میزان مبادلات تجاری ایران و پاکستان در ۹ ماهه ۹۶ افزایش ۴۹درصدی را نشان می‌دهد.

مراد نعمتی زرگران گفت در ۹ ماهه سال جاری میزان صادرات کالا از ایران به پاکستان رشد ۷درصدی و میزان صادرات کالاهای پاکستان به ایران رشد ۴۲درصدی را نشان می‌دهد.

به گزارش ایرنا، وی ادامه داد: میزان صادرات ایران به پاکستان در ۹ ماهه امسال، ۶۳۴ میلیون دلار و میزان صادرات پاکستان به ایران طی این مدت، ۳۴۸ میلیون دلار است.

به گفته نعمتی زرگران، مجموع مبادلات دو کشور در ۹ ماهه سال جاری ۹۸۲ میلیون دلار اعلام شده است.

ارزش اقلام صادراتی ایران به پاکستان در سال ۱۳۹۵ بیش از ۷۹۵ میلیون دلار و واردات از این کشور همسایه حدود ۳۶۵ میلیون دلار بود.

به اعتقاد کارشناسان با وجود مناسبات خوب سیاسی و امنیتی ایران و پاکستان و تعلقات فرهنگی و تاریخی دو حوزه اسلامی و فرهنگ فارسی به عنوان ریشه اصلی مشترکات دو ملت، فضای حاکم بر تعاملات اقتصادی ایران و پاکستان چندان مناسب و قابل قبول نیست.

پاکستان به عنوان کشوری با جمعیت بیش از ۲۰۰میلیون نفر اگرچه خود، صادرکننده مواد غذایی از جمله محصولات کشاورزی و دامی است، اما می‌تواند به عنوان مقصد صادراتی محصولات ایران در زمینه‌های مختلف به ویژه لوازم ساختمانی، کاشی، سرامیک و سیمان مطرح شود.

مواد غذایی بسته‌بندی یا کنسروشده، انواع محصولات لبنی و گوشتی، انواع خشکبار، مواد شوینده و بهداشتی، نوشیدنی‌های مختلف، انواع میوه و ظروف و لوازم آشپزخانه تنها بخشی از کالاهای وارداتی قابل دسترس و پرطرفدار در فروشگاه‌های پاکستان است که البته مشابه پاکستانی همه آنها با کیفیتی نسبتا پایین‌تر و با بسته‌بندی‌های نه‌چندان شکیل در بازارهای این کشور وجود دارد.

نکته قابل توجه درباره کالاهای سبک وارداتی پاکستان که در سوپرمارکت‌ها یافت می‌شوند، برندهای این کالاها است که نشان می‌دهد بیشتر آنها از کشورهای عربی حوزه خلیج‌فارس به ویژه عربستان وارد شده‌اند.

در میان این کالاها البته محصولاتی با برندهای چینی، ترکیه‌ای، آمریکایی، انگلیسی، آلمانی، دانمارکی و برخی کشورهای اروپایی هم به چشم می‌خورد.

کالاهای باکیفیت و مرغوب ایرانی غایب بزرگ قفسه‌های فروشگاه‌ها در پاکستان است که مملو از کالاهای عربی – غربی شده‌اند.

این در حالی است که بازار مصرف ۲۰۰ میلیون نفری پاکستان به عنوان یکی از بازارهای بزرگ اسلامی در مجاورت ایران بزرگ‌ترین فرصت برای حضور فعالان اقتصادی، تجاری و سرمایه‌گذاران ایرانی است؛ بازار بکر و رو به توسعه‌ای که متاسفانه از چشم دولتمردان و فعالان اقتصادی ایران مغفول مانده است.

برخی کشورها از جمله چین موقعیت استثنایی حضور در پاکستان را مغتنم شمرده و با طرح عظیم ساخت کریدور اقتصادی چین و پاکستان معروف به (CPEC) تلاش دارند علاوه بر حضور پررونق در بازار این کشور، از طریق پاکستان دسترسی تجاری خود به اقیانوس هند را تسهیل کند.

پکن در این کریدور ۴۶ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری کرده است و کارشناسان اقتصادی بر این باورند که تکمیل این پروژه می‌تواند ۲میلیون شغل در پاکستان ایجاد کند و موجب رشد ۷,۵درصدی اقتصادی این کشور شود.

همچنین نگاهی به شرکای اصلی تجاری پاکستان نشان می‌دهد که چین ۱۷درصد، امارات متحده عربی ۱۵درصد، کویت ۸,۸درصد و عربستان سعودی ۸,۵درصد از صادرات به پاکستان را در اختیار دارند.

اجرای خط لوله صلح یکی از طرح‌های راهبردی ایران و پاکستان است که به‌رغم عمر طولانی خود هنوز به ثمر ننشسته و دو کشور باید گام‌های پایانی را در این زمینه سریع‌تر بردارند.

بهره‌برداری از بندر شهید بهشتی در ایران به یکی از فرصت‌های مهم ترانزیتی و همکاری اقتصادی میان این بنادر و بندر مهم گواتر در پاکستان منجر شده و مقامات دو کشور برای تعمیق همکاری‌ها در این زمینه گام‌های جدیدی برداشته‌اند.

خبر

صادرات تجهیزات حرارتی روسیه به ایران آغاز شد

کارخانه بارنول منطقه آلتای روسیه صادرات تجهیزات نیروگاه‌های برق را به ایران آغاز کرد.

به گزارش ایسنا از تاس، روسلان آگاپف –معاون کارخانه بارنول – گفت: ما برای اولین‌بار وارد بازار ایران شدیم و امید زیادی به آن داریم. در ایران مصرف‌کنندگان بالقوه محصولات ما زیاد هستند و مطمئن هستیم که در بین مصرف‌کنندگان محصولات‌مان از جایگاه برتری برخوردار می‌شویم. وی افزود: در ماه دسامبر ۲۰۱۷ میلادی نخستین محموله آزمایشی به یکی از نیروگاه‌های ایران ارسال شد و به زودی توافقنامه‌های جدیدی نیز امضا خواهد شد. آگاپف تاکید کرد: فعالیت اصلی شرکت ما تولید تجهیزات انرژی حرارتی و تأمین تجهیزات اتصال فشار قوی در نیروگاه‌های بزرگ است و هم‌اکنون ارسال آرماتورهای فشار قوی برای نیروگاه‌های ایران نظیر سوپاپ‌ها و پره‌ها آغاز شده است. کارخانه بارنول از سال ۲۰۰۳ میلادی محصولات مختلفی برای نیروگاه‌های حرارتی تولید می‌کند که در چهار سال گذشته فروش تجهیزات آن ۶۰درصد افزایش یافته است و ۲۰درصد محصولات تولیدی‌اش تاکنون به کشورهای ارمنستان، بلاروس، ویتنام، قزاقستان، مغولستان و ایران صادر شده و در سال ۲۰۱۸ میلادی، اسلواکی و کوبا نیز به جمع مشتریان این مجموعه بزرگ صنعتی اضافه می‌شوند.

دریچه

تسهیل وثیقه‌گذاری صنایع کوچک

امروزه صنایع کوچک به دلیل نقش مهمی که در توسعه اقتصادی برعهده دارند، مورد توجه بسیاری از کشورها قرار گرفته‌اند. بهره‌وری صنایع کوچک نسبت به صنایع بزرگ بیشتر است و می‌توان آنها را با سرمایه اندک و بدون نیاز به نیروی انسانی با تخصص بالا راه‌اندازی کرد. تأمین نقدینگی برای ایجاد واحد تولیدی و یا سرمایه در گردش برای فرآیند تولید یکی از مشکلات صنایع کوچک است که کارشناسان مربوطه راه برون‌رفت از آن را، تأسیس صندوق‌های ضمانت می‌دانند که با سهولت بیشتری نسبت به نظام بانکی، وثیقه‌ها را از صنایع کوچک دریافت و برای آنان ضمانت‌نامه صادر کنند. به گزارش اقتصادآنلاین، امروزه صنایع کوچک و متوسط به عنوان عامل عمده رشد ساختار صنعتی بسیاری از کشورها بسیار مورد تاکید است. حتی کارشناسان معتقدند نقش این صنایع به ویژه در کشورهای در حال توسعه که درصدد احیای ساختار اقتصادی خود هستند، اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. براساس پژوهش‌های انجام‌شده از ۸۴هزار واحد صنعتی دارای پروانه بهره‌برداری ۷۸هزار واحد صنعتی کوچک است. سهم صنایع کوچک از کل صنایع موجود تقریبا ۹۳درصد است. صنایع کوچک ۴۵درصد از سهم اشتغال صنعتی از تنها ۸/۱۶درصد سهم ارزش افزوده تولید را تشکیل می‌دهد که این سهم معادل نصف متوسط عملکرد صنایع کوچک در دنیاست. همچنین سهم ارزش صادرات در صنایع کوچک تنها ۱۰درصد است.

چه صنایعی کوچک هستند؟

براساس اطلاعات منتشرشده از سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی، صنایعی که شاغلان آن تا ۴۹ نفر باشند، صنایع کوچک و صنایعی که بین ۵۰ تا ۹۹ نفر باشند صنایع متوسط و بالای ۱۰۰ نفر کارکن داشته باشد صنایع بزرگ به حساب می‌آیند، اما آنچه اداره آمار بانک مرکزی به عنوان طبقه‌بندی واحدهای صنعتی در نظر می‌گیرد، واحدهای با کمتر از ۱۰ نفر شاغل «صنایع خرد»، ۱۰ تا ۴۹ نفر «صنایع کوچک»، ۵۰ تا ۹۹ نفر «صنایع متوسط» و بالاتر از ۱۰۰ نفر شاغل، «صنایع بزرگ» نامیده می‌شوند. صنایع کوچک به دلیل انعطاف‌پذیری بیشتر و امکان همراهی سریع‌تر با تغییر الگوی تقاضای مصرف‌کنندگان از بهره‌وری به مراتب بالاتر و بیشتری نسبت به صنایع بزرگ برخوردار است.

سازمان صنایع کوچک و اهداف استراتژیک آن

براساس اطلاعاتی که در سایت سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران آمده است، در سال ۱۳۶۲ پس از ایجاد تغییرات در نظام صنعتی کشور، سازمان صنایع کوچک و نواحی صنعتی ایران با کلیه وظایف در وزارت صنایع ادغام شد و به منظور ایجاد هماهنگی و استفاده مطلوب از امکانات شهرک‌های صنعتی و ایجاد هرچه بیشتر امکانات زیربنایی و ارائه خدمات ضروری برای متقاضیان ایجاد واحدهای صنعتی، قانون «شرکت شهرک‌های صنعتی ایران» به تصویب رسید. نزدیک به دو دهه شرکت شهرک‌های صنعتی نسبت به ایجاد بیش از ۴۰۰ شهرک صنعتی اقدام کرد و در ابتدای برنامه سوم پس از ادغام وزارتخانه‌های صنایع و معادن قبلی، سازمان صنایع کوچک تشکیل شد، ولی در سال ۸۴، وظایف اجرایی آن به شرکت شهرک‌های صنعتی ایران سپرده شده و عملا «سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران» از شهریور ۱۳۸۴ فعالیت خود را آغاز کرد و در نهایت براساس مصوبه شماره ۸۷۷/۴۶۹ مورخ ۱۳۹۰/۱/۱۷ مجلس، سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران به عنوان سازمان توسعه‌ای تعیین شده است. افزایش سهم صنعت در تولید ناخالص داخلی (GDP) کشور با تاکید بر توسعه صنایع کوچک، توسعه و تکمیل کلیه زیرساخت‌های مورد نیاز استقرار صنایع در شهرک‌ها و نواحی صنعتی و بهبود فضای کسب‌وکار صنایع کوچک کشور و استقرار سازمانی پویا، دانش‌مدار و چابک و همسو با تحولات جهانی از جمله اهداف این سازمان برشمرده شده است.

خبر

مراحل همکاری با بنز برای تولید مشترک خودرو در حال طی شدن است

سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس با بیان اینکه امکان تولید مشترک محصولات از ابتدای سال ۹۷ بسیار ضعیف است، گفت باید مراحل پیش از تولید مشترک محصولات طی شود و در خصوص این همکاری مشترک نیز مراحل در حال انجام است.

سعید باستانی در گفت‌وگو با خبرگزاری خانه ملت، در خصوص احتمال تولید مشترک ایران با شرکت بنز آلمان از ابتدای سال ۹۷ با ۲۰درصد داخلی‌سازی محصولات، اظهار داشت: مشارکت‌های خارجی به منظور تولید نیازمند مذاکرات، تفاهم‌نامه، عقد قرارداد و سپس مراحل اجرایی است و در خصوص تولید مشترک با بنز نیز این مراحل در حال اجراست.

سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه امکان تولید مشترک محصولات از ابتدای سال ۹۷ بسیار ضعیف است، گفت: باید مراحل پیش از تولید مشترک محصولات طی شود و در خصوص این همکاری مشترک نیز مراحل در حال انجام است.

نماینده مردم تربت حیدریه، مه‌ولات و زاوه در مجلس شورای اسلامی، در خصوص اینکه همکاری با این شرکت به چه میزانی می‌تواند به صنعت کشور کمک کند، اظهار داشت: به دلیل اینکه هنوز اطلاعی از برخی موارد این همکاری مشترک نداریم و مشخص نیست کدام رسته تولیدات بنز و با چه تیراژی و اینکه تولیدات مشترک به‌منظور صادرات است یا بازار داخلی به صورت قطعی نمی‌توان درخصوص آن نظر داد. سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در پایان خاطرنشان کرد: هر نوع جوینت‌ونچر در ایران یک بروز تکنولوژی و اقدام مثبت است.

نگاه

افزایش بی‌ضابطه قیمت خودروهای وارداتی قدیمی

افزایش تعرفه واردات خودرو باعث شده واردکنندگان خودرو قیمت مدل‌های قدیمی‌تری را هم که هنوز به فروش نرفته‌اند گران کنند. خودروهایی که با تعرفه قبل وارد شده‌اند در حال حاضر با قیمت‌های جدید به فروش می‌رسند؛ قیمت‌هایی که در برخی مواقع ده‌ها میلیون تومان افزایش‌یافته است. اما چندی است وزارت صنعت، معدن و تجارت برخلاف گذشته، نسبت به انتقادهایی که متوجه عملکرد این وزارتخانه در حوزه تولید و واردات خودرو است، خود را موظف به پاسخگویی می‌داند. در این بین به نظر می‌رسد فشار دولت به عملکرد وزارتخانه‌هایی که مورد انتقاد برخی رسانه‌ها قرار می‌گیرند منجر به پاسخگویی و شفاف‌سازی در موضوعات مختلف شده؛ چراکه پاسخگویی به هر انتقادی ابتدا در پایگاه اطلاع‌رسانی دولت منتشر می‌شود و بعد از آن وزارتخانه مربوطه اقدام به ارسال جوابیه می‌کند. در هر صورت این اقدام حسنه دولت هم‌اکنون به ایجاد شفافیت در بسیاری از موضوعات صنعتی و تجاری به‌خصوص واردات خودرو کمک کرده؛ به‌طوری‌که مجموعه وزارت صنعت این روزها پاسخگوی بحران و آشفتگی بازاری است که خود نقش اساسی در این بحران ایفا کرده است. پس از توقف یک‌باره سایت ثبت‌سفارش با وجود تداوم واردات خودرو، قیمت‌ها روند صعودی یافت. هرچند عدم دخالت نهادهای نظارتی بازار وارداتی را هم‌اکنون به نفع واردکنندگان و به ضرر مصرف‌کنندگان کرده با این حال مسئولان وزارت صنعت همچنان بر آرامش پس از توفان بازار وارداتی‌ها تأکید دارند، به‌طوری‌که معاون نظارت بر کالاهای سرمایه‌ای و خدمات سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان این قول را به مشتریان خودروهای وارداتی داده است که قیمت‌های خارج از ضابطه خودروهای وارداتی به حالت قبل بازمی‌گردد. شهرام میرآخورلو در شرایطی عنوان کرده که سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان در موضوع قیمت‌های منطقی و ضابطه‌مند خودرو ورود خواهد کرد و هرجایی خارج از ضابطه باشد نسبت به برگشت قیمت‌ها اقدام خواهد کرد که در حال حاضر قیمت خودروهایی که از ابتدای سال جاری وارد بازار شدند و به‌نوعی خودروهای ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶ محسوب می‌شوند با افزایش غیرمنطقی روبه‌رو شدند.

میرآخورلو همچنین تأکید کرده که قیمت یک برند متأثر از عوامل افزایش قیمت شامل افزایش میزان تعرفه، تغییرات نرخ ارز و تغییرات نرخ اسقاط و هزینه‌های گمرکات است، اما باید افزایش‌ها ضابطه‌مند و مطابق با دستورالعمل تعیین قیمت خودرو باشد. وی همچنین با اشاره به شکایات متعددی که هم‌اکنون به این سازمان رسیده عنوان کرده که سازمان پس از ابلاغ بسته مدیریت واردات خودرو ضابطه تعیین قیمت خودروهای وارداتی را مشخص و در سامانه خود قرار داد و به‌تمامی واردکنندگان و فعالان اقتصادی در بخش خودرو نیز اعلام شد. معاون نظارت بر کالاهای سرمایه‌ای و خدمات سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان در پایان اظهار کرده که تمامی واردکنندگان خودرو موظف شده‌اند قبل از ارائه قیمت، هماهنگی لازم را در جهت منطقی بودن قیمت‌ها به سازمان اعلام کنند.

گره کور واردات خودرو با خروج فرسوده‌ها

توقف ثبت سفارش واردات خودرو تنها منجر به آشفتگی بازار وارداتی‌ها نشد، بلکه روند اسقاط خودروهای خارجی را نیز متاثر از خود کرد.

هر چند ورود خودرو در هفت‌ماهه توقف ثبت سفارش همچنان روال عادی خود را داشت اما خرید و فروش اسقاطی‌ها به نوعی به کمترین میزان خود رسید؛ چرا که هم واردکنندگان در بلاتکلیفی زمان بازگشایی سایت ثبت سفارش به سر می‌بردند و هم خریداران و فروشندگان اسقاطی‌ها در هزینه این نوع خودروها تکلیفی برای خود نمی‌دیدند. آنچه مشخص است گره‌خوردن اسقاطی‌ها با واردات خودرو، خروج فرسوده‌ها را تحت تاثیر قرار داده، به‌طوری که با تدوین هر مقررات و ضوابطی برای ورود خودرو به کشور از رده خارج کردن فرسوده‌ها با تغییراتی مواجه خواهد شد.دولت نهم از سال ۸۵ طبق طرح توسعه حمل‌ونقل عمومی و مصرف سوخت با توجه به آمار بالای خودروهای فرسوده، تصمیم گرفت اسقاط خودروها را برعهده واردکنندگان خودرو بگذارد. بدین ترتیب هر سال که واردات خودرو افزایش داشته است، خودروهای فرسوده بیشتری نیز از رده خارج شده و هرگاه واردات خودرو کاهش یابد، خروج فرسوده‌ها نیز کند می‌شود. به همین دلیل بسیاری از کارشناسان عمده مشکلات مراکز اسقاط را گره خوردن طرح نوسازی ناوگان خودروهای فرسوده با واردات خودرو می‌دانند. در آن سال‌ها دلیل اجرای این طرح تسهیل روند کاهش خودروهای فرسوده عنوان شد چرا که در آن دوره حجم خودروهای فرسوده بسیار بالا بود و در سال‌های ۸۵ و ۸۶ اسقاط خودرو به اوج رسید. به این ترتیب علاوه بر آنکه خودروهای فرسوده ارزش داشتند، دارندگان این خودروها از این طرح استقبال و حتی تسهیلاتی نیز به آنها داده شد، اما با نوسان واردات خودرو به کشور و همچنین تغییر مقررات و ضوابط چند باره در دولت یازدهم اسقاط فرسوده‌ها نیز با چالش‌هایی همراه شد، حال آنکه با افزایش واردات دلال‌ها نیز در بازار اسقاط ورود کرده و مشکلاتی را برای دارندگان و همچنین واردکنندگان خودرو به وجود آوردند، به‌طوری که این مشکلات ابتدا گریبانگیر دارندگان خودروهای اسقاطی شد. بدین ترتیب قیمت‌هایی که برخی دلالان برای خودروهای فرسوده پیشنهاد می‌کردند بالاتر از قیمت‌هایی بود که در مراکز رسمی اسقاط مصوب می‌شد. به همین دلیل برخی فروشندگان ترجیح می‌دادند خودروهای خود را به دلالان بسپارند تا به مراکز رسمی مراجعه کنند. این امر اما با مشکلاتی برای فروشندگان همراه بود، به‌طوری که مالک فقط وکالت اسقاط خودرو را به دلال می‌داد که همین امر موجب می‌شد هر جرم و خلافی بعد از فروش شامل حال مالک نیز شود. بدین ترتیب دلالان از سندی که در دست داشتند سندی دیگر می‌ساختند و لاشه‌ای شبیه‌سازی می‌کردند و دردسرهای مالک پس از فروش تازه شروع می‌شد.

بر این اساس در پی شکایات مختلف مالکان فرسوده پرونده چند هزار خودرویی که به اشکال مختلف سند آنها دوقلو شده بود رو شد، به‌خصوص در سال‌های ۸۵ تا ۸۹ آمار بالای این نوع اسقاط هر روز پای مالکان خودروهای فرسوده و مسئولان مراکز اسقاط را به مراجع قضایی باز کرد. این پروژه در سال‌های بعد(سال ۹۴ و ۹۵) با لاشه‌سازی برای اسناد رونق گرفت. همین امر طی سال‌های گذشته منجر به فروش قطعات لوازم یدکی فرسوده‌ها در بازار شده بود که از یک‌سو جان رانندگان را به خطر می‌انداخت و از سوی دیگر بازار فروش لوازم یدکی را مملو از قطعات بی‌کیفیت و خطرآفرین کرده بود. با این حال اما دولت همچنان بر خروج فرسوده‌ها با الزاماتی که برای واردکنندگان ایجاد کرده اصرار دارد و این مسیر را بدون هزینه برای خود به شدت ادامه می‌دهد، به‌طوری که طی مردادماه امسال خروج فرسوده‌ها توسط واردکنندگان را تشدید کرد تا جایی که حتی خروج هشت فرسوده را بنا بر حجم موتور در دستور کار واردکنندگان قرار داد. طبق مصوبه دولت خودروهای سواری و وانت وارداتی از لحاظ مصرف سوخت به پنج گروه تقسیم شدند که شامل خودروهای با مصرف کمتر از ۵ لیتر در ۱۰۰ کیلومتر که ملزم به خروج فرسوده‌ای نیستند، ۵ تا ۶ لیتر در ۱۰۰ کیلومتر موظف به خروج دو فرسوده، ۶ تا ۷ لیتر در ۱۰۰ کیلومتر ملزم به خروج سه فرسوده، ۷ تا ۸ لیتر در ۱۰۰کیلومتر ملزم به خروج شش فرسوده و بیش از ۸ لیتر در ۱۰۰ کیلومتر خروج هشت فرسوده را در دستور کار دارند. بدین ترتیب شرایط شماره‌گذاری آنها براساس مصرف سوخت در چرخه ترکیبی، از اسقاط حداقل ۲ دستگاه تا حداکثر ۸ دستگاه خودروی فرسوده، متفاوت شد.

لایحه طرح ترافیک ۹۷ بررسی می‌شود

عضو هیأت‌رئیسه شورای شهر تهران از بررسی لایحه نرخ عوارض تردد وسایل نقلیه در محدوده‌های مرکزی شهر تهران با حضور معاون شهردار تهران در چهل و یکمین جلسه خبر داد.

به گزارش تسنیم، زهرا نژادبهرام با اشاره به دستور چهل و یکمین جلسه شورای شهر تهران اظهار کرد: ادامه بررسی لایحه اصلاحیه «مصوبه اصلاحیه مجوز اخذ توقف (ساعتی) از وسایط نقلیه وارده به میدان مرکزی سازمان میادین میوه و تره‌بار و فرآورده‌های کشاورزی شهرداری تهران، بررسی نامه فرمانداری تهران در خصوص اعتراض هیأت تطبیق به مصوبه و الزام شهرداری تهران به تعیین مکان مناسب برای تشکیل اجتماعات اعتراضی شهروندان» از مواردی بود که در جلسه فردا به آنها رسیدگی خواهد شد. وی تصریح کرد: بررسی لایحه نرخ عوارض تردد وسایل نقلیه در محدوده‌های مرکزی شهر تهران با حضور معاون شهردار تهران دستور بعدی جلسه شورای شهر خواهد بود.

نژادبهرام بیان کرد: بررسی طرح«الزام شهرداری تهران به تهیه و ارائه لایحه رویداد تهران و همچنین ارائه گزارش توسط رسولی، خزانه‌دار شورای شهر تهران در خصوص حساب‌های درآمد و هزینه شهرداری تهران در آذرماه و ۹ ماه ۹۶ از دیگر مواردی است که در دستور جلسه فردا قرار داده شده است.

یک مقام مسئول در وزارت صنعت:

تعرفه واردات خودرو تغییر نمی‌کند

درحالی‌که برخی رسانه‌ها از احتمال بازنگری در تعرفه‌های جدید واردات خودرو خبر داده بودند یک مقام مسئول در وزارت صنعت، معدن و تجارت این موضوع را رد می‌کند.

به گزارش ایسنا، حدود یک ماه پیش با ابلاغ دستورالعمل مدیریت و ساماندهی واردات خودرو از سوی معاون اول رئیس‌جمهوری، وزارت صنعت، معدن و تجارت ثبت سفارش واردات خودرو را که از تیر ماه امسال متوقف شده بود مجددا از سر گرفت.

طبق دستورالعمل جدید واردات خودرو، تعرفه واردات خودروهای سواری در مدل‌های بنزینی و هیبریدی افزایش یافته و البته تعرفه واردات خودروهای برقی در حد ۵درصد سابق، باقی مانده است.

افزایش تعرفه واردات خودرو به ویژه در خودروهای هیبریدی انتقاد برخی واردکنندگان خودرو را به دنبال داشت و آنها عنوان کردند که این اقدام تأثیر منفی بر آلودگی هوا خواهد داشت.

در مقابل برخی کارشناسان نیز اظهار کردند که با توجه به مدل خودروهای هیبریدی واردات به ایران، این محصولات تأثیر چندانی بر کاهش آلودگی هوا ندارند و به جای خودروهای هیبریدی باید خودروهای برقی وارد شود تا شاهد کاهش آلایندگی خودروها باشیم.

در این شرایط درحالی‌که در دو سه هفته اخیر برخی رسانه‌ها از احتمال بازنگری در تعرفه‌های جدید واردات خودرو سخن گفته بودند یک مقام مسئول در وزارت صنعت، معدن و تجارت این موضوع را رد می‌کند.

وی در پاسخ به اینکه آیا بحث تجدیدنظر در تعرفه واردت خودروهای بنزینی و هیبریدی مطرح است؟ اظهار کرد: در این رابطه هیچ موضوعی مطرح نشده و برنامه‌ای برای تجدیدنظر در تعرفه‌های واردات خودرو وجود ندارد.

خبر

گرانی خودروهای وارداتی؛ تقصیر دلار، مافیا یا دولت؟

سال ۹۶ را باید سال بی‌سر و سامانی بازار خودروهای وارداتی دانست. نرخ خودروهای بیگانه در سال جاری چند فاز افزایش یافت و هیچ بار هم هیچ نهاد مسئولی، به این مبحث ورود پیدا نکرد که آیا گرانی خودرو، منطقی و اقتصادی بوده یا متاثر از سوءاستفاده واردکنندگان؟

وزارت صنعت دولت یازدهم در ماه‌های انتهایی عمر خود دو تصمیم اتخاذ کرد که باعث نگرانی بی‌حدوحصر خودروهای وارداتی شد: تصمیم اول، ممنوع کردن واردات خودرو توسط واردکنندگان متفرقه و انحصار آن به افرادی بود که نمایندگی رسمی خودروسازان بیگانه را در اختیار دارند و تصمیم دوم، بستن سایت ثبت توصیه واردات خودرو از اوایل تابستان بود. این تصمیم‌ها باعث شد واردکنندگان عمده خودرو تا آنجا که می‌توانستند از ممنوعیت واردات استفاده کرده و اقدام به احتکار و پس از آن افزایش نرخ کردند. در تمامی این مدت، هیچ دستگاه دولتی و نظارتی برای کنترل نرخ خودروی وارداتی، اقدامی نکرد و اگر اقدامی هم می‌کرد به جایی نمی‌رسید زیرا تصمیم‌های غلط وزارت صنعت، فرصتی برای واردکنندگان ایجاد کرده بود که کنترل آن بسیار دشوار و تقریباً غیرممکن بود.

گزارش

واردات خودرو ۵۱ برابر صادرات آن

در شرایطی صادرات خودروهای سواری ایران ۳۸میلیون دلار است که در سال ۱۳۹۵ بالغ بر یک‌میلیارد و ۹۳۵ میلیون دلار خودروهای خارجی وارد شده که ارزش آن در قیاس با صادرات ۵۰.۹۲ برابر است. به گزارش ایسنا، آمارهای رسمی گویای آن است که در سال ۱۳۹۵ در بخش تجارت خودروهای سواری در ایران بیش از ۶۰۰۰ تن خودرو به ارزشی بالغ بر ۳۸ میلیون دلار به کشورهای مختلف صادر شده است. البته ارزش این صادرات و وزن آن در قیاس با سال قبل یعنی سال ۱۳۹۴ افزایشی نزدیک به سه برابر داشته و از ۱۴ میلیون دلار به ۳۸ میلیون دلار رسیده است، با این وجود این رقم نسبت به سال ۱۳۹۳ که صادرات انواع خودرو بیش از ۱۰۰میلیون دلار ارزش داشت همچنان رقمی پایین محسوب می‌شود. حتی این رقم در سال ۱۳۹۱ از این نیز فراتر رفته و به ۳۲۵ میلیون دلار می‌رسید که این مسائل به خوبی گویای آن است که در زمینه صادرات خودرو هنوز با روزهای خوب خود فاصله بسیار داریم.

خودروهای ایرانی کجا می‌روند؟

از کشورهای عراق، الجزایر، سوریه، ترکمنستان، لبنان، چین، ساحل عاج، آذربایجان، آلمان و جیبوتی به عنوان عمده بازارهای هدف صادرات انواع خودروی سواری ایران یاد شده است که در میان این کشورها عراق با سهم ۷۶.۳ درصدی بیشترین سهم واردات خودرو را به خود اختصاص داده و پس از آن الجزایر و سوریه به ترتیب با سهمی ۵.۳ و ۴.۲ درصدی در رده‌های بعدی قرار دارند، اما حجم صادرات به کشورهایی مانند چین تنها ۰.۸ درصد، ساحل عاج ۰.۳ درصد، آذربایجان ۰.۳ درصد، آلمان و جیبوتی هر یک ۰.۲ درصد کل صادرات ایران بوده است. همچنین ترکمنستان و لبنان دیگر کشورهایی هستند که سهمی بیش از یک درصد صادرات خودروی سواری را به خود اختصاص داده و به ترتیب ۲.۶ درصد و ۲.۴ درصد را از آن خود کرده‌اند. البته طبق اعلام جمهوری کره، ترکیه، قزاقستان، ارمنستان، بلژیک، فرانسه، روسیه، رومانی، مجارستان و مالزی دیگر کشورهایی هستند که می‌توان از آنها به عنوان بازارهای مهم بالقوه صادرات خودرو یاد کرد.

رقبای صادراتی خودروی ایرانی

اما بر اساس آمارهای ارائه شده در بخش صادرات خودروهای سواری جمهوری چک، اسلواکی، تایلند، ترکیه، هند، چین، روسیه و بحرین مهم‌ترین رقبای ایران به شمار می‌روند.

نقش پررنگ چین در قطعات خودروی ایرانی

در زمینه واردات مواد اولیه مورد نیاز در سال ۱۳۹۵، ۴۷ درصد از این کالاها از کشور چین تأمین شده و در کل رقمی بالغ بر ۵۶۵ میلیون دلار کالا در این بخش از کشورهای مختلف وارد ایران شده است. پس از چین، رومانی ۱۴ درصد واردات مواد اولیه خودروسازی ایران را به خود اختصاص داده و ۷۶میلیون دلار ارز کشور بابت واردات کالا از رومانی مصرف شده است. جمهوری کره با صادرات ۴۸میلیون دلار (۸ درصد)، ژاپن ۴۷ میلیون دلار (۷درصد)، سوئد ۴۳ میلیون دلار (۸ درصد)، ترکیه ۴۱ میلیون دلار (۷ درصد) از واردات قطعات مورد نیاز خودروسازی ایران را به خود اختصاص می‌دهند. همچنین طبق این آمارها در زمینه صادرات انواع خودرو شرکت ایران‌خودرو ۱۹ میلیون دلار و شرکت سایپا ۵۳ میلیون دلار صادرات داشته‌اند.

واردات حدود ۲ میلیارد دلاری خودروی سواری

اما در بخش واردات خودرو، سال گذشته حجم واردات ایران رقمی بالغ بر یک میلیارد و ۹۳۵ میلیون دلار بوده است که این رقم نسبت به سال ۱۳۹۴ که واردات این بخش ارزشی معادل یک‌میلیارد و ۲۳۳ میلیون دلار بوده، رشدی قابل توجه را نشان می‌دهد.

رشد ۲۱ درصدی تولید

طبق آنچه در آمارهای منتشر شده اعلام شده، در سال ۱۳۹۵ در کشور بالغ بر یک میلیون و ۲۵۵ دستگاه خودروی سواری تولید شده است، البته به گزارش انجمن خودروسازان ایران، این رقم در شش‌ماهه نخست سال جاری نیز معادل ۶۴۳ هزار و ۳۲۱ دستگاه انواع خودروی سواری بوده است که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل رشد ۲۱درصدی را نشان می‌دهد.

بازدید معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری از طرح‌های دانش‌بنیان استان فارس

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری برای بازدید از طرح‌های فناورانه و دانش‌بنیان شهرستان جهرم به استان فارس سفر کرد. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، ستاری در این سفر، با حضور در شهرک صنعتی جهرم، ضمن بازدید از شرکت دانش‌بنیان نادرطب، اتاق تمیز این شرکت دانش‌بنیان را افتتاح می‌کند. همچنین وی در این سفر از واحدهای فناور مستقر در مرکز رشد واحدهای فناور جهرم بازدید و با فعالان فناور مستقر در این مرکز دیدار و گفت‌وگو می‌کند. معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری، همچنین طی نشستی با مسئولین دانشگاه‌ها، مراکز آموزشی و پژوهشی، مدیران شرکت‌های دانش‌بنیان و فناوران این استان دیدار می‌کند و درباره توانمندی‌ها، ظرفیت‌های استانی، چالش‌ها و دغدغه‌های استان گفت و گو می‌کنند.

دریچه

مشکل پیام‌رسان‌های داخلی چیست؟

مدیر یک پیام‌رسان داخلی با بیان اینکه بیش از ۹۵درصد مشکلات پیام‌رسان‌های داخلی موضوع مالی نیست، گفت پیام‌رسان‌های ما باید به‌روز باشند و امکانات‌شان رفاه و آسودگی را برای کاربر به همراه داشته باشد. موضوع دیگر نیز بی‌اعتمادی نسبت به حریم خصوصی و امنیت پیام‌رسان‌هاست.

محمدرسول کاظمی در گفت‌وگو با ایسنا در پاسخ به اینکه آیا بزرگ‌ترین مشکل پیام‌رسان‌های داخلی موضوع مالی است؟ اظهار کرد: حمایت مالی شاید بتواند ۵ درصد از مشکلات ما را حل کند، اما ۹۵درصد مشکلات دیگری است که ربطی به مسائل مالی ندارد. برای مثال ما در بخش انتقال پیام خود با اپراتورها مشکل داریم. تسهیل این موارد برای ما خیلی اهمیت دارد. برخی نمایندگان برای رفع فیلتر تلگرام نامه می‌زنند، اما کدام یک از آنها در یک پیام‌رسان داخلی عضو هستند که انتظار دارند مردم بیایند؟ ابتدا باید از خود شروع کنیم و بعد از مردم انتظار داشته باشیم.

وی با بیان اینکه حمایت ۵میلیاردی از پیام‌رسان‌های داخلی از سه ماه پیش مطرح شده بود، افزود: با وجود این، تا یک هفته پیش بانک واسط که قرار بود حمایت کند به ما نامه‌ای نداده بود. از طرفی آنچه در رسانه‌ها منتشر می‌شود به این حمایت کاملاً متفاوت است. حمایت اصلاً بدون بهره و بدون سفته و وثیقه بانکی نیست. بانک اعلام کرده برای گرفتن ۵ میلیارد تومان وام، باید ۶ میلیارد و ۲۰۰ میلیون تومان وثیقه در رهن بانک بگذاریم. دولتی‌ها شاید بتوانند وثیقه را تأمین کنند، اما شرکت خصوصی نمی‌تواند به تنهایی وثیقه بگذارد و به آن بازپرداخت‌های سنگین هم اصلاً منطقی نیست که به سمتش برویم.

مدیر پیام‌رسان آی‌گپ در پاسخ به اینکه امتیاز مثبت پیام‌رسان‌های داخلی برای جلب مخاطب چیست، گفت: تمامی صوتی می‌تواند یک گزینه باشد. گزینه دیگر همان تعرفه یک‌سوم است، بدین‌ترتیب اگر شما در پیام‌رسان داخلی به گیگابایت استفاده کنید، مساوی با یک گیگابایت خارجی است که از نظر اقتصادی به مردم ایران خیلی کمک می‌کند. بحث دیگر که همه کسانی که تجارت‌شان را روی تلگرام انجام می‌دهند باید به آن فکر کنند این است که اگر به یک پیام‌رسان داخلی شیفت کنند، اطمینان‌خاطر بیشتری دارند و از تحریم سرویس توسط همان شرکت یا فیلتر آن از داخل نگرانی ندارند.

نیاز کاربران به‌روز شده است

کاظمی با اشاره به تجربه کاربری مخاطبان پیام‌رسان‌ها بیان کرد: ما مشکل کاربری داریم. کاربران ما با سیستمی مثل تلگرام آشنا شدند که از ۱۰ سال پیش کارش را آغاز کرده، درحالی‌که ما از سه سال پیش شروع کردیم. تلگرام در این مدت مولتی‌اکانت ارائه داده و کاربر اکنون از همین انتظار را دارد، چون این کاربر نیازهایش را به‌روز کرده و باید برای آن فکری کرد. این مشکلی است که همه پیام‌رسان‌های داخلی دارند.

وی ادامه داد: پیام‌رسان‌های ما باید به‌روز باشند و امکانات‌شان رفاه و آسودگی را برای کاربر به همراه داشته باشد. کاربری که راحت کارهایش را انجام می‌داده دیگر نباید بیرای انجام همان کارها دچار سختی شود. بنابراین ما سعی کردیم با الگو گرفتن از سرویس‌های خارجی آن نیازها را برطرف کنیم و به‌صورتی برخورد کنیم که کاربر دوست دارد.

او با اشاره به بی‌اعتمادی کاربران به استفاده از پیام‌رسان‌های داخلی گفت: موضوع دیگر بی‌اعتمادی نسبت به حریم خصوصی و امنیت پیام‌رسان‌هاست که مسئولان ایجاد کردند. ما سعی کردیم با موضوع رمزنگاری و تمامی P2P (کاربر به کاربر) و بدون دخالت سرور این اطمینان را برای کاربر به ارمغان بیاوریم که امنیتش تأمین است. به زودی هم سکرت‌چت و تماس تصویری را اضافه می‌کنیم که کاملاً P2P و بدون دخالت سرور است تا این موضوع اعتمادسازی هم برطرف شود.

فضا نباید یک‌جانبه رقابتی باشد

کاظمی با ابراز مخالفت خود نسبت به فیلتر شبکه‌های اجتماعی و پیام‌رسان‌ها بیان کرد: فضا نباید یک‌جانبه رقابتی باشد، در غیر این صورت پیشرفت محسوس نخواهد بود. اگ‌گپ از سه سال پیش کار خود را شروع کرد. تا قبل از فیلتر تلگرام بازار هدف ما اصلا بازار ایران نبود و برای خارج از ایران کار می‌کردیم. ما حدود ۱۲۰ هزار کاربر داشتیم که ۴۰ هزار کاربر خارج از ایران بودند. ۲۰ هزار آلمانی، ۱۰ هزار از کشورهای مختلف عربی و سایر کشورها. اگرچه ما شدیدا مخالف فیلتر تلگرام بودیم یا وجود این، پس از اختلال و فیلتر تلگرام، سیل مردم به سمت همه پیام‌رسان‌ها رفت و ما بدون هیچ تبلیغاتی به نیم میلیون کاربر فعال رسیدیم.

وی ادامه داد: البته اگر این روال ادامه پیدا می‌کرد ما رشد سریع‌تری داشتیم. هر روز رشد ما بیشتر می‌شد، زیرا هرچه تعداد بیشتری کاربر روی پیام‌رسان ما می‌آمد همان‌ها به بقیه پیشنهاد می‌دادند که اگ‌گپ را نصب و از آن استفاده کنند. البته اگر در زمان فیلتر، روزانه ۳۰ تا ۴۰ هزار کاربر داشتیم به روزانه ۲۰ هزار کاربر جدید رسیده است. با وجود این، پس از حل فیلتر روند کند نشده زیرا مردم با یک پیام‌رسان داخلی آشنا شدند.

او در پاسخ به اینکه چرا این پیام‌رسان کاربر زیادی در ایران ندارد، گفت: اگ‌گپ داخل ایران تولید شده، اما بومی نیست. ما تولید شدیم که در کل دنیا کار کنیم. البته ما تبلیغات زیادی در زمینه پیام‌رسانی نداشتیم. مدل کاری ما این است که یک شرکت برنامه‌نویسی هستیم و در کنار پروژه‌های دیگر و برنامه‌نویسی برای شرکت‌ها که کسب درآمد ماست، پروژه اگ‌گپ را داریم.

کاظمی با بیان اینکه این شرکت کاملاً خصوصی است، افزود: تا سه ماه پیش دولت اصلاً از وجود شرکت ما خبردار نبود، ما مصوبه شورای عالی فضای مجازی که پیام‌رسان‌های داخلی آنالیز شده بودند، ما در لیست پیام‌رسان‌ها قرار گرفتیم. از همان زمان به ما قول تجهیزات و وام دادند و این‌که تعرفه پیام‌رسان‌های داخلی یک سوم شود که تنها موضوع تعرفه پیام‌رسان‌ها تاکنون محقق شده است.

وی بیا بیان اینکه از زمان فیلتر تلگرام این پیام‌رسان چندین به‌روزرسانی بر اساس نیاز کاربران داشته است، گفت: در این مدت که کاربران شوق نشان دادند در پیام‌رسان ایرانی فعالیت کنند، می‌خواهیم نیازهایشان را برطرف کنیم. بسته به نوع نوشتار ساختار اصلی برنامه‌ها، برنامه‌نویسی ما از سمت سرور و از نظر ساختاری، خطی است؛ یعنی با افزایش سرور و تجهیزات می‌توانیم تا ۴۰ میلیون کاربر را هم پوشش دهیم. بنابراین این‌طور نیست که در حال حاضر بتوانیم این تعداد کاربر را پوشش دهیم، اما هرچه سخت‌افزار مورد نیاز تهیه شود، همه کاربران می‌توانند استفاده کنند و از این جهت مشکل فنی نداریم.

فیلم جدید اسپیلبرگ با آیفون فیلمبرداری می‌شود

استیون اسپیلبرگ، کارگردان مشهور هالیوودی، در مصاحبه‌ای عنوان کرده است که ممکن است فیلم بعدی خود را اختصاصا با آیفون فیلمبرداری کند.
به گزارش چی اس ام، با پیشرفت روزافزون دوربین گوشی‌های موبایل دور از انتظار نیست که قدرت و کیفیت این دوربین‌ها به حدی برسد که بتوانند دوربین‌های عکاسی و فیلمبرداری حرفه‌ای را کنار بگذارند و در کارهای حرفه‌ای مثل فیلمسازی به صورت ثابت استفاده شوند.
استیون اسپیلبرگ نام بزرگی در صنعت فیلم و سینمای جهان است. این کارگردان نامی همیشه سعی کرده است در ساخت فیلم‌های خود از فناوری‌های نوین و پیشرفته استفاده کند و جلوه‌های زیبا و اعجاب‌انگیزی خلق نماید.
اسپیلبرگ در مصاحبه خود با سایت IndieWire فاش کرده که ممکن است فیلم بعدی خود را اختصاصا با آیفون فیلمبرداری کند. او گفته، دارد به استفاده از آیفون در فیلمبرداری فیلم جدید خود به نام Unsane فکر می‌کند.
البته اسپیلبرگ اولین کارگردانی نخواهد بود که در فیلمبرداری فیلم خود از آیفون استفاده می‌کند. فیلم Tangerine به کارگردانی Sean Baker در سال ۲۰۱۵ با استفاده از یک iPhone 5S فیلمبرداری شده بود.

در شهر یزد

«استارت‌آپ دمو شهر هوشمند» برگزار می‌شود

«استارت‌آپ دمو شهر هوشمند» با محورهای امنیت هوشمند، گردشگری هوشمند، آموزش و ارتباطات هوشمند، فروشگاه هوشمند، سلامت هوشمند، حمل و نقل هوشمند و سایر زمینه‌های هوشمندسازی شهر برگزار می‌شود.
به گزارش مهر، یکی از چالش‌های زیست‌بوم نوآوری و استارت‌آپی کشور، نبود فرصت‌ها و بسترهای جذب سرمایه است که رویدادهای «استارت‌آپ دمو» سعی بر آن دارد این زمینه را برای شرکت‌های نوپا و استارت‌آپ‌ها جهت جذب سرمایه از یک طرف و برای سرمایه‌گذاران جهت بررسی شرکت‌های آماده و دارای ظرفیت سرمایه‌گذاری از سوی دیگر فراهم کند.

نگاه

رئیس مرکز جامع رشد پارک علم و فناوری امام خمینی قزوین:

تحقق تولید کارآفرین نیازمند کارآمدی و کوچک شدن دولت است

رئیس مرکز جامع رشد قزوین گفت تا دولت کوچک نشود و نقش نظارتی و بسیج امکانات و بسترسازی را در یک روش مناسب با رویکرد کارآفرینی دنبال نکند، نمی‌توان شاهد تحول اساسی در اقتصاد و تولید بود.

به گزارش مهر، نخستین کنفرانس ملی مدیریت کارآفرینی و مهارت‌های ارتباطی روز پنجشنبه با حضور جمعی از فعالان شرکت‌های دانش‌بنیان، شرکت‌های فناور و جوانان نخبه و ایده‌پرداز در محل سالن اجتماعات پارک علم و فناوری امام خمینی قزوین برگزار شد.

علیرضا فریدونی در این کنفرانس اظهار داشت: دولت‌ها در جوامعی که انقلاب صنعتی در آنها رخ داد به عناوین مختلف همه امور را در دست گرفتند و به‌تدریج بزرگ شدند.

وی اضافه کرد: وسوسه قدرت موجب شد تا دولت‌ها بزرگ شوند و امروز به جای این‌که نماینده مردم باشند رئیس مردم هستند و در برخی کارها خودشان مانع رونق و موفقیت شده‌اند.

فریدونی یادآور شد: دولت‌ها در گذشته‌های دور تلاش می‌کردند تا درآمد ملی را افزایش دهند اما کم‌کم توزیع درآمد را هم بر عهده گرفتند تا به قول خودشان عدالت را پیاده کنند و قول دادند تا مردم را هم در این کار مشارکت دهند اما این‌گونه نشد.

رئیس مرکز جامع رشد پارک علم و فناوری امام خمینی قزوین اضافه کرد: در جوامع توسعه یافته مردم می‌گویند ما عده‌ای را انتخاب می‌کنیم تا کارهای‌مان را هماهنگ کنند و در واقع دولت باید نماینده واقعی مردم باشد اما امروز قدرت زیاد باعث شده مردم در مقابل دولت و نمایندگان سر خم کنند درحالی‌که این رویه باید برعکس باشد.

فریدونی گفت: دولتمردان باید برای رشد درآمدهای ملی و توزیع متوازن همت کنند اما کار به جایی رسیده که یک جوان نخبه برای چند میلیون تومان وام باید ماه‌ها معطل شود و پیچ و خم‌های اداری را طی کند و جواب نگیرد و با این روند ما منتظر توسعه باشیم.

وی اظهار داشت: وقتی صنعت خودرو انحصاری می‌شود شما باید یک خودروی ۵ میلیون تومانی را ۲۰ میلیون تومان بخری و ماه‌ها در نوبت باشی و حق انتخاب نداری و با این روند می‌خواهیم صنعت شکوفا شود اما نمی‌شود.

صنعت کارآفرین نیازمند دولت کارآفرین است

فریدونی بیان کرد: دولت کارآفرین می‌تواند به تحقق همت کارآفرین کمک کند اما برای رسیدن به آن باید دولت کوچک شود نه این‌که بخش‌خصوصی کار کند، مالیات و عوارض و ده‌ها هزینه را متحمل شود تا دولتی بزرگ و دستگاهی با کارمندان متعدد فقط حقوق‌شان را از این مسیر تأمین کنند.

وی اظهار داشت: ایده بازآفرینی دولت یک رویکرد جدید مدیریتی است و در عصر دانایی دیگر مکانیزم‌های بوروکراتیک جامعه سنتی جواب نمی‌دهد و باید با عبور از این روش‌ها به دنبال نگاهی جدید به نوع مدیریت‌های خود در دستگاه‌های دولتی باشیم.

رئیس مرکز جامع رشد پارک علم و فناوری امام خمینی قزوین تصریح کرد: امروز دانایی حرف اول را می‌زند و با عبور از عصر سنتی، عصر صنعتی و ورود به دوره اطلاعات باید بتوانیم روش‌های نوینی را در مدیریت‌ها پیاده کنیم تا از توقف در بسیاری از عرصه‌ها خارج شویم.

فریدونی تصریح کرد: در شرایطی که یک جوان ما توانسته از آشغال گوشت، موادی تولید کند که یک گرم آن ۴ میلیون تومان ارزش دارد چرا ما باید در دادن یک تسهیلات چند میلیون تومانی به گونه‌ای رفتار کنیم تا این جوان از بوروکراسی اداری خسته شده و ازتولید پشیمان شود.

وی اضافه کرد: میلیاردها تومان پول این کشور در صنعتی به نام خودروسازی که همه دانش فنی آن خارجی است و هنوز نتوانسته‌ایم یک خودروی قابل قبول و مشتری‌پسند ارائه کنیم هزینه می‌شود تا خرج این شرکت‌های بزرگ تأمین شود چون به نوعی دولت در آن سهیم است اما برای چند میلیون تومان وام برای تجاری‌سازی محصولی فناور مشکل داریم.

فریدونی تصریح کرد: نگاه ما کارشناسی و کلان است و هرگز قصد انتقاد از دولت نیست، بلکه ایراد به سیستمی است که انقدر بزرگ شده که هزینه خود را هم نمی‌تواند تأمین کند و به همین دلیل اقتصاد مقاومتی نمی‌تواند محقق شود.

وی اضافه کرد: اگر دولت کارآفرین، راهگشا، رقابت‌پذیر و رسالت‌مدار باشد و بازارگردی، مشتری‌مداری را در کنار پیگیری مورد توجه قرار دهد قطعا به دستاوردهای خوبی خواهیم رسید.

رئیس مرکز جامع رشد پارک علم و فناوری امام خمینی قزوین یادآور شد: دولت باید در عمل خود را پاسخگوی مردم بداند و اگر این‌گونه بود مثلاً سازمان جهاد کشاورزی به جای توزیع کود و سم دنبال الگوی کشت می‌رفت و سازمان صنعت به دنبال گره گشایی از موانع تولید بود.

وی گفت: اگر دولت سکاندارای کند دیگر رقیب بخش خصوصی نمی‌شود که وارد خرید کالا شده و کشاورز را دچار بحران کند و هنگامی که همه تسهیلات دست دولت بود و یک مدیر دولتی تصمیم می‌گیرد به چه کسی وام بدهد یا ندهد شاهدیم یک نفر وام ۴درصدی می‌گیرد و خانه و دلار می‌خرد و یک تولیدکننده وام ۳۰درصدی می‌گیرد تا تولید کند و با این روند نباید انتظار رونق تولید و کسب و کار و اشتغال را داشت.

فریدونی بیان کرد: تا دولت کوچک نشود و نقش نظارتی و بسیج امکانات وبسترسازی را در یک روش مناسب دنبال نکند، نمی‌توان شاهد تحول اساسی در اقتصاد بود.

وی گفت: وقتی سیستم دولتی را نگرش سیاست‌گذاری خارج شده و به سمت مشارکت در خرید و فروش می‌رود دیگر بخش‌خصوصی قادر به رقابت نیست و دچار مشکل می‌شود درحالی‌که دولت‌ها باید تفکری داشته باشند تا اعتماد به نفس جامعه بالا برود.

رئیس مرکز جامع رشد پارک علم و فناوری امام خمینی قزوین اظهار داشت: دولت باید به جای خدمتگزاری به‌دنبال توان افزایی باشد و با بیرون کشیدن مالکیت از چنگال بوروکراسی و سپردن آن به جامعه از توان بخش‌خصوصی برای حل مشکلات استفاده کرده و خود نقش نظارتی و هدایتی را بر عهده بگیرد.

تامین آب کشاورزی در مناطق خشک با تکنولوژی یک استارت‌آپ ایرانی

محققان در یک تیم استارت‌آپی درصدد هستند با ساخت سامانه‌ای از رطوبت هوا، آب تولید کنند.

به گزارش مهر، با توجه به مشکل کمبود آب سالم در مصارف آشامیدنی و کشاورزی، روش تولید آب از رطوبت هوا بر مبنای سطوح هیدروبدی نانوپوشش آبرایدوست/ آبگریز با کمترین هزینه مصرفی مد نظر محققان کشور قرار گرفته است.

در همین راستا یک تیم استارت‌آپی متشکل از دانشجویان دانشگاه آزاد، صنعتی شریف، علوم پزشکی شهید بهشتی موفق شدند ایده «سامانه تولید آب از هوای مرطوب بر مبنای سطوح هیدروبدی آبدوست/آبگریز» را تحت عنوان «اکلوان» اجرایی کنند.

اعضای تیم «آوان نانو» علی شهروزیان‌فر کارشناسی میکروبیولوژی و علی انصاری دکترای عمومی پزشکی از دانشگاه شهید بهشتی تهران این تیم استارت‌آپی را تشکیل داده‌اند.

علی شهروزیان‌فر درخصوص ایده این تیم گفت: با توجه به تحقیقات این تیم فنی مبنی بر وجود مه صبحگاهی در مناطق خشک و بیابانی، تیم فنی آوان نانو امیدوار است تـا در آینده‌ای نزدیک دستگاه خود را برای استفاده در مناطق بیابانی نیز توسعه دهد.

وی درخصوص مکانیسم این دستگاه تولیدکننـده آب از هـوای مرطوب گفت: اسـاس عملکرد دستگاه، جذب قطرات ریز رطوبت هوا توسـط نقاط نانوپوشـش ابرآبدوست و جداسـازی و جمع‌آوری آن از سـطح به دلیل افزایـش وزن قطرات و سطح آبگریز بستر است.

شـهروزیان‌فر اظهار کـرد: زاویه تماس قطـرات بـا نقاط ابرآبدوسـت، کمتـر از ۵ درجه بوده و با پیوسـتن قطره‌های جذب‌شـده به یکدیگر، توسط سطح آبگریز بستر، به سمت پایین حرکت کرده و در مخزن ذخیره می‌شوند.

پیگیری مشکلات مالیات و بیمه استارت‌آپ‌ها

معـاون وزیر ارتباطات و فنـاوری اطلاعات از پیگیری مشـکلات اسـتارت‌آپ‌ها در حـوزه مالیات و بیمه به صـورت فوریتی خبر داد و گفت که این موارد به عنوان یک طرح فوریتی از سـوی نهادهای ذی‌ربط از جمله سازمان فناوری اطلاعات

کشور در حال رسیدگی است.

به گزارش ایران آنلاین، رسـول سراییان افـزود: فعالیت‌های بسـیار زیـادی برای حمایت از اسـتارت‌آپ‌ها در راه اسـت و در دهه فجر شاهد اتفاقات خوبی در این حوزه خواهیم بود.

رئیس سـازمان فنـاوری اطلاعات ادامه داد: بخـش دغدغه مالیاتی اسـتارت‌آپ‌ها بـه وزارت امور اقتصـادی و دارایی مربوط اسـت و مسـئله بیمه نیز به سازمان تامین اجتماعی و در نهایت بـه مجموعه وزارت کار ارتباط دارد و این مسئله به عنوان یک طـرح فوریتی از سـوی نهادهای ذی‌ربط از جمله سـازمان فناوری اطلاعات کشور در حال رسیدگی است.

وی بـا اشـاره به مشـکلات قضایـی و برخـورد سـلیقه‌ای با اسـتارت‌آپ‌ها گفت: از نخسـت با اسـتارت‌آپ‌ها مسئله تماس از سـوی برخی ارگان‌ها با شـماره‌های خصوصی بـه منظور حذف برخی از محتواها مطرح شـد که نمونه‌ای از برخورد سـلیقه‌ای با اسـتارت‌آپ‌ها است.

همچنین اسـتارت‌آپ‌ها به خصوص کسـب‌وکارهای نوپا حـوزه محتوایی درگیـر مشـکلات قضایـی بسـیاری هسـتند که رفع این مشـکلات خارج از چارچوب وزارت ارتباطات است اما به‌هیچ‌عنوان این مشـکلات در آینده ادامـه نخواهد داشـت و بـا مذاکره و بررسی دغدغه‌های ارگان‌های مسئول، مکانیزمـی بـرای رفع این دسـته از مشکلات ایجاد می‌شود.

وی افزود: به منظور گسـترش آموزش فعـالان عرصـه اسـتارت‌آپی و حمایت از کسـب‌وکارهای نوپا قرار اسـت مراکز توانمندسازی و تسهیلگری کسب‌وکارهای نوپا افزایش پیدا کند و این مراکز در تمامی استان‌ها یک دفتر فعال داشته باشند.

فن‌بازار منطقه‌ای سیستان و بلوچستان افتتاح شد

فن‌بازار منطقه‌ای سیستان و بلوچستان به‌عنوان هفدهمین بخش از شبکه بزرگ فن‌بازار ملی کشور، به همت فن‌بازار ملی ایران واقع در پارک فناوری پردیس معاونت علمی در راهاندازی افتتاح شد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، راه‌انـدازی هفدهمیـن بخـش از شـبکه بزرگ فن‌بازار ملی کشـور در سیسـتان و بلوچستان می‌تواند علاوه بر رونق اقتصادی منطقه، موجب شناسـایی و حمایت از افراد توانمنـد در حوزه تولید و صادرات باشـد. داشـتن پتانسـیل‌های مناسـب می‌تواند باعث اشتغال بیشـتر در استان سیستان و بلوچسـتان شود. اکبر قنبرپور، رئیس مرکز فن‌بازار ملی ایران با اشـاره به اینکه استان سیستان و بلوچسـتان از استان‌های مرزی ایران اسـت و به همین دلیل تبادل خوبی

با کشـورهای خارجی دارد و این امکان را حتی پایتخت و استان‌هایی مانند اصفهان ندارند، گفت: همین موقعیت جغرافیایی موجب می‌شود در درجه اول این فن‌بازار درگاهی برای صادرات محصولات استان‌های دیگر نیز باشـد. وی ظرفیت‌های فن‌بازار سیسـتان و بلوچستان را در حوزه‌هایی چون شیلات و گیاهان دارویی عنوان کرد و افزود: می‌توان ایـن ظرفیت‌ها را با هدف توسـعه بازار فعال کـرد. فن‌بازار منطقه‌ای سیستان و بلوچستان که با حمایت پارک علم و فناوری آن استان ایجاد شده، کمک به بازاریابـی محصولات فناورانـه، انتقال فنـاوری، ارتقای سـطح فنـاوری صنایع مسـتقر در اسـتان، جذب سـرمایه برای طرح‌های فناورانه و کمک به تجاری‌سازی آنها و برقراری روابط تجاری و فناوری بین کسـب‌وکارها را برعهده خواهد داشت. با اخذ موافقت شـورای مرکـز فن‌بازار ملی ایـران و انجام مذاکـرات و مقدمات ایجاد ایـن دفتر طی ماه‌های گذشـته، راه برای اعطای این مجوز در اسـتان سیسـتان و بلوچستان هموار شد و در روز چهارشـنبه ۴ بهمن‌ماه این دفتر با حضور مسـئولان و مدیران استان سیستان و بلوچسـتان و مدیران مرکز فن‌بازار ملی ایران و پارک فناوری پردیس معاونت علمی افتتاح شد.

طراحی و تولید بومی نرم‌افزارهای کاربردی توسط جوانان ایرانی

تیمی از جوانان متخصص ایرانـی در حوزه فناوری اطلاعات، ارتباطات و نرم‌افزارهای رایانه‌ای با اسـتمرار مطالعات کاربردی تیم طراحی و توجه به تغییرات تکنولوژیکی روزافزون در مقوله طلم تولید نرم‌افزار توانسته‌اند نرم‌افزارهایی با کیفیت بالا تولید کنند.

بـه گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسـانی معاونـت علمی و فناوری ریاسـت جمهوری، تعـدادی از جوانان توانمند و متخصص ایرانی بـا صرف فعل خواسـتن از سـال ۹۷ با هدف فعالیت در زمینه نرم‌افزار و سخت‌افزار شروع بـه فعالیـت کردند و تا بـه امروز بـا قوت و قـدرت هرچه تمام‌تر و بـا تکیه بر توان خود، محصولاتـی بـه‌روز و منحصر به فـرد تولید کردند که این محصولات در زمینه طراحی و تولید نرم‌افزارهای کاربردی سیسـتم‌های مالی، سیسـتم‌های اطلاع‌رسانی و اتوماسیون مراکز اسـناد و کتابخانه‌ها و فناوری RFID تولید شـده‌اند. نرم‌افزارهای تولیدی شـرکت دانش‌بنیان نرم‌افزار و سخت‌افزار ایران به گونه‌ای طراحی شده‌اند که کاربری آسان و کارایی فوق‌العاده آنها مشـتریان زیادی را جذب کرده اسـت. این نرم‌افزارها همواره متناسب با

زمان و نیاز مشتریان، به‌روزرسانی می‌شود و قابلیت انعطاف آنها، امکانات مطلوبی را در اختیار کاربران قرار می‌دهد. احمد محمدزاده، مدیرعامل این شرکت می‌گوید: وقتی که نرم‌افزاری از استحکام و ساختار علمی مناسبی برخوردار باشـد یا بـه عبارتی بـه گونه‌ای مطلـوب طراحـی شـده و مراحل تسـت مناسـبی را پشـت‌سرگذاشـته باشد، کارایی بهینه‌ای خواهد داشت. وی همچنین تصریح می‌کند: در این حالت عمـلا کاربران بدون هیچ دغدغه‌ای از نرم‌افزار اسـتفاده می‌کنند. اسـتفاده از سیسـتم‌های اطلاع‌رسـانی و کتابخانه شـرکت در بیـش از ۵۰۰ مرکز و اسـتفاده از نرم‌افزارهای مالی در بیش از ۳ هزار مرکز در سراسر کشـور نشان‌دهنده اعتماد مـردم به کالاهای ایرانی اسـت. محصولات این شرکت در حوزه سیستم مالی یکپارچه شامل نرم‌افزارهای حسابداری، حسابداری با امکان درج برچسـب، دریافت و پرداخت، انبار و کنترل موجودی، فروش، پرسنلی و حقوق و دستمزد، مدیریت هزینه، ابزار متمرکز تولید گزارشات خاص، دارایی‌های ثابت و نرم‌افزار حسابداری هدیه می‌شود.

کارگاه برندینگ ۳

معرفی انواع برند: ۲۱ نوع مختلف برند را بهتر بشناسیم (۴)

مهسا احمدپور

از آنجایی که برندسازی از ضرورت‌های هر کسب‌وکاری محسوب می‌شود، لازم است انواع برند را به خوبی بشناسید تا نوعی از برند را برگزینید که بیشترین هماهنگی را با استراتژی بازاریابی شرکت‌تان داشته باشد. در شماره‌های قبل به ۱۵ مورد اول اشاره کردیم و اینک آخرین بخش این گفتار ا پیش رو دارید.

۱۶- برندهای غیرانتفاعی یا Non (NGO) (Governmental Organization

در برندهای غیر انتفاعی، مدل‌های ارزشی از اینکه صرفا جنبه کمک مالی و قرض‌الحسنه باشند خارج می‌شوند و به سمت ماموریت‌های اجتماعی رو می‌آورند. این برندها، توسط برخی در جامعه و انجمن‌های غیرانتفاعی، پذیرفته شده نیست، چراکه آن را به عنوان نهادی می‌شناسند که به فکر فروش و سودآوری است.

۱۷- برند لوکس (Luxury)

نام‌های تجاری با پرستیژ که وضعیت اجتماعی و تأییدیه‌ای را به مصرف‌کنندگان می‌رساند. برندهای لوکس باید مرزی مشخص را بین واقعیت و ویژگی‌های انحصاری تعریف کنند. آنها این کار را با استفاده از کیفیت، ارتباطات و داستان‌سرایی انجام می‌دهند. این برندها انتقال تصویر و شور و شوق به بازار خود را تکمیل کرده‌اند، اما همچنان در مقابل انتظارات و اطمینان مصرف‌کنندگان آسیب‌پذیر هستند و به خاطر برندهای لوکس مقرون به صرفه تحت فشار هستند.

۱۸- برند عملگرا (Activist brand)

همچنین به عنوان برند هدف‌گرا شناخته می‌شود. برند عملگرا از آن جهت هم‌معنی با هدف و علت است که تمایزات خود را در ذهن مشتریان تعریف و مشخص می‌کند.

۱۹- برند دینی یا آیینی (Cult)

نام تجاری که حول جامعه‌ای از حامیان متعصب تشکیل می‌شود. مانند برند چالشگر، این نام‌های تجاری هم اغلب با دشمنان خود می‌جنگند تا رتبه بهتری به دست آورند، اما برندهای آیینی صادقانه و درست بازی می‌کنند، نشانه‌های خود را بیشتر از علایق و وسواس فکری خود می‌گیرند تا از بازار و رقبای‌شان. آنها بیشتر ترجیح می‌دهند دنبال‌کننده داشته باشند تا مشتری، قوانینی را تعیین کنند و از مردم بخواهند آن را پذیرفته و اجابت کنند، به این صورت مردم بیشتر به سمت آنها خواهند آمد تا رقبای‌شان.

۲۰- برند کارفرما (Employer)

توانایی شرکت‌ها برای جذب کارکنانی با قابلیت و کیفیت بالا در بازارهای رقابتی. اغلب به ارزش پیشنهادی کارکنان گره خورده است. تمرکز آن بر فرآیند استخدام است، با این حال گاهی اوقات گسترش می‌یابد تا پیشرفت و توسعه فرهنگ سالم و تولیدی را در برگیرد. از آنجایی که کارکنان منابع انسانی وسواس فکری بیشتری به خرج می‌دهند و کارکنان بازاریابی توجه کمتری به مشکلات افراد دارند، به همین دلیل ترجیح بر آن است که برند بر پایه نام باشد تا طبیعت و کارکردهای موجودی که ممکن است در محیط کاری وجود داشته باشد. این نوع نام تجاری پتانسیلی عالی دارد، اما کسب درجه رضایتمندی پایین در فرهنگ جهانی شرکت‌ها به صورت کلی نشان‌دهنده آن است که کارهای بسیاری باید انجام شود تا پتانسیل این نوع نام تجاری به خوبی ادراک شود.

۲۱- برند چالشگر (Challenger)

برندهایی که تغییر ایجاد می‌کنند، نام‌های تجاری که تصمیم دارند فعالان سلطه‌گر بازار را به چالش بکشند. این نام‌های تجاری هنگامی که قصد دارند با متصدیان وارد بازی شوند، فعالیت خود را در بازارهای مشخص و به خصوصی آغاز می‌کنند. آدام مورگان در ماهی بزرگ را بخور (Eat Big Fish) اینگونه عنوان می‌دارد: چالشگر بودن در مورد وضعیت بازار نیست، اینکه جزو شرکت‌های اول یا دوم یا پنج تای اول باشید به خودی خود شما را برند چالشگر نمی‌کند. همچنین ادامه می‌دهد: ... این برند و گروهی از افراد پشت آن هستند که باعث می‌شوند آرزوها و بلندپروازی کسب‌وکارشان از منابع متداول بازاریابی فراتر می‌رود و نیاز به تغییر معیارهای تصمیم‌گیری در بخش‌های مختلف به وجود می‌آید، تا از این طریق بتوانند آنچه را منجر به ایجاد شکاف شده‌اند بهبود بخشیده و آن را بپوشانند.

تعجبی ندارد که افراد خارج از بطن بازاریابی، در تلاش و کشمکش‌اند تا بفهمند برند چیست . در این مقاله انواع برند و گونه‌های مختلف آن معرفی شدند. ناگفته نماند که ممکن است یک نام تجاری ویژگی‌های چند نوع مختلف برند را در خود جای دهد، مثلاً علاوه بر آنکه برند جهانی است برند چالشگر هم باشد. آنچه بازاریابان باید به آن توجه کنند آن است که برندی ارزشمند، مرتبط و متمایز ایجاد کنند.

منبع: **belovedmarketing**

الزامات تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی

به قلم **Peter Minnium**
کارشناس ارشد بازاریابی و برندینگ
ترجمه: امیر آل‌علی

گسترش شبکه‌های اجتماعی در یک دهه اخیر بر روند زندگی اغلب ما تأثیر گذاشته است. امروزه اغلب ما روزمان را با جست‌وجویی هرچند کوتاه در شبکه‌های اجتماعی به منظور آگاهی از آخرین اخبار شروع می‌کنیم. حوزه بازاریابی و تبلیغات نیز مانند بسیاری از وجوه زندگی مدرن تحت تأثیر توسعه شبکه‌های اجتماعی قرار گرفته است. برهمین اساس در این مقاله «پیتر مینیوم» به بررسی اصول ضروری در تبلیغات مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی پرداخته است.

اخیرا یکی از دوستانم در مورد مشکل جذب مخاطب از طریق تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی با من گفت‌وگو کرده است. مشکل اصلی وی ناتوانی تبلیغاتش در جذب یکسان و مداوم مخاطب است. به این ترتیب اگرچه او زمان مناسبی برای تهیه آگهی‌ها صرف می‌کند، اما خروجی نهایی آنچه انتظارش را دارد، نیست. من با سوزان از دوران دانشگاه آشنایی دارم. او معمولا از شبکه‌های اجتماعی برای برقراری ارتباط با دوستان و همچنین مشاهده آثار برخی از هنرمندان استفاده می‌کند. همین آثار هنری عمده ایده‌های وی در زمینه تبلیغات را شکل می‌دهند. باتوجه به پیشرفت ابزارهای هدف‌گذاری تبلیغات اینکه سوزان همچنان در یافتن مخاطب مناسب مشکل داشت برای من اندکی عجیب بود. برهمین اساس و باتوجه به ناتوانی ابزارهای هوشمند هدف‌گذاری مخاطب باید به دنبال راهکارهای دیگری برای جذب مخاطب رفت.

براساس آمارهای رسمی در شبکه‌های اجتماعی به‌طور معمول ۲۶درصد افراد هرگونه محتوای تبلیغاتی را نادیده می‌گیرند. با این حال خوشبختانه هنوز هم شمار بالایی از افراد علاقه‌شان به حوزه بازاریابی را حفظ کرده‌اند. به این ترتیب ۶۲درصد از کاربران شبکه‌های مجازی حداقل یک صفحه مرتبط با کسب‌وکار را دنبال می‌کنند.

براساس گزارش Global Web Index از میان کاربران شبکه‌های اجتماعی ۴۲درصد برای برقراری ارتباط با دوستان، ۳۱درصد برای یافتن دوستان جدید و در نهایت ۲۷درصد برای اطلاع از آخرین محصولات و اخبار شرکت‌های مختلف از این ابزار استفاده می‌کنند. Global Web Index در نظرخواهی‌اش از کاربران در مورد دلایل نادیده گرفتن تبلیغات شبکه‌های اجتماعی به پاسخ جالب و قابل تاملی دست یافته است. بر این اساس پاسخ رایج کاربران عدم ارتباط بسیاری از تبلیغات با علاقه‌مندی‌شان به همراه ماهیت و ساختار آزاردهنده‌شان بود. به عبارت ساده، بسیاری از تبلیغات محتوای جذاب و مورد پسند کاربران را ندارند.

باتوجه به آنچه گفته شد، در اینجا با یک وضعیت دشوار مواجه هستیم. از یکسو کاربران شبکه‌های اجتماعی علاقه نسبتا پایداری به اطلاع از اخبار و رویدادهای دنیای کسب‌وکار و تکنولوژی دارند و از سوی دیگر، بسیاری از تبلیغات این حوزه آنها را آزار می‌دهد. یکی از دلایل ناتوانی تبلیغات در جذب کاربران دنیای مجازی عدم انطباق اطلاعات بسیاری از آنها با واقعیت است. این یعنی خیل عظیمی از تبلیغات برپایه دروغ یا دست‌کم اطلاعات نادرست بنا شده‌اند. به این ترتیب نخستین نکته‌ای که در اینجا باید مدنظر قرار داد، انتخاب یک پایه اطلاعاتی صحیح به عنوان هسته مرکزی تبلیغ‌مان است. در ادامه این مقاله سعی خواهم کرد برخی اصول ضروری برای خلق یک آگهی موفق در شبکه‌های اجتماعی را به اشتراک بگذارم.

پرستیژتان را حفظ کنید

پیش از هر نکته‌ای باید توجه داشته باشیم که برندها نیاز به اعتبار دارند. نگاهی به محبوب‌ترین برندهایی که در دنیای مجازی دنبال می‌شوند به خوبی بیانگر این موضوع است. عملکرد کاربران در شبکه‌های اجتماعی بیانگر علاقه‌شان به اطلاع از اخبار و رویدادهای تازه دنیای کسب‌وکار از طریق اکانت‌های رسمی و باسابقه است. به این ترتیب ارائه مداوم تبلیغات گزینه مناسبی برای جذب مخاطب نیست. این بدان معناست که به جای تمرکز روی تهیه صرف تبلیغات باید آن را با عناصری مانند سرگرمی و همچنین اطلاعات دقیق و رسمی ترکیب کنیم. بدون شک این کار نیازمند دستیابی به ترکیب مناسبی از المان‌های سرگرم‌کننده و اخبار و اطلاعات دقیق است. به این ترتیب همچنان که در پی ارائه تبلیغات مختلف هستید، باید جایگاه و اعتبارتان را نیز حفظ کنید. پرهیز از تهیه تبلیغات سطحی و ترکیب آن با اطلاعات دقیق راهکار مناسبی برای جلب توجه مخاطب است.

مخاطب به تبلیغات مفید توجه می‌کند

توجه به نحوه فعالیت کاربران شبکه‌های اجتماعی اطلاعات مفیدی در اختیار افراد قرار می‌دهد. منظور من از نحوه فعالیت کاربران توجه به صفحات فالو شده و پست‌هایی است که لایک می‌کنند. بدون شک هیچ‌کدام از کاربران به‌طور کامل از شبکه‌های اجتماعی برای ارتباط با دوستان‌شان استفاده نمی‌کنند. در واقع همانقدر که پست‌های تبلیغاتی آزاردهنده است، مشاهده مداوم پست‌های دوستان نیز چنگی به دل نمی‌زند. برهمین اساس همه ما به دنبال سرگرمی‌هایی در محیط مجازی هستیم. در شبکه‌های عکس‌محوری مانند اینستاگرام تصاویر زیبا و در سایر پلتفرم‌ها متن‌های کوتاه، دقیق و عاری از کلیشه‌های تبلیغاتی توجه بالایی را به خود جلب خواهند کرد.

تهیه ویدئوهای آموزشی یکی از مؤثرترین راهکارها در رفع نیاز مخاطب و جذب کاربران محسوب می‌شود. حتی خود بازاریاب‌ها نیز علاقه بیشتری به ویدئوهای آموزشی در مقایسه با تبلیغات معمولی دارند. پس چرا نباید این فرض را در ارتباط با مخاطب‌ها نیز لحاظ کرد؟ ویدئوهای آموزشی همزمان که نحوه انجام کاری را به مخاطب یاد می‌دهد، نام برندتان را نیز در ذهن وی حک خواهد کرد. به این ترتیب هم نیاز مخاطب را رفع کرده‌اید و هم به اهداف تبلیغاتی‌تان دست خواهید یافت.

متن را فراموش نکنید

مانند همیشه در تبلیغات متن حرف اول را می‌زند. اگرچه شبکه‌های اجتماعی تفاوت‌های اساسی با یکدیگر دارند، اما جادوی متن همیشه در تبلیغات ضروری است. کاربران شبکه‌های اجتماعی در هر دسته و با هر علاقه‌ای از متن پست‌ها و تبلیغات غافل نیستند.

در روش‌های متداول بازاریابی بر روی علاقه‌های مشترک اکثر کاربران تمرکز می‌شود. براین اساس باتوجه به اشتراک‌های کاربران، متن تبلیغات تهیه می‌شود. با این حال این روش تنها مناسب زمانی که فیس‌بوک و توییتر بر دنیای شبکه‌های مجازی حکمرانی می‌کردند، بود. امروزه نمی‌توان از شیوه‌ای یکسان برای تبلیغ در شبکه‌های مختلف استفاده کرد. به عنوان مثال کاربران ایسنتاگرام در مقایسه با شبکه‌ای مانند لینکدین علاقه‌مندی‌های بسیار متفاوتی دارند. برهمین اساس توجه به تقاضا و علاقه‌های هرکدام از کاربران به صورت جداگانه اهمیت می‌یابد. در اینجا باید توجه داشت که هدف از بازاریابی و تبلیغ در شبکه‌های مجازی جذب تمام کاربران نیست. در واقع پذیرش این امر که همگان به حوزه کسب‌وکار ما علاقه ندارند، امری ضروری به نظر می‌رسد. برهمین اساس تمرکز هرچه بیشتر روی مخاطب‌های دارای حداقل علاقه به کسب‌وکارمان منطقی به نظر می‌رسد.

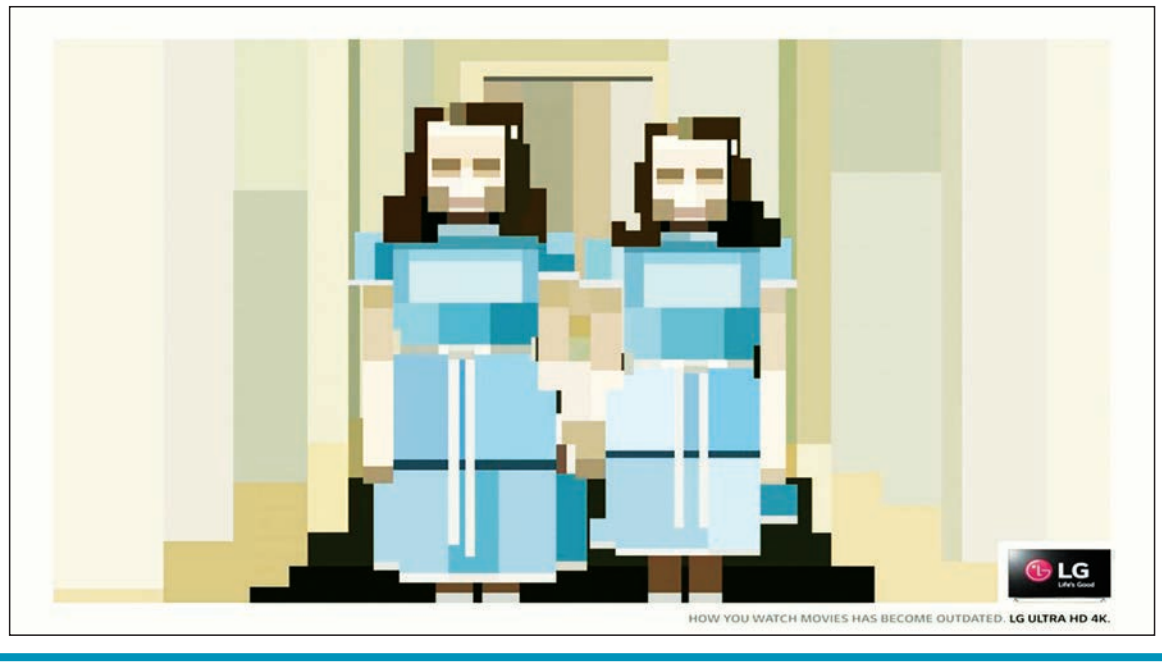
ضرورت دسترسی آسان مخاطب به شما

تبلیغات تنها منحصر به بخش تولید و انتشار محتوایی خاص نیست. گام مهم در موفقیت یک تبلیغ دسترسی آسان مخاطب به شماست. دسترسی ساده بدان معناست که کاربران در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر یا هر مورد دیگری به آسانی و تنها با چند کلیک به بخش پشتیبانی‌تان دست پیدا کنند.

ابزارهای چت در شبکه‌های اجتماعی یکی از بهترین راهکارهای پاسخگویی سریع به مخاطب‌هاست. براین اساس گروه‌های عمومی فیس‌بوک، بخش دایرکت اینستاگرام و همچنین ستون کامنت در اغلب شبکه‌ها نیازمند توجه هرچه بیشتر است. هرچه سرعت پاسخگویی ما در این بخش بیشتر باشد، علاقه مخاطب به آشنایی بیشتر با برندمان افزایش خواهد یافت.

منبع: **marketingland.com**

تبلیغات خلاق



ایستگاه تبلیغات

تبلیغات رسانه اجتماعی

اگرچه استفاده از تبلیغات رسانه اجتماعی موجب افزایش درآمدها می‌شود، اما تحقیقات صورت گرفته درباره آنها محدود مانده است. تحقیقات اخیر، تجارب و باورهای کاربر را که در ایجاد نگرش به تبلیغات شبکه اجتماعی نقش دارند بررسی و اثربخشی مارکتینگ شفاهی (WOM) را با اقدامات مارکتینگ سنتی مقایسه کرده است. در این پژوهش‌ها درباره مارکتینگ رسانه اجتماعی در میان وبلاگ‌نویس‌هایی که در یک کمپین ارتقای رتبه برند مشارکت داشته‌اند تحقیق شده و درباره انگیزه وبلاگ‌نویسی و قابلیت‌های مارکتینگ شفاهی وبلاگ‌ها در مقابل مجلات آنلاین پژوهش صورت گرفته است. رسانه اجتماعی ذاتا اجتماعی است، اما این ویژگی اجتماعی کمتر مورد تحقیق واقع‌شده؛ اینکه برندها چگونه می‌توانند از این رسانه به‌عنوان مارکتینگ از رابطه مصرف‌کننده و ابزار مدیریتی، بهترین استفاده را ببرند.

بازی‌های اجتماعی مانند Farmville در شبکه‌های آنلاین همچون فیس‌بوک هواداران زیادی به خود جذب کرده و شرکت روزانه آنها در این بازی‌ها و قرار گرفتن آن در محل خرید کاربران، موجب پیشرفت سریع‌تر آنها می‌شود. بازی‌های اجتماعی مدل مارکتینگ و درآمد متفاوتی ارائه می‌کنند که نه‌تنها باید ارزشیابی شوند، بلکه برندها می‌توانند با بازی‌های اجتماعی برندسازی شده آنلاین رقابت کنند.

هنگامی‌که شرکت‌ها شروع به استفاده از CHECK-IN به‌عنوان یک ابزار تبلیغاتی می‌کنند، اپلیکیشن‌های مبتنی بر مکان مانند Checking in یا Foursquare که در دو طرف خط بین مارکتینگ رسانه اجتماعی و مارکتینگ موبایلی خوانده قرار دارند، قابل‌توجه خواهند بود. در حال حاضر، Foursquare و Showtime با شراکت یکدیگر برای تبلیغ برنامه بیسبال The Fran Cave، کاربرانی که با CHECK-IN،

Foursquare کنند، یک بیسبال رایگان از دستگاه فروش تبلیغاتی مستقر در آنجا دریافت می‌کنند. به همین ترتیب خرده‌فروش‌ها هم شروع به ارائه تخفیف‌ها یا کوپن‌های تبلیغاتی به مشتریانی کرده‌اند که در مکان آنها در فیس‌بوک CHECK-IN کنند. واضح است که شرکت‌ها به قدرت شبکه‌های اجتماعی پی برده‌اند و معتقدند صرف اعلام موقعیت (مکان) مصرف‌کننده به دوستانش، ماهیتی تبلیغی دارد.

به تبعیت از این موضوع، عرصه بعدی که نیازمند توجه و تحقیق بیشتر است، قدرت مارکتینگ شفاهی (WOM) نه‌تنها در وبلاگ‌ها که می‌توان فعالانه محصول را در آنها پروراند و در مورد آن صحبت کرد، بلکه در گفت‌وگوهای طبیعی میان دوستان آنلاین اعم از تأثیر اقدامات ساده‌ای مانند لایک کردن، طرفدار شدن، یا پیروی از یک برند است. این فعالیت‌های کاربر در معرض دید همه دوستان و همراهان او قرار خواهد گرفت.

اگرچه بر کسی پوشیده نیست که رسانه اجتماعی واقعا از دیدگاه تجارت الکترونیک بر سود و زیان تأثیرگذار بوده است، از استفاده آنها به‌مثابه ابزار برندسازی غفلت شده است. اطلاعات بیشتری درباره نگرش‌هایی که کاربران رسانه اجتماعی به تبلیغات رفتاری در این رسانه‌ها دارند لازم است. وقتی برندها می‌توانند تبلیغات خود را اجتماعی کنند اعم از دوستان کاربر که بر آگهی کلیک کرده‌اند، هدف‌گذاری رفتاری در رسانه‌های اجتماعی می‌تواند مفهومی کاملا جدید به خود بگیرد. علاوه بر این، بررسی اینکه آیا تفاوتی در نگرش به آگهی‌های تبلیغات رسانه اجتماعی در برابر نگرش به تبلیغات دعوت‌شده در پروفایل‌ها یا حساب‌های کاربری وجود دارد یا خیر، برای درک بهتر بازاریابان از اثربخشی و کارآمدی این کمپین‌ها به‌عنوان راهی برای ایجاد رابطه با مصرف‌کننده و از همه مهم‌تر، درک نحوه تأثیرگذاری این تلاش‌ها بر نگرش‌های مصرف‌کنندگان به برندها و وفاداری برند، حائز اهمیت است.

منبع: **hormond**

دریچه

بهترین شرکت‌های کوچک آمریکا(۵)

غول‌های کوچک فوربس در سال ۲۰۱۷

مترجم: مهرناز داودی

اختراعات Menlo
آن آربور، میشیگان
مؤسسان: ریچارد شریدان (مدیرعامل اجرایی)، جیمز گوبل
درآمد: ۴ میلیون دلار
تعداد کارمندان: ۴۳ نفر

منلو دارای چنان روش متمایز ساخت نرم‌افزار شخصی است – برای مثال، تمام برنامه‌نویسان در گروه‌های دوتایی کار می‌کنند – که مردم برای گشتن در اداره‌اش پول می‌پردازند. مدیران اجرایی تا میزان ۲۰۰۰۰ دلار برای سپری کردن زمان در آنجا پول صرف کرده و هزینه کلی صرف شده توسط ناظران در سال به ۸۰۰۰۰۰ دلار می‌رسد که باعث شده اداره بازاریابی منلو تبدیل به یک مرکز سود شود. تخصص این شرکت در چیزهای غیرمعمول مانند یک بازسازی سیستم پیوند عضو است.

سهام‌های SRC
اسپرینگ فیلد، میسوری
مؤسس و مدیرعامل اجرایی: جک استک
درآمد: ۵۳۲ میلیون دلار
تعداد کارمندان: ۱۶۰۰ نفر

در سال ۱۹۶۳، جک استک مدیریت خرید سهم یک کارخانه در حال ورشکست را بر عهده نگرفت و کسب‌وکاری جدید را آغاز کرد که در ابتدا موتورها را مجددا می‌ساخت و اکنون بر اساس دو ایده بزرگ مبناگذاری شده است: کارمندان، در صورت داشتن ابزاری برای نظارت بر عملکردشان، می‌توانند عملکرد خود را بهبود بخشند و اگر شما می‌خواهید کارمندان‌تان شبیه مالکان رفتار کنند، باید آنها را مالک سازید.

Freshbooks
تورنتو، اونتاریو
مؤسسان: مایک مک درمونت (مدیرعامل اجرایی)، لوی کوپرمن، جو سوادا
درآمد: بیش از ۵۰ میلیون دلار
تعداد کارمندان: ۲۴۸ نفر

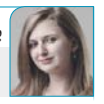
شرکت Freshbooks که شرکتی موفق اما به سرعت در حال منسوخ شدن بود، شدیدا به تغییر کامل سرویس حسابداری آنلاینش نیاز داشت. در سال ۲۰۱۴، یکی از مؤسسان این شرکت، مایک مک درمونت متوجه شد شرکتش باید یک محصول کاملا جدید بسازد و تصمیم گرفت نام آن را به Billspring تغییر دهد. در ۱۵ ژانویه ۲۰۱۵، شرکت «جریان را شروع کرد» و شروع به ارسال ترافیک داده به وب‌سایت، از طریق کلیدواژه‌های پرداخت شده در گوگل کرد. این سرویس در اولین سال به صورت رایگان عرضه شد و مشتریان بلندمدت شروع به عضو شدن کردند. سرانجام طراحان و برنامه‌نویسان قادر بودند محصول‌شان را در بازار بیازمایند و با استفاده از روش Lean UX، آنها چیزهای زیادی آموختند. در ماه فوریه، مشتریان Billspring از این امر مطلع شدند که نام سرویس آنها اکنون Freshbooks است. وقتی وارد سرویس شدند، فضای سایت تبدیل به وب‌سایت جدید Freshbooks شده بود. در نهایت، مک درمنت اعلام کرد که استفاده از Freshbooks بسیار ساده بوده و منتقدان حرفه‌ای نرم‌افزارها نیز با این عقیده موافق بودند.

دیوید دوسالت از صنایع P1
صنایع P1
اسکنکتدی، نیویورک
مؤسس و مدیرعامل اجرایی: دیوید دوسالت
درآمد: ۱۸ میلیون دلار
تعداد کارمندان: ۸۹ نفر

در گذشته، اسکنکتدی زمانی مرکز محصولات ژنرال الکتریک بود، همچنین یک مرکز عمده برای ساخت و تولید بود. بنابراین، هنگامی که دیوید دوسالت مطالعاتش را در دانشکده Union به اتمام رساند، درست مانند پدر و پدربزرگش، به کار در ژنرال الکتریک مشغول شد. سپس، در سال ۲۰۰۶، دوسالت تصمیم گرفت با شرایط و خواسته‌های خودش کار کند. او صنایع P1 را راه‌اندازی کرد که در آن تولیدکنندگان، عمدتا قطعاتی را برای نیروگاه‌ها طراحی می‌کردند (ژنرال‌الکتریک یکی از مشتریان عمده این شرکت است). دوسالت مکررا پیشنهادهای سرمایه‌گذاران خصوصی را رد کرده است. همچنین، او اطلاعات مالی شرکت را با کارمندان که بر مبنای درآمد پاداش‌های سالانه دریافت می‌کنند، در میان می‌گذارد. آن کارمندان – که عمدتا نسل هزاره، با متوسط سن ۲۷ سال هستند– بسیار سودمند هستند و هر کدام متوسط درآمدی به میزان ۴۰۰۰۰۰ دلار در سال ۲۰۱۵ داشته‌اند که بیش از سه برابر متوسط صنعت است. اکنون P1 در حال ساخت یک مرکز تولید پیشرفته برای فناوری‌های سه بعدی است که می‌توانند به P1 کمک کنند تا محصولاتش را به حوزه‌های جدید مانند هوا فضا توسعه دهد. طبق گفته دوسالت، به جای برون‌سپاری تولید به چین، P1 محصولات خود را به آنجا ارسال می‌کند.

ادامه دارد...
منبع: forbes

چگونه محصول‌مان را به مشتریان آتی بفروشیم؟



به قلم Heather R. Morgan
اقتصاددان
ترجمه: علی آل‌علی

دنیای فروش بخش عجیبی از عرصه کسب‌وکار است. در این بخش حتی اگر بهترین نحوه گفت‌وگو را نیز انتخاب کنیم، در صورت طرح پرسش‌های نادرست، نتیجه‌ای به دست نخواهیم آورد.

پرسش‌های بی‌تأثیر حوزه فروش قالب‌های گوناگونی دارند. به عنوان مثال پرسش «آیا آخرین محصول ما را مشاهده کرده‌اید؟» به سرعت مخاطب را درگیر احساس گروگان بودن می‌کند. به همین ترتیب پرسش‌های مبهم نیز مشتری را در وضعیت نامناسبی قرار خواهد داد. در واقع سؤال‌های مبهم امکان پاسخگویی سریع را از مخاطب سلب می‌کند. به این ترتیب در ذهن طرف مقابل مسئله شما گنگ به نظر خواهد آمد. مثال کلاسیک چنین پرسش‌هایی به شرح زیر است: در زمینه پلتفرم ذخیره‌سازی ابری به دنبال چه چیزی هستید؟ بدون شک چنین پرسشی برای بسیاری از افراد معنادار نیست.

در این مقاله «هدر مورگان» به جای ارائه خیل عظیم پرسش‌های نادرست در دسته‌بندی‌های متفاوت به سراغ پرسش‌های مطلوب رفته است. منظور از پرسش‌های مطلوب آن دسته از سؤالاتی است که مخاطب بدان‌ها واکنش مثبت، چه به صورت چهره به چهره و چه در قالب ایمیل، خواهد داد.

در اینجا به بیان پنج پرسش تأثیرگذار بر مخاطب که تضمین‌گر موفقیت‌تان در فروش نسبتا بالا به مشتریان است، خواهیم پرداخت. به یاد داشته باشید که پرسش مطلوب باید از یکسو به نیازهای مخاطب توجه و از سوی دیگر به ادامه گفت‌وگو دوجانبه کمک کند.

تأثیر نوع پرسش بر واکنش مشتری

تا پیش از سال گذشته من اعتقاد بسیار زیادی به تأثیرگذاری پرسش‌هایی که با «چرا» شروع می‌شوند، داشتم. با این حال در کنفرانسی در سال ۲۰۱۷ گفت‌وگو با یک مامور سابق FBI عقیده‌ام را دگرگون کرد. نکته مهمی که از آن مامور آموختم اثر منفی پرسش‌های «چرا» محور بود. به گفته وی، پرسش از چرایی صحنه بازجویی را برای مخاطب تداعی می‌کند. به عبارت دیگر، چنین پرسش‌هایی حالت دفاعی مخاطب را تحریک می‌کند. برانگیختگی دفاعی مشتری به هر چه ختم شود، موجب خرید وی از ما نخواهد شد.

به جای استفاده از چنین پرسش‌های نامطلوبی، مامور موردنظر پرسش‌های «چگونه» یا «چه» محور را توصیه کرد. در این صورت پرسشی نظیر «چرا به پلتفرم ما علاقه‌مند هستید؟» تبدیل به «چه چیزی شما را به پلتفرم ما علاقه‌مند کرده است» تبدیل خواهد شد. استفاده از چنین قالب سوالاتی شما را خاص جلوه خواهد داد. همچنین علاقه طرف مقابل به ادامه گفت‌وگو را نیز تقویت می‌کند.

آنچه در بالا توضیح داده شد برای پرسش‌های «چرا الان» نیز صادق است. به منظور فهم بهتر این موضوع باید به اهمیت فهم علت توجه مخاطب به شما توجه کنیم. در واقع کدام عامل باعث علاقه طرف مقابل به گفت‌وگو با شما به عنوان یک فروشنده شده است؟ این امر در مورد مشتریانی که نخستین تجربه گفت‌وگو با فروشندگان را دارند، اهمیت بیشتری می‌یابد. در چنین حالتی به جای طرح پرسش «چرا در حال حاضر علاقه‌مند به محصول ما هستید» از پرسشی نظیر «چگونه پلتفرم ما در حال حاضر به شما کمک خواهد کرد؟» استفاده کنید.

چه کسی تصمیم را می‌گیرد؟

در این مرحله مخاطب پیش‌نمایشی از محصول شما و همچنین بحث‌تان را شنیده است. دستیابی به این نقطه بسیار مهم محسوب می‌شود. با این حال آیا طرف مقابل‌تان در عمل توانایی لازم برای انجام معامله را دارد؟

اهمیت شناسایی فرد تصمیم‌گیرنده به خصوص در شرکت‌های بزرگ که بوروکراسی اداری نسبتا پیچیده‌ای دارند بسیار بالاست. در این صورت مشتری شما تنها عضو کوچکی از سلسله مراتب گسترده تصمیم‌گیری سازمانی خواهد بود. براین اساس اطلاع از تصمیم‌گیرنده نهایی در فرآیند سازمانی مهم خواهد بود. همچنین باید مطمئن شد که فرد تأثیرگذار نهایی در ملاقات حاضر باشد. به منظور کسب چنین اطلاعاتی از طرف مقابل باید پرسش‌های استراتژیکی را طراحی کنیم. سؤالاتی نظیر «چه کسی از محصول ما استفاده خواهد کرد؟»، «چه فرد دیگری در فرآیند فروش دخیل است؟» و «به منظور جلب رضایت شما برای انجام معامله چه کاری باید انجام دهیم؟» به شما در راستای فهم میزان پیچیدگی فرآیند تصمیم‌سازی در شرکت مقابل‌تان کمک شایانی خواهد کرد. در این حال چنین پرسش‌هایی ظرافت بسیار بالایی نیز دارد. بدون تردید استفاده از چنین پرسش‌هایی به مراتب از سؤالی نظیر «رئیس شما کیست؟» تأثیرگذارتر خواهد بود.

می‌توانم محصول‌مان را به شما نشان دهم؟

نباید با یک سناریوی پیش پا افتاده شامل ارائه پیش‌نمایش و گفتاری مختصر پیرامون محصول‌مان نزد مشتری رفته و انتظار تأثیرگذاری شگرف روی وی داشته باشیم. در حقیقت یک خریدار در طول روز با پیشنهادهای بسیار زیادی مانند شما مواجه است، بنابراین طرف مقابل علاقه چندانی به مشاهده سناریویی تکراری از سوی شما نخواهد داشت.

به جای اقدام خودسرانه بهترین راهکار نظرخواهی از مشتری است. سؤالی نظیر «یک سناریوی فروش مطلوب به نظر شما چه ویژگی‌هایی دارد؟» کلید شما برای دسترسی به ایده‌آل مخاطب محسوب می‌شود. تنها پس از دریافت نظر مخاطب پیرامون طرح ایده‌آل‌اش امکان عبور از سناریوی کلیشه‌ای وجود خواهد داشت. به عنوان مثال شاید شما از مشتری بالقوه‌تان در مورد چگونگی استفاده‌اش از محصول‌تان سؤال کنید. اگر در پاسخ بدین سوال طرف مقابل بر اهمیت سرعت پردازش (یا هر وجه دیگری) تأکید کرد، شما امکان پافشاری روی سرعت محصول‌تان به عنوان مزیت رقابتی در برابر سایر رقبا را خواهید داشت. توجه داشته باشید که این امر به معنای رویاپردازی و دروغگویی در مورد محصول‌تان نیست، بلکه تنها راهکار مناسب جهت پیشبرد بحث را در اختیارتان قرار خواهد داد.

وقتی محصول‌مان را نمی‌خرند

این پرسش به‌طور کامل معطوف به ارزیابی موارد جایگزین مشتری‌تان است. در واقع، اگر آنها به خرید محصول‌تان علاقه نداشته باشند، این امر به معنای عدم آمادگی برای استفاده از چنین محصولی است یا وجود پیشنهادی بهتر از سوی دیگر فروشندگان؟ اگر فروشنده بهتری در کار باشد، مشتری‌تان چه کسی را مدنظر دارد؟

در اینجا بار دیگر باید بر پرهیز از پرسش‌های حاوی «چرایی» تأکید کنم. در هر صورت عدم علاقه مشتری به خرید از ما به وضوح مشخص است. به عنوان مثال اگر در زمینه مدیریت سازمانی روابط شرکت‌ها با مشتریان فعالیت دارید، عدم علاقه طرف مقابل به همکاری با خود را پایان ماجرا به حساب نیاورید. طرح پرسشی مانند «حال از اطلاعات‌تان در زمینه فروش چگونه استفاده بهینه خواهید کرد؟». به احتمال زیاد در این حالت مشتری‌تان اندکی اطلاعات کاربردی در مورد گزینه مدنظرش به شما منتقل خواهد کرد، به این ترتیب امکان بازنگری در محصول‌تان وجود خواهد داشت. در واقع پس از اطلاع از جایگزین مشتری‌تان از یکسو باید در تلاش برای نمایش برتری محصول‌تان و از سوی دیگر امیدوار به ارتقای کیفی تولید شرکت‌تان باشید. فرآیند اخیر شاید چند ماه به طول بینجامد. با این حال برای تضمین فروش پایدار طی این مرحله طولانی مدت ضروری است.

سؤال نکنید

در زمینه فروش به‌طور میانگین با شمار قابل توجهی از افراد بی‌علاقه نسبت به پرسش مواجه خواهید شد. برای کسانی که از پاسخ به سؤال متنفر هستند، اینکه پرسش شما «چرایی»، «چیستی» یا «چگونه» محور باشد، فرقی ندارد.

هنگام مواجهه با چنین وضعیت‌هایی زمان تبدیل پرسش‌ها به جملات ساده است. به عنوان مثال این جمله را مدنظر قرار دهید: به نظر می‌رسد شما در حال حاضر دلایل محکم و معقولی برای تبدیل داده‌های فروش‌تان به اطلاعات کاربردی در قالب فایل‌های ابری دارید. بدین ترتیب جمله‌ای اثباتی را در مقابل مخاطب قرار داده‌ایم. در چنین مواقعی ذهن طرف مقابل در پی اثبات گزاره ما خواهد بود. به این ترتیب در ذهن مشتری چنین پرسشی شکل می‌گیرد: «آیا شرکت من واقعا آماده تبدیل داده‌های خام به اطلاعات کاربردی تحت پلتفرم ابری است؟» به این ترتیب بدون طرح پرسش مستقیم آن را به ذهن مخاطب منتقل خواهیم کرد. پیگیری حرفه‌ای این فرآیند علاقه مخاطب به ادامه گفت‌وگو و ارائه اطلاعات بیشتر را تضمین خواهد کرد.

اگرچه این شیوه تأثیرگذاری بالایی دارد، اما توصیه من استفاده از آن به عنوان راهکار نهایی است. در واقع خیل عظیمی از مشتریان توقع ارائه پرسش‌هایی از سوی شما را دارند. این به معنای استفاده از راهکار فعلی در شرایط فوق‌العاده است. در حالت معمولی از هر ۱۰ مورد ۹ مورد نیازمند پرسش مستقیم و به عبارتی چهار راهکار نخست است.

منبع: Inc.com

بازاریابی دیجیتال

نویسندگی میهمان؛ ابزار پایدار بازاریابی دیجیتال

نویسندگی میهمان نوعی بازاریابی است که در سال‌های اخیر به رشد قابل قبولی رسیده و فرصت‌های مناسبی در اختیار افراد قرار می‌دهد. ابزارها و استراتژی‌های بازاریابی دیجیتال هر روز در حال تغییر و جایگزینی هستند. یکی از این روش‌ها که با گذشت سال‌ها هنوز به‌عنوان ابزاری مفید و کاربردی شناخته می‌شود، نویسندگی میهمان است. در صورتی که به‌عنوان صاحب کسب‌وکار یا حتی یک آزادکار، این روش را برای بازاریابی بلندمدت انتخاب کنید، سود زیادی از آن خواهید برد. جیسون دیمرس یکی از نویسندگان وب‌سایت فوربس است که تحقیقات و تجربه‌های مفیدی در زمینه نویسندگی میهمان دارد. او در این مقاله نکات کاربردی برای شروع این نوع از بازاریابی را به اشتراک گذاشته است تا کاربران بتوانند با ترس اولیه این کار مقابله کنند.

نویسندگی میهمان چگونه انجام می‌شود

قدم اول، ساختن یک برند شخصی یا سازمانی برای خود است. ساختن برند استراتژی‌های خاص خود را دارد که در مطالب مربوط به آن پرداخته‌ایم. به‌صورت خلاصه، شما باید در قدم اول به‌طور نسبی شناخته‌شده باشید یا حداقل سابقه و رزومه‌ای با نمونه‌کارهای مناسب ارائه دهید. سپس به دنبال وب‌سایت‌هایی باشید که در انتشار محتوا فعال باشند و حتی‌الامکان مطالبی مرتبط با صنعت شما ارائه بدهند. شاید قدم اول در این مسیر دشوار باشد، اما پس از پیدا کردن ناشر اولیه، مسیر پیشرفت شما شروع می‌شود. از همان روزهای اول می‌توانید از منافع نویسندگی خود استفاده کنید و رفته‌رفته برندتان را گسترش دهید. با شناخته‌تر شدن برند، کار شما برای پیدا کردن ناشران بهتر آسان خواهد شد و این روند دومینویی، شما را به مخاطبان و در نهایت مشتریان بیشتر وصل می‌کند.

سؤالی که ذهن اکثر افراد و صاحبان کسب‌وکار را به خود مشغول می‌کند این است که نویسندگی میهمان را از کجا شروع کنند؟

۱- برند شخصی را در اولویت قرار دهید

همان طور که پیش از این گفته شد، در قدم اول باید شناخته‌شده باشید. پس ابتدا خودتان را در پروفایل‌های مختلف شبکه‌های اجتماعی، وبلاگ شخصی یا صفحه مؤلفان در وب‌سایت شرکتی معرفی کنید. سعی کنید در فضاها و گروه‌های مختلف کاری خود را نشان بدهید و در کنار آن، لحن به‌خصوص و ویژگی اصلی خودتان را به نمایش بگذارید.

۲- محتوای متنوع در ارتباط با کسب‌وکار آماده کنید

در قدم بعدی باید محتوای مورد نظر را تولید کرده و آماده داشته باشید. برای انتخاب موضوع محتوا سراغ زمینه‌هایی بروید که در آنها حرفه‌ای هستید. علاوه بر حرفه‌ای بودن، موضوعات باید با زمینه کاری شما مرتبط باشند. این محتوا را قبل از تماس با هر ویراستار یا وب‌سایت ناشری آماده کنید.

۳- مخاطب اولیه را پیدا کنید

اگر ناشر بداند که شما در حال حاضر تعدادی مخاطب در انجمن‌های متنوع دارید، محتوای شما را راحت‌تر منتشر می‌کند. شناخته شدن در شبکه‌های اجتماعی در این موقعیت کمک بزرگی خواهد بود.

۴- ناشر اول را با دقت انتخاب کنید

اولین وب‌سایت یا سرویسی که محتوای شما را منتشر می‌سازد، حکم تبلیغات را نیز برای شما ایفا می‌کند. انتخاب هوشمندانه ناشر اولیه، به شما کمک می‌کند تا مخاطبان اولیه را بهتر جذب کنید و در برقراری ارتباط با ناشران بعدی نیز راه آسانی در پیش داشته باشید.

۵- پایدار بمانید

پس از ارتباط اولیه و جلب نظر ناشر، باید بتوانید با محتوای مناسب، جای پای خود را در وب‌سایت هدف محکم کنید. این کار با انتخاب موضوع مناسب و نوشتن محتوایی که مخاطبان وب‌سایت هدف را علاقه‌مندتر می‌کند، عملی می‌شود.

۶- ارتباط با ناشر را قوی کنید

از همان روزهای اولیه، ارتباطی مداوم و سازنده با وب‌سایت ناشر داشته باشید. سعی کنید ویرایش‌های مدنظر آنها را به بهترین نحو انجام بدهید و محتوا را با شراکت کامل با تیم آن وب‌سایت آماده کنید.

۷- روی مخاطب سرمایه‌گذاری کنید

مخاطبان و دنبال‌کنندگان شبکه‌های اجتماعی، حکم مبلغان شما و محتوای‌تان را دارند. ارتباط با آنها را هیچ‌گاه از دست ندهید و تلاش کنید هر روز بیش از پیش محتوای جذاب برای آنها تولید کنید. در شبکه‌های اجتماعی به نظرات‌شان پاسخ دهید و محتوا را آن‌طور که دنبال‌کنندگان می‌پسندند تولید کنید.

۸- دست از تلاش برندارید

پس از انتشار محتوا در چند سرویس و جذب مخاطبان زیاد، شاید به این فکر بیفتید که به اندازه کافی روی این روش وقت گذاشته‌اید. این طرز تفکر اشتباه است و هیچ بن‌بستی برای انتشار و بازاریابی محتوا وجود ندارد. با گذشت زمان به فکر ناشران بزرگ‌تر و حضور جدی‌تر در بازارهای جدید باشید.

فراموش نکنید که دشوارترین مرحله هر استراتژی کسب‌وکار، شروع آن است. قدم اول را به هر شکل ممکن بردارید و شروع به نوشتن کنید. مطمئن باشید استراتژی نویسندگی میهمان سود بالایی برای شما خواهد داشت.

منبع: FORBES/ZOOMIT

بازاریابی خلاق

کارآفرینی

بررسی عوامل موفقیت و کسب ثروت بسیار در سنین پایین

۲۰ میلیاردر جوان و خودساخته (۱)

به قلم Kathleen Elkins
گزارشگر بیزینس‌اینسایدر
مترجم: امیرآل‌علی

برای بسیاری از افراد کسب ثروت‌های کلان در سنین پایین امری غیرممکن به نظر می‌رسد. با این حال در جهان افرادی هستند که موفق به انجام این کار شده‌اند، به همین خاطر نمی‌توانید آن را غیرممکن بدانید. درواقع آن چیزی که باعث می‌شود افراد این امر را نشدنی تصور کنند، عدم آگاهی کافی نسبت به کارهایی است که باید انجام دهند. در همین راستا و در ادامه به معرفی افراد موفق در این زمینه خواهیم پرداخت. بدون تردید مطالعه زندگی افرادی که مسیر مدنظر شما را پیموده‌اند، می‌تواند راهنمای عمل بسیار خوبی باشد.

۱- ایوان اشپیگل
۲۵ ساله
ثروت تخمینی: ۱,۸ میلیارد دلار

ایوال اشپیگل خالق اپلیکیشن معروف اسنپ‌چت است. وی ساکن آمریکا بوده و در سنین پایین توانسته خود را به عنوان یک کارآفرین در حوزه فضای اینترنتی مطرح کند. وی در حال حاضر لقب جوان‌ترین میلیاردر دنیا را یدک می‌کشد. وی همواره به عنوان فردی با تصمیمات درست معرفی می‌شود. دلیل این امر به این خاطر است که وی در سال ۲۰۱۳ و زمانی‌که فیس‌بوک مشغول خرید رقبای خود نظیر اینستاگرام بود، حاضر به معامله نشد و پیشنهاد قابل توجه ۳میلیاردی را رد کرد. این امر باعث شد تا در کمتر از چهار سال سهام این شرکت به ۳۳میلیارد دلار افزایش پیدا کند که بدون شک ناشی از تصمیم درست خالق اسنپ‌چت بوده است. در نهایت تلاش‌های او باعث شده است تا وی بتواند به بخش مهمی از آرزوهای خود نظیر خرید خانه بازیگر معروف هریسون فورد و ازدواج با سوپر مدل جهانی خانم میراندا کر برسد.

۲- جان کالیسون
۲۶ ساله
ثروت تخمینی: یک میلیارد دلار

جان کالیسون صاحب شرکت استریپ است که در زمینه پرداخت اینترنتی فعالیت می‌کند. تفاوت این برند با سایر شرکت‌های مشابه در نحوه عملکرد آن است. به بیان ساده استریپ واسطه‌ای برای پرداخت‌های آنلاین در سایت‌ها ایجاد کرده که استفاده از آن بسیار ساده است. در حال حاضر فیس‌بوک، توییتر، پینترست، اپل‌پی و وی‌چت ازجمله مشتریان این شرکت خوش‌فکر هستند. همچنین اخیرا همکاری‌هایی با بیت کوین (ارز الکترونیکی) نیز دارد که خود باعث افزایش حوزه عملکرد و سطح توانایی‌های آن شده است. پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که با توجه به رشد خرید آنلاین، ارزش این شرکت نیز طی سال‌های آینده رشد چشمگیری پیدا خواهد کرد. بدون تردید این امر بیانگر آن است که جان کالیسون در مسیر سودآوری کسب‌وکار خود را شروع کرده و به نوعی می‌تواند از استمرار موفقیت خود اطمینان داشته باشد.

۳- بابی مورفی
۲۶ ساله
ثروت تخمینی: ۱,۸ میلیارد دلار

بابی مورفی درواقع دیگر موسس شرکت اسنپ‌چت (در کنار ایوان اشپیگل) است. آشنایی این دو به زمان تحصیل‌شان در دانشگاه استنفورد باز می‌گردد.

۴- پاتریک کولیسون
۲۷ساله
ثروت تخمینی: یک میلیارد دلار

وی برادر بزرگ‌تر جان کالیسون است و عنوان ثروتمندترین برادران جهان را تصاحب کرده‌اند. رفتار توام با فروتنی از ویژگی‌های بارز اخلاقی این دو محسوب می‌شود که وجهه ارزشمندی را برای آنان به ارمغان آورده است.

ادامه دارد...

منبع: www.businessinsider.com

پژوهش گوگل در مورد تیم کسب‌وکار ایده‌آل چه می‌گوید؟

رمز موفقیت گوگل در کارگروهی

به قلم Justin Bariso
مشاور ارتباطات خلاق
ترجمه: علی آل‌علی

بهترین شرکت‌ها از تیم‌های فوق‌العاده تشکیل شده‌اند. این امر با نگاهی هرچند کوتاه به نحوه فعالیت شرکت‌های بزرگ به خوبی قابل درک است. حتی یک شرکت دارای تعداد زیادی کارمند نیز در صورت ناتوانی پرسنل در کار مشترک به موفقیت دست نخواهد یافت. به دلیل اهمیت کار تیمی در دنیای کسب‌وکار، چندی پیش گوگل پژوهشی را به منظور آگاهی از آنچه یک تیم را در فعالیت حرفه‌ای موفق می‌سازد، به انجام رساند. آنها نام این پژوهش را «پروژه ارسطو» گذاشتند. دلیل این نام‌گذاری تأثیرگذاری بالای جمله مشهور فیلسوف برجسته یونانی در این زمینه است: «کل بزرگ‌تر از مجموع اجزاست.»

به منظور تعریف اثربخشی در کار گروهی تیم پژوهشی به جست‌وجوی معیارهای که هر دو سطح کیفی و کمی را تحت پوشش قرار دهد، پرداختند. تیم گوگل در این راستا عملکرد تعداد قابل توجهی از شرکت‌ها را مورد بررسی قرار داد. همچنین در زمینه نحوه مدیریت شرکت با برخی از مدیرعامل‌ها و مدیران اجرایی برندهای برتر جهان مصاحبه‌هایی صورت گرفت. در نهایت گروه پژوهشی گوگل اثربخشی را بر اساس چهار معیار زیر تعریف کردند:

۱- ارزیابی عملکرد اجرایی تیم
۲- ارزیابی رهبر تیم از نحوه فعالیت گروه
۳- ارزیابی اعضای تیم از نحوه عملکرد گروه
۴- بررسی میزان فروش در بازه‌های زمانی سه ماهه.

بخشی از پژوهش گوگل کاربرد درون شرکتی داشته است. با این حال خوشبختانه بخشی از فرآیند پژوهشی بلندمدت این غول اینترنتی به‌طور رسمی منتشر شده است. به‌طور کلی تیم تحقیقاتی در فرآیند بررسی به این نتیجه رسید که نحوه فعالیت گروهی اعضا شرکت از ماهیت جداگانه هرکدام از آنها مهم‌تر است. به این ترتیب شاید جمعی از کارمندان بسیار ماهر در کنار هم موفقیت چندانی را رقم نزنند، برعکس گروهی متوسط با توانایی همکاری و سازگاری بالا احتمال کسب موفقیت بیشتری در دنیای کسب‌وکار خواهند داشت.

در ادامه مقاله «جاستین باریزو» به بررسی نکات مهم قابل برداشت از پژوهش بزرگ گوگل پرداخته است.

اعتماد: مهم‌ترین عنصر کار گروهی

براساس پژوهش گوگل امنیت روانی بیشترین اهمیت را در کیفیت مطلوب کار تیمی در عرصه کسب‌وکار دارد. گوگل چنین ویژگی را اینگونه تشریح می‌کند: «در تیمی با امنیت روانی بالا، اعضای گروه احساس امنیت در قبال ریسک‌پذیری دارند. این بدان معناست که اعضای تیم نسبت به این موضوع که در صورت بروز اشتباه هیچ کس از هم‌تیمی‌ها آنها را تنبیه یا سرزنش نخواهد کرد، آگاه هستند. البته امینت روانی تنها جنبه منفی ندارد. در زمینه‌های سازنده‌ای نظیر شهامت طرح پرسش و همچنین ارائه پیشنهادها و دیدگاه‌های مدنظر نیز باید به این اصل توجه کافی کرد.

آنچه گوگل در تلاش برای بیانش است، در یک کلمه خلاصه می‌شود: اعتماد. شاید در نگاه اول این یک مفهوم ساده باشد، با این حال ایجاد اعتماد در میان اعضای یک گروه به هیچ وجه ساده و راحت نیست. به عنوان مثال برقراری نوعی تعادل و حس اعتماد در میان یک تیم پنج نفره که هرکدام نوع نگاه و نگرش خاصی به کسب‌وکار دارند، دشواری خاص خود را در پی خواهد داشت. اگر ویژگی‌های تفاوت شخصی را نیز به این مسئله اضافه کنیم، آنگاه با معمایی بسیار پیچیده مواجه خواهیم بود.

دشواری ساخت اعتماد متقابل در تیم به معنای امکان‌ناپذیری آن نیست. برهمین اساس گوگل به بررسی شیوه‌های دستیابی به این هدف پرداخته است.

ابتدا به دیگران گوش دهید

به منظور ایجاد حس اعتماد باید به دیدگاه و احساسات دیگران احترام بگذاریم. به همین دلیل گوش فرا دادن به دیگران اهمیت می‌یابد.

هنگامی که به‌طور مداوم به صحبت‌های دیگران توجه کنیم، با فضای ذهنی و واقعیت‌های مدنظر شما آشنا شده و همچنین به جهان آنها راه خواهیم یافت. به علاوه این کار سیگنال مشخصی را نیز برای افراد مخابره می‌کند: شما عضوی از تیم و دارای جایگاه و ارزش مشخص هستید. به خاطر داشته باید که توجه به صحبت‌های دیگران صرفا به معنای سکوت نیست. به عنوان یک شنونده خوب باید توانایی مشارکت در بحث گوینده و طرح پرسش‌های مناسب را نیز داشته باشیم. هنگامی که صحبت‌های همه اعضای تیم را گوش دهید، نسبت به توانایی‌ها، علایق و نقاط ضعف هرکدام از آنها اگاهی مناسبی پیدا خواهید کرد. این آگاهی در فرآیند تقسیم‌کار به شما کمک فراوانی می‌کند.

ایجاد یکدلی و صمیمیت

فراتر از گوش دادن، فهم درست دیدگاه‌های اعضای تیم بسیار ضروری است. این فرآیند تحت عنوان همدلی شناختی در زمینه روان‌شناسی سازمانی عنوان می‌شود. یکدلی شناختی به فرآیند بیان احساسات و تفکرات افراد در فضای داخلی گروه اشاره دارد. به این معنا در صورت وجود جو بی‌اعتمادی یا ترس از بیان افکار، روند فعالیت هماهنگ تیم دچار وقفه خواهد شد. به عنوان مثال شاید برای مجموعه‌ای از کارمندان که بیش از ۳۰ سال در یک حوزه کسب‌وکار مشغول فعالیت هستند، بیان مشکلات در جمع خودمانی کاملا طبیعی باشد. با این حال برای کارمندان تازه‌کار این امر گام بسیار بلندی در راستای هماهنگی و تطبیق با دیگران است.

در صورتی که این گام را با موفقیت پشت سر بگذاریم، در داخل گروه افراد به‌راحتی با یکدیگر ارتباط برقرار کرده، مشکلات‌شان را مطرح می‌کنند و نگرانی بابت داوری دیگران نسبت به خود نخواهند داشت.

خودتان باشید

ارائه تصویری واقعی از خودمان در میان همکاران موجب تقویت اعتماد می‌شود. مشکل بسیاری از تیم‌ها تلاش اعضا برای نمایش بهترین تصویر از خودشان است. توصیه گوگل در اینجا بی‌اعتنایی نسبت به پیشرفت فردی نیست. در حقیقت باید تنها به واقعیت‌ها توجه کرده و آنها را با هم‌تیمی‌ها به اشتراک بگذارید. به این ترتیب در نهایت همه اعضای تیم دریافتی واضح و درست از یکدیگر خواهند داشت.

توجه داشته باشید در اینجا نیازی به بیان همه ویژگی‌های‌مان نیست. در واقع باید مرزی برای همدلی و یکرنگی اعضای تیم قائل شد. براین اساس ارائه بیش از حد اطلاعات در مورد ویژگی‌های شخصی‌مان نتیجه معکوس به بار خواهد آورد.

به گفته‌های خود عمل کنید

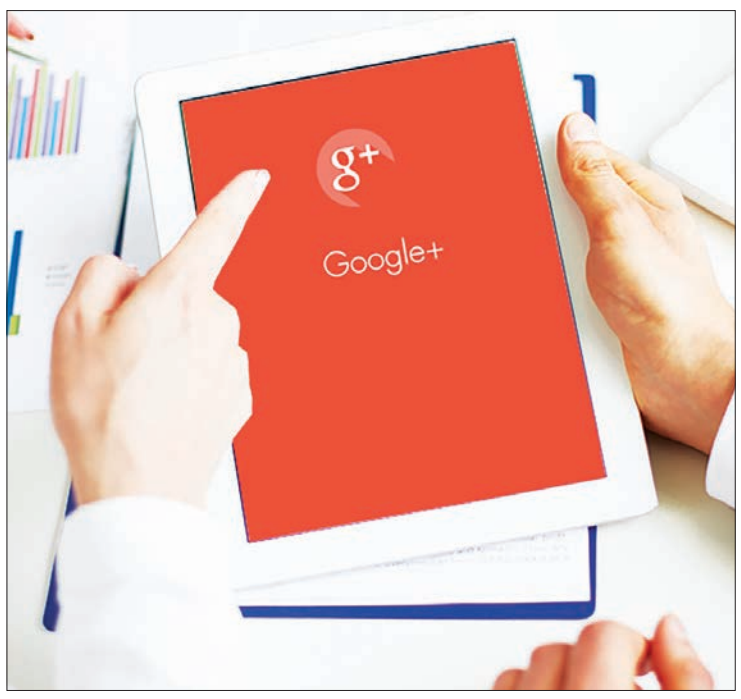
تأثیر جادویی گفتار تنها در صورتی رخ می‌دهد که مثال‌های واضحی نیز برای آن موجود باشد. به این ترتیب باید نسبت به آنچه می‌گوییم و دیگران را به انجام آن توصیه می‌کنیم، وفادار باشیم. این وفاداری از طریق عمل به گفته‌های‌مان جامه عمل به خود خواهد گرفت. توجه به این نکته اهمیت دارد که در صورت عمل مطابق گفته‌های‌مان از جایگاه و اعتبار بیشتری در میان همکاران برخوردار می‌شویم. در واقع همه ما تجربه کار با کسانی که فقط بقیه را به انجام برخی اصول دعوت می‌کنند، داشته‌ایم. این امر یکی از بدترین تجربیات همه ما را تشکیل می‌دهد. با این حال اصلا این روند نتیجه‌ای مناسب در زمینه اعتماد درون گروهی خواهد داشت. دست کم دیگران به شما به چشم فردی که گفته‌های وی قابل اعتماد است، نگاه خواهند کرد.

مخالفت و تعهد

در همه تیم‌ها احتمال بروز اختلاف وجود دارد. با این حال اختلاف به معنای ناکارآمدی تیم و کار گروهی نیست. براین اساس باید به اصطلاح «مخالفت و تعهد» که جف بزوس مطرح کرده است، توجه کنیم. براین اساس در فرآیند تصمیم‌گیری امکان بیان نظرهای مختلف وجود دارد. با این حال به محض تصمیم‌گیری در صورت مخالفت نیز باید با تیم همراهی کرد. این حرکت میزان تعهدمان به کار گروهی را نشان خواهد داد.

بدون شک دستیابی به چنین مرحله‌ای در تیم نیازمند زمان و تمرین زیادی است. با این حال صرف دستیابی به چنین جایگاهی بیانگر اهمیت کار گروهی و همچنین اعتماد به تصمیم جمعی افراد (حتی در صورت تعارض با تصمیم شخصی‌مان) است. این مرحله عالی‌ترین سطح اعتماد متقابل در یک تیم محسوب می‌شود.

منبع: Inc



دیدگاه

چگونه در در دوران سخت پیشرفت کنیم؟

۱۲ راه برای غلبه بر شکست کسب‌وکارهای کوچک (۲)

به قلم Ayodeji Onibalusi
کارشناس ارشد بازاریابی
مترجم: نیما جوادی

ذهنیتی مشتاق برای تغییر همراه با تلاش، کوشش و تعهد، برخی از ویژگی‌های لازم برای موفقیت در کسب‌وکار هستند. با این کار بر شکست‌های کسب‌وکار خود غلبه می‌کنید و در دوران رکود اقتصاد، جدایی از همسر و سایر مشکلات شخصی و حرفه‌ای، روحیه خود را از دست نخواهید داد.

برای اینکه کسب‌وکاری پایدار و آماده برای مقابله با توفان‌ها و سختی‌های راه ایجاد کنید نیاز است که از ۱۲ قانون پیروی کنید. در شماره قبل به دو مورد اشاره کردیم، در این شماره پنج مورد دیگر را مرور خواهیم کرد.

۳- به‌طور مؤثر جریان پولی را مدیریت کنید

بدون جریان پولی پایدار، کسب‌وکار شما شکست خواهد خورد. شما باید درآمد داشته باشید تا از پس مخارج بر بیایید. اول، در رابطه با درآمد خود پیش‌بینی کنید تا بدانید چه پولی وارد و چه پولی خارج می‌شود.

به یاد داشته باشید که این فقط یک پیش‌بینی است، ولی به شما دیدی در رابطه با آینده مالی خواهد داد.

از این پیش‌بینی برای تخمین فروش و خرج‌های احتمالی استفاده کنید تا بدانید چه مقدار پول در حساب خود خواهید داشت.

همیشه راه‌هایی برای مدیریت مؤثر جریان پولی وجود دارد، مثلا ارسال به موقع صورتحساب، گرفتن پیش‌پرداخت، پرداخت به موقع قبوض و برخورد با مشتریان بد حساب.

۴- به خودتان اعتماد داشته باشید و خود را برای دوران بد (اجتناب ناپذیر) آماده کنید

وقتی در مقابل آزمایش‌های شخصی غیرمنتظره استرس‌زا قرار می‌گیرید، ذهن‌تان درگیر خواهد شد. به علاوه ممکن است دچار افت اعتماد به نفس هم بشوید.

شک و تردید نسبت به توانایی‌های خود، اثری منفی بر کسب‌وکار می‌گذارد، به همین دلیل، از مشکلات شخصی استفاده کنید. از آنها به عنوان درس استفاده کنید و به دانش خود بیفزایید. اینها گفته‌های دیوید کریستینسن است؛ یک مشاور حقوقی که به افراد زیادی که زیر بار قرض‌های سنگین بوده‌اند، مشاوره ارائه کرده است.

انعطاف‌پذیر باشید تا از خطرات در امان باشید. بدانید که زندگی پر از مشکلات است. شرایط را به‌خوبی بسنجید. به جای نادیده گرفتن مشکل، درباره آن مشورت کنید. به خودتان سخت نگیرید، و باور داشته باشید که می‌توانید بر مشکلات غلبه کنید. شبکه‌ای از افراد مناسب و مفید داشته باشید. تسلیم نشوید.

«هیچوقت تسلیم نشوید» این سخن ویلیام نوبرگا است. «اگر اعتقاد داشته باشیدو واقعا به اعتقاد نیاز داشتید، حاضر خواهید بود که برای رسیدن به هدف هر چیزی را قربانی کنید. اگر خوش‌شانس باشید و با تیمی خوب کار کنید، آنها نیز همین ذهنیت را خواهند داشت. در تمام طول مسیر با مشکلات روبه‌رو خواهید شد، ولی طرز مقابله با آنها و طرز برخورد شما، موفقیت را تعیین خواهد کرد.»

۵- پایداری، تعهد و ذهنیتی مثبت تضمین‌کننده موفقیت هستند

شروع یک کسب‌وکار و به موفقیت رساندن آن کار راحتی نیست. اگر کسی چیزی غیر از این به شما گفت، بدون شک دروغ می‌گوید. با این حال، زنده ماندن در دنیای کسب‌وکار غیرممکن نیست. ذهنیت یک جنگجو را داشته باشید و تبدیل شدن به یک عدد در آمار شکست‌های تجاری را قبول نکنید. بر اساس الگوهای کسب‌وکارهای کوچک، ۵۰درصد شکست کسب‌وکار در چهار سال اول رخ می‌دهد.

استیو جابز زمانی‌که اپل در شرف ورشکستگی بود مقاومت کرد. او گفت: «من مطمئنم چیزی که کارآفرینان موفق را از سایرین جدا می‌کند، پایداری است. بسیار مشکل است و شما زندگی خود را صرف آن می‌کنید، دوران بسیار سختی وجود دارد که اکثر مردم در طول آن تسلیم می‌شوند. من آنها را سرزنش نمی‌کنم چون واقعا بسیار سخت است.» اگر استیو اعلام شکست می‌کرد چه بلایی بر سر اپل می‌آمد؟

از داستان شکست افراد موفق به عنوان انگیزه‌ای برای تلاش استفاده کنید. استیون کینگ، یکی از بزرگ‌ترین نویسندگان، در طول زندگی‌اش شکست‌های زیادی را تجربه کرد. او نامه‌هایی را که در آن جواب رد نوشته بود به دیوار خانه‌اش میخ کرده بود. توماس ادیسون قبل از اختراع حباب لامپ بارها شکست خورد. پس از موفقیت او اظهار داشت که: الکتریسیته احتیاج به بیشترین میزان مطالعه و بیشترین میزان آزمایش دارد. من هیچوقت ناامید نشدم یا شکست را نپذیرفتم. البته این حرف را در مورد سایر همکارانم نمی‌توانم بزنم.»

کارآفرینان بسیاری در این لیست جای می‌گیرند. همه آنها تعهد و پایداری بالایی داشتند.

ادامه دارد...

منبع: thebalance

قوه قضائیه
سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
اداره کل ثبت اسناد واملاک استان اردبیل
اداره ثبت اسناد واملاک حوزه ثبت ملک خلخال

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

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

ازبخش۷ هروآباد خلخال؛

۱- ۱۲۸۳/۱۹۹ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی آقای اکبر مرجانی ریک ملکی مختار و جمشید و خورشید همگی خدادادیان بمساحت ۱۴۴/۸۰ مترمربع

۲- ۱۲۹۱/۸۹ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی آقای سجاد جعفری کالار ملکی سید بیوک ملجائی بمساحت ۱۶۱/۷۰ مترمربع

۳- ۱۳۱۰/۲۵۵ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی آقای فرزاد خادمی ننه کران ملکی سید اسحق مرجائی بمساحت ۱۶۰ مترمربع

۴- ۱۷۳۷/۲۴ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی آقای نجف برجعلیزاده ملکی عسگر شریفیان بمساحت ۵۷/۲۵ مترمربع

۵- ۱۷۵۴/۴۹ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی آقای توحید باقری ملکی ولی اله منتظری بمساحت ۹۶/۷۷ مترمربع

۶- ۱۹۵۶/۱۹ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی آقای تقی شکری بور گهیم ملکی حسن لطفی بمساحت ۱۴۵/۳۸ مترمربع

ازبخش ۷ خاندبیل خلخال ؛

۷- ۱۹۰۹/۲۷۳۶ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان تجاری و مسکونی متصرفی آقای سید اسماعیل رفیعی اندبیلی ملکی سید الیاس رفیعی بمساحت ۲۹۶/۷۰ مترمربع واقع در اراضی قریه اندبیل

۸- ۱۹۰۹/۲۷۳۷ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان تجاری و مسکونی متصرفی آقای سید ابراهیم رفیعی اندبیلی ملکی سید الیاس رفیعی بمساحت ۲۹۴/۶۰ مترمربع واقع در اراضی قریه اندبیل

۹- ۱۹۵۰/۳۳۵ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی آقای صابر مهرورز خانقاه ملکی حمید رحیمی بمساحت ۲۳۳/۴۰ مترمربع واقع در قریه خانقاه‌بفراجرد

۱۰- ۱۹۵۳/۲۶۹۲ اصلی ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی خانم سیده اشرف موسوی ملکی مشاعی خودش بمساحت ۲۲۲/۸۵ مترمربع واقع در اراضی قریه خوجین

۱۱- ۱۹۵۳/۲۶۹۳ اصلی ششدانگ یکباب ساختمان تجاری متصرفی آقای رزاق خواجه ملکی ذبیح اله خوجینی بمساحت ۸۲/۸۷ مترمربع واقع در اراضی قریه خوجین

۱۲- ۱۹۵۳/۲۶۹۴ اصلی ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی آقای نوراله محمد دوستی ملکی رمضان فتح اللهی بمساحت ۲۰۰/۲۲ مترمربع واقع در اراضی قریه خوجین

۱۳- ۱۹۵۳/۲۶۹۵ اصلی ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی خانم رقیه بخشعلیان خوجین ملکی برات بخشعلیان بمساحت ۵۲۶ مترمربع واقع در اراضی قریه خوجین

۱۴- ۱۹۵۳/۲۶۹۶ اصلی ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی آقای اصغر نوذر قوسجین ملکی وراث میرحمید پورحمزه بمساحت ۱۱۲ مترمربع واقع در اراضی قریه خوجین

ازبخش ۱۷ خورشرستم خلخال ؛

۱۵- ۲۰/۲۰۲۰ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی خانم هاجر صمدی هشجین ملکی حافظ صمدی بمساحت ۴۰۵/۹۳ مترمربع واقع در هشجین

۱۶- ۲۰/۲۰۲۱ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی آقای احمد صمدی هشجین ملکی حافظ صمدی بمساحت ۴۳۰/۸۰ مترمربع واقع در هشجین

آگهی اصلاحی:

ازبخش۷ هروآباد خلخال؛

۱۷۰۵/۳۴۱ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی و محوطه متصرفی آقای عبداله و خانم اشرفی نادری بالمناصفه ملکی قنبرعلی نادری بمساحت ۱۹۴/۸۷ مترمربع

لذا مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شود و مهلت اعتراض بر ثبت از تاریخ اولین نوبت آگهی بمدت ۲ ماه می باشد و معترض باید اعتراض خود را کتبا به اداره ثبت محل تسلیم و ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مزبور، دادخواست خود را به مرجع ذیصلاح قضایی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست را از دادگاه مزبور اخذ و به اداره ثبت تسلیم نماید در غیر این صورت اداره ثبت محل مطابق مقررات اقدام خواهد نمود.

تاریخ انتشار نوبت اول: شنبه ۹۶/۱۰/۲۳ تاریخ انتشار نوبت دوم: یکشنبه ۹۶/۱۱/۸

آگهی حصر وراثت

آقای بیژن فضل اللهی به شماره شناسنامه ۱۰۸ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۱۱۸۵/۳۱۱/۹۶ از این شعبه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان اکرم فضل الهی به شماره شناسنامه ۴۷۹۴۳ در تاریخ ۹۶/۹/۱۵ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱ بیژن فضل اللهی ش ش ۱۰۸ صادره از تهران فرزند ۲ بهمن فضل اللهی ش ش ۱۶ صادره از شهرری فرزند ۳ بهرام فضل اللهی ش ش ۸۳۰ صادره از شهرری فرزند و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را باستناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به این شعبه تقدیم دارد والا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

رئیس شعبه ۳۱۱ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۷ تهران ت۱۱۰/۱۴۵۴۵۳

آگهی حصر وراثت

خواهان رونوشت حصر وراثت حمید محمدزاده فرزند عبادالله به شرح دادخواست تقدیمی ثبت شده به کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۰۸۱۰۰۰۲۹۴ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان عبادالله محمدزاده در تاریخ ۱۳۹۶/۸/۱۷ در اقامتگاه دائمی خود بدرود حیات گفته و ورثه حین الفوت آن منحصر است به: ۱ فاطمه زرینچه ش ش ۲ ت ت ۱۳۳۵ صادره از هریس همسر متوفی ۲ جعفر محمدزاده ش ش ۲۱۸۳۱ ت ت ۱۳۵۷ صادره از تهران پسر متوفی ۳ حسن محمدزاده ش ش ۳۳۵ ت ت ۱۳۵۹ صادره از تهران پسر متوفی ۴ حمید محمدزاده ش ش ۷۹۰۱ ت ت ۱۳۶۴ صادره از تهران پسر متوفی ۵ اسماعیل محمدزاده ش ش ۲۴۷۷۵ ت ت ۱۳۶۵ صادره از تهران پسر متوفی ۶ اعظم محمدزاده ش ش ۴۱۹۵ ت ت ۱۳۵۶ صادره از تهران دختر متوفی ۷ لیلا محمدزاده ش ش ۴۵۵۵ ت ت ۱۳۶۰ صادره از تهران دختر متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور یک نوبت آگهی می گردد تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

رئیس شعبه ۸۱۰ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۱۷ تهران ت۱۱۰/۱۴۵۴۳۶

آگهی اجرائیه

مشخصات محکوم له: شهرداری منطقه ۱۷ مشخصات محکوم علیه: بهروز فهیمی محکوم به: به موجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره و شماره دادنامه مربوطه ۹۱۰۹۹۷۱۰۸۲۴۰۰۲۷۱ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال و نیم عشر دولتی.

رئیس شعبه ۸۲۴ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۱۷ تهران ت۱۱۰/۱۴۵۴۴۵

آگهی

کلاسه پرونده ۳۲۲/۸۲۰/۹۶ خواهان: جمشید شادی خوانده: ۱ سیدکاظم حسینی ۲ رضا شیری خواسته: مطالبه وجه خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف منطقه ۱۷ تهران نموده که پس از ثبت در دفتر کل مجتمع به شعبه ۸۲۰ ارجاع گردیده و نظر به اینکه خواهان خوانده دعوی را مجهول المکان معرفی نموده است حسب ماده ۳۷ قانون آئین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی مفاد دادخواست یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار به هزینه خواهان آگهی و ابلاغ می گردد خوانده میبایست جهت رسیدگی در تاریخ ۹۶/۱۲/۲۲ ساعت ۱۵:۴۵ در این حوزه واقع در تهران خیابان شیدایی کوچه شعبانی جنب استخر مروارید مجتمع شماره ۱۷ شورای حل اختلاف حاضر شود بدیهی است خوانده می تواند در طول این یک ماه در دفتر حوزه حاضر تا ضمن اعلام نشانی خود در نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت نماید.

رئیس شعبه ۸۲۰ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۱۷ تهران ت۱۱۰/۱۴۵۴۴۰

آگهی اخطاریه

نام اخطارشونده: غلامعلی کشاورز نشانی مجهول المکان محل حضور: حوزه ۸۱۳ شورای حل اختلاف به نشانی : تهران خ قزوین خ شیدائی خ عارف قزوینی کوچه شعبانی جنب استخر مروارید وقت حضور: روز چهارشنبه مورخ ۹۶/۱۲/۲۳ ساعت ۱۰:۰۰ علت حضور: در خصوص ادعای خانم زهرا شاهواری.

رئیس شعبه ۸۱۳ شورای حل اختلاف تهران ت۱۱۰/۱۴۵۴۴۴

آگهی اجرائیه

مشخصات محکوم له: فرزاد فراست نشانی تهران انتهای نواب جنوب بلوار جوانه خ غلامرضائی ک ۱۵ پ ۱۰ مشخصات محکوم علیه: ناصر اسماعیلی بهرام نشانی مجهول المکان محکوم به: به موجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۱۰۸۱۱۰۰۲۳۷ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۲/۵۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۵۵۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ تقدیم دادخواست لغایت روز اجرای حکم در حق محکوم له می گردد و همچنین پرداخت نیم عشر دولتی.

رئیس شعبه ۸۱۱ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۱۷ تهران ت۱۱۰/۱۴۵۴۳۸

دادنامه

تاریخ رسیدگی ۹۶/۵/۲۱ شماره پرونده: ۹۵۱۰۲۳/۶۵۴ شماره دادنامه: ۹۶۰۹۹۷۱۰۶۵۴۰۰۶۴۸ - ۹۶/۶/۲۲ مرجع رسیدگی: حوزه ۶۵۴ شورای حل اختلاف ۱۴ تهران خواهان: مجید رمضانی اورنگ افسریه ۱۵ متری اول خ حقیقت پلاک ۲۱۴ واحد ۱۰ خوانده: مهدی مقیمیان مجهول المکان خواسته: مطالبه وجه – هزینه دادرسی- خسارت تاخیر در تادیه گردشکار- خواهان دادخواستی/ درخواستی به خواسته فوق به طرفیت خوانده تقدیم داشته که پس از ارجاع به این حوزه و ثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی در وقت فوق العاده/ مقرر حوزه بتصدی امضاءکنندگان زیر تشکیل است و با توجه به محتویات پرونده پس از شور و تبادل نظر ختم رسیدگی را اعلام و به شرح زیر مبادرت به صدور رای می نماید. رای شورا: در خصوص دعوی آقای مجید رمضانی اورنگ به طرفیت آقای مهدی مقیمان به خواسته مطالبه وجه به میزان ۴۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت فروش مواد غذایی مطابق رسید عادی و فاکتور هزینه دادرسی و خسارت تاخیر در تادیه از تاریخ تقدیم دادخواست لغایت یوم الوصول. توجها به محتویات پرونده و اوراق موجود خاصه ملاحظه رونوشت مصدق یک فقره فاکتور عادی به شماره ۶۱۷۳ مورخه ۹۴/۱۲/۲۲ که ذیل آن به امضاء خوانده رسیده است و ایضا رسید عادی ضمیمه پرونده که خواهان ضمن صورتجلسه مورخه ۹۶/۵/۱۸ اظهار داشته بخشی از بدهی فاکتور مستند دادخواست میباشد و اینکه خوانده با توجه به ابلاغ قانونی در جلسه رسیدگی حضور نیافته و لایحه ای از سوی وی واصل و ایصال نگردیده است اعضای شورا دعوی خواهان را ثابت تشخیص داده با استصحاب بقای دین و اشتغال ذمه خوانده مستندا به مادتین ۵۲۲ و ۵۱۹، ۱۹۸ قانون آیین دادرسی مدنی حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۴۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و ۷۸۰/۰۰۰ ریال هزینه دادرسی از باب قاعده تسبیب و خسارت تاخیر در تادیه از تاریخ دادخواست (۹۵/۱۲/۱) لغایت یوم الوصول مطابق شاخص نرخ تورم بانک مرکزی در حق خواهان صادر و اعلام می دارد رای صادره غیابی و ظرف مهلت بیست روز قابل واخواهی در همین مرجع می باشد.

رئیس شعبه ۶۵۴ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۱۴ تهران ت۱۱۰/۱۴۵۴۵۵

دادنامه

تاریخ رسیدگی ۹۶/۱۰/۹ شماره پرونده ۴۸۰/۳۰۸/۹۶ شماره دادنامه ۷۱۳/۳۰۸/۹۶ خواهان: شهناز مرادی خوانده: امیرعلی قربانلو با وکالت مهدی قربانلو خواسته: استرداد پلاک گردشکار: خواهان/ دادخواستی به خواسته فوق به طرفیت خوانده تقدیم داشته که پس از ارجاع به این شورا و ثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی در وقت فوق العاده/ مقرر شعبه بتصدی امضاکننده زیر تحت نظر قرار گرفت. با توجه به محتویات پرونده پس از اخذ نظریه مشورتی مورخ ۹۶/۱۰/۹ اعضای محترم شعبه ۳۰۸ ختم رسیدگی را اعلام و بشرح زیر مبادرت به صدور رای می نماید. رای قاضی شورا: در خصوص دعوی شهناز مرادی بطرفیت امیرعلی قربانلو با وکالت مهدی قربانلو خواسته استرداد پلاک خودرو به شماره انتظامی ۵۹۱ ن ۲۵ ایران ۴۴ خوانده علی رغم ابلاغ قانونی در جلسه حاضر نشده و دفاعیه ای ارائه نکرده و بر اساس مبایع نامه مورخ ۹۴/۱۰/۲۵ و استعلام از پلیس راهور ناجا وقوع بیع و مالکیت خواهان محرز گردیده و مستندا به ماده ۱۹۸ قانون آیین دادرسی مدنی خوانده ملزم به فک پلاک مذکور و اعاده آن به پلیس راهنمایی و رانندگی شناخته می گردد رای صادره غیابی است و بمدت ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه می باشد.

رئیس شعبه شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۷ تهران ت۱۱۰/۱۴۵۴۲۸

آگهی حصر وراثت

آقای حبیب اسدی به شماره شناسنامه ۲۱۶۹ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۹۸۳/۳۱۱/۹۶ از این شعبه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان کریم اسدی به شماره شناسنامه ۸۷۱ در تاریخ ۹۱/۵/۲۰ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱ زهرا رهبر غفاری ش ش ۱۲۳۸ صادره از تهران همسر ۲ علی اسدی ش ش ۱۶۶۹ صادره از تهران فرزند ۳ سونا اسدی ش ش ۳۷۶۲۵ صادره از تهران فرزند ۴ حبیب اسدی ش ش ۲۱۶۹ صادره از تهران فرزند ۵ مجید اسدی ش ش ۶۵۴ صادره از تهران فرزند ۶ محسن اسدی ش ش ۳۰۷۸۱ صادره از تهران فرزند و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را باستناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به این شعبه تقدیم دارد والا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

رئیس شعبه ۳۱۱ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۷ تهران ت۱۱۰۱/۱۴۵۴۴۸

آگهی حصر وراثت

خانم سیده زهرا مولائی به شماره شناسنامه ۸ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۱۱۸۲/۳۱۱/۹۶ از این شعبه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان سیدمحمود مولائی به شماره شناسنامه ۱۳۷ در تاریخ ۹۶/۹/۲ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱ فاطمه نادعلی ش ش ۷ صادره از ساوه همسر ۲ خانم اغا مولائی ش ش ۲۰۶ صادره از ساوه فرزند ۳ سیده منیر مولائی ش ش ۲۲۵ صادره از ساوه فرزند ۴ سیده زهرا مولائی ش ش ۸ صادره از ساوه فرزند ۵ لیلا مولائی ش ش ۶۰۳ صادره از شمیران فرزند ۶ سهیلا مولائی ش ش ۴۹۷ صادره از شمیرانات – تجریش فرزند ۷ سیدمحمد مولائی ش ش ۱۱۴۰ صادره از شمیران فرزند و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را باستناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به این شعبه تقدیم دارد والا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

رئیس شعبه ۳۱۱ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۷ تهران ت۱۱۰۱/۱۴۵۴۵۰

آگهی

خواهان اقای محمد کاوندی تشویق با وکالت اقای احسان کریمی دادخواستی به طرفیت اقای یقینعلی اصفهانی فرزند محمود اقا به خواسته مطالبه وجه ، تقدیم شورای حل اختلاف شهرستان فامنین نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۱۲ واقع در فامنین ارجاع و با شماره بایگانی ۱۱۲/۴۵۸/۹۶ ثبت گردیده و وقت رسیدگی ان مورخه ۱۳۹۶/۱۲/۱۹ ساعت ۱۰ صبح تعیین شده است . به علت مجهول المکان بودن و درخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون ایین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور شورای حل اختلاف مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خواندگاه پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد ان به شعبه ۱۱۲ شورای حل اختلاف شهرستان فامنین مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

مسئول دفتر شعبه ۱۱۲ شورای حل اختلاف شهرستان فامنین م الف : ۴۸۱۰

دادنامه

بتاریخ ۹۶/۹/۵ حوزه ۶۵۴ کلاسه ۹۶۰۳۴۶ خواهان: شاهین شادمانی خواندگان: محمد سلیمانی- فرزاد پور خلیلی خواسته: صدور حکم مبنی بر مطالبه یک فقره چک بانک قوامین به جمع مبلغ ۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال و جمیع خسارات قانونی و هزینه دادرسی و خسارات تاخیر تادیه از سررسید چک گردشکار: خواهان دادخواستی/ بخواسته فوق بطرفیت خوانده تقدیم داشته که پس از ارجاع به این مرجع و ثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی در وقت فوق العاده/ مقرر حوزه به تصدی امضاکننده ذیل تشکیل است و با توجه به محتویات پرونده پس از شور و تبادل نظر ختم رسیدگی را اعلام و بشرح زیر مبادرت به صدور رای می نماید. رای قاضی شورا: در خصوص دادخواست آقای شاهین شادمانی فرزند سعید به طرفیت آقایان محمد سلیمانی و فرزاد پورجلیلی فرزند محمد تقی و آیت اله خواسته مبلغ ۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰/- ریال موضوع چک شماره ۹۴/۹/۵ مورخ ۹۳۰۳/۶۴۶/۴۴۰ صادره از سوی بانک قوامین به انضمام هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه با عنایت به دعوی مطروحه مفاد گواهی عدم پرداخت صادره از سوی بانک مذکور استقرار چک در ید خواهان و اینکه خوانده علیرغم ابلاغ قانونی در جلسه حضور ندارد و لایحه ای تقدیم نکرده و وکیل معرفی نکرده است اقرار خوانده و اینکه خوانده دلیلی که مثبت برائت ذمه خود باشد ارائه نداده است با استصحاب بقای دین ادعای خواهان وارد تشخیص مستندا به تبصره ماده ۲ و ماده واحده الحاقی به تبصره ماده مذکور همچنین مواد ۳ و ۴ و تبصره یک ماده ۱۴ قانون اصلاح موادی از صدور چک و ماده ۳۱۳ قانون تجارت و ماده ۵۱۹ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۳/۷۸۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و حق الوکاله طبق تعرفه قانونی خسارات و تاخیر تادیه از تاریخ صدور چک ۹۴/۹/۵ تا زمان وصول طبق شاخص بانک مرکزی صادر و اعلام می گردد رای صادره در اجرای بند یک ماده ۱۱ و مواد ۲۸ و ۳۱ قانون شورای حل اختلاف مصوب ۱۳۸۷ حضوری/ غیابی و ظرف مدت بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در همین مرجع تهران خواهد بود.

رئیس شعبه ۶۵۴ شورای حل اختلاف تهران ت۱۱۰/۱۴۵۴۵۸

آگهی اخطار ماده ۱۹ آئین نامه اجرای اسنادرسمی

بدینوسیله به ورثه مرحوم محدقلی جاودانه به نامهای ماهیجان برین و عطری پریان زاده و محمد تقی و خسرو و فتاح و عطا و خدیجه و سامان و محسن و پریوش و فاطمه و ساسان و سجاد و زینب و سعید همگی جاودانه که طبق گزارش مامور اجرای ثبت یاسوج و بلوار ابوذر بین فرعی ۴ و ۵ ابلاغ واقعی میسر نبوده و چون بستانکار بموجب نامه ۹۶۱۲/۳۲ مورخ ۹۶/۴/۲ تقاضای ابلاغ اخطاریه از طریق نشراگهی در روزنامه را نموده لذا مراتب قطعیت ارزیابی ملک مورد رهن به مبلغ ۹۸۵۱۷۵۰۰۰۰ ریال به شما ابلاغ می گردد لذا چنانچه نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمائید ملک مورد رهن به مزایده گذاشته می شود و عواید حاصل از فروش به بستانکار واریز می گردد

مدیر اجرا واحد اجرای اسنادرسمی دهدشت قدرت اله اله کرم پور ۵۳۳

آگهی مزایده اموال غیر منقول اسنادرهنی

آگهی مزایده پلاک ۷۰/۲۰۱۳

به موجب پرونده اجرائی کلاسه ۹۶۰۰۱۳۶ ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۹۷۳/۳ متر مربع نهصد وهفتاد وسه متر و سه سانتی متر مربع به نشانی دهدشت کمربندی منشعب از فلکه بسیج رو به روی شهر قدیم بعد از جاده برج علیشیر به پلاک ۷۰/۲۰۱۳ ذیل ثبت ۴۳۴۴ دفتر ۳۰ صفحه ۲۱ ثبت و صادر و متعلق به آقای غلام محمد بخشایش فرزند بابا طبق سند رهنی شماره ۹۱/۱۲/۲۸-۱۷۸۸۳ دفترخانه اسنادرسمی ۱۵ یاسوج در رهن بانک کشاورزی یاسوج قرار گرفته و طبق نظر کارشناس رسمی به مبلغ ۱/۲۵۰/۰۰۰/۰۰۰ یک میلیارد و دویست و پنجاه میلیون ریال ارزیابی شده و پلاک فوق دارای ۲۱۰ متر مربع اعیانی در یک طبقه با اسکلت نیمه بتنی و نمای بیرون کار نشده نمای داخل بدنه تا ارتفا ع یک متری سرامیک و بقیه سفید کاری و با ابزار گچی در سقف کف موزائیک سقف تیرچه بلوک و پنجره های فلزی و دربهای داخلی چوبی حیاط تا ارتفاع دو متر دیوار کشی و کف حیاط قسمتی موزائیک و قسمتی درخت کاری شده است سیستم گرمایشی گاز و سرمایشی کولر ابی و سرویسها کاشی و سرامیک و در اشپزخانه با بدنه کاشی و کف سرامیک و دارای کابینت فلزی می باشد در ارتفاع ۴۰ سانتی متری پایین تر از سقف و در ضلع جنوبی و شرقی سالن پذیرایی وضلع جنوبی اشپزخانه ترک عوضی در اثر نشست ساختمان ایجاد گردیده است و دارای انشعابات اب برق گاز می باشد و طبق اعلامی بانک ملک مذکور فاقد بیمه می باشد ومحدود به حدود شمالا دیواریست به طول ۳۶/۲۵سی و شش متر وبیست و پنج سانتی متر به هفتاد اصلی شرقا دیواریست به طول ۲۷/۶۵ بیست و هفت متر و شصت و پنج سانتی متر به هفتاد اصلی جنوبا دیواریست به طول ۳۴/۳۰سی و چهار متر و سی سانتی متر به هفتاد اصلی غربا درب ود یوار به طول ۲۷/۶۰ بیست و هفت متر وشصت سانتی متر به خیابان منشعب از فلکه بسیج پلاک فوق از ساعت ۹ الی ۱۲ روز دوشنبه مورخ ۹۶/۱۲/۷ در اداره ثبت اسناد واملاک واقع در خیابان ارشاد از طریق مزایده به فروش می رسد مزایده از مبلغ ۱۲۵۰۰۰۰۰۰ر یال یک میلیارد و دویست و پنجاه میلیون ریال شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی نقدا فروخته می شود لازم به ذکر است پرداخت بدهی های مربوط به آب و برق وگاز اعم از حق انشعاب و یاحق اشتراک و مصرف در صورتی که مورد مزایده دارای انها باشد و نیز بدهی های مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره تا تاریخ مزایده اعم از اینکه رقم قطعی آن معلوم شده یا نشده باشد به عهده برنده مزایده است و نیز در صورت وجود مازاد وجوه پرداختی بابت هزینه های فوق از محل مازاد به برنده مزایده مسترد خواهد شد و نیم عشر و حق مزایده نقدا وصول می گردد ضمنا چنانچه روز مزایده تعطیل رسمی گردد مزایده روز اداری بعد از تعطیلی در همان ساعت و مکان مقرر برگزار خواهد شد

مسئول اجرای اسنادر سمی ثبت دهدشت اله اله کرم پور ۵۳۲

آگهی فقدان سند مالکیت

چون آقای مسعود هوشیاری فرزند ایمور به استناد یک برگ استشهاد محلی که به امضاء شهود وبه گواهی دفتر خانه شماره ۳۱ دوگنبدان رسیده است که سند مالکیت شش دانگ پلاک ۳۴۷ فرعی از ۴۸ اصلی واقع در قطعه یک بخش دوگنبدان مورد ثبت ذیل ثبت ۱۴۴۶۹ صفحه ۹۷ جلد ۱۱۹ به نام عزیز اله هوشیار به صورت شش دانگ یک باب خانه مسکونی تسلیم گردیده است لذا مراتب به استناد ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت آگهی می شود تا چنانچه کسی مدعی انجام نسبت به ملک یا وجود معامله سند مالکیت ۶۰۰۸۰۳ نزد خود می باشد از تاریخ نشر این آگهی ظرف ۱۰ روز اعتراض خود را به ضمیمه اصل سند مورد معامله به این اداره اعلام ورسید دریافت نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد والا پس از انقضای مدت مذکور ونرسیدن واخواهی ویا در صورت اعتراض اصل سند ارائه نشود نسبت به صدورسند مالکیت المثنی طبق مقررات اقدام خواهد شد . تاریخ انتشار: ۱۳۹۶/۱۱/۰۸

حسین فرخی -رئیس ثبت اسناد واملاک گچساران

آگهی حصر وراثت

آقای علی رستمی بشماره شناسنامه ۱۲۰۹ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۴۸۶/۶/۹۶ ازاین شعبه درخواست گواهی حصرورراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان قیز قید علی نژاد بشناسنامه ۵۵۴ درتاریخ۱۰/۱۱/ ۹۶اقامتگاه دایمی خود بدرود زندگی گفته وورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱-علی رستمی ش ش۱۲۰۹ ت ت ۱۳۵۲ هشترود فرزند متوفی ۲-سارا رستمی ش ش ۱۲۱۰ ت ت ۱۳۵۴هشترود فرزندمتوفی ۳-اصلی رستمی ش ش۷۹۱ت ت ۱۳۴۰ هشترود همسر متوفی ۴- داور رستمی ش ش ۶۸۹ ت ت ۱۳۳۵ هشترود فرزند متوفی و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک بانجام 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 ۲۸۳۴

آگهی مزایده اموال غیر منقول اسنادرهنی

به موجب پرونده اجرائی کلاسه ۹۵۰۰۱۰۴ ششدانگ یکباب خانه به پلاک ۷۰/۱۳۹۲ مفروز ومجز ا شده از فرعی از اصلی به مساحت ۱۶۰/۶ یکصد و شصت متر و شش سانتی متر مربع ذیل ثبت ۱۳۰۹ صفحه ۱۴۸ دفتر ۷ به شماره سریال ۸۲۴۱۰۳ به نشانی دهدشت بلوار شریعتی کوچه بن بست جنب بانک تجارت شعبه مرکزی متعلق به آقای محمدعلی خوبانی نسب فرزند مذکور ثبت و صادر شده است طبق سند رهنی شماره ۹۲/۷/۶-۳۳۹۵ دفترخانه شماره ۲۴ دهدشت در رهن بانک رفاه کارگران شعبه اربویرزن د هدشت قرارگرفته و طبق نظر کارشناس رسمی به مبلغ ۱۶۹۵۳۹۶۵۰۰ یک میلیارد و ششصد و نود وپنج میلیون و سیصد ونود و شش هزار و پانصد ریال ارزیابی شده که دارای ۱۲۳/۵۵ متر مربع مساحت اعیانی می باشد و در یک طبقه و مصالح بنایی بدون کلاف بندی که نمای داخل ان سفیدکاری و رنگ امیزی شده و سرویس های بهداشتی تا ۲/۵ متر از کف کاشی کاری وکف انها نیز سرامیک کاری کاری که بیرون ساختمان داخل حیاط احداث گردیده است و سقف ان نیز طاق ضربی و کف اطاقها موزاییک کاری و نمای بیرون ساختمان اجر پنج سانتی و نمای بیرون دیوار حیاط پلاستر سیمانی انجام و کف محوطه نیز موزائیک کاری می باشد و دارای انشعابات اب وبرق سه فاز ۲۵ امپر و گاز می باشد لازم به ذکر است که مقدار عرصه تایید شده در گواهی پایان کار شماره ۵۹۸-۷۵/۵/۱۵ مقدار ۱۵۷/۷۱ متر مربع برارود و تایید گردیده که تاکنون عقب نشینی از طرف ملک مذکور صورت نگرفته است ضمنا طبق اعلام بانک ملک مذکور فاقد بیمه می باشد محدود به حدود شمالا دیوار به دیوار بطول ۱۱/۴۵ یازده متر و چهل وپنج سانتی متر به شماره باقیمانده از هفتاد اصلی شرقا دیوار بدیوار بطول ۱۴/۲۰ چهارده متر و بیست سانتی متر به شماره باقیمانده از هفتاد اصلی جنوبا درب و دیوار به طول ۱۱/۲۵ یازده متر و بیست و پنج سانتی متر به کوچه بن بست غربا دیوار به دیوار به طول ۱۴/۱۰ چهارده متر و ده سانتی متر به شماره باقیمانده از هفتاد اصلی پلاک فوق از ساعت ۹ الی ۱۲ روز شنبه مورخ ۹۶/۱۱/۲۸ در اداره ثبت اسناد واملاک دهدشت از طریق مزایده به فروش می رسد مزایده از مبلغ ۱۶۹۵۳۹۶۵۰۰ ریال یک میلیارد و ششصد و نود و پنج میلیون و سیصد و نود و شش هزار و پانصد ریال

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۸۲۳۴۰۰۲۳۵شعبه ۲۴ شورای حل اختلاف شهرستان قزوین تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۸۲۳۴۰۰۶۲۶ خواهان:آقای مجتبی ابراهیمی فرزند حسن باوکالت آقای حسین مافی فرزند فرهاد به نشانی قزوین –خیابان شهیدبابایی-مابین کوچه ۲۴و۲۶شماره ۲۱۹-واحد۶ خوانده:آقای محمد ملک محمودی فرزندعلی به نشانی قزوین-خ خیام شمالی ک شادمان پ۱۵ خواسته ها: ۱-مطالبه وجه چک۲-مطالبه خسارت تاخیرتادیه۳-پرداخت حق الوکاله

رای قاضی شورا

درخصوص دعوی خواهان مجتبی ابراهیمی فرزند حسن باوکالت حسین مافی بطرفیت خوانده محمد ملک محمودی فرزندعلی بخواسته مبلغ ۸۵/۰۰۰/۰۰۰ریال وجه یک فقره چک بانکی به شماره ۶۶۱۹۲۷/۵۵ازحساب جاری به شماره ۲۰۶۵۰۷۹۶/۸۴عهده بانک ملت بااحتساب خسارات دادرسی وتاخیرتادیه بدین شرح که خواهان مدعی شده به موجب یک فقره چک فوق مبلغ ۸۵/۰۰۰/۰۰۰ریال ازخوانده طلبکار می باشد که مشارالیه باوصف مراجعات متعدد ازتادیه دین خود امتناع می نماید.شوراباعنایت به خواسته مطروحه ومداقه درمفاد مدلول چک موصوف که برطبق مقررات قانونی صادرشده وعلی الاصول وجود وبقای آن دریدخواهان ،ظهوروواشتغال واستمرار ذمه خوانده واستحقاق خواهان درمطالبه وجه آن دارد وازآن جایی که خوانده دعوی باوصف ابلاغ قانونی درجلسه دادرسی حاضرنشده ولایحه دفاعیه ای نیز به این مرجع تقدیم ننموده وبدین ترتیب مستندات دعوی وخواسته مطروحه مصون ازهرگونه ایرادوتعرض خوانده باقی مانده ازاین روشورا باتوجه به مراتب مطروحه دعوای خواهان راواردوثابت دانسته وبااستنادبه مواد ۱۹۸،۵۱۹،۵۲۲،۵۱۵از قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی وانقلاب درامور مدنی وتبصره الحاقی به ماده ۲قانون صدورچک مصوب ۱۳۷۶مجمع تشخیص مصلحت نظام وماده واحده استفساریه تبصره مذکور ومواد۳۱۰و۳۱۳ازقانون تجارت ومواد ۹و۲۷از قانون شوراهای حل اختلاف خوانده رابه پرداخت مبلغ ۸۵/۰۰۰/۰۰۰ریال به عنوان اصل خواسته ومبلغ ۱/۰۵۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی وپرداخت حق الوکاله مطابق تعرفه درحق خواهان محکوم واعلام می دارد که اجرای احکام شورا مکلف است که خسارت تاخیر تادیه چک فوق الذکر رااز تاریخ سررسیدآن مورخ ۹۵/۸/۳۰لغایت اجرای حکم برطبق شاخص بانک مرکزی محاسبه وازخوانده اخذودرحق خواهان ایصال نماید .رای صادره غیابی بوده وظرف مدت بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه وپس از گذشت مدت مذکورظرف بیست روز قابل تجدید نظرخواهی نزد محاکم محترم عمومی حقوقی قزوین می باشد./

قاضی شعبه ۲۴ شورای حل اختلاف شهرستان قزوین –محمد پور

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای سیدمراد آهسته فرزند سیدیونس

خواهان آقای وحید مولویان نسب فرزندیامحمد دادخواستی به طرفیت خوانده آقای مراد آهسته به خواسته اعسار از پرداخت هزینه دادرسی مطرح گردیده که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۷۴۱۹۲۰۰۶۲۳ شعبه دوم دادگاه عمومی (حقوقی) دادگستری شهرستان کهگیلویه (دهدشت) ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۱۲/۱۳ ساعت ۱۱ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود، نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

منشی دادگاه حقوقی شعبه دوم دادگاه عمومی (حقوقی) دادگستری شهرستان کهگیلویه(دهدشت) –اکرم ضیائی

۵۵۴

آگهی ابلاغ دادخواست و وقت رسیدگی

خواهان مید میرزایی فرزند جبرئیل دادخواستی به طرفیت جواد عباس زاده فرزند نادر به خواسته الزام خوانده به تنظیم سند رسمی خودرو وانت پیکان تقدیم شعبه دوم شورای حل اختلاف بخش بوستان نموده که به کلاسه ۱۰۰۹/۲/۹۶ ثبت شده و برای روز شنبه مورخ ۹۶/۱۲/۱۲ ساعت ۱۵/۱۵ وقت رسیدگی تعیین گردیده و چون نامبرده مجهول‌المکان اعلام شده لذا بر حسب تقاضای خواهان و دستور شورا و مستندا به ماده ۷۳ از قانون آیین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور مدنی مراتب فوق یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار درج و از خوانده فوق‌الذکردعوت می‌شود که در مورخ یاد شده در جلسه شورا حاضر شده و ضمنا تا قبل از طول وقت رسیدگی می‌تواند به دبیرخانه این شورا مراجعه و با دریافت نسخه ثانی دادخواست و ضمائم آدرس محل سکونت خود را اعلام نماید در صورت عدم حضور شورا مطابق مقررات تضمین مقتضی اتخاذ خواهد نمود.

م الف ۵۴۶ رئیس شورای حل اختلاف شعبه ۲ شهرستان بهارستان –تقی‌پور

۵۵۵

اجرائیه

مشخصات محکوم‌له/محکوم‌لهم: شرکت شهرک‌های صنعتی تهران به‌نشانی تهران سهروردی شمالی خیابان محبی پلاک ۲- مشخصات محکوم‌علیه/محکوم‌علیهم: رضا جاریان به نشانی مجهول‌المکان مشخصات نماینده یاقائم‌مقام‌قانونی محکوم‌له/محکوم‌علیه: راضیه‌شاملوفرزند غلامرضا به نشانی تهران سهروردی شمالی خیابان محبی پلاک ۲ نماینده حقوقی شرکت شهرک‌های صنعتی تهران محکومیه: به موجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۶۱۰۰۹۲۹۲۸۳۰۱۱۴۲ و شماره دادنامه مربوطه ۹۵۰۹۹۷۲۹۲۸۳۰۱۸۸۸ محکوم‌علیه محکوم است به ۱- خلع ید از قطعه ۱۱۶ از بلوک انبار پوست به مساحت ۱۱۸۷/۵ مترمربع اراضی شهرک صنعتی سالاربه قرار داد شماره ۵۶-۴۱۳ مورخ ۱۳۷۱/۱۲/۹ و قلع و قمع کلیه مستحدثات و ۲- پرداخت خسارات دادرسی طبق تعرفه قانونی در حق محکوم‌له ۳- پرداخت مبلغ ۲۵۵/۰۰۰ تومان نیم عشر دولتی در حق دولت.

م الف ۱۵۴۴ مدیر دفتر دادگاه بخش شعبه اول دادگاه عمومی بخش جواد آباد- رحیم النجری

۵۶۱

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

آگهی حصر وراثت

آقای مرتضی نصیری زاده بشماره شناسنامه ۰۴۸۰۲۰۷۷۸۱ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۴۸۸/۶/۹۶ ازاین شعبه درخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان محمود رضا نصیری زاده بشناسنامه ۱۱۵۹ درتاریخ ۹۶/۱۰/۱۰اقامتگاه دایمی خود بدرود زندگی گفته وورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱-مرتضی نصیری زاده ش ش۰۴۸۰۲۰۷۷۸۱ ت ت ۱۳۶۹ تهران فرزند متوفی ۲-مسعود نصیری زاده ش ش۰۰۱۰۱۸۵۹۰۹ ت ت ۱۳۶۸تهران فرزندمتوفی ۳-مصطفی نصیری زاده ش ش۰۰۴۸۰۸۶۱۸۸۹ت ت ۱۳۷۶ تهران فرزند متوفی ۴- حمیرا نژادی راد ش ش ۱۱۸۷ ت ت ۱۳۴۶ تهران همسر متوفی و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک بالنجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبوررا دریک نوبت آگهی مینماید تاهرکس اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ای از متوفی نزد اوباشد ازتاریخ نشرآگهی ظرف مدت یکماه به این شعبه تقدیم دارد والا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

شعبه ۶ شورای حل اختلاف شهرستان قدس ۲۸۳۹

آگهی ابلاغ وقت دادرسی وداد‌خواست وضمائم به : رامین حصاری

کلاسه پرونده: ۹۶۲۳۷۷ وقت رسیدگی :۱۳۹۶/۱۲/۱۲ شنبه ساعت ۸:۳۰ صبح خواهان :سحر کریمی با وکالت حسن صالحی خوانده:رامین حصاری خواسته:صدور گواهی عدم امکان سازش(صدور حکم طلاق) خواهان دادخواستی تسلیم دادگاه های عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه اول 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.

زراعت پسند-مدیردفتر شعبه اول دادگاه عمومی حقوقی شهرستان قدس م الف ۲۸۳۷

آگهی ابلاغ وقت دادرسی وداد‌خواست وضمائم به : عزیزاله حیدری

کلاسه پرونده: ۹۶۰۵۹۰ وقت رسیدگی :۱۳۹۶/۱۱/۲۸ ساعت ۱۰ صبح خواهان :سیده خدیجه موسوی خواسته:صدور گواهی عدم امکان سازش 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.

اشجعی-مدیردفتر شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان قدس م الف ۲۸۴۲

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

برابرای شماره۱۳۹۶۶۰۳۰۹۰۰۱۰۰۱۵۶۷مورخ ۱۳۹۶/۹/۲۷ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک ناحیه یک قزوین پرونده کلاسه ۱۳۹۶۱۱۴۴۰۹۰۰۱۰۰۰۰۹۰ تصرفات مالکانه وبلامعارض متقاضی آقای علی پناه قرائتی فرد فرزندبشیر بشماره شناسنامه۸۵۱صادره ازقزوین درششدانگ یک قطعه باغ به مساحت ۲۰۹۳،۲۸مترمربع پلاک۳۵اصلی واقع در بخش چهارده قزوین محرز گردیده است. لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول :۱۳۹۶/۱۱/۸ تاریخ انتشاردوم۱۳۹۶/۱۱/۲۵

حسن غلامحسینی-رئیس ثبت اسنادواملاک ناحیه یک قزوین۱۰۶۵ /م الف

آگهی حصر وراثت

آقای ولید شهرت الهائی نام پدر عباس بشناسنامه ۲۸۵۱ صادره از اهواز درخواستی بخواسته صدور گواهی حصروراثت تقدیم و توضیح داده که شادروان مرحوم عباس شهرت الهائی بشناسنامه ۱۴ صادره اهواز در تاریخ ۱۳۸۹/۰۲/۲۳ در اهواز اقامتگاه دائمی فوت ورثه اش عبارتند از : ۱- متقاضی ولید الهائی ش ش ۲۸۵۱ صادره اهواز۲-احمد الهائی ش ش ۳۷۷ صادره اهواز۳- محمد الهائی ش ش ۳۰۰۰ صادره اهواز۴- فاضل الهائی ش ش ۱۷۴۱۷۱۵۶۱۱ صادره اهواز(پسران متوفی)۵- فضیله الهائی ش ش ۱۷۴۰۷۸۵۹۹۱ صادره اهواز۶- فاطمه الهائی ش ش ۵۷۳ صادره اهواز۷-هدا الهائی ش ش ۱۷۴۰۲۷۱۸۱۵ صادره اهواز۸- خدیجه الهائی ش ش ۹۸۰۷ صادره اهواز(دختران متوفی)۹- بدریه الهائی ش ش ۱۱۸۹ صادره اهواز نام پدر عبدالحسین (زوجه متوفی). اینک با انجام تشریفات قانونی مراتب مزبور را در یک نوبت آگهی مینماید تا هرکس اعتراض دارد یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر و هر وصیت نامه بجز سری و رسمی که بعد از این تاریخ ابراز شود از درجه اعتبار ساقط است.

قاضی شورای حل اختلاف مجتمع شماره دو اهواز

آگهی مزایده مرحله دوم

ش نامه ۹۶۱۰۱۱۰۱۶۸۱۰۳۱۲۹ ش پرونده ۹۴۰۹۹۸۱۷۶۵۰۰۰۹۴۶ ش بایگانی ۹۵۰۴۵۹ / به موجب نیابت شماره ۱۳۹۵۰۰۳۰۰۰۰۳۰۳۴۰ واصله از دادگستری شهرستان علی آباد کتول در پرونده ۹۵۰۴۵۹ اجرایی شعبه اول اجرای احکام مدنی گرگان وراث مرحوم اسماعیل آرطیس به نام های فاطمه زمانی و ملیسا آرطیس محکومند به پرداخت سیصد عدد سکه تمام بهار آزادی از ماترک آن مرحوم درحق فاطمه تاژ محکوم می باشند حسب درخواست محکوم له یک قطعه زمین کشاورزی مرحوم اسماعیل آرطیس واقع در روستای هاشم آباد منطقه میان وال از طریق مرجع انتظامی توقیف که توسط کارشناس منتخب مورد ارزیابی قرار گرفته و پس از جری تشریفات قانونی انجام شده از طریق مزایده حضوری بفروش میرسد طالبین خرید میتوانند در جلسه مزایده شرکت و پیشنهاد خود را ارائه و تسلیم نمایند./ توصیف اجمالی ملک توقیف شده براساس ماده ۱۳۸ قانون اجرای احکام مدنی: محل ملک: گرگان- روستای هاشم آباد- واقع در حاشیه غربی روستای هاشم آباد / مشخصات ملک: ملک ارائه شده یک قطعه زمین کشاورزی به مساحت یک هکتار در محدوده موقعیت جغرافیایی X=۲۶۰۷۷۰ و Y=۴۰۸۸۳۴۶ قرار داشته و بخشی از اراضی موسوم به اراضی ۸ هکتاری متعلق به وراث مرحوم حاج موسی آرطیس / دارای حدود اربعه: شمالا بطول ۵۹ متر از طریق کانالی وصل به اراضی میرزا اقا ناظری – شرقا بطول ۱۶۰ متر از طریق مرز خاکی وصل به زمین موسوم به اراضی ۸ هکتاری وراث مرحوم حاج موسی ارطیس – جنوبا بطول ۶۰ متر از طریق مرز خاکی وصل به راضی شورایی و غربا بطول ۱۷۵ متر از طریق مرز خاکی وصل به زمین عباسعلی ارطیس بوده که در روز بازدید تحت کشت زراعت گندم قرار داشته. – عرصه تعرفه شده فوق الذکر با مشخصات یاد شده در حال حاضر در ید وراث مرحوم حاج ارطیس بوده و هیچگونه بنا و اشجاری در ان مشاهده نگردید. – زمین فوق الاشاره بخشی از اراضی موسوم به ۸ هکتاری می باشد./ارزیابی قیمت: عرصه تعرفه شده با مشخصات فوق التوصیف به مساحت یک هکتار پس از انطباق با طبیعت و مساحی و برداشت مختصات جغرافیایی ان با حدود اربعه فوق الذکر با در نظر گرفتن موقعیت مکانی میزان حاصلخیزی جنس خاک شیب زمین میزان بارندگی منطقه و امکان آبیاری در صورت تعمیر چاه آب و سایر شرایط موثر در ارزیابی املاک زراعی در حال حاضر با شرایط موصوفه به ازای یک هکتار مبلغ ۵۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (پانصد و پنجاه میلیون ریال) برآورد و ارزیابی می گردد./ زمان و مکان مزایده: ۱- زمان مزایده: روز دوشنبه مورخه ۰۷/۱۲/۱۳۹۶ ساعت ۱۰ الی ۱۱ ۲- مکان مزایده: دفتر شعبه اول اجرای احکام مدنی دادگاه خانواده گرگان/ شرایط مزایده ۱. مزایده از مبلغی که توسط کارشناس تعیین شده شروع برنده مزایده کسی است که بالاترین مبلغ را درجلسه مزایده قبول نماید.۲. برنده مزایده میبایست ۱۰ درصد مبلغ مورد پیشنهاد را نقدا به حساب سپرده دادگستری واریز و ما بقی آن را ظرف یک ماه از تاریخ اجرای مزایده به حساب سپرده واریز قبض واریز شده را تحویل دایره اجرا نماید در غیر این صورت وفق ماده ۱۲۹ قانون اجرای احکام مدنی سپرده پس از کسر هزینه های اجرایی به نفع دولت ضبط و آگهی مزایده تجدید خواهد شد. ۳. طالبین خرید میتوانند یک هفته قبل از اجرای مزایده با هماهنگی این اجرای احکام از ملک توقیف شده بازدید نمایند.۴ تحویل مال مورد مزایده پس از تایید صحت مزایده از ناحیه دادگاه صادر کننده اجرائیه خواهد بود در صورت عدم تائید صحت مزایده این اجرا مسئولیتی در رابطه با خریدار ندارد فقط مبلغ تودیع شده عودت خواهد شد. ۵- مزایده با حضور نماینده محترم دادستان دادسرای عمومی و انقلاب گرگان و نماینده اجرای احکام مدنی انجام خواهد شد.

توکلی - دادورز دفتر شعبه اول اجرای احکام مدنی دادگستری گرگان

آگهی مزایده مرحله اول

به موجب دادنامه شماره ۹۳/۶۱۱ و اجرائیه صادره از شعبه ۱۰ دادگاه حقوقی گرگان در پرونده اجرایی کلاسه ۹۶۰۱۷۲ شعبه چهارم اجرای احکام مدنی گرگان ۱- علی سدنی فرزند غلامعلی و ۲- حسین سدنی فرزند حجت اله و ۳- مهدی سدنی و ۴- هادی سدنی فرزند غلامعلی و ۵- طالب سدنی فرزند حجت اله و ۶- مولود نوچمنی فرزند محمدعلی به پرداخت تضامنی مبلغ ۴/۳۴۵/۰۳۵/۸۹۰ ریال در حق بانک ملی ایران استان گلستان با وکالت آقای عیسی خسروی و پرداخت مبلغ ۷۹۵/۲۵۱/۲۱۷ ریال نیم عشر اجرایی در حق دولت محکوم و بدهکار است حسب درخواست وکیل محکوم له ششدانگ پلاکهای ثبتی شماره ۱۰۶/۵۹ اصلی و ۱۰۶/۱۱۰ اصلیو ۱۰۶/۱۵۷ اصلی حوزه ثبت گرگان که جمعا به مبلغ ۲/۵۶۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال که توسط کارشناس مورد ارزیابی قرارگرفته توقیف و پس از جری تشریفات قانونی انجام شده از طریق مزایده حضوری بفروش می رسد طالبین خرید میتوانند در جلسه مزایده شرکت و پیشنهاد خود را ارائه و تسلیم نمایند./ توصیف اجمالی ملک توقیف شده براساس ماده ۱۳۸ قانون اجرای احکام مدنی: الف) ۱- محل ملک پلاک ثبتی ۱۰۶/۵۹ اصلی: گرگان- جاده قدیم گرگان کردکوی- روستای سدن- قسمت شمال روستا / ۲- مشخصات: زمین مسکونی که دارای یک ساختمان ویلایی می باشد و ساختمان ویلایی به متراژ حدود ۱۲۰ مترمربع به قدمت حدود ۳۰ سال و بیشتر که مساحت کل زمین ۵۲۴ مترمربع میباشد. شمالا بطول ۱۹/۲ متر به کوچه و شرقا بطول ۲۹/۳ متر به قطعه ۱۸۱ و جنوبا بطول ۱۰/۱۰ متر به قطعه ۱۷۹ و ۴ متر درب و غربا بطول ۱۰ متر به دیوار قطعه ۱۷۸ دوم بطول ۱۷/۲۰ و ۵/۱۰ به اراضی کشاورزی – باتوجه به استعلام از اداره ثبت اسناد محل مالک اقای حسین سدنی فرزند حجت اله میباشد ملک دارای رهنی شماره ۱۳۰۲۷ مورخ ۸۹/۰۶/۲۴ بنفع بانک ملی مرکزی گرگان میباشد. ۳-ارزش ملک: با بررسی های بعمل آمده و باتوجه به موقعیت مکانی ملک کسب اطلاع از مطلعین محلی و بادر نظر گرفتن موارد ذکر شده بالا قیمت ملک موصوف به صورت تخلیه و بدون در نظر گرفتن تعهدات و دیون احتمالی هشتصد و پنجاه میلیون ریال اعلام می گردد.ب) ۱- محل ملک پلاک ثبتی شماره ۱۰۶/۱۱۰ اصلی: گرگان- جاده قدیم گرگان کردکوی- روستای سدن- قسمت جنوب روستا ۲- مشخصات: ملک زمین مسکونی که دارای یک ساختمان ویلایی میباشد ساختمان ویلایی به متراژ حدود ۸۰ مترمربع به قدمت حدود ۱۰ سال که مساحت کل زمین ۴۱۷ مترمربع میباشد. شمالا بطول ۱۲ متر به قطعه ۴۳ و شرقا بطول ۳۵ متر به قطعه ۱۲ و جنوبا بطول ۱۵ متر به اراضی کشاورزی و غربا بطول ۳۴/۵ متر درب و دیوار به کوچه. باتوجه به استعلام از اداره ثبت اسناد محل مالک خانم مولود نوچمنی فرزند محمدعلی میباشد ملک دارای رهنی شماره ۱۲۳۹۹ مورخ۸۹/۰۲/۱۹ بنفع بانک ملی مرکزی گرگان می باشد. ۳-ارزش ملک: با بررسی های بعمل آمده و باتوجه به موقعیت مکانی ملک و کسب اطلاع از مطلعین محلی و بادرنظر گرفتن موارد ذکر شده بالا قیمت ملک موصوف به صورت تخلیه و بدون در نظر گرفتن تعهدات و دیون احتمالی هشتصد و بیست میلیون ریال اعلام می گردد(ج) ۱- محل ملک پلاک ثبتی شماره ۱۰۶/۱۵۷ اصلی: گرگان- جاده قدیم گرگان کردکوی- روستای سدن- قسمت مرکز روستا ۲- مشخصات: ملک زمین مسکونی که دارای یک ساختمان ویلایی میباشد ساختمان ویلایی به متراژ حدود ۱۱۰ مترمربع به قدمت حدود ۵۰ سال که مساحت کل زمین ۵۹۸ مترمربع میباشد. شمالا بطول ۷۷/۵۱۲ متر و ۷ متر به قطعه ۱۶۳ و شرقا بطول ۲۹/۴ متر درب و دیوار به کوچه و جنوبا بطول ۱۵ متر دیوار به قطعه ۱۲۹ و غربا بطول ۲۸/۳ متر دیوار به قطعه ۱۳۰. باتوجه به استعلام از اداره ثبت اسناد محل مالک آقای مهدی سدنی میباشد ملک دارای رهنی شماره ۱۲۴۰۰ مورخ ۸۹/۰۲/۲۶ بنفع بانک ملی مرکزی گرگان میباشد. ۳- ارزش ملک: با بررسی های بعمل آمده و باتوجه به موقعیت مکانی ملک و کسب اطلاع از مطلعین محلی و بادرنظر گرفتن موارد ذکر شده بالا قیمت ملک موصوف به صورت تخلیه و بدون درنظر گرفتن تعهدات و دیون احتمالی هشتصد و نود میلیون ریال اعلام می گردد./ زمان و مکان مزایده: ۱- زمان مزایده: روز چهارشنبه مورخه ۹۶/۱۲/۰۲ ساعت ۹ الی ۱۰ صبح ۲- مکان مزایده: دفتر شعبه چهارم اجرای احکام مدنی دادگستری گرگان/ شرایط مزایده ۱. مزایده از مبلغی که توسط کارشناس تعیین شده شروع برنده مزایده کسی است که بالاترین مبلغ را درجلسه مزایده قبول نماید.۲. برنده مزایده میبایست ۱۰ درصد مبلغ مورد پیشنهاد را نقدا به حساب سپرده دادگستری واریز و ما بقی آن را ظرف یک ماه از تاریخ اجرای مزایده به حساب سپرده واریز قبض واریز شده را تحویل دایره اجرا نماید در غیر این صورت وفق ماده ۱۲۹ قانون اجرای احکام مدنی سپرده پس از کسر هزینه های اجرایی به نفع دولت ضبط و آگهی مزایده تجدید خواهد شد. ۳. طالبین خرید میتوانند یک هفته قبل از اجرای مزایده با هماهنگی این اجرای احکام از ملک توقیف شده بازدید نمایند.۴ تحویل مال مورد مزایده پس از تایید صحت مزایده از ناحیه دادگاه صادر کننده اجرائیه خواهد بود در صورت عدم تائید صحت مزایده این اجرا مسئولیتی در رابطه با خریدار ندارد فقط مبلغ تودیع شده عودت خواهد شد. ۵- مزایده با حضور نماینده محترم دادستان دادسرای عمومی و انقلاب گرگان و نماینده اجرای احکام مدنی انجام خواهد شد.

امین بایزیدی - دادورز شعبه چهارم اجرای احکام مدنی دادگستری گرگان

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۰۵۹۵۰۰۳۰۸ شعبه ۱ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان گرگان(۱۲ حقوقی قدیم) تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۰۵۹۵۰۱۰۹۳ ش بایگانی ۹۶۰۴۵۷ / خواهان ها: ۱- آقای علی عباسی فرزند حاج بابا ۲- آقای محمدرضا عباسی فرزند حاج بابا ۳- خانم فاطمه عباسی فرزند حاج بابا ۴- خانم شهربانو عباسی مقدم فرزند حسین ۵- خانم زهرا عباسی فرزند حاج بابا ۶- آقای مرتضی عباسی فرزند حاج بابا ۷- آقای قاسم عباسی فرزند حاج بابا ۸- آقای مجتبی عباسی فرزند حاج بابا ۹- آقای حسن عباسی فرزند حاج بابا با وکالت آقای سید محمود حسینی فرزند سید حسن بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- خیابان ولیعصر- برج مروارید- طبقه ۶- واحد ۱۰- دفتر وکیل مهران درویش متولی / خواندگان: آقای سید اسماعیل حسینی فرزند سید حسن ۲- آقای سید مسلم حسینی فرزند سید حسن ۳- آقای نوروزعلی آقا محمدی فرزند عباس ۴- آقای قنبرعلی صلبی فرزند ذکریا ۵- آقای غلامحسین نعمتی فرزند فرج الله ۶- آقای محمدتقی حاج قاسمی همگی بنشانی مجهول المکان ۷- آقای عباس طالقانی نژاد ۸- آقای بمانی طالقانی نژاد ۹- خانم ربابه طالقانی نژاد ۱۰- آقای احمد طالقانی نژاد ۱۱- خانم زهرا طالقانی نژاد ۱۲- خانم سهیلا طالقانی نژاد ۱۳- خانم فاطمه مهتابی ۱۴- خانم معصومه محمدرضا پور ۱۵- خانم سمیه طالقانی نژاد ۱۶- آقای محمد طالقانی نژاد ۱۷- خانم سمیرا طالقانی نژاد همگی بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- روستای زیارت انتهای محله اوتسر منزل رجعلی طالقانی نژاد معروف به رجعلی شاه ۱۸- سازمان مسکن شهرسازی گرگان بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- ملاقاتی سازمان مسکن شهرسازی گرگان ۱۹- جهاد سازندگی گرگان بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- خیابان کمربندی- ابتدای شهرک جهاد- ساختمان شماره ۳- مجتمع دهقان- کدپستی ۲۰۴۹۱۴۷۱۳۹۳۱- شهرداری گرگان بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- میدان وحدت- شهرداری گرگان/ خواسته ها: ۱- اثبات مالکیت (مالی غیرمنقول) ۲- اثبات وقوع بیع ۳- مطالبه وجه بابت

رای دادگاه

درخصوص دعوی آقای سید محمود حسینی به وکالت از آقایان و خانم ها ۱- قاسم ۲- مرتضی ۳- مجتبی ۴- زهرا ۵- حسن ۶- محمدرضا و ۷- علی و ۸- فاطمه جملگی عباسی و جملگی فرزندان حاج بابا و ۹- شهربانو عباسی مقدم فرزند حسین به طرفیت خانم ها و آقایان ۱- سارا و ۲- احمد ۳- عباس ۴- محمد ۵- بمانی ۶- سمیرا ۷- سهیلا ۸- ربابه ۹- سمیه جملگی خواندگان ردیف اول تا نهم طالقانی نژاد و ۱۰- فاطمه مهتابی و ۱۱- معصومه محمدرضا پور و ۱۲- نوروز علی آقا محمدی فرزند عباس و ۱۳- سید اسماعیل حسینی فرزند سید حسن ۱۴- غلامحسین نعمتی فرزند فرج اله ۱۵- سید مسلم حسینی فرزند سید حسن ۱۶- قنبرعلی صلبی فرزند ذکریا ۱۷- محمدتقی حاج قاسمی ۱۸- جهاد سازندگی گرگان واحد پرسنلی ۱۹- شهرداری گرگان ۲۰- سازمان مسکن و شهرسازی گرگان به خواسته ۱- تقاضای صدور حکم به اثبات مالکیت ۲- پرداخت مبلغ قیمت زمین به نرخ عادله روز مطابق نظریه کارشناس توسط خوانده ردیف ۱۸(شهرداری گرگان) و ۳- اثبات وقوع عقد بیع وکیل خواهان ها دعوی خویش را چنین توجیه نموده است که به حکایت قرارداد تنظیمی فیمابین مورث خواهان ها با مورث خواندگان ردیف اول الی دوازدهم یک قطعه زمین به متراژ ۱۹۸ مترمربع واقع در اراضی باکر محله را ابتیاع نموده است و ثمن معامله را نیز پرداخت نموده است مضافا آن که ملک موضوع دعوی از زمین های جهاد سازندگی گرگان می باشد و حال مطلع گردیده که خواندگان ردیف ۱۹ و ۲۰ مبادرت به تصرف ملک موضوع دعوی نموده بدون آنکه وجهی بابت تصرف آن پرداخت نمایند و خواستار محکومیت خواندگان وفق ستون خواسته شده است دادگاه بنا به دلیل مزبور در ذیل اعتقاد برآن دارد که دعوی به کیفیت مطروحه قابلیت استماع ندارد چرا که آنچه با مداقه در پیوست های دادخواست و به عنوان مملک قانونی در انتقال توسط وکیل خواهان ارائه گردیده است مدرکیه های عادی می باشند که ۳ فقره از آن ها فاقد تاریخ بوده و تقدم هریک بر دیگری مبهم می باشد که نیازمند به اثبات توسط مدعی داشته که در مانحن فیه پیرامون موضوع اقدامی صورت نگرفته است مضافا آن که حسب ادعای خواهان این ملک در زمره اراضی جهاد سازندگی گرگان می باشد و حال آنکه دلیل انتقال از خوانده موصوف به هریک از ایادی بعدی مشخص نمی باشد که به چه سبب و به چه کسی منتقل گردیده است؟ بنا علیهذا مستندا به مواد ۳۵ و ۳۷ قانون مدنی و نیز مواد ۳۳۸ و ۳۳۹ قانون مزبور و همچنین مواد ۲و ۲۹۹ و ۳۳۲ قانون آئین دادرسی مدنی قرار عدم استماع دعوی خواهان ها در تمامی قسمت ها صادر و اعلام می گردد. قرار صادره ظرف بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل اعتراض در محاکم محترم تجدیدنظر استان گلستان می باشد.

مجتبی شعبانی حاجی- دادرس شعبه اول حقوقی گرگان

اخبار

ثبت رکورد گازرسانی کشور در خراسان رضوی

مشـهد – صابر ابراهیم بای - مدیرعامل شـرکت گاز خراسـان رضوی با اشاره به آغاز نهضت بزرگ گازرسـانی در دولت تدبیر و امید گفت: ۶۸۷ روسـتا و دوشهر استان طی پنج سال گذشته به شبکه سراسری گاز کشور متصل شدند و در مجموع خراسان رضوی رکورددار حجم اجرایی پروژه های گازرسـانی روستایی در بین تمام استان های کشور است.سید حمید فانی با اعلام این مطلب اظهار کرد: در ابتدای آغاز به کار دولت یازدهم، از مجموع دو هزار و ۵۳۰ روسـتای واجد شرایط بهره مندی از نعمت الهی گاز در استان، تنها ۵۶ درصد یعنی معادل ۹۴۶ روستا گازدار بودند که این رقم در حال حاضر به یکهزار و ۶۳۳ روستا افزایش یافته است.وی با بیان این مطلب که در سال ۹۵ هر دو روز یک روستای استان گازدار شد افزود: از ابتدای سال جاری تاکنون نیز موفق شدیم با افزایش چهار برابری فعالیت ها و در سایه یک برنامه‌ریزی منظم شاهد تحقق شـعار «گازرسـانی هر ۱۲ ساعت به یک روستا» باشیم.فانی گفت: در ۱۰ ماهه نخست سال ۹۶، شهر همت آباد و ۲۰۶ روستای خراسان رضوی با جمعیتی بالغ بر ۲۹ هزار و ۹۸۵ خانوار از نعمت الهی گاز بهره مند شدند و امیدواریم تا پایان امسـال این رقم به ۷۰۰ روسـتا ارتقا یابد.مدیرعامل شرکت گاز خراسان رضوی اضافه کرد: در حال حاضر عملیات گازرسانی به ۵۵۹ روستا با جمعیتی بالغ بر ۸۲ هزار ۱۷۸ خانوار در حال اجراست. هم اکنون ۷۷/۳ جمعیت روستایی و ۹۹/۹ درصد جمعیت شهری استان از نعمت الهی گاز بهره مند هستند و در سال آینده این ضریب به ترتیب به ۹۵ و ۱۰۰ درصد ارتقا خواهد یافت.فانی در بخش دیگری از سخنان خود تحقق نهضت بزرگ گازرسانی روستایی در دولت تدبیر و امید را هدیه نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران به مردم عنوان کرد و گفت: شکوفایی اقتصادی، امیدآفرینی و انسجام اجتماعی از برکات تدبیر دولت در توسعه خدمات زیربنایی است.وی خادمی مردم در نظام اسلامی را افتخار کارکنان شرکت گاز دانست و گفت: علی‌رغم افزایش چهار برابری فعالیت های کاری شرکت گاز خراسـان رضوی در سـال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته، شاهد سرعت مطلوبی در اجرای پروژه ها هستیم.فانی افزود: شرکت گاز خراسان رضوی به عنوان یک مجموعه انقلابی در کنار سایر دستگاههای اجرایی استان از هیچ کوششی در مسیر تحقق اهداف عالی نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران فروگذارنخواهد بود.

همزمان با دهه فجر

۱۲۵روستا در آذربایجان غربی از نعمت گاز طبیعی بهره‌مند می‌شوند

ارومیه – خبرنگار فرصت امروز – علیرضا شیخی گفت: هم زمان با دهه فجر در سراسر استان ۱۲۵ روستا با ۱۵ هزار و ۱۲۰ خانوار از نعمت گاز طبیعی بهره مند می شوند. وی ادامه داد: عملیات گازرسانی به ۲۵۰ روستا نیز آغاز که با بهره برداری از این طرح ها ۲۴ هزار و ۵۰۰ خانوار از این انرژی پاک استفاده خواهند کرد. شیخی اظهارکرد: هم اکنون ۵۰ درصد خانوار روستایی استان از گاز طبیعی بهره مند هستند که با بهره برداری از طرح های در حال اجرا ضریب نفوذ گاز طبیعی در بین خانوار روستایی استان به بالای ۸۰ درصد خواهد رسید. مدیر عامل شرکت گاز آذربایجان غربی به پروژه های گازرسانی شهری هم اشاره و تصریح کرد: گازرسانی به ۶ شهر استان در مراحل مختلفی از اجرا قرار دارند.

استاندار البرز:

اشتغال در حوزه کشاورزی استان البرز افزایش یابد

کرج – خبرنگار فرصت امروز – استاندار البرز با بیان اینکه اشتغال در حوزه کشاورزی در البرز کم است، گفت: می‌توان از فرصت کشاورزی و تحقیقات در البرز استفاده کرد و در ۴ ماه اخیر یک هزار و ۵۰۰ اشتغال در این بخش در البرز ایجاد شده است.محمدعلی نجفی در بازدید از موسسات تحقیقاتی کشاورزی و پژوهشگاه بیوتکنولوژی کشاورزی که صبح دیروز برگزار شد، با اشاره به اینکه بیش از ۵۰ درصد موسسات تحقیقاتی در البرز وجود دارد و از نظر کیفیت بسیار بالاهستند،اظهار داشت:در این موسسات ۲ هزار هیئت علمی حضور دارند.استاندار البرز با بیان اینکه پشتوانه علمی کاربردی در بحثهای کشاورزی وجود دارد، ادامه داد: استان البرز در بحث کشاورزی ظرفیت دارد که عمده آن کشوری است.وی با اشاره به اینکه استان البرز می تواند به عنوان پایلوت در بخشهای کشاورزی، تحقیقاتی و صنعتی باشد، عنوان کرد:البرز آمادگی حضور میدانی و تحول بیشتر به پشتوانه نیروی انسانی را دارد.نجفی با بیان اینکه نباید شرایطی فراهم شود تا نگرانی‌های اشتغال به ویژه در قشر تحصیلکرده بیشتر شود، اضافه کرد: در شهریورماه سال جاری البرز جزو پنج استان نخست در زمینه بیکاری بود که در فصل پاییز این موضوع ۳ درصد کاهش داشته است.وی با اشاره به اینکه اشتغال در حوزه کشاورزی در البرز کم است، گفت: می‌توان از فرصت کشاورزی و تحقیقات در البرز استفاده کرد و در ۴ ماه اخیر یک هزار و ۵۰۰ اشتغال در این بخش در البرز ایجاد شده است.نجفی با بیان اینکه شرکت‌های دانش‌بنیان در البرز می‌توانند به شرکت‌هایی با فناوری بالا تبدیل شوند و شرایطی فراهم شود تا شرایط برای استفاده بهره‌برداران ایجاد شود، افزود: باید شهرداری کلاشهر کرج از فرصت‌های تحقیقاتی در استان استفاده کند.وی با اشاره به اینکه در بحث پژوهشگاه می‌توان برپایه دانش و فناوری زایش اشتغال ایجاد کرد و فرصت در این بخش باید فراهم شود، گفت: استان البرز در این زمینه اعلام آمادگی می کند.

برگزاری نشست هم اندیشی برنامه کنترل کاهش طلاق در بهزیستی مازندران

ساری – دهقان - با حضور حجت الاسلام موسوی؛ معاونت پیشگیری از وقوع جرم دادگستری کل مازندران ، دکتر پورفاطمی معاونت امور اجتماعی و خانم رحمانی معاونت امور توسعه پیشگیری بهزیستی مازندران و مشاوران حوزه پیشگیری و اورژانس اجتماعی ، نشست هم اندیشی برنامه کنترل کاهش طلاق، در سـالن کنفرانس اداره کل بهزیسـتی برگزار شد.به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از روابط عمومی بهزیسـتی مازندران، در ابتدا معاونت امور توسعه پیشگیری بهزیستی مازندران با بیان اینکه این جلسه، جهت بررسی موانع، مشکلات و بیان نقطه نظرات برگزار شده است، گفت: در ابتدا این طرح کار خود را در چهار شهرستان آغاز کرد که علی رغم موانع و مشکلات بسیار اکنون با تعاملی که با دادگستری وجود دارد منجر به اثر بخشی در کنترل طلاق شده است.رحمانی با تاکید بر اهمیت راه اندازی سامانه طلاق ، از کارشناسان اورژانس اجتماعی و امور توسعه پیشگیری خواست تا در ارائه آمار دقیق تعامل و همکاری داشته باشند و افزود: هدف ما آمار سازی نیست بلکه به دنبال افزایش کیفیت تحکیم خانواده هستیم.

جلسه کمیته مدیریت بحران شرکت گاز استان گیلان برگزار شد

رشت– مهناز نوبری- جلسه کمیته مدیریت بحران شرکت گاز استان گیلان برگزار شد. در این کمیته مدیر عامل ضمن تشکر از زحمات کلیه همکاران بویژه نیروهای عملیاتی، امدادی و گازبانها در مراقبت از تأسیسات و پایداری جریان گاز، هدف اصلی شـرکت گاز را در همه زمان ها بویژه زمان بحران، پایداری پسـت های فشارشـکن گاز درون و برون شـهری عنوان نمود تا جریان گاز در شـبکه ها تداوم داشته باشد.وی ادامه داد: اکیپ های امدادی متشکل از نیروهای بسیج و همیاران گاز توسط ادارات گاز شهرستان ها آموزش های لازم را دیده‌اند تا در صورت نیاز کنار نیروهای شرکت گاز، قطعی های موردی احتمالی مشترکین را مرتفع نمایند.در ادامه مهندس سمیعی معاون بهره برداری شرکت گاز استان با اشاره به عملکرد موفقیت آمیز این شرکت در بحران برف سال های گذشته، ابراز امیدواری نمود تا با کمک کلیه پرسنل زحمتکش شرکت گاز بتوانیم از این امتحان نیز سربلند خارج شویم.پس از آن مهندس شکورنیا رئیس HSE و پدافند غیرعامل گاز گیلان ضمن ابراز آمادگی این شرکت برای مواجهه با هر گونه بحران در استان اظهار داشت: کلیه وسایل و تجهیزات شرکت مورد بازرسی و تعمیر قرار گرفته است و همه پرسنل شرکت گاز آماده انجام خدمت می باشند.

مریم رضاییان : مسابقات ۴جانبه هندبال نونهالان در شاهرود برگزار شد

شاهرود–حسـین بابامحمدی – نایب رئیس هیئت هندبال شـاهرود از آغاز مسـابقات هندبال چهارجانبه جام دهه فجر به میزبانی این شهرستان خبر داد و گفت: تیم‌های نونهالان شاهرود، تربیت جام، مشهد و مهدی‌شهر در این جام حضور داشتند.مریم رضاییان در گفت‌وگو با خبرنگار ما ، از آغاز مسـابقات چهارجانبه هندبال، جام فجر در شـاهرود خبر داد و بیان کرد: این رقابت‌ها با حضور چهار تیم از صبح پنجشنبه پنجم بهمن ماه۹۶ آغاز و تا ظهر جمعه ششم بهمن ماه ادامه داشـت و تیم‌ها طی دو روز در سـالن فرهنگ و ورزشی کارگران شاهرود به‌صـورت دوره‌ای باهم به رقابت پرداختند نایب رئیس هیئت هندبال شـاهرود همچنین گفت: این رقابت‌ها به‌صورت دوره‌ای بوده است و طی برنامه عصر پنج‌شنبه، در بازی نخستین تیم‌های شاهرود و مشهد و در بازی دوم تیم‌های مهدی‌شهر و تربت‌جام باهم رقابت داشتند.مریم رضاییان گفت: صبح جمعه نیز تیم‌های تربت‌جام - شـاهرود و مهدیشـهر - مشهد برای مشخص شدن چهره تیم‌های برتر به میدان رفتند. که در پایان این مسابقات تیم مشهدقهرمان و تیم مهدیشهر نایب قهرمانی شد.نایب رئیس هیئت هندبال شاهرود همچنین درباره برنامه‌های آتی این هیئت، گفت: رقابت‌های استانی دختران با حضور تیم‌های شاهرود، سمنان، مهدی شهر، دامغان و آردان به میزبانی شاهرود در بهمن ماه سال جاری برگزار می شود.

با حضور دکتر نوبخت معاون رییس جمهور و ریاست سازمان برنامه و بودجه کشور در کرمانشاه صورت گرفت

بازدید از پروژه فاضلاب ورودی به رودخانه قره سو و حاشیه آبشوران در کمربندی شرقی شهر کرمانشاه

کرمانشـاه – دشتی - در سـفر دکتر نوبخت معاون رییس جمهور و ریاسـت سـازمان برنامه و بودجه کشور مقررشـده ۹۰ میلیارد تومان برای جمع آوری فاضلاب به رودخانه قره سو و آبشوران اختصاص پیدا کند.

دکتر نوبخت معاون رییس جمهور و ریاسـت سـازمان برنامه و بودجه کشـور،مهندس بازوند استاندار کرمانشاه و مهندس تخت شـاهی مدیرعامل شرکت آب وفاضلاب اسـتان کرمانشـاه از پروژه فاضلاب ورودی بـه رودخانه قره سـو و حاشـیه آبشـوران در کمربندی شرقی شهر کرمانشـاه بازدید نمودند.درحاشـیه این بازدید، مهندس تخـت شـاهی مدیرعامل شـرکت آب وفاضلاب اسـتان کرمانشاه گزارشـی از وضعیت فاضلاب در شهر کرمانشاه ارائه داد و گفت:یکی از معضلات ومشکلات شهرکرمانشاه موضوع طرح فاضلاب اسـت که بـرای جمع آوری.انتقال وتصفیه آن با ایجاد زیرسـاخت بالغ بر ۷۰۰میلیارد تومان نیاز است.مهندس تخت شـاهی افزود:هم اکنون کمتر از ۵۰درصد فاضلاب شهر کرمانشـاه تصفیه می شود. برای حدود ۴۰۰هزارنفر درصورتی‌که جمعیت شـهر کرمانشاه نزدیک ۱میلیون نفر اسـت .وی اظهارداشت:به دلیل عدم اعتبار بخش مهمی از فاضلاب شـهر کرمانشاه هم اکنون وارد رودخانه قره سـو و آبشوران می شود و به یک پدیده نامناسـب در بحث زیست محیطی تبدیل شده و مردم از این وضع ناراضی هسـتند.در ادامه مقررشـد ۲۰میلیارد تومـان برای جمـع آوری فاضلاب به رودخانه قره سـو و ۷۰ میلیارد تومان برای جمع آوری فاضلاب حاشیه آبشوران از سـوی آقای دکتر نوبخت معاون رییس جمهور و ریاست سازمان برنامه و بودجه کشور اختصاص پیدا کند.

به میزبانی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی برگزار شد؛

جلسه مشترک کارگروه پیشگیری و مقابله با قاچاق و عرضه خارج از شبکه فرآورده های نفتی در تبریز

تبریز – اسد فلاح: جلسه مشترک کارگروه پیشگیری و مقابلـه بـا قاچاق و عرضه خارج از شـبکه فرآورده های نفتی با حضور اعضای کارگروه استانهای آذربایجان شرقی و غربی در سـتاد شـرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شـرقی برگزار شـد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، مدیر شـرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شـرقی در آغاز جلسه مشترک کارگروه پیشـگیری و مقابلـه با قاچـاق و عرضه خارج از شـبکه فرآورده‌هـای نفتـی گزارشـی از حـوزه عملیاتی منطقه آذربایجان شـرقی و اقدامات و مصوبات جلسـات پیشین کارگروه اسـتان ارائه کرد. ابوالفضـل روح اللهی در ادامه ضمـن تأکید بـر تعامل سـازمانها و نهادهـای ذیربط در راستای کنترل و پیشـگیری از قاچاق فرآورده های نفتی و عرضه خارج شـبکه سوخت گفت: هرچند در آذربایجان شرقی قاچاق سـوخت به صورت جدی و چشمگیر وجود ندارد ولی بخاطر هم مرز بودن با استان آذربایجان غربی و تفاوت قیمت سوخت در دوسوی مرز، داشتن حساسیت به این موضوع جهت انجام پیشـگیری های لازم ضروری می باشـد. وی همچنین با اشـاره به اقدامات مهم و اثر بخش در خصوص پیشـگیری از قاچاق فرآورده های نفتی گفت: اجرای گشـت های مشـترک هفتگی و بازدید از مصرف کنندگان سوخت، پیگیری اتصال سیستم مصرف کنندگان نفتگاز به گاز طبیعی و برنامه ریزی جهت اجرای عملیاتی طرح بارنامه برخط نفتکشـها و طـرح توزیع الکترونیکی فرآورده از طریق زیرسـاخت بانکی از جمله اقداماتی است که در تعامل با سازمانها و نهادی مرتبط در حال پیگیری و اجرا می باشد. در ادامه جلسه اعضای کارگروه پیشگیری و مقابله با قاچاق و عرضه خارج از شبکه فرآورده های نفتی ارومیه نیز گزارشـی از اقدامـات و عملکرد این کارگروه را در حوزه عملیاتی خود ارائه کرد. مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی در جمع‌بندی جلسه مذکور با تاکید بر اهمیت نشست های مشترک در راسـتای بهره مندی از تجارب نیز راهکارهای پیشـگیری از قاچاق فـرآورده های نفتی از تـلاش های کلیه عوامل سـازمانهای عمل کننده در امـر مقابله با قاچاق کالا و ارز تشکر و قدردانی کرد.

مدیر عامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان:

با توجه به شرایط دشوار جوی و گرد و غبار کمترین اشکال در شبکه برق ایجاد شد

اهواز – شـبنم قجاونـد - مدیر عامل شـرکت برق منطقه ای خوزسـتان گفت: خاموشـی های پراکنده ای که در برخی از شـهرهای اسـتان گزارش شـده است در کمترین فاصله ممکن به دلیل مجموعه اقدامات اساسـی کـه در یک سـال گذشـته صـورت گرفته بـود برطرف شـد.محمود دشـت بزرگ اظهـار کرد: ترکیـب رطوبت ۱۰۰ درصدی برخی شهرهای استان در نیمه شب گذشته و تـداوم گرد و غبار در یک هفته گذشـته باعث اختلال در عملکرد برخی از بخش های شـبکه شـده بود که در کمترین زمان ممکن با توجه به تمهیدات اندیشیده شده در یک سـال گذشته برقدار و وارد شبکه شدند.وی ادامه داد: وضعیتـی که امروز با آن رو به رو بوده ایم از مشـابه سال قبل به لحاظ شدت و ماندگاری گرد و غبار و رطوبت ۱۰۰ درصدی شـرایط بدتری داشته است، تنها مجموعه اقدامـات یک سـال گذشـته کمـک کرد که شـبکه در کمترین زمان ممکن شبکه به حالت اولیه برگردانده شود. مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان اضافه کرد: در حال حاضر نیروهای شـرکت در آمادگی کامل هستند تا مشکل احتمالی به وجود آمده را در کمترین زمان ممکن برطرف کنند.گفتنی اسـت، در یک هفته گذشـته گرد و غبار شـدیدی استان خوزستان را فرا گرفته و از دیشب با روطوبت ۱۰۰ درصدی نیز همراه شـده است، با این حال به خاطر تمهیدات اندیشـیده شـده در یک سال گذشته شبکه انتقال و فوق توزیع برق منطقه ای با خطری جدی مواجه نشد.

مدیرعامل شرکت توزیع برق تبریز:

بیش از ۳۵ درصد مصارف مشترکین ما در بخش خانگی است

بانوان بازوی توانای مدیریت مصرف هستند

تبریز – لیلا پاشـائی - مدیرعامل شرکت توزیع برق تبریز در همایش نقش زنان در اصلاح الگوی مصرف برق با رویکـرد اقتصاد مقاومتی گفـت: در دنیای امروز بحث مدیریـت صحیح انرژی یکـی از حسـاس ترین مباحث اسـت و در این رابطه مردم و مسـئولان بایـد با یکدیگر همـکاری کنند. به گـزارش خبرنگار مـا در تبریز، عادل کاظمـی افزود: مدیریت مصرف انرژی برق علاوه بر اینکه در حفظ محیط زیسـت موثر است، می تواند نقش مهمی در کاهش هزینه های تولید برق داشته باشد و با توجه به اینکه بیش از ۳۵ درصد مصارف مشـترکین ما در بخش خانگی اسـت، زنان به عنوان مدیـران خانواده می توانند در این حوزه نقـش مهمی ایفا کنند. کاظمی تأکید کرد: در حـال حاضر بـرای تولید یک کیلووات بـرق باید هزار دلار هزینه شـود و هر انشـعاب خانگـی ۵ کیلووات برق نیاز دارد و با توجه به روند رشـد مصارف انرژی سـالانه، میزان سـرمایه گذاری بسیار سنگین خواهد بود. به گفته مدیرعامل شـرکت توزیع نیروی برق تبریز، کشـور ایران یک درصد جمعیت جهان را تشـکیل می‌دهد اما مصرف انرژی آن ۲ درصد کل مصرف انرژی جهان است. کاظمی گفت: با توجه به این آمار و ارقام، ما بیش از همه نیازمند مدیریت مصرف هستیم و شرکت در این راستا برنامه های متعدد و متنوعی داشـته و دارد. وی افزود: شرکت توزیع نیـروی برق تبریـز با اجرای طرح هـای ذخیره عملیاتی صنایع، صنایـع خودتأمین، مدیریت مصرف برق ادارات و مشترکین خانگی و کشاورزی در سال ۹۵ و ۹۶، توانسته است سـهمیه پیک سـایی ابلاغی از طرف شرکت توانیر و حتـی بیشـتر از آن را محقق نمایـد. کاظمی در پایان خاطرنشان کرد: طرح های مختلف در حوزه صنایع، جمع آوری لامپ های پرمصـرف در بخش تجاری، همکاری با بسیج ادارات، برگزاری مسـابقات اصلاح الگوی مصرف و فرهنگ سـازی و اطلاع رسانی در بخش خانگی در حوزه پیک سـایی در حوزه تحت پوشـش شـرکت انجام شده اسـت. لازم به ذکر اسـت همایش نقش زنـان در اصلاح الگوی مصـرف برق با رویکـرد اقتصاد مقاومتی توسـط شـرکت توزیع نیروی برق تبریز و همکاری امور بانوان و خانواده استانداری آذربایجان شرقی و با حضور مسئولین استانی و شرکت توانیر برگزار شد.

پایان نمایشگاه صنعت خودرو اصفهان با استقبال بی‌نظیر مردم

اصفهان – قاسـم اسد - چهاردهمین نمایشگاه صنعت خودرو اصفهان که از سـوم بهمن ماه در این کلانشـهر آغاز شـده بود، در نهایت با استقبال بی‌نظیر مردم به پایان رسید. به گزارش اداره رسـانه شـرکت نمایشـگاه‌های بین‌المللی اسـتان اصفهان، این نمایشگاه که با استقبال بیشتر مردمی نسـبت به نمایشـگاه‌های دوره قبل روبه‌رو بود، در حالی به پایان رسید که ۱۰ شـرکت خودروساز برتر کشور به عنوان مشارکت‌کننده در آن حضور داشتند و جدیدترین محصولات خود را برای بازدیدکنندگان به نمایش گذاشتند. مدیرعامل گروه خودروسازی سـایپا که یک سالن از مجموع پنج سال نمایشـگاه صنعت خودروی امسـال را در اختیار داشـت در آخرین روز میهمان این نمایشـگاه بود و اسـتقبال مردم را بسیار مثبت ارزیابی کرد. محسن قاسم جهرودی در حاشیه بازدید از چهاردهمین نمایشـگاه صنعـت خودروی اصفهان گفت: به مردم اصفهان تبریک می‌گویم که با استقبال بی‌نظیر از نمایشـگاه خودرو، حمایت خود از صنعت داخلی کشور را نشان دادند. وی با تاکید بر اینکه استقبال مردم از نمایشگاه خودروی اصفهان شوکه کننده بود، افزود: مردم اصفهان بسیار حرفه‌ای و مشـتاقانه برای نمایشگاه خودرو وقت گذاشتند و محصولات سایپا را دیدند؛ آنها در این نمایشگاه نظرات خود را مطرح کردند تا ما بتوانیم کیفیت تولیدات سایپا را ارتقا دهیم. کامران طالبی‌فرد، رئیس بازاریابی شرکت پرشیاخودرو نماینده انحصاری محصولات **BMW** در ایران نیز در حاشیه برگزاری این نمایشـگاه از احتمال تولید محصولات این خودروسـاز آلمانی در ایران خبر داد و گفت: احتمال دارد **BMW** تولید محصـولات خود در ایران را آغاز کنـد؛ البته این موضوع در حال رایزنی است و در صورتی که به نتیجه برسد، اتفاق بسیار مطلوبی در حوزه خودروسازی ایران روی خواهد داد. به گفته طالبی‌فرد، تنها مشکل نمایشگاه خودرو اصفهان فضای بسیار محدود آن اسـت که با افتتاح سایت نمایشگاهی جدید، هم کمپانی **BMW** و هم دیگر شرکت‌های خودروساز با قدرت و تمرکز بیشتری در نمایشگاه اصفهان حضور خواهند یافت. احمد روحی، مدیر ارتباطات و امور بین‌الملل شـرکت ستاره ایران، نماینده انحصاری کمپانی بنز در ایران نیز با ابراز تاسف از اینکه شـرایط حضور بنز در نمایشگاه امسال فراهم نشد، گفت: این کمپانی آلمانی سـال آینده با قدرت در نمایشگاه خـودرو اصفهان حضور خواهد یافت. عقیل مصطفایی، مدیر بازاریابی و فروش شرکت آرمان موتور کویر، نماینده انحصاری کمپانی لوکسـژن تایوان در ایران نیز در آخرین روز برگزاری نمایشگاه، اسـتقبال مردمی از نمایشگاه اصفهان را مطلوب ارزیابی کرد و گفت: شرکت لوکسژن دو ماه پیش فعالیت خود را در بازار ایران آغاز کرد و نمایشـگاه خودرو اصفهان بهترین گزینه برای معرفی محصولات به مردم به شمار می‌رفت. وی با تاکید بر اینکه انتظارات این شرکت خودروساز در نمایشگاه اصفهان برآورده شـد، افزود: هدف‌گذاری‌هـای ویژه‌ای برای بازار اصفهان انجام داده‌ایم که با ایجاد نمایندگی و همچنین برگزاری جشنواره‌های فروش، مردم را به خریداری و استفاده از خودروهای لوکسژن تایوان ترغیب خواهیم کرد.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی-اقتصادی

یکشنبه | ۸ بهمن ۱۳۹۶ | شماره ۹۹۰ | 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

نکته

حرف i در ابتدای آیفون به چه معناست؟

شاید حرف i به‌طور اتفاقی از سال ۱۹۹۸ با معرفی iMac و محصولات بعدی اپل به یکی از مهم‌ترین حروف الفبای انگلیسی تبدیل شده باشد، اما احتمالا بسیاری نمی‌دانند چرا این حرف در ابتدای نام گجت‌های شرکت کوپرتینویی قرار گرفته است.

به گزارش دیجیاتو، استیو جابز طی مراسم معرفی iMac درباره حضور این حرف کوچک در ابتدای نام محصول جنجالی‌اش گفت:

«نام iMac از ترکیب شور و هیجان اینترنت با سادگی مکینتاش به وجود آمده است. مصرف‌کنندگان از کامپیوترشان بیشتر برای استفاده از اینترنت بهره می‌برند، به همین دلیل با تولید این محصول استفاده اینترنت را هدف گرفته‌ایم.»

در همین مراسم، مدیرعامل آن زمان اپل، اسلاید دیگری هم به نمایش گذاشت که نشان می‌داد حرف i در نظر وی معانی دیگری نیز دارد.

حرف i در کنار اینترنت (internet) قسمت اول کلماتی کلیدی منحصربه‌فرد (individual)، آموختن (instruct)، اطلاع‌رسانی (inform) و الهام بخشی (inspire) نیز هست و نشان‌دهنده وجود این صفات در تفکر اپل و محصولاتش است.

پس از این محصول، حرف i به معنای فراتری از اینترنتی بودن گجت‌های شرکت یاد شده اشاره داشت. مسلما آنها زمان نام‌گذاری iPod به کلمه اینترنت فکر نمی‌کردند.

زمان رونمایی از اولین آیفون در سال ۲۰۰۷، اعلام شد که اپل قصد دارد با ترکیب سه ویژگی کلیدی یعنی موسیقی، ارتباط تلفنی و اینترنت، حضور حرف i در تلفن هوشمندش را دوباره معنی کند.

از آن زمان تمام محصولات شرکت کوپرتینویی قابلیت اتصال به اینترنت را داشته و حرف i معنای اولیه خود را به نوعی از دست داده و بیشتر به یک برند مجزا تبدیل شده که حتی ممکن است از خود اپل، شهرت بیشتری داشته باشد.

شاید به همین دلیل بوده که اپل در گسترش فعالیت‌های خود کمتر از حرف i استفاده کرده است. برای مثال تلویزیون و ساعت هوشمند شرکت یاد شده به جای iWatch و iTV، اپل واچ و اپل تی‌وی نام‌گذاری شده‌اند.

شاید این تغییر نگرش بدین دلیل باشد که دیگر نیازی به اطلاع‌رسانی برای اتصال به اینترنت نیست چرا که همگی انتظار داریم گجت‌های هوشمندمان همیشه به اینترنت وصل باشند.

معرفی استارت‌آپ

ارائه خدمات ثبتی و حقوقی به شرکت‌ها

نام استارت‌آپ: ثبت‌یار
وب سایت: sabtyar.com
سال تأسیس: ۱۳۹۶
موضوع: خدمات ثبت شرکت
توضیح بیشتر:
ارائه خدمات ثبتی و حقوقی به شرکت‌ها و اشخاص متقاضی ثبت و راه‌اندازی شرکت.

بسته‌بندی خلاق

برای مطالعه ۸۹۳ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

راه‌اندازی فروشگاه عرضه مستقیم

پرسش: سال‌هاست که در حوزه تولید مواد غذایی فعالیت می‌کنم. چند وقتی است که تصمیم گرفته‌ام چند فروشگاه عرضه مستقیم را در شهر محل فعالیتم راه‌اندازی کنم. به نظر شما چطور می‌توانم ارزیابی کنم که مزایای انجام این کار به هزینه‌هایش می‌ارزد یا نه؟

پاسخ کارشناس: تولید، توزیع و فروش مستقیم کالا به مصرف‌کنندگان سه کسب و کار مجزا هستند. این درست است که این سه فرآیند در یک راستا و برای تامین کالای مصرف‌کنندگان انجام می‌گیرند، اما هر کدام از آنها فوت و فن‌های خاص خودشان را دارند و در عین حال مشکلات ویژه خودشان. برای موفقیت در هر کدام از این بخش‌ها تخصص و تجربه لازم است. اینکه شما تولیدکننده مواد غذایی هستید و در کار خودتان هم موفق، دلیل نمی‌شود که در امر توزیع یا فروش مستقیم هم موفق باشید. بنابراین توصیه اول ما آن است که همه جوانب کار را بررسی کنید و حتی به موضوع شراکت با افرادی که در این زمینه تجربه و تخصص دارند هم فکر کنید.

نکته دوم آن است که در برخی از مواقع مابه‌التفاوت قیمت فروش کالا در کارخانه به توزیع‌کننده با قیمت نهایی کالا که به مصرف‌کننده می‌رسد، فاصله زیادی دارد. به عبارت دیگر حاشیه سود توزیع‌کننده و فروشنده زیاد است. در این شرایط راه‌اندازی فروشگاه توسط تولیدکننده توجیه اقتصادی بیشتری پیدا می‌کند. بنابراین باید این موارد را بررسی و با هزینه‌های راه‌اندازی فروشگاه مقایسه کنید و با انجام حساب، هزینه و فایده متوجه خواهید شد که آیا این فعالیت سود دارد یا خیر. به نکته بسیار مهم دیگری که باید توجه کنید رفتار مشتریان و مصرف‌کنندگان است. افراد معمولاً علاقه دارند برای تهیه مایحتاج خود به فروشگاه‌هایی مراجعه کنند که نیازهای متنوع آنها را تأمین کند. حتی ممکن است اندکی افزایش قیمت را هم بپذیرند، اما از مراجعات مکرر به فروشگاه‌های مختلف راحت شوند. لذا راه‌اندازی فروشگاه عرضه مستقیم ممکن است حتی با قیمت کمتر متقاضیان زیادی را جذب نکند و افراد همچنان به شیوه قبلی خریدهایشان را انجام دهند و نکته آخر اینکه در بسیاری از مواقع توزیع‌کنندگان به این عمل تولیدکنندگان واکنش منفی نشان می‌دهند و ممکن است همکاریشان را با تولیدکننده قطع کنند. در این شرایط احتمال دارد توزیع گسترده کالای شما در سطح کشور با مشکل مواجه شود و درمجموع حتی با وجود فروشگاه‌های خاص خودتان متضرر شوید.

اگر شما هم در کسب‌وکار خود با چالشی روبه‌رو هستید، در صورت تمایل مشکل خود را از طریق ایمیل business@ forsatnet.ir با ما در میان بگذارید و پاسخ خود را در همین بخش پیگیری کنید

مدرسه مدیریت

همکاری فروش و مارکتینگ

از دیدگاه مشتری، فروش و مارکتینگ دارای مسئولیت مشترک ایجاد یک تصویر مثبت از شرکت و ارائه ارزش آن در نظر گرفته می‌شود. هرچند، در عمل فروش و مارکتینگ معمولا بخش‌های جداگانه‌ای هستند و سنت بیان می‌کند که مارکتینگ مسئول ایجاد تقاضا و فروش مسئول تبدیل تقاضاها به سود است. در عمل معمولا بین این دو تیم درک اشتباه وجود دارد. این درک هرگز روش مؤثر و مناسبی برای مدیریت یک کسب‌وکار نیست. در قرن بیست و یکم، با افزایش رقابت جهانی و سرعت تغییر، این اشتباه، خطرناک است.

به گزارش هورموند، حمایت متقابل بین فروش و مارکتینگ جذاب و شامل موارد زیر است:

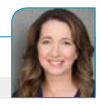
- همکاری، با اشتراک اطلاعات و تلاش کامل افراد برای دستیابی به اهداف مشترک. این موضوع تأثیر مثبتی بر عملکرد تجاری دارد و باعث ایجاد جوکاری بهتر و بهبودخدمات‌رسانی به مشتریان می‌شود و موقعیت‌های بیشتری را برای نوآوری به وجود می‌آورد.
- برندآفرینی، تشخیص اینکه مشتریان تعدادی از عوامل غیرملموس را در مرور قابلیت توزیع‌کنندگان در نظر می‌گیرند. برای مثال، خریداران شرکت، کارکنان آن را تا حد ممکن صادق و دوست‌داشتنی فرض می‌کنند. آنها پرستیژ و دیگر منافع برند را ارزیابی می‌کنند و می‌خواهند که پیام به‌طور متناسب به آنها منتقل شود و باید احساس کنند که خرید از شرکت، یک تصمیم خوب و عاقلانه است. تشخیص این عوامل غیرملموس نیازمند همکاری فروش و مارکتینگ به‌صورت حمایتی و متقابل است. انجام این همکاری به یک صورت دیگر، تعیین این عوامل غیرملموس و ارائه برند با عدم توافق تضعیف می‌شوند.

چندین معیار ساده برای اطمینان از اینکه فروش و مارکتینگ با یکدیگر همکاری دارند و موفقیت کسب‌وکار را کنترل می‌کنند، وجود دارد:

- تعریف واضح نقش‌ها و مسئولیت‌های فروش و مارکتینگ.
- مدیریت تعاملات و اتحاد. این موضوع شامل مدیریت جلسات، اشتراک اطلاعات، فراهم کردن بازخورد، ایجاد موقعیت‌هایی برای تعامل غیررسمی و در کل ایجاد روشی از همکاری با یکدیگر است.
- همکاری به‌طوری‌که فراتر از تعامل باشد. این موضوع شامل فرآیندهای مشترک، اهداف مشترک، ارزش‌های مشترک، درک متقابل و کار گروهی است.
- فراهم کردن رهبری مدیریت قوی. این، جایی است که هدف و انگیزه از رابطه حمایتی متقابل بین فروش و مارکتینگ به وجود می‌آید.

مسیر موفقیت

راهکارهایی برای پرورش ذهن خلاق



به قلم Debra Maldonado
مدیرعامل شرکت Creative Mind Media

مدتی پس از تأسیس شرکت، جریان ایده‌ها متوقف می‌شود و تنها به پایداری فکر می‌کنیم. برای رهایی از این تله باید بتوانیم سؤال‌های صحیح از خودمان بپرسیم.

در ابتدای راه‌اندازی شرکت، زمان و فضای زیادی برای ایجاد و پرورش ایده‌های خلاقانه وجود دارد. پس از مدتی که کسب‌وکار تأسیس می‌شود و مسیر رشد را طی می‌کند، این خلاقیت جای خود را به افزایش بهره‌وری می‌دهد. پیشرفت‌های کسب‌وکار باعث می‌شود که مؤسسان مسیری ثابت و یکنواخت را طی کنند و خلاقیت خاصی از خود نشان ندهند. در این مواقع سود دریافتی شرکت ثابت خواهد ماند. کارآفرینان باهوش می‌دانند که برای رشد در این مرحله نیاز به خلاقیت بیشتری دارند.

در این مواقع بازگرداندن خلاقیت به محیط شرکت نیاز به استراتژی‌های خاص دارد. مؤسسان و مدیران با استفاده از این استراتژی‌ها می‌توانند خلاقیت کارمندان را افزایش دهند و روند ثابت سوددهی را عوض کنند.

اگر شما هم صاحب کسب‌وکاری هستید که به مرحله سکون رسیده است و رشد را مشاهده نمی‌کنید، می‌توانید از راهکارهای زیر برای افزایش خلاقیت و رشد مجدد استفاده کنید.

۱ - زمینه را آماده کنید

در طول روز چند دقیقه را به تفکر در مورد مسائل مختلف اختصاص دهید. سعی کنید سؤالاتی چالشی مطرح کنید که بتوانید با کسب‌وکار خود آنها را حل کنید. در این مرحله نیاز به راه‌حل نیست. شما تنها درحال طرح سؤال هستید تا خلاقیت خود را پرورش دهید. به عنوان مثال می‌توانید از سؤال‌های زیر شروع کنید:

- چگونه می‌توانم سوددهی این محصول را افزایش دهم؟
- مشتری‌ها چه نیازی دارند که هنوز برطرف نشده است؟
- چه منابعی برای حل این مشکلات نیاز دارم؟
- چگونه می‌توانم فروش خود را افزایش دهم؟
- چه شعاری برای معرفی این محصول مناسب است؟

۲ - صبر داشته باشید

اجازه بدهید که ذهن شما از ایده‌های جدید سرشار شود. در این مرحله نیاز نیست که ایده‌ها را بررسی و اصلاح کنید. ذهن منطقی خود را کنار بگذارید و تنها با ایده‌ها بازی کنید. ذهن منطقی همیشه تلاش می‌کند که ایده‌ها را سر و سامان دهد. در این مرحله هر چه تلاش کنید که به ایده نظم بدهید، خلاقیت شما ضعیف‌تر خواهد شد.

می‌توان گفت این مرحله دشوارترین بخش پیدا کردن جواب است. به‌طور طبیعی وقتی شما به دنبال یافتن پاسخ هستید، تلاش می‌کنید که به بهترین نحو آن را پیدا کنید. برای رهایی از این تله کافی است با خود سؤال ارتباط برقرار و تمامی پاسخ‌ها را بررسی کنید. پس از مدتی که به بی‌نظمی ایده‌ها اجازه سرازیر شدن می‌دهید، متوجه می‌شوید که ذهن شما با این نوع ایده‌پردازی خو می‌گیرد و راحت‌تر می‌تواند ایده‌ها را پرورش دهد.

۳ - پاسخ به‌صورت ناگهانی ظاهر می‌شود

وقتی به ایده‌ها اجازه سرازیر شدن می‌دهید پس از مدتی ذهن شما با این روند آشنا خواهد شد. در این مرحله زمانی فرامی‌رسد که به‌صورت غیرمستقیم به پاسخ و ایده مورد نظر می‌رسید. به بیان دیگر این ایده است که شما را از میان سیل تفکرات و خیال‌پردازی‌ها پیدا و انتخاب می‌کند. این بدان معنا است که نیازی به جست‌وجوی عمیق برای پاسخ ندارید، در نتیجه با اجازه دادن به جریان سیال ایده‌ها پاسخ را به‌صورت ناگهانی پیدا خواهید کرد.

بسیاری از اختراعات و ایده‌های بزرگ تاریخ به همین روش پیدا شده‌اند. به‌عنوان مثال استیو جابز، فونت معروف شرکت اپل را زمانی کشف کرد که برای بازیابی شخصی و روحی خود در کلاس‌های خطاطی شرکت می‌کرد. داروی پنی‌سیلین زمانی کشف شد که محققان در تعطیلات بودند و مواد به‌صورت خودکار در آزمایشگاه شکل گرفتند.

در نهایت وظیفه شما برای پرورش خلاقیت این است که سؤال مناسب بپرسید و منتظر پاسخ باشید. هرچه فشار روی خود برای خلاق‌تر شدن را کاهش دهید، ایده‌های خلاقانه‌تری به ذهن شما می‌رسند. فراموش نکنید که آماده بودن برای جذب پاسخ‌هایی که به‌صورت ناگهانی ظاهر می‌شوند نکته اساسی این روش است. همین پاسخ‌های ناگهانی می‌توانند کسب‌وکار شما را به سطح پیشرفته‌تری سوق دهند.

منبع: INC