روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

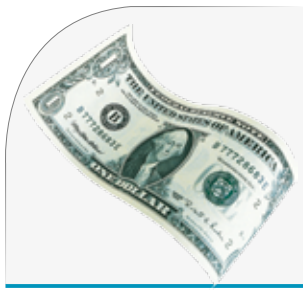
دوشنبه
۲۱ اسفند
۱۳۹۶

Mon. 12 Mar 2018

۲۳ جمادی‌الثانی ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۱۰۲۴-۱۶صفحه - ۱۵۰۰تومان

www.forsatnet.ir

گرانی دلار در صادرات اثر کرد؟



اگرچه تراز تجاری کشور همچنان حدود ۶میلیارد دلار منفی است، با این وجود در یازدهمین ماه سال حدود ۴میلیارد و ۶۰۳ میلیون دلار صادرات داشته‌ایم. در ۱۱ ماهه امسال صادرات کشور به ۴۱ میلیارد و ۶۹۰ میلیون دلار...

۶

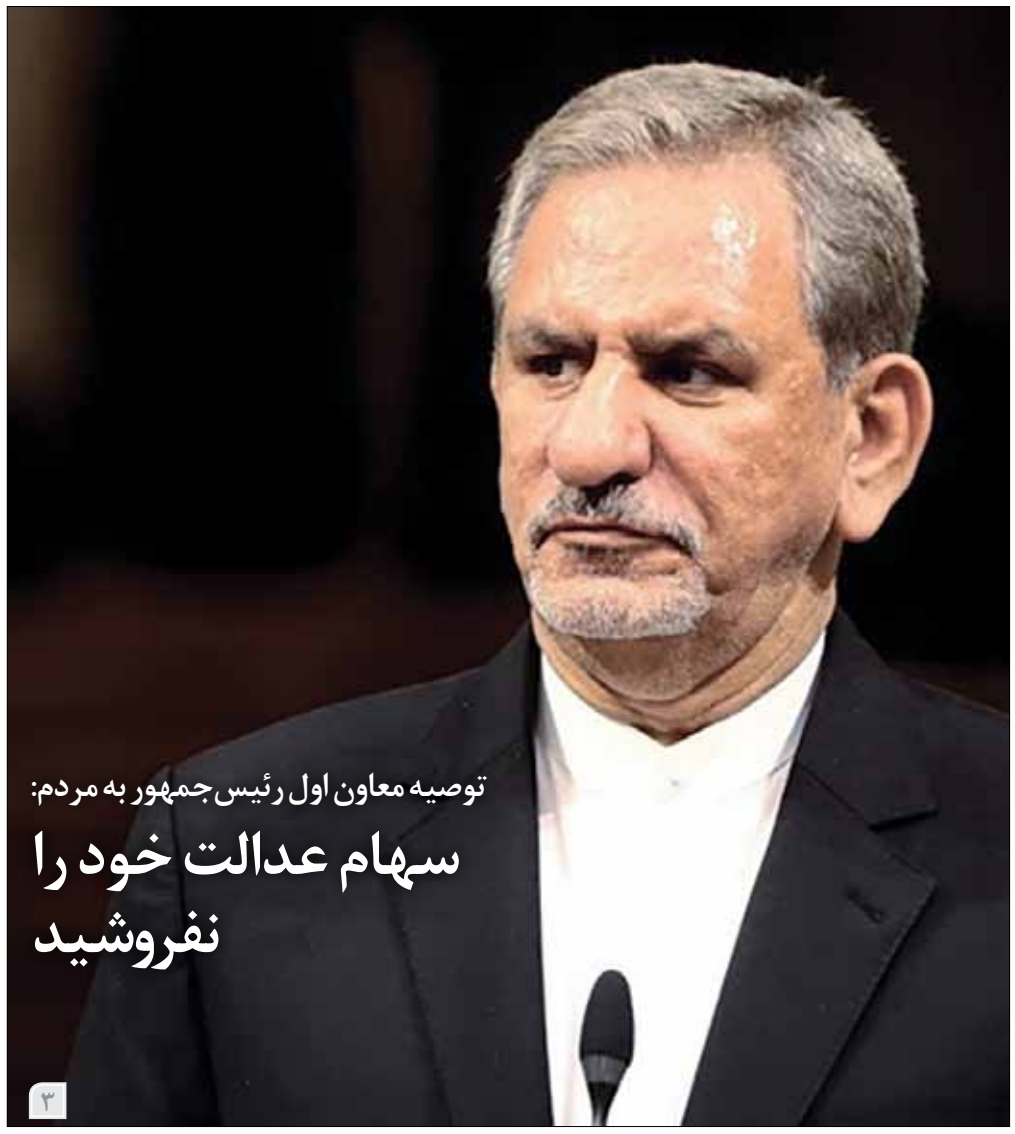
یادداشت

ساکنان بافت‌های فرسوده بانشاط می‌شوند

محمدرضا رضایی کوچی
عضو کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی

توجه به احیا و نوسازی بافت‌های فرسوده یکی از نیازهای اصلی کشور بوده که به همین دلیل ستاد بازآفرینی پایدار بافت شهری تشکیل شده است. براساس هدفگذاری صورت‌گرفته، باید سالانه ۲۷۰محله با بافت فرسوده در کشور شناسایی و سرمایه‌گذاری در این مناطق انجام شود. هنگامی که سخن از بازآفرینی محله‌هایی واقع در بافت فرسوده به میان می‌آید، دیگر توجه به ساختمان در محله، مورد نظر نیست بلکه خدمات عمومی مانند پارک، بهداشت، آموزش، مسائل امنیتی و خدماتی نیز مورد توجه است، بنابراین شناسایی محله‌های فاقد کارایی لازم برای سکونت در اولویت قرار دارند. به‌طور کلی اصل طرح قابل قبول بوده که نیاز کشور است و در اجرای آن تمام دستگاه‌های مرتبط باید حضور داشته باشند. البته ستاد بازآفرینی پایدار بافت شهری دستگاه‌های مختلف را ملزم کرده است تا...

۳



توصیه معاون اول رئیس‌جمهور به مردم:

سهام عدالت خود را نفروشید

۳

نقدینگی به ۱۴۶۳هزار میلیارد تومان رسید

رشد بی‌پایان

فرصت امروز: حجم نقدینگی باز هم رشد کرد و به ۱۴۶۳ هزار میلیارد تومان تا پایان دی ماه امسال رسید. این در حالی است که روند افزایشی نقدینگی در اقتصاد ایران همچنان ادامه دارد و از حدود دو سال پیش و در دی ماه سال ۱۳۹۴ تاکنون حجم نقدینگی از ۹۵۰هزار میلیارد تومان تا ۱۴۶۳هزار میلیارد تومان پیش رفته و بیش از ۵۰۰هزار میلیارد تومان رشد داشته است. این رشد نقدینگی در سال‌های اخیر همواره یکی از انتقادات اقتصاددانان به عملکرد بانک مرکزی بوده است؛ چنانچه در ماه‌های گذشته و با التهاب و نوسانات اخیر بازار ارز همواره از حجم گسترده نقدینگی به عنوان یکی از عوامل این التهاب ارزی نام برده می‌شد و سرگردانی نقدینگی راهی به جز بازار ارز و تقاضا برای خرید دلار نیافته بود. با این‌همه، بر اساس تازه‌ترین آمار بانک مرکزی از...

۴

مردم ایران از سال جاری می‌توانند اثرات مثبت برجام را در زندگی خود حس کنند

چشم‌انداز اقتصاد ایران به روایت «بیزینس مانیتور»

۲

مدیریت و کسب‌وکار

- چگونه میلیاردر شویم؟
- مهارت‌های ارتباطی رهبران بزرگ
- رهبری سازمان چه چالش‌ها و هزینه‌هایی دارد؟
- فروش در ورای پایان فروش
- ۲۶ سؤال کلیدی جایگاه‌یابی برند و خلق داستان برند
- خلق تمایزی حساب شده

تراویس کالانیک صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه تأسیس می‌کند

۸ تا ۱۶

از اندرو کارنگی تا بیل گیتس

کارآفرینانی که دنیا را متحول کردند

در طول تاریخ بشر میلیون‌ها کارآفرین کوچک و بزرگ با تکیه بر پشتکار و استعدادشان به بهبود زندگی بشری کمک کرده‌اند. در واقع، با وقوع انقلاب صنعتی، نوآوری‌های صنعتی و تجاری‌سازی آنها اهمیت بیشتری نسبت به قبل پیدا کرد و موفقیت برخی از کارآفرینان به حدی بود که به‌تدریج شهرت آنها از مرزهای کشورشان نیز فراتر رفت، درحالی‌که قبل از آن به‌ندرت نام‌شان در خارج از شهر یا روستای‌شان مطرح می‌شد.

به عبارت بهتر، اغلب کارآفرینانی که ما امروز کم‌وبیش مطالبی را در موردشان می‌شنویم، افرادی هستند که پس از آغاز قرن بیستم یا حداقل در اواخر قرن نوزدهم نام‌شان مطرح شده است. برخی از آنها نه‌تنها با معرفی محصولاتی منحصربه‌فرد زندگی بشر را تحت تأثیر قرار داده‌اند، بلکه توانسته‌اند سبک‌های جدیدی را در صنعت و کسب‌وکار از خود به یادگار بگذارند. درخصوص اینکه کدام‌یک از این کارآفرینان نقش بیشتری در پیشرفت‌های جهانی داشته‌اند، نظرات متفاوتی وجود دارد، اما برآیند این نظرات می‌تواند ما را به ۱۰ نام بزرگ در عرصه کارآفرینی برساند؛ در این گزارش به نقل از پایگاه خبری اتاق ایران، به پیشگامان عرصه کسب‌وکار پس از انقلاب صنعتی پرداخته‌ایم.

۱- اندرو کارنگی (۱۸۳۵-۱۹۱۹)

وقتی خانواده فقیر کارنگی به امید یک زندگی بهتر اسکاتلند را به مقصد آمریکا ترک کردند، هیچ‌کس فکر نمی‌کرد پسر ۱۳ ساله این خانواده روزی به امپراتور فولاد آمریکا تبدیل شود. کارنگی به‌رغم سواد اندکش توجه ویژه‌ای به مسائل مهمی مانند تخصص‌گرایی و کارایی در هزینه و زمان داشت. وی توانست با استفاده از روش خالص‌سازی بسمر -که یک مبتکر انگلیسی بود- انقلابی در صنعت فولاد به پا کند و از این راه ثروتی افسانه‌ای به دست آورد؛ ثروتی که معادل بیش از ۳۰۰ میلیارد دلار امروز تخمین زده شده است.

۲- جان راکفلر (۱۸۳۹-۱۹۳۷)

اگرچه راکفلر در سال ۱۸۹۶ یعنی پیش از آغاز قرن بیستم عملا از دنیای کسب‌وکار کناره‌گیری کرد و تنها نامش در هیأت مدیره شرکت استاندارد اویل باقی ماند، اما مدل کسب‌وکار او حتی در قرن بیست و یکم هم طرفداران خاص خود را دارد. موفقیت‌های این سلطان بلامنازع صنعت نفت تنها به دلیل تملک پالایشگاه‌های مهم آمریکا نبود، بلکه مدل کسب‌وکار او که بر ادغام عمودی تأکید داشت نیز نقش مهمی در افزایش قدرتش در بازار ایفا می‌کرد. تأکید وی بر تسلط به زنجیره تأمین تا حدی بود که حتی بشکه‌های فلزی که در استاندارد اویل مورد استفاده قرار می‌گرفت نیز در شرکت‌های زیرمجموعه آن تولید می‌شد.

۳- توماس آلوا ادیسون (۱۸۴۷-۱۹۳۱)

این مخترع سرشناس که بیش از هزار اختراع به نامش ثبت شده است، برخلاف بسیاری از مخترعان نقش بسیار فعالی در تجاری‌سازی یافته‌های خود داشت. ادیسون در سال ۱۸۷۸ با همکاری چندین تأمین‌کننده مالی بزرگ، شرکت تولید لامپ ادیسون را راه‌اندازی کرد؛ شرکتی که در سال ۱۸۹۲ به جنرال‌الکتریک تغییر نام داد و امروز همچنان جزو شرکت‌های پیشرو جهان در زمینه تولید لوازم خانگی برقی، پنل‌های خورشیدی و توربین‌های نیروگاهی به شمار می‌رود.

۴- هنری فورد (۱۸۶۳-۱۹۴۷)

به جرأت می‌توان گفت هیچ‌کس به اندازه هنری فورد در توسعه صنعت خودروسازی نقش نداشته است؛ شرکتی که فورد بنا نهاد، اولین شرکتی بود که تولید انبوه اتومبیل در مقیاس صنعتی را آغاز کرد. استراتژی فورد تولید خودروهایی بود که عموم مردم قدرت خریدن آن را داشته باشند و به لطف این استراتژی، اقشار متوسط جامعه آمریکا نیز توانستند صاحب خودرو شوند، درحالی‌که قبل از آن خودرو یک کالای لوکس و مختص ثروتمندان بود. فورد دستمزدهایی را به کارگرانش پرداخت می‌کرد که تا آن زمان بی‌سابقه بود. علاوه بر سطح بالای دستمزد، ساعات کاری کارگران فورد نیز کمتر از سایر کارگران بود زیرا فورد به بهره‌وری بیش از کمیت ساعات کاری اهمیت می‌داد.

۵- ساکیشی تویودا (۱۸۶۷-۱۹۳۰)

با وجود گذشت بیش از ۸۷ سال از مرگ ساکیشی تویودا، مردم ژاپن هنوز وی را «پادشاه مبتکران ژاپنی» می‌خوانند و از وی به عنوان پدر انقلاب صنعتی کشورشان یاد می‌کنند. ساکیشی تویودا در سال ۱۹۲۶ شرکت تویوتا را راه‌اندازی کرد تا دستگاه ریسندگی خودکاری را که اختراع خودش بود تجاری کند؛ شرکتی که پس از مرگ وی، به رهبری پسرش -کیشیرو تویودا- وارد صنعت اتومبیل‌سازی شد و اینک پس از چندین دهه برنامه‌ریزی و تلاش بی‌وقفه نام خود را در زمره بزرگ‌ترین خودروسازان جهان قرار داده است. ساکیشی تویوتا مبتکر تکنیک حل مسئله «پنج چرا» بود که امروزه جزو تکنیک‌های مورد تأکید در تولید ناب به شمار می‌رود. شرکت تویوتا همواره به بهره‌وری بالا و قابلیت‌های فوق‌العاده‌اش در زمینه مدیریت کیفیت، معروف بوده و این حسن شهرت را مدیون آموزه‌های موسس دوراندیش خود یعنی ساکیشی تویودا است.

۶- سام والتون (۱۹۱۸-۱۹۹۲)

حتی بزرگ‌ترین منتقدان شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای وال‌مارت نیز نمی‌توانند توانایی‌های این شرکت در اتخاذ تصمیمات به‌موقع و بهره‌بردن از صرفه‌های ناشی از مقیاس را زیر سوال ببرد. سام والتون در طول سال‌های فعالیتش در حوزه خرده‌فروشی -هم به عنوان فروشنده و کارگر و هم به عنوان مالک فروشگاه- به ضرورت تأسیس یک فروشگاه زنجیره‌ای با کالاهایی ارزان‌قیمت و مناسب برای اقشار کم‌درآمد پی برده بود و در همین راستا اولین فروشگاه وال‌مارت را در سال ۱۹۶۲ در ایالت آرکانزاس راه‌اندازی کرد و سپس شخصا اقدام به بررسی وضعیت شهرها و روستاهای مختلف کرد تا محل‌های مناسب برای تأسیس شعب بعدی فروشگاهش را بیابد. فرزندان سام والتون پس از مرگ او راهش را ادامه دادند و با گسترش شعب وال‌مارت، این شرکت را به برترین شرکت جهان از لحاظ میزان درآمد سالانه تبدیل کردند.

۷- وارن بافت (۱۹۳۰-در قید حیات)

موفق‌ترین سرمایه‌گذار قرن بیستم و یکی از اعضای ثابت فهرست ثروتمندترین افراد جهان، با وجود کهولت سن همچنان مشغول تاخت‌وتاز در بازارهای سرمایه است. وارن بافت سرمایه‌گذاری را از سن ۱۱سالگی آغاز کرده و اکنون در سن ۸۷ سالگی هلدینگ برکشایر هاتاوی و ده‌ها شرکت زیرمجموعه آن -با بیش از ۳۶۰ هزار نفر شاغل- را اداره می‌کند. بافت به تواضع و سادگی در زندگی شخصی‌اش معروف است، به‌طوری‌که هنوز در خانه قدیمی خود که ۶۰ سال قبل آن را خریداری کرده است، سکونت دارد و برخلاف اغلب ثروتمندان، از امکاناتی مانند هواپیمای شخصی، خودروهای لوکس متعدد و... دوری می‌کند. وی در یک دهه اخیر بیش از ۲۷ میلیارد دلار از ثروتش را به امور خیریه اختصاص داده است.

اقتصاد جهان

جنگ تجاری ترامپ به روایت فورچون

جنگ‌های تجاری به فاجعه جهانی ختم می‌شوند؟

وضع تعرفه بر واردات فولاد و آلومینیوم توسط آمریکا، خبر از طلوع یک جنگ تجاری در سطح جهانی می‌دهد. حالا نشریه فورچون با انتشار تحلیلی به پیامدهای اقتصادی این جنگ پرداخته و نسبت به فاجعه‌آمیز بودن آن برای اقتصاد آمریکا هشدار داده است.

به گزارش فورچون، ترامپ هفته گذشته در توئیتش نوشت: «جنگ‌های تجاری خوبند و بردن آن آسان است». اما واقعا چه کسی برنده جنگ‌های تجاری است؟ درس‌های تاریخ روشن است. جنگ تجاری در واقع اصلا خوب نیست و مهم‌تر اینکه برنده‌ای هم ندارد. این جنگ‌ها به اقتصاد تمام کشورهای درگیر آسیب می‌زنند و درگیری را دامن می‌زنند.

جرقه آخرین جنگ تجاری جهانی توسط دو نماینده نه‌چندان شناخته شده کنگره آمریکا با قانونی به نام تعرفه اسموت-هاولی در سال ۱۹۳۰ زده شد. یعنی زمانی که آمریکا وارد دوران موسوم به رکود بزرگ شد. در آن سال دو عضو کنگره پیش‌نویس قانونی را ارایه کردند که هدفش حمایت از کشاورزان آمریکایی با وضع تعرفه بر واردات محصولات کشاورزی بود. با وارد شدن این قانون کوچک حمایت‌کننده از کشاورزان به صحن کنگره موجی از خواسته‌های حمایت‌طلبانه در سراسر آمریکا برخاست. تا جایی که ۹۰۰ خط تعرفه‌ای برای حدود ۲۰ هزار محصول کشاورزی و صنعتی وضع شد. با وجود اعتراض گسترده اقتصاددانان، مشاوران و مخالفت کشورهای خارجی، این قانون در کنگره آمریکا تصویب و رییس‌جمهوری وقت، هربرت هوور، آن را تایید کرد.

اما واکنش‌های جهانی به این قانون سریع و تنبیهی بود. کانادا که بزرگ‌ترین شریک تجاری آمریکا در آن زمان بود دست به مقابله به مثل زد و تعرفه‌هایی بر واردات کالاهای آمریکایی وضع کرد که در نتیجه آن صادرات آمریکا به کانادا به نصف کاهش یافت.

برنده آن جنگ که بود؟ تجربه نشان داد همه طرف‌ها بازنده بودند. در ایالات متحده رکود بزرگ وخیم‌تر شد و اقتصاددانان بر این نظر هم‌داستان شدند که حمایت‌گرایی نه‌تنها رکود بزرگ را عمیق‌تر کرد بلکه به فروپاشی اقتصادی کشور تداوم هم بخشید. بخش بزرگی از بنای تجارت جهانی فروپاشید و احتمالا تعرفه‌ها مسئول حداقل نیمی از این سقوط آزاد بودند. سال پس از تصویب آن قانون، میزان صادرات آمریکا ۴۰ درصد کاهش پیدا کرد و صنایع آمریکایی ضعیف شدند. واردات آمریکا هم به همان میزان پایین آمد و حتی رشد اقتصادی شرکای اقتصادی آمریکا نیز از گسترش باز ایستاد. آشفتگی اقتصادی در تمام جهان افزایش یافت و ستیز بین کشورها منجر به رشد سیاست‌های اقتصادی ملی‌گرایانه شد که نتیجه آن فقیرتر شدن سایر کشورها بود. همچنین به رشد فاشیسم و قدرت یافتن افرادی دامن زد که وعده بهبودی وضع اقتصادی به هر وسیله ممکن را می‌دادند پس به همه‌گیر شدن جنگ جهانی دوم منجر شد.

تحلیلگر نشریه فورچون با این تاریخچه از جنگ تجاری به تصمیم اخیر ترامپ می‌پردازد و می‌نویسد وقتی کشوری مانند آمریکا در تعامل تجاری با دیگر کشورها میلیاردها دلار از دست می‌دهد آیا واقعا جنگ تجاری خوب و برنده شدن در آن آسان است؟

تعرفه‌هایی که ترامپ به تازگی پیشنهاد کرده است تنها مشمول بخش‌های خاص و کوچکی می‌شود یعنی صنایع آلومینیوم و فولاد. او استدلال می‌کند که حمایت از صنایع محلی این فلزات بخشی از برنامه استراتژیک امنیت ملی آمریکاست. گرچه که این حمایت می‌تواند شامل فلزات کمیاب باشد و چنین استدلالی، دست‌کم برای فلزات کمیاب می‌تواند قابل توجیه باشد اما این حمایت از فلزاتی مانند آهن و آلومینیوم که عرضه آن در سطح جهانی انبوه است، درست به نظر نمی‌رسد. اگر استدلال ترامپ در استراتژی امنیت ملی منجر به خروج این کشور از سازمان تجارت جهانی و به کنار نهادن قواعد تجاری و تعرفه این سازمان شود آنگاه است که سایر کشورها نیز چنین روندی را در پیش می‌گیرند و در آن صورت تجارت جهانی با آشفتگی و بحران روبه‌رو می‌شود.

سیاستگذار باید راه‌هایی برای حمایت از آمریکایی‌هایی که مشاغل آنها به علت ادغام اقتصاد جهانی تهدید شده است، پیدا کند. اما این مهم بهتر است از طریق سیاست‌های رفاه اجتماعی و حمایت از ایجاد اشتغال جدید صورت گیرد. افزایش تعرفه‌ها یک روش اقتصادی غیرمنطقی برای محافظت از کارگران در برابر رقابت خارجی است.

دلیل این امر نیز آن است که تعرفه‌هایی که موجب رونق داخلی یک صنعت می‌شود می‌تواند به مابقی اقتصاد ضرر بزند. تعرفه‌ها هزینه واردات را افزایش می‌دهد اما در مقابل اقدامات انتقام‌جویانه‌ای که برخی از شرکای آمریکا در مقابل اقدام ما انجام خواهند داد می‌تواند هزینه‌های صادرات را نیز بالا ببرد و این در نهایت موجب زیان اقتصادی آمریکا می‌شود.

آیا برنده شدن در جنگ تجاری آن‌طور که ترامپ می‌گوید آسان است؟ به نظر نمی‌رسد اینطور باشد. تجارت جنگی امروز ایالات متحده نسبت به جنگ تجاری دهه ۳۰ میلادی بسیار خطرناک‌تر است؛ چرا که اگر شرکای تجاری آمریکا اقدام به تحدید و تهدید کنند، تولیدکنندگان آمریکایی از محل صادرات میلیاردها دلار از دست می‌دهند و ممکن است هزاران آمریکایی شغل خود را از دست بدهند.

مردم ایران از سال جاری می‌توانند اثرات مثبت برجام را در زندگی خود حس کنند

چشم‌انداز اقتصاد ایران به روایت «بیزینس مانیتور»

فرصت امروز: هرچند برجام رویدادی سیاسی بود، اما اثرات مستقیم آن در اقتصاد ایران، انکارناشدنی و آغازی برای رفع تحریم‌های چندساله بود. با این حال از زمان روی کار آمدن دونالد ترامپ در کاخ سفید، برجام نتوانست گشایش‌های اولیه‌اش را در اقتصاد ایران ادامه دهد، اما با این حال، «بیزینس مانیتور» در گزارشی که به چشم‌انداز اقتصاد ایران پس از برجام پرداخته، برآورد کرده که مردم ایران از سال جاری می‌توانند اثرات مثبت برجام را در زندگی خود حس کنند. به تعبیر بیزینس مانیتور اینترنشنال، بیش از دو سال از اجرایی شدن توافق هسته‌ای ایران و کشورهای ۱+۵ گذشته است و اولین نشانه‌های مثبت اقتصادی که حاصل از برداشته شدن تحریم‌های اقتصادی است، در اقتصاد ایران از سال ۲۰۱۸ مشاهده خواهد شد. این نشانه‌ها بعد از ورود سرمایه‌های خارجی، ایجاد فرصت‌های شغلی تازه، فعالیت کارخانه‌های صنعتی و تولیدی اروپایی در ایران و در نهایت بیشتر شدن نرخ رشد اقتصادی مشاهده می‌شود که خبر خوبی برای فعالان اقتصاد ایران است.

در ادامه این گزارش آمده است که انتظار می‌رود از فصل دوم سال ۲۰۱۸ ارزش تولید ناخالص داخلی در ایران افزایش یابد و درون‌ریز سرمایه‌های خارجی به کشور بیشتر شود. دلیل این مسئله هم گرم‌تر شدن رابطه اقتصادی ایران با کشورهای آسیایی و روسیه است. کشورهایی که طبق توافق‌نامه‌های اولیه سرمایه‌گذاری زیادی در بخش‌های مختلف زیرساختی کشور انجام خواهند داد. این سرمایه‌گذاری‌ها که باعث توسعه اقتصاد ایران می‌شود، فرصت‌های شغلی زیادی در کشور ایجاد خواهد کرد و یکی از معضلات مهم اقتصادی این کشور یعنی بیکاری را تا اندازه زیادی برطرف خواهد کرد. البته انتظار نمی‌رود شمار فرصت‌های شغلی تازه‌ای که ایجاد می‌شود متناسب با تعداد افراد جویای کار باشد ولی بدون شک بار بزرگی از دوش اقتصاد کشور برداشته خواهد شد و برای شماری از مردم فرصت شغلی ایجاد خواهد کرد.

حال این سؤال وجود دارد که آیا مشکلات اقتصادی ایران به‌طور کامل برطرف می‌شود یا همچنان چالش‌هایی در مسیر رشد اقتصادی وجود خواهد داشت؟

باید در نظر داشت با وجود تغییرات مثبتی که در اقتصاد ایران ایجاد خواهد شد، هنوز در سال ۲۰۱۸ چالش‌هایی در اقتصاد وجود دارد که دلیل اصلی وجود این چالش‌ها تحریم‌های بانکی آمریکا و محدودیت عرضه اعتبارات از طریق نظام بانکی بین‌المللی به ایران است. این محدودیت‌ها در یک سال اخیر به دلیل سنگ‌اندازی‌های ترامپ در جریان اجرای توافق هسته‌ای و ایجاد فضای بی‌ثباتی در عرصه بین‌الملل هنوز به‌طور کامل برداشته نشده است. اگرچه بانک‌های زیادی در اروپا به‌خصوص کشور ایتالیا همکاری با ایران را از سر گرفته‌اند و این همکاری‌ها به تدریج می‌تواند به اقتصاد ایران کمک کند و رشد را برای کشور به ارمغان بیاورد.

از دیگر موانعی که برای آغاز دوره رونق در اقتصاد ایران نام برده می‌شود، رشد کند بخش تولید نفت و گاز در ایران است که به دلیل ضعف تکنولوژی و البته کمبود سرمایه خارجی ایجاد شده است. از طرف دیگر قیمت نفت هم در بازار چندان بالا نیست و به همین دلیل درآمد حاصل از فروش نفت به اندازه‌ای نیست که ایران بتواند منابع مورد نیاز برای توسعه زیرساختی را تأمین کند.

بهبود اقتصاد ایران از فصل آتی سال ۲۰۱۸

انتظار می‌رود از فصل دوم سال ۲۰۱۸ نرخ رشد اقتصادی ایران به تدریج افزایش یابد و اقتصاد ایران بتواند از اثرات مثبت توافق هسته‌ای برخوردار شود. البته این روند توسعه اقتصادی تدریجی و کند خواهد بود ولی همین رشد تدریجی برای کشوری که سال‌ها درگیر رکود بود خبر خوبی است.

پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که پایبندی و تعهد کشورهای اروپایی و چین و روسیه به توافق هسته‌ای باعث شود تا بازیگران اقتصادی خارجی نقش فعال‌تری در اقتصاد ایران ایفا کنند و سرمایه‌های بیشتری از این کشورها وارد ایران شود. این سرمایه‌ها از طرف اروپا و روسیه و چین تأمین خواهد شد و بسترساز رشد اقتصادی در کشور می‌شود. برخی بر این باورند که سهم اعظم سرمایه وارد بخش تولید خودرو خواهد شد ولی در صورتی که ایران بتواند در بخش توسعه تولید نفت و گاز سرمایه جذب کند، پتانسیل اقتصادش را برای رشد بیشتر خواهد کرد.

اما باید در نظر داشت که حتی اگر سرمایه‌ها وارد بازار ایران شود و نرخ رشد اقتصادی کشور هم بیشتر شود، باز هم قدرت خرید و هزینه‌های مصرفی بخش خصوصی رشد قابل ملاحظه‌ای نخواهد کرد.

ضعف دیگر اقتصادی در ایران، ضعفی که حتی اگر نرخ رشد اقتصادی کشور هم بیشتر شود همچنان باقی می‌ماند، کمبود هزینه‌های مصرفی خصوصی به خصوص خانوارها است. موانع توسعه اقتصادی و مشکلات مالی مردم و انتظارات در مورد شرایط اقتصادی در کشور باعث می‌شود حتی تا پایان سال جاری هم شاهد افزایش محسوس هزینه‌های مصرفی نباشیم. از طرف دیگر رشد تورم در این کشور هم معضل دیگری است که اقتصاد را دچار مشکل کرده است؛ معضلی که در سال‌های اخیر تا اندازه زیادی کنترل شده است ولی هنوز بیش از ۱۰درصد است و برای مردمی که سال‌ها درگیر رکود بودند، به منزله افزایش فشار بر هزینه‌هاست.

حال سؤال این است که نرخ رشد اقتصادی ایران در سال جاری چقدر خواهد بود و آیا این روند رشد تا انتهای دهه جاری میلادی ادامه خواهد داشت؟

ما انتظار داریم در سال ۲۰۱۸ اقتصاد ایران با سرعت ۴.۳ درصد رشد کند و از سال ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۲ متوسط نرخ رشد اقتصادی این کشور به ۴.۴درصد در هر سال برسد. این نرخ رشد برای اقتصاد ایران، نرخ قابل قبول و خوبی است و می‌تواند بسترساز اصلاحات تدریجی و زیرساختی اقتصاد شود. باید در نظر داشت در سال ۲۰۱۷ اقتصاد ایران با نرخ ۳.۸ درصد رشد کرده بود. اما تداوم این رشد اقتصادی تا انتهای دهه جاری به سرعت ورود سر ما یه ها ی خارجی و تداوم این روند بستگی خواهد داشت.

نکته مهم این است که اقتصاد ایران در ماه‌های آتی به صورت تدریجی رشد خواهد کرد، ولی ما شاهد رونق و شکوفایی در اقتصاد ایران نخواهیم بود زیرا هنوز پتانسیل شکوفایی اقتصادی در کشور وجود ندارد. انتظار می‌رود تا سال ۲۰۲۲ سرانه تولید ناخالص داخلی در ایران رشد کند و به حدود ۷۵۰۰ دلار برسد. این در حالی است که در سال ۲۰۱۶ سرانه تولید ناخالص داخلی حدود ۵۰۰۰ دلار بود. در سال ۲۰۱۲ و ۲۰۱۳، یعنی سال‌هایی که قیمت نفت در دنیا با سرعت بالایی در حال افزایش بود، سرانه تولید ناخالص داخلی در این کشور در مرز ۸هزار دلار قرار داشت. رشد سرانه تولید ناخالص داخلی در ایران نشان‌دهنده افزایش ارزش تولید ناخالص داخلی در کشور است و ضرورتا به بهبود شرایط اقتصادی عامه مردم منجر نمی‌شود ولی می‌توان انتظار داشت در نتیجه ایجاد فرصت‌های شغلی تازه و افزایش منابع مالی در اختیار دولت، امکان تسریع روند بازسازی اقتصادی در کشور فراهم شود و مردم به تدریج بتوانند در فضای بازتر مالی و اقتصادی زندگی راحت‌تری داشته باشند.

توافق‌نامه‌ها از زمان اجرایی شدن برجام

ده‌ها توافق‌نامه اقتصادی و تجاری بین ایران و کشورهای دیگر طی دو سالی که از اجرایی شدن برجام می‌گذرد، امضا شده است و ده‌ها مذاکره هم در جریان است. یکی از مهم‌ترین توافق‌ها، توافق ایران و توتال فرانسه برای توسعه حوزه گازی پارس جنوبی است. این اولین توافق ایران در زمینه انرژی بعد از برجام بود و توتال بزرگ‌ترین شرکت بین‌المللی انرژی بود که همکاری خود را با ایران از سر گرفت. امضای این توافق‌نامه و قرارداد نهایی برای ایران اهمیت زیادی داشت زیرا هم رابطه اقتصادی ایران و فرانسه را مستحکم کرد و هم یکی از شرکت‌های مطرح نفتی دنیا را با خود همراه کرد.

اما توافق توتال تنها توافق‌نامه در انرژی نبود. ایران توافق‌نامه‌ای برای مطالعه و امکان‌سنجی در حوزه نفتی چنگوله با شرکت DNO نروژ امضا کرد و برای توسعه حوزه‌های نفت و گاز طبیعی یادآوران و آزادگان جنوبی توافق‌نامه‌هایی با شرکت هلندی/بریتانیایی شل امضا شد.

همچنین تفاهم‌نامه‌ها برای ساخت پالایشگاهی در بندر جاسک بین ایران و شرکت دوو متعلق به کره جنوبی امضا شد و تفاهم‌نامه توسعه خط لوله و ساخت پالایشگاه و توسعه چندین حوزه نفت و گاز با شرکت سایپم متعلق به کشور ایتالیا امضا شد. توافق‌نامه‌های امضاشده در زمینه خرید انواع هواپیماهای مسافربری از دیگر تحولاتی بود که بعد از برجام اتفاق افتاد و صنعت خودرو هم بخش دیگری بود که از برجام نفع بالایی برد.

تنها توافق‌نامه بانکی امضاشده بین ایران و یک کشور دیگر، توافق تأمین مالی مشترک است که بین ایران و اوبربانک اتریش امضا شد و قرارداد تأمین اعتبار از ایتالیا به ایران هم به عنوان قرارداد تأمین مالی بعد از برجام معرفی شد.

در پایان باید گفت اگر ایران بتواند کسب منافع اقتصادی از توافق هسته‌ای را از سال جاری آغاز کند تا سال ۲۰۲۲ خواهد توانست بحران‌های مالی را پشت سر بگذارد و با سرعت بالاتری رشد کند. از آن سال می‌توان شاهد رونق در اقتصاد ایران، افزایش هزینه‌های مصرفی دولت و مردم، آغاز روند توسعه زیرساخت‌های صنعتی و ارتقای استانداردهای زندگی مردم در کشور بود.

مذاکرات و تفاهم‌نامه و توافق‌نامه‌های بعد از برجام

شریک	توافق	بخش
توتال فرانسه	توسعه نفت و گاز پارس جنوبی	نفت و گاز
DNO نروژ	امکان سنجی حوزه نفتی چنگوله	نفت و گاز
شل بریتانیا و هلند	توسعه نفت و گاز یادآوران و آزادگان جنوبی	نفت و گاز
زاروبرزنفت روسیه	امکان سنجی حوزه نفت و گاز غرب ایران	نفت و گاز
اکرسوسوشن نروژ	مدرن کردن امکانات صنعت نفت	نفت و گاز
OMV اتریش	توسعه پروژه نفت و گاز زاگرس فارس	نفت و گاز
وینترشال آلمان	سرمایه گذاری در نفت و گاز	نفت و گاز
دوو کره جنوبی	ساخت پالایشگاه بندر جاسک	پتروشیمی
SAIPEM ایتالیا	توسعه خط لوله حوزه گازی توس	پتروشیمی و خط لوله
لاک اویل روسیه	توسعه حوزه نفتی	پتروشیمی
ATR اروپا	خرید ۳۰ هواپیما برای ایران ایر	هوایی
بوئینگ امریکا	خرید ۳۰ هواپیما برای خط هوایی آسمان	هوایی
بوئینگ امریکا	خرید ۸۰ هواپیما برای ایران ایر	هوایی
ایرباس اروپا	خرید ۲۸ هواپیما برای خط هوایی زاگرس	هوایی
ایرباس اروپا	خرید ۴۵ هواپیما برای ایران ایر تور	هوایی
FDS ایتالیا	ساخت خط ریلی پرسرعت	ریلی-برقی سازی
الستوم فرانسه	ساخت خطوط تازه مترو	ریلی
زیمنس آلمان	ارتقای شبکه خطوط ریلی	ریلی
پژو فرانسه	ساخت خودرو با شریک محلی	خودرو
رنو فرانسه	ساخت خودرو با شریک محلی	خودرو
کامیون مرسدس بنز آلمان	صادرات خودرو	خودرو
فولکس واگن آلمان	تولید خودرو با شریک محلی	خودرو
اوبربانک اتریش	تامین مالی مشترک	بانکی

دریچه

طبقه متوسط گم‌شده در هند

پرنده طلایی بی‌پول

اکونومیست در گزارشی به چشم‌انداز اقتصاد هند پرداخته و معتقد است طبقه متوسط هند بعد از چین، هدفی است که همه سرمایه‌گذاران بزرگ و شرکت‌های خارجی چشم امید به آن دوخته‌اند. اما بررسی‌ها نشان می‌دهد طبقه متوسط هند پولی برای هزینه کردن روی کالاهای مصرفی ندارد و سرمایه‌گذاران باید چشم طمع از طبقه متوسط این کشور بردارند.

در این گزارش به نقل از آینده‌نگر می‌خوانیم: طبقه متوسط در همه شهرهای جهان به دنبال افزایش درآمد است. میل به افزایش درآمد در میان طبقه متوسط بازارهای نوظهور نیز شایع است. در چین بیش از هر نقطه جهان می‌توان شاهد این تکاپوی طبقه متوسط بود. فهرست خرید آنها هر روز متفاوت‌تر می‌شود، از لباس‌های طراحی غربی گرفته تا تلاش برای خرید وسایل برقی جدید و ماشین‌های آخرین مدل و در نهایت سفرهای خارجی که جزو جدیدترین ژانرهای لاکچری‌های دست‌یافتنی است.

بسیاری از شرکت‌های بزرگ در دنیا بعد از چین، چشم امیدشان به طبقه متوسط هند است. آنها امید دارند که طبقه متوسط در این کشور رشد کند و مشتری کالاهایشان بشود. به هر حال هند کشوری با یک میلیارد و ۳۰۰میلیون نفر جمعیت است و سریع‌ترین رشد اقتصادی را در جهان تجربه می‌کند. شرکت‌هایی مانند اپل و علی‌بابا که در گذشته در چین به سودهای کلان دست یافته‌اند اکنون نگاه‌شان به جیب طبقه متوسط هند است. برخی شرکت‌ها مانند آمازون و فیس‌بوک نیز که از کشتی پرسود چین جا مانده‌اند در تلاشند که این بار از قافله عقب نمانند و خودشان را در میان شرکت‌های فعال در هند قالب کنند.

شور و اشتیاق نسبت به هند وصف‌ناشدنی است. تیم کوک، رئیس اپل ادعا کرده شباهت‌های بسیاری میان چین و هند می‌بیند. او معتقد است هند همان جایی قرار دارد که چین چند سال پیش قرار داشت. به همین خاطر است که او در صحبت با سرمایه‌گذاران سعی می‌کند با خوش‌بینی از هند یاد کند. البته او تنها رئیس شرکت‌های بزرگی نیست که به هند امید زیادی دارد. استارباکس، زارا، بی‌ام‌و، همه اینها جزو شرکت‌هایی هستند که نگاه دوراندیشانه‌ای به هند دارند.

شرکت‌ها برای دست یافتن به سود در هند از هیچ تلاشی فروگذار نکرده‌اند. آمازون برای حضور خود در این کشور ۵میلیارد دلار سرمایه‌گذاری کرده، علی‌بابا نیز ۵۰۰میلیون دلار صرف بازاریابی در این کشور کرده است. برخی دیگر نیز به دنبال راه‌اندازی استارت‌آپ‌هایی متناسب با طبقه متوسط هند هستند. اوبر سعی کرده به خیابان‌های این کشور راه پیدا کند، گوگل، فیس‌بوک و نت‌فلیکس نیز هرکدام در نوع خود تلاش‌هایی داشته‌اند. مصرف‌کنندگان هند به بازاری بزرگ در نگاه این سرمایه‌گذاران تبدیل شده‌اند. بررسی‌های آنها نشان می‌دهد بین ۳۰۰ تا ۴۰۰میلیون هندی باید در طبقه متوسط باشند (مطابق با طبقه متوسط جهانی). انتظار می‌رود این رقم تا سال ۲۰۲۵ به ۵۵۰میلیون نفر برسد.

اما آیا واقعاً شرکت‌ها باید خودشان را برای دست یافتن به این طبقه متوسط هلاک کنند؟ بررسی‌های مکنزی نشان می‌دهد این به اصطلاح «پرنده طلایی» حقیقتی تلخ و قابل تأمل در خود دارد؛ «طبقه متوسط هند پولی برای خرج کردن در کیسه‌اش ندارد». افراد ثروتمند بسیار زیادی در هند وجود دارند اما تعداد آنها کمتر از چند میلیون نفر است. تعداد بسیار زیادی نیز موفق شده‌اند به بالای خط فقر برسند اما واقعیت این است که آنها فقط می‌توانند خرج خورد و خوراک‌شان را دربیاورند. آن تعدادی که بتوانند به عنوان مصرف‌کنندگان برای کالاها و خدمات این کسب‌وکارهای آنلاین پول خرج کنند آن‌قدر کم هستند که به چشم نمی‌آیند.

یادداشت

ساکنان بافت‌های فرسوده بانشاط می‌شوند

محمدرضا رضایی کوچی
عضو کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی

توجه به احیا و نوسازی بافت‌های فرسوده یکی از نیازهای اصلی کشور بوده که به همین دلیل ستاد بازآفرینی پایدار بافت شهری تشکیل شده است. براساس هدفگذاری صورت‌گرفته، باید سالانه ۲۷۰محله با بافت فرسوده در کشور شناسایی و سرمایه‌گذاری در این مناطق انجام شود.

هنگامی که سخن از بازآفرینی محله‌هایی واقع در بافت فرسوده به میان می‌آید، دیگر توجه به ساختمان در محله، مورد نظر نیست بلکه خدمات عمومی مانند پارک، بهداشت، آموزش، مسائل امنیتی و خدماتی نیز مورد توجه است، بنابراین شناسایی محله‌های فاقد کارایی لازم برای سکونت در اولویت قرار دارند.

به‌طور کلی اصل طرح قابل قبول بوده که نیاز کشور است و در اجرای آن تمام دستگاه‌های مرتبط باید حضور داشته باشند. البته ستاد بازآفرینی پایدار بافت شهری دستگاه‌های مختلف را ملزم کرده است تا امکانات خود را در اختیار ستاد قرار دهند.

اگرچه کلیات و اصل طرح قابل قبول است، اما باید سرمایه‌گذاری بیشتری برای تسهیلات به منابعی که در این بافت‌ها دیده می‌شود، در اختیار دولت قرار بگیرد.

دولت در لایحه به این موضوع اشاره کرده که از صندوق توسعه ملی و افزایش قیمت حامل‌های انرژی در بازآفرینی بافت‌های فرسوده سرمایه‌گذاری شود که این دو مورد در مجلس شورای اسلامی به نتیجه نرسید و نهایی نشد.

بیشترین سرمایه‌گذاری در طرح بافت‌های فرسوده باید از طریق امکانات دولت و همچنین سود منابعی که از طریق صندوق توسعه ملی در بانک‌ها سپرده‌گذاری می‌شود، تأمین شود.

به‌طور کلی دولت در این زمینه به درستی هدفگذاری کرده است، اما باید منابع مالی و امکانات بیشتری به این طرح تزریق شود تا حرکتی جدی آغاز شود البته باید دستگاه‌های اجرایی نیز همراه دولت باشند.

براساس این طرح در طی ۱۰ سال، ۲ هزار و ۷۰۰محله بازآفرینی خواهد شد که این محلات در مرحله شناسایی قرار دارند. این طرح علاوه بر اشتغال‌زایی، زندگی را به محله‌های قدیمی بازمی‌گرداند و باعث نشاط و شادابی مردم خواهد شد.

یکی دیگر از مزیت‌های این طرح، مقاوم‌سازی ساختمان‌ها در برابر زلزله و بلاهای طبیعی است، به گونه‌ای که ساکنان این منازل در خانه‌ای ایمن از بلایای طبیعی به ویژه زلزله زندگی خواهند کرد.

در اجرای این طرح به صورت عمده مراکز استان‌ها به دلیل تراکم جمعیت شاید بیشتر مورد توجه باشند، اما ستاد در هر استان، شهرها و محله‌ها را شناسایی کرده است و براساس آن برنامه‌ریزی می‌کند. امید می‌رود که دستگاه‌های مرتبط نیز با دولت همراه و همگام شوند تا طرح مذکور به خوبی به نتیجه برسد.

در حال حاضر ۱۵درصد جمعیت شهر تهران در بافت فرسوده زندگی می‌کنند که در کل کشور جمعیتی حدود ۱۹ میلیون نفر را شامل می‌شود که قابل توجه است، بنابراین سرمایه‌گذاری در این حوزه علاوه بر توجه به مسائل اجتماعی، اشتغال و شادابی ساکنان محله‌هایی با بافت فرسوده، ساختمان‌هایی ایمن را در اختیار ساکنان قرار می‌دهد.

منبع: خبرآنلاین

مسکن

تحرک نسبی بازار مسکن در ۱۱ ماه امسال

طی ۱۱ ماه امسال، آماری که از پرداخت تسهیلات خرید مسکن ارائه شده حکایت از رشد ۳۲.۳درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل دارد.

به گزارش ایسنا، از ابتدای سال ۹۶ تا پایان بهمن‌ماه، تعداد ۱۵۰ هزار و ۸۶۷ فقره تسهیلات خرید مسکن به متقاضیان پرداخت شده است که ارزش ریالی این تسهیلات رقمی معادل ۷ هزار و ۸۰۶ میلیارد و ۹۶۷ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان بوده است. این رقم نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳۲.۳درصد رشد نشان می‌دهد. همچنین تسهیلات ساخت مسکن افزایش ۴۳.۵درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل ثبت کرده است. براساس اعلام بانک مسکن، از ابتدای امسال تا پایان بهمن‌ماه، مجموعا ۳۴ هزار و ۶۷۴ فقره تسهیلات ساخت مسکن به متقاضیان و سازندگان در قالب عقد قرارداد مشارکت مدنی پرداخت شده است. ارزش کل تسهیلات اعطایی مشارکت مدنی (تسهیلات ساخت مسکن) در ۱۱ ماه اول امسال که به سازندگان پرداخت شده است معادل ۳ هزار و ۸۴۶ میلیارد و ۱۳۳ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان بوده است. رشد نسبی پرداخت تسهیلات مسکن در ۱۱ ماه اول امسال در حالی صورت گرفته که در همین مدت تعداد معاملات نیز افزایش ۱۲.۸ درصدی را در مقایسه با مدت مشابه سال قبل نشان می‌دهد. در ۱۱ ماه امسال ۱۶۸.۹ واحد مسکونی در شهر تهران معامله شده است. همچنین متوسط قیمت یک مترمربع واحد مسکونی براساس معاملات ۱۱ ماه شهر تهران ۴.۸۲ میلیون تومان بوده که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۰.۱ درصد افزایش یافته است.

توصیه معاون اول رئیس‌جمهور به مردم:

سهام عدالت خود را نفروشید

فرصت امروز: آیین نکوداشت ساماندهی سهام عدالت در حالی روز گذشته با حضور اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور برگزار شد که تاکنون ۱۹ گروه از ۲۰گروه مشمول دریافت سود سهام عدالت، سود خود را به صورت کامل دریافت کردند، اما توصیه مهم معاون اول رئیس‌جمهور در این مراسم به مشمولان سهام عدالت این بود که به هیچ‌وجه سهام خود را نفروشند و آن را واگذار نکنند.

اما این تنها موضوع صحبت اسحاق جهانگیری نبود و او به موضوع تحریم و اقتصاد مقاومتی نیز پرداخت و گفت: «یکی از مباحثی که اکنون در دستور کار دولت قرار گرفته و مردم در جریان آن قرار گرفته‌اند، مباحث مرتبط با اقتصاد مقاومتی است، به این معنا که اقتصاد مقاومتی با این هدف اعلام شد که اقتصاد ایران را به مرحله‌ای از مقاومت و تاب‌آوری برسانیم که در مقابل تکانه‌هایی که در بیرون کشور علیه کشور طراحی می‌شود، آسیب نبینند.»

گزارش «فرصت امروز» از مهم‌ترین سخنان معاون اول رئیس‌جمهور را در ادامه می‌خوانید.

– مهم‌ترین تکانه‌ای که به اقتصاد ایران در دوران حیات جمهوری اسلامی ایران وارد شده است، تحریم بوده که قدرت‌های غربی به بهانه واهی علیه مردم اعمال کرده‌اند. ایران برای روزهای مبادا و سخت که اگر آنها دست به اقدامی زدند، برنامه دارد، پس بهترین سندی که در اختیار داریم، اقتصاد مقاومتی است. اقتصاد مقاومتی دو رویکرد دارد که باید مدنظر قرار گیرند، اولی عدالت بنیانی و دیگری مردمی‌بودن اقتصاد است.

– اگر غربی‌ها دیوانگی کنند و باز هم تحریم را برگردانند، باید اقتصاد را حفظ کنیم، البته تلاش داریم تا با گفت‌وگو نگذاریم آمریکایی‌ها هر کار خواستند بکنند. عدالت جزو مهم‌ترین رسالت‌هایی است که هر انسان آزاده‌ای باید بر مبنای آن حرکت کند. به خصوص اینکه توسعه بدون عدالت، توسعه نیست، چراکه توسعه وقتی ارزش دارد که آحاد یک ملت، طعم توسعه و پیشرفت را بچشند.

– در برخی نقاط کشور گنج‌های پنهانی داریم که فراموش شده‌اند، نمونه آن سواحل مکران است که بهترین نعمت‌های خدادادی را در خود جای داده است. باید شرایطی را فراهم کرد که کرامت انسانی افراد با بیکاری خدشه‌دار نشود، این در حالی است که با بیکاری ده‌ها مشکل دیگر پیش خواهد آمد. این در حالی است که دولت روی اشتغال تمرکز دارد. پس از همه افرادی که علاقه‌مند به ایران و کشور هستند، می‌خواهیم که شغل ایجاد کنند و سرمایه‌گذاری نمایند؛ چراکه کشور به اندازه جمعیت خود استعداد دارد و می‌تواند در سایر کشورها نقش‌آفرین باشد.

– طرح سهام عدالت البته مربوط به دولت هشتم بوده است، اما تاکنون محقق نشده است. هیچ‌کس منت ندارد بر سر مردمی که ۱۵۰ هزار تومان به شما سود داده است، این متعلق به آنها است. روزی که قرار شد سهام توزیع شود، عده‌ای اعلام کردند که سود توزیع نکنید تا این پول از کارخانه بیرون برده نشود، اما دولت پافشاری کرد که مردم صاحب سهم شده‌اند و بدهی ندارند، بنابراین چطور آدم پولدار میلیاردر که سهامدار است، سود را بگیرد ولی فردی که سهامدار جزء است سود را نگیرد. اکنون مشمولان دو امتیاز دارند، به این معنا که پول قیمت سهم را پرداخت کرده‌اند و تا زمانی‌که سهم در اختیار آنها است، هر سال باید سود آن را بگیرند و مثل سایر سهامداران باید سود را دریافت کنند. پس در سال ۹۷ هم باید منتظر باشید که سود بگیرید. تا وقتی که سهامدار هستید سود خود را بگیرید، ولی اگر مجلس مصوب کرد، شما اختیاردار سهم خود هستید که می‌توانید بفروشید یا نگه دارید. ارزش سهم خود را هم پایین نیاورید. به قیمت امروز سهام عدالت ۲.۵ میلیون تومان می‌ارزد، پس کمتر نفروشید. البته این رقم برای افرادی است که یک میلیون تومان در برگه خود سهم دارند. سهام عدالت خود را نفروشند، بلکه از آن به عنوان وثیقه استفاده کنند.

ارزش سهام عدالت خانوارهای ۵نفره ۱۲.۵میلیون تومان

همچنین میرعلی اشرف عبداله پوری‌حسینی، رئیس سازمان خصوصی‌سازی در این مراسم با ارائه آخرین گزارش پرداخت سهام عدالت و با بیان اینکه ارزش سهام عدالت یک خانوار ۵ نفره اکنون ۱۲.۵ میلیون تومان است، گفت: به خانوارهایی که مشمول تخفیف در دریافت سهام بودند، نفری ۱۵۰ هزار تومان سود دادیم.

معاون وزیر اقتصاد با بیان اینکه در ایستگاه آخر سهام عدالت هستیم و یک مرحله دیگر باقی می‌ماند که ورقه سهم را بدهیم، ادامه داد: از ابتدای دولت یازدهم امروز ۴۹ میلیون و ۲۲۶ هزار و ۱۹۳نفر مشمول ثبت‌نام شده‌اند، صورتحساب خود را دریافت کرده‌اند، بنابراین فرصت هفت ماهه برای پرداخت مابقی داده شد؛ این در حالی است که امروز ارزش سهام در بازار ۲.۵ میلیون تومان است؛ پس یک خانوار ۵ نفره مشمول تخفیف، ۱۲.۵میلیون تومان دارایی صاحب شده‌اند.

۵۰ هزار میلیارد تومان از درآمدهای دولت در ۱۰ماهه اول امسال محقق نشده است

وضع مالی دولت چطور است؟

عملکرد مالی دولت در ۱۰ ماهه اول امسال نشان می‌دهد که در این مدت با اینکه با کسری بودجه مواجه نبوده ولی بخش قابل توجهی از درآمدهای آن و تا حدود ۵۰ هزار میلیارد تومان محقق نشده است. در این شرایط در همین حد نیز قدرت هزینه و پرداخت بودجه به بخش‌های پیش‌بینی‌شده را از دست داده است.

به گزارش ایسنا، منابع عمومی، بخش اصلی بودجه دولت در یک‌سال است که همراه با درآمدهای اختصاصی بودجه عمومی آن را تشکیل می‌دهد. منابع عمومی سال جاری شامل درآمدها (مالیات و سایر درآمدها) ۱۷۴ هزار میلیارد تومان، نفت و فرآورده‌های آن (واگذاری دارایی سرمایه‌ای) ۱۱۸.۹ هزار میلیارد تومان و واگذاری دارایی‌های مالی (انتشار اوراق و واگذاری سهام شرکت‌های دولتی) ۵۳.۷ هزار میلیارد تومان می‌شود. بر این اساس پیش‌بینی شده بود در ۱۰ ماهه اول امسال ۱۴۵.۹ هزار میلیارد تومان از درآمدها، ۹۹.۷ هزار میلیارد از واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای و ۴۵ هزار میلیارد تومان از محل واگذاری دارایی‌های مالی برای دولت کسب درآمد شود که در مجموع به ۲۹۰.۶هزارمیلیاردتومان از کل منابع عمومی ۳۴۶.۷ هزار میلیاردی می‌رسد.

بررسی روند بودجه در سال جاری و براساس آخرین آمار منتشرشده از سوی بانک مرکزی نشان می‌دهد که در مجموع از منابع عمومی حدود ۲۴۱.۸ هزار میلیارد تومان محقق شده است، به‌طوری که از درآمدها ۱۰۹.۸ هزار میلیارد، نفت و فرآورده‌های آن حدود ۷۲.۱ هزار میلیارد و واگذاری دارایی‌های مالی تا ۶۰.۷ هزار میلیارد کسب درآمد شده است. بنابراین از محل منابع عمومی دولت برای ۱۰ ماهه اول امسال که حدود ۲۹۰.۶ هزار میلیارد پیش‌بینی شده بود تا ۴۹ هزار میلیارد تومان محقق نشده است.

اما در مقابل بخش درآمدی، هزینه‌های دولت شامل هزینه‌های جاری (عمدتا حقوق و دستمزد) ۲۵۳.۸هزار میلیارد تومان، واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای (بودجه عمرانی) ۷۱.۳ هزار میلیارد و تملک دارایی مالی (پرداخت سود انتشار اوراق) ۲۱.۵ هزار میلیارد تومان می‌شود که در کل به ۳۴۶.۷ هزار میلیارد تومان رسیده و با منابع پیش‌بینی‌شده تراز می‌شود. برای مصارف پیش‌بینی شده بود در ۱۰ ماهه ابتدایی امسال ۲۱۲.۱۷ هزار میلیارد هزینه‌های جاری، ۵۹.۸ هزار میلیارد در عمرانی و ۱۸ هزار میلیارد تومان در تملک دارایی‌های مالی هزینه شود که در مجموع رقم ۲۹۰.۶ هزار میلیارد تومان را دربر می‌گیرد.

اما عملکرد بودجه در ۱۰ ماهه اول امسال نشان از این دارد که در هزینه‌های جاری ۱۸۱.۱ هزار میلیارد، عمرانی ۲۹.۹ هزار میلیارد و تملک دارایی‌های مالی ۲۷.۲ هزار میلیارد پرداختی انجام شده که در کل به ۲۳۸.۱ هزار میلیارد تومان می‌رسد. این رقم در مقایسه با پیش‌بینی ۱۰ ماهه که ۲۹۰.۶ هزار میلیارد بود تا ۵۲ هزار میلیارد تومان عدم تحقق دارد. بر این اساس از درآمدهای دولت تا ۴۹ هزار میلیارد تومان محقق نشده و در مقابل تا ۵۲ هزار میلیارد تومان از هزینه‌های خود و در بخش مصارف کاسته است، بنابراین در این شرایط آمار نشان می‌دهد کسری بودجه وجود ندارد، چراکه کسری بودجه هنگامی رقم می‌خورد که دولت در مقابل درآمدهایی که محقق‌نشده هزینه انجام دهد، ولی وضعیت بودجه دولت نشان‌دهنده عدم تحقق تا ۵۰هزار میلیارد درآمدهای آن است که می‌تواند موجب بسته‌شدن دست آن به اختصاص منابع به بخش‌های مختلف شود.

در این میان با توجه به اینکه پرداخت هزینه‌های جاری که عمده آن را حقوق و دستمزد تشکیل می‌دهد باید انجام شود در نتیجه عمده صرفه‌جویی و عدم تخصیص بودجه به بخش‌های عمرانی می‌رسد که این اتفاق نیز در ۱۰ ماهه ابتدایی سال جاری افتاده و از حدود ۶۰ هزار میلیاردی که باید پرداخت می‌شده فقط ۳۰ هزار میلیارد تومان پرداخت شده است.

دریچه

شمارش معکوس برای استیضاح

هر جلسه استیضاح چقدر هزینه دارد؟

نمایندگان مجلس در حالی استیضاح سه وزیر راه و شهرسازی، تعاون، کار و رفاه اجتماعی و جهاد کشاورزی را در دستور کار خود قرار داده‌اند که نزدیک به شش ماه پیش در جلسات بررسی رأی اعتماد کابینه به عباس آخوندی، علی ربیعی و محمود حجتی اعتماد کرده بودند. به گزارش خبرآنلاین، حسن روحانی در شرایطی هر سه وزیر را به مجلس معرفی کرد که سابقه حضور چهار ساله در دولت یازدهم در کارنامه آنها ثبت شده بود. با این حال به فاصله شش ماه بار دیگر استیضاح دو وزیری که پیش از این نیز در دولت یازدهم زمزمه استیضاح‌شان بارها و بارها به گوش می‌رسید، مطرح شده است. آخوندی پیش‌تر نیز دو بار در سال‌های ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵ استیضاح شده است. هرچند استیضاح حق نمایندگان مجلس است، اما سوال اینجاست که برگزاری جلسات مکرر استیضاح در این فاصله‌های کوتاه چه هزینه‌ای را دربر دارد. پیش از این، در مهرماه سال گذشته حشمت‌الله فلاحت‌پیشه، نماینده اسلام‌آباد هزینه هر دقیقه اداره مجلس را برابر با ۳۰۰ میلیون تومان اعلام کرده بود. براساس ماده ۲۲۳ آیین‌نامه داخلی مجلس، در جلسه استیضاح، پس از بیانات استیضاح‌کنندگان، رئیس‌جمهور می‌تواند به دفاع از وزیر یا وزیران مورد استیضاح بپردازد، همچنین وزیر یا وزیران مورد استیضاح نیز می‌توانند به دفاع از خود بپردازند. حداکثر وقت دفاع از استیضاح برای رئیس‌جمهور یا چند وزیر پنج ساعت و برای یک وزیر سه ساعت خواهد بود در ضمن وزیر یا وزیران مورد استیضاح می‌توانند حداکثر یک ساعت از وقت دفاع خود را در اختیار یک یا دو نفر از نمایندگان موافق قرار دهند. با احتساب این الزام قانونی می‌توان زمان برگزاری هر جلسه استیضاح را حدود ۵ ساعت تلقی کرد. قرار است استیضاح آخوندی، ربیعی و حجتی در روزهای سه‌شنبه و چهارشنبه در دو نوبت صبح و یک نوبت عصر برگزار شود. به این ترتیب با در نظر گرفتن رقم اعلامی یعنی ۳۰۰ میلیون تومان برای اداره هر دقیقه مجلس، هر جلسه استیضاح ۹۰میلیارد تومان آب می‌خورد چرا که ۳۰۰ دقیقه از وقتی مجلس با احتساب هزینه‌ای ۳۰۰ میلیون تومانی ۹۰ میلیارد تومان هزینه دربر خواهد داشت. در نهایت، با در نظر گرفتن ۱۵ ساعت برای استیضاح هر سه وزیر این رقم به ۲۷۰ میلیارد تومان خواهد رسید.

بانک نامه

وزیر اقتصاد اعلام کرد

۱۰ هزار میلیارد تومان از اموال بانک‌ها واگذار شد

وزیر اقتصاد با بیـان اینکه ۱۰هزار میلیارد تومان از اموال و دارایی‌های بانک‌ها واگذار شد، گفت: هیچ واگـذاری به صـورت رد دیون در دولـت یازدهم و دوازدهم انجام نشده است.

بـه گـزارش مهـر، مسـعود کرباسـیان در آیین نکوداشـت سـاماندهی سـهام عدالت گفت: سامانه الکترونیک ایجاد شده و ۴۹میلیون نفر دارنده سهام عدالت، سـود سـهام خـود را در دو مرحله دریافت کردنـد؛ این در حالی اسـت که مهم سـود سـهام نیسـت، سـهام عدالت را نباید به سـود تقلیل داد، چراکه یک میلیون تومان سـهم واگذار شـده بدون اینکه پولی از فردی گرفته شود.

وزیر اقتصاد افزود: در شورای عالی اصل ۴۴سهام شرکت‌های سودآور به سهام عدالت اختصاص یافت، پس سود شـرکت‌های مشـمول این سهام، ۳۵۰۰ میلیارد تومان اسـت؛ پس امیدواریم با نقل و انتقال سهام بتوانیم کار را به نحو بهتری پیش بریم.

وی تصریح کرد: سـود سهام پرداخت شده دارنده سـهام را بر سهمی که در اختیار دارد، تثبیت کرد و سهم را از بلاتکلیفی بیرون آورد. البته هنوز مدیریت این واحدها به دارندگان سـهام واگذار نشده است و

با لایحه‌ای که از سـوی دولت به مجلس ارائه شده، حتما این کار انجام می‌شـود. کرباسیان افزود: سود سهام دهک‌های پایین درآمدی به صورت کلی واریز شده است و امیدواریم تا پایان سال، مابقی نیز سود خود را به صورت کامل دریافت کنند.

وزیـر اقتصاد با بیـان اینکه برای مردمی‌سـازی اقتصاد و اجرای اصل ۴۴ واگذاری بنگاه‌ها از سـوی دولت در دسـتور کار قـرار گرفته اسـت، گفت: از دولـت یازدهم و در دولـت دوازدهم بیش از یک تا دو بنگاه فقط به صورت رددیون واگذار شده که آن هم در قالب قانون بودجه بوده اسـت. رد دیون جزو سیاست‌های دولت نیست.

وی افزود: سهم واگذاری به بخش‌خصوصی واقعی در دولـت یازدهـم و دوازدهـم بیـش از ۷۰درصد بوده، این در حالی اسـت که بزرگ‌ترین مزایده‌ها و واگذاری‌ها در چند روز آینده انجام خواهد شـد که نقطه عطفی در حوزه واگذاری‌ها خواهد بود، بر این اساس قرار است که طی روزهای آینده انجام شود.

کرباسیان واگذاری دارایی مازاد بانک‌ها و بنگاه‌های غیرمرتبط بانک‌ها را از جمله دسـتورکارهای وزارت اقتصاد دانسـت و گفـت: تاکنون ۱۰هـزار میلیارد تومان در قالب قانونی از اموال بانک‌ها واگذار شـده است تا دولت بتواند جایگاه حاکمیتی خود را داشته باشد و از رقابت با بخش مردمی و خصوصی اقتصاد دست بردارد.

نقدینگی به ۱۴۶۳هزار میلیارد تومان رسید

رشد بی‌پایان

فرصـت امـروز: حجـم نقدینگـی باز هم رشـد کرد و به ۱۴۶۳ هزار میلیارد تومان تا پایان دی ماه امسال رسید. این در حالی است که روند افزایشی نقدینگـی در اقتصـاد ایـران همچنـان ادامه دارد و از حدود دو سال پیش و در دی ماه سال ۱۳۹۴ تاکنـون حجم نقدینگی از ۹۵۰هـزار میلیـارد تومان تا ۱۴۶۳هزار میلیارد تومان پیش رفته و بیش از ۵۰۰هزار میلیارد تومان رشد داشته است.

ایـن رشـد نقدینگـی در سـال‌های اخیر همواره یکی از انتقادات اقتصاددانان به عملکرد بانـک مرکـزی بـوده اسـت؛ چنانچـه در ماه‌های گذشـته و با التهاب و نوسـانات اخیر بازار ارز همـواره از حجم گسـترده نقدینگـی بـه عنـوان یکی از عوامل این التهاب ارزی نام برده می‌شد و سـرگردانی نقدینگی راهی بـه جز بـازار ارز و تقاضا برای خرید دلار نیافته بود.

با این‌همه، بر اساس تازه‌ترین آمار بانک مرکزی از متغیرهای پولی کشـور در ۱۰ماه نخست امسـال، نقدینگـی در پایـان دی ماه امسـال به بیش از یک هزار و ۴۶۳هزار میلیارد تومان رسـیدکه نسبت به اسـفندماه سـال گذشته ۱۶.۷ درصد رشد داشـته است و همچنین نسبت به مدت مشـابه سـال گذشته افزایشی ۲۲.۳درصدی را نشان می‌دهد.

آن‌طـور کـه اقتصاددانـان می‌گوینـد، بـه مجمـوع پول و شـبه‌پول، نقدینگـی گفتـه می‌شـود؛ در عین حـال هرچه رشـد نقدینگی بیشـتر شـود، تقاضـا بـرای کالا و خدمـات بیشـتر شـده و چون در کوتاه مـدت عرضـه کالا و خدمـات محدود اسـت، منجر بـه تورم می‌شـود، از ایـن رو یکـی از ابزارهـای سیاسـتگذاران پولی برای مقابله با تورم، کاهش رشد نقدینگی در جامعه است. با این حـال نسـبت پول و شـبه‌پول که اجزای نقدینگی را تشـکیل می‌دهنـد، نیـز باید متناسـب باشـد؛ هرچه میزان شـبه‌پول که همان حسـاب‌های دیداری نزد بانک‌ها و موسسات اعتباری اسـت، بیشتر باشد، یعنی اینکه منابـع بیشـتری نـزد بانک‌ها حبس شده است.

بـر اسـاس آمارهـای بانک مرکزی، سـهم پـول از ترکیب نقدینگـی در پایـان دی مـاه امسال به عدد ۱۸۰هزار میلیارد تومان و سـهم شـبه پـول نیز بـه ۱۲۸۲هزار میلیـارد تومان رسیده است.

اقتصاددانـان معتقدند هرچه سـهم شـبه پول در نقدینگی کمتر شود و سپرده‌های بانکی با بهبود فضای کسب‌وکار به سمت تولید هدایت شوند، می‌توان به تحقق رشد اقتصادی و اشتغال پایدار امیدوار بـود و اثر تورمی نقدینگـی بر اقتصـاد نیز کمتر می‌شـود. بر اسـاس ایـن آمار، حجم پول در یک سـال منتهی به دی ماه امسـال ۱۹,۳ درصد و از ابتدای امسـال ۱۰,۵ درصد رشـد داشته، اما شـبه پول در مقایسـه با دی پارسـال ۲۲,۷ درصد و از ابتدای امسـال ۱۷,۷ درصد رشد کرده است.

بدهی دولت به بانک‌ها

بر اسـاس گزیده‌های آماری بانـک مرکـزی، میـزان بدهی بخـش دولتی به شـبکه بانکی که اوراق مشـارکت نیز در آمار آن محاسبه می‌شـود، در پایان دی مـاه به بیـش از ۲تریلیون و ۵۶ هـزار و ۹۰۰میلیارد ریال رسید که در یک سال منتهی به دی ماه امسال ۲۲,۵درصد و از ابتدای امسال ۱۶,۴درصد رشد دارد. از ایـن رقم سـهم دولت بیـش از ۲ تریلیون و ۲۷۱هزار میلیارد ریال و سـهم شرکت‌ها و موسسـات دولتی ۲۸۵هزار و ۹۰۰میلیارد ریال است.

البته بخشی از افزایش بدهی دولت به نظـام بانکی به خرید تضمینی محصولات کشـاورزی و انتشار اوراق مشـارکت برای تأمیـن مالی آن بـاز می‌گردد، ضمـن آنکـه بخشـی از بدهی دولت به بانـک مرکزی مربوط به تنخواه‌هایی اسـت که طبق قانون در طول سـال برداشـت می‌شود، اما در پایان سال یعنی در اسـفند همان سـال تسویه می‌شود.

بنابراین میـزان بدهی بخش دولتـی بـه بانک مرکـزی در پایان دی ماه امسـال ۶۲۷هزار و ۱۰۰میلیـارد ریـال بوده که سهم دولت از این رقم ۳۷۱هزار و ۱۰۰میلیـارد ریـال و سـهم شـرکت‌های دولتـی ۲۵۶هزار میلیارد ریال است.

آنگونه کـه بانک مرکزی آمار داده، بدهی بخش دولتی در یک سـال منتهی به دی ماه امسال ۵,۵ درصد و از ابتدای امسـال ۸,۹درصـد رشـد دارد. هرچند بدهـی دولت از ایـن میزان در یکسـال منتهی به دی امسـال ۱۰,۴درصد و از ابتدای امسـال ۳۵,۵درصد رشد یافته است، اما بدهی شـرکت‌های دولتی رو به کاهش بوده و از دی ماه پارسال تا دی امسال ۰,۹درصد کاهش و از ابتدای امسـال ۱۵,۳درصد افت را تجربه کرده است.

همچنین میـزان دارایی‌های خارجی سیسـتم بانکی در دی ماه امسال ۶۸۸۳.۳هزار میلیارد ریال اعلام شـده که نسـبت به مدت مشـابه سـال قبل ۲۱.۵ درصـد افزایـش و نسـبت به اسفندماه ۹۵، ۱۸.۲درصد رشد یافته است.

نرخنـــامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۶۵۵,۷۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۵۱,۳۷۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۵۵۴,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۵۵۷,۰۰۰	▲
نیم سکه	۷۶۴,۰۰۰	▲
ربع سکه	۴۸۵,۰۰۰	
سکه گرمی	۳۳۴,۰۰۰	▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۴۹۰	▼
یورو اروپا	۵,۶۱۱	▼
پوند انگلیس	۶,۸۵۶	▼
درهم امارات	۱,۳۴۰	▼

دریچه

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس اعلام کرد

۲۰میلیارد دلار ارز خانگی در ایران وجود دارد

عضو کمیسـیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی بازار ارز را مشـابه وضعیت بادکنکی دانست و اعلام کرد ۲۰ میلیارد دلار ارز خانگی در کشور وجود دارد.

بـه گزارش خانه ملت، معصومه آقاپور علیشـاهی با اشـاره به التهاب بازار ارز در روزهای اخیر با وجود ورود بانک مرکزی، گفت: برای بررسی مشکلات بازار ارز باید با سـازوکار این بازار آشنایی داشـته باشیم تا از عهده ارزیابی آن برآییم. عضو کمیسـیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی با تشـبیه بازار ارز به بادکنک، توضیح داد: اگر بـازار ارز را مانند بادکنـک بدانیم، باید گفت میـزان باد داخل آن حکم حجـم نقدینگی در جامعه را دارد، بنابراین هر اندازه حجم نقدینگی افزایش یابد، بادکنک بزرگ‌تر می‌شـود. نماینده مردم شبسـتر در مجلس دهم شورای اسـلامی ادامه داد: از سوی دیگر افزایش قیمت‌ها در واقع سـطح روی بادکنک است و زمانی‌که دولت به سطح بادکنک فشار وارد کند، بخش از بادکنک جمع و بخش دیگر متورم می‌شود، اما حجم داخل بادکنک کاهش نمی‌یابد، در حال حاضر شـاهد هسـتیم که فشار دولت بر قیمت‌ها روزانه افزایش پیدا می‌کند. این نماینده مجلس با اشـاره شـرایط دیگر اقتصادی در کشـور بیان داشت: با توجه به اینکه با ناامنی در بازار کسـب‌وکار مواجه هستیم، این عدم اطمینان باعث می‌شـود بخشی از نقدینگی کشور به دلار تبدیل شـود. وی گفت: هرچه سـطح عمومی قیمت‌ها و حجم تورم را ثابت نگه داریم باد بادکنک به سمت بازارهایی چون ارز و سکه می‌رود، بنابراین اولین کاری که در بازار داخلی باید صورت گیرد این است که نقدینگی به سمت بازار سرمایه، بازار مسکن و تولید ناخالص ملی هدایت شود.

نوبت اول

آگهـــی مـــزایـــده شمـــاره ۹۶/۲

اداره‌کل راه وشهرسازی استان چهارمحال وبختیاری به نمایندگی از سازمان ملی زمین ومسکن در نظر داردقطعات زمین مشروحه ذیل را از طریق مـزایـده به متقاضیان دارنده موافقت نامه اصولی ویا مجوزهای لازم معتبر از مراجع ذیصلاح(کاربری پمپ بنزین از شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی- کاربری آموزش از اداره کل آموزش و پرورش – کاربری ورزشی از اداره کل ورزش و جوانان) واگذار نماید

☑ متقاضیان می توانند از زمان بارگذاری در سامانه و درج نوبت اول در روزنامه تا ساعت ۱۴ روزیک شنبه مورخ۹۷/۲/۲ با مراجعه به سامانه (http://setadiran.ir) نسبت به دریافت اسناد و مدارک مزایده اقدام نمایند.

☑ آخرین مهلت بارگذاری و پیشنهاد قیمت در سامانه ساعت۱۴ مورخ۹۷/۲/۲ می باشد.

☑ در صورت تمایل به پیشنهاد قیمت در مزایده می بایست :۱- با مراجعه به دفاتر خدمات تعیین شده پیش خوان دولت (خیابان حافظ شمالی رو به روی استانداری ودیگری واقع در بلوار شریعتی جنب کوچه ۳۴) نسبت به ثبت نام اقدام نمایند.۲- پس از ثبت نام با مراجعه به نمایندگی سامانه ستاد ایران در استان به آدرس شهرکرد- دروازه سامان- مجتمع ادارات - جنب اداره کل کمیته امداد امام خمینی(ره) نسبت به تهیه و دریافت تکن اقدام نمایند.

☑ زمان بازگشایی پیشهاد قیمت الکترونیکی ساعت ۹ صبح روز دو شنبه مورخ ۹۷/۲/۳ در محل سالن اجتماعات این اداره کل خواهدبود.

☑ تضمین شرکت در مزایده بصورت ضمانت نامه بانکی یافیش واریز نقدی به شماره حساب ۲۱۷۳۷۱۱۵۵۱۰۰۴سیبای بانک ملی خواهد بود.

☑ هزینه حق الدرج آگهی در روزنامه و سامانه ستاد وکارشناسی بعهده برندگان مزایده وبه تناسب قطعات از برنده اخذمی گردد.

☑ دعوتنامه مزایده فوق با اطلاعات کامل و دقیق جهت رفع سوالات احتمالی جزء مدارک بارگذاری شده در سامانه می باشد.

ردیف	پلاک ثبتی	مساحت (متر مربع)	بهای هر متر مربع(ریال)	بهای کل زمین (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در مزایده(ریال)	آدرس	کاربری	توضیحات	شرط شرکت در مزایده
۱	قسمتی از پلاک ثبتی ۶۷۱/۷۵۵۰	۸۹۱	۸/۵۰۰/۰۰۰	۷/۵۷۳/۵۰۰/۰۰۰	۳۷/۸۶۷/۵۰۰	شهرکرد- انتهای بلوار طالقانی	آموزشی	قیمت کل با احتساب هزینه آماده سازی می باشد	دارنده موافقت نامه اصولی/مجوز از اداره کل آموزش و پرورش
۲	-	۱۳۱۶/۲۵	۳/۸۰۰/۰۰۰	۵/۰۰۱/۷۵۰/۰۰	۲۵۰/۰۸۷/۵۰۰	شهرکرد-محله ۳۸ منظریه	پمپ بنزین	قیمت کل با احتساب هزینه آماده سازی می باشد	دارنده موافقت نامه اصولی/مجوز از شرکت ملی فرآورده های نفتی
۳	۱۲۶۰/۷۷۲	۴۲۷۶/۸۵	۹۵۰/۰۰۰	۴/۰۶۳/۰۰۷/۵۰۰	۲۰۳/۱۵۱/۰۰۰	بروجن- فاز ۳ شهرک الهیه	ورزشی	قیمت کل بدون هزینه آماده سازی می باشد. هزینه آماده سازی از قرار هر مترمربع۵۰۰/۰۰۰ ریال از برنده دریافت می گردد	دارنده موافقت نامه اصولی/مجوز از اداره کل ورزش و جوانان

شماره تلفن : ۳۳۳۴۴۴۶۴-۰۳۸ (اداره پیمان رسیدگی) جهت پاسخگویی به سوالات در نظر گرفته شده است.

روابط عمومی اداره‌کل راه وشهرسازی استان چهارمحال وبختیاری

۲۸۴

نگاه

چشم‌انداز بازار سرمایه در سال آینده

سال سخت تصمیم‌گیری

یک کارشناس بازار سرمایه بر این عقیده است که عدم‌قطعیت در مورد شاخص‌های اقتصادی و وقوع نوسانات در بازارهای موازی، پیش‌بینی‌پذیری و امکان برنامه‌ریزی را برای بازیگران بازار سرمایه دشوار کرده است.

مهدی طحانی در گفت‌وگو با اتاق تهران با بیان اینکه شرکت‌های بورسی در حدود ۴۰ صنعت قابل طبقه‌بندی هستند، گفت: سال به سال به صنایع زیان‌ده افزوده شده و از حاشیه سود شرکت‌های سودده نیز کاسته شده است. به عبارت دیگر، هرچه شرکت‌های بورسی به چاه نفت نزدیک‌تر باشند مانند پالایشی‌ها و پتروشیمی‌ها یا هر چه به معادن بیشتر متصل باشند، به منزله آن است که به مواد اولیه دسترسی بیشتری دارند و به همین دلیل تاکنون توانسته‌اند در بازار سرپا بمانند. اگرچه، در همین یک سال اخیر ۲۰ الی ۳۰ شرکت نیز رشد قیمت داشته و منجر به رشد شاخص نیز شده‌اند.

او با بیان اینکه در سال‌های گذشته شرکت‌های سیمانی، کاشی، سرامیک و خودرو یا با حاشیه سود منفی مواجه شده یا مشمول ماده ۱۴۱ قانون تجارت شدند، افزود: سال ۱۳۹۵ سال زیان صنعت بانک در بازار سرمایه بود و در سال ۱۳۹۶ نیز دارویی‌ها متحمل زیان شدند.

طحانی با اشاره به آثار التهاب بازار ارز بر بازار سرمایه گفت: پس از شکل‌گیری برجام تلاش‌های بسیاری برای برقراری ارتباطات مالی و بانکی صورت گرفت اما نه‌تنها در جذب سرمایه‌گذاران خارجی توفیق چندانی حاصل نشد که اکنون، سرمایه‌گذاران داخلی نیز در صف خرید دلار می‌ایستند که یا این ارز را به عنوان سرمایه در خانه‌های خود نگه دارند یا برای مصارف خود به خارج از کشور انتقال دهند. در عین حال با نوسانات رخ داده در بازار ارز، سرمایه‌گذارانی که سرمایه خود را وارد ایران کرده بودند احتمالا بر مبنای دلار حدودا ۴ هزار تومانی، آن را تبدیل به ریال کرده‌اند و اکنون باید برای هر دلار، ۴۸۰۰ تومان بپردازند. این یعنی حدود ۲۰درصد افزایش قیمت که حتی در مقایسه با بازدهی اوراق بدون ریسک نیز دچار زیان شده‌اند.

این تحلیلگر بازار سرمایه ادامه داد: افزایش نرخ دلار صرفاً به نفع شرکت‌های صادرات‌محوری شد که دسترسی‌شان به مواد اولیه بالاست و این منابع را با شرایط خاصی دریافت می‌کنند. سایر شرکت‌ها اما بسیار تحت فشار قرار گرفته‌اند. حال آنکه با وجود این شرایط و افزایش نرخ سود سپرده‌ها، سرمایه‌گذاران برای سرمایه‌گذاری مجدد تمایل نخواهند داشت و سرمایه خود را در بانک‌ها اندوخته خواهند کرد.

او افزایش نرخ ارز را از این جهت خطرناک توصیف کرد که دولت برای مهار نوسانات این بازار، نرخ سود سپرده‌های بانکی را افزایش داد و سرمایه‌ای که می‌توانست به تولید و سرمایه‌گذاری‌های مولد تزریق شود، دوباره به سوی بانک‌ها روانه شد. طحانی گفت: این عوامل در کنار نوساناتی که در بازارهای جهانی رخ داد، دست به دست هم داد تا شرکت‌ها در بازار سرمایه به شدت تحت فشار قرار گیرند و در پایان سال ۱۳۹۶ شرایط مطلوبی نداشته باشد.

ریزش ۵۶۶ واحدی نماگر تالار شیشه‌ای

شاخص بورس در لبه سقوط به کانال ۹۵ هزار واحدی ایستاد

فرصت امروز: روزهای پایانی سال با روزهای کم‌رمق بورس همزمان شده است و ازجمله مهم‌ترین دلایل افت شاخص بورس در این روزها می‌توان به رکود در معاملات هفته‌های پایانی سال، افت قیمت کامودیتی‌ها در بازارهای جهانی و افزایش سود اوراق و رشد بازارهای موازی اشاره کرد؛ به‌طوری که شاخص بورس برای روزهای متوالی در حال افت و عقبگرد بوده و این ماجرا در دومین روز هفته نیز تکرار شد. بر این اساس، شاخص بورس روز یکشنبه با ۵۶۶ پله افت و ایستادن در جایگاه ۹۶ هزار و ۲۸ واحدی در لبه سقوط به کانال ۹۵ هزار واحدی قرار گرفت.

بر اساس این گزارش، ، معامله‌گران بورس تهران روز گذشته در حالی شاهد قرمزپوش شدن نماگرهای بورس تهران و غلبه عرضه بر تقاضای سهام در سهم‌های پیشرو بود که کاهش حجم معاملات سهام و بی‌انگیزگی در تالار شیشه‌ای باعث شده تا چراغ بازار سهام کم‌سو شود. شاخص کل قیمت و بازده نقدی بورس اوراق بهادار تهران در پایان معاملات دیروز با کاهش ۵۶۶ واحدی روی رقم ۹۶ هزار و ۲۸ واحد ایستاد.

بررسی شاخص‌های اصلی بازار سرمایه نشان می‌دهد شاخص قیمت (وزنی - ارزشی) که در آن ارزش سهام شرکت‌های بزرگ اثر بیشتری بر شاخص می‌گذارد ۱۸۰ واحد و شاخص کل (هم وزن) که در آن ارزش و وزن همه شرکت‌های بزرگ و کوچک در محاسبه شاخص کل، یکسان در نظر گرفته می‌شود، ۹۶ واحد کاهش یافت. شاخص قیمت (هم وزن) که بیانگر سطح عمومی قیمت سهام شرکت‌های پذیرفته شده در بورس است، ۷۲ واحد و شاخص آزاد شناور که بیانگر آن بخشی از سهام شرکت‌هاست که قابل معامله در بورس باشد، ۷۲۱ واحد پایین آمد.

شاخص بازار اول که به شرکت‌هایی اختصاص دارد که از نظر سرمایه، سودآوری و درصد سهام آزاد شناور شرایط بهتری دارند، ۴۷۵ واحد و شاخص بازار دوم بورس ۸۲۳ واحد پایین کشید.

گروه خودرو در معاملات امروز صدرنشین بورس شد؛ در این گروه ۲۴۴ میلیون سهم به ارزش ۲۹۰ میلیارد ریال داد و ستد شد. گروه فلزات اساسی نیز به ارزش ۱۳۶ میلیارد ریال و مواد دارویی به ارزش ۱۲۸ میلیارد ریال جایگاه‌های بعدی را به خود اختصاص دادند. در رده چهارم، گروه کانی‌های فلزی با معاملاتی به ارزش ۱۱۰ میلیارد ریال جای گرفت. گروه شیمیایی نیز با معاملاتی به ارزش ۹۶ میلیارد ریال رده پنجم را از آن خود کرد.

بر اساس این گزارش، معاملات سهام در نماد معاملاتی شرکت‌های مخابرات ایران با ۶۰ واحد، هلدینگ پتروشیمی خلیج‌فارس و فولاد مبارکه با ۵۶ واحد ملی صنایع مس ایران با ۳۹ واحد کاهش بیشترین تأثیر منفی را بر برآورد شاخص کل بورس به نام خود ثبت کردند. در مقابل معاملات سهام در نماد معاملاتی شرکت‌های ملی انفورماتیک با ۳۲واحد، پالایش نفت تهران با ۱۸ واحد و پالایش نفت بندر عباس با ۱۲ واحد افزایش بیشترین تأثیرمثبت را در محاسبه این نماگر به دوش کشیدند.

در نهایت، ارزش کل معاملات دیروز بورس تهران در حالی به بیش از یک میلیارد و ۸۹۶ میلیون تومان نمایش داده شد که ناشی از دست به دست شدن بیش از ۷۳۵ میلیون سهم و اوراق مالی قابل معامله طی ۸۶ هزار و ۳۷ نوبت داد و ستد بود.

طی معاملات روز یکشنبه، نماد معاملاتی شرکت‌های باما، الکتریک خودروی شرق، لیزینگ خودروی غدیر، سیمان شمال، سرمایه‌گذاری توسعه گهران امید، پتروشیمی فسا و حق‌تقدم خرید سهام آن، پتروشیمی داراب و حق‌تقدم خرید سهام آن، پتروشیمی جهرم و حق‌تقدم خرید سهام آن، سرمایه‌گذاری ارس‌صبا، ایتالران، گسترش سرمایه‌گذاری ایرانیان از سوی ناظر بازار سهام متوقف و در مقابل نماد معاملاتی شرکت‌های درخشان تهران، داروسازی ابوریحان، حق‌تقدم خرید سهام آهن و فولاد ارفع، نیروسرمایه، داروسازی تولیددارو، بورس اوراق بهادار تهران، کارگزاران بورس اوراق بهادار، نهادهای مالی بورس اوراق بهادار، حق‌تقدم خرید سهام بیمه میهن، حق‌تقدم خرید سهام تولیدی شیشه رازی بازگشایی شدند.

به گزارش فارس، دیروز بازار سهام در حالی با معاملاتی کم‌حجم و رخوت‌آور در اغلب نمادهای معاملاتی مواجه بود که نبود انگیزه در بازار سهام و درعین‌حال عدم حمایت حقوقی‌ها از سهم‌های پیشرو باعث شد تا چراغ بازار سهام کم‌سو شود. این در حالی است که عدم یک نقشه استراتژیک برای حمایت از بازار سهام از سوی دولت و برنامه آن برای این بازار باعث شده تا بازار سرمایه همچنان کودک یتیم اقتصاد ایران قلمداد شود.

ارزش ۱۳ هزار و ۹۱۳ میلیارد ریالی معاملات فرابورس

شاخص فرابورس نیز در معاملات روز گذشته با سه واحد عقب‌نشینی به رقم یک هزار و ۸۰ واحد کاهش یافت. در این معاملات بیش از ۲۳۲ میلیون سهم و حق تقدم به ارزش ۱۳ هزار و ۹۱۳ میلیارد ریال در ۲۸ هزار نوبت خرید و فروش شد. نمادهای ارفع (آهن و فولاد ارفع) و زاگرس (پتروشیمی زاگرس) با افت خود بیشترین تأثیر را در افت شاخص داشتند. بالاترین رشد قیمت نیز به وگستر (گسترش سرمایه‌گذاری ایرانیان)، توریل (توکاریل) و بساما (بیمه سامان) تعلق گرفت.

دریچه

بازدهی امسال بورس به ۲۵,۴ درصد رسید

شاخص کل بورس از آغاز امسال تا نهم اسفندماه با ۲۵.۴ درصد افزایش، به رقم ۹۶ هزار و ۸۶۰ واحد رسید. به گزارش ایرنا، شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در پایان معاملات روز چهارشنبه شانزدهم اسفندماه به رقم ۹۶ هزار و ۸۶۰ واحد رسید که در مقایسه با پایان هفته پیشین یک هزار و ۱۱ واحد کاهش یافت. حجم معاملات در هفته گذشته معادل ۶ میلیارد و ۲۸۹ میلیون سهم به ارزش ۱۲ هزار و ۳۸۸ میلیارد ریال بود که نسبت به هفته پیش از آن از نظر حجم ۲۸ درصد و از نظر ارزش ۴۱ درصد افزایش نشان داد. ارزش بورس اوراق بهادار تهران در پایان معاملات هفته‌ای که گذشت به رقم سه میلیون و ۸۵۸ هزار و ۹۱۵ میلیارد ریال رسید که در مقایسه با پایان هفته گذشته ۱.۱ درصد کم شد. همچنین از آغاز امسال تا نهم اسفندماه، شاخص کل با ۲۵.۴ درصد افزایش به رقم ۹۶ هزار و ۸۶۰ واحد رسید و شاخص «کل هم وزن» نیز با ۱۰.۱درصد افزایش عدد ۱۷ هزار و ۳۱۲ واحد را تجربه کرد. «صنعت مخابرات» با ۲۴.۸ درصد بیشترین ارزش و «صنعت خودرو و ساخت قطعات» با ۲۳.۶ درصد بیشترین حجم معاملات هفتگی را به خود اختصاص داد. بر این اساس در ۳۰ روز منتهی به دوم اسفندماه ۱۳۹۶، گروه «استخراج کانه‌های فلزی» با بازدهی مثبت ۲.۱درصد، در صدر صنایع بورسی قرار گرفت. صنعت «زراعت و خدمات وابسته» نیز با افت با منفی ۱۲.۲ درصدی بیشترین افت را تجربه کرد.همچنین در محاسبه شاخص کل بورس تهران با برخی شاخص بورس‌های بین‌المللی نسبت به پایان هفته گذشته، شاخص بورس نزدک (NASDAQ) با رشد ۱.۷درصدی بیشترین بازدهی و شاخص بورس توکیو (NIKKEI 225) با افت ۳.۷درصدی کمترین بازدهی را به خود اختصاص دادند.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار اعلام کرد

نمادهای بانکی تا ۳ ماه آینده باز می‌شوند

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار با پیش‌بینی رونق بورس در سال آینده گفت نماد متوقف بانک‌ها طی دو تا سه ماه دیگر باز می‌شود. به گزارش تسنیم، شاپور محمدی در پانزدهمین جلسه شورای هماهنگی حقوقی وزارت امور اقتصادی و دارایی و دستگاه های تابعه درباره بسته ماندن برخی نمادها به‌خصوص نماد بانک‌های بورس و اینکه چه زمانی نماد بانکی‌ها در بورس دوباره باز خواهد شد، گفت: به نسبت سال‌های قبل هم‌اکنون تعداد نمادهایی که بیش از یک ماه بسته می‌مانند کاهش یافته و به حدود ۱۵ نماد رسیده که بیشتر شامل بانک‌ها می‌شود. این بسته ماندن نماد بانک‌ها به تصویب صورت‌های مالی آنها مربوط می‌شود که باید با همکاری بانک مرکزی انجام شود. در عین حال که حقوق سهامداران را دنبال می‌کنیم باید حقوق سپرده‌گذاران را نیز حفظ کنیم. دستورالعمل بازگشایی نمادها، تعداد نمادهای بسته در بورس را کاهش داد و در سال‌های آینده شرایط بهتر می‌شود تا سهامداران به‌راحتی بتوانند سهام خود را به پول نقد تبدیل کنند. بر همین اساس تلاش داریم در آینده‌ای نزدیک تکلیف این نمادها مشخص شود و به طور حتم تا دو یا سه ماه آینده این نمادها باز خواهند شد.

فراخوان عمومی یک مرحله ای تجدید مناقصه نوبت اول

اداره کل ورزش و جوانان خراسان شمالی

ردیف	نام پروژه	شماره مناقصه ثبت شده در سامانه تدارکات	مبلغ برآورد	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه
۱	تکمیل ،توسعه و بهسازی استادیوم بجنورد(خرید،حمل،تخلیه و نصب چمن مصنوعی با زیر سازی)	۲۰۰۹۶۱۳۹۱۰۰۰۰۰۴	۸،۴۰۷،۸۱۹،۶۸۹ ریال	۴۲۰،۳۹۰،۹۸۵ ریال
۲	تکمیل استادیوم جاجرم(خرید،حمل،تخلیه و نصب چمن مصنوعی با زیر سازی)	۲۰۰۹۶۱۳۹۱۰۰۰۰۰۵	۸،۲۷۷،۰۹۱،۴۸۹ ریال	۴۱۳،۸۵۴،۵۷۴ ریال

اداره کل ورزش و جوانان خراسان شمالی در نظردارد مناقصه عمومی پروژه تکمیل استادیوم جاجرم(خرید،حمل و تخلیه و نصب چمن مصنوعی به همراه زیرسازی) راازطریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید.کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکتها از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت(ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی،مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار مناقصه در سامانه ۹۶/۱۱/۱۶ می باشد.

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: ساعت ۱۴ روز شنبه تاریخ ۹۶/۱۲/۲۶

مهلت زمانی ارائه پیشنهاد:ساعت ۱۴ روز سه شنبه تاریخ۹۷/۰۱/۱۴

زمان بازگشایی پاکتها:ساعت ۱۰ روز چهارشنبه تاریخ ۹۷/۰۱/۱۵

اطلاعات تماس مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکتهای الف: آدرس:کمربندی مدرس مدرس ۴۹ اداره کل ورزش و جوانان خراسان شمالی تلفن۰۵۸۳۲۲۲۶۶۸۲

شناسه آگهی : ۱۵۷۲۰۵

۲۷۷

واحدفنی و مهندسی- امورپیمان و قراردادها

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۶/۱۲/۲۱
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۶/۱۲/۲۲

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای

نوبت دوم

شرکت توزیع نیروی برق خوزستان
TUV-NORD ISO 9001

- مناقصه گذار : شرکت توزیع نیروی برق خوزستان
- موضوع :

شماره مناقصه	موضوع مناقصه	مبلغ برآورد اولیه (ریال)	سپرده شرکت در مناقصه (ریال)
۹۶/۲۴۷	آژانس های خدمات مشترکین در ۷ منطقه	اسناد پیوست	اسناد پیوست

- مهلت دریافت اسناد مناقصه : از تاریخ : ۹۶/۱۲/۱۹ لغایت ۹۶/۱۲/۲۳
- محل دریافت اسناد مناقصه:
- الف : اهواز امانیه خیابان شهید منصفی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان طبقه دوم اتاق ۲۰۲ امور بازرگانی و قرارداد ها تلفن تماس جهت دریافت اطلاعات ۳۳۳۳۴۰۳۹-۰۶۱
- توزیع نیروی برق خوزستان www.kepdc.co.ir ، سایت شرکت توانیر www.tavanir.org.ir یا پایگاه ملی اطلاع‌رسانی http://iets.mporg.ir نیز قابل رویت می باشد.
- تاریخ تحویل پاکت های مناقصه: پایان وقت اداری روز دوشنبه ۹۷/۱/۶
- محل تحویل پاکت های مناقصه : اهواز امانیه خیابان شهید منصفی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان طبقه اول اتاق ۱۰۷
- تاریخ گشایش پاکت های مناقصه : روز سه شنبه مورخ ۹۷/۱/۱۴
- مبلغ خرید اسناد مناقصه ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال واریز به حساب سپهر شماره ۰۱۰۴۹۷۸۲۰۰۰۰۷ نزد بانک صادرات اهواز شعبه دز
- پیشنهاد دهنده مکلف است معادل مبلغ سپرده، تضمین های معتبر تسلیم یا مبلغ مذکور را به حساب بانکی شرکت واریز و یا چک بانکی تضمینی در وجه شرکت تهیه و حسب مورد ضمانت نامه یا رسید واریز وجه را ضمیمه پیشنهاد به شرکت تسلیم‌نماید.
- به پیشنهاد های فاقد سپرده، سپرده های مخدوش، سپرده های کمتراز میزان مقرر یا چک شخصی و نظایر آن ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- به پیشنهادهای فاقد امضاء مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر واصل شود مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

تاریخ انتشار نوبت اول : شنبه ۹۶/۱۲/۱۹
تاریخ انتشار نوبت دوم : دوشنبه ۹۶/۱۲/۲۱

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان

صنعت

چرا صنعت قطعه‌سازی لوازم خانگی در کشور پا نگرفت؟

پس از گذشت یک سال از ابلاغ بخشنامه کاهش تعرفه واردات لوازم خانگی متناسب با عمق داخلی‌سازی که هدف آن ترغیب تولیدکنندگان به افزایش عمق ساخت داخل عنوان شده است، هیچ استقبالی از آن صورت نگرفته است.

به گزارش تسنیم، صنعت لوازم خانگی از آن جهت که زنجیره تأمین گسترده‌ای دارد، می‌تواند همچون لکوموتیو، بخش‌های دیگری از صنعت را نیز به حرکت درآورد و موجبات خروج آنها از رکود و ایجاد اشتغال در آنها را فراهم کند، اما این اتفاق مشروط بدان است که برای تأمین قطعات و مواد اولیه مورد نیاز این صنعت از توانمندی‌های شرکت‌های قطعه‌ساز داخلی بهره گرفته شود، اما این امر محقق نشده است و عمق داخلی‌سازی محصولات لوازم خانگی عموما پایین مانده است.

در همین راستا در ابتدای سال ۹۶ دستورالعمل اجرایی بند چ ماده ۳۸ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور از طرف دبیرخانه هیأت دولت و وزارت صنعت و سپس گمرک ابلاغ شد مبنی بر آنکه براساس میزان عمق داخلی‌سازی، حقوق ورودی برای متقاضیانی که درخواست استفاده از این تسهیلات را دارند تعیین می‌گردد.

اما پس از گذشت یک سال از ابلاغ این بخشنامه که هدف آن ترغیب تولیدکنندگان به افزایش عمق ساخت داخل عنوان شده است، هیچ استقبالی از آن صورت نگرفته و از تسهیلات در نظر گرفته‌شده استفاده‌ای نشده است چراکه اصلا تسهیلاتی در کار نبوده است!

باید از سیاست‌گذاران پرسید وقتی تعرفه واردات همه قطعات یخچال فریزر به جز درب ۱۰درصد است، کدام عقل اقتصادی حکم می‌کند که از تسهیلات بخشنامه فوق که طبق آن در حالتی که بیشترین میزان عمق داخلی‌سازی نیز محقق شده باشد، باید ۳۰درصد حقوق ورودی ۵۵درصدی یخچال کامل، یعنی ۱۶،۵درصد را پرداخت کند استفاده کرد؟ سایر اقلام اصلی محصولات لوازم خانگی نیز وضعیتی مشابه یخچال فریزر دارند، از این رو این سیاست‌گذاری ناصواب با شکست مواجه شده است.

گرانی دلار در صادرات اثر کرد؟

اگرچه تراز تجاری کشور همچنان حدود ۶میلیارد دلار منفی است، با این وجود در یازدهمین ماه سال حدود ۴میلیارد و ۶۰۳ میلیون دلار صادرات داشته‌ایم.

به گزارش ایسنا، در ۱۱ ماهه اول امسال صادرات کشور به ۴۱ میلیارد و ۶۹۰ میلیون دلار رسیده است. در قیاس با این رقم، واردات بالغ بر ۴۷میلیارد و ۶۵۷ میلیون دلار بوده که اختلاف این دو عدد گویای آن است که تراز تجاری کشور تا پایان بهمن‌ماه به اندازه ۵میلیارد و ۹۶۷ میلیون دلار منفی بوده است. با این وجود به واسطه افزایش نرخ ارز در ماه‌های گذشته و به ویژه بهمن‌ماه درآمدهای صادراتی افزایش یافته و در یازدهمین ماه سال در قیاس با مدت مشابه سال قبل درحالی‌که وزن کالاهای صادراتی ۰،۸۱درصد رشد داشته ارزش این کالاها ۴،۹۶درصد بالا رفته است.

عدنان موسی‌پور - رئیس کمیسیون توسعه صادرات اتاق بازرگانی - در گفت‌وگو با ایسنا، تأکید کرد: عوامل مختلفی بر صادرات کشور اثر می‌گذارد، اما یکی از مهم‌ترین این موارد نرخ ارز محسوب می‌شود. اکنون آمار صادرات در بهمن‌ماه گویای آن است که صادرات در این ماه نسبت به دی‌ماه رشد داشته و حتی نسبت به مدت مشابه سال قبل هم وضعیت بهتر شده است. وی ادامه داد: آنچه باعث افت تراز در سال جاری شده بیشتر مربوط به نیمه اول امسال می‌شود که به واسطه تعطیلات نوروز، انتخابات ریاست جمهوری یا مسائلی دیگر عقب‌ماندگی‌هایی ایجاد شد، حتی بسته حمایت از صادرات نیز در نیمه اول سال جاری ابلاغ نشد و تمام این موارد باعث شد عقب‌ماندگی‌های مربوط به بخش صادرات در نیمه اول سال جدی‌تر باشد. موسی‌پور همچنین اظهار کرد: البته با تمام این اوصاف ما همواره خواهان واقعی‌بودن نرخ ارز هستیم و در گفت‌وگوهایی که با دولت داشتیم صحبت از افزایش ۱۰ تا ۱۵درصدی نرخ ارز کرده بودیم، اما اینکه یکباره نرخ ارز ۲۵ تا ۳۰درصد افزایش پیدا می‌کند شاید اتفاق خوبی نباشد، چراکه ما همواره به افزایش تدریجی نرخ ارز تأکید کرده‌ایم.

رئیس کمیسیون توسعه صادرات گفت: زمانی‌که دولت در تصمیمات خود از ابزارهای بانکی استفاده می‌کند و سود سپرده بانکی را از ۱۵ به ۲۰درصد افزایش می‌دهد، در واقع به مردم اعلام می‌کند که سرمایه خود را در صادرات، تولید و تجارت خارجی صرف نکرده و پول خود را راهی بانک‌ها کنند. وی ادامه داد: این افزایش قیمت یکباره اتفاق افتاده و لازم بود این حجم افزایش در طول دو سال صورت گیرد. به هر صورت در فضای اقتصادی هیچ عاملی بیش از شفافیت کارآمد نیست و لازم است شرایطی فراهم شود که اقتصاد قابل پیش‌بینی شده و عوامل منفی کنترل شوند. موسی‌پور افزود: البته با تمام این اوصاف نرخ بالای ارز به نفع صادرات است و همین گرانی‌ها تأثیر خود را بر صادرات گذاشته و در این یک ماهه شاهد تاثیرات افزایش نرخ ارز بر آمارهای صادراتی بوده‌ایم.

رئیس کمیسیون توسعه صادرات همچنین پیش‌بینی کرد تا پایان امسال با توجه به نرخ ارز میزان صادرات کشور به بیش از ۴۷ یا ۴۸ میلیارد دلار برسد.

وی با تأکید بر اینکه با این وجود همچنان امکان تحقق صادرات ۵۳ میلیارد دلاری هدف‌گذاری شده بعید به نظر می‌رسد، گفت: برای توسعه صادرات لازم است علاوه بر هدف‌گذاری به‌طور متناسب تسهیلات مناسب هم قائل شویم و زیرساخت‌های مربوطه را تقویت کنیم.

موسی‌پور در عین حال پیش‌بینی کرد که وضعیت صادرات کشور در اسفندماه هم مانند قبل آن با رونق همراه باشد.

واردات

اعلام عوارض گمرکی واردات گوشی تلفن همراه مسافری

گمرک از مقررات واردات گوشی تلفن همراه مسافری و تجاری با ثبت شماره شناسه بین‌المللی (IMEI) خبرداد. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، به نقل از گمرک جمهوری اسلامی ایران، مسافرانی که به کشور وارد می‌شوند در صورتی‌که خارج از کشور گوشی همراه خریداری کرده باشند، موظف هستند تلفن همراه خود را از طریق سامانه آنلاین رجیستری گوشی تلفن همراه پس از ورود به گمرک اظهار کنند. بر این اساس گمرک ایران با رعایت مقررات مسافری و لحاظ کردن شرایط غیرتجاری صرفا یک دستگاه تلفن همراه، با اخذ حقوق گمرکی و دو برابر سود بازرگانی و عوارض متعلقه مراتب اظهار ذی‌نفع را در بخش مسافری سامانه جامع گمرکی از طریق گزینه ثبت اطلاعات وارد کرده و سپس از آیکون مقابل هر رکورد ثبت‌شده نسبت به درج اطلاعات شناسه IMEI و مبالغ عوارض مربوطه اقدام می‌کند. در صورت عدم اظهار تلفن همراه و عدم پرداخت حقوق ورودی و درج موارد فوق در سامانه مذکور در هنگام ورود به کشور امکان رجیستری تلفن همراه وجود نخواهد داشت و مسئولیت آن با مسافر است.

مقررات واردات گوشی تلفن همراه تجاری

واردات انواع گوشی تلفن همراه به صورت تجاری مستلزم داشتن کارت بازرگانی و داشتن مجوز ثبت سفارش است. حقوق ورودی و سود بازرگانی انواع گوشی تلفن همراه ۵درصد براساس ارزش پایه گوشی موبایل که گمرک مشخص کرده است، محاسبه و بر مبنای آن ۵درصد حقوق و عوارض دریافت می‌شود. بهای خرید کالا در مبدأ به اضافه هزینه بیمه و حمل و نقل مبنای محاسبه و اخذ حقوق ورودی کالاها در گمرک است که اصطلاحا ارزش سیف کالا عنوان می‌شود. برای واردات انواع گوشی تلفن همراه به صورت تجاری علاوه بر ۵درصد حقوق ورودی و سود بازرگانی، مالیات بر ارزش افزوده نیز دریافت می‌شود. براساس طبقه‌بندی بین‌المللی کالایی (HS) و جداول پیوست کتاب مقررات صادرات و واردات کشورمان تعرفه گمرکی ترخیص گوشی موبایل در ردیف تعرفه‌ای ۸۵۱۷۱۲۱۰ قرار دارد. ارزش پایه انواع گوشی‌های تلفن همراه براساس قانون دسترسی و انتشار آزاد اطلاعات به تفکیک انواع برندها و مدل‌های مختلف در سامانه آنلاین ارزش کالایی گمرک (TSC) که یکی از دستاوردهای سامانه جامع گمرکی و پنجره واحد تجارت فرامرزی است قرار داده شده و برای تمامی شهروندان قابل دسترسی است.

دادنامه

تجدید نظرخواه : بانک توسعه و تعاون به مدیریت سید مهدی میر ابی پاش با وکالت خانم سیده‌سعیده خورسندی پیچعلی فرزند سیدرضا به نشانی گیلان - صومعه‌سرا - صومعه‌سرا روبروی دادگستری جنب هتل آبی‌شهر برج بهمن طبقه دوم واحد ۴ تجدید نظر خواندگان: ۱- آقای کامبیز رحمتی فرزند عزیز علی ۲ - آقای پیمان اسدی ۳ - آقای فرامرز مرتضی فرزند شریف همگی به نشانی مجهول المکان ۴ - آقای کامران رحمتی به نشانی گیلان - رضوانشهر - خیابان سردار جنگل - مصالح ساختمانی رحمتی تجدید نظر خواسته نسبت به دادنامه شماره ۹۶۰۹۹۷۵۲۲۲۸۰۰۷۱۱ - ۹۶/۷/۳۰ صادره از شعبه دوم دادگاه رضوانشهر

رای دادگاه

تجدید نظر خواهی بانک توسعه تعاون شعب استان گیلان با وکالت خانم سیده سعیده خورسندی بطرفیت آقایان: ۱- کامران رحمتی ۲- پیمان اسدی ۳- کامبیز رحمتی ۴- فرامرز مرتضی نسبت آن قسمت از دادنامه شماره ۹۶۰۹۹۷۵۲۲۲۸۰۰۷۱۱ - ۹۶/۷/۳۰ صادره از شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی رضوانشهر که در خصوص دعوای بانک تجدید نظرخواه به طرفیت تجدید نظر خواندگان بخواسته محکومیت تضامنی مستانیهم به پرداخت مبلغ ۵۱/۱۳۷/۵۰۰ ریال بابت صدور دو فقره سفته حکم بر بطلان دعوا اصدار یافته است وارد و موجه می باشد زیرا اولا - به دلالت تصویر مصدق ۲ برگ واخواست (برگهای ۲ و ۱ پرونده) سفته های استنادی در تاریخ سررسید (۸۸/۱۱/۵) مطابق قانون تجارت واخواست شده اند ثانیا - بفاد اصل سفته ها در بد بانک تجدید نظر خواه ظهور در انتقال ذمه صادر کننده سفته ها و ضامنین دارد و از ناحیه تجدید نظر خواندگان دلیلی جهت اثبات پرداخت وجه سفته ها و برائت ذمه ارائه نگردیده است بنابراین دادگاه به استناد صدر ماده ۳۵۸ قانون آیین دادرسی مدنی و مواد ۵۱۹ ، ۵۲۲ قانون مرقوم با نقض بخش مرقوم دادنامه تجدید نظر خواسته تجدید نظر خواندگان را متضامنا به پرداخت مبلغ ۵۱/۱۳۷/۵۰۰ ریال بعنوان اصل خواسته و پرداخت خسارات دادرسی و هزینه واخواست و خسارات تاخیر تادیه از تاریخ سررسید سفته ها (۸۸/۱۱/۸) لغایت وصول محکوم به در حق بانک تجدید نظر خوانده محکوم می نماید رای صادره غیابی و ظرف ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ قابل رسیدگی و واخواهی در این شعبه می باشد و سپس قطعی است. تاریخ انتشار: ۱۳۹۶/۱۲/۲۱

محرم فرهنگ - هوشنگ کرمی - رییس و مستشار شعبه ۲۱ دادگاه تجدید نظر استان گیلان

مزایده

در پرونده اجرایی کلاسه ۹۶-۵۲۸ این اجرا در نظر دارد سه دانگ مشاع از شش دانگ عرصه و اعیان ملک واقع در روستای سیاه اسطلخ بعد از کوچه خوش نشین ۱۰ کوچه حسین راجعی با کد پستی ۴۱۵۴۱-۳۸۹۶۳ از مالک متوفی آقای اکبر علیزاده مهدی محله را در قبال طلب خانم هاجر زنده دل به مبلغ ۶۲۱/۹۸۲/۶۳۶ ریال بابت مهریه از طریق مزایده و با رعایت تشریفات قانونی به فروش برساند. مورد معامله یک قطعه زمین به مساحت ۹۰ متر مربع با حدود اربعه شمالا بطول ۷/۲۰ متر وصل به ملام دهقانپور ، جنوبا بطول ۷/۲۰ متر وصل به کوچه موجود ۳ متری ، شرقا بطول ۱۲/۴۰ متر وصل به منزل مسکونی حسین راجعی و غربا بطول ۱۲/۴۰ متر وصل به جاله رمضان . در زمان بازدید مشاهده شد که یکدستگاه ساختمان با مصالح بنایی به مساحت حدود ۷۵ متر مربع به انضمام یک اتاقک در حلوی محوطه ملک با ساحت ۴ متر مربع داخل عرصه مذکور احداث شده است . بنای مذکور دارای کرسی با ارتفاع ۸ سانتی متر بوده و نمای خارجی آن از نوع بلوک سیمانی می باشد و پوشش بام شیروانی از نوع ورقهای آزبست سیمانی موجدار بهمراه چوبهای جنگلی بعنوان خرپا استفاده شده است ساختمان مورد نظر دارای هال و پذیرایی ، یک اتاق خواب ، انباری و آشپزخانه اوپن و سرویس بهداشتی پوشیده از سرامیک و کف اتاق خواب و انباری پوشیده از موکت می باشد دیوار های پذیرایی و اتاق خواب و انباری پوشیده از گچ و دیوار آشپزخانه تا ارتفاع ۱/۶۰ متر پوشیده از کاشی بوده و دیوار سرویس بهداشتی نیز نیمه از کاشی پوشیده شده است . نمایی پنجره های بنا از نوع آلومینیومی و درب ورودی از نوع چوب جنگلی بوده و سایر درب ها از نوع HDF می باشد . آشپزخانه دارای کابینت MDF با سینک دو لگنه و اجاق گاز دیواری می باشد. ملک مذکور دارای امتیازات گاز و برق شهری بوده اما دارای آب چاه می باشد و کف حیاط پوشیده از موزاییک است بنای موصوف دارای قدمت حدود ۲۴ سال می باشد با توجه به موارد معنونه پس از رویت ملک و کلیه اسناد و مدارک ارائه شده بشرح زیر نظریه کارشناسی ارائه می گردد . نظریه کارشناسی : با توجه به بازدید میدانی از ملک مذکور و پس از کنترل ملک با وضع موجود در محل و تطبیق مشخصات * و پس از بررسیهای لازم و تحقیقات محلی و استعلام قیمت از مشاوران املاک مستقر در محل ملک ، ارزش منطقه ای ملک مورد نظر نسبت به املاک همجوار ، محل استقرار ملک نسبت به معابر اصلی و فرعی و لحاظ نمودن جمیع جهات و عوامل موثر و دخیل در ارزش ملک قیمت پایه شناسائی ملک مورد تعرفه بر اساس قیمت عادله روز کلا بمبلغ ۳۲،۰۰۰،۰۰۰ ریال معادل سی و دو میلیون تومان تقویم و ارزیابی می گردد . عراب جهت استحقاق تقدیم می گردد . قیمت سه دانگ ملک مذکور ۱۶۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال برآورد می گردد که این قیمت پایه کارشناسی اعلام می گردد مزایده از قیمت پایه ۱۶۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال آغاز و به کسی که بالاترین قیمت را پیشنهاد نماید فروخته خواهد شد . ده درصد مبلغ مزایده از خریدار فی المجلس اخذ و مابقی میبایست حداکثر به مدت یک ماه پرداخت گردد در صورت عدم واریز مبلغ در مهلت قانونی ده درصد واریزی به نفع دولت ضبط خواهد شد . خریداران می توانند از انتشار این آگهی تا ۵ روز قبل از مزایده با هماهنگی این اجرا از ملک بازدید بعمل آورده و در تاریخ و ساعت مذکور در محل این اجرا حاضر و در جلسه مزایده شرکت و پیشنهادات خود را حضورا ارایه نمایند . محل وقوع ملک : روستای سیاه اسطلخ - بعد از کوچه خوش نشین ۱۰ کوچه حسین راجعی - با کد پستی ۴۱۵۴۱-۳۸۹۶۳ هزینه های نقل و انتقال به عهده خریدار است . مزایده در روز چهارشنبه ۱۳۹۷/۰۱/۰۸ از ساعت ۱۰ صبح الی ۱۱ صبح در محل اجرای احکام دادگاه خانواده شهرستان رشت واقع در رشت - بلوار حافظ چهارراه پورسینا کوچه ناجو - طبقه همکف برگزار میگردد. تاریخ انتشار: ۱۳۹۶/۱۲/۲۱

بلدار _ دادورز شعبه سوم اجرای احکام مدنی دادگستری شهرستان رشت

اجرائیه

ش اجرائیه ۹۶۱۰۴۲۰-۵۶۱۰۰۰۳ ش پرونده ۹۶۰۹۹۸۰۰۵۶۱۰۰۰۰۵ ش بایگانی ۹۶۰۰۰۵ / مشخصات محکوم له/ محکوم لهم: ۱ - شهرداری گرگان با مدیریت جناب آقای حسین صادقلو بعنوان شهردار گرگان بنشانی استان گلستان - شهرستان گرگان - گرگان - میدان شهرداری - ساختمان شهرداری / مشخصات محکوم علیه/ محکوم علیهم: ۱ - حسن رحیمیان/ محکوم به: بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۰۰۵۶۱۰۰۷۰۱ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۶/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و پرداخت خسارت هزینه دادرسی به مبلغ ۴۹۰/۰۰۰ ریال و نیز پرداخت مبلغ ۳۵۸/۰۰۰ ریال بعنوان تعرفه خدمات و پرداخت حق الوکاله نماینده قضایی براساس تعرفه مصوب در حق محکوم له. بدیهی است دایره اجرا مکلف است نسبت به احتساب خسارت تاخیر در تادیه از تاریخ سررسید چک الی صدور حکم و اجرای آن اقدام و سپس از محکوم علیه درحق محکوم له وصول نماید. محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه: ۱- ظرف ده روز مفاد آنرا بموقع اجرا گذارد (ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی) ۲ - ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد ۳- مالی معرفی کند که اجرا حکم و استیفا محکوم به از آن میسر باشد. چنانچه خود را قادر به اجرای مفاد اجرائیه ندانند باید ظرف سی روز کلیه اموال خود را شامل تعداد یا مقدار و قیمت همه اموال منقول و غیر منقول به طور مشروح مشتمل بر میزان وجوه نقدی که به هر عنوان نزد بانکها و موسسات مالی واعتباری ایرانی یا خارجی دارد به همراه مشخصات دقیق حسابهای مذکور و کلیه اموالی که او به هر نحو نزد اشخاص ثالث دارد و کلیه مطالبات او از اشخاص ثالث و نیز فهرست نقل و انتقالات و هر نوع تغییر دیگر در اموال مذکور از زمان یک سال قبل از طرح دعوای اعسار به ضمیمه دادخواست اعسار به مقام قضایی ارائه نماید. ولا به درخواست محکوم له بازداشت میشود (مواد ۸ و ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۴- خودداری محکوم علیه از اعلام کامل صورت اموال به منظور فرار از اجرای حکم حبس تعزیری درجه هفت را در پی دارد(ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی و ماده ۲۰ ق.م.ا و ماده ۱۶ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۵- انتقال مال به دیگری به هر نحو با انگیزه فرار از ادای دین به نحوی که باقیمانده اموال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری درجه شش یا جزای نقدی معادل نصف محکوم به یا هردو مجازات می شود (ماده ۲۱ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۶- چنانچه صورت اموال پس از مهلت سی روز ارائه شود آزادی محکوم علیه از زندان منوط به موافقت محکوم له یا تودیع وثیقه یا معرفی کفیل توسط محکوم علیه خواهد بود.(تبصره ۱ ماده ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)

مدیر دفتر شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی گرگان - حسن عرب

اصلاحیه

آگهی به ۱۱۰/۱۳۸۲۵۵ مورخ ۹۶/۱۰/۲۴ نام خواندگان خسرو طایفه فاضل خلخالی، میترا بیشوایی، احسان طایفه فاضل خلخالی، مارینا بیشوایی صحیح می‌باشد که بدینوسیله اصلاح می گردد.

مدیر دفتر حوزه شعبه ۳۵۶ مجتمع شماره ۸شهرستان تهران

آگهی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای امیرهوشنگ آزاد فرزند عبامعلی خواهان آقای بروز صادقی دادخواستی به طرفیت خوانده آقای امیرهوشنگ آزاد فرزند عبامعلی به خواسته اعتراض به رای کمیسیون و اثبات مالکیت مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۴۲۲۰۱۰۵۶ شعبه ۱۲۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۲/۲۲ ساعت ۱۱۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۱۲۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران ت۱۱۰/۱۶۷۴۶۲

آگهی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای بهزاد جعفری روزبهانی فرزند مراد خواهان آقای مصطفی غریب زاده دادخواستی به طرفیت خوانده آقای بهزاد جعفری روزبهانی فرزند مراد به خواسته مطالبه وجه چک و مطالبه خسارات دادرسی و خسارات تاخیر تادیه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۴۲۲۰۱۰۷۷ شعبه ۱۲۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۳/۲۰ ساعت ۹۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۱۲۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران ت۱۱۰/۱۶۷۴۶۷

آگهی

در خصوص پرونده کلاسه ۹۶۰۲۸۳ خواهان: صندوق ضمانت صادرات ایران و خواندگان اشکان خانم نوست مجیلی و ایمان خانم نوست مجیلی به خواسته مطالبه اجرت المثل اموال و تخلیه و مطالبه خسارات دادرسی به خواندگان اشکان خانم نوست مجیلی و ایمان خانم نوست مجیلی ابلاغ می گردد. ظرف هفت روز پس از ابلاغ جهت ملاحظه نظریه کارشناسی و اظهار هر مطلبی نیا یا گذاری با توجه به علت حضور ممنوع در این ابلاغیه به شما ابلاغ می گردد. ظرف مهلت مقرر اقدام در غیر این صورت مطابق مقررات اتخاذ تصمیم خواهد شد.

رئیس شعبه ۱۲۵ دادگاه عمومی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران ت۱۱۰/۱۶۷۴۷۰

آگهی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای حمید نوری کره سی فرزند عبدالعلی خواهان آقای حمید نوری کره سی فرزند عبدالعلی دادخواستی به طرفیت خوانده آقای اخلم شمسه زیاری به خواسته مطالبه وجه چک و مطالبه خسارات دادرسی و تاخیر تادیه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۴۲۲۰۱۰۲۴ شعبه ۱۲۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۳/۱۲ ساعت ۱۱۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۱۲۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران ت۱۱۰/۱۶۷۴۷۱

آگهی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای جواد بیات فرزند محمد جعفر خواهان آقای (خانم شمسه زیاری دادخواستی به طرفیت خوانده آقای جواد بیات فرزند محمدجعفر به خواسته مطالبه وجه چک و مطالبه خسارات دادرسی و مطالبه خسارات تاخیر تادیه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۴۲۲۰۱۰۲۶ شعبه ۱۲۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۳/۲۹ ساعت ۱۱۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۱۲۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران ت۱۱۰/۱۶۷۴۷۲

آگهی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای سعید رمضانی فرزند عباس خواهان آقای: خلیل بازی عطائی دادخواستی به طرفیت خوانده آقای سعید رمضانی فرزند عباس به خواسته واخواهی نسبت به دادنامه ۹۴۰۱۵۳۷ مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۴۲۲۰۱۰۲۱ شعبه ۱۲۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۳/۶ ساعت ۱۰:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۱۲۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران ت۱۱۰/۱۶۷۴۷۶

آگهی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای محمدعلی اعتزازی علمداری و یونس غفاری راد و شهرام رستمی و صمد منشی شوق و کیانوش وحدانی خواهان آقای: حاتم طاهره خوشبو دادخواستی به طرفیت خوانده آقای اخلم محمدعلی اعتزازی علمداری و یونس غفاری راد و شهرام رستمی و صمد منشی شوق و کیانوش وحدانی به خواسته الزام به اخذ پاکدکار و تنظیم سند رسمی و صورتجلسه تفکیکی و ابطال عملیات اجرائی مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۴۲۲۰۱۱۷۹ شعبه ۱۲۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۴/۲۴ ساعت ۱۰:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۱۲۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران ت۱۱۰/۱۶۷۴۸۲

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای حمزه ابراهیمی مطلق کسمائی فرزند

خواهان آقای حسب الله فرهمند دادخواستی به طرفیت خوانده آقای حمزه ابراهیمی مطلق کسمائی به خواسته مطالبه وجه چک مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۱۳۵۰۰۲۴۸ شعبه ۱۸۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۳/۳۰ ساعت ۱۱:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۱۸۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران ت۱۱۰/۱۶۷۴۸۹

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۱۳۵۰۰۸۵۵ شعبه ۱۸۴ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۱۳۵۰۱۳۹۴ خواهان: خانم مرضیه اسماعیل پورلوکلایه فرزند ناصر به نشانی استان تهران شهرستان تهران شهر تهران انتهای خیابان مالک اشتر کوچه کریمیان (مسجد زینبیه) انتهای کوچه بن بست سوم طبقه اول (ساختمان نوساز) خواندن: آقای فرید اسماعیل زاده سیلابی فرزند ابراهیم فریدون به نشانی مجهول المکان خواسته ها: ۱ الزام به ایفای تعهد (غیرمالی) مبنی بر ۲ وصل انشعاب تلفن- برق- گاز ۳ مطالبه خسارت دادرسی رای دادگاه: در خصوص دعوی خواهان مرضیه اسماعیل پورلوکلایه به طرفیت فرید اسماعیل زاده سیلابی به خواسته الزام به انجام تعهد مبنی بر وصل نمودن انشعاب برق و گاز و تلفن و آب و نصب کمد دیواری و ساخت و نصب حفاظ تراس توام با مطالبه خسارت دادرسی با این توضیح که خواهان در دادخواست تقدیمی اظهار داشته که بموجب مبایعه نامه ۹۵/۹/۱ یک دستگاه آپارتمان را از خوانده خریداری نموده و خوانده متعهد شده موارد منعکس در قرارداد را انجام دهد ولی به تعهد خود عمل ننموده است با ملاحظه قرارداد مذکور و توافق حاصله مورخه ۹۴/۵/۲۴ و ۹۶/۵/۱۵ و ۹۶/۵/۴ و ۹۶/۵/۷ که خوانده متعهد شده انشعاب گاز و برق را برای واحد خواهان دریافت نماید و متعهد شده که نسبت به نصب کمد دیواری واحد مورد معامله اقدام نماید که حسب ادعای خواهان و تامین دلیل اخذ شده به تعهد خود عمل ننموده و عنایت به اینکه خوانده حضور نیافته و دفاعی در رد ادعای خواهان ننموده دادگاه دعوی خواهان را محمول بر صحت دانسته و مستندا به مواد ۱۰ و ۲۱۹و ۲۲۰ و ۲۲۲ قانون مدنی و ۱۹۸ و ۵۱۹ قانون آیین دادرسی مدنی حکم به محکومیت خوانده به الزام به اخذ انشعاب گاز و برق اختصاصی برای واحد خواهان وفق قرارداد مذکور و الزام خوانده به نصب کمد دیواری در واحد خواهان وفق قرارداد فوق الذکر و پرداخت خسارت وفق نعرفه در حق خواهان صادر و اعلام می گردد و در خصوص دعوی خواهان مبنی بر اخذ انشعاب آب و تلفن نظر به اینکه حسب اعلام خواهان انشعاب های مذکور اخذ شده است علیهذا رسیدگی به

خبر

صنعت خودرو و قطعه‌سازی ایران درگیر تصمیمات مقطعی شده است

عضو هیأت‌مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت ایران می‌گوید نبود سند استراتژی برای توسعه صنعت در کشور موجب شده تا در صنایع مهمی چون خودروسازی و قطعه‌سازی، تصمیمات مقطعی و فاقد انسجام باشد. به گزارش خبر خودرو، آرمان خالقی با اشاره به نامشخص بودن سرنوشت سند استراتژی توسعه صنعت در کشور در سال‌های اخیر، اظهار داشت: با نبود برنامه‌ای منسجم در بخش‌های صنعتی در کشور قطعاً دستگاه‌ها جزیره‌ای عمل می‌کنند و صرفاً سود و نفع خودشان را در نظر خواهند گرفت.

وی با انتقاد از عدم حمایت ویژه از تولید در کشور، تأکید کرد: هر چند در یکی دو سال اخیر برنامه و طرح‌هایی برای حمایت از تولید و صنعت کشور ارائه شده اما عملاً به جهت مشکلات و گرفتارها به درستی اجرایی نشده است و متأسفانه تاوان آن را بخش‌های تولیدی می‌پردازند. وی با توجه به برخی اقدامات در حوزه تولید در کشور یادآور شد: به جهت مشکلات عدیده حوزه تولید و صنعت وف مسائل ناشی از نرخ ارز و قیمت مواد اولیه تولید باید راهکارهای اساسی در این راستا ارائه و سپس اجرایی شود که تاکنون این موضوع محقق نشده است. وی گفت: در چنین شرایطی که در ماه‌های اخیر ایجاد شد لازم بود دولت با تعریف درست و ساز و کار مناسب، اقدام به جمع‌آوری اطلاعات مورد نیاز تولیدکنندگان در بازار ارز کرده و با به‌دست آوردن این آمار تقاضا تولید برای ارز را محاسبه و براساس آن برنامه‌ریزی کند.

این فعال در حوزه صنعت و تولید کشور تأکید کرد: بی‌شک نوسانات ارزی در صنعت خودرو به خصوص قطعه‌سازی کشور که بخشی از مواد اولیه تولید را از خارج تأمین می‌کند تأثیر داشته و مشکلات نقدینگی در این صنایع را بیشتر کرده است. خالقی خاطرنشان کرد: امروز صنعت خودرو و قطعه‌سازی کشور برای دستیابی به توسعه و حضور مقتدر و مؤثر در بازار رقابت جهانی نیازمند تصمیمات کلان‌تر و جدی‌تری است. بی‌شک وجود چنین اقداماتی بازار خودروی داخل را نیز رقابتی خواهد کرد. وی تأکید کرد: با ایجاد بستر مناسب برای حضور سرمایه‌گذار خارجی در اغلب بخش‌های صنعتی به خصوص خودروسازی، مسلما شرکت‌های خودروساز به منابع مالی بیشتری دسترسی یافته و این روند بر جریان توسعه و طراحی محصولات جدید و کیفیت و توان رقابتی تولیدکنندگان داخلی تأثیر قابل توجهی خواهد گذاشت.

صنعت خودرو چه زمانی خصوصی‌سازی واقعی می‌شود؟

کلاف پیچیده خصوصی‌سازی جاده مخصوصی‌ها

رئیس هیأت عامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو) با اشاره به اینکه واگذاری سهام ۲۰درصدی دولت در خودروسازان به صلاح نیست، اظهار داشت: «برای اعمال حاکمیت دولت در خودروسازان، به صلاح است سهم ۲۰درصدی همچنان در دستان دولت بماند.»

به گزارش پدال‌نیوز، یکی از اصولی که در قانون اساسی آمده و طی یک دهه اخیر در اقتصاد ایران بسیار روی آن تأکید شده، اصل ۴۴ قانون اساسی است که بر خصوصی‌سازی بنگاه‌های تولیدی و واحدهای صنعتی کشورمان تأکید دارد.

در چنین شرایطی صنعت خودرو به‌عنوان یکی‌از صنایع پیشران ایران که ارزش افزوده بسیاری برای اقتصاد کشورمان به بار آورده نیز در شمول خصوصی‌سازی قرار گرفت و دو خودروساز بزرگ کشورمان به اصطلاح خصوصی شدند.

این امر در دولت‌های نهم و دهم شکل گرفت، اما مورد انتقاد جدی کارشناسان واقع شد و برخی نیز اذعان داشتند بعد از خصوصی‌سازی نیز همچنان دولت سکان مدیریت ایران‌خودرو و سایپا را بر عهده دارد، چیزی که در عمل نیز اتفاق افتاده و با گذشت چند سال از خصوصی‌سازی ایران‌خودرو و سایپا، دولت همچنان مدیر این دو شرکت را منصوب می‌کند.

در همین زمینه منصور معظمی، رئیس هیأت عامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران در گفت‌وگویی با بیان این‌که در کشور ما بخش خصوصی از نظر ابعاد کوچک است، اظهار داشت: «من از شما سؤال می‌کنم؛ کدام خودروساز بخش خصوصی واقعی است که می‌تواند یک میلیون دستگاه خودرو تولید کرده و کدام خودروساز خصوصی است که می‌تواند مثلاً در سال ۲۰۰هزار دستگاه صادر کند؟ کدام قطعه‌ساز ماهر است که در سال ۵۰۰میلیون‌دلار صادرات دارد؟ هیچ‌کدام. چون توان این مجموعه‌ها در حدی است که قدرت رقابت ندارند.»

وی افزود: «بنابراین ما نباید نگران بزرگ شدن مجموعه‌هایمان باشیم و اتفاقا باید به این سمت حرکت کنیم. در دنیا بنگاه‌ها درحال حرکت به سمت بزرگ شدن هستند و ادغام می‌شوند. ما ۳۰ مجوز خودروسازی داریم. کدام کشور ۳۰ خودروساز دارد؟ اگر این روند را در دنیا مشاهده کنید می‌بینید که در ۶۰-۷۰ سال اخیر، تعداد خودروسازان دائم درحال کاهش است چراکه با هم ادغام می‌شوند.»

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت ادامه داد: «مثلاً رنو با سه‌میلیون‌دستگاه تولید، با ادغام شدن به تولید ۱۰میلیون دستگاه در سال رسید و قدرت رقابتی‌اش را افزایش داد. این درحالی است که با تولید ۱۰۰، ۱۵۰ و ۲۰۰هزاردستگاه کسی خودروساز نمی‌شود.»

معظمی با اشاره به اینکه خصوصی‌سازی‌های صنعت خودرو در دولت‌های نهم و دهم مطلوب نبوده است، افزود:«به‌نظرم چیزی که تحت‌عنوان خصوصی‌سازی در کشور صورت گرفته است، با فلسفه اصلی خصوصی‌سازی کاملاً مغایر است.»

رئیس هیات‌عامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران در پاسخ به این سؤال که آیا دولت با واگذاری سهام دولتی خودروسازان مخالف است، یا خیر می‌گوید: «خیر، قانون گفته است دولت می‌تواند ۲۰درصد سهم شرکت‌هایی را که جزو گروه دو هستند، داشته باشد برای اینکه بتواند اعمال حاکمیت کند. بهتر است در خودروسازی هم همین روند اعمال شود.»

وی افزود: «در سال ۸۴، هفت‌میلیون‌خودرو در کشور بود، امروز این آمار به ۱۹میلیون دستگاه رسیده است. این نشان می‌دهد که نقش خودرو در زندگی شخصی ما چقدر پررنگ شده است. پس خودرو امروز دیگر کالای تجملی و لوکس و سرمایه نیست، بلکه جزو نیازهای ضروری است. بنابراین این نیاز ضروری باید کیفیت، خدمات پس‌از فروش مناسب و قیمت درست و منطقی داشته باشد.»

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به اینکه سهام خودروسازان و خصوصی‌سازی آنها بسیار پیچیده شده است، گفت: «بنده اعتقاد دارم هرچه صنعت خودروی کشور رقابتی‌تر باشد، نفع مصرف‌کننده بیشتر خواهد بود.»

معظمی با اشاره به اینکه واگذاری سهام ۲۰درصدی دولت در خودروسازان به صلاح نیست، اظهار داشت:«برای اعمال حاکمیت دولت در خودروسازان، به صلاح است سهم ۲۰درصدی همچنان در دستان دولت بماند.»

براساس این گزارش، برخی کارشناسان معتقدند سیاست‌های دولت‌های قبلی در خصوصی‌سازی خودروسازان اشتباه بوده و خصوصی‌سازی واقعی صورت نگرفته است. این شرکت‌ها باید به بخش خصوصی واقعی واگذار شوند که اهلیت آن را داشته باشند و تخصص آنها در حوزه خودرو باشد. متأسفانه در روند خصوصی‌سازی، شرکت‌های زیرمجموعه ایران‌خودرو و سایپا اقدام به خرید سهام این دو شرکت کرده‌اند، لذا به‌نحوی اکثریت هیأت‌مدیره این دو شرکت در اختیار مدیران دولتی است.

خبر

توضیحات وزارت صنعت در خصوص خودروهای هیبریدی

در خودروهای هیبریدی، نیازی به موتور احتراقی با حجم بالای ۲۰۰۰ سی سی، وجود ندارد و با موتورِ با حجم کوچک نیز راندمان لازم را داشته و مسلماً در کاهش مصرف سوخت وآلایندگی تأثیر بسزایی دارند.

به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو» به نقل از وزارت صنعت، امیرحسین قناتی، مدیرکل صنایع خودرو و نیرومحرکه وزارت صنعت گفت: بسته به نوع کاربری خودرو و همچنین موضوع بهره‌گیری از این خودروها به لحاظ کاهش مصرف سوخت یا کاهش آلایندگی، تعریف کاربری خودروی هیبریدی و برقی مشخص می‌شود.

وی افزود: خودروهای تمام هیبریدی با سیستم (سری-موازی) که در آن پایه قوای محرکه، موتور الکتریکی بوده و موتور احتراقی تنها جهت شارژ باتری و کمک به توان خودرو در شیب بالا و یا تأمین قدرت خودرو به صورت موازی وارد جریان می‌شود، در مقایسه با دیگر انواع هیبرید، می‌توانند جایگزین مناسبی جهت خودروی احتراق داخلی باشند.

قناتی گفت: در این خودروها نیازی به موتور احتراقی با حجم بالا (۲۰۰۰ سی‌سی یا بالاتر) وجود ندارد و با موتور با حجم کوچک نیز راندمان لازم را داشته و مسلماً در کاهش مصرف سوخت وآلایندگی تأثیر بسزایی دارند.

وی افزود: خودروهای تمام الکتریکی با قابلیت اتصال شارژر (Plug in) با قابلیت پیمایش بالا، بهترین راهکار جهت کاهش آلودگی هوا و مصرف سوخت در مقایسه با خودروهای هیبریدی بوده که مسلما جهت بهره‌گیری مناسب نیاز به ایجاد زیرساخت لازم (ایستگاه شارژ) را دارند.

این مقام مسئول در وزارت صنعت گفت: در مصوبه اخیر هیأت دولت در خصوص حقوق ورودی انواع خودروی سواری به کشور، این موضوع مد نظر قرار گرفته است.

اگهی تحدید حدود اختصاصی

تحدید حدود ششدانگ اعیانی یکباب ساختمان بانضمام ۸۱/۵ سهم مشاع از ۹۰ سهم ششدانگ عرصه که مابقی ان وقف است به مساحت ۴۶۶/۷۰ چهارصد و شصت و شش متر مربع و هفتاد دسی متر مربع دارای پلاک ۵۶ فرعی از ۲۰۶ اصلی واقع در اراضی کلاجان سادات بخش ۲ حوزه ثبتی گرگان ملکی اقای علی اصغر دودانگی نژاد فرزند رضاقلی در ساعت ۱۰ صبح روز سه شنبه مورخ ۱۳۹۷/۱/۲۱ در محل وقوع ملک واقع در گرگان روستای کلاجان سادات روبروی گلخانه گل باغ کدپستی ۴۹۳۲۱۶۳۱۶۸ بعمل خواهد امداز این رو چنانچه مجاوری نسبت به حدود یا حقوق ارتفاقی حقی برای خود قائل است می تواند فقط تا سی روز از تاریخ تنظیم صورتمجلس تحدید حدود اعتراض خود راکتبا با ذکر شماره پلاک به اداره ثبت شهرستان گرگان تسلیم نموده و علاوه بر ان ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض به مرجع ثبتی دادخواست به مرجع ذیصلاح قضایی تقدیم نماید درغیراینصورت متقاضی ثبت یا نماینده قانونی وی می تواند بدادگاه مربوطه مراجعه و گواهی عدم تقدیم دادخواست را دریافت و به اداره ثبت تسلیم نماید بدیهی است در صورت عدم وصول اعتراض اداره ثبت وفق مقررات مبادرت به صدور سند مالکیت خواهد نمود. تاریخ انتشار دوشنبه ۹۶/۱۲/۲۱

م الف ۱۱۹۲ اداره ثبت اسناد واملاک استان گلستان

۲۶۸

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۴۰۹۹۸۲۷۳۵۳۰۱۰۱۰ تصمیم‌نهایی ۹۶۰۹۹۷۲۷۲۶۱۰۱۶۹۳ خواهان لیلی گزمه پور ف عیسی به نشانی سمنان شهرستان شاهرود شهر شاهرود روستای معلن بغل بارک خواندگان نیک محمدامحد زاده ف عبدالطیف و زهرا احمد زاده ف عبدالطیف و امنه احمد زاده ف عبدالطیف و حسن احمد زاده ف عبدالطیف همگی به نشانی سمنان شاهرود معلن ک علی ملک ب ۳۷۵ و عبدالطیف احمدزاده ف عبدالصمد فعلا مجهول المکان خواسته ها اثبات زوجیت و مطالبه خسارات دادرسی و اثبات نسب

رای دادگاه

در خصوص دادخواست تقدیمی خواهان لیلی گزمه پور فرزند عیسی به طرفیت خواندگان عبدالطیف (لطیف) احمد زاده فرزند عبدالصمد اهل افغانستان به خواسته صدور حکم به اثبات رابطه زوجیت خواهان با خوانده به نحو دائم و به طرفیت امنه و زهرا و حسین و نیک محمد همگی احمد زاده و حسب ادعا فرزندان عبدالطیف (لطیف) به خواسته اثبات قرابت نسبی لبت مادر و فرزندی بین خواهان و خواندگان ردیف های دوم تا پنجم باین توضیح که خواهان اظهار داشته است به موجب عقد نامه عادی که تصویر مصدق ان پیوست دادخواست می باشد در تاریخ ۶۷/۱۲/۹ با مهریه به مبلغ ۵۰۰ هزار ریال با خوانده ردیف اول ازدواج دائم نموده است و ثمره ان تولد ۴ فرزند خواندگان ردیف دوم تا پنجم می باشد و تاکنون موفق به ثبت ان نشده ایم لذا خواستار صدور حکم به شرح خواسته های مذکور می باشم خوانده ردیف اول در جلسات رسیدگی حضور نیافته و دفاع و انکاری نیز ارائه ننموده است و خواندگان ردیف های دوم تا پنجم ضمن حضور درجلسه دادرسی ادعای خواهان را راجع به اینکه آقای عبدالطیف (لطیف) احمد زاده خوانده ردیف اول همسر خواهان و پدر اینجانبان می باشد را اقرار نموده و پذیرفته اند دادگاه باتوجه به کلیه اوراق و محتوای پرونده از جمله تصویر عقد نامه عادی ابرازی و شهادت شهود مبنی بر تایید ادعای خواهان و جواب تست و ازمایش DNA صادر شده از اداره کل پزشکی قانونی استان مازندران به شماره ۶۳۶۸۱ب مورخ ۹۶/۶/۱۵ که اعلام داشته رابطه مادر فرزندی بین خواهان و خواندگان ردیف های دوم تا پنجم رد نمی گردد و اقرار خواندگان ردیف های دوم تا پنجم راجع به وجود رابطه امت مادر و فرزندی بین ایشان و خواهان و اظهارات خواندگان مذکور مبنی بر اینکه آقای عبدالطیف (لطیف) احمد زاده همسر خواهان و پدر خواندگان مذکور می باشد و اظهار نظر موافق قاضی محترم مشاور دعوی خواهان را محرز و ثابت تشخیص و به استناد مواد ۱۰۶۲-۱۰۶۳-۱۰۶۵-۱۲۵۷-۱۲۵۸-۱۲۵۹-۱۳۷۵-۱۳۲۱ قانون مدنی و ماده ۲۱ قانون حمایت از خانواده مصوب ۱۳۹۱ حکم به احراز رابطه زوجیت دائم بین خواهان و خوانده ردیف اول و احراز قرابت نسبی امت مادر و فرزندی بین خواهان و خواندگان ردیف های دوم تا پنجم صاد رواعلام می گرد رای صادر شده در قسمت احراز رابطه زوجیت غیابی است و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی درا ین دادگاه سپس ظرف مهلت بیست روز قابل تجدیدنظر در محاکم محترم تجدیدنظر استان سمنان می باشد و در قسمت اخیر قرابت نسبی حضوری است و ظرف بیست روز قابل تجدیدنظر در محاکم محترم تجدیدنظر استان سمنان است

رئیس شعبه اول دادگاه خانواده شهرستان شاهرود

۲۵۴

آگهی تغییرات شرکت نیکان اندیش یاسین با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۱۱۰۲۹ و شناسه ملی ۱۰۲۲۰۱۶۰۵۵۴

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۶/۱۲/۱ تصمیمات ذیل اتخاذ شد اقای ابراهیم عبداللهی فرزند نبت اله ش م ۲۷۵۰۹۳۷۴۴۲ تاریخ تولد ۵۲/۳/۳ محل تولد ارومیه مبلغ یانصد هزار ریال جز شرکا منظور شد اصل سرمایه شرکت مبلغ یک میلیون ریال بمبلغ یک میلیون و یانصد هزار ریال افزایش یافت وماده ۴ اساسنامه بشرح زیر تغییر و اصلاح شد ماده ۴ سرمایه شرکت مبلغ یک میلیون و یانصد هزار ریال می باشد که تماما پرداخت شده است با ثبت این مستند تصمیمات افزایش سرمایه از طریق ورود شریک جدید انتخاب شده توسط متقاضی در سوابق الکترونیک شخصیت حقوقی مرقوم ثبت و در بایگاه اگهی های سازمان ثبت قابل دسترس می باشد

اداره کل ثبت اسناد واملاک استان اذربایجان غربی
مرجع ثبت شرکتها و موسسات غیر تجاری ارومیه

۲۶۹

رونوشت آگهی حصروراثت

خانم فاطمه برزگر نوروزی فرزند نصراله دارای شناسنامه شماره ۳۲۹۶ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶۰۸۸۶/این شورادرخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان نصراله برزگر نوروزی فرزند عبداله به شناسنامه ۴۱ درتاریخ۱۳۹۶/۱۰/۲۶ اقامتگاه دائمی خود را بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به:۱-رضا برزگر نوروزی ش ش ۲۰۶پسر۲-مصیب برزگر نوروزی ش ش ۷پسر ۳-محمد برزگر نوروزی ش ش ۳۶۴۷پسر۴-امیرعباس نوروزی ش ش ۱۲۳۷پسر۵- وحدت برزگر نوروزی ش ش ۷۷۵۷۸پسر۶-حسین نوروزی ش ش ۱۰۶۸پسر۷-فاطمه برزگر نوروزی ش ش ۳۳۹۶دختر۸-نداربرزگرنوروزی ش ش ۴۵۸۲دختر۹-سیاره منافی ش ش ۲۱ زوجه اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را دریک نوبت اگهی می نماید تاهرکسی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ازمتوفی نزد اوباشد ازتاریخ نشراگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

قاضی شعبه اول شورای حل اختلاف شهرقزوین

آگهی درخواست انحصار وراثت

به اطلاع می رساند اقای فاضل یزدان نیا دارای سند سجلی ۱۳۱۴-۱۳۲۳ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف دهدشت نموده که به کلاسه ۱- ۹۶۰۹۹۸۷۴۲۸۱۰۰۹۲۸ ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی ان اظهار نموده که مرحوم منصور خواجه پور فرزند نصراله در تاریخ ۹۵/۸/۲۵ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از منوچهر خواجه پور ف منصور ش ش ۱۹۱ ت ت ۱۳۵۳ فرزند متوفی و فروزان خواجه پور ف منصور ش ش ۳۱۰۹۳ ت ت۱۳۵۲ فرزند متوفی و افشین خواجه پور ف منصور ش ش ۳۱۹۶۷ ت ت ۱۳۵۵ فرزند متوفی و مهدی خواجه پور ف منصور ش ش ۱۲۹۴ ت ت ۱۳۵۹ فرزند متوفی و فاطمه محسنی ف فرج اله ش ش ۲۰۳۵۳ ت ت ۱۳۳۱ همسر 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

۲۷۵

آگهی رونوشت حصر وراثت

رقیه جوکار دارای ش ش ۶۰ فرزند علی متولد ۱۳۴۲ صادره از شهریار بشرح دادخواست و به کلاسه ۸۳۶/۳/۹۶ از این شورا درخواست حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان بی بی خدیجه رضوی حسن اباد فرزند سید حسن به ش ش ۳ در تاریخ ۹۶/۹/۱۵ در اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت ان مرحوم منحصر است به : ۱- رقیه جوکار فرزند علی ش ش ۶۰ نسبت دختر ۲- عباس جوکار فرزند علی ش ش ۱۵ نسبت پسر ۳- نیره جو کار فرزند علی ش ش ۱۲ نسبت دختر ۴- ربابه جوکار فرزند علی ش ش ۱ نسبت دختر ۵- سعیده جوکار فرزند علی ش ش ۲۴۹ نسبت دختر۶- حمیده جوکار فرزند علی ش ش ۲۳۳ نسبت دختر ۷- ندا جوکار فرزند علی ش ش ۱۳۷ نسبت دختر ۸- زهرا جوکار فرزند علی ش ش ۱۲۷۰ نسبت دختر اینک به انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت اگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر اگهی ظرف مدت یک ماه به شورا تقدیم دارد و الا گواهی حصر وراثت صادر خواهد شد.

شعبه سوم شورای حل اختلاف مرکز ی رباط کریم م. الف : ۲۵۹۹

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۳۸۲۲۰۰۰۵۲۷شعبه ۱۰ شورای حل اختلاف شهرستان قزوین تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۳۸۲۲۰۰۰۸۹۷ خواهان اقای فرهاد قربانی فرزند حسین به نشانی استان قزوین-شهرستان قزوین-شهرقزوین-چهارراه بنیادشهید کوچه افشارپلاک ۳۱/۱ خوانده‌اقای حامد خدابرست به نشانی مجهول المکان خواسته ها:-۱ -مطالبه خسارات دادرسی۲- الزام به تنظیم سندرسمی امتیازتلفن

رای قاضی شورا

درخصوص دعوی خواهان فرهاد قربانی فرزند حسین به طرفیت خوانده حامد خدابرست فرزند محمد به خواسته الزام خوانده به حضوردر دفاتر اسنادرسمی وانتقال یک خط تلفن همراه به شماره ۰۹۱۲۷۸۷۲۸۰۷ به انضمام کلیه خسارات دادرسی بدین شرح که خواهان مدعی است به موجب قرارداد عادی مورخ ۸۹/۰۸/۱۷یک خط تلفن همراه به شماره مازاندکر رازخوانده خریداری نموده ومقرربوده است خوانده نسبت به انتقال سندرسمی آن نیز دردفتر خانه اقدام نماید که با حلول تاریخ مقرر ازحضور دردفتر خانه مربوطه امتناع نموده وازانتقال سندرسمی خط تلفن همراه خریداری شده خودداری می نماید لذا تقاضای رسیدگی به شرح خواسته درداوخواست تقدیمی رادارد . خوانده بلوصف ابلاغ قانونی درجلسه دادرسی حاضرنشده ولایحه نیزارائه ننموده که ازاین حیث ادعا مستندات خواهان مصون ازتعرض خوانده باقی مانده وباحراز تعلق امتیازات منتسب ظهور بروقوع معامله رادانشته است وعقدمذکور برطبق قانون واقع شده است لذابین متعاملین وقائم مقام آنها لازم الاتباع است ومضاف برآن هرمعامله که واقع شده باشد محمول برصحت است این شورا با عنایت به معنونات فوق دعوی خواهان رامحمول برصحت دانسته ومستندا به مواد ۱۹۸،۵۱۵ ،۵۱۹قانون آیین دادرسی مدنی ومواد ۲۲۳،۲۲۲،۲۲۱،۲۱۹،۲۲۰،۲۲۱،۲۲۲،۲۲۳ قانون مدنی حکم به محکومیت خوانده به حضور دریکی ازدفاتر اسنادرسمی وانتقال سندرسمی یک خط تلفن همراه به شماره ۰۹۱۲۷۸۷۲۸۰۷ به نام خواهان وسبلغ ۱۴۲۵۰۰ ریال هزینه دادرسی درحق خواهان صادرواعلام می نماید که رای صادره غیابی بوده وظرف مدت بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه وسپس ظرف مهلت بیست روز قابل تجدید نظرخواهی در محاکم عمومی حقوقی قزوین می باشد.

قاضی شعبه دهم شورای حل اختلاف شهرستان قزوین -اسماعیل دهقان نژاد

آگهی رونوشت حصر وراثت

اهو بوذاغی پور اترکله دارای ش ش ۳ فرزند ابوالحسن متولد ۱۳۳۳ صادره از سوادکوه بشرح دادخواست و به کلاسه ۸۲۳/۳/۹۶ از این شورا درخواست حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان سید اسماعیل حسینی فرزند علی به ش ش ۲۵۷ در تاریخ ۹۶/۲/۳ در اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت ان مرحوم منحصر است به : ۱- اهو بوذاغی اتر کله فرزند ابوالحسن ش ش ۳ نسبت همسر ۲- سیده مریم حسینی چاکسری فرزند سید اسماعیل ش ش ۳۰۷۶۵ نسبت دختر ۳- سید محمد حسینی چاکسر فرزند سید اسماعیل ۴- سید اصغر حسینی چاکسری فرزند سید اسماعیل ش ش ۱۱۳۰۰ نسبت پسر ۵- سیده رقیه حسینی چاکسری فرزند سید اسماعیل ش ش ۱۳۳۵۷ نسبت دختر ۶- سیده سمیه حسینی چاکسری فرزند سید اسماعیل ش ش ۵۴۲ نسبت دختر ۷- سیده سمانه حسینی چاکسری فرزند سید اسماعیل ش ش ۰۰۱۰۷۷۰۲۲۴ نسبت دختر اینک به انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت اگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر اگهی ظرف مدت یک ماه به شورا تقدیم دارد و الا گواهی حصر وراثت صادر خواهد شد.

شعبه ۳ شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم م. الف : ۲۵۹۷

اگهی حصر وراثت

شکراله نظری قلعه فرزند محمدعلی به شماره شناسنامه — به شرح درخواستی که به شماره ۲/۹۶/۵۱۷ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان محمدعلی نظری قلعه فرزند حسین علی به شماره شناسنامه ۱۷ صادره از بهشهر متولد ۱۳۰۷ در تاریخ ۹۶/۱۱/۱۹ در اقامتگاه دائمی خود شهرستان بهشهر فوت نموده و ورثه/ وراث حین الفوت وی عبارتند از شکراله نظری قلعه ف محمدعلی ش ش ۲۶ ت ت ۱۳۵۵ فرزند متوفی و مرضیه نظری قلعه ف محمدعلی ش ش ۲۶۷ ت ت۱۳۴۷ فرزند متوفی و فاطمه نظری قلعه ف محمدعلی ش ش ۲۰۴ ت ت ۱۳۳۳ فرزند متوفی ولاغیر، اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت اگهی می نماید تا جنازه 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.

م الف ۹۶/۲۰/۶۴۱۸ قاضی شعبه دوم شورای حل اختلاف بهشهر

۲۷۲

اگهی احضار متهم

نظر به اینکه در پرونده کلاسه ۹۵۱۰۲۴ این بازپرسی اقای حسن روحی فرزند حسین متهم به سرقت سه فقره چک و جعل امضا و استفاده از سند مجعول و امکان ابلاغ احضاریه به واسطه معلوم نبودن کدرس مشارالیه واقدامات برای دستیابی به نامبرده نیز به نتیجه نرسیده است و ابلاغ به طریق دیگر میسر نگردید لذا لازم است در راستای اجرای ماده ۱۷۴ قانون اتین دادرسی دادگاههای عمومی وانقلاب در امور کیفری به نامبردگان ابلاغ تا ظرف یک ماه از تاریخ نشر اگهی در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار ملی یا محلی در این مرجع حاضر و از اتهام انتسابی خود دفاع نماید درغیراینصورت این مرجع تصمیم مقتضی اتخاذ خواهد نمود.

م الف ۹۶/۲۰/۶۴۱۹ بازپرس شعبه اول دادسرای عمومی وانقلاب بهشهر

۲۷۷

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به

خواهان علی چلویی دادخواستی به طرفیت خوانده سعید مهدوی و احمد مهدوی و شهادت مهدوی و علی مولائی به خواسته خسارت مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۳۹۸۸۲۰۰۸۵۳ شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان بهارستان ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۷/۱/۲۷ و ساعت ۱۰/۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون اتین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار اگهی می شود تا خوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار اگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد

م الف ۸۲۸ منشی شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان بهارستان

۲۷۱

آگهی تغییرات شرکت خدمات مسافرتی سیاحتی وزیارتی شمس نور ارومیه با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۵۷۹۱ و شناسه ملی ۱۰۲۲۰۰۹۷۹۹۵

به استناد صورتجلسه هیات مدیره مورخ ۹۶/۱۲/۱۵ و نامه شماره ۹۶۲/۱۱۱/۱۰۹۲۱-۹۶/۱۲/۱۷ اداره میراث فرهنگی و گردشگری اذربایجان غربی و ۹۶/۱۱/۲۸۲۶-۹۶/۱۲/۱۵ سازمان حج وزیارت اذربایجان غربی تصمیمات ذیل اتخاذ شد ادرس شرکت واقع در ارومیه بشرح ذیل تغییر یافت استان اذربایجان غربی شهرستان ارومیه بخش مرکزی شهر ارومیه چهارراه صگرابادی خ بعثت ۱ خ شهید باکری پلاک ۱۵۶ ط همکف به کد پستی ۵۷۱۴۶۶۶۵۹۸ با ثبت این مستند تصمیمات تغییر محل تغییرنشانی در یک واحد ثبتی انتخاب شده توسط متقاضی در سوابق الکترونیک شخصیت حقوقی مرقوم ثبت و در بایگاه اگهی های سازمان ثبت قابل دسترس می باشد

اداره کل ثبت اسناد واملاک استان اذربایجان غربی
مرجع ثبت شرکتها و موسسات غیر تجاری ارومیه

۲۷۰

آگهی رونوشت حصر وراثت

زینب کاکی دارای ش ش ۱۸۸ فرزند حسین متولد ۱۳۱۱/۱/۱ صادره از قروه بشرح دادخواست و به کلاسه ۱۱۲۰/۱/۹۶ از این شورا درخواست حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان حسن فلاحت فرزند قاسم به ش ش ۸ در تاریخ ۱۳۹۴/۸/۱۷ در اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت ان مرحوم منحصر است به : ۱- زینب کاکی فرزند حسین به ش ش ۱۸۸ نسبت همسر ۲- غلام رضا فلاحت فرزند حسن به ش ش ۷۵۳ نسبت پسر ۳- مهربه فلاحت فرزند حسن به ش ش ۸۸۲ نسبت دختر اینک به انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت اگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر اگهی ظرف مدت یک ماه به شورا تقدیم دارد و الا گواهی حصر وراثت صادر خواهد شد.

حوزه اول شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم م. الف : ۲۶۰۲

رونوشت آگهی حصروراثت

اقای عین اله مومنی دارای شناسنامه شماره ۶۰۳ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶۰۵۱۱ازاین شوادرخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان مظفرمومنی به شناسنامه ۲۰۳ درتاریخ۱۳۹۴/۰۱/۰۷ اقامتگاه دائمی خود را بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به فرزندان ذکورعبارتند:۱-عین اله مومنی ش ش ۶۰۳ ۲- رضامومنی ش ش ۶۹۲ فرزندان اناث عبارتند:۱-مریم مومنی ش ش ۲۳ ۲- فرخ مومنی ش ش ۳۵ -لیلا مومنی ش ش ۱ خانم خیری معصومی شماره شناسنامه ۱۱۹همسر دائمی متوفی ومرحوم وارث دیگری ندارد. اینک باانجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را دریک نوبت اگهی می نماید تاهرکسی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ازمتوفی نزد اوباشد ازتاریخ نشراگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

قاضی شعبه اول شورای حل اختلاف شهرمعلم کلایه —علی عباسی

رئیس بنیاد نخبگان فارس:

پژوهش‌سراها نقش مهمی در ایجاد اکوسیستم کارآفرینی دارند

شریف با اشاره به اینکه نقش نیروی انسانی مستعد توانمند در توسعه متوازن کشور بر کسی پوشیده نیست، گفت: پژوهش‌سرا یکی از بهترین محل‌ها برای تربیت نیروی‌انسانی متخصص است.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، دومین جشنواره دستاوردهای پژوهشی دانش‌آموزان پژوهش‌سراهای دانش‌آموزی استان فارس به همت بنیاد نخبگان استان در شهرستان فیروزآباد برگزار شد.

در این جشنواره دستاوردهای منتخب از ۴۶پژوهش‌سرای دانش‌آموزی به نمایش گذاشته شد. برگزیدگان این جشنواره به جشنواره ملی راه می‌یابند.

یادداشت

مهارت‌های شغلی خود را با مدرک‌های‌تان اشتباه نگیرید!

اینکه برای چه شرکت معتبری کار کرده‌اید یا در چه دانشگاه سطح بالایی درس خوانده‌اید، کمتر از آنچه فکرش را بکنید ارزش دارد! اما اینکه چه مهارتی دارید، ارزشمند است.

گواهی نامه‌ها و مدارک تحصیلی / کاری در دنیای کسب‌وکار سنتی فرمانروایی می‌کردند. متقاضیان مشاغل از این عناوین برای نشان دادن اعتبار خود در رزومه، شبکه‌های اجتماعی و مصاحبه‌های شغلی بهره می‌بردند. مثلا اینکه در دانشگاه هاروارد درس خوانده باشند بهتر از آن بود که در دانشگاه تگزاس تحصیل کرده‌اند. یا مثلا گذراندن دوره‌ای هر چند کوتاه مدت در یک شرکت معروف در سن ۲۲ سالگی بهتر از داشتن مهارتی ناب و کمیاب از طریق کار کردن در یک شرکت کم اهمیت‌تر بود.

اما این دیدگاه دچار تغییر شده است و دیگر کمتر کسی که در جست‌وجوی کار است این رویه را در پیش می‌گیرد. البته هنوز افرادی هم هستند که فکر می‌کنند مدارک، سابقه‌ها و گواهی نامه‌های تحصیلی امکان گرفتن مصاحبه شغلی و در نهایت استخدام شدن آنها را افزایش می‌دهد.

در ادامه خواهید خواند که چرا و چگونه این روند تغییر کرده است.

مشکلات ناشی از سابقه‌ها

کارمندان بالاخره می‌آموزند که محدودیت‌های مدارک تحصیلی در موفقیت کاری قابل انکار نیست. بسیاری از کسانی که در دانشگاه‌های معتبر و سطح بالا تحصیل می‌کنند تنها به این دلیل که خانواده‌های ثروتمندی داشته‌اند توانسته‌اند به آن دانشگاه‌ها راه یابند. اما اعتباری که از این طریق به دست آمده است نمی‌تواند از این دست کارمندان یک نیروی کار واقعی بسازد؛ نیروی کاری که بتواند در دنیای مدرن کسب‌وکار تأثیرگذار باشد.

برای شاخص آمادگی شغلی ۲۰۱۸، از ۵۰۰ مدیر استخدامی آمریکا خواسته شده تا نظرات و تفکرات‌شان درباره کاندیداهای مشاغل غیر سنتی را بیان کنند. کاندیداها که دانش‌آموخته یا فارغ‌التحصیل دانشگاه‌ها هستند، اگر شرایط زیر را داشته باشند غیرسنتی تلقی می‌شوند.

- یک سال (یا بیشتر) پس از پایان دوره تحصیل دبیرستان به کالج رفته باشند.
- به عنوان دانشجوی نیمه-وقت در کالج تحصیل کرده باشند.
- در حین تحصیل دارای فرزند یا سایر افراد وابسته (به‌جز همسر) باشند.
- در حین تحصیل یک شغل تمام وقت داشته باشند.
- مدرک دیپلم استاندارد نداشته باشند و تنها یک مدرک مبنی بر به پایان رساندن دوره دبیرستان دریافت کرده باشند.

نیمی از پاسخ‌دهندگان به سؤالات گفته‌اند که شرکت‌های آنها نسبت به گذشته تعداد بیشتری از دانش‌آموزان و فارغ التحصیلان غیرسنتی را استخدام می‌کنند. ۵۰درصد از مدیران درباره این کاندیداها گفته‌اند که «آنها مسیر تحصیلی متفاوتی را نسبت به آنچه کالج برای‌شان در نظر گرفته پیموده‌اند.» ۳۴درصد گفته‌اند که آنها تنوع بیشتری در محیط کار می‌خواسته‌اند و ۳۲درصد احساس می‌کنند که دانش آموزان و فارغ التحصیلان غیر سنتی، از نظر اخلاق کاری بهتر عمل می‌کنند.

در نهایت ۷۰درصد مدیران با این جمله که «اگر یک کاندیدا مهارت‌های مناسب برای موقعیت شغلی پیشنهادی را داشته باشند، اینکه کجا و به شکلی تحصیل کرده از اهمیت خاصی برخوردار نیست»، موافق بوده‌اند.

نتایج به دست آمده از یک نظرسنجی تازه لینکدین از ۹۰۰۰ استخدام‌کننده و مدیر استخدامی، نشان می‌دهد که آنها تلاش می‌کنند در روش‌های سنتی استخدام تغییراتی ایجاد کنند و سعی می‌کنند کاندیداهایی متفاوت‌تر و واجد شرایط‌تر پیدا کنند و برای این منظور مدارک نخبگی یا تحصیلی فرد را در نظر نگیرند. در همین حین شرکت‌هایی نظیر Airbnb یا Pinterest دوره‌های کارآموزی دارند که در این دوره ابتدا مهندس‌های باهوش و غیرسنتی را در اولویت استخدام انتخاب قرار داده و سپس به آنها آموزش‌های لازم را می‌دهند.

ایجاد تغییرات بنیادی

اما تغییراتی که در نگرش‌های شرکت‌ها و استخدام کننده‌ها به وجود آمده، نیازمند تغییر در رویکرد جست‌وجوگران مشاغل نیز دارد تا آنها را به شکلی مؤثرتر معرفی کند. متأسفانه تلاش برای برجسته و نمایان کردن مدارک تحصیلی و کاری در رزومه می‌تواند اثر منفی ناخوشایندی در روند استخدامی داشته باشد. پس اگر شما دانش‌آموز یا فارغ‌التحصیل غیرسنتی هستید یا نیستید، زمان آن رسیده تا به مهارت‌هایی که می‌دانید بیشتر بها دهید و آنها را برجسته‌تر و نمایان‌تر از مدارک‌تان نشان دهید. برای این منظور چند نکته را به خاطر بسپارید:

روی به دست آوردن شغل تمرکز کنید. فرض کنید می‌خواهید برای شغلی با عنوان تحلیلگر اطلاعات بازاریابی اقدام کنید. پیش از این، برای درخواست چنین شغلی بر مدرک تحصیلی با معدل بالا از دانشگاه معتبری که فارغ‌التحصیل شده بودید، تأکید می‌کردید، اما امروز مهارت‌های تحلیل اطلاعات که از کار با نرم‌افزاری خاص در محیط کاری قبلی به دست آورده‌اید، می‌تواند شما را برای شغل فعلی به کارمندی ایده‌آل تبدیل کند. پس از صحبت در مورد این مهارت‌ها آنچه را به نظرتان برای بهبود مسیر پیش رو کارآمد است با کارفرما در میان بگذارید.

به‌طور مستقیم درباره موقعیت شغلی صحبت کنید. باید موقعیت شغلی را که قرار است در آن قرار بگیرید به خوبی بشناسید تا بتوانید نشان دهید که تجربه‌های شما چگونه در موفقیت‌تان برای شغل آتی مثمر خواهد بود. لازم است با آمادگی کامل به مصاحبه‌کننده بگویید چطور در موقعیت‌های مختلف، مشکلات پیش رو را حل کرده‌اید و چطور می‌توانید راهکارهای مناسبی برای چالش‌های آینده، ارائه دهید. بعد به جای آنکه با عنوان کردن مدرک تحصیلی‌تان، اعتبار خود را نشان دهید، سعی کنید از مزیت‌های فردی با تجربیات و دستاوردهای شما برای سازمان، صحبت کنید

خاص باشید. کارفرماها و استخدام‌کنندگان در نظرسنجی‌ها اعلام کرده‌اند به دنبال افرادی هستند که با مهارت‌های مناسب، تجربه‌های یکتا و خاص به وجود آورند تا بازار را شگفت‌زده کنند. آنها افرادی را ترجیح می‌دهند که مدیریت زمانی خوب، انگیزه‌های درونی، سابقه کاری پایدار و تجربه‌های عملی داشته باشند؛ کسانی که برای یاد گرفتن کسب‌وکار و به ثمر رساندن کار تلاش کنند و با تمام ظرفیتی که شرکت از آنها می‌خواهد خود را در اختیار سازمان قرار دهند.

این‌ها نکاتی بودند که مدیران استخدامی و مصاحبه‌کننده‌ها درباره کاندیدای ایده‌آل خود اعلام کرده‌اند. این نکات، نشان‌دهنده تغییرات رویکرد و نگرش سازمان‌ها و موسسات مختلف در فرآیند استخدامی و ارزشگذاری کاندیداها است. با تغییر این رویه، موقعیت‌های شغلی تازه‌تری برای جست‌وجوگران مشاغل ایجاد می‌شود که در آن به دانشگاه یا مدرسه محل تحصیل آنها اهمیت چندانی نمی‌دهند و اولویت با مهارت‌های دیگر است. در نتیجه تنها کاری که آنها (جست‌وجوگران شغل) باید بکنند این است که این فرصت‌های تازه شغلی را دریابند و بهترین نحو خود را معرفی کنند.

منبع: FASTCOMPANY

شرکت‌های دانش‌بنیان آلوده به پول دولتی موفق نمی‌شوند

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور با تأکید بر اینکه تا وقتی برای کارآفرینی رانت دولتی تزریق شود نتیجه‌ای ندارد، گفت شرکت‌های دانش‌بنیان آلوده به پول دولتی موفق نمی‌شوند.

به گزارش مهر، سورنا ستاری در جلسه اقتصاد مقاومتی استان زنجان با بیان اینکه پتانسیل و ظرفیت خوبی در دانشگاه‌های استان زنجان وجود دارد، افزود: نسل جوان و خلاقی در این دانشگاه‌ها تحصیل می‌کنند و باید تفکری که نسبت به نسل جوان وجود دارد، تغییر کند.

وی با تأکید بر اینکه جوانان امروز مانند گذشته نیستند و اعتقادات و تفکرات خود را دارند، ادامه داد: حقوق‌بگیری و استخدام شدن برای آنان جزو افتخارات محسوب نمی‌شود، بلکه ریسک‌پذیری برای آنان افتخار است.

ستاری با تأکید بر اینکه جوانان نیازمند حمایت هستند، گفت: قوانین دست و پا گیر دولتی همیشه مانع بوده است که باید اصلاح شود.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور با بیان اینکه زنجانی‌ها در حوزه آی‌تی صاحب برند هستند و شرکت‌های بزرگ کشور در این حوزه را هدایت می‌کنند، گفت: در بحث اقتصاد دانش‌بنیان در حوزه آی‌تی استان زنجان صاحب برند است ولی اینکه چرا این افراد برای فعالیت به استان خود بازنمی‌گردد باید بررسی شود. باید ساختار اقتصادی استان برای این مهم آمادگی و تسهیلات لازم را داشته باشد.

ستاری با اشاره به اینکه کل استان می‌تواند پارک علم و فناوری باشد، گفت: باید زیست‌بوم خلاق در هر استان داشته باشیم، کل استان می‌تواند این زیست‌بوم را ایجاد کند که در این راستا همه دستگاه‌های دولتی و مردم باید همکاری کنند.

وی ادامه داد: نباید فراموش کرد آینده کشور در دست جوانانی است که ابتکار و خلاقیت دارند و استخدام دولت نیستند.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور با بیان اینکه باید به جوانان بها دهیم چون پایه این اقتصاد نفت، گاز و معدن نیست، بلکه کارآفرینان هستند، گفت: یک نوع اقتصاد جدید در کشور است که باید به آن توجه کنیم.

بازگشت نخبگان بومی با شکوفاشدن محیط کسب‌وکارهای دانش‌بنیان و استارت‌آپی

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری گفت توسعه محیط مساعد کسب‌وکارهای دانش‌بنیان و استارت‌آپی، مهم‌ترین زیرساخت برای بازگشت نخبگان و استعدادهای برتر بومی به استان‌هاست. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در آیین افتتاح پارک فناوری استان زنجان، با اشاره به ظرفیت بالقوه استان‌ها برای شکل دادن زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری گفت: استان‌ها با توسعه محیط مساعد کسب‌وکارهای دانش‌بنیان و استارت‌آپی، زمینه را برای بازگشت نخبگان و استعدادهای برتر بومی هر استان فراهم می‌کنند. وی افزود: تمامی محیط هر استان می‌تواند با فرهنگ‌سازی و آموزش به پارک علم و فناوری برای راهبری این کسب و کارها بدل شود. معاون علمی و فناوری، بخش خصوصی را مهم‌ترین مشتری محصولات و خدمات استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان دانست و گفت: نیاز بخش خصوصی همراستا با نیاز مردم است و بر همین اساس، پژوهش، محصول یا خدمتی که اولویت بخش خصوصی برای سرمایه‌گذاری قرار بگیرد، اقبال مردم را همراه خود خواهد داشت. ستاری، نقش دستگاه‌های اجرایی و سیاستگذار ملی و استانی را حمایت از حرکت کسب‌وکارهای استارت‌آپی و دانش‌بنیان عنوان کرد و افزود: تلاش نهادهای اثرگذار برای تسهیل فعالیت کسب‌وکارهای دانش‌بنیان می‌تواند ضمن کمک به اشتغال بومی، در آینده اقتصادی استان و کشور اثرگذار باشد. رئیس بنیاد ملی نخبگان، با اشاره به ایجاد محیط مساعد کسب‌وکار استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان به عنوان مهم‌ترین رسالت مسئولان استانی اظهار کرد: اگر محیطی مساعد برای ایجاد و توسعه کسب‌وکارهای دانش‌بنیان و استارت‌آپی فراهم شود و فرهنگ اقتصاد دانش‌بنیان به مثابه یک ضرورت عمومی جامعه را دربر گیرد، خلق ثروت این شرکت‌ها روند پیشرفت را دستخوش تحولی جدی می‌کند.

تراویس کالانیک صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه تأسیس می‌کند

تراویس کالانیک، هم‌بنیان‌گذار جنجالی و مدیر اجرایی پیشین اوبر، در حال راه‌اندازی یک صندوق سرمایه‌گذاری جدید با نام ۱۰۱۰۰ است.

به گزارش زومیت، مطابق اطلاعیه‌ای که تراویس کالانیک، مدیرعامل پیشین اوبر در توییتر خود منتشر کرده، او در آستانه راه‌اندازی یک صندوق سرمایه‌گذاری جدید با نام ۱۰۱۰۰ قرار دارد، این صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه قرار است روی اشتغال‌زایی در مقیاسی وسیع تمرکز کند. حوزه‌های سرمایه‌گذاری صندوق ۱۰۱۰۰ شامل املاک و مستغلات، تجارت الکترونیکی و نوآوری‌های نوظهور در چین و هند خواهد بود.

شیوه کار کالانیک برای سرمایه‌گذاری معمولا به این ترتیب است که به دور از جنجال و هیاهو با هیأت‌مدیره‌های سازمان‌ها وارد گفت‌وگو شده یا دست به سرمایه‌گذاری در شرکت‌های نوپا می‌زند. آن‌طور که از نام صندوق سرمایه‌گذاری کالانیک برمی‌آید، احتمالا قرار است وی در استارت‌آپ‌هایی سرمایه‌گذاری کند که بین ۱۰ تا ۱۰۰ کارمند در استخدام خود دارند.

یکی از کاربران توییتر در واکنش به نام انتخاب شده برای این صندوق سرمایه‌گذاری نوشته است که شاید بهتر باشد کالانیک اسم بامسماتری را برای آن انتخاب کند. اگرچه این نام در میان فعالان حوزه شرکت‌های نوپا سروصدا به پا کرده است، اما در میان کامیون‌رانان آمریکایی معنای به شدت متفاوتی را به ذهن متبادر می‌کند (این کد معمولا برای اشاره به نیاز به دستشویی مورد استفاده قرار می‌گیرد)؛ اما فارغ از اینها، جیب‌های کالانیک در حال حاضر آن‌قدر پرپول هستند که او بتواند در میدان سرمایه‌گذاری جولان بدهد.

اگر فرض را بر صحت گزارش‌های منتشر شده بگذاریم، کالانیک نزدیک به یک‌سوم از سهام خود را در اوبر فروخته است. با توجه به اینکه سافت‌بنک گروپ، اوبر را ۴۸میلیارد دلار ارزش‌گذاری کرده، می‌توان حدس زد که فروش یک‌سوم از سهام ۱۰درصدی کالانیک در اوبر، مبلغی در حدود ۱.۴ میلیارد دلار را نصیب او کرده است. کالانیک در ژوئن گذشته از سمت مدیر اجرایی اوبر استعفا داد، اما همچنان در هیأت‌مدیره این شرکت عضو است و ۱۰درصد از سهام آن را در اختیار دارد.

همانطور که پیش‌تر خاطرنشان شد، هنوز مراجع رسمی خبر فروش سهام کالانیک را در اوبر تأیید نکرده‌اند، اما اگر آن‌طور که شایعه شده، کالانیک یک‌سوم از سهام خود را فروخته باشد، اکنون یک میلیاردر است؛ با این حال، کالانیک در اکتبر سال ۲۰۱۶ در یک نشست عمومی ادعا کرد که حتی یک سهم از اوبر را هم نفروخته و هنوز درحال پرداخت اقساط وام خانه‌اش است.

۲۰۱۷ سالی دشوار و مملو از اتفاقات ناگوار برای کالانیک بود. در این سال، شرکت تحت مدیریت کالانیک یعنی اوبر در معرض اتهامات آزار جنسی، دعاوی حقوقی سرقت مالکیت معنوی و تحقیق و تفحص وزارت دادگستری آمریکا قرار گرفت. علاوه‌بر این، کالانیک متحمل یک واقعه ناگوار در زندگی شخصی‌اش شد و مادر خود را طی یک تصادف از دست داد؛ با این حال، به نظر می‌رسد که کالانیک وقایع گذشته را به فراموشی سپرده است و می‌خواهد فصل جدیدی را در زندگی خود رقم بزند. این هم‌بنیان‌گذار اوبر با آغاز یک ماجراجویی جدید و تأسیس یک صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه می‌خواهد دوباره به کاری مشغول شود که بی‌شک در آن استادی تمام‌عیار است و آن چیزی نیست جز ساختن شرکت‌های نوپای موفق.

صادرات میوه‌های خشک ظرفیتی برای کارآفرینی زنان روستایی

یک کارآفرین نمونه گفت که صادرات میوه‌های خشک ظرفیتی برای کارآفرینی زنان روستایی مازندران است.

بهنوش قربانی در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه با ایجاد کسب و کار مشاغل خانگی در زمینه خشک‌کردن میوه‌ها دست به کارآفرینی زده است، خاطرنشان کرد: بانوان روستای مازندران هنوز به خودباوری نرسیده‌اند و با وجود ظرفیت‌های موجود در روستاها، نتوانسته‌اند آنطور که باید امکان اشتغال‌زایی و ارائه محصولات را به بازار انجام دهند.

وی ادامه داد: یک‌سال از احداث کارگاه تولید میوه‌های خشک می‌گذرد و تأسیس شرکت تعاونی روستایی در دستور کار قرار دارد تا تمامی بانوان روستایی را با برند و مجوز بهداشتی در پوشش کاری خود قرار دهیم.

یادداشت

گلکسی‌های S۹ و S۹+ وارد ایران شدند

پرچمداران جدید سری S سامسونگ، گلکسی S۹ و S۹+ روز یکشنبه ۲۰اسفند طی مراسمی رسمی در مجتمع تجاری چارسو و با حضور مدیران این شرکت و اهالی رسانه برای ورود به بازار ایران معرفی شدند. این گوشی‌ها هفته اول اسفند در کنگره جهانی موبایل MWC ۲۰۱۸ رونمایی شده بودند. ایران یکی از نخستین کشورهایی است که پرچمداران جدید سامسونگ پا به بازارهای آن می‌گذارند. گلکسی‌های جدید S۹ نخستین گوشی هوشمندی محسوب می‌شوند که دوربین اصلی آن از دیافراگم دوگانه سود می‌برد؛ قابلیتی که دوربین آن را شبیه چشم انسان در برابر میزان نور محیط حساس می‌کند.

علاوه بر این قابلیت‌هایی همچون فیلمبرداری فوق آهسته با ۹۶۰ فریم در ثانیه، ساخت ایموجی‌های شخصی واقعیت افزوده و اسپیکرهای قدرتمند AKG با فناوری Dolby Atmos از گلکسی S۹ محصولی کاربردی، نوآورانه و هیجان‌انگیز در دنیای گوشی‌های هوشمند ساخته است. بام سوک هانگ، مدیر سامسونگ در ایران در مراسم رونمایی از گلکسی S۹ گفت: «جامعه ایران و خانواده دوست‌داشتنی ما در اینجا بسیار برای‌مان اهمیت دارند و این مسئله در تک تک اقدامات ما مشهود است؛ از معرفی پیشرفته‌ترین محصولات‌مان به ایران حتی زودتر از بسیاری از بازارهای بزرگ دنیا گرفته تا انجام انواع فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی مانند کمک به زلزله‌زدگان کرمانشاه، کمپین‌های موفق محیط‌زیستی، تأسیس مرکز پیشرفته فناوری سامسونگ-امیرکبیر یا راه‌اندازی آکادمی مهندسی و افتتاح کتابخانه‌های صوتی برای نابینایان همگی احترام ویژه ما به جامعه، هنر و فرهنگ ایران را نشان می‌دهد.»

مدیر سامسونگ در ایران با اشاره به ویژگی‌های پرچمداران جدید سری S سامسونگ گفت: «از آنجا که بهار با صحنه‌های دلنشینش در راه است، ما دوربینی را به شما معرفی می‌کنیم تا همه‌چیز را «از نو ببینید.» محصولی که به شما قدرت انجام کارهای ناممکن را می‌دهد مثل آنکه با ویدئوهای فوق آهسته آن، حرکت سریع زمان را کند کنید.»

طراحی گلکسی‌های S۹ و S۹+ با تکیه بر نمایشگر بدون مرز (Infinity Display) انجام شده است. خمیدگی و انحنای مناسب نمایشگر تازه‌ترین پرچمدار سری S موجب شده تا حتی با وجود ابعاد ۵.۹ اینچی گلکسی S۹ و ۶.۲ اینچی در مدل S۹+ گوشی‌ها خوش‌دست‌تر از همیشه باشد. علیرضا توسلی، مدیر ارشد بخش موبایل سامسونگ در مراسم رونمایی از گلکسی S۹ گفت: «ما پیش‌فروش گلکسی‌های S۹ و S۹+ را از روز دهم همین ماه شروع کردیم. براساس آماری که بنده دارم تعداد پیش‌فروش قابل توجه بوده که مهر تأییدی بر استقبال کاربران ایرانی ما از این پرچمداران جدید بود. از دیروز هم کار تحویل کالاها آغاز شده است. برای کسانی هم که موفق نشدند در این طرح پرچمداران جدید ما را خریداری کنند این نوید را دارم که این طرح تا پایان روز دوشنبه تمدید شده و ما این دو گوشی پرچمدار را با هدایای ویژه تقدیم متقاضیان خواهیم کرد.»

در ادامه این مراسم بیتا فتحعلی، مدیر بازاریابی موبایل سامسونگ با بیان اینکه دوربین گلکسی S۹ و S۹+ تغییرات بنیادین پیدا کرده است، گفت: «یکی از مهم‌ترین قابلیت‌های این محصول فیلمبرداری فوق کند یا سوپر اسلوموشن است. ویدئوهای اسلوموشن امروزه بسیار محبوب شده‌اند چون همه به دنبال ثبت اتفاقاتی هستند که خیلی سریع اتفاق می‌افتند. S۹ یک پردازنده مجزا برای پردازش تصویر دارد و این پردازنده امکان تصویربرداری فوق‌کند یا سوپراسلوموشن تا ۹۶۰فریم در ثانیه را می‌دهد که در حال حاضر بهترین کیفیت موجود بین گوشی‌های موجود در بازار است.» در این مراسم ویدئویی با موضوع زنان موفق که با گلکسی S۹ تهیه شده بود برای حاضرین پخش شد. یلدا معیری، سازنده این ویدئو در مورد کار با آخرین پرچمدار سامسونگ گفت: «تجربه کار با S۹ بسیار خوب و لذتبخش بود. من می‌خواستم از زنان قوی که از توانایی‌های درونی خودشان استفاده کردند داستان بسازم و این کار با همکاری سامسونگ انجام شد.» پس از آن بقراط دامون، مدیر آموزش بخش موبایل دفتر سامسونگ به روی صحنه آمد و توضیحاتی در مورد قابلیت‌ها و ویژگی‌های گلکسی S۹ و S۹+ برای حاضران ارائه کرد.

دوربین گلکسی‌های جدید با الگوبرداری از عملکرد مردمک چشم انسان طراحی و ساخته شده است. دوربین اصلی این گوشی‌ها از دو دیافراگم مختلف F۱.۵ و F۲.۴ استفاده می‌کند تا در هر زمان و مکانی ثبت عکس‌های بی‌نقص و حرفه‌ای با دوربین گوشی‌ها امکان‌پذیر باشد. حالت دیافراگم F۱.۵ با گشودگی بالای خود در مکان‌هایی با نور کم و حالت دیافراگم F۲.۴ در طول روز و اتاق‌های پرنور عکس‌هایی شفاف، واضح و زیبا را به ثبت می‌رساند. مدل گلکسی S۹+ با دوربین دوگانه مجهز به لرزشگیر اپتیکال مجزا طراحی شده است.

دوربین گلکسی‌های S۹ و S۹+ از یک لایه اضافه در سنسور خود بهره می‌برند. به لطف این لایه اضافه که یک حافظه DRAM با قابلیت انتقال سریع اطلاعات است، کاربران می‌توانند ویدئوهای فوق آهسته با نرخ ۹۶۰ فریم در ثانیه ضبط کنند. این ویدئوها که ۳۲ برابر کندتر از ویدئوهای معمولی است، می‌توانند لحظه‌هایی خاص از زندگی را به شکلی مهیج و جذاب ماندگار کنند.

با توجه به اینکه دوربین گلکسی‌های S۹ و S۹+ از قابلیت تشخیص حرکت Motion Detection پشتیبانی می‌کند، کاربران برای ضبط ویدئوهای فوق آهسته تنها کافی است نقطه‌ای از صحنه را مشخص کنند تا به محض اینکه حرکتی اتفاق افتاد دوربین شروع به ضبط کند. در این گوشی‌ها ایموجی‌های AR از یک الگوریتم یادگیری ماشینی بر پایه داده‌ها استفاده می‌کند که می‌تواند با تحلیل و شبیه‌سازی حرکات و خصوصیات چهره افراد مدلی سه‌بعدی شبیه به هر کاربر را بسازد. این مدل‌ها در فرمت GIF و در ۱۸ حالت مختلف ذخیره می‌شود تا به‌راحتی بتوانید حالات و احساسات متنوع خود را در شبکه‌های اجتماعی با دیگران به اشتراک بگذارید.

اسکن هوشمند یکی از قابلیت‌های تازه‌ای است که به S۹ اضافه شده است. تا پیش از این در کنار روش‌های قدیمی‌تر، کاربران سه قابلیت اسکنر چشم، سنسور اثر انگشت و سیستم تشخیص چهره را برای تأیید هویت خود روی گوشی‌ها در اختیار داشتند. اسکن هوشمند برای بهبود عملکرد این قابلیت‌ها در مکان‌های کم‌نور طراحی شده است. اسکن هوشمند از ادغام دو قابلیت تشخیص چهره و اسکنر چشم به وجود آمده تا کاربران در کم‌نورترین مکان‌ها هم بتوانند سریع و راحت قفل گوشی را باز کنند.

اعلام آمادگی ۳۰ شرکت دانش‌بنیان جهت استقرار در شهر سلول

شهر سلول دانشگاه خوارزمی که نخستین شهر سلول ایران محسوب می‌شود، با هدف متمرکز شدن شتاب‌دهنده‌ها، مراکز رشد و شرکت‌های دانش‌بنیان و واحدهای فناور در حوزه سلول‌های بنیادی، مهندسی بافت و پزشکی بازساختی، تأسیس‌اش در زمینی به مساحت ۶۰ هکتار در دانشگاه خوارزمی آغاز شده است.

به گزارش ایسنا، دکتر سبحان‌اللهی، رئیس دانشگاه خوارزمی در مراسم آغاز عملیات اجرایی ساخت اولین شهر سلول کشور در دانشگاه خوارزمی ضمن معرفی این دانشگاه، اظهار کرد: این یک روز تاریخی و نقطه عطفی برای دانشگاه خوارزمی به شمار می‌رود، زیرا دانشگاه به نسل چهارم دانشگاه‌ها قدم می‌گذارد. همچنین برای اولین بار صنعت و بخش خصوصی در دل دانشگاه شروع به فعالیت خواهند کرد. وی خاطرنشان کرد: تاریخچه دانشگاه سبقه تاریخی و بین‌المللی دارد، این دانشگاه با سابقه یکصدساله در نظام آموزشی کشور به‌عنوان اولین دانشگاهی است که ریاضیات جدید را وارد کشور کرده است. دانشگاه خوارزمی با بیش از ۱۳ هزار دانشجو و ۵۰۰ عضو هیأت علمی در دو سایت تهران و کرج فعالیت می‌کند.

دکتر حمیدیه، دبیر ستاد علوم و فناوری‌های سلول‌های بنیادی، با اشاره به اینکه تولید محصولات بنیادی تنها به پزشکی مربوط نیست و در رشته‌های مختلف مهندسی نیز کاربرد دارد، بیان کرد: سلول‌های بنیادی در پوست، سلول‌های ریوی و دیگر حوزه‌های سلامت انسان کاربرد روزافزون دارد.

وی مهم‌ترین هدف شهر سلول را درمان بیماری‌های صعب‌العلاج اعلام کرد و گفت: سلول‌های بنیادین برای درمان بسیاری از بیماری‌ها استفاده می‌شود، امید داریم بتوانیم در راستای درمان این بیماری‌ها اقدام کنیم. دکتر محمدعلی زاهد، رئیس شهر سلول دانشگاه خوارزمی نیز گفت: شهر سلولی با هدف پژوهش و خدمات در زمینه سلول‌های بنیادی و پزشکی زیرساختی ایجاد می‌شود.

رئیس دانشگاه منابع طبیعی گرگان:

لازمه ترویج کارآفرینی پیوند عمیق صنعت و دانشگاه است

رئیس دانشگاه علوم کشاورزی و منابع طبیعی گرگان گفت برای ایجاد اشتغال و کارآفرینی باید پیوند عمیق بین دانشگاه و صنعت شکل گیرد. به گزارش مهر، علی نجفی‌نژاد، ظهر یکشنبه در مراسم افتتاحیه جشنواره سالانه علمی سمنو و محصولات بر پایه مالت، که در دانشگاه منابع طبیعی گرگان برگزار شد، اظهار کرد: یکی از مسائل بشر امروز، مسئله تأمین غذا است. وی ادامه داد: در آینده نزدیک جهان شاهد ۹میلیارد نفر خواهد بود و تأمین غذای این تعداد نیاز به برنامه‌ریزی دارد. نجفی‌نژاد با بیان این‌که بیش از ۹۰ درصد افزایش جمعیت متعلق به کشورهای در حال توسعه است، گفت: این امر نشان از فشار بر منابع داخلی این کشورها از جمله خاک، آب و... دارد. وی به تغییر اقلیم و مخاطره‌های زیست‌محیطی اشاره کرد و گفت: بهترین راه برای این‌که پیامدهای ناشی از فعالیت‌های مربوط به تأمین غذا کم شود، تحقیق و پژوهش است. نجفی‌نژاد با بیان این‌که با تحقیق و توسعه، بحران‌ها کمتر شده، اظهار کرد: آمارها در کشورهای توسعه یافته نشان می‌دهد هرچه سرمایه‌گذاری در این زمینه اتفاق بیفتد، میزان موفقیت بیشتر است.

تغییر رویکرد دانشگاه‌ها

رئیس دانشگاه علوم کشاورزی و منابع طبیعی گرگان بیان کرد: سیاست تبدیل و تغییر رویکرد دانشگاه از آموزش‌محوری به سمت کارآفرینی و خلق ثروت توسط وزارت علوم در دولت تدبیر و امید دنبال شده و دانشگاه ما به عنوان یک دانشگاه تخصصی در زمینه کشاورزی فعالیت‌های ارزنده‌ای انجام داده است. وی با بیان این‌که باید پیوند عمیق بین دانشگاه و صنعت شکل گیرد، ادامه داد: روش‌های گوناگونی برای این ارتباط وجود دارد که یکی از آنها برگزاری این جشنواره‌ها است.

نجفی‌نژاد افزود: این ارتباطات ظرفیت‌ها و توانمندی دانشگاه را معرفی کرده و اعتمادسازی به وجود می‌آورد.

وی با بیان این‌که ما به دنبال عملیاتی کردن این رویکرد هستیم، تصریح کرد: در حوزه صنایع غذایی پایلوت پلانی را در حال ساخت داریم و نیازمند این هستیم که حوزه صنعت و سرمایه‌گذاران خصوصی در کنار ما قرار بگیرند.

کارگاه برندینگ

خلق تمایزی حساب شده

شروین ذاکری

یک وقتی، جایی وینستول چرچیل فقید گفت که ما ساختمان‌ها را طراحی می‌کنیم و پس از آن، آنها ما را فرم می‌دهند (نقل به مضمون). زمانی‌که به عنوان مدیر روابط عمومی شرکت لبنی دوشه (هراز) فعالیتم را در این حوزه آغاز کردم، یکی از نخستین پرسش‌هایی که برایم مطرح شد رابطه بین طرح و برند بود. مانند قصه اولویت زمانی خلق مرغ و تخم‌مرغ، پرسش من نیز این بود که آیا برندینگ محل تولد طرح بود یا برندینگ در آغوش طرح متولد شد! ؟ راستش هنوز هم پاسخ دقیقی برای این پرسش ندارم. به عقیده من، برندینگ جذاب‌ترین شغل یک سازمان است و خیلی هم درگیر نظم و بوروکراسی‌های ملالت‌آور متداول سازمان‌ها نیست. فی‌الواقع شما در این شغل، برندینگ نمی‌کنید، بلکه فرایندهای بسیاری را مدیریت می‌کنید و فعالیت‌های متنوعی را انجام می‌دهید که نهایتا منجر به توسعه برند می‌شود.

برندینگ مجموعه‌ای از فعالیت‌ها و فرآیندهاست که مفهومی را خلق می‌کند. در حقیقت ما سازه‌هایی از صفت‌های مشخص را اطراف یک برند می‌سازیم، سپس طی فرآیندهایی مخاطبان‌مان آن صفات را می‌پذیرند. طرح، مسئولیت انتقال آن مفهوم را بر عهده دارد. برندینگ توانایی درک و شناخت اصل و واقعیت محصول یا خدمت را می‌دهد و طرح حس اینکه آن محصول یا خدمت دقیقا چه کاری انجام می‌دهد.

برندینگ با پررنگ‌ترین وضعیت، رفتارها و ایده‌های بیزینس آغاز شده و کوچک‌ترین اجزای آن را در بر می‌گیرد. اساسا کاراترین برنامه برای ساخت یک برند، درک نیت و مفهوم آن برند و ساخت آن بر همان پلتفرم است. به‌طور مثال چرا اساسا ما به یک برند دیگر لبنی، آب معدنی یا شکلات نیازداریم؟ زمانی‌که بازار مملو از برندهای تلفن همراه است، چرا اساسا به برند دیگر نیاز داریم؟ یک برند برای زیستن حتما باید دلیل محکمی برای ارائه داشته باشد. من هستم، زیرا من ...

دبی میلمنِ نویسنده تعریف ساده و کوتاهی از برندینگ دارد: برندینگ خلق تمایزی حساب شده است. خلق یک تمایز حساب شده نتیجه جایگاه سازی‌ای حساب شده و استراتژیک است. مقصود از«حساب شده و با نیت قبلی» یعنی آن چیزی است که شما می‌خواهید اتفاق بیفتد و قصد و نیت خلقش را دارید. مفهومی که در همان آغاز راه ضوابط و صفات متمایزی دارد. حال به لغت استراتژیک توجه کنید. زمانی‌که شما در سازمان از این لغت در مکاتبات، مکالمات و گفت‌وگوهای‌تان استفاده می‌کنید هر کس به ظن خود مفهوم آن‌را دریافت می‌کند درحالی‌که مقصود میلمن مفهوم کلاسیک مایکل پورتر از استراتژیست. پورتر استراتژی را در دو کالبد تعریف می‌کند. استراتژی انتخاب اجرای متفات فعالیت‌هاست یا اساسا اجرای فعالیت‌های متفاوت و ممتاز نسبت به رقباست.

اجرای متفاوت فعالیت‌ها به‌طور مثال پلنی است که استارباکس بر آن اساس برند خود را لانچ کرد. حتی پیش از آغاز به کار استارباکس کافی‌شاپ‌های بسیاری وجود داشت، اما استارباکس تجربه جدیدی از انتظارات شما از قهوه‌ای را که می‌نوشید از نو خلق کرد. در آن‌سو اپل نمونه مناسبی از اجرای فعالیت‌های ممتاز و متفاوت نسبت به آنچه رقبا انجام می‌دهند است. زمانی‌که استیو جابز در نخستین سال نخستین دهه قرن بیست و یک از آی‌پد رونمایی کرد، ام پی‌تری پلیرهای متنوعی در بازار وجود داشت. اما آن چیزی که به‌طورکامل روند بازی را تغییر داد، خلق آی تونز بود. اتفاقی که تقریبا همه برندهای موجود در بازار را به گوشه‌ای راند و آغاز سلطنت آی پد را اعلام کرد.

جایگاه‌سازی درباره سفری است که برند را به مشتری می‌رساند. برندسازی درباره جایگاه‌سازی‌ای استراتژیک است که به شما اجازه می‌دهد به‌طور حساب شده‌ای تعیین کنید که مقصدتان در آینده کجاست و قرار است به کدام سوی و به کجا بروید. آن سفر، منجر به توسعه برند می‌شود.

در فرآیند برندینگ حتما چهار عنصر زیر را در نظر بگیرید:

۱- مردم‌شناسی فرهنگی: دریابید چه اتفاقی در دنیا در حال وقوع است تا متعاقبا چارچوب‌ها، ا ساختارها و واقعیات را دریابید.

۲- روان‌شناسی رفتاری: اگر نتوانید درک کنید که چرا مشتری چیزی را می‌خواهد یا چرا مشتریان از شما چیزی را خواستارند، آنگاه هرگز نمی‌توانید به تصورات و تخیلات آنها راه یابید و با آنها ارتباط برقرارکنید.

۳. اقتصاد: دریابید چه چیزی ارزشمند است. مشتریان چیزی را می‌خواهند که معتقد و باورمند به ارزشمند بودن آن هستند و حتما راهی برای به‌دست آوردنش خواهند یافت.

۴- خلاقیت: ما فقط توانایی درک و به‌خاطر سپردن تقریبا فقط ۴۰ تصویر از ۱۰ میلیون تصویری را که طی روز می‌بینیم داریم. پس شما به طرحی نیاز دارید که با روح مشتریان ارتباط برقرار کند.

ما در دوران شگفت‌انگیزی زندگی می‌کنیم و مانند همه دنیا در کشورمان نیز برندینگ در صنعت به‌طور پررنگی درحال توسعه و همگانی شدن است. دیگر برندینگ در مورد سود بیشتر یا ارزش بیشتر سهم از مارکت نیست. میلمن معتقد است که برندینگ مانند تعلق به یک طایفه، به یک نژاد، به یک مذهب و به یک خانواده است. توانایی ما در ساخت برند باورهای‌مان، همان احساس تعلق را هدیه می‌دهد.

منبع: brandabout

۲۶ سؤال کلیدی جایگاه‌یابی برند و خلق داستان برند (۱)

چگونه برند خود را با هدف کسب موفقیت جایگاه یابی کنم؟ باورپذیرترین داستانی که می‌توانم در مورد کسب‌وکار خود تعریف کنم، چیست؟ دو سؤال مذکور از جمله اساسی‌ترین سؤالاتی هستند که بازاریابان و کارآفرینان هنگام راه‌اندازی کسب وکار خود ملزم به پاسخگویی به آنها هستند. در حقیقت، جواب به این سؤالات تعیین خواهد کرد که برند آنها در بازار، کشش رشد و مورد استفاده و مقبولیت قرار گرفتن توسط مشتریان را دارد، یا خیر. در هر برندسازی دو مورد اصلی که باید به آن پرداخته شود موقعیت برند و داستان برند است که در ادامه راه گسترش شرکت، هدایت‌گر بازاریابان خواهد بود.

طبق تجزیه و تحلیلی که روی ۱۰۰۰مورد آزمایشی/ مطالعه موردی از برندسازی‌های موفق در سرتاسر جهان صورت گرفت، مشخص شد که ۲۶ رویکرد متفاوت برای بازگو کردن داستان برند و موقعیت /جایگاه برند وجود دارد، هر کدام از این رویکردها نمایانگر وجه متفاوتی از برند هستند، اما فرصتی مورد تأیید برای جایگاه یابی برند شما فراهم می‌کند و داستان برند شما را مشخص می‌کند. هر کدام از این رویکردها می‌توانند توسط یک سؤال کلیدی (یا مجموعه‌ای از سؤال‌ها) خلاصه شوند، که در ادامه آنها را مرور خواهیم کرد.

این مجموعه هوش بازاریابی را امتحان کنید، پاسخگویی به این ۲۶ سؤال می‌تواند به بازاریابان کمک کند که پلتفرم جایگاه‌یابی برند خود را بسیار قوی و اثرگذار انجام دهند و داستان‌های بهتری برای برند خود تعریف کنند.

اقدام به جایگاه‌یابی برند و خلق داستان برند

۱۰سؤال اول مربوط به مفهوم جایگاه‌سازی برند است. با استفاده از روند زیر می‌توانید موقعیت برند خود را مشخص کنید، همچنین بکارگیری آن خلق داستان برند را نیز برای شما ممکن می‌کند.

۱- کسب وکار خود را مجددا تعریف کنید تا بتوانید جایگاه برند و داستان برند را بیان کنید

سایر طبقه‌بندی‌های کالا و خدمات چه نیازی را پاسخ می‌دهند، نیاز مشابه با شما یا پاسخ حسی مشابه با آنچه کسب‌وکار شما ایجاد می‌کند؟ و این چشم‌انداز جدید چه فرصت‌هایی را برای ساختن برند، پرتفولیو برند و مجموعه برندهای تان پیشنهاد می‌دهد؟

۲- استاندارد طلایی و بالاترین سطح استاندارد را برای برند مطالبه کنید

استاندارد، فهم جمعی و «ایده‌آل» مورد قبولی که طبقه کالا و خدمات حوزه فعالیت شما باید ارائه دهد، چیست؟ و برند شما چگونه می‌تواند در حوزه کاری‌تان مدعی دارا بودن استاندارد باشد یا برخلاف ایده‌آل مورد قبول صنعت و ارتباطاتش جایگاه یابی شود؟

۳- سعی کنید برند بخشی از فرهنگ باشد

برند شما با چه جنبش‌های فرهنگی و خرده‌فرهنگی (و ارزش‌های مرتبط با آن) می‌تواند همسان و یکپارچه شود و موقعیت خود را با آنها مطابقت دهد؟ یا موقعیت خود را برخلاف آنها تعیین کند؟

۴- از تشریفات مذهبی مشتریان برای برند خود بهره‌برداری کنید

برند شما چگونه با تشریفات مذهبی موجود مشتریان منطبق و همسو می‌شود؟ مشتریان در طول این تشریفات مذهبی چه روندی از دگرگونی احساسی را تجربه می‌کنند و بروز می‌دهند؟ برند شما چگونه می‌تواند به بخشی باورپذیر در این تشریفات مذهبی تبدیل شود و به این دگرگونی کمک کند؟

۵- مفهوم استفاده از برندتان را تحت کنترل خود درآورید

مصرف‌کنندگان کجا برند شما را مورد مصرف قرار می‌دهند یا از آن استفاده می‌کنند و این محیط چه انتظارات، تداعی معانی (معانی مثبت و منفی)، و فرصت‌هایی را برای برند شما فراهم می‌کند؟

۶- سنت‌های طبقه کسب وکارتان را بشکنید

قوانین کلی پذیرفته‌شده برای چگونگی اجرای عملیات بخش و حوزه کاری شما چیست؟ و کدام یک از آنها را می‌توانید جهت تغییر پویایی‌های بخش خود و نحوه ادراک برندتان، نادیده بگیرید یا زیرپا بگذارید.

۷- تناقضات موجود در بخش و حوزه کاری خود را رفع کنید تا جایگاه برند بهتری به دست آورید

بزرگ‌ترین ناکامی مصرف کنندگان در حوزه کاری شما چیست؟ بزرگترین تناقض موجود در حوزه کاری شما چیست؟ برند شما چگونه می‌تواند به رفع این تناقضات کمک کند؟

۸- بر موانع پیش روی مصرف برندتان غلبه کنید

چه موانعی (واقعی یا درک شده)، از خرید یا استفاده مصرف‌کنندگان از برند شما جلوگیری می‌کند؟ و برند شما چگونه می‌تواند این موانع را از پیش روی خود بردارد؟ این موانع می‌تواند مثلا دید و درک نادرستی باشد که نسبت به مصرف از برند شما به وجود آمده است.

۹- دشمنان برند خود را شناسایی کنید

برند شما کدام یک از تهدیدهای (واقعی یا خیالی، خودآگاه یا ناخودآگاه) موجود در زندگی مصرف کنندگان را می‌تواند خنثی کند؟ مانند کمپین‌هایی که برای جلوگیری از مصرف سیگار برگزار می‌شود.

۱۰- بررسی دیرینه و گذشته ی برند (باستان‌شناسی برند)

از استراتژی‌ها و تاکتیک‌هایی که در گذشته برند شما را به سمت رشد و توسعه هدایت کرده بودند چه درس‌هایی می‌توان آموخت؟ و آن درس‌ها چگونه می‌توانند به راه حل‌هایی در این دوره مبدل شوند؟

ادامه دارد. . .

منبع: belovedmarketing

تبلیغات خلاق

ایستگاه تبلیغات

ایده‌های تبلیغاتی پربازده برای کسب‌وکارهای کوچک

کسب‌وکارهای کوچک برای جذب مشتری انواع مختلفی از راهکارهای بازاریابی و تبلیغاتی را می‌توانند انتخاب و اجرا کنند. اگر منتظر بمانید تا تبلیغ نام شما دهان به دهان بچرخد، مدت زمان زیادی را باید صبر کنید تا به بازدهی مطلوب برسید؛ پس نیاز به تبلیغ دارید. با توجه به نوع کسب‌وکار و شرایط دیگر که وابسته به محیط است، پیاده‌سازی چند ایده تبلیغاتی به سرعت تعداد مشتریان شما را افزایش می‌دهد. فهرستی که در ادامه مطالعه می‌کنید، شامل دو بخش ایده‌های سنتی و ایده‌های نوین است.

ایده‌های تبلیغات سنتی

ایده‌های تبلیغاتی سنتی شامل مواردی است که قدیمی هستند اما هنوز هم به خوبی کار می‌کنند. شاید برخی از آنها را امتحان کرده باشید:

۱- تبلیغ در روزنامه و مجلات محلی و تخصصی

در هر شهر و منطقه، روزنامه و مجلات محلی وجود دارد که مخاطبان خاصی دارند. در کنار نشریات که جنبه عمومی دارند، نشریاتی هستند که موضوع خاص و مخاطبان خاصی دارند. برای مثال مجلاتی که مخاطب‌شان پزشک‌ها، معمارها یا آرایشگران هستند. اگر کسب‌وکار شما مربوط به خدمات یا محصولات در موضوعی خاص است این نشریان به صورت هدفمند شما را به مشتریان معرفی می‌کنند. برخی نشریات توسط مراکز تبلیغاتی صرفا به قصد تبلیغ چاپ و منتشر می‌شوند. این نوع از نشریات که معمولا در چند صفحه چاپ می‌شوند به صورت دستی به صندوق‌های پست خانگی انداخته می‌شود. اگر کسب‌وکار شما بیشتر جنبه عمومی دارد این نوع نشریان انتخاب بهتری است.

۲- چاپ کارت ویزیت

بهترین شیوه تبلیغ و بازاریابی، چهره به چهره است، اما ایده تبلیغاتی چهره به چهره بدون کارتی که معرف تبلیغات شما باشد، تأثیر به مراتب کمتری خواهد داشت. افراد به‌راحتی نام‌ها را فراموش می‌کنند. تصور کنید شما به چندین نفر خدمات خود را معرفی کنید و چند ماه بعد که بخواهند با شما تماس بگیرند نام شما را فراموش کرده باشند یا شماره تماس شما را نداشته باشند. مطمئنا شروع به جست‌وجو در اینترنت یا پرسش از افراد دیگر می‌کنند که احتمال دارد به‌راحتی به سراغ رقبای شما بروند.

۳- عضویت در سازمان‌ها و گروه‌های تجاری

برخی از کسب‌وکارها به صورت شبکه‌ای و سازمان‌یافته کار می‌کنند. به دلیل اینکه این نوع کسب‌وکارها محصولات و خدمات‌شان مرتبط با یکدیگر است، از تبلیغ برای یکدیگر بهره می‌برند. اگر کسب‌وکار شما هم از این نوع است می‌توانید با همکاری دیگران شبکه‌ای از کسب‌وکارهای مرتبط ایجاد کنید یا در گروه‌های موجود عضو شوید.

۴- تبلیغات شهری

تبلیغات شهری شاید جزو قدیمی‌ترین انواع ایده تبلیغاتی باشد، اما هنوز بسیار پرکاربرد است. در حال حاضر این نوع تبلیغ جدید نیست اما خلاقیت در آن حرف اول را می‌زند. یک جمله یا تصویر خلاقانه تمامی نگاه‌ها را به خود جلب می‌کند. در کنار انواع روش‌های تبلیغ شهری مثل تبلیغ در نمایشگرهای بزرگ شهری، ایستگاه‌های اتوبوس، نصب بیلبورد، پوستر و تراکت، چند ایده تبلیغاتی کوچک اما پربازده هم می‌تواند تأثیرگذار باشد. برای مثال به کودکان مراجعه‌کننده به فروشگاه هدیه‌ای با نام برند خود بدهید.

۵- تبلیغ در رادیو و تلویزیون

از گذشته تا به امروز تبلیغات در تلویزیون از محبوبیت زیادی برخوردار بوده است، چراکه مشتریان زیادی را جذب می‌کند. تبلیغ در کانال‌های رادیو و تلویزیون شاید هزینه زیادی داشته باشد، اما در مدت کوتاهی توسط جمعیت زیادی دیده و شنیده می‌شود.

۵ ایده تبلیغاتی جدید و کم هزینه

با پیشرفت تکنولوژی، تبلیغات هم رنگ و بوی نوین گرفته و شیوه‌های جدیدی برای بازاریابی و جذب مشتری به کار گرفته می‌شود. با پنج ایده تبلیغاتی نوین آشنا می‌شویم:

۱- تبلیغ در سایت‌های پر مخاطب

اکثر افراد روزی چند ساعت از اینترنت استفاده می‌کنند و برخی سایت‌ها مخاطبان چند میلیونی دارند. اگر کسب‌وکار شما از نوع محلی است، بهتر است از سایت‌هایی که مخاطب محلی دارند استفاده کنید. مزیت این ایده تبلیغاتی متناسب بودن با انواع بودجه است. تعداد زیادی سایت پرمخاطب وجود دارد و هر کدام هم چندین آپشن برای انتخاب ارائه می‌کنند.

۲- تبلیغ با کمک ایمیل

در کسب‌وکارهای آنلاین استفاده از ایمیل برای تبلیغ و اطلاع‌رسانی یک ضرورت محسوب می‌شود. حتی اگر کسب‌وکار شما آنلاین نباشد، این ایده تبلیغاتی باز هم قابل اجرا است. کافی است ایمیل مشتریان خود را داشته باشید؛ به‌راحتی و بدون هزینه می‌توانید مشتریان قبلی خود را از تخفیف یا شرایط ویژه فروش محصولات یا خدمات خود آگاه کنید

۳- شرکت در نمایشگاه و جشنواره

خوشبختانه در هر کسب‌وکاری نمایشگاه یا جشنواره‌ای در سطح ملی یا استانی حداقل سالی یک بار برگزار می‌شود. شرکت در این نمایشگاه‌ها باعث می‌شود تا با مشتریان واقعی ارتباط برقرار کنید. این ایده تبلیغاتی به خصوص برای کسب‌وکارهایی که مشتریان‌شان کسب‌وکارهای دیگر هستند (B۲B) تأثیرگذار است.

۴- شبکه‌های اجتماعی

شبکه‌های اجتماعی در چند سال اخیر در کشور ما رشد بسیار گسترده‌ای داشتند. اینستاگرام و تلگرام بیشترین مخاطب را در کشور ما دارند. به جز این که کسب‌وکار شما هم می‌تواند کانال یا صفحه اطلاع‌رسانی داشته باشد، چندین کانال و صفحه پرمخاطب وجود دارند که تبلیغ قبول می‌کنند.

منبع: ۲۴payment

بازاریابی نوین

۵ روش برای بهبود نرخ تبدیل در شبکه‌های اجتماعی

شـبکه‌های اجتماعی محل خوبی برای مکالمه با مخاطبان هسـتند، اما چگونه می‌توانیم از طریق این گفت‌وگوها افراد را به مشتری تبدیل کرده و اهداف مالی و بازاریابی خود را محقق کنیـم؟ در این مطلب پنـج روش برای بهبود نـرخ تبدیل در شبکه‌های اجتماعی آورده شده است که می‌توانید برای افزایش هرچه بیشـتر نرخ‌های تبدیـل خود در بازاریابی شـبکه‌های اجتماعی از آنها استفاده کنید.

اهداف را تعیین کنید، اما به اعداد دلخوش نباشید

برای شـروع، در ابتدا باید دیدی متفاوت با سـایرین نسبت به نرخ تبدیل در شبکه‌های اجتماعی داشته باشید. افزایش و بهبود نرخ تبدیل در شبکه‌های اجتماعی شاید تا حدودی با فعالیت‌های رایج بازاریابی که شـما در آنها سـعی در نشان دادن محصول به کاربر دارید تفاوت داشـته باشـد. در عوض، هدف شما می‌تواند تعامل با مشتریان، ایجاد ارتباط و ساخت وفاداری نسبت به برند باشـد. بنابراین این یک بازی اعداد نیسـت. یعنی داشتن هزاران دنبال‌کننده و طرفدار در شبکه‌های اجتماعی برای‌تان هیچ سودی نـدارد، اگـر هیچ‌کدام از این افراد با شـما وارد گفت‌وگو و تعامل نشوند. هدف شما باید این باشد که عده‌ای از این دنبال‌کنندگان را به سفیران و مدافعان برند خود تبدیل کنید و همچنین طرفدارانی واقعی در شبکه‌های اجتماعی به دست آورید. طرفدارانی که با شما تعامل دارند، مطالب شما را به اشتراک می‌گذارند و از برند شما در مقابل تخریب‌گران دفاع می‌کنند.

برای ایجاد ارتباط، صفحات فرود بسازید

در باب مفید بودن صفحات فرود شبکه‌های اجتماعی می‌توان دلایل متعددی را ذکر کرد. یک دلیل می‌تواند این باشـد که از طریق این صفحات می‌توانید بفهمید که فعالیت‌های شما در هر کانال تا چه حد مثمر ثمر بوده است. دلیل دومی که برای مفید بودن این صفحات می‌توان در نظر داشت این است که از طریق صفحات فرود می‌توانید یک رابطه شخصی را به‌صورت مستقیم با دنبال‌کنندگان خود در شبکه‌های اجتماعی ایجاد کنید. یک صفحه فرود شبکه‌های اجتماعی نوعی خوشامد گویی به کاربر و روشـی خوب برای تعامل عمیق‌تر اسـت. برای مثال، در این صفحات می‌توانید بگویید که طرفداران و دنبال‌کنندگان شما در شـبکه‌های اجتماعی چه تعداد هسـتند، لینک‌هایی را به بهترین محصولات، سرویس‌ها و محتواهای خود بدهید یا حتی می‌توانید تخفیف‌های ویژه‌ای را برای بازدیدکنندگان از صفحه فرود در نظـر بگیرید. یک صفحه فرود شـبکه‌های اجتماعی به افـراد امکان می‌دهد تا بدانند از ارتباط با شـما چه چیزی نصیب‌شـان می‌شـود و این دقیقا همان چیزی است که یک مشتری از برند محبوبش انتظار دارد.

از تصاویر زیبا و آراسته استفاده کنید

اگـر برای مدتی طولانی اسـت کـه کاور صفحـه خود در شـبکه‌های اجتماعی مختلف را تعویض نکرده‌اید، اکنون زمان خوبی برای این کار است. شما می‌توانید از کاورها در شبکه‌های اجتماعـی مانند توییتر، فیس‌بوک، گـوگل پلاس و لینکدین استفاده کنید. تصاویر روش خوبی برای نمایش دادن شخصیت برند جهت تبدیل کردن مخاطبان به مشتری است، اما بیش‌تر از آن، تصاویر کاور می‌تواند کاربر را به سمت انجام عملی خاص و حتـی خرید سـوق دهد. این موضـوع در یک تحقیق کاملا به اثبات رسـیده اسـت. اسـتفاده از یک کاور واحد در تمامی شبکه‌های اجتماعی می‌تواند برندینگ را تقویت و ارتباط افراد با شما، صرف‌نظر از شبکه اجتماعی که از آن استفاده می‌کنید، را راحت‌تر کند. اما فقط تصاویر کاور نیسـت که توجه شـما را نیاز دارد. همراه کردن پست‌ها در شبکه‌های اجتماعی با تصاویر زیبـا و مرتبط نیز یکی دیگر از روش‌هـای خوب برای افزایش کلیک‌پذیری اسـت که روی نرخ تبدیل نیز تاثیر دارد. تحقیق صورت گرفته توسـط Convince and Convert نشـان داد که اسـتفاده از چندین پست تصویری در فیس‌بوک باعث افزایش تعداد کلیک‌ها تا ۱۲۹۰ درصد شده است. تحقیق مرکز Hubspot نیز مشـخص کرد کـه اگر تصویر به توییت اضافه شود، لید جنریشن حدود ۵۵درصد افزایش می‌یابد.

از ویدئوهای بیشتری استفاده کنید

شـما در حال حاضر می‌دانید که ویدئو می‌تواند نرخ تبدیل را افزایـش دهد، زیرا بازدیدکنندگان زمان بیشـتری را صرف آن کـرده و برای خرید محصول نیز لینک‌ها را دنبال می‌کنند. ویدئوها نه‌تنهـا محلی خوب برای گنجانـدن چندین CTA هسـتند، بلکه یکی دیگر از مزیت‌های دیگر آنها این است که می‌توانید آنها را در توییتر، پینترست و سایر شبکه‌های اجتماعی نیز پخش کنید. هرچقدر افراد زمان بیشـتری را به تماشـای ویدئوها در صفحه شما اختصاص دهند، آنها بیشتر تمایل پیدا می‌کننـد که لینک‌هایی را دنبال کرده و ببینند که شـما چه چیزهای دیگری را ارائه می‌کنید.

محتوایی باکیفیت را در زمان درست ارائه دهید

همه ما می‌دانیم که محتوا در بازاریابی شبکه‌های اجتماعی از اهمیت بالایی برخوردار اسـت. اگر در حال تولید محتوا برای شبکه‌های اجتماعی و یا برگرداندن دنبال‌کنندگان و طرفداران به سایت خود هستید، باید هرچه در توان دارید را بکار بگیرید تا بهترین محتوای ممکن را خلق کنید. برای این کار، ترفندهایی در زیر آورده شده است:

- بدانید که چه نوع محتوایی می‌تواند نرخ تبدیل را افزایش دهد
- هدلاین‌ها، سبک نوشتار محتوا و CTA ها را بهبود دهید
- از استراتژی‌های محتوایی سایر برندهای موفق الهام بگیرید
- محتواهای‌تان را بهینه‌سازی کنید
- محتواهای‌تـان را مانند یک حرفه‌ای در سرتاسـر فضای اینترنت منتشر کنید

وقتی‌کـه محتواهای‌تـان را آمـاده کردید، اکنـون نوبت به زمان‌بندی انتشار آنها می‌رسـد. همیشه بهترین زمان را برای انتشـار محتـوای خود انتخاب کنید و مطمئن شـوید که این محتوا در زمان درست به دست مصرف‌کننده می‌رسد. همچنین انتخاب یک فرکانس مناسـب برای انتشار محتوا نیز از اهمیت بالایی برخوردار است.

منبع: daartagency

چگونه در فیس‌بوک مخاطب بیشتری جذب کنیم؟

۵ راهکار برای دریافت پیام بیشتر در صفحه فیس‌بوک برندمان

به‌قلم: دیلان سلبرگ
ترجمه: علی آل‌علی

بدون‌شک در چند وقت اخیر خبرهای زیـادی در مـورد مسـنجر فیس‌بـوک شـنیده‌اید. خبرگزاری‌هـا در مورد نحو اسـتفاده مناسب از این ابزار صحبت‌های زیـادی می‌کنند. در عرصه کسـب‌وکار نیـز بحث‌ها پیرامون کارایی شـبکه‌های اجتماعی بسـیار زیاد اسـت. با این حال هنوز هم بسـیاری از صاحبان کسب‌وکار نسـبت به چگونگی اسـتفاده از مسنجر فیس‌بوک اطـلاع کامل و دقیقی ندارند. باتوجه به آمار ۲،۴ میلیارد پیام ارسـالی میـان کاربـران و تیم‌هـای پشـتیبانی شـرکت‌ها اکنون زمان آشـنایی با یکی از مهم‌تریـن شـبکه‌های اجتماعـی و مسـنجر محبوبش فرارسـیده است. در هـر صـورت ۵۳درصـد افـرادی که در شـبکه‌های اجتماعی به اکانت شرکت‌ها پیـام می‌دهند مایل به خریـد از برندی هسـتند که تیم پشتیبانی آنلاین داشته باشـد. همچنیـن ۶۷درصد افـراد اعلام کرده‌انـد که در دو سـال آینـده برنامه جامعی برای حضوری پررنگ‌تر در فضای مجازی دارند. این حضور پررنگ شـامل برقـراری ارتبـاط با شـرکت‌ها از طریق شـبکه‌های اجتماعی به جای شیوه‌های سنتی می‌شود. باتوجه به اینکه پیام‌های ارسـالی در شـبکه‌های اجتماعـی روی صفحـه نمایش گوشـی‌های هوشـمند کاربـران بـه نمایش در می‌آید، شـانس طرفین بـرای برقراری ارتباط سـریع و ساده را افزایش می‌دهد.

پرسـش اصلی در اینجـا نحوه فعالیت صحیح در فیس‌بوک و به تبع آن کسـب بهتریـن خروجـی ممکن اسـت. دیلان سلبرگ در این مقاله پنج راهکار مؤثر در این رابطه را مورد بررسی قرار داده است.

۱- تنظیم صفحه‌مان برای دریافت پیام

نخسـتین گام در ایـن میـان ایجـاد صفحه‌ای جـذاب و ترغیـب کاربران به ارسـال پیام است. این گام اول و در عین حـال راحت‌تـری بخش زنجیـره جذب مخاطب اسـت. با این حـال باید به یاد داشت که هدف و ماموریت اصلی در این مرحله ایجاد فضایی مطابق با خواسـت و سلیقه کاربران خواهد بود. اگر این مرحله را با موفقیت پشـت سـر بگذاریم، تأثیر آشکاری روی شمار پیام‌های دریافتی‌مان مشـاهده خواهیم کرد. کارهایی که باید انجام دهیم به شرح زیر است:

- تنظیـم حالـت پیشـرفت صفحـه فیس‌بوک‌مان بـه منظـور دریافت پیام کاربران. نکته مهم در این میان برقراری امکان دریافت پیام از سوی کسانی است که حتی شما را دنبال نمی‌کنند.
- ترغیـب کاربـران به ارسـال پیام از طریق ارائـه اطلاعات جانبـی در بخش معرفی صفحه‌تان یا به وسـیله بارگذاری مطلبی توجیهی.

۲- تنظیم دستیار پاسخگویی

دستیار پاسـخگویی روبات مخصوص فیس‌بوک اسـت که توسط خود شرکت راه‌اندازی شده اسـت. کاربرد اصلی این روبات کمک بـه افراد در زمینه مدیریت پیام‌های دریافتی‌شان محسوب می‌شود. بـه این ترتیب حتی زمانی‌که به اینترنت وصل نیسـتید، از پاسخگویی به کاربران مطمئن خواهید بود.

دستیار پاسخگویی به شما امکانات زیر را می‌دهد:

- ارسال پاسخ‌های سریع به کاربران
- عدم توقـف فرآیند پاسـخگویی به مخاطب در زمانی‌که دسترسـی چندانی به منابع اطلاعاتی‌مان داریم
- تنظیم پیام خوشامدگویی به کاربران به صورت پیش‌فرض

در هرکدام از این بخش‌ها شـما امکان شخصی‌سازی سرویس را خواهید داشت. همچنین امکان افزودن لینک وب‌سایت، سامانه خبررسانی و شـماره‌های تماس ضروری نیز وجود دارد.

۳- ارسال کامنت روی پست‌های حاوی لینک‌های‌تان

بـه لطـف آپدیـت جدیـد فیس‌بوک اکانت‌های تجاری امکان ارسـال کامنت روی پست‌های حاوی لینک صفحه‌شان را دارنـد. بـه ایـن ترتیب اگـر یکی از مشـتریان لینک شما را به پستش اضافه کند، شـما به سـرعت از این اتفاق آگاه خواهید شـد. اگر از طریق فیس‌بوک در حال توسـعه تبلیغ یـا مدیریت کمپین بازاریابی‌تـان هسـتید، بـا ارائـه لینک صفحه‌تان از ادامه گفت‌وگوها حتی خارج از بخش کامنت پست‌های خود مطمئن شـوید. به این ترتیب با سـاده‌ترین ابزار و روش ممکـن توانایی پاسـخگویی‌تان به مخاطب را افزایـش خواهید داد. این لینک‌ها معمولا چنین شکلی دارند: .m.me. ایجاد چنیـن لینک‌هایی نیز کاملا رایگان است.

۴- راه‌اندازی تبلیغ «به من پیام بده»

تازه‌ترین نمونـه امکانات فیس‌بوک در زمینـه تبلیغـات Messenger Ads (تبلیغات مبتنی بر پیام‌رسان فیس‌بوک) است. این سرویس به شما امکان انتخاب دقیق مخاطب هدف را می‌دهد. سپس از طریق ارسال پیام می‌توان آنها را تشویق به پاسخگویی و شروع مکالمه کرد. به یاد داشـته باشید که باید نسبت به مدیریت صندوق دریافت پیام توجه کافی داشت. ایـن امـر از آنجایـی اهمیـت دارد که سرویس تبلیغی جدید فیس‌بوک رایگان نیسـت. براین اسـاس برای اطمینان از ثمربخشـی هزینه‌های خرج شـده باید هوشمندانه عمل کرد.

مشاوران حوزه تبلیغات همیشه برندها را به استفاده از سـرویس‌های جدید در اسـرع وقت توصیـه می‌کننـد. این امر از آنجایـی اهمیـت دارد کـه حضور در عرصـه‌ای خـاص از تبلیغات بـه عنوان نخسـتین برند همیشه در ذهن مخاطب باقی خواهد مانـد. به این ترتیب فرصت را بـرای راه‌انـدازی سـرویس تبلیغاتی جدیدتان از دست ندهید.

۵- تعهد به استمرار برنامه

بهترین راه برای دریافت بهترین نتیجه از بخش پیام‌رسان فیس‌بوک مدیریت و مشـاهده مداوم شرایط آن است. درست همانطور که صندوق دریافتی ایمیل‌مان را به‌طور روزانـه کنترل می‌کنیم، اکنون بایـد نگاهی مـداوم و روزانـه به صفحه فیس‌بوک شرکت داشته باشیم. در واقع طبیعت تلاش بـرای برقراری مکالمه‌ای دوطرفه چنین مراقبتی را طلب می‌کند. هنگامـی کـه طـرف مقابل نسـبت به پایداری و کوشش شما در برقراری رابطه متقابل آگاه شـود، واکنش بهتری نسبت به اقدام‌تان خواهد داشت. به این ترتیب شـانس‌مان بـرای جذب هرچه بیشـتر مخاطب افزایش چشمگیری می‌یابد.

در نهایت نیز به یاد داشـته باشید که در مسـنجرها فقط متـن اهمیت ندارد. در واقـع با ورود اسـتیکرها و گیف‌های مختلف به دنیای مسـنجرها امکان‌های جدیدی بـرای برقراری ارتباط با دیگران فراهم شده اسـت. خلق استیکر، اموجی و گیـف اختصاصـی برندتـان راهکاری مناسـب بـرای جـذب نـگاه مخاطـب محسوب می‌شود. با این حال باید به‌طور مـداوم بازخـورد مخاطـب را دریافت و اشکالات جاری را رفع کرد.

منبع: hubspot

بازاریابی خلاق

کارگاه فروش

فروش در ورای پایان فروش

ختم فروش پایان فروش نیست؛ در شرایط تجاری خیلی داغ امروزی با فروشـندگانی که زیر فشار بی‌سابقه مشتریان و رقبـا قرار دارند، نگاه کردن به دریافت سـفارش به‌تنهایی کافی نیسـت. آینده متعلق به کسـانی اسـت که می‌توانند پس از انجام سـفارش خرید، بفروشـند. بسیار ساده است؛ ما در محیط جهانی هسـتیم که پـر از کامپیوتر، اینترنت و ارتباطات پیشرفته دوطرفه است که هر کاری برای مشتری انجام دهید، چه خوب و چه بد، قبل از خشـک شدن جوهر آن به ارتباطات الکترونیکی می‌پیوندد. در گذشـته، کسـی که برنده-بازنده را بازی می‌کرد، می‌توانسـت با هر تعدادی از مشتریان که می‌خواست این بازی را انجام دهد و از عواقب آن فرار کند، زیرا ارتباطات این‌قدر پیشرفته نبود، اما امروزه هیچ‌کس نمی‌تواند ایـن کار را انجام دهد. امروزه ارتباطات الکترونیکـی دهکده جهانی را بـه واقعیتی تبدیل کرده که هیچ‌کـس در تجـارت نمی‌تواند آن را انکار کنـد و گریز از عواقب فروش‌های تحمیلی یا بدون فکر ناممکن شده است. باختـن خریدار، آگاهانه یا ناآگاهانه و خبر «پیروزی» شـما روی پسـت الکترونیک سریع در هزار مایل دورتر نشان داده خواهد شد. با نادیده انگاشتن اثر فروش، به‌زودی خسارت آن را با مشـتریان ناراضی، معرف‌های بد و از دست دادن فروش خواهید پرداخت. اگر توجه نکنید که بعد از سـفارش چه بر سـر مشتری آمده، دیر یا زود تجارتی نخواهید داشت. البته به این معنی نیسـت که باید در هوای ۲۰ درجه زیر صفر با موتور خارج شـوید و خود را به مشتری که مشکل تعمیر و نگهداری دارد، برسانید. این مشکل خدمات‌رسانی است که ممکن است بخشی از وظیفه مستقیم شما نباشد. بااینکه باید هر سفارشـی را با فرسـتادن کارت تبریک شخصی سال نو دنبال کنید یا نوشیدنی دلخواه مشتری را به خاطر بسپارید. این‌گونـه روابط در فروش خیلی زود از رده خارج می‌شـود. هیچ اشـکالی برای ایـن کار وجود نـدارد، اما به‌خودی‌خود نمی‌تواند روابط تجاری مسـتحکمی را تضمین کند. فروش پس از خاتمه فروش یعنی اینکه باید به خاطر بسـپارید هر بار به ملاقات فروش می‌روید، این ملاقات تنها گام در روابط بلندمدت و گسترده است. علاوه بر آن وقتی سفارش و پول را به دست آوردید، باید به این سفارش به‌عنوان بخشی از یک فروش بلندمدت‌تر بنگرید. فروش در ورای اختتام فروش به این معنی است که باید از فروش پویا به‌خوبی مراقبت و آن را تغذیه کنید و توجهی دائمی به آن داشته باشید.

این کار ربطی به پیش‌آمدها و درآمد فصلی‌تان ندارد و به درک شما از دو طرز تفکر به هم مرتبط بستگی دارد:

- موفقیـت بلندمدت شـما کاملا به موفقیـت هر یک از مشتریانتان وابسته است.
- تمامـی فروش‌های خوب هماننـد خریدهای خوب، با تصور ذهنی از برآوردن انتظار مشتری شروع می‌شود.

با مرتبط کردن این دو طرز تفکر به همدیگر می‌توانید بگویید که فروش خوب همیشه باید با درک تصویر درونی مشتری از اینکه نیاز دارد برای موفقیتش چه‌کاری انجام شود شروع شود، ما این تصویر را ذهنیت نامیدیم. تنها راه مطمئن که می‌توانید بر اساس نیازهای مشتری بفروشید، تمرکز بر ذهنیت تک‌تک مشتریان است. بسیاری از فروشندگان حرفه‌ای هنوز این را یک دیدگاه اصلاحی در نظر می‌گیرند. وقتی فروشندگان از «نیاز» صحبت می‌کنند، منظورشان نیاز خود آنها یا قسمت بازاریابی آنها به فروش محصولات خاصی است. از دیدگاه سنتی فروش به معنی قانع کردن یک خریدار احتمالی است؛ نیازهای کاری یا احساسـات فردی که درگیر اسـت؛ هرچه می‌خواهد باشد؛ یعنی مشـتری به هر آنچه فروشنده عرضه می‌کند، نیاز دارد. ازاین‌رو هدف دوره‌های آموزش فروش سـنتی اغلب این است: «برای آنچه تنها شما را راضی می‌کند، نیازی به وجود آورید.» ما شـیوه مقابل را برمی‌گزینیم؛ باور داریم که معمولا مشتری دسـت‌کم به‌اندازه شـما و احتمالا خیلی بهتر از شما طبیعت مشکلش را می‌شناسد؛ اما همیشه بهترین راه مقابله با مشکل را نمی‌داند و این جایی است که شما وارد می‌شوید. می‌گوییم اگر مشتری را تشویق کنید که راه‌حل را با شما کشف کند شانس بیشـتری دارید که فروش مناسبی انجام دهید و بی‌گمان این حالت بهتر از زمانی اسـت که فقط محصول خود را تحمیل و تلاش می‌کنید مشتری را راضی کنید که به محصول نیاز دارد. در نهایت فلسفه‌مشـتری مداری این است که گاهی مجبورید کاری را انجـام دهیـد که هیچ فروشـنده‌ای که برای خودش ارزش قائل اسـت، هرگز نمی‌خواهد انجام دهد؛ از فروش دور شوید. گاهی اوقات باید تصدیق کنید- حتی وقتی مشتری آن را نمی‌بینـد- که بین ذهنیت او و راه‌حل شـما تطابقی وجود ندارد و عاقلانه‌ترین استراتژی در این حالت فشار نیاوردن برای پایان فروش اسـت. اگر به نظر نوآوری اسـت، بگذارید چنین باشـد؛ زیرا اگر نخواهید به دلیل تطابق ضعیف از فروش کنار روید، واقعا به فروش برنده- برنده متعهد نیستید و این یعنی که به موفقیت مشتری، یا در پایان خط، به موفقیت خودتان متعهد نیستید. اینها دو قسمت جداناپذیر از حرفه فروش مدرن است. شما باید مطمئن شوید که مشتری احساس خوبی در ارتباط تجاری و نسـبت به خود شما دارد. بدون این تشریک مساعی همیشه یک نفر بازنده است و مسلما هیچ مؤلفه‌ای حرفه‌ای در این ارتباط وجود ندارد.

راز فروش مضمونی همین مؤلفه سـاده است و برای شما و مشتری کارها را آسـان‌تر و مولدتر می‌کند، زیرا بر اساس آمال و آرزو ایجاد نشـده، بلکه بر واقعیت‌های فروش استوار اسـت. فروش مضمونی می‌گوید که پایان فروش خوب باید یـک گام به سـمت آینده بـردارد و می‌گویـد زمانی برنده می‌شـوید که مشتری شما موفق باشد و در نهایت می‌گوید موفقیت نتیجه‌ای قابل پیش‌بینی از پروسه است؛ پروسه‌ای که با مشتری هستید نه علیه او تا راه‌حلی خلق کنید که هر دو شـما صاحب آن باشید و برای فردی حرفه‌ای این‌ها تنها راه‌حل‌های با ارزش است؛ زیرا تنها راه‌حل‌هایی است که یک فعالیت تجاری مستحکم و پویا را می‌سازد؛ فعالیتی تجاری که می‌تواند پس از انجام فروش باقی بماند.

منبع: hormond

رهبری

مهارت‌های ارتباطی رهبران بزرگ

رهبرانی که به‌جای اســتقبال از نظرهــا و ایده‌های کارمنــدان، خــود را تنهــا مقام صاحب‌رأی شــرکت می‌دانند، از جزییات و زوایای مختلف کسب‌وکارشــان ناآگاه می‌مانند.

همه رهبران و مدیــران متمایل‌اند قدرت و ظرفیت کسب‌وکار خود را به ســایر همکاران و فعالان صنعت ثابــت کنند. بااین‌حال اگر همیشــه شــما متکلم اول مکالمات هستید و دائم نظرتان را بیان می‌کنید، ممکن است ایده‌های منحصربه‌فردی را که دیگران به اشتراک می‌گذارند، از دســت بدهید. در دنیایی که همه تلاش می‌کنند فــرم رهبری تفکر خود را به طریقی نشــان دهند، به‌سادگی ممکن است گوش دادن را یعنی یکی از قوی‌ترین ابزارهایی که یک رهبر برای برقراری ارتباط و اعتمادسازی در اختیار دارد، فراموش کنید.

ال کارنســیل، رئیس دانشــگاه UCLA می‌گوید: هنگامی‌کــه مدیرعامل یک شــرکت هســتید، همه اطرافیان شــما را به‌عنوان هوشــمندترین فــرد اتاق می‌بینند، ولی شــما باید در برابر این وسوسه مقاومت کنیــد. این تنهــا راه گــردآوردن کامل‌ترین اطلاعات جمعی هر جلسه است.

رهبر کسب‌وکار ممکن است در تله جذاب سخنرانی گرفتــار شــود. هنگامی‌کــه می‌خواهید یک شــرکت تأســیس کنید، کارشناســان مختلف به شما توصیه می‌کنند به دنبال مشاوره، ایده گرفتن و کمک مربیان باشــید. درنتیجه ممکن اســت متمایل باشــید دائما جزییــات جالب و نتایج فرآیندها را برای دیگران بازگو کنید. واقعیت این اســت که شما نمی‌توانید هم‌زمان در همه نقاط شــرکت حضور داشته باشید و به‌تبع، از همه اتفاقاتی که رخ می‌دهد باخبر نیســتید. موفقیت شرکت مستلزم این است که شما به صحبت‌ها، ایده‌ها و نگرانی‌های همه اعضای تیم گوش دهید. در غیر این صورت، تنها کارمندانی را در اطراف خود خواهید داشت که از شما اطاعت می‌کنند و این بهترین راه توسعه یک کسب‌وکار نوآور، متنوع و موفق نیست.

گوش دادن به حرف کارمندان، هم به شــما و هم به تیم یادآوری می‌کند کــه اطلاعات و دانش همه افراد ارزشمند اســت و هرکس به ســهم خود در موفقیت شــرکت نقــش دارد. در ایــن حالت شــما دیگر یک ســخنرانی یک‌جانبه ارائه نمی‌کنید، بلکه یک مکالمه متقابل با تیم خواهید داشت.

چگونه می‌توانید اطمینان حاصل کنید که مکالمات جذاب و سازنده‌ای در شرکت شما جریان دارد؟

راه موفقیت کارمندان را هموار کنید

از اعضــای تیم بخواهید ایده‌های خود را بنویســند و به جلســه کاری بیاورند. شرکت‌کنندگان در جلسه را تشــویق کنید در مورد ایده‌های‌شان صحبت کنند، حتی اگر نظــرات متناقضی دارند. گاهی اوقات ایده‌ای کــه هرگز در عمل قابل‌اجرا نیســت، بــه موضوع یک گفت‌وگوی بسیار سازنده تبدیل می‌شود که از نتیجه آن، یک ایده بسیار عالی و مؤثر خلق می‌شود.

اطمینان حاصل کنید که محیط مناسبی برای شنیدن فراهم کرده‌اید

لپ‌تاپ خود را ببندید و تلفن هوشــمندتان را کنار بگذارید. روی صحبت‌های فرد مخاطب متمرکز شوید و از او سؤالات واضح و روشنی بپرسید. مطمئن شوید که همه حضار فرصت صحبت کردن و شنیدن را به دست می‌آورند. مدیران عامل تنها افرادی نیستند که از گوش دادن به صحبت‌های دیگران سود می‌برند. این موضوع به همه کارمندان کمک می‌کند چالش‌های پیش رو را بهتر درک کنند.

سؤالات مهمی را مطرح کنید

ســؤالات بزرگ، به پاسخ‌ها و در درجه بعد ایده‌های عالی منجر می‌شــود. اگر پرسش‌های موشکافانه‌ای را مطــرح کنید، همــکاران را بهتر می‌شناســید و نکات مهم‌تری در مورد جوانب مختلف کســب‌وکار خود یاد می‌گیرید که ممکن اســت در طــول روز، اصلا با آنها برخورد نداشته باشید. از طرف دیگر سؤالاتی که ذهن مخاطب را درگیر می‌کند، به فرد پاسخ‌دهنده نیز کمک می‌کند که از دریچه جدیدی به موضوعات نگاه کند.

مسائل را به افرادی محول کنید که از عهده تحلیل آنهــا برمی‌آینــد اولویت‌هــا را به صورتی به اشــتراک بگذارید که همه اعضای تیم متوجه شوند کدام مسائل و مشــکلات از اهمیت بیشتری برخوردارند. به هر یک از اعضای تیم، بســته به مهــارت و تخصصی که دارد، یک وظیفه مرتبط را محــول کنید. طی روزهای بعد، پیشــرفت آنان را بررسی کنید و خودتان را با وضعیت فعلی به‌روز نگه‌دارید.

همکارانی را که ایده‌ها و راه‌حل‌های جدیدی پیشنهاد می‌دهند، شناسایی کنید

اگر کارمندانی را که ایده‌های مثبتی را به اشــتراک می‌گذارند یا در اجرای پروژه‌ها موفق هستند، تشویق کنید، در آینده شــاهد تعامل و همکاری بیشتری در جلســات اداری خواهیــد بــود. به همیــن ترتیب اگر شنونده خوبی باشــید، رهبر بهتری هم خواهید بود و ارتباطات پرمفهوم‌تری با کارمندان برقرار می‌کنید. تنها در این صورت می‌توانید اعتماد و همبســتگی لازم را میان کارکنان به وجود آورید و آنان را در مسیر تحقق اهداف و چشــم‌انداز شرکت هدایت کنید. زمانی‌که به کارمندان نشان می‌دهید که پیشنهادها و ایده‌های آنان را می‌شــنوید و به اجرا درمی‌آوریــد، در واقع مقدمات ایده‌ها و راه‌حل‌های جدید و مؤثرتری را فراهم می‌کنید. در پایان نیز همه اعضای شــرکت، درس‌های جدیدی یاد می‌گیرند و در راه رشد قدم برمی‌دارند.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

بررسی ۲۰ عادت رفتاری افراد ثروتمند

چگونه میلیاردر شویم؟ (۲)

به قلم Murray Newlands

مترجم:امیر آل‌علی

در مقاله گذشته به ذکر چند مورد اولیــه از عــادات رفتاری افــراد ثروتمند کــه می‌تواند به شما برای رســیدن به موفقیت کمک بسیاری کند، پرداختیم. در ایــن مقالــه و در ادامه بحث باقی موارد را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

۶- پرداخت هزینه‌های خود را با نظم خاصی صورت دهید

در اختیــار نداشــتن نظم در هــرکاری باعــث خواهد شــد بی‌برنامگــی خاصی به چشــم بخورد و زمینه برای برنامه‌ریزی برای آینده وجود نداشته باشد. تصور غلط بسیاری از افراد این اســت که بهتر است هزینه‌های خــود را در زمان کســب ثروت پرداخــت کننــد. با ایــن حال واقعیــت این اســت که مســیر موفقیت شما موضوعی مشخص محســوب نمی‌شــود و ممکــن اســت زمانی به مراتب بیشتر از حدتصور را به خــود اختصاص دهــد. به همیــن دلیــل نباید اقداماتــی را که باید امروز انجام دهید بــه زمانی دیگــر موکول کنید.

۷- در زمینه مدیریت زمان به خوبی عمل کنید

اینکه مانند دیگــران زندگی کنیــد، بــدون تردید شــما را در ســطح افــراد اطــراف خود نگــه خواهد داشــت. به همین خاطــر ضــروری اســت تــا از اعمــال تغییــرات لازم در خود واهمه‌ای نداشــته باشید. بدون تردیــد امــروزه هیــچ چیز به اندازه زمان از اهمیت برخوردار نیست و به همین خاطر توصیه می‌شــود اصــول و راهکارهای مدیریــت زمــان را بــه خوبی فراگیریــد. توجــه به ایــن امر ضروری است که با افزایش سن محدودیت‌های بســیاری برای افــراد به وجود خواهــد آمد، به همیــن خاطر بهتر اســت تا از همان ســنین پاییــن به نحوی عمل کنید که در ســالخوردگی از مزیــت تلاش‌هــای دوران جوانی خود بهره‌مند شوید.

۸- بدانیــد که پول همه چیز نیست

در مســیر موفقیــت ضروری است تا هدف اصلی شما چیزی فراتر از کســب ثروت باشد، در غیر ایــن صورت ممکن اســت به هر اقدامی برای رســیدن به این امر دســت بزنید. همچنین توجه داشــته باشــید که ثروت ضامن خوشــبختی نیست و به همیــن خاطر لازم اســت تا به باقی جنبه‌های زندگی خود نیز توجهی ویژه داشته باشید.

۹- همــواره مبلغــی را برای شرایط بحرانی کنار بگذارید

بســیاری از شــانس افراد به علــت در اختیار نداشــتن توان مالی کافــی از دســت می‌رود. بــرای جلوگیــری از وقــوع چنیــن رخــدادی لازم اســت همــواره مبلغی را بــرای چنین موقعیت‌هایــی کنــار بگذارید. بهتــر اســت از ایــن مبلــغ در راســتای یک فعالیت اقتصادی بدون ریسک اســتفاده کنید تا ارزش پول شما همواره افزایش پیدا کنــد. همچنین این امر در مواقعــی که با مشــکلاتی نظیر شکســت در طرح خــود مواجه می‌شــوید باعث خواهد شــد تا امکان شروع مجدد در کمترین زمان ممکن فراهم باشد.

۱۰- بدهی‌هــای خــود را به صفر برسانید

بــدون تردیــد تــا زمانی‌که بیشــترین حجم از منابع مالی خــود را از دســت می‌دهیــد نمی‌توانید به موفقیت بزرگ در عرصه کســب ثروت دست پیدا کنید. به همین خاطر لازم است تکلیف‌تان را با بدهی‌های خود به خوبی مشــخص و از گرفتار شدن در آن جلوگیری کنید.

۱۱- همــواره پرتلاش ظاهر شوید

تــا هنگامی که با قدرت رو به جلــو در حال حرکت هســتید، هیچ نیرویــی قادر بــه متوقف ساختن شما نخواهد بود. با این حال این امر باید استمرار روزانه داشــته باشــد، به همین دلیل همواره با خود صادق باشــید و از اعمــال فشــارهایی که خارج از توانایی‌های شــما محســوب می‌شود، به‌طور جدی خودداری کنید.

۱۲- دو شــغله بــودن را یک عیب ندانید

بــدون تردیــد رویای شــما امــری زمان‌بر خواهد بــود، به همیــن دلیل ضروری اســت تا از نقطــه‌ای حضــور در عرصــه کسب‌وکار را شــروع کنید. این امــر به هــر میزان که بیشــتر مرتبــط بــا کاری باشــد که در راستای آن رویای خود را شکل داده‌اید، بــه مراتب بهتر خواهد بــود. همچنیــن توجه داشــته باشــید که ممکن است از تنها یک شــغل نتوانید بــه موفقیت دلخــواه دســت پیــدا کنید، به همیــن دلیل دوشــغله بودن و یــا حتــی چندشــغلگی را باید یکــی از گزینه‌های خود مدنظر قرار دهیــد. امــروزه کمتر فرد ثروتمنــدی را می‌توانید بیابید کــه تنها در یک حــوزه فعالیت کند.

۱۳- از رویاپــردازی واهمــه نداشته باشید

بــه هــر میزانی کــه رویای بزرگــی در ذهن خــود دارید، لازم است تا آن را حفظ کنید. موفق‌ترین افراد جهان کسانی هستند که در شرایطی زندگی می‌کردنــد کــه کمتر کســی احتمــال می‌داده کــه بتوانند روزی به جایگاه بســیار بالایی دســت پیدا کنند. با این حال در صورتــی که بخواهید اجازه دهیــد حرف‌های دیگــران بر شــما تأثیر منفی داشته باشد، در مــدت زمانــی کــم انگیزه خود را از دســت خواهید داد. به همین خاطر همواره رویای خود را بــه عنوان هدف نهایی در ذهن‌تان حفظ کنید.

۱۴- مدیریت پول را به عنوان یک مهارت اساسی فراگیرید

در ایــن رابطــه کتاب‌هــا، مقالات و سمینارهای متعددی برگزار شده است که می‌توانید به هریک دسترســی یابید و از آن به خوبی اســتفاده کنید. با این حــال این امر تنهــا نباید به صورت تئــوری باقی بماند. درواقع لازم اســت تــا هر یک را مــورد آزمایش قــرار دهید تا نســبت به ســطح یادگیری خــود اطمینان حاصــل کنید. توجه داشته باشید تا زمانی‌که مدیریــت درســتی روی منابع مالی خــود نداشــته باشــید، نمی‌توانیــد در مســیر کســب موفقیت و تبدیل شدن به یک فرد ثروتمند، گام بردارید.

۱۵- کاری را انجام دهید که به آن ســطح بالایی از تمایل و علاقه‌مندی را داشــته و بتوانید آن را تفریح خود بدانید

یکــی از بهتریــن راهکارهــا در راستای کســب موفقیت در کوتاه‌تریــن زمــان ممکــن این اســت که کاری را انجام دهید که به آن تمایــل زیادی دارید. این امــر محرک بســیار خوبی بــرای بهتــر شــدن محســوب می‌شــود و افراد را به پیشرفت و ترقی سوق خواهد داد.

۱۶- ابتدا خود را مدنظر قرار دهید

درواقــع لازم اســت تــا برای خود زندگــی کنید، در غیر این صــورت ممکن اســت کارهایی را انجــام دهیــد که شــما را از مســیری که برای خود ترسیم کرده‌اید دور خواهد ساخت.

۱۷- منتظــر رســیدن پــول نباشید

ایــن امر یک باور غلط اســت که پــول خودش خواهــد آمد. در واقــع اگر خواهان به دســت آوردن چیــزی هســتید، لازم اســت تا خــود برای به دســت آوردن آن تلاش کنید. به همین خاطــر حضــور در اجتماع را به عنوان عاملی کــه باعث خواهد شــد جامعــه هدف خــود را به خوبی بشناسید، فراموش نکنید و رفتار افراد را مورد تحلیل قرار دهیــد. ایــن امر باعــث خواهد شــد تا نیازهای جامعه خود را به خوبی شناســایی کــرده و با اقدام به رفع حتی یکی از آن‌ها شانس کسب ثروت را برای خود ایجاد کنید.

۱۸- چیزی جدید خلق کنید

انجام یک کار تکراری به علت وجود مشابه آن نمی‌تواند برای شــما موفقیت بســیار به همراه داشــته باشــد، به همین خاطر همواره لازم است چیزی جدید را بــه جهان عرضــه دارید تا به پشــتوانه آن ثروت فراوانی را به دست آورید. با این حال همواره ایــن امــر ممکن نخواهــد بود، به همین دلیل انجــام متفاوت کارها را از یاد نبرید.

۱۹- زمینه‌هــای خــوب اقتصادی را بیابید

همــواره برخــی عرصه‌هــای اقتصادی از ســودآوری بالاتری برخــوردار هســتند. اگرچــه ایــن امر در کشــورها و مناطق مختلــف متفاوت اســت، با این حــال به صورت کلــی برخی از جنبه‌ها مانند املاک همواره از حد سودآوری مطلوبی برخوردار است، به همین دلیل با شناخت هر یک از این مــوارد می‌توانید در راســتای افزایــش محدوده اقدامات خود به شــکل مطلوب استفاده کنید.

۲۰- بیــش از یــک راه برای انجام کارها وجود دارد

بدون تردید میلیاردر شــدن امری آسان نیست، در غیر این صورت همه افراد می‌توانستند بــه ایــن موفقیت دســت پیدا کننــد. در واقــع واقعیــت این اســت که تنها تعــداد کمی از افــراد دارای ثروت‌های فراوان هســتند، به همیــن دلیل لازم اســت نــگاه خــود را همواره متوجــه جنبه‌هــای متعددی کنید که ممکن اســت سایرین نســبت به آن بی‌توجه باشند. این امر به شــما کمک خواهد کرد تا در مواجهه با مشــکلات و مســائل مختلــف راهکارهای متنوعــی در اختیــار داشــته باشــید که به شــما در انتخاب بهتریــن مورد کمک بســیاری خواهد کرد.

منبع: businessinsider

کلید

رهبری سازمان چه چالش‌ها و هزینه‌هایی دارد؟

رهبــر یک تیم یا شــرکت، با چالش‌هــای زیادی روبه‌رو می‌شــود کــه بی‌توجهی و عــدم کنترل این چالش‌ها، ممکن است سبب سقوط تمام اعضا شود.

مایک مدداک، نویســنده، کارآفرین و رهبر موفق، بــاور دارد افراد زیادی می‌تواننــد مدیریت یک تیم یا شــرکت را به عهده بگیرند، امــا رهبران بزرگ، از تفاوت‌هــای جزئی رهبــری و مدیریت آگاهی دارند. مددک، اصلی‌ترین تفاوت‌های مســئولیت رهبری و مدیریت را در نشریه فوربس شرح داده است:

ارزش شما به تیمی که هدایت می‌کنید وابسته است

وقتــی رهبری یک تیــم را قبول می‌کنیــد، باید بپذیریــد دوران نارضایتی و شــکایت از اعضای تیم به پایان رســیده است. اگر از شــرایط فعلی ناراحت هســتید، می‌توانید به اعضای تیم‌تان کمک کنید تا پیشــرفت کنند. باید وظایف و مسئولیت‌های آنها را به گونه‌ای تغییر دهید تا از نقاط قوت‌شان برای حل چالش‌های موجود اســتفاده کننــد. حتی می‌توانید آنها را ترغیب کنید از کار دســت بکشــند و شرکت را ترک کنند، اما نمی‌توانید از آنها شــکایتی داشته باشید. شما رهبر این تیم هستید و خودتان موقعیت و ارزش تیم را شــکل داده‌اید. پس مســئولیت تمام مشکلات روی دوش خودتان است.

وقتی رهبری یک ســازمان را به عهده می‌گیرید، باید مسئولیت تمام اتفاقاتی را که برای سازمان شما رخ می‌دهــد به عهده بگیرید. ســرزنش کردن و زیر سؤال بردن دیگران، عدم بلوغ و مهم‌تر از همه، عدم صداقت رهبر را نشان می‌دهد.

رهبری بد، سازمان را به نابودی می‌کشد

موفقیــت ســازمان‌ها به رهبری وابســته اســت. پس وقتی نکتــه‌ای در تیم‌تان می‌بینید که ســبب ناراحتی‌تــان می‌شــود، قبــل از هر چیــز نگاهی به خــود بیندازیــد. از خود بپرســید:«چه مســیری را اشــتباه پیموده‌ام و کدام بخش از رهبری‌ام نادرست بوده که منجر به بروز چنین رفتاری شــده اســت؟» شــاید دریابید افرادی را استخدام می‌کنید که شبیه خودتان هستند یا الگوهایی را به کار می‌برید که در زندگی‌تان وجود داشته است.

اگر رهبری یک ســازمان را به عهده دارید و انرژی جاری در دفتر کارتان را دوســت ندارید، لازم است بدانید این انرژی از سوی خودتان جریان دارد. برنارد بنکس، پروفســور مدیریت و رهبری دانشــگاه نورث وســت می‌گوید: «رهبــری همانــند قوانین فیزیک اســت. شما یک تیم بد را به من نشان دهید تا رهبر بد آن را نشان‌تان دهم.»

نتایج را بپذیرید یا همه چیز را از اساس پایه‌ریزی کنید

ریچــارد منــدرز، کارآفریــن و مربی کســب‌وکار می‌گوید ســازمان‌ها به گونه‌ای طراحی شــده‌اند تا نتایج فعلی را تولید کنند. اگر از نتایج حاصل از تیم یا ســازمان‌تان رضایت ندارید، تمام ســازمان را از نو طراحی کنید. در این جا ســؤال مطرح می‌شود، اگر محصولات این تیم را دوست ندارید، چرا رهبری آن را به عهده گرفته‌اید؟

دستاوردهای متحول‌کننده، مختص افراد بی‌پرواست

اگــر می‌خواهیــد بــازار را متحــول کنیــد و بــه دســتاوردهای فوق‌العــاده برســید، باید سیســتم و راهکارهای رایج را رها کنید. تیم کاری‌تان را تشویق کنید تنها به دنبال آرامش نباشــند و اوضاع را همان طور که هست، نپذیرند.

تمایــل داریــد تیم نوآوری داشــته باشــید؟ باید بتوانیــد وجــه ماجراجو و جســور اعضــای تیم‌تان را بیــرون بکشــید و آنها را باهم یکســو کنید. افراد هوشــمندی که خود را با فرهنگ ســازمانی شــما ســازگار می‌کنند، قادر به تشــکیل تیمی فوق‌العاده هستند. البته همه چیز به همین سادگی نیست، اگر خیلی شیفته هوش و جسارت افراد شوید و فرهنگ را از یاد ببرید، نمی‌توانید اعضای خطرناک ســازمان را شناسایی کنید. حتی ممکن است خودتان هم به بیراهه بروید. یک رهبر اســتراتژی را تصور کنید که کارمندان و مشــتریان عاشقش هستند، اما پشت در شــرکت به یک دیکتاتور فکری تبدیل می‌شــود. یا یک رهبر فروش را تجســم کنید که درآمد بســیار بالایی به دســت می‌آورد، اما غیرقابل اطمینان است و نتوانســته اعتماد اعضای تیمش را به دست آورد. حقیقــت این اســت شــما می‌دانید نیازمنــد تغییر هســتید، اما چطور می‌توانید تغییــر مثبت و نتیجه بخشــی به دســت آورید و مطمئن شــوید در مسیر اشــتباهی قــدم نگذاشــته‌اید؟ زیــرا در این صورت مرتکب بزرگ‌ترین اشتباه حرفه‌ای‌تان خواهید شد.

شما قادر نیستید جریان جاذبه را تغییر دهید

ســوزان رابرتســون، استاد خلاقیت دانشــگاه هاروارد می‌گویــد: «فرهنــگ ســازمانی از بالاتریــن مقــام به پایین‌ترین جایگاه در حال جریان است.» اگر می‌خواهید در بالای قله رهبری بایســتید، باید مــدام پایین را نگاه کنید و ببینید چه پیامی را دریافت یا ارســال می‌کنید. هر ارزشی که برای سازمان‌تان می‌خواهید، باید خودتان بیــش از همــه بــه آن پایبند باشــید. در ایــن صورت کارمندان به شــما اطمینان می‌کنند و زندگی‌تان به‌طور شگفت‌انگیزی آسان‌تر می‌شود.

منبع: Forbes/ucan

آگهی تغییرات شرکت هنر رایانه پویا اندیشه شرکت سهامی خاص به شماره ثبت ۱۰۶۶ و شناسه ملی ۱۰۱۰۰۱۲۱۸۷۲

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۱۱،۰۱ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : محل شرکت از آدرس قبلی به آدرس جدید : استان تهران - شهرستان شهریار - بخش مرکزی - شهر شهر جدید اندیشه- فاز ۱اندیشه-خیابان شاهد شرقی-بن بست آلاله-پلاک ۴۴-ساختمان هور-طبقه اول-واحد ۱کدپستی ۳۳۵۴۴۸۲۰۳۷ انتقال و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح گردید . - تعداد اعضا هیئت مدیره از ۳ به ۴ نفر افزایش و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح گردید . حجت اله قلی تبار سرپرست اداره ثبت شرکت ها وموسسات غیر تجاری شهرستانهای استان تهران

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران مرجع ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری شهریار (۱۵۵۹۹۴)

آگهی تغییرات شرکت تولیدی و خدماتی کوک صنعت تهران با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۲۶۱۱۵۳ و شناسه ملی ۱۰۱۰۳۷۸۷۰۵۲

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۶،۱۱،۰۱ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : - محل شرکت در واحد ثبتی تهران به آدرس بخش مرکزی - شهر تهران-امانیه-خیابان لادن-خیابان گلستان- پلاک -۴۴-طبقه اول-واحد ۲کد پستی ۱۹۶۶۷۳۳۴۵۸ تغییر یافت و ماده مربوطه در اساسنامه بشرح فوق اصلاح گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۵۶۰۰۳)

آگهی تغییرات شرکت مهندسان مشاوربنیان شرکت سهامی خاص به شماره ثبت ۶۹۲۵۵ و شناسه ملی ۱۰۱۰۱۱۴۱۹۵۵

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۱۱،۰۲ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : سرمایه شرکت از مبلغ ۱۴۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۵۰۰۰۰۰۰ ریال منقسم به ۱۵۰۰ سهم ۱۰۰۰۰ ریالی که تعداد ۶۸۰ سهم با نام و ۸۲۰ سهم بی نام که تماما پرداخت شده از طریق مطالبات حال شده نقدی تامین گردیده افزایش یافت و ماده مربوطه در اساسنامه بشرح فوق اصلاح و ذیل ثبت از لحاظ افزایش سرمایه در تاریخ فوق الذکر تکمیل امضا گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۵۵۹۹۷)

آگهی تغییرات شرکت نساج بایا سهامی خاص به شماره ثبت ۱۳۳۹۷۵ و شناسه ملی ۱۰۱۰۱۷۷۲۱۴۵

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۵،۱۱،۳۰ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : ترازنامه وحساب سود وزیان سال مالی منتهی به ۹۴،۱۲،۲۹مورد تصویب قرار گرفت. موسسه حسابرسی اصلاح گستران امین شناسه ملی ۱۰۱۰۳۷۵۱۷۸۸به عنوان بازرس اصلی وخانم طوبی ساربقها با کدملی ۰۰۴۴۵۸۷۳۰۹به عنوان بازرس علی البدل برای مدت یک سال مالی انتخاب شدند

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۵۵۹۹۰)

آگهی تغییرات شرکت لیو اسکان شرکت با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۴۱۲۶۸۳ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۶۴۰۱۰۶

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۱۰،۲۶ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : محل شرکت در واحد ثبتی تهران به آدرس استان تهران - شهرستان تهران - بخش مرکزی - شهر تهران- پل رومی-خیابان شهید کرمعلی حسن رضائی-کوچه سامعی-پلاک ۸-طبقه دوم- کد پستی۱۹۶۴۶۳۴۷۱۴ تغییر یافت و ماده مربوطه در اساسنامه بشرح فوق اصلاح گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۵۶۰۰۲)

آگهی تغییرات شرکت مهندسان مشاوربنیان شرکت سهامی خاص به شماره ثبت ۶۹۲۵۵ و شناسه ملی ۱۰۱۰۱۱۴۱۹۵۵

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۱۱،۰۱ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : خانم مهندس رقیه جباری خامنه به کد ملی ۱۳۷۵۵۸۶۲۴۶ به سمت بازرس اصلی و آقای علی بابایی به کد ملی ۵۴۵۸۹۶۸۴۷۶ به سمت بازرس علی البدل برای مدت یکسال مالی انتخاب گردیدند.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۵۵۹۹۶)

آگهی تغییرات شرکت تجارت و توزیع ادیب گستر ایرانیان سهامی خاص به شماره ثبت ۳۸۶۲۰۰ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۳۵۷۶۴۲

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۵،۰۷،۲۵و اجازه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۴،۷،۲۵سرمایه شرکت از مبلغ۱۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ۱۰۰۰۰۰۰۰۰ریال منقسم به۱۰۰۰۰۰۰ سهم ۱۰۰۰ ریالی مشتمل بر ۹۹۹۵۰۰سهم با نام و ۵۰۰سهم بی نام از طریق مطالبات حال شده افزایش یافته و ماده مربوطه در اساسنامه به شرح فوق اصلاح وذیل ثبت از لحاظ افزایش سرمایه در تاریخ فوق الذکر تکمیل امضاء گردیده است .

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۵۵۹۸۹)

آگهی تغییرات شرکت تعاونی مسکن دانشگاه علوم قضایی و خدمات اداری به شماره ثبت ۶۶۵۵۶ و شناسه ملی ۱۰۱۰۱۱۱۵۲۲۰

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۵،۰۹،۰۸ و مجوز شماره ۳۰۰۴۵۴ , ۱۵ , ۹۵۲ مورخه ۱۳۹۵،۰۹،۲۹ اداره کل تعاون کار و رفاه اجتماعی استان تهران تصمیمات ذیل اتخاذ شد : آقای مصطفی حسین اصل به شماره ملی ۴۲۸۴۶۷۹۳۳۳ به سمت رئیس هیئت مدیره، خانم سیمین دخت بلوچستانی به شماره ملی ۰۰۴۶۶۸۵۱۲۱ به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، آقای سید احمد جنانی به شماره ملی ۰۳۸۲۰۳۶۶۸۹ به سمت منشی هیئت مدیره و آقای علیرضا رضا زاده به شماره ملی ۰۰۵۰۱۰۸۱۶۶ به سمت مدیرعامل تعیین گردیدند. کلیه قراردادها و اسناد تعهد آور و اوراق بهادار شرکت تعاونی با دو امضای آقای علیرضا رضا زاده مدیرعامل و آقای مصطفی حسینی اصل رئیس هیئت مدیره به عنوان دارندگان امضای ثابت همراه با مهر شرکت تعاونی دارای اعتبار خواهند بود و در غیاب رئیس هیئت مدیره با امضای خانم سیمین دخت بلوچستانی نایب رئیس هیئت مدیره معتبر می‌باشد همچنین اوراق عادی شرکت با امضای مدیرعامل و مهر شرکت معتبر می‌باشد.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۵۵۹۹۱)

آگهی تغییرات شرکت طراحان معماری نور ماندگار با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۴۷۳۱۹۷ و شناسه ملی ۱۴۰۰۴۹۷۱۷۶۳

به استناد صورت‌جلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۱۱،۲۳ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : نام شرکت به «آتیس پی" تغییر یافت و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۵۶۰۰۱)

آگهی تغییرات شرکت تعاونی مسکن دانشگاه علوم قضایی و خدمات اداری به شماره ثبت ۶۶۵۵۶ و شناسه ملی ۱۰۱۰۱۱۱۵۲۲۰

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۱۳۹۵،۱۲،۰۷ و مجوز شماره ۹۵۲،۱۵،۴۰۷۴۳۷مورخ ۱۳۹۵،۱۲،۲۴ اداره کل تعاون کار و رفاه اجتماعی استان تهران تصمیمات ذیل اتخاذ شد : - آقای سعید رزمی به شماره ملی ۰۰۷۲۵۱۸۹۶۰ و خانم مینا ناقلی ایرد موسی به شماره ملی۱۴۶۱۳۶۱۱۶۸ به عنوان بازرسین اصلی و آقای جواد سهرابی ام آبادی به شماره ملی۴۲۸۲۸۵۶۰۶۸ به عنوان بازرس علی البدل برای مدت یک سال انتخاب گردیدند.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۵۵۹۹۳)

آگهی تغییرات شرکت تجارت و توزیع ادیب گستر ایرانیان سهامی خاص به شماره ثبت ۳۸۶۲۰۰ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۳۵۷۶۴۲

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۴،۰۷،۲۵ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : علی جنگجوی دارنده کد ملی ۰۰۶۸۳۴۹۱۸۱ بسمت بازرس اصلی و فرنوش خیام آذر دارنده کد ملی ۰۰۶۳۷۳۱۴۵۲ بسمت بازرس علی البدل برای مدت یکسال مالی انتخاب گردیدند .

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۵۵۹۸۸)

آگهی تغییرات موسسه غیر تجاری رها یافتگان زندگی دوباره به شماره ثبت ۳۴۱۰۲ و شناسه ملی ۱۴۰۰۴۱۳۲۰۳۰

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۰۴،۱۷ و مجوز شماره ۹۱۷،۹۶۸،۳۴۴۲ مورخه ۱۳۹۶،۱۰،۰۴ صادره از سازمان بهزیستی استان تهران تصمیمات ذیل اتخاذ شد : ماده ۱۷ اساسنامه به شرح زیر اصلاح گردید : ((هیئت مدیره موسسه مرکب از پنج نفر عضو اصلی که توسط مجمع عمومی عادی یا فوق العاده از بین شرکا و یا از خارج انتخاب می شوند)) اساسنامه ای مشتمل بر ۳ فصل و ۳۶ماده و ۲۰ تبصره به تصویب رسید و جایگزین اساسنامه قبلی گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۵۶۰۰۰)

آگهی تغییرات شرکت تعاونی مسکن دانشگاه علوم قضایی و خدمات اداری به شماره ثبت ۶۶۵۵۶ و شناسه ملی ۱۰۱۰۱۱۱۵۲۲۰

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۵،۱۲،۰۷ و مجوز شماره ۹۵۲،۱۵،۴۰۷۴۳۱مورخ ۱۳۹۵،۱۲،۲۴ اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان تهران تصمیمات ذیل اتخاذ شد : - مدت فعالیت شرکت تعاونی از تاریخ ۹۵،۱۱،۱۴ به مدت ۵ سال تمدید گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۵۵۹۹۲)

آگهی تغییرات شرکت پویش صنعت نوژان با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۳۴۰۸۱۶ و شناسه ملی ۱۰۱۰۳۸۷۶۱۲۷

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۰۷،۲۰ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : محل شرکت به تهران - شهرستان اسلامشهر - بخش چهاردانگه - شهر چهاردانگه-شهرک صنعتی جنوب-خیابان هفتم (۲۲)-خیابان رصد-پلاک ۳۹-طبقه همکف کد پستی ۳۳۱۹۱۴۳۸۶۳ انتقال یافت و ماده مربوطه اصلاح گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۵۵۹۸۷)

آگهی تغییرات شرکت طراحی و معماری کاریز سیستم پویا با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۴۱۴۷۳۵ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۶۷۰۴۳۵

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۶،۱۱،۱۶ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : محل شرکت در واحد ثبتی تهران به آدرس استان تهران، شهر تهران، اوین، میدان دانشگاه، خیابان درکه، پلاک صفر، طبقه همکف، دانشگاه شهید بهشتی، مرکز رشد، واحد معماری سازمانی سرویس گرا کدپستی ۱۹۸۳۹۶۹۴۱۱ تغییر یافت و ماده مربوطه در اساسنامه بشرح فوق اصلاح گردید .

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۵۵۹۸۶)

آگهی تغییرات شرکت نوین داروی اسب خاورمیانه با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۳۹۱۹۹۶ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۴۲۰۷۶۵

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۶،۱۱،۱۰ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : محل شرکت در واحد ثبتی تهران به آدرس تهران-شهر تهران- بلوارفردوس- خیابان ولیعصر- خیابان رزغربی- پلاک ۲۵- مجتمع سپهر- طبقه اول واحد ۲ به کدپستی ۱۴۸۱۶۱۸۸۹۳ تغییر یافت.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۵۵۹۸۲)

آگهی مفقودی

سندکمپانی مربوط به وانت زامیاد مدل ۹۲ رنگ آبی روشن روغنی به شماره موتور۶۵۱۳۴۴ و شماره شاسی ۰۳۶۴۳۹۴BD۱۴۰NAZPL و شماره پلاک ایران ۲۸ — ۸۷۲ ق۵۲ بنام صادق رجبی فرزند غلامعلی مفقود و از درجه اعتبار ساقط می گردد .

اسدآباد

اجراییه

مشخصات محکوم علیه : مجید خشکه باری / مجهول المکان مشخصات محکوم له : حسین شعبانی سرشاد نام پدر : محمد / نشانی : همدان : میدان امام پاساژ قائم طبقه زیرین خانه موبایل محکوم به : بموجب رای شماره ۷۹۴ تاریخ ۹۶/۱۰/۱۳ حوزه ۱۲۸ شورای حل اختلاف که قطعیت یافته است،محکوم علیه محکوم است به : پرداخت مبلغ ۱۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۲/۹۴۰/۰۰۰ ریال هزینه دادرسی و تاخیر تادیه از مورخ ۹۶/۸/۲۰ لغایت اجرای حکم و نیم عشر دولتی، به استناد ماده ۲۹ قانون شورا های حل اختلاف مصوب سال ۱۳۹۴ محکوم علیه مکلف است،پس از ابلاغ این اجرائیه ظرف ده روز مفاد آن را به موقع اجرای بگذارد و یا ترتیبی برای پرداخت محکوم به و یا انجام تعهد و مفاد رای بدهد و الا اقدامات لازمه قانونی معمول خواهد گردید.

مسئول دبیرخانه حوزه ۱۲۸ شورای حل اختلاف همدان م الف: ۶۴۱

آگهی تغییرمحل شرکت اژینه صنعت مهرگان شرکت با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۴۵۳۲ و شناسه ملی ۱۰۱۰۲۲۸۶۸۸۶

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۱۱،۲۳ تصمیمات ذیل اتخاذ شد :مرکز اصلی شرکت استان تهران - شهرستان شهریار - بخش مرکزی - شهر فردوسیه-فردوسیه-خیابان امام خمینی-خیابان نان ماشینی (بوستان)-پلاک ۲۵-طبقه همکف--کد پستی ۳۳۵۶۷۸۱۱۵۶ تغییر یافت و ماده مربوطه به شرح فوق اصلاح گردید حجت اله قلی تبار سرپرست اداره ثبت شرکتها و موسسات غیر تجاری شهرستانهای استان تهران

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران مرجع ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری شهریار (۱۵۵۹۸۱)

آگهی تغییرات موسسه فرهنگی و هنری هنر برتر فیروزه ای با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۳۵۴۸۸۶ و شناسه ملی ۱۰۱۰۴۰۲۳۰۸۶

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۰۲،۱۲ و سازمان سینمایی و امور سمعی و بصری تاییدیه وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی به شماره ۱۵۴،۱۳۹۲۶۰ مورخ ۹۶،۳،۱۶تصمیمات ذیل اتخاذ شد : ماده ۱۵ اساسنامه بشرح ذیل اصلاح گردید: هیات مدیره میتواند از بین اعضای خود یک نفر را بعنوان مدیرعامل و رئیس هیات مدیره برای مدت نامحدود انتخاب نماید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۵۵۹۸۵)

مفقودی

پروانه ی پایه یک کانون وکلای دادگستری مرکز با شماره ی پروانه ی ۲۳۲۹۸ و شناسنامه با شماره سری ۸۶۸۰۹۰ به نام اینجانب ایرج میرزامحمدی فرزند نورمحمد با کد ملی ۳۳۱۰۰۰۶۶۹۷ مفقود واز درجه اعتبار ساقط می باشد .

اجراییه

مشخصات محکوم علیه : احسان منوچهری / مجهول المکان مشخصات محکوم له : حسین شعبانی سرشاد نام پدر : محمد / نشانی : همدان : میدان امام پاساژ قائم طبقه زیرین خانه موبایل محکوم به : بموجب رای شماره ۵۳۸/۹۶ تاریخ ۹۶/۰۹/۲۵ حوزه ۱۲۴ شورای حل اختلاف که قطعیت یافته است،محکوم علیه محکوم است به : پرداخت مبلغ یکصد میلیون ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۲/۶۹۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و خسارات تاخیر تادیه طبق شاخص تغییر قیمت کالا که سالیانه توسط بنک مرکزی اعلام و در واحد اجرای احکام محاسبه می گردد از تاریخ ارائه دادخواست ۹۶/۷/۱۰ تا زمان اجرای حکم در حق خواهان صادر و اعلام می نماید. به استناد ماده ۲۹ قانون شورا های حل اختلاف مصوب سال ۱۳۹۴ محکوم علیه مکلف است پس از ابلاغ این اجرائیه ظرف ده روز مفاد آن را به موقع اجرای بگذارد و یا ترتیبی برای پرداخت محکوم به و یا انجام تعهد و مفاد رای بدهد و الا اقدامات لازمه قانونی معمول خواهد گردید.

مسئول دبیرخانه حوزه ۱۲۴ شورای حل اختلاف همدان م الف: ۶۴۲

آگهی تغییرات شرکت فراهم ساز غزال با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۴۴۵۱۱۷ و شناسه ملی ۱۴۰۰۳۷۱۸۷۶۴

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۱۱،۱۶ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : شرکت منحل اعلام گردید و آقای جوادسبحانی کد ملی ۰۶۸۱۱۷۸۲۹۹ بسمت مدیرتصفیه انتخاب گردید. آدرس مدیرتصفیه و نشانی محل تصفیه به تهران چهارراه استانبول خیابان فردوسی کوچه صبح امروزپلاک ۱۱ طبقه دوم کدپستی ۱۱۴۵۶۱۷۸۵۹ تعیین گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۵۵۹۸۴)

آگهی تغییرات شرکت پار توس داده ورز با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۳۳۶۷۳۶ و شناسه ملی ۱۰۱۰۳۷۲۷۲۸۳

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۱۱،۱۴ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : محل شرکت در واحد ثبتی تهران به آدرس استان تهران - شهرستان تهران - بخش مرکزی - شهر تهران- جمالزاده-خیابان دکتر سید حسین فاطمی-خیابان جمالزاده شمالی- پلاک ۵۵۶ طبقه همکف-واحد ۱ کد پستی ۱۴۱۹۶۸۳۷۵۱ تغییر یافت و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۵۵۹۸۰)

آگهی تغییرات شرکت پیشگامان علم وصنعت بهفر با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۲۹۱۹ و شناسه ملی ۱۰۱۹۶۰۰۳۳۳۲

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۱۱،۱۴ تصمیمات ذیل اتخاذ شد :موارد ذیل بموضوع شرکت الحاق گردید تولید تجهیزات پزشکی فلزی(ثبت موضوع به منزله صدور پروانه فعالیت نمی باشد) و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح گردید حجت اله قلی تبار سرپرست اداره ثبت شرکتها و موسسات غیر تجاری شهرستانهای استان تهران

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران مرجع ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری ورامین (۱۵۵۹۸۳)

ابلاغ وقت دادرسی

خواهان باقر حسامی رستمی به وکالت اکرم ناظری ف رمضان خوانده سعید صبوری ف رجب به نشانی رستمکلاخ شهید رجائی و ابراهیم فدائی ف جعفر مجهول المکان خواسته الزام به تنظیم سند خودرو پیرامون دادخواست باقر حسامی رستمی به طرفیت خواندگان فوق به خواسته تنظیم سند خودرو باتوجه به مجهول المکان بودن خوانده ردیف دوم به نام ابراهیم فدائی به تجویز ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی اخطاریه مشارالیه در روزنامه های کثیرالانتشار چاپ می گردد تا خوانده ضمن اطلاع از دعوی مطروحه در روز یکشنبه ۹۷/۲/۲ رأس ساعت ۹/۳۰ در شعبه نهم شورای حل اختلاف بهشهر مستقر درج پاسداران روبروی بیمارستان مهر جهت رسیدگی حاضر شود ضمنا در فرض عدم حضور خوانده و کفایت ادله ابرازی حکم صادر خواهد شد هم چنین خوانده می تواند قبل از وقت رسیدگی به شورا مراجعه و نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را جهت تدارکات دفاع اخذ نماید

م الف ۹۶/۲۰/۶۴۱۶ مدیر دفتر شعبه نهم شورای حل اختلاف بهشهر

۲۷۲

مفقودی

مجوزسلاح شکاری کالیبر۱۲کوسه ساچمه زن به لول ته پربه شماره اسلحه ۸۴۵۰۶ساخت کشورفرانسه بنام سیف الله مرادی به کدملی ۵۸۰۹۷۵۸۴۶مفقود گردیده وازدرجه اعتبار ساقط گردیده است.درصورت پیداشدن باشماره ۰۹۱۲۱۸۲۲۰۴۵تماس حاصل فرمایید.

قزوین

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۸۱۳۰۱۰۰۸۸۱ شعبه ۱ دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان بهار تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۸۱۳۰۱۰۱۲۳۸ خواهان: آقای جعفر خلوصی فرزند یداله به نشانی همدان بهار خیابان امام خ ملاقلیی پ ۲۰ خواندگان:۱-آقای مرتضی دستمالچیان ۲- آقای اسماعیل دستمالچیان۳- خانم فاطمه اعلاء ۴- آقای حسین دستمالچیان ۵- آقای حسن دستمالچیان همگی به نشانی مجهول المکان ۶- آقای حسنعلی قراگوزلو به نشانی مجهول المکان خواسته: الزام به تنظیم سند رسمی عرصه بسمه تعالی در مورخه ۹۶/۱۲/۱۴ در وقت فوق العاده جلسه شعبه اول محاکم حقوقی بهار به تصدی قضا کنندگان ذیل تشکیل ملاحظه می گردد نظریه کارشناسی واصل و به شماره ۳۹۲۷۱۹ مورخه ۹۶/۱۲/۱۴ ثبت اندیکاتور و پیوست پرونده میباشد خواهان بز نست به نظریه کارشناسی اعتراضی ننموده است لذا دادگاه با بررسی محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام وبه شرح ذیل مبادرت به صدور رای می نماید.

رای دادگاه

دراین پرونده خواسته خواهان خانم محبوبه تطبیقی فرزند علی به خواسته الزام خواندگان به انتقال قطعی ششدانگ سند عرصه پلاک ۹۰۰۵ فرعی از۱۳۹ اصلی مفروز و مجزی از ۱۵۱۹ به طرفیت حسین علی قراگوزلو ومرتضی وحسین وحسن واسماعیل همگی دستمالچیان وخانم فاطمه اعلاء، مطرح و اظهار داشته من مالک اصلی پلاک فوق هستم که مالکین طبق قانون اصلاحات ارضی باید عرصه را با نام این جانب انتقال می دادند ولی آدرسی ازآنان ندارم ومعلوم نیست کجا هستند با احضارخواندگان درجلسه دادرسی حاضر نشده ومستندات قرارای خواهان مضمون ازهرگونه ایراد ودفاعی باقی مانده ودادگاه برای تطبیق سند با محل قرار ارجاع امر به کارشناسی صادر که کارشناس سند را با محل تطبیق وکروکی تنظیم نموده لذا دادگاه مستندا به ماده ۳۱ قانون اصلاحات ارضی که مالک می باید عرصه زمینهای فوق را مجانا به زارع انتقال دهد لذا دادگاه خواسته خواهان را قابل پذیرش دانسته وبا توجه به اینکه انتقال بعدی به بنیاد تاثیری در موضوع این انتقال ندارد زیرا این انتقال قهری وقانونی صورت گرفته است لذا حکم به الزام خواندگان به انتقال قطعی شش دانگ سند عرصه پلاک ۹۰۰۵ فرعی از۱۳۹ اصلی مفروز و مجزی از ۱۵۱۹ واقع در بهار بخش چهار ثبتی به شماره ثبت ملک ۳۸۷۷۶ در حق خواهان صادر واعلام می دارد رای صادره غیابی وظرف بیست روز قابل واخواهی وپس از مدت بیست روز قابل تجدید نظر درمحاکم تجدید نظر استان همدان می باشد

رییس شعبه اول محاکم عمومی حقوقی بهار - محمدیان م الف:۳۲۹۶

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۰۸۵۴ هیات اول / موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی حسن حاجی مزدرانی فرزند محمد تقی به شماره شناسنامه ۱۰۱۰ صادره از دماوند در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۱۹۸ متر مربع پلاک ۳۵۷ فرعی از ۲ اصلی خریداری از شهرداری ورامین محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضائی تقدیم بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۱۲/۶تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۱۲/۲۱

م الف ۲۷۷ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررایینی

۹۲۹

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۲۰۹۹۸۰۲۴۵۴۰۰۷۲۱ شعبه ۱۱۶۵ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۶۵ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۱۸۰۵۰۱۸۴۳ - شاکی: آقای محسن حیدرنیا فرزند ایمانقلی به نشانی مرزداران خ کمالوگلدیس ۷ بن‌بست لاله متهمین: ۱- ظاهر پورامیری ۲- ازهار اختراتی همگی به نشانی مجهول‌المکان اتهام: ایراد صدمه بدنی غیرعمدی در حین کار دادگاه با استعانت از خداوند متعال و با توجه به محتویات پرونده به شرح زیر مبادرت به صدور رای می‌نماید. رای دادگاه: درخصوص اتهام ظاهر پورامیری، آزاد به جهت عدم دسترسی (کارفرما و پیمانکار مجری سقف ساختمان) ۲- ازهار اختراتی فرزند محمدباقر (مالک ساختمان) هر دو دائر بر مشارکت در تسبیب در ایراد صدمه بدنی غیرعمدی ناشی از عدم رعایت نکات ایمنی و ضوابط فنی در کار با توجه به محتویات پرونده تحقیقات انجام شده و نظر به شکایت شاکی، گزارش مرجع انتظامی نظریه کارشناسی حاکی از تقصیر متهمین، نظریه پزشکی قانونی در رابطه با میزان و نوع صدمات وارده و سایر قراین و امارات موجود در پرونده بزهکاری ایشان را محرز دانسته و بر همین اساس از حیث جنبه عمومی جرم دادگاه به استناد مواد ۹۵،۹۱ و ۱۷۶ قانون کار و با رعایت مواد ۳۷ و ۳۸ قانون مجازات اسلامی و لحاظ تخفیف در مجازات متهمین به جهت حسن سابقه و تلاش در جهت کاهش آثار جرم حکم بر محکومیت هر یک از ایشان به پرداخت مبلغ چهار میلیون ریال جزای نقدی در حق حساب مربوطه وزارت کار صادر و اعلام می‌نماید و از حیث جنبه خصوصی جرم نیز مستندا به مواد ۵۳۳ و ۵۵۹ و ۵۶۹ قانون مجازات اسلامی مصوب ۱۳۹۲ حکم بر محکومیت مشترک و مساوی متهمین به پرداخت هشت صد دیه کامل بابت دیه شکستگی استخوان نازک نی ساق پای چپ و پنج صدم دیه کامل بابت ارش آسیب نسوج نرم و محدودیت حرکتی ظرف دو سال از زمان صدمه (۹۱/۱۲/۱۵) صادر و اعلام می‌نماید. رای صادره غیابی و ظرف مهلت ۲۰ روز از ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه و پس از آن ظرف بیست روز از ابلاغ قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

۷۶۳۳۷ رئیس شعبه ۱۱۶۵ دادگاه کیفری دو تهران - جعفر فرهمندفر

متن آگهی

بدینوسیله به متهم آقای محمد سعیدی منفرد فرزند حمیدرضا که فعلا مجهول‌المکان می‌باشد ابلاغ می‌گردد که جهت دفاع از اتهام خود دائر بر کلاهبرداری در پرونده کلاسه بایگانی ۹۶۰۲۵۰ به مدت یک ماه پس از انتشار این آگهی در شعبه چهارم بازپرسی دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ۷ تهران سیدخندان حاضر شود. این آگهی به استناد ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری فقط یک نوبت منتشر می‌گردد. چنانچه متهم در مهلت قرر قانونی در این شعبه حاضر نشود تصمیم قانونی اتخاذ خواهد شد. در موقع حضور می‌توانید مطابق ماده ۱۹۰ قانون آیین دادرسی کیفری می‌توانید یک نفر وکیل دادگستری به همراه داشته باشید.

۷۶۳۳۶ بازپرسی شعبه چهارم بازپرسی دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ۷ تهران - جواد سوادکوهی

متن آگهی

بدینوسیله به متهم آقای فرح عبدالکریم بهمنیار فرزند فریدون که فعلا مجهول‌المکان می‌باشد ابلاغ می‌گردد که جهت دفاع از اتهام خود دائر بر خیانت در امانت و تحصیل مال از طریق نامشروع در پرونده کلاسه بایگانی ۹۶۰۴۴۸ به مدت یک ماه پس از انتشار این آگهی در شعبه چهارم بازپرسی دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ۷ تهران سیدخندان حاضر شود. این آگهی به استناد ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری فقط یک نوبت منتشر می‌گردد. چنانچه متهم در مهلت قرر قانونی در این شعبه حاضر نشود تصمیم قانونی اتخاذ خواهد شد. در موقع حضور می‌توانید مطابق ماده ۱۹۰ قانون آیین دادرسی کیفری می‌توانید یک نفر وکیل دادگستری به همراه داشته باشید.

۷۶۳۲۹ بازپرس شعبه چهارم بازپرسی دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ۷ تهران - جواد سوادکوهی

احضار متهم

در اجرای ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری مصوب ۱۳۹۲ نظر به اینکه در پرونده کلاسه ۹۶۰۵۴۶ ب ۱۱ این شعبه متهم جمال حمزه به اتهامات مشارکت در ایراد ضرب و جرح و تخریب عمدی و سرقت تحت تعقیب است. لذا یک نوبت در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار آگهی گردد تا نامبرده ظرف مهلت یک ماه از تاریخ نشر آگهی در این شعبه حاضر و از خود دفاع نماید والا طبق مقررات به موضوع رسیدگی و اتخاذ تصمیم خواهد شد.

۷۶۳۳۱ بازپرس شعبه ۱۱ دادسرای ناحیه ۵ تهران - غلامرضا بناهی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای/ خانم افسانه اسدی فرزند

خواهان آقای/ خانم هدایت صفوی دادخواستی به طرفیت خوانده آقای/ خانم افسانه اسدی به خواسته مطالبه وجه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۹۲۵۱۰۰۸۴۶ شعبه ۳۱۲ مجتمع شماره هفت شورای حل اختلاف شهر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۱/۲۷ ساعت ۱۷/۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول‌المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود، نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

ت۱۱۰/۱۶۵۹۲۷ مسئول دفتر شعبه ۳۱۲ مجتمع شماره هفت شورای حل اختلاف شهر تهران - جواد ایگون فیض

دادنامه

تاریخ رسیدگی: ۹۶/۱۱/۲۴ شماره پرونده: ۶۹۰۳۱۲/۹۶ شماره دادنامه: ۹۶۰۸۶۴ مرجع رسیدگی شعبه ۳۱۲ شورای حل اختلاف ۷ تهران خواهان مهدی مجدزاده خوانده صیاد خانی خواسته مطالبه مبلغ ۱۰،۶۰۰،۰۰۰ ریال و هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه گردشکار: خواهان/ درخواستی به خواسته فوق به ظرفیت خوانده تقدیم داشته که پس از ارجاع به این حوزه وثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی در وقت فوق‌العاده/ مقرر حوزه به تصدی امضاکنندگان زیر تشکیل است و با توجه به محتویات پرونده پس از شورا و تبادل‌نظر ختم رسیدگی را اعلام و به شرح زیر مبادرت به صدور رای می‌نماید. رای قاضی شورا: درخصوص دادخواست خواهان مهدی مجدزاده به ظرفیت خوانده صیاد خانی به خواسته مطالبه مبلغ ۱۰،۶۰۰،۰۰۰ ریال و هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه: شورا با بررسی اوراق و مستندات پرونده و استماع اظهارات خواهان و استماع اظهارات شهود و اینکه خوانده علی‌رغم نشر آگهی در حوزه حاضر نشده و لایحه‌ای نیز جهت دفاع از خود به حوزه ارائه نداده است لذا شورا دعوی خواهان را مقرون به صحت دانسته مستندا به ماده ۱۹۸ و ۵۱۹ و ۵۲۲ قانون آیین دادرسی مدنی رای بر محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۱۰،۶۰۰،۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و به مبلغ ۱۷۱/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از زمان ارائه دادخواست ۹۶/۹/۲۱ لغایت زمان اجرای حکم در حق خواهان صادر و اعلام می‌نماید رای صادره غیابی بوده ظرف مدت بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در این حوزه و بعد از گذشت مدت مذکور قابل تجدیدنظر در محاکم عمومی حقوقی تهران می‌باشد.

ت۱۱۰/۱۶۵۹۲۰ شورای حل اختلاف منطقه ۷ تهران

دادنامه

تاریخ رسیدگی: ۱۳۹۶/۹/۴ شماره پرونده: ۷۴۹/۳۱۰/۹۶ شماره دادنامه: ۹۶/۹/۱۹/۹۶۰۹۹۷۰۹۴۴۹۰۰۸۱۲ مرجع رسیدگی شعبه ۳۱۰ شورای حل اختلاف منطقه ۷ استان تهران خواهان: علیرضا داودیان به وکالت مجتبی نجات‌الهی خوانده محمدجواد آذربایجانی خواسته مطالبه مطلب - گردشکار: خواهان/ درخواستی به خواسته فوق به ظرفیت خوانده تقدیم داشته که پس از ارجاع به این حوزه وثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی در وقت فوق‌العاده/ مقر حوزه به تصدی امضاکنندگان زیر تشکیل است و با توجه به محتویات پرونده پس از شورا و تبادل‌نظر ختم رسیدگی را اعلام و به شرح زیر مبادرت به صدور رای می‌نماید. رای قاضی شورا: درخصوص دعوی خواهان علیرضا داودیان به وکالت مجتبی نجات‌الهی به طرفیت خوانده پرونده محمدجواد آذربایجانی بابت وجه دو فقره چک به شماره‌های ۰۸۸۴۷۲ مورخ ۱۳۹۴/۹/۱۲ بانک صادرات به مبلغ ۶۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال و چک شماره ۰۸۸۴۷۱ مورخ ۱۳۹۴/۹/۴ بانک صادرات به مبلغ ۶۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال جمعا به مبلغ ۱۲۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال به انضمام هزینه دادرسی، خسارت تاخیر در تادیه و حق‌الوکاله وکیل خوانده علی‌رغم ابلاغ قانونی از وقت رسیدگی مطلع گردیدند لکن در جلسه رسیدگی حاضر نشده و هیچگونه لایحه‌ای در برائت ذمه خویش ارائه ننموده و وکیل خواهان حتی حضور در جلسه رسیدگی خواستار طلب خویش می‌باشد لذا با توجه به کپی مصدق چک و نظر به اینکه ارائه اسناد تجاری حکایت از استقرار دین به میزان خواسته به عهده مدیون دارد و نظر به اینکه که گاه دین با تعهدی به عهده کسی ثابت شود اصل بر بقای آن می‌باشد مگر اینکه خلاف آن ثابت شود لذا باتوجه به مراتب فوق و نظر به جمعی اوراق و محتویات پرونده شعبه ادعای خواهان را مصون از ایراد و مقرون به صحت تلقی نموده و مستندات به مواد ۱۹۸، ۵۱۹ و ۵۲۲ قانون آیین دادرسی مدنی و مواد ۳۱۰ و ۳۱۲ قانون تجارت حکم به محکومیت خوانده به مبلغ ۱۲۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال (یکصد و بیست میلیون ریال) بابت اصل خواسته به انضمام هزینه دادرسی، خسارت تاخیر در تادیه و حق‌الوکاله وکیل اززمان صدور چک لغایت اجرای احکام در حق خواهان صادر و اعلام می‌گردد رای صادره غیابی و ظرف مدت ۲۰ روز از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه می‌باشد.

ت۱۱۰/۱۶۵۹۴۲ قاضی شعبه ۳۱۰ شورای حل اختلاف منطقه ۷ تهران

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای/ خانم تاج‌بخت چشمی فرزند یوسف

خواهان خانم پری حسامی آقچه‌کند دادخواستی به طرفیت خوانده آقای تاج بخت چشمی به خواسته مهریه و قرار تامین و خسارت دادرسی و اعسار از پرداخت هزینه دادرسی مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۰۲۳۰۱۳۹۲ شعبه ۲۵۳ دادگاه خانواده مجتمع قضایی خانواده یک تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۲/۱۶ ساعت ۰۹/۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول‌المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک‌نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود، نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

ت۱۱۰/۱۶۵۹۴۷ مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه ۲۵۳ دادگاه خانواده یک تهران

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی جمشید صمدزاده

کلاسه پرونده ۹۶۱۴۶۴ وقت رسیدگی ۱۳۹۷/۲/۱ ساعت ۸/۳۰ خواهان عشرت زرین صدف خوانده جمشید صمدزاده خواسته طلاق دادخواستی تسلیم دادگاه‌های عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۲۵۰ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول‌المکان بودن خوانده به در خواست خواهان و دستور دادگاه به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا خوانده از تاریخ نشر اخرین آگهی ظرف یک ماه به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند چنانچه بعنا ابلاغی به وسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ۱۰ روز خواهد بود. در ضمن جهت استماع شهادت شهود و ظرف یک هفته داور نظریه و داور به این دادگاه ارائه نمایید.

ت۱۱۰/۱۶۵۹۵۰ مدیر دادگاه حقوقی شعبه ۲۵۰ دادگاه خانواده مجتمع قضایی خانواده یک تهران

اجرائیه

مشخصات محکوم‌له: بانک قوامین مشخصات محکوم‌علیه: فرزاد احمدی فرزند سلیمان حجت‌اله احمدی فرزند حسینعلی کردعلی سالک غیاثی فرزند محمد محکوم‌به: به موجب دادنامه شماره ۶۱۶۰۰۰۷۳۵/۹۳ مورخ ۹۳/۷/۲۳ شورای حل اختلاف ۳۳ حوزه ۶۱۶۰ قطعیت حاصل کرده است. محکوم‌علیه محکوم به پرداخت مبلغ حوزه ۶۱۵۱ قطعیت حاصل کرده است. محکوم‌علیه محکوم به پرداخت مبلغ اصل خواسته و پرداخت کلیه هزینه‌های دادرسی و خسارت تاخیر تادیه در حق محکوم‌له محکوم می‌گردد. محکوم‌علیه محکوم به پرداخت نیم عشر دولتی در حق حساب کاخ دادگستری می‌گردد.

ت۱۱۰/۱۶۵۹۶۱ قاضی شورا مجتمع شماره ۳۲ شورای حل اختلاف تهران

متن آگهی

خواهان ناصر بابایی به طرفیت علی فلاح اتانکی به خواسته مطالبه وجه تقدیم دادگاه‌های عمومی شهرستان تهران نموده جهت رسیدگی به شعبه ۳۰۱ مجتمع شورای حل اختلاف ناحیه ۷ تهران واقع در نظام‌آباد چهارراه حسینی نبش کوی یعقوبی ساعت ۱۵ الی ۱۸ ارجاع و ثبت گردیده است که وقت رسیدگی آن ۱۳۹۷/۰۲/۰۵ ساعت ۱۵/۳۰ الی ۱۶/۰۰ تعیین شده علت مجهول‌المکان بودن خوانده و درخواست خواهان با توجه به ماده ۷۳ ق. آ. د. م در دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا خوانده پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمایم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر شود.

ت۱۱۰/۱۶۵۹۵۳ مدیر دفتر شعبه ۳۰۱ شورای حل اختلاف ناحیه ۷ تهران

متن آگهی

خواهان عفت‌السادات دیباجی فروشانی به طرفیت اکرم ایران دوست و ذبیح‌اله اکبری و مهسا گلفدار و محمد گلفدار و رعنا گلفدار به خواسته مطالبه وجه تقدیم دادگاه‌های عمومی شهرستان تهران نموده جهت رسیدگی به شعبه ۳۰۲ مجتمع شماره ۷ شورای حل اختلاف شهر تهران واقع در تهران نظام‌آباد چهارراه حسینی نبش کوی یعقوبی (۱۵/۰۰ الی ۱۸) ارجاع و ثبت گردیده است که وقت رسیدگی آن ۱۳۹۷/۰۲/۰۵ ساعت ۱۶/۳۰ تعیین شده علت مجهول‌المکان بودن خوانده و درخواست خواهان با توجه به ماده ۷۳ ق ا د ر م در دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر شود.

ت۱۱۰/۱۶۵۹۵۵ مدیر دفتر شعبه ۳۰۲ شورا حل اختلاف منطقه ۷ تهران - سمیرا سادات تهور

متن آگهی

خواهان ایمان عظیمی به طرفیت رباب اصغری مقدم فراخانلو به خواسته مطالبه وجه تقدیم دادگاه‌های عمومی شهرستان تهران نموده جهت رسیدگی به شعبه ۳۰۲ مجتمع شماره ۷ شورای حل اختلاف شهر تهران واقع در تهران نظام‌آباد چهارراه حسینی نبش کوی یعقوبی (۱۵/۰۰ الی ۱۸) ارجاع و ثبت گردیده است که وقت رسیدگی آن ۱۳۹۷/۰۱/۲۹ ساعت ۱۶/۳۰ تعیین شده علت مجهول‌المکان بودن خوانده و درخواست خواهان با توجه به ماده ۷۳ ق ا د ر م در دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر شود.

ت۱۱۰/۱۶۵۹۵۶ مدیر دفتر شعبه ۳۰۲ شورا حل اختلاف منطقه ۷ تهران - سمیرا سادات تهور

اجرائیه

مشخصات محکوم‌له: بانک قوامین مشخصات محکوم‌علیه: ثریا اخباری محمد لطفی علی مطلبی شاه حسین دهقان محکوم‌به: به موجب دادنامه شماره ۶۱۶۰۰۰۷۳۴/۹۳ مورخ ۹۳/۷/۲۳ شورای حل اختلاف ۳۳ حوزه ۶۱۶۰ قطعیت حاصل کرده است. محکوم‌علیه محکوم به پرداخت مبلغ ۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و پرداخت کلیه هزینه‌های دادرسی و خسارت تاخیر تادیه در حق محکوم‌له محکوم می‌گردد. محکوم‌علیه محکوم به پرداخت مبلغ خسارت تاخیر و تادیه در حق محکوم‌له محکوم می‌گردد.

ت۱۱۰/۱۶۵۹۵۹ قاضی شورا مجتمع شماره ۳۳ شورای حل اختلاف تهران

اجرائیه

مشخصات محکوم‌له: بانک قوامین — غفاری مشخصات محکوم‌علیه: غلامحسن کلئی — آرش معتمدنیا — اصغر خدادادی پور به نشانی مجهول‌المکان محکوم‌به: به موجب دادنامه شماره ۹۲۰۹۹۷۱۶۱۵۱۶۲۳ مورخ - شورای حل اختلاف ۳۳ حوزه ۶۱۵۱ قطعیت حاصل کرده است. محکوم‌علیه محکوم به پرداخت مبلغ ۲۶/۰۰۰/۰۰۰ میلیون ریال به عنوان اصل خواسته و جمیع خسارات تاخیر و تادیه تا زمان وصول و نیم عشر دولتی که توسط اجرای احکام محاسبه می‌گردد.

ت۱۱۰/۱۶۵۹۶۴ قاضی شورا مجتمع شماره ۳۳شورای حل اختلاف تهران

آگهی مزایده اموال غیرمنقول (اسناد رهنی)

آگهی مزایده مال غیرمنقول مربوط به کلاسه ۹۱۰۳۶۳۸ ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۱۱۵ مترمربع قطعه چهارم افرازی به پلاک ۲۳۷۱۸ فرعی از ۷۰ اصلی مفروز از پلاک ۸۷۳ فرعی از اصلی واقع در ونک شمیران بخش ۱۱ تهران با حدود شمالا به طول ۲۰ متر دیوار به دیوار قطعه مجزی شده از ۷۰/۸۷۳ شرقا به طول ۵/۷۵ متر دیوار و درب است به خیابان شیخ بهایی جنوبا به طول ۲۰ متر دیوار به دیوار قطعه مجزی شده از ۷۰/۸۷۳ غربا به طول ۵/۷۵ متر دیوار به دیوار به دیوار قطعه مجزی شده از ۷۰/۸۷۳ ان ذیل ثبت شماره ۱۷۹۶۹۱ و ۱۷۹۶۹۳ صفحات ۵۹۰ و ۵۹۲ دفتر املاک ۸۳۷/۲ ثبت و سند صادر و مع‌الواسطه به خانم فرنوش دانی‌زاده و خانم اکرم عباسی بالسویه انتقال یافته است سپس ششدانگ به موجب اسناد رهنی ۱۰۰۹۶-۸۸/۱۰/۲۳ و ۱۱۱۳۳-۸۹/۶/۲۲ دفترخانه ۸۱۶ تهران در رهن بانک اقتصاد نوین می‌باشد که به علت عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجراییه تحت کلاسه ۹۱۰۳۶۳۸ در این اداره گردیده است و در نشانی تهران خیابان ملاصدرا خیابان شیخ بهایی شمالی بین کوچه شهید شهافتی و عبید ذاکانی پلاک ۷۴ جدید واقع است و طبق نظریه مورخه ۹۳/۱۱/۲۹ کارشناس رسمی دادگستری پلاک فوق یک باب ساختمان تجاری و اداری مشتمل بر زیرزمین + همکف و یک طبقه بر روی همکف که به موجب پایانکار زیرزمین به مساحت ۳۸ مترمربع و همکف به مساحت ۱۱۵ متر مربع تجاری و طبقه اول به مساحت ۱۱۵ مترمربع اداری است مساحت کل زیربنا ۲۶۸ مترمربع می‌باشد و در زمان بازدید کل طبقات به صورت یک واحد رستوران فعال می‌باشد طبقه زیرزمین به صورت انباری و آشپزخانه و دارای سرویس بهداشتی با کفها و دیوارها با پوشش سرامیک بدون نور در انتهای مغازه واقع شده و طبقه همکف به صورت سالن رستوران وانتهای آن آشپزخانه و طبقه اول سالن و قسمت انتهای آن دارای اتاق و حمام سرویس بهداشتی است و راه ورودی طبقه اول از مغازه همکف بوده و راه مستقل ندارد کف سالن‌ها سنگ سرامیک و دیوارها با پوشش‌های تزئینی و دارای امتیاز برق و آب و گاز شهری است با احتساب سرقفلی و حق کسب و پیشه و حقوق تجاری به مبلغ ۶/۰۷۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (شصت میلیارد و هفتاد میلیون ریال) ارزیابی گردیده است و جهت وصول طلب بانک و حقوق دولتی کلاسه فوق‌الذکر در روز سه‌شنبه مورخ ۹۷/۱/۲۸ از ساعت ۹ صبح الی ۱۲ ظهر در محل اداره سوم اجرای اسناد رسمی واقع در تهران چهارراه جهان کودک پلاک ۳۴ ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی سالن مزایده از طریق مزایده حضوری به فروش می‌رسد و مزایده از مبلغ ۶۰/۰۷۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (شصت میلیارد و هفتاد میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد. شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و فروش کلا نقدی است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی مصادف گردد روز بعد از تعطیل رسمی، جلسه مزایده در همان ساعت و مکان تشکیل خواهد شد. طالبین و خریداران می‌توانند جهت شرکت در مزایده در وقت مقرر با ارائه چک تضمین شده بانک ملی به مبلغ پایه در جلسه مزایده شرکت نمایند ضمنا بدهی‌های مربوط به آب، برق و گاز اعم از حق انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی، عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده است به عهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال موکول به ارائه مفاصا حساب‌های دارایی و شهرداری و ... خواهد بود و مورد مزایده با توجه به اعلام بستانکار بیمه می‌باشد. تاریخ انتشار آگهی مزایده: ۹۶/۱۲/۲۱

۲۱۳۷۷ رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی - نقیبی

آگهی تغییرات شرکت مهندسان مشاوربنیان شرکت سهامی خاص به شماره ثبت ۶۹۲۵۵ و شناسه ملی ۱۰۱۰۱۱۴۱۹۵۵

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۱۱،۰۲ تصمیمات ذیل اتخاذ شد: اعضای هیئت مدیره برای مدت دو سال به شرح ذیل انتخاب گردیدند: جناب آقای مهندس الیاس قیامی آزاد به کد ملی ۱۳۸۰۳۵۱۹۲۸ به سمت مدیر عامل و عضو هیئت مدیره. جناب آقای دکتر یحیی قیامی آزاد به کد ملی ۱۳۷۹۷۳۹۹۸۵ به سمت رئیس هیئت مدیره. جناب آقای مهندس مجتبی رضائی به کد ملی ۰۰۳۴۴۶۵۳۰۸ به سمت نائب رئیس هیئت مدیره. خانم مهندس طاهره عباسی به کد ملی ۰۰۴۲۲۵۸۱۱۱ به سمت عضو هیئت مدیره. جناب آقای مهندس منوچهر جعفری به کد ملی ۰۰۴۲۰۳۶۱۰۰ به سمت عضو هیئت مدیره. سرکار خانم مهندس مرضیه یمانی اصغر دخت به کد ملی ۰۹۳۷۵۹۱۸۶۶ به سمت عضو هیئت مدیره. سرکار خانم مهندس روحیه منصور اردستانی به کد ملی ۰۰۴۷۴۹۷۶۱۰ به سمت عضو هیئت مدیره. جناب آقای مهندس فاروق رحمانی به کد ملی ۰۸۸۹۰۰۶۰۸۳ به سمت عضو هیئت مدیره. جناب آقای مهندس جلیل نوری سلطان به کد ملی ۰۰۳۳۰۱۱۰۰۱ به سمت عضو هیئت مدیره. جناب آقای مهندس امیرحسین حسینی به کد ملی ۳۸۷۴۶۷۶۱۱۰ به سمت عضو هیئت مدیره. جناب آقای مهندس علی ذوالفقاری به کد ملی ۳۸۷۳۶۴۵۵۱ به سمت عضو هیئت مدیره. - حق امضاء کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهدآور از قبیل چک، سفته، با امضاء رئیس هیئت مدیره منفرداً همراه با مهر شرکت معتبر است و اوراق عادی و اداری با امضاء مدیر عامل همراه با مهر شرکت معتبر می باشد.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۵۵۹۹۵)

آگهی مزایده اموال غیر منقول (اسناد رهنی)

آگهی مزایده مال غیرمنقول پرونده اجرایی کلاسه س/ شمیران-۲۱۵۱ (۸۹۰۱۰۵۱) ششدانگ یک باب مغازه واقع در جنوب شرق طبقه همکف به مساحت ۲۹/۷۴ مترمربع قطعه ۹ تفکیکی شماره ۹۵۹۲ فرعی از ۴۶ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۳۵۳۴ و ۸۳۹ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۱ تهران با حدود شمالا در و دیوار به راهرو شرقا در و دیوار به خیابان بنی‌هاشم جنوبا و غربا دیوار اشتراکی با مغازه‌های قطعات ۱۰ و ۱۱ کف و سقف اشتراکی است ذیل شماره‌های ثبت ۴۱۹۸۸۱ و ۴۱۹۸۸۳ و ۴۱۹۸۸۵ صفحات ۲۴۱ و ۲۴۴ و ۲۴۷ دفتر ۱۷۴۷ به نام آقایان عبدالعلی سلیمانی دینانی یک دانگ مشاع، حسن سلیمانی دینانی و عباس سلیمانی دینانی (هر کدام دو دانگ و نیم مشاع) ثبت و به موجب سند شماره ۱۰۳۶۳۰-۸۶/۱/۲۲ دفتر اسناد رسمی ۱۵۵ تهران در رهن بانک اقتصاد نوین قرار گرفته که به دلیل عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجراییه تحت کلاسه س/ شمیران- ۲۱۵۱ (۸۹۰۱۰۵۱) گردیده و طبق نظریه مورخ ۹۵/۱۱/۳ و ۹۵/۱۱/۲۵ کارشناس تجدیدنظر ملک واقع است در تهران خیابان بنی‌هاشم روبروی کوچه فروردین نبش جنوب شرقی پلاک سپیده پلاک ۱۷۲ مغازه لوازم ساختمانی سلیمانی و مغازه فوق به مساحت مفید ۲۸/۹۱ مترمربع دو نبش و بر آن به خیابان بنی‌هاشم ۳/۷۳ متر، عمق ۷/۷۵ متر و به ارتفاع ۳/۹۰ متر می‌باشد ورودی تمام شیشه کف سرامیک دیوارها و سقف امدی‌اف و دارای برق مستقل می‌باشد و با احتساب سرقفلی به مبلغ ۱۸/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (هجده میلیارد ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بانک و حقوق دولتی کلاسه فوق‌الذکر در روز سه‌شنبه مورخ ۹۷/۱/۲۸ از ساعت ۹ الی ۱۲ ظهر در محل اداره سوم اجرای اسناد رسمی واقع در تهران چهارراه جهان کودک ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی استان تهران سالن مزایده از طریق مزایده حضوری به فروش می‌رسد و مزایده از مبلغ ۱۸/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (هجده میلیارد ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و فروش کلا نقدی است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی مصادف گردد روز بعد از تعطیل جلسه مزایده در همان ساعت و مکان تشکیل خواهد شد طالبین و خریداران می‌توانند جهت شرکت در مزایده در وقت مقرر با ارائه چک تضمینی بانک ملی به مبلغ پایه در جلسه مزایده به نشانی فوق شرکت نمایند ضمنا بدهی‌های مربوط به آب، برق گاز اعم از حق انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده به عهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال موکول به ارائه مفاصا حساب‌های دارایی و شهرداری و ... خواهد بود مورد مزایده با توجه به اعلام بستانکار بیمه می‌باشد. تاریخ انتشار آگهی مزایده: ۹۶/۱۲/۲۱

۲۱۳۷۶ رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی - نقیبی

آگهی تغییرات شرکت تعاونی سواریهای کرایه آزادی به شماره ثبت ۴۶۰۳۸ و شناسه ملی ۱۰۱۰۰۹۱۲۷۰۰

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۵،۰۸،۱۸ و مجوز شماره ۱۶۶۹۳۶مورخ ۱۳۹۵،۹،۲وزارت تعاون کار و رفاه اجتماعی تصمیمات ذیل اتخاذ شد : محمود شلفی به کد ملی۲۲۱۸۳۵۴۸۱۰ و مهدی ماشین چی قویم به کد ملی۲۶۵۹۰۰۶۶۵۲ و جمشید حیدری به کد ملی ۰۰۴۶۲۷۲۴۶۱ بعنوان هیئت مدیره اصلی و علیرضا چایساز به کد ملی۲۲۱۹۳۱۲۲۲۴بعنوان علی البدل هیات مدیره انتخاب گردیدند و سمتها اعضای هیات مدیره به شرح ذیل می باشد جمشید حیدری بعنوان رئیس هیئت مدیره و محمود شلفی بعنوان نایب رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل و مهدی ماشین چی قویم بعنوان منشی هیئت مدیره برای مدت سه سال انتخاب شدند وکلیه اوراق و اسناد مالی و تعهد آور شرکت با امضای ثابت محمود شلفی مدیر عامل و نایب رئیس هیات مدیره به همراه امضای جمشید حیدری رئیس هیات مدیره و همراه با مهر شرکت دارای اعتبار باشد همچنین اسناد و اوراق و نامه های عادی با امضای محمود شلفی مدیر عامل همراه با مهر شرکت معتبر می باشد و

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۵۵۹۹۸)

آگهی تغییرات شرکت تعاونی سواریهای کرایه آزادی به شماره ثبت ۴۶۰۳۸ و شناسه ملی ۱۰۱۰۰۹۱۲۷۰۰

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۵،۰۷،۲۴ و مجوز شماره ۱۶۶۹۳۶مورخ ۱۳۹۵،۹،۲وزارت تعاون کار و رفاه اجتماعی تصمیم

اخبار

شرکت گاز استان آذربایجان غربی:

تقدیر استاندار آذربایجان غربی از مدیر عامل شرکت گاز استان

ارومیه - خبرنگارفرصت امروز - محمد مهدی شهریاری ، استاندار آذربایجان غربی به دلیل " فعالیتها، خدمات ارزشـمند و حسن همکاری " از علیرضا شیخی مدیر عامل شرکت گاز استان آذربایجان غربی در ستاد بزرگداشت دهه مبارک فجر و " همچنین مساعدت در برگزاری هرچه با شـکوهتر برنامه های ایام الله دهه فجر سال ۹۶ با اهدای لوح تقدیر قدردانی کرد شهریاری در این لوح تقدیر ابراز امیدواری کرده است " همواره فعالیتها و اقدامات در مسیر اعتلای انقلاب و صیانت از آرمانهای نظام مقدس جمهوری اسلامی تداوم یابد"

پایان عملیات احداث ورود و خروج خطوط ۱۳۲ کیلو ولت بهبهان- یاسوج ۴۰۰ در پست چرام

اهواز - شـبنم قجاوند- معاون طرح های توسـعه برق شـرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: عملیات احداث ورود و خروج خطوط ۱۳۲ کیلو ولت بهبهان- یاسوج ۴۰۰ در پست چرام به پایان رسـید. مهدی ابوعلی گله داری در گفتگو با خبرنگار این شـرکت اظهار کرد: عملیات احداث ورود و خروج خطوط ۱۳۲ کیلو ولت بهبهان- یاسوج ۴۰۰ در پست چرام شامل تامین تجهیزات، عملیات سـاختمانی، نصب برج و سیمکشی به طول ۳ کیلومتر مدار به پایان رسید. وی ارزش سرمایه گذاری این پروژه را بالغ بر ۹ میلیارد ریال دانست و افزود: هدف بهره برداری از این پروژه امکان بارگیری کامل از ظرفیت منصوبه، افزایش پایداری و ضریب اطمینان شـبکه فوق توزیع منطقه و کاهش محدودیت در شبکه فوق توزیع عنوان کرد.

مراسم تجلیل از بازنشستگان شرکت آب منطقه ای گلستان برگزار شد

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- در مراسمی که با حضور معاونین شرکت آب منطقه ای گلستان و اعضاء هیئت مدیره کانون بازنشستگان صنعت آب و برق استان گلستان برگزار شد از زحمات و تلاش ارزنده بازنشستگان این شرکت با اهداء هدایایی تقدیر شد.به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای گلستان، معاون برنامه ریزی شرکت در این مراسم با بیان اینکه بازنشستگان بعد از عمری خدمت صادقانه به مقام بازنشستگی نائل شده اند، گفت: دیر یاز زود مسیری که شما بزرگواران طی می کنید ما نیز طی خواهیم کرد و انتظار همه ما این است فضایی که بعد از بازنشستگی در آن قرار می گیریم فضای آسایش و آرامش باشد. مهندس حسین دهقان با بیان این که تعداد ۱۱۰ بازنشسته در شرکت آب منطقه ای استان داریم ، افزود: ۶ نفر از این عزیزان خانم هستند. پوشش بیمه ای تکمیل درمان برای همکاران بازنشسته متقاضی انجام می شود. در حوزه بیمه عمر و صندوق بازنشستگی هیچ گونه وجهی از همکاران بازنشسته گرفته نمی شود وخدمات رفاهی نیز تا آن جا که در توان شرکت باشد انجام می شودوی بیان کرد: انتظارات همکاران بازنشسته در بخش های مختلف بعد از بازنشستگی به حق است که یکی از مهم ترین آن ها در بخش اشتغال فرزندان همکار بازنشسته است که با توجه به افزایش تحصیل کرده ها در جامعه و ظرفیت های محدود شرکت این امر چندان امکان پذیر نیست وبیشتر تلاش کرده ایم در ظرفیت بخش خصوصی بتوانیم از آن استفاده کنیم.وی ادامه داد: امید داریم با رونق بیشتر اقتصادی استان شاهد کاهش بیکاری و معضلات ناشی از آن در جامعه باشیم.

رئیس فراکسیون قرآن، عترت و نماز:

قرآن را باید به برنامه اصلی مردم تبدیل کنیم

مشـهد - صابر ابراهیم بای - نشست بررسـی چالش‌های اعتبارات قرآنی و نقش مجلس در حمایت از مؤسسات روز چهارشنبه ۱۶ اسفند با حضور حجت‌الاسلام نصراله پژمان‌فر رئیس فراکسیون قرآن و عترت مجلس شورای اسلامی و حسن محمدی مدیرعامل اتحادیه تشکل‌های قرآن و عترت کشور در مجلس شورای اسلامی برگزار شد. حجت‌الاسلام پژمان‌فر با بیان اینکه قوانین موجود در کشور درباره برنامه‌های قرآنی با آنچه که مورد انتظار ماست فاصله زیادی دارد، اظهار داشت: در کشور ما قرآن در مقاطع مختلف از پیش‌دبستانی و دبستان تا دیپلم تدریس می‌شود، اما دانش‌آموزان پس از فراغت از تحصیل، توانایی روخوانی و روانخوانی قرآن کریم را به خوبی ندارند. وی با اشاره به اینکه بیش از ۶۰ درصد فارغ‌التحصیلان مدارس در روخوانی و روانخوانی قرآن مشکل دارند، افزود: در اسناد بالادستی آمده است که دانش‌آموزان پس از تحصیل در مدارس، باید توانایی روخوانی و روانخوانی قرآن را کسب کنند، اما متأسفانه این امر در بسیاری از موارد محقق نمی‌شود. رئیس فراکسیون قرآن و عترت مجلس با بیان اینکه ما سعی در شناسایی موانع اجرای قوانین در امور قرآنی هستیم، خاطرنشان کرد: در جلسه‌ای با وزیر آموزش و پرورش، دغدغه همکاران من کسب توانایی و مهارت قرآنی دانش‌آموزان در مدارس بود، بر همین اساس اهدافی تبیین کردیم، به طوری که برای اخذ مدرک دیپلم باید توانایی دانش‌آموزان در روخوانی و روانخونی قرآن کریم احراز شود، یعنی کسی که نتواند به این مهارت دست یابد، شرایط فارغ‌التحصیل شدن از مدرسه در مقطع متوسطه را ندارد. وی به اهمیت قرآن در برنامه‌های زندگی افراد اشاره کرد و گفت: قرآن باید برنامه اصلی همه افراد باشد نه فوق برنامه، هدف جامعه در رسیدن به برنامه‌های قرآنی نیز از اهمیت زیادی برخوردار است، بر همین اساس باید برای رسیدن به جامعه مطلوب برنامه‌ریزی کنیم. حجت‌الاسلام پژمان‌فر از ساماندهی شبکه ارتباط با فعالان قرآن خبر داد و افزود: در تمامی مجامع استانی، یک نفر رابط قرآنی که در مجامع قرآنی شناخته شده است فعالیت می‌کند و این افراد در شورای توسعه استان‌ها معرفی شده‌اند. رئیس فراکسیون قرآن و عترت مجلس با اشاره به اینکه تاکنون شوراهای قرآنی استان‌ها مورد غفلت بوده است، خاطرنشان کرد: مقرر شده تا مطابق برگزاری جلسات شورای فرهنگ عمومی، به برگزاری جلسات شورای فرهنگ قرآنی نیز اهتمام بیشتری شود. در نشستی با وزیر کشور نیز تصمیم گرفتیم با برگزاری جلساتی در استان‌ها به دغدغه‌های فعالان قرآنی پرداخت شود.

برگزاری کلاس آموزشی مدیریت پسماند تحت عنوان تفکیک از مبداء در شهرستان ملارد

ملارد- مژگان علیقارداشی - کلاس آموزشی مدیریت پسماند در آموزشگاه های دخترانه توسط واحد روابط عمومی سـازمان پسماند شهرداری های ملارد و صفادشت برگزار شد. کلاس آموزشی مدیریت پسماند در آموزشگاه شکوفه های بهشتی سرآسیاب وآموزشگاه دخترانه شایستگان مارلیک توسط واحد روابط عمومی سازمان پسماند شهرداری های ملارد و صفادشت برگزار شد . این برنامه های آموزشی در راستای فرهنگ سازی طرح تفکیک زباله از مبداء می باشد که در اکثر مدارس سطح شهر برگزار گردید . همچنان برگزاری این کلاس های آموزشی در کلیه مدارس به منظور آموزش همه دانش آموزان انجام خواهد شد. زباله یا همان طلای سیاه اگر به صورت منفک انجام پذیرد می تواند نقش مهمی در حمل زباله و حتی درآمد زایی جزئی برای خانواده ها به شمار رود.

برگزاری اولین همایش بزرگداشت واقف نیک اندیش در استان بوشهر

بوشهر- خبرنگارفرصت امروز : اولین همایش بزرگداشت واقف نیک اندیش ، زائرحسین ریزی باحضور حجت الاسلام شرفخانی معاون فرهنگی اجتماعی سازمان اوقاف وامورخیریه ، برگزار شد . به گزارش روابط عمومی اداره کل اوقاف وامورخیریه اسـتان بوشهر همایش بزرگداشت واقف نیک اندیش شادروان زائر حسین ریزی روز جمعه ۱۸ اسفند ماه مصادف با سالروز تولد دخت نبی اسلام حضرت فاطمه زهرا (س) و بنیانگذار جمهوری اسلامی حضرت امام خمینی (ره) با حضور ارزشمند حجت الاسلام والمسلمین حاج آقا شرفخانی معاون فرهنگی اجتماعی سازمان اوقاف ، امامان جمعه شهرستان ها ، فرمانداران ، بخشداران و اقشار مختلف مردم در ورزشگاه شهر ریز با شکوه خاصی برگزار شد . در ابتدای مراسم آیاتی چند از کلام الله مجید قرائت گردید و پس از آن سرود جمهوری اسلامی ایران پخش شد . سپس حجت الاسلام گنجی امام جمعه شهرجم پیرامون فضیلت های وقف و آثار و برکات به جای مانده از واقف نیک اندیش زائر حسین ریزی سخنانی ایراد نمود و از دست اندرکاران و برگزار کنندگان همایش قدردانی نمود . در ادامه همایش حجت الاسـلام شـرفخانی از شادروان زائر حسین ریزی به نیکی یاد نمود وخاطر نشان کرد این همایش تکریم زیبایی های وقف است معاون فرهنگی اجتماعی سازمان اوقاف درادامه افزود: ما می خواهیم با برگزاری این بزرگداشت به این نکته اشاره کنیم که وقف تفکری برگرفته از کلام وحی است تفکری که انسان را پس از مرگ همچنان زنده نگه می دارد واین تفکر را می توان با واژه ای بنام بخشش برشمرد .ایشان با بیان اینکه خداوند انبیاء واولیا را بابخشش امتحان کردند خاطر نشان کرد: ساختار عالم خلقت ساختار بخشش و رحمت است . حجت الاسلام شرفخانی در بخش دیگر از سخنان خود، وقف را سرشار از خوبیها برشمردند وتاکید کردند وقف برای رفع نیازهای جامعه است و می بایست بر اساس نیاز جامعه وقف کنیم .

تقدیر مدیرکل کمیته امداد امام خمینی (ره) خوزستان از کمک های خیرخواهانه نفتی ها

اهواز - شبنم قجاوند- مدیر کل کمیته امداد امام خمینی (ره) استان خوزستان با ارسال لوح سپاس از همت کارکنان شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان در امر حمایت از ایتام تجلیل کرد . مرتضی موصلی در این لوح که توسط منصورنیا مدیر کمیته امداد شهرستان مسجدسلیمان به مهندس قباد ناصری مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان تقدیم شد ، گره گشایی از کار همنوعان را تمثیلی از برخورداری از ایمان قوی در جهت کسب رضایت حق تعالی عنوان کرد و حمایت های مادی و معنوی پرسنل این شرکت را در یتیم نوازی ستود . شایان ذکر است پرسنل خیر شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان در راستای توصیه به سفارش نبی مکرم اسلام (ص) در خصوص حمایت از ایتام ، بصورت خودجوش و داوطلبانه ماهیانه مبالغی از حقوق خود را در جهت انجام این سنت حسنه به کمیته امداد امام خمینی (ره) انفاق میکنند .

مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز:

موفقیت یک سازمان در گرو تعامل تمامی اجزای آن است

تبریـز – ماهان فلاح- مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز در جمع بانوان شـاغل در منطقـه، ضمن تبریک میلاد دخت نبی مکرم اسـلام پیشرفت و موفقیت سازمان را مرهون تعامل و مشـارکت تمامی اجزای سازمان دانست. به گزارش خبرنگار ما به نقل از روابط عمومی منطقه ۸ عملیات انتقال گاز، در این مراسم یداله بایبوردی، مدیر منطقه، سجایای اخلاقی حضرت فاطمـه زهـرا(س) را بهترین و والاترین ارزشـهای اسـلامی و اخلاقـی توصیـف کرد و گفت: حضرت فاطمـه زهرا(س) از بزرگترین سـرمایه های معنوی مسـلمانان بوده و با توجه به وجـود کمـالات الهی و معنـوی، برترین سرمشـق و بهترین اسـوه رستگاری انسـانها به شـمار می رود. وی نقش زنان را

در اسـتحکام خانواده مورد سـتایش قرار داد و افزود: با جاری نمـودن طریقه و سـیره زندگانی آن حضـرت در فعالیت ها، شـاهد رشـد و پویایی هر چه بهتر نقش و جایگاه رفیع زن در جامعه اسـلامی خواهیم بود. مدیر منطقـه ۸ عملیات انتقال گاز ضمن تشکر از تلاش های بی شائبه تمامی کارکنان اظهار داشت: موفقیت های این منطقه حاصل تلاشهای شبانه روزی خواهران و برادران شاغل در این منطقه بوده و نقش بانوان نیز در این موفقیت ها انکار ناپذیر اسـت؛ امیدوارم در سال جدید شـاهد رشد و تعالی سازمان در عرصه های مختلف اجتماعی، فرهنگی و اقتصادی باشـیم. لازم به ذکر است در پایان ضمن تجلیـل از تلاش های ارزنده بانوان شـاغل در منطقه، فرصتی فراهم گردید تا حاضرین از نزدیک مسائل و مشکلات خود را با مسئولین در میان بگذارند.

استانداردسازی ۱۰۰ درصدی جایگاه‌های CNGدر چهارمحال و بختیاری

شـهرکرد- خبرنگار فرصت امـروز- به گـزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه چهارمحال و بختیـاری با هدف ارتقاء سـطح ایمنی و همسـان سـازی اسـتانداردهای صنعت CNG در استان با استانداردهای ملی و بین المللی ۱۰۰ درصد جایگاه های عرضه کننده گاز طبیعی فشرده سی ان جی تحت پوشش شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه چهارمحال و بختیاری در سال ۹۶ استانداردسازی شدند. ساسان تیموری سرپرست شـرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه چهارمحال و بختیاری اظهار کرد در راستای ارتقاء سطح ایمنی و پایش استمرار کیفیت جایگاههای عرضه گاز طبیعی فشرده CNGفرایند اجرایی همسان سازی استاندارد

مجاری عرضه سـوخت CNG منطقه مطابق با چک لیسـت سازمان ملی اسـتاندارد ایران در ۳۸ باب جایگاه CNG تحت پوشـش این شرکت به صورت کامل و صد درصد اجرا و کلیه جایگاههای CNG اسـتان موفق به اخذ گواهینامه از سازمان ملی استاندارد به نمایندگی شرکت بازرسی کیفیت و تحقیقات صنعتی ایران گردیدند این مقام مسئول اذعان داشت این مهم در نتیجـه همراهی مالکان ،متصدیان و بهـره برداران مجاری عرضه CNG اسـتان با هدف هر چه خدمت رسـانی مطلوب به شـهروندان محقق شده است . سرپرست شرکت ملی پخش فـرآورده های نفتی منطقه چهارمحال و بختیاری همچنین از بازبینی ونظارت بر عملکرد جایگاه های سـی ان جی در جهت هرچه آمادگی بیشـتر سـوخت رسانی مطلوب به مشتریان به صورت ادواری خبر داد .

برگزاری جلسه توجیهی مشترکین با موضوع مدیریت مصرف بهینه آب در منطقه چهار دراصفهان

اصفهان - قاسم اسد- جلسه توجیهی مشترکین پرمصرف آبفا منطقه چهار با موضوع مدیریت مصرف بهینه آب با حضور ۱۲۰ نفر از مشترکین پر مصرف برگزار شد دراین نشست مهندس باقری مدیر آبفا منطقه چهار با اشاره وضعیت آب و هوایی کشور و سپس استان مشترکین را به مصرف صحیح آب دعوت نمود و عنوان کرد: در چند سـال اخیر میزان و نوع بارش ها، بیانگر وقوع پدیده خشکسالی در کشور و استان است بطوریکه در سال آبی جاری میزان بارندگی حدود ۳۰ میلی متر بوده که نسـبت به مدت مشـابه سال قبل ۵۷ درصد کاهش داشـته است. پس با روند کاهشی نزولات جوی همه ما باید نهایت دقت در مصرف آب داشته باشیم. وی با اشاره کاهش ذخیره حجم سد زاینده رود افزود: ظرفیت حجم سد زاینده رود حدود یک میلیارد و چهارصد میلیون متر مکعب است اما از آنجایی به گفته اداره کل هواشناسی ، در سال آبی جاری میزان بارندگی ها کمترین میزان در ۵۰ سال گذشته بوده است موجب شده که در حال حاضر حجم ذخیره سـد زاینده رود به ۱۳۰ میلیون متر کاهش یابد یعنی هم اکنون تنها در ۱۰ درصد ظرفیت سد زاینده رود آب وجود دارد . مدیر آبفا منطقه چهار افزود: مشترکین باید بدانندیگر آب به اندازه کافی

نیسـت که بی محابا بخواهند آن را مصرف کنند ،آب کالایی نیست که جایگزین داشـته باشد بنابراین باید با توجه به محدودیت منابع آبی نهایت دقت را در مصرف آب داشـته باشیم و از مصرف بی رویه آن پرهیز کنیم. با قری اعلام کرد : می توان از طریق اصلاح رفتاری و ابزاری، مصـرف را به میزان قابل توجهی کاهش داد چراکه بعضا مشرکینی هستند بدون این که توجهی به روند نزولی بارش ها داشته باشند الگوی مصرف را رعایت نمی کنند وبیش از ۲۰ متر مکعب در ماه آب را به مصرف می رسانند در ادامه این جلسه آقابابایی مدیر دفتر مشترکین و درآمد شرکت آبفا استان اصفهان گفت:با توجه به کاهش بارندگی ها و محدودیت منابع آبی ،شرکت آبفا استان اصفهان تامین پایدار آب شرب مردم را به درآمد زایی ترجیح داده است و مصلحت را در این امر دید که آب مورد نیاز مردم همیشه در دسترس باشد ونمی خواهد شما آب را بیش از الگو مصرف کنید و بهای بیشتری بپردازید وی افزود: ازمشترکین انتظار می رود به منظور تامین پایدار آب شرب ،از هرگونـه مصرف بی رویه آب خودداری کنند به حدی که مصرف خود را به زیر ۲۰ متر مکعب در ماه برسانند درادامه تشیعی مدیر خانه فرهنگ آب به برخی از اصلاحات رفتاری و ابزاری پرداخت و تصریح کرد: اگر مشترکین از تجهیزات کاهنده مصرف در واحدهای مسکونی خود استفاده کنند حدود ۵۰ درصد در مصرف آب صرفه جویی می شود در واقع ابزارکاهنده آب با مختلط نمودن آب و هوا باعث مصرف بهینه آب می شود همچنین اگر تغییراتی در رفتار خود دهیم شاهد مصرف صحیح آب هستیم بعنوان مثال از کارواش برای شست‌وشوی وسایل نقلیه استفاده شود از تمام ظرفیت ماشین ظرفشویی ولباس شـویی در مواقع نیاز استفاده کنیم. در پایان جلسه خانم تشیعی و مهندس آقابابایی پاسخگویی سئوالات مشترکین در راستای مصرف بهینه آب بودند

مدیر عامل آبفار مازندران :

مشترکین آب روستایی در شستشوهای خانگی در آستانه سال جدید، مصرف آب را مدیریت کنند

ساری - دهقان - با توجه به دشواری ها و هزینه بالای تامین و توزیع آب ضروری اسـت مشترکین برای شستشوهای ایام نوروز استفاده از آب آشامیدنی را به حداقل برسانند تا با قطعی و یا کاهش و افت فشار آب مواجه نشوند. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از اداره روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب روستایی مازندران؛ مهندس مجید عبدالهی مدیر عامل آبفار استان با تبریک فرا رسیدن سال نو، اظهار داشت: مشترکین برای جلوگیری از قطع یا افت فشار آب در ایام منتهی به پایان سال ضمن صرفه‌جویی در مصرف آب شرب، تمامی شستشوها و نظافت منازل خود را حداکثر تا پایان ۲۵ اسفند ماه به پایان برسانند و در صورت امکان برای شستشو از آب غیر شرب استفاده کنند. وی با اشاره به اینکه اکثر روستاهای مازندران در ایام تعطیلات نوروز مقصد گردشـگری است و هرساله تعداد زیادی از گردشگران در این ایام به روستاهای استان سفر می‌کنند، افزود: در این ایام مصرف آب به‌شـدت افزایش می یابد و ممکن است تاسیسات موجود جوابگوی نیاز بالای مصرف آب نباشد بنابراین از مشترکان انتظار داریـم با صرفه‌جویی در مصرف آب مـا را در ارائه خدمات مطلوبتر یاری رسانند و امکان استفاده از این نعمت حیاتی را برای همگان فراهم کنند تا تعطیلات نوروزی خوبی را پشت سر بگذارند. مهندس عبدالهی از تشکیل واحدهای کشیک در سراسر امورات تابع استان خبرداد و گفت : واحدهای کشیک آماده خدمت رسـانی به مردم به خصوص درهنگام بروز حوادث واتفاقات‌هستند.

رئیس پلیس فتا استان آذربایجان شرقی خبر داد

دستگیری کلاهبردار اسکیمری در تبریز

تبریز - اسـد فلاح- رئیس پلیس فتا استان آذربایجان شرقی از دستگیری فردی که با به دست آوردن رمز کارت حساب اشخاص اقدام به برداشـت از حسـاب آنها به صورت غیر مجاز می کرد، خبر داد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، سرهنگ محسن محمودی اظهار کرد: در پی شـکایت تعدادی از شهروندان مبنی بر اینکه فردی ناشناس اقدام به برداشـت غیر مجاز از حسـاب آنها کرده که مبالغ برداشتی در کل بـه میزان یکصد و چهل و پنج میلیـون و چهارصد و پنجاه هزار ریال می‌باشد، مراتب در دستور کار ماموران این پلیس قرار گرفت. این مقام ارشد انتظامی افزود: در بررسی اولیه از شکات همگی اظهار کردند که اخیراً از یک فروشـگاه اقدام به خرید کردند که در تحقیقات از صاحب فروشگاه اعلام داشت که با درج آگهی در سایت دیوار تحت عنوان جذب شاگرد فردی با مراجعه به فروشگاه مدت چند روز مشغول به کار بوده و سپس بدون اطلاع فروشگاه را ترک کرده است. وی در ادامه تصریح‌کرد: پس از انجام تحقیقات پلیسی و تخصصی در نهایت هویت واقعی فرد

شناسایی و پس از هماهنگی با مقام قضایی به بازرسی منزل متهم اقدام که در نتیجه یک دستگاه اسکیمر و تعدادی کارت خام بانکی و کارت هدیه بانکی کشف گردید. رئیس پلیس فتا آذربایجان شرقی با بیان اینکه متهم پس از تکمیل پرونده جهت سیر مراحل قضایی به دادسرا معرفی شد، تصریح کرد: در تحقیقات بعمل آمده از متهم با اعلام اینکه از طریق درج آگهی‌هایی با عنوان اسـتخدام و اعطای دیپلم در سایت دیوار شناسـنامه و کارت ملی سه نفر را به دست آورده و سپس به نام افراد مذکور سـیم کارت خریداری کرده اسـت و با تهیه یک دستگاه اسـکیمر (کپی کننده کارت‌های بانکی) و تعدادی کارت خام بانکی و کارت هدیه بانکی اطلاعات کارت‌های افراد را در آنها کپی‌برداری نموده و با پوشاندن چهره خود اقدام به خرید از حساب افراد می‌نموده است. وی در توصیه به شهروندان با بیان اینکه در انجام اقدامات مالی و ارائه اطلاعات شخصی خود به دیگران دقت لازم را داشته باشند تا مورد سوء استفاده کلاهبرداران قرار نگیرند، گفت: حتما موقع خرید از فروشگاه‌ها در هنگام پرداخت وجه از طریق کارت بانکی خود کارت کشیده و رمز را وارد نمایند و نگذارند کسی متوجه رمز آنها بشود. سرهنگ محمودی در پایان گفت: شـهروندان گرامی در صورت مشاهده و مشکوک شدن به صفحات و درگاه‌های پرداخت بانکی می‌توانند از طریق سایت پلیس فتا به آدرس www.cyberpolice.ir لینک ثبت گزارشات مردمی نسبت به اعلام سایت جعلی اقدام نمایند.

مدیرکل ورزش و جوانان گلستان :

برگزاری سومین المپیاد ورزشی گلستان در ابتدای سال ۱۳۹۷مسابقات

گرگان - خبرنـگار فرصت امروز- مدیـرکل ورزش و جوانان گلسـتان از برگزاری سـومین المپیاد ورزشی گلستان در هفته‌های ابتدایی سال ۱۳۹۷ خبر داد.به گزارش روابط عمومی اداره کل ورزش و جوانان استان گلستان، دکتر بهمن طیبی اظهار کرد: سومین دوره المپیاد ورزشـی گلستان در هفته‌های پایانی فروردین ماه یا روزهای آغازین اردیبهشـت ماه سال آینده آغاز خواهد شد.وی ادامه داد: این مسابقات در ۹ رشته ورزشی در بخش آقایان و بانوان برگزار می‌شود که تمرکز بیشتر بر رشته‌های المپیکی بوده است.مدیرکل ورزش و جوانان گلسـتان تصریح کرد: این مسابقات در رشته‌های بسکتبال، والیبال، ژیمناستیک، دو و میدانی، تنیس روی میز، کاراته، فوتبال و فوتسال، تکواندو و کشتی برگزار خواهد شد.طیبی گفت: در رشته بسکتبال که در رده نوجوانان در بخش پسران و دختران برگزار می‌شود، متولدین ۱۱ دی ماه ۱۳۸۲ به بعد اجازه حضور در این رقابت‌ها را دارند که در هر تیم ۱۵ ورزشکار، یک مربی و یک کمک مربی و سرپرست تیم را همراهی خواهند کردوی ادامه داد: در رشته والیبال که در رده سنی نونهالان برگزار می‌شـود، متولدین ۱۱ دی ماه ۱۳۸۲ تا ۱۱ دی ماه ۱۳۸۴ اجـازه حضور در رقابت‌ها را دارند که هر تیم متشـکل از ۱۴ ورزشـکار، یک مربی، یک کمک مربی و یک سرپرسـت خواهد بود. مدیرکل ورزش و جوانان گلسـتان اظهار کرد: در رشته ژیمناستیک، رقابت‌هـا در رده نونهالان برگزار خواهد شـد که متولدین ۱۳۸۵ تا ۱۳۹۰ اجـازه حضـور در رقابت‌ها را دارند که پسـران در مواد پرش خرک، ۳ اسـباب زمینی و قارچ با هم به رقابت می‌پردازند و دختران نیز در پرش خرک، موازنه و ۳ اسباب رقابت می‌کنند.طیبی گفت: در ژیمناستیک در هر رده سنی پنج ورزشکار، ۲ مربی و یک سرپرست تیـم را همراهی خواهند کردوی تاکید کرد: در رشـته دو و میدانی، ورزشـکاران در رده سنی نونهالان اجازه حضور در قابت‌ها را دارند که متولدین ۱۱ دی ماه ۱۳۷۹ به بعد می‌شود که ورزشکاران در ماده‌های مختلف با هم رقابت می‌کنند.مدیرکل ورزش و جوانان گلستان تصریح کرد: در رشـته تنیس روی میز نوجوانان دختر و پسر متولد ۱۱ دی ماه ۱۳۸۱ به بعد اجازه حضور دارند و پنج ورزشکار، یک مربی اعضای تیم را تشکیل خواهند داد.طیبی گفت: در رشته کاراته متولدین ۱۱ دی ماه ۱۳۸۳ تا اول فروردین ماه ۱۳۸۵ مجاز به حضور در رقابت‌ها هستند و این مسابقات در ۹ وزن و کاتا انفرادی برگزار خواهد شد.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه | ۲۱ اسفند ۱۳۹۶ | شماره ۱۰۲۴ | 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

صمیمی‌ترین برندها برای متولدین هزاره سوم میلادی

اپل اول، گوگل هفتم!

بر اساس جدیدترین گزارش مؤسسه «Consumer Intelligence Research Partners» در سال ۲۰۱۷ کاربران سیستم عامل اندروید نسبت به iOS وفاداری بیشتری به برند و پلتفرم مورد استفاده خود داشته‌اند. حالا تحقیق دیگری که در مورد میزان پیوند عاطفی افراد متولد هزاره سوم با برندها انجام شده عکس این موضوع را در سال جاری میلادی نشان می‌دهد.

به گزارش دیجیاتو، این تحقیق که توسط «MBLM» بین ۶هزار مشتری در سراسر آمریکا، مکزیک و امارات متحده عربی انجام شده، نشان داده که کاربران متولد هزاره جاری بیشترین میزان علاقه را به برند اپل دارند، شرکتی که در سال قبل نیز در تحقیقی دیگری که بین مشتریان انجام شده بود، نتیجه‌ای مشابه به دست آورده بود. البته بررسی جدید با تأکید بر جوانان متولد هزاره سوم انجام شده است.

MBLM که به بررسی میزان آگاهی از برندها می‌پردازد، اعلام کرده پس از اپل، آمازون رتبه دوم را از آن خود کرده و یوتیوب موفق شده رتبه سوم را کسب کند. عجیب اینکه در این بین گوگل رتبه هفتم را به دست آورده. مؤسسه یاد شده در این مورد گفته: «ما متعجب و خوشحال شدیم که امسال یوتیوب یکی از سه برند برتر در بین برندهای صمیمی بوده.»

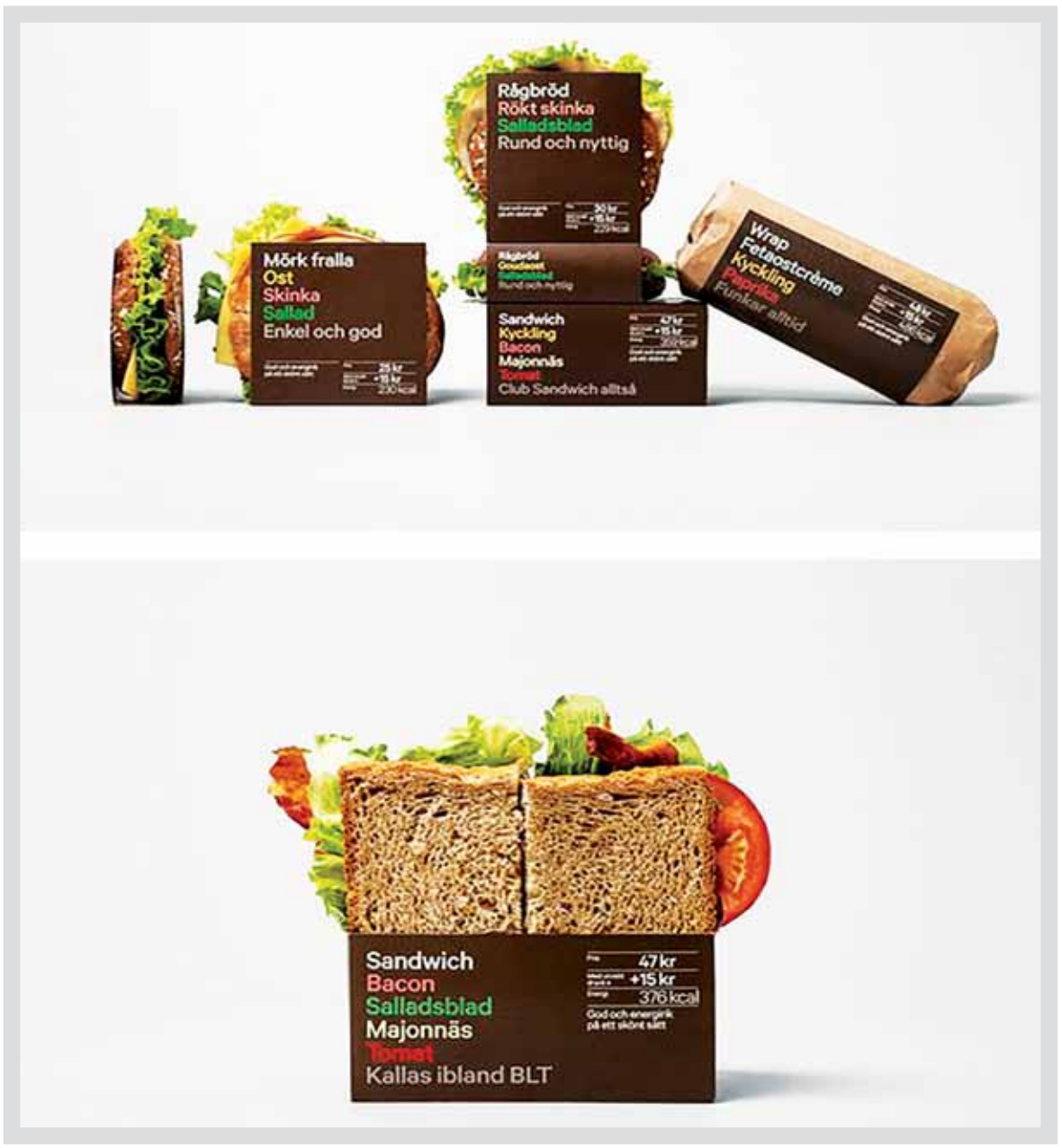
البته باید گفت که برخلاف عقیده این مؤسسه شاید حضور یوتیوب در لیست چندان هم عجیب نباشد؛ پلتفرمی که سال‌هاست به اولین انتخاب بسیاری از کاربران برای تماشای ویدئوی آنلاین بدل شده. کسب رتبه اول توسط اپل نیز نشان می‌دهد که این کمپانی موفق شده ارتباط خوبی با کاربران برقرار کند و به نظر می‌رسد در این بین آیفون یکی از عمده‌ترین نقش‌ها را بازی کرده باشد. اپل، آمازون، یوتیوب، پلی‌استیشن، استارباکس، نینتندو، گوگل، نت فلیکس، کوکاکولا و والمارت ۱۰ رتبه برتر برندهایی هستند که افراد بیشترین میزان پیوند عاطفی را با آنها برقرار کرده‌اند.

معرفی استارت‌آپ

ارائه‌دهنده خدمات اینستاگرام

نام استارت‌آپ: اینستاگرام ۹۸
وب سایت: insta۹۸.com
سال تأسیس: ۱۳۹۶
موضوع: شبکه‌های اجتماعی
توضیح بیشتر:
اینستا ۹۸ ارائه‌دهنده خدمات اینستاگرام

بسته‌بندی خلاق



برای مطالعه ۹۲۷ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: به تازگی به سمت مدیرعامل سازمانی منصوب شده‌ام که اکثر کارمندان و مدیران ارشد آن صرفا به واسطه مدرک تحصیلی گزینش و استخدام شده‌اند و تجربه کاری لازم را ندارند. چطور می‌توانم این مشکل را در سازمان ساماندهی کنم؟

سیستم مدرک‌گرا

در این سوال باید نوع عملکرد سازمان دقیقا مشخص شود. دانستن اینکه سازمان تولیدی است یا توزیعی در دادن راهکار مهم است. در هر سازمانی زمانی که دانش در کنار تجربه قرار می‌گیرد، نگرش سازمانی به وجود می‌آید. در حقیقت به نظر می‌رسد مدیرعامل در این سازمان با مشکل تولید نگرش مواجه است.

این مدیر برای درمان مشکل سازمان خود، ابتدا باید نگرش را به طور سیستماتیک تولید کند؛ یعنی اگر مدیران زیردست نگرش ندارند وظیفه مدیرعامل است که آن را ایجاد کند. این نگرش در برنامه استراتژیک و برنامه‌های راهبردی نمود پیدا خواهد کرد و این نمودها در نهایت به سازمان تزریق می‌شوند.

اینکه سازمان می‌خواهد مشکل نبود نگرش را در کوتاه‌مدت حل کند یا بلندمدت، مهم است. تولید نگرش به راحتی صورت نمی‌گیرد و مدیرعامل حتما باید از یک مشاور بیرونی استفاده کند. به‌طور کلی نگرش از استراتژی سازمان می‌آید. برای تولید این نگرش روش‌های کوتاه‌مدت و بلندمدتی وجود دارد. در روش کوتاه‌مدت مدیرعامل چند شیوه را می‌تواند اجرا کند:

یک: اگر مدیرعامل خود دانش و تجربه لازم را با هم دارد، با کمک یک مشاور بیرونی و فردی که نگرش بازاریابی دارد می‌تواند دانش خود را به افراد زیردست منتقل کند.

دو: سازمان براساس استراتژی خود این نگرش را تدوین و نشر دهد.

سه: سازمان از افرادی که در آن حوزه تجربه دارند دعوت کند که در مقابل دوربین صحبت کرده و فیلم‌ها را به کسانی که دانش دارند و خواهان کسب تجربه هستند، نشان دهند. این روش را می‌توان از طریق مکتوب کردن صحبت‌های این افراد نیز به‌کار برد. برای استفاده از این شیوه در نظر گرفتن محوریت سازمان مهم است؛ اینکه سازمان دانش‌محور، محصول‌محور و مشتری‌محور باشد، در این روش باید به دقت در نظرگرفته شود. چون اگر آن سازمان مشتری‌محور باشد باید از حرف‌های مشتریان نیز فیلمبرداری شده و در سازمان پخش شود. در واقع صدای پنهان مشتری نیز در سازمان باید شنیده شود.

در نتیجه این مدیرعامل برای رفع کوتاه‌مدت مشکل باید به سراغ مدیریت استراتژیک و در درازمدت به سراغ استراتژی سازمان خود برود و در آینده برای کسانی که دانش لازم را دارند و در پی کسب تجربه هستند، یکسری دوره‌های کارآموزی هنگام ورود به سازمان در نظر بگیرد. برخی افراد دانش خوبی دارند که با گذراندن یک دوره کوتاه‌مدت و فراگیری مباحث اصلی به کارمندانی صاحب تجربه و دانش تبدیل خواهند شد.

مدرسه مدیریت

راز برگزاری جلسات کاری به پربارترین شکل ممکن

اگر هر کسی از این ترفند استفاده کند، جلسات کمتری برگزار کرده و کمتر از قبل وقت خود را هدر خواهد داد. اولین چیزی که همیشه قبل از هر جلسه انجام می‌دهم، محاسبه هزینه آن جلسه است. اگر جلسه یک ساعته است، حقوق یک ساعت تمام کسانی راذکه قرار است شرکت کنند با هم جمع کنید. می‌توانید با تقسیم حقوق ماهانه افراد بر تعداد کل ساعت کاری وی در ماه، به این عدد برسید. فرض می‌کنیم هزینه برگزاری جلسه ۵۰۰ هزار تومان است. پس وظیفه من به‌عنوان کسی که جلسه را برگزار می‌کند این است که حداقل به اندازه ۵۰۰هزار تومان در این جلسه، ارزش ایجاد کنم.

این کار فواید بسیاری دارد. شما را مجبور می‌کند لیست شرکت‌کنندگان را کوچک کنید، چرا که هرچه هزینه جلسه بیشتر باشد، خلق ارزش مشکل‌تر خواهد شد، اما مهم‌ترین امتیاز این ترفند این است که شما را مجبور می‌کند قبل از برگزاری جلسه به این فکر کنید که چه اتفاقی باید بیفتد تا به اندازه ۵۰۰ هزار تومان ارزش ایجاد شود؟ و سپس مستندات را برای جلسه آماده می‌کنید تا مطمئن شوید به این هدف می‌رسید.

در اینجا قدم‌هایی را برای رسیدن به اهداف جلسه بررسی می‌کنیم:

یک نفر را مسئول یادداشت‌برداری کنید. معمولا آن شخص نباید شما باشید چراکه مدیریت جلسه توجه زیادی را می‌طلبد و زمان برای یادداشت‌برداری ندارید. اما اگر مجبور هستید این کار را بکنید.

همیشه هدف جلسه را در طول مدت برگزاری آن مد نظر داشته باشید و در ابتدا به شرکت کنندگان اهداف را اعلام کنید.

تمرکز مباحث را روی موضوع اصلی و در راستای هدف جلسه حفظ کنید. گاهی این یعنی حرف افراد را قطع کنید و یا از افرادی که صحبت نمی‌کنند سؤال بپرسید و نظرخواهی کنید.

افراد را از زمان و هدف مطلع کنید. «بسیار خوب، ۳۰ دقیقه زمان باقی مانده و باید روی راه حلی برای فلان مشکل به توافق برسیم.»

از ۵ دقیقه قبل از اتمام جلسه شروع به جمع‌بندی کنید.

جمع‌بندی باید با خلاصه کردن محتوای جلسه از طریق تکرار هدف اصلی و راه‌حل کسب شده (یا پیشرفت حاصل شده یا وضع پروژه یا ...)، باشد.

گام‌های بعدی و تاریخ انجام آنها را شناسایی کنید. «گام‌های بعدی x و y هستند. آقای عظیمی باید x را تا یک روز آینده و آقای امیری باید y را تا دو روز آینده انجام دهند.»

یادداشت‌های جلسه را ساماندهی کنید. روی نکات مهم تأکید و آنها را هایلایت کنید، سپس یک نسخه از محتوای جلسه را برای همه شرکت‌کنندگان ارسال کنید.

گام‌های بعدی را پیگیری کنید و وضعیت را به شرکت کنندگان اطلاع دهید.

«آقای عظیمی و امیری مورد x و y را انجام داده‌اند و شما می‌توانید نتیجه را اینجا ببینید.»

برگزاری مناسب جلسات سخت و زمان‌بر است، اما اگر بتوانید حداقل به اندازه هزینه آن، ارزش ایجاد کنید، موفق خواهید بود. همچنین اگر هزینه جلسه را محاسبه کردید و نمی‌توانید راهی برای ایجاد ارزش به همان اندازه پیدا کنید، جلسه را برگزار نکنید. از ایمیل یا گوگل داک (Google Doc) به جای برگزاری جلسه استفاده کنید. اگر همیشه همین یک نکته را رعایت کنید، جلسات کمتری خواهید داشت و فقط اشخاصی را که لازم هستند به جلسه دعوت خواهید کرد که منجر به هدررفت کمتر زمان خواهد شد.

منبع: goodcontent

مسیر موفقیت

با این ۳ سوال، قدرت‌های اصلی خود را شناسایی کنید

اگر تاکنون با این موقعیت روبه‌رو شده‌اید که نتوانید ویژگی‌های شاخص خودتان را تشخیص دهید، این مقاله را مطالعه کنید.

حتما تاکنون زمان‌هایی برای شما پیش آمده که در مورد ویژگی‌ها و استعدادهای خود ناامید شوید و نتوانید آنها را تشخیص دهید. شاید با این سوال در ذهن‌تان روبه‌رو شده باشید که قدرت‌های اصلی شما چه هستند؟

در پاسخ باید بگوییم که گاهی اوقات عدم تشخیص همه ویژگی‌های شاخص‌تان عادی است. گاهی اوقات ما به دوستان‌مان نیاز داریم که مانند آینه، استعدادهای ما را به ما نشان دهند. گاهی اوقات باید از زاویه‌ای دیگر به خودمان بنگریم و ویژگی‌های‌مان را ارزیابی کنیم.

کریستینا والاس، کارآفرین، داستان خود را این گونه تعریف می‌کند:

پنج سال پیش، پس از شکست نخستین استارت‌آپم، با بحران اعتماد به نفس روبه‌رو بودم. هیچ ایده‌ای نداشتم که چه کسی هستم یا در چه چیزی مهارت دارم. من مدرک کارشناسی ریاضیات و تئاتر داشتم، امی‌ای داشتم، رزومه من از اپرا تا مشاوره مدیریت را دربرمی‌گرفت. حالا استارت‌آپ من در دنیای مد شکست خورده بود. حتی مطمئن نبودم که چیز قابل ارائه‌ای برای دنیای کسب‌وکار داشته باشم.

درون رختخوابم خزیدم و سه‌هفته تمام آنجا ماندم. سریال دیدم و تختم را فقط در صورتی ترک می‌کردم که غذایی را که سفارش داده‌ام تحویل بگیرم. پس از سه هفته، موعد پرداخت اجاره خانه بود. پس‌اندازم را به خاطر استارت‌آپم از دست داده بودم و پولی نداشتم، بنابراین تصمیم گرفتم که به این جشن بیچارگی پایان دهم و پیش از سر رسیدن موعد اجاره، راهی بیابم.

در اینجا بود که پروژه ۷۰ گفت‌وگو در زمان صرف قهوه در ۳۰ روز را بنیان گذاشتم.

راهی که پیمودم خیلی ساده بود. به هر کسی که در نیویورک می‌شناختم، ایمیل فرستادم. از آنها خواستم که برای صرف قهوه یا قدم زدن به من ملحق شوند. من با انسان‌هایی که بیش از ۱۰ سال مرا می‌شناختند یا کسانی که فقط چند ماه بود با من آشنا شده بودند، تماس گرفتم. من ۷۰ گفتگو در طول آن ماه داشتم. می‌خواستم که جامعه آماری درستی داشته باشم.

در هر یک از این گفت‌گوها، ۳ سوال یکسان می‌پرسیدم:

- در چه زمینه‌ای از من کمک می‌گیری؟
- چه هنگام مرا در شادترین حالتم دیده‌ای؟
- در مقایسه با همکارانم کجا ایستاده‌ام؟

این سوال‌ها به من کمک می‌کرد تا نقاط قوتم را به وضوح ببینم و بین آنچه که در آن مهارت دارم و آنچه مرا خوشحال می‌کند، تمایز قائل شوم.

نکته جالب این بود که همه این اشخاص پاسخ‌های یکسانی برای من داشتند:

- آنها برای کمک گرفتن در داستانگویی، تولید محصول جدید، بهبود رزومه یا برای دست یافتن به دانشی بیشتر به من مراجعه می‌کردند.
- آنها زمانی من را در خوشحال‌ترین وضعیت دیده بودند که زمانم در اختیار خودم بود و می‌توانستم کار و علایقم را در کنار هم پیش ببرم؛ از مشارکت در گروه کر گرفته تا راهنمایی اشخاص در ورک‌شاپ‌های نوشتن. من از کار سخت نمی‌هراسم، فقط می‌خواهم با شرایط خودم کار کنم.

- مزیت من نسبت به همکارانم، توانایی من در اتصال ایده‌ها و جوامعی است که شاید در حالت عادی هیچ‌گاه با یکدیگر تعاملی نداشته باشند.

این گفت‌گوها به من کمک کردند تا دریابم که در چه شغل‌هایی موفق خواهم بود و با چه فرهنگ محیط کاری خوشحال خواهم بود. این گفت‌وگوها به من کمک کردند تا دریابم زندگی چند رشته‌ای من، ابرقدرت من است و باید به این رویکرد ادامه دهم. بگذارید صادق باشم؛ وقتی به این پاسخ‌ها فکر کردم، آنها برایم کاملا واضح بودند، اما گاهی ۷۰ گفت‌وگو طول می‌کشد تا بتوان چیزی را به صورتی واضح دید.

بنابراین شما هم دست به کار شوید. در غار خود پنهان نشوید. با استفاده از این سه سوال از اطرافیان‌تان کمک بگیرید تا بتوانید ابرقدرت‌های‌تان را کشف کنید.

منبع: forbes/zoomit