روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

سه‌شنبه
۱۷ بهمن
۱۳۹۶

Tue. 6 Feb 2018
۱۹ جمادی‌الاول ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۹۹۷ - ۱۶ صفحه - ۱۵۰۰ تومان
www.forsatnet.ir

فصل پرداخت عیدی شاغلان فرارسید

جدول پنج‌ساله عیدی کارگران و کارمندان

عیدی مشمولان قانون کار و همچنین کارمندان دولت تا ۴۵ روز آینده پرداخت می‌شود. رقم عیدی امسال کارگران یک میلیون و ۸۵۹ تا دو میلیون و...

۲

پالس‌های مثبت سرمایه‌گذاری خارجی

۳۰ میلیارد دلار فاینانس برای اقتصاد ایران

تاکنون ۱۲ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری خارجی در ایران نهایی شده و برخی پروژه‌ها با استفاده از ۱۷ میلیارد دلار فاینانس چین در حال اجرا است. به گزارش «فرصت امروز» از پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، یکی از راهکارهای شناخته‌شده و مهم و اثرگذار برای تامین مالی طرح‌ها و پروژه‌های مختلف و افزایش توان مالی شرکت‌ها استفاده از خطوط اعتباری خارجی یا فاینانس است. قبل از آغاز به کار دولت یازدهم به دلیل مشکلاتی که سیاست‌های اشتباه برای کشورمان به وجود آورده بود امکان استفاده از این روش از بین رفته یا هزینه آن بسیار افزایش یافته بود...

۳

اختصاص ۵۰ میلیارد تومان یارانه برای صادرات مرکبات در سال جاری

۶

وزارت نیرو به دنبال منطقی‌شدن قیمت برق است

۱

مدیریت و کسب‌وکار

- مصائب کسب‌وکارهای کوچک در دوران رشد
- ۵ چالش پیش‌روی شرکای کسب‌وکار
- بازاریابی ایمیلی دیجیتالی برای امروز با فناوری فردا
- خوب و بد بازاریابی چریکی
- نگاهی به گزارش سالانه ارزش‌گذاری برند
- موزه عمومی میلواکی: هیولا اینجاست

۸ تا ۱۶

دل احتمال ورود به بازار سهام یا ادغام در VMWare را تأیید کرد

سرمقاله

آسیب‌شناسی افزایش تعرفه واردات خودرو بر اقتصاد کشور

غلامعلی رموی
کارشناس اقتصادی

صنعت خودرو را به سبب اهمیت آن به‌قولی «صنعت صنعت‌ها» می‌نامند. این صنعت به لحاظ ارتباط نزدیک با زندگی روزمره مردم و حجم بالای سرمایه، اشتغال و گردش مالی زیاد، مورد علاقه و رقابت کشورها، شرکت‌ها و سرمایه‌های بزرگ است. سرمایه‌گذاری‌ها و پژوهش‌هایی که در این صنعت انجام می‌شود، نه‌تنها صنایع وابسته به خود بلکه سایر بخش‌های اقتصادی صنعتی را به حرکت درمی‌آورد. خودرو از جمله محصولاتی است که از تعداد نسبتاً زیاد مجموعه‌های میانی، قطعات و مواد اولیه تشکیل می‌شود، در نتیجه صنایع مرتبط با ساخت این اجزا، طیف بسیار گسترده‌ای (از جمله صنایع فلزی، نساجی، مواد شیمیایی و رنگ، برق و الکترونیک و...) را دربرمی‌گیرد.

ادامه در همین صفحه

آسیب‌شناسی افزایش تعرفه واردات خودرو بر اقتصاد کشور

ادامه از همین صفحه

یک خودرو مجموعه‌ای از هزاران قطعه کوچک و بزرگ است که تولید هر یک از آنها نیاز به دانش فنی مهارت و سخت‌افزار لازم خود را دارد. جمع‌آوری و مونتاژ این قطعات در زمان لازم با قیمت و کمیت مناسب هنر بزرگی است که علاوه بر دانش فنی و توان مدیریتی به یک برنامه بلندمدت و تعیین استراتژی مناسب نیاز دارد. صنعت خودرو در دنیا امروزه به شکل یک صنعت مونتاژ درآمده که کارخانه خودروساز اکثر قطعات مورد نیاز خود را خریداری و محصول نهایی را در کارخانه مونتاژ می‌کند. هرچه قطعات خودرو بیشتر و میزان نفر/ ساعت لازم برای مونتاژ بیشتر باشد (مانند خودروهای سنگین) ارزش افزوده بیشتری به بار می‌آورد.

کیفیت خودرو ارتباط تنگاتنگ و مستقیمی با قطعات و مواد اولیه دارد، که غالباً توسط پیمانکاران فرعی و تأمین‌کنندگان قطعات به تولیدکنندگان خودرو عرضه می‌شود. در نتیجه توان عملکردی تأمین‌کنندگان که شامل توانایی‌های فنی، ساخت و تولید، تحویل مواد، کیفیتی و مدیریتی است، به‌طور مستقیم و غیرمستقیم روی کیفیت خودروها تأثیر می‌گذارد. از دهه ۹۰ میلادی به دلیل پیشرفت‌های تکنولوژی، فرهنگ صنعتی بالاتر، اطلاعات تعریف شده‌تر و اطلاعات مدرن‌تر (دانش فنی)، روش‌های ساخت و تولید جهش چشمگیری یافتند.

صنعت خودرو در کشور ما نیز از دهه ۴۰ پا به عرصه وجود گذاشت. این صنعت اگرچه ورود موفقیت‌آمیزی در موضوع داشت ولی طی نیم قرن گذشته شاهد فراز و نشیب‌های زیادی بوده و عملاً نتوانسته خود را با صنعت جهانی به شکل مؤثری پیوند دهد. البته عوامل مختلفی در این ناکامی مؤثر بوده که موضوع اصلی بحث ما نیستند.

دولت‌ها پس از پیروزی انقلاب اسلامی برای حمایت از این صنعت زیربنایی تلاش کردند تا با اتخاذ راهبردهای مختلف مانند سیاست‌های تعرفه‌ای، حمایت از سرمایه‌گذاری داخلی و بین المللی، عرضه سهام شرکت‌های خودروساز در بورس و بسیار راهبردهای بلندمدت و کوتاه‌مدت و... از این صنعت حمایت کنند و در این راه حتی مجبور شدند که بسیاری از شاخص‌های توسعه‌ای و زیست‌محیطی را فدای حفاظت و حراست از آن کنند. در کنار آن اتخاذ سیاست‌های تعرفه حداکثری راهبرد جدی بود تا صنعت خودروسازی در یک بازه زمانی بتواند خود را هماهنگ با پیشرفت و توسعه جهانی این صنعت کند. این سیاست جذابیت‌های واردات را در مقایسه با هزینه خودرو داخلی تا حدود بسیار زیادی کاهش می‌داد ولی پس از کش‌وقوس‌های فراوان و ارزیابی عملکرد قریب به نیم قرن حمایت تعرفه‌ای از صنعت خودروسازی کشور و به‌رغم تلاش‌های زیاد فاصله میان این صنعت از منظر کیفیت و قیمت به شکل فزاینده‌ای نگرانی‌ها را در این حوزه بیشتر نشان داد. نهایتاً اینکه در سال ۱۳۹۲ مجلس شورای اسلامی تصمیم گرفت تا تعرفه سالانه خودروهای تا ۲۵۰۰ سی سی را سالانه ۵ درصد کاهش دهد. از سال ۹۲ تاکنون کاهش تعرفه واردات خودرو مطابق سیاست اتخاذ شده صورت نگرفت و نه‌تنها دولت مبادرت با کاهش تعرفه خودرو نکرد، که در سال ۱۳۹۶ در نیمه‌های سال به دلیل آنچه تکمیل ظرفیت ثبت سفارش خودرو نام گرفت از ثبت سفارش خودرو جلوگیری و نهایتاً در هفته گذشته بخشنامه افزایش تعرفه واردات خودرو را ابلاغ کرد. در این بخشنامه نه‌تنها کاهشی در تعرفه‌ها مشاهده نمی‌شود بلکه تعرفه وارادت برخی خودروهای هیبریدی به دلیل دور زدن قانون توسط برخی واردکنندگان یازده برابر افزایش پیدا کرد و این موضوع در حالی است که کشور و خصوصاً شهرهای بزرگ به دلیل آلاینده‌های ناشی از سوخت خودروهای بی‌کیفیت سلامت جامعه و مردم را تهدید کرده و تقریباً در ماه‌های گذشته شاهد تعطیلی منظم مراکز آموزشی کشور به سبب هشدار آلاینده‌ها هستیم. در تعرفه جدید دولت اعلام کرده است که خودروهای کمتر از ۱۵۰۰ سی سی ۵۵ درصد، بین ۱۵۰۱ تا ۲۰۰۰ سی‌سی ۷۵ درصد و بین ۲۰۰۱ تا ۲۵۰۰ سی‌سی ۹۵ درصد تعیین شده است. ورود خودروهای بالای ۲۵۰۰ سی‌سی نیز به‌طور کل ممنوع شده است. همچنین تعرفه واردات خودروهای هیبریدی که پیش از این ۴ درصد بوده، به ۲۵درصد افزایش یافته است.

برخی کارشناسان معتقدند سهم خودروهای واردتی در بازار کمتر از ۱۰درصد بوده و ظاهراً نمی‌تواند اثر زیادی بر قیمت خودروهای داخلی داشته باشد. این در حالی است که ارزیابی دقیق شرایط بازار داخلی و سهم بازار خارجی در تهیه و تأمین برخی خودروهای موجود نشان می‌دهد که بازار داخلی در آینده نیز آسیب‌پذیری زیادی نسبت به افزایش تعرفه خودروهای وارداتی خواهد داشت، چراکه برخی خودروهای وارداتی به صورت نیمه ساخت، یا قطعات منفصل، یا به صورت کاملاً ساخته شده توسط خودروسازان داخلی وارد و عرضه می‌شود. افزایش برندهای مشابه وارداتی عملاً سیر رشد تقاضا برای برندهای داخلی آنها را فراهم می‌آورد و از آنجایی که سهم تولید آنها در بازار مشخص است، افزایش شدید تقاضا موجب ایجاد بازار سیاه و افزایش قیمت نیز خواهد شد که این موضوع با توجه به شرایط موجود امری بدیهی است.

برخی صاحب‌نظران عرصه صنعت خودرو معتقدند بخشنامه ابلاغی دولت صرفاً در راستای حمایت از صنعت خودروسازی داخلی اتخاذ نشده بلکه مولفه‌های دیگری همچون، توجه به تراز تجاری کشور، کنترل نرخ ارز و لحاظ سایر مولفه‌های دیگر که حاصل خرد جمعی کارشناسان و صاحب‌نظران در عرصه خودرو بوده با توجه به اقتضائات بازار اتخاذ شده است و این موضوع را نیز باید مد نظر قرار داد که بخشی از افزایش‌های قیمت خودرو ناشی از افزایش نرخ ارز بوده و نباید این افزایش‌ها را نیز به‌حساب سیاست‌های تعرفه‌ای گذاشت. وی معتقد است البته ابلاغ این بخشنامه خالی از اشکال نیست و می‌توانست با تدابیر مناسب‌تری روند افزایش تعرفه واردات خودرو را مدیریت کند تا واکنش‌های زیادی در بازار خودرو نداشته باشد.

با عنایت به موارد گفته شده به نظر می‌رسد تدابیر ویژه و جدی در حوزه تعرفه واردات خودرو با توجه به واقعیات موجود بازار و حمایت توامان از جریان مصرف و تولید اندیشیده نمی‌شود، بلکه برخوردهای غیرکارشناسی با موضوع تعرفه، ثبت سفارش و واردات خودرو می‌تواند موجب تحمیل هزینه‌های معتنابهی بر دوش مردم و فعالان این عرصه شده و زمینه‌های نارضایتی اجتماعی را فراهم کند، چراکه افزایش ناگهانی قیمت خودرو می‌تواند کسانی را که خودروهای وارداتی خود را در شرایط قبل ابلاغ بخشنامه وارد کرده‌اند صاحب سود هنگفت و بادآورده‌ای کند. البته مصرف‌کنندگان و خریداران بی‌دفاع را با یک موج جدید گرانی غیرقابل پیش‌بینی و اجحاف مواجه می‌سازد. از سوی دیگر افزایش ۴۰ تا ۹۰میلیونی قیمت‌های خودروهای وارداتی سطح متوسط، آسیبی است که قطعاً آثار خود را بر صنعت خودروسازی داخلی خواهد گذاشت و هزینه‌های مترتب بر این امر در آینده بر دوش مصرف‌کنندگان سنگینی خواهد کرد.

به‌نظر می‌رسد بازی با نظام تعرفه‌ای در بازار خودرو تنها راهبرد مناسب و مؤثر برای حمایت از خودروساز داخلی نیست، چراکه اگر این اهرم طی قریب به چهار دهه مؤثر بود می‌توانست صنعت خودروسازی ما را از این بلاتکلیفی نجات دهد.

روند کند، سنگین و غیر چابک صنعت خودروسازی داخلی با همه حمایت‌های جدی هنوز موجبات رضایتمندی مصرف‌کنندگان کم‌توقع داخلی را فراهم نکرده است و البته راهبردهای حمایتی دولت از این صنعت نیز به شیوه دایه دلسوزتر از مادر کمکی به این طفل نوپای صنعت انحصاری که در مرحله میانسالی است نکرده و فقط زمینه‌های ایجاد رانت و ثروت‌های بادآورده را برای برخی فراهم کرده است.

علاقه به رشد و بالندگی صنعت کشور برای هر ایرانی در هر نقطه از جهان مسلما موجب مباهات بوده و می‌تواند نام سرزمین پر افتخار ایران اسلامی را بر سر زبان‌ها در اقصی نقاط عالم طنین‌انداز کند ولی این موضوع را نیز نباید از نظر دور نگه داشت که حمایت‌های غیرکارشناسانه، غیرهدفمند و غیرمؤثر نتایج مناسب و مؤثری را نصیب این صنعت نخواهد کرد. شاید لازم باشد دولت در کلان موضوع، یکبار برای همیشه با نگاهی به گذشته این صنعت در ایران و آسیب‌شناسی آن راهکاری علمی و مناسبی را برای برون‌رفت از این چالش پیدا کرده و با اتخاذ تدابیر مناسب بارقه امید را در اذهان جامعه زنده نگه دارد. بی‌شک اتخاذ هر گونه سیاست‌های تعرفه‌ای یکجانبه یا مقطعی در این حوزه می‌تواند نتایجی مانند شرایط موجود را نصیب کشور کند.

نگرانی جامعه بزرگ مصرف‌کننده از اتخاذ تصمیمات یکجانبه از سوی متولیان امر نشان می‌دهد که به‌جای اتخاذ شیوه‌های کارآمد و مناسب برای حل مشکلات موجود در این صنعت به استفاده از راهکارهای میانبر و مقطعی در این حوزه اندیشیده می‌شود و هزینه این نوع سیاست‌ها، آسیب جدی نظام اقتصادی کشور به زیان مصرف‌کننده در مرحله اول و این صنعت در مرحله بعدی خواهد شد.

وزارت نیرو به دنبال منطقی‌شدن قیمت برق است

وزیر نیرو گفت آنچه دیروز تحت عنوان عوارض ۸درصدی مبلغ برق مصرفی به تصویب رسید مربوط به عوارض است و هیچ ارتباطی با بحث اصلاح قیمت برق نداشته اما وزارت نیرو به دنبال منطقی‌شدن قیمت برق است.

به گزارش ایسنا، رضا اردکانیان در نشستی خبری گفت: هم‌اکنون ۷۸ هزار و ۵۰۰ مگاوات ظرفیت نصب‌شده تولید برق داریم. یکی از اتفاقاتی که باید رخ دهد این است که بتوانیم با ابزارهای مختلف از جمله ارائه اعداد و ارقام دقیق این را بگوییم که نمی‌توانیم سالانه هزاران میلیارد تومان از جیب مردم برای ساخت نیروگاه و فقط برای ساعت‌های پیک مصرف هزینه کنیم، برای سالی که ۸هزار و ۶۷۰ ساعت است، ایجاد نیروگاه‌های بیشتر فقط برای ۱۵۰ تا ۲۰۰ ساعت، آن هم در زمان پیک مصرف به کار می‌آید.

وی اظهار کرد: ظرفیت نصب‌شده ما بیش از دو برابر پیک میانگین در طول سال است. باید به سمتی برویم که با یک درصد کاهش مصرف برق، هزاران میلیارد تومان صرفه‌جویی کنیم.

وی با بیان اینکه صنعت برق اگر منابع لازم برای تعمیر و نگهداری و پایداری شبکه را نداشته باشد، تمام کشور با مشکل جدی مواجه خواهد شد، تاکید کرد: ما هرچه زودتر باید سرمایه‌گذاری لازم را برای این کار انجام دهیم.

به گفته وی، حدود ۸۰درصد مصرف‌کنندگان برق در حد الگوی تعریف‌شده یا زیر آن مصرف می‌کنند و هیچ مشکلی ندارند، ولی در همین شرایط مشترکان پرمصرفی داریم که به هیچ شکل منطقی نیست از تعرفه‌های خفیف برخوردار باشند، بنابراین اصلاح قیمت به عنوان یک ابزار برای اصلاح روند پرمصرف‌ها کمک‌کننده خواهد بود.

وزیر نیرو درخصوص اهمیت اصلاح قیمت گفت: هم در بخش آب و هم در بخش برق قیمت‌ها باید اصلاح شوند و با توجه به اعلام سازمان حسابرسی و برنامه و بودجه ناظر بر وزارت نیرو هستند قیمت تمام‌شده هر کیلووات ساعت برق را ۱۰۰ عنوان کردند که این عدد به نسبت آنچه در نظر وزارت نیرو قرار دارد بسیار متفاوت است اما ما موظف به قبول این عدد هستیم. وی ادامه داد: در این شرایط لازم است فاصله قیمت تمام‌شده و قیمت تکلیفی پر شود که در این مواقع دو مسئله اهمیت ویژه‌ای پیدا می‌کند؛ مسئله اول موضوع مدیریت مصرف است، چرا که در حال حاضر دست‌اندرکاران صنعت برق می‌دانند که وضعیت ذخیره برق در حالت سر به سر قرار دارد.

اردکانیان اظهار کرد: در این شرایط هر اتفاقی می‌تواند حاصل شود، لذا هرچه زودتر باید سرمایه‌گذاری‌های لازم در این مسیر اتفاق افتد.

وزیر نیرو تأکید کرد: علاوه بر این مسائل در سال‌های قبل تکلیف قانونی دیگری بر دوش صنعت برق گذاشته شد و مبالغی از درآمدهای حاصل از این صنعت توسط دولت برداشته می‌شود، لذا از این حیث نیز لازم است بر مسئله اصلاح قیمت توجه شود. اردکانیان با اشاره به رویکرد وزارت نیرو برای جذب بخش‌خصوصی گفت: در حال حاضر ما ناگزیر هستیم که برای تأمین آب و برق مطمئن و پایدار از حمایت مستمر بخش‌خصوصی استفاده کنیم و باید گفت که تاکنون کارهای خوبی در این زمینه انجام شده ولی می‌شود این کارها را توسعه داد و باید به این موضوع نیز توجه ویژه‌ای شود.

به گفته وی در بخش تجدیدپذیرها هم‌اکنون حدود ۲.۵ میلیارد دلار توافق‌نامه و قرارداد وجود دارد که باید برای نصب و بهره‌برداری ۲۰۰۰ مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر عملیاتی شود.

وزیر نیرو با بیان اینکه این تفاهم‌نامه‌ها تماما توسط بخش‌خصوصی در حال انجام است، گفت: ۷۰ درصد آن توسط بخش‌خصوصی خارجی است و ۳۰ درصد آن توسط بخش‌خصوصی داخلی در حال انجام است که برای این منظور نیز وزارت نیرو مشوق‌هایی را در نظر گرفته است.

اردکانیان ادامه داد: در زمینه خرید تضمینی برق به‌طور متوسط هر کیلوولت برق ۳۷۰ تومان از تولیدکننده خریداری می‌شود درحالی‌که رقم دریافتی از مصرف‌کنندگان به مراتب کمتر از این اعداد است. به اعتقاد من این سیاست صحیحی بود که برای جلب توجه سرمایه‌گذاران در این امر به کار گرفته شده است.

وی با بیان اینکه این سیاست باید تداوم داشته باشد، اظهار کرد: عده‌ای می‌گویند که اعداد ارائه‌شده به ریال است و با تغییر قیمت دلار تولیدکنندگان متحمل ضرر و زیان می‌شوند، اما در این زمینه باید گفت با توجه به اینکه کیفیت تابش در مناطق آفتابخیز متفاوت است و میزان تولید افزایش می‌یابد، این مابه‌التفاوت به خودی خود از بین می‌رود، لذا مشکلی نیز در این رابطه وجود ندارد.

وزیر نیرو درخصوص فعالیت بخش‌خصوصی در نیروگاه فسیلی نیز گفت: در حال حاضر ۴۸درصد نیروگاه‌های فسیلی متعلق به بخش‌خصوصی است و بیش از ۵۰درصد تولید برق توسط این بخش صورت می‌گیرد، بنابراین به مرور زمان وزارت نیرو به سمت سیاست‌گذاری صرف کنترل، نظارت و تنظیم بازار حرکت می‌کند.

اردکانیان در زمینه آب و فاضلاب نیز اظهار کرد: در این موضوع بحث کمی متفاوت‌تر است، چرا که وزارت نیرو در عین اینکه به تمامی راه‌های تأمین منابع مالی همچون شیرین‌کردن آب شور دریاها می‌اندیشد و این موضوع را مورد مطالعه قرار داده، اما تأکید زیادی بر استفاده صحیح‌تر از منابع موجود دارد و به‌طور جدی روی موضوع کاهش تلفات شبکه‌های روستایی و شهری می‌پردازد.

وی با بیان اینکه انجام این پروژه‌ها برای اینکه توجیح اقتصادی داشته باشد مستلزم استفاده از فناوری‌های جدید و روز دنیا است، ادامه داد: در حوزه فاضلاب ما نیازمند جدی مشارکت بخش‌خصوصی هستیم، لذا به‌طور کلی باید اعلام کرد که وزارت نیرو یک سرفصل مهم از همکاری با سندیکاها و هسته‌های موجود برای جلب مشارکت بخش‌خصوصی دارد.

یادداشت

به تسهیلات صندوق توسعه آدرس غلط ندهیم

حسین پیرموذن
عضو هیات رئیسه اتاق ایران

صندوق توسعه ملی طبق ماده ۱۶ قانون احکام دائمی برنامه‌های توسعه کشور با هدف تبدیل بخشی از عواید ناشی از فروش نفت و گاز و میعانات گازی و فرآورده‌های نفتی به ثروت‌های ماندگار، مولد و سرمایه‌های زاینده اقتصادی و نیز حفظ سهم نسل‌های آینده از منابع نفت و گاز و فرآورده‌های نفتی تشکیل شده است؛ هدفی بزرگ و ضروری برای اقتصادی که وابستگی غیرقابل انکاری به منابع نفتی دارد. افزایش سالانه ۲درصدی سهم این صندوق از درآمدهای نفتی که در برنامه‌های توسعه‌ای از جمله برنامه ششم توسعه مورد تاکید قرار گرفته، نشان‌دهنده توجه قانون‌گذار به کاهش وابستگی بودجه‌های سنواتی به نفت و همچنین بهره‌برداری از منابع حاصل از صادرات نفت برای توسعه کشور است که آثار آن برای نسل‌های آینده نیز ماندگار خواهد بود. دولت دوازدهم در لایحه بودجه سال ۱۳۹۷ به واریز سهم ۳۲درصدی صندوق توسعه ملی از درآمدهای نفتی، توجه نشان داده اما با اذن مقام معظم رهبری بخشی از آن را برای اجرای پروژه‌های بزرگ کشور طلب کرده است. پروژه‌های زیست محیطی، اصلاح نظام بانکی و پیشبرد پروژه‌های عمرانی با هدف شتاب در اشتغال‌زایی هدف قرار گرفته شده است. در شرایطی که بیکاری بالا در میان جوانان و تحصیل‌کردگان دانشگاه‌ها به عنوان یکی از ابرچالش‌های اقتصاد ایران شناخته می‌شود، تدبیر در این زمینه بسیار ضروری است. دولت می‌تواند با جلب مشارکت بخش‌خصوصی و اختصاص بهینه منابع صندوق توسعه ملی به طرح‌های اولویت‌دار و دارای توجیه اقتصادی، راه را برای افزایش سهم بخش خصوصی در اقتصاد باز کند. این مسیر هدف اشتغال‌زایی دولت را نیز محقق خواهد کرد. در این میان اما ضروری است در تخصیص منابع صندوق ملی عدالت بیشتری رعایت شود. طبق مصوبه سال گذشته مجلس که با اذن مقام معظم رهبری صورت گرفت، یک و نیم میلیارد دلار از منابع صندوق برای تسهیلات اشتغال روستایی کنار گذاشته شد. پرداخت این تسهیلات به تازگی آغاز شده است. وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی نیز به عنوان مسئول مستقیم این طرح بر اعطای تسهیلات به بنگاه های روستایی که اشتغال‌آفرین هستند، نظارت دارد. انتظار می‌رود در این مسیر به استان‌های کم‌برخوردار توجه ویژه‌ای شود. اگر تسهیلات جدید بیشتر به سمت استان‌های‌برخوردار سوق پیدا کند، همان ضعف قدیمی که به توسعه غیرمتوازن مناطق مختلف کشور انجامیده، تکرار خواهد شد. اگر قرار است به توسعه متوازن برسیم و با نگاه منطقه‌ای به دنبال تقویت بنیه اقتصادی در همه نقاط کشور باشیم، باید در روش‌های حمایتی تجدید نظر داشته باشیم. مسئله بیکاری را باید با اولویت استان‌های کم‌برخوردار رفع کرد. همانطور که از نام صندوق توسعه ملی نمایان است، باید با نگاهی ملی به توسعه متوازن در همه بخش‌های کشور حساس باشیم و در این راه تسهیلات‌دهی به استان‌های کم‌برخوردار را اولویت ببخشیم.

منبع: اتاق ایران

دریچه

«نامبئو» گزارش داد

جایگاه تهران در میان گران‌ترین شهرهای جهان

شاخص هزینه زندگی ۲۰۱۸ (نامبئو)، ۵۳۷ شهر در سراسر جهان را طبقه‌بندی کرده است که بر این اساس نام تهران نیز در بین ۵۰۰ شهر گران جهان به چشم می‌خورد.

به گزارش ایسنا، آمارهای پایگاه اطلاعاتی جهانی «نامبئو» نشان می‌دهد دوبی با شاخص ۷۲.۵۸، گران‌ترین شهر منطقه خاورمیانه است و پس از آن دوحه قطر با شاخص ۶۶.۱۲، بیروت با شاخص ۶۵.۰۳، ابوظبی با شاخص ۶۴.۹۷ و شارجه با شاخص ۵۹.۳۸ قرار دارند. همچنین کیوتو ژاپن با شاخص ۱۰۰.۳۳ و توکیو با شاخص ۹۳.۸۱ گران‌ترین شهرهای آسیایی هستند و پس از این دو شهر، سنگاپور با شاخص ۹۱.۴ قرار دارد.

هر پنج شهر ارزان‌قیمت آسیایی در هند قرار دارند که شامل تیرووانانتا پورام با شاخص ۲۰.۸۶، ناوی بمبئی با شاخص ۲۳.۴۴، کومباتور با شاخص ۲۴.۶۱، کوچی با شاخص۲۴.۶۵ و ویزاخاپاتنام با شاخص ۲۴.۶۶ هستند.

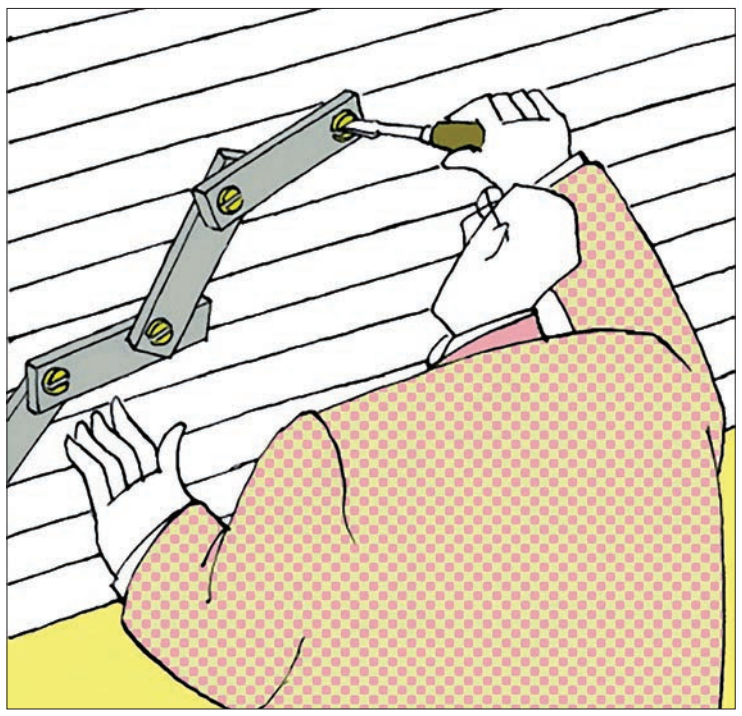
از ایران نیز نام تهران در بین ۵۰۰ شهر گران‌قیمت جهان به چشم می‌خورد. تهران با شاخص هزینه زندگی ۳۷.۵۳ در رده ۴۷۳ شهرهای گران‌قیمت جهان قرار دارد. هزینه زندگی در تهران ۶۲.۴۷درصد کمتر از نیویورک است.

شاخص هزینه زندگی از ترکیب شاخص‌های هزینه اجاره، شاخص مواد خوراکی، شاخص هزینه رستوران و قدرت خرید محلی به دست می‌آید.

طبق گزارش این پایگاه، شهر همیلتون در برمودا با شاخص ۱۴۵.۴۳ گران‌ترین شهر جهان است و پس از آن، زوریخ، ژنو، بازل و برن (هر چهار شهر از سوئیس) قرار دارند.

تکرار تجربه تلخ طرح تثبیت قیمت‌ها؟

بودجه‌هایی که از برنامه‌های پنج‌ساله جا می‌مانند



نتایج اکثر پژوهش‌های انجام شده در سال‌های اخیر نشان می‌دهد میزان تحقق رشد اقتصادی سالانه از برنامه‌های توسعه‌ای پنج‌ساله عقب مانده است. در سه برنامه چهارم، پنجم و ششم به صورت متوالی رشد اقتصادی ۸ درصدی پیش‌بینی شده بود، با این حال میزان تحقق آن در برنامه چهارم توسعه فقط ۵۵ درصد و در برنامه پنجم منفی ۷.۸ درصد و کل دوره چشم‌انداز از ابتدا تا پایان سال ۱۳۹۴ تنها ۲۳درصد بوده است؛ همین آمارکافی است تا صورت مسئله به روشنی عیان شود.

به گزارش خبرآنلاین، اگرچه در میان کشورهای درحال توسعه، ایران یکی از پیشگامان تهیه و تنظیم برنامه‌های توسعه محسوب می‌شود، اما بررسی‌ها نشان می‌دهد میزان تحقق رشد اقتصادی ناکام بوده است.

انحراف از برنامه‌های توسعه‌ای مختص به یک برنامه خاص نیست. در برنامه اول و دوم توسعه هم چنین شرایطی رخ داد. تقریباً هیچ کدام از این دو برنامه توسعه‌ای، اهداف کمی و کیفی پیش‌بینی شده را محقق نکردند. البته شرایط در برنامه سوم کمی متفاوت شد. برخی اهداف کمی این برنامه از جمله رشد اقتصادی، نرخ تورم و بیکاری تقریباً به اهداف برنامه نزدیک شد، اما در شرایطی که اهداف کمی بر اساس واقعیت‌های موجود اقتصاد در برنامه چهارم تدوین شده بود، دولت تغییر کرد و دولت محمود احمدی‌نژاد علاقه‌ای به اجرای این برنامه نداشت.

پس از خروج برنامه چهارم از دستور کار، تمامی هشت بودجه دولت‌های نهم و دهم خارج از ریل برنامه‌های توسعه نوشته شد؛ بودجه‌هایی که حتی از برنامه پنجم توسعه که توسط کارشناسان مورد تأیید دولت احمدی‌نژاد نوشته شده بود، هم پیروی نمی‌کرد.

توصیه‌های سندهای بالادستی

در نظام جمهوری اسلامی ایران، به جز برنامه‌های توسعه‌ای، سند چشم‌انداز ۲۰ ساله بالاترین مرجع برنامه‌نویسی است. هرچند که هنگام تدوین برنامه‌های توسعه‌ای، مقام‌معظم رهبری سیاست‌های کلی هر برنامه را به دولت به عنوان مسیر تدوین برنامه‌ها ابلاغ می‌کنند، اما این سیاست‌ها هم منطبق بر چشم‌انداز ۲۰ ساله است؛ چشم‌اندازی که سال ۱۳۸۴ به دولت وقت ابلاغ شد و حالا در سال ۹۷ تنها هفت سال از هدف‌گذاری ۲۰ ساله آن باقی مانده است.

یکی از توصیه‌های اکید سند چشم‌انداز قطع وابستگی به درآمدهای نفتی است. مقام معظم رهبری بارها موضوع وابستگی اقتصاد ایران به نفت را به دولت‌ها گوشزد کرده‌اند. ایشان در چهارم آبان سال جاری در مراسم دانش‌آموختگی دانشگاه افسری امام علی (ع) تأکید کردند: «وقتی همه چیز بر محور نفت در اقتصاد می‌چرخد، اقتصاد ناامن است.» توصیه رهبر معظم انقلاب به قطع وابستگی اقتصاد به نفت در دو دهه گذشته به دولت‌های گذشته صورت گرفته اما همچنان در شش برنامه توسعه‌ای معضل چسبندگی نفت به اقتصاد باقی است.

در جریان بررسی کلیات بودجه سال آینده کل کشور، که در هفته‌ای که رو به پایان است مطرح شد، خیلی از نماینده‌ها به این موضوع انتقاد کردند. ولی بررسی‌ها نشان می‌دهد اگرچه مسیر طی شده حکایت از کاهش وابستگی بودجه به نفت دارد، اما همچنان نفت بخش لاینفک بودجه‌های سالانه است، به‌طوری که اگر نفت نباشد، عملاً پولی برای هزینه کردن در اختیار دولت نیست.

گلوگاه برنامه‌های توسعه‌ای

مسعود خوانساری، رئیس اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران می‌گوید: «متأسفانه هیچ‌گاه در مورد برنامه‌های اقتصادی و به‌خصوص برنامه‌های توسعه‌ای، تحلیل عملکرد گذشته صورت نگرفته است. تحلیلگران اقتصادی نمی‌دانند چند درصد از این برنامه اجرایی شد، کدام بخش‌ها شکست خورد، کدام بخش‌ها کاملاً موفق بود و اینکه برنامه‌ای اینچنین که قصد داشت اقتصاد ایران را نجات دهد به کجا رسید. »

او اضافه می‌کند: «رنج‌آورترین سؤال به تولید انبوه قوانین و مقررات در اقتصاد ایران مربوط است، چراکه در هر دوره مجلس، صدها قانون جدید وضع می‌شود بدون اینکه عملکرد و نتیجه تصویب قوانین قبلی بررسی شود. امروز نگرانی این است که اقتصاد مقاومتی هم در عوض آسیب‌شناسی برنامه‌های قبلی و بررسی دلایل شکست و عدم توفیق آنها خود به ارائه برنامه‌ای جدید بپردازد که نتیجه آن انباشته شدن انواع ایده‌های ناکام است.»

تکرار تجربه تثبیت قیمت‌ها

یکی از دلایل همیشگی شکست برنامه‌های اقتصادی در ایران مربوط به عدم تناسب درآمدها و هزینه‌هاست. اگرچه در میان کشورهای درحال توسعه، ایران یکی از پیشگامان تهیه و تنظیم برنامه‌های توسعه محسوب می‌شود، اما بررسی‌ها نشان می‌دهد میزان تحقق رشد اقتصادی ناکام بوده است. یکی از دلایل اصلی این ناکامی‌ها تصویب قوانین بودجه‌های سنواتی بدون توجه به برنامه‌های بلندمدت است.

این روزها مجلس شورای اسلامی در حال بررسی و تصویب بند بند بودجه سال آینده است؛ بودجه‌ای که با حذف افزایش قیمت حامل‌های انرژی تبدیل به شیر بی‌یال و اشکمی خواهد شد که بار تعهدات دولت را افزایش می‌دهد.

از آنجا که منابع درآمدی دولت از سه محل مالیات، فروش خدمات دولتی و درآمدهای نفتی تأمین می‌شود؛ با حذف افزایش قیمت حامل‌های انرژی شامل آب، برق، گاز، بنزین و گازوییل هزینه تولید این خدمات بر دوش دولت خواهد ماند و در نتیجه دولت ناچار است بخشی از کسری منابع خود را از محل درآمدهای نفتی که باید صرف ایجاد اشتغال و توسعه زیرساخت‌ها شود، استفاده کند. از سویی این اتفاق بودجه را همچنان به نفت وابسته نگه خواهد داشت؛ اتفاقی که تجربه آن یک‌بار در مجلس هفتم افتاد و حالا با تکرار آن پس از ۱۲ سال باید انتظار توقف توسعه، اشتغال‌زایی و از همه مهم‌تر بار تعهدات و بدهی‌های دولت بود.

تصویب‌کنندگان قانون تثبیت قیمت کالاهای اساسی در مجلس هفتم استدلال می‌کردند که افزایش قیمت بنزین و سایر حامل‌های انرژی نقش مهمی در افزایش نرخ تورم دارد و با تثبیت قیمت کالاهای اساسی می‌توان نرخ تورم را نیز کنترل کرد. در نتیجه نه‌تنها طرح تثبیت قیمت‌ها، برای درمان تورم کارگر نشد، بلکه نرخ‌های بالای تورم تداوم یافت و با توجه با تثبیت قیمت انرژی، قیمت واقعی (تورم‌زدایی شده) سوخت و کالاهایی مانند برق و آب، سال به سال کاهش و به تبع آن حجم یارانه‌های آشکار و پنهان سال به سال افزایش یافت تا در نهایت حجم عظیم یارانه‌ها به یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های اقتصاد ایران در پایان دهه هشتاد تبدیل شد.

گزارش ۲

فصل پرداخت عیدی شاغلان فرارسید

جدول پنج‌ساله عیدی کارگران و کارمندان

عیدی مشمولان قانون کار و همچنین کارمندان دولت تا ۴۵ روز آینده پرداخت می‌شود. رقم عیدی امسال کارگران یک میلیون و ۸۵۹ تا دو میلیون و ۷۸۹ هزار تومان و عیدی کارمندان نیز ۸۴۷ هزار و ۵۰۰ تومان خواهد بود.

به گزارش ایبنا، به زودی و در روزهای پیش رو تا پایان سال جاری عیدی مشمولان قانون کار و همچنین کارمندان دولت پرداخت خواهد شد. طبق قوانین موجود، عیدی پایان سال کارمندان با تصویب هیأت وزیران تعیین و ابلاغ می‌شود که این رقم در جلسه دیروز هیأت دولت برای پایان سال ۹۶ مبلغ ۸۴۷ هزار و ۵۰۰ تومان تعیین شد.

در عین حال، روش محاسبه و پرداخت عیدی کارگران و مشمولان قانون کار متفاوت بوده و طبق مصوبه مجلس، کارفرمایان باید در پایان هر سال حداقل دو برابر و حداکثر سه برابر حداقل دستمزد تعیین شده در هر سال (مصوبه شورای عالی کار) را به عنوان عیدی به کارگران پرداخت کنند.

بنابراین فرمول تعیین عیدی کارگران مشخص بوده و در زمان اعلام مصوبه شورای عالی کار مشخص خواهد بود. به بیان دیگر در اسفندماه امسال که شورای عالی کار حداقل دستمزد سال ۹۷ کارگران را تعیین و تصویب می‌کند، می‌توان حداقل و حداکثر عیدی کارگران در پایان سال ۹۷ را نیز محاسبه کرد.

با این توضیحات، باید انتظار داشت در روزهای پیش رو و هفته‌های باقیمانده تا پایان سال جاری، شاغلان در بخش‌خصوصی و زیرمجموعه‌های دولتی عیدی و پاداش پایان سال خود را دریافت کنند

هرچند رقم مربوط به عیدی و پاداش پایان سال کارگران متفاوت از کارمندان است، اما مسئولان کارگری کشور معتقدند عیدی تنها مزیت مشاغل کارگری نسبت به کارمندان بوده که البته آن هم از سوی بسیاری از کارفرمایان به دلایل گوناگون پرداخت نمی‌شود و هستند هزاران کارگری که بدون دریافت عیدی به استقبال نوروز می‌روند.

نگاهی به روند افزایش رقم عیدی پایان سال کارگران در سال‌های اخیر نشان می‌دهد هر فرد مشمول قانون کار در پایان سال ۹۲ می‌توانست ۹۷۴ هزار و ۲۵۰ تومان تا یک میلیون و ۴۶۱ هزار و ۳۷۵ تومان عیدی دریافت کند. ذکر این نکته الزامی است که میزان عیدی پایان سال کارگرانی که پایه حقوقی آنها بالاتر از رقم حداقل دستمزد سال جاری (۹۲۹۹۳۱ تومان) باشد نهایتاً تا ۳ برابر این رقم یعنی مبلغ ۲ میلیون و ۷۸۹ هزار و ۷۹۳ تومان خواهد بود و امکان پرداخت بیشتر از این رقم وجود ندارد.

همچنین طبق حداقل دستمزد امسال مشمولان قانون کار، حداقل عیدی نیز رقم یک میلیون و ۸۵۹ هزار و ۸۶۲ تومان خواهد بود. رقم قابل پرداخت به عنوان عیدی کارمندان نیز در پایان امسال ۸۴۷ هزار و ۵۰۰ تومان است.

سال	حداقل عیدی کارگران	حداکثر عیدی کارگران	عیدی کارمندان
۹۲	۹۷۴۲۵۰	۱۴۶۱۳۷۵	۴۰۲۵۰۰
۹۳	۱۲۱۷۸۲۰	۱۸۲۶۷۳۰	۴۰۲۵۰۰
۹۴	۱۴۲۴۸۵۰	۲۱۳۷۲۷۵	۶۸۷۰۰۰
۹۵	۱۶۲۴۳۲۲	۲۴۳۶۴۹۸	۷۷۰۵۰۰
۹۶	۱۸۵۹۸۶۲	۲۷۸۹۷۹۳	۸۴۷۵۰۰

گردشگری

بلومبرگ پیشنهاد داد

راهی برای جذب میلیون‌ها گردشگر چینی

در یک دهه اخیر تعداد گردشگران چینی بازدیدکننده از سایر کشورها رشد خارق‌العاده‌ای داشته است و با توجه به اینکه در حال حاضر تنها ۵درصد از جمعیت چین دارای گذرنامه هستند -این آمار برای آمریکا ۴۰ درصد است- انتظار می‌رود در سال‌های آینده چینی‌های بیشتری صاحب گذرنامه شوند و روند رو به رشد تعداد گردشگران چینی همچنان ادامه یابد.

درحالی‌که توجه دولتمردان و رسانه‌های غربی بیشتر به نحوه قیمت‌گذاری فولاد و مسائل مرتبط با تولید کالاهای مصرفی ارزان در چین معطوف شده است، به جرأت می‌توان گفت مهم‌ترین جنبه اقتصاد چین در حال حاضر، رشد سریع قدرت خرید مصرف‌کنندگان در این کشور است. رشد قدرت خرید مصرف‌کنندگان چینی در ابتدا تنها یک پدیده داخلی بود اما اینک از مرزهای چین فراتر رفته است.

اگرچه هنوز هم برخی معتقدند آمارهای اقتصادی چین واقعی نیستند اما در این میان آمارهایی وجود دارند که شاید بتوان با استناد به آنها چنین ذهنیتی را تغییر داد. بر اساس آمارهای سازمان جهانی گردشگری وابسته به سازمان ملل متحد، در سال ۲۰۱۶ گردشگران چینی بیش از ۲۶۱ میلیارد دلار در خارج از مرزهای این کشور هزینه کرده‌اند که این رقم نسبت به سال ۲۰۱۵ حدود ۱۲درصد (تعدیل‌شده بر اساس ارزش پول چین) و در قیاس با یک دهه قبل، ۱۱ برابر یعنی ۱۰۰۰ درصد افزایش نشان می‌دهد. کشور پرجمعیت چین از سال ۲۰۱۲ به بعد همواره از لحاظ مخارج گردشگرانش در سایر کشورها، بالاتر از کشورهایی مانند آمریکا، آلمان و انگلیس رتبه اول جهان را به خود اختصاص داده است.

مانند بسیاری از تغییرات اقتصادی چین در دهه‌های اخیر، سفرهای گردشگران چینی به سایر کشورها را نیز می‌توان به سیاست درهای باز که از اواخر دهه ۷۰ میلادی به رهبری دنگ شیائوپینگ آغاز شد، نسبت داد. البته تا سال ۱۹۹۵ سفرهای خارجی چینی‌ها بسیار اندک بود و تنها به سفرهای مقامات و کارشناسان دولتی، سفرهای تجاری و سفرهای مبتنی بر تبادلات فرهنگی و علمی محدود می‌شد و البته تعدادی از شهروندان عادی چینی نیز قادر بودند برای دیدار با اقوام و آشنایان خود در کشورهای همسایه، به سفر خارجی بروند. در سال ۱۹۹۵ دولت چین اجرای برنامه «مقاصد تأییدشده» را آغاز کرد که به‌موجب آن مؤسسات گردشگری این کشور اجازه یافتند تورهایی به مقصد چند کشور خاص راه‌اندازی کنند. تعداد مقاصد گردشگری مورد تأیید، در فاصله سال‌های ۱۹۹۵ تا ۲۰۱۰ همواره در حال افزایش بود اما گردشگران چینی که در قالب تورهای گردشگری به این مقاصد سفر می‌کردند، به دلایل مختلفی ازجمله قدرت خرید کم، مقررات سختگیرانه و برنامه‌های فشرده تورها، محدودیت‌های زبانی، نداشتن تجربه گردشگری در خارج از کشور و... قادر نبودند تعامل چندانی با مردم و نهادهای کشور مقصد برقرار کنند و سفر آنها تنها در بازدیدهای سطحی و کوتاه از اماکن تاریخی، عکس گرفتن و خرید سوغاتی‌های ارزان‌قیمت برای خانواده و دوستان خلاصه می‌شد. از سال ۲۰۱۰ به بعد عواملی چون رشد سطح درآمدی و رسیدن آن به رقمی در حد کشورهای متوسط، افزایش تجربیات گردشگران چینی و آسان‌تر شدن فرآیند صدور روادید و نیز بازاریابی گسترده از سوی کشورهای مقصد، ورود گردشگران چینی به سایر کشورها را به میزان قابل‌توجهی افزایش دادند. از طرفی افزایش تعداد تورهای گردشگری مستقل و خودگردان نیز مزید بر علت شد تا چینی‌ها بتوانند تجربیات گردشگری عمیق‌تری کسب کنند و علاوه بر بازدید از جاذبه‌های تاریخی و طبیعی، فرصت آشنا شدن با سبک زندگی مردم کشورهای مختلف را نیز به دست آورند. شی جین‌پینگ، رئیس‌جمهور چین، طی سال‌های اخیر در راستای کمک به افزایش قدرت نرم چین در عرصه جهانی همواره از حضور روزافزون گردشگران کشورش در سایر کشورها حمایت کرده است؛ هرچند هنوز هم دولت چین متهم است که جریان ورود گردشگران این کشور به مقاصد گردشگری مختلف را بر اساس روابط سیاسی تنظیم و تعدیل می‌کند. در هر صورت آنچه به وضوح می‌توان دید این است که مخارج سرانه گردشگران چینی در سفرهای خارجی طی سال‌های اخیر به‌شدت افزایش یافته و این خبر بسیار خوبی برای اقتصاد گردشگری جهان است.

رشد انفجاری اینترنت، شبکه‌های اجتماعی، اپلیکیشن‌های تلفن همراه و سرویس‌های پرداخت الکترونیک طی سال‌های اخیر باعث شده است گردشگران خارجی سفرهای راحت‌تری را تجربه کنند. البته این مسئله تنها مختص گردشگران چینی نیست اما آسان‌تر شدن سفر می‌تواند تعداد بیشتری از مردم چین -که جمعیت آنها اکنون به ۱.۴ میلیارد نفر می‌رسد- را به اخذ گذرنامه و انجام سفرهای خارجی ترغیب کند.

گردشگران چینی که در سال‌های اخیر هم از لحاظ تعداد و هم از لحاظ قدرت خرید روند صعودی پرشتابی را طی کرده‌اند، با رونق بخشیدن به صنعت گردشگری کشورهای مقصد، میلیون‌ها فرصت شغلی جدید را در این کشورها ایجاد کرده‌اند تا این ایده که رونق اقتصاد چین همواره به قیمت از دست رفتن شغل کارگران سایر کشورها تمام می‌شود، به‌تدریج رنگ ببازد.

با این اوصاف بهتر است به جای اینکه دائماً در فکر به چالش کشیدن آمارهای اقتصادی چین باشیم، تعداد گذرنامه‌های صادرشده در این کشور را زیر نظر بگیریم و برای جذب میلیون‌ها گردشگر چینی برنامه‌ریزی کنیم.

ارتباطات

وزیر ارتباطات خبر داد

پوشش نسل سوم و چهارم تلفن همراه سراسری شد

همزمان با ایام دهه مبارک فجر و با اعلام وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در مشهد مقدس، تمام شهرهای کشور به نسل سوم و چهارم تلفن همراه متصل شدند و پوشش نسل سه و چهار در تمام شهرهای کشور سراسری شد. به گزارش ایسنا، روز گذشته با حضور وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات و مدیرعامل شرکت مخابرات ایران مراسم افتتاح همزمان پروژه‌های مخابراتی ویژه دهه فجر در مشهد مقدس برگزار و اعلام شد که بیش از ۱۲۴۶ شهر کشور نیز از خدمات نسل سه و چهار اینترنت همراه استفاده می‌کنند و تا پایان اسفندماه سال جاری، ۱۳۳۰ منطقه روستایی در خراسان رضوی تحت پوشش سه شبکه تلفن همراه ایرانسل، همراه اول و رایتل قرار می‌گیرد. آذری‌جهرمی، در این مراسم، از برطرف‌شدن مشکل ارتباطی ۱۳۳۹ روستای خراسان رضوی تا پایان سال خبر داد و گفت: تا ۲۷ اردیبهشت‌ماه سال ۹۷، در استان خراسان رضوی باید توسعه زیرساخت‌ها به خوبی صورت گیرد. به واسطه همین توسعه زیرساخت‌های ارتباطی و خدماتی است که امکان اشتغال جدید به وجود می‌آید. وی از راه‌اندازی پارک فناوری تجارت در مشهد تا روز جهانی مخابرات، ۲۷ اردیبهشت‌ماه ۹۷، خبر داد و گفت: این پارک برای ارائه تسهیلات به شرکت‌های نوپا فعالیت کرده و شرکتی که با ۵۰۰ میلیون تومان سرمایه وارد این پارک شود، با ۵میلیارد تومان از آن خارج می‌شود. این پارک نقش خوبی را در اقتصاد دیجیتال ایفا خواهد کرد. وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با اعلام این خبر که به فضل و عنایت الهی پوشش نسل سوم و چهارم شبکه‌های تلفن همراه سراسری شده است، تصریح کرد: بیش از ۱۲۴۶ شهر کشور همزمان از خدمات نسل ۳ و ۴ تلفن همراه بهره‌مند بودند. آذری‌جهرمی تاکید کرد: امروزه ما به شما وعده می‌دهیم که تا پایان اسفندماه سال جاری، ۱۳۳۰ منطقه روستایی در استان خراسان رضوی به شبکه ارتباطی همراه اول و رایتل همزمان دسترسی خواهند داشت. وی گفت: امروز بهره‌برداری از ۴۵۵ روستا را اعلام می‌کنیم و ۸۶۵ روستای باقی‌مانده مشکل ارتباطی آنها تا پایان اسفند سال جاری برطرف خواهد شد. وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با اشاره به اینکه همچنین برای اولین‌بار در مشهد بعد از تهران موضوع فناوری و محیط‌زیست را مورد توجه خود قرار داده‌ایم، ادامه داد: امروز در رابطه با سلامت در عرصه فناوری اطلاعات دغدغه‌هایی از لحاظ پخش فرکانس‌ها و امواج شبکه موبایل در رابطه با به خطر افتادن سلامتی مردم وجود دارد که ما با امکاناتی که با همکاری شهرداری مشهد فراهم ساختیم، ساماندهی دکل‌های مخابراتی در شهر مشهد به جایگاه خوبی رسیده است.

پالس‌های مثبت سرمایه‌گذاری خارجی

۳۰ میلیارد دلار فاینانس برای اقتصاد ایران

تاکنون ۱۲ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری خارجی در ایران نهایی شده و برخی پروژه‌ها با استفاده از ۱۷ میلیارد دلار فاینانس چین در حال اجرا است.

به گزارش «فرصت امروز» از پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، یکی از راهکارهای شناخته‌شده و مهم و اثرگذار برای تامین مالی طرح‌ها و پروژه‌های مختلف و افزایش توان مالی شرکت‌ها استفاده از خطوط اعتباری خارجی یا فاینانس است. قبل از آغاز به کار دولت یازدهم به دلیل مشکلاتی که سیاست‌های اشتباه برای کشورمان به وجود آورده بود امکان استفاده از این روش از بین رفته یا هزینه آن بسیار افزایش یافته بود.

در دولت یازدهم با در پیش گرفته شدن سیاست‌های منطقی و صحیح در عرصه‌های مختلف در کشور امکان استفاده از این روش‌ها هم به درستی فراهم شد و در حال حاضر میلیاردها دلار اعتبار مالی از این طریق جذب شده و استفاده از میلیاردها دلار دیگر اعتبار بین‌المللی برای پروژه‌های اقتصادی در کشور در حال نهایی‌شدن است.

در حال حاضر، پروژه‌های مهمی با استفاده از ۱۷ میلیارد دلار فاینانس از طریق چین در کشور در حال اجرا است و علاوه بر آن، در حدود ۳۰ میلیارد دلار دیگر موافقتنامه استفاده از منابع مالی خارجی از طریق چین و برخی کشورهای اروپایی به امضا رسیده که از این میزان، تاکنون ۱۲ میلیارد دلار نهایی شده و به زودی وارد مرحله اجرا و گشایش ال سی خواهد شد.

اثرات مهم گسترش استفاده از فاینانس بر اقتصاد کشور

کارشناسان اقتصادی بر این باورند افزایش روند جذب سرمایه‌گذاری از یک سو و استفاده از فاینانس از سوی دیگر اثرات مثبتی بر اقتصاد کشور خواهد داشت و علاوه بر رفع مشکل اعتباری در اقتصاد کشور می‌تواند این پیام مهم را به بازیگران اقتصادی بدهد که ریل‌گذاری صحیح اقتصادی مسیر رشد و آرامش و پیشرفت را برای اقتصاد کشورمان ترسیم کرده است.

محمدعلی احمدزاده‌اصل، کارشناس ارشد بازار سرمایه در گفت‌وگو با پایگاه اطلاع‌رسانی دولت در این باره، با بیان اینکه این فاینانس‌های خارجی که مورد توجه قرار گرفته و احتمال می‌دهیم رو به افزایش هم باشد، می‌تواند اثرات مهمی بر اقتصاد کشور و از جمله بازار سرمایه داشته باشد، می‌گوید: «یکی از نیازهای مهم شرکت‌های بورسی و غیربورسی کشور دسترسی به تامین مالی مناسب برای اجرای پروژه‌های مختلف یا تکمیل کارهای نیمه‌تمام‌شان است و قاعدتا این فاینانس‌های خارجی می‌تواند در این زمینه بسیار راهگشا باشد.»

وی با اشاره به نیاز شرکت‌ها به در اختیار گرفتن فناوری‌های روز و ارتقای کیفیت تولیدات‌شان می‌افزاید: «این منابع مالی جدید می‌تواند در این زمینه هم به کمک صنایع کشورمان بیاید. به هر حال قاعدتا با تزریق این منابع مالی به‌طور کلی شاهد تحرک مهمی در بخش‌های مهم اقتصادی کشور خواهیم بود که نتیجه آن را در بازار سرمایه هم مشاهده خواهیم کرد.»

لطفعلی بخشی، عضو هیأت علمی دانشگاه علامه طباطبایی در این باره با بیان اینکه تامین خطوط اعتبار خارجی توسط اروپایی‌ها و چینی‌ها نقطه قوتی برای اقتصاد کشورمان است، به پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، می‌گوید: «در حال حاضر کمبود منابع مالی یکی از مشکلات اساسی اقتصاد کشور است و این مسئله در گرو سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی است و طبیعتا هر گونه کمبود منابع مالی صدمات شدیدی به اقتصاد کشور وارد می‌کند و تامین این منابع از طریق اعتبارات خارجی یک اقدام مثبت است که زمینه‌سازی آن با دیپلماسی صحیح دولت‌های یازدهم و دوازدهم انجام گرفته است و همه باید برای استفاده حداکثری از این امکان کمک حال دولت باشیم.»

وی با اشاره به کاهش رتبه ریسک اعتباری اقتصاد کشورمان در یک ماه اخیر، می‌گوید: «جذب فاینانس و سرمایه‌های خارجی پالس‌های مثبتی از نظر اقتصادی به فعالان اقتصادی و سایر شرکای خارجی کشورمان می‌دهد و می‌تواند دستاوردهای مهمی در بلندمدت داشته باشد.»

روند مثبت جذب سرمایه‌گذاری خارجی

با آغاز دولت یازدهم و دیپلماسی خارجی فعال جمهوری اسلامی ایران و فراهم‌آمدن زمینه‌های لازم، سرمایه‌گذاری خارجی در کشور سرعت گرفت؛ جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در سال ۱۳۹۲ حدود ۱.۵ میلیارد دلار بوده که در سال ۱۳۹۵ به حدود ۲.۱ میلیارد دلار افزایش یافت ضمن اینکه سرمایه‌گذاری خارجی مصوب در سال ۱۳۹۲ حدود ۱.۴ میلیارد دلار بود که با پیشرفت مذاکرات هسته‌ای و تصویب برجام، حجم سرمایه مصوب در سال ۱۳۹۵ به ۱۰.۴ میلیارد دلار رسید.

در سه ماهه ابتدایی سال ۱۳۹۶ تعداد ۲۶ طرح به مجموع ارزش ۸۸۵.۸ میلیون دلار و در سه ماهه دوم تعداد ۳۶ طرح به مجموع ارزش ۳ هزار و ۱۲ میلیون دلار در هیأت سرمایه‌گذاری خارجی به تصویب رسیده است.

همچنین دولت دوازدهم در راستای پیگیری پروژه‌های اقتصاد مقاومتی طرح‌های زیر را در قالب برنامه اجرایی «افزایش سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به منظور گسترش بهره‌وری دانش‌بنیان حوزه‌هایی که قابلیت جذب بالا دارد» با جدیت بیشتری در دستور کار قرار داد، به‌طوری که در مجموع ۹ طرح سرمایه‌گذاری خارجی در حوزه دانش‌بنیان با مشارکت طرف‌های اروپایی به ارزش بیش از یک میلیارد دلار مصوب شد.

موضوع تأمین منابع مالی خارجی (فاینانس) در نیمه دوم دولت یازدهم شروع و با ارائه پیش‌نویس‌های جدید طرف‌های خارجی مورد بررسی و مذاکره قرار گرفت. با روی کار آمدن دولت دوازدهم که خود نشان از ادامه روند ثبات و تعامل در روابط اقتصادی کشور بود، به محرک خوبی برای انعقاد قراردادها و پیش‌نویس‌های تهیه‌شده، تبدل شد؛ بر این اساس در سه ماهه دوم مجموع قراردادهای تأمین منابع مالی خارجی (فاینانس) بیش از ۴۲ میلیارد دلار است.

قرارداد بین «اوبر بانک اتریش» و بانک‌های عامل ایرانی به مبلغ یک میلیارد یورو (حدود ۱۲۰۰میلیون دلار)، قرارداد خط اعتباری تأمین مالی خارجی بین موسسه مالی سیتیک تراس چین و بانک عامل ایرانی به مبلغ ۱۰ میلیارد دلار، قرارداد بین دانسکه بانک دانمارک به مبلغ ۵۰۰میلیون یورو (در حدود ۵۹۰ میلیون دلار)، قرارداد بین اگزیم بانک کره جنوبی و بانک عامل ایرانی به مبلغ ۸ میلیارد یورو (حدود ۹ میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار) همگی در شهریورماه امسال نهایی و امضا شدند.

همچنین دولت تدبیر و امید توانسته است با «کی شور» کره جنوبی به مبلغ ۵ میلیارد دلار، ساچه ایتالیا ۴ میلیارد یورو (حدود ۴ میلیارد و ۶۵۰ میلیون دلار)، اگزیم بانک چین ۱.۷ میلیارد دلار، ساینااشور چین ۱۰ میلیارد دلار قرارداد امضا کند.

مرتضی افقه، کارشناس رشد توسعه در این باره با بیان اینکه آرامش و ثبات اقتصادی یکی از مهم‌ترین پیش‌نیازهای توسعه همه‌جانبه در کشور است، به پایگاه اطلاع‌رسانی دولت می‌گوید: «جذب سرمایه‌گذاری خارجی و استفاده از اعتبارات بین‌المللی یکی از نشانه‌های مهم ثبات اقتصادی در هر کشوری است و افزایش جذب این اعتبارات در اقتصاد کشورمان نشان می‌دهد دولت یازدهم و دوازدهم موفق شده‌اند با قرار دادن دوباره اقتصاد کشور بعد از نابسامانی بسیار در مسیر صحیح، ثبات را به اقتصاد کشورمان بازگردانند.»

وی می‌افزاید: «باید با اصلاح برخی قوانین و برنامه‌ریزی صحیح زمینه استفاده هرچه بیشتر از سرمایه‌ها و اعتبارات خارجی در اقتصاد کشورمان را فراهم کنیم.»

آگهی مناقصه عمومی

شهرداری اهواز

منطقه یک شهرداری اهواز در نظر دارد پروژه زیر را از طریق مناقصه عمومی به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید.

ردیف	موضوع	مبلغ اولیه (ریال)	مبلغ ضمانتنامه (ریال)	رتبه	مدت اجرای پروژه
۱	تهیه و ساخت درپوش گذاری بتنی جوی روباز واقع در حوزه خدماتی منطقه یک (نوبت اول)	۱/۶۸۰/۰۰۹/۷۵۷	۸۴/۰۰۰/۰۰۰	۵ ابنیه	دو ماه
۲	خرید و حمل مصالح مورد نیاز اجرای عملیات عمرانی خدمات سامانه ۱۳۷ واقع در حوزه خدماتی منطقه یک (نوبت سوم)	۱/۹۹۳/۸۴۰/۰۰۰	۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰	----	۱۲ ماه
۳	احداث سکوی ضلع غربی زمین ورزشی کوی جمهوری واقع در حوزه خدماتی منطقه یک (نوبت اول)	۴۶۲/۵۰۲/۲۰۶	۲۳/۲۰۰/۰۰۰	۵ ابنیه	۱ ماه

از شرکتهای واجد شرایط دعوت به عمل می آید ، جهت دریافت اسناد مناقصه به آدرس های الف- مدیریت قراردادهای شهرداری اهواز- به نشانی : اهواز- خیابان انقلاب نبش خیابان غزنوی – ساختمان شماره سه شهرداری- مدیریت قراردادها تلفن۳۳۷۷۴۰۶۲-۳۳۷۹۹۱۶۰ ب- اهواز منطقه یک شهرداری – خیابان شهید شهبا (۱۰ پادادشهر) (تلفن تماس ۳۵۵۴۴۲۲۴) ج- سایت www. peymankar.ahvaz.ir - اداره حراست منطقه یک شهرداری تلفن :۳۵۵۱۸۲۸۲ مراجعه نمایند.

هزینه انتشار آگهی روزنامه به عهده برنده مناقصه می باشد.

۱- مهلت قبول پیشنهاد نرخ و پاسخ به مناقصه ، از تاریخ انتشار آگهی به مدت ۱۰ روز کاری است و تحویل پاکات به دبیرخانه محرمانه حراست مستقر در منطقه یک شهرداری اهواز می باشد.

۲- شهرداری در رد کلیه یا قبول هر یک از پیشنهادات مختار می باشد.

۳- مبلغ سپرده شرکت در مناقصه مطابق جدول فوق می باشد که به یکی از سه طریق ذیل ارایه شود:

الف- فیش واریز مبلغ فوق به حساب شماره ۱۰۰۷۸۵۹۸۹۳۲۷ بانک شهر شعبه پادادشهر حساب سپرده منطقه یک شهرداری اهواز

ب- بصورت ضمانتنامه بانکی بنام منطقه یک شهرداری اهواز و بمدت سه ماه از تاریخ افتتاح پیشنهادها با قابلیت یک دوره تمدید سه ماهه

ج- چک تضمین شده بانکی بنام منطقه یک شهرداری اهواز

۴-تاریخ برگزاری کمیسیون مناقصه در ساعت ۱۰:۰۰ صبح روز یکشنبه مورخ ۹۶/۱۲/۶ در محل دفتر مدیر قراردادهای منطقه یک شهرداری اهواز به آدرس اهواز خیابان شهید شهبا (۱۰ پادادشهر) می باشد.

۵- نتیجه کمیسیون برابر ماده ۱۸ آیین نامه مالی کلانشهرها به برندگان اعلام خواهد شد تا مراحل انعقاد قرارداد انجام شود.

۶- به استناد بند ۵ ماده ۱۱ آیین نامه مالی کلانشهرها از برنده مناقصه ردیف ۱ و ۳ پنج درصد و ردیف ۲ ده درصد مبلغ پیشنهادی پیمانکار ، تضمین حسن اجرای تعهدات اخذ می گردد.

۷- به برنده مناقصه پیش پرداخت داده نخواهد شد.

۸- برندگان اول و دوم مناقصه هرگاه حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده آنان به ترتیب ضبط خواهد شد.

۹- بر اساس ماده ۱۰ آیین نامه مالی کلانشهرها، شرکت در مناقصه و ارایه پیشنهاد به منزله قبول شروط و تکالیف شهرداری می باشد.

۱۰- سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه مندرج شده است.

اداره کل ارتباطات و امور بین الملل شهرداری اهواز

۷۲۳

دریچه

بررسی قیمت ارز در یک ماه اخیر

یورو روی دلار و پوند را کم کرد

مقایسه روند قیمت سه ارز مهم دلار، یورو و پوند در بازار نشان می‌دهد که یورو با ۹۰۰ تومان افزایش در یک ماه گذشته بیشترین افزایش قیمت را نسبت به دلار و پوند داشته و پس از آن پوند با ۸۰۰ تومان و دلار با ۵۰۰ تومان افزایش قیمت در رتبه‌های بعدی افزایش قیمت قرار دارند.

به گزارش ایسنا، در یک ماه گذشته نرخ سه ارز مهم و تأثیرگذار در بازار یعنی دلار، یورو و پوند افزایش قابل توجهی پیدا کرده‌اند و به رکوردهای بی‌سابقه‌ای رسیدند.

دلار آمریکا از ۱۵ دی تا ۱۵ بهمن‌ماه سال جاری در کمترین نرخ خود حدود ۴۳۰۰ تومان در بازار عرضه شد و در بالاترین قیمت به ۴۸۰۰ تومان رسید تا در مجموع در این بازه زمانی ۵۰۰ تومان افزایش قیمت را تجربه کرده باشد.

اما یورو از ارزهای مهمی است که بسیاری از معاملات خارجی ایران امروزه با آن انجام می‌شود و اهمیت آن در بازار کمتر از دلار نیست. این ارز در فاصله یک ماهه (نیمه دی تا نیمه بهمن) در پایین‌ترین نرخ، حدود ۵۲۰۰ تومان در بازار آزاد فروخته شد و در بیشترین نرخ در روزهای اخیر به ۶۱۰۰ تومان رسید تا ۹۰۰ تومان افزایش قیمت را در این مدت پشت سر گذاشته باشد.

به‌طور معمول افزایش نرخ دلار بر ارزهای دیگر هم تأثیر می‌گذارد و به نظر می‌رسد که افزایش قیمت دلار، نرخ یورو را هم افزایش داده است، اما از طرفی به نظر می‌رسد بعضی عوامل بین‌المللی هم در افزایش قیمت یورو بی‌تأثیر نبوده است.

از سوی دیگر پوند انگلستان هم وضعیت مشابه دلار و یورو در این یک ماه اخیر داشته است. این نوع ارز در نیمه دوم دی‌ماه حدود ۵۹۰۰ تومان فروخته شد و در ۱۵ بهمن به حدود ۶۷۰۰ تومان رسید تا پوند انگلستان هم در این بازه زمانی ۸۰۰ تومان افزایش قیمت پیدا کند.

مقایسه روند قیمتی این سه ارز در بازار نشان می‌دهد یورو با سرعت بیشتری در جهت افزایش حرکت کرده و در مقایسه با دلار ۴۰۰ تومان بیشتر در یک ماه اخیر گران شده است. بعد از یورو پوند قرار دارد که ۸۰۰ تومان افزایش قیمت را تجربه کرده و دلار در جایگاه سوم از لحاظ میزان افزایش قیمت قرار دارد اما بیشترین توجهات را به خود جلب کرده است.

به نظر می‌رسد که بازار ارز یکی از بی‌ثبات‌ترین و غیرقابل پیش‌بینی‌ترین دوره‌های خود را سپری می‌کند؛ به‌طوری که امکان برنامه‌ریزی و پیش‌بینی را از فعالان اقتصادی از جمله صادرکنندگان، واردکنندگان و تولیدکنندگان گرفته است.

از طرفی با وجود وعده بانک مرکزی مبنی بر کاهش قیمت ارز، عملا نه‌تنها در بازار این اتفاق نیفتاده بلکه شیب صعودش تندتر شد.

تازه‌ترین آمار بانک مرکزی از صدور کارت‌های بانکی نشان می‌دهد

هر ایرانی چند کارت بانکی دارد؟

آخرین آمار بانک مرکزی از صدور کارت‌های بانکی نشان می‌دهد به ازای هر شهروند ایرانی ۴٫۶ فقره کارت بانکی وجود دارد؛ چنانچه در پایان نیمه نخست امسال کل کارت‌های صادرشده شبکه بانکی کشور بالغ بر ۳۷۵٫۴ میلیون عدد بود درحالی‌که در همین مدت جمعیت ایران به ۸۰ میلیون و ۹۰۰ هزار نفر رسیده است. همچنین در این دوره، تعداد دستگاه‌های خودپرداز به ۵۱٫۹ هزار دستگاه و تعداد پایانه‌های شعب و فروش نیز به ترتیب به ۷۷٫۵ هزار و ۵٫۵ میلیون دستگاه رسید.

به گزارش ایرنا، براساس آماری که بانک مرکزی به مناسبت دهه فجر انقلاب اسلامی منتشر کرده است، متوسط رشد سالانه تعداد ابزارهای پرداخت الکترونیکی طی سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۵ همواره مثبت بوده، به‌طوری که طی چهار سال گذشته متوسط رشد کارت بانک‌ها ۱۶٫۹درصد، خودپردازها ۱۲درصد، پایانه‌های فروش ۱۸٫۳درصد و پایانه‌های شعب ۸٫۱درصد بوده است.

رشد بیشتر تعداد پایانه‌های فروش در مقایسه با خودپردازها در این دوره، نشان‌دهنده جهت‌گیری مناسب شبکه بانکی کشور در گسترش بیشتر پرداخت‌های الکترونیکی در سطح کشور است.

به‌طور کلی، در ابتدای دوره راه‌اندازی و توسعه سامانه‌ها و تجهیزات مختلف پرداخت الکترونیکی از اوایل دهه ۱۳۸۰، جهش یکباره رشد ابعاد مختلف تجهیزات پرداخت الکترونیکی اتفاق می‌افتد که به تدریج و با نزدیک‌شدن به دوره بلوغ توسعه و گسترش زیرساخت‌ها، از شدت رشد مذکور کاسته شده و ثبات نسبی در توسعه مختصات بانکداری الکترونیکی قابل مشاهده است.

گسترش مبادلات الکترونیکی

نگاهی به تعداد و ارزش کل مبادلات از طریق ابزارها و تجهیزات پرداخت در شبکه بانکی کشور برای دوره زمانی ۱۳۹۵-۱۳۹۲ نشان می‌دهد متناسب با توسعه تجهیزات و فناوری پرداخت‌های الکترونیکی، تعداد و ارزش مبادلات الکترونیکی نیز رشد داشته، به‌طوری که متوسط رشد سالانه تعداد و مبلغ تراکنش‌های پردازش‌شده در دوره مذکور به ترتیب ۲۸٫۴درصد و ۲۹٫۵درصد بوده است.

در این دوره متوسط رشد سالانه تعداد و ارزش مبادلات انجام‌شده از طریق خودپردازها به ترتیب ۷٫۲ و ۳۵٫۶درصد، پایانه‌های فروش ۴۷٫۳ و ۲۳٫۱درصد و پایانه‌های شعب ۱۲٫۷ و ۲۳٫۸درصد بوده است.

در این دوره مبادلات انجام‌شده از طریق تلفن همراه، تلفن ثابت، کیوسک و اینترنت از رشد قابل توجهی برخوردار شده‌اند؛ به گونه‌ای‌که متوسط رشد سالانه تعداد و ارزش مبادلات انجام‌شده از طریق دستگاه‌های مزبور به ترتیب ۹۸٫۲ و ۹۶٫۹درصد است.

در شش ماهه نخست سال ۱۳۹۶ بالغ بر ۲ میلیارد و ۸۲۵ میلیون مبادله به ارزش ۸۷۲۴٫۱ هزار میلیارد ریال از طریق خودپردازها و ۷میلیارد و ۳۷میلیون مبادله به ارزش ۷۵۲۰٫۷ هزار میلیارد ریال از طریق پایانه‌های فروش انجام شده است. همچنین در این دوره پایانه‌های شعب ۱۴۸ میلیون تراکنش به ارزش ۳۷۵۵٫۸ هزار میلیارد ریال پردازش کرده‌اند.

حوزه نظام تسویه و پرداخت الکترونیک کشور

سامانه تسویه ناخالص آنی (ساتنا)، پایاپای الکترونیکی (پایا)، شبکه تبادل اطلاعات بین‌بانکی (شتاب) و شبکه الکترونیکی پرداخت کارتی (شاپرک) سامانه‌های فعال برای پوشش انواع خدمات بانکداری الکترونیکی در کشور هستند که از گذشته تا امروز خدمات گسترده‌ای را به مشتریان نظام بانکی کشور ارائه کرده‌اند.

پیش‌بینی می‌شود رشد متوسط تعداد تراکنش‌های ساتنا، پایا و شتاب از سال ۱۳۹۲ تا سال ۱۳۹۶ با فرض حفظ روند شش‌ماهه اول سال ۱۳۹۶ تا پایان سال به ترتیب بالغ بر ۱۱۲درصد، ۱۹۳درصد و ۱۶۵درصد خواهد بود. تعداد تراکنش‌های فوق، در شش ماهه اول سال ۱۳۹۶ به ترتیب بالغ بر ۵میلیون، ۱٫۲ میلیارد و ۱۲٫۶ میلیارد بوده است.

همچنین براساس آخرین اطلاعات، در نیمه اول سال ۱۳۹۶، تعداد و مبلغ تراکنش‌های مبادله‌شده از طریق سامانه حواله الکترونیکی بین‌بانکی (سحاب) به عنوان یکی از سامانه‌های تحت شتاب به ترتیب از رشدی حدود ۱۸درصد و ۱۶درصد نسبت به پایان سال قبل برخوردار بوده‌اند.

پیش‌بینی می‌شود تعداد و ارزش انتقال کارت به کارت مشتریان از طریق سامانه سحاب طی بازه چهارساله مورد اشاره با فرض حفظ روند شش ماهه اول سال ۱۳۹۶ تا پایان سال ۱۳۹۶ به ترتیب از رشد متوسطی معادل ۲۱۲درصد و ۲۰۴درصد برخوردار باشد.

علاوه بر این، طی دوره چهار ساله ۱۳۹۶-۱۳۹۲ با فرض حفظ روند شش ماهه اول سال ۱۳۹۶ تا پایان سال، تعداد و ارزش تراکنش‌های پردازش‌شده در شاپرک (شرکت شبکه الکترونیکی پرداخت کارتی) به ترتیب از رشد متوسطی معادل ۲۰۹درصد و ۱۵۶درصد برخوردار خواهد بود.

تعداد و مبلغ تراکنش‌های مذکور در نیمه اول سال ۱۳۹۶ قریب به ۸ میلیارد تراکنش به ارزش بیش از ۸ تریلیون ریال بوده است.

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۶۴۰,۷۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۴۷,۹۰۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۴۷۱,۰۰۰	
سکه طرح جدید	۱,۵۱۸,۰۰۰	▼
نیم سکه	۷۵۴,۰۰۰	▲
ربع سکه	۴۴۸,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۲۹۶,۰۰۰	

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۷۵۰	▲
یورو اروپا	۶,۲۱۸	▲
پوند انگلیس	۶,۸۰۰	▲
درهم امارات	۱,۳۲۹	▲

خبرنامه

چاپ اسکناس ۵ هزار ریالی متوقف نشد

با وجود آنکه بانک مرکزی امسال قصد داشت چاپ اسکناس ۵ هزار ریالی را متوقف و سکه را جایگزین آن کند، اجرای این برنامه متوقف شد.

به گزارش ایرنا، شهریورماه امسال بود که مسعود رحیمی، مدیرکل ریالی و نشر بانک مرکزی از تصمیم این بانک در این زمینه خبر داد و گفت که انتشار اسکناس ۵۰۰ تومانی (۵ هزار ریالی) دیگر در دستور کار بانک مرکزی نیست.

وی گفته بود که اسکناس‌های ۵ هزار ریالی که اکنون به بازار عرضه می‌شوند، مربوط به چاپ گذشته هستند و موجودی آنها تا پایان امسال متوقف می‌شود تا به ازای آن سکه ۵ هزار ریالی ضرب شود.

با این حال پیگیری ایرنا از بانک مرکزی نشان می‌دهد که بانک مرکزی از توقف انتشار این اسکناس منصرف شده است؛ مدیرکل ریالی و نشر بانک مرکزی در این پیوند به ایرنا، گفت که علت انصراف از این کار، تقاضا و استقبال مردم از این اسکناس‌ها بوده است که به‌ویژه در اعیاد اسلامی کاربرد بسیار دارد.

مسعود رحیمی همچنین گفت: سکه‌های ۵ هزار ریالی ضرب‌شده چندان مورد استقبال مردم قرار نگرفته است.

این در حالی است که هفته گذشته بانک مرکزی به مناسبت پنجاهمین سالگرد تأسیس بورس در ایران این سکه را ضرب و روانه بازار کرد.

شرکت گاز استان زنجان (سهامی خاص)

نوبت اول

آگهی مناقصه عمومی (یک مرحله ای)تجدید مناقصه

شرکت گاز استان زنجان در نظر دارد پروژه گازرسانی و انجام توسعه شبکه حفرات خالی و نصب انشعابات پراکنده در سطح شهرستان خدابنده را با شرایط ذیل از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار واجد صلاحیت واگذار نماید :

الف) شرح مختصر کار :
- گازرسانی و انجام توسعه شبکه حفرات خالی و نصب انشعابات پراکنده در سطح شهرستان خدابنده
- مدت انجام کار ۳۶۵ روز می باشد .

ب) شرایط متقاضی :
- دارا بودن توانمندی مالی ومدیریتی اجرای پروژه
- ارائه ضمانتنامه شرکت در مناقصه به مبلغ ۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ریال (به حروف پانصد میلیون ریال) شامل یکی ازانواع ذیل:
- ضمانتنامه بانکی و یا ضمانت نامه های صادره از سوی مؤسسات اعتباری غیربانکی که دارای مجوز فعالیت از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران هستند.
- واریز وجه نقد (واریز به حساب شماره ۲۱۷۴۶۳۲۴۰۴۰۰۴ بانک ملی شعبه سعدی زنجان بنام شرکت گاز زنجان).
- ضمانت نامه صادره توسط مؤسسات بیمه گر دارای مجوز لازم برای فعالیت و صدور ضمانت نامه از سوی بیمه مرکزی ایران.
-اوراق مشارکت بی نام تضمین شده بانک ها و دولت با قابلیت بازخرید قبل از سررسید (موضوع قانون نحوه انتشار اوراق مشارکت).
-وثیقه ملکی معادل هشتاد و پنج درصد ارزش کارشناسی رسمی آن.
-ضمانتنامه های صادره توسط صندوق های ضمانت دولتی که به موجب قانون تأسیس شده یا می شوند و طبق اساسنامه فعالیت می نمایند.
- دارا بودن رتبه ۵ (پنج) و بالاتر در رشته تاسیسات و تجهیزات .
- سقف ریالی پروژه : ۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال به حروف (ده میلیارد ریال)

ج) محل زمان و مهلت تکمیل و تحویل مدارک :
از کلیه متقاضیان واجد شرایط دعوت می شود با مراجعه به سایت شرکت گاز استان زنجان به آدرس WWW.nigc-zanjan.ir (بخش مناقصه و مزایده) نسبت به اعلام آمادگی ، دریافت و تکمیل اسناد مناقصه طبق زمانبندی زیر اقدام فرمایند .
- مهلت دریافت اسناد مناقصه : ۹۶/۱۱/۱۸ لغایت ۹۶/۱۱/۲۳
- مهلت عودت اسناد مناقصه : تا ساعت ۱۲ یکشنبه مورخ ۹۶/۱۲/۰۶
- زمان تاریخ بازگشایی: یکشنبه مورخ ۹۶/۱۲/۰۶
- هزینه دریافت اسناد مناقصه به مبلغ : ۵۰۰,۰۰۰ ریال (به حروف : پانصد هزار ریال)

ه) مناقصه گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۳۳۱۴۶۲۲۵-۰۲۴ واحد تنظیم پیمان شرکت گاز استان زنجان تماس حاصل فرمایند .

** ضمناً هزینه درج آگهی (هر دو نوبت) بعهده برنده مناقصه می باشد .
بدیهی است تکمیل و ارائه مدارک مناقصه هیچگونه حقی را برای متقاضیان ایجاد نخواهد نمود .

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۶/۱۱/۱۷
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۶/۱۱/۱۸
شماره مجوز وزارت نفت:۱۳۹۶,۵۲۶۱
روابط عمومی شرکت گاز استان زنجان
۷۳۲

راه آهن جمهوری اسلامی ایران
اداره کل راه آهن اراک

آگهی دعوت به ارزیابی کیفی فراخوان عمومی نوبت دوم

شماره ۱۲۲۸۷/ص۴۰ – ۹۶/۱۱/۰۸

اداره کل راه آهن اراک در نظر دارد بنابر آئین نامه اجرائی بند ج ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصه از پیمانکاران واجد شرایط صاحب صلاحیت جهت دعوت به مناقصات به شرح ذیل از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) اقدام نماید.کلیه مراحل برگزاری مناقصه از طریق درگاه سامانه فوق الذکر به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد .همچنین لازم است مناقصه گران درصورت عدم عضویت قبلی ،مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را ، جهت شرکت در مناقصه محقق سازند .تاریخ انتشار مناقصه در سامانه ۹۶/۱۱/۱۵ می باشد.

ردیف	موضوع مناقصه	محل اجرا	مدت اجرا	برگزاری مناقصه	برآورد اولیه مناقصه (ریال)	آخرین مهلت دریافت اسناد	آخرین مهلت تکمیل اسناد	محل و تحویل اصل ضمانت‌نامه شرکت در مناقصه
۱	سبک سازی و لایروبی ترانشه های کیلومترهای ۳۶۳ الی ۴۱۷ خط غرب	کیلومترهای ۳۶۳ الی ۴۱۷ خط غرب	۸ ماه	یک مرحله ای	۴,۵۵۵,۵۱۳,۱۷۰	ساعت ۱۹ روز پنج شنبه ۹۶/۱۱/۱۹	ساعت ۱۴ روز شنبه ۹۶/۱۲/۰۵	اداره کل راه آهن اراک – دبیرخانه

دریافت کلیه اسناد مناقصه از طریق سایت http://lets.mporg.ir و www.setadiran.ir (سامانه تدارکات الکترونیک دولت) امکان پذیر می باشد.

مناقصه گران می بایست دارای گواهینامه صلاحیت پیمانکاری معتبر رتبه ۵ راه و باند و ظرفیت آزاد کاری تعدادی و ریالی از سازمان برنامه وبودجه و همچنین گواهینامه صلاحیت پیمانکاری از وزارت رفاه ،کار و امور اجتماعی باشند .

هزینه چاپ آگهی مناقصه در دو نوبت در روزنامه کثیر الانتشار به عهده برنده مناقصه می باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۶/۱۱/۱۶
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۶/۱۱/۱۷
روابط عمومی اداره کل راه آهن اراک
م.الف ۱۳۹۶۳۱
۷۰۵

یادداشت

عرضه انحصاری گندم در بورس بی‌فایده است

احمدصادقیان
عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران

اجرای هر تمهیدی که بتواند به برقراری ارتباط مستقیم کشاورز و خریدار گندم کمک کند، از انحصاری که امروز بر فضای معامله این محصول سایه انداخته، بهتر است. اکنون دولت انحصار خرید و فروش گندم را در اختیار دارد اما نیاز اصلی و اساسی صنایع تبدیلی ارتباط مستقیم فروشندگان و خریداران در مراکز تولید و عرضه است یعنی مشابه آنچه در سال‌های ۸۹ و ۹۰ اتفاق می‌افتاد.

اکنون دولت گندم یارانه کشاورزان را هم در طرح خرید تضمینی دخالت می‌دهد به همین دلیل این محصول با قیمت‌هایی بالاتر از قیمت عرف جهانی خریداری شده و برای عرضه دوباره قیمت‌ها تعدیل می‌شود. چندنرخی شدن گندم و آرد از دیگر معضلات قطع ارتباط مستقیم خریدار و فروشنده است که به فساد و رانت دامن زده است. نرخ خبازی، تضمینی و صنعتی ماحصل انحصار دولت در خرید گندم است. شرایط ایده‌آل این است که دولت با هدف حمایت از تولیدکننده و کشاورز زمینه ارتباط دو طرف تقاضا را فراهم کند و یارانه کشاورز خارج از زنجیره خرید و فروش گندم پرداخت شود.

مسئله عرضه گندم در بورس کالا یکی از راه‌حل‌هایی است که می‌تواند هم تولیدکننده صنایع تبدیلی و هم مصرف‌کنندگان را منتفع کند اما در شرایط فعلی که انحصار خرید گندم در دست دولت است، بورس چه معنایی دارد؟ یک نفر می‌خرد و هر زمان که بخواهد با کم کردن عرضه قیمت را بالا می‌برد و با افزایش آن قیمت را پایین می‌آورد. در این شرایط رقابتی در کار نیست چراکه خبری از عرضه‌کنندگان نیست و تنها بازیگر دولت است. بورس کالا تنها زمانی مؤثر است که چندین عرضه‌کننده در بورس برای فروش محصول رقابت کنند و بازرگانان هر یک از استان‌های تولیدکننده گندم محصول را در بورس عرضه کنند. منافع کشاورز، تولیدکننده صنایع تبدیلی و مصرف‌کننده محصولات نهایی در گرو رقابت است؛ رقابتی که اکنون در زیر سایه سنگین خرید تضمینی و انحصار دولت ناپیداست.

منبع: اتاق تهران

واکنش بورس تهران به نوسانات نرخ ارز

شاخص بورس دوباره به ارتفاع ۹۸ هزار واحدی بازگشت

در حالی طی هفته‌های گذشته بورس تهران به افزایش قیمت دلار بی‌توجه بود که روز دوشنبه روند قیمت سهم‌ها با رشد قیمت دلار همگام شد؛ به‌طوری که شاخص بورس در سومین روز هفته با رشد ۲۲۵ واحدی به ارتفاع ۹۸ هزار واحد بازگشت و سهم‌های خودرویی نیز توانستند تا نزدیک ۵درصد رشد در قیمت پایانی مواجه شوند.

به گزارش ایسنا، با اینکه قیمت دلار در هفته گذشته با تلاطم‌هایی همراه شد و در روزهایی مرز ۴۷۰۰ تومان را شکست، بورس تهران چندان تحت تأثیر این افزایش قرار نگرفت و روند کاهش قیمت سهم‌ها ادامه پیدا کرد. اما این هفته با تداوم رشد قیمت‌ها شاخص کل بورس روند افزایشی به خود گرفته است. چنانچه روز گذشته شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۲۲۵ واحد رشد کرد و به رقم ۹۸ هزار و ۳۳ واحدی رسید.

شاخص کل هم‌وزن نیز با ۱۰۲ واحد رشد به عدد ۱۷ هزار و ۶۱۲ دست یافت. شاخص آزاد شناور طی معاملات روز دوشنبه ۲۲۹ واحد رشد کرد و به رقم ۱۰۵ هزار و ۱۹۰ رسید. شاخص بازار اول و بازار دوم هر یک به ترتیب ۲۰۳ و ۲۴۹ واحد رشد کردند.

بانک کارآفرینی، آسان‌پرداخت پرشین، گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان و سرمایه‌گذاری غدیر هر یک به ترتیب ۱۵۹، ۲۹، ۱۹ و ۱۶ واحد در کاهش دماسنج بازار مؤثر بودند. در طرف مقابل ملی صنایع مس ایران، مدیریت سرمایه‌گذاری امید و ایران‌خودرو به ترتیب با ۸۵، ۷۱ و ۳۲ واحد تأثیر، سعی کردند شاخص‌ها را نسبت به روز قبل تقویت کنند.

در سومین روز هفته در گروه خودرو و ساخت قطعات، روند قیمت بسیاری از سهم‌ها افزایشی بود به‌طوری که تقریباً تمام سهم‌های اصلی رشد بیش از ۴ درصدی را نسبت به روز قبل تجربه کردند. این گروه تأثیر بسزایی در روند شاخص کل بازار داشت و خودرویی‌ها شاهد معامله ۲۳۳ میلیون سهم به ارزش نزدیک به ۲۹ میلیارد تومان بودند.

در گروه فلزات اساسی نیز ۶۷ میلیون سهم به ارزش بیش از ۲۱ میلیارد تومان جابه‌جا شد. در این گروه تعداد زیادی از سهم‌ها با افزایش در قیمت پایانی روبه‌رو شدند اما درنهایت سهم‌هایی که روند کاهشی را تجربه کرده‌اند نیز کم نبودند.

گروه نفت، کک و سوخت هسته‌ای نیز با روند رشد در قیمت‌های مواجه شدند و تنها سه نماد در این گروه افت قیمت را تجربه کردند. نیمی از سهم‌ها در گروه محصولات شیمیایی نیز با افزایش قیمت روبه‌رو شدند.

در گروه استخراج کانه‌های فلزی روند قیمت سهم‌ها عمدتا کمتر از ۲ درصد به سمت بالا یا پایین بود. در این گروه نزدیک به ۳۱ میلیون سهم به ارزش ۱۰ میلیارد و ۷۰۰ میلیون تومان مورد داد و ستد قرار گرفت.

ارزش معاملات بورس تهران به حدود ۱۷۵ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۸۰۶ میلیون سهم و اوراق مالی قابل معامله طی ۷۲ هزار و ۳۲۵ نوبت داد و ستد بود.

آیفکس نیز با رشد ۹.۶ واحدی روبه‌رو شد و به رقم ۱۰۹۲.۵ رسید. ارزش معاملات فرابورس ایران رقم ۲۱ میلیارد تومان را تجربه کرد و حجم معاملات به عدد ۴۳۱ میلیون سهم و اوراق مالی رسید. از جمله نمادهای تأثیرگذار روی آیفکس پتروشیمی مارون، پتروشیمی زاگرس و پالایش نفت لاوان بودند.

دریچه

یک کارشناس بازار سرمایه تأکید کرد

موسسات پیش‌بینی سود با سخت‌گیری انتخاب شوند

یک کارشناس بازار سرمایه می‌گوید افراد و تحلیلگرانی که پیش‌بینی سود را اعلام می‌کنند باید در این مورد دقت ویژه داشته باشند و نهاد ناظر نیز برای متخلفان مجازات‌های مشخصی لحاظ کند.

حمیدرضا مهرآور در گفت‌وگو با ایسنا درباره دستورالعمل جدید توقف و بازگشایی نمادها اظهار کرد: اگر دستورالعمل جدید را با دقت بخوانیم، متوجه می‌شویم که مقدار توقف‌ها کاهش پیدا کرده است، در صورتی که سابقا توقف‌هایی طولانی‌مدت داشتیم.

وی ادامه داد: سابقا با توجه به دستورالعمل قبلی سرمایه‌ها متوقف می‌شد و سرمایه‌گذار اختیار سرمایه خود را نداشت ولی در حال حاضر این اتفاق رخ نمی‌دهد.

این کارشناس بازار سرمایه افزود: گاهی اتفاق می‌افتد که برخی شرکت‌ها در هیچ یک از این طبقه‌بندی‌ها نمی‌گنجند و مقام ناظر باید این توانمندی را داشته باشد که از تبصره استفاده کند و جلوی تخلفات احتمالی را بگیرد. در این موارد باید به نهاد ناظر حق داد.

مهرآور تأکید کرد: دستورالعمل جدید آمده تا نقدشوندگی در بازار سرمایه به ماکسیمم مقدار برسد و توقف شرکت‌ها کاهش یابد.

وی در پاسخ به اینکه نظر شما در مورد برداشتن پیش‌بینی سود شرکت‌ها چیست؟ گفت: برداشتن پیش‌بینی سود شرکت‌ها اقدامی است که در دنیا در حال انجام است. طی هفته‌های گذشته من در انگلیس بودم و این موضوع را به صراحت از افراد بورسی آنجا پرسیدم. آنها گفتند در آنجا نیز شرکت‌ها پیش‌بینی سود نمی‌دهند.

این کارشناس بازار سرمایه افزود: باید آن دسته از موسسات و نهادهایی را که مجوز دارند EPS اعلام کنند با سخت‌گیری بیشتری انتخاب کنیم. از طرف دیگر مجازات‌های مشخصی داشته باشیم برای افرادی که از این موضوع تخطی می‌کنند. این طور نباشد که کسی بگوید تحلیل من این است فلان شرکت فلان مقدار سود دارد. باید برای این گفته دلایل موجهی وجود داشته باشد.

آگهی مزایده مال غیرمنقول پرونده اجرایی کلاسه ۹۳۰۱۸۷۷

ششدانگ یک دستگاه آپارتمان واقع در طبقه یک سمت جنوبغربی به مساحت ۷۹/۹۰ مترمربع که مقدار ۷/۹۸ مترمربع آن به صورت بالکن جنوبی است قطعه سوم تفکیکی شماره ۴۸۷۹ فرعی از ۳۷۴۵ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۶۸۹ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش سه تهران ذیل ثبت شماره ۱۶۷۶۰۰ صفحه ۱۷۳ دفتر ۱۰۹۸ املاک به نم سید محمود جمالی بخش ثبت و صادر و تسلیم گردیده است. سپس به موجب سند رهنی شماره ۳۱۸-۸۹/۱۲/۰۷ دفترخانه ۱۲۴۸ تهران در رهن بانک پاسارگاد شعبه زرتشت قرار گرفته است. به حدود حدود آپارتمان شمالا اول در سه قسمت که قسمت دوم آن بر ضلع غربی است دیوار مشترک با آپارتمان شمالغربی در همین طبقه و دوم درب و دیوار به راه پله مشاعی شرقا اول در دو قسمت که قسمت دوم آن بر ضلع جنوبی است دیوار مشترک با آپارتمان شرقی در همین طبقه و دوم در دو قسمت که قسمت اول بر ضلع جنوبشرقی است دیوار به هواکش مشاعی و سوم در پنج قسمت که قسمت دوم آن بر ضلع شمالی و قسمت چهارم آن بر ضلع جنوبی است دیوار مشترک با آپارتمان شرقی در همین طبقه جنوبا لبه بالکن به بنام مشاعی زیرزمین غربا اول دیوار به پلاک ۳۷۴۵/۵۹۱ دوم در دو قسمت که قسمت اول آن به ضلع شمالی است دیوار و پنجره به نورگیر مشاعی ضمنا قسمتی از کف آن با سقف تاسیسات و انباری اشتراکی و بقیه کف سطح پر عرصه است و سقف آن با کف طبقه فوقانی اشتراکی است. که به علت عدم تعهد منجر به صدور اجراییه با کلاسه ۹۳۰۱۸۷۷ گردیده است و برابر گزارش کارشناس رسمی دادگستری مورخ ۹۶/۰۷/۳۰ ملک فوق واقع است در تهران خیابان فلسطین شمالی پایین‌تر از زرتشت کوچه روشن پلاک ۴۰ طبقه اول واحد جنوب غربی و مورد ارزیابی آپارتمان مسکونی واقع در طبقه یک سمت جنوب غربی است که تعداد ۳ واحد در هر طبقه ساخته شده است. که طبقه زیرزمین آن پارکینگ انباری و تاسیسات و ۴ طبقه روی آن ساختمان شده است. آپارتمان مذکور دارای سالن و ۲ اتاق خواب با کاغذ دیواری آشپزخانه با کابینت MDF و سرویس ایرانی می‌باشد. کف آپارتمان پارکت و پنجره‌ها فلزی سیستم گرمایش شوفاژ و سرمایش کولر اسپیلت و ضوابط آیین‌نامه ۲۸۰۰ رعایت نگردیده است. نمای ساختمان و راه‌پله‌ها از سنگ با نرده فلزی سرویس بهداشتی ایرانی و ملک فوق فاقد انباری و پارکینگ و آسانسور می‌باشد. ساختمان انشعاب آب و برق و گاز شهری دارد. این ساختمان ۳۰ ساله بوده و بازسازی کامل شده و دارای کاربری مسکونی بوده به صورت اداری مورد استفاده می‌گردد. مورد ارزیابی به مبلغ ۲/۹۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (دومیلیارد و نهصد میلیون ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بانک و حقوق دولتی کلاسه فوق‌الذکر در روز یکشنبه مورخ ۹۶/۱۲/۶ از ساعت ۹ الی ۱۲ ظهر در محل اداره سوم اجرای اسناد رسمی واقع در تهران چهارراه جهان کودک پلاک ۳۴ ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی- سالن مزایده از طریق مزایده حضوری به فروش می‌رسد و مزایده از مبلغ ۲/۹۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (دو میلیارد و نهصد میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد. شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و فروش کلا نقدی است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی مصادف گردد روز بعد از تعطیلی، جلسه مزیده در همان ساعت و مکان تشکیل خواهد شد. طالبین و خریداران می‌توانند جهت شرکت در مزایده در وقت مقرر با ارائه چک تضمین شده بانکملی به مبلغ پایه در جلسه مزاید هشرکت نمایند ضمنا بدهی‌های مربوط به آب، برق گاز اعم از حق انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی، عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره ملعوم نشده است به عهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال موکول به ارائه مفاصا حساب‌های دارایی و شهرداری و ... خواهد بود و مورد مزایده با توجه به اعلام بستانکار بیمه می‌باشد.
تاریخ انتشار آگهی مزایده: ۹۶/۱۱/۱۷

رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی- نقیبی
۲۰۱۳۳

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۴۱۰۰۲۳۱۸ مورخ ۹۶/۱۰/۱۸ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک فشم تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای ابوتراب سالارکیا به شماره شناسنامه ۱۴۶۴ دارای کدملی ۰۴۵۰۸۷۴۹۸۲ صادره از شمیرانات فرزند عباسعلی در ششدانگ یک قطعه زمین مشجر به مساحت ۱۱۷۲/۹۸ مترمربع مفروز از پلاک شماره ۳۵۳۶ فرعی از ۲۰ اصلی واقع در میگون رودبار قصران بخش ۱۱ تهران خریداری برابر مبایعه‌نامه عادی مورخ ۵۹/۶/۴ از سید قاسم اشرف‌زاده شیرازی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.
تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۱۱/۱۷ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۱۲/۰۲

کفیل اداره ثبت اسناد و املاک فشم- عبدل‌زاده
۲۰۱۴۱

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۴۱۰۰۲۳۲۰ مورخ ۹۶/۱۰/۱۸ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک فشم تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای ابوتراب سالارکیا به شماره شناسنامه ۱۴۶۴ دارای کدملی ۰۴۵۰۸۷۴۹۸۲ صادره از شمیرانات فرزند عباسعلی در ششدانگ یک قطعه زمین مشجر به مساحت ۲۷۶/۸۵ مترمربع مفروز از پلاک شماره ۳۵۳۶ فرعی از ۲۰ اصلی واقع در میگون رودبار قصران بخش ۱۱ تهران خریداری برابر مبایعه‌نامه عادی مورخ ۵۹/۶/۴ از سید قاسم اشرف‌زاده شیرازی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.
تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۱۱/۱۷ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۱۲/۰۲

کفیل اداره ثبت اسناد و املاک فشم- عبدل‌زاده
۲۰۱۴۰

آگهی فقدان سند مالکیت

خانم کبری گودرزی اصالتا مالک ششدانگ یک باب تجاری واقع در طبقه همکف به مساحت ۱۷/۵۳ مترمربع به پلاک ثبتی ۶۷ فرعی از ۴۴۱۵ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۷ تهران بانضمام انباری در زیرزمین که سند مالکیت آن ذیل ثبت ۲۵۲۴۱۳ (۱۸۶۸۹) صفحه ۱۶۹ (۳۴۴) دفتر ۱۵۲۴ (۱۵) به شماره چاپی ۵۵۷۲۶۴ به نام اکبر قاسمی جوینانی صادر و تسلیم شده است سپس و به موجب سند قطعی شماره ۲۵۹۶۱ مورخ ۹۲/۰۴/۲۴ دفترخانه ۷۲۲ تهران به کبری گودرزی انتقال یافته است با ارائه دو برگ استشهادیه که بامضاء شهود رسیده است و ذیل آن طی شماره ۵۴۸۴ مورخ ۹۶/۹/۲۲ توسط دفترخانه ۱۲۰۶ تهران گواهی امضاء گردید مدعی است که اصل سند مالکیت به علت اثاث‌کشی مفقود گردیده است و تقاضای صدور المثنی سند مالکیت ملک مذکور را نموده لذا مراتب باستناد ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می‌شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت و یا در اختیار داشتن سند مالکیت نزد خود می‌باشد ظرف مدت ۱۰ روز از انتشار این آگهی به این منطقه مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت اقدام نماید بدیهی است در این صورت پس از تنظیم صورت مجلس اصل سند مالکیت به ارائه‌کننده مسترد خواهد شد و صدور المثنی سند مالکیت منوط به ارائه دادنامه از راجع ذیصلاح قضایی خواهد بود و پس از انقضاء مدت مذکور و عدم هرگونه اعتراض این منطقه نسبت به صدور المثنی سند مالکیت اقدام خواهد نمود.

کفیل اداره ثبت اسناد و املاک خاوران- بهروز جشان
۲۰۱۴۴

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به خانم شهرزاد موفق مقدم فرزند شهرام

خواهان آقای پیمان رضائی فر فرزند مسعود دادخواستی به طرفیت خوانده خانم شهرزاد موفق مقدم فرزند شهرام به خواسته صدور گواهی عدم امکان سازش به درخواست زوج مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۲۰۸۳۰۱۱۱۸ شعبه ۲۶۰ دادگاه خانواده مجتمع قضایی شهید باهنر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۱/۲۰ ساعت ۹:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ایین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۲۶۰ دادگاه خانواده مجتمع قضایی شهید باهنر تهران
۱۱۰/۱۵۰۱۴۳ت

آگهی

در خصوص دعوی مهری سلیمی علمداری به طرفیت رضا قدردوست نخچی بدینوسیله به خوانده مجهول المکان اعلام می گردد ظرف مهلت یک هفته ضمن اعلام نشانی نسبت به معرفی داور و ارائه نظریه داور اقدام نمایید.

رئیس شعبه ۲۶۰ دادگاه خانواده مجتمع قضایی شهید باهنر تهران
۱۱۰/۱۵۰۱۴۴ت

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای محسن امامی غفاری فرزندعباس

خواهان خانم زهرا امامی غفاری و نجمه امامی غفاری دادخواستی به طرفیت خوانده آقای محسن امامی غفاری فرزند عباس به خواسته الزام به ایفای تعهد مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۴۱۳۰۰۹۰۵ شعبه ۱۱۶ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۲/۳۰ ساعت ۱۱:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده۷۳ قانون ایین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۱۱۶ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران
۱۱۰/۱۵۰۱۳۸ت

اختصاص ۵۰ میلیارد تومان یارانه برای صادرات مرکبات در سال جاری

مدیرکل دفتر توسعه صادرات وزارت جهاد کشاورزی از اختصاص ۵۰ میلیارد تومان یارانه صادراتی مرکبات در سال جاری خبر داد.

به گزارش تسنیم، شاهرخ شجری با بیان اینکه در زمینه مدیریت و ساماندهی وضعیت تولید، توزیع و صادرات محصولات کشاورزی و از جمله مرکبات، مجموعه برنامه‌ها و اقدامات اساسی و پایدار از سوی معاونت توسعه بازرگانی و صنایع کشاورزی وزارت جهاد کشاورزی به مورد اجرا گذاشته شده است، تصریح کرد: به منظور توسعه صادرات محصولات کشاورزی از جمله مرکبات در سال جاری، دستورالعمل اجرایی نحوه تخصیص یارانه صادراتی مطابق بند ب ماده ۳۳ قانون برنامه ششم توسعه و پیش‌بینی مشوق‌های لازم در راستای توسعه صادرات محصولات مورد نظر تهیه و تدوین شده است.

وی با اشاره به بررسی‌های فنی و کارشناسی انجام‌شده با لحاظ هزینه مبادله اعم از حمل و نقل، تعرفه گمرکی و سایر هزینه‌های سورت، بسته‌بندی، نگهداری، اختلاف قیمت تمام‌شده و قیمت فروش در بازارهای هدف، اظهار داشت: برای حفظ رقابت‌پذیری صادرکنندگان پیشنهاد اولیه مبلغ ۵۰۰۰ ریال یارانه صادراتی به ازای هر کیلوگرم مرکبات مطرح شده و به همین منظور وزیر جهاد کشاورزی طی مکاتباتی مبلغ ۵۰۰ میلیارد ریال یارانه صادراتی برای مرکبات در سال جاری از معاون رئیس‌جمهور و رئیس سازمان برنامه و بودجه کشور درخواست کرده است که با موافقت رئیس سازمان برنامه و بودجه همراه بوده و پیگیری برای تخصیص و همچنین برنامه‌ریزی جهت پرداخت یارانه در حال انجام است.

مدیرکل دفتر توسعه صادرات وزارت جهاد کشاورزی یادآور شد که صادرکنندگان محصول پرتقال می‌توانند از مجموعه گزینه‌های مشوق‌های صادراتی مربوط به صادرات پرتقال یعنی یارانه صادراتی (دریافت ۵۰۰۰ ریال یارانه صادراتی به ازای صادرات یک کیلوگرم پرتقال) و طرح بازار به ازای بازار و صادرات ۲ کیلوگرم پرتقال در قبال واردات یک کیلوگرم موز با تعرفه ۵درصد به جای تعرفه ۲۰درصد تا سقف حداکثر ۵۰۰۰ ریال به ازای صادرات یک کیلوگرم پرتقال استفاده کنند.

شجری با بیان اینکه صادرات مرکبات یکی از هفت محصول اولویت‌دار در تخصیص تسهیلات سرمایه در گردش است، خاطرنشان کرد: تخصیص تسهیلات سرمایه در گردش از محل اعتبار تلفیقی صندوق توسعه ملی موضوع بند (الف) ماده (۱۵۲) قانون تنظیم بخشی از مقررات دولت (۲) در سال ۱۳۹۶ با سود ۱۴٫۵درصد به صادرکنندگان محصولات کشاورزی با اولویت به صادرکنندگان مرکبات، سیب، پسته، خرما، زعفران، کشمش و کیوی یکی دیگر از اقدامات برای توسعه صادرات مرکبات است.

وی با اشاره به اینکه «راه‌اندازی زنجیره‌های ملی عرضه با تاکید بر صادرات» یکی از اقدامات زیربنایی وزارت جهاد کشاورزی به منظور توسعه صادرات محصولات کشاورزی (برای ۹ محصول استراتژیک کشاورزی از جمله مرکبات) است، اظهار داشت: ایجاد زنجیره‌های عرضه با تاکید بر صادرات منجر به نگاه سیستمی از مرحله تولید تا مصرف و ساماندهی تولید در جهت بازار مصرف یا صادرات می‌شود و خط تولید صادراتی منفک از خط تولید محصولات مورد نیاز داخلی (مزارع صادراتی) موجب ایجاد صادرات تقاضامحور می‌گردد.

شجری افزود: این راهکار پیامدهایی همچون تطابق بیشتر با ضوابط فنی - بهداشتی کشورهای هدف داشته و از نظر کیفیت نیز صادرات بهبود می‌یابد.

وی ادامه داد: سیاستگذاری در راستای تشکیل کنسرسیوم‌ها و خوشه‌های صادراتی برای ادغام مقیاس‌های کوچک و غیراقتصادی صادراتی موجب تسهیل برندسازی و همچنین جلوگیری از رقابت‌های قیمتی در بازارهای هدف می‌شود.

مدیرکل دفتر توسعه صادرات وزارت جهاد کشاورزی گفت: ماهیت زنجیره‌های ملی عرضه با تاکید بر صادرات براساس راه‌اندازی بنگاه‌های بزرگ‌مقیاس با برند مشترک صادراتی با در نظر گرفتن سهم از منافع مادی طرح برای تمامی اعضا شامل تولیدکنندگان، واحدهای لجستیک، ترانزیت و صادرکنندگان است.

وی خاطرنشان کرد: برای خروج از خردنگری و حرکت به سمت تجمیع توان استانی و ایجاد برندهای ملی و زنجیره با ملاک عملیات فرااستانی در دستور کار قرار گرفته و هیأت موسس زنجیره مرکبات انتخاب و جلسات آن با محوریت و حضور هیأت موسس استان مازندران تشکیل شده است.

سنگ‌اندازی بانک مرکزی پیش پای واردکنندگان برنج

دبیر انجمن واردکنندگان برنج گفت که تاکنون ارز مبادله‌ای به واردات برنج به سبب سنگ‌اندازی‌های بانک مرکزی اختصاص نیافته است.

مسیح کشاورز، دبیر انجمن واردکنندگان برنج در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اینکه واردکنندگان در میزان واردات برنج نقشی ندارند، اظهار کرد: با توجه به قانون تمرکز، وزارت جهاد کشاورزی مسئول تنظیم بازار است و انجمن واردکنندگان هیچ نقشی ندارد.

وی افزود: وزارت جهاد کشاورزی با تمامی اختیارات قانونی خود اقدام به حذف ارز مبادله‌ای و جلوگیری از واردات در پایان دوره ممنوعیت کرد که به همین خاطر باید پاسخگوی حقوق مصرف‌کنندگان باشد.

کشاورز با اشاره به اینکه پارامترهای واردات از قبیل دوره ممنوعیت و نوع ارز در اختیار انجمن واردکنندگان نیست، بیان کرد: با توجه به نوسان نرخ ارز و عدم تخصیص ارز مبادله‌ای به واردات، نرخ تمام‌شده هر کیلو برنج وارداتی ۷ هزار و ۳۰۰ تومان تمام می‌شود که این نرخ برای واردکننده صرفه اقتصادی ندارد.

به گفته وی، با توجه به آنکه واردکنندگان نقشی در واردات ندارند، از این رو وزارت جهاد باید پاسخگوی کمبود و گرانی برنج در شب عید باشد.

دبیر انجمن واردکنندگان برنج ادامه داد: با اعلام رفع ممنوعیت و صدور مجوز واردات از ابتدای بهمن، تاکنون یک کیلو برنج از مبادی رسمی وارد کشور نشده است و تمامی برنج‌های موجود در بازار قاچاق هستند. وی با اشاره به اینکه اختصاص‌ندادن ارز مبادله‌ای به واردات برنج بر افزایش قاچاق دامن می‌زند، بیان کرد: از دولتمردان انتظار می‌رود هرچه سریع‌تر نسبت به تعیین تکلیف این امر اقدام کنند تا مردم در روزهای پایانی سال با بحران روبه‌رو نشوند.

این مقام مسئول از مخالفت بانک مرکزی در تخصیص ارز مبادله‌ای به واردات برنج افزود: با وجود آنکه رئیس‌جمهور در مصاحبه زنده تلویزیونی اعلام کرد که در تخصیص ارز مبادله‌ای به واردات کالاهای اساسی به منظور تنظیم بازار شب عید مشکلی نداریم، اما تاکنون ارز مبادله‌ای به واردات برنج به سبب سنگ‌اندازی‌های بانک مرکزی اختصاص نیافته است.

وی با اشاره به نگرانی مصرف‌کنندگان از بازار شب عید یادآور شد: با توجه به نوسانات نرخ ارز، واردات برنج بدون تخصیص ارز مبادله‌ای موجب شده که هر کیلو برنج با نرخ ۸ هزار تومان برای مصرف‌کنندگان تمام شود که این امر خریداران را با بحران جدی روبه‌رو می‌کند. به همین خاطر وزارت صمت در حال پیگیری تخصیص ارز مبادله‌ای از معاون اول رئیس‌جمهور است.

معاون وزیر جهاد کشاورزی:

جریانی در برابر تولید ماهی تیلاپیا در کشور مقاومت می‌کند

معاون وزیر جهاد کشاورزی در واکنش به انتقادات درباره تولید ماهی تیلاپیا در کشور با رد هرگونه مشکلات بهداشتی این محصول گفت: نمی‌دانم چه جریانی هستند که مخالف تولید این محصول در کشورند.

به گزارش تسنیم، حسن صالحی روز گذشته در نشست خبری به مناسبت دهه مبارک فجر در سازمان شیلات ایران اظهار کرد: ما به عنوان دولت علاوه بر حمایت از تولیدکنندگان وظیفه حفظ امنیت غذایی کشور و بالابردن مصرف ماهی و آبزیان در سبد خانوار را داریم.

وی در پاسخ به انتقادات برخی مبنی بر واردات ماهی تیلاپیا به کشور افزود: درحالی‌که در سال ۲۰۱۵ بیش از ۸ هزار تن ماهی تیلاپیا به کشور وارد می‌شد برای حمایت از تولیدکنندگان داخلی واردات این محصول را ۲۰۰۰ تن در سال ۲۰۱۶ کاهش داده و به رقم ۶۰۰۰ تن رساندیم، اما باید در نظر داشت که ما وظیفه داریم سلایق مختلف مردم و توان خرید مختلف آنها را در نظر بگیریم.

رئیس سازمان شیلات ایران ادامه داد: در سال ۸۷ براساس توافق سازمان شیلات و محیط‌زیست تولید ماهی تیلاپیا در بافق یزد آغاز شد و اقدامات تحقیقاتی و علمی بسیاری در این زمینه انجام شد، به‌طوری که اکنون محققان ما می‌توانند تیلاپیای تک جنسی نر در کشور تولید کنند که دیگر امکان تکثیر آن در آب‌های آزاد و نگرانی‌های زیست‌محیطی را باقی نمی‌گذارد.

صالحی تصریح کرد: در برخی نقاط کشور آب‌های نامتعارفی داریم که امکان تولید و پرورش قزل‌آلا و حتی کپور در آنها وجود ندارد که می‌توان از این آب‌ها برای پرورش تیلاپیا به صورت محدود استفاده کرد که این امر نیز آسیبی به منابع ما نمی‌زند.

وی یادآور شد: ماهی تیلاپیا تنها می‌تواند در دمای بالاتر از ۱۰ درجه سانتیگراد زنده بماند. بر این اساس باید توجه کرد که کدامیک از رودخانه‌های کشور به دمای کمتر از ۱۰ درجه سانتیگراد نمی‌رسد تا پرورش تیلاپیا در آن وجود داشته باشد.

۱۴۰ کشور دنیا تیلاپیا تولید می‌کنند

رئیس سازمان شیلات ایران ادامه داد: ۱۴۰ کشور در دنیا از جمله در اروپا و آمریکا، کشورهای همسایه و روسیه اقدام به پرورش تیلاپیا کرده اما مشخص نیست که چرا برخی در ایران از تولید این محصول انتقاد می‌کنند.

صالحی با تأکید بر اینکه حفظ محیط‌زیست برای سازمان شیلات اولویت دارد، گفت: ما گونه‌های مختلف ماهیان در دریا و بچه‌ماهی‌های زیادی را رهاسازی کرده‌ایم.

دیگر حواله واردات تیلاپیا صادر نمی‌شود

وی افزود: تولیدکنندگان داخلی ماهی نگران ورود ماهی تیلاپیا و تولید آن در داخل نباشند؛ واردات تیلاپیا به کشور نیز ممنوع شده است هرچند ممکن است برخی هنوز حواله‌هایی داشته باشند و برای واردات آن اقدام کنند اما دیگر حواله جدیدی برای واردات تیلاپیا صادر نمی‌شود.

رئیس سازمان شیلات ایران در واکنش به اظهارات مدیرعامل شرکت خدمات حمایتی وزارت جهاد کشاورزی درباره بیوتروریسمی بودن کاهش تولید ماهی تیلاپیا در کشور گفت: گزارشی در این خصوص به دست ما نرسیده است هرچند که ممکن است دوستان ما در بخش دیگری از دولت گزارش‌هایی داشته باشند.

صادرات

برنامه افزایش ۲۰درصدی سالانه صادرات به قاره آفریقا

مدیرکل دفتر عربی و آفریقایی سازمان توسعه تجارت با اشاره به تعیین چشم‌انداز افزایش ۲۰درصدی سالانه صادرات به قاره آفریقا گفت: برای برقراری ارتباط بانکی ایران و کشورهای آفریقایی مذاکراتی انجام شده، اما به نتیجه مطلوب نرسیده‌ایم.

فرزاد پیلتن در گفت‌وگو با خبرگزاری فارس گفت: حجم تجارت ایران و آفریقا در ۹ ماهه سال ۹۶حدود ۷۶۳ میلیون دلار بوده که از این میزان ۵۱۸ میلیون دلار صادرات ایران به آفریقا و ۲۴۵میلیون دلار شامل واردات ایران از قاره آفریقا بوده است. مدیرکل دفتر عربی و آفریقایی سازمان توسعه تجارت افزود: عمده کالاهای صادراتی به ترتیب شامل بوتان مایع ۹۸ میلیون دلار، محصولات از آهن و فولاد ۷۳ میلیون دلار، قیر ۵۶ میلیون دلار، پروپان مایع ۳۴ میلیون دلار، متانول ۲۰ میلیون دلار و سیمان ۱۲ میلیون دلار است.

وی افزود: در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته صادرات ایران به آفریقا حدود ۲۳درصد از نظر ارزش رشد نشان می‌دهد و حدود ۱۸درصد رشد وزنی داشته است. پیلتن مقاصد عمده صادراتی ایران در قاره آفریقا به ترتیب کشورهای مصر، کنیا، سودان، آفریقای جنوبی، موزامبیک، تانزانیا، سومالی، ساحل عاج و تونس عنوان کرد و گفت: تدوین طرح راهبردی توسعه صادرات ایران به آفریقا، تشکیل مستمر جلسات کارشناسی کمیسیون اقتصادی ستاد آفریقا، تصویب بسته ۶ ماده‌ای حمایت از توسعه صادرات به قاره آفریقا در دی‌ماه امسال از جمله اقدامات به عمل آمده طی سه سال گذشته برای توسعه تجارت به آفریقا بوده است. پیلتن بیان داشت: برگزاری نمایشگاه‌های اختصاصی ایران در کنیا، تونس و نیجریه و مشارکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی کشورهای آفریقای جنوبی، اتیوپی، سنگال، ساحل عاج، نیجریه، غنا و کنیا و الجزایر را می‌توان از دیگر اقدامات عنوان کرد. مدیرکل دفتر عربی و آفریقایی سازمان توسعه تجارت گفت: تعیین چشم‌انداز افزایش سالانه ۲۰درصدی صادرات به قاره آفریقا براساس برنامه‌های کلان کشور، پیگیری راه‌اندازی خطوط حمل و نقل دریایی به بنادر آفریقایی و یا اعطای تسهیلات حمل دریایی، پیگیری تأسیس مراکز تجاری و بازاریابی محصولات ایرانی در آفریقا از جمله برنامه‌ها و چشم‌اندازهای تجارت به آفریقا است. وی در مورد روابط بانکی با کشورهای آفریقایی گفت: در دوران تحریم مانند سایر کشورها مشکلاتی در روابط بانکی با کشورهای آفریقایی وجود داشت، اما بعد از تحریم ایران در رابطه با برقراری روابط بانکی با بعضی از کشورهای هدف صادرات در قاره آفریقا مذاکراتی انجام داده است. پیلتن بیان داشت: مسئولان دولتی آنها هم ابراز علاقه و تمایل برای برقراری روابط بانکی با ما را اعلام کرده‌اند و بعضی از بانک‌های این کشورها هم در مذاکرات با بانک‌های ایرانی ابراز تمایل کرده‌اند و برخی پیشرفت‌ها هم وجود داشته، ولی هنوز دستاورد مورد انتظار برای برقراری روابط بانکی بخش‌های خصوصی ایران با کشورهای مذکور محقق نشده است.

صادرات بدون توجه به استاندارد بی‌معناست

اولین نشست خبری دبیرخانه رسمی کمیته فنی مشترک فناوری اطلاعات با حضور نمایندگان رسانه‌ها در محل سازمان نظام صنفی رایانه‌ای برگزار شد. به گزارش ایسنا، در این نشست اعلام شد که سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور با ارائه یک طرح سه‌ساله موفق شد از طریق تایید و کسب مجوز از سازمان ملی استاندارد ایران، دبیرخانه کمیته فنی فناوری اطلاعات را در سازمان متمرکز کند. اکنون پس از گذشت یک سال از فعالیت این کمیته در سازمان کمیته فنی مشترک فناوری اطلاعات گزارشی از دستاوردها، اقدامات انجام‌شده و همینطور برنامه‌های آینده (JTC۱) در این نشست اعلام شد و ناصرعلی سعادت - رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای - اظهار کرد: بدون توجه به استاندارد، صادرات در هر صنعتی بی‌معناست و اولین گام در راهیابی به بازارهای جهانی توجه به استانداردهاست.

ارتقای جایگاه ایران در سازمان‌های جهانی استاندارد ICT

دبیر سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران هم گفت که ایران در سازمان استاندارد جهانی (GTC1) توانسته از درجه O به درجه P ارتقا پیدا کند. آذرکار با بیان اینکه در سال ۹۵ توانستیم رسما دبیرخانه رسمی (GTC1) را در ایران دایر کنیم، اظهار کرد: ما در ایران پنج کمیته فرعی را در این رابطه داریم که به‌طور مشخص با درجه جدیدی که کسب کرده‌ایم، توانسته‌ایم حق رأی و اظهار نظر در مجموعه استانداردهای جهانی را کسب کنیم. وی با اظهار اینکه در حال حاضر تنها چند کشور اصلی در این حوزه دارای قدرت تصمیم‌گیری هستند، اضافه کرد: ما به عنوان نماینده ایران در این عرصه حق رأی و اظهار نظر را کسب کرده‌ایم که این خود به ما قدرت تأثیرگذاری زیادی را در فضای جهانی استانداردهای حوزه ICT می‌دهد.

او در مورد مزایای این عضویت و ارتقای درجه نیز اظهار کرد: متخصصان ما از این مجرا می‌توانند در جریان بحث و تبادل نظر با متخصصان کشورهای پیشرفته در حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات قرار بگیرند که در نهایت می‌تواند موجبات ارتقای سطح دانش تخصصی متخصصان ما را فراهم آورد.

فولاد

ایران رتبه نخست صادرکننده فولاد خام جهان را در اختیار دارد

دبیر سندیکای لوله و پروفیل فولادی گفت که امروز جمهوری اسلامی نخستین صادرکننده فولاد خام در جهان محسوب می‌شود و در عین حال در زمینه صدور تولیدات هم رتبه هشتادم را دارد. به گزارش ایرنا، امیرحسین کاوه روز یکشنبه در نشست تخصصی «ناگفته‌ها. . . فولاد ایران نگاهی به گذشته، چشم‌انداز آینده» در سخنانی افزود: امسال برنامه صدور ۸میلیون تن فولاد برنامه‌ریزی شده و علاوه بر این واردکننده اقلام فولادی نیز هستیم. وی اضافه کرد: براساس سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ ظرفیت ۵۵ میلیون تن فولاد خام پیش‌بینی شده که این رقم واقع‌بینانه نیست. کاوه خاطرنشان کرد: ایران اکنون در زمینه ورق نازک و ضد زنگ واردکننده است و در بورس کالا پایه قیمت براساس قیمت جهانی و دلار مورد محاسبه قرار می‌گیرد. به گفته دبیر تشکل مزبور، اکنون میانگین قیمت فولاد صادراتی ایران به ۳۵۰ دلار می‌رسد، اما واردات همان محصول فولادی صادرشده دامنه ۶۰۰ تا ۷۰۰ دلاری دارد.

۲میلیون نفر نیروی کار، سازنده بزرگ‌ترین واحد فولادی

محمدحسن عرفانیان‌آسیایی هم در این نشست به عنوان نخستین مدیرعامل و مجری فولاد مبارکه (اصفهان) گفت: تعداد ۲۰۰ پیمانکار با ۲ میلیون نفر نیروی کار بزرگ‌ترین واحد فولادسازی کشور را احداث کردند. وی افزود: اکنون ۹ میلیون تن ورق در کشور مصرف می‌شود که ۳.۵ میلیون تن آن توسط مبارکه تامین می‌شود.

ضرورت تعامل میان فولاد مبارکه و سندیکای لوله و پروفیل

عرفانیان خواستار تعامل میان فولاد مبارکه و سندیکای لوله و پروفیل فولادی شد و اضافه کرد: پیشنهادم این است که ورق بازارش متعلق به مبارکه است و بازار لوله و پروفیل فولادی مربوط به این سندیکا می‌شود. به گفته وی، چنانچه مبارکه اقدام به تولید ورق با قطر ۲ میلیمتر کند، ظرفیت تولیدش ۵۰درصد افت می‌کند و این امر ارزش افزوده ندارد و فاقد صرفه اقتصادی است و شرایطی پیدا می‌کند که زیانده می‌شود.

سرمایه‌گذاری ۶ میلیارد دلاری

نخستین مدیرعامل فولاد مبارکه یادآور شد: شکل‌گیری این مجتمع فولادسازی با سرمایه‌گذاری ۴میلیارد دلاری بود و به میزان ۲ میلیارد دلار نیز به این رقم افزوده شده، بنابراین با سرمایه‌گذاری ۶میلیارد دلاری چنانچه در برنامه‌ها منافع بنگاه مورد توجه قرار نگیرد، تبدیل به یک واحد زیانده می‌شود. پیشکسوت صنعت فولاد یادآور شد: چنانچه سندیکا دنبال تجارت ورق باشد، اختلاف‌نظر و چالش مبارکه با این تشکل پایان نمی‌پذیرد، اما دنبال صنعت رفتن، این صنعت به پیش خواهد رفت. به گزارش ایرنا، انجمن جهانی فولاد در گزارش خود به مناسبت پایان سال ۲۰۱۷ (دهم دی‌ماه ۹۶) و بررسی عملکرد ۶۶ کشور عضو اعلام کرد: سال ۲۰۱۷ کشور چین به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده فولاد خام رقم ۸۳۱.۷ میلیون تن را ثبت کرد و جمهوری اسلامی ایران هم تولید ۲۱.۷ میلیون تنی را به خود اختصاص داد که از رتبه چهاردهم به سیزدهم جهان ارتقا پیدا کرد.

خبر

سهم ۸۰درصدی بازار عراق از لبنیات ایران

دبیر انجمن صنایع لبنی از صادرات ۸۰درصدی محصولات لبنی به بازار عراق خبر داد.

رضا باکری، دبیر انجمن صنایع لبنی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، از کاهش تعرفه صادرات محصولات لبنی به عراق خبر داد و گفت: در ماه‌های اخیر تعرفه صادرات محصولات لبنی به عراق از ۱۰ به ۴۰درصد افزایش یافته بود که مذاکرات با مسئولان عراقی برای بازگرداندن تعرفه‌ها به نتیجه‌ای نرسید و در نهایت مشکل از مسیر دیگری حل شد. وی با اشاره به اینکه عراق تحت فشار مجامع جهانی اقدام به تصویب تعرفه جدید محصولات لبنی کرده است، افزود: عراق تحت فشار سازمان‌های جهانی به منظور سرمایه‌گذاری کشورهای اروپایی و آمریکا در کشور خود باید به استانداردکردن تعرفه گمرکی و ثبات تعرفه بپردازد که در نهایت تعرفه صادرات از ۴۰ به ۱۰درصد تقلیل یافت. باکری با اشاره به آخرین وضعیت صادرات محصولات لبنی بیان کرد: بنا بر آمار ۹ ماهه گمرک، ۵۰۰ هزارتن محصولات مختلف لبنی به بازارهای هدف صادر شد و پیش‌بینی می‌شود ارزش صادرات محصولات لبنی تا پایان سال به رقم یک میلیارد دلار برسد. دبیر انجمن صنایع لبنی با اشاره به اینکه ۸۰درصد محصولات لبنی به بازار عراق صادر می‌شود، گفت: با توجه به رفع مشکلات تعرفه‌ای، سایر موانع از جمله رقابت با رقبا در بازار عراق شدت خواهد یافت که اخذ سهم بازار و رقابت با رقبا مستلزم هزینه و انرژی شرکت‌های صادرکننده است.

وی در بخش دیگر سخنان خود درباره آخرین وضعیت اخذ مشوق صادراتی به صادرکنندگان اظهار کرد: براساس آخرین پیگیری‌ها از وزارت جهاد کشاورزی به نظر می‌رسد که بخشی از باقی مانده این مشوق‌ها تا پایان سال پرداخت شود.

گزارش

مذاکره ۲ روزه سخت و کشنده سازمان استاندارد با خودروسازان چینی

رئیس سازمان ملی استاندارد با بیان این که سازمان استاندارد توان بستن خطوط تولید خودروهای غیرمجاز را دارد، از مذاکره دو روزه سخت و کشنده سازمان استاندارد با خودروسازان چینی خبر داد. به گزارش پرشین خودرو، نیره پیروزبخت دیروز در نشستی خبری با اشاره به اینکه با توجه به برنامه ارتقای استانداردهای خودرو در دی ماه امسال تولید ۲۵ مدل خودرو متوقف شده است، اظهار داشت: خودروسازان در جریان اجرایی شدن استانداردهای هشتادوپنج گانه خودرو بودند اما اینکه چرا به این موضوع توجه نکرده‌اند خود جای سوال دارد. وی با بیان اینکه استانداردهای جدید خودرو با حضور وزیر وقت صنعت و تمام مدیران خودروساز در شورای سیاست‌گذاری خودرو به تصویب رسید، افزود: البته باید تأکید کنم استانداردهای هشتادوپنج گانه خودروی جدید بر شورای سیاست‌گذاری خودرو، در شورای عالی استاندارد نیز به تأیید نهایی رسیده بود. رئیس سازمان ملی استاندارد، اضافه کرد: در جهت اجرای استانداردهای جدید خودرو و اقدامات خودروسازان برای محصولات جایگزین، سهم پراید در تولیدات سایپا از ۸۰ درصد به ۲۰ درصد رسیده است. وی در پاسخ به این پرسش که برخی کارشناسان معتقدند استانداردهای هشتادوپنج گانه جدید خودرویی را حتی بنز هم ندارد، افزود: این موضوع اصلا درست نیست و بیان آن غیرمنطقی است، چراکه استانداردهای جدید مطابق استانداردهای اروپا تهیه و خودروسازان ملزم به اجرای آن هستند.

پیروزبخت در ادامه صحبت‌های خود به سفر هیات چینی به ایران پرداخت و با اشاره به اینکه در این سفر مقامات چینی، الزامات زیادی بر رعایت استانداردهای جدید خودرویی در محصولات چینی مطرح شد، اظهار داشت: مذاکرات دو روزه سخت و کشنده‌ای با طرف چینی برگزار کردیم تا در آخر آنها صورتجلسه را امضا و ملزم به رعایت استانداردهای جدید خودرویی شدند. رئیس سازمان ملی استاندارد همچنین با بیان اینکه این سازمان به موضوع قیمت خودرو ورود پیدا نمی‌کند، تصریح کرد: برای ما کیفیت خودروها مهم است به همین منظور خودروسازان ملزم به اجرای استانداردهای جدید هستند. با توجه به این موضوع به طور حتم تولید تعداد دیگری از خودروها متوقف خواهد شد که در این رابطه خودروسازان باید برنامه‌ریزی لازم را انجام داده و محصولات جدید را مطابق با استانداردها به بازار معرفی کنند.

گوگرد بنزینی که در تهران توزیع می‌شود بالا است

پیروزبخت در رابطه با نتایج جدیدترین آزمون کیفی بنزین به ارائه توضیحاتی پرداخت و گفت: در دو نمونه‌برداری که از بنزین تهران صورت گرفت میزان گوگرد در حد استاندارد نبود به نحوی که گوگرد تهران ۶۰ بود در حالی که طبق استاندارد این رقم باید ۵۰ باشد. البته رقم گوگرد نسبت به سال گذشته بهتر شده است. وی با بیان اینکه قرار بود امسال نمونه‌برداری بنزین از هشت کلانشهر به ۱۷ کلانشهر افزایش پیدا کند، اظهار داشت: تا به حال ۵۰ مورد نمونه‌برداری از بنزین صورت گرفته که طی روزهای آینده به حدود ۹۲ مورد می‌رسد.

پیروزبخت با بیان اینکه در تهران یک مورد مردودی گوگرد در بنزین تولید شده توسط پالایشگاه شازند اراک داشتیم که برطرف شد، گفت: بنزین یورو ۴ و یورو ۵ پالایشگاه ستاره خلیج فارس منطبق با استانداردها بوده است. پیروزبخت در مورد کنترل کیفی گازوییل نیز گفت: استاندارد گازوییل هنوز اجرایی نشده که امیدواریم وزارت نفت هرچه زودتر در این زمینه برنامه‌ریزی کند تا گازوییل نیز استاندارد شود زیرا بخشی از آلودگی هوا مربوط به کیفیت گازوئیل است.

استاندارد موتورسیکلت به ۲۵ مورد افزایش یافت

وی در خصوص اقدامات سازمان ملی استاندارد برای کیفیت سایر وسایل نقلیه گفت: بنابر تمهیداتی که صورت گرفته تعداد استانداردهای مربوط به موتورسیکلت‌ها از ابتدای سال آینده به ۲۵ مورد افزایش می‌یابد و این در حالی است که استانداردهای مربوطه تاکنون ۱۷ مورد بوده‌اند.

به گفته پیروزبخت، میزان آلایندگی موتورسیکلت‌ها تا چهار برابر خودروهاست و باید به سمتی حرکت کنیم که علاوه بر موتورسیکلت‌های انژکتوری از موتورسیکلت برقی استفاده شود.

رئیس سازمان ملی استاندارد ایران در پاسخ به اینکه آیا راه‌حل دیگری به جز تعطیلی مدارس جهت جلوگیری یا افزایش آلودگی هوا وجود ندارد ، تصریح کرد: روش فعلی ساده‌ترین موردی است که با کاهش میزان تردد خودرو اقدامات برای جلوگیری از افزایش آلودگی هوا انجام می‌شود. این اولین فکری است که به ذهن آنها خطور می‌کند، اما باید مسئولان در این رابطه آسیب‌شناسی کنند و براساس قانون هوای پاک و نیز هماهنگی‌های صورت گرفته در جهت کاهش آلودگی هوا اقدام شود. شما بروید و ببینید بلندمرتبه‌سازی در تهران چه فجایعی به بار آورده است؛ حتی باغ‌ها و فضای سبز در تهران تخریب شده و به ساختمان تبدیل می‌شود.

دریافت مالیات ویژه از سود رانتی واردات خودرو

نمایندگان مجلس شورای اسلامی مقرر کردند مالیات ویژه از رانت واردکنندگان خودرو در سال‌های ۹۵ و ۹۶ دریافت شود.

به گزارش مهر، در جلسه علنی روز دوشنبه مجلس شورای اسلامی و در ادامه بررسی بخش درآمدی لایحه بودجه، بررسی پیشنهاد محمد دهقان نماینده مردم چناران و طرقبه در خصوص دریافت مالیات ویژه از واردات خودرو در دستور کار مجلس قرار گرفت.

عضو کمیسیون حقوقی و قضایی مجلس در تشریح پیشنهاد خود گفت: طبق پیشنهاد بنده دولت موظف است ۶۰ درصد از سود حاصل از واردات خودرو در سال‌های ۹۵ و ۹۶ از نمایندگی‌های رسمی را به عنوان مالیات ویژه از دریافت‌کنندگان خودرو دریافت کرده و پس از واریز به خزانه صددرصد آن را صرف حمایت از تولید و اشتغال کند.

دهقان افزود: علاوه بر این سازمان بازرسی کل کشور موظف شد بر روند اجرای این بند نظارت کند و درصورتی که تخلف و رانتی ایجاد شده از طریق قوه قضاییه پیگیری کند. عدم اجرای این بند به منزله تصرف در اموال عمومی است.

وی در تشریح ضرورت تصویب این پیشنهاد گفت: در دو سال گذشته رانت بزرگی برای واردکنندگان خودرو ایجاد شد. به عده‌ای خاص اجازه دادند ثبت سفارش بزرگی انجام دهند بعد ثبت سفارش را متوقف کردند و تعرفه به شدت گران شد و همین امر موجب شد واردکنندگان خودرو به ثروت‌های ۵هزار میلیاردی دست یابند. وی تأکید کرد: بر اثر این رانت ۱۰۹ هزار میلیارد تومان ثروت دست عده‌ای رسید که گران شدن دلار هم بر این امر تأثیر داشت.

دهقان گفت: آقای دکتر زارع نیز تحقیق کردند که یک نفر فقط ۶ هزار میلیارد تومان از این محل درآمد کسب کرده است. در ادامه محمدرضا پورابراهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی در تذکری ضمن اعلام موافقت با این پیشنهاد گفت: باید نماینده دولت اعلام کند که آیا چنین درآمدی در لایحه بودجه قابل وصول خواهد بود یا خیر. وی تأکید کرد: اگر چنین پیشنهادی در بودجه تصویب نشود کمیسیون اقتصادی این رانت بزرگ را مورد بررسی قرار خواهد داد.

دستور لاریجانی به کمیسیون اقتصاد

در ادامه علی لاریجانی، رئیس مجلس برای بررسی رانت واردات خودرو به کمیسیون اقتصادی دستور داد موضوع را بررسی کند تا اگر رانتی در این موضوع وجود داشت پیگیری شود.

مخالفت دولت با اخذ مالیات ویژه از رانت واردات خودرو

همچنین پورمحمدی، معاون اقتصادی سازمان برنامه و بودجه در مخالفت با این پیشنهاد گفت: اثر قوانین نسبت به آینده است و عطف‌بماسبق نمی‌شود. این امر موجب می‌شود جامعه به قانون‌گذار بدبین شود. وی رقم واردات خودرو در سال ۹۷ را ۱.۵ میلیارد دلار اعلام کرد.

ورود کمیسیون ویژه حمایت از تولید ملی به پرونده رانت در واردات خودرو

در ادامه حمیدرضا فولادگر، رئیس کمیسیون ویژه حمایت از تولید ملی گفت: کمیسیون ویژه حمایت از تولید ملی و کمیسیون صنایع پیش از این درخواست بررسی موضوع واردات خودرو بر اساس ماده ۲۳۶ آیین‌نامه داخلی را ارائه داده بودند. علی اصغر یوسف‌نژاد، سخنگوی کمیسیون تلفیق نیز مخالفت این کمیسیون با تصویب پیشنهاد را اعلام کرد. در پایان نمایندگان با ۱۶۳ رأی موافق، ۵۱ رأی مخالف، ۷ رأی ممتنع از مجموع ۲۴۲ نماینده حاضر در مجلس پیشنهاد محمد دهقان را برای الحاق به تبصره ۶ لایحه بودجه به تصویب رساندند.

واکنش گمرک به ترخیص خودرو بدون مجوز ثبت سفارش

رئیس کل گمرک ایران گفت خودرویی بدون سفارش از گمرک ترخیص نمی‌شود و بحث‌هایی که در خصوص واردات خودرو مطرح می‌شود، ربطی به گمرک ندارد.

به گزارش پدال‌نیوز، فرود عسگری، با تأکید بر اینکه خودرو بدون سفارش نمی‌تواند از گمرک ترخیص شود، اظهار کرد: هر خودرویی از گمرک ترخیص شده است اولاً دارای ثبت سفارش است، ثانیاً ما کنترل‌های مضاعف دیگر هم اعمال کرده‌ایم. یعنی افزون بر اینکه سامانه جامع گمرک اطلاعات ثبت سفارش را از سامانه ثبت سفارش می‌گیرد، VIN خودرو در پایان عملیات تشریفات گمرکی قبل از خروج کالا از درب خروج به سازمان توسعه تجارت ارسال و از آنجا به نمایندگی‌ها اعلام می‌شود و مجددا از طریق سیستمی به سازمان توسعه تجارت و از سوی این سازمان و در سامانه پنجره واحد به گمرک ارسال می‌شود. بنابراین هیچ خودرویی بدون ثبت سفارش از گمرک ترخیص نشده و نخواهد شد.

وی گفت: گمرک حلقه آخر تجارت خارجی است و ۳۷ سازمان متولی صدور مجوزها هستند. گمرک زمانی‌که مجوزها را وصول کرد، آن زمان اجازه ترخیص می‌دهد.

عسگری در ادامه تصریح کرد: زمان ترخیص تلفن همراه به صورت تجاری از گمرک در صورت اخذ مجوزهای مربوطه یک و نیم روز و در طرح رجیستری مسافری به کمتر از چهار ساعت رسیده است. وی افزود: تا امروز ۱۰هزار تلفن همراه مسافری در این سامانه ثبت شده است و مسافران ورودی به کشور پس از ورود به ایران می‌توانند نسبت به ثبت مشخصات IMEI تلفن همراه در سامانه گمرک و رجیستری آن اقدام کنند.

رئیس کل گمرک ایران بیان کرد: حجم تجارت خارجی کشورمان حدود ۸۰ میلیارد دلار بوده که ۳۷ میلیارد دلار آن مربوط به صادرات غیر نفتی با رشد ۱.۷ درصدی بوده و ۴۲ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار واردات انجام شده که رشد ۲۱.۹ درصدی نسبت به مدت مشابه در سال گذاشته داشته است.

وی گفت: صادرات پتروشیمی با ۱۲ میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار نخستین کالای صادراتی کشورمان بوده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد ۱۳درصدی را نشان می‌دهد. صادرات میعانات گازی با ۵ میلیارد و ۶۷۹ میلیون دلار در رتبه دوم اقلام صادراتی است. سایر کالاها با ۱۸ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار با رشد ۱۳درصدی همراه بوده است. همچنین صادرات گاز طبیعی ۱میلیارد و ۸۹۰ میلیون دلار است که عمدتا به ترکیه صادر شده است.

عسگری در پایان تأکید کرد: بر اساس قانون جدید ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز، گمرک مسئولیت چندانی در خصوص کشف کالاهای قاچاق ندارد و تنها در بحث ارزش‌گذاری این کالاها نظر می‌دهد.

راه عادلانه افزایش قیمت بنزین چیست؟

اختصاص بنزین به خانوارها

مرکز پژوهش‌های مجلس پیشنهاد داده است به جای تخصیص سهمیه بنزین به خودروها مانند گذشته، باید به ازای هر عضو خانواده، ماهانه ۲۰ لیتر بنزین ارزان‌قیمت به سرپرست خانوار اختصاص یابد.

به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو»، سیدحمیدرضا قریشی، کارشناس انرژی با اشاره به بحث داغ لوایح مختلف بودجه در محافل کارشناسی، گفت: پس از پیشنهاد افزایش قیمت حامل‌های انرژی در لایحه دولت و رد کامل این موضوع در کمیسیون تلفیق، بودجه برای رای‌گیری به صحن علنی ارسال شد.

اما با مخالفت نمایندگان مجلس، کلیات بودجه رد شد و مجدد، لایحه به کمیسیون تلفیق برگشت. در نهایت این کمیسیون در گزارش اصلاحی خود، به صورت ضمنی اجازه افزایش قیمت حامل‌های انرژی را به دولت داد.

وی افزود: با تصویب کلیات این لایحه در صحن علنی مجلس شورای اسلامی در هفته گذشته، عملاً دولت مجاز است در صورت فراهم بودن شرایط، قیمت حامل‌های انرژی را افزایش دهد.

قریشی، رعایت ملاحظات اجتماعی را در افزایش قیمت حامل‌های انرژی الزامی دانست و ادامه داد: با توجه به ضرورت عادلانه کردن یارانه‌های انرژی و تأمین منابع لازم برای ارتقای حمل و نقل عمومی، اصلاح نظام قیمت‌گذاری سوخت اجتناب‌ناپذیر است. به ویژه با گسترش ابزارهای مبتنی بر فناوری اطلاعات در بخش حمل‌ونقل، امروزه «تشخیص مشترکان کم‌مصرف و پرمصرف بنزین» بسیار ساده‌تر از گذشته است و می‌توان قیمت را به‌گونه‌ای اصلاح کرد که تنها مشترکین پرمصرف مشمول افزایش قیمت باشند.

به گفته این کارشناس انرژی، در این راستا مرکز پژوهش‌های مجلس پیشنهاد داده است به جای تخصیص سهمیه به هر خودرو، سهمیه بنزین ارزان‌قیمت به هر خانوار اختصاص یابد و مصارف بالاتر از آن، مشمول افزایش قیمت شود. متن پیشنهادی این نهاد پژوهشی بدین شرح است: «دولت مکلف است با استفاده از سیستم هوشمند سوخت، نسبت به تعیین سهمیه مناسب برای افراد هر خانوار به میزان ۲۰ لیتر در ماه اقدام کند که این سهمیه به همه سرپرست‌های خانوار (مستقل از اینکه خودرو داشته باشند یا نداشته باشند) اختصاص داده می‌شود.»

هر ایرانی ۲۰ لیتر بنزین ۱۰۰۰ تومانی

قریشی با اشاره به مصوبه مجلس در کلیات قانون بودجه ۹۷، تصریح کرد: متن فوق می‌تواند به تبصره ۱۴ الحاق شود و در این راستا دولت می‌تواند به ازای هر ایرانی ماهانه ۲۰ لیتر بنزین ۱۰۰۰ تومانی از طریق کارت اعلامی توسط سرپرست خانوار در قالب اعتبار خرید بنزین تخصیص دهد و صرفاً قیمت را برای مصارف بالاتر از این مقدار افزایش دهد.

اخبار

تعرفه واردات خودروهای هیبریدی باید صفر شود

عضو هیات‌رئیسه کمیسیون صنایع مجلس گفت تعرفه واردات خودروهای هیبریدی باید صفر شود.

به گزارش تسنیم، حجت‌الاسلام سیدجواد حسینی‌کیا، عضو هیات‌رئیسه کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی، با انتقاد از افزایش تعرفه واردات خودروهای هیبریدی، گفت: موضوع افزایش تعرفه واردات خودروهای هیبریدی در جلسات گذشته کمیسیون با حضور مسئولان وزارت صنعت، معدن و تجارت مورد بررسی و ارزیابی قرار گرفته است.

وی با بیان اینکه اعضای کمیسیون صنایع مجلس در حال رایزنی با مسئولان وزارت صنعت برای حل این مشکل هستند، افزود: پس از بررسی بودجه، این موضوع را مجددا با حضور مسئولان وزارت صنعت در کمیسیون صنایع مجلس پیگیری می‌کنیم.

عضو هیات‌رئیسه کمیسیون صنایع و معادن مجلس با بیان اینکه اعضای کمیسیون صنایع معتقدند که تعرفه خودروهای هیبریدی باید به صورت متناسب افزایش یابد، تصریح کرد: خودروهای هیبریدی شامل چندین دسته می‌شوند که قابل تعریف هستند، لذا افزایش یک‌باره تعرفه همه انواع خودروهای هیبریدی کج‌سلیقگی و اقدامی اشتباه است.

حجت‌الاسلام حسینی‌کیا با تأکید بر اینکه استفاده از خودروهای هیبریدی نیاز به ایجاد زیرساخت در سطح شهر دارد، گفت: زیرساخت‌ها در شهرهای بزرگ نیز تاکنون فراهم نشده و باید این زیرساخت‌ها تأمین شود.

عضو هیات‌رئیسه کمیسیون صنایع و معادن مجلس با بیان اینکه در همه کشورها برای خودروهای تمام‌برقی خدمات ویژه‌ای در نظر گرفته می‌شود، خاطرنشان کرد: تعرفه واردات خودروهای تمام‌برقی که در کاهش آلودگی هوا مؤثر هستند به کشور باید صفر شده و خدمات ویژه‌ای برای این‌گونه خودروها در نظر گرفته شود.

ورود نزدیک به ۱۰۰ هزار خودرو به طرح ترافیک

عضو هیأت رئیسه چهارمین دوره شورای شهر تهران اظهار کرد طرح ترافیک جدید تغییر آنچنانی در کمیت ورود خودرو نداشته یعنی در زمان شورای چهارم و دوره فعلی نزدیک به ۱۰۰ هزار خودرو وارد طرح ترافیک شده است، در این طرح هم نزدیک به همان ۱۰۰ هزار خودرو را پیش‌بینی کرده‌اند.

به گزارش تسنیم، وی ادامه داد: قرار است بر این اساس ۶۴ هزار سهمیه ثابت و ۴۰ هزار سهمیه روزانه بفروشند که اینها را اگر جمع کنیم همان صدهزارتایی می‌شود که در دوره قبل مشخص شده بود، پس در تعداد کم نشده است.

قناعتی افزود: مضاف بر اینکه ساختاری برای پرداخت و عوارض ریالی آن مشخص کردند و آمده‌اند محدودیت را برداشته‌اند و بحث ریالی را مطرح کرده‌اند، در دوره قبل عنوان شده بود که ۲۰هزار سهمیه روزانه بفروشیم و بیشتر از این رقم نمی‌فروختند.

عضو هیأت رئیسه چهارمین دوره شورای شهر تهران گفت: در این دوره می‌گویند پیش‌بینی ما این است که بیش از ۲۰ هزار خودرو به محدوده طرح ترافیک وارد نمی‌شوند و در واقع معتقدند اگر آزاد اعلام کرده و همه پول پرداخت کنند، بیشتر از این تعداد وارد طرح ترافیک نمی‌شوند درحالی‌که این مسئله ایراد دارد.

وی تأکید کرد: در گذشته فرم‌هایی وجود داشت و بر این اساس شماره خودرو را می‌دادند و آن شماره و فرم‌ها ۲۰ هزارتا و نهایت ۴۰ هزار تا بیشتر نبود اما در حال حاضر اینها برداشته شده و مردم با کارت اعتباری که حساب باز می‌کنند می‌توانند وارد شوند.

وی بیان کرد: در حال حاضر می‌گویند هر کس این کارت اعتباری را بخرد هر زمانی‌که خودش بخواهد می‌تواند وارد محدوده شود و این یعنی اختیار ورود به محدوده دست مردم است و دیگر این موضوع از کنترل طرح ترافیک خارج می‌شود.

عضو هیأت رئیسه چهارمین دوره شورای شهر تهران بیان کرد: اینها می‌گویند ما پیش‌بینی می‌کنیم که بیشتر از ۲۰ هزار خودرو به محدوده طرح ترافیک وارد نشوند درحالی‌که این مسئله قابل پیش‌بینی نیست و این یک ایراد است.

قناعتی با اشاره به ایراد دومی که به این طرح وارد است، گفت: اینها برای طرح زوج و فرد هم عوارض گذاشته‌اند، درحالی‌که سؤال اینجاست که ما برای چه مسئله‌ای زوج و فرد را به‌وجود آوردیم؟ ما گفتیم به دلیل ترافیک و آلودگی از ۳ میلیون خودرویی که در تهران است آنهایی که پلاک‌شان فرد است روز فرد و پلاک‌های زوج، روز زوج بیایند.

شیوه‌های نوین کسب و کار باید مورد توجه دولت قرار گیرد

رئیس پارک علم و فناوری استان ایلام بر لزوم توجه بیشتر دولت برای حمایت از شیوه‌های جدید کسب و کار تاکید کرد.

به گزارش مهر، کامران طاهرپور روز یکشنبه در آیین افتتاح مدرسه کسب و کار و کارآفرینی اینترنت اشیا در پارک علم و فناوری ایلام اظهار داشت: متاسفانه خلأ بین مراکز تحقیقاتی و صنعت و تولید در کشور بسیار مشهود است.

وی اضافه کرد: امروزه بسیاری از کسب و کارها در نتیجه ورود ایده‌ها و فکرهای جدید شکل گرفته که از درآمد بسیاری نیز برخوردار هستند.

وی بیان کرد: بسیاری از شرکت‌هایی که در دنیا در زمینه آی تی فعالیت می‌کنند جزو شرکت‌های برتر در زمینه درآمد هستند و باید کشورمان نیز در این زمینه سرمایه‌گذاری بیشتری داشته باشد.

دریچه

۸ هزینه گزاف استارت‌آپی که در عمل ارزشش را دارند

بسیاری از کارآفرینان اعتقاد دارند اتکا به سرمایه شخصی بهترین راه برای راه‌اندازی یک شرکت است و به شما آزادی عمل می‌بخشد، در غیر این صورت مجبور می‌شوید بابت کوچک‌ترین هزینه‌ها به سرمایه‌گذار خطرپذیر خود گزارش بدهید.

با این وجود، رفتن زیر بار برخی هزینه‌ها در ابتدای راه یک استارت‌آپ با وجود دشوار بودن شرایط از اهمیت زیادی برخوردار است؛ حتی اگر هزینه‌های سنگینی محسوب شوند. در ادامه هشت هزینه به‌خصوص را از نظر خواهید گذراند که ممکن است در دید اول خرج اضافی روی دست‌تان بگذارند اما به‌طور قطع ارزشش را دارند.

۱- لباس رایگان با آرم شرکت

به احتمال قریب به یقین فکرش را هم نمی‌کردید اولین مورد این فهرست چیزی مثل تی‌شرت با طرح یا آرم شرکت باشد، اما حقیقت این است که چیزی به سادگی تی‌شرت‌های رایگان با آرم شرکت می‌تواند به درآمدزایی شما کمک فراوانی بکند. به تن داشتن این تی‌شرت‌ها به شما و همکاران‌تان برای آغاز مکالمات کسب و کاری اعتماد به نفس می‌بخشد، توجه شرکت‌های بزرگ‌تر را به شما جلب می‌کند و باعث بالا رفتن آگاهی مخاطب نسبت به برند شما می‌شود. حضور یکپارچه شما و اعضای تیم‌تان در رویدادها با تی‌شرت‌های یکدست و مزین به نشان شرکت، می‌تواند در هر جمعی شما را از دیگران متمایز و توجه‌ها را به سمت شما جلب کند.

استفاده از این قلم به عنوان هدایای تبلیغاتی نیز می‌تواند بسیار راهگشا باشد.

۲- استفاده از نرم افزارهای قدرتمند تحلیل داده

هیچ کس نمی‌تواند چیزی که قادر به اندازه‌گیری و سنجش آن نیست را بهبود ببخشد و تا وقتی چیزی را به آزمون نگذارید نمی‌توانید آن را اندازه بگیرید. در نتیجه توصیه می‌شود از همان ابتدا مبلغی را برای استفاده از نرم‌افزارهای قدرتمند تحلیل داده کنار بگذارید.

تحلیل داده به شما کمک می‌کند چیزهایی که در حالت عادی باید نتیجه بدهند ولی نمی‌دهند را شناسایی کنید. تحلیل آمار و ارقام، آن هم از منابع مختلف برای داشتن دیدگاهی آگاهانه نسبت به موضوعات حیاتی است. نرم‌افزارهای تحلیل داده این امکان را در اختیار شما قرار می‌دهند.

۳- مشاوره حقوقی

مشاوره حقوقی ارزان نیست، اما برای استارت‌آپ‌ها از اهمیت زیادی برخوردار است. وکیل یا مشاوری برای خود پیدا کنید که در کسب‌وکار شما تخصص داشته باشد. برای آنکه همه امورات حقوقی و قانونی کار خود را به درستی پیش ببرید در قبال پرداخت حق مشاوره از توصیه‌ها و پیشنهادات او بهره بگیرید. آمارها در سال ۲۰۱۱ نشان از آن داشتند که استارت‌آپ‌های سیلیکون ولی به‌طور متوسط حدود ۸۰ هزار دلار برای مشاوره‌های حقوقی هزینه کرده‌اند که احتمالاً این رقم در حال حاضر بیش از اینهاست.

بهره‌مندی از مشاوره حقوقی ارزان نیست، اما یک اشتباه حقوقی می‌تواند به‌راحتی هزینه‌های گزاف‌تری روی دست شما بگذارد و حتی منجر به ورشکستگی شما شود.

۴- مشاوره مالی

تخصص شما به احتمال زیاد در زمینه‌ای غیر از امور مالی است، مگر آنکه کسب و کار خود را با اتکا به تخصص خود در همین زمینه راه‌اندازی کرده باشید. در نتیجه لازم است برای بهره‌مند شدن از مشاوره مالی، سر کیسه را شل کنید.

استفاده از یک حسابدار یا مشاور مالی خوب برای بررسی دفاتر و داد و ستدهای مالی به شما کمک می‌کند بفهمید حواس‌تان به کجاها باید بیشتر جمع باشد. یک مشاور مالی خوب می‌تواند شما را از دردسرهای رایج شرکت‌هایی مثل خودتان نجات دهد و از این طریق جلوی ضرر و زیان را بگیرد. اهمیت یک برنامه درازمدت مالی را در موفقیت شرکت‌تان دست کم نگیرید.

۵- حسابدار

داشتن یک حسابدار برای رسیدگی به دریافتی‌ها و پرداختی‌ها و منظم نگه داشتن حساب و کتاب‌های مالی شرکت شما اهمیت زیادی دارد. شاید فکر کنید در ابتدای کار این یک هزینه اضافی است اما با پیشرفت شما و پیچیده‌تر شدن کارها زمانی فرا می‌رسد که با خودتان می‌گویید ای کاش از همان اول خشت رویه‌های مالی شرکت را درست بنا می‌کردم.

۶- تحقیقات بازار

در نظرسنجی صورت‌گرفته از بیش از ۱۰۰ کارآفرینی که استارت‌آپ‌هایشان با شکست مواجه شده بود، مشخص شد ۴۲درصد از آنها شکست خود را به عدم وجود تقاضای حقیقی برای محصولات‌شان نسبت داده‌اند. وقت خود را با ادعای شناختن بازار هدف و نیازهایشان تلف نکنید. برای اینکه از میزان تقاضای حقیقی برای محصول خود آگاه شوید باید پول خرج کنید.

تحقیقات بازار می‌تواند زمانبر و هزینه‌بر باشد، اما عرضه محصول یا خدمات به بازاری که تقاضای آن را نسنجیده‌اید می‌تواند از آن نیز برای شما گران‌تر تمام شود.

۷- امور مشتریان

هرچقدر هم که بر ارزش رضایت مشتری تأکید شود کم است. نظرسنجی انجام شده از حدود ۲۰۰ مدیر بازاریابی نشان داده است ۷۱درصد از آنها رضایت مشتری را مهم‌ترین عامل در کسب‌وکار خود می‌دانند. این عامل یکی از شاخص‌های اصلی جلب وفاداری مشتریان است، نرخ ریزش مشتریان را کاهش می‌دهد، ارزش طول عمر محصول را برای خریدار بالا می‌برد و به عنوان یکی از مهم‌ترین نقاط تمایز محصول و شرکت شما، وجهه شفاهی آن را در میان مخاطبان تقویت می‌کند. پس برای بهره‌مندی از خدمات مناسب امور مشتریان هزینه کنید. این هزینه در درازمدت حکم یک سرمایه‌گذاری بسیار پربازده را خواهد داشت.

۸- پشتیبانی فنی

شما به عنوان مؤسس یک استارت‌آپ شاید علاقه‌ای به بحث‌های فنی نداشته باشید. حتی اگر داشته باشید باز هم شاید بد نباشد بخشی از نیازهای فنی خود یا تمام آن را برون‌سپاری کنید. آنچه تخصص را دارید و به آن عشق می‌ورزید را نگه دارید، اما بخش‌هایی از فناوری خود که باید به صورت اتوماتیک اداره شوند را برون‌سپاری کنید تا بتوانید به اولویت‌های مهم‌تر خود رسیدگی کنید.

به این ترتیب بهتر است زمانی‌که صرف نگهداری از سرور و ساختن وب‌سایت‌تان می‌کنید را روی توانمندی‌های اصلی خود سرمایه‌گذاری کنید. اجرای روان فرآیندهای فنی برای موفقیت هر کسب‌وکاری حیاتی است. بنابراین هزینه کردن برای بهره‌مندی از پشتیبانی فنی خوب، ارزشش را خواهد داشت.

منبع: msn/digiato

دل احتمال ورود به بازار سهام یا ادغام در VMWare را تأیید کرد

روز گذشته دل اخبار منتشرشده در رابطه با ادغام با VMWare یا عرضه عمومی سهام این کمپانی را رسماً تأیید کرد که دلیل آن، به دست آوردن منابع مالی جدید برای این کمپانی است.

هفته گذشته شاهد انتشار اخباری بودیم که نشان از سیاست‌های جدید دل برای جذب بیش از پیش سرمایه توسط این کمپانی داشت. بر اساس اطلاعات برگرفته از اسناد کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا، اخباری منتشر شد که رفتن به زیر پرچم VMWare یا عرضه عمومی سهام دل را پیشنهاد می‌داد. حال دل این شایعات را تأیید کرده است. به نظر می‌رسد تصاحب ۶۷ میلیارد دلاری EMC توسط دل، این کمپانی را به صرافت تأمین مالی این خرید انداخته است. بر اساس اطلاعات ارائه‌شده توسط SEC، دل سه راه‌حل برای جذب سرمایه در پیش خواهد گرفت که یکی از آنها عرضه اولیه سهام این کمپانی در بازار بورس است. در صورت ورود دل به تالار بورس، این موضوع برای دومین بار است که اتفاق می‌افتد. مایکل دل در سال ۲۰۱۳ با پرداخت ۲۴ میلیارد دلار، شرکت دل را خصوصی کرد؛ این کمپانی سال ۱۹۸۸ برای اولین بار وارد تالار بورس شده بود.

گزینه دیگر برای جذب سرمایه، ادغام با VMWare و گزینه سوم این است که دل کار خود را به همین ترتیب پیش ببرد. البته احتمال انتخاب گزینه سوم از سوی دل کمی بعید است؛ چراکه این کمپانی یک بدهی ۴۶میلیارد دلاری دارد. به نظر می‌رسد دل در نظر دارد فرآیند تصمیمات خود را بی‌صدا پیش ببرد، اما با توجه به اینکه دل مالک بیش از ۸۲درصد از سهام VMWare است، باید با کمیسیون بورس و اوراق بهادار مکاتبه کند؛ چراکه VMWare در تالار بورس قرار دارد. همانطور که می‌دانید کمپانی دل با تصاحب EMC مالکیت VMWare را نیز در اختیار گرفت؛ حال آنکه این کمپانی به‌صورت مستقل فعالیت می‌کند و حتی سهام آن تا امروز به‌صورت مستقل در بازار بورس داد و ستد می‌شود. با توجه به اطلاعات موجود، مشخص است که دل همچنان در راستای اینکه چه سیاستی در پیش خواهد گرفت، تصمیمی اتخاذ نکرده است.

شتاب در طراحی و تجاری‌سازی صنایع‌دستی

رویداد نوگام با هدف شتاب تخصصی در طراحی و تجاری‌سازی صنایع‌دستی، با حمایت ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برگزار می‌شود. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، رویداد نوگام طراحی و تجاری‌سازی صنایع‌دستی گامی نو در طراحی و تجاری‌سازی صنایع‌دستی استان سیستان و بلوچستان است که با هدف شتاب تخصصی صنایع‌دستی ۱۸ تا ۲۰ بهمن‌ماه ۹۶ برگزار می‌شود. نوگام رویدادی است که سعی در برداشتن گامی نو در طراحی و تجاری‌سازی صنایع خلاق دارد. در این رویداد تخصصی شرکت‌کنندگان پرانگیزه‌ای شامل مدیران تجاری، طراحان گرافیک، متخصصان و علاقه‌مندان حوزه صنایع خلاق، برنامه‌نویسان، بازاریابان و هنرمندان گردهم می‌آیند تا ایده‌های‌شان را مطرح کنند، گروه تشکیل دهند و هر گروه ایده‌ای را اجرا کند.

استارت‌آپ

یک هیأت مدیره بد می‌تواند استارت‌آپ را کاملا نابود کند

هیأت‌مدیره و سرمایه‌گذارانی که درک مناسبی از شرایط یک شرکت نوپا ندارند، با تحمیل نظرات و توصیه‌های خود بزرگ‌ترین اسیب را به کسب‌وکارهای تازه تأسیس وارد می‌کنند.

موفقیت و شکست شرکت‌ها، مستقیما به افرادی بستگی دارد که آنها را اداره می‌کنند. نقشی که مدیران در پیشرفت یک کسب‌وکار بازی می‌کنند، بسیار مهم‌تر از محصولی است که تولید می‌شود. بنیان‌گذاران باید نهایت دقت را در انتخاب اعضای هیأت‌مدیره شرکت به کار ببرند، زیرا یک هیأت‌مدیره بد می‌تواند شرکت را کاملاً به زمین بزند.

همه شرکت‌ها در شرایطی قرار ندارند که بتوانند سرمایه‌گذاران خود و نمایندگان‌شان را از بین گزینه‌های متعدد انتخاب کنند. بااین‌حال سرمایه‌گذاران و اعضای هیأت‌مدیره باید به مدت طولانی کنار یکدیگر کار کنند؛ به همین دلیل بهتر است مطمئن شوید که مهره‌های مناسبی را کنار هم چیده‌اید.

درحالی‌که سرمایه‌گذاران پیش از پرداخت پول به استارت‌آپ‌ها، به‌دقت برنامه‌ها و پتانسیل‌های آنان را چک می‌کنند، بنیان‌گذاران وقت زیادی صرف بررسی سرمایه‌گذاران نمی‌کنند و این، اشتباه بزرگی است. شما موظفید در مورد سرمایه‌گذاران خود تحقیق کنید، با آنها وقت بگذرانید و آنها را بشناسید. نقاط قوت و ضعف آنها را بفهمید؛ همانطور که آنها ویژگی‌های مثبت و منفی شما را ارزیابی می‌کنند. با سایر شرکت‌هایی که با این سرمایه‌گذاران کار می‌کنند تماس بگیرید و حرکت خوبی از شیوه کار آنها به دست آورید.

سازگاری اعضا

فقط به این دلیل که یک سرمایه‌گذار، قبلاً پروژه‌های موفقی را اجرا کرده است، به این معنی نیست که برای شرکت شما هم گزینه مناسبی است. اعضای هیأت‌مدیره باید متوجه شوند که شرکت‌ها در مراحل اولیه کارشان، تا چه حد شکننده و آسیب‌پذیرند. آنها باید بدانند چگونه می‌توانند شرکت را به موفقیت امنی در بازار برسانند.

شاید یکی از اعضای هیأت‌مدیره، فردی مشهور و مالک یک شرکت بزرگ باشد. ولی این چیزی نیست که نفع خاصی برای شرکت شما داشته باشد. برعکس، ممکن است این فرد بر مبنای شرکت اصلی خود، نکاتی را به شما پیشنهاد کند که باعث اتلاف منابع تولیدی و جریان نقدینگی شرکت‌تان شود. شرکت‌های کوچک باید سریع و ناب حرکت کنند؛ درحالی‌که شرکت‌های بزرگ با درآمدهای بالا، تصمیم‌گیری‌های کند و بوروکراتیک حرکت می‌کنند. اگر سرمایه‌گذار بالقوه یا عضو هیأت‌مدیره، این تفاوت‌ها را درک نمی‌کند، ممکن است گزینه مناسبی برای همکاری با شرکت شما نباشد.

افرادی که شخصا وارد عمل می‌شوند

اعضای هیأت‌مدیره اولیه شرکت، باید در کارهای اجرایی نیز شرکت کنند. به‌عنوان مثال سرمایه‌گذاری که بر صندلی هیأت‌مدیره یک شرکت نوپا تکیه زده است و متوجه می‌شود که نقدینگی شرکت مذکور تا ۳۰ روز آینده به پایان می‌رسد، نباید صرفاً به توصیه و نصیحت کردن اکتفا کند. او می‌تواند به بنیان‌گذاران کمک کند که یک طرح تاکتیکی جدید پیاده کنند و مشتریان و پول نقد ضروری برای ادامه حیات شرکت را به دست آورند. یک سرمایه‌گذار خوب در شرایط بحرانی کنار مؤسسان کار می‌کند تا چالش‌ها را پشت سر بگذارند و به مشتریان و منابع درآمدی بیشتری دست پیدا کنند.

درست است که سرمایه‌گذاران باید منفکرانی استراتژیک باشند، اما گاهی ضروری است دست به عمل بزنند و به رفع موانع کمک کنند.

سرمایه‌گذاران و اعضای هیأت‌مدیره، نقشی در مدیریت روزمره‌روز کسب‌وکار ندارند، اما در مراحل اولیه، تقریباً بخشی از تیم اجرایی هستند.

مهارت‌های تکمیلی

اعضای هیأت‌مدیره را با توجه به تخصص‌هایی انتخاب کنید که مکمل کادر مدیریتی شما باشند. اگر خودتان یک تکنیسین هستید، مشاورانی را به هیأت‌مدیره دعوت کنید که در امر فروش بازاریابی مهارت دارند. اگر مدیرعامل‌تان کارشناس فروش است، از یک مشاور فنی یا توسعه‌دهنده محصول کمک بگیرید. بهتر است به دنبال یک متخصص منابع انسانی باشید تا استخدام‌های استراتژیک را بررسی کند. هیأت‌مدیره باید مجموعه مهارت‌های بنیان‌گذاران را تکمیل و تخصص لازم را برای رشد و حرکت شرکت فراهم کند.

افرادی که نمی‌خواهند نمایش اجرا کنند

از سوی دیگر، هیأت‌مدیره نباید خودش را مجاز بداند که به‌جای مدیرعامل شرکت را اداره کند. همیشه مدیرعامل تصمیم‌گیرنده نهایی است. مثال: هیأت‌مدیره اصرار می‌کنند که شرکت، فردی را استخدام کند که مدیرعامل او را واجد شرایط نمی‌داند. گرچه این فرد با شرکت‌های معروف و بزرگ به موفقیت‌های خوبی رسیده است، اما درک درستی از شرایط یک شرکت تازه تأسیس، بازار و مشتریان آن ندارد. ازاین‌جا که اعضای هیأت‌مدیره خودشان از شرکت‌های بزرگی آمده‌اند، به‌راحتی با این فرد ارتباط برقرار می‌کنند و درنهایت بنیان‌گذار را وادار می‌کنند او را استخدام کند. مدتی بعد مشخص می‌شود این استخدام جدید، بیشترین ضربه را به شرکت وارد کرده و هیچ قدمی در راستای اهداف شرکت برنداشته است. اشتباه بنیان‌گذار نه‌تنها انتخاب هیأت‌مدیره‌ای است که کسب‌وکار او را درک نمی‌کند، بلکه پیروی کورکورانه از مشاوره‌های آنان نیز است.

اجتناب از روش جلب و تغییر

گاهی هم مدیرعاملان، شرایط ناخوشایند دیگری را تجربه می‌کنند. به‌عنوان مثال مدیرعاملی که با دقت و بررسی سرمایه‌گذارانش را انتخاب می‌کند، با سرمایه‌گذاری مواجه می‌شود که به‌طور ضمنی از روش جلب و تغییر استفاده می‌کند: یعنی زمانی‌که می‌خواهد با شرکت به توافق برسد، یک رهبر باتجربه و کارآمد را به‌عنوان نماینده خود معرفی می‌کند و پس از عقد قرارداد، یک فرد بی‌صلاحیت را به هیأت‌مدیره می‌فرستد. در چنین شرایطی بنیان‌گذار نباید در مقابل شرکت سرمایه‌گذار تسلیم شود؛ حتی اگر سرمایه‌گذار تهدید کند که سهم خود را در تأمین مالی شرکت کاهش می‌دهد. شاید کاهش بودجه یک دوره مالی، در کوتاه‌مدت مشکلاتی به وجود بیاورد و شرکت را تحت فشار قرار دهد ولی اجتناب از یک عضو نامناسب هیأت‌مدیره، تصمیمی است که آثار خود را در بلندمدت نشان می‌دهد.

در انتخاب سرمایه‌گذاران و اعضای هیأت‌مدیره شرکت، گزینشی عمل کنید و به دنبال افرادی باشید که با شرکت‌های تازه تأسیس و نوپا کار کرده‌اند و بازار شما را به‌خوبی می‌شناسند. اطمینان حاصل کنید که این افراد، چشم‌انداز شما را درک می‌کنند و ارزشی واقعی به کسب‌وکارتان اضافه می‌کنند.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

یک مدرس کارآفرینی:

در طرح توسعه مشاغل خانگی، مشاغل آی‌تی محور نیز لحاظ شوند

یک مدرس کارآفرینی گفت که در طرح توسعه مشاغل خانگی مشاغل آی‌تی محور نیز لحاظ شوند.

امین اسدصالحی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: طرح توسعه مشاغل خانگی می‌تواند به علت کم‌بهره بودن آن به اقتصاد خانوار کمک کند.

وی، توجه نکردن به بحث مهارت‌افزایی متقاضیان دریافت تسهیلات را از جمله ضعف‌های این طرح عنوان کرد و افزود: به مهارت و تخصص افراد اهمیت زیادی داده نشده است که این موضوع نیز باید مدنظر گرفته می‌شد تا بازدهی بهتری داشته باشد.

اسدصالحی با بیان اینکه این تسهیلات به‌صورت فردی داده می‌شود که کار زیادی نمی‌توان با آن انجام داد، گفت: مبلغ این وام‌ها کم بوده و با ۵ تا ۷ میلیون تومان کار زیادی انجام نمی‌شود؛ اگر این تسهیلات به‌صورت تجمیعی، گروهی و تعاونی استفاده می‌شد مبلغ آن به ۲۰ تا ۴۰ میلیون می‌رسید که می‌توان در قالب شرکت کار کرد و اقتصادی‌تر بود و ضعف مالی هم رفع می‌شد.

این مدرس کارآفرینی با اشاره به اینکه وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات قصد دارد تکنولوژی‌های نوین را به روستاها ببرد، ادامه داد: در این طرح توسعه مشاغل خانگی می‌توان مشاغل آی‌تی محور را نیز لحاظ کرد و با این وزارتخانه همکاری داشت.

وی تأکید کرد: باید در روستاها به حوزه IT توجه بیشتری شود.

به گزارش ایسنا، تفاهم‌نامه همکاری جهاد دانشگاهی با وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی با موضوع توسعه مشاغل خانگی در هشت استان برای ۲۰ هزار نفر مهرماه امسال منعقد شده که مدت آن از زمان امضا سه سال بوده و در صورت توافق طرفین قابل تمدید خواهد بود.

حل چالش‌های کسب‌وکار توسط استارت‌آپ‌ها در رویداد دورخیز

همواره میان تحصیلات دانشگاهی، مهارت‌هایی که فراگرفته‌ایم و ایده‌هایی که در ذهن داریم یا ورود به بازار و ایجاد کسب‌وکار نوآورانه، فاصله‌ای وجود دارد که برای عبور از این فاصله نیاز به جهش است و برای یک جهش درست باید دورخیز درستی انجام داد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، «دورخیز» یک برنامه آموزشی و تجربی سه و هفت روزه شامل مراحل مختلف و جذاب است که در آن چالش‌ها و مسائل سازمان‌ها، کسب و کارها و صنایع مختلف در چارچوب محورهای مدنظر مطرح‌شده و در طول مدت برنامه، تیم‌ها با حضور در کارگاه‌های آموزشی، برنامه‌های منتورینگ و مشاوره و همچنین کارگروهی به دنبال حل این چالش‌ها با ایده‌های نوآورانه خود خواهند بود.

در دورخیز چه خواهد گذشت؟

هر جا نیازی در جامعه یا بازارها به‌درستی کشف شده و راه‌حل نوآورانه مناسب برای آن ارائه گردیده است، موفقیت اتفاق افتاده است. هدف دورخیز ایجاد فضای نوآوری براساس نیازهای موجود در بازارها یا ایجاد نیازهای جدید است.

دورخیز نوآورانه

اولین فرصت ساخت‌یافته یکارگیری هوش جمعی در حل اساسی‌ترین مشکلات جامعه در حوزه‌های

نوآوری شهری — نوآوری سلامت — نوآوری گردشگری

۱۵ - ۲۰ بهمن ماه

همزمان با چهارمین کنفرانس بین‌المللی مهندسی صنایع دانشگاه علم و صنعت ایران

با ارائه جوایز نفیس و سرمایه‌گذاری بر راه‌حل‌های برتر

همراه سازمان‌ها، صنایع و کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ با چالش‌ها و مشکلاتی دست‌وپنجه نرم می‌کنند که یا حل این مشکلات از توان آنها خارج بوده و هزینه‌های زیادی به همراه دارد و یا نیازمند ایجاد فضای چابک و استفاده از ایده‌های بکر، نوآورانه و تیم‌های خلاق است. در همین راستا دورخیز با ترکیب دو مفهوم استارت‌آپ ناب و نوآوری باز طراحی شده است.

در «دورخیز» چالش‌ها و معضلات واقعی سازمان‌ها مطرح می‌شود، سپس بر مبنای حل چالش‌ها، ایده‌ها مطرح شده، ایده‌های برتر انتخاب شده، تیم تشکیل می‌شود و تیم‌ها روی ایده خود تا تبدیل آن به محصولی اولیه تا پایان برنامه کار می‌کنند.

نخستین مرکز فناوری و نوآوری مهندسی دریا افتتاح می‌شود

دانشگاه صنعتی امیرکبیر با حمایت ستاد توسعه فناوری و صنایع دانش‌بنیان دریایی معاونت علمی، اقدام به تاسیس مرکزی برای حمایت از کسب‌وکارهای فناورانه در حوزه صنایع دریایی کرده‌اند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، با بروز بحران‌های مالی در عرصه انواع تجارت‌های سنتی، امروزه قسمت اعظمی از گردش مالی در اقتصاد کشورهای پیشرفته جهان با تمرکز بر ارزش‌افزوده حاصل از تحقیقات مختلف حاصل می‌شود، به‌طور معمول این مسیر توسط شهرک‌های تحقیقاتی، پارک‌های علم و فناوری و مراکز رشد و نوآوری مدیریت می‌شود.

مجتبی برجسته، معاون مرکز تخصصی فناوری و نوآوری مهندسی دریا با اشاره به ظرفیت‌های بزرگ اقتصادی کشور در حوزه صنایع دریایی و عدم توجه جدی به این عرصه و همچنین نبود این عرصه اقتصادی برای ایجاد استارت‌آپ‌های مختلف گفت: دانشگاه صنعتی امیرکبیر به‌عنوان طلایه‌دار علوم مهندسی در ایران و همچنین تاسیس اولین دانشکده دریایی در کشور، تصمیم به تاسیس مرکزی برای حمایت از کسب‌وکارهای فناورانه در حوزه صنایع دریایی کرد، این مرکز که با نام مرکز نوآوری دریایی امیرکبیر شناخته می‌شود، تلاشی برای دستیابی به نسل سوم مراکز رشد در حوزه صنایع دریایی است.

وی افزود: با توجه به نوع فعالیت این مرکز و لزوم نزدیکی این مراکز به بازارهای هدف، تصمیم گرفته شد که این مرکز در بزرگ‌ترین بازار صنایع دریایی کشور و در یک مرکز آکادمیک تاسیس شود. بدین ترتیب این مرکز در پردیس بندرعباس دانشگاه صنعتی امیرکبیر تاسیس شد. برای این منظور دانشگاه صنعتی امیرکبیر حمایت‌های مالی و صنعتی فراوانی اختصاص داده است. با توجه به اهمیت موضوع، ستاد توسعه فناوری و صنایع دانش‌بنیان دریایی به نمایندگی از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و همچنین دیگر ارگان‌های دریایی کشور حمایت‌های بسیار ارزشمندی از تاسیس این مرکز کرده‌اند.

حضور استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان همواره‌کننده راه تحول عرصه کشاورزی خواهد بود

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری گفت: نفوذ استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان، ورود دانش و فناوری تلفیق‌شده با نوآوری دانشگاهیان خلاق، می‌تواند ضمن حل مشکلات کشاورزی زمینه‌ساز توسعه اقتصاد دانش‌بنیان و درآمد بالا در این حوزه باشد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در آستانه دهه فجر انقلاب اسلامی و بازدید از پردیس کشاورزی دانشگاه تهران و در جمع اساتید و دانشگاهیان استان البرز با بیان اینکه نفوذ استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه کشاورزی می‌تواند موجب تحول کشور باشد، اظهار کرد: اهمیت بالای حوزه کشاورزی و ظرفیت بالقوه این عرصه در شکل‌گیری کسب و کارهای دانش‌بنیان و استارت‌آپی می‌تواند تحول ساختاری در حوزه‌های کاربردی و رشد اقتصاد دانش‌بنیان کشور را بر مبنای زیست‌بوم کارآفرینی محقق کند. وی افزود: نفوذ دانش و فناوری به کشاورزی، تغییر نگاه به پژوهش و تلفیق آن با نوآوری جوانان تحصیلکرده می‌تواند حوزه کشاورزی را متحول کند. ستاری با بیان اینکه چالش‌های جدی در حوزه آب و منابع طبیعی بر پایه پژوهش‌های اجرایی حیاتی‌شده توسط بخش‌خصوصی حل می‌شود، عنوان کرد: در حوزه آب و منابع طبیعی یکی از مشکلات جدی نحوه حل مشکلات اجرایی است. جراحی

با دخالت سرمایه‌گذاری دولتی ایجاد نمی‌شود و راه مبتنی بر پژوهش که بتوانند مشکلات جامعه را حل کند و راه‌حل محور باشد از مسیر حضور بخش‌خصوصی، نقش‌آفرینی کسب و کارهای خلاق دانش‌بنیان محقق می‌شود چراکه این شرکت‌ها نیاز واقعی و براساس توانمندی موجود اولویت‌های جدی کشور شکل می‌گیرند. رئیس بنیاد ملی نخبگان تغییر رویکردهای متداول دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی کشور در حوزه پژوهش‌های کاربردی و تجاری را یادآور شد و افزود: دانشگاه‌ها با اصلاح رویکردهای متداول و مشارکت استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان ایجادشده به دست دانشجویان خلاق می‌توانند با تامین بودجه‌های توسعه‌ای و پژوهشی، راه پژوهش‌های بنیادی و کاربردی و حل مشکلات جامعه به دست کسب و کارهای خلاق و دانشگاهیان را هموار کنند.

نگاهی به گزارش سالانه ارزش‌گذاری برند

حمیدرضا یعقوبی‌آوینی
کارشناس ارشد کسب‌وکار (MBA)

مؤسسه بین‌المللی اینتربرند هرساله در گزارشی به معرفی یکصد برند (نشان تجاری) برتر جهان اقدام می‌کند. این مؤسسه در ارزش‌گذاری برندهای برتر سال ۲۰۱۷ میلادی، به دو شاخص اصلی خودش بیش از گذشته تکیه داشته است؛ یکی تغییرات شگرف تکنولوژی و دیگری رشد از درون.

چراکه در دنیای هیجان‌انگیز امروزی، شگرف نگرشی و تکنولوژی تأثیر بسزایی بر جنبه‌های مختلف تجارت و زندگی بشر گذاشته است و از سوی دیگر برندها از داخل با انسان‌ها یا همان منابع انسانی هر سازمان آغاز می‌شوند و در نهایت در خارج به انسان‌ها یا همان خریداران محصولات ختم می‌شوند. این شاخص نشان می‌دهد که تبدیل شدن به یک برند معتبر، چه مقدار نیازمند توجه به منابع انسانی یا همان برندسازی داخلی است.

در این گزارش سالانه و در میان ۱۰ برند برتر سال ۲۰۱۷، اپل یکی از غول‌های صنعت انفورماتیک آمریکا همچنان پیشتاز است و گوگل و مایکروسافت جایگاه‌های دوم و سوم را به خود اختصاص داده‌اند. همچنین کوکاکولا، آمازون، سامسونگ، تویوتا، فیس‌بوک، بنز و ای بی‌ام در ادامه ۱۰ برند برتر سال قرار گرفته‌اند که نشان از حضور قدرتمند یک برند نوشیدنی و دو برند خودروساز در کنار سایر برندهای حوزه تکنولوژی و انفورماتیک جهان در صدر جدول است.

همچنین این ۱۰ برند برتر توانسته‌اند بیش از ۴۰درصد ارزش بهترین برندهای جهان را از آن خود کنند که نشان از اثبات مدیریت برند و رویکردهای مدیریتی در فرآیند برندسازی خود دارند. در سوی دیگر و در میان این ۱۰برند تنها سه برند کوکاکولا، تویوتا و ای بی‌ام دارای کاهش درصدی نسبت به سال گذشته هستند که همین امر باعث شد برند کوکاکولا یک رتبه و برندهای تویوتا و ای بی‌ام به ترتیب دو و چهار رتبه نسبت به سال ۲۰۱۶ با کاهش جایگاه خود مواجه شوند.

از سوی دیگر، ۱۶ برند شامل فیس‌بوک، آمازون، ادوب، آدیداس، استارباکس، گلدمن ساچ، هوآوی، مورگان استانلی، فیدکس و پی پال توانسته‌اند درصد رشد دو رقمی در سال ۲۰۱۷ نسبت به سال گذشته (۲۰۱۶) به ثبت برسانند. فیس‌بوک با رشد ۴۸درصد در صدر و پی پال با ۱۲درصد رشد در رتبه‌های آخر این نسبت رشد قرار دارند.

در این میان سه برند نسبت به سال‌های گذشته به جدول صدتایی‌ها وارد شدند؛ خوروسازی فراری (Ferrari)، نتفلیکس (Netflix) و سلس فورس (Salesforce). حضور این سه برند نشان می‌دهد که سیطره‌ای از کسب‌وکارها می‌توانند با یک برنامه‌ریزی منسجم و هدفمند در مدیریت برند در کنار محصولات و راه‌حل‌های خلاقانه برای رفع نیاز مشتریان در جدول برندهای برند سال جهان قرار بگیرند.

در این گزارش مشاهده می‌شود که بخش‌های تکنولوژی، خودروسازی، سرویس‌دهنده‌های مالی، نوشیدنی‌ها و خرده‌فروشی‌ها به ترتیب پرارزش‌ترین برندها در بخش‌های فعال دنیا هستند.

بخش تکنولوژی به عنوان ارزشمندترین بخش با ۶۷۵هزار میلیون دلار مجموع ارزش برند توانسته است بهترین جایگاه این جدول را از آن خود کند. به نحوی که از برندهای اپل (رتبه یک)، گوگل (رتبه ۲)، مایکروسافت (رتبه ۳)، سامسونگ (رتبه ۶)، فیس‌بوک (رتبه ۸) که نیمی از ۱۰ برند برتر را به خود اختصاص دادند گرفته تا برندهایی مثل اینتل، سیسکو، اوراکل، اچ پی و حتی برندهای لنووو، ادوب و هواووی که قابل توجه است، حضور دارند. حضور فعال ۱۵ برند در این بخش در میان ۱۰۰ برند برتر نشان‌دهنده توجه جهانی هم تولیدکنندگان و هم مصرف‌کنندگان به مبحث و نگرش تکنولوژی است.

در بخش خودروسازی و با مجموع ارزش برند بیش از ۲۶۰ هزار میلیون دلار، برندهای تویوتا (رتبه ۷)، بنز (رتبه ۹)، بی‌ام دبلیو (رتبه ۱۳)، هوندا (رتبه ۲۰)، فورد (رتبه ۳۳)، هیوندای (رتبه ۳۵)، آئودی (رتبه۳۸)، نیسان (رتبه۳۹)، ولکس واگن (رتبه ۴۰)، پورشه (رتبه۴۸)، کیا (رتبه۶۸)، لندروور (رتبه۷۳)، هارلی دیویدسون (رتبه۷۷)، مینی (رتبه۸۷)، فراری (رتبه۸۸) و تسلا (رتبه۹۸)، به عنوان ۱۶ برند خودروساز در این جدول قرار گرفته‌اند.

در میان ۱۲ برند در بخش سرویس‌دهنده‌های مالی با ارزش برند ۱۲۱هزارمیلیون دلار، می‌توان از امریکن اکسپرس، جی پی مورگان، اچ اس بی‌سی، گلدمن ساچ، ویزا، مستر کارت و پی پال نام برد که اکثر این برندها توانسته‌اند نسبت به گذشته رشد مثبت دو رقمی را تجربه کنند.

برندهای معتبری همچون کوکاکولا (رتبه ۴)، پپسی (رتبه ۲۲)، نسکافه (رتبه ۳۶)، اسپریت (رتبه۹۰) در بخش نوشیدنی‌های این جدول و با مجموع ارزش برند بیش از ۱۰۷هزار میلیون دلار حضور فعال دارند.

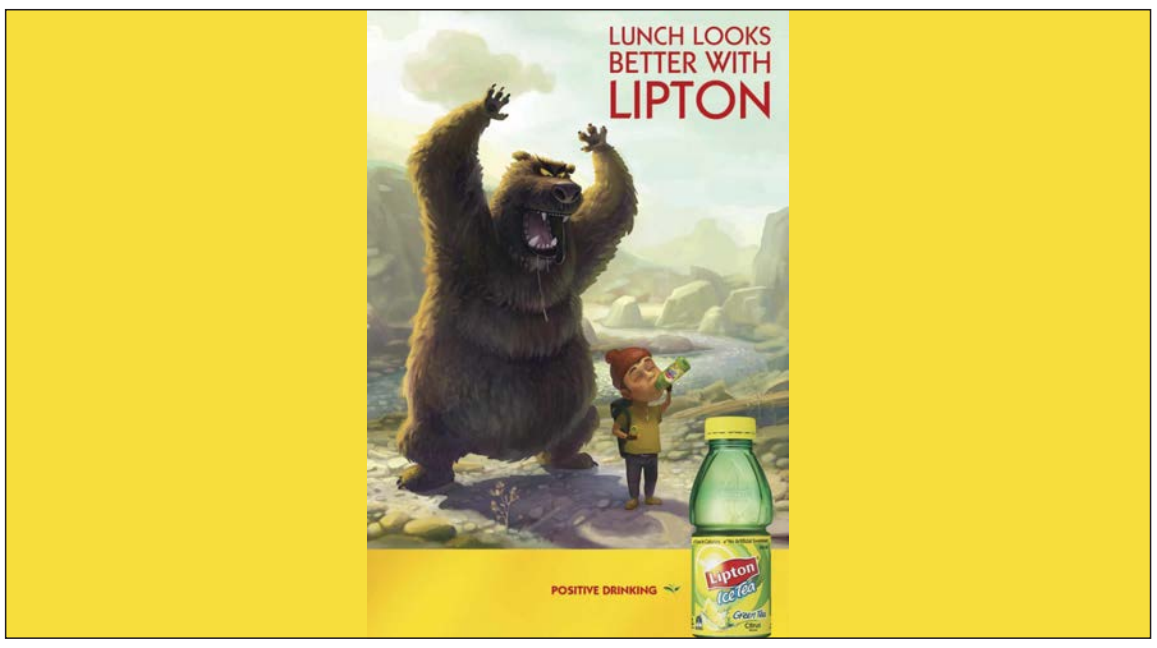
در بخش خرده‌فروشی سه برند آمازون، آی‌کیا (IKEA) و ای بی (ebay) به ترتیب با ارزش برند ۶۷، ۱۸ و ۱۳هزار میلیون دلار و در مجموع ۹۶ هزار میلیون دلار توانسته‌اند رتبه‌های ۵، ۲۵ و ۳۴ جدول برندهای برتر جهان در سال ۲۰۱۷ را از آن خود کنند.

همچنین در میان برندهای ورزشی، نایک با ۲۷هزار میلیون دلار و آدیداس با ۹هزار میلیون دلار ارزش برند، رتبه‌های ۱۸ و ۵۵ این جدول را کسب کرده‌اند.

در بخش رستوران نیز برند مک دونالد با ارزش ۴۱هزار میلیون دلار در رتبه ۱۲، برند استارباکس با ارزش ۹هزار میلیون دلار در رتبه ۶۰ و برند کی اف سی با ارزش ۵هزار میلیون دلار در رتبه ۸۳ در میان ۱۰۰ برند برتر جهان قرار دارند.

از سوی دیگر و با توجه به نقش صنعت لجستیک در دنیای تجاری، سه برند یوپی‌اس (رتبه ۲۹)، فدکس (رتبه ۷۲) و دی اچ ال (رتبه ۷۶) در مجموع با ارزش برند ۲۸هزار میلیون دلار در این جدول حضور دارند.

تبلیغات خلاق



کارگاه برندینگ

۶ عنصر یک برند میلیاردی

تمامی برندهای بزرگ دنیا برای موفقیت‌های خود ویژگی‌های منحصر به‌فردی داشته‌اند، اگر شما نیز می‌خواهید برندتان را به یک برند موفق و بزرگ تبدیل سازید می‌توانید به این شش عنصر که یک برند میلیاردی را می‌سازد عمل کنید.

برای برنده نگه داشتن یک شرکت، تلاش بسیار زیادی لازم است

کاملا واضح است که حرکت به سمت مسیر میلیاردی شدن در هر چیزی بسیار دشوار و نیازمند فداکاری‌های بسیاری است. هنگامی که شما تصمیم گرفتید که می‌توانید خود را وقف سرمایه‌گذاری در یک کمپین تجاری کنید، در این زمان است که واقعا شما می‌توانید بگویید که در مسیر ساخت یک برند میلیاردی هستید. چه چیزی برند جیوانچی را از برند گپ متمایز می‌کند و چه چیزی کمپانی بنتلی و مرسدس بنز را از هوندا و تویوتا جدا می‌کند؟ در اینجا می‌خواهیم به برخی کارهایی که این مارک‌های محبوب را موفق می‌کند، بپردازیم.

۱- توجه داشتن به جزییات

استیو جابز اظهار داشت که «طراحی فقط این نیست که یک ابزار چه شکلی است و چه حسی را انتقال می‌دهد، بلکه طراحی، چگونگی کار و عملکرد آن است.» کلمه‌ای دقیق‌تر برای توصیف این نکته، دقیق بودن یا فکور بودن برای تجربه مشتریان‌تان است. پیش‌بینی چیزهای کوچکی که می‌تواند مانع تجربه کاربر شود و پیدا کردن راه‌حل‌های نوآورانه و آسان برای این موانع، نشانه یک برند میلیاردی است.

۲- نظرسنجی‌ها را نادیده نگیرید

نظرسنجی‌ها می‌توانند به‌طور چشمگیری بازگشت سرمایه برخی از سرمایه‌گذاری‌هایی را که شما روی یک برند کرده‌اید بهبود بخشند. نظرسنجی‌ها بخش مهمی از کمپین‌های تجاری هستند. اگر کمپین تجاری شما یک کشتی بر روی اقیانوس باشد، نظرسنجی‌ها می‌توانند مشابه سکان کشتی شما باشند. نظرسنجی‌ها به شما امکان می‌دهند تا ادراک عمومی و واکنش به تلاش‌های برند خود را دقیقا مشخص کنید و اینکه آگاهی برای هرگونه بهبودی که می‌خواهید روی برند خود اعمال کنید، ضروری است.

۳- بر عوامل بصری آنلاین تسلط پیدا کنید

ایجاد جذابیت بصری برند شما می‌تواند باعث موفقیت یا شکست برند شما شود. کمک بصری تأثیر زیادی بر بهینه‌سازی موتور جست‌وجو و مشارکت بازدیدکنندگان دارد.

۴- تمرکز بر احساسات

یکی از دلایلی که برخی برندها ارزش زیادی نسبت به دیگران دارند (به خصوص وقتی که به مد می‌پردازیم) مربوط می‌شود به احساسی که مشتریان از چیزهایی مانند مجلل بودن و شهرت تاریخی بعضی خانه‌های خاص مد دارند و همچنین ترکیبی از مواد اولیه منحصربه‌فردی که در که استفاده می‌کنند. اما تعریف مدرن یک برند لوکس یا منحصربه‌فرد روی یک متناقض استوار است که افراد بیشتری پول و توانایی خرید محصولات لوکس را داشته باشند. در مقاله اکونومیست، «به‌طور انحصاری برای همه»، پیامدهای اجتماعی برندهای لوکس، گسترده و همه‌گیر مورد تأکید قرار می‌گیرد: «همانطور که فروش کالاهای لوکس از لحاظ جغرافیایی گسترش یافته است، همچنین در سطح اجتماعی نیز گسترش یافته است. هنگامی که کوکو چنل عطر شماره ۵ خود را در دهه ۱۹۲۰ تولید کرد آنها را برای بهترین مشتریان طراح لباسش رزرو کرد، اما در دهه بعد، آن عطر را در بطری‌های کوچک‌تر می‌فروخت تا زنان بیشتری توانایی خرید آن را داشته باشند.» در حال حاضر این‌گونه وسایل لوکس به‌طور کامل در حوزه احتمال اینکه به صورت مؤثر ویژگی‌های کیفیتی را تکثیر کنند وارد شده‌اند.

۵- از افراد تأثیرگذار استفاده کنید

در آب و هوای فعلی دنیای تجارت، برندسازی به معنای ارتباط با شخصیت‌های محبوب یا غیررسمی که تأثیرگذاران نامیده می‌شوند، است. آیا می‌دانستید تأثیرگذاران اینستاگرام می‌توانند چند میلیون در هر پست پشتیبانی شده توسط یک برند پول به دست بیاورند؟ بسترهای نرم‌افزاری مانند اینستاگرام برای برندسازی بسیار حیاتی هستند، زیرا این‌گونه نرم‌افزارها افرادی با منافع، احساسات، نگرش‌های یکسان و دارای سطح بالای اعتماد نسبت به شخصی مشهور و خاص هستند که می‌تواند این اعتماد و منافع را به نتایجی بسیار مثبت برای برندسازی تبدیل کند.

۶- خدمات مشتریان نمونه و منحصربه‌فرد

پوشش تمام قسمت‌های اساسی در ساخت یک برند عالی و خدمات مشتریان به عنوان یکی از ستون‌های اصلی ساخت یک برند محسوب می‌شوند. اگر شما در مورد این فکر کنید به این نتیجه خواهید رسید خدمات مشتریان بخشی است که بیشترین تعاملات فردی را دارا است، بنابراین مقدار خوب بودن خدمات مشتریان شما در سر و کار داشتن با مشتریان‌تان، نفوذ بسیاری بر عقاید آنها نسبت به برند شما خواهد داشت. مشتریان به احتمال زیاد یک تصویر یا احساسی را که از سر و کار داشتن با یک نماینده سرویس مشتریان در ذهن خود دارند به کل برند شما ربط خواهند داد، بنابراین این موضوع به صورت دو برابر مهم است که شما یک رویکرد تنظیم شده و جامع نسبت به خدمات مشتریان برند خود داشته باشید.

منبع: Entrepreneur/ucan

ایستگاه تبلیغات

موزه عمومی میلواکی: هیولا اینجاست

مترجم: نازنین کی‌نژاد

در یک روز سرد ژانویه ۲۰۱۶، تخم بزرگ یک موجود ناشناخته در پارک میلواکی آمریکا ظاهر شد. علت چه بود؟ و چرا روی جعبه آن نوشته بود «#هیولااین‌جاست»؟

در هفته بعد، تخم و البته کمپین، به بار نشست. علاوه بر تخم، بیلبوردها و یک نشست خبری هم وجود داشت. بعد از اینکه جوجه دایناسور به دنیا آمد، یک روز دایناسور شهر را خراب کرد. (البته تا حدی)

تیم کمپین جوری ماجرا را ترتیب داده بود که مردم حتما ردپاهای مخرب دایناسورهای واپسین را در ماشین‌های کج‌وکوله‌شده، شیشه‌های شکسته و حیوانات خانگی گم‌شده ببینند.

موزه میلواکی یک مشکل داشت: در بهترین حالت از نظر مردم این موزه، یک موزه آموزشی و در بدترین حالت خسته‌کننده بود. پس موزه برای راه‌اندختن نمایشگاه دایناسور با چالش بزرگی روبه‌رو بود؛ باید می‌توانست ذهنیت مردم را در مورد خود عوض و موزه را به عنوان جایی جذاب و هیجان‌انگیز به مردم معرفی کند. آنها به جایی دورتر از موزه یعنی به هالیوود فکر کردند که از آن دایناسورهای زیادی بیرون آمده بود و با این حال هنوز هم برای مردم جذاب بود. پس موزه تصمیم گرفت داستان حمله دایناسور خودش را خلق کند. ماجرای تخم دایناسورها از همین جا شروع شد.

خبرگزاری‌ها در مورد آن شروع به خبرپراکنی کردند. مردم عکس تخم دایناسور را منتشر می‌کردند و به دنبال معنای هشتگ بودند و بالاخره همانطور که انتظار می‌رفت، دایناسور موزه به دنیا آمد و در سطح شهر راه می‌رفت و حتی فروشگاه‌های مواد غذایی شهر دیگر امن نبود و هزاران حیوان خانگی ناپدید شد (البته در این کمپین هیچ حیوان خانگی آسیب ندید). در این مرحله موزه با همکاری آژانسی که با آن کار می‌کرد، مردم را به جست‌وجوی مجازی در پی دایناسور فرستاد. با دیدن ردپای دایناسور در شهر، آنها بلیت رایگان موزه را دریافت می‌کردند. مردم که کنجکاو شده بودند، در این بازی شرکت کردند.

به این ترتیب موزه دیگر خسته‌کننده نبود و توانسته بود بدون کمک جلوه‌های ویژه هالیوود، دایناسورها را به شهر برگرداند.

منبع: adworkers/mbanews

کارگاه فروش

افزایش فروش با روش بازاریابی میکرو اینفلوئنسرها

نفوذ بالای میکرو اینفلوئنسرها در میان قشرهای مختلف مردم جامعه، باعث می‌شود تبلیغات آنها تأثیرات روشن و قابل‌توجهی در نرخ فروش محصولات داشته باشد. در طول یک سال گذشته، بازاریابی با میکرو اینفلوئنسرها (میکرو اینفلوئنسر مارکتینگ) رواج بیشتری پیداکرده که عمدتا به دلیل توانایی این افراد در برقراری ارتباط است. نتیجه دو مطالعه جداگانه که توسط مؤسسات HelloSociety و Markerly صورت گرفته، نشان می‌دهد اینفلوئنسرهایی که طرفداران کمتری دارند، نسبت به افرادی که ده‌ها هزار فالوور دارند، نرخ مشارکت بیشتری به وجود می‌آورند. از طرف دیگر همکاری با میکرو اینفلوئنسرها هزینه بسیار کمتری خواهد داشت، به همین دلیل برخی از برندها و استارت‌آپ‌ها ترجیح می‌دهند با اینفلوئنسرهایی کار کنند که از طرفداران کمتر، ولی فعال‌تری بهره می‌برند. میکرو اینفلوئنسرها چه کسانی هستند؟ میکرو اینفلوئنسرها، افرادی هستند که در یک زمینه تخصصی، طرفداران زیادی را در شبکه‌های اجتماعی به خود جذب کرده‌اند. به‌طورکلی تعداد طرفداران و فالوورهای این افراد در شبکه‌های اجتماعی، بین هزارتا ۱۰۰هزار نفر هستند. شین پارکر، مشاور بازاریابی دیجیتال، معتقد است ازآنجایی‌که این افراد دسترسی مؤثری به مخاطبان محدود خود دارند، می‌توانند پیام کمپین‌های بازاریابی را با اطمینان از اینکه شنیده می‌شود، به گروه‌های مختلف مردم برسانند. میکرو اینفلوئنسرها داستانی برای مخاطبان خود تعریف می‌کنند که موردپذیرش و استقبال قرار می‌گیرد و آنها را به خرید تشویق می‌کند. شین پارکر به کسب‌وکارها توصیه می‌کند از قدرت نفوذ این افراد استفاده کنند و نرخ فروش خود را افزایش دهند. میکرو اینفلوئنسرها یک داستان شخصی در مورد محصولات و خدمات شما تعریف می‌کنند. پارکر می‌گوید میکرو اینفلوئنسرها شبیه مردم عادی هستند، اما در برخی موارد دسترسی بیشتری به سایر افراد دارند. درعین‌حال تحقیقات نشان می‌دهد این افراد، معتبرتر و قابل‌اطمینان‌تر از قشر متوسط جامعه‌اند. ازآنجاکه مصرف‌کنندگان می‌توانند به‌راحتی با آنها رابطه برقرار کنند، نظرات و تجربیات‌شان روی تصمیم‌گیری‌های مردم تأثیرگذار خواهد بود؛ بنابراین هنگامی‌که میکرو اینفلوئنسرها تجربیات‌شان را در مورد یک محصول به اشتراک می‌گذارند، طرفداران‌شان با توجه به این تجربه، محصول موردنظر را قضاوت می‌کنند. کمپین‌های بازاریابی می‌توانند از این ویژگی استفاده کنند. اگر میکرو اینفلوئنسرها داستانی منحصربه‌فرد و مثبت در مورد یک محصول یا خدمات خاص نقل کنند، تأثیر بسیار بیشتری روی فروش آن خواهند گذاشت، تا زمانی‌که صرفا عکس محصول را به اشتراک بگذارند. یک مثال عینی از این استراتژی، ناتالی کی است که در معرفی و تبلیغ صابون دست Enviroklenz، از زمانی تعریف کرد که به یک بیماری خود ایمنی مبتلا شده و چه بهره‌ای از این محصول برده است. میکرو اینفلوئنسرها برای کدها و لینک‌های تخفیف، تبلیغ می‌کنند. یکی از استراتژی‌های عالی فروش، ارائه پیشنهادهای تخفیف به یک گروه خاص (مخاطب هدف) است. وقتی میکرو اینفلوئنسرها کدها یا لینک‌های تخفیف محصول شما را در پست‌های خود به اشتراک می‌گذارند، بسیاری از مخاطبان آنها تشویق می‌شوند این محصولات را امتحان کنند. مؤسسه ارتباطات Valassis در تحقیقات خود دریافته است که ۸۶درصد از مصرف‌کنندگان، اگر کوپن تخفیف یک کالای جدید را در اختیار داشته باشند، آن را امتحان می‌کنند. بیش از دوسوم مردم تنها در صورتی یک کالا یا محصول جدید را خریداری می‌کنند که شرکت تولیدکننده، به آنها تخفیف یا پاداش خاصی پیشنهاد کند. پارکر معتقد است اگر میکرو اینفلوئنسرها هم‌زمان با تعریف کردن تجربه شخصی خود از یک محصول، کد تخفیف آن را هم در پست خود به اشتراک بگذارند، بسیاری از مخاطبان خود را به‌صورت جدی‌تر به خرید محصول ترغیب می‌کنند. در درجه اول، داستان آنها کنجکاوی مردم را در مورد محصول تحریک می‌کند و در درجه بعد، کد یا لینک تخفیف تمایل آنها را به خرید محصول افزایش می‌دهد.

تبلیغ نمونه رایگان محصول

بسیاری از مردم، با دیده تردید به محصولات برندهای جدید و ناآشنا نگاه می‌کنند. میکرو اینفلوئنسرها با ارائه نمونه‌های رایگان محصول می‌توانند نقش مهمی در رفع این تردیدها داشته باشند. هدف اصلی این است که مردم ارزش واقعی محصول را درک کنند و به مشتریانی تبدیل شوند که حاضرند برای خرید، پول پرداخت کنند. برخی از کمپین‌های بازاریابی، در کنار این استراتژی جوایزی نیز در قالب اعتبار فروشگاه، برای مصرف‌کنندگان در نظر می‌گیرند که باعث می‌شود اشتیاق مردم به خرید محصولات جدید بیشتر شود. برند Boomdash با کمک میکرو اینفلوئنسری به نام کیم واتسون، نمونه موفقی از این راهکار را نشان داد.

آن‌ها را به صداقت تشویق کنید

شین پارکر برخی از تجربیات حرفه‌ای خود را یادآوری می‌کند که نمونه رایگان محصولات را برای تعدادی از میکرو اینفلوئنسرها ارسال کرده و از آنها خواسته بود داستان مثبتی در مورد این محصولات تعریف کنند، اما اشتباه او این بود که فراموش کرد از اینفلوئنسرها بخواهد صداقت را در داستان‌های‌شان رعایت کنند، درنتیجه اینفلوئنسرها تلاش می‌کردند با محتوایی غیرواقعی و غیر جذاب، روایتی را به اشتراک بگذارند که با شخصیت واقعی آنها همخوانی نداشت. برخی از میکرو اینفلوئنسرها نظیر Adri، تنها تبلیغات شرکت‌هایی را می‌پذیرند که شرط و انتظارات خاصی برای این پروسه مطرح نمی‌کنند. به‌این‌ترتیب آنها می‌توانند به شیوه خودشان و با شور و اشتیاق واقعی، در مورد یک محصول صحبت کنند. بهترین روش بازاریابی با کمک میکرو اینفلوئنسرها همین است که اجازه بدهید روند کار را به شیوه خودشان پیش ببرند.

منبع: hormond

بازاریابی ایمیلی دیجیتالی برای امروز با فناوری فردا

سمیه سلحشوار دستانی
محقق و مدرس در حوزه بازاریابی و فروش

در فرهنگ مبتنی بر تجربه امروز، مشتریان از «ایمیل» بیشتر از پیام‌های خفیف، یا دریافت پیام در زمان نامناسب یا ارتباطات غیر شخصی انتظار دارند. اگر به عنوان کارفرما نمی‌توانید اثبات کنید که در زمان مناسب پیام‌های درست را خواهید فرستاد یا به خواسته‌های مشتریان خود احترام می‌گذارید، قطعا ایمیل‌های شما در پوشه Junk قرار خواهد گرفت.

بنابراین شما به یک استراتژی ایمیلی برای انتظارات امروز نیاز دارید و همین طور به یک تکنولوژی تا این انتظارات را رفع کند.

استراتژی اول: مشتری

با توسعه استراتژی بازاریابی دیجیتالی، ایمیل خود را با خلاقیت و نوآوری ایجاد کنید و مشتریان را به هیجان آورید. سپس اجازه دهید استراتژی، اولویت‌های شما را هدایت و به شما کمک کند تا همیشه پیام درست را ارائه دهید.

استراتژی دوم: استفاده صحیح ز داده‌ها

با استفاده از اطلاعات مشتری، داده‌های متقابل در تعاملات‌تان با مشتری و اولویت‌های‌شان، زمینه‌ای را که شما نیاز دارید دریافت خواهید کرد. بنابراین از این داده‌ها استفاده درست کنید تا مطمئن شوید ایمیل‌های ارسالی شما، مرتبط با خواسته‌های مشتری هستند.

استراتژی سوم: محتوای شخصی

ترکیب داده‌ها با طراحی زیبا برای ایجاد پیام‌های حقیقی که قانع‌کننده نیز باشند، بسیار مفید خواهد بود، پس از اینگونه اطلاعات به‌طور پویا استفاده کنید تا بیشتر مفید واقع شوند و همواره به حریم شخصی و اطلاعات خصوصی مشتریان احترام بگذارید. به عبارتی دیگر، امانتدار خوبی باشید.

استراتژی چهارم: فرستادن ایمیل در زمان مناسب

ارسال ایمیل که به نیازهای مشتری و خواسته‌های آنان پاسخ صحیح و به‌موقع داده شود، رضایت مشتری را به همراه دارد.

با رعایت این اصول می‌توان گفت مشتریان خود را در هر کجا که سفر می‌کنند، ملاقات می‌کنید.

چگونه برندهای برتر با استفاده از ایمیل‌های تبلیغاتی موفق می‌شوند؟!

مورد تحقیقاتی: کمپانی نیسان

کمپانی نیسان نرخ بازار را تنها با یک کلیک تا ۲۰۰درصد افزایش می‌دهد.

تمرکز بر بازاریابی ایمیلی یک به یک با استفاده از اطلاعات مشتری، تقسیم‌بندی و شخصی‌سازی، به تولیدکننده خودرو اجازه می‌دهد تا ۲۰۰درصد بازده خود را بهبود بخشد و این را مدیون ایجاد روابط بلندمدت با مشتری، تحقق خواسته‌ها، پاسخ سریع به نیازهای آنها و اعتمادی است که مشتریان بر اساس این اهداف به کمپانی پیدا کرده‌اند.

Mr. Moyuru Kudo, Head of Japan Digital Customer Experience, Nissan Motor معتقدند از طریق ایمیل‌های دیجیتال، ما می‌توانیم درک بیشتری از نیازهای مشتریان‌مان کسب کنیم و روشی سفارشی برای رسیدن به آنها به‌طور مؤثر ایجاد کنیم. این یک هدف بزرگ در حال حرکت است و اگر ما بتوانیم نیازهای هر مشتری را درک کنیم، می‌توانیم گزینه‌های بی‌حد و حصر را ارائه دهیم.

کلید دستیابی به موفقیت، برقراری ارتباطات فیزیکی و دیجیتالی است.

«اهمیت ایمیل‌های دیجیتالی همچنان افزایش می‌یابد، اما این بدان معنا نیست که نقطه تماس فیزیکی مانند نمایندگی‌ها، فروش مستقیم و. . . دیگر مهم نیستند. کمپانی نیسان در اقدامی از تیم‌های‌شان خواستند که در زمان فروش حال به هر طریق کمی احساسی با مشتری رفتار کنند، نتیجه همه این گزارش‌ها یک موضوع مشترک بود:«همه آنها توانسته بودند مشتریان خود را با این رفتار درگیر کنند، حال چه به فروش رسیده باشند یا خیر» برای مثال، به جای دریافت یک ایمیل «تولدت مبارک» به مشتری از سوی کمپانی نیسان، شنیدن کلماتی مشابه از سوی یک کارمند کمپانی باعث شد مشتری بیشتر خوشحال شود و احساس ارزشمندی در خود کند. هدف کمپانی نیسان این بوده است که در حالت ایده‌آل، بنیاد بازاریابی دیجیتالی بر اساس ایمیل را که در سطح جهانی سازگار باشد ایجاد کند، اما ما علاوه بر این، از مشتری خود قدردانی کردیم که بتوانیم عملکرد را گسترش دهیم تا رشد، استراتژی ما را در بر گیرد. ما می‌توانیم با معرفی یک مجموعه اول از ابزارها و سپس به تدریج راه‌حل‌ها را بهبود بخشیم تا نیاز و تجربه ما افزایش یابد.»

اگر ما بدانیم که چه نوع محتوایی به هر دو موضوع «دیدار و قرارداد» مربوط و مختوم می‌شود، بنابراین ایمیل کمپانی را بر اساس آن تنظیم کرده و ارسال می‌کنیم چرا که ما می‌توانیم کارایی محتوا را تعیین کنیم و در نتیجه برای مراحل بعدی برنامه بریزیم.

خبرنامه‌های الکترونیکی ارسال شده به کاربران ثبت شده شامل سه لایه است. بخش‌ها درون آنها به صورت خودکار براساس بخش مشتری به ترتیب بهینه‌سازی شده و سپس تحویل می‌شوند. به عنوان مثال، ردیف اول تکنولوژی خودرو، رنگ و اقتصاد سوخت را نشان می‌دهد. ردیف متوسط نشان می‌دهد که بخش‌هایی برای جلب نظر کاربر از جمله یک ماشین حساب تجاری در مقایسه با سایر تولیدکنندگان در نظر گرفته شده است و ردیف پایین بخش‌هایی را برای برآورد هزینه و تأمین مالی وام نشان می‌دهد.

بازاریابی ایمیل به صورت یک به یک

همانطور که ایمیل به بخش مهمی از ارتباطات تبدیل شده است، نیسان نیز به‌طور فعال در بهبود بازاریابی ایمیل فعالیت می‌کند. نیسان شخصی‌سازی را از طریق بازاریابی ایمیل یک به یک اولویت‌بندی می‌کند. مدیر ارتباطات دیجیتالی ارتباط با مشتری کمپانی نیسان معتقد است: «ما به‌طور خودکار زمان‌بندی و محتوای کمپین ایمیل را بر اساس مشتری تغییر می‌دهیم.»

با استفاده از آدرس ایمیل که یک مشتری ثبت نام کرده است حال برای رقابت‌ها یا تبلیغات، نیسان می‌تواند منافع مصرف‌کنندگان را درک و گزینه‌های مبتنی بر این درک را توصیه کند. به‌طور مثال یکی از مشتری‌ها ممکن است رنگ‌هایی را که وسایل نقلیه تولید می‌شوند مشاهده کند، دیگری ممکن است به اقتصاد سوخت نگاهی بیندازد، درحالی‌که دیگری به مشخصات فنی توجه می‌کند.

بر اساس تجزیه و تحلیل این اطلاعات، نیسان می‌تواند بلوک‌های محتوای سفارشی در اطراف خود نظیر تغییرات رنگ، اقتصاد سوخت و مشخصات را ایجاد کند.

«یکی از چالش‌های نیسان، افزایش چرخه خرید مشتریان است.» در نتیجه، موارد زیادی وجود دارد که مشتری با نیسان برای اولین بازرسی وسایل نقلیه تماس می‌گیرد و خرید می‌کند، اما پس از پنج یا ۱۰ سال آینده سکوت خواهد کرد. با این حال، هنوز اطلاعاتی وجود دارد که مشتری ممکن است در این دوره از زمان به آنها نیاز داشته باشد. اگر ما بتوانیم در زمان مناسب از طریق ایمیل‌های دیجیتالی به مشتریان خود نزدیک شویم، می‌توانیم رضایت و اعتماد به نیسان و نمایندگی‌های آن را افزایش دهیم. مثلا اطلاعات طولانی‌مدت پس از خرید را برای مشتریان به عنوان داده‌های مفید و مناسب ایمیل کنیم و بر این باوریم که این امر به بهبود خدمات کلی به مشتریان کمک خواهد کرد.»

سازمان‌هایی که این اطلاعات را دارند، شرکت‌های خدماتی یا مخابراتی هستند. نیسان یا هر کمپانی دیگری می‌تواند با استفاده از این اطلاعات برای درک تغییرات در شیوه زندگی مشتری مانند ازدواج و زایمان برای جذب مشتری، پیشنهادهای بهتری ارائه دهد. نیسان همواره در جست‌وجوی بهترین راه برای گسترش افق‌ها و استفاده از اطلاعات داخلی و خارجی است.

پست الکترونیک (ایمیل‌های دیجیتالی) هیچ جا نمی‌روند

با ساختار و استراتژی درست، ایمیل واقعا به زندگی انسان‌ها در محل کار و خانه‌های‌شان برمی‌گردد و همانند گذشته نقشش پررنگ‌تر خواهد شد. یادمان نرود ایمیل همچنان مهم است، شاید حتی بیشتر از قبل.

اما شما نمی‌توانید از همان استراتژی بازاریابی پست الکترونیکی قدیمی استفاده کنید تا موفق شوید. فراموش کرده‌اید چه ایمیلی و با چه استراتژی باید استفاده شود، اما با تکنولوژی بازاریابی ایمیل، « فردا روزی است که شما امروز می‌توانید از همان ایمیل مناسب، بهره‌برداری خود را داشته باشید.»

بازاریابی خلاق

کارگاه بازاریابی

خوب و بد بازاریابی چریکی

شاید بزرگ‌ترین مزیت بازاریابی چریکی آزادی عملی باشد که به شما در فکر کردن و اندیشیدن خارج از چارچوب‌های معمول می‌دهد. موارد ممکن در حوزه بازاریابی چریکی آنچنان بی‌حد و حصر است که می‌توانید از خود خلاقیت بی‌حد و حصر و بدون محدودیت بروز دهید. هیچ راه درست و غلطی در اجرای روش‌های بازاریابی چریکی وجود ندارد که خود به این معناست که همیشه با ریسک و خطر قابل توجه در شکست خوردن ایده‌تان مواجه هستید. فقط باید به این نکته توجه داشته باشید که بازاریابی چریکی یک تاکتیک مستقیم و عملی در عرصه بازاریابی است و تنها با حرف و سمینار... انجام نمی‌شود. به عبارتی باید گفت آنچه را که از کنار بازاریابی چریکی در عرصه بودجه صرفه‌جویی می‌کنید باید در عمل از بابت انرژی و زمان سرمایه‌گذاری کنید.

هر شخصیت صاحب‌نظری در عرصه بازاریابی با یکتا بودن و اثرگذار بودن بازاریابی چریکی موافق نیست، بلکه در اجرای ایده‌های بازاریابی مبتنی بر اصول بازاریابی چریکی باید معیارها و فاکتورهایی را لحاظ کنید:

فاکتور اول:

برند شما در مرکز و جلوی چشم مخاطب قرار می‌گیرد. پس هرگونه درک و برداشت منفی از کمپین اجرا شده به‌طور مستقیم بر روی برند شما بازتاب می‌کند. هرگز این نکته را فراموش نکنید.

فاکتور دوم:

به یاد داشته باشید که به دلیلی اسم آن را بازاریابی «چریکی» گذاشته‌اند، چرا که یک تاکتیک بازاریابی بسیار لب مرزی – لب مرز برنده شدن و بازنده شدن – و پر ریسک است.

زمینه‌های ریسک و خطر مطرح برای این تاکتیک بازاریابی عبارتند از:

ریسک اول:

ممکن است برای انجام دادن و اجرای خود نیاز به کسب اجازه داشته باشید یا اجازه صاحب و مالک ملکی را که کار شما در آن یا روی آن اجرا می‌شود لازم داشته باشید.

اگر این مرحله را نادیده بگیرید، خیلی راحت ممکن است با مشکلات عدیده‌ای روبه‌رو شوید، اما با این وجود مدیران بازاریابی بسیاری این ریسک را متحمل می‌شوند.

ریسک دوم:

برخی مدیران بازاریابی فعال در عرصه بازاریابی چریکی اقدام به نصب و راه‌اندازی تأسیسات اینتراکتیو مانند استفاده از انواع پروژکتور و تصویر و صدا می‌کنند که بسیار هیجان‌انگیز و جالب توجه است. این جنبه از برخورد با این حوزه از بازاریابی تا زمانی جالب و فوق‌العاده است که به کسی صدمه‌ای وارد نشده باشد. مطمئنا کسی خواهان درگیر شدن در یک پرونده قضایی نیست.

ریسک سوم:

در صحبت کردن از امنیت باید توجه داشته باشیم که هرگز کمپین یا فروشگاهی را در جایی برقرار نکنیم که مانع از انجام کار گروه‌های امدادی شود. مثلا هرگز شیر آتش‌نشانی را نپوشانیم یا محل خروج اضطراری را مسدود نکنیم.

ریسک چهارم:

برخی از قوانین و محدودیت‌ها مثلا در پوشیدن یا استفاده از پوششی خاص در منطقه‌ای خاص بر اساس فرهنگ و... وجود دارد که حتما باید به آنها توجه داشت.

ریسک پنجم:

یک مدیر بازاریابی طرح و مجری کمپین چریکی باید تمامی مسئولیت‌های کارهای خودش را بپذیرد. اگر پا در مسیر بازاریابی با رویکرد چریکی می‌گذارید، باید ریسک‌های آن را بپذیرید و مسئولیت آنها را قبول کنید.

کسب‌وکارها همیشه با حدی از ریسک روبه‌رو هستند. این انواع ریسک‌هاست که یک سرمایه‌گذاری را جذاب و پولساز می‌کند. این اصل برای بازاریابی چریکی هم مصداق دارد. همین ریسک و پذیرش آن است که موجب می‌شود مخاطبان شما چشم و سر خود را به سوی کمپین شما برگردانند و به آن توجه کنند.

منبع: ibazaryabi

دریچه

۵ چالش پیش‌روی شرکای کسب‌وکار

مترجم: مارال مختارزاده
کارشناس ارشد کارآفرینی

اگر برای غلبه بر چالش‌ها و تنش‌های کسب‌وکارتان به‌دنبال شریک تجاری هستید، باید بدانید همکاری با شریک تجاری می‌تواند چندان ساده نباشد. بهتر است قبل از راه‌اندازی شرکت، تجربه کار با شریک کسب‌وکارتان را داشته باشید.

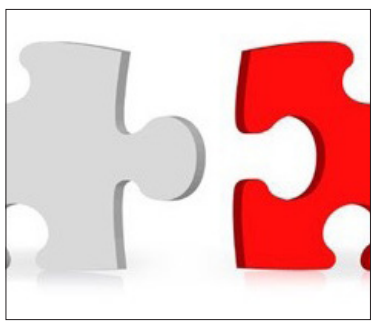
در اینجا بعضی از مهم‌ترین چالش‌هایی را که کارآفرینان باید در روابط کاری‌شان با شریک تجاری به آن توجه کنند بیان می‌کنیم.

۱- سبک‌های مختلف مدیریت

سبک‌های مختلف مدیریتی نوعی چالش محسوب می‌شوند، اما قرار نیست شرکای تجاری آن را به منزله مشکلی حل‌نشدنی تلقی کنند. بعضی از مشارکت‌ها با سبک والدینی پیش می‌روند. به وظیفه‌گرایی، حفظ فاصله و قصد انجام کارها دلالت دارند. سبک‌های مدیریتی در بهترین حالت قوانینی را ایجاد می‌کنند که علاوه بر حفظ و ثبات کسب‌وکار، می‌تواند موجب خوشحالی و رضایت کارکنان شود. متأسفانه، گاهی اوقات نوعی اختلال به‌وجود می‌آید. برای مثال ممکن است مدیرعامل از داشتن شریک تجاری خودداری کند، درعین‌حال احساس نیاز به حضور مدیر اجرایی وجود داشته باشد. شرکای تجاری ممکن است نتوانند به یکدیگر یا کارکنان بگویند چه کاری باید انجام دهند و چه کسانی نباید به کسب‌وکار بپیوندند. برای برطرف شدن اینگونه مسائل و برقراری توازن نیاز به صرف زمان و انرژی است.

۲- مشکلات مالی و رعایت انصاف

چالش دیگری که در مشارکت‌های بسیاری با آن مواجه می‌شویم، مسائل مالی است. باید بدانید در هر تیمی همه چیز ۵۰/۵۰ تقسیم نمی‌شود. اینکه چگونه حقوق صاحبان سهام تقسیم می‌شود؟ سهم شریک دوم چقدر ارزش دارد؟ آیا دستورالعمل‌ها کاملا برای هر دو طرف روشن است؟ سؤالاتی است که باید پاسخ روشنی برای آنها وجود داشته باشد. اینگونه تنش‌ها نباید برای مدت طولانی ادامه پیدا کند.



۳- تنظیم مرزهای دوستی

زمانی‌که بهترین دوستان، شرکای تجاری هم می‌شوند، احتمالا موقعیت‌های غیرمنتظره بسیاری را تجربه می‌کنند که روابط حرفه‌ای و شخصی‌شان را تحت تأثیر قرار می‌دهد و گاهی به خطر می‌اندازد. البته دوستان صمیمی می‌توانند درک کنند که طرف مقابل واقعا چه می‌خواهد، چگونه باید انگیزه‌اش را تقویت کنند، نقاط قوت و ضعفش چیست و اینکه چگونه هر دو طرف با وجود تفاوت‌ها به دیدگاه مشترکی برسند.

۴- درجه تعهدات نسبت به کسب‌وکار

لازم است هدف هرکدام از شرکا از پیوستن به کسب‌وکار، کاملا روشن باشد. ممکن است یکی از شرکا فقط برای کسب تجربه به شما ملحق شده باشد و مایل به صرف زمان و فداکاری برای کسب‌وکار نباشد. شاید بخواهد با شما شراکت کند، ولی کار روزانه خودش را نگه دارد، پول کمتری در کسب‌وکارتان سرمایه‌گذاری کند یا واقعا مهارت‌های لازم را برای کاری که به آنها محول می‌شود، نداشته باشد. اگر شریک تجاری‌تان تعهد چندانی نسبت به کسب‌وکار نداشته باشد، این باعث می‌شود که در مراحل اولیه راه‌اندازی کسب‌وکار کند حرکت کنید. شریکی که در ماه اول هیجان‌زده می‌شود ممکن است از ماه هفتم چنین حسی را نداشته باشد.

۵- تنوع در مهارت‌ها و نقش‌ها

کارآفرینان به‌دنبال شرکایی هستند که حداقل مهارت‌های خودشان را قبل از شروع کسب‌وکار محک زده باشند، اما اغلب این اتفاق نمی‌افتد. علاوه بر این، آنها کسی را می‌خواهند که کار روزانه خود را ترک و تا مدتی با پس‌انداز خود زندگی کند. البته تعداد کمی از متخصصان مایل به پذیرش چنین ریسکی هستند. برای انتخاب شریک تجاری، توانایی انجام کار سخت برای ساعت‌های طولانی، تمایل و اشتیاق به یادگیری مهارت‌های جدید و سروکار داشتن با ایده‌ها موارد بسیار مهمی است.

حرف آخر اینکه انتخاب شریک مناسب کسب‌وکار و برقراری ارتباطی مؤثر با او به اندازه انتخاب همسر مناسب برای ازدواج اهمیت دارد. با درک چالش‌هایی که در این مطلب به آنها اشاره کردیم، می‌توانید آمادگی بیشتری برای انتخاب شریکی مناسب در کسب‌وکارتان داشته باشید.

منبع: modirinfo
برگرفته از سایت www.entrepreneur.com

۵ نکته مهم برای پاسخ به یک پرسش

چه زمانی باید کنفرانس کسب‌وکارمان را راه‌اندازی کنیم؟

به قلم دان مال
کارآفرین و مدیر اجرایی
ترجمه: علی آل‌علی

امروزه برگزاری کنفرانس‌ها در حوزه‌های گوناگون کسب‌وکار امری بدیهی به نظر می‌رسد. کنفرانس‌هایی نظیر Microsoft Ignite، Oracle OpenWorld و همچنین همایش سالانه وب‌سایت Salesforce. com تحت عنوان Dreamforce نام‌هایی آشنا محسوب می‌شوند. نکته مهم در خصوص چنین کنفرانس‌های بزرگی، اطمینان برگزارکننده از وجود طیف وسیعی از مخاطب‌ها و حضور قطعی‌شان در مراسم است. با این حال در اینجا باید تکلیف یک نکته بنیادی را روشن کنیم: این کنفرانس‌ها برای چه برگزار می‌شوند؟ در پاسخ به نیت فروشندگان از برگزاری چنین گردهمایی‌هایی با محوریت مشتریان می‌توان به چند هدف زیر اشاره کرد:

- آموزش، ترغیب و تشویق بازاریاب‌ها، نتورکرها و به ویژه مشتریان نسبت به کسب‌وکارشان
- ایجاد شهرت از طریق فرآیند برندسازی که خروجی مهم کنفرانس‌های عریض و طویل محسوب می‌شود
- فراهم‌سازی بهترین تجربه و همچنین پشتیبانی برای مخاطب و مشتریان بالقوه از طریق معرفی و آموزش نحوه استفاده از محصولات جدید.

اگرچه در حال حاضر نقطه مرکزی بحث معطوف به کنفرانس‌های حوزه IT است، با این حال نباید کنفرانس‌ها را فقط به این بخش از کسب‌وکار محدود کرد. در هر حوزه‌ای که شمار مناسبی از مشتریان وجود داشته باشد، امکان برگزاری چنین کنفرانس‌هایی وجود خواهد داشت. به عنوان مثال کنفرانس‌های حوزه مراقبت‌های درمانی یکی از پرطرفدارترین گردهمایی‌های سالانه به حساب می‌آید.

با توجه به آنچه تا بدین جا گفته شد، این پرسش مطرح می‌شود که آیا کسب‌وکار شما نیز باید نسبت به برگزاری کنفرانس اقدام کند؟ پاسخ مثبت است. دلیل اصلی این امر خروجی بسیار مثبت و تأثیر انکارناپذیر برگزاری کنفرانس به شیوه صحیح در جلب اعتماد مخاطب و فرآیند برندسازی‌تان است.

اگرچه باید نسبت به برگزاری کنفرانس توجه داشت، اما اقدام زودهنگام برای این گام مهم نتیجه معکوسی به همراه می‌آورد. از سوی دیگر، شکیبایی بیش از حد نیز موجب دلسردی مخاطب از برندتان خواهد شد. بنابراین در اینجا با یک مسئله دشوار و به عبارت بهتر پارادوکس مواجه هستیم. در این میان زمان‌بندی و شناسایی زمان مناسب برای برگزاری کنفرانس اهمیت بالایی دارد. توجه به این نکته ضروری است که برگزاری کنفرانس از سوی رقبا لزوما به معنای پیروی از آنها نیست. برهمین اساس در ادامه پنج نکته مهم در فهم زمان مناسب راه‌اندازی کنفرانس مورد بررسی قرار می‌گیرد. این نکات به منزله نشانه‌هایی مبنی بر فرارسیدن زمان مناسب تلقی می‌شوند.

تقاضای مشتریان

تقاضای مشتریان مبنی بر برگزاری یک کنفرانس از سوی شما به روشنی بیانگر وجود طرفداران مناسب برای برندتان است. بنابراین تلاش برای برگزاری یک کنفرانس در چنین شرایطی هیچ ضرری نخواهد داشت. به هنگم برنامه‌ریزی کنفرانس باید نسبت به شمار طرفداران‌مان توجه داشته باشیم. براین اساس سالن کنفرانس باید به گونه‌ای طراحی شود که به هنگام برگزاری پر شود. مشاهده سالنی نیمه‌پر پیامی منفی را نسبت به ماهیت کسب‌وکارتان به مخاطب منتقل خواهد کرد.

به منظور برنامه‌ریزی کنفرانسی هرچه بهتر توجه به تجربه خوشایند مخاطب ضروری است. براین اساس راه‌اندازی یک کمپین دعوت از مشتریان از طریق ایمیل گزینه مناسبی به نظر می‌رسد. به این ترتیب هم راهکاری برای دریافت بازخورد مخاطب فراهم خواهد شد و هم تعداد تخمینی شرکت‌کنندگان به دست می‌آید. اگر خودتان در برنامه‌ریزی کنفرانس تخصصی ندارید، راهکار منطقی کمک گرفتن از مدیران اجرایی شرکت است. این گروه از مدیران به دلیل رابطه نزدیک با مشتری درک بهتری از انتظارات و واکنش‌های احتمالی آنها خواهند داشت.

کسب اطلاعات بیشتر از سوی مشتریان در کنفرانس

شاید محصول شما ویژگی یا امکاناتی داشته باشد که مشتری نسبت بدان بی‌اطلاع است. در این صورت زمان مناسب برای نمایش توانایی‌های محصول و شایستگی برندتان فرارسیده است. مزیت راه‌اندازی کنفرانس در چنین شرایطی سهولت در اقناع مخاطب خواهد بود. فرض کنید با این تبلیغ از سوی برند فولکس واگن مواجه شوید: «هرآنچه در مورد خودروی جدیدمان نمی‌دانید».

این تیتر به صورت خودکار خیل عظیمی از افراد را به خود جلب می‌کند. بدون شک استفاده از این شیوه بسیار راحت‌تر از تلاش برای اقناع مخاطب به صورت چهره‌به چهره و انفرادی است.

در گام بعدی به هنگام برگزاری کنفرانس تلاش عمده شما باید در ایجاد تجربه‌ای لذت‌بخش برای شرکت‌کنندگان باشد. به عبارت ساده، مخاطب باید نفع حاصل از حضور در کنفرانس‌تان را به صورت مشهود درک کند. حضور کارشناس‌های حرفه‌ای به منظور ارائه مشاوره و کمک به مشتریان در محل برگزاری کنفرانس ایده جانبی جذابی برای جلب رضایت مخاطب محسوب می‌شود. به عنوان مثال در کنفرانس Personifest که از سوی برند Personify (فعال در حوزه تولید نرم‌افزار) برگزار می‌شود،تعداد قابل ملاحظه‌ای مشاور حوزه IT به منظور خدمت‌رسانی به شرکت‌کنندگان در محل برگزاری حضور دارند.

هنگامی که خروجی کنفرانس از گفت‌وگوی فردی بیشتر است

بدون شک هیچ چیز جایگزین بازاریابی و نتورک فردمحور نمی‌شود. در این میان هرچقدر علاقه مشتریان نسبت به برندتان بیشتر باشد، دلیل محکم‌تری برای کنار هم گذاشتن‌شان وجود خواهد داشت. حتی کسانی که صحبت واضحی در مورد میزان علاقه‌شان به برندتان نیز نمی‌کنند در صورت برگزاری یک کنفرانس و مشاهده حضور تعداد قابل توجهی از افراد تمایل بسیار زیادی به حضور در کنار آنها پیدا خواهند کرد.

یک مثال مناسب در این زمینه کنفرانس پالس است. این کنفرانس که از سوی برند Gainsight برگزار می‌شود هدف اصلی خود را اینگونه تعریف کرده است: «همایش فوق‌العاده موفقیت در مدیریت مشتریان». این برند که در زمینه پلتفرم‌های مختلف مدیریت و بهینه‌سازی روابط میان شرکت‌ها و مشتریان فعالیت دارد، امکان یادگیری از طریق حضور در کنفرانس و مشاهده سخنرانی برترین کارآفرینان را برای کاربران خود فراهم می‌کند. همچنین در بخشی از این کنفرانس ویدئوهای مصاحبه با مشتریان در مورد تجربه‌شان از خرید یا دریافت خدمات برندهای مختلف پخش می‌شود.

زمانی‌که توان ایجاد تعادل میان آموزش، بازاریابی و تفریح را دارید یک کنفرانس به صورت مستقیم فرهنگ و هنجارهای جاری برندتان را منعکس می‌کند، برهمین اساس گردآوری مجموعه‌ای حاوی اطلاعات ارزشمند و عنصر سرگرمی به منظور جلب نظر مخاطب ضروری خواهد بود. به این ترتیب محیط شرکت و نحوه تعامل با کارمندان‌تان را به صورت عینی در مقابل دیدگان مشتریان قرار خواهید داد. کنفرانس بازاریابی National Summit که از سوی برند Marketo برگزار می‌شود، یکی از بهترین نمونه‌های تلفیق سرگرمی و انتقال اطلاعات است. در کنفرانس سال گذشته این برند از شخصیت‌های مشهوری نظیر ویل اسمیت و جزی جف برای سرگرمی‌سازی مخاطب در خلال گفت‌وگوهای تخصصی استفاده شد.

بدون شک همه کنفرانس‌ها مانند Marketo نیست. در واقع نیازی هم به این امر وجود ندارد. در زمینه سرگرمی باید به یاد داشت که از ماهیت و هویت اصلی برندمان دور نشویم. برهمین اساس تنها باید کمی فضا را از حالت خشک و رسمی خارج کنیم. تقدیر از کارمندان نمونه و همچنین تلاش برای برقراری رابطه‌ای صمیمانه با مشتریان نمونه‌های کم‌خرج و منطقی برای تأمین تفریح مخاطب محسوب می‌شود. به یاد داشته باشید در چنین کنفرانس‌هایی انجام هر کاری که از یک سو مخاطب را سرگرم می‌سازد و از سوی دیگر به هویت برندتان وفادار خواهند ماند، مجاز است. به این ترتیب خاطره‌ای تکرارنشدنی را برای مشتریان رقم خواهید زد.

وقتی فرصت مناسب دارید

تمام جزییات کنفرانس بیانگر خصوصیات برند برگزارکننده است. برهمین اساس تنها زمانی باید نسبت به برگزاری چنین همایش‌هایی اقدام کنیم که بودجه و برنامه مناسب را در اختیار داشته باشیم. پذیرش ریسک در چنین مواردی هزینه‌های جبران‌ناپذیری را برای کسب‌وکارتان به همراه خواهد داشت.

شروع فرآیند برنامه‌ریزی کنفرانس تنها زمانی‌که بودجه و منابع مناسب در دسترس است، منطقی می‌نماید. از سوی دیگر، نباید در مرحله برنامه‌ریزی عجله کرد. به‌طور معمول چنین فرآیندهایی حدود دو ماه به طول خواهد انجامید. باید توجه داشت که برگزاری یک کنفرانس سه یا چهار روزه شیرازه عملکرد و دسترنج یک سال برندتان را به نمایش خواهد گذاشت، بنابراین ریسک بر سر این موضوع به هیچ وجه توجیه‌پذیر نیست.

پس از آنکه فرآیند برنامه‌ریزی به پایان رسید، باید فکری به حال هماهنگی درونی و اطمینان نهایی از برگزاری بهینه مراسم کرد. براین اساس صرف شام مشترک با کارمندان و اعضای شرکت در مقطع نزدیک به برگزاری مراسم فرصت مناسبی را برای هماهنگی‌های نهایی میان بخش‌های مختلف فراهم می‌کند. به این ترتیب با آمادگی کامل به استقبال مشتریان خواهیم رفت.

منبع: entrepreneur

کلید

مصائب کسب‌وکارهای کوچک در دوران رشد (۵)

به قلم اسکات آلن
کارآفرین و مشاور کسب‌وکار
مترجم: نیما جوادی

زمانی‌که یک سازمان، در مرحله‌ای از رشد و توسعه، در توسعه سیستم‌های داخلی مورد نیاز خود موفق نباشد، با مشکل مواجه می‌شود. مشکلات موجود در یک کسب‌وکار کوچک، نشان‌دهنده نیاز آن سازمان به جابه‌جایی است. بیایید بر اساس داده‌های ۲۰ سال گذشته، رایج‌ترین مشکلات سازمانی را بررسی کنیم و اندازه و نوع مشکلاتی را که کسب‌وکارهای مختلف با آن مواجه می‌شوند مورد بحث قرار دهیم. در شماره‌های قبل هشت مشکل متداول اول را مرور کردیم و در ادامه به دو مورد دیگر خواهیم پرداخت.

۹- برخی افراد نگران امنیت شغلی خود هستند

در نتیجه سایر موارد، کارمندان نسبت به جایگاه خود در شرکت نگران می‌شوند.

معمولا کارآفرین نسبت به مشکلات سازمان دچار استرس می‌شود و به همین دلیل مدیری «مجرب» از خارج استخدام می‌کند. این عمل ممکن است با اخراج یک یا چند مدیر همراه باشد. کارمندان دچار استرس می‌شوند، چون دلیل این تغییرات را نمی‌دانند. وقتی استرس زیاد شود، باعث ایجاد مشکلات روحی و کاهش بهره‌وری خواهد شد.

کارمندان ممکن است دچار استرس شوند، چون ارزش جایگاه‌شان در شرکت را نمی‌دانند. این اتفاق زمانی رخ می‌دهد که نقش‌ها و وظایف به‌خوبی شفاف‌سازی نشده‌اند و اخراج‌هایی نیز صورت گرفته باشد. کارمندان نگران هستند که «فرد بعدی باشند». به منظور محافظت از خود، فعالیت‌های‌تان را پنهان می‌کنند و «در سکوت کامل به کار خود ادامه می‌دهند». این باعث جدایی و کاهش کار تیمی خواهد شد.

ممکن است این عمل باعث شود که کل دپارتمان دچار ضرر و زیان شود. این می‌تواند باعث ایجاد اسکیزوفرنی بین کارمندان شود. آنها از خود خواهند پرسید که «آیا من به دپارتمان وفادار هستم یا به کل سازمان؟»

۱۰- فروش شرکت افزایش می‌یابد، ولی سود ثابت است

اگر تمام این موارد وجود داشته باشد، یک اتفاق نهایی رخ خواهد داد. در برخی شرایط، فروش افزایش می‌یابد، ولی سود ثابت می‌ماند و در نتیجه فقط بار کاری شرکت بیشتر خواهد شد. در بدترین وضعیت، فروش افزایش و سود کاهش خواهد داشت. همانطور که در فصل‌های بعدی خواهید دید، شرکت‌ها پول از دست می‌دهند، بدون آنکه دلیل آن را بدانند. حتی با وجود فروش بالا، شکست تجاری سنگین خواهد بود. شرکت‌های زیادی چنین شرایطی را تجربه کرده‌اند، مثلا شرکت اپل، ماکسی کر، وانگ، پیپل اکسپرس و آزبورن.

در بسیاری از شرکت‌ها، کاهش سود می‌تواند در نتیجه یک فلسفه رخ دهد که بر فروش تأکید دارد. افراد در چنین شرکت‌هایی خواهند گفت که «اگر فروش بالا باشد، سود هم بالا خواهد بود» یا «سود به‌وجود خواهد آمد». سود در این شرکت‌ها هدف نهایی نیست، بلکه چیزی است که پس از تمام خرج‌ها باقی می‌ماند.

افراد معمولا در شرکت‌های فروش‌محور معمولا عادت می‌کنند با هزینه‌های بالا، کار فروش را به سرانجام برسانند. سازمان ممکن است آسیب ببیند چون سیستم به کارمندانی که به اهداف فروش دست پیدا می‌کنند پاداش می‌دهد، نه افرادی که به اهداف سوددهی می‌رسند.

ارزیابی دردهای اوج گیرنده سازمانی

برخی اعتقاد دارند که راه‌حل مشکلات رشد، رشد نکردن است.

متأسفانه، یک شرکت باید خیلی زود و پس از شروع کار رشد کند، وگرنه نابود خواهد شد. مدیران می‌توانند سرعت رشد را کنترل کنند، ولی باقی ماندن در یک سطح و اندازه کمی غیرواقعی است.

این یعنی ما باید طرز مدیریت رشد و انتقال را به‌خوبی یاد بگیریم. مدیران شرکت‌های در حال رشد با هر سایز و اندازه‌ای باید با دردهای اوج گیرنده سازمانی آشنا شوند و راهی برای حل آنها پیدا کنند تا شرکت بتواند عملکرد موفق خود را ادامه دهد.

ادامه دارد...
منبع: theballance

آگهی مزایده اموال غیرمنقول پرونده اجرایی کلاسه ۹۰۵۰/تبریز – مکانیزه ۹۳۰۳۰۲۲ (اسناد رهنی)

به موجب پرونده اجرایی کلاسه فوق موارد وثیقه که عبارت است: ۱- ششدانگ یک دستگاه آپارتمان قطعه دوازدهم تفکیکی واقع در شمالشرق طبقه سوم به مساحت ۷۰/۹۵ مترمربع که مقدار ۹ مترمربع آن پیشرفتگی به فضای خیابان ۲۰ متری است دارای پلاک ثبتی به شماره ۱۷۲۰۳ فرعی از ۴۸- اصلی مفروز و مجزی شده از ۸۶۶۶ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۱ تهران بانضمام انباری به مساحت ۷/۰۵ مترمربع قطعه دهم تفکیکی واقع در شمالشرق زیرزمین با قدرالسهم از عرصه و سایر مشاعات و مشترکات طبق قانون تملک آپارتمان‌ها و آیین‌نامه اجرایی آن ذیل شماره ۳۳۱۵۱۹ صفحه ۳۴۰ دفتر ۱۲۹۱ به نام خانم نسیم مرادی ثبت و سند صادر و تسلیم گردیده است. سپس به موجب سند قطعی شماره ۲۵۶۹۸۵-۱۳۸۲/۰۶/۱۵ دفتر اسناد رسمی ۱۷۰ تهران ششدانگ به خانم لیدا مرادی (راهن) انتقال یافته است با حدود آپارتمان شمالا اول دیوار پیشرفته به فضای مذکور شرقا اول دیوار پیشرفته به فضای مذکور دوم دیوار به دیوار قطعه ۱۱ سابق سوم و چهارم پنجره و دیوار به فضای نورگیر جنوبا دیوار مشترک با آپارتمان مجاور غربا اول و دوم درب و دیوار به راه‌پله سوم دیوار مشترک با آپارتمان مجاور کف مشترک سقف بام مشاعی حدود انباری شمالا دیواریست به قسمت پر و سطح خیابان شرقا دیواریست به دیوار قطعه ۱۱ سابق جنوبا دیواریست مشترک با انباری یازده غربا اول درب و دیوار ه راهرو و دوم دیوار مشترک با انباری نه. که طبق سند رهنی شماره ۱۳۳۶۶۶-۱۳۸۶/۰۶/۱۴ دفتر اسناد رسمی ۴۵ تبریز در رهن بانک پاسارگاد شعبه ولی‌عصر تبریز قرار گرفته و طبق نظر کارشناس رسمی وارده به شماره ۱۹۸۰۹-۱۳۹۵/۱۱/۲۷ ششدانگ پلاک مذکور به نشانی تهران بزرگراه رسالت، خیابان استاد حسن بنا خیابان لاهیجان غربی (شهید برادران محمودی)، ضلع جنوبی خیابان پلاک ۲۹۸ (قدیم ۴۹) ساختمان میلاد واقع در طبقه سوم شمال شرقی که مشخصات کلی و فنی ساختمان عبارت است از اسکلت بتن، سقف تیرچه بلوک به صورت نیم طبقه شمالی و جنوبی هر نیم طبقه دو واحد آپارتمان مسکونی، کلا چهارده واحد آپارتمان مسکونی نمای ساختمان ضلع شمالی سنگ (گندمی) و گرانیت، نمای جنوبی مشرف به حیاط آجر سه سانت، راه‌پله و پاگردها و دیوارهای مجاور تا حدود دو متر سنگ با نرده محافظ فلزی، همکف با کف سنگ، دیوارهای جانبی آجر سه سانت، کف پارکینگ موزاییک، دیوارهای مجاور آجر سه سانت، کف حیاط موزاییک، آیفون تصویری قدمت ساخت بنا حدود ۱۵ سال موقعیت تجاری کاربری فعلی مسکونی و مشخصات و توصیف آپارتمان عبارت است در ورودی چوب با روکش به رنگ قهوه‌ای پذیرایی با کف سرامیک، دیوارها نازک‌کاری نقاشی، یک اتاق خواب با کف موکت دارای کمد دیواری، درهای داخلی ترکیبی از دو نوع چوب، پنجره‌ها پروفیل، آشپزخانه اپن، کف سرامیک، دیوارهای جانبی تا نزدیک به سقف کاشی، کابینت فلزی، هود، سرویس بهداشتی ایرانی و فرنگی، کف سرامیک، دیوار کاشی، سیستم گرمایش موتورخانه مرکزی (رادیاتور) و شومینه، سرمایش کولر آبی، آیفون تصویری انشعاب آب و گاز مشترک با سایر طبقات برق مستقل، قدمت ساختمان حدود ۱۵ سال، دارای انباری و فاقد پارکینگ و آپارتمان مذکور در ید مستاجر آقای منصوری می‌باشد که انقضای مدت اجاره ۱۳۹۶/۰۷/۰۱ و ودیعه ۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال با جاره ماهانه ۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال می‌باشد. ملک موردنظر با توجه به ارزش منطقه و موقعیت مکانی و مقطع زمانی و در نظر گرفتن تمامی عوامل موثر بر ارزیابی و قدمت ملک طبق نظر کارشناس رسمی به مبلغ ۲/۱۲۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال (دو میلیارد و یکصد و بیست و هشت میلیون ریال) ارزیابی شده و برابر نامه وارده به شماره ۱۴۳۰۳-۱۳۹۶/۰۹/۲۰ بانک پاسارگاد ملک مذکور دارای بیمه تا تاریخ ۱۳۹۷/۰۳/۲۹ می‌باشد. ۲- ششدانگ یک دستگاه آپارتمان قطعه سیزدهم تفکیکی واقع در جنوبغربی طبقه سوم به مساحت ۷۲/۷۵ مترمربع که مقدار ۱/۲۵ مترمربع آن بالکن است دارای پلاک ثبتی به شماره ۱۷۲۰۴ فرعی از ۴۸- اصلی مفروز و مجزی شده از ۸۶۶۶ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۱ تهران بانضمام انباری به مساحت ۹ مترمربع قطعه سیزدهم تفکیکی واقع در مرکز زیرزمین و پارکینگ به مساحت ۱۲/۵۰ مترمربع قطعه هشتم تفکیکی واقع در شرق همکف با قدرالسهم از عرصه و سایر مشاعات و مشترکات طبق قانون تملک آپارتمان‌ها و آیین‌نامه اجرایی آن ذیل شماره ۳۳۱۵۲۱ صفحه ۳۴۳ دفتر ۱۲۹۱ به نام خانم شهلا تقی‌زاده علمداری ثبت و سند و صادر تسلیم گردیده است سپس به موجب سند قطعی شماره ۱۵۶۹۸۶-۱۳۸۲/۰۶/۱۵ دفتر اسناد رسمی ۱۷۰ تهران ششدانگ به خانم لیدا مرادی (راهن) انتقال یافته است، با حدود آپارتمان شمالا اول پنجره و دیوار به نورگیر دوم دیوار مشترک با آپارتمان مجاور شرقا اول و دوم درب و دیوار به راه‌پله سوم دیوار مشترک با آپارتمان مجاور جنوبا اول و سوم و چهارم و دیوار دوم لبه و نرده بالکن است به حیاط مشاعی غربا دیوار به دیوار قطعه ۱۴ سابق کف با سقف تحتانی مشترک و سقف بام مشاعی است. حدود انباری: شمالا دیوار به توالت شرقا دیوار به راه‌پله جنوبا درب و دیوار به محوطه مشاعی غربا دیواریست به موتورخانه مشاعی حدود پارکینگ شمالا به پاکرینگ ۷ شرقا به دیوار فاصل قطعه ۱۱ سابق جنوبا و غربا به محوطه مشاعی که طبق سند رهنی شماره ۱۳۳۶۶۶-۱۳۸۶/۰۶/۱۴ دفتر اسناد رسمی ۴۵ تبریز در رهن بانک پاسارگاد شعبه ولی‌عصر تبریز قرار گرفته و طبق نظر کارشناس رسمی وارده به شماره ۱۹۸۰۹-۱۳۹۵/۱۱/۲۷ ششدانگ پلاک مذکور به نشانی تهران بزرگراه رسالت خیابان استاد بنا خیابان لاهیجان غربی (شهیدان برادران محمودی) ضلع جنوبی خیابان پلاک ۲۹۸ (قدیم ۴۹) ساختمان میلاد واقع در طبقه سوم جنوبغربی که مشخصات و توصیف آپارتمان عبارت است از در ورودی چوب با روکش به رنگ قهوه‌ای، درهای داخلی ترکیبی از دو نوع چوب، پنجره‌ها فلزی، پذیرایی با کف سرامیک، دیوارها نازک‌کاری نقاشی شده، یک اتاق خواب با کف موکت دارای کمد دیواری، آشپزخانه اپن با کف سرامیک، دیوارها کاشی، کابینت فلزی، هود، سرویس بهداشتی ایرانی با کف سرامیک، دیوارهای جانبی کاشی، سیستم گرمایش موتورخانه مرکزی (رادیاتور) سرمایش کولر آبی، انشعاب آب و گاز مشترک با سایر طبقات، برق مستقل دارای پارکینگ و انباری قدمت ساختمان حدود ۱۵ سال آپارتمان مذکور در ید مستاجر خانم طاهری کرمی حقی می‌باشد که انقضای مدت اجاره ۱۳۹۵/۱۱/۱۰ و ودیعه ۳۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال با اجاره ماهانه ۶/۰۰۰/۰۰۰ ریال می‌باشد ملک موردنظر با توجه به ارزش منطقه و موقعیت مکانی و مقطع زمانی و در نظر گرفتن تمامی عوامل موثر بر ارزیابی و قدمت ملک طبق نظر کارشناس رسمی به مبلغ ۲/۲۵۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال (دو میلیارد و دویست و پنجاه و پنج میلیون ریال) ارزیابی شده و برابرنامه وارده به شماره ۱۴۳۰۳-۱۳۹۶/۰۹/۲۰ بانک پاسارگاد ملک مذکور دارای بیمه تا تاریخ ۱۳۹۷/۰۳/۲۹ می‌باشد. ۳- ششدانگ یک دستگاه آپارتمان قطعه یک تفکیکی واقع در طبقه اول به مساحت ۱۵۸/۱۰ مترمربع که مقدار ۴/۰۹ مترمربع آن بالکن جنوبی است دارای پلاک ثبتی به شماره ۹۴۳۹۱ فرعی از ۲۳۹۵ اصلی مفروز و مجزی شده از ۵۵۶۹۲ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۰ تهران بانضمام انباری به مساحت ۱/۸۹ مترمربع قطعه ششم تفکیکی واقع در خرپشته مشاعی و پارکینگ به مساحت ۱۲ مترمربع قطعه سوم تفکیکی واقع در طبقه همکف با قدرالسهم از عرصه و سایر مشاعات و مشترکات طبق قانون تملک آپارتمان‌ها و آیین‌نامه اجرایی آن ذیل شماره ۴۱۸۸۹۰ صفحه ۸۳ دفتر ۲۲۷۴ به نام خانم اکرم‌السادات محمدیان رستائی ثبت و سند صادر و تسلیم گردیده است با حدود آپارتمان شمالا اول در دو قسمت که قسمت دوم غربی است درب و دیوار و پنجره است به نورگیر مشاعی دوم دیواریست به دیوار قطعه ۲۱۶۶ تفکیکی سابق شرقا اول و سوم دیوار به دیوار قطعه ۲۱۸۷ تفکیکی سابق دوم در سه قسمت که قسمت‌های اول جنوبی و سوم شمالیست درب و دیوار و پنجره است به نورگیر مشاعی جنوبا در ۱۱ قسمت که اول و یازدهم پخی شکل و سوم و هفتم شرقی و پنجم و نهم غربی است پنجره و دیوار و لبه نرده بالکن است به فضای حیاط مشاعی غربا اول و سوم و پنجم دیوار به دیوار قطعه ۲۱۸۹ تفکیکی سابق دوم در سه قسمت که قسمت‌های اول شمالی و سوم جنوبی است درب و دیوار است به راه‌پله مشاعی چهارم در سه قسمت که قسمت‌های اول شمالی و سوم جنوبی است پنجره و دیواریست به هواکش مشاعی کف و سقف اشتراکی است حدود انباری: شمالا اول دیواریست به داکت مشاعی دوم دیواریست اشتراکی با انباری ۴ شرقا درب و دیوار است جنوبا دیوار است به خرپشته غربا دیواریست به قطعه ۲۱۸۹ تفکیکی سابق کف با سقف تحتانی مشترک و سقف بام مشاعی است. حدود پارکینگ: شمالا و شرقا و جنوبا و غربا خط مستقیم مفروض است به محوطه مشاعی کف روی پر عرصه و سقف اشتراکی است که طبق سند رهنی شماره ۱۳۳۶۶۶-۱۳۸۶/۰۶/۱۴ دفتر اسناد رسمی ۴۵ تبریزدر رهن بانک پاسارگاد شعبه ولی‌عصر تبریز قرار گرفته و طبق نظر کارشناس رسمی وارده به شماره ۱۹۸۰۹-۱۳۹۵/۱۱/۲۷ ششدانگ پلاک مذکور به نشانی تهران شهرک ژاندارمری (مرزبانان) خیابان جانبازان خیابان شهید کمال‌لو، گلدیس ۳ پلاک ۸ قدیم و ۵ جدید که مشخصات و توصیف آپارتمان عبارت است از جنوبا محدود است به خیابان ۱۲ متری و طبق طرح تفضیلی جدید شهر تهران مستند به سامانه آن دارای پهنه ۱۲۲R زیر پهنه ۱۲۲R: مسکونی پنج طبقه و طبق پایانکار شماره ۱۵۱۰۸۰۰۰۶۰ مورخ ۸۰/۲/۲۳ صادره یک واحد از سه واحد ارسالی احداثی در پلاک مذکور دارای عرصه ۳۰۲ مترمربع دارای اسکلت فلزی پی بتنی نواری، نمای سنگ، گرمایش شوفاژ، سرمایش، پنجره‌ها فلزی، کابینت ام دی اف عمر ساختمان حدود ۲۰ سال، درب‌های چوبی، سقف تیرچه بلوک، مصالح کف سرامیک، سرویس ایرانی، دارای برق اختصاصی و مشترک در آب و گاز عمومی آپارتمان مذکور برابر صورتجلسه وارده به شماره ۱۶۵۴۱-۱۳۹۶/۱۰/۲۴ تنظیمی توسط مامور اجراء در تصرف مدیون می‌باشد، ملک مورد نظر با توجه به ارزش منطقه و موقعیت مکانی و مقطع زمانی و در نظر گرفتن تمامی عوامل موثر بر ارزیابی و قدمت ملک طبق نظر کارشناس رسمی به مبلغ ۷/۹۰۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال (هفت میلیارد و نهصد و پنج میلیون ریال) ارزیابی شده و برابر نامه وارده به شماره ۱۴۳۰۳-۱۳۹۶/۰۹/۲۰ بانک پاسارگاد ملک مذکور دارای بیمه تا تاریخ ۱۳۹۷/۰۳/۲۹ می‌باشد و ازساعت ۹ الی ۱۲ روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۶/۱۲/۰۶ در محل سالن مزایده اداره اول اجرای اسناد رسمی واقع در تهران، میدان ونک، چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۴ ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی از طریق مزایده به فروش می‌رسد و مزایده از مبلغ ۱۲/۲۸۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال (دوازده میلیارد و دویست و هشتاد و هشت میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی نقدا با ارائه چک تضمین شده بانک ملی فروخته می‌شود و مزایده حضوری است و شرکت در جلسه مزایده برای عمومی آزاد است و لازم به ذکر است پرداخت بدهی‌های مربوط به آب، برق، گاز اعم از حق انشعاب و یا حق اشتراک و مصرف در صورتی که مورد مزایده دارای آنها باشد و نیز بدهی 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 هزینه‌های فوق از محل مازاد به برنده مزایده مسترد خواهد شد و نیم عشر و حق مزایده نقدا وصول می‌گردد ضمنا چنانچه روز مزایده تعطیلی رسمی گردد مزایده روز اداری بعد از تعطیلی در همان ساعت و مکان مقرر برگزار خواهد شد و تنظیم سند انتقال اجرایی موکول به ارائه مفاصا حساب‌های مربوطه خواهد بود. تاریخ انتشار آگهی: ۱۳۹۶/۱۱/۱۷

رئیس اداره اول اجرای اسناد رسمی – احمدیان

۲۰۱۳۵

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۴۵۰۰۱۳۹۰ مورخه ۱۳۹۶/۱۱/۱ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک رودکی تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای مصطفی مسعودی فرزند صاحبعلی به شماره شناسنامه ۱۰۸۹ صادره از میانه نسبت به شش دانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۴۷/۶۰ مترمربع در قسمتی از پلاک ۲۰۱۴ فرعی از ۲ اصلی خریداری از مالک رسمی آقای عبدالحسین شافعی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۱۱/۱۷ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۱۲/۰۲

رئیس ثبت اسناد و املاک- عبدالرضا شاکری

۲۰۱۵۰

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۴۵۰۰۱۳۸۴ مورخه ۱۳۹۶/۱۰/۲۷ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک رودکی تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای رجبعلی خسمهء فرزند رمضان به شماره شناسنامه ۱ صادره از آوج نسبت به شش دانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۷۰/۶۸ مترمربع در قسمتی از پلاک ۲۲۶۹ فرعی از ۲ اصلی خریداری از مالک رسمی آقای میناس اندریاسیاسی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۱۱/۱۷ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۱۲/۰۲

رئیس ثبت اسناد و املاک- عبدالرضا شاکری

۲۰۱۴۴

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۰۰۹۰۰۵۷۴ شعبه ۲۳۹ دادگاه خانواده مجتمع قضایی خانواده یک تهران تصمیم نهایی شماره خواهان: آقای غلامعباس عزیزی فرزند محمدعلی با وکالت خانم نساء گودرزی فرزند حسین به نشانی استان تهران شهرستان ری – ری سه راه ورامین خیابان ورامین روبروی خیابان نرسیده به میدان معلم پلاک ۱۷۸ طبقه ۳ خوانده: خانم سعیده قاسمی فرزند مرتضی به نشانی مجهول المکان خواسته: ملاقات فرزند گردشکار- خواهان دادخواستی به خواسته فوق بطرفیت خوانده بالا تقدیم داشته که پس از ارجاع به این شعبه و ثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی در وقت مقرر دادگاه به تصدی امضاکننده زیر تشکیل است و با توجه به محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و به شرح زیر مبادرت به صدور رای می نماید. رای دادگاه: در خصوص دادخواست تقدیمی از طرف آقای غلامعباس عزیزی فرزند محمدعلی با وکالت خانم نساء گودرزی به طرفیت خانم سعیده قاسمی فرزند مرتضی به خواسته تعیین وقت ملاقات با نوه بنام محمد مهزیار بانضمام خسارت دادرسی با توجه به محتویات پرونده از جمله اظهارات وکیل خواهان و با احراز رابطه پدربزرگ طفل بودند دادگاه موضوع را از مصادق ماده ۴۱ و ۴۵ قانون حمایت خانواده می داند و به خواهان اجازه می دهد هر هفته یک نوبت از ساعت ۱۰ روز جمعه تا ساعت ۵ همان روز نوه خود را در کلانتری ملاقات کند و بعد از یک سال از زمانیکه دسترسی به طفل پیدا کرد و خواهان می تواند از ساعت ۱۰ صبح روز جمعه تا ساعت ۱۷ همان روز نوه خویش را ملاقات نماید محل رد و تحویل کلانتری محل سکونت طفل می باشد و خوانده را به تسهیل انجام ملاقات یاد شده ملزم و محکوم می نماید و چنانچه خوانده از اجرای مفاد این حکم خودداری نماید. مشمول مقررات جلوگیری از ملاقات فرزند خواهد بود و همچنین خوانده را محکوم به پرداخت مبلغ ۹۰/۴۰۰ تومان بعنوان هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل که در اجرا قابل محاسبه می باشد در حق خواهان محکوم می نماید و در خصوص ملاقات نوه دیگر بنام حمیدرضا با عنایت به اینکه نامبرده به سن بلوغ رسیده است و حضانت حسب مقررات قانونی مخصوص اطفال و شخص صغیر می باشد بعد از بلوغ هر یک از افراد فوق می تواند که نزد هم بخواهد باشد و بطریق اولی ملاقات نیز منتفی است لهذا دادگاه دعوی خواهان را در این قسمت وارد تشخیص نداده و مستندا به مواد ۱۱۶۸ قانون مدنی و ماده ۴۷ قانون حمایت خانواده حکم بر رد دعوی در این قسمت صادر و اعلام می نماید. رای صادره حضوری و مستندا به مواد (۳۳۰-۳۳۴-۳۳۶) قانون ایین دادرسی مدنی ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر در دادگاه های محترم تجدیدنظر استان تهران می باشد.

رئیس شعبه ۲۳۹ دادگاه عمومی حقوقی تهران ۱۱۰/۱۵۰۱۵۱ت

آگهی

تجدیدنظرخواه: محمد نیک فرجام تجدیدنظرخوانده: نگین سرشارپور تجدیدنظرخواهی از دادنامه شماره ۹۶۰۱۵۷۸ پرونده کلاسه ۹۶۰۶۴۳/۲۸۲ با توجه به تجدیدنظرخواهی آقای محمد نیک فرجام ۹۶۰۰۱۵۷۸ به طرفیت نگین سرشارپور که در مورخه ۹۶/۱۰/۷ به دفتر دادگاه شعبه ۲۸۲ تحویل و به شماره ۹۶۱۰۵۴۰۲۴۳۰۰۰۱۲۹ ثبت گردیده است و تجدیدنظرخوانده را به علت عدم شناسایی مجهول المکان اعلام کرده بدینوسیله پس از درج آگهی تجدیدنظرخواسته ظرف مهلت ده روز پس از رویت می تواند به دفتر دادگاه مراجعه و نسبت به دریافت ضمائم و دادخواست تجدیدنظرخواه اقدام و ظرف مهلت پاسخ به دفتر دادگاه ارائه نماید و در غیر این صورت دفتر دادگاه به تکلیف قانونی خود عمل خواهد کرد.

رئیس شعبه ۲۸۲ دادگاه خانواده تهران ۱۱۰/۱۵۰۱۳۵ت

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای بهزاد کریمیان فرزند ناصرقلی

خواهان آقای علی بهنام کیا دادخواستی به طرفیت خوانده آقای بهزاد کریمیان فرزند ناصرقلی به خواسته تخلیه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۴۱۳۰۰۹۳۶ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۳/۷ ساعت ۱۰:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ایین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار اگهی 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.

۱۱۰/۱۵۰۱۳۶ت **رئیس شعبه ۱۱۶ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران**

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای سیدعلیرضا شیرازی مجابی فرزند سیدمحمد جواد

خواهان آقای اکبر خاموش گو دادخواستی به طرفیت خوانده آقای سیدعلیرضا شیرازی مجابی فرزند سیدمحمد جواد به خواسته مطالبه وجه چک مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۴۱۳۰۰۸۹۶ شعبه ۱۱۶ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۱/۲۰ ساعت ۱۰:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده۷۳ قانون ایین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

۱۱۰/۱۵۰۱۴۰ت **رئیس شعبه ۱۱۶ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران**

آگهی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای نورعلی حقوقی خواهان شرکت آسان خودرو دادخواستی به طرفیت خوانده آقای خانم نورعلی حقوقی به خواسته مطالبه وجه چک و خسارات دادرسی و خسارت تاخیر تادیه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۴۲۲۰۰۸۷۴ شعبه ۱۲۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۱/۲۶ ساعت ۱۱:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ایین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

۱۱۰/۱۵۰۱۴۸ت **رئیس شعبه ۱۲۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران**

آگهی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای رامین مرادی و مریم مرادی خواهان آقای امیر طاهری بنچناری دادخواستی به طرفیت خوانده آقای رامین مرادی و مریم مرادی به خواسته الزام به تنظیم سند رسمی ملک و مطالبه خسارات دادرسی مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۴۲۲۰۰۹۶۲ شعبه ۱۲۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۲/۱۶ ساعت ۱۰:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ایین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

۱۱۰/۱۵۰۱۴۹ت **رئیس شعبه ۱۲۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران**

دادنامه

شماره دادنامه ۹۶۰۹۹۷۰۲۴۱۴۰۰۹۱۹ تاریخ تنظیم ۱۳۹۶/۸/۲۳ شماره پرونده ۹۶۰۹۹۸۰۲۴۱۴۰۰۲۷۹ شماره بایگانی شعبه ۹۶۰۲۸۰ پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۴۱۴۰۰۲۷۹ شعبه ۱۱۷ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۴۱۴۰۰۹۱۹ خواهان: خانم مژگان قمبری فرزند غلامعلی با وکالت آقای سیدعباس سیدی فرزند سیدحسین به نشانی تهران چهارراه قصر ابتدای شهید بهشتی پلاک ۲۶ واحد ۱ (جهت سهولت ابلاغ) خوانده: آقای ابراهیم مشهدی حسن به نشانی مجهول المکان خواسته ها: ۱ مطالبه خسارت دادرسی ۲ مطالبه خسارت تاخیر تادیه ۳ مطالبه وجه بابت... گردشکار: خواهان دادخواستی به خواسته فوق بطرفیت خوانده بالا تقدیم داشته که پس از ارجاع به این شعبه و ثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی در وقت مقرر/ فوق العاده دادگاه به تصدی امضاکننده زیر تشکیل است و با توجه به محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و بشرح زیر مبادرت به صدور رای می نماید. رای دادگاه: در خصوص دعوی مژگان قمبری با وکالت سیدعباس سیدی بطرفیت ابراهیم مشهدی حسن بخواسته مطالبه وجه بمبلغ ۷۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال با احتساب خسارات دادرسی و تاخیر تادیه دادگاه با توجه به شرح دادخواست و برگ رسید عادی که در پرونده وجود دارد است لذا دادگاه به لحاظ اینکه خوانده در دادگاه حاضر نشده و دلیل موجهی بر رد ادعای خواهان ارائه نکرده است باستناد ماده ۱۹۸ و ۵۱۵ و ۵۱۹ قانون ایین دادرسی مدنی خوانده را به پرداخت مبلغ ۷۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بانضمام خسارات دادرسی و هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل بر اساس تعرفه و خسارات تاخیر تادیه از تقدیم دادخواست به بعد را تا وصول آن در حق خواهان محکوم می نماید. رای صادره غیابی و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در دادگاه صادرکننده رای می باشد و پس از آن ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظرخواهی در دادگاه های تجدیدنظر استان تهران می باشد.

۱۱۰/۱۵۰۱۵۴ت **رئیس شعبه ۱۱۷ دادگاه عمومی تهران**

اگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به اقای ناصر امیدی وصال فرزند شادعلی

خواهان خانم کبری طاهری دادخواستی به طرفیت خوانده اقای ناصر امیدی وصال پور فرزند شاد علی به خواسته طلاق به درخواست زوجه مطرح که به این شعبه ارجاع به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۸۱۳۰۱۰۰۹۵۳ شعبه ۱ دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان بهار ثبت گردیده که وقت رسیدگی آن ۱۳۹۷/۰۱/۱۹ وساعت ۱۲:۰۰ تعیین شده است .که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده ودرخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالنتشار اگهی می گرددتال خوانده ظرف یک ماه پس از نشرآگهی واطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه وضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست وضمائم را دریافت ودر وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضرگردد.

مدیر دفتر شعبه اول دادگاه عمومی(حقوقی)دادگستری شهرستان بهار –مهری شفیعی م الف ۳۱۸۴

آگهی ابلاغ وقت به خوانده

کلاسه پرونده ۹۶۰۷۵۳ وقت رسیدگی ۹۷/۱/۲۰ ساعت ۱۰ صبح خواهان مهسا شریفی ازگمی خوانده حسین ملکی فرزند اسماعیل خواسته مطالبه وجه خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف نموده که پس از ارجاع به شعبه ۲۴ در این شعبه ثبت و در حال رسیدگی می باشد با توجه به مجهول المکان بودن خوانده بنا به تقاضای خواهان حسب دستور دادگاه وفق ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی مفاد دادخواست یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار به هزینه خواهان آگهی خواهد شد. و خوانده می بایست ظرف مهلت یک ماه در دفتر دادگاه حاضر ضمن اعلام نشانی خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در زمان تعیین شده در دادگاه حاضر شود در غیر این صورت دادگاه تصمیم مقتضی را اتخاذ خواهد نمود.

م الف ۹۶/۱۱۷۶۰/ف دبیر شعبه ۲۴ شورای حل اختلاف ملک زاده

۷۰۹

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به مصطفی صفامرادی فرزند عیسی

خواهان مهسا شریفی ازگمی دادخواستی به طرفیت خوانده مصطفی صفامرادی فرزند عیسی به خواسته تامین خواسته و مطالبه مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۲۶۹۵۱۰۰۵۹۸ شعبه ۳۵ شورای حل اختلاف کرج ۷۱ سابق مجتمع شماره دو شهیدملک زاده ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۶/۱۲/۲۳ و ساعت ۱۰ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد

م الف ۹۶/۱۱۷۵۹ف مسئول دفتر شعبه ۳۵ شورای حل اختلاف مجتمع شهید بهشتی کرج

۷۱۰

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۶۵۷۴۰۰۱۰۵ تصمیم نهایی ۹۶۰۹۹۷۲۶۱۴۱۰۳۱۶۳ شاکی علی اصغر بابائی پیرعلی ف براتعلی به نشانی البرز کرج ملارد ۲۰ متری مارلیک بن بست کاملیا پ ۴۶۹ متهمین بیمه ایران به نشانی کرج خ مطهری روبروی اداره ارشاد و خانم روناک صدری اصفهانی ف خسرو به نشانی تهران اشرفی اصفهانی خ تختی مجتمع مسکونی پ ۲۲۹ اتهام ایراد صدمه بدنی غیر عمدی بر اثر تصادف رانندگی به میزان پنجاه درصد تقصیر

رای دادگاه

در خصوص اتهام روناک صدری اصفهانی ف خسرو دایر بر ایراد صدمه بدنی غیر عمدی ناشی ازبی احتیاطی درامر رانندگی نسبت به علی اصغر بابائی پیرعلی بمیزان ۵۰ درصد تقصیر متهم تجاوز به چپ در رانندگی داشته است دادگاه نظر به محتویات پرونده و تحقیقات مقدماتی و شکایت شاکی خصوصی و گواهی پزشکی قانونی و نظریه کارشناس رسمی تصادفات که مصون از اعتراض موثر وموجه باقی مانده و باتوجه به اقرار صریح متهم در مرجع تحقیق و کیفرخواست صادره از دادسرای عمومی وا نقلاب و سایر قرائن و امارات موجود در پرونده اتهام انتسابی نسبت به متهم محرز ومسلم تشخیص و لذا به استناد بند اول قانون نحوه وصول برخی ازدرامدهای دولت و مصرف ان در موارد معین مصوب ۱۳۷۳ با اصلاحیه های بعدی وماده ۷۱۶ قانون مجازات اسلامی مصوب ۱۳۷۵ و مواد ۴۴۹-۵۵۹-۷۰۹-۷۱۰-۷۱۴ قانون مجازات اسلامی متهم موصوف را به پرداخت مبلغ سی میلیون ریال جزای نقدی بدل از ۷۵ روز حبس در حق دولت و پرداخت دو درصد دیه کامل بابت پارگی دامیه فک پائین و نیم درصد دیه کامل بابت بریدگی حارصه زانوی چپ و نیم درصد دیه کامل بابت سائیدگی حارصه ساق چپ و یک و نیم هزارم دیه کامل بابت کبودی ساق چپ و دو درصد دیه کامل بابت ارش اسیب خفیف رباطی و اسیب نسج نرم اطراف زانوی راست و یک درصد دیه کامل بابت جوشگاه معیوب ناشی از جراحت فک پائین در حق شاکی خصوصی محکوم می نماید که باتوجه به میزان تقصیر متهم در بروز حادثه پنجاه درصد از دیات وارش مذکور را بایستی به شاکی پرداخت نماید رای صادره غیابی و ظرف مدت بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه است

م الف ۹۶/۱۱۷۶۷ف رئیس شعبه ۱۰۱ دادگاه کیفری دو شهرستان کرج

۷۰۸

آگهی احضار متهم مربوط به دادسرا و نیز دادگاه با فرض وجود کیفرخواست

در پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۳۰۴۴۵۰۰۶۲۴ این شعبه آقای محسن علوی فرزند محمد به اتهام ایراد ضرب و جرح عمدی با چاقو تحت تعقیب قرار گرفته است با عنایت به مجهول المکان بودن متهم و در اجرای مقررات ماده ۱۷۴ -قانون ائین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور کیفری به نامبرده ابلاغ می گردد تا ظرف مهلت سی روز پس از تاریخ نشر آگهی جهت دفاع از اتهام انتسابی در این شعبه حاضر گرد بدیهی است در صورت عدم حضور مطابق مقررات رسیدگی غیابی به عمل خواهد امد

م الف ۹۶/۱۱۷۶۹ف منشی شعبه ۲۴ دادیاری دادسرای ناحیه ۳ کرج – سجاد اجرلو

۷۰۷

مفقودی

پاسپورت علی حسین هادی فرزند حسین محل تولد: عراق- بغداد، تاریخ تولد: ۱۹۹۵/۱۱/۳ تاریخ صدور: ۲۰۱۵/۳/۱ تاریخ انقضا: ۲۰۲۳/۲/۲۷ به شماره: A۹۲۶۸۴۴۵ بتاریخ ۹۶/۹/۱۵ مفقود گردیده واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

قم

آگهی درخواست انحصار وراثت

به اطلاع می رساند عبدالحسین پورمند دارای سند سجلی ۱۷۷۱-۱۳۵۶ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف دهدشت نموده که به کلاسه ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی آن اظهار نموده که مرحوم رحیم پورمند در تاریخ ۹۶/۱۰/۲۷ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از عبدالحسین پورمند ف رحیم ش ش ۱۷۷۱-۱۳۵۶ فرزند متوفی و رضا پورمند ف رحیم ش ش ۶۴۲۳-۱۳۵۹ فرزند متوفی و مهناز پورمند ف رحیم ش ش ۴۰۹۸-۱۳۶۵ فرزند متوفی و فرحناز پورمند ف رحیم ش ش ۴۲۴۰۰۳۲۲۸۸-۱۳۶۸ فرزند متوفی و فاطمه پورمند ف رحیم ش ش ۴۲۴۰۲۵۹۸۱۹-۱۳۷۱ فرزند متوفی و صغرا نرمایی ف سوسن ش ش ۱۵۲-۱۳۳۵ همسر متوفی ولاغیر اینک با انجام تشریفات مقدماتی و به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی مراتب را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شورای حل اختلاف شماره یک دهدشت

۷۱۷

آگهی

بدینوسیله به آقای عابدین خادمی مجهول المکان که حسب شکایت رقیه ربوی و حسین اسلامیان و شماره پرونده ۹۵۱۳۴۸ دادگستری شهرستان بهارستان به اتهام کلاهبرداری از طریق انتقال مال غیر پرونده وی به شعبه ۱۰۴ کیفری دو ارجاع و وقت رسیدگی ۹۶/۱۲/۲۳ ساعت ۱۳ تعیین گردیده لذا مراتب وفق ماده ۳۴۴ قانون ائین دادرسی کیفری در این روزنامه آگهی تا نامبرده در جلسه دادگاه حاضر و از خود دفاع نماید در صورت عدم حضور دادگاه وفق قانون به صورت غیابی رای صادره می گردد

م الف ۵۹۰ شعبه ۱۰۴ دادگاه کیفری دو دادگستری بهارستان

۷۲۱

آگهی حصر وراثت

آقای امیر شهرت ممبینی نام پدر نوراله بشناسنامه ۱۷۵۶۷۸۹۶۳۰ صادره از اهواز درخواستی بخواسته صدور گواهی حصروراثت تقدیم و توضیح داده که پدرم مرحوم نوراله شهرت ممبینی بشناسنامه ۱۸۸ صادره رامهرمز در تاریخ ۹۶/۱۱/۷ در شهرستان اهواز اقامتگاه دائم خویش فوت ورثه اش عبارتند از : ۱- متقاضی امیر ممبینی فرزند نوراله ش ش ۱۷۵۶۷۸۹۶۳۰ صادره اهواز۲- سمیه ممبینی فرزند نوراله ش ش ۹۸۸۰ صادره اهواز۳- ایلناز ممبینی فرزند نوراله ش ش ۱۷۴۰۶۶۲۲۲۹ صادره اهواز۴- الناز ممبینی فرزند نوراله ش ش ۱۷۴۰۶۶۲۲۳۷ صادره اهواز(فرزندان متوفی)۵- فتح اله ممبینی فرزند علی اکبر ش ش ۱۶۱۲ صادره از باغملک (پدر متوفی)۶- دختربس مهرابی فرزند محمد رضا ش ش ۱۱۶ صادره از هفتکل (مادر متوفی) ۷- سیما ممبینی فرزند فاضل ش ش ۴ صادره از رامهرمز (همسر متوفی) و لا غیر ورثه دیگری ندارد 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 سه اهواز

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای/ خانم علی استکی بارده فرزند قربانعلی

خواهان خانم مانا آشناگر فرزند علیرضا دادخواستی به طرفیت خوانده آقای علی استکی بارده فرزند قربانعلی به خواسته طلاق به درخواست زوجه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۶۱۱۱۸۰۱۳۷۶ شعبه ۱۵ دادگاه خانواده شهرستان اهواز ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۱/۱۹ ساعت ۰۹:۰۰ 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 از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود ، نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

منشی دادگاه حقوقی شعبه ۱۵ دادگاه خانواده شهرستان اهواز - مریم ساکی

آگهی حصر وراثت

آقای هانی شهرت عیدی زاده نام پدر رمضان بشناسنامه ۱۷۵۱۸ صادره از اهواز درخواستی بخواسته صدور گواهی حصروراثت تقدیم و توضیح داده که پدرم مرحوم رمضان شهرت عبدی زاده بشناسنامه ۶ صادره اهواز در تاریخ ۹۵/۱۲/۸ در آخرین اقامتگاه دائمی فوت ورثه اش عبارتند از : ۱- متقاضی هانی عیدی زاده فرزند رمضان به ش ش ۱۷۵۱۸ صادره اهواز۲- جلیل عبدی زاده فرزند رمضان به ش ش ۱۰۵۳۴ صادره اهواز۳- جمیل عبدی زاده فرزند رمضان به ش ش ۱۶۶۲ صادره اهواز(پسران متوفی)۴- محبوبه عبدی زاده فرزند رمضان به ش ش ۷۴۱ صادره اهواز۵- سهام عبدی زاده فرزند رمضان به ش ش ۴۳۹۳ صادره اهواز۶- ابتسام عیدی زاده فرزند رمضان به ش ش ۱۷۴۰۶۱۶۴۴۸ صادره اهواز۷- الهام عیدی زاده فرزند رمضان به ش ش ۲۲۳۷۰ صادره اهواز۸- نازی عبدی زاده فرزند رمضان به ش ش ۲۸۹۲۲ صادره اهواز۹- جلیله عبدی زاده فرزند رمضان به ش ش ۱۰۵۳۵ صادره اهواز (دختران متوفی) ۱۰- زهرا سهیل پور فرزند عبداله به ش ش ۱۹ صادره اهواز(همسر متوفی) و لا غیر ورثه دیگری ندارد.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 چهار اهواز

آگهی مزایده مرحله اول

ش نامه ۹۶۱۰۱۱۰۱۶۸۲۰۴۷۱۶ ش پرونده ۹۲۰۹۹۸۰۰۵۶۳۰۰۱۰۸ ش بایگانی ۹۵۰۱۱۳ /به موجب پرونده کلاسه ۹۵/۱۱۳ اجرایی شعبه دوم اجرای احکام مدنی گرگان(متمرکز) له الله داد صغیری علیه فاطمه و علی و عیسی و غیره صغیری مبنی بر فروش مال مشاع در نشانی گرگان روستای زیارت نبش بن بست مرتضی گل محمدی و ملک دوم در نشانی روستای زیارت کوچه مقابل امام زاده کدپستی ۱۴۴۵۸- ۴۹۱۷۱ پلاک ۴۲۳ که حسب تقاضای محکوم له جهت برگزاری مزایده و طی بازدید کارشناس اموال مشاعی به قیمت جمعا ۸/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (هشتصد و پنجاه میلیون تومان) توقیف و برآورد قیمت شده است که پس از جری تشریفات قانونی از طریق مزایده حضوری بفروش می رسد طالبین خرید می توانند در جلسه مزایده شرکت و پیشنهاد خود را ارائه و تسلیم نمایند./ توصیف اجمالی املاک براساس ماده ۱۳۸ قانون اجرای احکام مدنی: مشخصات ملک شماره یک: ۱- ملک در نشانی روستای زیارت نبش بن بست مرتضی گل محمدی دارای ۲۱۵/۳ مترمربع مساحت عرصه و دارای بنایی با قدمت ده ساله با نوع کاربری مسکونی حدود ۱۱۲ مترمربع اعیانی همکف و ۱۱۲ مترمربع در طبقه اول دارای یک انشعاب آب و انشعاب گاز و انشعاب برق یک فاز- بنای احداثی ساختمان یک طبقه روی همکف است به صورت بنای آجری دارای یک اتاق و هال و پذیرایی مجزا و آشپزخانه و توالت و حمام در هر طبقه است. کف واحدها سرامیک بدنه داخلی تا ۱/۲ متر کاشی و مابقی گچ کاری شده و بدنه آشپزخانه و سویس و حمام کاشی کاری است درب ورودی آهنی آدم رو و درهای داخلی و کمدها چوبی سقف آخر شیروانی با پوشش ایرانیت است. در ضلع شرقی ساختمان یک قطعه زمین قرار دارد که در آن احداث بنا شده است مساحت این زمین مطابق قولنامه عادی سال ۱۳۶۷ برابر ۱۴۳/۵ متر و در ضلع موجود ۱۰۱/۵ مترمربع است که احدی از خواندگان ابراز می دارد که حدود ۴۲ مترمربع ازاین زمین در ملک خواندگان قرار گرفته و درآن بنا احداث شده است و در وضعیت موجود ۱۷۳ مترمربع زمین متعلق به وراث صغیری می باشد./ارزیابی: با بررسی های بعمل آمده و باتوجه به موقعیت و کاربری و امتیازات و قدمت و باتوجه به سهم عرصه و اعیانی و وضعیت ظاهری و مصالح بکار رفته و شرایط منطقه و بادر نظر گرفتن موارد ذکرشده بالا و کسب اطلاع از مطلعین محلی قیمت ملک موصوف بصورت تخلیه و بدون درنظر گرفتن تعهدات و دیونی که ممکن است وجود داشته باشد برابر چهار میلیارد و پانصد میلیون ریال معادل چهارصد و پنجاه میلیون تومان می باشد./ ملک شماره ۲: در نشانی گرگان روستای زیارت کوچه مقابل امامزاده کدپستی ۱۴۴۵۸-۴۹۱۷۱ و پلاک ۴۲۳: ملک مطابق سند مالکیت دارای مساحت عرصه حدود ۳۰۰ مترمربع با کاربری مسکونی و دارای قدمت بنای حدود ۸۰ ساله دارای یک انشعاب آب و انشعاب گاز و انشعاب برق تک فاز- ملک تعرفه شده یک قطعه زمین به مساحت ۳۰۰ مترمربع است که در آن احداث بنا شده است بنای احداثی ساختمان یک طبقه روی همکف است به صورت بنای آجری و چوبی/ ارزیابی: با بررسی های بعمل آمده و باتوجه به موقعیت و کاربری و امتیازات و قدمت و باتوجه به سهم عرصه و اعیانی و وضعیت ظاهری و مصالح بکار رفته و شرایط منطقه و بادرنظر گرفتن موارد ذکرشده بالا و کسب اطلاع از مطلعین محلی قیمت ملک موصوف به صورت تخلیه و بدون درنظر گرفتن تعهدات و دیونی که ممکن است وجود داشته باشد برابر چهار میلیارد ریال معادل چهارصد میلیون تومان می باشد./ زمان و مکان مزایده: زمان مزایده: روز شنبه دوازدهم اسفندماه سال ۱۳۹۶ ساعت ۱۰ تا ۱۱ (۱۳۹۶/۱۲/۱۲) مکان مزایده: شعبه دوم اجرای احکام مدنی (متمرکز) دادگستری شهرستان 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 تودیع و ما بقی آن را ظرف یک ماه از تاریخ اجرای مزایده به حساب ۲۱۷۱۲۹۴۷۷۸۰۰۰ سپرده دادگستری واریز قبض واریز شده را تسلیم دفتر شعبه نماید در غیر این صورت وفق ماده ۱۲۹ قانون اجرای احکام مدنی ۱۰ درصد سپرده پس از کسر هزینه های اجرایی به نفع دولت ضبط و آگهی مزایده برای مرحله بعد 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 محل 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-کلیه هزینه های نقل و انتقال ملک/زمین اعم از مالیات عوارض و هزینه دفترخانه و غیره برعهده برنده مزایده است. ۶- مزایده با حضور نماینده محترم دادستان دادسرای عمومی و انقلاب گرگان و نماینده اجرای احکام مدنی انجام خواهد شد.

مدیر شعبه دوم اجرای احکام مدنی گرگان - شبنم هاشمی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

ش ابلاغنامه ۹۶۱۰۱۰۱۷۲۰۷۰۳۲۴۱ ش پرونده ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۰۷۰۰۷۲۵ ش بایگانی ۹۶۰۷۳۱ / آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای / خانم مهرداد شریفیان فرزند ناصح / خواهان آقای/ علی جان نخعی دادخواستی بطرفیت خوانده آقای مهرداد شریفیان به خواسته مطالبه طلب مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۰۷۰۰۷۲۵ شعبه هفتم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۱۲/۱۹ ساعت ۰۹:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

مسئول دفتر شعبه هفتم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان - رحیمی

برگ اخطاریه

نام اخطار شونده: حسام قاسمی نشانی:تهرانپارس شرقی م شاهد (پروین) خ شفیعی مکرم ۱۳۵ ک روح الهی ۲۰۸ پلاک ۱۰۶ واحد۲ شماره پرونده:۳۱۸/۳/۹۶ محل حضور:حوزه ۳ شورای حل اختلاف شهر قدس وقت حضور: مورخ ۹۶/۱۲/۱۹ ساعت:۹:۳۰

شعبه ۳ شورای حل اختلاف شهرستان قدس- م الف: ۲۸۹۴

آگهی مزایده مال منقول مرحله ۲

ش نامه ۹۶۱۰۱۱۱۷۲۶۲۰۵۲۲۱ ش پرونده ۹۵۰۹۹۸۱۷۲۵۴۰۰۴۲۳ ش بایگانی ۹۶۰۹۹۲ / در پرونده اجرایی ۹۶۰۹۹۲ شعبه ۲ اجرای احکام مدنی و به موجب دادنامه شماره ۸۱۱ شعبه ۱۴ شورای حل اختلاف گرگان محکوم علیه فرهاد تجری و عیسی تجری محکوم به پرداخت مبلغ ۶۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال با خسارت تاخیر در تادیه در روز مزایده درحق محکوم له مسعود باغیان و مبلغ ۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال در حق دولت محکوم و بدهکار می باشد و حسب تعرفه مال از سوی محکوم علیه عیسی تجری در جهت استیفای محکوم به مال ذیل توقیف که کارشناس اموال را به میزان مبلغ ریال ارزیابی نموده لذا اجرای احکام درنظر دارد پس از انجام تشریفات قانونی از طریق مزایده حضوری با شرایط ذیل الذکر مال مورد مزایده را بفروش برساند متقاضیان خرید میتوانند در جلسه مزایده شرکت و پیشنهادات خود را ارائه نمایند./ مال مورد مزایده شامل: ۱- چرخ خیاطی ژوکی به شماره بدنه ۹۱۲۰ به ارزش ۱۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال ۲- چرخ خیاطی صنعتی میتسبیشی در حال کار مستعمل ۱۲/۵۰۰/۰۰۰ ریال ۳- چرخ خیاطی قدیمی سینگر ۴/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۴- فاستونی نو ۵۰ متر جمعا ۱۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال ۵- پارچه پیراهنی نو رنگ مختلف ۱۰۰ متر جمعا ۱۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۶- یخچال فیلور ۱۱ فوت مستعمل سفید ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۷- تلوزیون ۲۱ اینچ سامسونگ قدیمی ۷۰۰/۰۰۰ ریال جمعا به مبلغ ۶۵/۲۰۰/۰۰۰ ریال برآورد میگردد./ زمان و مکان مورد مزایده: زمان مزایده: روز سه شنبه مورخ ۹۶/۱۲/۱۵ ساعت ۱۱ الی ۱۲ مکان مزایده: گرگان شعبه ۲ اجرای احکام مدنی در شورا- خ جمهوری / شرایط مزایده: ۱. مزایده از مبلغی که توسط کارشناس تعیین گردیده زیر قیمت کارشناسی و عرف شروع برنده مزایده کسی است که بالاترین مبلغ را درجلسه مزایده قبول نماید.۲. برنده مزایده میبایست کل مبلغ مورد خرید را نقدا پرداخت نماید. ۳. مزایده با حضور نماینده محترم دادستان دادسرای عمومی و انقلاب گرگان و نماینده اجرای احکام مدنی انجام خواهد شد.۴- طالبین خرید میتوانند یک هفته قبل از اجرای مزایده با هماهنگی این اجرای احکام اموال منقول توقیف شده بازدید نمایند.۴ تحویل مال مورد مزایده پس از پرداخت مبلغ مورد خرید میباشد.

مدیر شعبه دوم اجرای احکام مدنی گرگان در شورا- پارسا

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای کامران ملک فعله و شرکت پارس الکتریک نیرو

خواهان آقای سلطانعلی حسینوند دادخواستی به طرفیت خواندگان فوق الذکر به خواسته مطالبه وجه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۶۱۱۰۹۰۰۹۸۲ شعبه ۶ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اهواز ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۳/۰۷ ساعت ۱۱:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خواندگان و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خواندگان 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 ششم دادگاه عمومی (حقوقی)شهرستان اهواز- جمال طرفی

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۰۲۰۰۵۱۳ شعبه دوم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۱۷۲۰۲۰۰۸۰۵ ش بایگانی ۹۶۰۵۴۰ / خواهان: آقای سید ابوالفضل حسینی فرزند میرعباس با وکالت خانم مولود هاشمی راد فرزند محمد بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- خیابان شالیکوبی- پاساژ آریا- طبقه ۲ واحد ۱۰۰ / خوانده: آقای منصور تازیکه فرزند مصیب بنشانی مجهول المکان / خواسته: مطالبه وجه چک

رای قاضی شورا

درخصوص دادخواست آقای سید ابوالفضل حسینی با وکالت خانم مولود هاشمی راد بطرفیت آقای منصور تازیکه به خواسته مطالبه مبلغ دویست میلیون ریال وجه دو فقره چک به شماره ۱۳۸۵۴۳ و ۱۳۸۵۴۲ عهده بانک رفاه کارگران شعبه تابلو گرگانپارس به انضمام خسارات دادرسی و خسارت تاخیر تادیه باتوجه به محتویات پرونده و گواهینامه عدم پرداخت وجه چک از ناحیه بانک محال علیه و باتوجه به اظهارات وکیل خواهان درجلسه رسیدگی مورخه ۹۶/۱۱/۰۱ و نظر به اینکه خوانده علیرغم ابلاغ قانونی اخطاریه در تاریخ ۹۶/۰۹/۳۰ در جلسه رسیدگی شورا حاضر نشده و در مقابل دعوی خواهان دفاعی بعمل نیاورده است و نظر به اینکه اصل سند تجاری در ید دارنده حکایت از مدیونیت صادرکننده و ظهور در اشتغال ذمه وی دارد و نظر به اینکه از ناحیه خوانده دلیلی که حکایت از پرداخت وجه چک نماید ارائه نگردیده فلذا باتوجه به نظریه مشورتی اعضای شورا به شرح صورتجلسه مورخه ۹۶/۱۱/۰۱ و باحراز اشتغال ذمه خوانده و استصحاب دین و مستندا به ماده ۹ و ۲۷ قانون شوراهای حل اختلاف و مواد ۳۱۰ و ۳۱۱ و ۳۱۳ از قانون تجارت و تبصره الحاقی مصوب مجمع تشخیص مصلحت نظام به ماده ۲ قانون صدور چک و مواد ۱۹۸ و ۵۱۹ از قانون آئین دادرسی مدنی حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ دویست میلیون ریال بابت اصل خواسته و پرداخت خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چک شماره ۱۳۸۵۴۳ مورخه ۹۶/۰۵/۳۰ مبلغ ده میلیون تومان و چک شماره ۱۳۸۵۴۲ مورخه ۹۶/۰۳/۳۰ مبلغ ده میلیون تومان تا زمان اجرای حکم بر اساس شاخص اعلامی از ناحیه بانک مرکزی و پرداخت مبلغ ۵/۳۷۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و حق الوکاله مصوب درحق خواهان صادر و اعلام می گردد. رای صادره غیابی و ظرف مدت بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی درهمین شعبه و ظرف مدت بیست روز پس از آن قابل تجدیدنظر در محاکم عمومی حقوقی گرگان می باشد.

قاضی شعبه دوم شورای حل اختلاف گرگان - علی اکبر مردانی حسین آبادی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

ش ابلاغنامه ۹۶۱۰۱۰۱۷۲۰۵۰۳۱۰۲ ش پرونده ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۰۵۰۰۶۳۵ ش بایگانی ۹۶۰۶۴۱ / آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به خانم مریم جمشیدی فرزند عزت اله / خواهان آقای/ محمد جواد ادیبی مجد دادخواستی بطرفیت خوانده خانم مریم جمشیدی فرزند عزت اله به خواسته الزام به تنظیم سند خودرو به ارزش ۱۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال و هزینه دادرسی مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۰۵۰۰۶۳۵ شعبه پنجم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۱۲/۲۲ ساعت ۰۹:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

مسئول دفتر شعبه پنجم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان - آزاده شکیباراد

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۰۵۹۱۰۰۴۸۰ شعبه ۱۰ دادگاه عمومی حقوقی گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۰۵۹۱۰۱۱۳۸ ش بایگانی ۹۶۰۵۷۹ / خواهان: آقای علی اوسط بهروزی فرزند سواد با وکالت آقای اکبر بهروزی گهراز فرزند علی اوسط بنشانی خیابان ولیعصر- برج سعدی- طبقه ۶- واحد ۹ / خواندگان: ۱- آقای محمدرضا غزالی فرزند علی آقا ۲- رقیه زهتاب نائینی فرزند محمد ۳- زهرا غزالی فرزند علی آقا همگی بنشانی مجهول المکان / خواسته ها: ۱- مطالبه خسارت دادرسی ۲- الزام به تنظیم سند رسمی ملک

رای دادگاه

درخصوص دعوی آقای علی اوسط بهروزی فرزند سواد با وکالت آقای اکبر بهروزی گهراز بطرفیت ۱- محمدرضا غزالی فرزند علی آقا ۲- زهرا غزالی فرزند علی آقا ۳- رقیه زهتاب نائینی فرزند محمد به خواسته الزام به تنظیم سند رسمی ملک (صدور حکم مبنی بر حضور خواندگان در یکی از دفاتر رسمی و انتقال ۳ سهم از ۱۱ سهم پلاک ثبتی ۳۵ فرعی مفروز و مجزی شده از ۱۰۷ اصلی واقع در بخش ۳ ثبت گرگان) مقوم به ۲۱۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال و مطالبه خسارات دادرسی دادگاه با التفات به موضوع خواسته و توضیحات خواهان در متن دادخواست و وکیل وی به حسب صورتجلسه مورخه ۶-۱۰-۹۶ و توجها به استعلام معموله از اداره ثبت اسناد و املاک و پاسخ واصله از ناحیه اداره موصوف به شماره ۲۷۷۶۷/۹۶/۱ مورخ ۹-۱۰-۹۶. باتوجه به دلایل و مستندات ابرازی خواهان و توجها به اصل صحت و لزوم قراردادها و آثار ناشی از قرارداد برابر قرارداد تعهداتی نسبت به خواهان داشته که تاکنون انجام نداده خواندگان در جلسه دادرسی حضور نیافته و دفاعی در برابر دعوی خواهان ننموده اند در نتیجه مستندات ابرازی خواهان مصون از تعرض وی مانده است. بنا به مراتب یاد شده و اینکه انتقال سند از توابع عرض عقد بیع می باشد و نظر به اقدامات و تحقیقات صورت گرفته در فرآیند دادرسی دادگاه دعوی خواهان را وارد و ثابت تشخیص داده و مستندا به مواد ۲۱۹- ۲۲۰ و ۲۲۲ قانون مدنی و مواد ۱۹۸ و ۵۱۹ قانون آئین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی حکم به الزام خواندگان بعنوان وراث حین الفوت مورث مرحوم علی آقا غزالی به انتقال ۳ سهم مشاع از ۱۱ سهم پلاک ثبتی ۳۵ فرعی مفروزه و مجزی شده از ۱۰۷ اصلی واقع در بخش ۳ ثبت گرگان به نام خواهان و نیز از باب تسبیب حکم به محکومیت خواندگان به پرداخت مبلغ ۸۷۴-۱۵۹-۳ ریال هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل طبق تعرفه قانونی له خواهان صادر و اعلام می نماید رای صادره غیابی و ظرف مهلت بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی دراین دادگاه و با سپری شدن مهلت واخواهی ظرف بیست روز دیگر قابلیت تجدیدنظرخواهی در محاکم محترم تجدیدنظر استان گلستان را داراست.

علی مهجوری - رئیس شعبه دهم دادگاه حقوقی گرگان

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده :۹۶۰۸۳۴ شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به آقای/ خانم ۱. سید محمد تقی حسینی جبلی ف سید رسول ۲. نوروز بداغی ف محمد حسن ۳. محمد رضا دهقانی ف یداله مجهول المکان اخطار می گردد. خواهان بانک انصاردادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه وجه به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است. پس از ارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق وجری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظر به اینکه خوانده / خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب دریک نوبت در یکی ازروزنامه های کثیر الانتشار درج می گردد تا خوانده/خواندگان دردفترشعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضرونسخه ثانی دادخواست وضمائم و اخطاریه را دریافت نموده .درجلسه دادرسی که به روز ۹۶/۱۲/۲۰ ساعت ۸/۴۵ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به اگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

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

مفقودی

سندوبرگ سبزوبرگ کمپانی خودروی سواری پراید جی تی ایکس آی به رنگ مشکی-متالیک مدل ۱۳۸۴ به شماره شاسیS۱۴۱۲۲۸۴۷۲۳۶۴۷شماره موتور ۰۱۳۵۲۵۳۴وشماره پلاک ۷۹ ایران ۷۴۵ص۶۹ بنام حرعلی غلامحسینی مفقودگردیده وازدرجه اعتبارساقط می باشد.

قزوین

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

برابر رای شماره۱۳۹۶۶۰۳۲۶۰۰۹۰۰۰۶۷۸ مورخه ۹۶/۱۰/۲۶ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی شهرستان فامنین تصرفات مالکانه و بلا معارض خانم معصومه نقوی فرزند علی محمد به شماره شناسنامه ۷۵۳۴ وشماره ملی ۵۰۲۹۴۶۵۵۴۵ در ششدانگ یکباب خانه بمساحت دویست و چهل و هفت متر مربع و هفتاد و یک صدم متر مربع قسمتی از پلاک ۱۰۴ اصلی واقع در بخش پنج همدان اراضی فامنین خریداری از مالک رسمی اقای حیدر علی نقوی ، محرز گردیده است . لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان فامنین تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد .

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۶/۱۱/۰۲ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۶/۱۱/۱۷

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان - رضا بیات م الف ۴۸۶

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به صبریه سجودی فرد فرزند

خواهان اسماعیل ازادبخت دادخواستی به طرفیت خوانده صبریه مسعودی فرد و.. به خواسته اثبات مالکیت وابطال قرارداد مالی مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۷۴۱۰۰۷۰۰۷۸۶ شعبه ۷ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان یاسوج ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۷/۱/۲۷ و ساعت ۱۱ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد

مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه ۷ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان یاسوج

۷۱۴

اگهی مزایده اموال منقول غیر منقول نوبت اول

نظر به ا ینکه به موجب دادنامه ۴۳۲ اجرائیه شماره ۲/۹۶ش/۱۸۰ صادره از شورای حل ا ختلاف ورامین و ثبت به کلاسه ۹۶۱۲۱۸ ج ش اجرای احکام شورای حل اختلاف ورامین محکوم علیه آقای سید منصور عطری محکوم گردیده به پرداخت وجه در حق محکوم له سید احمد احمدی لذا محکوم له در راستای استیفا محکوم به تقاضای توقیف اموال محکوم علیه را نموده است که اموال توسط کارشناس خبره دادگستری بشرح ذیل کارشناسی و ارزیابی گردیده است اموال شامل یکدستگاه سمند تاکسی مدل ۱۳۸۸ رنگ زردنوع سوخت دوگانه سوز به شماره انتظامی ۳۹۹ت۴۹ ایران ۶۸ به ارزش ۱۵۰ میلیون ریال مقرر گردید اموال فوق الذکر در تاریخ ۹۶/۱۲/۸ از ساعت ۹ الی ۱۰ صبح واقع در اجرای احکام شورای حل اختلاف ورامین وبا حضور نماینده محترم دادستان از طریق مزایده به فروش برسد مزایده از قیمت کارشناسی شروع و به هر شخص حقیقی یا حقوقی که بالاترین قیمت را پیشنهاد نماید فروخته خواهد شد ده درصد مبلغ مزایده فی المجلس از خریدار اخذ و نامبرده مکلف است ظرف مهلت یک ماه — یک هفته از تاریخ مزایده مابقی ثمن معامله را به صندوق دادگستری ورامین واریز نماید در صورتی که در مهلت مقرر خریدار وجه مورد مزایده را پرداخت ننماید سپرده وی پس از کسر هزینه های مزایده به نفع دولت ضبط و مزایده وفق مقررات تجدید می گردد کلیه هزینه های نقل وانتقال به عهده محکوم علیه است طرفین می توانند ظرف یک هفته از تاریخ مزایده نسبت به نحوه انجام مزایده اعتراض نمایند که در این صورت تا رسیدگی به اعتراض از سوی دادگاه مورد مزایده به نام خریدار منتقل نخواهد شد ضمنا طالبین شرکت در مزایده می توانند ظرف پنج روز قبل از مزایده با اطلاع این اجرا از اموال مورد مزایده بازدید نمایند.

م الف ۱۶۵۹ مدیر دفتر اجرای احکام مدنی شورای حل اختلاف ورامین

۷۱۳

اجرائیه

مشخصات محکوم له شرکت شهرکهای صنعتی تهران به نشانی تهران سهروردی شمالی خ محبی پ ۲ مشخصات محکوم علیه منصور شمشیردار مجهول المکان مشخصات نماینده یا قائم مقام قانونی محکوم له راضیه شاملو تهران سهروردی شمالی خ شهید محبی پ ۲ نوع رابطه نماینده حقوقی محکوم له شرکت شهرکهای صنعتی تهران محکوم به بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه ۹۶۱۰۰۹۲۹۲۸۳۰۳۳۳۳ وشماره دادنامه مربوطه ۹۴۰۹۹۷۲۹۲۸۳۰۱۱۹۸۴ محکوم علیه محکوم است به خلع ید از یک قطعه زمین به مساحت ۳۲۰۰ متر مربع در قالب قطعه ۲۳۶ از بلوک قالیشویی از اراضی شهرک صنعتی سالاریه قرارداد شماره ۳۴۲-۴۱۳ مورخ ۷۵/۹/۲۶ و قلع و قمع مستحدثات و به انضمام خسارت دادرسی در حق محکوم له و پرداخت نیم عشر دولتی به مبلغ دویست و پنجاه هزار تومان در حق صندوق د ولت محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه ۱/ ظرف ده روز مفاد آن را بموقع اجرا بگذارد ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی ۲- ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد ۳/مالی معرفی کند که اجرا حکم و استیفا محکوم به از آن میسر باشد چنانچه خود را قادر به اجرای مفاد اجرائیه نداند باید ظرف سی روز کلیه اموال خود را شامل تعداد یا مقدار و قیمت همه اموال منقول وغیر منقول به طور مشروح مشتمل بر میزان وجوه نقدی که به هر عنوان نزد بانکها و موسسات مالی و اعتباری ایرانی یا خارجی دارد به همراه مشخصات دقیق حسابهای مذکور و کلیه اموالی که او به هر نحو نزد اشخاص ثالث دارد و کلیه مطالبات و از اشخاص ثالث و نیز فهرست نقل و انتقالات و هر نوع تغییر دیگر در اموال مذکور از زمان یک سال قبل از طرح دعوای اعسار به ضمیمه دادخواست اعسار به مقام قضایی ارائه نماید والا به درخواست محکوم له بازداشت می شود و مواد ۸ و ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴-۴- خودداری محکوم علیه از اعلام کامل صورت اموال به منظور فرار از اجرای حکم حبس تعزیری درجه هفت را در پی دارد ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی وماده ۲۰ق م .ا و ماده ۱۶ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴-۵- انتقال مال به دیگری به هر نحو با انگیزه فرار از ادای دین به نحوی که باقیمانده اموال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری در جه شش یا جزای نقدی معادل نصف محکوم به یا هر دو مجازات می شود ماده ۲۱ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴-۶- چنانچه صورت اموال پس از مهلت سی روز ارائه شود آزادی محکوم علیه از زندان منوط به موافقت محکوم له یا تودیع وثیقه یامعرفی کفیل توسط محکوم علیه خواهد بود تبصره ۱ ماده ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴

م الف ۱۶۸۷ مدیر دفتر دادگاه بخش شعبه اول دادگاه عمومی بخش جواد اباد

۷۱۲

اگهی حصر وراثت

کبری حسین پور به شماره شناسنامه ۳۰۶ به شرح درخواستی که به شماره ۸۹۷/۱۵/۹۶ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان حسین خان نژاد چرلو به شماره شناسنامه ۴۴۰ در تاریخ ۹۶/۱۰/۱ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ وراث حین الفوت وی عبارتند از مهرداد خان نژاد چرلو ش ش ۱۵۹۰۲۳۹۳۳۴ ت ت ۱۳۷۳ ص از هشترود فرزند متوفی و مهدی خان نژاد چرلو ش ش ۵۵۶۱۰۱۲۳۵۵ ت ت ۱۳۸۲ ص از تهران فرزند متوفی و مریم خان نژاد چرلو ش ش ۵۵۶۰۵۴۳۵۰۰ ت ت ۱۳۷۷ ص از اسلامشهر فرزند متوفی و کبری حسین پور ش ش ۳۰۶ ت ت ۵۶/۷/۲ص از هشترود همسر متوفی و قبله علی خان نژاد چرلو ش ش ۱۵۰ ت ت ۱۳۰۶/۸/۸ص از هشترود پدر متوفی ولاغیر، اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت آگهی می نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شعبه ۱۵ شورای حل اختلاف مجتمع شماره تهران

۷۱۱

آگهی درخواست انحصار وراثت

به اطلاع می رساند خانم فرحناز بادپر دارای سند سجلی ۲۱۸-۱۳۵۸ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف دهدشت نموده که به کلاسه ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی آن اظهار نموده که مرحوم سید محمدعلی فرهاد زاده در تاریخ ۸۹/۱/۱۵ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از فرحناز بادپر ف عیسی ش ش ۲۱۸-۱۳۵۸ همسر متوفی و سیده مدینه فرهاد زاده ف سید محمدعلی ش ش ۴۲۴۰۵۵۳۷۲۵-۱۳۸۶ همسر متوفی و سید حسن فرهاد زاده ف سید محمدعلی ش ش ۴۲۴۰۵۹۲۵۹۳-۱۳۸۳ فرزند متوفی ولاغیر اینک با انجام تشریفات مقدماتی و به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی مراتب را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شورای حل اختلاف شماره یک دهدشت

۶۸۶

آگهی درخواست انحصار وراثت

به اطلاع می رساند سید فضل اله موسوی کیا دارای سند سجلی ۳۶۹-۱۳۳۲ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف دهدشت نموده که به کلاسه ۱-۹۶۰۹۹۸۸۴۲۱۰۰۸۴۲ ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی آن اظهار نموده که مرحومه معصومه بزم در تاریخ ۹۲/۱۰/۲۹ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از ید فضل اله موسوی کیا ف غلامرضا ش ش ۳۶۹-۱۳۳۲ فرزند متوفیه و حکیمه پوش ف غلامرضا ش ش ۴۰۴-۱۳۴۰ فرزند متوفی ولاغیر اینک با انجام تشریفات مقدماتی و به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی مراتب را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شورای حل اختلاف شماره یک دهدشت

۶۸۴

آگهی درخواست انحصار وراثت

به اطلاع می رساند محمود بهره مند پور دارای سند سجلی ۶۰۲-۱۳۶۷ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف دهدشت نموده که به کلاسه ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی آن اظهار نموده که مرحوم عزیز بهره مند پور در تاریخ ۹۶/۹/۱۹ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از منصور بهره مند پور ش ش ۱۷۸-۱۳۵۴ فرزند متوفی و ناصر بهره مند پور ش ش ۱۳۶۸ فرزند متوفی و محمود بهره مند پور ش ش ۶۰۰۲-۱۳۶۷ فرزند متوفی و محمد بهره مند پور ش ش ۴۲۴۰۳۵۹۲۶۷-۱۳۷۵ فرزند متوفی و مریم بهره مند پور ش ش ۱۴۸۶-۱۳۶۴ فرزند متوفی و ربابه بهره مند پور ش ش ۷۲۰۵-۱۳۶۰ فرزند متوفی و زیور بهره مند پور ش ش ۴۱۸-۱۳۶۳ فرزند متوفی و زهرا بهره مند پور ش ش ۴۱۷-۱۳۶۳ فرزند متوفی و اقدس بهره مند پور ش ش ۱۷۹-۱۳۵۶ فرزند متوفی و مخمل مظهری راد ش ش ۲-۱۳۳۷ همسر ولاغیر اینک با انجام تشریفات مقدماتی و به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی مراتب را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شورای حل اختلاف شماره یک دهدشت

۶۷۱

اگهی

بدینوسیله به آقای عبدالحسین جعفری تیرتاشی فرزند و ورثه مرحوم هادی جعفری شماره شناسنامه ۱۵۷۳ وشماره ملی ۵۷۹۹۴۷۸۵۶۸ به نشانی بهشهر روستای سارو منزل شخصی بدهکار پرونده کلاسه ۹۶۰۰۰۷۰ که برابر گزارش مامور ابلاغ به شما ابلاغ واقعی صورت نگرفته ابلاغ می گردد در خصوص پرونده اجرائی کلاسه ۹۶۰۰۰۷۰ برابر صورتجلسه مورخ ۹۶/۹/۲ مامور اجرا تعداد ۱۶ قلم اموال شامل اموال شالیکوبی به شرح تصویر صورتجلسه پیوست بازداشت و طبق نظریه کارشناس رسمی ارزیاب جمعا به مبلغ ۳۷۰۰۰۰۰۰۰ ریال ارزیابی و همچنین به موجب گزارش ۹۶/۹/۷ کارشناس رسمی دادگستری به شرح تصویر پیوست پلاک ثبتی فرعی ۱۰۰ فرعی از پلاک اصلی ۴۶ اصلی در بخش ۱۷ واقع در اراضی قریه سارو واقع در بهشهر ملکی هادی جعفری تیرتاشی به مبلغ ۴۱۳۰۰۰۰۰۰۰ ریال ارزیابی گردیده لذا چنانچه به مبلغ ارزیابی پلاک مذکور معترض می باشید اعتراض کتبی خود را ظرف مدت پنج روز از تاریخ ابلاغ این اخطاریه به ضمیمه فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدیدنظر به مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰ ریال به دفتر این اجرا تسلیم نمایید ضمنا به اعتراضی که خارج ازموعدیا فاقد فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدیدنظر باشد ترتیب اثر داده نخواهد شد لذا طبق ماده ۱۹-۱۸ ائین نامه اجرائی مفاد اسنادرسمی به شما ابلاغ می گردد از تاریخ انتشار این اگهی که تاریخ ابلاغ اجرائیه محسوب است فقط یک نوبت در روزنامه درج و منتشر می گردد ظرف مدت ده روز نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام و درغیراینصورت بدون انتشار آگهی دیگری عملیات اجرائی طبق مقررات علیه شما تعقیب خواهد شد تاریخ انتشار ۹۶/۱۱/۱۷

م الف ۹۶/۲۰/۶۳۳۴ مدیر واحد اجرای اسنادرسمی بهشهر - محسن جعفری

۷۱۵

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده :۹۶۰۸۳۳ شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به آقای/خانم ۱. بنیامین غنی زاده ف حسین ۲. زینب فلاح ف علیرضا مجهول المکان اخطار می گردد. خواهان بانک انصاردادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه وجه به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است. پس از ارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظر به اینکه خوانده / خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب در یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار درج می گردد تا خوانده / خواندگان در دفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضرونسخه ثانی دادخواست و ضمائم و اخطاریه را دریافت نموده . درجلسه دادرسی که به روز ۹۶/۱۲/۲۰ ساعت ۸/۳۰ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به اگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

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

آگهی حصر وراثت ش ب :۹۶۰۷۱۸

آقای / داود کاهه فرزند قربان به شرح درخواستی که به کلاسه ۹۶۰۷۱۸ ازاین شورا ثبت گردیده درخواست صدورگواهی انحصاروراثت نموده واعلام داشته که مرحوم قربان کاهه ف عباس ش ش ۱۰۹۰ صادره ازسبزواردرتاریخ ۹۵/۱۱/۱۵ دراقامتگاه دائمی خود شهرستان گرگان فوت نموده و ورثه / حین الفوت وی عبارتند از ۱.معصومه کاهه ف حسنعلی ش ملی ۰۷۹۴۴۶۲۲۱۹ ت ت ۱۳۲۲/۹/۲۵ نسبت همسر متوفی ۲. زهرا کاهه ف قربان ش ش ۲۴۸۲۴ ت ت ۱۳۴۹/۷/۱۹ نسبت دخترمتوفی ۳. شهربانو کاهه ف قربان ش ش ۵۰۷ ت ت ۱۳۵۳/۲/۱ نسبت دختر متوفی ۴. مریم کاهه ف قربان ش ش ۲۶۹۸ ت ت ۱۳۵۸/۳/۲ نسبت دختر متوفی ۵. اعظم کاهه ف قربان ش ش ۱۰۹۳ ت ت ۱۳۶۳/۳/۱۸ نسبت دختر متوفی ۶. داود کاهه ف قربان ش ش ۳۲۴۶۴ ت ت ۱۳۵۹/۱۰/۱۵ نسبت پسر متوفی و لا غیراینک پس از انجام تشریفات مقدماتی درخواست مذبور را یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد ویا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این دادگاه مراجعه وتقدیم نماید والا گواهی صادر خواهد شد .

رئیس شعبه ششم شورای حل اختلاف گرگان

دادنامه

خواهان ها فاطمه ابری امناب ف سیف اله و راضیه قربانی پور ف علی به آقای حسین قربانی پور انباب ف علی و موسی قربانی پور امناب ف علی و حسن قربانی پور انباب ف علی و خدیجه قربانی پور انباب ف علی همگی به نشانی گلستان فلکه دوم ۲۴ متری نسترن نسترن ۶پ ۹۷ خواندگان حسن نادری نبی و حسین محمودیان و شاپور دژاگاه ف علی همگی مجهول المکان خواسته ها الزام به تنظیم سند رسمی ملک و مطالبه خسارات دادرسی

رای دادگاه

در خصوص دادخواست حسین قربانی و موسی قربانی و حسن قربانی و راضیه قربانی و خدیجه قربانی و رقیه قربانی و فاطمه ابری به طرفیت شاپور دژاگاه و حسن نادری نبی و حسین محمودیان به خواسته الزام خواندگان به حضور در دفترخانه و تنظیم سند رسمی و انتقال پلاک ثبتی ۲۳۲۸۱ به شرح متن دادخواست به انضمام خسارات دادرسی وارده با عنایت به محتویات پرونده و جمیع اوراق ان مفاد د ادخواست تقدیمی و مدارک ابرازی خواهان از جمله مبایعه نامه شماره ۱۴۹-۹-۱۱-۷۷ تنظیمی فیمابین مورث خواهانها و خوانده ردیف اول و تصویر مصدق وکالت نامه رسمی ۱۳۳۹۲-۷۷/۱۲/۱ دفترخانه ۱۲ رباط کریم وکالت نامه رسمی ۱۰۲۳۷- ۷۶/۸/۲۶ دفترخانه ۱۲ رباط کریم وکالتنامه رسمی ۲۶۰۷۱-۷۴/۵/۲ دفترخانه ۸ رباط کریم و نظر به پاسخ استعلام واصله از اداره ثبت اسناد واملاک رباط کریم تحت شماره ۳۱۲۸۷- ۹۵/۱۲/۴ که حکایت از مالکیت رسمی وقانونی خوانده ردیف دوم بر ملک متنازع فیه دارد واینکه خواندگان علیرغم ابلاغ از طریق نشر آگهی در جلسه دادگاه حاضر نگردیده و هیچ گونه ایراد و دفاعی در مقابل خواسته خواهان بعمل نیاورده اند لذا دادگاه خواسته خواهان را وارد دانسته و ضمن احراز تسلسل کامل نقل وانتقال قانونی از مالکیت رسمی به مورث خواهانها مستندا به مواد ۱۰-۲۱۹-۲۲۰ ق م و مواد ۱۹۸-۵۱۵-۵۱۹ ق ا د م و ماده ۲۲ قانون ثبت اسناد واملاک حکم به محکومیت خوانده ردیف دوم به تنظیم سندرسمی انتقال یک قطعه زمین به مساحت ۲۵۰ متر مربع قطعه ۲۹۱۱ تفکیکی پلاک ۳۲۵۷ فرعی از ۱۴۲ اصلی رباط کریم و هزینه دادرسی به ماخذ محکوم به صادر واعلام می دارد رای صادره غیابی و ظرف مهلت بیست روز از تاریخ ابلاغ واقعی قابل واخواهی در این دادگاه و پس از ان ظرف بیست روز قابل تجدیدنظر در محاکم محترم تجدیدنظر استان تهران می باشد و در خصوص خواندگان ردیف اول و سوم نظر به اینکه برابر پاسخ استعلام ثبتی هیچگونه مالکیت رسمی و قانونی به نام ایشان ثبت نگردیده است لذا مستندا به مواد ۸۴-۸۹ ق ا د م قرار رد دعوی صادر واعلام می دارد رای صادره حضوری وظرف مهلت بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل تجدیدنظر در محاکم محترم تجدیدنظر استان تهران است

م الف ۱۱۴۰ شورای حل اختلاف تهران

۷۲۰

اجرائیه

مشخصات محکوم له مجید شیجانی شالکوهی ف ابراهیم به نشانی نسیم شهر خ ازادگان خ ۸ متری گلبرگ پ۵۹ مشخصات محکوم علیه مجتبی فضلی ف تیمور مجهول المکان محکوم به بموجب دادنامه ۹۶-۴۴۰-۹۶/۶/۳۰ شورای حل اختلاف بهارستان شعبه ۴ حکم بر فک پلاک به شماره انتظامی ۲۷۹ م ۳۹ ایران ۷۸ و تسویه ان به خواهان و پرداخت هزینه ۱۶۵۵۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی در حق خواهان صادر واعلام می نماید

رئیس شعبه ۴ شورای حل اختلاف بهارستان

۷۱۸

آگهی ابلاغ مفاد اجرائیه

خواهان علی سیل سپور خوانده مجتبی اکبری به موجب دادنامه شماره ۹۰۸-۹۶/۱۰/۱۹ محکوم علیه محکوم به پرداخت مبلغ ۲۳۲۰۰۰۰۰ ریال بابت پرداخت نقدی که خوانده در رسید عادی متعهد شده اند خسارت تاخیر تادیه ان است به پرداخت مبلغ —به عنوان اصل خواسته و ۹۶/۷/۲۶ لغایت اجرای حکم نهایی طبق شاخص بانک مرکزی و تحویل یک فقره چک به تاریخ سررسید ۹۶/۱۰/۲۲ به ارزش ۱۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال و پرداخت ۵۵۰۰۰۰ ریال بعنوان هزینه دادرسی و اوراق تقدیمی به دادگاه و حق الوکاله وکیل وفق تعرفه مصوب در حق محکوم له و نیز پرداخت مبلغ هزینه دادرسی در حق محکوم له محکوم می باشد و پرداخت میزان ۵ درصد از میزان محکومیت در حق دولت محکوم می باشد لذا مفاد اجرائیه یک نوبت به ترتیب مقرر در مادتین ۱۱۹ و ۱۱۸ قانون اجرای احکام مدنی آگهی میگردد و ده روز پس از آن به موقع اجرا گذاشته می شود و بر اساس ماده نه قانون مذکور برای عملیات اجرایی ابلاغ یا اخطار دیگری به محکوم علیه نخواهد شد مگر اینکه محل یا اقامت خود را اعلام نماید.

م/الف: ۱۶۸۵رئیس حوزه ۶ شورای حل اختلاف – ورامین

۷۱۶

آگهی حصر وراثت

بانو شهناز شهرت ساکی نام پدر لازم بشناسنامه ۶۰ صادره از اهواز درخواستی بخواسته صدور گواهی حصروراثت تقدیم و توضیح داده که همسرم مرحوم بهروز شهرت ساکی بشناسنامه ۴۵۲۷ صادره اهواز در تاریخ ۹۶/۱۰/۰۹ در شهرستان اهواز اقامتگاه اهواز فوت ورثه اش عبارتند از : ۱- متقاضی شهناز ساکی فرزند لازم به ش ش ۶۰ صادره از اهواز(همسر متوفی)۲- سرور ساکی فرزند بهروز ش ش ۱۵۸۳۱ صادره از اهواز ۳- ساناز ساکی فرزند بهروز ش ش ۱۷۴۲۰۰۵۰۰۴ صادره از اهواز (هر دو فرزندان متوفی) و لا غیر ورثه دیگری ندارد.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 سه اهواز

اخبار

گفتگوی بی واسطه مدیرعامل شرکت گاز خراسان رضوی با شهروندان

مشهد – صابر ابراهیم بای – همزمان با ایام الله دهه فجر امسال، مدیرعامل و جمعی از روسای ستادی شرکت گاز خراسان رضوی با حضور در امور مشترکین ادارات گاز مشهد پاسخگوی سوالات شهروندان خواهند بود. سید احمد علوی ضمن گرامیداشت سی و نهمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی اظهار کرد: همزمان با این ایام باشکوه مدیرعامل و جمعی از مدیران ارشد شرکت گاز خراسان رضوی با حضور در ادارات گاز مناطق سه، چهار و پنج مشهد پاسخگویی مستقیم سوالات شهروندان در حوزه های مختلف گاز طبیعی خواهند بود. رئیس روابط عمومی شرکت گاز استان افزود: طبق برنامه ریزی انجام شده در اولین برنامه صبح روز دوشنبه ۱۶ بهمن از ساعت ۸ الی ۱۱ ظهر، مدیرعامل شرکت گاز استان در اداره گاز منطقه چهار مشهد واقع در تقاطع بلوار هفت تیر و پیروزی میزبان شهروندان بود. وی ادامه داد: این برنامه به ترتیب در روزهای سه شنبه و چهارشنبه در ادارات گاز منطقه ۳ واقع در میدان مادر قاسم آباد و منطقه پنج واقع در خیابان خواجه ربیع ابتدای بلوار بهمن مشهد ادامه خواهد یافت. علوی با اشاره به وجود بیش از یک میلیون و ۷۴ هزار مشترک گاز طبیعی در مشهد گفت: هدف از اجرای این طرح تحقق نهضت پاسخگویی و ارتباط بی واسطه مدیران با مردم در راستای حقوق شهروندی دولت است. لازم به ذکر است؛ شهروندان می توانند برای کسب اطلاعات بیشتر با شماره تماس ۳۷۰۷۴ مرکز پاسخگویی شرکت گاز خراسان رضوی و یا سامانه پیامکی این شرکت به شماره ۱۰۰۰۳۷۰۷۴ تماس حاصل فرمایند.

سخنرانی معاون حفاظت و بهره برداری شرکت آب منطقه ای هرمزگان در نماز جمعه شهرهشتبندی میناب

بندرعباس– خبرنگار فرصت امروز– معاون حفاظت و بهره برداری شرکت آب منطقه ای هرمزگان به همراه رییس منابع آب شهرستان میناب و کارشناسان این شرکت به منظورآگاه سازی و اطلاع رسانی فرهنگ مصرف بهینه آب به آحاد مردم در محل برگزاری نماز جمعه شهر هشتبندی حضور یافتند. به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای هرمزگان ، مهندس عیدانی قبل از خطبه های نماز جمعه شهر هشتبندی در سخنانی به وضعیت کنونی آب کشور و استان اشاره نمود. وی ضمن تشریح برنامه های طرح احیاء و تعادل بخشی منابع آب زیرزمینی گفت : با توجه به خشکسالی های دراز مدت و همچنین وضعیت بارندگی بخصوص بارش ها در سال جاری در حال حاضر با وضعیت بحرانی منابع آب مواجه هستیم که می طلبد مردم ما را در گذر از این بحران همراهی و مساعدت نمایند. معاون حفاظت شرکت آب منطقه ای هرمزگان ادامه داد : به دلیل بحران شدید آب برنامه های مختلفی در سطح ملی و بین المللی تدوین شده ولی از سالهای گذشته تا کنون چرا موضوع کم و بی آبی رفع نشده است و لازمه به ثمر نشستن این برنامه‌ها ترویج درست فرهنگ استفاده بهینه از آب برای اقشار مختلف به ویژه کشاورزان و بهره برداران است. وی افزود : کاهش نزولات آسمانی بر کمبود آب های زیرزمینی و خالی شدن سفره های آب زیر زمینی افزوده که با این اوضاع باید فقط فرهنگ سازی و صرفه جویی کنیم و اینکه خود مردم بخصوص کشاورزان باید به این آگاهی برسند که چاه غیر مجاز حفر نگردد و اضافه برداشت از چاه‌های مجاز نداشته باشند . جمشید عیدانی با اشاره به هدر رفت بالای آب در بخش کشاورزی ، اظهار داشت : تغییر الگوی کشت و جایگزینی روش های نوین آبیاری در سطح استان و شهرستان لازم و ضروی است.

جلسه کمیته هماهنگی و مدیریت بحران در شرکت نفت منطقه گلستان برگزار شد

گرگان– خبرنگار فرصت امروز– در پی برودت دمای هوا در استان گلستان و احتمال افت فشار گاز جلسه کمیته مدیریت بحران شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان در سالن اجتماعات این شرکت برگزار شد .به گزارش روابط عمومی در این جلسه سرپرست منطقه ضمن قدردانی از تلاش شبانه روزی کلیه همکاران جهت سوخترسانی و خدمترسانی مطلوب به مصرف کنندگان عزیز گفت : تدابیر لازم برای تامین انواع فرآورده های نفتی جهت استفاده مصارف خانگی ، تولیدی، صنعتی، خدماتی و کشاورزی اتخاذ شده است .حبیبی با بیان اینکه شرکت نفت گلستان ۳۰ هزار مشترک نفت سفید دارد گفت :در صورت احتمال افت فشار گاز و نیاز سایر خانوارها به نفت سفید آمادگی تامین این فرآورده را داریم . ایشان ادامه داد، با برنامه ریزی های انجام شده ذخیره سوخت در انبارهای گرگان و گنبد کاوس بسیار عالی است و سوخترسانی شرایط مطلوبی دارد و ما برای ارائه خدمات مناسب به مصرف کنندگان هیچ مشکلی نداریم .سرپرست شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان افزود: از ابتدای سال جاری تاکنون ۷۵ میلیون لیتر سوخت جایگزین (نفتگاز) تحویل نیروگاه برق علی آباد شده تا در صورت قطع احتمالی گاز ، اختلالی در فعالیت نیروگاه بوجود نیاید .گفتنی است در این جلسه علاوه بر سرپرست منطقه، معاونین و روسای واحدها، روسای نواحی نیز بصورت ویدیو کنفرانسی حضور داشتند.

درجلسه شورای فرهنگی مخابرات منطقه گلستان

اجرای فعالیت‌های فرهنگی ماندگار در دستور کار قرار گرفت

گرگان– خبرنگار فرصت امروز– دغدغه اجرای فعالیتهای فرهنگی در کنار اقدامات فنی در مخابرات منطقه گلستان وجود دارد.مهندس غلامعلی شهمرادی که درجلسه شورای فرهنگی مخابرات منطقه گلستان سخن میگفت ضمن اعلام این مطلب افزود: همانطور که در مسائل فنی باید انجام وظیفه نماییم ، اجرای امورات فرهنگی نیز باید بصورت پویا انجام گیرد.وی گفت به عنوان یک سازمان بزرگ وظایف اجتماعی ما موجب می شود که در راستای اجرای برنامه های فرهنگی تلاش نماییم که بستر آن در شرکت ایجاد شده و فضای فرهنگی فرصتی را ایجاد کرده که مشارکت تمامی کارکنان بصورت داوطلبانه را موجب شده است .مدیر مخابرات منطقه گلستان ماندگاری فعالیتهای فرهنگی را اولویت دانسته و افزود: تاثیر اقدامات ماندگار ممکن است در کوتاه مدت مشاهده نشود ولی یقینا زیرساختهای ایجاد شده موجب ارتقاء سطح فرهنگی شرکت و تاثیرگذاری آن در طولانی مدت می شود که از آن جمله اجرای مراسم قرائت زیارت عاشورا بصورت هفتگی و یادواره شهدای مخابرات که چندین سال است که بصورت مستمر اجرا می‌شود است.مهندس غلامعلی شهمرادی اجرای هر چه باشکوه تر مراسمات مذهبی ملی و نماز جماعت را خواستار شد و تنوع ، تاثیرگذاری بالا و اجرای بدور از ظاهرسازی را در اجرای برنامه ها مورد تاکید قراردادوی اردوهای زیارتی و تفریحی را عامل ایجاد همدلی و صمیمیت بین کارکنان دانست و از نمونه های آن ، اعزام کارکنان اهل تسنن به مشهد مقدس را نام برد .

رئیس دانشگاه علوم پزشکی لرستان عنوان کرد

مطالبات ۶ ماه اول امسال پرستاران لرستان پرداخت می‌شود

خرم آباد– خبرنگار فرصت امروز– کوروش ساکی رئیس دانشگاه علوم پزشکی لرستان گفت: تا پایان امسال مطالبات معوق ۶ ماه اول پرستاران این استان پرداخت می‌شود.دکتر کوروش ساکی در مراسم بزرگداشت روز پرستار بیان کرد: تاکنون تلاش زیادی برای پرداخت مطالبات پرستاران انجام شده و در همین راستا در روزهای آینده مطالبات پرستاران تا پایان اردیبهشت ماه پرداخت خواهد شد. وی نظام سلامت را مرهون تلاش و کوشش های بی وقفه پرستاران و کادر درمانی دانست و گفت: پرستاران باید قدردان زحمات خود باشند چرا که زحمات این قشر با هیچ معیار و میزانی قابل تقدیر نیست. وی در ادامه با اشاره به اینکه با پیگیری و هماهنگی با وزیر بهداشت تا پایان امسال مطالبات ۶ ماه اول برای پرستاران پرداخت خواهند شد، افزود: باید برای یک ماه حدود ۱۵۰ میلیارد ریال مطالبات پرداخت کنیم که این اقدام بسیار دشوار است. رئیس دانشگاه علوم پزشکی لرستان عنوان کرد: انجام نشدن تعهدات بیمه‌ها عامل اصلی کسری بودجه و تعویق پرداخت مطالبات مجموعه بهداشت و درمان است. ساکی افزود: با بررسی‌های دولت اعتبارات ویژه‌ای برای بیمه‌ها در بودجه سال آینده تخصیص داده شده که عمده مشکلات را در سال آینده جبران خواهد کرد. وی یکی از عمده خدمات دولت تدبیر و امید را طرح تحول سلامت دانست و اظهار داشت: در اردیبهشت سال ۹۳ طرح تحول سلامت به صورت رسمی آغاز شد که در این میان مسائل و مشکلات زیادی مواجه شده ایم. وی اضافه کرد: در راستای اجرای طرح تحول سلامت و در سالهای اخیر توانسته ایم بسیاری از مشکلات پیش رو را رفع کنیم و در سال آینده نیز می توانیم با تدبیر و هماهنگی بین بخشی دولت و مجلس بسیاری از مسائل موجود را رفع کرده و در راستای خدمات رسانی بیشتر به اقشار مختلف مردم و همچنین رفاه حال پرسنل فعال در بهداشت و درمان گام برداشت. رئیس دانشگاه علوم پزشکی لرستان افزود: طرح تحول سلامت محسنات بسیار زیادی داشت و مانند دیگر طرح ها نیازمند بازنگری است و وزارت بهداشت و درمان مسائلی را بازنگری خواهد کرد. ساکی اظهار کرد: تلاش فراوانی از طرف وزارت بهداشت و درمان صورت گرفته است تا خدشه ای به عرصه کار خدمات با ارزش وارد نشود.

ناکامی زمین خوران از تصرف اراضی موقوفه استان بوشهر

بوشهر– خبرنگار فرصت امروز: باهمکاری وهوشیاری پرسنل خدوم کلانتری ۱۴ تنگک واداره اوقاف شهرستان بوشهر از تصرف اراضی موقوفه توسط زمین خواران جلوگیری بعمل آمد . به گزارش روابط عمومی اداره کل اوقاف وامورخیریه استان بوشهر ، حجت الاسلام والمسلمین زارعی با اعلام این خبرافزود : دوشنبه شب تعدادی افراد ناشناس اقدام به دیوار کشی قسمتی از اراضی موقوفه عالی بریمی واقع در کوی تنگک نموده که با هوشیاری وپیگیری فرمانده محترم کلانتری ۱۴ تنگک افراد متواری گردیده وشبانه به اوقاف شهرستان گزارش نمودند . رئیس اوقاف شهرستان بوشهر گفت : همچنین روز گذشته با همکاری و همت سرگرد تنگ ارمی فرمانده محترم کلانتری ۱۴تنگ وپرسنل زحمتکش ، اقدام به تخریب دیوار احداثی توسط زمین خواران ورفع تصرف گردید .

بودجه سال ۱۳۹۷ شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی به تصویب مجمع عمومی صاحبان سهام رسید

تبریز – ماهان فلاح– جلسه مجمع عمومی صاحبان سهام شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی به ریاست معاونت برنامه ریزی و امور اقتصادی شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور با موضوع بودجه سال ۱۳۹۷ شرکت و همچنین صورتهای مالی طرحهای تملک دارایی های سرمایه ای سال ۹۵ به تصویب اعضا رسید . به گزارش خبرنگار ما در تبریز، دراین جلسه خشایی بعنوان نماینده ریاست مجمع و معاون برنامه ریزی و امور اقتصادی شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور به همراه هیئت همراه، ایمانلو مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان و اعضای هیئت مدیره شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی، نمایندگان وزارت نیرو و همچنین نماینده ای از سهام شهرداری حضور داشتند .در ابتدای این جلسه ایمانلو مدیرعامل شرکت آبفا آذربایجان شرقی ضمن تشکر و قدردانی از حضور خشایی و سایر اعضای مجمع و صاحبان سهام، گزارشی از عملکرد و فعالیت های هیئت مدیره شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی در سال جاری و برنامه های سال ۹۷ را قرائت کرد. همچنین حسابرس مستقل و بازرس سازمان حسابرسی گزارش صورت های مالی طرح های تملک دارایی سال ۱۳۹۵ را ارائه و در نهایت بودجه سال ۹۷ و صورت های مالی طرح های تملک دارایی سال ۹۵ به تصویب اعضای مجمع رسید .در پایان جلسه مجمع عمومی خشایی از مدیریت و همچنین صاحبان سهام شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی به خاطر تلاشهای بعمل آمده در خصوص عملکرد مطلوب شرکت تشکر و قدردانی کرد.

فرصت دیدار از یک نمایشگاه منحصر به فرد تا ۱۴ بهمن وجود دارد

آغاز نمایشگاه کلاسیک‌بازان و آفرودسواران در اصفهان

اصفهان – قاسم اسد– سومین نمایشگاه تخصصی خودروها و موتورسیکلت‌های کلاسیک و خودروهای آفرود در اصفهان آغاز شد تا شاهد بزرگترین گردهمایی کلاسیک‌بازان و آفرودسواران در کشور باشیم. به گزارش اداره رسانه شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان، این نمایشگاه از دهم بهمن‌ماه آغاز شده و تا چهاردهم بهمن‌ماه ادامه خواهد داشت و از ساعت ۱۵ تا ۲۲ برای بازدید علاقمندان فعالیت خواهد کرد. نشست خبری افتتاح این نمایشگاه با حضور علیرضا صلواتی معاون حمل و نقل و ترافیک شهردار اصفهان، احمد بازوبندی رئیس هیئت اتومبیلرانی و موتورسواری استان اصفهان، علی سمندریان مسئول کمیته کلاسیک و سیامک صارمی مسئول کمیته آفرود این هیئت در پاویون محل نمایشگاه بین‌المللی اصفهان برگزار شد. معاون حمل‌ونقل شهرداری اصفهان در این نشست خبری گفت: نمایشگاه خودروهای کلاسیک زمینه‌ای برای تفریحات و ارائه خلاقیت جوانان به شمار می‌رود که امیدواریم این فضاها گسترش یابند. علیرضا صلواتی با اعلام خبری مبنی بر برگزاری نخستین نمایشگاه پاک‌روها در بهار سال آینده در اصفهان، افزود: در این نمایشگاه انواع پاک‌روها همچون دوچرخه برقی، موتورسیکلت برقی و انواع خودروهای برقی به نمایش در می‌آیند که هم بحث فروش و هم بحث فرهنگ‌سازی را در این نمایشگاه دنبال می‌کنیم. وی اظهار داشت: اتفاق دیگری که امسال صورت خواهد گرفت، اجرای طرح «بفرمایید موتور برقی» است که در چند روز آینده کلید خواهد خورد و همچون طرح «بفرمایید دوچرخه» تسهیلاتی را برای خرید موتورهای برقی به مردم ارائه خواهیم کرد که با همکاری ۱۰ توزیع‌کننده بزرگ انجام می‌شود.

اصفهان شهر کلاسیک‌بازان است

مسئول کمیته خودروهای کلاسیک هیئت موتورسواری و اتومبیل‌رانی استان اصفهان نیز در ادامه این نشست گفت: اصفهان دومین استان بعد از تهران در بحث مجموعه‌داران خودروهای کلاسیک است. علی سمندریان با بیان اینکه در نخستین نمایشگاه تنها خودروهای کلاسیک به نمایش درآمدند، گفت: در این سری از نمایشگاه هم خودرو و موتورسیکلت‌های کلاسیک به علاوه خودروهای آفرود حضور دارند. وی اظهار داشت: همیشه استقبال خوبی از این نمایشگاه انجام شده و امیدواریم امسال نیز استقبال خوبی را شاهد باشیم. چراکه خانواده‌ها به این خودروها علاقه دارند و برایشان جذاب است. سمندریان با بیان اینکه خودروهای این نمایشگاه به سه دسته آنتیک، کلاسیک و دارای ارزش معنوی تقسیم می‌شوند، افزود: خودروهای آنتیک یعنی با قدمت بالای پنجاه سال و خودروهای کلاسیک با سن بالای ۲۵ سال هستند. همچنین خودروهای دارای ارزش معنوی یعنی خودروهایی که مربوط به شخص یا خاندان خاصی هستند. مانند خودرو پسر ظل السطان که در این نمایشگاه وجود دارد. وی ادامه داد: در این نمایشگاه همچنین خودروهایی وجود دارند که در ایران انگشت شمارند.

افتتاح ۳۷۱ پروژه شرکت توزیع نیروی برق استان زنجان ایام دهه مبارک فجر

زنجان– خبرنگار فرصت امروز– همزمان با سالگرد پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی ایران ، ۳۷۱پروژه شرکت توزیع نیروی برق استان زنجان درحوزه های تامین برق بخش های زیرساختی صنعتی ، کشاورزی ، مراکز آموزشی و اداری ، بهداشتی و درمانی و نیز اصلاح وبهینه سازی شبکه های توزیع برق سراسراستان به بهره برداری میرسد. مهندس علیزاده مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق استان زنجان با اعلام این خبر افزود : این پروژه ها با اعتباری بالغ بر ۱۵۲ میلیارد ریال همزمان با یام الله دهه فجر در سطح استان افتتاح خواهد شد . وی افزود: از این تعداد ۱۳۸ پروژه مربوط به شهرستان زنجان با صرف اعتباری بیش از ۶۴میلیاردریال ، ۳۲ پروژه مربوط به شهرستان ابهر با اعتبار ی بیش از ۱۱ میلیارد ریال ، ۶۸ پروژه شهرستان خدابنده با صرف اعتباری بالغ بر۲۴میلیارد ریال ، ۳۰ پروژه شهرستان خرمدره با اعتباری بالغ بر۱۴ میلیارد ریال ، ۴۴پروژه مربوط به شهرستان ماه نشان با اعتباری بالغ بر ۱۵میلیارد ریال ، ۲۶پروژه مربوط به شهرستان طارم با صرف اعتباری بیش از ۱۰میلیارد ریال ، ۱۴ پروژه مربوط به شهرستان ایجرود با اعتباری بالغ بر ۵ میلیارد و ۳۴میلیون ریال و ۱۹ پروژه مربوط به شهرستان سلطانیه با اختصاص اعتباری بیش از ۶ میلیارد و ۲۶۹میلیون ریال است که ایام دهه مبارک فجر با حضور مسئولین ارشد استانی افتتاح خواهد شد. این مقام مسئول بابیان این که این‌شرکت توانسته است گام های موثر و بلندی در راستای پیشبرد اهداف نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران و برنامه های وزارت نیرو و شرکت مادرتخصصی توانیر بردارد افزود: در بخش های مختلف از جمله کاهش تلفات انرژی و هوشمندسازی شبکه های توزیع برق که یکی از پروژه های مهم وزارت نیرو در تحقق بندهای اقتصاد مقاومتی ، تولید واشتغال است ، جزو شرکت های پیشرو هستیم. وی به وضعیت شاخص های آماری شرکت اشاره کرد وگفت: هم اکنون شرکت توزیع برق زنجان با ۵۴۶ مگاوات پیک بار و بیش از ۴۲۰هزار مشترک و تعداد ۹۲۶۹ دستگاه پست هوائی و زمینی با قدرتی معادل ۱۴۴۸مگا ولت آمپر نزدیک به ۱۴ هزار کیلومتر شبکه توزیع برق فشار ضعیف وفشار متوسط؛ بطور شبانه روز به مردم استان خدمت رسانی می کند. وی افزود: ما مفتخریم که در سال گذشته جشن برقدار کردن تمامی روستاهای بالای ۱۰خانوار را برگزار کردیم و با تلاش پرسنل خدوم این‌شرکت صددرصد روستاهای استان از نعمت برق برخوردار هستند

همایش کوهپیمایی و پیاده روی بانوان به مناسبت دهه فجر

اهواز – شبنم قجاوند – به مناسبت گرامیداشت ایام دهه فجر، همایش کوهپیمایی بانوان شاغل و خانواده پرسنل به ارتفاعات سردشت درفول و پیاده روی بانوان شاغل و بازنشسته شرکت برق منطقه ای خوزستان در جاده کمربندی گیت بوستان برگزار شد. به مناسبت گرامیداشت ایام دهه فجر ۷۰ نفر از بانوان شاغل و خانه دار به همراه فرزندان دختر با هدف فراهم نمودن فضای مفرح در استفاده از طبیعت و ارتقای روحیه و انگیزه بیشتر، جهت حضوری موثرتر در محیط کار و زندگی به ارتفاعات سردشت در شهرستان دزفول صعودکردند. قابل ذکر است این برنامه کوهپیمایی به سرپرستی مرید طهماسبی و محسن جعفری و به همت اداره ورزش معاونت مالی و امور پشتیبانی، همکاری امور ترابری این معاونت و مدیریت حراست و امور محرمانه شرکت برق منطقه ای خوزستان برگزار گردید. همچنین به مناسبت گرامیداشت ایام دهه فجر با همکاری ملوک السادات احمدی از اداره ورزش، پیاده روی بانوان شاغل و بازنشسته شرکت در جاده کمربندی گیت بوستان برگزار و در پایان به قید قرعه به ۱۴ نفر از بانوان شرکت کننده از طرف اداره ورزش هدایایی اعطا شد.

در مقایسه با سال قبل

مصرف گاز شمالغرب کشور از مرز ۲۰ میلیارد مترمکعب گذشت

تبریز – ماهان فلاح– در ۹ ماهه سال جاری بالغ بر ۲۰ میلیارد مترمکعب گاز طبیعی از طریق تاسیسات و خطوط لوله منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران منتقل شده است. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل ازروابط عمومی منطقه ۸ عملیات انتقال گاز، یداله بایبوردی، مدیر منطقه ۸ با اعلام این خبر گفت: مقدار گاز انتقالی از این منطقه جهت مصارف خانگی، نیروگاهها، صنایع و صادرات در ۹ ماهه سال جاری، افزون بر ۲۰ میلیارد مترمکعب بوده که این آمار در مجموع افزایش ۱۴ درصدی میزان گاز انتقالی، نسبت به مدت مشابه سال قبل از نشان می دهد. بایبوردی افزود: در سال جاری از مجموع گاز انتقالی در بازه زمانی یادشده، بالغ بر ۱۲ میلیارد مترمکعب گاز به شرکت های گاز استانهای آذربایجان شرقی، غربی، اردبیل، گیلان، زنجان و کردستان جهت مصارف خانگی، صنایع و نیروگاهها تحویل و افزون بر ۸ میلیارد مترمکعب به پایانه های مرزی صادرات منتقل شده است. وی با اشاره به شرایط جوی و تغییرات آب و هوایی اظهار داشت: گاز انتقالی در آذرماه سال جاری نیز ۲ میلیارد و ۸۷۴ میلیون و ۱۵۸ هزار مترمکعب بوده است که این رقم نسبت به مدت مشابه سال قبل، قریب به ۴ میلیون مترمکعب افزایش داشته است. مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز تصریح کرد: علیرغم اشتراک پذیری جدید در بخش خانگی و صنایع و توسعه گاز رسانی، خوشبختانه با ایجاد تمهیدات مناسب در بخش تولید و انتقال و همچنین ارائه خدمات مطلوب، هیچگونه کمبود یا افت فشار در مناطق سردسیر و سرشاخه های مصرف ملاحظه نشده است.

در اولین روز دهه مبارک فجر:

مجتمع آبرسانی روستایی «شهدای زاغمرز» بهشهر به بهره برداری رسید

ساری – دهقان – مجتمع آبرسانی روستایی شهدای زاغمرز بهشهر با اعتباری بالغ بر ۳۴۹۶۲ میلیون ریال در اولین روز دهه مبارک فجر افتتاح و بهره برداری از آن آغاز شد. به گزارش خبرنگار ما در مازندران و به نقل از روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب روستایی مازندران؛آیین افتتاح مجتمع آبرسانی روستایی شهدای زاغمرز با حضور دکتر علیمحمد شاعری نماینده مردم شرق مازندران در مجلس،مهندس مجید عبدالهی مدیر عامل شرکت آبفار استان،مهندس حمید محمدزاده معاون مهندسی و توسعه شرکت،هادی خنجری فرماندار بهشهر و جمعی از مسوولان و مردم منطقه برگزار شد. در این مراسم دکتر شاعری ضمن گرامیداشت دهه مبارک فجر، خدمت جهادی و کار شبانه روزی در راستای محرومیت زدایی در مسیر آرمانهای امام راحل و اثبات نظام مقدس جمهوری اسلامی به عنوان یک نظام کارآمد، .عدالت خواه و سرآمد نظامهای دیگر را خدمتی شایسته عنوان کرد و افزود:در دهه مبارک فجر ۷۰ پروژه عمرانی با صرف اعتباری بالغ بر ۱۷۰ میلیارد تومان در سه شهرستان نکاء،بهشهر و گلوگاه افتتاح خواهد شد و اولین پروژه، آبرسانی روستایی شهدای زاغمرز با بهره مندی بیش از ۱۷۰۰ خانوار روستایی از نعمت آب آشامیدنی سالم است که با همت مسوولان شرکت آبفار استان آماده بهره برداری شد. وی ضمن قدردانی از مهندس عبدالهی و معاونین شرکت آب و فاضلاب روستایی مازندران،عملکرد وی را بسیار مثبت و رضایت بخش عنوان کرد و افزود: خوشبختانه مهندس عبدالهی اقدامات موثری برای رفع محرومیت و آبرسانی در سطح روستاهای استان انجام داد که رضایت کامل نماینده های استان را در پی داشت.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| سه‌شنبه | ۱۷ بهمن ۱۳۹۶ | شماره ۹۹۷ | 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

درنگ

مصرف روزانه قرص را فراموش کنید

احتمال دارد کـه در آینده‌ای نزدیـک مصرف روزانه قـرص به کلی فراموش شـود، چرا که یک اسـتارت‌آپ پزشـکی به نام لینـدرا (Lyndra) کـه از حمایت بیل گیتس نیز برخوردار است، قصد دارد قرص‌هایی هفتگی طراحی کند.

به گـزارش دیجیاتو، «ایمی شـولمن» مدیرعامل این اسـتارت‌آپ بـاور دارد کـه قرص‌های لینـدرا خواهند توانست روند مصرف روزانه قرص را به پروسه‌ای هفتگی تبدیل کنند.

به گفته وی، بسـیاری از مـردم فراموش می‌کنند که داروهای تجویز شـده برای‌شـان را سـر وقت بخورند و در مورد همین مسئله، سـالانه ۱۰۰میلیون دلار هزینه اضافی می‌شـود. حتی بـرای بعضـی درمان‌ها فراموش کردن یک قرص می‌تواند مشـکلی اساسـی به حسـاب بیاید و روند درمان را کلا از بین ببرد.

طراحی چنین قرص‌هایی می‌تواند هزینه‌های درمانی را کاهش دهـد و راه متفاوت و مفیدی برای درمان‌های طولانی‌مـدت نظیـر مقابله با ویـروس HIV، مبارزه با آلزایمر، مشـکلات رفتـاری، بیماری‌های قلبی - عروقی و دیابت ایجاد خواهد کرد.

ایـن قرص‌هـای هفتگـی احتمـالا ظاهری مشـابه قرص‌های ویتامین و مدل‌های کپسـولی معمولی داشته باشـند، اما آنچه آنها را از یکدیگر مجزا می‌کند طراحی داخلی‌شان است.

داخل قرص‌های یاد شـده شـش بـازوی تجزیه‌پذیر وجود دارد که به شکل یک ستاره دریایی درون کپسول چین خورده و جای‌گذاری شـده‌اند. زمانی‌که قرص‌های مذکور به معده می‌رسند و کپسول‌شان حل می‌شود، این شـش بازو در زمان‌های مختلفی تجزیه شده و به همین روش می‌تواننـد دوزهای یکسـانی در روزهای هفته به بدن بیمار وارد کنند.

جالب است بدانید «باب لنگر» یکی از استاتید دانشگاه تکنولوژی ماساچوست توانست در سال ۲۰۱۵ به وسیله توسـعه یک درمـان طولانی‌مـدت برای پیشـگیری از مالاریا، جایزه بیـل گیتس را از آن خود کند. این اتفاق باعث شـد اسـتارت‌آپ لیندرا در همان سال با حمایت مالـی بیل گیتـس، فعالیتش را در زمینه پزشـکی آغاز کرده و بتواند ۲۳ میلیـون دلار برای پیداکردن راه‌های درمان مختلف جذب سرمایه کند.

این شرکت روی ساخت کپسـول‌های هفتگی تمرکز کرده تـا با از بین بردن روند مصـرف روزانه قرص، اول از هم مقابله با ویروس HIV را ممکن کند و سـپس به سراغ دیگر بیماری‌ها برود.

معرفی استارت‌آپ

بستر پیام‌رسانی آنلاین برای کسب و کارها

نام استارت‌آپ: ریتین
وب‌سایت: retain. ir
سال تأسیس: ۱۳۹۵
موضـوع: گفت‌وگو و چت آنلاین و گـردآوری رفتار مشتریان
توضیح بیشتر:
ریتین یک بسـتر پیام‌رسانی آنلاین برای کسب‌وکارها اسـت که امکان پاسخگویی به مشـتریان را در مقیاس بـالا فراهـم می‌سـازد. ریتین بـا گـردآوری اطلاعات بازدیدکننـدگان و مشـتریان و امـکان تعریف پیام‌های خـودکار یـک ارتبـاط شخصی‌سـازی شـده را بـرای کسب‌وکارها به ارمغان می‌آورد.

بسته‌بندی خلاق

برای مطالعه ۹۰۰ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: صاحب یک شرکت تولیدکننده محصولات آرایشی و بهداشتی هستم و تصمیم دارم محصولاتم را به کشورهای منطقه صادر کنم. برای فراهم کردن مقدمات این مسئله باید چه کار کنم؟

برنامه‌ریزی برای صادرات محصول

پاسخ کارشـناس: ابتدا باید بازارهای منطقه را به دقت بررسی کنید. رقابت در زمینه محصولات آرایشـی و بهداشتی در سـطح بین‌المللی بسیار دشـوار اسـت. باید برندهای رقیـب و قیمت‌ها و کیفیـت آنها را در هر کشـور مورد بررسـی قرار دهید، همچنین باید مقـررات گمرکی در زمینه واردات محصولات آرایشـی و بهداشتی هر کشور را مطالعه کنید. عـلاوه بر این، مزایایی که دولت برای صادرات در نظر گرفته اسـت می‌تواند روی قیمت صادراتی شـما تأثیر بگذارد. در این مرحله شـما با یک بررسی جامع درخواهید یافت که آیا امکان رقابت برای شما در بازارهای منطقه وجود دارد یا خیر. اگر پاسـخ منفی بود که فعلا مسئله صـادرات را فرامـوش کنید یا بررسـی کنید که تحت چه شـرایطی توان رقابت برای شما فراهم خواهد شـد و برای دسـتیابی به آن برنامه‌ریزی کنید.

اگر توان رقابت وجود داشـت، مرحله بعدی آن اسـت که با خریداران آن کشـورها ارتباط برقرار کنیـد. باید کالاهـای خودتـان را معرفی و یک برنامـه بازاریابی مناسـب تهیه کنید. شناسـایی واردکننـدگان کشـورهای منطقه به شـیوه‌های مختلـف امکان‌پذیر اسـت. از اتـاق بازرگانی آن کشورها در ایران می‌توانید استفاده کنید. مراجعه به اینترنت و یافتن سایت‌های رسمی شرکت‌های واردکننده در آن کشورها نیز مفید است.

اسـتـفاده از سـایت Alibab.com و معرفی خودتان و محصولاتتان در آن هم بسـیار موثر خواهد بود.

این موارد همگی مقدمات کار هسـتند. بعد از آن راه طولانی در پیش اسـت که بررسـی آن در این نوشتار نمی‌گنجد.

مدرسه مدیریت

۵ راه آسان برای شناسایی فرصت‌های کارآفرینانه

مترجم: مارال مختارزاده
کارشناس ارشد کارآفرینی

اگرچـه بعضـی کارآفرینان حس ششـم خوبی در تشـخیص فرصت‌هـای کارآفرینانـه دارنـد، اما کم نیسـتند افرادی که شناسایی فرصت‌های کارآفرینانه برای‌شـان آسـان نبوده و چالش‌برانگیز است. در این مطلب می‌خواهیم به روش‌هایی آسان و کارآمد برای شناسایی فرصت‌های کارآفرینانه اشاره کنیم.

چگونه می‌توان فرصت‌های کارآفرینانه را شناسایی کرد؟

مشاهده

این روش مورد علاقه بسـیاری از کارآفرینان است. در این روش کارآفرین می‌تواند مسـتقیماً به بررسی محیـط پیرامونش بپردازد و فرصت‌های متناسـب با کسـب‌وکارش را شناسایی کند. کارآفرین با مشاهده مشـتریان و سـبک زندگی آنـان، درمی‌یابد که چه عناصری برای مشـتری ارزش تلقی می‌شود و سلیقه آنان کدام است.

تصور کنید محصولی را روانه بازار کردید، روزها در فروشـگاه به‌صورت فردی ناشناس به بررسی واکنش مشـتریان در هنگام خریـد می‌پردازید. جملاتی که هنگام خرید بین مشتریان ردوبدل می‌شود، می‌تواند کلیدی برای توسعه محصول‌تان در آینده باشد.

اتحادیه و انجمن‌ها

حضور در انجمن و اتحادیه‌ها بدین معنی است که شـما با افراد همفکرتان ارتباط برقرار می‌کنید. البته بهتر اسـت با افرادی موفق‌تر از خودتان تعامل داشته باشید، زیرا توجه شما را به دنیایی جدید با فرصت‌ها و امکاناتـی جدید معطـوف می‌کنند. اگر می‌خواهید بازاریابی اینترنتی را شـروع کنید و تازه‌وارد هستید، بهتر است از وبلاگ‌نویسان موفق، الگو بگیرید. نکات و تجربه‌های آنها به شـما کمک می‌کند فرصت‌های کسب‌وکار را بهتر درک کنید.

شکایات مشتریان

محیط کسـب وکارتـان را بررسـی کنیـد. قطعا بخش‌هایـی وجود دارنـد که خدمات متوسـطی به مشـتری ارائه می‌دهند. اینجا دقیقـا نقطه موردنظر شماسـت. این مشکلات را فهرسـت کنید و به‌دنبال راه‌حل‌هایی نوآورانه برای ارتقای وضع موجود باشید. به یاد داشته باشید کسب‌وکاری که لبخند را بر چهره مشتری می‌نشاند، برنده میدان می‌شود.

زندگینامه کارآفرینان موفق را مطالعه کنید

اگر می‌خواهید به‌طور جدی در کسب‌وکاری جدید سـرمایه‌گذاری کنید، لازم اسـت فرهنگـی را دنبال کنید کـه دیگر کارآفرینـان موفق دنبـال کرده‌اند. ایـن موضوع می‌توانـد به‌صورت خوانـدن مجلات و کتاب‌های کسـب‌وکار یـا حتی تماشـای فیلمی از آنها صورت گیرد. این کار باعث می‌شـود، شناسـایی فرصت‌های جدید برای‌تان ملموس‌تر باشد.

تحقیق و پژوهش

هنگام جسـت‌وجوی فرصت‌های کارآفرینانه، لازم است درباره شکاف‌های موجود در بازار تحقیق کنید. این امر به شما در شناسایی آنچه در بازار وجود ندارد، کمـک می‌کند. اینترنـت، جهان را بـه یک دهکده تبدیل کرده اسـت، با اسـتفاده از اینترنت می‌توانید تحقیقات‌تان را به بهترین نحو انجام دهید.

صرف‌نظـر از روش‌هایـی کـه بیان کردیـم، باید اطمینـان حاصل کنید که فرصت شناسـایی شـده، «شـکاف موجود» در بـازار را پر می‌کنـد و بازدهی منطقی دارد.

منبع: modirinfo
برگرفته از سایت scopegater. com

مسیر موفقیت

موفقیت تنها با دنبال کردن یک فرآیند مشخص به دست می‌آید

رسـیدن بـه موفقیت، روش‌هـای واضح و روشـنی دارد. اگـر روش‌ها را به دقت انجام ندهید، از مسـیر خود منحرف می‌شـوید. در سال ۱۹۱۱ دو تیم اکتشافی برای اولین سفر به قطب جنوب برنامه‌ریـزی کردند. یک تیم، تحت رهبری رالد آموندسن به این هدف رسید. تیم دیگر که توسط رابرت اسـکات رهبری می‌شد، موفق نشد. در حقیقت تمام اعضای تیم اسکات، تنها ۱۱ مایل عقب‌تر از مکان دریافت تدارکات بعدی تلف شدند. موفقیت تیم آموندسن حاصل بهره‌گیری از سه شیوه بود. اولین شیوه، داشتن یک فرآیند است. اعضای تیم او در هر روزی – بارانی یا آفتابی، تگرگ یا برف- مسافت ۲۰ مایـل را می‌پیمودند. اگر اوضـاع اعضای تیم بهتر بود و می‌توانستند مسافت بیشـتری را پیش روند، تنها ۲۰ مایل اضافه‌تر می‌رفتند. از سـوی دیگر، اگر احسـاس خسـتگی می‌کردند یا شـرایط جوی ایده‌آل نبود، باز هم مجبور بودند میزان تعیین شده ۲۰ مایل را به پیش روند. تیم اسکات این شـیوه را در پیش نگرفته بودند. آنها از شـرایط جوی به نفع خود استفاده می‌کردند و برخی روزها مسافت ۴۰ تا ۶۰ مایل را می‌پیمودند و در روزهایی که انرژی کمتری داشتند مسافت کمی را می‌رفتند. آنها پراکنده و ناسـازگار رفتار می‌کردند و فرآیند تعیین شـده‌ای نداشـتند. هر دو گروه در یک زمان شـروع به حرکت کردند، دارای تجهیزات و سطوح تخصص مشابهی بودند، بنابراین شرایط جوی یا استعداد، جزو عوامل موفقیت یا شکسـت آنها نبوده اسـت. دلیل نتیجه متفاوت آنها، نحوه عملکرد متفاوت بود. شیوه دوم در راه رسیدن به موفقیت، تمرکز است. مورتن هنسن نویسنده کتاب «بهترین عملکرد در محیط کار: پرثمرترین کارمندان چگونه کمترین میـزان کار را انجام می‌دهند و عملکرد بهتری دارند و نتایج بهتری به‌دسـت می‌آورند»، یکـی از ۵۰ متفکر برتر دنیا در زمینه مدیریت اسـت. او به شـرح چگونگی پیروز شدن تیم آموندسن به‌وسیله تمرکز روی موارد کمتر می‌پردازد. اعضای تیم اسـکات سـه برابر بیشتر از تیم آماندسـن بود، دو برابر بودجه و منابع بسیار بیشتری داشـت؛ گروه اسکات از انواع وسـایل حمل و نقل از جمله سگ‌ها، سورتمه‌های موتوری، اسب‌های سیبری، اسکی و نفربرها استفاده می‌کرد. آماندسن ایـن امکانات را نداشـت. او تنها به یـک روش حمل و نقلی متوسل شد: سگ‌ها. سـومین مشخصه تعریف‌کننده برای دستیابی به موفقیت، تلاش یا به گفته خود آماندسن وسواس فکری بود. تنها محصول جانبی مشغولیت روی موارد کمتر، بهینه‌سـازی تمرکز فرد نیسـت، بلکه محدود کردن حوزه مشغولیت روی مسئله‌ای برای تمرکز و وسواس روی فرآیند دستیابی به آن است. دلیل به موفقیت رسیدن آماندسن این نبود که روی موارد کمتری (برای مثال روی سگ‌ها) تمرکز می‌کرد؛ صحبت از دشـواری‌های سفر به قطب جنوب است. دلیـل موفقیت او تعیین هدف روشـن و دنبـال کردن یک فرآیند برای برنده شـدن بود؛ او روی کیفیت حمل و نقل با سگ‌ها وسواس به‌خرج داد و اصول مشخصی را با دقت بسیار محدود و قسـمت کرد تا به او کمک کند به پیگیری فرآیند تعیین شـده متعهد باشـد و روزانه برای به حداکثر رساندن تلاش‌های خود عمل کند. آماندسن از هدف خود برای تمرکز کردن استفاده کرد. جف باس نویسنده مقاله، این داستان را به همراه چند داسـتان دیگر در مورد شرایط زندگی پیشین خـود در نیروی دریایی و به‌عنوان مربی تیم‌های مدیریت در سخنرانی اخیر خود در شرکت خدمات مالی بیان کرده است. او دربـاره چگونگی کنترل هـرج و مرج‌ها و حفظ تمرکز در شرایط عدم قطعیت با حفظ عملکرد عالی در تخصص خود سـخنرانی کرد. در واقع، اهمیتی نـدارد که صنعت، نقش شـغلی یا عنوان شـما چه باشـد یا این‌که یک حرفه کاری پیش از شـما چقدر پیشرفت کرده باشد. اگر می‌خواهید به قطب جنوب خود برسـید باید از ابزارهای ذهنی مشابهی با آماندسون استفاده کنید. سه روش مناسب در برابر رهبران وجود دارد؛ این روش‌ها را از زبان جف باس بررسی می‌کنیم:

۱. برنامه داشتن

گروهی در آرزوی پیروزی است و گروه دیگر برای رسیدن به موفقیت، برنامه‌ریزی می‌کند. تیم آماندسن یک فرآیند و حوزه کاری روشـن و تعریف شـده برای اجرای برنامه خود داشت. تیم اسکات فاقد این برنامه بود. ما هیچ‌زمانی در نیروی دریایی، از امید به‌عنوان روش برنامه‌ریزی اسـتفاده نکردیم. تصمیمات ما براسـاس تمرکز روشن بر مفهوم برنده شدن و فرآیند مشخصی از روش دستیابی به آن گرفته می‌شد. به این دلایل، اول از همه اهداف خود را مشخص کنید.

۲. نه گفتن به انجام کار بیشتر

وقتـی بـه موقعیتی نـه بگویید، بـه موقعیت بعـدی بله می‌گویید، اما این تنها یک بخش از معادله است. انجام موارد کمتر ایده‌آل‌تر اسـت، اما این موضوع وقتی که برای رسیدن به شـرایط بیان شده با پشتکار عمل نکنید (بدون وسواس)، بی‌اهمیت می‌شود. موارد دارای اهمیت برای خود را بر اساس ارزش‌های شخصی‌تان شناسایی کنید و هر موضوع اضافه‌ای را در مسیر خود حذف کنید. هیچ شک و شبهه‌ای در این مورد وجود ندارد. باید به فرآیند تعیین شده پایبند بمانید یا این‌که از مسـیر موفقیت دور می‌شـوید. زمانی‌که پس از تحصیلم بـه بخش آمـوزش و گزینش نیروی دریایـی ایالات متحده پیوسـتم، شکی نداشتم که این مسـیر را به انتها می‌رسانم؛ دلیل ذهنیت خاص من این بود خود را تحت یک سری اصول تمرینی خسـته‌کننده قرار داده بودم که مرا از لحاظ فیزیکی آماده می‌کرد و البته از لحاظ ذهنی بیشتر آماده بودم. من به موقعیت‌های بسیاری در دانشگاه نه گفته بودم، چون تمرکز من به عضو شدن در نیروی دریایی محدود شده بود.

۳. بررسی سطح پیشرفت

برنامه داشتن مهم است، تعهد به آن نیز عالی است، اما اگر در مسـیر خود برنامه‌ای برای پیگیری کردن کارها با گرفتن بازخوردهای دنباله‌دار نداشـته باشید، ممکن است به هدف نرسـید. دقایق کوتاهی را در هر هفته برای بررسـی سطح پیشرفت در کار و نحوه هماهنگ شدن با اهداف‌تان اختصاص دهید. در هر دسته‌ای از جست‌وجوگران که قرار بگیرید، باید هر روز به‌سمت هدف خود حرکت کنید. تنها سؤال این است که چگونه باید به هدف رسید.

منبع FORBES/zoomit