روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

یکشنبه
۱۳ اسفند
۱۳۹۶

Sun. 4 Mar 2018

۱۵ جمادی‌الثانی ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۱۰۱۷ - ۱۶ صفحه - ۱۵۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

متقاضیان وام مسکن بخوانند

قیمت اوراق مسکن کاهش یافت

درحالی‌که قیمت هر برگ (تسه) از اوراق تسهیلات مسکن در هفته‌های گذشته حدودا ۷۲ هزار تومان بود، در این روزها قیمت هر برگ از ۶۴ هزار تومان تا...

۳

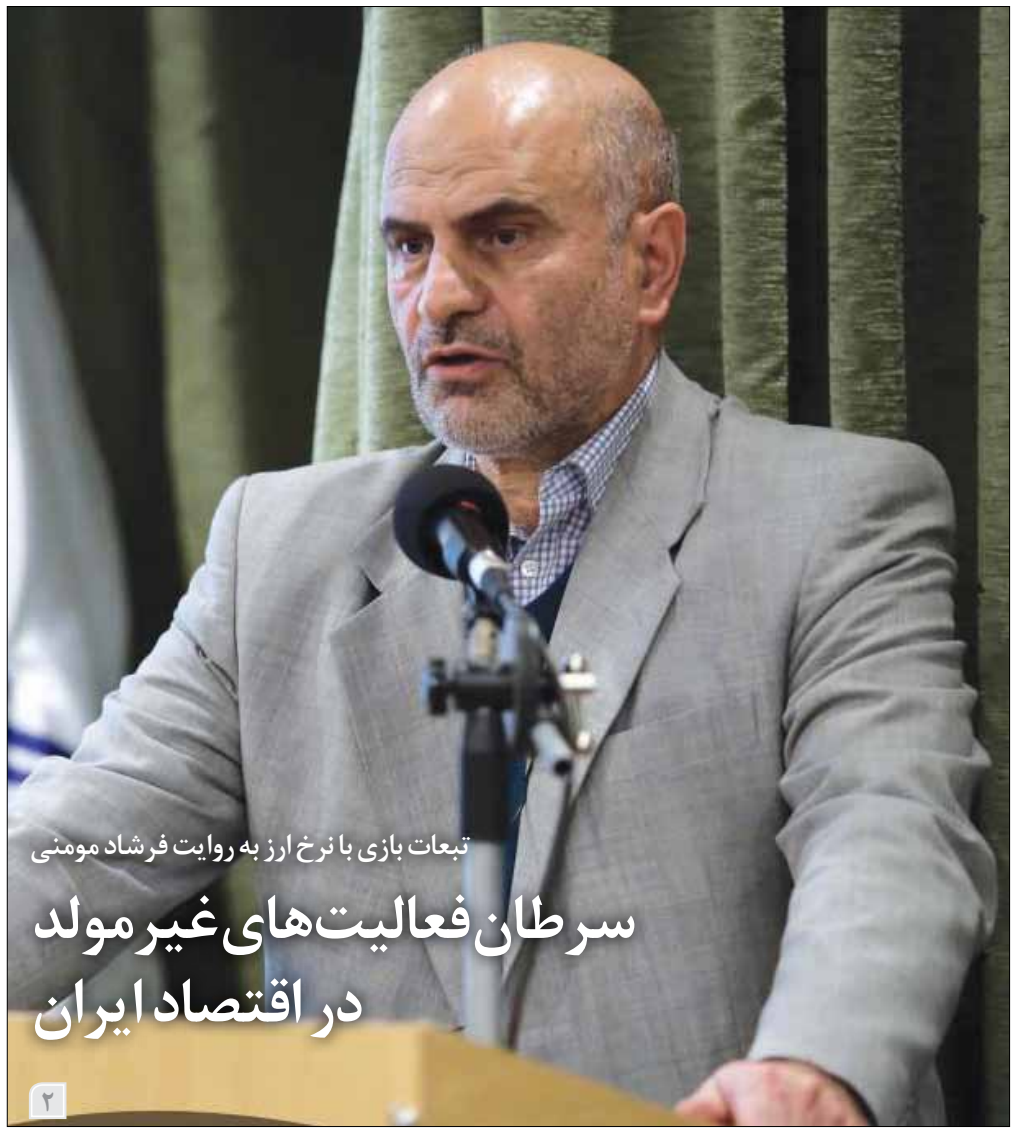
یادداشت

متقاضیان ارز چه گروهی هستند؟

احمد حاتمی‌یزد
کارشناس بانکی

شاید بهتر باشد از گروهی که متقاضیان ارز هستند، شروع کنیم؛ یکی از متقاضیان عمده ارز، صادرکنندگان هستند که عمده صادرات ما امروزه پتروشیمی است. صنایع دیگر بسیار کم صادر می‌شوند و سهم اندکی در صادرات دارند. دولت نیز برای صادر کردن نفت و گاز خود به ارز نیاز دارد و یکی دیگر از متقاضیان ارز محسوب می‌شود. البته سهم دولت بیشتر و تعیین‌کننده‌تر است. دولت می‌تواند با سیاست‌های خاص خود، قیمت ارز را بالا ببرد، پایین بیاورد یا ثابت نگه دارد. البته گاهی کنترل وضعیت ارز از دست دولت خارج می‌شود، ولی این وضعیت کوتاه‌مدت است و به تحولات هیجانی مانند ناآرامی‌هایی که چند هفته گذشته سپری کردیم، منجر خواهد شد. در شرایط ناآرام هرچقدر دولت ارز به بازار تزریق کند نمی‌تواند وضعیت را کنترل کند. البته دولت برنامه‌ریزی و مدیریت ارز به صورت...

۲



تبعات بازی با نرخ ارز به روایت فرشاد مومنی

سرطان فعالیت‌های غیرمولد در اقتصاد ایران

۲

بهترین سرمایه‌گذاری با بیشترین سوددهی در ۶ماه گذشته

کارنامه بازارهای موازی

درحالی‌که افزایش قیمت سکه و ارز در بازار رکوردزنی کرده و به بالاترین میزان خود رسیده است، اما سود ۱۵درصدی سپرده بانکی در شش ماه گذشته از تمامی بازارهای موازی سرمایه‌گذاری عقب افتاد و جذابیت خود را برای سرمایه‌گذاران خرد و کلان از دست داده است، به‌طوری که سودده‌ترین بازار برای سرمایه‌گذاری سکه و کم‌سودترین سرمایه‌گذاری نیز در شش ماه گذشته سپرده بانکی بوده است. به گزارش خبرآنلاین، بررسی‌ها نشان می‌دهد با اقدام دولت مبنی بر کاهش نرخ سود سپرده بانکی در شش ماه گذشته، بازارهای موازی حرکتی جدی را برای در اختیار گرفتن سرمایه‌های سرگردان در دستور کار خود قرار داده‌اند. وقتی دولت با هدف کاهش قیمت تمام‌شده پول و کاهش هزینه‌های مترتب بر بانک‌ها نسبت به کاهش ۷درصدی سود سپرده‌های یک‌ساله اقدام کرد، بسیاری از کارشناسان حرکت بازارهای موازی، خصوصا بازار ارز و طلا و سکه را برای جذب...

۳

واکنش‌ها به اعمال تعرفه واردات آلومینیوم و فولاد از سوی رئیس‌جمهور آمریکا

جهان در آستانه جنگ تجاری

۲

مدیریت و کسب‌وکار

- با نشانه‌های کارآفرینان موفق آشنا شوید
- ۱۵ اپ و ابزار ضروری برای بازاریاب‌ها
- فروش به دوستان و اعضای خانواده، آری یا خیر؟
- چرا هر برندی نیازمند تن متمایز است؟
- فرهنگ‌سازی به روش کمپین تبلیغاتی
- آیا Apple لوگوی رنگین کمانی قدیمی خود را تکرار می‌کند؟

مدیرعامل اچ‌تی‌سی استراتژی این شرکت برای آینده را شرح داد

۸ تا ۱۶

چند دلیل که نشان می‌دهد چرا باید از زلزله تهران ترسید

ثروتمندان عامل ناامنی پایتخت

خارجی‌ها مثلی دارند بر این معنا که اگر باوری هست راهی برایش پیدا می‌شود، حال این مثل در قالب کشور ما عملا کجا قرار می‌گیرد؟ گسل شمال تهران در ۳۰ هزار سال گذشته حدود هر ۳هزار و ۵۰۰سال یک لرزه حدود ۷ ریشتری داشته و آخرین زلزله ۷ ریشتری هم برای ۳۲۰۰ سال پیش است که گفته می‌شود تمدن قیطریه را از بین برده است و ما الان در محدوده زمانی گسیختگی مجدد گسل شمال تهران قرار گرفته‌ایم. به گفته متخصصان این زلزله احتمالی پیامدهای بسیار مرگباری هم دارد، پیش‌بینی‌ها از مرگ ده‌ها هزار نفر تا میلیون‌ها نفر می‌گوید.

به گزارش خبرآنلاین، دکتر فریبرز ناطقی الهی، مهندس زلزله و مقاوم‌سازی و استاد پژوهشگاه بین‌المللی زلزله‌شناسی می‌گوید: در کشورهای مشابه و شهرهای لرزه‌خیز گویا راه برای بهبود و توانمندکردن شهر در برابر زلزله فراهم شده و در عمل هم جواب داده! حال چرا ما این مقدار عقب کشیده‌ایم و عملا، در حال تسلیم و انتظار فاجعه، ادامه حیات می‌دهیم، یک سوال کلیدی است. برای این سوال کلیدی و علل آسیب‌پذیری تهران در زلزله که جوابش شاید بتواند موجب برنامه‌ای تازه برای مدیریت زلزله تهران شود ناطقی خود پاسخی داده است:

۱- جمعیت، فقر و بیکاری، حاشیه‌نشینی

بعد از انقلاب و جنگ تحمیلی و تحریم‌ها، سه نوع مهاجرت به شهرهای بزرگ‌تر از جمله تهران به‌صورت جدی در ایران آغاز شد؛ اول مهاجرت مردم جنگ‌زده، دوم مهاجرت مردمی که به دلیل تحریم‌ها و نبود رونق اقتصادی از شهر خود می‌رفتند و سوم سرمایه‌داران شهرها و روستاها که برای گم‌شدن در انبوه مردم و به چشم نیامدن در شهرهای کوچک‌تر، مهاجرت کردند.

گروه اول و دوم با امکانات کمتر جذب حاشیه‌نشینی و مهاجران نوع سوم به مناطق به اصطلاح شمال شهر کشیده شدند و حالا هر دو دسته اسباب آسیب‌پذیری شهر شده‌اند؛ حاشیه‌نشینان با پناه‌بردن به بناهای فاقد هرگونه مقاومت در برابر زلزله و ثروتمندان مهاجر به مناطق شمالی شهر و ورود انبوه ثروت آنها به ساخت برج‌ها و رونق ساخت و سازها و اضافه‌کردن بر تعداد ساختمان‌های گران‌تر ولی بی‌کیفیت و جذب تعداد کثیری از جمعیت کشور به این ساختمان‌ها منجر به در خطر افتادن شهر شدند. اکنون ۴.۵میلیون نفر در حاشیه تهران زندگی می‌کنند، در منازلی که فاقد هرگونه مقاومتی است، به همین دلیل با یک تکان بزرگ زمین در تهران آسیب‌پذیری سنگینی را برای ساختمان‌های به اصطلاح مهندسی، سازه‌های بی‌کیفیت که در دوران رونق ساخت و ساز سریع تهران در سال‌های پیشین ساخته شده‌اند، می‌توان متصور بود!

پس فقر، بیکاری و در مواردی ثروتمندی یکی از عوامل مستقیم و غیرمستقیم موجبات آسیب‌پذیری شهر را فراهم ساخت که در این امر عدم مداخله دولتمردان و شهرداری‌های وقت نیز خود به این امر دامن زد که حقیقتا نابخشودنی است.

۲- باورهای سنتی و اعتقادی

در طول تاریخ ایران و شکل‌گیری اعتقادات و باورها و با توجه به تاریخ پرتلاطم آن از سوی اقوام مختلف به هر حال باورها و عقایدی در فرهنگ جاری کشور شکل گرفته است. این باورها درخصوص بلایا و حوادث درست یا غلط یک شکل تسلیم و زانو زده‌شده و عملا متقاعدشدن به امر تسلیم، رنگ زیادی به خود گرفته است.

۳- وسعت

آسیب‌پذیری در رابطه با زلزله بدون شک با وسعت و جمعیت منطقه مورد نظر رابطه مستقیم دارد. فرض کنید اگر شهر مورد نظر یک کیلومتر در یک کیلومتر باشد، هم می‌شود آسیب‌پذیری دقیق آن را ارزیابی کرد، هم می‌شود درمان را انجام داد و هم برنامه مقابله طراحی کرد. این در حالی است که اگر منطقه به ۱۰کیلومتر در ۱۰کیلومتر تغییر یابد مسلما این فرآیند و مدیریت آن به‌صورت تصاعدی بالا رفته و مسائل دیگر ده برابر نخواهند بود بلکه صدها برابر خواهد شد.

حال تهران بزرگ را با ابعاد موجود فرض کنید از شرق به لواسانات و تا کم و بیش فیروزکوه، از جنوب تا پایین‌تر از فرودگاه امام و از غرب به کرج و تا هشتگرد، امروزه وسعت پیدا کرده است. حقیقتا این وسعت با چه امکاناتی قابل مدیریت می‌تواند باشد؟

۴- لرزه‌خیزی بالا

موقعیت قرارگیری تهران حقیقتا تمام مسائل زلزله را در خود جا می‌دهد؛ تهران اولیه شاید برای جمعیتی مثلا ۷۰۰ هزار نفر خوب بود، ولی در زمان پهلوی برای شهری ۴ میلیون نفر برنامه‌ریزی شد و سپس در اواخر دوران رژیم قبل و بعد از انقلاب به دلیل عدم درک و توجه مسئولان شهری ناگهان شهر وارد پهنه‌های خطرناک شد. ساخت و سازها در عمل در محدوده گسل‌ها انجام شد. ۶-۵ گسل اصلی در شمال و جنوب تهران و به تازگی وسط تهران کنار برج میلاد و گسل‌های پراهمیت شرق و غرب تهران از فیروزکوه تا اشتهارد و بنا به گفته زمین‌شناسان ۶۰ گسل فرعی و تازه تعدادی ریزگسل و گسل‌های ناشناخته در تهران وجود دارد، دقیقا مهم‌ترین دلیل در آسیب‌پذیری تهران در برابر زلزله همین موقعیت جغرافیای آن می‌تواند محسوب شود. به عبارتی یا روی گسلی هستیم یا نزدیک گسل.

۵- بافت‌های فرسوده

از نظر مهندسان زلزله، ساختمانی شامل بافت فرسوده می‌شود که فاقد ضوابط مقاومت در برابر زلزله باشد. مصالح بنا، نیمه‌اسکلت، اسکلت‌دار فاقد سیستم بار بر زلزله، سیستم‌های مختلط از مصالح گوناگون و... تماما در محدوده فرسوده قرار می‌گیرد. آنچه در ادبیات امروزی برای بافت فرسوده در کشور استفاده می‌شود منطقه‌ای است که بناهای خشتی و گلی و یا بافت‌های حاشیه شهر را شامل می‌شود و آمار آن مسلما زیاد است حتی بدون تعریف سازه‌ای آنها!

۶- بافت‌های جدید

شاید در نگاه اول تصور این باشد که بافت‌های جدیدتر حتما در مقابل زلزله در امان خواهند بود، اما زلزله و لرزه‌خیزی منطقه و در همین وادی، خاک کانون زلزله تا ساختمان مورد نظر، نیز اثرات مستقیمی روی آسیب‌پذیری ساختمان‌ها دارند. برای مثال اگر زلزله‌ای با فاصله‌ای کمی دورتر از شهر رخ دهد احتمال خسارات جدی به سازه‌های بلندمرتبه و بافت جدید شاید شدیدتر از بافت‌های فرسوده باشد! مطلب دیگر در این بافت‌ها تعداد زیاد افرادی که در آنها سکونت می‌کنند و بدتر از همه آتش‌سوزی‌های بعد از زلزله به دلیل وجود گاز در شبکه گسترده سازه است.

۷- تأسیسات شهری فرسوده و توسعه شریان‌ها بدون توجه به ساختار شبکه‌ای

بدون شک توسعه تهران هماهنگ با توسعه شبکه‌های آبرسانی، برق و گاز نبوده است. رشد سریع تهران طی چند سال کوتاه موجب شد مسئولان خدمات شهری به‌صورت موردی نسبت به تقاضای حاصله اقدام کنند. برای مثال اگر منطقه جدیدی احداث شد بدون توجه به تصویر بزرگ شبکه، به‌صورت مقطعی مثلا با احداث لوله‌ای این امر پاسخگویی شد غافل از اینکه سیستم شریان‌های حیاتی یک شهر بزرگ باید در قالب یک شبکه دیده و توسعه براساس افت‌وخیزهای آن صورت پذیرد، این امر به‌صورت جدی شریان‌های حیاتی تهران را در زمان زلزله تهدید می‌کند.

یادداشت

متقاضیان ارز چه گروهی هستند؟

احمد حاتمی یزد
کارشناس بانکی

شاید بهتر باشد از گروهی که متقاضیان ارز هستند، شروع کنیم؛ یکی از متقاضیان عمده ارز، صادرکنندگان هستند که عمده صادرات ما امروزه پتروشیمی است. صنایع دیگر بسیار کم صادر می‌شوند و سهم اندکی در صادرات دارند. دولت نیز برای صادر کردن نفت و گاز خود به ارز نیاز دارد و یکی دیگر از متقاضیان ارز محسوب می‌شود. البته سهم دولت بیشتر و تعیین‌کننده‌تر است. دولت می‌تواند با سیاست‌های خاص خود، قیمت ارز را بالا ببرد، پایین بیاورد یا ثابت نگه دارد. البته گاهی کنترل وضعیت ارز از دست دولت خارج می‌شود، ولی این وضعیت کوتاه‌مدت است و به تحولات هیجانی مانند ناآرامی‌هایی که چند هفته گذشته سپری کردیم، منجر خواهد شد. در شرایط ناآرام هرچقدر دولت ارز به بازار تزریق کند نمی‌تواند وضعیت را کنترل کند. البته دولت برنامه‌ریزی و مدیریت ارز به صورت شناور را در دستور کار خود قرار داده است و می‌خواهد ارز به صورت تدریجی افزایش پیدا کند. اما ارز تا کجا باید افزایش پیدا کند؟ در تئوری اقتصادی نرخ ارز تا جایی قابلیت افزایش دارد که کل صادرات با واردات برابر شود، زیرا اگر این اتفاق نیفتد واردات با نرخ ارزان ارز زیاد خواهد شد و بازار صادرات نیز از رونق می‌افتد؛ اما از سوی دیگر هرچقدر ارز گران شود به صادرات ما کمک خواهد کرد. البته این در شرایطی است که موانع دیگر بر سر راه تجارت و صادرات نباشد. متأسفانه موانعی چون تحریم و بوروکراسی بانکی نظم بازار را به هم می‌زند و برنامه‌های دولت را دچار مشکل می‌کند.

اگر بخواهیم امروزه ارز را متعادل کنیم، به نحوی که صادرات غیرنفتی با واردات برابر باشد، نرخ آن باید به بیش از ۵ هزار تومان افزایش پیدا کند، اما چون دولت از عواقب آن یعنی تورم و نارضایتی عمومی هراس دارد، نمی‌گذارد ارز به سرعت افزایش پیدا کند و این شرایط را حفظ می‌کند. البته تا اندازه‌ای شرایط را حفظ می‌کند که به نقطه بحرانی نرسد. دولت آقای احمدی‌نژاد فشار چندساله‌ای برای پایین نگه داشتن قیمت ارز وارد کرد و به صورت ناگهانی واکنش نشان داد و ارز را به سه برابر قیمت اولیه رساند. دولت کنونی این اشتباه را تکرار نمی‌کند. فکر می‌کنم دولت سعی می‌کند ظرف دو تا سه سال ارز را به نرخ تعادلی برساند. از سوی دیگر باید مشکلات نقل و انتقال در عرصه بین‌المللی حل شود. تا زمانی‌که شرایط فعلی پابرجاست، دولت نمی‌تواند این کار را انجام دهد. از مشکلات پیش روی اقتصاد ایران محدودیت‌هایی است که آمریکا ایجاد کرده و مانع دریافت و پرداخت‌های ایران در عرصه بین‌المللی شده است. در این محدودیت‌های آمریکایی کشورهای دیگری نیز به آنها کمک می‌کنند، مانند چین که حساب تجار ایرانی را می‌بندد و وجوهات نفت را به صورت ارز آزاد تحویل نمی‌دهد. این کشور فشار می‌آورد تا به‌جای ارز کالای چینی خریداری شود.

دولت در چنین شرایطی پذیرای ریسک تک‌نرخی شدن ارز نیست. تا وقتی که تحریم‌ها برداشته نشده، این کار عاقلانه هم نیست. وقتی ارز تک‌نرخی می‌شود، یعنی خریدار ارز باید به قیمتی که دولت تعیین می‌کند، آن را دریافت کند. اما وقتی ارز خریداری شود و بانک نتواند آن را انتقال دهد، خرید معنایی ندارد. از طرفی افزایش نرخ ارز، اثر تورمی نیز دارد. به همین دلیل دولت آهسته و پیوسته در این مسیر قدم برمی‌دارد و نمی‌گذارد ارز به صورت ناگهانی افزایش داشته باشد و به تدریج و سالانه حدود ۱۰درصد اجازه افزایش نرخ ارز را می‌دهد.

البته ارز مبادله‌ای تبعاتی نیز دارد؛ یکی از مشکلات ارز مبادله‌ای وجود رانت در آن است. در ارز مبادله‌ای حداقل ۲۰درصد رانت وجود دارد. به دلیل فسادی که در دستگاه دولتی موجود است، چنانچه کسی آشنایی در سیستم داشته باشد، می‌تواند کار خود را پیش ببرد؛ اقتصاد ما عملاً رفاقتی است.

در حال حاضر قیمت ارز افزایش چشمگیری دارد و انتظار می‌رود در یک تا دو ماه آینده، کاهش پیدا کند. البته با نزدیک شدن به ایام عید تقاضای ارز افزایش پیدا می‌کند، اما اگر آرامش در جامعه حاکم شود، ولو اینکه تقاضا افزایش پیدا کند، دولت آن‌قدر منابع ارزی دارد که ارز کافی به بازار عرضه کند و نیاز متقاضیان برآورده شود. دولت از نظر تأمین ارز مورد نیاز مشکلی ندارد. اما در ناآرامی‌ها هیچ‌کس نمی‌داند نرخ منطقی ارز چقدر است. عده‌ای هم ارز می‌خرند تا ارزش پول‌شان را حفظ از ارز به عنوان کالای سرمایه‌ای استفاده کنند.

در نهایت قطعاً ثبات ارز، تک‌نرخی شدن ارز و تغییرات کم و محدود آن به نفع اقتصاد، تولید و تجارت است، زیرا فعالان اقتصادی بهتر می‌توانند شرایط را پیش‌بینی کنند و بدانند چه زمانی چه مقدار ارز خریداری کنند و چه زمانی بفروشند. اگر این انتظار به وجود آید که ارز تغییرات چشمگیری خواهد داشت، سرمایه‌گذار دست نگه می‌دارد و فعالیت را متوقف می‌کند. در این شرایط سرمایه‌گذاری متوقف می‌شود، سودآوری تحت تأثیر قرار می‌گیرد و در نهایت سرمایه‌گذار ریسک می‌کند و نمی‌داند که پیش‌بینی درست است یا خیر. اگر نرخ ارز ثابت باشد یا حتی تک‌نرخی شود، پیش‌بینی بازار برای تجار و تولیدکنندگان آسان‌تر است. در این شرایط می‌توانند برنامه‌ریزی کنند و با حداقل سرمایه حداکثر کار را انجام دهند. اما در شرایط تغییر نرخ ارز فساد زیادی سراسر اقتصاد را آلوده و همه را درگیر می‌کند و در نهایت بحران‌های پی‌درپی اقتصاد را فلج می‌کند.

منبع: آینده‌نگر

واکنش‌ها به اعمال تعرفه واردات آلومینیوم و فولاد از سوی رئیس‌جمهور آمریکا

جهان در آستانه جنگ تجاری

فرصت امروز: رئیس‌جمهور آمریکا روز پنجشنبه اعلام کرد که روی واردات فولاد ۲۵درصد و روی واردات آلومینیوم ۱۰درصد تعرفه از هفته آینده اعمال خواهد کرد؛ اتفاقی که دونالد ترامپ طی کارزار انتخاباتی خود مدام آن را با هدف حمایت از تولید داخلی وعده می‌داد و گفته می‌شد که اگر این تعرفه‌ها اعمال شود، مطمئناً جنگ تجاری در جهان به راه خواهد افتاد. حالا این تعرفه‌ها از سوی رئیس‌جمهور آمریکا اعمال شده و جنگ تجاری در راه است. کما اینکه تصمیم ترامپ با عصبانیت عموم کشورها مواجه شده و آنها آمریکا را به اقدام متقابل تهدید کرده‌اند. چنانچه اقتصاددانان آمریکایی نیز پیش از این هشدار داده بودند که این اقدام شروع یک جنگ تجاری خواهد بود و کشورهایی که در این بازی قرار بگیرند، بیکار نمی‌نشینند و اقدامات تلافی‌جویانه انجام خواهند داد.

در همین راستا، اتحادیه اروپا به دونالد ترامپ هشدار داد در صورتی که طرح جدید خود برای اعمال تعرفه بر فولاد و آلومینیوم وارداتی از دیگر کشورها را عملی کند، باید منتظر واکنش متقابل این اتحادیه در قالب اعمال تعرفه‌های سنگین بر محصولات شرکت‌های آمریکایی معروفی ازجمله هارلی دیویدسون (تولیدکننده موتورسیکلت‌هایی با همین نام)، لوی استراوس (تولیدکننده شلوارهای جین با برند لی، لویس و رانگلر) و... باشد.

ژان کلود یونکر، رئیس کمیسیون اروپا، ساعاتی پس از آن‌که رئیس‌جمهور جنجالی آمریکا از اعمال تعرفه‌های وارداتی ۲۵درصدی برای فولاد و ۱۰درصدی برای آلومینیوم در آینده‌ای نزدیک سخن گفت، طی یک گفت‌وگوی تلویزیونی در آلمان ضمن ابراز تأسف از این تصمیم دونالد ترامپ، تصریح کرد: «اگر آمریکایی‌ها اقدام به وضع تعرفه بر فولاد و آلومینیوم کنند، ما نیز همین برخورد را با محصولات آنها خواهیم داشت. ما باید نشان دهیم که قادریم در صورت لزوم دست به اقدام متقابل بزنیم. عمل آمریکایی‌ها یک عمل یک‌طرفه و بدون عکس‌العمل نخواهد بود. من نمی‌خواهم بگویم که ما انتقام خواهیم گرفت، اما باید اقدامات لازم را انجام دهیم. در وهله اول تعرفه‌هایی بر محصولات هارلی دیویدسون و لوی استراوس وضع خواهیم کرد.»

هم‌زمان با اتحادیه اروپا، صندوق بین‌المللی پول نیز با انتشار بیانیه‌ای در واکنش به مواضع اخیر رئیس‌جمهور آمریکا خاطرنشان کرد: «محدودیت‌های وارداتی اعلام شده از سوی رئیس‌جمهور آمریکا نه‌تنها به دیگر کشورها صدمه وارد می‌کند بلکه اقتصاد خود آمریکا و مشخصاً بخش‌های تولید و ساخت‌وساز که بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان فولاد و آلومینیوم در این کشور هستند را نیز دچار آسیب خواهد کرد.»

علاوه بر این، مقامات سایر کشورهای جهان نیز نارضایتی خود را از تصمیم دونالد ترامپ ابراز کرده و آمریکا را به اقدام متقابل تهدید کردند. جاستین ترودو، نخست‌وزیر کشور همسایه شمالی آمریکا یعنی کانادا، اعمال تعرفه‌های وارداتی بر فولاد و آلومینیوم از سوی دولت ترامپ را «کاملاً غیرقابل‌قبول» خواند و دولت چین نیز از این تصمیم ابراز تأسف کرد.

دونالد ترامپ اما بدون توجه به واکنش‌های دیگر کشورها و نیز سازمان‌های بین‌المللی در برابر تصمیم جدیدش، طی پیامی در صفحه توییتر رسمی خود نوشت: «وقتی یک کشور (آمریکا) سالانه میلیاردها دلار در تجارت با تقریباً همه شرکای تجاری خود از دست می‌دهد، شروع یک جنگ تجاری می‌تواند برایش ایده خوبی باشد و پیروزی در این جنگ آسان خواهد بود. مثلاً وقتی ما در مقابل یک کشور خاص ۱۰۰ میلیارد دلار کسری تراز تجاری داریم و آنها از این مسئله خوشحال هستند، بهتر است دیگر تجارت نکنیم و این‌گونه به یک پیروزی بزرگ برسیم. این کار خیلی ساده است!»

تصمیمات تازه دونالد ترامپ در مورد تجارت با سایر کشورها، پایان هفته بدی را برای بازارهای سرمایه در نقاط مختلف جهان رقم زد و شاخص بورس‌های مهم جهان در آخرین روز کاری هفته با افت جدی مواجه شد؛ اتفاقی که می‌تواند دیگر کشورها را برای مقابله به مثل، مصمم‌تر از قبل کند.

وزارت بازرگانی چین با انتشار بیانیه‌ای مراتب تأسف عمیق دولت این کشور را از مواضع اخیر رئیس‌جمهور آمریکا ابراز داشت. در این بیانیه اگرچه به اقدامات انتقام‌جویانه احتمالی دولت چین اشاره‌ای نشده است، اما از کاخ سفید خواسته شده است که مناقشات تجاری را نه به‌صورت یک‌طرفه، بلکه از طریق مذاکره حل‌وفصل کند. البته پیش از این مقامات چین تأکید کرده بودند که اقدامات لازم را برای دفاع از منافع ملی این کشور انجام خواهند داد.

استیون چوبو، وزیر تجارت و سرمایه‌گذاری استرالیا، نیز در این خصوص هشدار داد: «ما بر این باوریم که وضع چنین تعرفه‌هایی هیچ تأثیری به‌جز منحرف کردن تجارت بین‌الملل از مسیر واقعی آن و نهایتاً افزایش بیکاری نخواهد داشت. علت نگرانی من این است که چنین اقدامی می‌تواند منجر به واکنش‌های انتقام‌جویانه از سوی دیگر اقتصادهای مهم جهان شود و این وضعیت به نفع هیچ‌کس نخواهد بود.»

مواضع رئیس‌جمهور آمریکا در داخل این کشور نیز با واکنش‌های متفاوتی روبه‌رو شده است. گروه بیزگرد کسب‌وکار (Business Roundtable) که جزو قدرتمندترین لابی‌های واشنگتن به شمار می‌رود و مدیران اجرایی بسیاری از شرکت‌های معروف آمریکایی در آن عضویت دارند، ضمن ابراز مخالفت شدید خود با تصمیم دونالد ترامپ اعلام کرد: «این تصمیم به افزایش سطح قیمت‌های داخلی و انتقام‌جویی دیگر کشورها از صادرکنندگان آمریکایی منجر می‌شود و از این طریق به اقتصاد آمریکا و شرکت‌ها، کارگران و مصرف‌کنندگان آمریکایی آسیب می‌رساند.»

اما رابرت اسکات، اقتصاددان ارشد اندیشکده سیاست اقتصادی در واشنگتن، نه‌تنها بار دیگر حمایت خود را از وضع تعرفه بر فولاد و آلومینیوم اعلام کرد، بلکه رئیس‌جمهور آمریکا را به دلیل تأخیر در اتخاذ این تصمیم مورد انتقاد قرار داد. وی در این رابطه گفت: «دونالد ترامپ پس از آن‌که نتایج تحقیقات انجام‌شده در مورد تهدیدهای ناشی از واردات فولاد و آلومینیوم علیه امنیت ملی آمریکا را اعلام کرد، قول داد که به‌سرعت برای رفع این تهدیدها وارد عمل شود. اکنون یک سال از آن زمان گذشته است و بر اثر تأخیر دولت، اوضاع هزاران کارگر فعال در کارخانه‌های تولید فولاد و آلومینیوم کشور بحرانی‌تر شده است؛ بسیاری از این کارگران در معرض اخراج یا تعطیل شدن کارخانه‌های محل اشتغال خود، قرار گرفته‌اند.»

دونالد ترامپ طی کارزار انتخاباتی خود ضمن انتقاد مکرر از سیاست‌های تجاری دولت چین، روابط تجاری این کشور با آمریکا را «بزرگ‌ترین دزدی در تاریخ جهان» خوانده و آن را به «تجاوز» تشبیه کرده بود. رئیس‌جمهور آمریکا همچنین قول داده بود از صنعت فولاد آمریکا در برابر فولادسازان چینی حمایت کند و تصمیم اخیر وی اولین گام در عمل به تعهدات انتخاباتی‌اش در این حوزه است.

بر اساس آخرین آمارهای وزارت بازرگانی آمریکا، در حال حاضر ۱۶.۷ درصد از واردات فولاد این کشور از همسایه شمالی آن یعنی کانادا صورت می‌گیرد؛ کشورهای برزیل و کره جنوبی با ۱۳.۲ و ۹.۷ درصد سهم از بازار فولاد وارداتی آمریکا در رتبه‌های بعدی قرار دارند و فولادسازان چینی کمتر از ۵ درصد از فولاد وارداتی آمریکا را تأمین می‌کنند.

گزارش۲

با تصمیم جدید دونالد ترامپ، بازارهای جهانی برای چندمین بار فروریخت

جنگ ارزی یا جنگ تجاری؟

فرصت امروز: مرتضی ایمانی‌راد، اقتصاددان در تازه‌ترین یادداشتش در کانال مؤسسه «بامداد» به تصمیم دونالد ترامپ رئیس‌جمهور آمریکا در اعمال تعرفه واردات فولاد و آلومینیوم و واکنش بازارهای جهانی پرداخته است. او در این یادداشت نوشته است:

اخیراً بحث‌هایی در روزنامه‌ها و مجلات کشور در مورد جنگ ارزی در جهان و به‌خصوص از طرف آمریکا مطرح شده است که به نظر جای تأمل دارد. برخلاف بسیاری از کشورهای دیگر، رئیس‌جمهور آمریکا به‌طور مستقیم وارد سیاست‌گذاری ارزی نمی‌شود و به بیان درست‌تر نمی‌تواند بشود، بنابراین تأثیر مستقیمی بر قیمت دلار در جهان ندارد. یکی از مسائلی که این اشتباه در برداشت را دامن زده است کاهش قابل توجه شاخص دلار در چند ماه گذشته است. اینکه چرا شاخص دلار کاهش یافته است بحث مفصلی است که در این خلاصه نمی‌توان به آن پرداخت ولی به تنها چیزی که ارتباط ندارد جنگ ارزی ترامپ است. قیمت ارز به‌طور مستقیم به سیاست‌های پولی کمیته بازار آزاد فدرال رزرو آمریکا وابسته است که این کمیته کاملاً از ریاست‌جمهوری آمریکا مستقل است. تنظیم نرخ بهره بین بانکی و چشم‌انداز اعضای این کمیته از افزایش نرخ بهره از عوامل بسیار مهم و تعیین‌کننده قیمت دلار در بازار جهانی است. ترامپ طبیعی است که با شانتاژهای تبلیغاتی می‌تواند قیمت دلار را تغییر دهد، ولی این تغییر بر اساس آنچه تاکنون تجربه شده است، در حد یک سنت یا کمتر بوده است (به تغییر قیمت دلار در برابر یورو بعد از سخنرانی ترامپ در داووس توجه کنید) ولی سیاست‌های مالی ترامپ می‌تواند نرخ دلار را تحت تأثیر جدی قرار دهد، اما به این سیاست‌ها جنگ ارزی نمی‌گویند. اساساً در سطح جهان جنگ ارزی وجود ندارد. چرا فکر می‌کنیم کاهش یک جفت ارز در مدت زمان قابل توجه حاصل جنگ ارزی است. جهان در شرایط فعلی عدم تعادل‌های جدی را تجربه می‌کند که این عدم تعادل‌ها اثر خود را بر بازار ارز دارند، ولی این با جنگ ارزی متفاوت است.

آنچه در هفته گذشته اتفاق افتاد یک جنگ واقعی بود، ولی نه یک جنگ ارزی بلکه یک جنگ تجاری بود. افزایش بی‌رویه تعرفه روی فولاد و آلومینیوم لرزه بر اندام بازارهای بورس جهانی انداخت. برای چندمین بار بازارهای جهانی فرو ریخت و پیش‌بینی می‌شود که به اندازه افزایش حباب‌گونه بازارهای بورس جهانی در اثر خوش‌بینی به سیاست‌های مالی ترامپ، باز هم فرو خواهد ریخت تا به قیمت‌های واقعی برسد، همان طور که شاخص دلار رسید. سرمایه‌گذاران باید خود را آماده نوسانات بزرگتری در بازارهای جهانی بکنند، چون امیدهای قوی به سیاست‌های ترامپ رنگ باخته است و همین تمایلات نوسان بازارهای جهان را بیشتر می‌کند. خسارت این نوسانات را باید کشور ژاپن بدهد، چراکه اثر این نوسان بازارها خود را در گرانی ین نشان می‌دهد که برای اقتصاد صادرات‌محور ژاپن سَمّ است.

دریچه

تبعات بازی با نرخ ارز به روایت فرشاد مومنی

سرطان فعالیت‌های غیرمولد در اقتصاد ایران

دکتر فرشاد مؤمنی، عضو هیأت علمی دنشکده اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی در پنجمین همایش ملی «توسعه پایدار با رویکرد بهبود محیط کسب‌وکار» در اتاق مشهد، به رشد سرطانی فعالیت‌های سودگرانه و غیرمولد در اقتصاد ایران پرداخت و گفت از کارکرد افتادگی سیستمی محصول، رشد سرطانی فعالیت‌های سودگرانه و غیرمولد است.

بر اساس گزارش اتاق خراسان رضوی، مومنی با اشاره به اینکه امروز در اقتصاد سیاسی رانتی ایران از تولید هم به‌مثابه محلی برای کسب رانت استفاده می‌شود، خاطرنشان کرد: یک رشته فعالیت‌ها وجود دارند که محمل کسب رانت هستند، ولی ما اسم آن را فعالیت صنعتی گذاشته‌ایم. این جنس مسائل زاییده بستر نهادی بی‌ثبات و قربانی بازی با قیمت‌های کلیدی است. چنانکه از یک طرف مفت‌خورها به طرز غیرمتعارفی رشد کرده‌اند و از طرف دیگر تولیدکنندگان در بدترین وضعیت تاریخی خودشان قرار دارند. وی ادامه داد: وجود نهادهای کج کارکرد و منافع گروه‌های پرنفوذ، موانع پیش روی فصل‌الخطاب شدن علم، در فرآیندهای تصمیم‌گیری و تخصیص منابع است. در واقع منافع این گروه با منافع ملی هم‌راستا نیست. لذا برای تغییر اوضاع از منظر اندیشه‌ای باید مسائل سطح توسعه نسبت به مسائل سطح کلان و مسائل سطح کلان را نسبت به سطح خرد تقدم ببخشیم.

عضو هیأت علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی ادامه داد: بخش بزرگی از فاجعه‌ها و گرفتاری‌های پدیدار شده از منظر اندیشه‌ای به این مسئله برمی‌گردد که کسانی ولو با حسن نیت خواستند تا با ابزارهای سطح خرد، مسائل سطح توسعه یا سطح کلان را حل کنند که این اقدام امکان‌پذیر نیست.

مؤمنی عنوان کرد: برخی در سطح نظری تصوراتی داشتند که نسبتی با شرایط موجود ایران نداشت، از این رو کشور با بحران روبه‌رو شد. به‌طور مثال برخی تصور می‌کردند چون به‌طور نسبی انحصار عرضه ارز در اختیار دولت است، می‌توانند از طریق افزایش نرخ ارز جهش‌های متناسب در درآمدهای ریالی دولت به وجود بیاورند.

وی افزود: گزارش اقتصادی سال ۱۳۷۵ که سازمان برنامه و بودجه منتشر کرده و داده‌های دوره‌های مختلف زمانی اقتصاد ایران حاکی از آن است که این شیوه پیشنهادی برای کسب درآمد باعث شده سال ۱۳۷۵ (پس از یک دوره هشت‌ساله دستکاری مستمر نرخ ارز) نسبت به سال پایان جنگ، بدهی دولت به سیستم بانکی ۹ برابر شود، همچنین بدهی شرکت‌های دولتی به سیستم بانکی در همین دوره به ۲۳ برابر افزایش یافته است.

عضو هیأت علمی اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی با طرح این سؤال که چرا با وجود مشخص بودن نتایج بازی با نرخ ارز، این مسیر تا امروز که در آستانه فروپاشی مالی دولت هستیم، تداوم یافته است، یادآور شد: بازی نرخ ارز با منافعی گره خورده که آن منافع نسبتی با مسائل توسعه ملی و منافع عامه مردم و بالندگی تولید ندارد.

مؤمنی با بیان اینکه مقیاس فعالیت بنگاه‌ها بیش از هر چیزی تابعی از وضعیت حقوق مالکیت است، یادآور شد: وضعیت بخش غیررسمی و رشد فزاینده و دائمی آن و وضعیت نرخ بهره از مهم‌ترین مسائلی هستند که نشانگر نامطلوب بودن شرایط تولید به شمار می‌آیند.

وی با اشاره به اینکه در تاریخ بانک مرکزی تا امروز فقط یک بار گزارشی درباره وضعیت نرخ بهره در بازار غیررسمی پول داده شده است، افزود: براساس گزارش‌های رسمی از کل نیازهای تأمین مالی تولیدکنندگان صنعتی به سرمایه در گردش فقط ۲۵درصد آن از طریق بازار رسمی پول تأمین می‌شود و ۷۵درصد دیگر از بازار غیررسمی پول تأمین می‌شود. این استاد دانشگاه ادامه داد: این نسبت برای بخش کشاورزی ۵درصد است، یعنی کشاورزان ما ۹۵درصد سرمایه در گردش مورد نیازشان را از خارج از شبکه رسمی پول تأمین می‌کنند.

مؤمنی تصریح کرد: طی ۱۵ سال گذشته نرخ بهره در بازار رسمی پول ایران بین ۳ تا ۵ برابر میانگین نرخ بهره در بازارهای جهانی بوده است، در واقع این مسائل حاکی از بحران امنیت حقوق مالکیت در کشور ماست.

وی تأکید کرد: ما به شدت نیازمند مطالعات جدی درباره وضعیت کسب‌وکار از منظر سطح توسعه هستیم. این عضو هیأت علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی با اشاره به اینکه وضعیت مالی دولت متغیر دیگری است که بر چالش امنیت حقوق مالکیت صحه می‌گذارد، عنوان کرد: دولت یک امتیاز انحصاری دارد که در صورت کمبود منابعش می‌تواند به موجب قانون اعمال خشونت کند و احتمال اینکه چنگ در صورت مردم بیندازد، به مراتب بیشتر از آن است که در برابر مردم تمکین کند، بنابراین مسئله رفتارهای مالی دولت یک متغیر ابرتعیین‌کننده برای وضعیت امنیت حقوق مالکیت است.

مؤمنی افزود: روند تصدی‌گری دولت متغیر مهم دیگری است که باید در مبحث امنیت حقوق مالکیت مورد لحاظ قرار گیرد، در سطح نظری گفته می‌شود که وقتی تصدی‌گری‌های دولت افزایش پیدا می‌کند، ریسک‌گریزی بخش خصوصی مولد افزایش می‌یابد.

وی با بیان اینکه در حال حاضر تصدی‌گری دولت در مقایسه با اندازه تصدی‌های دولت در دوره جنگ بیش از ۵۰درصد افزایش پیدا کرده است، ادامه داد: یکی از تلخ‌ترین طنزها در اقتصاد سیاسی-رانتی ایران این است که هربار ما به سمت شوک درمانی، آزادسازی، خصوصی‌سازی و حذف سوبسیدها حرکت کردیم با جهش‌های بزرگ در تصدی‌گری دولت روبه‌رو شدیم.

ارتباطات

نگاهی به طراحی اپلیکیشن‌های ایرانی

بزرگ‌ترین مشکل پیام‌رسان‌های داخلی چیست؟

جـدا از موضـوع امنیـت، بی‌اعتمادی یـا نقض حریم خصوصی، این سـوال وجـود دارد که آیـا کیفیت و نوع طراحی اپلیکیشـن‌های ایرانی هم باعث دلزدگی مردم از آنها شده است؟

به گزارش ایسنا، طراحی اپلیکیشن‌های ایرانی بی‌شک بدون ایراد نیست. البته این موضوع تنها به نمونه‌های بومی مختص نیست و همه اپلیکیشن‌ها در نسخه‌های اولیه خود با مشکلاتی مواجهند، اما در راستای فرهنگ‌سازی کاربران برای استفاده از پیام‌رسان‌های داخلی باید به نکات مختلفی توجه شـود؛ از جمله اینکه کاربران ما با سیسـتمی مثل تلگرام آشنا شدند که از ۱۰ سال پیش کارش را آغاز کرده، درحالی‌که داخلی‌ها مدت زیادی از فعالیت‌شان نمی‌گذرد. طی مدت کوتاهی که تلگرام فیلتر بود، بعضا اعلام شد که پیام‌رسان‌های اجتماعی بومی مشابه آن مانند «سروش»، «بله»، «آی‌گپ» و«گپ» رشد کمی و کیفی فوق‌العاده‌ای داشته‌اند، اما طی مصاحبه با مسئولان پیام‌رسان داخلی، آنها موانع و موضوعاتی را مطرح می‌کنند که قابل بررسی اسـت. به گفته کارشناسان، منهای ایرادهای فنی برخی اپلیکیشـن‌های داخلی که اغلب سـورس کد خـود را از تلگرام کپی‌برداری کرده‌اند و بعضا به دلیل فیلتر تلگرام و یکی بودن کدها، شاهد هنگ کردن اپ‌های ایرانی بودیم، موضوع حمایت از این پیام‌رسان‌ها جای تأمل و توجه دارد.

بـه عنوان نمونـه وزارت ارتباطات و فنـاوری اطلاعات در راسـتای حمایت از پیام‌رسان‌های داخلی موظف شده تسهیلات موثر کم‌بهره و همچنین امکان عرضه خدمات الکترونیک عمومی همچـون دولت الکترونیک و خدمات بانکی و شـهری را ارائه و در جهت تأمین زیرساخت‌های شبکه‌ای و ذخیره‌سازی به داخلی‌ها کمک کند، اما ظاهرا در جریان حمایت ۵میلیاردی از پیام‌رسان‌های داخلی که از چند ماه پیش مطرح شـده، تا مدت‌ها خبری از سوی بانک واسط که قرار بود حمایت کند، نبوده است.

از طرفی آنچه در رسانه‌ها منتشر می‌شود با این حمایت کاملا متفاوت است؛ حمایت اصلا بدون بهره و بدون سفته و وثیقه بانکی نیست؛ مثلا در این باره، برخی بانک‌ها اعلام کردند برای گرفتن ۵میلیـارد تومان وام، باید ۶میلیارد و ۲۰۰ میلیون تومان وثیقه در رهن بانک بگذارند. دولتی‌ها شـاید بتوانند وثیقه را تأمین کنند، اما شرکت خصوصی نمی‌توانـد به تنهایی وثیقه بگذارد و با آن بازپرداخت‌های سنگین هم اصلا منطقی نیست که به سمتش بروند.

از سوی دیگر این سوال هم وجود دارد که آیا بزرگ‌ترین مشکل پیام‌رسـان‌های داخلی صرفا موضوع مالی است؟ پاسـخ قطعا منفی اسـت زیرا حمایت مالی شاید بتواند تنها ۵درصد از مشـکلات آنها را حـل کند، اما ۹۵درصد مشـکلات دیگری است که ربطی به مسـائل مالی ندارد. برای مثال طبق اعلام پیام‌رسـان‌ها، در بخش انتقال پیام پیام‌رسـان‌های داخلی با اپراتورها مشکل وجود دارد، در نتیجه تسهیل این موارد خیلی اهمیت دارد.

موضوع بی‌اعتمادی کاربران به استفاده از پیام‌رسان‌های داخلی و بی‌اعتمادی نسـبت به حریم خصوصی و امنیت پیام‌رسـان‌ها که با توجه به سـخنان وزیر ارتباطات هم بزرگ‌تریـن دلیل بی‌اعتمادی‌ها، نقض حریم شـخصی، عنوان شده، موضوعی اسـت که بعضا توسط مسئولان و در درازمدت ایجاد شـده اسـت. البته شنیده شده برخی پیام‌رسان‌های داخلی سـعی کردند با موضوع رمزنگاری و تمـاس P2P (کاربـر به کاربر) و بدون دخالت سـرور، ایـن اطمینان را برای کاربر به ارمغان بیاورند که امنیتش تأمین است. در این زمینه مشاهده می‌کنیم که پیام‌رسان خارجی مثل تلگرام در این مدت مولتی‌اکانت ارائه داده و کاربـر اکنون از داخلی‌ها همین انتظـار را دارد، چون این کاربـر نیازهایش را به‌روز کرده و باید برای آن فکری کرد. این هم مشکلی است که برای همه پیام‌رسان‌های داخلی مطرح شده اسـت. درنتیجه پیام‌رسان‌های ما باید به‌روز باشـند و امکانات‌شـان رفاه و آسـودگی را برای کاربر به همراه داشته باشـد؛ کاربری که راحت کارهایش را انجام می‌داده دیگر نباید برای انجام همان کارها دچار سـختی شود، بنابراین داخلی‌های ما با الگوگرفتن از سرویس‌های خارجی باید آن نیازها را برطرف کنند و آن مدلی برخورد کنند که کاربران دوسـت دارند. این در حالی اسـت که به گفته کارشناسـان، متأسفانه ۹۰درصد اپلیکیشن‌های تولید داخل وارد باز طراحی نمی‌شـوند و نسخه دومی از آنها ساخته نمی‌شود که باگ‌های موجود در نسخه قبلی را حـل کند و دلیل آن هم ناموفق‌بودن و عدم اسـتقبال کاربران از نسخه اولیه است. از سوی دیگر ما برنامه‌نویسان و اپلیکیشن‌سـازان خبره‌ای در ایران داریم که بعضا برای شـرکت‌های بزرگ دنیا کدنویسی می‌کنند، اما متأسفانه از آنها در تولیدات داخلی اسـتفاده نمی‌شود و همین امر باعث شده که شاهد کیفیت پایین برنامه‌های بومی باشیم.

در هـر حـال با وجـود موارد ذکرشـده شـاید برخی پیام‌رسان‌های ایرانی از طراحی و امکانات منحصربه‌فردی برخوردار باشـند، اما این سـوال وجود دارد که چرا از آنها هم اسـتقبال نشده اسـت؟ در پاسخ شاید به این موضوع برسیم که در راستای فرهنگ‌سازی استفاده از داخلی‌ها، مشـکلات دیگری هم وجـود دارد؛ بعضـا نمایندگان و یا برخی مسـئولان برای رفع فیلتـر تلگرام نامه می‌زنند، اما کدام یک از آنها در یک پیام‌رسـان داخلی عضو فعال هسـتند که انتظار دارند مردم بیایند؟ پـس ابتدا باید از خود شـروع کنیم و بعد از مردم انتظار داشـته باشیم. در این راسـتا شاید یک راهکار بلندمدت برای فرهنگ‌سازی اسـتفاده از پیام‌رسـان‌های داخلـی، برعهـده وزارتخانه ارتباطـات و فناوری اطلاعات و یا حتی آموزش و پرورش باشد تا برنامه استفاده از پیام‌رسان‌های داخلی در مدارس به‌طور جدی پیگیری شود.

بهترین سرمایه‌گذاری با بیشترین سوددهی در ۶ماه گذشته

کارنامه بازارهای موازی

درحالی‌که افزایش قیمت سکه و ارز در بازار رکوردزنی کرده و به بالاترین میزان خود رسیده اسـت، اما سود ۱۵درصدی سـپرده بانکی در شـش ماه گذشـته از تمامـی بازارهای موازی سـرمایه‌گذاری عقـب افتـاد و جذابیـت خـود را برای سـرمایه‌گذاران خـرد و کلان از دسـت داده است، به‌طوری که سودده‌ترین بازار برای سرمایه‌گذاری سکه و کم‌سودترین سـرمایه‌گذاری نیز در شش ماه گذشته سپرده بانکی بوده است.

به گزارش خبرآنلاین، بررسی‌ها نشان می‌دهـد با اقدام دولـت مبنی بر کاهش نرخ سـود سـپرده بانکی در شـش ماه گذشـته، بازارهای موازی حرکتی جدی را بـرای در اختیار گرفتن سـرمایه‌های سـرگردان در دسـتور کار خـود قـرار داده‌اند.

وقتـی دولت با هـدف کاهش قیمت تمام‌شـده پـول و کاهـش هزینه‌هـای مترتـب بـر بانک‌ها نسـبت بـه کاهش ۷درصدی سـود سـپرده‌های یک‌سـاله اقدام کرد، بسیاری از کارشناسان حرکت بازارهای موازی، خصوصا بازار ارز و طلا و سکه را برای جذب سرمایه‌های سرگردان محتمل دانستند.

حـالا از پس شـش ماه اجـرای این سیاسـت، مشخص می‌شـود سود بانکی ۱۵درصدی نتوانسته اسـت در رقابت با بازارهای ارز و طلا و سکه، جذابیتی برای سرمایه‌گذاران داشته باشد.

برآوردها نشـان می‌دهد سرمایه‌های سـرگردان در بـازار که همـواره مفری را بـرای رهایی از تـورم و کاهش ارزش دارایی جست‌وجو می‌کنند، با کاهش نرخ سـود سـپرده‌های بانکی، جایگزین‌های تازه‌ای را پیش روی خود یافته‌اند.

شـلوغی سـبزه‌میدان و فردوسی نیز دلیلـی بر ایـن مدعاسـت، به‌طوری که بازار ارز ایران در این دوره زمانی شـاهد نوسانات شدید قیمتی بود.

در برخی مقاطع زمانی قیمت هر دلار، ارز شـاخص بازار ایـران محدوده ۵ هزار تومانـی را نیـز رد کرد، امـا ورود بانک مرکزی به بـازار و اعمال سیاسـت‌های سـه‌گانه نظیـر پیش‌فـروش اوراق ۲۰درصدی، سـکه بهار آزادی و گواهی سـپرده ریالی مبتنی بر نرخ ارز با سـود چهـار و چهار و نیم درصد از یک سـو و برخورد بـا دلالان ارز در بازار از سـوی دیگر توانسـت تا حدی به کنترل قیمت دلار منجر شود.

ممنوعیت ثبت سفارش با دلار آمریکا نیـز از دیگـر اقداماتی اسـت که در این راسـتا از نهـم اسـفند در دسـتور کار قرار گرفته اسـت. با این حال بررسـی‌ها نشان می‌دهد که سودده‌ترین بازار برای سـرمایه‌گذاری در شش ماه گذشته بازار ربع سـکه و کم‌سودترین بازار، بازار سود سپرده ۱۵درصدی بانکی بوده است.

وضعیت بازار سکه

اگر کسـی در یازدهم شـهریورماه با ۱۰ میلیون تومان وارد بازار سـکه شده باشـد، توانسـته اسـت این پـول را به ۷.۲ سـکه بهـار آزادی طـرح جدید یا ۱۴.۵نیم‌سکه تبدیل کند. به قیمت امروز سرمایه وی با خرید سکه تمام بهار طرح جدیـد ۱۱ میلیون و ۱۸۵ هـزار تومان شده است. سـرمایه‌گذاران در بازار سکه با همین میزان سرمایه امروز ۱۱ میلیون و ۹۲هزار تومان سرمایه در اختیار دارند.

بازار ربع‌سـکه اما متفاوت بود. قیمت ربع‌سـکه شش ماه قبل ۳۸۶ هزار تومان بوده اسـت؛ به این ترتیـب ۱۰ میلیون تومان به ۲۵.۹ربع‌سـکه تبدیل می‌شـد. سـرمایه ۱۰ میلیون تومانی در این شش مـاه به ۱۲میلیـون و ۵۶۱ هـزار تومان تبدیل شده است.

موقعیت کسانی که در بازار سکه گرمی سرمایه‌گذاری کرده‌اند نیز با سرمایه‌گذاران در ربع‌سـکه چندان تفاوت نـدارد، چراکه سرمایه ۱۰میلیونی بدون هیچ زحمتی در این شـش ماه به ۱۲ میلیون و ۴۸۵ هزار تومان تبدیل شـده است. خریداران طلای خام ۱۸عیـار نیز در ایـن دوره با افزایش یک میلیون و ۴۲۷ هزار تومانی سرمایه‌شان روبه‌رو شده‌اند.

و اما ارز

کاهش قیمت ارز سـبب شده است در این شش ماه، افزایش چندانی در انتظار سرمایه‌های واردشده به بازار ارز نباشد.

خریـداران دلار در قطـع سـرمایه ۱۰ میلیونی ۷۷۴هزار تومان و خریداران یـورو ۸۴۶ هـزار تومان سـود کرده‌اند. البته در برخی روزها قیمت دلار افزایش قابـل توجهی یافت، به‌طـوری که خرید و فـروش آن متوقف شـد. با این حال به دلیل حساسـیت فراوان این بازار ریسک سرمایه‌گذاری در آن غالبا بالاست.

سود سپرده بانکی

بانـک مرکـزی یازدهم شـهریورماه، افتتاح حسـاب با سود بالاتر از ۱۵درصد را برای سپرده‌های یک‌ساله ممنوع کرد. کسـانی که پیش از این تاریخ سپرده‌ای مثلا ۱۰ میلیون تومانی با سود ۲۲درصد افتتـاح کرده‌انـد در این شـش ماه یک میلیون و ۱۰۰هزار تومان سود گرفته‌اند، اما کسانی که سپرده ۱۵درصدی افتتاح کرده‌انـد، در ایـن نیم سـال ۷۵۰هزار تومان سود از آن خود کرده‌اند.

نکته مهم اینجاسـت کـه ثروت نباید بـا ورود بـه بازارهایـی از این دسـت و جابه‌جایی قیمت‌ها بلکه با کار اقتصادی در حـوزه تولیـد و خدمات بایـد ایجاد شود. تورم در سـال‌های گذشته همواره دارندگان سرمایه‌های خرد را به بازارهایی هدایت کرده است تا قدرت خرید پول در آن، ایمـن باقی بمانـد، بازارهایی مانند بـازار طلا و سـکه و ارز مهم‌ترین مقصد این‌دست سرمایه‌ها تلقی می‌شود.

متقاضیان وام مسکن بخوانند

قیمت اوراق مسکن کاهش یافت

درحالی‌کـه قیمت هر برگ (تسـه) از اوراق تسـهیلات مسـکن در هفته‌هـای گذشـته حدودا ۷۲ هـزار تومان بود، در ایـن روزهـا قیمت هر بـرگ از ۶۴ هزار تومـان تا ۶۸ هزار و ۵۰۰ تومان شـناور است.

به گزارش ایسـنا، مدتی است که روند قیمتـی اوراق تسـهیلات مسـکن رو به کاهش اسـت. در ماه‌های پیش هر ورق از این اوراق تا حدود ۸۰ هزار تومان هم می‌رسید، اما ابتدای هفته حداکثر قیمت تسه به حدود ۶۹ هزار تومان می‌رسد.

روز شـنبه در سـاعاتی از معاملات فرابـورس ایران قیمت اوراق تسـهیلات مسـکن بهمن‌مـاه ۱۳۹۶، ۶۸هـزار و ۴۵۰ تومان داد و سـتد شد، اما در عین حال قیمت تسـه مربوط به مهر ۱۳۹۵، ۶۴ هزار و ۷۰۰ تومان بود.

اختـلاف بیشـترین قیمـت تسـه و کمترین قیمت به حـدود ۴۰۰۰ تومان می‌رسـید. همچنین قیمت هـر برگ از اوراق در فروردیـن امسـال به ۶۶ هزار و ۱۸۴تومان رسید.

اگر قیمـت هر برگ تسـه را ۶۸ هزار تومـان در نظـر بگیریـم، بـا توجـه به اینکه زوج‌هـای تهرانی برای دریافت وام ۱۰۰ میلیـون تومانـی مسـکن بایـد ۲۰۰برگه تسـهیلات مسـکن خریداری کنند، آنها بایـد ۱۳ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان صـرف خرید این ۲۰۰برگ کنند. این مبلغ با احتسـاب ۱۰ میلیون تومان وام جعاله که بابتش باید ۲۰ برگ بهادار یک‌میلیون و ۳۶۰ هزار تومانی خریداری کـرد، در مجمـوع بـرای دریافـت وام ۱۱۰ میلیـون تومانـی مسـکن حـدود ۱۴ میلیون و ۹۶۰ هزار تومان می‌شود.

همچنیـن زوج‌هـای غیرتهرانی که در شهرهایی با جمعیت بیشتر از ۲۰۰ هزار نفر زندگی می‌کنند، می‌توانند تا سـقف ۸۰ میلیـون تومـان وام بگیرند که برای گرفتـن این مبلغ بایـد ۱۶۰ ورق بهادار خریداری کنند که با این حساب باید ۱۰ میلیـون و ۸۸۰ هزار تومـان بابت خرید ایـن اوراق بپردازند که با احتسـاب یک میلیـون و ۳۶۰ هزار تومـان برای خرید اوراق وام جعاله، در مجموع برای دریافت وام ۹۰میلیون تومانی باید ۱۲ میلیون و ۲۴۰ هزار تومان پرداخت کنند.

علاوه بر این زوج‌های سـاکن در سایر شـهرهای با جمعیت زیر ۲۰۰ هزار نفر می‌توانند برای گرفتن ۶۰ میلیون تومان وام مسـکن ۱۲۰ برگ بهـادار خریداری کننـد که بایـد ۸ میلیـون و ۱۶۰ هزار تومان بابت خرید اوراق بپردازند که برای دریافـت ۱۰میلیـون تومـان دیگر بابت وام جعالـه باید یک‌میلیـون و ۳۶۰ هزار تومـان بپردازند. ایـن زوج‌ها در مجموع برای دریافت وام ۷۰ میلیون تومانی باید ۹ میلیـون و ۵۲۰ هـزار تومان پرداخت کنند.

مجردهای تهرانی نیز می‌توانند تا سقف ۶۰ میلیـون تومان و غیرزوج‌هایی که در مراکز اسـتان‌های بـالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت قرار دارند تا سـقف ۵۰میلیون تومـان و در نهایت غیرزوج‌های سـاکن در سـایر مناطـق می‌تواننـد تا سـقف ۴۰ میلیون تومـان وام دریافت کنند که بـه ترتیب هـر کدام بایـد ۱۲۰، ۱۰۰ و ۸۰ برگ بهادار اوراق تسـهیلات مسکن را از فرابـورس ایران خریـداری کنند. با این حسـاب مجردهای تهرانی باید برای خریـد این اوراق ۸میلیـون و ۱۶۰ هزار تومان، افراد ساکن در مراکز استان بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت مبلغ ۶ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان و افراد گروه سـوم مبلغ ۵ میلیـون و ۴۴۰ هـزار تومان پرداخت کننـد. البتـه در صـورت تمایـل برای دریافـت وام ۱۰ میلیـون تومانی جعاله باید مبلغ یک میلیون و ۳۶۰ هزار تومان دیگر هم بپردازند.

اوراق تسهیلات مسـکن توسط بانک مسکن منتشـر می‌شـود. علاوه بر این بانک ملی نیز به تازگی شـروع به انتشار این اوراق کرده اسـت. این اوراق قابلیت معاملـه در فرابـورس ایـران را دارد و ارزش اسـمی هر بـرگ ۵میلیون ریال اسـت. مدت اعتبار اوراق تسـه حداکثر تـا دو دوره شـش ماهـه قابـل تمدید اسـت. این اوراق با توجه به اینکه چقدر تا زمـان اعتبـارش باقی مانـده دارای قیمـت متفاوتی اسـت. در صورتی که مدت اعتبار این اوراق به اتمام رسـیده و دارنده اوراق از تسـهیلات آن استفاده نکنـد، نماد معاملاتی آن متوقف خواهد شـد و وجوه پرداختی دیگـر به دارنده اوراق بازپرداخت نخواهد شد.

بیمه‌نامه

رئیس کل بیمه مرکزی اعلام کرد

حذف کوپن بیمه شخص ثالث از ابتدای سال آینده اجرا می‌شود

رئیـس کل بیمه مرکزی اعـلام کرد موضوع حـذف کوپـن از بیمه شـخص ثالث براسـاس تصمیم اتخاذشـده از ابتدای سال آینده اجرایی می‌شود.

به گزارش ایرنا، در بیمه‌نامه‌های فعلی شخص ثالث که علاوه بر برگه مشـخصات شـامل چهار کوپن اعتباری است شکل سـاده‌تری یافته و با حذف کوپن‌ها، فقط به شکل یک کارت کوچک با مشخصات عمومی و بارکد ارائه می‌شود. امکان اجرای این کار با توجه به اقدام بیمه مرکزی در صدور کد یکتا برای بیمه شخص ثالث از ابتدای مهرماه فراهم شـد به شـکلی که بیمه‌نامه‌های جدید بدون کد یکتا فاقد اعتبار هستند.

بنـا بر اعلام بیمـه مرکزی، نشسـت مدیران صنعـت بیمه بـا رئیس کل هیـأت عامل بیمه مرکزی روز شـنبه با موضوع بیمه شخص ثالث برگزار شـد و مدیران عامل شرکت‌های بیمه و دبیرکل سندیکای بیمه‌گران ایران درباره اجرای هماهنگ آیین‌نامه ماده ۱۸ قانون بیمه شخص ثالث درباره شیوه تعیین سقف حق بیمه شخص ثالث، تخفیف و تقسیط آن تبادل‌نظر کردند.

مشـکلات مربـوط بـه صـدور بیمه‌نامه‌های شـخص ثالث خودروهای صفر کیلومتر موضوع دیگر این نشست بود که مقرر شد در چارچوب نظر سـندیکای بیمه‌گـران ایـران از طریق دو خودروساز عمده کشور پیگیری لازم شود.

در این جلسه همچنین موضوع حذف کوپن از بیمه شـخص ثالث مطرح شد و رئیس کل بیمه مرکزی براسـاس تصمیم قبلـی بر اجرای آن از اول سال آینده تأکید کرد.

عبدالناصـر همتی همچنین از ابلاغ اساسـنامه نمونه شرکت‌های بیمه خبر داد و گفت: شرکت‌های بیمه حداکثر شش ماه فرصت دارند اساسنامه را در مجامع عمومی خود تصویب کنند.

همتـی افزود: بـا توجه بـه توافق سـازمان بورس و اوراق بهادار و بیمه مرکزی، اساسـنامه نمونه شـرکت‌های بیمه در چارچوب آیین‌نامه حاکمیت شرکتی به شرکت‌های بیمه ابلاغ شد.

آیین‌نامـه حاکمیـت شـرکتی اوایـل پاییز امسـال در شـورای عالـی بیمه تصویب شـد؛ نظـام حاکمیت شـرکتی مجموعـه روابط بین سـهامداران، مدیران و حسابرسان شرکت بوده کـه ضامـن برقراری نظـام کنترلی بـه منظور رعایت حقوق سـهامداران جزء و اجرای درست مصوبات مجمع و جلوگیری از سوءاستفاده‌های احتمالی است.

این شـیوه که بر نظام پاسخگویی و مسئولیت اجتماعی اسـتوار اسـت، مجموعه‌ای از وظایف و مسـئولیت‌ها را دربر می‌گیرد که باید توسـط ارکان شرکت صورت گیرد تا موجب پاسخگویی و شفافیت شود.

یکی از مـوارد مربوط به حاکمیت شـرکتی، لـزوم تفکیک مدیرعامـل از رئیس هیأت‌مدیره شـرکت اسـت؛ زیرا مدیرعامل نبایـد همزمان مسـئولیت ریاسـت هیأت‌مدیره را نیز عهده‌دار باشد.

دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی کرمانشاه

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای خرید ،نصب وراه اندازی ۱۴ دستگاه اتو آنالایزرمراکز تابعه دانشگاه علوم پزشکی کرمانشاه

دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی کرمانشاه در نظر دارد نسبت به خرید ،نصب وراه اندازی ۱۴ دستگاه اتوآنالایزرمرکز تابعه خود ،از طریق مناقصه عمومی (دو مرحله ای)اقدام نماید .لذا از کلیه ی شرکتها وموسسات واجد شرایط دعوت می شود از تاریخ نشر این آگهی لغایت پایان وقت اداری روز دوشنبه به تاریخ ۹۶/۱۲/۲۱ بابت خریداسنادمناقصه با ارائه فیش واریزی به مبلغ ۲۰۰/۰۰۰ ریال به حساب شماره ۲۱۷۸۴۲۳۷۰۵۰۰۸ بانک ملی بنام در آمد غیر بهداشتی ودرمانی دانشگاه علوم پزشکی وخدمات بهداشتی درمانی کرمانشاه به نشانی کرمانشاه :بلوار شهیدبهشتی ساختمان شماره ی یک دانشگاه علوم پزشکی ،طبقه ی اول ،اداره ی تدارکات (تلفن :۳۸۳۷۵۱۶۱-۰۸۳)ویا تهران :خیابان انقلاب ،چهارراه ولیعصر ،ضلع شرقی پارک داشجو ،خیابان استاد شهریار ،پلاک ۳۱،طبقه ی اول ،دفتر نمایندگی دانشگاه علوم پزشکی کرمانشاه (تلفن ۶۶۷۱۸۱۴۱)مراجعه نمایند .

۱)سپرده شرکت در مناقصه ۱/۴۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (یک میلیاردو چهارصد وبیست میلیون ریال)به صورت ضمانتنامه معتبربانکی ویا واریز نقدی وجه مذکور به حساب شماره ۰۱۰۴۱۷۳۷۰۲۰۰۷ بانک صادرات شعبه مدرس (کرمانشاه)بنام دانشگاه علوم پزشکی وخدمات بهداشتی درمانی کرمانشاه می باشد .

۲)آخرین مهلت تحویل پیشنهادت توسط شرکت کنندگان در مناقصه تا ساعت ۱۵روز شنبه تاریخ ۹۷/۱/۱۸ می باشد .

۳)محل تحویل پیشنهادات کرمانشاه ،بلوار شهید بهشتی ،ساختمان شماره ی یک ،طبقه ی سوم، دبیر خانه محرمانه می باشد .

۴)تاریخ بازگشایی پیشنهادات واصله روز یکشنبه تاریخ ۹۷/۱/۱۹ ساعت ۸/۳۰ صبح در محل کرمانشاه ،بلوار شهید بهشتی ،ساختمان شماره ی یک دانشگاه علوم پزشکی ،طبقه اول ،دفتر مدیریت پیشتیبانی و امور رفاهی می باشد .

روابط عمومی دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی کرمانشاه

۱۷۴

دریچه

معاون وزیر اقتصاد توضیح داد

تغییر مقررات دریافت اسناد مالیاتی معاملات ارز

معـاون وزیر اقتصاد تغییر در مقـررات و توافق با بانک مرکزی در زمینه ارائه اسناد خرید و فروش ارز بالای ۵ هزار دلار را منوط به شرایط اقتصادی کشور در سال آینده دانست.

به گزارش پژوهشـکده پولی و بانکی، سـیدکامل تقوی‌نژاد درخصـوص احتمال انجـام توافق جدید سـازمان مالیاتی و بانک مرکزی برای دریافت اسناد معاملات ارز، گفت: براساس آیین‌نامه اجرایی که به تصویب وزرای امور اقتصادی و دادگسـتری رسیده است، اسـناد خرید و فروش ارز بالای ۲۵ هزار دلار باید به سازمان مالیاتی ارائه شود.

معاون وزیر امـور اقتصادی و دارایی ادامه داد: با این حال، براسـاس شـرایط خاص اقتصادی کشور ایـن رقم به ۵ هزار دلار کاهـش یافت، ولی اینکه در سـال ۹۷ نیز همین مقـررات باقی خواهد ماند و یا خیر به شـرایط اقتصاد کشـور در سال آینده بازمی‌گردد. در هر صورت تاکنون با همکاری بانک مرکزی توانسـتیم در این بخش اسـناد مربوط به فعالیت‌هـای ارزی بیش از ۵ هـزار دلار را دریافت کنیم.

رئیس‌کل سـازمان امور مالیاتـی همچنین طی روزهای گذشـته و در حاشـیه یازدهمین همایش سیاسـت‌های مالی و مالیاتی ایـران درباره آخرین اقدامـات صورت‌گرفته در زمینـه دریافت اطلاعات مالیاتـی صرافی‌ها و همچنیـن خرید و فروش ارز و توافقـی که بـا بانک مرکزی در ایـن زمینه صورت گرفته بود، گفت: براسـاس مـاده ۱۶۹ مکرر قانون مالیات‌های مسـتقیم کسـانی که مبادرت به خرید و فـروش ارز می‌کنند باید اطلاعات سـالانه آنها از طریق بانک مرکزی در اختیار سـازمان امور مالیاتی قرار بگیرد.

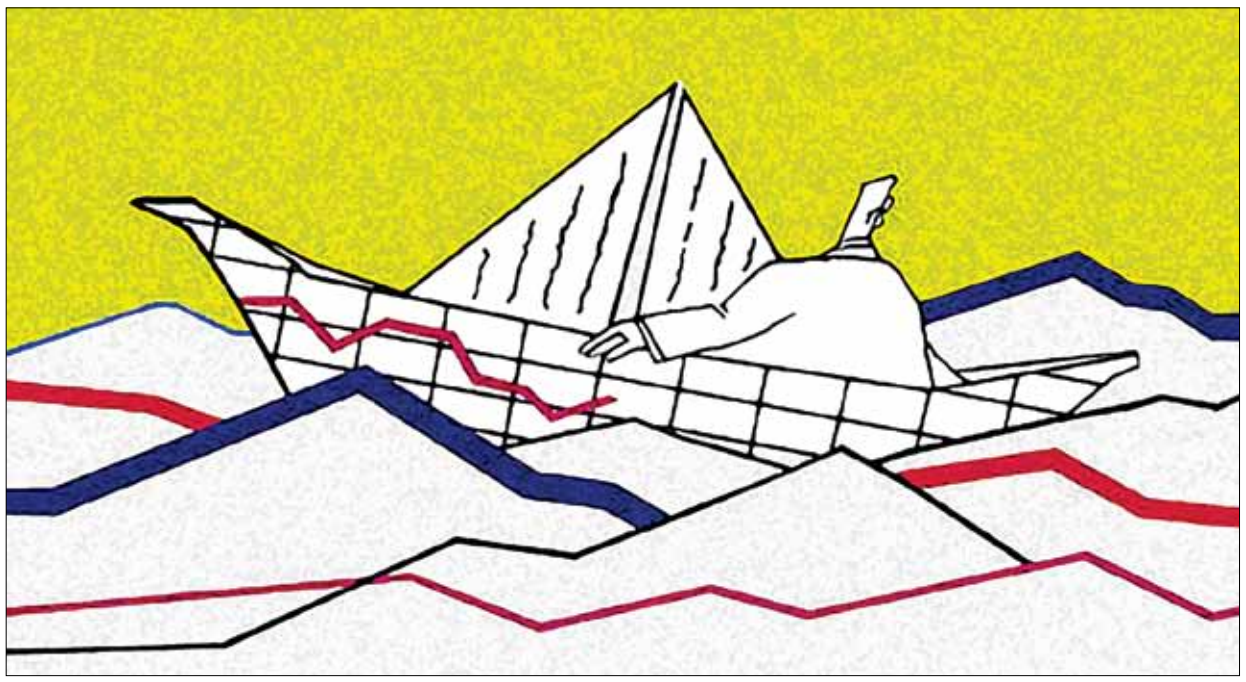
وی توضیـح داد: طبق آیین‌نامـه مصوب حداقل ۲۵هزار دلار فروش در سـال باید اطلاعات مالیاتی ارائه می‌شد، اما به دلیل شرایط اخیر کشور و حضور دلالان ارز و همچنیـن فعالیت‌هـای نامطلوبـی که صورت گرفت، با هماهنگی انجام شده با وزرایی که اختیار تصویب آیین‌نامه را داشتند مقرر شد که رقم ۲۵ هزار دلار به ۵ هزار دلار کاهش یابد.

رئیـس‌کل سـازمان امـور مالیاتی ادامـه داد: با هماهنگی بانک مرکزی درخواسـت شـد فهرسـت کسـانی که بیـش از ۵ هـزار دلار در ماه‌های اخیر خرید و فروش ارز داشـتند در اختیار سـازمان قرار بگیرد و در این زمینه فهرست‌های ابتدایی ارائه شد.

وی اظهار داشـت: علاوه بر این با هماهنگی بانک مرکـزی صرافی‌هایی که در ایـن زمینه فعال بودند نیز شناسـایی شدند؛ سـه لایه صرافی وجود دارد: لایه اول تأمین‌کنندگان اصلی ارز هستند، لایه دوم از لایـه اول دریافت می‌کنند و نهایتا در لایه سـوم صرافی‌های سراسر کشور هستند.

پرونده سپرده ریالی ۲۰درصدی بسته شد

عرضه سپرده ارزی و فروش سکه همچنان روی میز بانک‌ها



ایمان‌ولی‌پور

بانـک مرکزی از ۲۸ بهمن‌مـاه از طرح سـه‌گانه‌ای برای کنترل بازار ارز رونمایی کرد کـه حالا با اتمام مهلـت دو هفته‌ای بانک‌ها برای عرضه گواهی سـپرده ریالی، پرونده این سـپرده ۲۰درصدی بسته شد، امـا همچنـان دو گزینه دیگر این بسـته ارزی، یعنـی اوراق سـپرده ارزی با سـود ۴درصـد و همچنین پیش‌فروش سـکه و حراج آن ادامه دارد؛ دو گزینه‌ای که کمتر از گواهی سـپرده ریالی با اسـتقبال مردم روبه‌رو شـده و گزارش‌های میدانی نشان می‌دهد که بیشـتر استقبال مردم از بسته سیاسـتی بانک مرکزی معطوف به سپرده ۲۰درصـدی بوده و مردم تمایل داشـتند سـپرده‌های یک‌ساله خود در بانک‌ها را به این اوراق گواهـی تبدیل کنند تا ۵درصد سود بیشتری حاصل کنند.

فـروش گواهـی سـپرده ریالـی از ۲۸ بهمن‌ماه تا ۱۰اسفندماه ادامه داشت و مدت‌زمان دو هفته‌ای انتشـار آن پایان یافت. هنوز بانک مرکزی گزارشی درباره میـزان فروش ایـن اوراق در طی این دو هفته منتشـر نکرده اسـت، اما به گفته ولی‌الله سـیف رئیس‌کل بانـک مرکزی، تنهـا در پنـج روز ابتدای اجـرای طرح، ۱۰۱ هـزار میلیارد تومـان نقدینگی از طریـق این اوراق در شـبکه بانکی برای یک‌سال جذب شده است.

ادامه عرضه گواهی سپرده ارزی

اما گزینه دوم بسته ارزی بانک مرکزی، عرضه گواهی سپرده‌های ارزی بود که در بحبوحـه عرضه گواهی سـپرده ریالی و هجوم سـپرده‌گذاران برای دریافت سود بیشتر مورد توجه و استقبال قرار نگرفت، اما با این‌همه اجرای آن در شـبکه بانکی متوقف نشده و کماکان ادامه دارد.

البتـه بانـک مرکـزی تاکنـون هیچ گزارشـی در مورد عملکرد انتشار سپرده گواهی ارزی اعلام نکرده، ولی از سخنان رئیـس‌کل بانـک مرکـزی برمی‌آید که استقبال گرمی از این اوراق نشده است.

با این حال، ایـن گزینه می‌تواند برای سـرمایه‌گذارانی که نگران کاهش ارزش دارایـی خود به دلیل افزایش نرخ برابری ارزهـای عمـده در بلندمدت هسـتند، گزینه مناسـب‌تری باشـد. این اوراق با سررسـیدهای یک و دو ساله در بانک‌ها منتشر می‌شود؛ نرخ ریال مورد محاسبه در زمان افتتاح گواهی سـپرده متوسـط یک ماه قبل سـامانه نظارت ارز (سـنا) خواهد بود و نرخ سود برای سررسیدهای یادشده به ترتیب ۴ و ۴.۵درصد محاسبه می‌شود.

همچنیـن در زمـان سررسـید ایـن سـپرده‌ها، معادل ریالی سـپرده به نرخ متوسـط یک هفته قبل سـامانه سنا به دارنـده اوراق پرداخت خواهد شـد. اگر دارنده این گواهـی خواهان بازخرید این اوراق قبل از سررسید باشد، سود سپرده کوتاه‌مدت ریالی (۱۰درصـد) به دارنده اوراق پرداخت خواهد شد.

پیش‌فروش سکه ادامه دارد

اما گزینه سـوم بسـته بانک مرکزی، پیش‌فروش سـکه بـوده اسـت. در این طرح که از ۲۸ بهمن در شـعب منتخب بانک ملی ایران آغاز شد، سکه تمام طرح جدیـد به نـرخ ۱۴ میلیون ریـال برای سررسید شـش‌ماهه و ۱۳ میلیون ریال برای سررسید یک‌ساله پیش‌فروش شد.

بررسـی‌ها نشـان می‌دهد که در هشت روز نخسـت پیش‌فروش سکه، ۳۰۲ هزار و ۵۱۱ قطعه سـکه توسـط متقاضیان در واحدهـای بانـک ملی ایـران پیش‌خرید شـد؛ از این تعداد ۶۲ هـزار و ۷۸۵ قطعه سکه به صورت شـش ماهه و ۲۳۹ هزار و ۷۲۶ قطعـه سـکه به صـورت یک‌سـاله پیش‌خرید شده است. بنابراین بانک مرکزی از این طریق در مجموع تا هفتم اسـفندماه امسال برابر با ۳۹۹ میلیارد و ۵۴۲میلیون و ۸۰۰ هزار ریال نقدینگی جذب کرده است.

گفتنی اسـت کـه پیش‌فروش سـکه کماکان ادامه دارد و همزمان با آن، حراج سکه در بانک کارگشایی که از حدود دو ماه پیش شروع شده بود نیز ادامه دارد.

نرخنـــامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۶۴۳,۴۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۴۸,۵۳۰	▼
سکه بهار آزادی	۱,۵۳۰,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۵۵۴,۳۰۰	▲
نیم سکه	۷۷۳,۰۰۰	▲
ربع سکه	۴۹۳,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۳۳۰,۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۴۶۹	
یورو اروپا	۵,۴۹۰	▲
پوند انگلیس	۶,۸۱۳	▲
درهم امارات	۱,۳۳۹	▼

بانک‌نامه

با حضور رئیس‌جمهور

پنجاه و هفتمین مجمع عمومی بانک مرکزی برگزار می‌شود

فرصـت امروز: پنجـاه و هفتمین مجمع عمومی بانک مرکزی صبح یکشـنبه سـیزدهم اسفندماه با حضور رئیس‌جمهور در ساختمان لاجوردی میرداماد برگزار می‌شود.

براسـاس قانون، مجمع بانک مرکـزی باید با نظر وزیـر اقتصاد یا به پیشـنهاد رئیس‌کل بانک مرکزی و به دعوت وزیر اقتصاد تشـکیل شـود؛ در بند (ج) قانون پولی و بانکی کشور برای مجمع عمومی بانک مرکـزی وظایف مهمـی نظیر رسـیدگی و تصویب ترازنامـه بانک مرکـزی، رسـیدگی و اتخاذ تصمیم نهایی نسـبت به گزارش‌های هیأت نظار، رسـیدگی و اتخاذ تصمیم درباره پیشـنهاد تقسـیم سود ویژه و انتخـاب اعضای هیأت نظار به پیشـنهاد وزیر امور اقتصادی و دارایی پیش‌بینی شده است.

فراخوان مناقصه عمومی دو مرحله‌ای ۹۶/۱۴۹

شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی (سهامی خاص)

نوبت دوم

شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی

موضـوع مناقصـه دو مرحلـه ای : عبـارت اسـت از خریـد انـواع کابـل هـای آلومینیومـی و مسـی فشـار ضعیـف و بیسـت کیلوولـت و انـواع کابـل هـای خـود نگهـدار آلومینیومـی فشـار ضعیـف و بیسـت کیلوولـت و انـواع سـیم آلومینیومـی

شرایط و محل دریافت اسناد مناقصه : داوطلبان شرکت در مناقصه که دارای تاییدیه صلاحیت از توانیر در زمینه تولیدکنندگان انواع کابل های فشار ضعیف و متوسط و سیم آلومینیومی و سیم مسی هستند می‌توانند در قبال ارائه اعلامیه واریز مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال به حساب سیبا شماره ۰۱۰۵۵۹۲۶۷۷۰۰۹ نزد بانک ملی شعبه برق ارومیه کد (۵۱۳۳) به آدرس ارومیه –خیابان سربازان گمنام (برق سابق) – نرسیده به میدان مخابرات – شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی و یا به دفتر نمایندگی این شرکت واقع در تهران میدان ونک – خیابان برزیل- ساختمان شهید عباسپور (توانیر) – بلوک ۲ – نیم طبقه دوم – دفتر برق آذربایجان تلفن ۸۸۸۸۷۰۸۶ مراجعه و اسناد مناقصه را دریافت نمایند . ضمنا اسناد مناقصه در سایت اطلاع رسانی معاملات صنعت برق، شرکت توانیر و سایت شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی و پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به ترتیب به آدرس: www.tavanir.org.ir ، www.waepd.ir و iets.mporg.ir قابل مشاهده است .

مبلغ سپرده شرکت در مناقصه : مبلغ کل سپرده شرکت در مناقصه ۴/۲۹۷/۰۰۰/۰۰۰ (چهارمیلیارد و دویست و نود وهفت میلیون) می‌باشد.

مهلت فروش اسناد : از تاریخ درج نوبت اول فراخوان در روزنامه تا پایان وقت اداری روز یکشنبه مورخ ۹۶/۱۲/۲۰

مهلت ومحل تحویل پیشنهادات: حداکثر تا ساعت ۱۴ (دوبعدازظهر) روز شنبه مورخ ۹۷/۱/۱۸ به دبیرخانه شرکت توزیع برق آذربایجان غربی

زمان و محل برگزاری مناقصه : زمان بازگشایی پاکت های الف و ب راس ساعت ۱۴ (دوبعدازظهر) روز دوشنبه مورخ ۹۷/۱/۲۰ در محل شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی

بازگشایی پاکات ج (پیشنهاد قیمت) مناقصه‌گران پس از بررسی های فنی و بازرگانی خواهد بود و زمان برگزاری آن به اطلاع مناقصه‌گران خواهد رسید .

توضیح اینکه : تعیین برنده برای هر یک از اقلام موضوع مناقصه به صورت موردی می باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۱۲/۱۲
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۱۲/۱۳
شناسه آگهی: ۱۴۹۲۹۴
روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی
۱۴۶

آگهی مناقصه شماره (۱۳۹۶/۵۶۵۵) (ارزیابی کیفی)

شرکت ملی گاز ایران
شرکت گاز استان خراسان رضوی (سهامی خاص)

نوبت اول

۱- مناقصه گزار : شرکت گاز استان خراسان رضوی
۲- موضوع مناقصه : توسعه شبکه ، نصب انشعابات ، نصب کنتور و رگلاتور ناحیه گازرسانی چناران
۳-شرایط اولیه متقاضیان:
الف – دارا بودن حداقل رتبه ۵ تاسیسات و تجهیزات
ب- دارا بودن ظرفیت خالی ارجاع کار
ج-دارا بودن گواهینامه تایید صلاحیت ایمنی از اداره کار و امور اجتماعی
۴- سایر شرایط
الف- ارائه اعلام آمادگی در مهلت مقرر به دفتر کمیته فنی و بازرگانی
ب- تکمیل ارائه کاربرگ های استعلام ارزیابی کیفی و مستندات مربوطه مطابق مندرجات آن در مهلت مقرر به دفتر کمیته فنی و بازرگانی
۵- مهلت اعلام آمادگی : از تاریخ ۹۶/۱۲/۱۳ لغایت آخر وقت اداری ۹۶/۱۲/۲۲
۶- مهلت تکمیل و تحویل کاربرگها و اسناد استعلام ارزیابی: تا آخر وقت اداری مورخ ۹۷/۰۱/۱۵
۷- محل دریافت و تحویل کاربرگها و اسناد استعلام ارزیابی کیفی : دفتر کمیته فنی و بازرگانی شرکت گاز خراسان رضوی واقع در مشهد – میدان شهید فهمیده ، کنار گذر آسایشگاه فیاض بخش ، جنب مجتمع آبی نگین ، امور تدارکات و عملیات کالای شرکت گاز استان خراسان رضوی می باشد.
۸- نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه : مطابق مصوبه شماره ۱۲۳۴۰۲/ت۵۰۶۵۹ هـ هیات محترم وزیران و اصلاحیه های بعدی آن می باشد.
شایان ذکر است دسترسی به متن این آگهی ، کاربرگ های استعلام ارزیابی کیفی در سایت www.nigc-khrz.ir امکان پذیر بوده و در صورت نیاز به کسب اطلاعات بیشتر با تلفن : ۳۷۰۷۲۸۲۲-۰۵۱ تماس بگیرید.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۱۲/۱۳
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۱۲/۱۴
روابط عمومی شرکت گاز استان خراسان رضوی
۱۷۱

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای شماره ۹۶/۷۶

اهواز

نوبت دوم

شرکت توزیع نیروی برق اهواز در نظر دارد انجام خدمات عملیاتی و راننده خود را به شرکتهای واجد شرایط و دارای تاییدیه اداره کار و امور اجتماعی از طریق مناقصه عمومی واگذار نماید .
- میزان سپرده شرکت در مناقصه: ۳/۸۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد ، که بصورت ضمانتنامه بانکی معتبر ،چک تضمین شده بانکی و یا وجه نقد به حساب بانک تجارت شعبه شهید چمران به شماره ۱۰۲۸۰۴۰۰۲۰ بنام شرکت توزیع نیروی برق اهواز به مناقصه گزار تسلیم گردد.
- زمان و محل و نحوه دریافت اسناد : از تاریخ درج آخرین آگهی بمدت ۵ روز به آدرسهای زیر مراجعه نمایند :
- پایگاه اینترنتی شرکت توزیع برق اهواز : WWW.AEPDCO.IR
- پایگاه اینترنتی توانیر: WWW.TAVANIR.ORG.IR
- پایگاه اینترنتی ملی اطلاع رسانی مناقصات: www.iets.mporg.ir
- تلفن تماس : ۰۶۱۳ ۴۴۹۰۷۰۰ داخلی ۳۲۴۵
- آخرین مهلت و محل تحویل و بازگشایی پاکات : حداکثر تا پایان وقت اداری مورخ ۹۶/۱۲/۲۱ به دبیرخانه مرکزی شرکت : اهواز – بلوار پاسداران جنب شهرک صنعتی تسلیم گردد. بازگشایی راس ساعت ۰۰ : ۱۵ مورخ ۹۶/۱۲/۲۲ می باشد.
- به پیشنهادهای فاقد سپرده و امضاء ، مشروط ، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر واصل می شود، مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- هزینه آگهی مناقصه به عهده برنده مناقصه است.
- سایر اطلاعات و جزییات در اسناد مناقصه مندرج است .

امور تدارکات
۱۷۲

یادداشت

توسعه عمرانی با رویکرد بورس بن‌بست ندارد

اسماعیل محمدی
کارشناس اقتصادی

بازار سرمایه در هر اقتصادی ارتباط ارگانیک (سالم و شفاف) با نظام تولید دارد. در ایران نیز همگراترین بازار با تولید واقعی بازار سرمایه است که با ویژگی‌های اسلامی و تنوع در ابزارهای مالی، در مسیر گسترش چتر تأمین مالی برای همه طرح‌های اقتصادی را افراشته و در این راه در حال پیشرفت است.

البته در دهه‌های اخیر بازار پول مورد توجه برنامه‌ریزان اقتصادی کشور بوده تا جایی که نقش برتر در تأمین مالی را به عهده داشته است اما به نظر می‌رسد این روند نمی‌تواند ادامه‌دار باشد و باید نقش خود را به بازار سرمایه واگذار کند.

یکی از دلایل افزایش طرح‌های ناتمام در صنایع مختلف، کیفیت پایین تأمین مالی در بازار پول است و معوقات بانکی و مشکلات موسسات مجاز و غیرمجاز تأیید دیگری بر این ادعاست.

نکته بعدی پدیده طرح‌های نیمه‌تمام یا ناتمام در اقتصاد ایران است که همواره ادامه دارد و از یک دولت به دولت دیگر به ارث گذاشته می‌شود. دولت دوازدهم نیز از این میراث بی‌بهره نبوده، به عبارتی این موضوع در اقتصاد ایران ریشه دوانده است.

در دهه‌های اخیر تلاش‌های زیادی برای بهینه‌سازی نظام برنامه‌ریزی بودجه‌ای کشور در جهت هزینه‌کرد بهتر منابع بودجه‌ای صورت گرفته است چون هیچ طرح و برنامه‌ای پیدا نمی‌شود که بی‌نیاز از بودجه سالانه دولت باشد.

گاهی تا ۵۰ هزار طرح عمرانی ناتمام کوچک و بزرگ گزارش شده که با عدم اجرایی شدن برخی از همین طرح‌ها در گذر زمان، اهمیت اقتصادی آنها از بین رفته است یعنی به طرحی «تمام هزینه» و بدون سود تبدیل می‌شوند.

البته روش مهندسی مالی معکوس این وضع هم وجود دارد و آن قطع یا دست‌کم کاهش وابستگی طرح‌های عمرانی توسعه‌ای به بودجه دولتی است، به گونه‌ای که طرح‌های توسعه‌ای از محل ارزش افزوده بتوانند به حیات مالی خود ادامه دهند و منابع بودجه‌ای فقط به آنها در تحقق سریع‌تر اهداف کمک کند تا اجرای این طرح‌ها به بودجه دولتی محدود نشود. راهکار دیگر ایجاد صندوق توسعه عمرانی است.

این طرح‌ها از طریق صندوق توسعه عمرانی و با رویکرد سرمایه‌گذاری راستین قابل اجراست و کیفیت اجرایی هم بهتر می‌شود. به عنوان مثال صندوق توسعه طرح آزاد راه تهران - شمال و سایر طرح‌های قابل توجیه دیگر با مشارکت مردم و بورس به‌راحتی قابلیت اجرایی دارد، به‌ویژه اینکه دولت آن را ضمانت می‌کند.

برای نمونه می‌توان اداره بخش‌هایی از دستگاه‌های اجرایی که فعالیت‌ها و خدمات نقدی به مردم ارائه می‌دهند را بدون دریافت بودجه مستقیم از دولت به کمک مشارکت مردمی انجام داد تا علاوه بر اینکه خدمات بهتری به مردم در طرح‌های اجتماعی، آموزشی، خدماتی و همچنین برخی طرح‌های عمرانی نیمه‌تمام ارائه می‌شود مانع به سرانجام نرسیدن این طرح‌ها شد.

این نکته که این دسته از طرح‌ها با منابعی غیر از بودجه دولتی قابل اجرا نیستند، گزاره اشتباهی است. بی‌تردید می‌توان با دیگر منابع مالی مانند صندوق توسعه و عمرانی و جذب توانمندی و ظرفیت بخش خصوصی این برنامه‌ها را اجرا و به مردم واگذار کرد. به عبارتی، لازم نیست برای تکمیل این قبیل طرح‌ها منتظر بودجه دولت بود که در صورت نرسیدن این منابع طرح در نیمه راه رها شود و در گذر زمان به پایان حیات اقتصادی خود نزدیک شود و تاریخ مصرف خود را از دست بدهد.

در دوره اجرای سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی هم بررسی اکثر طرح‌های نیمه‌تمام و طرح‌های جدید مانند سدسازی، ساخت نیروگاه، بانکداری و برخی خدمات اجتماعی انتفاعی (دریافت همه یا بخشی از هزینه از مشتریان و ارباب رجوع) نشان می‌دهد به‌راحتی می‌توان همه آنها را با همکاری مالی و غیرمالی مردم اجرا و به بهره‌برداری رساند بدین ترتیب حداقل در سال ۱۳۹۷ می‌توان آمایش اجرای طرح‌های عمرانی را تغییر و به سمت بورس سوق داد.

به هر حال افت قیمت نفت به عاملی محدودکننده در اجرای طرح‌های توسعه‌ای و عمرانی و اقتصادی تبدیل شده است و باید در این مسیر از ظرفیت‌های بورس بهره برداری کرد.

به عبارتی بازار سرمایه ایران در مقایسه با بازارهای دیگر، پتانسیل بالایی برای جذب شرکت‌ها و افزایش تأمین مالی دارد، بنابراین بازار سرمایه می‌تواند با تنوع در ابزارهای مالی خود متناسب با طرح‌های عمرانی به این فرآیند کمک کند البته باید سواد مالی و سرمایه‌گذاری هم افزایش یابد.

منبع: سنا

افت ۵۷۳ پله‌ای شاخص بورس در ابتدای هفته

معاملات کم‌رمق بازار سهام ادامه‌دار شد

در حالی ارزش واحد پول ملی در مقابل دلار در حال تضعیف است که معامله‌گران بازار سرمایه بی‌توجه به این موضوع کفه عرضه را سنگین کردند و باعث کاهش قیمت سهم‌ها شدند.

به گزارش ایسنا، بورس تهران در روزهای اخیر روند کم‌رمقی را از سر گرفته است. در چنین شرایطی در روز نخست هفته تنها خودرویی‌ها توانستند با رشد در قیمت سهام مواجه شوند که این موضوع نیز می‌تواند ناشی از افزایش قیمت دلار در روزهای اخیر باشد. اما دیگر صنعت‌هایی که سوددهی‌شان ارتباط تنگاتنگی با قیمت دلار دارد کمتر دیده می‌شود که در این روزها نوسانات قیمت دلار بر سوددهی‌شان تأثیرگذار باشد.

افزایش نرخ سود سپرده‌های بانکی در کنار تضعیف ارزش واحد پول ملی در مقابل ارزهای خارجی از عواملی است که سبب شده معامله‌گران بازار سهام کم‌تحرک‌تر از گذشته نسبت به معاملات بازار سهام و بازدهی آن تردید داشته باشند. در نخستین روز هفته شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۵۷۳ واحد افت کرد و به رقم ۹۷ هزار و ۳۸۸ رسید، اما شاخص کل هم‌وزن با رشد ۴۳ واحدی مواجه شد و به رقم ۱۷ هزار و ۶۶۴ رسید. شاخص آزاد شناور ۵۹۷ واحد افت کرد و به رقم ۱۰۴ هزار و ۶۷۷ رسید و شاخص بازار اول و بازار دوم هر یک به ترتیب ۵۰۳ و ۷۱۳ واحد کاهش داشت.

در این مدت سهام‌های نفتی و فلزات اساسی همزمان با کاهش قیمت‌های جهانی افت قیمت داشتند. نماد شرکت‌های فولاد مبارکه اصفهان، پالایش نفت اصفهان و صنایع پتروشیمی خلیج‌فارس هر یک به ترتیب با ۱۲۴، ۶۴ و ۵۶ واحد تأثیر، بیشترین نقش کاهنده را در شاخص‌ها داشتند. دیگر نمادهایی که سعی کردند نماگر بازار سرمایه را به سمت پایین هدایت کنند، گسترش نفت و گاز پارسیان، معدنی و صنعتی گلگهر و پالایش نفت بندرعباس بودند. در عین حال از معدود نمادهایی که سعی کردند شاخص کل را تقویت کنند، می‌توان به شرکت ارتباطات سیار، پتروشیمی پردیس و سایپا اشاره کرد. هر یک از این شرکت‌ها به ترتیب ۲۱، ۱۶ و ۱۵ واحد تأثیر افزاینده روی شاخص‌ها داشتند.

در گروه استخراج کانه‌های فلزی و محصولات شیمیایی عمدتا شاهد کاهش قیمت بودیم. در گروه استخراج کانه‌های فلزی، نزدیک به ۴۱ میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۵ میلیارد تومان مورد داد و ستد قرار گرفت و در گروه محصولات شیمیایی ۳۸میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۴ میلیارد تومان معامله شد.

اما در میان بازار سراسر قرمز، دیروز بیشتر نمادها در گروه خودرو و ساخت قطعات شاهد رشد قیمتی بودند، البته این رشد عمدتا کمتر از ۲ درصد بود. در این گروه ۲۲۱ میلیون سهم به ارزش بیش از ۲۸میلیارد تومان داد و ستد شد.

در گروه فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای و همچنین گروه فلزات اساسی نیز شاهد روند کاهشی قیمت سهم‌ها بودیم. ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۶۵۱ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات رقم ۳ میلیارد سهم و اوراق مالی را رد کرد.

آیفکس نیز ۱۲ واحد افت کرد و به رقم ۱۰۸۰ واحدی رسید. ارزش معاملات فرابورس ایران به رقم ۲۶۲ میلیارد تومان دست یافت و حجم معاملات به رقم ۶۴۲ میلیون سهم و اوراق مالی رسید.

یازده سالگی فاینکس به روایت رئیس ستاد برگزاری فاینکس ۲۰۱۸

جزییات برگزاری یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه

یازدهمین دوره برگزاری نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه با استقبال خوب فعالان بازار سرمایه، بازار پول و صنعت بیمه کلید خورد و انتظار می‌رود در این دوره شاهد استقبال بیشتر از نمایشگاه و روند رو به رشد آن خواهیم بود.

به گزارش «فرصت امروز»، یاسر فلاح، رئیس ستاد برگزاری یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه با بیان این مطلب گفت: این دوره فاینکس از تاریخ ۲۷ تا ۳۰ فروردین سال آینده برگزار می‌شود. شرکت سهامی نمایشگاه‌ها ۱۷ هزار مترمربع فضای مفید در اختیار این نمایشگاه قرار داده که تاکنون ۱۵ هزار مترمربع به متقاضیان حضور در نمایشگاه اختصاص داده شده است.

وی ادامه داد: در این رویداد تاکنون ۳۵۹ شرکت حضور دارند که تا این لحظه شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها با حضور ۵۰ شرکت بیشترین میزان مشارکت در فاینکس ۲۰۱۸ را به خود اختصاص داده‌اند.

مدیرعامل شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس با بیان اینکه عملاً تا پایان اسفندماه، علاقه‌مندان می‌توانند از این فرصت برای ثبت‌نام در بزرگ‌ترین رویداد مالی خاورمیانه استفاده کنند، درباره امتیازات این دوره از نمایشگاه با فاینکس ۲۰۱۷ گفت: این دوره از نمایشگاه با هدف برقراری شبکه ارتباطات مؤثرتر در سطح B to B بین بخش‌های مختلف صنعت مالی برگزار می‌شود و در این راستا برنامه‌هایی برای نخستین بار در نمایشگاه اجرا می‌شود.

رئیس ستاد برگزاری یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی بورس بانک بیمه، دراینباره توضیح داد: در این دوره از نمایشگاه تلاش شده، بخش‌های سه گانه مالی (بورس، بانک و بیمه) بتوانند فرآیندهای مشترک بین خود را تسهیل کنند و در این راستا اتاق‌های گفت‌وگو برای مذاکره فی مابین طراحی شده است.

وی در ادامه افزود: در جهت هم‌افزایی ارتباطات صنعت پولی - مالی کشور، دوره یازدهم نمایشگاه رویکرد جدیدی را جهت ارتقای تعاملات درون صنعتی (پولی، مالی و بیمه‌ای) در پیش گرفته است تا بتواند تسهیلگر این فضاهای تجاری باشد.

این مقام مسئول به برگزاری عصرانه کاری در روز دوم فاینکس ۲۰۱۸ اشاره کرد و گفت: این گردهمایی با حضور مقامات دولتی و میهمانان بین‌المللی برای مدیران ارشد مشارکت‌کننده در نمایشگاه برگزار می‌شود که لازم است جهت حضور در آن از پیش ثبت‌نام و رزرو انجام شود.

به گفته یاسر فلاح، در این دوره از نمایشگاه رویکرد شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس به مسئله مهم فرهنگ و هنر شکل تازه‌ای به خود گرفته است. در این دوره از نمایشگاه بورس، بانک و بیمه موضوعات چالشی و عمومی صنعت پولی- مالی در قالب استندآپ کمدی توسط کمدین‌ها معروف تلویزیون اجرا می‌شود بدین ترتیب برای بازدیدکنندگان از نمایشگاه نیز ساعت مفرحی در نظر گرفته شده است.

مدیرعامل شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس در ادامه به راه‌اندازی اپلیکیشن تعاملی نمایشگاه اشاره کرد و گفت: اپلیکیشن نمایشگاه جهت تسهیل در دسترسی بازدیدکنندگان به امکانات و وقایع نمایشگاه و افزایش کیفیت و اثربخشی بازدید از نمایشگاه ساخته شده است. مهم‌ترین هدف این اپلیکیشن امکان دستیابی بازدیدکنندگان به افراد و مشارکت‌کنندگان هدف‌شان است.

و اما در راستای برنامه‌های توسعه فرهنگ سهامداری، دو رویداد بزرگ در دو مقطع نوجوانی و جوانی برگزار می‌شود. یاسر فلاح در این رابطه به برگزاری سومین دوره از رویداد فین استارزها اشاره کرد و گفت: فین‌استارز بزرگ‌ترین رویداد استارت‌آپ‌های مالی ایران، منطقه خاورمیانه و شمال آفریقاست که امسال به عاملیت فرابورس ایران و مشارکت مرکز مالی ایران برگزار می‌شود.

وی درباره این رویداد توضیح داد: در این رویداد صاحبان استارت‌آپ‌ها، شتابدهنده‌ها، فرشتگان سرمایه‌گذار، صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه و فعالان اکوسیستم استارت‌آپی کشور فرصت خواهند داشت تا در فضایی تعاملی به شبکه سازی، معرفی و فرصت‌آفرینی بپردازند.

این مقام مسئول در ادامه به برنامه‌ریزی ستاد برگزاری نمایشگاه برای سنین نوجوانی اشاره کرد و گفت: برای نخستین بار در راستای فرهنگ‌سازی در فاینکس ۲۰۱۸ رویدادی تحت عنوان بومی نو- فین‌تک با هدف فرهنگ‌سازی بازار سرمایه ویژه دانش‌آموزان پایه اول متوسطه در قالب مسابقات کسب وکار دانش آموزی همزمان با فاینکس ۲۰۱۸ برگزار می‌شود.

وی در این باره توضیح داد: بومی نو- فین تک، یک رویداد استارت‌آپی دانش‌آموزی است که در این رویداد دو روزه، از فعالیت‌ها و برنامه‌های ۳۰ گروه دانش‌آموزی در صنعت مالی رونمایی و داوری می‌شود و به دانش‌آموزان برگزیده در این رقابت هدایایی اهدا می‌شود.

یاسر فلاح با اشاره به برگزاری برنامه‌های دانشجویی در این دوره از نمایشگاه گفت: در این دوره میزهای دانشگاهی برای اعلام کارهای پژوهشی و معرفی عنوان پایان نامه‌های صنعت مالی تدارک دیده شده است، در همین راستا دانشگاه صنعتی شریف، تهران، الزهرا و شهید بهشتی برای برگزاری کارگاه‌های آموزشی در صنعت پولی - مالی اعلام آمادگی کردند.

رئیس ستاد برگزاری یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی بورس بانک بیمه، با تأکید بر اینکه این دوره از نمایشگاه همچنان بر مدار رسانه‌ای بودن حرکت می‌کند، گفت: ستاد خبری جامعی برای این دوره از نمایشگاه با حضور رسانه‌های بورسی و مشارکت رسانه‌های بانکی و بیمه‌ای آماده شده و پایگاه اطلاع‌رسانی بازار سرمایه (سنا) و پایگاه خبری ایبنا حامیان ویژه رسانه‌ای فاینکس ۲۰۱۸ هستند اما در صورت اعلام آمادگی سایر رسانه‌ها از حضور آنان در نمایشگاه استقبال می‌شود.

فرابورس

معاون توسعه بازار فرابورس خبر داد

انتشار اوراق دولتی با نرخ سود ۲۰درصد طی روزهای آینده

فرصت امروز: معاون توسعه بازار فرابورس از انتشار اوراق دولتی با نرخ سود ۲۰درصد در چند روز آینده خبر داد و گفت اوراقی که قرار است چند روز آینده منتشر شود اوراق دولتی است و اسناد خزانه اسلامی نیست، سود این اوراق نیز حداکثر ۲۰درصد است.

رضا غلامعلی‌پور با اشاره به انتشار اخباری مبنی بر ارائه اوراق خزانه اسلامی گفت: دولت قرار بود طبق قانون ۹۶ در یک سقف مشخصی اوراق منتشر کند که میزان ۳ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان از این اوراق باقی مانده که قبلاً قرار بود با نرخ ۱۷درصد منتشر شود ولی با توجه به افزایش نرخ سود بانکی در هفته گذشته، این اوراق با سود ۲۰ درصد طی چند روز آینده منتشر خواهد شد.

به گزارش پژوهشکده پولی و بانکی، او با اشاره به اینکه این اوراق اسناد خزانه اسلامی نیست، گفت: اسناد خزانه اسلامی فقط برای پرداخت بدهی دولت به پیمانکاران منتشر می‌شود اما این اوراقی که قرار است چند روز آینده منتشر شود با اسناد خزانه اسلامی تفاوت دارد.

غلامعلی‌پور افزود: اطلاعات اوراق دولتی که چند روز آینده منتشر می‌شود روی سایت فرابورس قرار خواهد گرفت و حداکثر نرخ آن ۲۰درصد است، نیم‌درصد هم برای بازگردانی در نظر گرفته خواهد شد. انتشار این اوراق از قبل هم در برنامه دولت بوده است و سود آن هر شش ماه یک بار پرداخت می‌شود.

معاون توسعه بازار فرابورس ایران همچنین در گفت‌وگو با سنا، بازار اسناد خزانه اسلامی را کاملاً نقدشونده خواند و گفت: ویژگی مشخص این اسناد در دیگر نقاط دنیا نیز این است که به لحاظ اعتباری بالاترین رتبه اعتباری را دارند.

غلامعلی‌پور ادامه داد: از آنجا که تضامین بسیار محکمی برای اوراق خزانه وجود دارد و خود دولت - یعنی سازمان برنامه و بودجه و خزانه‌داری کل کشور - ضامن بازپرداخت آن است، این اوراق در تمامی اقتصادهای دنیا کم‌ریسک‌ترین اوراق تلقی می‌شوند.

این مقام مسئول با بیان اینکه اسناد خزانه یکی از روش‌های مؤثری است که دولت همچنان می‌تواند برای بازپرداخت بدهی‌های خود از آن استفاده کند، گفت: در سال‌های اخیر در بودجه، مشخصا ارقامی تحت عنوان اسناد خزانه اسلامی دیده می‌شود که یک تاریخ مشخص به عنوان سررسید دارد و می‌تواند یک‌ساله یا دوساله باشد.

اگهی حصر وراثت

اعظم صادقی به شماره شناسنامه ۵۰۱ به شرح درخواستی که به شماره ۸۳۷/۱/۹۶ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان ازاد صادقی به شماره شناسنامه ۳ در تاریخ ۹۳/۴/۱۴ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ ورات حین الفوت وی عبارتند از فیروز صادقی ش ش ۱۶۵۱۵۰۸۹۰۹ ت ت ۵۳/۱/۱ ص از سراب فرزند متوفی و پرویز صادقی ش ش ۱۶۵۱۵۰۸۹۱۷ ت ت — ص از سراب فرزند متوفی و مرتضی صادقی ش ش ۱۶۵۲۹۳۶۴۶۷ ت ت - ص از سراب فرزند متوفی و مهدی صادقی ش ش ۱۶۵۳۱۶۵۳۱۶ت ت - ص از سراب فرزند متوفی و اکرم صادقی ش ش ۱۶۵۲۹۳۵۹۱۶ ت ت — ص از سراب فرزند متوفی و حمیده صادقی ش ش ۱۶۵۱۵۰۸۲۳ ت ت۴۸/۲/۹ ص از سراب فرزند متوفی و لیلا صادقی ش ش ۱۶۵۱۵۰۹۵۵۷ ت ت — ص از سراب فرزند متوفی و خدیجه مختاری ش ش ۱۶۵۲۷۶۱۷۰۵ ص از سراب همسر متوفی و امینه صادقی ش ش — ت ت — ص از سراب فرزند متوفی و خدیجه صادقی ش ش ۱۶۵۳۱۹۵۱۲۱ ت ت — ص از سراب فرزند 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 اول شورای حل اختلاف شهرستان بهارستان م الف ۷۷۵

۱۶۱

اگهی حصر وراثت

محمد لشگری به شماره شناسنامه ۵۵۰۰۵۹۸۰۱ به شرح درخواستی که به شماره ۹۶۰۴۲۴ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان اکبر لشگری به شماره شناسنامه ۶ در تاریخ ۹۶/۹/۱۴ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ ورات حین الفوت وی عبارتند از محمد لشگری ش ش ۵۵۰۰۵۹۸۰۱ص از ضیا اباد فرزند متوفی و خانم محترم لشگری ش ش ۱۲۲ص از ضیا اباد مادر متوفی و مریم صادقی ش ش ۵۸ص از ابهر همسر 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 اول شورای حل اختلاف شهر ضیا اباد

۱۶۴

آگهی

محکوم له امیر حمزه حیدری ف عین اله محکوم علیه حمیدرضا موسوی ف سید اصغر پیرو آگهی های منتشره در جراید بدینوسیله به حمیدرضا موسوی فرزند سید اصغر مجهول المکان می باشد ابلاغ می شود طبق اجرائیه صادره از شعبه ۱۲ شورای حل اختلاف زنجان در پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۶۰۲۱۰۰۳۴۰ موجب دادنامه ۹۶۰۹۹۷۲۶۰۲۱۰۰۵۵۵ ۹۶/۱۰/۲۳ صادره از شعبه ۱۲ شورای حل اختلاف زنجان محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ نه میلیون و چهارصد هزار ریال از بابت اصل خواسته و مبلغ یکصد وهشتاد و هفت هزار وپانصد ریال از بابت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ تقدیم دادخواست ۹۶/۸/۹ لغایت زمان اجرای حکم در حق محکوم له می باشد پرداخت نیم عشر حق اجرا و نیز هزینه های اجرائی بر عهده محکوم علیه می باشد بدیهی است با توجه به غیابی بودن حکم اجرای حکم غیابی منوط به معرفی ضامن معتبر یا اخذ تامین متناسب از محکوم له یا ابلاغ واقعی اجرائیه به محکوم علیه می باشد لذا مفاد اجرائیه صادره یک نوبت در اجرای ماده ۷۳ ق ا د م و ماده ۹ قانون اجرای احکام مدنی در یکی از جراید کثیرالانتشار درج می گردد تا ظرف ده روز پس از انتشار آگهی نسبت به اجرای مفاد اجرائیه اقدام گردد درغیراینصورت واحد اجرای احکام طبق مقررات نسبت به اجرای مدلول اجرائیه و وصول هزینه اجرایی اقدام خواهد نمود

مسئول دبیرخانه حوزه شماره ۱۲ شورای حل اختلاف شهرستان زنجان

۱۶۲

اگهی حصر وراثت

ربابه سعید پور به شماره شناسنامه ۵۷۹۰ به شرح درخواستی که به شماره ۹۶۰۴۲۵ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان محمد لشگری به شماره شناسنامه ۵۳۵۳ در تاریخ ۹۲/۵/۲۰ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ ورات حین الفوت وی عبارتند از حسین سعیدی ش ش ۷۵۲۳ ص از ضیا اباد فرزند متوفی و مریم سعیدی ش ش ۴۳۸۰۱۲۰۲۲۸ ص از ضیا اباد فرزند متوفی و معصومه سعیدی ش ش ۸۹ ص از ضیا اباد فرزند متوفی و زهرا سعیدی ش ش ۵۵۹۰۰۳۴۴۵ص از ضیا اباد فرزند متوفی و انسیه سعیدی ش ش ۴۷۷ ص از ضیا اباد فرزند متوفی و زینب سعیدی ش ش ۸۰۵ ص از ضیا اباد فرزند متوفی و ربابه سعیدپور ش ش ۵۷۹۰ص از ضیا اباد همسر 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 اول شورای حل اختلاف شهر ضیا اباد

۱۶۶

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

برابر رای شماره ۱۳۹۵۶۰۳۰۱۰۶۰۰۱۲۰۵۴ و رای اصلاحی به شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۶۸۰۶ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای ابوالفضل لریانی فرزند باقر به شماره شناسنامه ۸ صادره از خمین ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۱۴۵/۳۳ متر مربع پلاک ۷۵۳ فرعی از ۸ اصلی واقع در قریه جعفرآباد خریداری از مالک رسمی آقای محمد کدخدائی 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 سندمالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی بمدت دوماه اعتراض خود را به این اداره 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 صدور سند مالکیت مانع مراجعه متضرر به مراجع ذیصلاح قانونی دادگاه نیست

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۱۲/۱۳تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۱۲/۲۸

م الف ۹۶۷ رئیس ثبت اسناد واملاک محمدرحیم پوررامینی

۱۶۷

آگهی ابلاغ

خواهان آقای امید علی امیریان فرزند محمد علی دادخواستی به طرفیت خواندگان ۱- علی وبسی ۲- محترم اسدی ۳- محمد علی امیری به خواسته الزام به تنظیم سند رسمی ملک (الزام خوانده به تنظیم و انتقال سند رسمی یک باب منزل مسکونی تحت پلاک ثبتی قطعه ۱۰ بلوک ۳۸ از ۳۵۷ و۳۵۸ اصلی واقع در شهرک پرواز به انضمام مطالبه کلیه هزینه ها وخسارت دادرسی وارده وحق الوکاله وکیل مستند ماده ۵۱۵ قانون آیین دادرسی مدنی)مقوم به ۳۶/۷۰۰/۰۰۰ ریال مطرح که به این شعبه ارجاع وبه شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۸۳۱۲۲۰۰۷۴۸ شعبه ۲۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان کرمانشاه ثبت ووقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۱/۲۶ ساعت ۸:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده وخواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی میگردد تا خواندگان ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه وضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست وضمائم را دریافت ودر وقت مقررفوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد .

مدیر دفتر شعبه بیست ودوم دادگاه عمومی (حقوقی)شهرستان کرمانشاه - بهزاد عبدی

کرمانشاه - بلوار بنت الهدی - دادگستری کل استان کرمانشاه

شکست «نوسازی صنایع» در سال ۹۶

باوجود اینکه از ابتدای سال جاری بارها و بارها بر طبل اجرای طرح ۱۰ هزار میلیاردی نوسازی و بهسازی ۵۰۰۰ واحد صنعتی کوبیده شد، با رسیدن به روزهای پایانی سال و به اذعان مسئولان باید این طرح را شکست‌خورده تلقی کرد.

به گزارش ایسنا، امسال دومین سالی بود که شبکه بانکی برای حمایت از بنگاه‌های کوچک و متوسط و تأمین مالی ویژه برای تولید ورود کرد و در کنار تسهیلات عمومی که به بخش‌های مختلف اقتصادی در طول سال پرداخت می‌کند این بخش‌ها مورد توجه قرار گرفت و از سهم مشخصی برخوردار شدند.

در ابتدای سال جاری قرار بر این بود که سه طرح حمایتی تحت عناوین «رونق تولید»، «بهسازی و نوسازی صنایع» و «حمایت از تولید و اشتغال» با اعتباری معادل ۵۰ هزار میلیارد تومان مدنظر قرار گیرد. این طرح‌ها به ترتیب مربوط به رونق تولید ۱۰ هزار واحد صنعتی با اعتباری معادل ۲۰ هزار میلیارد تومان، نوسازی و بهسازی ۵۰۰۰ واحد صنعتی با اعتباری معادل ۱۰ هزار میلیارد تومان و حمایت از تولید و اشتغال ۱۰ هزار بنگاه اقتصادی و تأمین مالی ۶۰۰۰ واحد نیمه‌تمام با پیشرفت فیزیکی حداقل ۶۰درصد بود.

نوسازی و بهسازی صنایع یکی از برنامه‌های اصلی وزارت صنعت، معدن و تجارت در سال جاری تلقی و بر اجرای آن توسط مسئولان وزارت صنعت، معدن و تجارت تأکید شد؛ مسئله‌ای که به گفته آنها نیاز جدی و مبرم صنعت کشور است چرا که با فرسوده‌شدن بسیاری از تجهیزات و واحدهای صنعتی امکان رقابت تولیدات صادرات‌گرا برای واحدهای مربوطه وجود ندارد و صنعت کشور در این زمینه با چالش جدی روبه‌رو شده است.

شرایط به گونه‌ای است که محمد شریعتمداری - وزیر صنعت، معدن و تجارت - به صراحت در مراسم روز ملی صادرات از وضعیت واحدهای تولیدی انتقاد و تأکید کرد که ۹۵درصد واحدهای تولیدی کشور صادراتی نیستند.

به گفته وی، واحدهای صنعتی موجود بیشتر برای تأمین نیاز داخلی و جایگزینی واردات شکل گرفته‌اند درحالی‌که باید با توسعه صادرات‌محور شود؛ بنابراین نوسازی صنایع باید به‌طور جدی در دستور کار دولت قرار گیرد.

شریعتمداری با تأکید بر اینکه اگر به نوسازی صنعتی تحت عنوان موضوعی حاد نگاه نشود صنایع ایران با بحران عمیقی روبه‌رو می‌شوند، بیان کرد که تصمیمات فوری می‌تواند بسیاری از این واحدها را در مسیر درست قرار دهد و در قدم بعدی به سمت بازسازی و نوسازی و اصلاح تکنولوژی بروند، چراکه اکثر ماشین‌آلات مربوط به دهه ۷۰ بوده و نیازمند بازسازی جدی هستند.

به گفته وی، اولویت اول تأمین یارانه سود تسهیلات اعطایی بازسازی و نوسازی بنگاه‌هاست و راه‌حل اول نهضت بازسازی و نوسازی صنعت ایران، نیازمند یک ردیف اعتباری برای کمک‌های سود تسهیلات اعطایی به واحدهای تولیدی است.

بنابراین تصور می‌شد با توجه به این نیاز واحدهای صنعتی به نوسازی و بهسازی طرح مذکور مورد استقبال قرار گیرد و از همان ابتدای سال کلید بخورد، اما متأسفانه نه‌تنها این طرح با تأخیر فراوان در اجرا روبه‌رو شد و در فصل پایانی سال کلید خورد بلکه به هیچ‌وجه تسهیلات درخوری از سوی نظام بانکی به این طرح اختصاص نیافته و علاوه بر این با استقبالی از سوی واحدهای تولیدی و صنعتی به منظور نوسازی و بهسازی صنایع روبه‌رو نشده است.

نکته قابل تأمل اینکه محسن صالحی‌نیا - معاون امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت - نیز ضمن ابراز تاسف به دلیل عدم موفقیت در پرداخت تسهیلات نوسازی و بهسازی صنایع اعلام کرد که قرار بر این بود که ۱۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات جهت نوسازی و بهسازی صنایع پرداخت شود که از این رقم تنها ۴۸۰ میلیارد تومان تاکنون محقق شده است.

به گفته وی، طرح مذکور طی دو تا سه ماه گذشته در دستور کار قرار گرفته و از ۵۶۰۰ واحد متقاضی ۱۲۰۰ واحد به بانک‌ها معرفی، اما متأسفانه ۱۴۰واحد موفق به دریافت تسهیلات شدند.

حال مسئله قابل تأمل این است که به چه دلیل طرح نوسازی و بهسازی صنایع از نظر زمانی با تأخیر و در فصل پایانی سال کلید خورد. مسئله دیگر علت عدم استقبال واحدهای تولیدی و صنعتی حتی در مدت زمانی سپری‌شده از آغاز طرح مذکور جهت دریافت تسهیلات بانکی است.

نکته مبهم نیز این است که آیا میزان سود تسهیلات و بوروکراسی‌های اداری مانع استقبال تولیدکنندگان جهت دریافت تسهیلات در بخش نوسازی و بهسازی صنایع شده یا اینکه چالش به‌وجودآمده به دلیل تأخیر در اجرا یا عدم همکاری وزارت صنعت یا نظام بانکی موجب ناکارآمدی طرح مذکور است؟

رکورد تولید بیش از ۶۲۰ هزار تن شکر برای نخستین‌بار

مدیرعامل شرکت توسعه نیشکر و صنایع جانبی از تولید بیش از ۶۲۰ هزار تن شکر در این شرکت خبر داد و گفت برای نخستین‌بار است که شاهد تولید این میزان شکر توسط شرکت توسعه نیشکر و صنایع جانبی هستیم و این عدد رکوردی جدید در تاریخ این شرکت است. نسیم صادقی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: با همت تلاشگران عرصه کشاورزی و صنعت و با برنامه‌ریزی‌های صورت‌گرفته، میزان تولید شکر در شرکت توسعه نیشکر و صنایع جانبی امسال از سطح قابل برداشت ۶۲ هزار هکتاری به حدود ۶۲۰تا ۶۳۰ هزار تن شکر خواهد رسید.

وی افزود: تحقق تولید این میزان شکر برای نخستین‌بار است که در تاریخ توسعه در شرکت توسعه نیشکر و صنایع جانبی محقق می‌شود و تولید حدود ۶۲۰ تا ۶۳۰ هزار تن شکر، رکوردی در تولید شکر به حساب می‌آید.

مدیرعامل شرکت توسعه نیشکر و صنایع جانبی تصریح کرد: واحدهای هفت‌گانه شرکت توسعه نیشکر امسال موفق شدند به ظرفیت اسمی خود که حدود ۱۰ تن شکر در هکتار است، برسند که این میزان، رقم قابل توجهی در استانداردهای جهانی تولید شکر از نیشکر محسوب می‌شود.

وی درخصوص سیاست‌ها و برنامه‌های کلی این شرکت گفت: مدیریت مصرف آب و استفاده بهینه از آن، رعایت تمام استانداردها در همه واحدها، نقش جدی در تنظیم بازار قند و شکر در کشور و کنترل و تأمین نیاز این بازار، تولید ۳۳ میلیون لیتر الکل و سایر محصولات صنایع جانبی و تلاش برای تعمیق تعاملات اجتماعی بخشی از سیاست‌ها و برنامه‌های مورد نظر این شرکت است.

صادقی ادامه داد: رعایت حداکثری استانداردهای زیست‌محیطی، کشاورزی اکولوژیک، گسترش تحقیقات و همکاری با شرکت‌های دانش‌بنیان در راستای فعالیت‌بخشیدن به رویکردهای اقتصاد مقاومتی و در نهایت ایجاد اشتغال پایدار و تحقق تولید و توسعه اقتصادی و اجتماعی متوازن و غنابخشیدن به رویکردهای کشاورزی اجتماعی و همکاری فنی و تخصصی در حوزه ایجاد میکروکلیمای -خرداقلیم- محیط‌زیستی در منطقه از اهم برنامه‌های شرکت توسعه نیشکر است.

۵۰درصد مطالبات چغندرکاران پرداخت شد

مجری طرح چغندر قند از پرداخت ۵۰درصد مطالبات چغندرکاران خبر داد و گفت سال ۹۷ نیازی به واردات شکر نیست.

به گزارش مهر، علیرضا یزدانی در جریان بازدید خبرنگاران بخش کشاورزی از مزرعه به نژادی گندم در مرکز تحقیقات کشاورزی صفی‌آباد دزفول با بیان اینکه در راستای مدیریت بحران آب، یکی از سیاست‌های وزارت جهاد کشاورزی توسعه کشت پاییزه چغندر قند است، اظهار داشت: در گذشته حدود ۱۹ استان کشور تولید چغندر بهاره را در دستور کار داشتند که به دلیل بحران آب سطح زیرکشت بهاره این محصول به شدت کاهش یافته است.

وی با اشاره به اینکه طی سه الی چهار سال اخیر توسعه کشت پاییزه چغندر قند در دستور کار است، گفت: سطح زیرکشت پاییزه چغندر قند از حدود ۲هزار هکتار در چهار سال گذشته به حدود ۱۷هزار هکتار در سال جاری رسیده است ضمن اینکه بیشترین سطح زیرکشت پاییزه نیز در استان خوزستان است. مجری طرح چغندر قند وزارت جهاد کشاورزی گفت: در سال زراعی ۹۶-۹۵ سطح زیرکشت پاییزه چغندر قند در استان خوزستان ۱۰ هزار هکتار بود که از این میزان بیش از ۷۵۰ هزارتن چغندر قند تولید شد همچنین در حال حاضر از سطح ۱۷ هزار هکتاری چغندر قند پاییزه، ۱۲ هزار هکتار آن مربوط به خوزستان است و پیش‌بینی می‌شود بیش از ۹۰۰ هزارتن چغندر قند پاییزه در این استان تولید شود.

یزدانی با بیان اینکه در ۹ استان دیگر هم کشت پاییزه را آغاز کرده‌ایم، گفت: این کشت در استان‌هایی مانند فارس، اصفهان، کرمانشاه، گلستان، خراسان رضوی و دشت مغان اردبیل آغاز شده و پیش‌بینی می‌شود بیش از یک میلیون و ۱۰۰ هزارتن چغندر قند پاییزه در کشور تولید شود. وی با اشاره به رکورد تولید چغندر قند در کشور، افزود: امسال بیش از ۸ میلیون و ۱۰۰ هزارتن چغندر قند در کشور تولید شد که با احتساب شکر تولیدی از نیشکر میزان شکر تولیدی در کشور به یک میلیون و ۹۵۰ هزارتن رسید. یزدانی با بیان اینکه بنابراین ما در تولید شکر به خوداتکایی ۸۴درصدی رسیدیم، تصریح کرد: با توجه به شرایط موجود در سال ۹۷، نیازی به واردات شکر نداریم.

مجری طرح چغندر قند اظهار امیدواری کرد طی دو الی سه سال آینده با احداث کارخانجات جدید کشور در زمینه تولید شکر به خوداتکایی ۱۰۰درصدی برسد.

یزدانی در بخش دیگری از سخنان خود با بیان اینکه با پیگیری‌های انجام‌شده کارخانه قند دزفول راه‌اندازی و وارد چرخه تولید شده است، گفت: امیدواریم کارخانه قند اهواز نیز در آینده‌ای نزدیک وارد چرخه تولید شود تا دیگر ما دغدغه حمل و نقل محصول استان خوزستان را به دیگر استان‌ها به منظور فرآوری نداشته باشیم.

وی ظرفیت کشت پاییزه چغندر قند در استان خوزستان را بیش از ۸۰ هزار هکتار عنوان و اضافه کرد: برنامه‌ای هم که ما برای استان در نظر گرفته‌ایم همین میزان است.

دریچه

امسال محقق می‌شود

تولید ۲۱ میلیون تنی فولاد

رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد گفت تولید فولاد از مرز ۲۱ میلیون تن عبور می‌کند و در جایگاه سیزدهم جهان قرار می‌گیرد.

به گزارش خبرگزاری آریا، محمود اسلامیان در نشستی خبری افزود: واردات محصولات میانی با توجه به رشد تولید داخلی ۲۴درصد و فولاد خام ۷۶درصد کاهش داشته است.

وی گفت: عمده تولیدات فولاد در کشور ورق فولادی است، روند تولید فولاد در کشور نظم خوبی پیدا کرده و می‌توان به تحقق اهداف ۱۴۰۴ در تولید فولاد امیدوار بود.

قیمت فولاد کشور امروز به نسبت دنیا در هر تن کمتر است و این قیمت در سال‌های اخیر کمتر سابقه داشته و واردات فولاد از حدود ۸ تا ۹ میلیون تن در سال، امسال به ۲،۵ میلیون تن خواهد رسید.

اسلامیان افزود: تعرفه فولاد با توجه به پایین‌بودن قیمت فولاد ایران باید به‌گونه‌ای تنظیم شود که تولیدکننده داخلی متضرر نشود و با توجه به پایین‌بودن تعرفه واردات فولاد به نسبت کشورهای منطقه صلاح نیست این تعرفه بیش از این کاهش یابد. وی گفت: آمریکا که از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان فولاد است با تعرفه ۲۵درصدی از تولیدکنندگان داخلی به خاطر ایجاد اشتغال دفاع می‌کند و لذا با توجه به اخبار مربوط به کاهش تعرفه، از دولت و وزارت صنعت، معدن و تجارت تقاضا داریم با عدالت و انصاف با تعرفه برخورد کنند.

اسلامیان افزود: به‌رغم تحریم‌های جهانی امروز فولاد ایران حتی به کشورهای اروپایی صادر می‌شود و لذا صلاح نیست تعرفه‌ها را کاهش دهیم چرا که امروز طرح‌های فولادی در حال اجرا است.

امروز ۲۹ میلیون تن فولاد خام در دست اجرا داریم، حدود ۶۰ میلیون تن طرح سنگ‌آهن در دست اجرا داریم و ۷۰ میلیون تن در دست تجهیز است. وی گفت: خوب است پیش از اینکه این سرمایه‌گذاری‌ها با چالش مواجه شود دولت فکر کند، امروز حدود ۶۰درصد در نورد ظرفیت خالی داریم که امیدواریم با حمایت واحدهای بزرگ این مشکل حل می‌شود.

اسلامیان افزود: امیدواریم طرح‌های فولادی براساس نقشه راه ایمیدرو به اجرا دربیاید تا شاهد اجرای طرح‌های غیراقتصادی در کشور نباشیم.

وی گفت: با این روند می‌توانیم آینده خوبی برای صنعت فولاد انتظار داشته باشیم، چراکه بخش مهمی از نیازمندی فولاد در کشور تهیه و تأمین می‌شود.

اسلامیان افزود: میزان ذخیره قطعی سنگ‌آهن کشور امروز به ۳ میلیارد تن و گاز طبیعی به‌عنوان مواد اولیه اصلی به ۳ تریلیون مترمکعب می‌رسد که در کنار نیروی انسانی متخصص ایران از کشورهای دارای مزیت بالاتر تولید فولاد است.

وی گفت: در حال حاضر تعرفه واردات ۱۵درصد است. واردات ورق گرم ۴۷درصد نسبت به سال قبل کاهش یافته و صادرات این محصول هم کاهش یافته است.

ضریب خوداتکایی دانه‌های روغنی به ۸۴درصد رسید

مجری طرح دانه‌های روغنی، گفت برای نخستین‌بار میزان وابستگی واردات دانه‌های روغنی به ۸۴درصد رسید.

علیرضا مهاجر، مجری طرح دانه‌های روغنی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به آخرین برآورد تولید دانه‌های روغنی، اظهار کرد: در سال زراعی آینده پیش‌بینی می‌شود که مجموع تولید دانه‌های روغنی به ۶۰۰ هزار تن برسد، که از این مقدار ۳۵۰ هزار تن از این میزان کلزا و مابقی گلرنگ، آفتابگردان و سویا است.

وی با اشاره به اینکه برای نخستین‌بار میزان وابستگی واردات دانه‌های روغنی به ۸۴درصد رسیده است، افزود: میزان تولید کلزا در سال زراعی ۹۶-۹۵ نسبت به سال ۹۴، ۷ برابر و حدود ۶۰درصد رشد داشته است.

به گفته مهاجر، افزایش ۱۰ تا ۱۱درصدی خوداتکایی دانه‌های روغنی، صرفه‌جویی ۴۰۰میلیون دلار ارز را به همراه خواهد داشت.

مجری طرح دانه‌های روغنی با اشاره به آخرین وضعیت سطح زیرکشت دانه‌های روغنی، بیان کرد: با توجه به آنکه کشت دانه‌های روغنی در حال انجام است، هم‌اکنون نمی‌توان برآورد دقیقی از میزان سطح زیرکشت محصول داشت.

وی با بیان اینکه کشت کلزا به پایان رسیده است، افزود: امسال بیش از ۲۲۰ هزار هکتار کلزا در کشور کشت شده که در سه سال آینده ضریب خوداتکایی دانه‌های روغنی از ۳۰درصد فراتر خواهد رفت.

مشاور وزیر جهاد کشاورزی در پاسخ به این سوال که انتقاداتی نسبت به افزایش واردات تخمه آفتابگردان به بهانه دانه روغنی وارد است، تصریح کرد: اگرچه افزایش واردات تخمه آفتابگردان به سبب کیفیت بالای این محصول خوب است، اما متأسفانه به سبب سود بالای واردات روغن خام، میزان واردات این محصول چندان چشمگیر نیست.

اخبار

از سوی سازمان توسعه تجارت

شرایط جدید واردات لوازم خانگی اعلام شد

سازمان توسعه تجارت شرایط جدید واردات لوازم خانگی را اخذ شناسه کالا و ثبت نمایندگی اعلام کرد.

به گزارش فارس به نقل از سامانه جامع تجارت، از روز شنبه ۱۲اسفند۹۶ ثبت سفارش کالاهای لوازم خانگی منوط به اخذ شناسه کالا و ثبت نمایندگی کالا توسط مرکز اصناف در سامانه یکپارچه مجوزها است.

براساس این گزارش واردکنندگان لوازم خانگی قبل از شروع فرآیند ثبت سفارش باید در ابتدا با مراجعه به سامانه شناسه کالا، شناسه دریافت کنند و پس از آن به مرکز اصناف و بازرگانان ایران جهت اخذ نمایندگی مراجعه کند.

سیگار خارجی کم شد سیگار ایرانی زیاد

رئیس مرکز برنامه‌ریزی و نظارت بر دخانیات آخرین وضعیت تولید، صادرات، واردات و قاچاق سیگار تا پایان بهمن‌ماه سال جاری را تشریح و اعلام کرد که تولید و صادرات سیگار افزایش یافته اما واردات و قاچاق آن کاهشی شده است.

علی‌اصغر رمزی در گفت‌وگو با ایسنا، در ارتباط با عملکرد ۱۱ماهه صنعت دخانیات در سال جاری، اظهار کرد: تولید سیگار طی ۱۱ ماهه سال ۱۳۹۶ به میزان ۴۳ میلیارد و ۷۲۰ میلیون نخ بوده که در قیاس با مدت مشابه سال قبل ۸درصد افزایش یافته است.

وی ادامه داد: علاوه بر این در مدت مذکور صادرات سیگار ۳۴۰ میلیون نخ بوده که در قیاس با مدت مشابه سال گذشته ۱۲۷درصد افزایش یافته است.

رئیس مرکز برنامه‌ریزی و نظارت بر دخانیات واردات ۱۱ ماهه سیگار را ۲ میلیارد و ۷۸۰ میلیون نخ اعلام کرد و گفت: این رقم در قیاس با واردات ۱۱ماهه سال گذشته ۲۸درصد کاهش یافته است.

رمزی همچنین در مورد میزان قاچاق سیگار تا پایان بهمن‌ماه سال جاری بیان کرد: برآورد میزان قاچاق سیگار در این مدت ۴میلیارد و ۲۵۰ میلیون نخ است که در قیاس با مدت مشابه سال قبل ۲۹درصد کاهش یافته است.

وی افزود: با اجرایی‌شدن تبصره ۳ ماده ۱۰۲ قانون برنامه پنجم توسعه کشور دولت مکلف بود واردات را با همان برند اصلی تبدیل به تولید داخل کند در نتیجه با پیگیری‌های جدی و مستمر صورت‌گرفته توسط مرکز برنامه‌ریزی و نظارت بر دخانیات کشور از سال ۱۳۹۳ تاکنون عمده برندهای وارداتی با راه‌اندازی ۱۰ واحد تولیدی یا استفاده از ظرفیت خالی برخی از واحدهای تولیدی داخلی تبدیل به داخل شدند و در نتیجه ۱۶ میلیارد و ۴۰۰ میلیون نخ واردات رسمی در ۱۱ماهه سال ۱۳۹۴ به ۲میلیارد و ۷۸۰ میلیون نخ در مدت مشابه سال جاری کاهش یافت.

به گفته رئیس مرکز برنامه‌ریزی و نظارت بر دخانیات، شاهد کاهش بیش از ۸۴درصدی واردات رسمی در بخش سیگار نسبت به سال ۱۳۹۴ هستیم و با افزایش تولید کارخانه‌هایی که در سال جاری راه‌اندازی شده‌اند در سال آینده واردات به سمت صفر شدن حرکت می‌کند.

رمزی با بیان اینکه ۸۳درصد از تولید داخلی کشور توسط سه شرکت بزرگ تولید می‌شود، اظهار کرد: ۱۷درصد سیگار تولیدشده در کشور نیز توسط ۱۴شرکت دیگر به بازار می‌آید.

قانونگذار با تولیدکننده‌های صوری برخورد می‌کند

معاون اجتماعی و پیشگیری از جرم قوه قضاییه گفت قانونگذار برای افرادی که خود را به دروغ تولیدکننده معرفی کرده‌اند، مجازات مناسبی در نظر گرفته است.

محمدباقر الفت، معاون اجتماعی و پیشگیری از جرم قوه قضاییه در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، اظهار کرد: امروز، تأکید بر تولید در نظام قضایی کشور یک ضرورت است.

وی اضافه کرد: در حوزه تولید باید به مسئله جرم‌انگاری توجه کرده و قوانین خاصی در این حوزه تصویب شود.

معاون اجتماعی و پیشگیری از جرم قوه قضاییه، بیان کرد: قانونگذار باید پس از جرم‌انگاری تکلیف مجرم را تعیین کرده و مجازات مناسبی برای افرادی که خود را به دروغ تولیدکننده جا زده و از منابع مالی این بخش منتفع شده‌اند، تعیین کند.

الفت با بیان اینکه قوه قضاییه در نظر دارد در آینده کارگروه جدیدی را برای شناسایی تولیدکنندگان واقعی در همه استان‌ها تأسیس کند، گفت: اکنون مقدمات این طرح با کمک اتاق بازرگانی یکی از استان‌ها در حال عملیاتی‌شدن است، اما به دلیل مسائل امنیتی فعلا نمی‌توانیم جزییات بیشتری از آن را در اختیار رسانه‌ها قرار دهیم.

اخبار

مجلس از خودروسازان به دنبال مچ‌گیری نیست

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی با اشاره به طرح تحقیق و تفحص از صنعت خودرو گفت رسیدگی به علل ناکارآمدی شرکت‌های خودروساز داخلی در حوزه‌های کیفیت، قیمت، محیط‌زیست، طراحی و تکنولوژی، فروش و خدمات پس از فروش با وجود حمایت‌های گسترده و مستمر مجلس و دولت از آنها و عدم پاسخگویی به انتظارات مردم با توجه به آثار عمیق و گسترده‌ای که شرایط کیفی و هزینه‌ای این محصول بر ابعاد مختلف زندگی مردم به‌صورت مستقیم و غیرمستقیم ایفا می‌کند بسیار مهم، بااولویت و ضروری است.

به گزارش پدال‌نیوز، محمدرضا نجفی در گفت‌وگو با خبرخودرو افزود: گزارش‌های متعدد، درخواست‌های زیاد و نارضایتی مردم بزرگوار از کیفیت خودروها و قطعات مصرفی آنها، هزینه‌های بالای تمام‌شده و بهره‌برداری، افزایش مکرر قیمت‌ها، ضعف مکانیزم فروش و خدمات پس از فروش، شائبه وجود فساد و رانت در حوزه‌های خرید و تأمین و نیز سیاست‌های متزلزل و فسادزا در حوزه واردات خودرو، لزوم ورود مجلس شورای اسلامی به‌عنوان نهاد عالی نظارتی را صدچندان کرده است.

وی اظهار داشت: البته مجلس به هیچ وجه به دنبال مچ‌گیری و نبش قبر مسائل و مشکلات گذشته نیست، بلکه همه تلاش خود را به کار خواهد بست تا با استفاده از امکان و ابزار تحقیق و تفحص و در قالب یک کار جمعی زمان‌بندی شده، هدفمند و روشمند با حضور، مشارکت و ملاحظه حقوق و نظرات همه ذی‌نفعان کلیدی، طرحی اثربخش و همه‌جانبه را برای ایجاد تحول در صنعت خودرو کشور تدارک و تضمین کند.

وی با تأکید بر لزوم تدوین طرح تحول صنعت خودرو، تأکید کرد: صنعت خودروی ایران نیازمند تحولی است که منجر به تولیداتی رقابتی، ایمن، با استاندارد بالا، قیمت و کیفیت مناسب و سازگار با محیط‌زیست را تولید و نیز خدمات پس از فروش مطلوب و متناسب با نیاز مردم را تأمین کند.

وی افزود: این تحقیق و تفحص با شناخت مناسبی که از اجزاء و بخش‌های مهم صنعت، فرصت‌ها و تهدیدات، قوت و ضعف‌ها به‌دست می‌دهد، امکان مناسبی برای رسیدن به استراتژی جامع‌الاطراف و قابل قبول‌تری برای ذی‌نفعان متکثر و متنوع را فراهم می‌کند و از طریق این وفاق در برنامه و هدف و چشم‌انداز، هم‌افزایی و حمایت‌های لازم برای دسترسی به منافع حداکثری برای ذی‌نفعان که مهم‌ترین ایشان مردم عزیزمان هستند محقق شود.

وی گفت: بر این اساس وجهه همت مجلس در طول فرآیند تحقیق و تفحص تضمین آینده‌ای مناسب‌تر برای این صنعت به تناسب استحقاق ملت شریف، کشور عزیز و نظام جمهوری اسلامی است و چنانچه نگاهی هم به گذشته باشد برای رفع نقاط ضعف و تقویت قوت‌ها و تحصیل فرصت‌هاست.

نجفی تأکید کرد: در صورتی که صنعت خودروی داخل، از عوارض و آسیب‌های بزرگ امروزش پیراسته شده و تبدیل به صنعتی بالنده، رقابتی، اقتصادی و مشتری مدار شود، آنگاه قطعاً پیشرانه‌ای قوی برای اقتصاد و توسعه همه‌جانبه کشور، بهبود شرایط اشتغال و معیشت، بهره‌وری و افزایش ارزش افزوده و امنیت در جامعه خواهد بود. .

این عضو کمیسیون صنایع در ادامه به موضوع توقف ثبت سفارش اشاره کرد و اظهار داشت: توقف ثبت سفارش در ماه‌های گذشته منجر به افزایش بسیار شدید قیمت خودروهای وارداتی و آشفتگی زیاد بازار شدد و نارضایتی مردم را از طرفی و رانت و فساد و تحصیل درآمدهای بادآورده از جیب مردم شریف برای عده‌ای دیگر را از طرف دیگر موجب شد.

نجفی تصریح کرد: بسته شدن سایت ثبت سفارش تبعات منفی بسیاری به دنبال داشت. رفتارهای اقتصادی باید قابل پیش‌بینی باشد، رفتارهای هنجارشکنانه، خلق‌الساعه و دفعی کلیت اقتصاد کشور را تحت تأثیر قرار می‌دهد و منحصر به یک بخش یا حوزه باقی نمی‌ماند، ریسک سرمایه‌گذاری و برنامه‌های بلندمدت را بالا برده و بی‌ثباتی و بحران در حوزه‌های مختلف اقتصادی ازجمله سرمایه‌گذاری در صنعت و تولید را موجب می‌شود.

طرح دوفوریتی کاهش تعرفه خودروهای وارداتی رای‌گیری می‌شود

به گفته دبیر انجمن واردکنندگان خودرو، طرح دوفوریتی کاهش تعرفه خودروهای وارداتی، امروز در مجلس مورد بررسی قرار می‌گیرد.

به گزارش خبرگزاری برنا، «مهدی دادفر»، دبیر انجمن واردکنندگان خودرو گفت: طرح دوفوریتی کاهش تعرفه خودروهای وارداتی فردا(امروز) در دستور کار مجلس قرار می‌گیرد.

گفتنی است، طرح دوفوریتی کاهش تعرفه‌های خودروهای وارداتی که چندی پیش مطرح شده بود، امروز در صحن علنی مجلس مورد بررسی قرار گرفته و رأی‌گیری خواهد شد.

بازار خودروهای وارداتی تغییر مسیر داد

پس از بلاتکلیفی بازار وارداتی‌ها و اعلام دستورالعمل جدید واردات خودرو انتظار می‌رفت که بازار خودروهای وارداتی به تدریج از وضعیت کنونی خارج شود که با انتقادات مطرح در خصوص نرخ تعرفه‌های جدید، دیوان عدالت اداری رأی به بازگشت تعرفه‌ها و توقف اجرای مصوبه اخیر دولت در خصوص افزایش تعرفه واردات خودرو داد که این امر موجب عدم تغییر وضعیت آشفته بازار وارداتی‌ها شد، این در حالی است که با وجود ابلاغ رأی دیوان عدالت اداری به کاهش نرخ تعرفه‌ها، تاکنون وزارت صنعت، معدن و تجارت به این حکم واکنشی نشان نداده است و گفته می‌شود این وزارتخانه جلوگیری از خروج ارز و حمایت از تولید داخل را علت لزوم رعایت تعرفه جدید عنوان کرده است.

در چنین شرایطی است که بازار خودروهای وارداتی، مشتریان و واردکنندگان به جهت شرایط و مقررات جدید با بلاتکلیفی جدیدی مواجه شده‌اند، چنانچه به گفته رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران با وجود کاهش تب نرخ دلار در بازار، بازار وارداتی همچنان با کاهش شدید تقاضا روبه‌رو است و انگیزه خریداران به شدت کاهش یافته است این در حالی است که در روزهای اخیر بازار وارداتی‌ها پس از ماه‌ها رشد قیمت، روند نزولی به خود گرفته است.

سعید موتمنی با اشاره به عدم تغییر وضعیت بازار وارداتی‌ها در چند ماه گذشته، اظهار داشت: با باز شدن سایت ثبت سفارش و اعلام دستورالعمل جدید واردات، همچنان بازار تقاضای وارداتی‌ها تغییری نیافته و هر روز خریداران بیشتری از این بازار خارج می‌شوند.

به گزارش پدال‌نیوز، موتمنی تصریح کرد: در شرایطی که بازار وارداتی‌ها در چند هفته گذشته با سیر صعودی قیمت‌ها مواجه شده بود اما طی چند روز اخیر با کاهش شدید تقاضا، قیمت وارداتی‌ها نیز در بازار ریزش کرده است.

وی تأکید کرد: در حال حاضر سانتافه‌ای که توسط کرمان موتور با قیمت ۳۳۵ میلیون ثبت نام می‌شود در بازار با قیمت ۳۱۰ حتی ۲۹۰ میلیون تومان نیز می‌توان خریداری کرد، بنابراین افت ۳۰ تا ۴۰ میلیونی قیمت سانتافه در چنین شرایطی حاکی عدم انگیزه خریداران در شرایط کنونی بازار دارد.

وی در ادامه با توجه به قیمت سایر خودروهای وارداتی در بازار گفت: در حال حاضر متقاضیان خرید سوناتای هیبرید در بازار باید در حدود ۲۴۵ تا ۲۵۵ میلیون تومان هزینه کنند، همچنین قیمت اسپورتیج حدود ۱۹۵ میلیون تومان و تویوتا رافور فول نیز حدود ۳۳۰میلیون تومان در بازار خرید و فروش می‌شود. همچنین در روزهای اخیر کیا اپتیما با حفظ قیمت‌های اخیر خود، ۱۹۵ میلیون تومان در بازار خرید و فروش می‌شود.

وی در ادامه اظهار داشت: بازار خودروهای وارداتی مدت زیادی است که با کاهش شدید تقاضا مواجه است و به نظر می‌رسد همچنان خریداران منتظر اتفاقات جدیدی در بازار قیمت خودروهای وارداتی هستند.

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران خودروی تهران تصریح کرد: متأسفانه به دلیل مخالفت نظرات دولت و دیوان عدالت اداری درباره تعرفه واردات خودرو، بازار بلاتکلیف است و انتظار می‌رود در چنین شرایطی نسبت به تعیین‌تکلیف در این رابطه اقدام شود.

موتمنی تأکید کرد: اینکه دیوان عدالت اداری و دولت بر اجرای نظرات خود اصرار دارند موجب بلاتکلیفی در بازار خودرو کشور شده است،چراکه با افزایش تعرفه‌ها، فاصله قیمت خودرو در بازار داخل با بازارهای جهانی به شدت افزایش یافته که قطعاً این جریان به ضرر مصرف‌کنندگان است، هر چند خریداران نیز در چنین شرایطی ترجیح می‌دهند که خریدی انجام ندهند.

جزییات تعرفه واردات خودروهای هیبریدی اعلام شد

گمرک با اعلام اینکه جزییات کامل تمامی کالاهای وارداتی در سامانه جامع گمرکی و پنجره واحد تجارت فرامرزی ثبت می‌شود، مقررات به‌روز شده‌ای از شرایط واردات انواع خودروی سواری منتشر کرد.

به گزارش خبرخودرو، طبق اعلام گمرک ایران، ثبت هوشمند اطلاعات ترخیص کالا این امکان را در گمرک فراهم کرده تا رسیدگی و کنترل جزیی‌ترین اطلاعات کالاها پس از ترخیص به‌راحتی امکان‌پذیر شود، در صورتی که قبل از الکترونیکی شدن گمرک امکان رصد اطلاعات فرآیند تشریفات گمرکی کالاها به آسانی میسر نبوده و با وجود روش‌های دستی و کاغذی عملاً کنترل‌های پس از ترخیص امکان‌پذیر نبوده است.

در ادامه تلاش‌ها و برنامه‌های گمرک ایران برای ارتقای کارکرد سامانه‌های الکترونیکی در گمرک از ابتدای سال جاری هوشمندسازی تمامی اطلاعات کالاهای وارداتی با هدف مبارزه با تخلفات با موفقیت کلید خورد و با الکترونیکی شدن اطلاعات بارنامه، فاکتور خرید، عدل‌بندی و منشا ارز، تطبیق اطلاعات کاملاً هوشمندسازی شد و سامانه جامع گمرکی هم‌اکنون این قابلیت را پیدا کرده است که به‌طور کامل در زنجیره ورود اطلاعات ترخیص، داده‌ها را تطبیق و به صورت خودکار هرگونه تخلف احتمالی را شناسایی کند.

هم‌اکنون اطلاعات کالاهایی که به کشور وارد می‌شود به صورت هوشمند با بارنامه الکترونیک، مانیفست الکترونیک، فاکتور الکترونیک، عدل‌بندی الکترونیک، اظهار الکترونیک، گواهی مبدا، قبض انبار الکترونیک و مجوزهای الکترونیکی سازمان‌های همکار گمرک تطبیق و در صورت هرگونه مغایرت سامانه جامع گمرکی به صورت خودکار از ادامه مراحل انجام تشریفات گمرکی جلوگیری می‌کند.

ارزش گمرکی خودروهای وارداتی بر اساس قیمت صادراتی و با مقایسه قیمت‌های جهانی در کمیته تبصره ۶ قانون خودرو به صورت سالانه تعیین می‌شود.

ارزش گمرکی تمامی خودروهای قابل ورود طبق تبصره ۱ بند ۴ ماده ۱۷ آیین‌نامه اجرایی قانون امور گمرکی پس از تعیین در کمیته تبصره ۶ قانون خودرو منتشر می‌شود.

ارزش خودرو شامل قیمت خرید در کشور مبدا (FOB)+ بیمه + کرایه حمل است که اصطلاحا سیف (Cif) گفته می‌شود.

اگر قیمت مندرج در اسناد خرید کمتر از قیمت صادراتی مصوب باشد، قیمت صادراتی ملاک عمل خواهد بود.

کرایه حمل از مبدا کشورهای حوزه خلیج‌فارس به مقصد بندرعباس به‌طور متوسط هر خودروی سواری بین ۵۰۰ تا ۷۵۰ دلار آمریکاست.

به‌طور کلی خودروی سواری کمتر از ۱۵۰۰ سی‌سی در ردیف تعرفه‌ای ۸۷۰۳۲۲۹۰ جدول مقررات صادرات و واردات طبقه‌بندی می‌شود و واردات این خودروها مشمول ۵۵درصد حقوق و عوارض گمرکی است.

واردات خودروهای سواری بین ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ سی‌سی در ردیف تعرفه‌ای ۸۷۰۳۲۳۱۹ طبقه‌بندی شده و مشمول ۷۵ درصد حقوق و عوارض گمرکی است.

خودروهای سواری از ۲۰۰۰ تا ۲۵۰۰ سی‌سی هم در ردیف تعرفه‌ای ۸۷۰۳۲۳۲۹ طبقه‌بندی و مشمول ۹۵درصد حقوق و عوارض گمرکی است.

ممنوعیت ثبت سفارش با دلار تبعات دومینویی دارد

نایب‌رئیس انجمن واردات خودرو ضمن انتقاد از ممنوعیت ثبت سفارش با دلار آمریکا گفت بیش از ۸۵درصد واردات کشور در زنجیره تولید محصولات داخلی و صادراتی مورد استفاده قرار می‌گیرد و هرگونه نوسانی در واردات این اقلام، مستقیم بر رونق یا رکود تولید اثر می‌گذارد. از سوی دیگر این تصمیم ناگهانی، هزینه‌ها و تبعات خاص خود را به شکل دومینویی به بازار تحمیل می‌کند.

به گزارش پدال‌نیوز، فرهاد احتشام‌زاد در خصوص بخشنامه اخیر مبنی بر ممنوعیت ثبت سفارش واردات با نوع ارز دلار آمریکا اظهار کرد: این کار موجب تشدید بی‌ثباتی فضای تجارت خارجی خواهد شد. وی افزود: یکی از مهم‌ترین مطالبات فعالان بخش خصوصی از دولت، ثبات و پایداری دستورالعمل‌ها و پرهیز از صدور بخشنامه‌های ناگهانی است ولی اقتصاد هنوز بر مدار ابلاغیه‌های غافلگیرکننده سیر می‌کند.

احتشام‌زاد گفت: در ۱۰ ماهه گذشته حدود ۴۲.۸ میلیارد دلار، کالا وارد کشور شده است و بالاترین آمار واردات بر اساس کشور مبدأ، به ترتیب از چین، امارات، کره‌جنوبی، ترکیه و آلمان بوده است و حالا یکباره و بدون مشورت با تشکل‌های اقتصادی، بخشنامه‌ای صادر می‌شود که با ممنوع اعلام کردن ثبت سفارش با دلار آمریکا، کل برنامه‌ریزی‌های بنگاه‌ها را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد.

به گفته نایب‌رئیس انجمن واردات خودرو، اگرچه به علت تداوم تحریم‌های آمریکا و مشکلات دسترسی شبکه بانکی کشور به دلار آمریکا، اتخاذ این تصمیم توسط دولت شاید در راستای مدیریت تقاضای دلار آمریکا و ایجاد شفافیت مبادلات از طریق شبکه بانکی اجتناب‌ناپذیر بوده باشد، اما موضوع این است که روند اجرایی چنین تصمیمی، صحیح نبوده است.

وی ادامه داد: علیرغم مواد ۲ و ۳ قانون بهبود مستمر محیط کسب‌وکار که دولت را در زمان اتخاذ تصمیمات ملزم به اخذ نظر تشکل‌های تخصصی و توجه به نظر آنها می‌داند و معاون اجرایی رئیس‌جمهور نیز در انتهای سال گذشته، مجددا بر ضرورت اجرای این قانون توسط دولت تأکید کردند، اما نحوه اجرای بخشنامه اخیر، در وهله نخست معنایی جز بی‌توجهی به رأی و نظر فعالان اقتصادی و عدم اعتماد دولت به بخش خصوصی را به اذهان متبادر نمی‌کند.

به گفته احتشام‌زاد، عدم تطابق مکرر رفتار و گفتار دولت درخصوص این بخش از قانون، ناقض شعار تدبیر و امید و منشأ ایجاد شائبه انجام صرفاً نمایشی پوپولیستی در برابر بخش خصوصی است.

وی ادامه داد: بر اساس قانون و روال منطقی مورد انتظار، دولت باید منطق تصمیم‌گیری‌ها و سیاست‌گذاری‌های خود را پیش از ابلاغ عمومی، حداقل به تشکل‌های تخصصی بخش خصوصی اعلام و نظرخواهی کند تا پس از بررسی همه‌جانبه موضوع و اتخاذ راهکارها و تدابیر احتمالی مقتضی، فعالان اقتصادی بتوانند برای اجرای تغییرات جدید و بر اساس برنامه‌ای زمان‌بندی شده، خود را برای پیاده‌سازی تغییرات تجهیز کنند که متأسفانه این‌گونه نیست.

احتشام‌زاد با تأکید بر این نکته که افسوس از تجربیات قبلی درس نگرفته‌ایم، اظهار کرد: تجربیات قبلی مبنی بر محدودیت ثبت سفارش از کشور امارات متحده عربی و نیز تجربه محدودسازی دلار آمریکا در سال‌های قبل، نشان می‌دهد این بخشنامه، علاوه بر اینکه جو روانی مضاعفی حداقل در کوتاه‌مدت بر بازار تحمیل می‌کند، هزینه تمام‌شده واردات را نیز افزایش می‌دهد و سبب می‌شود علاوه بر نوسان قیمت ارز، موضوع دیگری با عنوان ضریب تبدیل ارزهای مختلف به دلار نیز پررنگ شده و به دغدغه‌های تجار اضافه شود. نایب‌رئیس انجمن واردات خودرو تصریح کرد: شاید هدف دولت از این بخشنامه این است که با محدود کردن ثبت سفارش به ارزهای غیر دلاری، فشار را از روی تقاضای دلار آمریکا کاهش دهد، ولی نکته اساسی این است که حتی بدون احتساب نقش دلار آمریکا در معاملات نفتی سراسر دنیا به عنوان مبنای ارزش‌گذاری نفت و نیز بدون احتساب مشکلات احتمالی فروشندگان خارجی در برابر درخواست واردکنندگان برای تغییر دلار آمریکا در مبادلات ارزی، این تصمیم هزینه‌ها و تبعات خاص خود را به شکل دومینویی به بازار تحمیل می‌کند.

اخبار

حمایت از قطعه‌سازان داخلی افزایش تولید و اشتغال را رقم می‌زند

استاندار خوزستان گفت گروه سایپا با تولید محصولات متنوع و به‌روز خود علاوه بر افزیش سهم بازار داخلی می‌تواند با تکیه بر توان و دانش بومی و همچنین حمایت قاطع قطعه‌سازان از این مجموعه در عرصه صادرات نقش مهمی در بازارهای منطقه‌ای داشته باشد. به گزارش پایگاه خبری عصرخودرو، در سیزدهمین نمایشگاه خودروی اهواز غلامرضا شریعتی، استاندار خوزستان در حاشیه بازدید از غرفه سایپا گفت: تنوع و افزایش کیفیت محصولات گروه سایپا نشان از روند تکاملی این خودروساز بزرگ کشور دارد.

وی افزود: دوران تک‌محصولی سپری شده و در شرایط حال حاضر خودروسازی موفق است که بتواند در سطوح قیمتی مختلف سهم بیشتری از بازار را در اختیار داشته باشد و گروه سایپا با تولید محصول در دو سطح اقتصادی و لوکس جایگاه ویژه‌ای در میان مصرف‌کنندگان داخلی دارد. استاندار خوزستان گفت: سایپا در راستای اقتصاد مقاومتی، تولید و اشتغال با یک برنامه‌ریزی مدون و نظام‌مند با توسعه و به‌روزرسانی دانش فنی خود گام جدی برای حضور در بازارهای منطقه‌ای برداشته است. وی بیان کرد: همکاری سایپا با خودروسازان مطرح خارجی با هدف افزایش سهم بازار صادراتی و توانمندسازی صنعت داخلی موجب توسعه و رشد زیرساخت‌های صنعتی کشور می‌شود.

شریعتی افزود: سایپا به عنوان یکی از قطب‌های بزرگ خودروسازی کشور در آینده‌ای نزدیک در عرصه منطقه‌ای، جایگاه ویژه‌ای کسب خواهد کرد.

وی گفت: در حال حاضر همکاری و تعامل سازنده گروه سایپا با قطعه‌سازان بسیار مناسب است و این موضوع اهمیت زیادی دارد چراکه همکاری و ارتباط دو صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی علاوه بر افزایش اشتغال موجب رشد و توسعه صنعت کشور می‌شود.

وی خاطرنشان کرد: پرداخت ۴۰۰ میلیاردی طلب قطعه‌سازان توسط گروه سایپا کار شایسته و بزرگی بوده است که این امر نقش مهمی در رشد کسب‌وکار و ایجاد اشتغال در کشور خواهد داشت.

وی یادآور شد: شرکت‌های قطعه‌سازی به عنوان تأمین‌کننده قطعه شرکت‌های مادر نقش مهمی در افزایش کیفیت و رشد صنعت خودرو دارند. شریعتی گفت: گروه سایپا به لحاظ تنوع محصول در دو رده سبک و سنگین می‌تواند نقش مهمی در نوسازی ناوگان شهری و سنگین استان داشته باشد. وی اظهار کرد: با توجه به حضور خودروهای اروندی در ناوگان شهری استان مطمئناً محصولات جدید و باکیفیت گروه سایپا از جمله آریو و برلیانس می‌توانند به عنوان محصولات باکیفیت داخلی شرایط نوسازی ناوگان تاکسیرانی استان خوزستان را تسریع بخشند. استاندار خوزستان گفت: محصولات تجاری سنگین و نیمه‌سنگین گروه سایپا می‌تواند در استان نفتخیز خوزستان متناسب با کاربری‌های مختلف مورد استفاده قرار گیرد.

چه کسی به داد مشتریان نگین‌خودرو می‌رسد؟

بر اساس شنیده‌ها تعدای زیادی از شاکیان نگین‌خودرو در مقابل این شرکت به منظور احقاق حق خود حضور به هم رسانده‌اند.

به گزارش پدال‌نیوز به نقل از پردیس خودرو، شنیده‌ها حاکی از آن است که شاکیان شرکت نگین خودرو به‌دلیل تعویق در تحویل خودرو خریداری شده و همچنین درخواست شرکت در خصوص اخذ وجه بیشتر از مبلغ قید شده در قرارداد، در مقابل این شرکت تجمع کرده و خواهان احقاق حق خود می‌باشند. حال سوال این است که چرا شرکت نگین خودروی که خود را بزرگ‌ترین واردکننده بازار ایران می‌داند و قصد دارد خود را به‌عنوان قطب سوم خودروسازی ایران در آینده تبدیل کند در راضی کردن تعدادی از شاکیان خود ناتوان مانده است. آیا زمانی که این شرکت به‌رغم بسته بودن سامانه ثبت سفارش به‌صورت قطعی اقدام به فروش محصولات خود می‌کرد فکر چنین روزی را نکرده بود. آیا بهتر نبود که در فروش محصولات خود از قیمت قطعی استفاده نمی‌کرد و به‌جای آن کاملاً صادقانه به مشتریان خود احترام می‌گذاشت و قیمت ارائه شده را به‌عنوان علی‌الحساب معرفی می‌کرد تا در چنین روزی مجبور به پاسخگویی به مشتریان خود نباشد. شاید بهتر باشد نگین خودرو و شرکت‌های مشابهی که در زمان بسته بودن سامانه ثبت سفارش اقدام به فروش قطعی محصولات خود کرده‌اند، امروز به منظور مشتری‌مداری و احترام به حقوق مردم، ضرر وارد شده را خود متقبل شوند و فشار را روی مشتریان از همه جا بی‌خبر وارد نکنند چراکه این کار می‌تواند در درازمدت بازدهی چندین برابر را در پی داشته باشد. اما متأسفانه شرکت‌هایی نظیر نگین خودرو حاضر نیستند حتی در این بین کوچک‌ترین ضرری را متقبل شوند و با استفاده از قراردادهای یکطرفه‌ای که با مشتریان خود منعقد می‌کنند در پی اخذ وجه بیشتری و جبران خسارات ناشی از عملکرد ضعیف خود هستند.

در پایان باید متذکر شویم که حجم شکایات از نگین خودرو به قدری وسعت دارد که قرار است انجمن واردکنندگان خودرو به‌عنوان حکم بین این شرکت و مردم شاکی ورود پیدا کند تا شاید راهی برای برون‌رفت از این مشکلات ناشی از ندانم‌کاری گروهی خاص پیدا شود.

ساخت موبایلی که به شبکه‌های اجتماعی متصل نمی‌شود

یک اســتارت‌آپ، نمونه اولیه موبایلی غیرهوشمند ســاخته که به شبکه‌های اجتماعی متصل نمی‌شــود، البته این موبایل به اینترنت ۴جی متصل می‌شود و قابلیت برقراری تماس و ارسال پیامک را دارد. به گزارش مهر به نقل از انگجت، به تازگی یک استارت‌آپ، موبایلی برای افرادی ساخته که تصمیم دارند از تلفن‌های هوشمند خود فاصله بگیرند. این موبایل که Light Phone2 نام گرفته فقط قابلیت ارسال پیامک، برقراری تماس و کوک کردن ساعت را دارد.

این موبایل به رســانه‌های اجتماعی، ایمیل یا وب سایت‌های خبری متصل نمی‌شــود، البته این شرکت در ســال ۲۰۱۵ میلادی Light Phone اصلی را ســاخت و در وب‌سایت کیک اســتارتر عرضه کرد. این موبایل فقط قابلیت برقراری تماس صوتی داشت و جالب آنکه ۱۰هزار نفر آن را خریدند!

استارت‌آپ

تغییر شرایط کار تیمی در دوران مقیاس‌پذیری استارت‌آپ

در دوران مقیاس‌پذیری، نه‌تنها پروسه‌های عملیاتی، بلکه وظایف رهبــر و اعضای تیــم نیز تغییر می‌کنــد. این تغییرات شکســت یا موفقیت یک کسب‌وکار را رقم خواهد زد.

معمــولا در مراحل اولیه راه‌اندازی اســتارت‌آپ، همه اعضای تیم در همه پروســه‌ها با یکدیگر مشــارکت و همکاری می‌کنند. هر یک از کارکنان، وظایف مختلفــی را به عهده می‌گیرد. مثلا یک کارمند غیرفنی، تست نرم‌افزار جدید را انجام می‌دهد. مدیر گروه در تمامی پروســه‌های اجرایی شرکت می‌کند و مهندســان نرم‌افزار تلفن‌های پشتیبانی محصولات را پاسخ می‌دهند.

برایــان هالیــگان، هم‌بنیانگــذار و مدیرعامل هاب‌اســپات، ضمن یادآوری دوران ابتدایی تأســیس و راه‌اندازی استارت‌آپ خود، اذعان می‌کند که شرایط یک استارت‌آپ نوپا، مستلزم همکاری و مشارکت همه اعضای تیم اســت و به همین دلیل فرهنگ اســتارت‌آپی، باید بسیار حمایتگر و مشارکتی باشد. این راز موفقیت و رشد استارت‌آپ است، اما تا کجا؟

آیا به مرحله مقیاس‌پذیری رسیده‌اید؟

هالیگان می‌گوید ســال ۲۰۱۲، او و سایر اعضای تیم حس کردند دیگر دوران اســتارت‌آپی خود را پشــت سر گذاشــته‌اند و به‌جایی رســیده‌اند که می‌تواننــد یک شــرکت پایــدار را اداره کنند. طبق بررســی آنها، همه پیش‌نیازهای مقیاس‌پذیری کسب‌وکار آماده بود: بازار مناســب، نســبت متعادل هزینه جذب مشتری به طول دوران وفاداری مشــتریان و ســودآوری قابل‌قبول. به‌عنوان یک کسب‌وکار درحال‌توسعه، آنها می‌توانســتند لیدرهای بیشتری به دست آورند، نمایندگی‌های فروش بیشــتری را استخدام کنند و نرخ رشد خود را متناسب با آن افزایش دهند.

در همان ســال، یــک عنصر مهــم (اتوماســیون جریــان ایمیل مارکتینگ) به سیســتم مدیریــت محتوای آنان اضافه شــد. برنامه کاری آنها ســرعت بسیار بیشــتری به خود گرفته بود و موفق شده بودند اهداف کوتاه‌مدت خود را به‌خوبی برآورده کنند.

- تیم توســعه، یــک محصول قوی و باکیفیــت را تولید و عرضه می‌کرد.

- آنها چندین ماه نرم‌افزار خود را درون سازمان‌شــان مورد تست واقعی قرار داده بودند.

-مشــتریان نسخه آزمایشــی رضایت خود را از خدمات دریافتی اعلام کرده بودند.

-تیم بازاریابی بیانیه فوق‌العاده‌ای را آماده و منتشر کرده بود.

-طبق برآوردهای تقاضا، فروشــندگان بیشــتری استخدام‌شــده بودند.

به نظر می‌رســید تا اینجای کار، همه‌چیز خیلی خوب پیش رفته اســت. اعضای تیم چشم‌انتظار خبرهای خوب بودند و چک‌لیست‌ها نشان از آمادگی پروسه‌ها داشتند.

تنها مســئله‌ای که به‌عنوان یک چراغ زرد باقی‌مانده بود، این بود که تعداد اعضای تیم پشــتیبانی محصــولات کم بود. هالیگان و تیم مدیریت هرگز خدمات پشتیبانی را به‌عنوان یک معضل نمی‌دیدند، چراکه تا به آن زمان موفق شده بودند در کوتاه‌ترین زمان ممکن، به همه نیازهای مشتریان پاسخ دهند.

ســرانجام آنها محصول جدیدشان را به بازار عرضه کردند و موفق شــدند نرخ مشــتریان پایه خــود را تا حدی زیــادی افزایش دهند.

درواقع فروش ســه‌ماهه اول آنهــا، بیش از انتظــارات و برآوردهای آماری‌شان بود.

اما مشــکلی وجود داشت. همچنان که تعداد بیشتری از مخاطبان بالقوه جذب محصول می‌شــدند، به جلســات آموزشــی و توجیهی بیشــتری نیاز پیدا می‌کردند. کارشناسان تیم پشتیبانی، ساعت‌های طولانی و بی‌وقفه با مشــتریان صحبت می‌کردند و روال کار را برای آنان توضیح می‌دادند.

به‌تدریج مشــتریان ناچار می‌شدند زمان بیشتری پشت خط تلفن منتظر بمانند تا راهنمایی‌های موردنیاز خود را دریافت کنند. گاهی یک مشــتری مجبور بود ۲۰ دقیقه صبر کند تا یکی از مسئولان به او پاســخ دهد. مشخص است که مشتریان ترجیح می‌دادند سؤالات خود را از کانال‌هایی بپرسند که سریع‌تر به آنها جواب می‌داد، یعنی نمایندگی‌های فرعی.

مطابق با فرهنگ اســتارت‌آپی هاب‌اســپات، تیم فروش وارد عمل شــد تا برخی از ویژگی‌های جدید محصولات را دوباره معرفی کند. اما آنها نمی‌توانستند به‌خوبی متخصصانی که در نمایندگی‌ها حضور داشــتند، عمل کنند. مشــتریانی که از صف انتظــار بخش خدمات و پشــتیبانی خســته شــده بودند، تجربه کاربری خوبی را منعکس نمی‌کردند.

حــدس بزنید وقتــی نمایندگان فــروش، در حــال ارائه خدمات پشــتیبانی هســتند، چه اتفاقی رخ می‌دهد؟ آنهــا دیگر نمی‌توانند محصولات را به فروش برسانند!

گرچــه فــروش بــالا و غیرقابل‌انتظــار اولیــه، نویدبخــش یــک مقیاس‌پذیــری موفــق بــود، اما مشــکلاتی کــه پــس‌ازآن رخ داد و واکنش‌های اســتارت‌آپی تیم، نشــان داد که هنــوز راه زیادی تا موفقیت و رشد واقعی باقی مانده است.

در مرحلــه مقیاس‌پذیــری، همه‌چیز باید به‌موقــع و دقیق انجام شــود، در غیر این صورت شرکت شما مثل دستگاهی خواهد بود که چرخ‌دنده‌های آن درست ســر جای خود قرار نگرفته‌اند و در نهایت دستگاه با صدایی ناخوشایند از کار می‌افتد. هالیگان و گروهش تنها یک چراغ زرد مقابل خود داشــتند، اما چشم‌پوشــی از همین زنگ خطر باعث شد آنها از مسیر اصلی خود منحرف شوند.

در مراحــل اولیه راه‌اندازی اســتارت‌آپ، شــما و دیگــر اعضای تیم می‌توانید وظایف مختلفی را به عهده بگیرید و حتی در زمینه‌هایی کار کنید که تخصص اصلی شما نیست. اما زمانی‌که دوران مقیاس‌پذیری فرامی‌رسد، نمی‌توان با این منوال پروسه‌ها را پیش برد.

نکته مهم این اســت کــه زمانی‌که از یک چالــش عبور می‌کنید، با دقت به آنچه که پشــت ســر گذاشــته‌اید نگاه کنید و با بررســی جزییات، درس‌های لازم را یاد بگیرید. همانطور که هالیگان متوجه شــد که باید مجموعه‌ای از کل کارکنان و متریک‌های پشتیبانی را هر ماه، بررســی کند و به‌طور جداگانه، روی پشــتیبانی نسخه‌های جدید محصول نیز متمرکز شود.

پیش‌بینی همه سناریوهای ناخوشایند محتمل، امکان‌پذیر نیست، اما زمانی‌که استارت‌آپ به مرحله مقیاس‌پذیری می‌رسد، هر فاکتور ناسازگار ممکن است کل عملیات را مختل کند.

مهم این اســت کــه اگر با چنین شــرایطی مواجه شــدید، از آن درس بگیرید و اطمینان حاصل کنید که یک اشتباه را دوباره تکرار نمی‌کنید.

رئیس بنیاد نخبگان گیلان:

ایجاد مرکز نوآوری و فناوری، ظرفیت‌های استانی را سامان‌دهی می‌کند

مسعود اصفهانی، رئیس بنیاد نخبگان گیلان، گفت راه‌اندازی مرکز نوآوری و فنــاوری می‌تواند هدایت و توانمندســازی خلاقیت‌های نوآورانه را جهت افزایش بهره‌وری، افزایش ارزش‌افزوده و اشــتغال‌زایی در منطقه ساماندهی کند. به گزارش پایگاه اطلاع‌رســانی بنیاد ملی نخبــگان، کارگاه آموزشــی ترویــج مقررات و آیین‌نامه‌های بنیاد ملی نخبگان، به همت بنیاد نخبگان گیلان در دانشــگاه آزاد اسلامی واحد لاهیجان برگزار شد. این کارگاه با هدف معرفی سیاست‌ها، مقررات و آیین‌نامه‌های بنیاد ملی نخبگان شامل جایزه‌های تحصیلی دانشجویان صاحب استعداد برتر، شناسایی و پشتیبانی از دانش‌آموختگان برتر دانشــگاهی، شناسایی و پشــتیبانی از اختراع‌های برگزیده، شناســایی و پشــتیبانی از اعضای هیات‌علمی برگزیده و انواع جایزه‌های حمایتی و همچنین تشــریح سیاســت‌های جــاری بنیاد ملی، برگزار شــد.

در این کارگاه، مســعود اصفهانی، رئیس بنیاد نخبگان گیلان، با اشــاره به ســند راهبردی کشور در امور نخبگان و تعریف مستند نخبه و فعالیت‌های نخبگانی، استان گیلان و شهرستان لاهیجان را ازقطب‌های نخبه‌خیز کشور دانست و اظهار داشت: نخبه‌شناسی، نخبه‌پروری، نخبه‌گزینی و نخبه‌گماری، چکیده واژگانی وظایف بنیاد ملی نخبگان بوده و بنیادهای استانی در راستای همیــن اهداف موظف بــه برگزاری رویدادهای مختلف یا حضور در ســایر رویدادهایی هســتند که امکان وصول به این اهداف فراهم شود. وی افزود: تشریح جزئیات وظایــف بنیاد در محل‌هایی که امکان تحقق این اهداف وجود دارد، از جمله دانشــگاه‌ها و مراکز آموزشی و پژوهشــی استان با در نظر گرفتن همین اهــداف طراحی و برنامه‌ریزی می‌شود.رئیس بنیاد نخبگان استان گیلان با مرور اجمالی مقــررات و آیین‌نامه‌های بنیاد ملی نخبگان، به ســابقه برگزاری مشــترک جشنواره رویش با دانشگاه آزاد اسلامی واحد رشت در سال گذشته اشاره کرد. اصفهانی با تشــریح برنامه تکریم و الگوسازی از نخبگان و تأکید بر الگوســازی از مفاخــر بومی برای استعدادهای برتر نسل اخیر، برگزاری مراسم تکریم و الگوسازی از دکتر علی درویش‌زاده از مفاخر زمین‌شناسی کشور در سال آینده با همکاری دانشگاه آزاد اسلامی واحد لاهیجان را از برنامه‌های آتی این بنیاد برشمرد.

تلاش برای جذب سرمایه برای استارت‌آپ‌های حوزه آموزشی

رئیــس مرکز فن بازار ملــی ایران از برگزاری هشــتمین رویداد عرضه به ســرمایه‌گذاران تحت عنوان Startup Demo با هدف جذب سرمایه برای استارت‌آپ‌های فعال حوزه آموزشی خبر داد.

به گــزارش ایســنا، اکبــر قنبرپــور با اشــاره بــه برگــزاری اســتارت‌آپ دمــو گفت: هــدف اصلی این رویــداد، مذاکره مســتقیم و رو در روی صاحبــان ایــده واســتارت‌آپ‌ها با ســرمایه‌گذاران اســت کــه در دو بخــش عمومی (شــامل ارائه اســتارت‌آپ‌ها) و اختصاصــی (جلســات مذاکره ســرمایه‌گذاران و اســتارت‌آپ‌ها) برگزار می‌شود.

وی ادامه داد: اســتارت‌آپ‌ها می‌توانند در ایــن رویــداد بــه جمــع زیــادی از ســرمایه‌گذاران دسترســی داشته باشند. ســرمایه‌گذاران نیز در یــک زمان کوتاه، اســتارت‌آپ‌ها را بررسی کرده و پس از برگزاری جلسات خصوصی و بررســی میزان پیشرفت ایده، مشتریان جذب شده، حجم بازار و میزان فروش به ارزیابی آنها پرداخته و برای سرمایه‌گذاری در آنها اعلام نظر می‌کنند. در این صورت مذاکرات بعدی تا حصول نتیجه نهایی توسط مرکز فن بازار ادامه خواهد داشت.

قنبرپور با اشــاره به نحوه شــرکت در این رویداد سرمایه‌گذاری، افزود: برای حضور در هشــتمین رویداد اســتارت‌آپ دمو، ده‌ها استارت‌آپ اعلام تقاضــا کــرده بودند کــه در مرحله اول پس از بررســی درخواســت‌های ارسال شــده تعداد ۱۰ اســتارت‌آپ برای ارائه آزمایشی انتخاب شــد و در مرحله دوم پس از ارائه حضوری این تیم‌ها، هشــت استارت‌آپ نهایی برای حضور در رویداد انتخاب خواهند شد.

وی زمــان برگزاری ایــن رویداد را در روز ۱۲ اســفندماه جاری در دانشــگاه شهید بهشــتی با حضور سرمایه‌گذاران تخصصــی این حوزه و اســتارت‌آپ‌های حــوزه آموزش ذکر کرد و یادآور شــد: این رویــداد در حوزه‌های آموزش آنلاین، سیســتم‌های مدیریت یادگیری، آموزش فناوری، مدرسه‌های نسل آینده و ابزارهای مطالعه برگزار می‌شود.

مدیرعامل اچ‌تی‌سی استراتژی این شرکت برای آینده را شرح داد

مدیرعامل اچ‌تی‌سی در کنفرانس خبری MWC امسال به ترسیم دنیایی پرداخت که در آن گوشی‌های هوشمند دیگر در مرکز توجه قرار ندارند، زیرا واقعیت مجازی و هوش مصنوعی بازیگران اصلی خواهند بود.

به گزارش زومیت شِر وَنگ، مدیرعامل و یکی از بنیانگذاران اچ‌تی‌سی در کنگره جهانی موبایل امسال به نکته‌های جالبی اشاره کرد که استراتژی این شرکت برای آینده را توصیف می‌کند. از نظر او، چهار کلیدواژه اساسی، آینده فناوری را در دست خواهند گرفت که شامل نسل پنجم اتصال همراه (۵G)، هوش مصنوعی، واقعیت مجازی و واقعیت افزوده می‌شود؛ واژه‌هایی که حتی هم‌اکنون نیز در مرکز توجه رسانه‌ها قرار دارند، اما فعالیت گسترده شرکت‌های بزرگ در این زمینه‌ها، نشان می‌دهد که قطعا باید منتظر خبرهای بزرگ‌تری در آینده از آنها باشیم. تمرکز بسیار زیاد شرکت‌هایی مانند آمازون، گوگل و فیس‌بوک روی هوش مصنوعی می‌تواند اهمیت بالای این حوزه را نشان دهد. هم‌اکنون نیز می‌توانیم مشاهده کنیم که هوش مصنوعی در برخی زمینه‌ها بسیار بهتر از انسان‌ها عمل می‌کند. یا حتی ۵G بسیار سریع‌تر از آنچه تصور می‌شد، در حال توسعه است و به نظر نمی‌رسد تمامی این فناوری‌ها، اسامی زودگذر و تنها برای تهییج رسانه‌ها باشند.

در کنگره جهانی موبایل امسال، مفهوم بسیار شفاف‌تری را از ۵G شاهد بودیم. به نظر شر ونگ، دستگاه‌هایی با امکان اتصال فراتر از حالت کنونی می‌توانند پتانسیل به وجود آوردن یک انقلاب در زمینه فناوری را داشته باشند. اتصال ۵G با پهنای باند بالا و تأخیر بسیار کم می‌تواند نیاز به پردازش روی خود دستگاه‌ها را کاهش دهد، بنابراین دستگاه‌های مبتنی بر این نوع اتصال می‌توانند واقعیت مجازی و واقعیت افزوده را به کمک پردازش‌های ابری به آسانی اجرا کنند. همچنین امکان توسعه و ساخت دستگاه‌های جدیدی مانند عینک‌های هوشمند و هدست‌های واقعیت مجازی باریک‌تر ممکن خواهد بود. حتی می‌توان به سیستم‌هایی کاملا متفاوت برای نمایش اطلاعات اشاره کرد که پردازش‌های آنها روی فضای ابری صورت می‌گیرد و تنها اقدام به نمایش داده‌ها می‌کنند.

ونگ همچنین می‌گوید:

گوشی‌های هوشمند در آینده ممکن است با مستطیل‌های براقی که هم‌اکنون می‌شناسیم و دوست داریم، تفاوت داشته باشند. من تصور می‌کنم که از فناوری‌هایی مانند ۵G استفاده خواهیم کرد تا نیاز به پردازش روی دستگاه را کاهش دهیم. امکان دارد که نمایشگرها از گوشی‌های هوشمند حذف شوند و محتوا، روی دستگاه‌های واقعیت مجازی و افزوده نمایش داده شود یا اینکه به صورت مستقیم بر چشم‌های ما تابیده شود.

هوش مصنوعی نیز وظیفه مرتبط‌ساختن دستگاه‌های مختلف به یکدیگر را برعهده خواهد داشت. شر ونگ پیش‌بینی می‌کند که به زودی هوش مصنوعی، شناخت بهتری از ما نسبت به خود ما خواهد داشت. پردازش ابری نیز باید به کمک فعالیت‌های هوش مصنوعی روی دستگاه‌های همراه، خواهد آمد؛ زیرا در حال حاضر قدرت مورد نیاز برای انجام آنها روی گوشی‌های هوشمند وجود ندارد. در این میان تبادل اطلاعات میان گوشی‌های هوشمند و سرویس‌های ابری رخ می‌دهد که نگرانی‌ها درباره حفظ حریم شخصی کاربران را افزایش می‌دهد.

اچ‌تی‌سی موفق شده است با امضای قراردادی با گوگل، یک میلیارد دلار درآمد کسب کند و هم‌اکنون ۲هزار نفر برای این شرکت کار می‌کنند. به‌تازگی برخی تغییرات در سلسله مدیریت این شرکت رخ داده است و هم‌اکنون قسمت عمده آن توسط تیم وایو اداره می‌شود. شر ونگ اعتقاد دارد که اچ‌تی‌سی می‌تواند به کمک وایو از داشتن قدمی محکم در حوزه واقعیت مجازی، اطمینان داشته باشد. همچنین ویدئویی مربوط به عینک هوشمند، نشان از فعالیت‌های این شرکت برای ورود به حوزه واقعیت افزوده در آینده دارد.

مدیرعامل آسیاتک تشریح کرد

اهمیت استفاده از فیبر باکیفیت در زیرساخت‌های دیتاسنتر

محمدعلی یوسفی‌زاده، مدیرعامل آسیاتک در اولین همایش کابل شرکت نکسانس در ایران گفت: استفاده از کابل و فیبر نوری با کیفیت و استاندارد جهانی در ساخت دیتاسنتر، بسیار با اهمیت است. وی افزود: برای راه‌اندازی دیتاسنتر، فاکتورهای فنی، مهندسی، نرم‌افزاری و سخت‌افزاری بسیار دقیقی مورد نیاز است که فیبرنوری به دلیل دارا بودن اهمیت بالا در کیفیت انتقال دیتا، یکی از مهم‌ترین و حساس‌ترین این زیرساخت‌هاست. گفتنی است شرکت Nexans اولین نشست صنعت کابل خود در ایران را جهت تبادل‌نظر متخصصین صنایع مختلف با نمایندگان شرکت Nexans و معرفی جدیدترین دستاوردهای این صنعت در تاریخ ۸ اسفند ماه سال جاری برگزار کرد.

نگاه

مهم‌ترین ضعف مدیران غیرحرفه‌ای و راهکارهایی برای رفع آن

کارآفرینان موفقی مانند بیل گیتس، وارن بافت و ریچارد برانسون همواره توانایی برقراری ارتباط را به عنوان مهم‌ترین مهارت لازم در کسب‌وکار معرفی کرده‌اند، اما اکثر افراد این مهارت را صرفا در توانایی سخنوری می‌بینند.

می‌توان گفت مهم‌ترین بخش یک ارتباط، خصوصا برای مدیران، توانایی شنیدن و درک طرف مقابل است. افرادی که قصد رهبری تیم‌های کاری را دارند، باید به صورت فعالانه به سخنان همه اعضا گوش دهند و منظور آنها را درک کنند. مدیران از این طریق می‌توانند نفوذ خود را گسترش داده و اعتماد کارکنان را جلب کنند.

نکته مهم در این مسئله، گوش دادن به معنای واقعی کلمه است، چرا که در دنیای امروز و با استفاده از شبکه‌های اجتماعی، ارتباطات کلامی واقعی که توانایی انتقال منظور حقیقی افراد را دارند به شدت کاهش یافته و مطمئنا طرفین مکالمه هرچقدر هم که در نوشتن مهارت داشته باشند، هیچ‌گاه نمی‌توانند ارتباط قدرتمندی را در حد یک مکالمه حضوری با یکدیگر برقرار کنند.

بر اساس آمارهای موجود، ۷۰ تا ۸۰درصد از اوقات بیداری ما به صورت‌های مختلفی در حال برقراری ارتباط سپری می‌شود؛ ۴۵درصد از این زمان به شنیدن اختصاص دارد. طبق همین آمار، اطلاعات کسب‌شده توسط انسان هنگام گوش دادن، پس از ۴۸ ساعت تقریبا به یک چهارم کاهش یافته و در واقع ما فقط ۲۵درصد از آنچه را که می‌شنویم پس از دو روز به خاطر داریم.

با توجه به آمار فوق، مدیرانی که می‌خواهند مهارت شنیدن خود را افزایش داده و رهبران خوبی در کسب‌وکار مربوطه باشند، مسیر نسبتا سختی در پیش دارند که در همین راستا، چهار راهکار مختلف را برای بهبود مهارت مورد بحث معرفی می‌کنیم:

با هدف درک کردن، به سخنان افراد گوش کنید

«پیتر دراکر» یکی از بزرگ‌ترین نظریه‌پردازان مدیریت می‌گوید: «مهم‌ترین بخش یک ارتباط شنیدن چیزی است که گفته نشده.» در ارتباطات کلامی، درک منظور طرف مقابل از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است.

از همین رو توصیه می‌شود در طول مکالمات، با پرسیدن سؤالات مختلف و به کار بردن عباراتی مانند «فکر می‌کنم منظورتان این باشد که. . .»، به احساس و مفهوم اصلی مورد نظر شخص دست پیدا کنید.

در برقراری ارتباط عجله نکنید

اکثر افراد در برقراری ارتباطات جدید و مکالمه با دیگران عجله کرده و به نوعی خود را تحمیل می‌کنند. چنین رفتاری باعث می‌شود برخی از فرصت‌های مناسب برای تأثیرگذاری مثبت در آینده از دست برود.

به همین خاطر به مدیران پیشنهاد می‌شود که مانند افرادی که هوش احساسی بالایی دارند رفتار کرده و ابتدا به دیگران اجازه بیان احساسات و تفکرات‌شان را بدهند. چنین رفتاری موجب جلب اطمینان افراد شده و حس بهتری را برای مکالمات بعدی به آنها منتقل می‌کند.

منافع طرف مقابل را در نظر بگیرید

برای برقراری یک ارتباط قوی با کارمندان و همکاران، باید به نیازهای آنان توجه کرد. در واقع رویکرد مدیران به صورت کلی باید پیرو این جمله باشد: «چطور می‌توانم به این شخص کمک کنم؟»

چنین رویکردی اعتماد دیگران را جلب می‌کند و باعث می‌شود کارمندان با اطمینان خاطر بیشتری با مدیر صحبت و حتی پیشنهادها و ایده‌های جدید خود را مطرح کنند.

خود را در جایگاه دیگران تصور کنید

گوش دادن همراه با همدلی و نگاه به شرایط از نظر دیگران، یکی از بهترین و صد البته سخت‌ترین روش‌ها برای افزایش اطمینان و اعتمادسازی در سطح سازمان است.

مدیران برای اینکه بتوانند خود را در جایگاه دیگران تصور کنند، باید ذهن خود را از تمام تفکرات و نظرات شخصی خالی کرده و با تمام وجود به طرف مقابل توجه کنند. در چنین شرایطی با درک موقعیت واقعی شخص، مدیر راه ساده‌تری برای حل مشکلات و مسائل مربوطه در پیش رو خواهد داشت.

منبع: inc/digiato

برگزاری همایش «تهران هوشمند» با حمایت همراه اول

همایش و نمایشگاه «تهران هوشمند» با هدف حرکت به سمت شهر هوشمند و توسعه نوآوری شهری، با حمایت همراه اول ۱۳ و ۱۴ اسفندماه در برج میلاد برگزار می‌شود. به گزارش اداره کل ارتباطات شرکت ارتباطات سیار ایران، رویداد دو روزه «تهران هوشمند» رویدادی تخصصی و کاربردی است که شامل انجام سخنرانی‌های کلیدی توسط وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، شهردار تهران، سخنرانان خارجی و مقامات و مسئولان ارشد کشوری مرتبط با شهر هوشمند، میزگردهای تخصصی با حضور بازیگران اصلی شهر هوشمند در کشور، کارگاه‌های ارائه محصول و معرفی خدمات، نمایشگاه جانبی با حضور شرکت‌ها و سازمان‌هایی که در این زمینه خدمت و محصولی برای عرضه دارند و بخش استارت‌آپ‌های فعال در زمینه مدیریت شهری می‌شود. همراه اول در این رویداد علاوه بر برپایی غرفه با محوریت راهکارهای هوشمندسازی، هوشمندسازی شبکه انرژی (آب و برق و گاز)، مدیریت هوشمند روشنایی شهری، مدیریت هوشمند ناوگان حمل و نقل، نمایش شهر هوشمند با AR، یک کارگاه تخصصی با موضوع شهر هوشمند و نیازمندی‌های آن، برگزار می‌کند. همچنین نماینده همراه اول در پنل تخصصی این رویداد حضور دارد. شهر هوشمند (Smart City) به شهری گفته می‌شود که براساس آخرین نظریه‌های تکامل‌یافته مدیریت شهری بر پایه فناوری اطلاعات و ارتباطات، دارای شش معیار اصلی حاکمیت هوشمند (Smart Governance)، شهروند هوشمند (Smart Citizen)، محیط هوشمند (Smart Environment)، زندگی هوشمند (Smart Living)، حمل و نقل هوشمند (Smart Mobility)و کسب و کار هوشمند (Smart Economy)است.

گفتنی است این رویداد که براساس رویکردهای نوین مبنی بر حرکت به سمت شهر هوشمند و توسعه نوآوری شهری برگزار می‌شود، به موضوع راهبردی «هوشمندسازی شهر تهران» می‌پردازد که مورد تأکید سند چشم‌انداز شهر در افق ۱۴۰۴ است که در آن تهران «شهری هوشمند، دانش‌پایه و نوآور» تعریف شده است.

عضو شورای شهر تهران:

چاره‌ای جز هوشمندسازی نداریم

عضو شورای شهر تهران معتقد است که در جامعه فعلی حضور استارت‌آپ‌ها بسیار ضروری است و شورای شهر تهران نیز رویکرد کاملا حمایتی از آنها دارد.

محمد سالاری در گفت‌وگو با مهر، با اشاره به ضرورت حمایت از استارت‌آپ‌ها و تقویت آنها در زندگی شهری گفت: به‌نظر می‌رسد موضوع استارت‌آپ‌ها یک پارادایم جدی در نحوه، شیوه کسب‌وکار و در اصل سبک زندگی جامعه شهری محسوب می‌شود که به هر حال حضورشان در شهرهایی مثل تهران هم به شدت مورد استقبال جامعه شهری واقع شده و در اصل این بروز و ظهور هوشمندسازی فضاهای مجازی، اینترنتی و شهری است.

وی ادامه داد: ما هیچ راهی به جز رفتن به این سمت نداریم و باید استقبال کنیم و اساسا کشور و شهر ما از مزایای استارت‌آپ‌ها بسیار زیاد نسبت به کشورهای توسعه یافته عقب مانده است. مدیریت شهری اعم از شورا و شهرداری همیشه در مواضع و نظرات کارشناسی‌شان در صحن شورا، کمیسیون‌های تخصصی و در فرآیند تصمیم‌گیری‌ها و قانون‌گذاری نشان دادند که از استارت‌آپ‌ها استقبال می‌کنند و رویکرد کاملا حمایتی از آنها دارند.

به گفته سالاری، اساسا با توجه به اینکه فضای زندگی در دنیا و جامعه شهری و کشور به سمت فضای دیجیتالی، هوشمند و اینترنتی رفته قاعدتا قسمت قابل توجهی از کسب و کارها، نوع تصمیم گیری‌ها و اقدامات روزانه جامعه شهری به سمت این موضوع می‌رود و این موضوع کاملا پذیرفته شده است.

عضو شورای شهر تهران با نام بردن از یکی از استارت‌آپ‌ها در حوزه حمل‌ونقل که وعده داده در مدت دو روز ۲۰ هزار شغل ایجاد کند، گفت: در دولت هم معاونت علمی و فناوری وجود دارد و رئیس جمهوری نیز در این باره برنامه‌هایی بسیار جدی دارند. من فکر می کنم استارت آپ‌ها در کشور در ماه‌ها و سال‌های آینده نزدیک به صورت فراگیر همه جامعه شهری و اساسا سبک زندگی شهری را تحت تاثیر جدی قرار خواهند داد.

چرا هر برندی نیازمند تن متمایز است؟

شرکت‌ها نیز مانند افراد اثرگذاری دارند و یک اثرگذاری خوب می‌تواند راه را برای بهبود روابط در کسب‌وکار هموار کند.

در سطوح بسیار ذاتی و زیربنایی رفتاری که سازمان‌ها دارند، می‌تواند تفاوت ایجاد کند. تن و لحن ارتباطی برند با بازار هدف، خصوصا در اشکال نوشتاری هم، نقشی کلیدی در اثرگذاری نام تجاری دارد. آیا تا به حال به این توجه کرده‌اید که تن صدای برندی در زمینه مد باید چگونه باشد؟

تن صدای برند برای اظهار هویت برند حیاتی است

یک تن صدای مناسب می‌تواند به شرکت کمک کند که خود را از سایر رقبا متمایز سازد، شخصیت برند خود را تقویت کند و تعهد برند به مشتریان را تحقق بخشد.

به عنوان مثال، یک شرکت اسباب‌بازی که روی لوازم‌التحریر متمرکز است، ممکن است بخواهد به نوعی از تن صدای رسمی استفاده کند، درصورتی که شرکتی که تمرکز خود را روی سرگرمی‌های نوظهور گذاشته است از تن صدای غیر معمول و با مزه بیشتر نفع می‌برد.

به علاوه برای اظهار شخصیت برند خود، تن صدای مورد استفاده شما باید در تمامی کانال‌های ارتباطی یکپارچه و نامتناقض باشد: حتی اگر مشتری تبلیغ شما را در رادیو بشنود، به صفحه مربوط به برند شما در سایت شرکت نگاهی بیندازد، یا وبلاگ‌تان را مطالعه کند، لازم است صدایی قابل شناسایی و یکسان به صورت واضح و شفاف نمایان شود.

تن صدای برند چیست؟

تن صدای برند (tone of voice) انواع کلمات مورد استفاده، روشی که جملات ایجاد شده‌اند و نوع جاری شدن کلمات را شامل می‌شود. تن صدا در تمام ارتباطات مربوط به سرتاسر بخش‌بندی‌ها، دپارتمان‌ها و کشورها مورد استفاده قرار می‌گیرد، بنابراین هرچیزی که شرکت شما می‌نویسد مانند زبان برند مشابه به نظر می‌آید.

روشی که شرکت در ارتباطات و تعاملاتش از آن استفاده می‌کند، یکی از قدرتمندترین راه‌ها برای برقراری ارتباط با چشم‌انداز خود است. وقتی سازمانی در یک تن صدای مشخص و متمایز فعالیت می‌کند، مردم تمایل پیدا می‌کنند که شروع به استفاده از آن کنند و این روند را ادامه دهند.

یک صدای متمایز با توجه به تمام مضامین، شما را در ساخت برندی قوی یاری می‌کند و نهایتا هرآنچه سازمان در جهت قدرتمندسازی برند خود انجام می‌دهد منجر به پیروزی در کسب‌وکار خواهد شد.

کدام شرکت‌ها به تن صدا نیاز دارند؟

هر سازمانی نیاز دارد رویکرد عاقلانه‌ای را در مورد تن صدای خود اتخاذ کند. تمام شرکت‌ها.

تا به حال چندبار با جمله «موضوع آن چیزی نیست که شما می‌گویید، بلکه نحوه بیان موضوع است که اهمیت دارد» برخورد داشته‌اید؟

برندهای جهانی به همراه کسب‌وکارها و کارکنان در سرتاسر دنیا، خصوصا به تن صدای یکپارچه‌ای نیاز دارند که در زبان‌های مختلف هم قابل استفاده باشد. این مورد همچنین برای شرکت‌هایی که از نویسندگان خارجی بسیار استفاده می‌کنند و آنهایی که دارای خدمات تکنیکی صعب‌الوصول هستند نیز کاربرد دارد.

۵ گام جهت ایجاد تن صدایی متمایز

این پنج گام به شکل معقولی ساده تلقی می‌شوند، اما هریک به برنامه‌ریزی با دقت نیاز دارند. اولین گام نانوشته آن است که بدانیم چه چیزی برای اجرا مورد نیاز است و برای برنامه‌ریزی آنکه چگونه سازمان شما کامل خواهد شد، پنج گام زیر را دنبال کنید:

۱- DNA برند خود را بشناسید

ارزش‌های شرکت خود را شناسایی کنید، کیفیتی که شما و همکاران‌تان گرامی می‌دارید و بر آن پافشاری می‌کنید، بدون توجه به آنکه چه اتفاقاتی ممکن است رخ دهد. این موارد جوهره وجودی برند شما را تشکیل می‌دهد و کیفیتی که می‌خواهید صراحتا موضع شما را در تمام ارتباطات و محتواها مشخص کند.

مسئولانه عمل کردن یکی از بخش‌های جدایی‌ناپذیر برندهای رهبر و قدرتمند است. برندهای موفق «به دنبال ساخت آینده‌ای جدید برای مشتریان، صنعت و شرکت خود هستند»، همچنین لازم است وقتی شرکتی شعاری را برای خود انتخاب می‌کند در تمام حوزه‌های کاری خود آن را رعایت کند.

۲- ویژگی‌های (characteristics) تن صدای خود را احراز کنید.

وقتی یک بار ارزش‌های شرکت خود را شناسایی کردید، دو یا سه ویژگی را برای تن صدای خود تعیین کنید که منعکس‌کننده آن ارزش‌ها و شخصیتی که قصد دارید آن را پوشش دهید، باشد.

یک شرکت تحقیقاتی با جایگاهی مناسب بر خود می‌بالد، چراکه داده‌های تحقیقی پیچیده را به بینشی روشن تبدیل می‌کند که مشتریان می‌توانند از آن برای ساخت کسب‌وکار خود استفاده کنند، مثلا، ممکن است خواهان نوآوری، تخصص و جلب اعتماد و.... باشند، اما قطعا می‌خواهند باهوش، با انرژی و مرتبط به نظر بیایند.

۳- اجرای ممیزی محتوا (content audit)

به محتوا و ترفیع‌هایی که شرکت‌تان آنها را ایجاد کرده‌اند نگاه کنید. سعی کنید تن صدای آنها را شناسایی کنید. آیا این تن صدا به شخصیتی که برای حمایت از ارزش‌های برند خود برگزیده‌اید، می‌خورد و با آن متناسب است؟ آیا این تن با پلتفرم‌ها، مخاطبان هدف و کشورهایی که در آن فعالیت می‌کنید، سازگار است؟ در عمق وجود خود آیا با خشنودی شگفت زده‌اید یا تن مورد استفاده برای محتوا به شما حس بدی را منتقل می‌کند؟ اگر حالت دوم برای شما رخ می‌دهد، باید مثال‌های بسیاری در مورد آنچه نباید در هنگام نوشتن راهنمای سبک تن صدای خود انجام دهید، مطالعه کنید.

۴- ایجاد راهنمای سبک تن صدای برند

وقتی یک بار تن صدای خود را تعریف می‌کنید، کسب اطمینان از اینکه این تن صدا در تمام ارتباطات نوشتاری، بدون تناقض با تمام پلتفرم‌ها و زبان‌های مختلف استفاده می‌شود، حیاتی است.

یک راه برای کمک به کسب اطمینان از وقوع این موارد آن است که یک راهنمای سبک (style guide) را که به‌راحتی قابل درک باشد برای تمام کارمندان و کارگزاران ایجاد کنید. توضیح دهید تن صدا چیست و چرا اهمیت دارد. جزییات ویژگی‌های تن صدایی را که برگزیده‌اید توضیح دهید.

برای مثال، اگر می‌خواهید تن شما «انرژی‌زا» باشد، وقتی آنها برای نوشتن محتوا آماده می‌شوند توضیح دهید این امر حقیقتا به چه معنا است. زبان آن معلوم است یا مجهول؟ محاورات روان است؟ هرچقدر ویژگی‌های انتخابی تن صدای برند را شفاف‌تر تعریف کنید، نگارش و چگونگی خلق کلام برای ارتباط‌گیری با مخاطب را واضح‌تر و روان می‌سازید.

۵- برقراری ارتباط، برقراری ارتباط، برقراری ارتباط

عموما، اکثر مردم به نمایندگی از شرکت می‌نویسند. ایجاد محتوا همیشه محدود به دپارتمان و بخش بازاریابی نمی‌شود.

وقتی یک بار راهنمای تن صدای برند خود را کامل کردید، اطمینان کسب کنید که این راهنما خوانده و فهمیده شده است. جلسات آموزشی با حضور تمام بازاریابان چه از طریق ارتباط حضوری چه از طریق وب، ترتیب دهید. اطمینان حاصل کنید که هر کارگزاری که برای شرکت شما مطلب می‌نویسد از نوشته‌های خود کپی داشته باشد.

اینکه چگونه کلمات را بیان کنیم برای هر شرکتی متفاوت خواهد بود، اما اصل راهنما آن است که:

اجازه ندهید راهنمای تن صدای برند بدون خوانده شدن، در قفسه خاک بخورد.

ایجاد تن صدای برند در ابتدا ممکن است به نظر وظیفه نگران‌کننده‌ای بیاید، اما اگر فرآیند ساختاریافته مطرح شده را دنبال کنید اینگونه نخواهد بود و ارزش تلاش کردن را دارد.

اگر این کار به درستی انجام شود، هرکسی که برای برند شما می‌نویسد مسیر واضحی در مورد اینکه چگونه و با چه تن کلامی برای برند شما و در مورد آنچه هستید بنویسد، دلیل آنکه چرا مردم باید با شما وارد کسب‌وکار شوند، را مورد حمایت قرار دهد. (به این دلیل که با تن صدای برندی متفاوت اما یکنواخت خود را از رقبا مجزا کرده‌اید.)

و این موارد به آسانی تبدیل به سبک نوشتن محتوا برای برند شما خواهد شد.

منبع: belovedmarketing

کمپین

فرهنگ‌سازی به روش کمپین تبلیغاتی

برای فرهنگ‌سازی با استفاده از ابزار تبلیغاتی روش‌های گوناگونی وجود دارد. نشان دادن مزایای یک سبک و مقایسه آن با معایب شیوه فعلی یکی از این روش‌هاست. در این روش، به مخاطبان نشان داده می‌شود که رفتار کنونی چه سختی‌هایی را برای دیگران ایجاد می‌کند و در نقطه مقابل نشان داده می‌شود که تغییر رفتار فعلی به رفتار مطلوب چه منافعی برای خود فرد و دیگران می‌تواند فراهم آورد. در این شیوه تلاش می‌شود با مقایسه شرایط فعلی با شرایط مطلوب، حس نیاز را تحریک کرد و تمایل به تغییر رفتار را افزایش داد.

در هر فرهنگی برای تبیین مفاهیم، ارزش‌ها و هنجارها، از نمادهایی استفاده می‌شود. نکته مهم این است که ممکن است یک نماد در دو فرهنگ مختلف معنای کاملا متفاوتی داشته باشد. به عنوان مثال خوک در فرهنگ غربی نماد پول و ثروت است. در این فرهنگ قلک که وسیله‌ای برای پس‌انداز ثروت است به شکل خوک ساخته می‌شود، اما همین حیوان در فرهنگ اسلامی نماد نجاست و کثافت است، بنابراین نمی‌توان در فرهنگ اسلامی از نماد خوک همان استفاده‌ای را کرد که در غرب می‌شود. بنابراین در یک کمپین جهانی باید به تعابیری که فرهنگ‌های مختلف از یک نماد دارند توجه ویژه داشت و تلاش کرد از نمادهایی استفاده شود که تعبیر مشابه از آن وجود دارد.

عنصر کلیدی تبلیغات پارتیزانی استفاده از روش‌های خلاقانه و بدیع و شکستن ساختارهای گذشته است. علت استفاده از تبلیغات پارتیزانی دو نکته است: اول تأثیرگذاری خوب این روش که به خاطر جلب توجه حداکثری مخاطب صورت می‌گیرد و دوم هزینه بسیار کم این روش در قیاس با روش‌های معمول تبلیغاتی.

چندی پیش رسانه‌ها از حرکت افرادی با لباس گورخر در برخی از خیابان‌های شهرهای مختلف کشور خبر دادند که به صورت نمادین به آموزش شهروندان برای عبور از خط عابر پیاده می‌پرداختند. در واقع این افراد با این لباس نمادین کنار خط عابر پیاده می‌ایستادند و مردم را برای عبور از خط تشویق می‌کردند. حرکت این افراد به گفته رسانه‌ها در راستای کمپینی جهانی تعریف شده است؛ کمپینی که علاوه بر ایران در نقاط مختلف جهان نیز اجرایی شده است. اعضای اجراکننده این کمپین لباس عروسکی گورخر را به خاطر شباهتی که با خط عابر پیاده دارد، انتخاب و به تن کرده‌اند یعنی به‌نوعی با شبیه‌سازی می‌خواهند پیام تبلیغاتی را راحت‌تر به مخاطبان گسترده خود برسانند.

برای سنجش اثربخشی یک کمپین باید هدف ارتباطی آن کمپین را مشخص کرد. چنانچه هدف این کمپین افزایش عبور عابران پیاده از خطوط عابر پیاده باشد سنجش اثربخشی آن کار دشواری نیست. کافی است در یک منطقه مشخص به عنوان نمونه یک چهارراه یا خیابانی مشخص، میزان رعایت قوانین و مقررات را قبل و بعد از اجرای این کمپین مشخص کرد. چنانچه آمار رعایت قوانین بعد از اجرای این کمپین افزایش یافته باشد می‌توان نتیجه گرفت این کمپین موفق بوده است. البته با این فرض که تأثیر سایر برنامه‌های آموزشی و فرهنگ‌سازی را در این خصوص ثابت بدانیم. چنانچه در مقطع زمانی مشخص صرفا این کمپین اجرا شده باشد و در این زمان حجم برنامه‌های آموزشی رسانه‌های عمومی و مقررات بازدارنده نهادهای دیگر تغییر قابل توجهی نداشته باشد، می‌توان تغییر رفتار صورت گرفته را به تأثیر این کمپین پیوند زد و در این شرایط نتیجه‌گیری درخصوص میزان اثربخشی این کمپین دقیق‌تر خواهد شد.

منبع: modir. biz

ایستگاه تبلیغات

آیا Apple لوگوی رنگین کمانی قدیمی خود را تکرار می‌کند؟

Apple قصد تکرار trademark لوگوی رنگارنگ منحصر به فرد خود موسوم به لوگوی «رنگین کمانی» را دارد که در ۲۰ سال گذشته استفاده نشده است. با توجه به ادعاهای این trademark، لوگوی رنگین‌کمانی در وهله نخست قرار است روی لباس‌ها و نه محصولات برند حک شود.

این لوگو به تقلید از طراحی در گذشته دور، در سال ۱۹۷۷ میلادی معرفی، به عنوان جایگزین در سال ۱۹۹۸ میلادی، ماه دسامبر وارد سیستم گزارش و نظارت Trademark (TRAM) متعلق به دفتر ثبت اختراع و trademark ایالات متحده آمریکا و هفته گذشته به عنوان یک بازرس منصوب شد.

لوگوی جدید طراحی یک سیب با کمی حذفیات، یک برگ جدا شده به رنگ سبز و سیب تقسیم شده به لایه‌های افقی رنگی (از بالا به پایین) به ترتیب سبز، زرد، نارنجی، قرمز، بنفش و آبی را در بر می‌گیرد.

بر اساس این ادعا، لوگوی Apple، در صورت اعطا، بر روی لباس‌ها، به خصوص کلاه‌های معمولی و لبه‌دار حک خواهد شد. اگرچه این trademark با هدف استفاده ثبت شده اما بعید است که Apple فروش کلاه یا دیگر محصولات مشابه را با برند خود شروع کند.

Apple اغلب اوقات دست به استفاده مجدد از trademarkهایی می‌زند که هیچ طرح فوری و سریعی برای استفاده صرفا به منظور محافظت از دیزاین و طراحی آن ندارد. به گفته برند، Apple می‌تواند در حالی یک ابزار عرضه برای توزیع با فروش داخلی در فروشگاه Apple Park خود تولید کند که پیراهن‌ها در آنجا همان مارک قدیمی را دارند.

این لوگوی رنگارنگ Apple جای یک طرح دیزاین تک رنگ را گرفت که مقدمه‌ای برای لوگوهای به شکل سیب صاف و مسطح مورد استفاده در دنیای امروز به حساب می‌آمد.

به‌طور جداگانه، Apple همچنین در راستای پوشش‌دهی همه چیزهای مرتبط با صنعت بازی، فقط trademark لوگوی Apple TV خود را به روزرسانی کرد. به تشخیص Patently Apple، Trademark برند Apple به شماره پرونده ۸۷۸۰۱۳۲۴ ادعا می‌کند که جمعه گذشته کنسول‌های بازی ویدئویی؛ کنترل‌کننده‌ها برای کنسول‌های بازی؛ بازی‌های ویدئویی خروجی، برای مثال، ماشین‌های بازی ویدئویی خروجی برای استفاده با تلویزیون و دستگاه‌های بازی‌های الکترونیکی سازگار برای استفاده با یک صفحه نمایش خارجی یا مانیتور را پوشش داده است.

بستنی چوبی Toblerone و قله‌ای که دوباره زنده شد

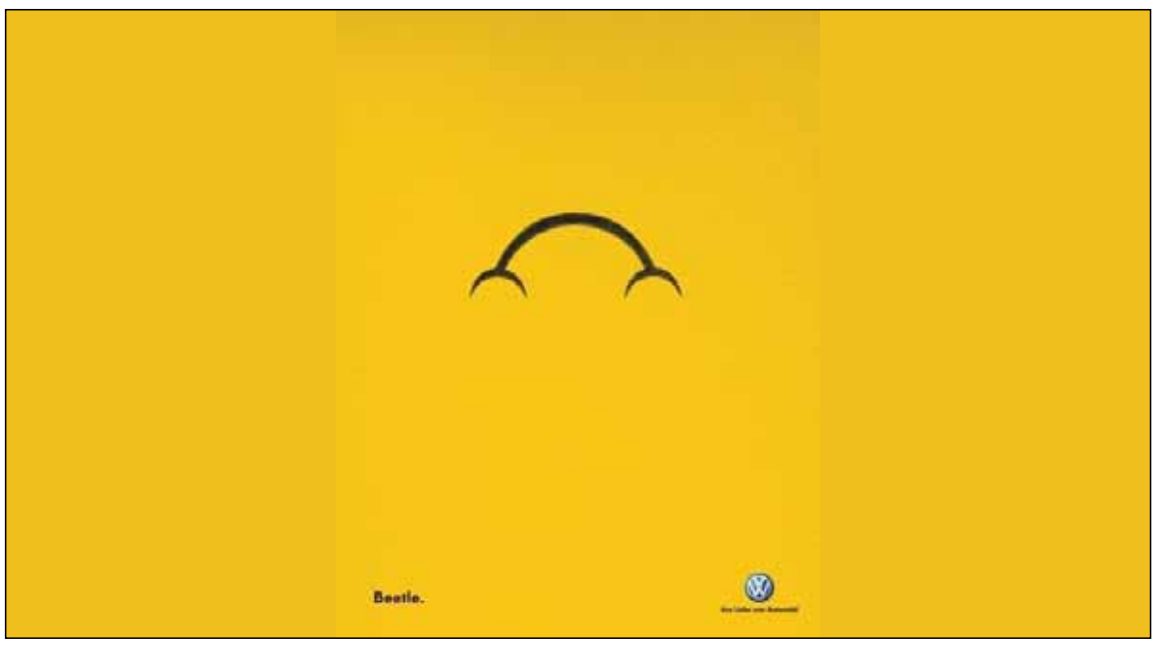
یک هرم کوچک شکلات Toblerone به سختی می‌تواند به نیاز شما به شکلات پاسخ دهد به خصوص از زمانی‌که این قالب شکلات به عنوان یک معیار کاهنده هزینه بار دیگر طراحی شد.

برای آن دسته از افرادی که روزهای افتخار آمیز گذشته و اهرام Toblerpne در ابعاد کامل آن را به یاد می‌آورند، Mondelez – خالق این قالب‌های شکلات سوئیسی – یک بستنی چوبی آنچنان عالی را به بازار معرفی کرده است که شاید فقط برای معتادان و عاشقان شکلات غیرممکن به نظر برسد.

بستنی چوبی Toblerone در اصل یک قالب شکلات یخ زده در ابعاد بسیار بزرگ است که حتی فرم مثلثی یک قطعه بزرگ از شکلات Toblerone را به خود می‌گیرد. براساس توضیحات، این بستنی چوبی از یک پایه با ترکیب شکلات و عسل، شکلات شیری، تکه‌های موم زنبور عسل ومخلوط نارگیل و بادام تشکیل شده است. در ادامه این بستنی چوبی با یک پوسته شکلاتی پوشانده و حتی با تکه‌های نارگیل تردتر تزئین شده است.

یک جعبه سه تایی بستنی چوبی در سوپرمارکت‌های Tesco در سرتاسر انگلستان فقط به قیمت ۴ دلار و ۲۰ سنت به فروش می‌رسد.

تبلیغات خلاق



کارگاه فروش

فروش به دوستان و اعضای خانواده، آری یا خیر؟

هر کسی که در حوزه فروشندگی فعال باشد، مطمئنا از تجربه گاه و بیگاه یک فروش سهل و آسان لذت می‌برد. می‌دانم، می‌خواهید بگویید که یک فروشنده حرفه‌ای تمام فروش‌های خودش را دوست دارد و از آنها لذت می‌برد، اما اجازه دهید با هم صادق باشیم؛ در دنیای واقعی، داشتن چند فروش کوچک ساده و آسان است. همه فروشنده‌ها ترجیح می‌دهند که در ملاقات یا جلسه اول فروش آنها منجر به قرارداد فروش شده و دیگر نیازی به تکرار جلسات پی در پی برای

نهایی کردن یک فروش نداشته باشند.

خوب، پس وقتی که فرصتی برای فروش به اعضای خانواده و دوستان پیش می‌آید؛ وسوسه درگیر کردن آنها در یک چرخه فروش به شدت قوی است.

اما آیا فروش به دوستان و اعضای خانواده به نفع شماست؟

گاهی فروش به اعضای خانواده و دوستان غیر قابل اجتناب است بسته به اینکه چه چیزی می‌فروشید، اعضای خانواده و دوستان ممکن است تمایل به خرید کردن از شما داشته باشند و شما هم لزوما نیازی به فروختن به آنها نداشته باشید. این شیوه تقریبا دیگر جزء فروش به حساب نمی‌آید و حوزه دریافت سفارش محسوب می‌شود.

اما حتما توجه داشته باشید مبلغی کمتر یا بیشتر از چیزی را که از دیگران دریافت می‌کنید از این دوستان یا اعضای خانواده خود دریافت نکنید. اخذ پول بیشتر در ازای خدمات یا محصولات خودتان از اعضای خانواده یا دوستان شبیه به سوءاستفاده از روابط خودتان است. به‌طور عکس دادن تخفیف زیاد هم به آنها ممکن است به جایگاه شما در شرکتی که در آن مشغول به کار هستید ضربه وارد کند.

بهترین راه برای جلو بردن کار در چنین شرایطی پیشنهاد یک قیمت عادلانه و همچنین سطحی از خدمات برابر با با مشتریان دیگر است.

برخی صنایع فروش بیشتر متمرکز بر دوستان و اعضای خانواده است

برخی از صنایع هستند که تنها شما را تشویق به فروش به اعضای خانواده و دوستان می‌کنند، اما فقط تشویق می‌کنند.

مثلا صنعت بیمه یک نمونه و مثال عالی از یک صنعتی است که انتظار دارد فروشندگان حرفه‌ای آن به‌طور فعال خدمات شرکت را به دوستان و آشنایان و حتی اعضای خانواده خودشان بفروشند.

خیلی عادی و طبیعی است که مثلا از یک نماینده یا فروشنده تازه کار در یک شرکت بیمه خواسته شود که لیستی شامل ۱۰۰ یا ۲۰۰ نفر از دوستان و آشنایان خودش را تهیه کند و در اختیار بخش فروش بگذارد.

اگر کارفرمای شما انتظار تهیه چنین لیستی از شما داشت و به علاوه انتظار تلاش فعالانه شما برای فروش خدماتی مشخص را به آنها داشت، اینجاست که باید تصمیمی بگیرید. اگر تماس با آنها و درخواست خرید از شما جزء کارهایی است که شما را خارج از محیط امن و آرام شما قرار می‌دهد، پس بهتر است به فکر یک موقعیت یا فرصت دیگر در حوزه فروش باشید.

صنایعی که در آنها از فروش به دوستان و اعضای خانواده باید اجتناب کرد

یک راه فوق‌العاده برای پایان دادن به یک رابطه دوستی یا ایجاد استرس در خانواده تلاش برای فروش محصولاتی است که احتمال عملکرد ضعیف در آنها می‌رود و یا سعی در فروش خدمات مالی به دوستان و ... است. در ادامه با هم مثالی را مرور می‌کنیم:

فرض کنیم که شما اولین شغل خود در صنعت فروش را در یک مرکز فروش خودروهای دست دوم پید کرده‌اید و از روی اتفاق یکی از اعضای خانواده یا دوستان در این بازه زمانی به‌دنبال خرید یک دستگاه خودرو است. در پرس و جو از شما خودرویی پیدا می‌کند که به نظر مناسب برای خرید است و البته با شرایط و قیمت مناسب یا حتی ایده‌آل آن را از شما می‌خرد. اما از قضا این خودرو پس از مدتی با نقص روبه‌رو شده و این قضیه تا جایی ادامه می‌یابد که مالک جدید مجبور به هزینه زیادی برای رفع عیب می‌شود. نیازی به گفتن نیست که با وجود آنکه این دوست یا ... ممکن است چیزی در این رابطه به شما نگوید، اما همیشه شما را مقصر این موضوع دانسته و هرگز آن را فراموش نمی‌کند. در مورد دیگر فرض کنید یک دوست مقداری پول برای سرمایه‌گذاری در بازارهای مالی دارد و شما هم در این حوزه فعالیت می‌کنید. از شما مشاوره می‌خواهد و شما هم خرید یک دارایی یا نهاده مالی را به وی پیشنهاد می‌دهید. وی از شما می‌پرسد که ایا امکان خرید آن از طریق شما امکان دارد یا خیر. با موافقت شما این خرید انجام می‌شود و شما هم درصدی پورسانت می‌گیرید.

اگر نهاده مالی مورد نظر با افزایش قیمت روبه‌رو شود که همه چیز ختم به خیر شده است، اما اگر شرایط بد پیش برود، شما ممکن است یکی از دوستان خود را از دست بدهید.

نتیجه‌گیری

بهترین تصمیم این است که برای خرید یا فروش پیشنهاد دهید، اما برای نهایی کردن آن اقلامی که ریسک بد کار کردن یا از دست رفتن سرمایه اولیه در آنها هست، ترجیحا این کار را به یک نماینده دیگر در شرکت واگذار کنید.

منبع: ibazaryabi

چگونه از شلوغی فعالیت شغلی در عرصه بازاریابی خلاص شویم؟

۱۵ اپ و ابزار ضروری برای بازاریاب‌ها (۱)

به‌قلم: امیلی کُپ
ترجمه: علی آل‌علی

فرض کنید هربار که نیازمند استفاده از تلفن هستید، فقط گوشی ثابت در اختیار داشته باشید. بدون شک چنین شرایطی بسیار ترسناک و عجیب است. به عنوان یک بازاریاب اگر اپ‌ها و ابزارهای مناسب را روی گوشی‌مان نداشته باشیم، تقریبا با چنین صحنه غم‌انگیزی مواجه خواهیم شد.

ترکیب صحیح از اپ‌ها زندگی‌مان را بسیار راحت‌تر می‌سازد. همچنین این امر باعث فاصله‌گیری ما از پشت میزهای کار نیز خواهد شد. به همین دلیل در این مقاله فهرستی از اپ‌های مناسب به منظور کمک به فعالیت بازاریابی در روزهای شلوغ و پرکار تهیه کرده‌ایم.

۱- Hootsuite Mobile

بهترین اپ برای: مدیریت شبکه‌های اجتماعی

Hootsuite Mobile به شما امکان مدیریت طیف وسیعی از پروژه‌های کاری و برقراری ارتباط سریع با تیم‌تان را می‌دهد. این اپ از نظر انعطاف در کاربری یکی از بهترین گزینه‌های موجود به حساب می‌آید.

Hootsuite Mobile از زمینه‌هایی مانند مدیریت پست‌های‌مان در شبکه‌های اجتماعی (حتی در آخرین دقایق پیش از انتشار) گرفته تا مدیریت گفت‌وگوی اعضای تیم پشتیبانی با مشتریان به صورت از راه‌دور خدمات حرفه‌ای به کاربران ارائه می‌کند. زمان‌بندی محتوا، انتشار پست‌ها در طیف گسترده‌ای از شبکه‌های اجتماعی، ارتباط با مشتریان و تأیید گزارش کارمندان در کمترین زمان ممکن از جمله دیگر خدمات این اپ است.

۲- Evernote

بهترین برای: اشتراک‌گذاری یادداشت‌ها، برچسب‌گذاری پروژه‌ها

اغلب افراد با اپ Evernote به خوبی آشنا هستند. ابزاری ساده و کارآمد برای یادداشت‌برداری در سریع‌ترین شکل ممکن. اگر به‌طور مداوم کپی‌هایی از متن‌تان برای شبکه‌های اجتماعی تهیه می‌کنید یا در فرآیند طراحی شعار کمپین‌تان نظر طیف وسیعی از افراد را جویا می‌شوید، استفاده از Evernote برای به اشتراک‌گذاری سریع نوشته‌های‌تان بهترین گزینه خواهد بود. همچنین در زمینه ارسال کارهای روزانه برای تیم شرکت این اپ امکان ارسال دسته‌جمعی را فراهم کرده است.

امکاناتی که تا اینجا معرفی شد برای اغلب کاربران آشناست. با این حال Evernote برخی امکانات پیشرفته را نیز ارائه می‌کند. اشتراک‌گذاری پیشرفته اسناد، برچسب‌گذاری پروژه‌ها براساس تاریخ مشخص یا نوع کمپین‌شان و افزودن لینک به اسناد و نوشته‌های از پیش تهیه شده بخشی از این امکانات است. کاربرد ایده‌آل این اپ برای استفاده شخصی و تجاری، آن را به یکی از بهترین ابزارهای موردنیاز هر بازاریابی تبدیل کرده است.

۳- Hootsuite Enhance

بهترین برای: ویرایش تصویر و افکت‌گذاری

Hootsuite Enhance یک اپ کاربردی در زمینه ویرایش تصاویر است. با استفاده از این اپ امکان تغییر سایز، برش، افزودن فیلتر و سایر ویرایش‌های بصری امکان‌پذیر خواهد شد. علاوه بر امکانات اولیه، این اپ تصاویر کاربران را براساس پلتفرم هر شبکه اجتماعی بهینه‌سازی می‌کند. بدین ترتیب بهترین خروجی را هنگام انتشار تصاویر مشاهده خواهیم کرد.

امکان انتشار تصاویر از طریق اپ Enhance و برنامه‌ریزی به منظور انتشار مطالب در زمان‌های خاص از دیگر ویژگی‌های منحصر به فرد این اپ محسوب می‌شود. این اپ تنها برای سیستم عامل IOS به بازار عرضه شده است.

۴- Canva

بهترین برای: ویرایش تصاویر و طراحی قالب‌های گرافیکی

Canva یکی از بهترین اپ‌های ویرایش تصاویر برای IOS است. با استفاده از این اپ امکان ویرایش تصاویر، تغییر فرمت و سایز، افزودن متن و استیکر، طراحی چارچوب و همچنین اشتراک‌گذاری مستقیم تصاویر روی شبکه‌های اجتماعی وجود دارد. منبع اصلی درآمد این استارتاپ مجموعه عظیم تصاویر رایگان و پولی‌اش است. به این ترتیب با جست‌وجویی ساده امکان یافتن تصاویر پیش‌فرض و خام آماده برای هر بازاریابی وجود خواهد داشت. البته اغلب تصاویر برجسته و خاص این مجموعه به صورت پولی ارائه می‌شود.

بازاریاب‌ها همیشه نگرانی خاصی در زمینه طراحی قالب‌های گرافیکی برای کمین‌ها داشته‌اند. در این زمینه Canva به فکر بازاریاب‌هایی با وقت کم بوده است. به این ترتیب امکان سفارش و خرید قالب‌های گرافیکی نیمه آماده از طریق اپ شرکت وجود دارد.

۵- TouchRetouch

بهترین برای: رتوش پایه‌ای تصاویر

TouchRetouch ابزاری کاربردی در زمینه رتوش و حذف محتوای ناخواسته تصاویر است. این ابزار از رابط کاربری ساده و سرعت قابل توجهی سود می‌برد. به این ترتیب با تنها چند کلیک ساده امکان رتوش تصاویر به صورت پایه‌ای وجود خواهد داشت. البته نباید از این ابزار انتظار ارائه خدمات بسیار حرفه‌ای را داشت. در واقع TouchRetouch امکانات اساسی در زمینه رتوش را به کاربران ارائه می‌دهد. بدون شک زمانی‌که وقت چندانی برای رتوش تصاویر نداریم، چنین ابزارهای ساده‌ای بسیار گره‌گشا خواهند بود.

ویژگی اصلی این اپ امکان تغییر خودکار سایز و ویژگی‌های تصاویر به منظور سازگاری هرچه بهتر با پلتفرم اینستاگرام است. به این ترتیب پس از پایان رتوش تصاویر می‌توانید کار نهایی را به صورت مستقیم در اینستاگرام منتشر سازید.

۶- Adobe Premiere Clip

بهترین برای: ویرایش تصاویر اجتماعی

Adobe Premiere Clip یک اپ کاربردی در زمینه ویرایش ویدئوست که امکان خلق، ویرایش و به اشتراک‌گذاری ویدئوها در شبکه‌های اجتماعی را به کاربرانش ارائه می‌کند. شما با استفاده از این اپ به‌راحتی قادر به ویرایش کلیپ‌ها، افزودن تیتر، تغییر فرمت، کندسازی سرعت فریم‌ها و افزودن فایل صوتی به ویدئوی‌تان خواهید بود.

با استفاده از این اپ، امکان ارسال همزمان ویدئوهای ویرایش شده به دستگاه‌های دیگر و همچنین انتشار مستقیم آنها وجود خواهد داشت. نسخه ارائه شده برای گوشی‌های هوشمند رابط کاربری ساده‌تری نسبت به نسخه PC دارد. همچنین سطح امکانات دو نسخه نیز با هم تفاوت‌های آشکاری دارد. با این حال ارسال ویدئوهای ویرایش شده به نسخه دسکتاپ به منظور اعمال تغییرات حرفه‌ای‌تر امکان‌پذیر است.

۷- Quik

بهترین برای: ویرایش ویدئوهای GoPro و زنده

اگر شما ویدئوهای زنده بسیاری را در حساب‌های رسمی‌برندتان منتشر می‌کنید، این اپ بهترین گزینه برای ویرایش حرفه‌ای محتوای‌تان محسوب می‌شود. Quik به‌طور رسمی از سوی برند GoPro منتشر شده و ویرایش سریع ویدئوهای این پلتفرم را در اختیار کاربران قرار می‌دهد.

Quik علاوه بر ویرایش‌های تصویری به فکر بخش صداگذاری نیز بوده است. براین اساس امکان افزودن بیش از صد آهنگ مختلف به صورت پیشفرض بر روی ویدئوهای کاربران وجود دارد.

ادامه دارد...

منبع: hootsuite.com

بازاریابی خلاق

کلید

چگونه با نقد و بررسی‌های منفی و تقلبی در گوگل مقابله کنیم؟

نقد و بررسی‌های منفی و تقلبی به‌تدریج برای مالکان کسب‌وکارهای کوچک در حال تبدیل‌شدن به یک مشکل عمده است. در دنیای آنلاین، ساخت یک حساب کاربری و نوشتن نقدهای مثبت و منفی در مورد یک کسب‌وکار بسیار آسان است. گوگل برای کاربرانی که اقدام به نوشتن نقد می‌کنند، سیاست‌های بسیاری را در نظر گرفته است، اما تجربه اثبات کرده است که این سیاست‌ها نمی‌توانند در زمینه ممانعت از نوشتن نقدهای منفی و تقلبی چندان کارساز باشند. در آژانس ما، تیم‌های مختلف ماهانه و به‌دقت نقد و بررسی‌های نوشته شده برای مشتریان و رقبای آنها را مانیتور می‌کنند، اما خبر خوش اینکه اگر این نقد و بررسی‌ها خلاف سیاست‌های موتورهای جست‌وجو یا شبکه‌های اجتماعی بودند، می‌توانید از طریق تماس با سایت مذکور درخواست حذف این نقد و بررسی‌ها را داشته باشید. گاهی اوقات، در مانیتورینگ نقد و بررسی‌های منتشر شده توسط کاربران، ما به نقدهایی برمی‌خوریم که هیچ نظری در آنها نوشته نشده است و کاربران فقط یک ستاره را به‌عنوان رتبه‌دهی از خود به‌جای گذاشته‌اند. متأسفانه بر اساس اعلام گوگل، این‌چنین نقدهایی قابل حذف نیستند، زیرا مصداق نقض سیاست‌های این موتور جست‌وجو به شمار نمی‌آیند. کسانی که چنین نقدهایی را برای شما می‌گذارند، معمولا مشتریان شما نیستند و فقط قصد تخریب شما را دارند.

چالش نقد و بررسی‌های منفی در گوگل

چالش اساسی این است که گوگل دقیقا نمی‌داند مشتریان شما چه کسانی هستند و این موتور جست‌وجو برای حذف نقد و بررسی‌های منفی ادعای شما مبنی بر اینکه این نقدهای منفی از طرف مشتریان نوشته نشده‌اند را نمی‌پذیرد، زیرا گوگل به افراد اجازه می‌دهد که از کلمه‌های عجیب‌وغریب استفاده کند. در اغلب اوقات، اثبات هویت یک شخص در دنیای آنلاین بسیار دشوار است. چالش بعدی این است که اشخاصی که در مورد کسب‌وکار، محصولات و سرویس‌های شما نقد می‌نویسند ممکن است حتی جزو مشتریان شما نباشند و همانطور که گفتم، ممکن است فقط بخواهند کسب‌وکار شما را تخریب کنند.

چگونه به این موارد پاسخ بدهیم؟

وقتی‌که سخت کار می‌کنید تا یک کسب‌وکار خوب و اخلاقی را بسازید، اینکه شخصی بخواهد زحمات چندین و چند ساله شما را با نوشتن یک نقد و بررسی تقلبی و منفی نابود کند، بسیار دردناک است. برخی از مالکان کسب‌وکارهای کوچک بعد از دریافت چنین نقدهایی ممکن است دچار سرخوردگی و ناراحتی شوند. در مواجهه با چنین نقدهایی باید آرامش خود را حفظ و به این فکر کنید که مشتریان آینده شما موقع دیدن این نقدها و البته پاسخ شما به آنها، چه فکری خواهند کرد.

راه‌حل: معضل خود را به اشتراک بگذارید

بعد از دریافت نقد و بررسی‌های تقلبی و منفی، من تصمیم گرفتم مطلبی را در توییتر و فیس‌بوک در این مورد پست کنم. این مطلب با واکنش بسیار جالب کاربران نیز مواجه شد. دوست عزیزی که امروز با نقدهای تقلبی‌ات سعی در ارسال اسپم داشتی، شاید بهتر باشه که از یک یوزرنیم باورپذیرتر استفاده کنی تا یک یوزرنیم تقلبی!

هرکسی که پشت این نقدهای منفی و تقلبی بوده، قطعا قصد داشته است که به کسب‌وکار من آسیب برساند. البته این نقدها در نهایت به من کمک کردند، زیرا توانستم بعد از به اشتراک‌گذاری این موضوع با افرادی که می‌دانستم واقعا حامی من هستند، سه نقد مثبت و سازنده دریافت کنم.

طرفداران بسیاری از کسب‌وکارها ممکن است مثلا در شبکه اجتماعی توییتر حضور نداشته باشند و مدیران می‌توانند این موضوع را مثلا در فیس‌بوک خود به اشتراک بگذارند. هرکدام از دوستان شما که از سرویس‌های‌تان استفاده کردند یا حامی شما هستند، به همان طریق نیز پاسخ خواهند داد. البته مهم است که بدانید ما هرگز از کسی درخواست نکردیم که برایمان نقد و بررسی بنویسد، بلکه تمام نقدهای نوشته شده برای ما به‌صورت خودجوش و از طرف کسانی بوده است که واقعا کسب‌وکار ما را دوست داشتند. اگر یک شرکت بزرگ هستید، احتمالا این نوع از مشتریان را نیز خواهید داشت و این مشتریان باید افرادی باشند که شما بخواهید این تجربه را با آنها به اشتراک بگذارید.

آیا باید نقدهای منفی را حذف کنیم؟

همانطور که بالاتر هم گفتم، اگر نقدهای نوشته شده ناقض سیاست‌های گوگل یا شبکه‌های اجتماعی باشند، می‌توانید از سایت مربوطه بخواهید که آنها را حذف کند. البته باید این را نیز بدانید که همیشه با این درخواست‌های حذف موافقت نمی‌شود. اما پلن B شما می‌تواند این باشد که به این نقدهای منفی پاسخ بدهید و بگویید که آماده بازپرداخت مبلغ پرداخت شده هستید (توجه داشته باشید که اغلب نقدهای منفی و تقلبی توسط مشتریان شما نوشته نشده‌اند، یعنی در عمل شما هیچ پولی را عودت نخواهید داد!). با این کار، می‌توانید به مشتریان آینده خود نشان دهید که شما به افرادی که تجربه‌های منفی داشته‌اند اهمیت می‌دهید. به‌عنوان مالک یک کسب‌وکار، حتما به دنبال کسب ۵ ستاره کامل از مشتریانتان هستید، اما مطالعات نشان داده است که ۴.۲ یا ۴. ستاره میانگینی ایده‌آل برای راضی کردن مشتریان به خرید است.

دریچه

اگر پاسخ این سؤال‌ها را می‌دانید مدیر باهوشی هستید

هر فـردی می‌تواند با تکیه بـر دانش و تجربه فعلی خود آینده بازار مرتبط با کسـب‌وکارش را پیش‌بینـی کند و از این اطلاعات برای سـاخت محصولات مورد نیاز و افزایش میزان فروش بهره ببرد.

شاید بارها برای‌تان پیش آمده باشد که قبل از ترک منزل از خود بپرسـید امروز آب‌وهوا چگونه خواهد بـود؟ برای پاسـخ این سـؤال می‌توانیم پنجره را باز کنیم و از سـردی یا گرمی هوا مطلع شـویم، اما اغلب مـا ترجیح می‌دهیـم به تلفن هوشمندمان مراجعه کنیم. زیرا همه ما به دنبال کسب اخبار موثق هستیم و همچنین می‌خواهیم از پیش‌بینی وضع هوا طی ساعات آتی روز مطلع شویم. این موضوع در مورد دنیای کسب‌وکار نیز صـدق می‌کند. همه ما دوسـت داریـم علاوه بر کسـب اطلاعات کافی در مـورد روند فعلی بازار، پیش‌بینی آینده آن را نیز بدانیم. به همین دلیل سـراغ مقالات مختلف می‌رویم و سعی می‌کنیم با مطالعه رفتار مشـتری پاسخ این سؤال را پیدا کنیم. شـرکت کردن در رویدادها، گوش دادن به پادکست‌ها و تماشـای وبینارها اطلاعات مفیدی در ایـن زمینـه در اختیارمان قـرار می‌دهد که مطمئنا با نگاه کردن به اطراف و تماشای اتفاقات روزمره قابل درک نیستند.

اما آیا تا به حال پیش آمده اسـت که خودتان بخواهید پاسـخ این سـؤال را پیـدا کنید؟ یعنی بدون اینکه نظر شـخص دیگری را جویا شـوید، روی ایـن موضوع فکر کنید و حدس بزنید آینده صنعت کسـب‌وکارتان به چه صورت خواهد بود؟ همه ما به واسـطه تجربیاتی که کسـب کرده‌ایم دارای نوعـی بینش درونی هسـتیم، بنابراین چه خواهد شـد اگر یک روز کامـل را به این موضوع اختصاص دهید و بدون پرسش از دیگران به این فکـر کنید که چـه اتفاقی در آینـده در صنعت مرتبط با کسـب‌وکارتان خواهد افتاد؟ بینش‌های درونی چه پاسـخی به این سـؤال خواهند داد؟ آیا ممکن اسـت پاسـخ بهتری بـرای پیش‌بینی آینده نسـبت به سـایر متخصصـان ارائه دهید؟ پرسش‌هایی که در ادامه این مقاله مطرح شده‌اند کمک می‌کنند درک بهتری از آینده کسـب‌وکار داشته باشید.

۱- امروز، دیگران چه محصولی از من خواهند خرید؟

محصولـی کـه در آینـده به فروش می‌رسـد، درواقع همان محصولی اسـت کـه امروزه عرضه می‌شـود و تنها تغییرات کوچکی روی آن اعمال شـده اسـت. اغلب مشـتری‌ها ترجیح می‌دهند نسـخه بهبودیافتـه از محصولاتـی را خریداری کننـد که امروزه با آن آشـنایی کامل دارند. آنها در حال حاضر برای رفع نیازهای‌شـان یا برطرف کردن آنها به شما یا هر برند دیگری پول پرداخت می‌کننـد، بنابراین ایجاد تغییـرات کوچک روی محصـولات فعلی هنوز هم احسـاس رفع نیاز را به آنها القا می‌کند.

۲- اخیرا چه محصولی از من خواسته‌اند که نتوانسته‌ام به آنها بدهم؟

سـاختن محصول مورد نیاز مشتری‌ها یکی از بهترین اسـتراتژی‌های دنیای کسـب‌وکار است. اینکه بتوانید برای نیازهای مشتری پیش از اینکه خودشـان بدانند اقـدام کنید، کلید رسـیدن به موفقیت در هر کسب‌وکاری است.

۳- چه محصولی را می‌توانم همین حالا به فروش برسانم؟ (اگر موجود باشد)

شـاید برای شـما هم پیش آمده باشـد که با خودتـان بگویید اگـر چنین محصولـی را تولید کرده بودم، می‌توانسـتم همین حالا مقدار زیادی از آن را به فروش برسانم.

امـا ایـن حرف‌ها همیشـه در حـد آرزو باقی می‌ماننـد و باز هم هیچ اقدامی بـرای تولید آنها صـورت نمی‌گیـرد. مطمئنا دلایل زیـادی برای انجـام ندادن ایـن کار وجـود دارد، اما فراموش نکنید که همیشه کار باید از یک جایی آغاز شود. پس همین امروز برای ساختن نمونه اولیه دست به کار شوید، زیرا در غیر این صورت رقبا این کار را انجام خواهند داد.

۴- پنج ویژگی مهمی که مشتری‌ها در مورد محصول دوست دارند چیست؟

اینکه مشتری‌ها چه چیزی را در مورد محصول دوسـت دارند، درواقع همان ویژگی‌های محصول هسـتند که باید در آینده تمرکز بیشـتری روی آنها گذاشته شـود. تمرکز کردن روی نقاط قوت نتیجه بسـیار مطلوب‌تـری از تلاش بـرای رفع نواقص خواهد داشت.

اغلب ما احساسـات درونـی و تجربیاتی را که در طول فعالیت حرفه‌ای خود داشـته‌ایم نادیده می‌گیریـم و بـه دنبـال نظرسـنجی از دیگران هستیم.

درحالی‌که شـاید هیچ شـخصی به غیر از خود ما شناخت کافی از محصولی که ارائه می‌دهیم و نیازهای بازار نداشته باشد. تکیه کردن به دانش و بینش شـخصی احساس اعتمادبه‌نفس را افزایش خواهـد داد و روی میزان موفقیت‌ها تأثیر خواهد گذاشت.

۳ روش برای رشد و تکامل در مسیر تبدیل شدن به یک رهبر بزرگ

ریچارد برانسون در ماه اکتبر گذشـته، در برنامـه ۳۰ نفـر زیر ۳۰ سـال فوربس شـرکت کرد تا بـه سـؤالاتی در زمینه ضرورت‌هـای تبدیل شـدن به یک رهبر کارآفرین پاسخ دهد؛ مدیـر ایـن برنامه بـرای اینکه جذابیت ماجرا را بیشتر کند، از سه کارآفرین جوان نیز خواست تا در این برنامه حضور داشـته باشند.

برانسـون در طول هر سؤال، چشـم بسـته بود و کارآفرینان جوان نیز بـه آرامی و از طریق پلاک‌هـای بلـه یـا خیـر بـه سـؤال‌ها جـواب می‌دادند. هر سه کارآفرین در جواب به اینکه «کارآفرینـان متولد می‌شـوند، ساخته نمی‌شوند» پاسخ مثبت دادنـد؛ ایـن در حالـی بود که ریچارد برانسـون با این موضوع مخالف بود.

او از تجربیـات خـود در زمانی‌که بـه تازگی کار خود را آغـاز کرده بود، حـرف می‌زد و اعتـراف کرد که گاهـی اوقات، حتی نمی‌دانسـت که باید چه کاری را انجـام دهـد. او تنهـا می‌دانست که باید چیز جدید و متفاوتی را امتحان کند، نتیجه را بررسی و سپس روش دیگری را پیش بگیرد.

شـاید بسـیاری باور داشـته باشـند که رهبری کارآفرینی، مهارتی است که به صورت ذاتی در افراد وجود دارد، اما حقیقت امر این اسـت کـه مهارت‌های رهبری از مواردی هسـتند که بـه مرور زمان در افراد توسـعه می‌یابنـد. نقـش یـک رهبـر، دائما در تکامل اسـت، ابزارهای رهبری که در گذشـته استفاده می‌شـد امروزه و در چشم‌انداز دیجیتالی فعلی، به موانع تبدیل شده‌اند.

اگـر از هـر کسـی در دنیای کسـب‌وکار بپرسـید، به شـما می‌گویـد که ریچارد برانسـون یـک رهبـر فوق‌العاده اسـت و ایـن امر کاملا صحـت دارد. او یـک رهبـر ویژه و غیـر عادی است؛ چیزی که برای او کارساز بوده، احتمالا برای شما نخواهد بود. نکته اینجاسـت کـه باید به تناسـب زمان، یاد بگیرید و سبک رهبری خودتان را توسعه دهید.

در ادامـه بـا مواردی آشـنا می‌شـوید که در این مسـیر به شما کمک می‌کند.

۱ - یک تیم متنوع بسازید

اگر دائما به حرف‌های کسانی گوش می‌کنید که دقیقا همانند شـما فکر می‌کنند، پـس باید بگوییم که به سمت یک مشکل بـزرگ حرکت می‌کنید. شـما در عوض باید به دنبال سـاخت تیمی متنوع باشید و به آن نیاز داریـد کـه بتواننـد محصول و شرکت شما را از تمامی جهات بررسی کنند و نظرات متفاوتی داشته باشـند. این افراد باید از کسانی باشـند که از هیچ چیز هـراس ندارنـد، پرسـش‌های دشـوار مطرح کنند و در مورد ارائـه بهترین نتیجـه، بی‌رحم باشـند. تیم‌های متنوعی از این دسـت، نه‌تنها در رشد شرکت به شما کمک می‌کنند، بلکه در مسـیر تکامل رهبری نیز برای شما مفید خواهند بود.

وینـس لومباردی در این باره می‌گوید: «چالـش هر تیم این اسـت که احساس یکی بودن را ایجاد کند؛ چرا که سـؤالی که در اغلب موارد مطرح می‌شـود، این نیسـت که هر کدام از افراد چـه عملکردی داشـته اسـت؛ بلکه همـکاری تیمی آنها مورد سؤال قرار می‌گیرد.» به محض اینکـه چنیـن تیـم رویایی را ایجـاد کردیـد، باید بـه دنبال نوآوری روش‌های جدید باشید تا همـواره آنهـا را بـه چالش بکشـید، ایجـاد انگیـزه کنید، کمـک کنید و آنها را با یکدیگر منسجم کنید.

جاسـتین کیترج، مدیرعامل ISlides بـه خوبی این موضوع را درک می‌کنـد. او در این باره می‌گویـد: «ما معتقدیم که یک فاکتـور اساسـی که تیـم ما را خوشـحال و پرانگیزه می‌کند، این است که به آنها اجازه دهید تا از استعداد و مهارت‌های‌شان در مسـیر رشـد و نـوآوری اسـتفاده کننـد، بنابراین، یک محیط عالی از همکاری طبیعی میـان اعضای تیم را به دسـت می‌آوریـم. مهارت‌ها را می‌توان به افراد مناسب آموزش داد، اما همکاری میان این افراد آموزش دیده را خیر.»

فرامـوش نکنیـد کـه راز پشـت کسـب‌وکارهای موفـق در سختکوشـی و کارکنـان خوشحال و راضی نهفته است.

رافائل سـاریا، یک کارآفرین سـریالی اسـت کـه روی دو کلمـه «برقـراری ارتبـاط» و «قدردانـی» تأکیـد دارد. او به اهمیـت برقـراری ارتباط با کارمندانی که از زحمات‌شـان قدردانی می‌شـود، اعتقاد دارد. اگر کارکنان با شـما در ارتباط نباشـند، احسـاس نامطمئنی دارنـد و نمی‌تواننـد بهتریـن عملکرد خود را به اجرا بگذارند، در نتیجه روحیـه آنها تضعیف می‌شود.

علاوه بر ایـن، بازخوردهایی که بـه آنها ارائه می‌کنید، باعث می‌شـود بدانند چه انتظاری از آنهـا داریـد. ایـن کار می‌تواند محیـط کاری منسـجم‌تری را ایجـاد کنـد کـه در نهایت به عملکرد بهتر منجر می‌شود.

۲- شریک خوبی را انتخاب کنید

برخی افراد در انتخاب شریک زندگـی خود، وسـواس زیادی به خـرج می‌دهند، اما پروسـه انتخـاب شـریک کاری آنها به این شـکل نیسـت. این مسئله می‌توانـد تـا حد زیـادی مضر باشـد. کسـب‌وکار نیز همانند ازدواج به تلاش دو طرفه هر دو شـریک نیاز دارد. قبل از اینکه هر قراردادی را امضا کنید، باید به‌طور کل از طرف قابل مطمئن شـوید. به یاد داشته باشید که اگر فردی، باهوش و موفق باشد و دسـتاوردهای زیادی داشـته باشـد، ایـن بدان معنا نیسـت که سـبک رهبری او نیز با شما سازگار است. بهتر این است که قبـل از عقـد قـرارداد و نهایی کردن پروسـه شـراکت، آنها را خوب بشناسید.

بهتریـن راه بـرای حصـول اطمینـان از سـازگاری شـما با شـریک آینـده، این اسـت که عملا بـا هـم همـکاری کنید. بسته به شرایط کسب‌وکاری که دارید، می‌توانید برای مثال روی یک پـروژه به صورت مشـترک همـکاری کنید. بدیـن ترتیب می‌توانید عملکرد واقعی یکدیگر را مشـاهده کنید، به نقاط ضعف و قـدرت یکدیگـر پـی ببرید و مشـخص کنید که آیـا حقیقتا مکمل یکدیگر هستید یا خیر.

بـه محـض اینکـه همکاری واقعی با شـریک احتمالی خود را تجربـه کردیـد و از ورود به مرحله بعدی، احسـاس راحتی کردید، می‌توانیـد همه چیز را رسـمی کنید. جرد جانسـون، یکی از بنیانگذاران CardPro Systems پیشـنهاد می‌کند: «اگـر تصمیم گرفتید با کسـی شراکت کنید، مطمئن شوید که آنها نیز همان چشم‌انداز شما را داشـته باشـند، امـا مهم‌ترین اولویـت شـما این اسـت که با رفتارهـای او در محیط داخل و خارج از دفتر آشنا شوید.»

به صورت شخصی و حرفه‌ای بـه بحـث دربـاره اهداف‌تـان بپردازیـد تا مطمئن شـوید که در یک مسیر قرار دارید. درباره چشم‌انداز فعلی، پنج ساله، ۱۰ ساله و ۲۰ساله شرکت گفت‌وگو کنید. استیو کالینز، مدیر ارشد اجرایـی Oska Wellness می‌گویـد: «مـا به ایـن نتیجه رسیدیم که انتخاب یک شریک کاری از یک فرمول ساده پیروی می‌کنـد. قبـل از تـلاش برای سـودآوری از رابطه، باید آن را شخصی‌سازی کنید. ما اغلب به دنبال شـریک‌هایی هستیم که درک درسـتی از کسـب‌وکار و بازار هدف ما دارند.»

انتخاب یک شریک نامناسب می‌تواند به سـبک رهبری شما آسیب برساند. پس هر زمان که تصمیـم گرفتید تا کسـب‌وکار خود را بـه مرحله بالاتری ارتقا دهید، مطمئن شوید که اصول اولیه آن را رعایت می‌کنید.

۳- به شبکه‌های اجتماعی مسلط شوید

شـبکه‌های اجتماعـی از همیشـه بزرگ‌تـر شـده‌اند. اینسـتاگرام اخیـرا اعلام کرده کـه ۶۰۰میلیون کاربـر دارد و فیس بوک، بیش از ۱٫۶ میلیارد کاربـر فعـال را اعـلام کـرده است، بنابراین فرصت بازاریابی کسـب‌وکارها برای محصولات و خدمات‌شـان، همچنان ادامه دارد. مطالعاتـی کـه اخیـرا توسط Tech Times منتشر شده، نشـان می‌دهد که بخش عظیمـی از مـردم آمریـکا از رهبران‌شـان انتظار دارند که از طریـق شـبکه‌های اجتماعی با مشتریان در ارتباط باشند.

رافائل سـاریا معتقد است که حضور در تمامی یا بسـیاری از شـبکه‌های اجتماعی می‌تواند روند تمرکز را برای کسـب‌وکار دشـوار کند که نتیجـه آن نیز شکسـت خواهد بود. او در این بـاره می‌گوید: «کسـب‌وکارها تنهـا بایـد روی پلتفرم‌هایـی تمرکـز کننـد کـه بـرای نوع تجارت‌شـان مفید اسـت و در واقـع، خانـه مخاطبـان هدف آنها به شـمار مـی‌رود.» برای مثال، اگـر دوره‌های کارآفرینی را برگـزار می‌کنیـد، باید روی لینکدین تمرکـز کنید، چراکه اغلب کاربران آن، افراد حرفه‌ای هستند.

حتـی با وجود دنبـال کردن این شـبکه‌ها، نحـوه تعامل با کاربـران آن از اهمیـت حیاتی برخـوردار اسـت. والتـر مـک کارتی، دسـتیار مربی Boston Celtics، بازیکـن Alumni NBA و بنیانگـذار Socks ۸ty۲ در ایـن باره می‌گوید: «مـن هرگـز فرامـوش نکردم که یـک آدم واقعی در پشـت هر فالوور قـرار دارد؛ هر فالوور جدید، تنها یک شـماره جدید نیسـت. من هر روز با هوادارانم در شـبکه‌های اجتماعـی در تعامل هسـتم. معتقدم که این نـوع از تعامـلات معتبـر، یکی از نیروهایـی اسـت کـه منجر به رشـد اخیر در شرکتم شده است.»

این سـه وجـه رهبـری که در اینجـا به آن پرداخته شـد، در واقـع مـواردی کاربـردی هستند، اما در نهایت هیچ کس نمی‌تواند به شـما بگوید چطور یک رهبر خوب باشـید. این به شـما بسـتگی دارد. شما هرگز نباید خودتـان را محدود کنید، چرا کـه همـه پاسـخ‌ها را در اختیـار ندارید. در عوض تلاش کنیـد شـرایط زمانی خـود را درک کـرده و خودتان به همان رهبری تبدیل شوید که ترجیح می‌دهید از آن پیروی کنید.

منبع: inc/ucan

کارآفرینی

با نشانه‌های کارآفرینان موفق آشنا شوید

اگر به دنبال کارآفرینی و راه‌اندازی کسب‌وکار شخصی خود هستید باید بدانید که ممکن است الزاما همه ایده‌های جدید جواب نداده و برخی از آنها به شکسـت بینجامد. بر اساس آمارها نیمی از کسب‌وکارهای کوچک در پنج سال ابتدایی تأسیس، با شکسـت روبه‌رو می‌شود. کارآفرینان باید بدانند که چگونه با مدیریت زمان، رویاهای خود را به واقعیت بدل کنند. تبدیل شدن به یک کارآفرین موفق نیاز به نگرش و خصوصیات فردی ویژه‌ای دارد، که در ادامه به ۱۰ مورد از آنها می‌پردازیم:

خلاقیت

کارآفرینـی با یک ایده آغاز می‌شـود، اما برای موفقیت در آن همـواره باید به دنبـال ایده‌های جدید بعدی و نیز یافتن روش‌های انجام بهتر کارها بود. «ریچارد برانسون» کارآفرین و موسس خطوط هوایی ویرجین می‌گوید: «من با هدف تولید سرمایه به سراغ کسب‌وکار جدیدی نمی‌روم، بلکـه با این هدف که کاری را بهتـر از دیگران انجام دهم آن را دنبـال می‌کنم و حتی گاهی اوقات به این دلیل که دیگران کاری را بهتر از من انجام داده‌اند و موجب ناکامی من شده‌اند آن کسب‌وکار را رها می‌کنم.»

اشتیاق

یک حقیقت انکارناپذیر پیرامون موفقیت در هر حرفه، اشتیاق است. بدون شور و شوق کافی برای کار، هیچ دلیلی بـرای ادامه آن وجود ندارد. کارآفرینان همواره به کار خود عشق می‌ورزند و خود را وقف کسب‌وکار می‌کنند، اعتماد به نفس لازم را دارند و آماده انجام فعالیت فراوان هستند.

پشتکار

استیو جابز فقید در مصاحبه‌ای گفته بود: «من متوجه شده‌ام که نیمی از آن چیزی که یک کارآفرین موفق را از یک ناموفق متمایز می‌کند، پشتکار است». از سوی دیگر کارآفرینان رئیس خود هسـتند، به این معنی که کسـی به آنها نمی‌گوید چه کنند یـا چه نکنند و این افراد خود مسئول زمان‌بندی و نحوه انجام فعالیت‌های خود هستند. پشـتکار موجب می‌شود که آنها، سـاعت‌های طولانی و تلاش فراوانی را به کار خود تخصیص دهند.

خوش‌بینی

آیا شما همیشه نیمه پر لیوان را می‌بینید یا نیمه خالی؟ اگـر می‌خواهید یک کارآفرین موفق باشـید باید همواره خوش‌بین باشید. کارآفرینان همواره به دنبال یافتن راهی برای انجام بهتر کارها هستند و تلاش می‌کنند جهان را به جای بهتری برای زندگی کردن تبدیل کنند. از سوی دیگر، آنها اسیر اتفاقات گذشته یا تفکرات منفی نشده و در مقابل همواره بر پیشرفت تمرکز می‌کنند. همچنین آنها هنگامی که با یک چالش جدید روبه‌رو شـوند، آن را به چشم یک مشکل ندیده، بلکه به عنوان یک فرصت به آن می‌نگرند.

آینده نگری

با توجه به اینکه کارآفرینان همواره بر پیشـرفت تمرکز دارنـد، آینده‌نگری نیـز بخش عمده‌ای از بینـش آنها را تشـکیل می‌دهد. آنهـا هدف خود را مشـخص می‌کنند و تمام قوای خود را برای رسـیدن بـه آن به کار می‌برند. همیشه داشـتن یک چشم‌انداز صحیح انسان را به سمت هدفش هدایت می‌کند.

توانایی متقاعد ساختن دیگران

شـناخت کسـب‌وکار، یکی از بخش‌های انکارناپذیر در راه دسـتیابی به موفقیت اسـت. اگر بتوانید افرادی را که برای‌تان کار می‌کنند به خوبی رهبری کرده به گونه‌ای که آنها به شما گوش فرا دهند، پس یکی از قدم‌های موفقیت در کارآفرینی را برداشـته‌اید. از سوی دیگر کارآفرینی که به تازگی کسـب‌وکار خود را تأسیس کرده، نیاز دارد ایده بزرگش از جانب سـایرین تأیید شـود. اگـر در این حین سرمایه‌گذاران یا حامیان دچار شک شوند، از تزریق سرمایه یا کمک امتناع می‌کنند، دقیقا به همین دلیل اسـت که کارآفرینان نیاز به توانایی متقاعد کردن دیگران دارند.

انعطاف‌پذیری

به عنوان یک کارآفرین ممکن است در ابتدای راه‌اندازی کسب‌وکار، از پس هزینه‌های بالای استخدام کارمندان بر نیایید؛ از این رو باید یاد بگیرید که ابتدا بتوانید به تنهایی اکثر امور کسب‌وکار خود را انجام دهید. کارآفرینان موفق به خوبـی می‌دانند که چطور خود را با چنین شـرایطی هماهنـگ کنند. مثـلا آنها می‌توانند یک وب‌سـایت راه انداخته یا مکاتبات اداری را شخصا انجام دهند.

آگاه به نحوه مصرف منابع

در کسب‌وکار همواره سرعت انجام کارها بر نحوه انجام آن ارجحیـت دارد. کارآفرینان ترسـی از مواجه شـدن با چالش‌ها یا تعارضات و اختلافات نداشـته و همواره با این مسائل به‌راحتی روبه‌رو شده و بهترین روش را برای حل آن پیدا می‌کنند. از سوی دیگر این افراد به بهترین روش بهره بردن از منابع آگاه بوده و همواره از زمان، تلاش و بودجه به بهترین نحو ممکن بهره می‌برند.

روحیه ماجراجو

مارک زاکربرگ، موسس فیس‌بوک در مصاحبه‌ای گفت: «در دنیایی که همه چیز آن به سرعت در حال تغییر است، بزرگ‌ترین ریسک، همان ریسک نکردن است». کارآفرینان همواره می‌دانند که برای موفقیت باید ریسـک کنند. آنها همچنین به نحوه برنامه‌ریزی برای اتفاقات پیش‌بینی نشده نیز آگاه هستند.

مصمم بودن

تعلـل در کسـب‌وکار هیچ جایـی نـدارد. کارآفرینان می‌دانند که برای انجام درسـت یک کار به چه چیزهایی نیاز دارند و در عین حال از گرفتن تصمیماتی که آنها را به سوی موفقیت هدایت می‌کند، واهمه‌ای نداشته و فرصت‌ها را از دست نمی‌دهند.

منبع: inc/digiato

آگهی ابلاغ اجراییه طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله به آقای محمدباقر چاقوئی نام پدر علی شماره شناسنامه ۱۵۳ به نشانی مسکن و شهرسازی تهران ابلاغ می‌شود که خانم مرضیه‌السادات سجادیان برای وصول چک ۳۰۰۹۷۰ تاریخ چک ۱۳۹۶/۱۱/۱۴ بانک شعبه مسکن شعبه صادقیه تهران به مبلغ ۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال علیه شما اجراییه صادر و پرونده به کلاسه ۹۶۰۵۰۰۷ در این اداره تشکیل شده و با توجه به گزارش مامور ابلاغ مبنی بر عدم شناسایی آدرس شما در متن سند، ابلاغ قانونی به شما میسر نبوده و بستانکار هم اعلام نموده نمی‌تواند آدرسی از شما را جهت ابلاغ واقعی معرفی نماید، لذا به تقاضای بستانکار وارده شماره ۱۴۰۴۵۹۵۵ و طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجراء از تاریخ انتشار این آگهی که روز ابلاغ اجراییه محسوب است چنانچه ظرف ده روز نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید عملیات اجرایی جریان خواهد یافت.

۲۱۱۰۷ اداره چهارم اجرای اسناد رسمی

آگهی ابلاغ اجراییه طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله به شرکت مجتمع فولاد پارس به نشانی م فاطمی کوچه یزدان پلاک ۳۰ ابلاغ می‌شود: بانک تجارت جهت وصول طلب خود به مبلغ ۴۴/۷۴۰/۹۴۰/۲۸۶ ریال اصل و خسارت تا تاریخ ۹۴/۲/۲۸ از تاریخ مذکور تا روز وصول طبق مقررات به موجب سند رهنی شماره ۸۹/۵/۳-۳۱۸۴۹ تنظیمی دفترخانه شماره ۴۸۹ تهران علیه شما اجراییه صادر نموده و پرونده اجرایی به کلاسه ۹۵۰۳۲۰۱ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۹۵/۱۰/۱۳ مامور مربوطه آدرس شما به شرح متن سند فوق شناخته نشده و آدرس فعلی شما نیز برای این اجرا مشخص نمی‌باشد لذا طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اجراییه یک مرتبه در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود چنانچه ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار این آگهی که روز ابلاغ محسوب میگردد نسبت به پرداخت بدهی خود اقدامی ننمایید مورد وثیقه مندرج در سند رهنی فوق با تقاضای بستانکار پس از ارزیابی از طریق مزایده فروخته و از حاصل فروش آن طلب بستانکار و حقوق دولتی استیفاء خواهد شد.

۲۱۰۹۹ رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی - نقیبی

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای سیدعلی تیموریان مالک ضمن ارائه دو برگ استشهادیه محلی شماره ۲۳۹۳۷ مورخه ۱۳۹۶/۱۱/۱۷ دفتر اسناد رسمی شماره ۷۰۳ تهران مدعی است که سند مالکیت ششدانگ یک دستگاه آپارتمان مسکونی واقع در سمت غربی طبقه سوم به مساحت ۱۲۶/۱۲ مترمربع که ۲/۱۰ مترمربع آن بالکن است قطعه پنج تفکیکی به شماره ۲۹۸۱۴ فرعی از ۷۲- اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۲۲۶۵۷ فرعی از اصلی واقع در بخش یازده تهران بانضمام پارکینگ مسکونی قطعه شش تفکیکی به مساحت ۱۱ مترمربع واقع در شمالشرقی همکف و بانضمام انباری مسکونی قطعه هفت تفکیکی به مساحت ۱/۸۷ مترمربع واقع در سمت مرکزی زیرزمین یک به شماره چاپی ۲۵۴۸۵۴ به نام آقای سیدعلی تیموریان ثبت و صادر و تسلیم گردیده است. به علت جابه‌جایی مفقود گردیده و درخواست صدور سند مالکیت المثنی نموده است لذا مراتب باستناد تبصره یک اصلاحی مورخه ۷۲/۹/۲ ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می‌شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم غیر از اسناد فوق و یا وجود سند مالکیت مذکور نزد خود می‌باشد از تاریخ نشر این آگهی ظرف مدت ۱۰ روز به این منطقه مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم و رسید دریافت نمایید تا مورد رسیدگی قرار گیرد والا پس از انقضای مهلت مزبور و نرسیدن واخواهی نسبت به صدور سند مالکیت المثنی طبق مقررات اقدام خواهد شد.

۲۱۱۱۲ رئیس ثبت سعادت آباد - قدرت‌دوست

آگهی ابلاغ اخطار ماده ۸۷ کلاسه ۹۶۰۱۶۵۲ وفق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرا

آقای افشین یزدانی ساکن تهران کلاهدوز وارسته پلاک ۹۰ و ۳ بدینوسیله به آقای افشین یزدانی بدهکار پرونده کلاسه فوق‌الذکر که برابر گزارش مامور ابلاغ آدرس فوق شناخته نگردیده ابلاغ می‌گردد پلاک ۱۷۰/۴۰۸۵۹ متعلق به شما در قبال طلب ۴۹۴/۰۰۰/۰۰۰ ریال اصل و حقوق دولتی متعلقه مازاد بر بازداشت پلاک فوق در قبال طلب آقای مجید باغی بازداشت گردیده لذا طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مراتب به شما اخطار می‌شود ضمنا هرگونه نقل انتقالی از طرف شما نسبت به مورد بازداشت ممنوع است و ترتیب اثر داده نمی‌شود لذا طبق ماده ۸۷ آیین‌نامه اجرا به شما ابلاغ می‌گردد پس از ده روز از تاریخ انتشار این آگهی اجراییه ابلاغ شده محسوب و فقط یک نوبت در روزنامه کثیرالانتشار درج و منتشر می‌گردد.

۲۱۱۱۴ معاون اداره اجرای ثبت کرج - قاسمی

آگهی ابلاغ اجراییه طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای اسناد رسمی

بدینوسیله به آقای مهدی هاشمی فرزند حسن به شناسنامه ۴۰۲ صادره از قزوین به نشانی خیابان آزادی خیابان هاشمی روبروی ۲۱ متری جی جنب فروشگاه پروتئینی پلاک ۱۲۵۴/۴ ابلاغ می‌شود خانم بهناز رستمی بلاسی باستناد سند شماره ۷۴۸-۱۳۸۲/۱۱/۳۰ دفتر خانه ازدواج شماره ۴۴۵ تهران برای وصول تعداد ۲۰۳ عدد سکه تمام بهار ازادی بدهی شما بابت پرونده اجرایی کلاسه ۹۶۰۲۳۲۶ علیه جنابعالی مبادرت به صدور اجراییه نموده و پرونده کلاسه ۹۶۰۲۳۲۶ در این اداره تشکیل و در جریان اقدام است لذا چون طبق گزارش مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۳۰ مامور پست آدرس تعیین شده در اجراییه شناخته نشده و بستانکار نیز نمی‌تواند آدرس دقیق شما را جهت ابلاغ واقعی معرفی نماید و برای این اداره هم آدرس شما معلوم نیست به استناد تقاضای بستانکار و ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اجراییه فوق‌الذکر یک نوبت در یکی ازروزنامه‌های کثیرالانتشار محلی آگهی می‌شود لذا چنانچه ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار این آگهی که روز رسمی ابلاغ اجراییه محسوب می‌گردد اقدام به پرداخت بدهی خود ننمایید عملیات اجرایی برابر مقررات علیه شما تعقیب می‌گردد.

۲۱۱۱۳ رئیس اداره پنجم اجرای اسناد رسمی - علینژاد

آگهی ابلاغ اجراییه طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله به شرکت مجتمع فولاد پارس به نشانی تهران میدان فاطمی کوچه یزدان پلاک ۳۰ ابلاغ می‌شود: بانک تجارت جهت وصول طلب خود به مبلغ ۳۶۸/۵۹۰/۵۷۵/۱۸۳ ریال اصل و خسارت تا تاریخ ۹۴/۲/۲۸ از تاریخ مذکور تا روز وصول طبق مقررات به موجب سند رهنی شماره ۳۱۸۵۱ تنظیمی دفترخانه شماره ۴۸۹ تهران علیه شما اجراییه صادر نموده و پرونده اجرایی به کلاسه ۹۵۰۳۲۰۲ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۹۵/۱۰/۱۲ مامور مربوطه آدرس شما به شرح متن سند فوق شناخته نشده و آدرس فعلی شما نیز برای این اجرا مشخص نمی‌باشد لذا به تقاضای وارده شماره بستانکار و طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اجراییه یک مرتبه در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود چنانچه ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار این آگهی که روز ابلاغ محسوب میگردد نسبت به پرداخت بدهی خود اقدامی ننمایید مورد وثیقه مندرج در سند رهنی فوق با تقاضای بستانکار پس از ارزیابی از طریق مزایده فروخته و از حاصل فروش آن طلب بستانکار و حقوق دولتی استیفاء خواهد شد.

۲۱۱۰۰ رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی - نقیبی

آگهی ابلاغ اجراییه به استناد ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله ۱- امیر مسچیان فرزند هوشنگ به نشانی تهران تهرانپارس خیابان ۲۰۶ شرقی پلاک ۴۵ طبقه دو (اعلامی بستانکار) ۲- محسن اسدی فرزند رضا به نشانی تهران میدان رسالت کوچه ماهان پلاک ۲۰ (اعلامی بستانکار) ابلاغ می‌شود که بانک آینده آینده شعبه نارمک به استناد قرارداد شماره ۱۳۵۵۲۴۶ در مورخ ۱۳۹۲/۱۲/۰۶ برای وصول موضوع لازم‌الاجراء مبلغ ۴۶۲/۰۶۰/۲۷۷ ریال مشتمل بر مبلغ ۲۱۷/۰۵۷/۰۰۳ اصل طلب و مبلغ ۳۴/۶۹۵/۱۶۸ ریال سود و مبلغ ۲۱۰/۳۰۸/۱۰۶ ریال خسارت تاخیر تادیه تا تاریخ ۱۳۹۶/۰۷/۱۷ و از این تاریخ تا تسویه کامل بدهی طبق مقررات بابت پرونده اجرایی کلاسه ۹۶۰۱۲۷۰ بر علیه شما مبادرت به صدور اجراییه نموده و پرونده به کلاسه فوق در این اداره تشکیل و در جریان اقدام است لذا چون طبق گزارش تاریخ‌های ۹۶/۰۹/۰۱-۹۶/۰۹/۰۵ مامور ابلاغ پست نشانی شناسایی نگردیده و در آدرس اعلامی بستانکار نیز ابلاغ واقعی میسر نگردیده و به استناد تقاضای وارده شماره ۱۲۰۲۰۷۵۸-۹۶/۱۱/۲ بانک بستانکار ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی مفاد اجراییه فوق‌الذکر یک نوبت در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار محلی آگهی می‌شود لذا چنانچه ظرف مدت ده روز از تاریخ انتشار این آگهی که روز رسمی ابلاغ اجراییه محسوب می‌گردد اقدام به پرداخت بدهی خود ننماید عملیات اجرایی برابر مقررات علیه شما تعقیب خواهد شد.

۲۱۰۹۸ رئیس اداره دوم اجرای اسناد رسمی - همتیار

آگهی اخطار ماده ۱۰۱ آیین‌نامه اجرای اسناد رسمی

بدینوسیله به شرکت خوراک دام و طیور هرم طلایی شرق به نشانی تهران خ دکتر فاطمی نبش خ پنجم پلاک ۱۱۴ طبقه اول بدهکار راهن پرونده اجرایی کلاسه ۹۳۰۱۹۴۴ ابلاغ می‌گردد ملک مورد وثیقه پرونده اجرایی مذکور به پلاک ثبتی شماره ۷۲/۱۰۳۳۵ واقع در بخش ۱۱ تهران مورد وثیقه سند رهنی ۱۷۳۱۴۰ تنظیمی دفترخانه ۱۷۰ تهران به مبلغ ۱۳/۵۷۶/۰۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی گردیده که نظریه کارشناس مذکور در آدرس مندرج در متن سند رهنی جهت ابلاغ ارسال که طبق گزارش مورخ ۹۶/۱۰/۳۰ واحد ابلاغ ثبت اسناد (منطقه ۱۶ پستی) آدرس مذکور مورد شناسایی واقع نگردیده لذا مراتب به شرح فوق به شما ابلاغ می‌گردد چنانچه به مبلغ ارزیابی پلاک مذکور معترض می‌باشید می‌توانید اعتراض کتبی خود را ظرف مدت ۵ روز از تاریخ انتشار این آگهی ضمیمه فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدیدنظر به مبلغ ۱۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال واریز به حساب سیبا ۰۱۰۳۱۳۴۸۰۰۰۰۱ نزد بانک ملی به نام کانون کارشناسان رسمی دادگستری به دفتر این اداره واقع در چهارراه جهان کودک ساختمان معاونت اجرای اسنادرسمی طبقه دوم تسلیم و ضمنا به اعتراضی که خارج از موعد و یا فاقد فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدیدنظر باشد ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۲۱۱۰۵ رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی - نقیبی

آگهی ابلاغ اجراییه طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی لازم‌لاجراء

بدینوسیله به علیرضا احمدی فرزند ناصر به نشانی تهران خیابان قرنی نبش کریم‌خان زند پلاک ۱۹ طبقه سه واحد ۵، ابلاغ می‌شود بانک آینده با وکالت خانم امامی وکیل پایه یک دادگستری به وکالتنامه ۰۵۴۸۰۹ به استناد قرارداد شماره ۶۶/۲۷۷۶۶/۶ جهت وصول موضوع لازم‌الاجرا به مبلغ ۱/۰۹۴/۲۷۹/۴۵۲ ریال که مبلغ ۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل طلب و مبلغ ۴۴۴/۲۷۹/۴۵۲ بابت خسارت تاخیر تادیه و مبلغ ۱۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت سود تا تاریخ ۱۳۹۶/۰۱/۲۳ و از آن تاریخ به بعد طبق مقررات علیه شما مبادرت به صدور اجراییه نموده که پرونده اجرایی به کلاسه ۹۶۰۰۹۷۶ در این اداره تشکیل شده و در جریان اقدام است. چون طبق گزارش مورخ ۱۳۹۶/۰۷/۱۷ مامور ابلاغ اداره پست ابلاغ اجراییه به شما به دلیل عدم شناسایی آدرس میسر نشده لذا به استناد تقاضای وارده شماره ۱۲۰۲۰۳۵۲-۱۳۹۶/۱۰/۲۷ بستانکار و وفق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی مفاد اجراییه فوق‌الذکر یک نوبت در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشارمحلی آگهی می‌شود. چنانچه ظرف مدت ۱۰ (ده) روز از تاریخ انتشار این آگهی که روز رسمی ابلاغ اجراییه محسوب می‌گردد اقدام به پرداخت بدهی خود ننمایید عملیات اجرایی برابر مقررات علیه شما تعقیب خواهد شد. (ضمنا اجراییه در تاریخ۱۷ و ۱۳۹۶/۰۷/۱۹ به سایر در آدرس مقیده ابلاغ قانونی گردیده است.

۲۱۱۱۰ رئیس اداره دوم اجرای اسناد رسمی تهران - همتیار

آگهی فقدان سند مالکیت

سند مالکیت ششدانگ یکدستگاه آپارتمان واقع در سمت جنوبی طبقه سوم به مساحت ۱۰۰/۹۴ مترمربع قطعه ۶ تفکیکی به پلاک ۹۰۶۵۸ فرعی از ۶۹۳۳ اصلی مفروز از پلاک ۳۴۹۵ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۲ تهران بانضمام ششدانگ یک واحد پارکینگ قطعه ۵ تفکیکی به مساحت ۱۱ مترمربع واقع در سمت شرقی طبقه همکف ذیل شماره دفتر الکترونیک ۱۳۹۵۲۰۳۰۱۰۲۵۰۱۰۵۰۹ به نام آقای مجتبی اصغری ثبت و به شماره چاپی ۳۸۸۸۹۵ صادر و تسلیم شده است نامبرده با تسلیم ۲ برگ استشهادیه محلی مصدق شده طی شماره ۲۹۷۷۷-۹۶/۱۰/۲۷ توسط دفترخانه اسناد رسمی شماره ۵۶ حوزه ثبتی تهران و برگ تقاضا به شماره وارده ۱۳۹۶۸۵۶۰۱۰۲۵۰۴۲۷۷۴-۹۶/۱۱/۱۱ مدعی گردیده سند مالکیت پلاک مذکور به علت جابه‌جایی مفقود گردیده و درخواست صدور سند مالکیت المثنی پلاک موصوف را نموده است لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت فقط در یک نوبت در یک روزنامه کثیرالانتشار (همین روزنامه) آگهی می‌شود تا چنانچه کسی ادعای انجام معامله نسبت به ملک مذکور و یا وجود اصل سند مالکیت نزد خود را داشته باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مهلت ۱۰ روز اعتراض خود را به انضمام اصل سند مالکیت به این منطقه ارائه نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد بدیهی است اصل سند مالکیت پس از رویت و ملاحظه به ارائه دهنده اعاده خواهد شد لیکن به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده نمی‌شود. در صورت عدم وصول واخواهی ظرف مهلت مقرر قانونی المثنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر و به متقاضی تسلیم خواهد گردید.

۲۱۱۰۹ کفیل اداره ثبت اسناد و املاک نارمک - شهمیرزادی

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه آقای فضل‌اله مروستی با اعلام مفقود شدن سند مالکیت ملک مورد آگهی با تسلیم استشهادیه گواهی امضاء شده ذیل شماره ۶۴۴۵-۹۶/۹/۷ دفترخانه ۸۰۷ تهران و درخواست وارده ۱۸۲۷۰-۹۶/۹/۷ تقاضای صدور سند المثنی سند مالکیت را نموده است مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت به شرح زیر آگهی می‌گردد: ۱- نام ونام خانوادگی مالک و میزان مالکیت: فضل‌اله مروستی - ششدانگ عرصه و اعیان ۲- شماره پلاک: ۳۷۵۳۷ فرعی از ۴۸ اصلی واقع در بخش ۱۱ تهران ۳- علت گم شدن: جابه‌جایی ۴- خلاصه وضعیت مالکیت: ششدانگ عرصه و اعیان یکدستگاه آپارتمان به شماره ۳۷۵۳۷ فرعی از ۴۸ اصلی قطعه ۲۰ تفکیکی مفروز و مجزی شده از ۱۳۴۶ فرعی بخش ۱۱ تهران به مساحت ۶۰/۰۳ مترمربع واقع در طبقه ۴ سمت شمالشرقی به انضمام پارکینگ مسکونی قطعه ۱۱ تفکیکی به مساحت ۱۱ مترمربع واقع در سمت جنوبی همکف که ۲/۲ مترمربع آن به صورت غیرمسقف است و به انضمام انباری مسکونی قطعه ۲۴ تفکیکی به مساحت ۲/۱۶ مترمربع واقع در سمت جنوبی زیرزمین یک ذیل ثبت ۵۷۵۶۶۲ صفحه ۲۰۶ دفتر ۲۸۷۶ به شماره چاپی ۶۲۳۴۹۵ ثبت و سند مالکیت بنامشان صادر و تسلیم گردیده است. سپس مورد ثبت برابر سند شماره ۱۳۹۸۷-۹۴/۳/۲۶ دفترخانه ۸۰۷ تهران و در رهن شرکت تعاونی اعتبار ثامن‌الائمه قرار گرفته است. لذا با توجه به اعلام فقدان سند مالکیت ملک فوق‌الذکر و درخواست صدور المثنی آن مراتب اعلام تا هر کس به ملک مورد آگهی معامله کرده که در قسمت چهارم این آگهی ذکر نشده یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد باید تا ده روز پس از انتشار آگهی به ثبت محل مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم نماید و اگر ظرف مهلت مقرر اعتراض نرسد و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نشود اداره ثبت المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد.

۲۱۱۰۱ کفیل اداره ثبت اسناد و املاک لویزان - علیزاده

مفقودی

کارت هوشمند ناوگان به شماره کارت ۲۴۴۸۰۰۵ متعلق به کامیون به شماره ۳۴۴ ع ۳۵ ایران ۸۷ تعویض پلاک به شماره ۹۵۹ ع ۴۶ ایران ۸۷ مفقود گردیده و فاقد اعتبار است

زنجان
۱۵۹

دعوتنامه هیات مشخص نوبت دوم - خوانده

طرفین دعوی خواهان محمدمهدی قدس به نشانی استان تهران خ آیت‌الله کاشانی کوی کیهان خ ۶ شماره ۱۸ طبقه اول خوانده: شرکت تاریس به نشانی خ آبان شمالی شماره ۱۴۱ طبقه اول تلفن ۸۸۹۸۵۴۷- خواسته دعوی: حق بیمه- محل و وقت حضور: اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی شمالشرق تهران شعبه هیات تشخیص به نشانی خیابان سمیه نرسیده به پل حافظ خ پورموسی پلاک ۴۰ ساعت ۰۸/۳۰ روز ۱۳۹۷/۰۱/۲۹

۲۱۱۱۵ سرپرست اداره تعاون کار و رفاه اجتماعی شمالشرق تهران - داود روشن‌نیا

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای مجید مرادی با ارائه دو برگ استشهادیه گواهی شده به شماره ۱۰۷۶۰-۹۵/۱/۱۹ دفتر ۱۲۲۲ تهران مدعی است که سند مالکیت ششدانگ یک دستگاه آپارتمان مسکونی به شماره ۷۴۱ فرعی از ۳۷۸۶ اصلی قطعه دوم تفکیکی مفروز و مجزی شده از شماره ۱۵۱ فرعی بخش هفت حوزه ثبتی شرق استان تهران به مساحت ۵۰/۲۳ مترمربع واقع در طبقه دوم که ۱/۶۴ متر آن بالکن است به انضمام ششدانگ یک باب انباری مسکونی قطعه ۲ تفکیکی به مساحت ۲/۱۳ مترمربع واقع در سمت غربی طبقه همکف و ششدانگ یک واحد پارکینگ مسکونی قطعه ۲ تفکیکی به مساحت ۱۱/۲۵ مترمربع واقع در طبقه همکف به نام آقای مجید مرادی ثبت و صادر و تسلیم گردیده و برابر سند شماره ۱۲۰۷۳۲ و ۱۲۰۷۳۰-۹۵/۴/۲۴ دفتر ۲۰۰ تهران در رهن بانک ملت شعبه هفتم تیر بوده و به علت جابه‌جایی مفقود گردیده و درخواست صدور سند مالکیت المثنی نموده است لذا مراتب باستناد تبصره یک اصلاحی مورخه ۷۲/۹/۲ ماده ۱۲۰- آیین‌نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می‌شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم غیر از اسناد فوق و یا وجود اسناد مالکیت مذکور نزد خود می‌باشد از تاریخ نشر این آگهی ظرف مدت ۱۰ روز به این منطقه مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم و رسید دریافت نمایید تا مورد رسیدگی قرار گیرد والا پس از انقضای مهلت مزبور و نرسیدن واخواهی نسبت به صدور المثنی اسناد مالکیت طبق مقررات اقدام خواهد شد.

۲۱۱۰۸ رئیس ثبت منطقه پیروزی تهران - شعبانی

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۳۰۹۹۸۲۶۱۱۲۰۰۷۲۷ تصمیم نهایی ۹۶۰۹۹۷۲۶۱۱۲۰۱۱۶۴ خواهان شاهین شمعجی زاده ف پرویز و سیده ساناز نوارا ف میر محمد و افشین شمعجی زاده ف پرویز و افسون شمعجی زاده ف پرویز به وکالت محمد مهدی اشرفی ف ربیع اله به نشانی کرج عظیمیه چهارراه پامچال روبروی کلانتری رسالت پ ۹۸ واحد ۵ خواندگان قهرمان مداری شهر ابادی و حسین زمانی همگی مجهول المکان خواسته ها الزام به ایفای تعهد غیر مالی مبنی بر احداث دیوار مطالبه خسارات دادرسی به تاریخ ۹۶/۱۱/۲۰ در وقت فوق العاده جلسه شعبه ۱۲ دادگاه عمومی حقوقی کرج به تصدی امضا کننده ذیل تشکیل است پرونده کلاسه فوق تحت نظر قرار دارد ملاحظه می شود نظریه کارشناسی واصل و نسبت به طرفین ابلاغ شده است و اعتراضی نیز واصل نگردیده است بنابراین با توجه به محتویات پرونده دادگاه ختم رسیدگی اعلام و به شرح ذیل مبادرت به صدور رای می نماید

رای دادگاه

در خصوص دعوی محمد مهدی اشرفی به وکالت از اقایان وخانم ها به اسامی شاهین وافشین و افسون هر سه شمعجی زاده فرزندان پرویز و سیده ساناز نوارا ف میر محمد به طرفیت حسین زمانی ف قاسم و قهرمان مداری شهرابادی ف حسن علی به خواسته الزام خواندگان به احداث دیوار در حد شرقی زیرزمین جز پلاک ثبتی ۶۸۴ فرعی از ۱۶۱ اصلی واقع در کرج عظیمیه خ پاسداران شرقی نبش خیابان اشکان جنب ناتوایی بربری با احتساب خسارات دادرسی با این توضیح که وکیل خواهان ها طی دادخواست و لایحه تقدیمی و به شرح مندرج در صورتمجلس دادرسی اظهار داشته خواهان ها به استناد قرارداد اجاره عادی ۶۱/۴/۲۴ مالک سرقفلی یک باب مغازه دو نبش اول و تمامی زیرزمین با سرویس کامل اجدائی در پلاک ثبتی مذکور بوده که در سال ۱۳۹۱ دادخواستی از سوی خواهان ها به خواسته تجویز انتقال منافع به دادگاه تقدیم نموده که در شعبه ۱۸ دادگاه عمومی حقوقی کرج تحت رسیدگی واقع و طی دادنامه ۹۱۰۹۹۷۲۶۱۱۸۰۰۵۱۲-۹۱/۷/۴ حکم به تجویز انتقال منافع به غیر صادر شده است ضمنا اداره ثبت اسناد واملاک ذی ربط حسب درخواست مالکین وقت یعنی اقایان حسین زمانی و اسفندیار زمانی سهم هر یک از مالکین راجع به پلاک ثبتی مذکور را تفکیک نموده و ملک یاد شده در حال حاضر دارای دو پلاک ثبتی مجزا است از سوی دیگر مالکیت منافع راجع به ۱۱۵ متر مربع از قسمت انتهای زیرزمین که در قطعه تفکیکی اقای حسین زمانی قرار گرفته از سوی خواهان ها به اقای حسین زمانی واگذار شده است و ایشان طبق سند عادی ۹۱/۸/۱۷ متعهد شده تا نسبت به احداث دیوار اقدام نماید که از ایفای تعهد خویش امتناع نموده و مالکیت خویش را نیز به خوانده ردیف دوم انتقال داده است لذا صدور حکم بشرح خواسته مورد تقاضا است خواندگان علیرغم دعوت به دادرسی در دادگاه حضور نیافته و دفاعی در برابر دعوی مطروحه به عمل نیاورده اند نظر به اینکه دعوی مطروحه به لحاظ عدم وقوع تعهد از سوی خوانده ردیف دوم اقای قهرمان مداری شهر ابادی ف حسن علی توجهی به وی ندارد بنابراین دادگاه مستندا به ماده ۸۹ ق ا د م ناظر به بند ۴ ماده ۸۴ همان قانون قرار رد دعوا صادراعلام می نماید قرار صادره ظرف ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ قابل تجدیدنظر از سوی خواهان ها در محاکم محترم تجدیدنظر استان می باشد و در خصوص دعوی مطروحه به طرفیت خوانده ردیف اول اقای حسین زمانی ف قاسم با توجه به محتویات پرونده مفاد اجاره نامه عادی ۶۱/۴/۲۴ مفاد سند عادی مورخ ۹۱/۸/۱۷ تنظیمی بین خواهان ها و نیز خوانده ردیف اول مفاد نظریه کارشناسی واصله از سوی کارشناس منتخب دادگاه که نظر به واصله مصون از تعرض و تکذیب باقی مانده است و نظر به اینکه خوانده ردیف اول علیرغم دعوت به دادرسی در دادگاه حضور نیافته و دفاعی در برابر دعوی مطروحه بعمل نیاورده است بنابراین دادگاه دعوی خواهان را به طرفیت خوانده ردیف اول ثابت تشخیص داده و مستندا به مواد ۵۰۲-۵۰۳-۵۱۹قانون یاد شده فوق ومواد ۲۱۹-۲۲۰-۱۲۸۴-۱۳۰۱ قانون مدنی حکم به الزام خوانده اقای حسین زمانی فرزند قاسم به احداث دیوار با رعایت مقررات و ضوابط قانونی ذی ربط به شرح مندرج در نظریه کارشناسی واصله در حد شرقی زیرزمین ملک یاد شده بابت اصل خواسته و حق الوکاله وکیل خواهان طبق تعرفه براساس دعوی غیر مالی و نیز پرداخت مبلغ پنج میلیون و یکصد و پنج هزار ریال اعم از هزینه دادرسی و دستمزد کارشناسی بالسویه در حق خواهان ها صادر واعلام می نماید حکم صادره نسبت به خوانده محکوم علیه غیابی و ظرف بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه و پس از انقضای مهلت یاد شده ظرف همان مدت قابل تجدیدنظر در محاکم محترم تجدیدنظر استان می باشد

۱۵۸ م الف ۹۶/۵۸۶۱ف رئیس شعبه ۱۲ دادگاه عمومی حقوقی کرج -

آگهی ابلاغ اجراییه طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله به ۱- عزیز هوشیار و ۲- خانم رباب تربتی اقدم و ۳- آقای کامل پیرزاده محمودآباد ۴- آقای رضا هدایتی همگی به نشانی تهران خیابان هلال‌احمر بعد از چهارراه عباسی کوچه شیخ محمدعلی کوچه شهید معانی پلاک ۱۱۲ ابلاغ می‌شود که بانک مسکن جهت وصول طلب خود به مبلغ ۲/۰۹۲/۶۲۵/۴۸۱ ریال اصل و خسارت تا تاریخ ۱۳۹۶/۵/۱۱ و از تاریخ مذکور تا روز وصول طبق مقررات به موجب سند/ اسناد رسمی رهنی شماره ۱۱۳۷۳-۱۳۹۴/۱۱/۲۴ تنظیمی دفترخانه شماره ۱۵۱۶ تهران علیه شما اجراییه صادر نموده و پرونده اجرایی به کلاسه ۹۶۰۲۶۲۵ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۱۳۹۶/۸/۱۰ مامور مربوطه آدرس شما به شرح متن سند فوق شناخته نشده و آدرس فعلی شما نیز برای این اجرا مشخص نمی‌باشد لذا طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرا مفاد اجراییه یک مرتبه در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود چنانچه ظرف ۱۰ روز از تاریخ انتشار این آگهی که روز ابلاغ محسوب می‌گردد نسبت به پرداخت بدهی خود اقدامی ننمایید مورد وثیقه مندرج در سند/ اسناد رهنی فوق با تقاضای بستانکار پس از ارزیابی از طریق مزایده فروخته و از حاصل فروش آن طلب بستانکار و حقوق دولتی استیفاء خواهد شد.

۲۱۰۹۶ رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی - نقیبی

اگهی مزایده و فروش اموال غیر منقول موضوع پرونده ۹۵۰۷۲۶ بار اول

نظر به اینکه بموجب پرونده اجرائی فوق محکوم علیه فریبرز ناصری فرزند امیر محکوم به پرداخت ۸۸۰۰۰۰۰۰ تومان بعنوان پیش قسط و اقساط معوق در حق محکوم له بانک مهر اقتصاد گردیده که از طرف شخص ثالث فلامرز مهتدی سه دانگ یکباب ساختمان به ادرس دهدشت کمربندی اول خیابان مدرس نبش کوچه قدس کدپستی ۳۴۹۶۹۷۵۷۱۷ دو طبقه با کاربری مسکونی به شماره پلاک ۵۹/۳۶۱ به مساحت ۲۹۸/۲۴ متر مربع و اعیان ۳۱۰/۴۵ مترمربع با حدود و مشخصات مندرج در صفحه دوم سند تک برگ مالکیت به شماره پلاک ۵۹/۳۶۱ به مساحت ۲۹۸/۲۴ متر مربع واعیان ۳۱۰/۴۵ متر مربع با حدود و مشخصات مندرج در صفحه دوم سند تک برگ مالکیت به شماره سریال ۹۱ د ۰۰۶۳۲۶ بنام اقای فلامرز مهتدی فرزند امیر به ثبت رسیده است و دارای سند ملکی و امتیازات تلفن برق گاز و اب می باشد و قدمت بنا بیش از ۳۰ سال و استحکام بنا ضعیف می باشد اعیان ساخته شده در ملک یکباب ساختمان دو طبقه شامل دو بخش مسکونی در طبقات پایین و بالا و چهار باب مغازه با سازه اسکلت مصالح بنایی ستونهای فلزی بنا پروفیل قوطی و کاربری مسکونی اجرا شده است ملک فاقد نمای بیرونی دیوار های داخلی سفیدکاری درجه دو کف داخل موزائیک کف سرویسها سرامیک و دیوارهای داخلی کاشی دیواره اشپزخانه کاشی قدیمی وکف موزائیک دارای کابینت دیواری و زمینی فلزی درب و پنجره ها اهنی و الومینیومی درب حیاط ماشین رو کف حیاط موزائیک دیوارهای حیاط بلوکی نمای داخل سرامیک پشت بام ایزوگام می باشد که قیمت سه دانگ آن به مبلغ ۱۰۸۳۷۰۷۵۰۰ ریال ارزیابی و در قبال بدهی محکوم علیه معرفی توقیف و در تاریخ ۹۶/۱۲/۳۰ ساعت ۱۰ صبح در محل وقوع ملک به فروش می رسد قیمت املاک به مبلغ مذکور طبق نظر کارشناس اعلام گردیده املاک متعلق به شخصی می باشد که قیمتی متعارف را پیشنهاد نماید متقاضیان پنج روز قبل از تاریخ فوق الذکر می توانند املاک را به ادرس فوق را مشاهده نمایند

رئیس شعبه دوم اجرای احکام مدنی دادگستری دهدشت

۱۳۳

آگهی درخواست انحصار وراثت

به اطلاع می رساند اقای محمد ابادیان دارای سند سجلی ۱۶۰۶-۱۳۶۰ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف دهدشت نموده که به کلاسه ۱-۸۸۷-۹۶۰۹۹۸۷۲۴۸۱۰۰ ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی آن اظهار نموده که مرحوم حمزه ابادیان فرزند محمود در تاریخ ۹۶/۱۱/۲۷ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از شازاده غیاث پور ف خداداد ش ش ۱۵۵۵ ت ت ۱۳۲۹ مادر متوفی و محمد ابادیان ف محمود ش ش ۱۶۰۶ ت ت ۱۳۶۰ برادر متوفی و یعقوب ابادیان ف محمود ش ش ۲۶ ت ت ۱۳۶۲ برادر متوفی و ماه شکر ابادیان ف محمود ش ش ۸۸۲ ت ت۱۳۴۷ خواهر متوفی و شاداب ابادیان ف محمود ش ش ۲۲۲ ت ت ۱۳۳۳ خواهر متوفی و مرضیه ابادیان ف محمود ش ش ۱۱۳۴ ت ت ۱۳۵۴ خواهر متوفی و راضیه ابادیان ف محمود ش ش ۱۱۳۵ ت ت۱۳۵۶ خواهر متوفی ولاغیر اینک با انجام تشریفات مقدماتی و به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی مراتب را در یک نوبت اگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین اگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شورای حل اختلاف شماره یک دهدشت

۱۵۴

آگهی ابلاغ

خواهان: فرشید محمد خانلویه قائم مقامی از وجیه اله رمضان به خواسته مطالبه وجه چک به طرفیت ایمان فرید ناصری تقدیم دادگاههای عمومی شهرستان ناکستان که جهت رسیدگی به شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان ناکستان واقع در ابتدای ورودی ناکستان خ امام خمینی دادگستری شهرستان ناکستان ارجاع گردیده و بکلاسه پرونده ۹۶۰۴۳۳ ثبت گردیده و وقت رسیدگی ا ن ۹۷/۲/۱۰ ساعت۱۲ صبح تعیین شده به استناد ماده ۷۴ قانون ائین د ادرسی و درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار اگهی می‌شود تا خوانده پس از نشر اگهی و اطلاع از مفاد ان به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهمرساند.

مدیر دفتر شعبه دوم حقوقی ناکستان

۱۵۳

آگهی ابلاغ احضار به متهم

نظر به اینکه اقای عبدالمجید شکوهی به اتهام عدم رعایت ایمنی در کار منتهی به ایراد صدمه بدنی غیر عمدی موضوع شکایت اقای احمد براژش فرزند ضریر از طرف این دادسرا تحت تعقیب قضایی است و ابلاغ احضاریه به واسطه معلوم نبودن محل اقامت و اشتغال او ممکن نگردیده است وبدین وسیله در اجرای ماده ۱۱۵ ق ا د ک مراتب به نامبرده ابلاغ تا ظرف یک ماه از تاریخ انتشار اگهی در شعبه اول بازپرسی دادسرای عمومی وانقلاب شهرستان دهدشت جهت پاسخگویی به اتهام خویش حاضر شود در صورت عدم حضور پس از یکماه از تاریخ انتشار اگهی اقدام قانونی معمول خواهد شد ضمنا هزینه نشر اگهی به عهده شاکی پرونده است

بازپرس شعبه اول دادسرای عمومی وانقلاب شهرستان کهگیلویه دهدشت

۱۳۶

برگ اجرائیه

مشخصات محکوم له علی معبودی شیران بنشانی سبزدشت ۲۰ متری اصلی خ اذربایجان پ ۳۱ مشخصات محکوم علیه مسعود پیرسلطان و علی کرامتی مجهول المکان محکوم به بموجب دادنامه ۹۶-۴۲-۰۰ ۹۶/۸/۲۱ شورای حل اختلاف بهارستان شعبه ده محکوم علیها محکوم به فک پلاک انتقالی شماره ۵۱۶ م ۱۵ ایران ۹۱ و تحویل ان به محکوم له و نیم عشر دولتی در حق صندوق ذخیره دولت

م الف ۷۶۹ شعبه ده شورای حل اختلاف بهارستان

۱۵۶

آگهی درخواست انحصار وراثت

به اطلاع می رساند اقای ذکریا پارسه دارای سند سجلی ۱۸۵۴۰۸-۴۲۴۰ -۱۳۶۹ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف دهدشت نموده که به کلاسه ۱-۸۹۳-۹۶۰۹۹۸۷۴۲۸۱۰۰ ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی ان اظهار نموده که مرحومه مرضیع پارسه پیلی فرزند علی رضا در تاریخ ۸۱/۳/۳ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از همی پس پارسه پیلی ف صابر ش ش ۴۰۸ ت ت ۱۳۴۱ فرزند متوفیه و عزیز پارسه پیلی ف صابر ش ش ۴۰۷ ت ت۱۳۳۴ فرزندمتوفیه ولاغیر اینک با انجام تشریفات مقدماتی و به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی مراتب را در یک نوبت اگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین اگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

رئیس شورای حل اختلاف شماره یک دهدشت

۱۵۷

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۶۱۱۱۸۰۰۵۷۵ شعبه ۱۵ دادگاه خانواده شهرستان اهواز تصمیم نهایی شماره خواهان. خانم فریده امینی فرزند غلامعلی با وکالت اقای محمدرضا برجسته ملکی فرزند محمد ابراهیم به نشانی استان سمنان- شهرستان شاهرود – شاهرود – خ خرقانی – مجتمع رضا – طبقه دوم – واحد ۲۰۶ – خواندگان: ۱- خانم دلگشا محبوب فرزند فرهنگ به نشانی مجهول المکان ۲- اقای پوریا مالکی فرزند حسن به نشانی اهواز خ شهید شریعتی خ فاطمی زاده تقاطع نشان ساختمان مهرا – خواسته: مطالبه مهریه

رای دادگاه

در خصوص دادخواست خانم فریده امینی فرزند غلامعلی با وکالت اقای محمدرضا برجسته ملکی بطرفیت بطرفیت ۱- اقای پوریا مالکی فرزند حسن ۲- خانم دلگشا محبوب فرزند فرهنگ بخواسته مطالبه مبلغ بیست میلیون ریال بعنوان مهریه ما فی الذمه از ما ترک مورث خواندگان بنام مرحوم حسن مالکی با توجه به محتویات پرونده از جمله اظهارات خواهان بشرح مضبوط در پرونده و ایمان سوگند توسط مشارالیها مبنی بر اینکه نامبرده تا اخرین لحظه حیات همسر متوفای خود مهریه اش را از وی مطالبه نکرده و او نیز مهریه اش را بوی پرداخت نکرده بود و ذمه همسرش نیز بهنگام فوق نسبت به مهریه مذکور اشتغال داشته است و با التفات باینکه مهریه خواهان حسب سند نکاحیه عندالمطالبه بوده است و خواندگان نیز با وصف ابلاغ در هیچیک از جلسات دادرسی حضور نیافته اند و در برابر خواسته و ادعای خواهان هیچگونه دفاعی بعمل نیاورده اند لایحه ای نیز به دادگاه ارسال ننموده اند علیهذا دادگاه خواسته خواهان را وارد تشخیص و مستندا بمادتین ۱۰۸۲ و ۱۲۵۷ قانون مدنی حکم بپرداخت مبلغ ۲۰/۰۰۰/۰۰۰ (بیست میلیون) ریال که در وقت اجرا به نرخ روز محاسبه می گردد بعنوان مهریه از ماترک مورث خواندگان بنام مرحوم حسن مالکی در حق خواهان خانم فریده امینی صادر و اعلام می دارد رای صادره غیابی است و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه سپس ظرف بیست روز قابل اعتراض و تجدید نظر خواهی در محاکم تجدید نظر استان خوزستان می باشد در ضمن اجرای حکم منوط بپرداخت الباقی هزینه دادرسی توسط خواهان است.

رییس شعبه ۱۵ دادگاه خانواده اهواز - مهتابی

ابلاغ اجرائیه

در پرونده کلاسه ۱۱۲/۴۰۰/۹۶/ح این حوزه محکوم علیه اقای رشید قیطرانی محکوم است به پرداخت مبلغ ۱۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته ومبلغ ۳/۸۶۵/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی در حق محکوم له وهمچنین مبلغ ۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال بعنوان نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت.حال ازآنجا که حسب اعلام محکوم له مشارالیه مجهول المکان می باشد اینک مراتب اجرائیه به محکوم علیه ابلاغ می گردد تا ظرف مهلت ۱۰ روز پس ازنشراگهی نسبت به اجرای آن اقدام والا دایره اجرای احکام مدنی پس ازمهلت مذکور عملیات اجرائی را طبق مواد ۷-۸-۹-۱۱۸-۱۱۹ با تقاضای محکوم له تعقیب خواهد نمود.

دبیرخانه حوزه۱۱۲ شورای حل اختلاف بهار م الف:۳۲۶۰

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

قطعه یک ایلام

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۱۵۰۰۱۰۰۳۰۴۸ مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۲۵ هیات اول/ هیات دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی اقای عباس پیرحیاتی، فرزند ابراهیم، به کد ملی ۴۵۲۹۸۲۰۲۸۹ ششدانگ یک باب ساختمان، به مساحت ۱۰۰/۰۶ متر مربع، پلاک شماره ۴۵۸ فرعی از ۱۲۷۴ اصلی، واقع در ایلام – میدان کشوری- بلوار ازادی- کوچه شهید مهدیه، خریداری شده از هادی عباسی و منتسب به مالکیت موسی رئیسی.

لذا بمنظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ی ۱۵ روز اگهی می شود درصورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ظرف مدت دو ماه و در مورد اگهی های اصلاحی ظرف مدت یکماه از تاریخ انتشار اولین اگهی ، اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یکماه 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 اگهی نوبت اول :۱۳۹۶/۱۱/۲۸تاریخ انتشار اگهی نوبت دوم: ۱۳۹۶/۱۲/۱۳

صفری -رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان ایلام

آگهی مزایده وفروش اموال غیر منقول بار اول موضوع پرونده ۹۶-۹۵۹

نظر به اینکه بموجب پرونده اجرائی فوق محکوم علیهما مینا فتحی ف صدراله و روح اله فتحی محکوم به پرداخت ۹۹۶۴۸۴۰۰۰ ریال بعنوان اصل خواسته و هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل در حق محکوم له بانک ملت و پرداخت ۳۳۲۰۰۰۰۰ ریال بابت نیم عشرا جرایی گردیده که از طرف وکیل محکوم له مالی به شماره پلاک ۷۰/۲۵۶۵ به ادرس دهدشت خ امامزاده جابر با حدود اربعه عرصه ۲۳۲/۸۵ متر مربع واعیان ۱۷۶/۷۵ متر مربع می باشد لذا ملک مورد نظر در یک طبقه با کاربری مسکونی بدون کلافبندی و دارای دو اتاق خواب پذیرایی و اشپزخانه می باشد نمای داخلی اجر ۵ سانتی و پوشش دیوارهای داخلی سفیدکاری با گچ می باشد نمای بیرونی پلاستر سیمانی است طاق ضربی است عمر ساختمان حدود ۳۳ سال می شاید که قیمت ان بهمبلغ ۵۳۵۰۲۰۰۰۰ ریال ارزیابی و در قبال بدهی محکوم علیه معرفی توقیف ودر تاریخ ۹۶/۱۲/۲۱ ساعت ۱۰ صبح در محل وقوع ملک به فروش می رسد قیمت املاک به مبلغ مذکور طبق نظر کارشناس اعلام گردیده املاک متعلق به شخصی می باشد که قیمتی متعارف را پیشنهاد نماید متقاضیان پنج روز قبل از تاریخ فوق الذکر می توانند املاک را به ادرس فوق را مشاهده نمایند

دادرس شعبه اول اجرای احکام مدنی دادگستری دهدشت

۱۳۴

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای سعید حزباوی فرزند سلمان

خواهان خانم حمیده بلوی فرزند زیاری دادخواستی به طرفیت خوانده اقای سعید حزباوی فرزند سلمان به خواسته طلاق به درخواست زوجه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۶۱۱۱۳۰۱۵۴۸ شعبه ۱۰ دادگاه خانواده شهرستان اهواز ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۲/۰۴ 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 اگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار اگهی 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 شعبه ۱۰ دادگاه خانواده شهرستان اهواز - سواری

دادنامه

تجدید نظر خواهان:۱- معصومه کلوئی به نشانی استان خوزستان- شهرستان اهواز -اهواز-کیان اباد – خیابان ۱۶ غربی- پلاک ۲-۵۶-اقای عبدالحسین سعد زاده با وکالت اقای فیروز صادقی فرزند شیر محمد به نشانی اهواز- کیانپارس- نبش ۴ شرقی – مجتمع امین- طبقه ۲ - واحد ۸ – تجدید نظر خواندگان: ۱- خانم مهرنوش محمدی معماری فرزند یدالله با وکالت اقای عادل حمیدی نژاد فرزند کاظم به نشانی اهواز- کیانپارس –خیابان اردیبهشت – نبش فلکه سوم-پلاک ۳۳-واحد ۳- مجتمع مهین۲- شرکت تعاونی مسکن لشکر ۹۲ زرهی اهواز به نشانی استان خوزستان- شهرستان اهواز-اهواز - بلوار لشکر- جنب بیمارستان ۵۷۸ تختخوابی لشکر-۳- اقای علی مومن جعفری۴- اقای مصطفی شیرازی به نشانی مجهول المکان – تجدید نظر خواسته:اعتراض نسبت به دادنامه شماره ۹۵۰۹۹۷۶۱۹۵۰۰۰۲۵۹ صادره از شعبه هفدهم دادگاه عمومی حقوقی اهواز

«رای دادگاه»

به موجب رای شماره ۹۵۰۹۹۷۶۱۹۵۰۰۰۲۵۹ شعبه هفدهم دادگاه عمومی حقوقی اهواز در مورد دادخواست خانم مهرنوش محمدی معماری با وکالت اقای عادل حمیدی نژاد به طرفیت ۱- اقای عبدالحسین سعد زاده ۲- خانم معصومه نکوئی هر دو با وکالت اقای فیروز صادقی۳- اقای مصطفی شیرازی ۴- اقای علی مومن جعفری ۵- شرکت تعاونی مسکن لشکر ۹۲ زرهی اهواز به خواسته اثبات وقوع بیع در خصوص دو فقره امتیاز شرکت تعاونی مسکن لشکر ۹۲ زرهی موضوع قراردادهای مورخ واگذاری پلاک های ۱۴۳۰۹-۶ مقوم به ۵۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال با احتساب خسارات دادرسی با شرح و استدلالی که در رای امده دعوی را ثابت دانسته و به استناد مواد ۱۲۵۷ و۱۲۵۸ و ۱۲۸۸ قانون مدنی و مواد ۵۱۵ و ۵۱۹ قانون ایین دادرسی مدنی حکم به اعلام و تحقق عقد بیع نسبت به دو فقره امتیاز شرکت تعاونی مسکن لشکر ۹۲ زرهی خوزستان موضوع قراردادهای واگذاری از پلاک ثبتی ۹۱۱۴۳۰۹ (بر مبنای وکالتنامه اولیه بشرح مذکور در رای)فی ما بین خواهان و مورث خواندگان ردیف اول و دوم و همچنین خواندگان ردیف اول و دوم را به پرداخت مبلغ ۱/۸۳۶/۰۰۰ ریال بابت حق الوکاله وکیل و هزینه دادرسی در حق خواهان صادر گردیده است رای صادره نسبت به خواندگان ردیف های سوم و چهارم غیابی اعلام گردیده است . اقای فیروز صادقی وکیل اقای عبدالحسین سعد زاده و خانم معصومه کلوئی از این رای تجدید نظر خواهی نموده و پرونده به این شعبه ارجاع شد است هیات دادگاه با امعان نظر در محتویات پرونده و استماع توضیحات طرفین بشرح صورتجلسه این دادگاه و بنا به جهات و استدلال مذکور در رای ایرادی بر رسیدگی دادگاه از حیث شکلی و ماهوی احراز نمی گردد و دادنامه تجدید نظر خواسته وفق موازین قانونی اصدار یافته و تجدید نظر خواهیها در این مرحله از رسیدگی نیز دلیل و ایراد موثری که موجبات نقض دادنامه بدوی را ایجاب نماید ارائه و ابراز ننموده اند لهذا دادگاه مستندا به ماده ۳۵۸ قانون ایین دادرسی مدنی ضمن رد تجدید نظر خواهی تجدید نظر خواهانها دادنامه تجدید نظر خواسته را عینا تایید می نماید رای صادره نسبت به تجدید نظرخواندگان ردیف های اول و دوم حضوری و قطعی و نسبت به تجدید نظر خواندگان ردیف های سوم وچهارم غیابی و ظرف بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل اعتراض و رسیدگی در این دادگاه و پس از ان قطعی است .

مستشاران شعبه ۱۳ دادگاه تجدید نظر استان خوزستان - حمید عساکره- غلامرضابهرامی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای / خانم شرکت جاده سازان جاوید شمال فرزند

خواهان اقای احمد خلف زاده دادخواستی به طرفیت خوانده اقای سامان بهبهانیان و شرکت جاده سازان جاوید شمال به خواسته مطالبه خسارت دادرسی- مطالبه خسارت تاخیر تادیه – مطالبه وجه بابت ـ مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۶۱۱۰۸۰۰۳۱۰ شعبه ۵ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اهواز ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۱/۲۰ ساعت ۱۲:۰۰ 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 اگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار اگهی 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 شعبه ۵ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اهواز - صدالرضا حزبه

آگهی ابلاغ

خواهان: فرشید محمد خانلویه قائم مقامی از وجیه اله رمضان به خواسته مطالبه وجه چک به طرفیت محمد جعفر بابائی تقدیم دادگاههای عمومی شهرستان ناکستان که جهت رسیدگی به شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان ناکستان واقع در ابتدای ورودی ناکستان خ امام خمینی دادگستری شهرستان ناکستان ارجاع گردیده و بکلاسه پرونده ۹۶۰۴۳۳ ثبت گردیده و وقت رسیدگی ا ن ۹۷/۲/۱۰ ساعت۱۱ صبح تعیین شده به استناد ماده ۷۴ قانون ائین د ادرسی و درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار اگهی می‌شود تا خوانده پس از نشر اگهی و اطلاع از مفاد ان به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهمرساند.

مدیر دفتر شعبه دوم حقوقی ناکستان

۱۵۲

آگهی حصر وراثت

اقای جانسب شهرت شریفی نام پدر محمد بشماره ملی ۱۷۵۱۴۶۰۵۳۳ صادره از اهواز خواسته صدور گواهی حصروراثت تقدیم و توضیح داده که پدرم مرحوم محمد شهرت سریفی بشناسنامه ۴۲۳ صادره شادگان در تاریخ ۹۴/۰۶/۲۶ در اهواز اقامتگاه دائمیش فوت ورثه اش عبارتند از : ۱- متقاضی با مشخصات فوق ۲- مصطفی سریفی ش ش۱۲۲۴ / اهواز ۳- جاسم صریفی ش ش ۲۷/ شادگان (پسران متوفی)۴- سکینه سریفی ش ش ۲۴۴/ رامهرمز(دختر متوفی)۵- عزیزه صرابفی ش ش ۴۸۴/ شادگان (همسر متوفی)و لا غیر اینک با انجام تشریفات قانونی مراتب مزبور را در یک نوبت اگهی مینماید تا هرکس اعتراض دارد یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر اگهی 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.

شورای حل اختلاف شهرستان کارون

آگهی حصر وراثت

اختر لشگری به شماره شناسنامه ۵۱۳۳ به شرح درخواستی که به شماره ۹۶۰۴۲۸ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان رضا لشگری به شماره شناسنامه ۹۵۵ در تاریخ ۹۶/۳/۳۱ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ وراث حین الفوت وی عبارتند از اختر لشگری ش ش ۵۱۳۳ ص از ضیا اباد فرزند متوفی و مریم لشگری ش ش ۵۱۳۴ص از ضیا اباد فرزند متوفی و مهین لشگری ش ش ۴ ص از ضیا اباد فرزند متوفی و معصومه لشگری ش ش ۶۱۰۵ ص از ضیا اباد فرزند متوفی و عشرت لشگری ش ش ۵۵۶۶ص از ضیا اباد همسر متوفی و حسن لشگری ش ش ۵۵۹۰۰۵۰۱۷۰ ص از ضیا اباد فرزند متوفی و حسن لشگری ش ش ۸ص از ضیا اباد فرزند متوفی و جواد لشگری ش ش ۳ص از ضیا اباد فرزند متوفی ولاغیر، اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت اگهی می نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار اگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شبه اول شورای حل اختلاف شهر نسا اباد

۱۶۵

اخبار

سرپرست مدیریت فنی و اجرایی اداره کل راه و شهرسازی گلستان منصوب شد

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- مدیر کل راه و شهرسازی گلستان طی حکمی سرپرست مدیریت فنی واجرایی اداره کل راه وشهرسازی استان گلستان را معرفی و منصوب کرد.به گزارش اداره روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان، به موجب این ابلاغ، خانم مهندس" فرشته خلیل زاده " با ۱۴ سال سابقه خدمت به این سمت منصوب شده است.در ابلاغ مهندس محبوبی مدیر کل اداره کل راه و شهرسازی گلستان آمده است ؛با توجه به تعهد و تخصص و تجربه جنابعالی به عنوان سرپرست مدیریت فنی واجرایی این اداره کل منصوب شده و امید است با اتکال به خداوند متعال و رعایت قوانین و مقررات در انجام امور محوله موفق و موید باشید.خلیل زاده فارغ التحصیل کارشناسی عمران وکارشناس ارشد معماری است و پیش از این عهده دار ریاست اداره فنی ومهندسی اداره کل راه وشهرسازی استان گلستان بوده است.

مدیرعامل آب منطقه ای گلستان:

سرانه مصرف آب گلستانی‌ها از میانگین کشوری کمتر است

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- مدیرعامل شرکت آب منطقه ای گلستان گفت سرانه مصرف آب گلستانی ها از میانگین کشور و سرانه مصرفی استان های همجوار پایین تر است.علی نظری در جلسه کمیته استانی مجمع استانداران کشور که به میزبانی گلستان برگزار شد، اظهار کرد: متوسط بارندگی در گلستان ۴۵۰ میلیمتر است و تاکنون ۷۲ درصد آب های سطحی استان را مهار کرده ایم. وی بابیان اینکه سرانه مصرف گلستانی ها یک هزار و ۴۰۰ مترمکعب است، افزود: در حال حاضر سرانه مصرف آب گلستانی ها از میانگین کشوری و سرانه مصرف استان های همجوار پایین تر است.وی با یادآوری اینکه هم اکنون گلستان ۳۶ هزار حلقه چاه دارد و میزان برداشت آب به یک میلیارد و ۲۰۰ متر مکعب رسیده است، ادامه داد: هم اکنون طرح های در دست مطالعه در حوزه آب به کفایت داریم.مدیرعامل شرکت آب منطقه ای گلستان به انجام مطالعات سه طرح سدسازی، طرح جامع سیل، مهندسی رودخانه ها، طرح نجات خلیج و بازنگری طرح آب شرب اشاره و اضافه کرد: گلستان برنامه کافی برای اینکه سرمایه گذاری توسط بخش خصوصی در حوزه آب انجام شود، دارد و هم اکنون نیازمند کمک و مساعدت ملی در این حوزه هستیم.نظری بابیان اینکه ما شرایط اعتباری کشور را درک کرده ایم، تاکید کرد: تاکنون بیش از یک هزار میلیارد تومان تعهد ایجاد کرده ایم و اگر این تعهدات به موقع سررسید پرداخت نشود نمی توانیم به جذب سرمایه گذاری های بعدی در این حوزه امید داشته باشیم.

سفیران انرژی اشاعه‌دهنده فرهنگ مصرف بهینه و ایمن انرژی

رشت- مهناز نوبری - مهندس اکبر مدیرعامل گاز گیلان از گسترش آموزه های مصرف بهینه و ایمن گاز طبیعی در لایه های مختلف جامعه خبر دادوی اظهار داشت: اشاعه فرهنگ مصرف بهینه و ایمن گاز از سالهای دور جزو اهداف شرکت گاز استان گیلان بوده و این مهم با گسترش گازرسانی به اقصی نقاط استان و افزایش تعداد مشترکین گاز طبیعی اهمیت بیشتری یافته است.مهندس اکبر درخصوص تعریف این پروژه آموزشی بزرگ در استان گفت: بدنبال بخشنامه دولت به کلیه وزارتخانه ها، سازمان ها، مؤسسات، شرکتهای دولتی و استانداری های سراسر کشور مبنی بر صرفه جویی در مصرف انرژی، در سال ۹۳ طرح اشاعه فرهنگ مصرف بهینه و ایمن گاز طبیعی با عنوان «سفیران انرژی» توسط شرکت گاز استان گیلان پیشنهاد گردید. وی ادامه داد: جامعه هدف این طرح که در نوع خود با توجه به دامنه و گستردگی و نوع اجرای آن کم نظیر می باشد، مدارس شهری و روستایی، مساجد، ادارات، روستاهای مشمول طرح بند ق و کلیه مشترکین گاز طبیعی در سطح استان می باشد و با تعمیم آن به سطح کشور می توان این طرح را بعنوان یک نهضت فراگیر ملی برای ارتقاء فرهنگ عمومی معرفی نمود. مدیرعامل گاز گیلان تصریح کرد: برای حمایت از اجرای هرچه بهتر این مهم، طرح مذکور جزو پروژه های بهبود شرکت گاز استان گیلان قرار گرفت و برای آن روش و دستورالعمل اجرا، برنامه زمان بندی و بودجه های مناسب پیش بینی گردید.مهندس اکبر افزود: برای انجام هر چه بهتر این طرح بزرگ جلساتی با نمایندگان از فرمانداری های استان برگزار و سیاست ها و نحوه انجام امور مشخص شد و بدنبال آن جلسات اولیه برای پیاده سازی آن اجرا گردید که تا اوایل سال جاری بطول انجامید. وی بیان نمود: فاز اجرایی طرح سفیران انرژی تاکنون در هشت شهرستان انزلی، لاهیجان، لنگرود، فومن، رضوانشهر، تالش، املش و رودسر آغاز شده و سفیران آموزش دیده شروع به آموزش در جامعه هدف که در این مرحله دانش آموزان عزیز می باشند، نموده اند.مدیرعامل گاز گیلان در پایان با بیان این مطلب که طرح سفیران انرژی برای سایر شهرستانها نیز برنامه ریزی شده است اظهار داشت: به امید خدا با اجرای موفقیت آمیز این طرح در کل استان شاهد تسری آن به سراسر کشور و نهادینه شدن فرهنگ مصرف بهینه و ایمن گاز طبیعی در کشور باشیم.

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه ساری خبر داد

عرضه بنزین یورو ۴ از دوازده اسفند درساری

ساری - دهقان - مدیر شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه ساری گفت بنزین یورو ۴ تا چند روز دیگر در مرکز استان مازندران توزیع می شود . به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از روابط عمومی ، حسینعلی طالبی مدیر شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه ساری با اشاره به توزیع بنزین یورو ۴ در کلان‌شهرهای کشور ، بیان کرد : از مورخه ۱۳۹۶/۱۲/۱۲بنزین یورو ۴ در سطح جایگاههای عرضه سوخت در محدوده شهری ساری عرضه می شود . حسینعلی طالبی هدف از توزیع بنزین یورو ۴ را کاهش آلودگی هوا ، حفظ سلامت مردم واصلاح سوخت توزیعی در کشور دانست و اظهار کرد : بدون تردید بهبود کیفیت سوخت خودروها در بهبود شرایط کیفی آب وهوای شهرها و در نتیجه سلامت ساکنان این شهرها نقش بسیار مهمی دارد . طالبی توضیح داد: درطول سال‌های گذشته از سوی وزارت نفت برای حفظ سلامت مردم و بهبود کیفیت سوخت گام‌های اساسی برداشته شده است، به گونه‌ای که وزارت نفت و شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی با هدف کاهش آلودگی هوا و حفظ سلامت مردم، تولید و توزیع سوخت استاندارد یورو ۴ را با تمام توان در دست انجام دارند .

برگزاری جلسه کمیته ایمنی حمل و نقل و سوانح رانندگی استان بوشهر

بوشـهر - خبرنگار فرصت امروز- جلسه کمیته ایمنی حمل و نقل و سوانح رانندگی در سال ۹۶ به ریاست سرپرست حوزه معاونت هماهنگی امور عمرانی استانداری و با حضور مدیرکل راه و شهرسازی و مدیر کل راهداری و حمل ونقل جاده‌ای استان و دیگر اعضا در سالن جلسات شماره ۱ استانداری بوشهربرگزار شد. در ابتدای این جلسه مهندس رستمی مدیر کل راه و شهرسازی استان و دبیر شورای حمل ونقل ضمن خوش آمد گویی خدمت اعضاء شورا به دستور کار جلسه قبل اشاره کرد وگفت این جلسه با سه محوریت بررسی وگزارش اقدامات صورت گرفته در ارتباط با مصوبات قبلی کمیته و ایجاد هماهنگی وآمادگی جهت ایمنی حمل ونقل سفرهای نوروزی در سال ۹۷و همچنین گزارش اداره کل راهداری و حمل ونقل جاده ای استان در ارتباط با اجرای همایش ایمنی رانندگان حرفه ای و وضعیت سوانح رانندگی در محورهای استان برگزار می گردد . در ادامه جلسه مهندس علم مدیر کل راهداری و حمل ونقل استان گزارشی از وضعیت تصادفات درون شهری و برون شهری با سنجش تطبیقی از عوامل و عناصر دخیل در حوادث رانندگی و مقایسه شهرها، محورها، میانگین تلفات ناشی از تلفات جاده ای و تاثیرات هم افزایی فوریتهای پزشکی و هلال احمراشاره داشتند. وی در خصوص محور جائینک که یکی از نقاط حادثه خیزاست گفت که با توجه به تلفات بالا دراین محورامکان چهار خطه کردن آن در حال حاضر امکانپذیر نیست.

شهردار اراک:

جانمایی ۵نقطه مناسب از شهر اراک برای توزیع میوه شب عید انجام شد

اراک - مینو رستمی- شهردار اراک گفت جانمایی پنج نقطه مناسب از شهر اراک برای توزیع میوه شب عید انجام شده تا مردم بتوانند در این ایام بدون دغدغه به تهیه این کالای مورد نیاز خود بپردازند. داود تاجران روز شنبه در نخستین جلسه ستاد اجرایی خدمات سفر نوروز۹۷ استان مرکزی در اراک اظهار داشت: ورودی های شهر چهره مطلوبی نداشتند که در این زمینه اقدامات مطلوبی اعم از خاکبرداری و جمع آوری نخاله و درختکاری در گردنه سیبک به انجام رسیده و پیرو آن رنگ آمیزی های شهری نیز به مدت دو ماه است که آغاز شده اند. وی افزود: باتوجه به نزدیکی ایام نوروز اماکنی برای اسکان مسافران در نظر گرفته شده و المان‌های نوروزی به تعداد ۴۴ مورد در اواخر سال نصب و شهرتکانی نیز آغاز شده، همچنین برخی از پروژه های عمرانی شهری با کمک آب و فاضلاب به انجام رسید و جمع آوری شد. شهردار کلانشهر اراک خاطرنشان کرد: آذین بندی شهری، گلکاری میادین و سایر نقاط، خط کشی معابر، نصب تابلوهای مورد نیاز و سایر اقدامات در دستور کار قرار گرفته و برخی از آنها در حال انجام است. تاجران تصریح کرد: درخواست داریم تا مجوزی مبنی بر مجاز بودن سکونت مسافران در پارک آلومینیوم اراک صادر شود تا بتوانیم از استقرار مسافران در میدان سه راهی خمین جلوگیری کنیم و به جای آن مسافران در پارک هایی مانند امیرکبیر، ایرالکو، مسافر و جنگلی با رعایت ایمنی سکونت گزینند و از احداث سکونت گاه مسافران نوروزی در حاشیه جاده ها خودداری کنیم.

هر وسیله گازسوز بوسیله دو یا سه عدد زانویی به سیستم دودکش نصب شود. وجود زانویی اضافی در مسیر دودکش موجب کندی حرکت محصولات احتراق شده و نهایتاموجب پس زدگی و خفگی ساکنان منزل می گردد.
شرکت ملی گاز ایران
روابط عمومی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی

شرکت آب و فاضلاب آذربایجان غربی بعنوان یکی از ۵ دستگاه برتر استان در اولین جشنواره سلامت استان انتخاب گردید

ارومیه- خبرنگار فرصت امروز- نخستین مجمع سلامت آذربایجان غربی با حضور استاندار آذربایجان غربی ، معاون اجتماعی وزارت بهداشت ،امام جمعه ارومیه و ائمه جماعت شهرستان ها ، ریاست مجمع نمایندگان استان ، نماینده ولی فقیه در استان ،فرمانداران و روسای سازمان ها و دستگاههای اجرای استان و پیامگزاران سلامت برگزار گردید. در این مراسم پس از خیر مقدم و ارائه گزارش از سوی ریاست دانشگاه علوم پزشکی آذربایجان غربی ، امام جمعه ارومیه به تبیین لزوم توجه به سلامت افراد جامعه پرداختند. در ادامه رئیس مجمع نمایندگان استان به بررسی نقاط ضعف و قوت بخش سلامت در جامعه پرداخته و ضرورت مشارکت دستگاههای اجرائی و مجلس شورای اسلامی را در رفع نقاط ضعف مورد تاکید قراردادند. معاون اجتماعی وزارت

بهدشت اهداف کلی طرح مسئولیت پذیری برای سلامت را بیان نمودند. در پایان استاندار آذربایجان غربی بعنوان ریاست مجمع سلامت استان ،حضور فعال دستگاههای اجرائی را در این طرح ارزشمند شمرده و اعلام نمودند که استانداری با تمام توان در اجرای طرحهای مرتبط با حوزه سلامت اقدام خواهد نمود. در پایان این نتایج ارزیابی عملکرد سازمان ها ودستگاههای اجرائی استان از طریق کمیته داوری اعلام و لوح سپاس و تندیس نخستین مجمع سلامت استان به آقای مهندس اکبری رئیس هیات مدیره و مدیرعامل محترم شرکت آب و فاضلاب شهری آذربایجان غربی بعنوان یکی از ۵ دستگاه برتر استان اهداء گردید. لازم به توضیح می باشد ابزار سنجش و رتبه بندی مسئولیت پذیری و پاسخگویی اجتماعی برای سلامت طی ۷۱ سوال و در ۵ گروه سلامت کارکنان و خانواده ایشان ، سلامت مشتریان ، سلامت اجتماع محلی ، سلامت جامعه و سلامت محیط زیست از سوی وزارت بهداشت طرح و مورد بررسی قرار گرفته بود.

با امضای تفاهم‌نامه‌ای بین شهرداری منطقه۹ و دانشگاه تبریز

زمینه اجرایی پروژه مسیرگشایی امتداد بلوار ۶۵ متری خاوران فراهم شد

تبریز - اسد فلاح- با امضای تفاهم‌نامه‌ای، زمینه اجرایی پروژه مسیر گشایی امتداد بلوار ۶۵ متری خاوران از تقاطع بلوار شهدای غواص به میدان بسیج فراهم شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، طی جلسه ای با حضور پورمحمدی رئیس دانشگاه تبریز و نسیانی شهردار منطقه ۹ تفاهم‌نامه پروژه مسیر گشایی امتداد بلوار ۶۵ متری خاوران از تقاطع بلوار شهدای غواص به میدان بسیج امضا شد. با امضای این تفاهم نامه بر اساس طرح مصوب امکان ادامه مسیر ۶۵ متری از زمین های دانشگاه تبریز میسر شده و دسترسی به بزرگراه پیامبر اعظم (ص) به میدان بسیج تسهیل می‌شود. پورمحمدی در این جلسه با اشاره به اینکه توسعه تبریز در حال حاضر به سمت شرق (خاوران) سوق پیدا کرده است، افزود: لازم است دانشگاه به عنوان نهادی دانش بنیان و بازوی علمی شهرداری در این توسعه نقشی ایفا کند، تاعلم و عمل در یک راستا و مسیری درست پیش رود .شهردار منطقه ۹ تبریز نیز با مثبت ارزیابی نمودن این تفاهم نامه گفت: با اجرای طرح مسیر گشایی امتداد بلوار ۶۵ متری، شهرک خاوران تحول بنیادین شاهد خواهد بود و با احداث این کریدور دسترسی مناسبی برای شهرک‌های واقع در شرق تبریز ایجاد می‌شود. بهرام نسیانی تاکید کرد: پتاسیل های بالقوه فراوانی در شهرک خاوران وجود دارد و بر آنیم تا با همکاری دانشگاه و کلیه سازمان های ذیربط این پتانسیل ها را به بالفعل برسانیم.

بهینه سازی تجهیزات پست سربندر جدید شرکت برق منطقه ای خوزستان

اهواز - شبنم قجاوند- مدیر امور بهره برداری ناحیه جنوب شرق شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: تجهیزات پست سربندر جدید که از پست های قدیمی ناحیه جنوب شرق می باشد بهینه‌سازی شد. حمیدرضا زرین جویی اظهار کرد: در راستای بهبود شرایط بهره برداری و کاهش حوادث ناشی از ضعف تجهیزات و افزایش قابلیت اطمینان شبکه، این ناحیه با هماهنگی امور بهینه سازی و امور پشتیبانی فنی معاونت بهره برداری تصمیم به بهینه سازی پست گرفت. وی ادامه داد: با تعویض سه دستگاه بریکر، شش دستگاه CVT و نصب شش دستگاه برقگیر بر روی خطوطی که از زمان بهره برداری تاکنون فاقد برقگیر بوده بهینه سازی پست انجام شده تا شرایط بهره برداری رضایت بخشی در ایستگاه فراهم شود. مدیر امور بهره برداری ناحیه جنوب شرق اضافه کرد: پست سربندر جدید به علت تبادلی بودن خطوط آن که رابطه بین ناحیه جنوب شرق و جنوب می باشد نقش بسیار مهمی در رینگ ۱۳۲ کیلو وات دارد.

مدیر کل راه و شهرسازی استان البرز:

توسعه راه روستایی در البرز از میانگین کشوری بالاتر است

کرج- خبرنگار فرصت امروز- مدیر کل راه و شهرسازی استان البرز، گفت توسعه راه روستایی در البرز از میانگین کشوری بالاتر است. تقی رضایی مدیر کل راه و شهرسازی البرز با بیان اینکه در استان ۷۷ درصد راههای روستایی آسفالت شده است، ادامه داد: درمجموع یک هزار و ۴۲ کیلومتر راه روستایی در استان وجود دارد که ۸۰۵ کیلومتر آن آسفالت شده است. وی افزود: در سفر رئیس‌جمهور به استان البرز، بهسازی و آسفالت ۱۰۰ کیلومتر راه روستایی مصوب شد که ۶۰کیلومتر آن انجام شده و مابقی نیز ۷۰ درصد پیشرفت فیزیکی دارد. رضایی با اشاره به اینکه امروز با همکاری خیرین و مشارکت دهیاری‌ها درصدد حل برخی از مشکلات راههای روستایی هستیم، بیان کرد: دولت اعتبارات خوبی برای این کار اختصاص داده که از جمله می‌توان به اختصاص ۵۰ میلیارد تومان بودجه دراین زمینه اشاره کرد اما این بودجه هنوز برای این کار کافی نیست. رضایی با اشاره به اینکه پروژه‌های ملی بسیاری را در البرز وجود دارد که در ترافیک کشوری تاثیر گذار است، گفت: توسعه راه‌های روستایی البرز از میانگین کشوری بالاتر است اما با توجه به شرایط البرز و نزدیکی آن به پایتخت لازم است همراهی ملی بیشتری در تمام حوزه‌های راه صورت گیرد.

برگزاری همایش استانداردسازی مشاغل پیمانکاری در شرکت گاز آذربایجان شرقی

تبریز - ماهان فلاح- همایش استانداردسازی مشاغل پیمانکاری شرکت ملی گاز ایران با حضور۶۰ نفر از مدیران و کارشناسان ارشد بهره برداری، منابع انسانی، مهندسی و اجرای طرح ها و آموزش ۲۸ شرکت گاز استانی و ستادی شرکت ملی گاز ایران و مدیران سازمان فنی حرفه ای استان آذربایجان شرقی بمدت ۳ روز در مرکز آموزش شرکت گاز استان آذربایجان شرقی برگزار شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، رئیس مرکز آموزش شرکت گاز استان آذربایجان شرقی با اعلام این خبر گفت: در راستای برون سپاری بخش هایی از فعالیت های خدمات گازرسانی و نگهداری و تعمیرات شرکت ملی گاز ایران و نیز به منظور توسعه مهارت، انتقال دانش فنی و توانمندسازی کارکنان پیمانکاری و بخش خصوصی، تدوین استانداردسازی مشاغل پیمانکاری امری ضروری و اجتناب ناپذیر می باشد که بدین جهت همایش فوق در مرکز آموزش شرکت گاز استان برگزار گردید. محمد حسین پاشایی اصل افزود: این همایش سه روزه با حضور ۶۰ نفر از مدیران و کارشناسان ارشد بهره برداری، منابع انسانی، مهندسی و اجرای طرح ها و آموزش ۲۸ شرکت گاز استانی و ستادی شرکت ملی گاز ایران و مدیران سازمان فنی حرفه ای استان آذربایجان شرقی بمدت ۳ روز در مرکز آموزش شرکت گاز استان آذربایجان شرقی برگزار گردید. وی اضافه کرد: در این همایش، ضمن تشکیل کارگروه های کارشناسی، چهار استان به عنوان قطب اصلی اجرایی استانداردسازی مشاغل پیمانکاری انتخاب شدند و همچنین با همکاری سازمان فنی حرفه ای استان تعداد یازده عنوان مشاغل پیمانکاری تدوین و جهت اخذ کد استاندارد به سازمان فنی و حرفه‌ای ارسال گردید. رئیس مرکز آموزش شرکت گاز استان آذربایجان شرقی ادامه داد: کارگروه استانداردسازی مشاغل پیمانکاری با راهبری و محوریت شرکت گاز استان آذربایجان شرقی، کارگروه محتوا سازی آموزشی و تربیت مربی با راهبری استان زنجان، کار گروه شناسایی تجهیز و راه اندازی قطب های آموزشی با محوریت شرکت گاز استان آذربایجان شرقی، کارگروه تهیه و تیپ سازی مسائل پیمانی با محوریت استان خراسان رضوی و کارگروه آزمون و ایجاد بانک اساتید با محوریت استان تهران مشخص و تشکیل شدند.

تندیس جشنواره پژوهش و فناوری وزارت نفت به شرکت گاز خراسان رضوی رسید

مشـهد - صابر ابراهیم بای - هشتمین جشنواره پژوهش و فناوری وزارت نفت با اهدای لوح تقدیر و تندیس بخش حوزه علوم انسانی به شرکت گاز خراسان رضوی به کار خود پایان داد. در آیین پایانی این جشنواره که باحضور حبیب الله بیطرف، معاون وزیر نفت در امور مهندسی، پژوهش و فناوری برگزار گردید شرکت گاز خراسان رضوی موفق شد به عنوان تنها شرکت گاز استانی لوح تقدیر و تندیس پروژه پژوهشی برتر علوم انسانی وزارت نفت را از آن خود کند. در این جشنواره، بیش از ۸۵۰ طرح ارسالی در دو حوزه پژوهش فنی و علوم انسانی به مدت ۷۰۰ نفر ساعت مورد داوری قرار گرفت که در این بین ۱۴ اثر مورد تقدیر واقع شد. گفتنی است؛ شرکت گاز خراسان رضوی طی چند سال گذشته موفق به کسب عناوین گوناگونی در حوزه های مختلف پژوهشی از جمله دستگاه برتر پژوهشی وزارت نفت و عنوان پژوهشگر برتر شده است. در ابتدای این مراسم، حبیب الله بیطرف معاون وزیر نفت در امور مهندسی، پژوهش و فناوری گفت: سیاست راهبرد وزارت نفت تقویت زمینه پژوهش و فناوری است که هم در درون وزارت نفت و هم در صنایع و شرکت‌های وابسته به خوبی به این موضوع توجه می‌شود. وی افزود: ساختار جدید فناوری و پژوهش در وزارت نفت تدوین و طراحی شده و نقش هر یک از اجزا مشخص شده است. تبیین صحیح ماموریت‌ها و برنامه‌های هر یک از دستگاه‌ها در این زمینه بسیار مهم است. بیطرف با بیان اینکه پیشبرد اهداف انقلاب نیازمند پیشرفت است و باید در عرصه فناوری حرکت کنیم، خاطرنشان کرد: جذب و توسعه فناوری و ارتقای ظرفیت‌ها و توانمندی شرکت‌های داخلی با جدیت دنبال می‌شود.

بدهی ۱۰۸ میلیارد تومانی مشترکین برق به شرکت توزیع نیروی برق استان مازندران

ساری - دهقان - قاسم شهابی از بدهی ۱۰۸ میلیارد تومانی مشترکین برق به شرکت توزیع نیروی برق مازندران خبر داد. مدیرعامل شرکت توزیع برق مازندران گفت: ۱۰۸ میلیارد تومان مشترکین برق به این شرکت بدهی دارند. قاسم شهابی اظهار کرد: مطالبات توزیع برق مازندران ابتدای سال ۶۷ میلیارد تومان بوده که در حال حاضر به ۱۰۸ میلیارد تومان رسیده که این مطالبات شامل مشترکان خانگی، تجاری، ادارات و کارخانه‌های مازندران بوده است. وی ادامه داد: اگر این مطالبات پرداخت نشود در پرداخت حقوق و پرداخت بدهی پیمانکاران باز خواهیم ماند که موجب می‌شود پروژه‌های امسال نیمه‌کاره رها شوند. مدیرعامل شرکت توزیع برق مازندران با بیان اینکه مشکلی برای تأمین برق در زمستان نداریم، اضافه کرد: مصرف برق در زمستان حدود ۸۰۰ مگاوات بوده که در تابستان به یک‌هزار و ۹۰۰ مگاوات می‌رسد که باید این مهم مدیریت شود. این مسوول تصریح کرد: براساس پیش‌بینی‌ها تابستان گرمی پیش رو خواهیم داشت و با توجه به کم‌آبی در حوزه تولید مشکلاتی خواهیم داشت که از هم‌اکنون خود را برای صرفه‌جویی باید آماده کنیم. شهابی با اعلام اینکه مصرف برق در فصل گرما نیز افزایش می‌یابد، گفت: لازم است نقدینگی طرح‌ها افزایش یابد تا از پروژه‌ها بازنمانیم. وی بیان کرد: در سال ۹۲ تلفات حوزه برق مازندران در حوزه توزیع ۱۸ درصد بوده که امسال به ۱۳،۵ درصد رسیده و باید این آمار به ۱۰ درصد برسانیم.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| یکشنبه | ۱۳ اسفند ۱۳۹۶ | شماره ۱۰۱۷ | 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

بررسی چشم‌انداز آینده انرژی در جهان

آیا شیلی عربستان آینده خواهد بود؟

مترجم: امیر آل‌علی

شیلی کشوری واقع در آمریکایی جنوبی است که براساس بسیاری از شاخص‌های اقتصادی به عنوان یکی از باثبات‌ترین کشورها در این قاره معرفی می‌شود. اگرچه این کشور از منابع غنی متعددی برخوردار است با این حال یک عامل باعث شده است تا در چندسال اخیر در مرکز توجه‌ها قرار گیرد. این عامل در واقع عنصر لیتیوم است. این عنصر با رنگ نقره‌ای درواقع سبک‌ترین فلز و در عین حال کم چگالی‌ترین عنصر جامد محسوب می‌شود. با توجه به رشد وسایل نقلیه الکتریکی پیش‌بینی می‌شود در سال‌های آینده، شیلی با در اختیار داشتن بیشترین میزان از این عنصر بتواند در جایگاه فعلی کشور عربستان سعودی قرار گیرد. در حال حاضر شرکت خودروسازی تسلا در این زمینه بیشترین اقدامات را صورت داده است و از مشتریان اصلی لیتیوم محسوب می‌شود. با این حال نباید کاربرد آن را تنها در زمینه وسایل نقلیه دانست. در واقع امروزه تقریبا تمامی گوشی‌های تلفن همراه و به‌طور کل تمامی لوازم الکتریکی از باتری‌های لیتیومی استفاده می‌کنند. مزیت اصلی آنها در مقایسه با رقیب اصلی خود یعنی باتری‌های کادمیمومی در وزن کمتر آنها است. همانطور که می‌دانید امروزه اکثر خودروها از سوخت‌های فسیلی برای منبع تغذیه خود استفاده می‌کنند. این امر با توجه به روند رو به پایان این انرژی و معضلاتی که خصوصا برای محیط‌زیست به همراه دارد، اهمیت سوخت جایگزین را تشدید می‌کند. بدون تردید این نوع باتری‌ها در ابتدای مسیر خود قرار دارند و آینده رو به رشدی را می‌توان برای آنها متصور شد. به همین دلیل چندان دور از ذهن نیست که در آینده‌ای نزدیک شیلی را از نظر منبع انرژی وسایل نقلیه در صدر تمامی کشورها بدانیم. در رابطه با وضعیت فروش و تقاضای این محصول جالب است بدانید که دهه‌های اخیر به نحو قابل ملاحظه‌ای پیشرفت داشته، به‌طوری که فروش آن در سال ۱۹۹۹ به ۴۰۰ میلیون عدد رسیده است. با این حال این فرصت به دست آمده تنها زمانی برای کشور شیلی می‌تواند به عنوان یک موقعیت عالی محسوب شود که از الان برای آن برنامه‌ریزی‌های لازم را داشته و شرایط مطلوب را مهیا سازد. میزان سودآوری این محصول به قدری می‌تواند بالا باشد که آینده اقتصادی این کشور دچار تغییرات اساسی شده و به عنوان یکی از ابرقدرت‌های اقتصادی مطرح شود.

منبع: www. statista. com

معرفی استارت‌آپ

تعمییرات آنلاین کامپیوتر

نام استارت‌آپ: زوپیر
وب سایت: xupair. ir
سال تأسیس: ۱۳۹۶
موضوع: تعمیرات آنلاین کامپیوتر
توضیح بیشتر:
ثبت درخواست تعمیرات کامپیوتر و اعزام کارشناسان به محل مشتری و رفع مشکل آن

بسته‌بندی خلاق

برای مطالعه ۹۲۰ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: صاحب کسب‌وکاری هستم که بنا به دلایلی ناچار شده‌ام در ساختار آن، از ساعت کاری گرفته تا چگونگی اجرای وظایف تغییراتی ایجاد کنم و این مسئله نارضایتی کارمندان را به همراه داشته است. چطور می‌توانم ثبات و البته رضایتمندی را به کسب‌وکارم برگردانم؟

مدیریت تغییرات

پاسخ کارشناس: اساسا کارمندان نسبت به هر تغییری از خود واکنش نشان می‌دهند و مقاومت می‌کنند. برای اینکه این دوران گذار را به خوبی پشت سر بگذارید ضروری است به نکات زیر توجه کنید: نخست آنکه دلایل تغییرات را در جلسه به اطلاع همه برسانید و از کارمندان نیز بخواهید راه‌حل‌های خودشان را برای رفع مشکلات بیان کنند. با زیرکی تغییرات را نتیجه همفکری آنها در جلسه نتیجه بگیرید. وقتی افراد دلایل را بدانند و در امر تصمیم‌گیری مشارکت داشته باشند معمولا مقاومت به حداقل می‌رسد. نکته دوم آنکه یک شیوه جبرانی و پاداش تعیین کنید، به طوری‌که افراد بدانند در سیستم جدید می‌توانند درآمد بیشتری داشته باشند. در این شرایط افراد سعی می‌کنند بهتر کار کنند تا خودشان را نشان دهند و دستمزد بیشتری بگیرند. هیچ انگیزه‌ای قوی‌تر از انگیزه نفع شخصی برای کارمندان نیست. این عامل نیز مقاومت را به حداقل می‌رساند. نکته آخر آنکه شخصا با همه افراد به صورت تکی جلسه بگذارید. حرف‌های آنها را بشنوید و با افراد همدردی کنید. شما هم مشکلات تان را بیان کنید و آنها را در موقعیت کمک به خودتان قرار دهید. کارمندان همین که حرف‌هایشان را بزنند نیمی از راه را رفته‌اید. از آنها درخواست کنید که در این دوران سخت شما را یاری کنند. به احتمال زیاد با انجام این فعالیت‌ها می‌توانید ثبات و رضایت را به شرکت بازگردانید.

مدرسه مدیریت

ذهن خلاق به تنهایی برای خلق شاهکار و موفقیت کافی نیست

معمولا از افرادی مانند بیل گیتس و استیو جابز به عنوان کسانی یاد می‌شود که الگو گرفتن از آنها باعث بهبود عملکرد و بهره‌وری شما در کسب‌وکار روزانه می‌شود. اما اگر احساس می‌کنید چنین الگوهایی دیگر نخنما شده‌اند یا اینکه شما برای موفقیت در کسب‌وکار ترجیح می‌دهید شیوه عملکرد افراد خاص‌تری را مدنظر قرار بدهید، احتمالا می‌توانید از ارنست همینگوی پیروی کنید. ارنست همینگوی، نویسنده کتاب‌هایی مانند «وداع با اسلحه» و «پیرمرد و دریا»، هر روز صبح زود از خواب بلند می‌شد و در زودترین زمان ممکن کار نویسندگی را آغاز می‌کرد. او درباره عادت کارکردنش می‌نویسد: «وقتی باید برای نوشتن یک کتاب یا یک داستان کار کنم، هر روز صبح درست پس از طلوع آفتاب مشغول به کار می‌شوم. در آن زمان هیچ کس نیست که حواس شما را پرت کند، هوا خنک یا سرد است و هنگامی که شروع به نوشتن می‌کنید گرم می‌شوید.» میسون کری که کتابی درباره عادت‌های روزمره هنرمندان نوشته می‌نویسد که مهم‌ترین نکته‌ای که برای بهره‌وری می‌توان از همینگوی آموخت این است که او هر روز ابتدا سخت‌ترین کار را انجام می‌داد و سپس به دیگر امور می‌پرداخت. به اعتقاد او «تنها درسی که باید همواره به آن عمل کنید این است که مهم‌ترین کارها را ابتدا انجام بدهید. هرچند ساده به نظر می‌رسد، اما کمتر کسی به آن عمل می‌کند. البته همینگوی در حرفه نویسندگی از این شیوه بهره برد و به یکی از بزرگ‌ترین نویسندگان تاریخ تبدیل شد.»

اما چرا این شیوه تا این حد مفید است؟ در واقع بیشتر افراد تصور می‌کنند که بهره‌وری به معنی انجام دادن بیشترین کارها طی یک روز است، اما بهره‌وری به این معنی است که بتوانید به‌طور منظم کارهای مهم‌تر را به انجام برسانید. فرقی هم نمی‌کند که به چه کاری مشغولید، در هر کاری تنها امور معدودی وجود دارند که می‌توان از آنها به عنوان امور مهم یاد کرد. به بیان دیگر، بهره‌وری نه به معنی انجام بیشترین کارها با بیشترین سرعت، بلکه به معنی انجام تعداد کمی کار با سرعتی معمولی اما ثابت است. اگر انجام امور مهم را به زمان دیگری موکول و از کارهایی نه چندان با اهمیت آغاز کنید آنگاه ممکن است انجام امور حاشیه‌ای باعث شوند که هرگز وقتی برای انجام امور مهم به‌دست نیاورید یا اینکه انرژی کافی را به آنها اختصاص ندهید، به خصوص که در طول روز معمولا رخدادهایی پیش‌بینی نشده نیز تمرکز شما را به هم می‌زنند و باعث اتلاف انرژی و زمان می‌شوند. همچنین ذهن انسان به‌طور ناخودآگاه از پروژه‌های ناتمام احساس نارضایتی می‌کند و به همین خاطر به آینده موکول کردن اموری که برای شما اهمیت دارند باعث ایجاد تنش و استرس درونی می‌شود، اما اگر آن کارها را به سرانجام برسانید می‌توانید با آرامش ذهنی بیشتری به کارهای نه چندان با اهمیت بپردازید.

حداقل این بار که از خواندن یکی از داستان‌های همینگوی لذت می‌برید، این نکته را به خاطر داشته باشید که این شاهکارها تنها به خاطر یک ذهن خلاق به وجود نیامده‌اند، بلکه در کنار آن یک برنامه کاری منظم و سختگیرانه وجود داشته است.

منبع: modir. biz

مسیر موفقیت

چگونه موانع را با تغییر طرز تفکر از بین ببریم

گاهی اوقات تعریف دوباره مشکلات چشم‌انداز جدیدی از آن‌ها برای‌مان تعریف می‌کند. تغییر چشم‌انداز روی دیدگاه ما نسبت به مشکل تأثیر می‌گذارد و کمک می‌کند راه بهتری برای آن پیدا کنیم. اغلب رهبران، مخترعان و هنرمندان موفق دارای یک ویژگی مشترک هستند. این افراد می‌توانند مواردی را که بر نحوه درک یک فرد روی تحلیل مسائل تأثیر می‌گذارد، شناسایی کنند و راه حل بهتری برای رفع مشکلات ارائه دهند. بسیاری از انسان‌ها دید یکسانی نسبت به مشکلات دارند و از راه حل مشابهی برای رفع آنها استفاده می‌کنند، بنابراین اگر این راه‌حل‌ها بر پایه فرضیات اشتباه شکل گرفته باشند نمی‌توانند مشکلات ما را از بین ببرند، درحالی‌که بررسی مشکلات با دیدگاه جدید ممکن است باعث شود به چشم‌انداز بهتری برای ارائه راه حل دست پیدا کنیم. روان‌شناسان معتقدند بررسی مشکلات با دیدگاه جدید یعنی تغییر دادن مفاهیم تعریف‌شده برای یک مشکل و جایگزین کردن آن با مفاهیم جدید؛ مفاهیم جدیدی که موقعیت را به شکلی مشابه یا حتی بهتر از حالت قبلی توصیف می‌کنند و درنتیجه کل معنی و مفهوم از پیش تعیین‌شده را تغییر می‌دهند.

برای توضیح بهتر تغییر دادن مفهوم مشکلات، مثالی از کتاب مارک تواین به نام «ماجراهای تام سایر» را بررسی می‌کنیم:

در بعدازظهر شنبه یکی از روزها به تام سایر دستور داده شده بود نرده‌هایی به طول ۳۰ یارد را سفیدکاری کند؛ درحالی‌که سایر دوستان او قصد داشتند اوقات خود را با شنا کردن سپری کنند. بن (دوست تام) زمانی که فهمید تام باید در چنین شرایطی کار کند، او را دست انداخت و مسخره کرد، اما تام در پاسخ به او گفت: چرا این موضوع را «کار کردن» می‌دانی؟

بن گفت: چرا به نظر تو این‌طور نیست؟

تام از سفیدکاری نرده‌ها دست کشید و بدون توجه پاسخ داد: شاید حرفی که می‌زنی درست باشد و شاید هم درست نباشد. تنها چیزی که می‌دانم این است که این کار برای تام سایر مناسب است.

بن: دست بردار. یعنی می‌خواهی بگویی انجام این کار را دوست داری؟

تام: دوست داشته باشم؟ در واقع دلیلی نمی‌بینیم که نخواهم آن را دوست نداشته باشم. فکر می‌کنی یک پسربچه هر روز شانس سفیدکاری کردن نرده‌ها را به دست می‌آورد؟

این پاسخ دید جدیدی نسبت به مشکل پیش رو به وجود آورد و مدتی نگذشت که سایر دوستان تام نیز به استفاده از این موقعیت تشویق شدند و حتی حاضر بودند برای انجام آن پول پرداخت کنند.

تغییر ذهنیت شخصی

لیندا نایمن، مربی و مشاور تیم‌ها می‌گوید: «من اخیرا تغییر ذهنیت برای تغییر دادن مفهوم مشکلات را در ملاقاتی که با پزشکم داشتم تجربه کردم. زمانی که برای درمان دردی که اذیتم می‌کرد به پزشک مراجعه کردم، متوجه شدم که علت درد مشکل فیزیکی نیست و به اعصابم ربط دارد. دکترم به جای اینکه بگوید همه این دردها از فکر خودت ناشی می‌شود، از واژه درد عصبی استفاده کرد و این برایم جالب بود. او در ادامه در مورد این توضیح داد که چگونه می‌توانم الگوی ارتباطی بدن و مغزم را تغییر بدهم و درنتیجه درد را از بین ببرم. درحالی‌که هنوز دکترم مشغول توضیح دادن بود، احساس کردم طرز تفکرم نسبت به این موضوع تغییر کرد و ناگهان تمام علائمی که داشتم برطرف شد. در این لحظه به این فکر کردم زمانی که تغییر یک مشکل از زبان شخص دیگری بیان می‌شود، چقدر تأثیر آن عمیق‌تر می‌شود. من حتی به تمریناتی که دکترم توضیح داده بود احتیاجی نداشتم و همین تغییر در طرز تفکر برایم کافی بود.

تغییرات را در کسب‌وکار لحاظ کنید

تغییر دادن طرز تفکر و پیدا کردن دید جدید نسبت به مشکل نیازمند تغییر ذهنیت و طرز تفکری است که در مغزمان شکل گرفته است. اینکه بتوانیم فرصت‌های جدید را در مشکلات پیدا کنیم کار آسانی نیست و معمولا توصیه می‌شود از یک مربی یا درمانگر کمک گرفته شود.

۱- سعی کنید توجه خود را به سمت کاربران نهایی و ذی‌نفعان تغییر دهید

به‌عنوان مثال زمانی که شرکت تویوتا از کارمندان خود پرسید چه پیشنهادی برای بالا بردن میزان کارایی محصولات دارند، تنها چند پیشنهاد از طرف آنها دریافت کرد. اما زمانی که سؤالش را تغییر داد و پرسید چه چیزی کمک می‌کند کار شما ساده‌تر شود، پیشنهادهای بی‌شماری از سوی آنها دریافت کرد.

۲- از داستان، استعاره و تصاویر برای تغییر طرز تفکر استفاده کنید

به‌عنوان مثال اگر شعبه بانکی هستید که قصد دارید میزان وفاداری مشتری را افزایش دهید، به طرز کار یک شرکت در صنعت کاری متفاوت مانند استارباکس (کافی‌شاپ زنجیره‌ای) نگاه کنید. سپس از خودتان بپرسید این برند از چه رازی برای برگرداندن دوباره مشتری‌های خود استفاده می‌کند.

۳- نگاه بازتری به سایر صنایع داشته باشید

کارشناس خلاقیت شرکت گوگل زمانی که می‌بینند کارمندانش نمی‌توانند ایده جدیدی مطرح کنند، به آنها می‌گوید به یک روزنامه‌فروشی مراجعه کنند و سه مجله‌ای را که در حالت عادی هرگز برای خریدنشان اقدام نمی‌کنند بخرند. سپس به آنها می‌گوید با توجه به مشتری‌های هدف هر مجله، تیترهای آن را تغییر دهند. این کار نه‌تنها یک سرگرمی جالب برای کارمندان است، بلکه به افزایش خلاقیت آنها نیز کمک می‌کند.

منبع: inc/zoomit