روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

پنجشنبه
۱۶ فروردین
۱۳۹۷

Thu. 5 Apr 2018
۱۸ رجب ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۱۰۳۳-۱۶صفحه - ۲۰۰۰۰ریال

www.forsatnet.ir

قبح سود بالا ریخت

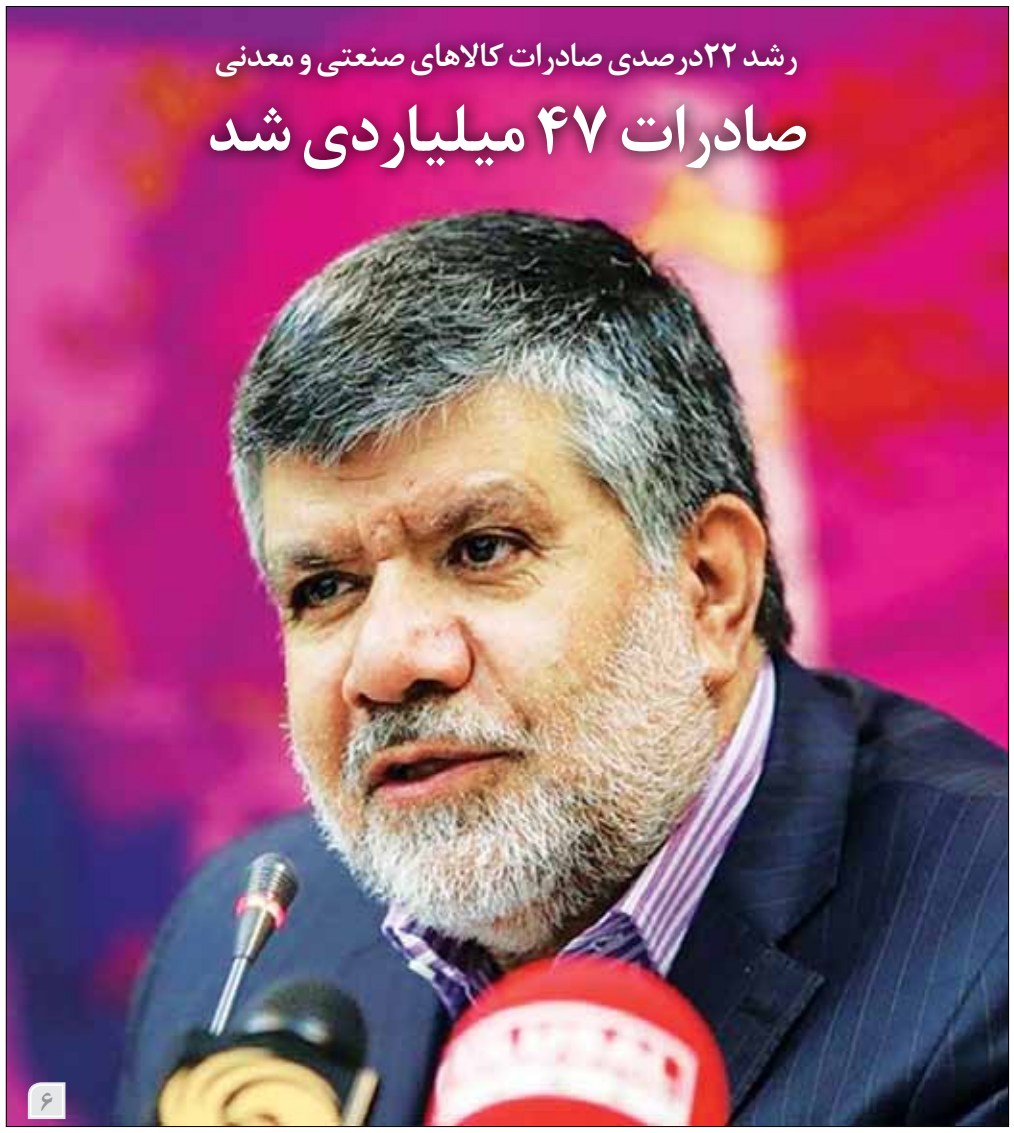
سپرده ۲۱درصدی برگشت

با وجود اینکه در حال حاضر در بسیاری از بانک‌ها نرخ سود سپرده تا حد زیادی پایدار شده و افتتاح حساب با سود بیش از ۱۵درصد انجام می‌شود، ولی پرداخت نمی‌شود، اما برخی بانک‌ها که تا پیش از این به نرخ سود مصوب پایبند بودند، بار دیگر به نرخ‌های قبلی برگشته و...

۴

رشد ۲۲درصدی صادرات کالاهای صنعتی و معدنی

صادرات ۴۷ میلیاردی شد



۶

یادداشت

سیاستگذار پولی در سال ۹۷ چه مسیری باید در پیش گیرد؟

فرهاد خان‌میرزایی
پژوهشگر اقتصادی

پیش‌بینی روند نرخ تورم در سال آتی، مستلزم بررسی روند تورم طی سال‌های اخیر و بررسی عوامل اثرگذار بر آن است. درحالی‌که در مرداد سال ۱۳۹۲ و در نقطه شروع به کار دولت دوازدهم تورم ۱۲ماه منتهی به مرداد ۱۳۹۲ معادل ۳۹درصد و تورم نقطه به نقطه ۴۲درصد بود، طی سال‌های گذشته نرخ تورم روندی نزولی طی کرد و در خرداد ۱۳۹۵، تورم ۱۲ماه منتهی به خرداد برای نخستین بار، تک‌رقمی شده و به رقم ۹,۷درصد رسید. تداوم عوامل اثرگذار بر کنترل تورم سبب شد تورم سالانه در سال ۱۳۹۵ تک‌رقمی باشد و در سال ۱۳۹۶ نیز تک‌رقمی یا در محدوده ۱۰درصد قرار گیرد. این میزان از ثبات در تورم در اقتصاد ایران طی چهار دهه گذشته بی‌سابقه بوده است. بررسی عوامل اثرگذار بر کنترل و کاهش تورم طی سال‌های اخیر نشان می‌دهد طی دوره کاهش مستمر در تورم در فاصله نیمه دوم سال ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۶، عواملی چون کاهش قیمت‌های جهانی، ثبات نرخ...

۴

یک میلیون و ۳۳ هزار شغل دست‌یافتنی است؟

پیش‌بینی نرخ بیکاری در سال ۹۷

با نهایی‌شدن بودجه ۹۷ و ابلاغ آن، از اینک دولت موظف است تا پایان سال یک میلیون و ۳۳ هزار شغل ایجاد کند؛ این براساس تعهدی است که دولت در بودجه سال ۱۳۹۷ دارد و از همین رو، دولت در نظر دارد این میزان اشتغال‌زایی در سال ۱۳۹۷ را عمدتا از طریق سرمایه‌گذاری در طرح‌های تولیدی و عمرانی فراهم کند. به گزارش خبرآنلاین، اولین‌بار محمدباقر نوبخت، رئیس سازمان برنامه و بودجه دی‌ماه سال گذشته در تشریح جزییات بودجه سال ۱۳۹۷، از این هدف‌گذاری رونمایی کرد و گفت: «برنامه‌ریزی‌های لازم برای ایجاد...

۳

افزایش ۱۵۰۰ تومانی قیمت دلار طی یک سال گذشته

نوسانات دلار و طرح کمیسیون اقتصادی مجلس برای کنترل بازار

۴

مدیریت و کسب‌وکار

- ۹ راهبرد برای تبلیغات فراموش نشدنی
- برندسازی هیجانی چیست؟
- ۲ روش موفق برای هزینه کردن در تبلیغات
- اصول بازاریابی برای نسل جوان
- ۳ روش ساده برای جذب مشتری
- کسب اولین شغل مدیریتی

۸ تا ۱۶

پاسخ زاکربرگ به تیم کوک در مورد بحران اخیر فیس‌بوک

مجلس قدرت مقابله با فیلترینگ تلگرام را دارد؟

سرگیجه مسئولان بر سر «فیلتر» تلگرام

بعد از تحولات دی ماه بحث فیلترینگ تلگرام باز هم داغ شد؛ تصمیمی که برای مدتی کوتاه اجرایی شد و این روزها زمزمه اجرای کامل آن به گوش می‌رسد.

به گزارش خبرآنلاین، پاول دورف و نیکلای دورف، این دو برادر روسی هیچ وقت فکرش را نمی‌کردند ابداع‌شان روزی تبدیل به دردسر و اختلاف بین مسئولان ایرانی شود. هرچه باشد پیوند ایران و روسیه را در آسمان‌ها بسته اند؛ البته شاید این حد از محبوبیت تلگرام در میان ایرانی‌ها هم در مخیله‌شان نمی‌گنجید؛ به هرحال امروز قلب مسئولان از این ابداع برادران دورف مکدر است و بعد از رویدادهای دی ماه ۹۶ این آزردگی خاطر به اوج رسیده و حالا زمزمه فیلتر کردنش به گوش می‌رسد. صحبت بر سر تلگرام است؛ نرم‌افزاری که حدودا پنج سال است جای خود را در جامعه ایران باز کرده و حتی گوشه‌ای از بار اشتغال‌زایی را هم به دوش می‌کشد.

ماجرای فیلترینگ موضوعی نیست که تنها درمورد تلگرام مطرح شده باشد؛ تقریبا هر دهه بحث فیلترینگ دامن یک نوع از رسانه را می‌گیرد و سرگیجه نوع برخورد با آنها در میان صاحب‌منصبان هویدا می‌شود.

بار مسئولیت فیلترینگ روی شانه کدام ارگان؟

نهادهای تو در تو بزرگ‌ترین شاخصه سیستم بوروکراتیک ما است. از مبارزه با مفاسد اقتصادی گرفته تا بحث فضای مجازی چندین ارگان برای تصمیم‌گیری وجود دارد.

محمد کاظمی، نائب رئیس کمیسیون حقوقی و قضایی در این رابطه به خبرآنلاین گفت: بحث فیلترینگ تلگرام از دی و بهمن بود که مطرح شد اما هنوز تصمیمی در این باره اتخاذ نشده است. به هرحال منافع ملی ممکن است ایجاب کند اقداماتی انجام دهیم، اما اینکه بخواهیم فناوری روز را محدود کنیم به نظر می‌رسد راهکار درستی نباشد. باید به جای محدود ساختن مردم را توجیه کنیم. من مخالف فیلتر تلگرام هستم.

وقتی اکثر نمایندگان با این فیلتر شدن مخالف هستند سؤال اینجاست که چقدر شورای عالی مجازی قدرت اجرای تصمیم دارد و چقدر مجلس می‌تواند با آن مقابله کند؟

کاظمی به این سؤال اینگونه پاسخ می‌دهد: ما مقررات‌مان در رابطه با فضای مجازی کامل نیست و مشخص نیست حدود و اختیارات شورای عالی فضای مجازی تا کجا هست؟ چون ما در این زمینه خلأ قانونی داریم به هر صورت باید این تصمیمات بر اساس قوانین مصوب مجلس اتخاذ شود اما هنوز من ندیدم تصمیم مشخصی در این رابطه گرفته شده باشد.

اما پورمختار اعتقاد دیگری دارد. او می‌گوید: به لحاظ حقوقی اختیار این مسئله با شورای عالی فضای مجازی است که از هر سه قوه در آنجا حضور دارند. طبیعتا وقتی به نتیجه‌ای برسند آن هم بر اساس اخبار موثق برای مضر بودن این نرم‌افزار و سوءاستفاده از اطلاعات مردم در نظر گرفته خواهد شد و لازم‌الاجراست.

رمضانعلی سبحانی فر از اعضای ناظر در کمیته مصادیق مجرمانه به خبرآنلاین می‌گوید: دو نهاد شورای عالی فضای مجازی و کمیته مصادیق مجرمانه وظیفه تصمیم‌گیری در مورد فیلتر شدن تلگرام را بر عهده دارد، اما اینکه این تصمیم گرفته شده است یا خیر هنوز بحثی مطرح نشده است و زمانی هم برای این مسئله تعریف نشده است و نمی‌دانم این تا آخر فروردین از کجا آمده است.

او گفت: به هر حال درباره فیلتر شدن تلگرام باید شورای عالی فضای مجازی نظر دهد که پیش از عید آنها جلسه‌ای داشتند و روابط عمومی این شورا چنین مصوبه‌ای را رد کرد. سبحانی فر همچنین می‌گوید: اینکه مجلسی‌ها با فیلترینگ مخالف هستند درست، اما چنانچه شورای عالی فضای مجازی تصمیم بگیرد تلگرام فیلتر شود مجلس نمی‌تواند آن را نقض کند، شاید بتواند یک طرح تکمیلی ارائه کند.

جایگزین تلگرام و رصد نهادهای نظارتی

صحبت فیلتر تلگرام که به میان می‌آید همه می‌پرسند جایگزینش چیست؟ مسئله‌ای که حتی موافقان فیلتر شدن تلگرام را هم، به فکر وا می‌دارد. محمدعلی پورمختار، عضو کمیسیون حقوقی و قضایی مجلس در این رابطه با بیان اینکه بحث فیلترینگ تلگرام در اختیار شورای عالی فضای مجازی است که ریاست آن را رئیس‌جمهور به عهده دارد به خبرآنلاین گفت: من اعتقاد دارم اگر یک پیام‌رسان داخلی قوی داشته باشیم حتماً اطمینانش برای مردم و ماندگاری و سودش برای مردم خواهد بود، لذا لازم است حتی فراخوانی بدهیم تا بخش‌خصوصی وارد میدان شود تا چنین پیام‌رسانی تهیه شود تا بتواند جایگزین آن شود. بنابراین تا روزی که چنین اتفاقی رخ ندهد امکانی برای بستن تلگرام وجود ندارد.

او درباره اینکه شائبه رصد پیام‌رسان‌های داخلی توسط وزارت اطلاعات و اطلاعات سپاه وجود دارد، گفت: بر فرض اینکه اطلاعات یا اطلاعات سپاه این پیام‌رسان را رصد کند بهتر است یا موساد و سیا و...؟ من نمی‌گویم این اتفاق درمورد نرم‌افزارهای داخلی وجود دارد، اما معتقدم این یک فضاسازی است که از سوی افراد مغرض صورت می‌گیرد. مگر اطلاعات و سپاه دشمن این کشور است. متأسفانه ویدئوهایی که در این رابطه تهیه می‌شود حتی از سوی مسئولان رده بالا آدرس غلط دادن است. در ایران اگر قرار باشد رصدی صورت بگیرد باید با اجازه قاضی باشد، اما در خارج از کشور این محدودیت وجود ندارد.

وی می‌گوید: به هر صورت معتقدم باید هرچه سریع‌تر این پیام‌رسان داخلی طراحی شود و اعتمادسازی صورت بگیرد. او در پاسخ به این سؤال که نرم‌افزارهایی مانند سروش چقدر می‌تواند جایگزین شود، گفت: این نرم افزارهایی که طراحی شده ایراداتی دارد که ضعیف هستند و من خودم نصب کردم و تعداد زیادی پیام هم به دوستان فرستادم، اما همه گفتند این ضعیف است.

رمضانعلی سبحانی‌فر گفت: به هرحال ما باید تلاش کنیم تا مردم از اپلیکیشن‌های داخلی استفاده کنند، اما باید این زمینه فراهم شود تا کاربران شبکه‌های داخلی را انتخاب کنند و این مستلزم آن است که بتواند جایگزین شود، مضاف بر آنکه باید نفوذ ناپذیر باشد، به گونه‌ای که اطلاعات کاربران مورد سوءاستفاده قرار نگیرد. از سوی دیگر صاحبان این نرم‌افزارها باید به گونه‌ای برنامه را طراحی کنند که موجبات بی‌اعتمادی نشود. برای مثال وقتی موقع نصب از افراد عکس و شماره ملی و. . . خواسته می‌شود طبیعی است که مردم اعتماد نمی‌کنند و از همان اول فرار می‌کنند، لذا باید اعتمادسازی بیشتری صورت گیرد.

او درباره اینکه آیا این پیام‌رسان‌هایی که امروز معرفی می‌شوند چنین ویژگی دارند گفت اگر این ویژگی را داشت که امروز به جای تلگرام این نرم‌افزارها مورد استفاده قرار گرفته بود.

فیلترینگ راه‌حل خوبی است؟

تا اسم فیلترینگ می‌آید یک لیست از وی چت تا فیس بوک و توئیتر جلوی چشمان‌مان صف می‌بندد. حالا سؤال این است که آیا این فیلترینگ توانست راه درمانی باشد در محدود کردن مردم در استفاده از شبکه‌های اجتماعی.

پورمختار به این سؤال اینگونه پاسخ داد: به هر حال برخی افراد که برایشان مهم است از فیلترینگ استفاده کنند با فیلترشکن بار دیگر از این نرم‌افزار استفاده خواهند کرد، اما دیگران که چندان برای‌شان فرقی نمی‌کند طبیعی است که با اعتمادسازی می‌تواند مؤثر باشد. اما به هر حال معتقدم ما قبل از اینکه به فیلتر فکر کنیم باید پیام‌رسان‌های داخلی را به درجه‌ای برسانیم که خود مردم به آن سمت حرکت کنند. اگر فیلترینگ‌های قبل جواب نداشت به دلیل ضعف‌های دولت‌ها بوده است، چراکه جایگزینی برای آن طراحی نکرده بودند.

رمضانعلی سبحانی فر هم گفت: فیلتر در مقطعی صورت گرفت و مردم با فیلترشکن به تلگرام دست پیدا می‌کردند اما این موجب شد تا مردم از فیلترشکن استفاده کنند و استفاده از فیلتر شکن در واقع راهی است برای ورود به سایت‌ها و برداشتن همه محدودیت‌ها، لذا به نظرم به جای رفتن به سمت فیلترینگ باید به سمت تقویت نرم‌افزارها و اپلیکیشن‌های داخلی گام برداریم.

تدوین لایحه راهگشای استارت‌آپ‌های فناوری

بیش از حمایت مالی از کسب‌وکارهای نوپا، تسهیل قوانین و حل موانع این شرکت‌ها از اهمیت زیادی برخوردار است؛ به همین دلیل، لایحه‌ای در این باره مورد توجه مسئولان حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات قرار گرفته است و وعده تدوین آن را داده‌اند.

به گزارش ایسنا، کسب‌وکارهای نوپا از مواردی است که به‌ویژه در حوزه فناوری اطلاعات اثرگذارند و اخیرا هم مورد توجه قرار گرفته‌اند که اگر به آنها توجه شده و حمایت لازم، نه الزاما حمایت‌های مالی بلکه بیشتر تسهیل شرایط و قوانین انجام شود، می‌توانند سهم بسزایی در افزایش نقش ICT در اقتصاد داشته باشند.

از جمله حمایت‌هایی که اخیرا از استارت‌آپ‌ها یا همان کسب‌وکارهای نوپای فناوری اطلاعات انجام شده، توسط سازمان فناوری اطلاعات بوده که با اعلام این سازمان، استارت‌آپ‌هایی که ایده و توانمندی برای فعالیت‌های مرتبط در حوزه فناوری اطلاعات دارند، با ارائه طرح‌های خود به مرکز توانمندسازی و تسهیل‌گری کسب‌وکارهای نوپا می‌توانند از حمایتی در راستای اشتغال‌زایی و توسعه مناطق کمتر توسعه‌یافته و روستایی بهره‌مند شوند. این اقدام با هدف توسعه کسب‌وکارهای نوپا، حمایت از اشتغال جوانان کارآفرین و توسعه خدمات الکترونیکی برای مناطق کمتر توسعه‌یافته و روستاها، اجرایی می‌شود.

در این راستا محمدجواد آذری‌جهرمی، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات اخیرا با اشاره به لایحه ۷ ماده‌ای وزارت ارتباطات برای رفع موانع کسب‌وکارهای نوپا، در شبکه اجتماعی توئیتر خود نوشت: شاهد اظهارنظرهای حمایتی معاون اول محترم رئیس جمهور و نیز وزیر صمت در خصوص کسب‌وکارهای نوپا بودیم. امیدوارم با این حمایت‌ها لایحه ۷ ماده‌ای وزارت ICT برای رفع موانع ثبت و انحلال، بیمه و مالیات و نیز اعطای تسهیلات به این کسب‌وکارها در دولت تا اردیبهشت‌ماه جاری باشیم.

جهرمی پیش از این هم به سیستم حمایت مالی از کسب‌وکارهای نوپا اشاره و اظهار کرده بود: در هیچ کجای دنیا به استارت‌آپ‌ها وام نمی‌دهند. اساسا وام دردی از استارت‌آپ‌ها دوا نمی‌کند، در عوض دولت‌ها می‌روند و سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر را تقویت و نظام‌های تامین مالی استارت‌آپ‌ها را تامین می‌کنند. ما موظفیم مسیر سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها را باز و شاخص‌گذاری‌های لازم را انجام دهیم؛ مطمئنیم اگر مصوبه‌ای در این حوزه تصویب شود، همه ارکان نظام در آن همراه خواهند شد.

یادداشت

بنگاهداری و دانستگی

دکتر مرتضی ایمانی‌راد
اقتصاددان

در بنگاهداری ایران رسم است که برای قوی‌تر کردن بنیه مدیریتی شرکت، پرسنل شرکت را برای دوره‌های آموزشی می‌فرستند و یا بعضی از مدیران و راهبران شرکت نیز در این دوره‌ها شرکت می‌کنند. گروهی دیگر برای بالا رفتن توان مدیریتی در دوره‌هایی شبیه MBA و بعد از آن در DBA شرکت می‌کنند تا بتوانند مسائل درونی و بیرونی سازمان را بفهمند و سیاست‌ها و استراتژی‌های مناسب را در مواجهه با چالش‌های متعدد تدوین و اجرا کنند. گروهی دیگر چاره کار را در انتقال یا نو شدن تکنولوژی می‌دانند. من با هیچ یک از این راه‌حل‌ها مخالف نیستم، ولی در عین حال معتقدم که این شیوه‌ها نهایتا منجر به «تغییر» در شرکت‌ها می‌شود. تغییر هم در جهان با ثبات جواب می‌دهد. ولی همه نشانه‌ها گواهی می‌دهد که در سال جاری در اقتصاد ایران و در نظام جهانی به دلیل ویژگی‌های متفاوتی که دارند، نوسان و شدت تغییرات بسیار بالا ست و لذا با پارادایم تغییر نمی‌توان سال ۹۷ را مدیریت کرد. سرعت تکنولوژی بالا رفته است، نوسان بازارهای مالی به شدت بالاست، پارازیت‌های سیاسی در سطح جهان بالا رفته است، در ایران نیز کماکان موانع داخلی، موانع منطقه‌ای و موانع جهانی نه‌تنها حضور دارند، بلکه به نظر می‌رسند که در سال ۹۷ قدرت خواهند گرفت. در این شرایط شرکت‌ها به پارادایم «تحول» نیاز دارند تا بتوانند نه‌تنها شرایط پیش رو را پشت سر بگذارند، بلکه سرعت حرکت خود را نیز بیشتر کنند. برای دستیابی به پارادایم تحول، برخلاف پارادایم تغییر، مدیران به دانش بیشتر نیاز ندارند. آنها بیشتر نیاز دارند که شرایط را خوب ببینند و خوب تبیین کنند و خوب دیدن نیز چیزی جز دیدن شرایط بدون خوب و بد کردن و قضاوت کردن نیست. دیدن درست لازمه خردمندی است و تحول نیز از دل این خردمندی بیرون می‌آید. در سال جاری به جای تکنولوژی‌های نو به نگاه‌های نو نیاز داریم و نگاه نو به جای قالب‌گیری واقعیات، با تغییر واقعیات تغییر می‌کند. بدون تغییر زاویه دید و متفاوت دیدن پدیده‌های محیطی، کار را در سال۹۷ سخت می‌کند، در سالی که پیام‌های زیادی به ما می‌رسد که کار کردن در این سال بسیار سخت خواهد بود، ولی ویژگی نگاه نو و متفاوت این است که از دل سختی کاری «نو» پدید آورد.

اقتصاد جهان

اختلال در روابط با آمریکا

ریسکی بزرگ‌تر از برگزیت برای اقتصاد اروپا

دبیرکل سازمان همکاری و توسعه اقتصادی گفت بزرگ‌ترین ریسک پیش روی بهبود اقتصاد اروپا، تنش در روابط با آمریکاست که بزرگ‌ترین مشتری کالاهای این منطقه محسوب می‌شود. به گزارش ایسنا به نقل از یورونیوز، آنخل گوریا دبیرکل سازمان همکاری و توسعه اقتصادی گفت با توجه به آن که معتقد است انگلیس همواره شریک قدرتمند اتحادیه اروپا و بخشی از واقعیت اقتصادی اروپا باقی خواهد ماند، برگزیت تاثیر مخرب کمتری بر اقتصاد اتحادیه خواهد داشت.

وی گفت: روابط با آمریکا برای اتحادیه اروپا حیاتی است چراکه آمریکا مشتری بسیار مهمی برای کالاهای اروپایی است، برگزیت بر پروسه ساخت چارچوبی که در حال بنای آن بودیم اثر مخربی دارد و ناگهان متوجه شدیم که یکی از مهم‌ترین مشتریان تصمیم به ترک اتحادیه گرفته است. با این حال انگلیس هیچ گاه از اروپا دور نخواهد شد و آن سوی کانال مانش باقی خواهد ماند. انگلیس همواره یکی از مهم‌ترین سرمایه‌گذاران در بخش فناوری در اروپا بوده است. دبیرکل سازمان همکاری و توسعه اقتصادی خاطرنشان کرد انگلیس مانند سایر کشورهای عضو اتحادیه اروپا، عضو سازمان توسعه و همکاری اقتصادی است و ما قطعا وظیفه داریم که ببینیم چگونه می‌توانیم خروج انگلیس از اتحادیه را تا حد امکان نرم، یکپارچه و دارای آثار تخریبی کمتری کنیم. باید با این واقعیت مواجه شویم؛ انگلیس جایی نخواهد رفت و یکی از اجزای بسیار مهم اقتصادی در سراسر اروپا باقی خواهد ماند.

صعود بورس‌های آسیایی با وجود جنگ تجاری لفظی چین و آمریکا

بازارهای آسیایی پس از روند نزولی اخیر به دلیل ترس از آغاز جنگ تجاری بین چین و آمریکا، در معاملات چهارشنبه موفق شدند رشدی ملایم داشته باشند. به گزارش خبرگزاری فرانسه، بورس توکیو بیشترین افزایش را در منطقه داشت و شاخص «نیک‌کی ۲۲۵» به لطف عملکرد صعودی بورس وال استریت و تضعیف ین که به نفع صادرکنندگان خواهد بود، با ۰.۵ درصد افزایش به ۲۱۳۸۹.۲۷ واحد رسید. هر چند که آثار این افزایش در ژاپن به سرعت محو شد و بازارهای کره جنوبی و استرالیا به دلیل ترس از جنگ تجاری قرمزپوش باقی ماندند. آمریکا به تازگی فهرستی از واردات چین به ارزش ۵۰ میلیارد دلار را منتشر کرده است که در معرض اعمال تعرفه‌های وارداتی قرار دارند؛ امری که نشانه‌ای آشکار از رودررویی با پکن تلقی می شود. چین سریعا به این اقدام واکنش نشان داد و اعلام کرد آماده است این «حرکت غیرواقع‌گرایانه و حمایت‌گرایانه‌ای که به نفع هیچ کشوری نیست» را تلافی کند. استفان اینس- تحلیلگر «اونادا سکیوریتیز» نوشت طرفین هنوز در حال بازی با جنگ تجاری هستند و لفاظی‌های بین آمریکا و چین می‌تواند بیشتر شود. نمادها در چین نسبتا بالاتر بازگشایی شدند و شاخص «شانگهای کامپوزیت» با ۰.۳ درصد افزایش به ۳۱۴۷.۰۵ واحد رسید و شاخص «هانگ سنگ» با ۰.۲ درصد افزایش به ۳۰۲۴۴.۲۲ واحد رسید.

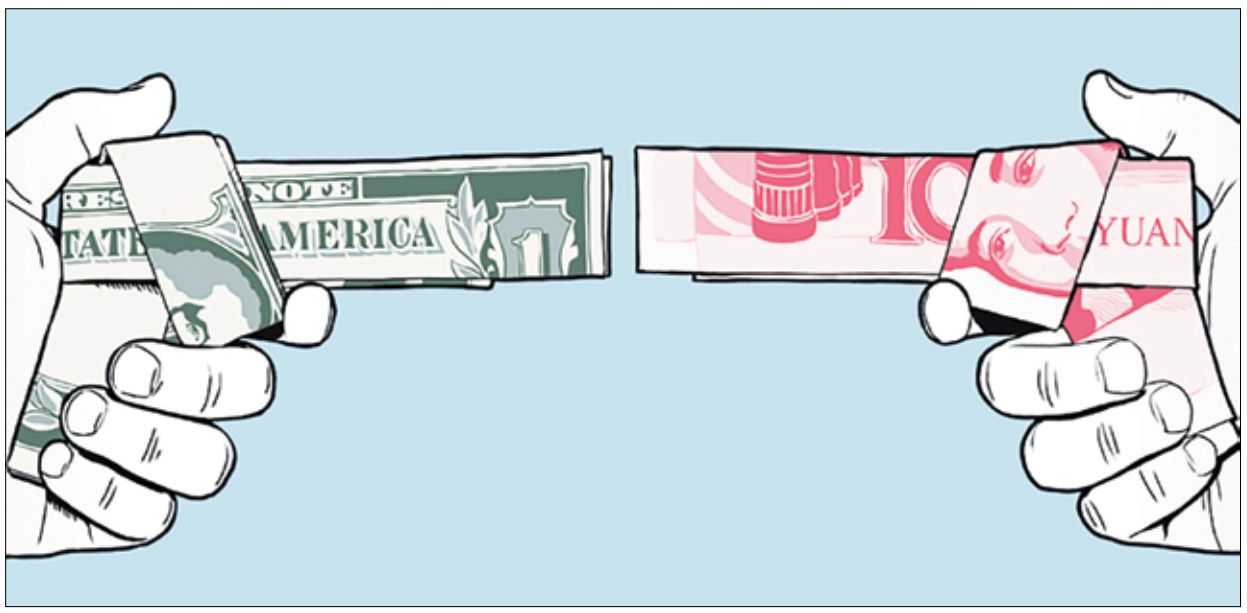
صعود بورس‌های آسیایی به دنبال روند صعودی بورس وال‌استریت در روز سه‌شنبه انجام می‌شود. در معاملات این روز، شاخص « داو جونز» با ۱.۷ درصد افزایش در سطح ۲۴۰۳۳.۳۶ واحدی بسته شد. شاخص «اس اند پی ۵۰۰» ۱.۳ درصد افزایش یافت و «نزدک» با یک درصد افزایش، از فشار روزهای اخیر رها شد. در انگلیس نیز شاخص «فوتسی ۱۰۰» ۰.۴ درصد افزایش یافت و به ۷۰۳۰.۴۶ واحد رسید. در بازار ارز هر دلار از ۱۰۶.۶۰ ین به ۱۰۶.۵۶ ین رسید، یورو از ۱.۲۲۷۱ دلار به ۱.۲۲۷۵ دلار افزایش یافت و پوند از ۱.۴۰۵۷ دلار به ۱.۴۰۷۶ دلار رسید. نفت برنت دریای شمال با ۲۲ سنت کاهش به ۶۷.۹۰ دلار در هر بشکه رسید و نفت «وست تگزاس اینترمدیت» با ۲۱ سنت کاهش به ۶۳.۳۰ دلار در هر بشکه رسید.

جوانان اروپایی کار را به تحصیل ترجیح می‌دهند

دفتر آمار اتحادیه اروپا اعلام کرد نتایج نظرسنجی‌های سال ۲۰۱۶ نشان می‌دهد بیش از ۳میلیون نفر از جوانان اروپایی که پیش‌تر در دانشگاه یا کالج تحصیل می‌کرده‌اند، تحصیل را رها کرده و جذب بازار کار شده‌اند. به گزارش ایسنا، در بازه زمانی مورد مطالعه یعنی سال ۲۰۱۶، حدود ۳۰ میلیون نفر از جوانان اروپایی توانسته‌اند تحصیلات عالی خود را به پایان برسانند. بنا بر نظرسنجی صورت گرفته، دلیل اصلی ادامه ندادن تحصیل در بین جوانان اروپایی مختلف بوده اما اصلی‌ترین دلیل این کار، تمایل به کار کردن به جای تحصیل بوده است که از طرف ۲۵درصد از شرکت‌کنندگان به عنوان دلیل اصلی ترک تحصیل ذکر شده است. حدود ۲۲ درصد نیز اعلام کرده‌اند رشته خود را جالب نیافته‌اند یا رشته‌شان پاسخگوی نیازهای‌شان نبوده است، ۱۸درصد درجه سختی رشته خود را عامل ترک تحصیل دانسته‌اند و ۱۰درصد نیز اعلام کرده‌اند بنا بر دلایل خانوادگی مجبور به رها کردن درس شده‌اند.

جنگ تجاری چین و آمریکا اوج می‌گیرد

دنیای تجارت علیه ترامپ



فرصت امروز: اقتصاددانان معتقدند تصمیمات اقتصادی یکباره دونالد ترامپ، کار دست اقتصاد آمریکا می‌دهد. از زمانی‌که رئیس‌جمهور آمریکا جرقه‌های جنگ تجاری را آغاز کرده، هر روز خبری منتشر می‌شود و تحلیلی از وخیم شدن اوضاع تجارت جهانی به میان می‌آید. تا جایی که چین در واکنش به افزایش تعرفه فولاد و آلومینیوم آمریکا، تعرفه‌هایی تا ۲۵ درصد بر ۱۲۸ محصول وارداتی از آمریکا به ارزش حدودا ۳ میلیارد دلار اعمال کرد و به یکباره شاخص‌های مهم بازارهای این کشور را با سقوطی ناگهانی روبه‌رو کرد؛ اقدامی که نشان می‌دهد جنگ تجاری بین دو اقتصاد بزرگ جهانی آغاز شده است.

مقامات چینی گفته‌اند هدف‌شان «حفاظت از منافع چین و ایجاد توازن» در ضرر ناشی از تعرفه‌های تازه آمریکاست؛ اتفاقی که به نوعی رودررویی اقتصادی آمریکا با چین و حتی جهان را شفاف‌تر کرد.

در همین زمینه، سی‌ان‌بی‌سی در گزارشی به تبعات این جنگ تجاری پرداخته و معتقد است که احتمالا برخی کمپانی‌ها وابستگی‌شان به ایالات متحده را کاهش می‌دهند.

بر اساس این گزارش، شرکت‌های مرتبط با پیمان تجاری جدید پاسیفیک، ممکن است وابستگی خود را به بزرگ‌ترین اقتصاد جهان در پی تعرفه‌های بحث انگیز ترامپ کاهش دهند.

به گفته استراتژیست‌ها، افزایش حمایت از تولیدات ایالات متحده، اهمیت یک نظم تجاری چندجانبه را تقویت می‌کند. این ماجرا حتی می‌تواند باعث شود شرکت‌های مستقر در کشورهای عضو TPP از انجام کسب و کار در ایالات متحده دوری کنند.

توافق‌نامه CPTPP توافق‌نامه تجارت آزاد است که تعرفه‌ها بین ۱۱ کشور از جمله استرالیا، کانادا، شیلی، ژاپن، مالزی و مکزیک را کاهش می‌دهد. این توافق‌نامه همان روزی امضا شد که ترامپ مالیات‌هایی را برای واردات فولاد و آلومینیوم در نظر گرفت؛ مالیات‌ها و تعرفه‌هایی که قرار است پکن را تحت فشار قرار دهد.

حالا در جنگ تجاری که ترامپ به راه انداخته، کشورهای دیگر سعی دارند با همکاری ثبات بیشتری به تجارت جهانی بدهند. به گفته دبورا المس، مدیراجرایی مرکز تجاری آسیا مستقر در سنگاپور، در یک محیط بی‌ثبات و خطر رو به رشد، CPTPP می‌تواند به ثبات کمک کند.

او گفت: این توافق‌نامه می‌تواند فرصت‌های جدیدی برای شرکت‌های عضو و پیدا کردن بازارهای جدید و صرفه‌جویی در هزینه‌ها فراهم کند. این توافق‌نامه شرکت‌ها را مجبور می‌کند تا پروژه‌های خود را متنوع و کمتر به ایالات متحده اعتماد کنند.

سیاست‌های تجاری دولت ترامپ، روی مذاکرات دوجانبه به جای توافقات چندجانبه متمرکز است. حالا هم در صورت امکان، شرکت‌های چندملیتی یا شرکت‌های کوچک و متوسط می‌توانند انگیزه‌ای برای تقویت همکاری با دیگر اعضای TPP به جای ایالات متحده داشته باشند.

البته کنار گذاشتن آمریکا از معاملات تجاری جهان و نادیده گرفتن کامل آن به نظر کارشناسان بین‌المللی غیرممکن به نظر می‌رسد. شاید هم با اعمال تعرفه‌های تجاری ترامپ، برخی از این شرکت‌ها که نمی‌توانند از بازار ایالات متحده بگذرند، ممکن است در آمریکا تولید کنند و با خواسته کاخ سفید هماهنگ شوند.

بسیاری از کارشناسان هم هشدار داده‌اند که تصمیم ترامپ برای خروج ایالات متحده از کشورهای عضو TPP، ضرر رقابتی نسبت به دیگر اعضای این گروه به ویژه در محصولات کشاورزی برای آمریکا ایجاد می‌کند.

به عنوان مثال در توافق‌نامه CPTPP، صادرکنندگان گوشت استرالیایی تنها ۹درصد تعرفه برای فروش خود به ژاپن می‌پردازند، درحالی‌که شرکت‌های آمریکایی رقیب آنها، با نرخ ۳۸ درصد مواجه خواهند شد.

با این حال به گفته کارشناسان هنوز زود است که ارزیابی تأثیرات این پیمان جدید و همکاری‌های بین‌المللی مشخص شود.

رویترز، ترامپ را بدترین دشمن وال استریت خواند

رویترز هم در گزارشی به پیامدهای جنگ تجاری آمریکا با چین پرداخته و ترامپ را بدترین دشمن وال استریت خواند. ترامپ که بارها و بارها از تأثیر پیروزی خود در انتخابات در روند صعودی وال‌استریت سخن گفته است از طرف بسیاری از سرمایه‌گذاران مسئول ریزش محسوس بازارها دانسته می‌شود.

به گزارش رویترز، درحالی‌که برخی رسانه‌ها، پیش‌بینی کرده بودند که چین به اقدامات تجاری تلافی‌جویانه در مقابل آمریکا دست نخواهد زد و تنها نوعی اقدام نمادین انجام می‌دهد، اما اینک با اقدام عملی چین مشخص شد که این برداشت چیزی جز یک توهم ساده نبوده است و با اینکه چین و آمریکا رسماً اعلام نکردند که وارد یک جنگ تجاری شده‌اند اما جرقه این جنگ زده شده و به احتمال فراوان در ماه‌های آتی این نبرد تجاری اوج خواهد گرفت.

وزارت بازرگانی چین گفته است این کشور همه تعهداتش به سازمان تجارت جهانی مبنی بر کاهش تعرفه بر ۱۲۰ کالای آمریکایی را به حالت تعلیق درآورده است و از همین رو واردات میوه و اتانول نیز مشمول این تعلیق می‌شود. همچنین تعرفه‌های واردات دیگر کالاها را بیشتر از ۱۵درصد افزایش خواهد داد. این وزارتخانه همچنین افزود که برخی دیگر از کالاهای آمریکایی مانند برخی انواع گوشت و ضایعات آلومینیوم نیز می‌توانند مشمول تعرفه‌های ۲۵ درصدی شوند. وزارت بازرگانی چین این اقدامات را منطبق با قواعد سازمان تجارت جهانی دانسته و آن را در راستای تأمین منافع چین عنوان کرد.

چین به سرعت به سمت اقدامات تلافی‌جویانه و تشدید تنش تجاری با آمریکا پیش می‌رود و این در حالی است که بازارهای مالی در بیم و هراس از این تنش بین دو غول بزرگ اقتصاد جهانی به سر می‌برند و همین هفته گذشته بازارهای مالی به علت نگرانی از بروز جنگ تجاری تمام عیار بین چین و آمریکا با افتی قابل‌توجه مواجه شدند. در واقع بیم آن می‌رود که اقتصاد جهانی از این جنگ تحت تأثیر قرار گیرد.

در واکنش به اقدام پکن در واشنگتن اعلام شد که یارانه‌های چین برای تولید فولاد و بیش از حد ظرفیت بودن این صنعت در چین، علت اقدام آمریکا بوده است.

در این رابطه لیندسی والترز، سخنگوی کاخ سفید طی بیانیه‌ای اعلام کرد که چین به‌جای هدف قرار دادن سیاست صادراتی عادلانه آمریکا لازم است سیاست‌های تجاری ناعادلانه خود را متوقف کند که هم به امنیت ملی آمریکا ضربه می‌زد و هم موجب بی‌نظمی در بازارهای جهانی شده است.

گزارش ۲

آمریکا ۱۳۰۰ کالای چینی را در لیست افزایش شدید تعرفه قرار داد

پرده جدید از نمایش ترامپ در جنگ تجاری

عده‌ای از کسب و کارهای ایالات متحده می‌گویند دولت به درستی مشکل چین را تشخیص داده است، اما در نحوه درمان اشتباه کرده است؛ این خلاصه گزارشی است که سی ان ان مانی درباره جنگ تجاری آمریکا با چین منتشر کرده و آورده است که آمریکا، اعمال تعرفه روی ۱۳۰۰ کالای چینی را مطرح کرده است تا اگر گمانه‌زنی‌هایی درباره جنگ تجاری رو به کاهش بود، دوباره شعله‌ور شود. براساس این گزارش، آمریکا روز سه‌شنبه، لیستی از ۱۳۰۰ کالای صادراتی چین منتشر کرد که می‌تواند مورد هدف تعرفه‌های ایالات متحده قرار بگیرد.

ایالات متحده قصد دارد تعرفه‌هایی حدود ۵۰میلیارد دلار برای مجازات چین درباره سرقت اسرار تجاری از جمله نرم‌افزارها، ثبت اختراعات و فناوری‌های دیگر اعمال کند. حتی به گفته نماینده تجاری ایالات متحده، تعرفه ۲۵درصدی برای همه محصولات اعمال خواهد شد.

بسیاری از تعرفه‌ها، صنایع هوافضا، صنایع فناوری و ماشین‌آلات چین را هدف قرار داده است. تعدادی دیگر از تعرفه‌ها هم تجهیزات پزشکی و . . . را دربر می‌گیرد.

طبق گزارش‌های منتشرشده، در بیانیه‌ای که سفارت چین در ایالات متحده منتشر کرده است، چین این اقدام آمریکا و لیست مطرح‌شده را به شدت محکوم کرده و مخالف آن است.

البته اقدامات چین تنها به این بیانیه ختم نخواهد شد. آنطور که سفیر چین اعلام کرده این کشور قصد دارد با سازمان تجارت جهانی همکاری کند تا قوانینی را برای حل این ماجرا تصویب کنند.

با این حال، تعرفه‌های مطرح‌شده از سوی آمریکا به این سرعت اجرا نخواهند شد. دولت ایالات متحده قصد دارد ۱۵ مه، یک نشست عمومی با کسب و کارهای مختلف برگزار کند. حتی مشخص نیست که بعد از این تاریخ، اعمال تعرفه‌ها چه زمانی رخ دهد.

عده‌ای از کسب و کارهای ایالات متحده می‌گویند دولت به درستی مشکل چین را تشخیص داده است، اما در نحوه درمان اشتباه کرده است.

میرون بریلانت، معاون اجرایی اتاق بازرگانی ایالات متحده، گروه حامی کسب و کارهای آمریکایی که مدت‌هاست با سیاست‌های ترامپ مخالفت می‌کند، گفت: دولت به درستی بر بازسازی عدالت متمرکز شده است. با این حال اعمال مالیات بر محصولاتی که روزانه مورد استفاده آمریکایی‌هاست و شغل‌هایی در این کشور ایجاد کرده، راه رسیدن به این هدف نیست. یک گروه میانجی از کشاورزان آمریکایی از دولت خواسته‌اند که تعرفه‌ها را اعمال نکند. آنها از مقابله به مثل چینی‌ها که یکی از بزرگ‌ترین خریداران محصولات کشاورزی آمریکایی‌ها هستند، می‌ترسند. کشاورزان می‌گویند نمی‌توانند مالیات جدید برای صادرات خود بپردازند.

به این ترتیب چین هم لیستی از صادرات محصولات آمریکایی تهیه کرده است که در صورت لزوم آنها را هدف قرار دهد. رهبران هر دو کشور بیش از یک هفته است که در حال مذاکره هستند تا به مصالحه برسند. قبلا ایالات متحده اعلام کرده که تعرفه‌های مطرح‌شده، شامل صنایع هوافضا، ارتباطات و ماشین‌آلات می‌شود. اما لیست منتشرشده موارد غیرمنتظره‌ای دربر داشت و کالاهایی مثل کیت آزمایشگاه مالاریا، سمعک، سرنگ، دندان مصنوعی و تجهیزات دستگاه اشعه ایکس را هم دربر می‌گرفت.

دولت ترامپ در حال حاضر تعرفه ۲۵درصدی برای واردات فولاد و ۱۰درصد برای واردات آلومینیوم را اعمال کرده است. این تعرفه‌ها برای اکثر کشورها از جمله چین اعمال می‌شود، اما برخی از کشورها از آن معاف شده‌اند.

دریچه

اندیشکده بروکینگز پاسخ می‌دهد

چرا آفریقا «سرزمین فرصت‌ها» است؟

آفریقا جدیدترین بازار نوظهور جهان محسوب می‌شود و همان‌طور که چین بهره‌برداری از این بازار را آغاز کرده است، دیگر کشورها نیز باید برای ورود به بازار آفریقا و استفاده از ظرفیت‌های فوق‌العاده آن دست‌به‌کار شوند.

از سال ۲۰۰۰ تاکنون دست‌کم نیمی از کشورهایی که بالاترین نرخ رشد اقتصادی سالانه در جهان را داشته‌اند، جزو کشورهای آفریقایی بوده‌اند و در سال ۲۰۱۸ نیز شش کشور از ۱۰ کشوری که طبق پیش‌بینی‌ها بالاترین نرخ رشد اقتصادی در جهان را خواهند داشت، از قاره آفریقا خواهند بود. هفت سال قبل مجله کسب‌وکار هاروارد در مقاله‌ای به این نکته اشاره کرد که بسیاری از فرصت‌های بزرگ و کشف‌نشده جهان را باید در آفریقا جست‌وجو نمود؛ قاره‌ای که با وجود ظرفیت‌های فوق‌العاده‌اش برای سرمایه‌گذاری، هنوز هم در اولویت برنامه‌های کشورهای غربی قرار نگرفته است. از سال ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۶ صادرات آمریکا به کشورهای آفریقایی، از ۳۸ میلیارد دلار به ۲۲ میلیارد دلار کاهش یافت. انگلیس اما به فرصت‌های موجود در آفریقا توجه بیشتری نشان داده است، به‌طوری‌که ارزش سرمایه‌گذاری‌های این کشور در آفریقا، در فاصله سال‌های ۲۰۰۵ تا ۲۰۱۴ بیش از دو برابر شده و به رقم ۴۲.۵ میلیارد پوند (۵۷.۶ میلیارد دلار) رسیده است؛ هرچند در سال ۲۰۱۷ ارزش صادرات انگلیس به آفریقا تنها ۲.۵ درصد ارزش کل صادرات این کشور بوده است. کشورهای غربی عملاً بازار آفریقا را به چین باخته‌اند؛ کشوری که صادراتش به آفریقا طی دوره ۱۰ ساله ۲۰۰۵ تا ۲۰۱۲، با بیش از هفت برابر افزایش به ۱۰۳ میلیارد دلار رسیده است. سایر اقتصادهای بزرگ جهان اگر می‌خواهند در آفریقا با چین رقابت کنند، باید با کشورهای آفریقایی و بخش‌های اقتصادی مستعدی که ظرفیت‌های بیشتری برای رشد دارند، ارتباط نزدیک‌تری برقرار کنند.

در سال ۲۰۳۰ جمعیت آفریقا به ۱.۷ میلیارد نفر خواهد رسید که بیش از نیمی از این جمعیت در کشورهای نیجریه، اتیوپی، جمهوری دموکراتیک کنگو، مصر، تانزانیا، کنیا و آفریقای جنوبی ساکن خواهند بود. نکته مهم‌تر این است که در افق ۲۰۳۰ حدود ۴۳ درصد آفریقایی‌ها جزو طبقه متوسط خواهند بود، درحالی‌که این رقم در سال ۲۰۱۳ کمتر از ۴۰ درصد بوده است.

پیش‌بینی می‌شود در سال ۲۰۳۰ ارزش بازار محصولات غذایی در آفریقا به ۷۴۰ میلیارد دلار و ارزش بازار آموزش و حمل‌ونقل به ۳۹۷ میلیارد دلار برسد. البته بازارهای دیگری مانند مسکن (۳۹۰ میلیارد دلار)، کالاهای بی‌دوام (۳۷۰ میلیارد دلار)، گردشگری و تفریحات (۲۶۰ میلیارد دلار)، بهداشت و سلامت (۱۷۵ میلیارد دلار)، خدمات مالی (۸۵ میلیارد دلار) و مخابرات (۶۵ میلیارد دلار) نیز می‌توانند نظر سرمایه‌گذاران را به خود جلب کنند.

البته بخش زیادی از این رشد اندازه بازار به اجرای صحیح طرح منطقه آزاد تجاری آفریقا بستگی دارد؛ طرحی که ۴۴ کشور از ۵۴ کشور آفریقایی در آن مشارکت دارند و می‌تواند با یکپارچه کردن بازار آفریقا، مبادی متعددی را برای ورود به این بازار فراهم کند.

حوزه تجارت بین بنگاهی (B2B) آفریقا نیز دیگر حوزه‌ای است که انتظار می‌رود در افق ۲۰۳۰ شاهد تحولات عظیمی باشد، به‌طوری‌که پیش‌بینی می‌شود ارزش تجارت بین بنگاهی در آفریقا از ۱.۶ تریلیون دلار در سال ۲۰۱۵ به ۴.۲ تریلیون دلار در سال ۲۰۳۰ افزایش یابد. در این میان بخش‌هایی مانند کشاورزی و فرآورده‌های غذایی (۹۱۵ میلیارد دلار)، ساخت‌وساز، انرژی و حمل‌ونقل (۷۸۴ میلیارد دلار)، تولید (۶۶۶ میلیارد دلار)، عمده‌فروشی و خرده‌فروشی (۶۶۵ میلیارد دلار)، منابع (۳۵۷ میلیارد دلار)، بانکداری و بیمه (۲۴۹ میلیارد دلار) و مخابرات و فناوری اطلاعات و ارتباطات (۷۹.۵ میلیارد دلار)، به ترتیب بیشترین سهم را از تجارت بین بنگاهی در آفریقای ۲۰۳۰ به خود اختصاص خواهند داد. پیش‌بینی رشد قابل‌توجه بخش کشاورزی و فرآورده‌های غذایی نشان‌دهنده این واقعیت است که مواد غذایی همچنان بیشترین سهم را در سبد مصرفی خانوارهای آفریقایی خواهد داشت. از طرفی ۶۰درصد از زمین‌های قابل‌کشت اما کشت‌نشده جهان در آفریقا واقع شده و عدم استفاده از این ظرفیت عظیم باعث شده است که آفریقا سهم اندکی از بازار جهانی محصولات و فرآورده‌های غذایی داشته باشد. در سال ۲۰۱۲ کشورهای بورکینافاسو، اتیوپی، نیجریه، مالی، موزامبیک، روآندا و تانزانیا، برترین کشورهای آفریقایی از لحاظ نرخ رشد ارزش افزوده در بخش کشاورزی بوده‌اند. کشورهای آنگولا، مراکش و آفریقای جنوبی نیز بازارهای بزرگی برای محصولات کشاورزی هستند و در راه توسعه بخش کشاورزی خود گام برمی‌دارند. علاوه بر این، آفریقا این پتانسیل را دارد که در دهه‌های آتی به مهم‌ترین تولیدکننده محصولات صنعتی در جهان تبدیل شود. با توجه به بالا رفتن سطح دستمزدها در چین، این کشور تا سال ۲۰۳۰ بین ۸۵ تا ۱۰۰ میلیون شغل را در صنایع کاربر (صنایعی که به نیروی کار زیاد و طبیعتاً ارزان نیاز دارند) از دست خواهد داد و آفریقا مترصد آن است که جای چین را در این صنایع بگیرد. آفریقا حتی در حوزه صنایع بزرگ و رقابتی مانند خودروسازی، حمل‌ونقل، پالایش و پتروشیمی، رایانه و ماشین‌آلات اداری و صنعتی نیز فضای مساعدی برای پیشرفت دارد.

دریچه

تفاوت دولت روحانی با احمدی‌نژاد به روایت فرشاد مؤمنی

اتحاد سه‌گانه ضد توسعه‌ای در اقتصاد ایران

فرصت امروز: فرشاد مومنی از جمله اقتصاددانان نهادگرایی است که همواره سویه‌های انتقادی‌اش درباره اقتصاددانان بازار آزاد یا به تعبیر خودش نوکلاسیک‌های وطنی شهره و آشناست. نهادگرایان بخشی از اقتصادانان ایرانی هستند که عمدتا دانش‌آموخته دانشگاه اقتصاد علامه طباطبایی هستند و علاوه بر نقش‌آفرینی بازار در فرآیند اقتصاد، معتقد به نقش دولت در فرآیند توسعه نیز هستند و تأکید بر نقش حاکمیتی دولت، مهم‌ترین جنبه تفکر این نهادگرایان ایرانی است. مومنی نوکلاسیک‌های وطنی را ضلع سوم اتحاد سه‌گانه منحوس و ضدتوسعه‌ای می‌داند که در اقتصاد ایران شکل گرفته است. دو ضلع دیگر این مثلث ضدتوسعه‌ای از نگاه این اقتصاددان نهادگرا، غیرمولدها و دولتی است که دست به آینده‌فروشی می‌زند.

مومنی در نشست «بررسی نرخ ارز» در موسسه «مطالعات دین و اقتصاد» بار دیگر به بازخوانی تفکراتش درباره اقتصاد ایران پرداخت و گفت: در اقتصاد ایران شاهد اتحاد سه‌گانه منحوس و ضدتوسعه‌ای هستیم که توجه ما روی وجهه اندیشه‌ای آن است. این اتحاد سه‌گانه شامل غیرمولدها هستند که ویژگی مشترک‌شان در منافع آنی و زودگذر است و همچنین دولتی که مسائل بلندمدت را قربانی امور روزمره و فوری می‌کند.

اما ضلع سوم این مثلث، همان اقتصاددانان بازار آزاد یا به تعبیر مومنی، نوکلاسیک‌های وطنی هستند که این استاد دانشگاه علامه آنان را از جمله عوامل و مولفه‌های ضدتوسعه در اقتصاد ایران قلمداد می‌کند. به تعبیر وی، ضلع سوم این اتحاد سه‌گانه، بازاریان یا نوکلاسیک‌های وطنی هستند که پیوندشان از منظر اندیشه با گروه‌های دیگر براساس تحلیل‌های بازار از محل تعادل‌های لحظه‌ای است که اتحاد این سه گروه ریشه بر تیشه اقتصاد ایران می‌زند.

او ادامه داد: بسیاری از کارشناسان در دوره شکوفایی قیمت نفت و از سال ۸۴ در مورد سلطه کوته‌نگران هشدار می‌دادند که الگوی مسلط به الگوی حذف و ستیز تبدیل می‌شود که برای به دست آوردن رانت و حداکثر کردن منافع سعی در حذف رقیب داشتند؛ به‌طوری که طی سال‌های ۸۴ تا ۹۲ با خشونت‌هایی روبه‌رو بودیم که در دوران پس از انقلاب بی‌سابقه بوده است و متأسفانه دولت کنونی جرأت ارائه گزارش در آن موارد را ندارد.

مومنی با انتقاد از عملکرد دولت گفت: من از سال ۱۳۹۳ که اولین بسته سیاستی دولت روحانی ارائه شد از طریق بررسی بسته مطرح کردم که بسته سیاستی از منظر سیاست اقتصادی دولت جدید با دولت پیشین با اصل مسائل رانتی تفاوتی نداشته است که این موضوع نشان می‌دهد وجه اختلاف با دولت پیشین در اصل رانت نیست بلکه روی کانون‌های اصابت رانتی است.

او راه توسعه ایران را رویکرد مبتنی بر عدالت اجتماعی دانست و گفت: متأسفانه دولت کنونی روی دیگر سکه دولت احمدی‌نژاد است که با شعارهای عدالت‌محورانه در عمل نتیجه‌ای جز فلاکت نداشت. وقتی دولت عدالت اجتماعی را نادیده می‌گیرد نتیجه همان می‌شود که دولت احمدی‌نژاد به آن رسید.

مؤمنی گفت: دولت کنونی مکررا اعلام می‌کند که در پی ایجاد ثبات است و از دستکاری در اقتصاد ایران اجتناب می‌کند و آنچه در عمل شاهد آن هستیم جهت‌گیری منافع رانت‌بگیران علیه فرودستان و تولیدکنندگان است که در این صورت نمی‌توانیم اقتصاد بالنده داشته باشیم.

به گزارش ایلنا، مومنی با انتقاد از افزایش نرخ ارز گفت: برخی از کارشناسان با بزک اقتصادی مرتبا خطر در رفتن فنر نرخ ارز را گوشزد می‌کنند که با توجه به شواهد بسیار مسئله فنر موکول و وابسته به این است که در عرصه سیاست‌گذاری اقتصادی هیچ مجالی برای انتخاب نداشته باشیم.

وی ادامه داد: این کارشناسان براساس نظریه برابری قدرت خرید و تفاوت تورم داخلی و خارجی نقش فنر را توضیح می‌دهند درحالی‌که نظریه برابری قدرت خرید از نظر روش‌شناسی مبتنی بر تجارت آزاد در کل جهان است که در عمل غیر از این است.

این اقتصاددان افزود: در سال‌های اخیر شواهد و آماری داریم که نرخ ارز حتی براساس نظریه قدرت خرید در ۱۵ سال گذشته باید به اندازه یک سوم یا یک دوم نرخ موجود باشد.

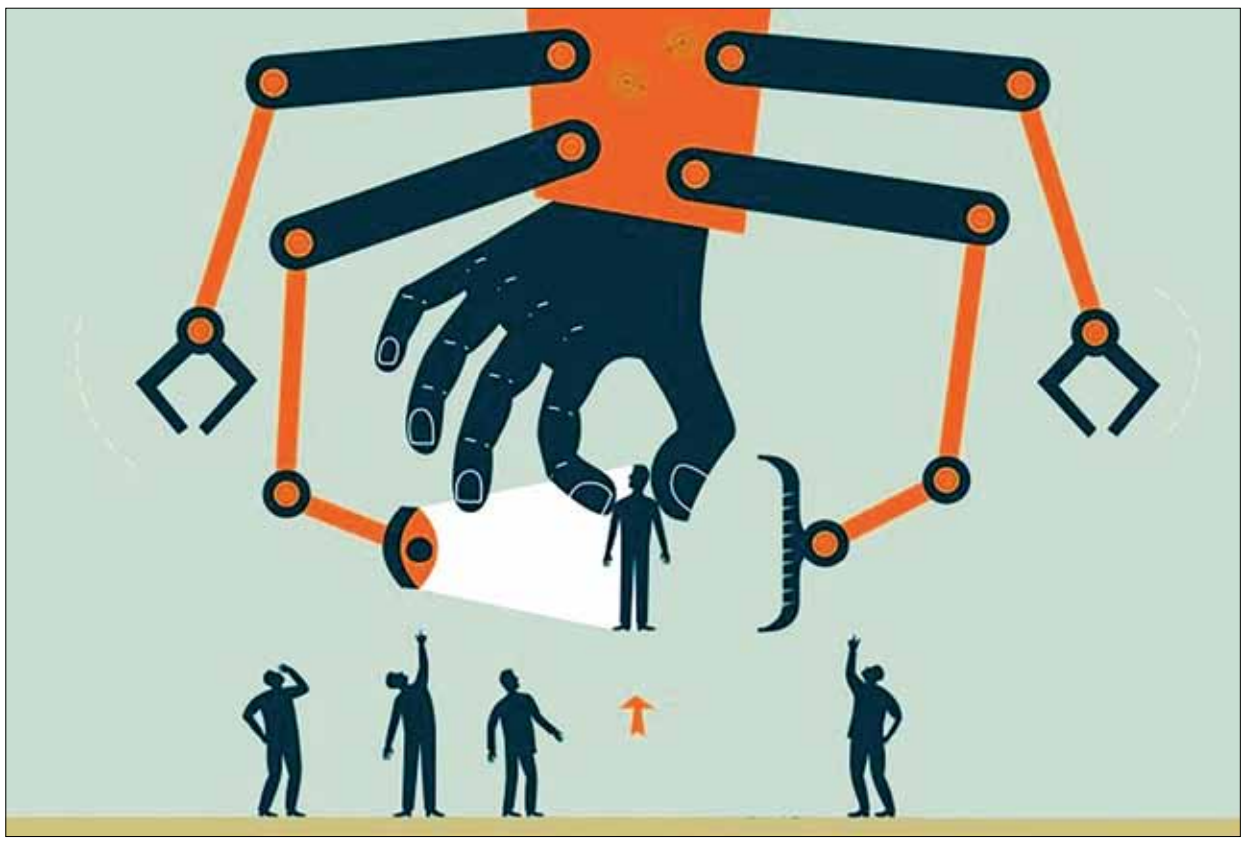
مومنی با تأکید بر مدیریت تقاضا گفت: در بازار ارز ایران که شرایط رقابتی مهیا نیست و نزدیک به بازار شبه انحصاری هستیم که جهت‌گیری‌های سیاسی و اقتصادی تعیین‌کننده نرخ ارز است، باید به سمت مدیریت تقاضا حرکت کنیم که به وضوح منافع رانتی و ضدتوسعه‌ای را می‌بینیم. رکن این مدیریت در ربع قرن گذشته آزادسازی تجاری بوده که در کانون قاعده‌گذاری و به شدت توزیع‌کننده نابرابری در ثروت و درآمد است.

این اقتصاددان با انتقاد از واردات بی‌رویه گفت: برآوردها نشان می‌دهد که به ازای هر یک میلیارد دلار واردات کالاهای مشابه داخلی ۲۰ تا ۱۰۰ هزار نفر فرصت شغلی را از دست می‌دهند و باید پرسید که افرادی که از این شیوه دفاع می‌کنند، منافع چه کسی را تأمین می‌کنند؟

وی ادامه داد: در بحرانی‌ترین شرایط اقتصاد کشور در سال ۱۳۹۱ منابع اندک ارزی به جای صرف تأمین منابع اولیه تولید و مصارف دارویی صرف کالاهای لوکس می‌شد که البته با شعارهای رادیکال هم همراه بود.

یک میلیون و ۳۳ هزار شغل دست‌یافتنی است؟

پیش‌بینی نرخ بیکاری در سال ۹۷



با نهایی‌شدن بودجه ۹۷ و ابلاغ آن، از اینک دولت موظف است تا پایان سال یک میلیون و ۳۳ هزار شغل ایجاد کند؛ این براساس تعهدی است که دولت در بودجه سال ۱۳۹۷ دارد و از همین رو، دولت در نظر دارد تا این میزان اشتغال‌زایی در سال ۱۳۹۷ را عمدتا از طریق سرمایه‌گذاری در طرح‌های تولیدی و عمرانی فراهم کند.

به گزارش خبرآنلاین، اولین‌بار محمدباقر نوبخت، رئیس سازمان برنامه و بودجه در دی‌ماه سال گذشته در تشریح جزییات بودجه سال ۱۳۹۷، از این هدف‌گذاری رونمایی کرد و گفت: «برنامه‌ریزی‌های لازم برای ایجاد یک میلیون و ۳۳هزار شغل در سال ۱۳۹۷ انجام شده است.»

بنا به گفته نوبخت، «پیش‌بینی‌ها در این راستا است که در سال‌جاری ۸۳۸ هزار نفر متقاضی جدید وارد بازار کار شوند و در این راستا باید نرخ بیکاری تقلیل پیدا کند.» نرخ بیکاری امسال براساس بودجه ۱۱.۲درصد پیش‌بینی شده است.

این در شرایطی است که رئیس مرکز آمار ایران اسفندماه سال گذشته اعلام کرد که «در حال حاضر مجموعه بیکاران مطلق کشور ۳ میلیون و ۲۲۶ هزار نفر است؛ ضمن اینکه در ۹ ماهه ابتدای سال ۱۳۹۶، تعداد شاغلان ۳.۶درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش داشت.»

بر این اساس، محمود واعظی، رئیس دفتر رئیس‌جمهور با اشاره به جمعیت بیکاران که بیش از ۳ میلیون نفر است، تأکید کرد: «همه دستگاه‌های دولتی موظف به استفاده از کالای ایرانی برای رفع نیازمندی‌های‌شان هستند.»

ایجاد یک میلیون و ۳۳ هزار شغل چگونه؟

با توجه به این آمارها از جمعیت بیکار و وضعیت اقتصاد کشور، در حال حاضر این سوال مطرح است که چگونه یک میلیون و ۳۳ هزار شغل در سال‌جاری ایجاد خواهد شد؟ رئیس سازمان برنامه و بودجه در توضیح این موضوع گفته است: «سازمان به دستور رئیس‌جمهور، خود را متعهد می‌داند تا با نظارت و از طریق دستگاه‌های مختلف در سال جدید یک میلیون و ۳۳ هزار فرصت شغلی ایجاد شود.» در این راستا به گفته نوبخت، «در طرح‌های تولیدی و عمرانی سرمایه‌گذاری خواهیم شد که ۷۳هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان به طرح‌های تولیدی و ۲۵۴هزار میلیارد تومان به طرح‌های عمرانی تخصیص داده شد.»

در طرح‌های تولیدی ۱۷هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان از محل حامل‌های انرژی، ۱۵هزار میلیارد تومان از محل تسهیلات صندوق توسعه ملی، ۳۵هزار میلیارد تومان از محل تسهیلات حساب بانکی و ۶هزار میلیارد تومان دیگر از قانون حمایت از توسعه و اشتغال پایدار تأمین می‌شود که در مجموع ۷۳هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان به طرح‌های تولیدی اختصاص خواهد یافت.

علی ربیعی، وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی نیز از خیز بزرگ اجرای طرح اشتغال فراگیر از اردیبهشت‌ماه سال ۹۷ خبر داده و گفته است: «نتایج این طرح در سال پیش رو به خوبی قابل رویت خواهد بود.»

وی با ذکر این نکته که ایجاد اشتغال اولویت اصلی دولت در سال‌های ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶ بوده و این روند در سال‌جاری نیز تداوم خواهد داشت، عنوان کرده است: «هرچند نتیجه اشتغال‌افزایی رفع بیکاری است، ولی اشتغال و بیکاری دو مقوله جدا از هم هستند.»

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی تصریح کرده است: «دولت با وجود تمامی تلاش‌ها هنوز نتوانسته بر پدیده بیکاری غلبه کند، اما در زمینه ایجاد اشتغال به نسبت موفق عمل کرده است.»

ربیعی با اشاره به اجرای طرح‌های مرتبط با بحث اشتغال از قبیل رشد فراگیر اشتغال، کاج، آموزش در محیط واقعی کار و . . . متذکر شده است: «امید می‌رود با توجه به برنامه‌ریزی و ایجاد بسترسازی‌های لازم سال پیش‌رو، سال پررونقی در بحث اشتغال‌افزایی در کشور باشد.»

دولت دست از طرح‌های جدید بردارد

آیا مسیر ایجاد یک میلیون شغل هموار است؟ حمید حاج‌اسماعیلی، کارشناس بازار کار در این خصوص می‌گوید: «دولت برای سال آینده دو رویکرد اساسی را در پیش رو دارد. یک رویکرد، تعهدی است که براساس برنامه ششم توسعه باید دنبال کند و آن، ایجاد ۵ میلیون شغل طی دوره برنامه است که یک سال آن سپری شده است. دومین برنامه کوتاه‌مدت دولت، هدفگذاری سالانه در بودجه ۹۷ است که حدود ۹۰۰ هزار شغل را شامل می‌شود. دولت باید برنامه جدیدی را برای تحقق این تعداد شغل در سال آینده مطرح کند.»

به گفته وی، «عمده فعالیت دولت در قالب تخصیص اعتبار انجام‌شده برای اشتغال روستایی خواهد بود، به دلیل اینکه منابع آن از محل صندوق توسعه ملی است که حدود ۱.۵ میلیارد دلار است، نرخ این تسهیلات به مراتب خیلی کمتر از تسهیلات بانک‌ها است. بر این اساس، میزان اعتبار بسیار قابل توجه است؛ البته مبلغ جداگانه‌ای که دولت در بودجه برای اشتغال عمومی در نظر دارد، ۶۰ هزار میلیارد تومان است که نسبت به سال ۹۶ سه برابر شده است.»

این کارشناس بازار کار متذکر می‌شود: «به‌طور معمول و بنابر سنوات گذشته، اعتبارات اشتغال‌زایی بودجه به دلایل مختلف چندان مطمئن نیست و نمی‌توان از تحقق این مبلغ اطمینان حاصل کرد. بخشی از تردیدها مرتبط به همکاری نکردن بانک‌ها است و بخشی هم به منابع اعتبار مربوط است؛ گرچه هزینه‌های افسارگسیخته و حوادث غیرپیش‌بینی شده در کشور مزید بر مشکل فوق هستند. با این حال اگر دولت روند گذشته را دنبال کند، نمی‌توان توفیق زیادی را انتظار داشت، چون روش‌های اجرایی گذشته در تقویت بنگاه‌ها و بازار کار ناموفق بوده است. حاج‌اسماعیلی تأکید می‌کند: «من هنوز هم پیشنهادم این است که دولت دست از طرح‌های جدید بردارد و بیشترین تمرکز را روی حمایت از کارگاه‌ها و بنگاه‌های موجود بگذارد. این کار هزینه کمتری برای دولت دارد و در عین حال، ریسک تخصیص منابع را به‌شدت کاهش می‌دهد.»

وی عنوان می‌کند: «تأسیس و راه‌اندازی بنگاه‌های جدید علاوه بر ریسک بالا، نیاز به سرمایه‌گذاری بخش‌خصوصی دارد که در شرایط فعلی کمتر داوطلبی را در کشور دارد.»

آتش کم‌آبی دامن نیروگاه‌ها را گرفت

از ابتدای مهرماه تاکنون که حدود هفت ماه از سال آبی ۹۷-۹۶ گذشته است، خشک‌ترین سال را در ۵۰ سال اخیر تجربه کرده‌ایم و این مسئله علاوه بر تأثیرات مختلف که در حوزه منابع آبی کشور گذاشته در تولید برق نیز تأثیرگذار بوده است؛ به گونه‌ای که براساس گفته‌های وزیر نیرو پیش‌بینی می‌شود برای پیک تابستان سال جاری شاهد کاهش ۴۰۰۰ مگاواتی تولید برق باشیم.

به گزارش ایسنا، سال گذشته ۹۳۰۰ مگاوات برق آبی تولید شد و برای امسال نیز پیش‌بینی می‌شود در بهترین حالت این رقم بیش از ۶۰۰۰ مگاوات نشود. این کاهش تولید به همراه اضافه رشد طبیعی مصرف که امسال نسبت به سال گذشته رشد پیدا کرده است کشور را با شرایطی روبه‌رو خواهد کرد که حتی با واردشدن نیروگاه‌های جدید رقمی در حدود ۴۰۰۰ مگاوات برای قله مصرف پیک تابستان سال ۱۳۹۷ کاهش تولید داریم. همچنین با توجه به مصرف بسیار بالای برق توسط سیستم سرمایشی از جمله کولرهای گازی نگرانی‌هایی به وجود آمده که وزارت نیرو در صدد است تا با اصلاحاتی جزئی و موثر در ساخت تجهیزات مربوط به این نوع کولرها ۳۰درصد میزان مصرف در این بخش را کاهش دهد. همین مسئله نیز موجب شد وزیر نیرو در ایام نوروزی خود به مشترکان هشدار مدیریت مصرف بدهد.

علاوه بر این طبق بررسی‌های صورت‌گرفته پیک بار تابستان ۱۳۹۷ از مرز ۵۷ هزار مگاوات نیز خواهد گذشت که اگر بخواهیم به‌راحتی از این پیک عبور کنیم لازم است تدابیر لازم از هم‌اکنون اندیشیده شود، از سری اقداماتی که تاکنون توسط وزارت نیرو انجام شده این است که ۳۵۰۰ مگاوات نیروگاه جدید هم‌اینک در حال آماده‌سازی است که قرار شده قبل از تابستان سال ۱۳۹۷ یکی پس از دیگری وارد مدار شود.

از سوی دیگر با توجه به برآوردهای انجام‌شده در تابستان ۱۳۹۷ در چهار شرکت برق منطقه‌ای خوزستان، تهران، مازندران و سیستان و بلوچستان شرایط خاصی برای وضعیت برق پیش‌بینی شده است که طبق اعلام مسئولان برقی کشور امسال با رشد ۷درصدی مصرف برق روبه‌رو بودیم و پیش‌بینی می‌شود سال آینده نیز حدود ۸درصد افزایش مصرف برق را شاهد باشیم. همچنین با توجه به اینکه سال ۱۳۹۶ از نظر افزایش اوج مصرف سالی ویژه بود، لازم است علاوه بر افزایش میزان ظرفیت در تجهیزات صنعت برق، ظرفیت نیروگاه‌ها نیز ۵ تا ۵.۵ برابر افزایش یابد تا بتوان بار شبکه را پشت سر گذاشت.

در مجموع سالانه باید ۵درصد میزان تولید برق افزایش یابد که برای گذر از اوج مصرف سال آینده نیازمند افزایش ۳۰۰۰ مگاوات تولید شبکه برق هستیم که قرار شده قسمت عمده این افزایش تولید در بخش بخار نیروگاه‌های موجود سراسر کشور صورت بگیرد. همچنین در بخش انتقال و فوق توزیع تدابیر لازم برای افزایش ظرفیت تولید برق در نظر گرفته شده، به‌طوری که طرح‌های ویژه عبور از اوج مصرف تدوین شده تا بتوان نقص‌ها و مشکلات موجود در شبکه انتقال و فوق توزیع را برطرف کرد.

با نزدیک‌شدن به فصل گرما دغدغه خاموشی در کشور اوج می‌گیرد. امسال نیز شرایط به گونه‌ای است که از چند ماه گذشته نگرانی مسئولان و چاره‌اندیشی آنها در این حوزه آغاز شده در این بین لازم است مشترکان نیز با رعایت نکات مدیریت مصرف وزارت نیرو را در دور زدن خاموشی همراهی کنند.

ارتباطات

برای هر دقیقه تماس تلفن همراه چقدر می‌پردازید؟

اپراتورهای همراه اول، ایرانسل و رایتل برای برقراری مکالمه تعرفه‌های متفاوتی را دارند که از حداقل ۲۹تا حداکثر ۹۳تومان را شامل می‌شود.

به گزارش ایسنا، با فرا رسیدن سال جدید، اگرچه ابزارهای زیادی برای ارتباط وجود دارد، اما همچنان یکی از این راه‌ها برقراری تماس است و تلفن همراه هم یکی از مهم‌ترین نقش‌ها را ایفا می‌کند. هر یک از اپراتورهای همراه اول، ایرانسل و رایتل تعرفه‌های خود را برای برقراری تماس دارند که در این گزارش به این تعرفه‌ها اشاره شده است.

تعرفه‌های مکالمه همراه اول: با یکسان‌سازی تعرفه‌ها و حذف هزینه جابه‌جایی، تعرفه‌های زمان اوج ترافیک و زمان غیراوج ترافیک، هزینه‌های بین‌شهری و بین‌استانی همراه اول از اردیبهشت‌ماه سال ۱۳۹۳، تعرفه برقراری تماس با استفاده از سیم‌کارت‌های دائمی همراه اول به تلفن ثابت و همراه اول، ۵۷ تومان به ازای هر دقیقه مکالمه و در تماس با ایرانسل یا رایتل ۶۲.۵ تومان به ازای هر دقیقه است. در اینجا نیز معیار محاسبه تعرفه تماس براساس ثانیه است.

تعرفه برقراری تماس با سیم‌کارت‌های اعتباری همراه اول به تلفن ثابت و همراه اول، ۶۷ تومان به ازای هر دقیقه مکالمه و تعرفه برقراری تماس به ایرانسل یا رایتل نیز ۹۳.۷ تومان است. البته معیار محاسبه تعرفه یک تماس براساس ثانیه است. به عنوان مثال هزینه یک تماس ۳۰ ثانیه‌ای همراه اول اعتباری به تلفن ثابت برابر ۳۳.۵ تومان خواهد بود.

تعرفه‌های مکالمه ایرانسل: در اپراتور ایرانسل، برقراری تماس داخل شبکه ایرانسل (از خطوط ایرانسل به خط ایرانسل دیگر) برای سیم‌کارت‌های دائمی ۳۳.۳ تومان برای هر دقیقه یا ۰.۵۵۵ تومان برای هر ثانیه است. در سیم‌کارت‌های اعتباری نیز این هزینه ۶۶.۹ تومان برای هر دقیقه یا ۱.۱۱۵تومان برای هر ثانیه است.

همچنین برقراری تماس خارج شبکه ایرانسل (از ایرانسل به سایر خطوط) در سیم‌کارت‌های دائمی ۳۳.۳ تومان برای هر دقیقه یا ۰.۵۵۵ تومان برای هر ثانیه است و در سیم‌کارت‌های اعتباری نیز ۹۲.۹تومان برای هر دقیقه یا ۱.۵۴۸ تومان برای هر ثانیه است. برقراری تماس از خط ایرانسل به خط ثابت نیز در سیم‌کارت‌های اعتباری ۷۹.۹ تومان برای هر دقیقه یا ۱.۳۳۱ تومان برای هر ثانیه است.

تعرفه‌های مکالمه رایتل: مبنای محاسبه تعرفه کلیه تماس‌ها در اپراتور رایتل نیز مانند دو اپراتور دیگر براساس ثانیه است. در سیم‌کارت‌های دائمی رایتل، برقراری مکالمه درون‌شبکه و برون‌شبکه یک تعرفه دارد که به ازای هر دقیقه ۲۹.۹ تومان است. در سیم‌کارت‌های اعتباری رایتل نیز هر دقیقه مکالمه درون‌شبکه ۴۹.۹ تومان و مکالمه برون‌شبکه، ۵۹.۹تومان هزینه دارد. البته این تعرفه‌ها در شبکه رایتل محاسبه می‌شود و تعرفه مکالمه در خارج از شبکه رایتل (رومینگ ملی) ۴۹.۹ تومان است.

سفر کوتاه بین‌اپراتوری؛ چاره کیفیت پایین موبایل

نحوه فعال‌سازی رومینگ ملی

اگر یک اپراتور در محلی پوشش مناسبی نداشته باشد، مشترک می‌تواند از پوشش شبکه‌ای اپراتور دیگری استفاده کند؛ این طرح همان رومینگ ملی است که می‌تواند دغدغه پوشش شبکه را تا حدی برای کاربران حل کند.

به گزارش ایسنا، با در نظر گرفتن این مهم که هیچ شهروندی نباید دغدغه پوشش باکیفیت تلفن همراه حتی در نقاط کم‌پوشش را داشته باشد، طرح رومینگ ملی ارائه شد که با اجرای آن، هرگاه مشترک یک اپراتور در محلی دسترسی به پوشش مناسبی نداشته باشد، می‌تواند از پوشش شبکه‌ای اپراتور دیگری که در آن نقطه وضعیت بهتری دارد، استفاده کند.

اما موضوع رومینگ ملی به مصوبه‌ای برمی‌گردد که کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات سال ۱۳۹۰ در ارتباط با استفاده متقابل از شبکه اپراتورها تدوین کرد و براساس آن اپراتورهای سیار موظف شدند خدمات رومینگ ملی را برحسب درخواست اپراتور دیگر در اختیار آن قرار دهند. اسفند ۱۳۹۲ نیز نوعی بازنگری در مصوبه قدیمی صورت گرفت و در قالب مصوبه ۱۸۶ اپراتورهای سیار غالب ملزم شدند خدمات رومینگ ملی را بر حسب درخواست اپراتور سیار غیرغالب در اختیار آنها قرار دهند.

رومینگ ملی درواقع راهکاری است تا با توجه به هزینه‌های بالای تأمین تجهیزات، اپراتورها از الزام خرید تجهیزات برای تمام نقاط صعب‌العبور و یا کم‌جمعیت بی‌نیاز شوند و اگر در نقطه‌ای یک اپراتور پوشش ندارد، بتواند از شبکه اپراتور دیگر استفاده کند. بر این اساس کاربران اپراتورهای مختلف بدون پرداخت هزینه می‌توانند در نقاط کور به اصطلاح روی شبکه اپراتورهای دیگر روم شوند.

درباره هزینه استفاده از این طرح هم عنوان شد که اگر مشترکان همان سرویسی را که از مجموعه اپراتور اصلی دریافت می‌کنند بخواهند، برای‌شان هزینه‌ای نخواهد داشت، اما اگر از اپراتور دیگر سرویس ارزش افزوده‌ای را بخواهند؛ اپراتور میزبان در قبال آن سرویس، هزینه دریافت می‌کند.

یادداشت

سیاستگذار پولی در سال ۹۷ چه مسیری باید در پیش گیرد؟

فرهادخان‌میرزایی
پژوهشگراقتصادی

پیش‌بینی روند نرخ تورم در سال آتی، مستلزم بررسی روند تورم طی سال‌های اخیر و بررسی عوامل اثرگذار بر آن است. درحالی‌که در مرداد سال ۱۳۹۲ و در نقطه شروع به کار دولت دوازدهم تورم ۱۲ماه منتهی به مرداد ۱۳۹۲ معادل ۳۹درصد و تورم نقطه به نقطه ۴۲درصد بود، طی سال‌های گذشته نرخ تورم، روندی نزولی طی کرد و در خرداد ۱۳۹۵، تورم ۱۲ماه منتهی به خرداد برای نخستین بار، تک‌رقمی شده و به رقم ۹.۷درصد رسید. تداوم عوامل اثرگذار بر کنترل تورم سبب شد تورم سالانه در سال ۱۳۹۵ تک‌رقمی باشد و در سال ۱۳۹۶ نیز تک‌رقمی یا در محدوده ۱۰درصد قرار گیرد. این میزان از ثبات در تورم در اقتصاد ایران طی چهار دهه گذشته بی‌سابقه بوده است.

بررسی عوامل اثرگذار بر کنترل و کاهش تورم طی سال‌های اخیر نشان می‌دهد، طی دوره کاهش مستمر در تورم در فاصله نیمه دوم سال ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۶، عواملی چون کاهش قیمت‌های جهانی، ثبات نرخ ارز و انتظارات تورمی کاهنده ناشی از انتظار بهبود در شرایط اقتصادی به دلیل اجرایی‌شدن برجام و همچنین نرخ سود بالای بانکی عوامل اثرگذار بر کاهش تورم بوده‌اند.

ثبات نرخ ارز: درحالی‌که در مقطع شهریور ۱۳۹۲ تا شهریور ۱۳۹۶ نرخ ارز روند ملایم افزایشی را تجربه کرد و در مجموع حدود ۲۲درصد - معادل سالانه حدود ۵درصد- رشد را تجربه کرد، در فاصله انتهای شهریور ۱۳۹۶ تا هفته پایانی اسفند سال‌جاری حدود ۲۲درصد رشد – معادل رشد دوره چهار سال پیش از آن- افزایش قیمت را تجربه کرده است. برآوردهای صورت‌گرفته درخصوص اثرگذاری افزایش نرخ ارز بر سطح عمومی قیمت‌ها حاکی است که به ازای یک درصد افزایش در نرخ ارز، سطح عمومی قیمت‌ها در بلندمدت بین ۰.۱ تا ۰.۳درصد افزایش می‌یابد. اثرگذاری این افزایش به عوامل مختلفی چون وضعیت بازدهی بازارهای مالی، سیاست بانک مرکزی درخصوص نرخ سود، وضعیت بخش واقعی اقتصاد و شدت نوسانات نرخ ارز بستگی دارد. به نظر می‌رسد در سال آتی باید شاهد اثرگذاری افزایش در قیمت ارز طی ماه‌های اخیر بر سطح عمومی قیمت‌ها باشیم. در یک برآورد اولیه، انتظار می‌رود سطح عمومی قیمت‌ها ناشی از افزایش نرخ ارز بین ۲ تا ۶درصد در سال آتی افزایش یابد.

انتظارات تورمی: درحالی‌که در فاصله شهریور ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۶، انتظار بهبود در شرایط اقتصادی ناشی از توافق هسته‌ای و اجرایی‌شدن برجام باعث ثبات در بازار ارز و کنترل انتظارات تورمی بود، به نظر می‌رسد در شرایط فعلی انتظارات تورمی برای سال ۱۳۹۷ در شرایطی متفاوت با سال ۱۳۹۶ و سال‌های پیش از آن خواهد بود.

برآیند تغییر در انتظارات تورمی را می‌توان در فرآیندهای چانه‌زنی برای حداقل دستمزد سال ۱۳۹۷ مشاهده کرد. درحالی‌که حداقل دستمزد سال ۱۳۹۶ نسبت به سال ۱۳۹۵ معادل ۱۴.۵درصد افزایش یافته است و پیشنهاد دولت برای افزایش حداقل دستمزد در سال ۱۳۹۶ حدود ۱۰درصد بوده است، در جلسات مربوط به تعیین حداقل دستمزد سال ۱۳۹۷، نمایندگان دولت پیشنهاد افزایش ۱۸درصدی در حداقل دستمزد را داده‌اند، لذا انتظارات تورمی در سال آتی، متفاوت با سال‌های اخیر خواهد بود و این عامل نمی‌تواند در کنترل تورم به مانند ماه‌های گذشته نقش ایفا کند.

نرخ سود بانکی: طی سال‌های گذشته، مشکلات نظام بانکی که خود را در افزایش نرخ سود و همچنین رشد پایه پولی از طریق افزایش بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی متجلی کرده است، عامل اصلی ایجاد شکاف بین رشد نقدینگی و همچنین کاهش نرخ تورم بوده است. اثرگذاری نرخ بالای سود بر وضعیت سرمایه‌گذاری و همچنین افزایش هزینه‌های نظام بانکی، بانک مرکزی را مجاب به کاهش نرخ سود در شهریورماه ۱۳۹۶ کرد. سیاست کاهش نرخ سود که به معنای کاهش بازدهی سپرده‌گذاری در بازار پول بود، سبب شد تا بخشی از نقدینگی به سمت دارایی‌های دیگر از جمله مسکن و ارز حرکت کند و در کنار عوامل اثرگذار دیگر باعث ایجاد تلاطم در بازار ارز و در نهایت توقف این سیاست از طریق افزایش نرخ سود با فروش گواهی سپرده شود.

اثرگذاری نرخ سود بر کنترل تورم در حالی است که افزایش نرخ سود باعث تشدید مشکلات نظام بانکی و همچنین کاهش سرمایه‌گذاری خواهد شد. درواقع به نظر می‌رسد در شرایط کنونی به دلیل وضعیت متغیرهای کلان اقتصادی مانند نقدینگی، ذخایر ارزی و شرایط نظام بانکی، بین هدف کنترل تورم در محدوده تک‌رقمی، کنترل بازار ارز و همچنین کنترل وضعیت نظام بانکی، تعارض پیش آمده است. این تعارضات سبب شده است امکان پیش‌بینی رفتار سیاستگذار پولی در ماه‌های آتی دشوار شود. با این حال با توجه به وضعیت متغیرهای کلان اقتصادی و همچنین عدم قطعیت‌های سیاسی پیش‌روی اقتصاد ایران در سال ۱۳۹۷ و تغییر جهت عوامل زمینه‌ای اثرگذار بر تورم به نظر می‌رسد شرایط پیش‌رو، تنها در صورت نرخ سود بالا سازگار با تورم تک‌رقمی خواهد بود که این امر سبب تشدید مشکلات نظام بانکی می‌شود و به نظر راهکار پایدار یا بلندمدتی نیست.

بانک مرکزی باید برای سال ۱۳۹۷ به جای تمرکز بر دستیابی به تورم تک‌رقمی نرخ تورم هدف خود را در تناسب بیشتر با وضعیت متغیرهای کلان اقتصادی انتخاب کند و تمرکز خود را بر کاهش عدم قطعیت‌های سیاستگذاری قرار دهد؛ به‌طوری‌که سیاست‌های بانک مرکزی برای آحاد اقتصادی از شفافیت و پیش‌بینی‌پذیری بالاتری برخوردار شود و دامنه پیش‌بینی آحاد اقتصادی از وضعیت متغیرهای اصلی اقتصاد – نرخ سود، نرخ ارز و تورم- کاهش یابد.

منبع: اتاق تهران

قبح سود بالا ریخت

سپرده ۲۱درصدی برگشت

با وجود اینکه در حال حاضر در بسیاری از بانک‌ها نرخ سود سپرده تا حد زیادی پایدار شده و افتتاح حساب با سود بیش از ۱۵درصد انجام می‌شود، ولی پرداخت نمی‌شود، اما برخی بانک‌ها که تا پیش از این به نرخ سود مصوب پایبند بودند، بار دیگر به نرخ‌های قبلی برگشته و با سود ۲۱درصد افتتاح حساب می‌کنند. شعب در مواردی می‌گویند بعد از انتشار اوراق ۲۰درصد سپرده و بازشدن سود بالا به شبکه بانکی، مردم سخت زیر بار سود ۱۵درصد می‌روند.

به گزارش ایسنا، حدود هفت ماه از ابلاغ بخشنامه هشت‌بندی و تکلیفی بانک‌مرکزی به بانک‌ها برای رعایت دقیق نرخ سود سپرده گذشته است. در شهریورماه سال گذشته بانک‌ها موظف شده‌اند تا نرخ‌های متفاوتی را که برای حساب سپرده اختصاص می‌دادند حذف کرده و تمامی سپرده‌های جدید با سود حداکثر ۱۵درصد جذب شود. مدت کوتاهی نگذشت که شبکه بانکی به‌طور یکدست به سمت اجرای بخشنامه حرکت کرد و افتتاح حساب عمدتا براساس این دستورالعمل بود، به‌طوری که سود بالاتر از ۱۵ حتی در صورت آوردن منابع کلان پرداخت نمی‌شد و از سوی دیگر ضوابط مربوطه از جمله واریز و برداشت به حساب‌های مدت‌دار نیز تا حد زیادی اجرا می‌شد.

اما بررسی‌های میدانی از شعب بانک‌ها در روزهای ابتدایی سال جدید نشان می‌دهد که با وجود اینکه در حال حاضر در بسیاری از بانک‌ها همچنان نرخ‌های مصوب اجرا می‌شود، ولی در این بین برخی از بانک‌هایی که کمتر به ضوابط سود توجه داشته و معمولا نرخ‌های بالاتری پرداخت می‌کردند اما بعد از ابلاغ بخشنامه شهریورماه در چارچوب قوانین حرکت کردند، این روزها بار دیگر نرخ‌های سود بالا را به ویترین خود برگردانده‌اند؛ به گونه‌ای که به‌راحتی به مشتری پیشنهاد افتتاح حساب سپرده با سود ۲۱درصد را می‌دهند.

در این بین با توجه به اینکه در بخشنامه سود تأکید شده بود هرگونه واریزی به حساب مدت‌دار ممنوع و برداشت از آن با جریمه مواجه می‌شود، اکنون در بانک‌ها مشاهده می‌شود که در این باره رعایت چندانی وجود نداشته و مشتری می‌تواند به‌راحتی به حساب مدت‌دار خود که البته سودهای بالایی دارد، مبلغ اضافه کند.

گفت‌وگو با برخی از کارکنان در شعب بانک‌ها از این حکایت داشت که به هر صورت در حال حاضر جذب منابع در بانک‌ها از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است و با وجود اینکه حرکت در چارچوب سود ۱۵درصد و سایر ضوابط بخشنامه هشت‌بندی بانک مرکزی یک الزام است، اما در مواردی بانک‌ها ناچارند برای نگهداشت سپرده با مشتریان راه بیایند.

موضوعی که در این بین مورد توجه قرار دارد و برخی مدیران شعب به آن اشاره دارند به آثار به جای مانده از انتشار اوراق گواهی سپرده ۲۰درصدی اختصاص دارد و عنوان می‌کنند که در هر حال وقتی مخاطبان شبکه بانکی مدتی حساب با سود ۲۰درصد باز کرده‌اند اکنون چندان میلی به افتتاح حساب با سود ۵درصد کمتر ندارند و به ویژه برای مبالغ کلان سودهای بالاتر و نرمش بانک‌ها در جذب منابع را طلب می‌کنند.

همچنین یکی از مدیران شعب می‌گوید بالاتر رفتن سود سپرده از نرخ سود تسهیلات (۱۸درصد) در زمان انتشار اوراق که موجب جابه‌جایی بالایی در حساب‌ها شد خود هزینه‌هایی برای بانک‌ها دارد که در مواردی ترجیح می‌دهند با بالا بردن سود حداقل مانع از جابه‌جایی پول بین بانک‌ها شوند.

این در حالی است که در انتهای سال قبل به دلیل نوسان بازار ارز، بانک مرکزی که در مقابل انتقادات نسبت به خروج منابع از بانک‌ها به دلیل کاهش دستوری سود بانکی قرار داشت، تصمیم گرفت انتشار اوراق سپرده ۲۰درصد را در دستور کار قرار دهد تا منابع بار دیگر جذب شبکه بانکی شود. در کنار حواشی که انتشار این اوراق به دنبال داشت، بعد از زمان تعیین‌شده یک هفته‌ای بار دیگر روال افتتاح حساب و سود به قبل یعنی همان ۱۵درصد برگشت، ولی با هزینه‌هایی برای بانک‌ها از جمله ایجاد اختلاف چند هزار میلیاردی در پرداخت سود به حساب سپرده همراه بود.

با این حال فرشاد حیدری، معاون نظارت بانک مرکزی تأکید دارد که رعایت نرخ سود به‌طور مناسبی در شبکه بانکی در حال اجرا بود، اما بانک مرکزی مجبور شد تا برای مدیریت یک بخش از اقتصاد (بازار ارز) نسبت به انتشار اوراقی که سود بالاتری داشتند اقدام کند. وی این را هم گفته که به مرور با به تعادل رسیدن شرایط حتما در مورد کاهش نرخ سود در سپرده و تسهیلات بررسی و اقدام خواهد شد.

افزایش ۱۵۰۰ تومانی قیمت دلار طی یک سال گذشته

نوسانات دلار و طرح کمیسیون اقتصادی مجلس برای کنترل بازار

در حالی قیمت دلار در روزهای ابتدایی سال جاری از مرز ۵ هزار تومان گذشته است و حتی تا ۵ هزار و ۱۰۰ تا ۲۰۰ تومان هم معامله شده است که حالا نمایندگان کمیسیون اقتصادی مجلس به دنبال فشار بر دستگاه‌های دولتی و اجرای طرحی ویژه که در این کمیسیون تهیه کرده‌اند، هستند.

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس در گفت‌وگو با خانه ملت، از نشست مشترک این کمیسیون با وزیر اقتصاد و رئیس کل بانک مرکزی درباره بازار ارز در هفته آینده خبر داد. محمدرضا پورابراهیمی گفت: کمیسیون اقتصادی مجلس با مسعود کرباسیان، وزیر امور اقتصادی و دارایی و ولی‌الله سیف، رئیس کل بانک مرکزی در روز یکشنبه هفته آتی درباره بررسی وضعیت نابسامان بازار ارز و افزایش غیرمنطقی آن جلسه دارد. او با اشاره به تهیه طرحی از سوی کمیسیون اقتصادی که به گفته او می‌تواند بازار را ساماندهی کند، گفت: این طرح در این نشست مورد بررسی قرار می‌گیرد و اگر محورهای مورد بحث در این نشست مورد توافق قرار بگیرد، در همان جلسه به بانک مرکزی ابلاغ می‌شود تا این محورها را اجرایی کند. اگر این محورها در نشست مشترک مورد توافق قرار نگیرد، طرح کمیسیون در قالب طرحی دو فوریتی به هیأت رئیسه مجلس شورای اسلامی تقدیم می‌شود.»

درواقع این موضوع به معنای این است که کمیسیون اقتصادی مجلس به دنبال فشار بر مردان اقتصادی دولت است تا به نوعی طرح این کمیسیون را اجرایی کنند. البته پورابراهیمی هیچ جزییاتی از طرح کمیسیون اقتصادی مجلس ارائه نکرد و باید دید آیا در روزهای آینده جزییاتی از این طرح مطرح خواهد شد که کارشناسان به بررسی جنبه‌های مختلف آن بپردازند. رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس با غیرمنطقی دانستن افزایش قیمت ارز در این گفت‌وگو دلیل اصلی رشد نرخ ارز را «عدم نظارت بانک مرکزی» دانسته است.

قیمت ارز در ماه‌های گذشته روندی رو به رشد داشته است و این افزایش در ماه اسفند و اوایل فروردین‌ماه که همه مردم در تعطیلات نوروزی و سفر بودند، سرعتی بیشتر به خود گرفت تا جایی که دائم شاهد رکوردشکنی قیمت دلار و یورو در بازار بودیم تا جایی که قیمت به ۵ هزار و ۱۵۰ تا ۲۰۰ تومان هم در بازار آزاد رسید. به اعتقاد کارشناسان اصلی‌ترین عاملی که در ماه‌های گذشته باعث افزایش قیمت دلار شده است، ترس مردم و سرمایه‌گذاران نسبت به خروج آمریکا از برجام و افزایش قیمت‌ها است. علاوه بر این افزایش تقاضا برای خرید دلار و سفرهای خارجی نوروزی هم در ایجاد التهاب در بازار بی‌تأثیر نبوده است، اما با همه اینها باید منتظر بود و دید که آیا قیمت دلار در روزهای آینده با نوسان رو به بالا روبه‌رو خواهد شد و یا اینکه بار دیگر به کانال ۴ هزار تومان بازمی‌گردد. قیمت دلار سال گذشته و بعد از تعطیلات نوروز در بازار تهران بین ۳۶۵۰ تا ۳۷۰۰ تومان خرید و فروش می‌شد؛ قیمتی که حالا به ۵هزار و ۱۵۰ تا ۲۰۰ رسیده است و با مقایسه آن با قیمت سال گذشته می‌توان متوجه رشد ۱۵۰۰تومانی آن ظرف این مدت شد. البته بانک مرکزی و دولت در این مدت تلاش‌های بسیاری برای کاهش نوسانات قیمت ارز و پایین نگه‌داشتن قیمت‌ها انجام داده‌اند و حتی برای مقطعی سود تسهیلات بانکی را به ۲۰درصد رساندند، اما همه اینها در نهایت مانع از افزایش قیمت دلار نشد؛ قیمتی که بسیاری از مسئولان از جمله رئیس کل بانک مرکزی معتقد است دلیل رشد آن اصلا جنبه اقتصادی ندارد. نگرانی بسیاری از کارشناسان در حال حاضر نسبت به سرنوشت دلار بعد از خروج احتمالی رئیس‌جمهور آمریکا از برجام و بازگشت تحریم‌ها است که می‌تواند قیمت‌ها را باز هم افزایش دهد؛ اتفاقی که به اعتقاد کارشناسان اقتصادی از همین حالا دولت باید برنامه‌های ویژه‌ای برای روبه‌رویی و حل چالش‌های احتمال آن داشته باشد.

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۶۹۵,۰۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۶۰,۴۰۰	▼
سکه بهار آزادی	۱,۶۷۳,۰۰۰	
سکه طرح جدید	۱,۷۴۰,۰۰۰	▲
نیم سکه	۸۴۳,۰۰۰	▼
ربع سکه	۵۳۱,۰۰۰	▼
سکه گرمی	۳۴۱,۰۰۰	

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	-	-
یورو اروپا	۶,۲۰۵	
پوند انگلیس	۷,۰۵۰	▼
درهم امارات	۱,۳۷۵	▼

دریچه

سفر رئیس‌جمهور به ترکیه

امید به ترمیم نقشه ارزی ایران

درحالی‌که ترکیه برای سال‌ها جزیی از نقشه ارزی ایران بوده است به نظر می‌رسد با توجه به سفر اخیر روحانی به این کشور می‌توان به ترمیم نقشه ارزی ایران امیدوار بود.

به گزارش تسنیم، رئیس‌جمهور راهی ترکیه شد و طبعا موضوع نقشه ارزی یکی از مهم‌ترین نکاتی است که با طرف ترک مورد بحث قرار خواهد گرفت.

ترکیه برای سال‌ها جزئی مهم از نقشه ارزی سابق ایران (تا ابتدای ژانویه ۲۰۱۸) بود. نه‌تنها حلقه میانی بال غربی این نقشه بود بلکه حتی در حدی بار حوالجات دلاری به چین و آسیای شرقی را هم به دوش می‌کشید.

حمله آمریکا به هالک بانک در قالب بازداشت قائم‌مقام هالک و بعد افزایش فشار تحریمی در زمستان ۹۵ اولین تلاش ثبت‌شده برای زدن این حلقه میانی بود تا حدی که برای مدتی کوتاه مخاطرات جدی پیش آمد.

فرصت عالی وقایع کردستان عراق، منجر به انعقاد پیمان دوجانبه پولی ناقص در حد سوآپ لیر و ریال شد که فرصتی عالی برای احیای نقش ترکیه در حد سابق در نقشه ارزی ایران بود. آمریکا به شدت نسبت به این موضوع واکنش نشان داد و به عنوان وجهی از پرونده رضا ضراب یک فشار روانی- حقوقی شدید به فضای مالی ترکیه وارد آورد که هم خود ترکیه و هم فضای انتقال بین ترکیه و دوبی را شدیدا تحت تأثیر قرار داد. این حقیقت مهم در کنار بعضی عدم انگیزه‌ها در لایه فنی ایرانی‌ها، ملاحظات حسابداری و تشدید نگرانی‌های تحریمی بعد از کاتسا باعث شده هنوز از ظرفیت این قرارداد بسیار مهم استفاده لازم صورت نپذیرد. در کنار این موضوع به بهانه بررسی دوره FATF حواله‌های دلاری استانبول به شرق آسیا هم از جانب چینی‌ها در تابستان ۹۶ مشکلات جدی پیدا کرد.

حراج سکه نداریم

در حالی حراج سکه در آستانه نوروز متوقف شد و قرار بود شرایط ادامه آن بعد از تعطیلات اعلام شود که بانک مرکزی تاکنون هیچ دستوری در این رابطه نداشته است. بر این اساس حراج سکه که در روزهای زوج برگزار می‌شد، برای روز چهارشنبه نیز متوقف است.

به گزارش ایسنا، زمانی که قیمت سکه حبابی و نرخ‌های بالا را پشت سر گذاشت بانک مرکزی در آذرماه سال قبل بود که حراج آن را در بانک کارگشایی شروع کرد تا بتواند با افزایش عرضه تا حدی از حبابی که تا ۲۵۰ هزار تومان پیش‌بینی می‌شد را تخلیه کند.

حراج سکه در روزهای زوج و با اعلام نرخ پایه از سوی بانک مرکزی در بانک کارگشایی با حضور متقاضیان انجام می‌شد و در نهایت به بالاترین قیمت سکه‌های تمام و نیم به همراه ۹درصد مالیات بر ارزش افزوده به فروش می‌رفت، اما حراجی سکه با شروع سال نو و تعطیلات نوروز از سوی بانک مرکزی متوقف شد و در این مدت هیچ حراجی برگزار نشده است و قرار بر این بود که بانک مرکزی نحوه ادامه آن در سال جدید را اعلام کند که تاکنون در این باره خبری منتشر نشده و پیگیری موضوع از مسئولان مربوطه نیز حاکی از آن است که فعلا حراجی سکه متوقف خواهد بود. در سوی دیگر طرح پیش‌فروش سکه در بانک ملی که در اواخر سال گذشته به اجرا درآمد همچنان ادامه دارد و متقاضیان می‌توانند هر قطعه سکه تمام بهار آزادی را با سررسید شش ماهه با قیمت قطعی یک میلیون و ۴۰۰ هزار تومان و سررسید یک‌ساله با قیمت قطعی یک میلیون و ۳۰۰ هزار تومان پیش‌خرید کنند.

بورس کالا

بستری برای کشف مناسب قیمت کالاهای ایرانی

تأثیر بورس کالا در تحقق شعار سال

یک کارشناس بازار سرمایه گفت بورس کالا محلی برای قیمت‌گذاری مناسب کالاهای ایرانی است و این بورس از زمان آغاز فعالیت خود تأثیر قابل توجهی بر شفافیت قیمت کالاهای داخلی گذاشته است و اذهان مخاطبان و فعالان اقتصادی را به درجه‌ای از امنیت لازم در خصوص روند معاملات و قیمت‌ها رسانده است؛ از این رو تقویت بورس کالا در تحقق شعار سال مؤثر خواهد بود.

به گزارش سنا به نقل از فارس، سیدحمید میرمعینی، با اشاره به کلیدی بودن شعار امسال در خصوص حمایت از کالای ایرانی اظهار کرد: مهم‌ترین نقش در حمایت از کالای ایرانی را دولت باید عهده‌دار شود و این مسئله در تمامی جوانب آن از حمایت و فرهنگ‌سازی تا تدوین برنامه‌های لازم بر عهده دولت است.

وی با اشاره به اینکه برنامه‌ها در خصوص حمایت از کالای ایرانی باید قابل اجرا باشد، افزود: نقش دولت به عنوان بزرگ‌ترین متولی سازمان‌های اقتصادی در کشور نقش کاملاً کلیدی و تأثیرگذار است که امیدواریم در این زمینه به درستی ایفای نقش کند.

این کارشناس بورس تصریح کرد: بورس کالا برای جلوگیری از سوءاستفاده‌های مالی باید چارت محکم و روند قانونی خود را برای عرضه محصولات مختلف در این بازار حفظ کنند.

میرمعینی بیان کرد: این تنها بورس اوراق بهادار نیست که باید به وظیفه خود در تسهیل ورود شرکت‌ها به بورس عمل کند بلکه نهادهای موازی مانند دولت نهادهای مالیاتی و حسابرسی نیز باید در حل این مشکل بکوشند.

کارشناس بازار سرمایه ادامه داد: بورس کالا محلی برای قیمت‌گذاری مناسب کالای ایرانی است و این بورس از زمان آغاز فعالیت خود تأثیر بسیار خوبی بر شفافیت قیمت کالاهای داخلی در کشور گذاشته و اذهان مخاطبان را به درجه‌ای از امنیت لازم در این خصوص رسانده است.

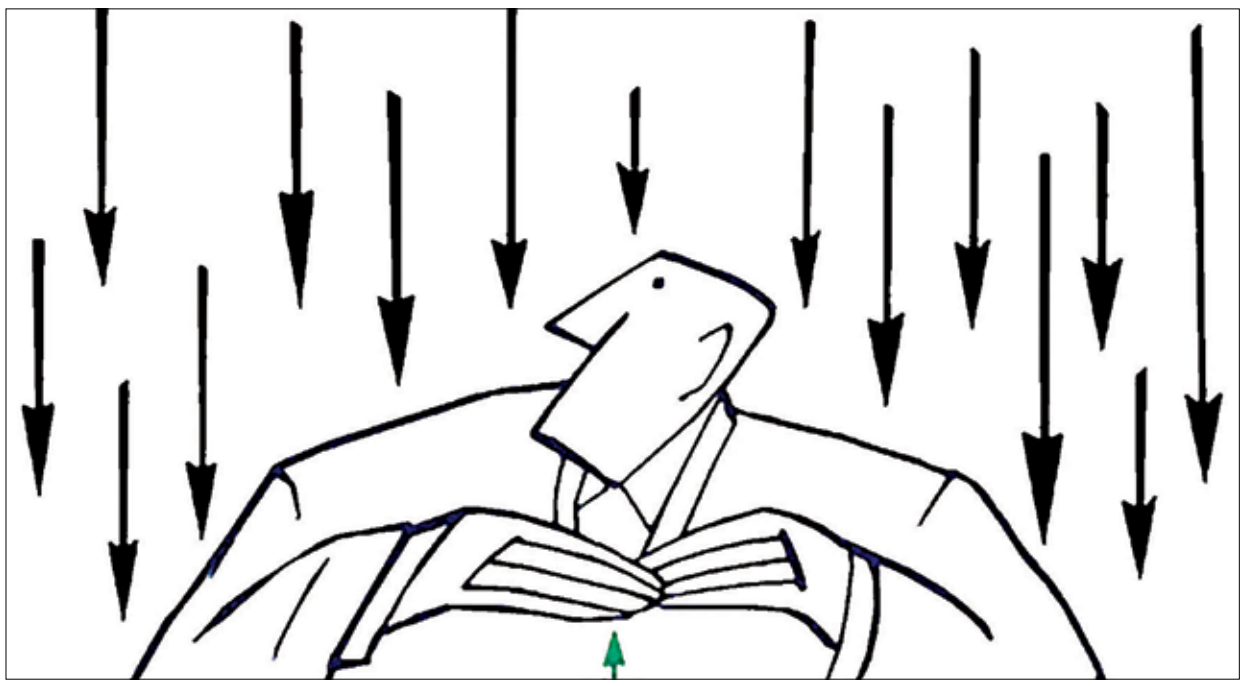
وی اضافه کرد: طیف‌های مختلفی از محصولات داخلی در بورس عرضه می‌شود و تقویت این بازار می‌تواند نه‌تنها در تحقق شعار سال، بلکه در تحقق سیاست‌های اقتصاد مقاومتی بسیار مؤثر باشد.

این کارشناس بازار تأکید کرد: تحکیم بورس و در کل بازار سرمایه باعث تقویت تولیدات داخلی و در نتیجه افزایش فرصت شغلی و حل معضل بیکاری در جامعه می‌شود که در نهایت منجر به پایداری اقتصادی در کشور خواهد شد.

میرمعینی گفت: تأمین مالی برای بنگاه‌های اقتصادی و ایجاد ابزارهای تأمین مالی یکی از مسائل مهمی است که می‌تواند بنگاه‌های اقتصادی را در پیشبرد اهداف اقتصادی یاری کند که در نهایت منجر به رشد و حرکت رو به جلوی تولیدات داخلی خواهد شد.

تقویت ۶۴ واحدی شاخص کل بورس

بورس در محاصره بازار پول و نوسانات نرخ ارز



بورس تهران در حالی اولین روزهای کاری را در سال جدید سپری می‌کند که تغییر سودهای بانکی در بازار پول و نوسانات نرخ دلار بر بازار سرمایه سایه افکنده است. با این‌همه، بورس تهران در حالی دهمین روز معاملاتی خود در سال جدید را تجربه کرد که به نظر می‌رسید هنوز فضای معاملات بازار از تعطیلات نوروزی فارغ نشده و حجم معاملات همچنان در فضایی کم حجم تعقیب می‌شود.

به گزارش ایسنا، بازار سرمایه ایران در حالی روزهای اولیه سال ۱۳۹۷ را سپری می‌کند که فعالان این بازار منتظر هستند تا بدانند تحریم‌های علیه ایران بار دیگر توسط آمریکا تعلیق می‌شود یا خیر. این موضوع می‌تواند در انتظارات آینده سرمایه‌گذاران تأثیرگذار باشد، همچنین کاهش ارزش پول ملی و افزایش قیمت دلار می‌تواند سیگنال‌هایی را به بازار بدهد و ریسک‌های سیستماتیک بازار سرمایه را افزایش دهد.

روز چهارشنبه در حالی بورس تهران شرایط نسبتا راکدی را تجربه کرد که مقدار نقدینگی شناور در دست مردم کمتر شده و مقداری هم به سمت بازار پول هدایت شده بود. در چنین شرایطی شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۶۴ واحد رشد کرد و به رقم ۹۷ هزار و ۱۵۰ واحدی رسید، اما شاخص کل هم‌وزن با حدود ۱۰ واحد کاهش رقم ۱۷ هزار و ۳۳۴ واحدی را تجربه کرد. شاخص آزاد شناور نیز با ۳۲ واحد کاهش رقم ۱۰۳ هزار و ۹۵۶ واحدی را تجربه کرد و شاخص بازار اول و دوم هر یک به ترتیب ۳۷ و ۱۸۱ واحد رشد کردند.

گزارش‌ها از بازار پول حاکی از این است که بانک‌ها برای بار دیگر سود سپرده‌ها را تا ۲۱ درصد افزایش دادند و با این اوصاف نرخ سود بدون ریسک برای سرمایه‌گذاران افزایش یافته است، این شرایط می‌تواند سرمایه‌ها را بیش از پیش به سمت بازار پول روانه کند.

در معاملات روز گذشته، بورس، فولاد مبارکه اصفهان، ایران‌خودرو و شرکت ارتباطات سیار ایران سه نمادی بودند که هر یک به ترتیب ۵۸، ۱۱ و ۹ واحد تأثیر کاهنده روی دماسنج بازار سرمایه داشتند، اما ملی صنایع مس ایران، معدنی و صنعتی گل گهر و پتروشیمی جم به ترتیب با ۵۱، ۴۱ و ۲۶ واحد تأثیر افزاینده سعی کردند شاخص‌ها را به سمت بالا هدایت کنند.

اکثر نمادها در گروه فلزات اساسی و بانک‌ها با کاهش در قیمت پایانی مواجه شده‌اند، همچنین در گروه خودرو نیز کاهش قیمت سهم‌ها محسوس بود.

خودرویی‌ها شاهد معامله بیش از ۱۳۶ میلیون سهم به ارزش نزدیک به ۱۶میلیارد تومان بودند و بانک‌ها نیز بعد از خودرویی‌ها با معامله ۱۳۲ میلیون سهم به ارزش ۹ میلیارد تومان بیشترین حجم معامله را در میان گروه‌های بورسی به خود اختصاص داده‌اند.

در گروه ساخت محصولات فلزی تمام نمادها غیر از نماد ماشین‌سازی اراک، نوسان قیمتی کمتر از نیم‌درصد داشتند، اما ماشین‌سازی اراک با صف خرید همراه بود و در نهایت بیش از ۴درصد در قیمت پایانی رشد کردند.

ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۱۴۰ میلیارد تومان بالغ شد که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۷۱۵ میلیون سهم و اوراق مالی طی ۴۹ هزار و ۳۹۸ نوبت داد و ستد بود.

آیفکس نیز با افت ۶.۷ واحدی همراه شد و به رقم ۱۰۱۰۶ رسید. ارزش معاملات فرابورس ایران به رقم ۱۴۹ میلیارد تومان بالغ شد و حجم معاملات هم به رقم ۱۳۴ میلیون سهم و اوراق مالی رسید.

دریچه

سامانه سهام عدالت باز شد

جامانده‌ها شماره شبا بدهند

فرصت امروز: سامانه سهام عدالت که به منظور به‌روزرسانی اطلاعات، از روزهای پایانی سال گذشته از دسترس خارج شده بود، از روز چهارشنبه فعال شد. بر این اساس، مردم می‌توانند برای اطلاع از آخرین وضعیت پرداخت سود سهام خود یا ارائه شماره شبا، به این سامانه مراجعه کنند.

در همین زمینه سیدجعفر سبحانی، مشاور رئیس سازمان خصوصی‌سازی اعلام کرد: سامانه سهام عدالت همزمان با به‌روزرسانی و اضافه شدن امکانات جدید از روز جاری ۱۵ فروردین ماه ۹۷ برای عموم مشمولان در دسترس قرار گرفت.

سبحانی ادامه داد: در سامانه سهام عدالت بعد از به‌روزرسانی اخیر، صورت وضعیت دارایی و بدهی مشمولان به صورت تفکیک شده در اختیار آنها قرار گرفته است. همچنین مشمولانی که تاکنون موفق به ثبت شماره شبا برای دریافت سود سهام خود نشده‌اند، می‌توانند با ثبت شماره شبای خود نسبت به دریافت سود سهام عدالت اقدام کنند.

وزیر اقتصاد خبر داد

تقویت بازار سرمایه از برنامه‌های راهبردی است

وزیر اقتصاد تقویت بازار سرمایه را از برنامه‌های راهبردی این وزارتخانه در سال پیش رو خواند و گفت این وزارتخانه تمام توان خود را در راستای تحقق اهداف شعار سال جدید معطوف کرده است.

به گزارش سنا، مسعود کرباسیان که در برنامه «سکه تمام بهار» رادیو اقتصاد حضور یافته بود، ضمن اشاره به نام‌گذاری سال ۹۷ به نام سال «حمایت از کالای ایرانی» از سوی مقام معظم رهبری افزود: این نام‌گذاری ناظر به فراگیری کلی در تمامی زمینه‌هاست.

او اظهار داشت: حمایت از تولید داخلی مربوط به همه بخش‌های جامعه اعم از تولیدکنندگان، مصرف‌کنندگان، کارآفرینان، دولتمردان، اتحادیه‌ها، اصناف، نخبگان، دانشگاهیان، فرهنگیان و همه و همه است.

وزیر اقتصاد گفت: تولید ملی زمانی در مملکت شکوفا می‌شود که همه پای کار باشند.

اطلاعیه مناقصه عمومی یک مرحله ای

بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان هرمزگان درنظر دارد اجرای طرح هادی تعدادی از روستاهای استان را از طریق برگزاری مناقصه طبق جدول ذیل به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید.

داوطلبان شرکت درمناقصه می توانند جهت دریافت اسناد مناقصه به سامانه ستاد به آدرس www.setadiran.ir مراجعه نمایند.

آدرس دستگاه مناقصه گذار: بندرعباس، میدان فرودگاه، اداره کل بنیاد مسکن هرمزگان، امورقراردادها تلفن ۲-۳۳۶۷۰۵۸۰ داخلی ۲۳۳ و۲۳۴ و ۲۳۵

۲- دستگاه نظارت : حوزه معاونت عمران روستایی بنیاد مسکن هرمزگان

۳- نوع تضمین شرکت درمناقصه : الف) ضمانت نامه بانکی ب) فیش واریزی به حساب شماره ۲۱۷۳۶۸۵۴۰۳۰۰۵ بانک ملی شعبه دارایی به نام وجوه سپرده بنیاد مسکن هرمزگان .

۴- مبلغ تضمین شرکت درمناقصه : به شرح جدول ذیل .

۵- تاریخ دریافت اسناد مناقصه : از تاریخ ۱۳۹۷/۰۱/۱۶ لغایت ۱۳۹۷/۰۱/۲۱

۶- آخرین مهلت تسلیم پیشنهادات : تاساعت ۱۴ روز شنبه تاریخ ۱۳۹۷/۰۲/۰۱

۷- محل تحویل پاکت پیشنهادات : بندرعباس ، میدان فرودگاه ، ساختمان اداره کل بنیاد مسکن ، طبقه دوم ، دبیرخانه.

۸- تاریخ و ساعت و مکان بازگشائی پاکت ها : ساعت ۸ صبح روز یکشنبه تاریخ ۱۳۹۷/۰۲/۰۲ در محل سالن جلسات بنیاد مسکن هرمزگان .

۹- رعایت قانون حداکثر استفاده از توان فنی ومهندسی کشور الزامی است.

۱۰- بنیاد مسکن در رد یا قبول هر یک از پیشنهادات رسیده مختار میباشد.

۱۱-هزینه درج آگهی بعهده برنده مناقصه میباشد.

۱۲- حد نصاب تعداد شرکت کنندگان در مناقصه ۱ نفر می باشد .

۱۳- سایر جزئیات وشرایط دراسناد مناقصه درج شده است.

ردیف	نام پروژه	شهرستان محل اجرا	محل اعتبار	مبلغ اولیه برآورد (ریال)	سپرده شرکت درمناقصه (ریال)
۱	اجرای طرح هادی روستای شمیل شامل اجرای آسفالت گرم	بندرعباس	ملی	۳,۰۸۷,۱۵۶,۵۱۶ ریال	۱۵۴/۳۵۷/۸۳۰ ریال
۲	اجرای طرح هادی روستای کلاهی شامل کف سازی ، پیاده رو سازی ، مالون کاری ، جداره سازی و ابزار جداره سازی	میناب	متوازن+ بندالف	۶,۱۰۷,۱۱۸,۶۵۸ ریال	۳۰۵/۳۵۵/۹۴۰ ریال
۳	اجرای طرح هادی روستای خرگوشی شامل کف سازی ، پیاده رو سازی ، مالون کاری ، جداره سازی و ابزار جداره سازی	سیریک	استانی ، داخلی ، متوازن	۵,۸۶۲,۷۱۷,۷۸۰ ریال	۲۹۳,۱۳۵,۸۸۹ ریال

روابط عمومی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی هرمزگان

شناسه آگهی : ۱۵۷۶۶۲

۳۶

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای

نوبت اول

شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان

شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان در نظر دارد تامین نیروی انسانی بشرح ذیل خود را از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای به پیمانکارانی که دارای تاییدیه صلاحیت و رتبه از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی می باشند واگذار نماید.

ردیف	شرح کالا	شماره مناقصه	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه(به ریال)	مبلغ برآوردی (به ریال)
۱	تامین تعداد ۲۸ نفر نیروی انسانی بصورت شرکتی در سطح استان گلستان جهت انجام امور سیمبانی با خط گرم	۹۷/۲-۱	۶۱۳/۲۷۰/۰۰۰	۱۳/۱۰۹/۰۰۰/۰۰۰
۲	تامین تعداد ۲۰ نفر نیروی انسانی بصورت شرکتی در سطح استان گلستان جهت انجام امور تست و بازرسی	۹۷/۲-۲	۳۵۸/۶۵۰/۰۰۰	۴/۹۷۳/۰۰۰/۰۰۰

۱-فروش اسناد مناقصه: متقاضیان می توانند ضمن واریز مبلغ ۳۰۰/۰۰۰ ریال بابت هر مناقصه بحساب فراگیر ۳۱۳۶۰۳۸۱۴۰ نزد بانک تجارت شعبه ولیعصر گرگان بنام شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان، جهت دریافت اسنادمناقصه از تاریخ ۹۷/۱/۱۸ لغایت ۹۷/۱/۲۲ساعت ۷/۳۰ الی ۱۵/۳۰ به غیر از ایام تعطیل به آدرس گرگان ، ابتدای جاده آق قلا، ساختمان شماره ۲ شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان امور تدارکات و قراردادها و همچنین پایگاه ملی مناقصات و سایت توانیر به آدرس ذیل مراجعه نمایند.

۲-محل تحویل، مهلت و زمان بازگشایی پیشنهادات: گرگان، خیابان ولیعصر عدالت ۲۳طبقه اول دبیرخانه شرکت توزیع گلستان و مهلت آن تا ساعت۹ روز یکشنبه مورخ ۹۷/۲/۲ و زمان بازگشایی ساعت۱۱ همان روز در دفتر امور تدارکات و قراردادها واقع در ساختمان شماره ۲ شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان می باشد.

۳- مبلغ ضمانت نامه شرکت در مناقصه به میزان مندرج در جدول فوق، به نفع کارفرما مطابق فرم ارائه شده در اسناد مناقصه که به مدت سه ماه از تاریخ افتتاح پاکات معتبر بوده و قابل تمدید تا به مدت سه ماه دیگر باشد باید به یکی از صورتهای زیر، همراه با اسناد مناقصه در پاکت (الف) به دستگاه مناقصه گزار تسلیم شود:

الف- ضمانت نامه بانکی و یا ضمانت نامه های صادر شده از سوی موسسات اعتباری غیر بانکی که دارای مجوز فعالیت از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران هستند.

ب- اصل رسید واریز وجه نقد به حساب جاری شماره ۲۲۲۱۴۸۸۸۶۰۰۷ نزد بانک ملی شعبه خیابان ولیعصر گرگان به نام شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان.

پ- ضمانتنامه صادره توسط موسسات بیمه گر دارای مجوز لازم برای فعالیت و صدور ضمانتنامه از سوی بیمه مرکزی ایران

ت- گواهی خالص مطالبات قطعی تایید شده از سوی امور مالی شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان

ث- چک تضمین شده بانکی برای تضمین شرکت در مناقصه

۴-ذکر شماره مناقصه روی پاکات الزامی بوده و حضور یک نفر از پیشنهاد دهندگان در جلسه بازگشایی پاکت جیم آزاد است.

۵- شرکت توزیع گلستان در رد یا قبول هر یک یا تمام پیشنهادات مختار است.

۶- به پیشنهادهای فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر در فراخوان واصل می شود مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۷- تکمیل و ارائه مدارک اطلاعاتی مندرج در اسناد مناقصه توسط شرکت کنندگان الزامی می باشد.

۸ - ضمنا این آگهی از طریق شبکه اطلاع رسانی معاملات توانیر به نشانی www.Tavanir.org.ir و پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به نشانی http://iets.mporg.ir قابل دسترسی می باشد و جهت اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۳۲۶۸۴۴۱۲-۰۱۷ تماس و به شماره تلفن ۳۲۶۲۷۴۳۰-۰۱۷ فاکس نمائید.

۹- سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

شناسه آگهی : ۱۵۸۸۵۲

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۷/۱/۱۶
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۷/۱/۱۸

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان

۳۱

اخبار

طرحی که قرار بود مثل «شبنم» نباشد!

نزدیک به یک‌سال از تعریف شناسه واردات برای کالاهای مختلف می‌گذرد و هنوز این طرح به مرحله دوم یعنی شناسه پیگیری نرسیده است.

به گزارش ایسنا، نهم خردادماه سال قبل بود که معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت از تعریف و طراحی کدهای شناسایی و رهگیری برای کالاهایی در سه گروه مختلف خبر داد.

در آن زمان یدالله صادقی گروه اول این کالاها را دارو (انسانی – حیوانی)، مکمل‌های دارویی، تجهیزات پزشکی، لوازم آرایشی، تلفن همراه و تجهیزات ارتباطی قابل نصب سیم‌کارت و دخانیات دانست و گفت: این کالاها از تاریخ ۳۱اردیبهشت‌ماه ملزم به واردات براساس شناسه مربوطه هستند و این شناسه در مبدا سفارش داده می‌شوند و برخلاف طرح شبنم قرار نیست داخل کشور کدی سفارش داده شده یا نصب شود.

معاون وقت امور اقتصادی و بازرگانی وزارت صنعت، معدن و تجارت در ادامه صحبت‌های خود به گروه سوم کالاها اشاره کرد و گفت: در این گروه کالاهایی چون محصولات کشاورزی (شامل برنج، گندم، دانه‌های روغنی، کنجاله، سموم و بذرها و...) قرار می‌گیرند و طبق آیین‌نامه‌های موجود لازم است واردات این محصولات نیز از تاریخ ۳۱ خردادماه با شناسه‌های تعریف‌شده انجام شود.

بدین‌ترتیب قرار بر آن بود که در یک مقطع زمانی تمامی کالاها دارای شناسه شده و واردکنندگان و تولیدکنندگان گروه‌های کالایی ملزم به اخذ و نصب شناسه کالا شوند زیرا پس از این تاریخ کلیه فرآیندهای تجاری اعم از ثبت‌سفارش، ترخیص، انبارش و حمل تنها با شناسه کالا امکان‌پذیر می‌شد. به همین دلیل واردکنندگان و تولیدکنندگان کالاهای مختلف باید مطابق زمان‌بندی مشخص‌شده در دستورالعمل‌های مصوب، به سامانه شناسه کالا مراجعه و شناسه کالای مورد نظر خود را اخذ و روی بسته‌بندی کالا نصب کنند. شناسه کالا نیز در واقع زبان مشترک تشریح کالا در فرآیند تجاری کشور بالاخص بین سامانه‌های الکترونیکی از قبیل سامانه جامع تجارت ایران، ثبتارش، پنجره واحد تجارت فرامرزی، بارنامه برخط، جامع انبارها و تدارکات الکترونیکی دولت محسوب می‌شود. اما در توضیح اینکه چرا باید چنین کدهایی روی کالاهای مختلف نصب شود، معاون وقت وزیر صنعت، معدن و تجارت اظهار کرد: آیین‌نامه اجرایی قانون مبارزه با کالای قاچاق بر ایجاد شناسه و کد رهگیری برای کالاهای گروه مصرف تأکید دارد، چراکه این موضوع به شفاف‌سازی اسناد تجاری کشور و کنترل قاچاق کالا کمک خواهد کرد. بنا بر اعلام یدالله صادقی پس از ارائه کد شناسایی برای کالاهای وارداتی و تولیدی در مرحله بعد شناسه رهگیری نیز ارائه خواهد شد که امکان مناسب‌تری برای رصد و ممیزی کالا در سطح بازار ایجاد می‌کند. حال حدود یک‌سال از این موضوع گذشته و گروه‌های مختلف کالایی ملزم به نصب شناسه تولید یا واردات شده‌اند، اما همچنان از مرحله دوم یا همان شناسه رهگیری که مربوط به بازار می‌شد خبری شنیده نمی‌شود.

البته در برخی حوزه‌ها از جمله تلفن همراه می‌توان اجرای طرح رجیستری را به نوعی مرحله دیگری از این طرح دانست، اما باید توجه داشت که طبق اظهارات صادقی حدود ۱۴۹۷ قلم کالا در بندهای «ب» و «ج» و بیش از ۴۰۰ هزار قلم کالا در گروه «الف» که مواردی چون مواد دارویی را دربر می‌گیرد، قرار دارد. به عبارت دیگر حجم بسیاری از کالاها همچنان نیازمند تمرکز بیشتر و الصاق شناسه رهگیری و مهم‌تر از آن نظارت نهادهای مربوطه هستند. معاون امور اقتصادی و بازرگانی وزارت صنعت، معدن و تجارت سال گذشته در پاسخ به این سوال که در مراکز فروش کالا چگونه براساس کدهای مربوطه نظارت خواهد شد، توضیح داد: امور مربوط به کالاهای موجود در سطح بازار به زودی تعیین‌تکلیف خواهد شد. البته هنوز در این زمینه خبری منتشر نشده و اطلاعاتی داده نشده است.

صادرات چین به ایران ۱۸درصد رشد کرد

صادرات چین به ایران در دو ماهه نخست سال جاری میلادی با رشد ۱۸درصدی به ۳.۲۷ میلیارد دلار رسید. به گزارش تسنیم، جدیدترین آمار منتشرشده از سوی گمرک چین نشان می‌دهد مبادلات تجاری این کشور با ایران در دو ماهه نخست سال جاری میلادی رشد ۱۷.۸درصدی داشته و به ۶.۷۸میلیارد دلار رسیده است. در ماه‌های ژانویه و فوریه سال میلادی گذشته ارزش تجارت ایران و چین ۵.۷۵میلیارد دلار اعلام شده بود.

چین در ماه‌های ژانویه و فوریه امسال ۳.۵۱میلیارد دلار کالا از ایران وارد کرده که این رقم نسبت به مدت مشابه سال قبل رشد ۱۷.۷درصدی داشته است. واردات چین از ایران در مدت مشابه سال قبل ۲.۹۸میلیارد دلار اعلام شده بود.

صادرات چین به ایران در دو ماهه نخست امسال نیز ۱۸درصد رشد داشته و به ۳.۲۷میلیارد دلار رسیده است. در مدت مشابه سال قبل ۲.۷۷میلیارد دلار کالای چینی به کشور وارد شده بود.

رشد ۲۲درصدی صادرات کالاهای صنعتی و معدنی

صادرات ۴۷ میلیاردی شد

رئیس سازمان توسعه تجارت عملکرد صادرات غیرنفتی در دو بخش صنعت و معدن را مطابق با رشد هدفگذاری‌شده در سال ۱۳۹۶ دانست و گفت ارزش دلاری صادرات غیرنفتی در سال گذشته براساس برآورد اولیه گمرکات به حدود ۴۷ میلیارد دلار رسیده که نسبت به دوره مشابه سال ۱۳۹۵ حدود ۶.۵درصد رشد داشته و چنانچه فقط صادرات اقلام صنعتی و معدنی (به استثنای میعانات گازی و پتروشیمی‌ها) مورد بررسی قرار گیرد رشد صادرات کالاهای صنعتی و معدنی حدود ۲۲درصد بوده است.

مجتبی خسروتاج در گفت‌وگو با ایسنا، حمایت از کالا و خدمات ایرانی را رکن پویای اقتصاد کشور خواند و اظهار کرد: خطاب شعار امسال به هر سه قوا در کشور است و هر یک به نحوی باید در اجرای این شعار ایفای نقش کنند.

معاون صادراتی وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: حمایت از کالای ایرانی همانند این است که بخواهیم تولید ناخالص داخلی را حمایت کنیم و اینجاست که نقش قانونگذاری، سرمایه‌گذاری، پس‌انداز، میل به مصرف، مالیات بر ارزش افزوده، کیفیت و قیمت محصول دارای اهمیت خاص می‌شود.

خطاب این شعار همگانی است و برای بعضی‌ها بیشتر و برای بعضی‌ها کمتر ایجاد مسئولیت می‌کند.

چالش‌های تحقق اهداف شعار سال

رئیس سازمان توسعه تجارت، در تبیین مهم‌ترین چالش در دستیابی به شعار امسال تأکید کرد: مهم‌ترین چالش در دستیابی به شعار حمایت از کالای ایرانی تفرق دیدگاه‌ها و تشتت آرا در نحوه اجرا است، در اینکه باید از کالای ایرانی حمایت شود شکی نیست، اما نحوه اجرا از دید صاحبنظران متفاوت و نیازمند ایجاد همگرایی است.

خسروتاج در بخش دیگری از صحبت‌های خود حرکت به سمت فرآوری و ایجاد ارزش افزوده بالاتر را گامی مهم در توسعه صادرات دانست و افزود: در سال گذشته اقدام جدی برای ارتباط بیشتر با نمایندگان مجلس صورت گرفت و جلسات متعددی برگزار شد که در نتیجه آن منابع خوبی، البته نه در حد انتظار، در نظر گرفته شده که امیدواریم به‌موقع در اختیار سازمان توسعه تجارت ایران قرار گیرد تا بتوانیم در جهت حمایت از تولید صادراتی به کار گیریم.

وی توسعه‌ای‌شدن سازمان متبوع خود را از دیگر موضوعاتی دانست که در سال گذشته دنبال شده، اما هنوز به نتیجه نرسیده است و امید می‌رود که در سه ماهه اول سال‌جاری در راه خدمات‌رسانی بهتر سازمان توسعه تجارت، این معضل نیز از میان برداشته شود.

تأکید بر حفظ قیمت و کیفیت

معاون وزیر در امور صادراتی ضمن بااهمیت خواندن خدمات میزهای کالایی و کشوری در سازمان توسعه تجارت گفت: نتیجه اقدامات میزهای کالایی باید منجر به ظرفیت‌سازی در بخش تولید صادراتی و حل مشکلات پیش روی صادرات کالاها شود و نتیجه اقدامات میزهای کشوری باید زمینه‌ساز توسعه بازار، متنوع‌کردن بازارهای صادراتی، چاره‌جویی و ارائه راه‌حل برای بازاریابی در بازارهای هدف شود.

خسروتاج همچنین بر ظرفیت‌سازی، نام و نشان محصولات و برندینگ ملی، اهمیت و نقش آنها را در توسعه صادرات غیرنفتی تأکید کرد و گفت: با حرکت به سمت محصولات و خدمات خوش‌آتیه، صنایع خلاق و رشته‌های متکی بر منابع انسانی می‌توان از ظرفیت‌ها و فرصت‌های موجود در کشور استفاده بهتری داشت.

وی راهکارهای حمایت از کالای ایرانی را علاوه بر انجام اقدامات فرهنگی، اطلاع‌رسانی و معرفی محصولات، در رشد و ارتقای کیفی محصولات و قیمت‌های رقابتی دانست که انتظار هر ایرانی از محصول تولید داخل است.

خسروتاج ادامه داد: سیاست‌های اتخاذی و فضای کسب وکار باید زمینه‌ساز رقابت و ارتقای شاخص‌ها در دو بخش کیفیت و قیمت باشد و سایر حمایت‌ها باید منجر به ارتقای این دو شاخص شود.

رئیس سازمان توسعه تجارت در بخش پایانی صحبت‌های خود با تأکید بر اصلاحات ساختاری مورد نیاز در سازمان، تولید صادراتی براساس نیاز بازارهای هدف، ظرفیت‌سازی در بخش خدمات و صنایع خلاق، خلق فرصت‌ها و کسب‌وکارهای تجاری جدید، ارتباط بیشتر با صادرکنندگان و اخذ نظرات مشورتی آنها، برنامه‌ریزی برای دستیابی به اهداف کمی صادراتی و رصد آنها و تأکید بر اجرای پروژه‌های صادراتی متضمن اشتغال و فرآوری محصولات خام را از برنامه‌های اساسی سازمان توسعه تجارت ایران در سال جاری دانست.

ادامه تجارت برنج ایران و پاکستان از طریق دوبی

رئیس انجمن صادرکنندگان برنج پاکستان با اشاره به اینکه به‌رغم امضای توافق تجارت ترجیحی میان ایران و پاکستان از سال ۲۰۰۶ عمده تجارت دو کشور از جمله برنج از طریق دوبی انجام می‌گیرد، گفت: حجم تجارت دوجانبه از کمتر از ۸۰۰ میلیون دلار فعلی می‌تواند به ۱۰ میلیارد دلار افزایش پیدا کند.

به گزارش ایسنا به نقل از پایگاه خبری نیشن، یولا نعیم گفت: ایران یک کشور مصرف‌کننده بزرگ برنج است که میانگین سرانه مصرف آن ۴۶کیلوگرم است.

وی گفت: برادران ایرانی به برنج باسماتی هندی به دلیل طعم، عطر و کیفیت پخت آن بسیار علاقه‌مند هستند. ما از دولت ایران درخواست می‌کنیم دسترسی به برنج باسماتی از طریق تدابیر تجارت معقولانه تسهیل و موانع فنی برطرف شوند.

رئیس انجمن صادرکنندگان برنج پاکستان که در مراسمی با حضور مقامات ایرانی سخن می‌گفت، از ایران خواست تحت توافق تجارت ترجیحی، تعرفه‌های پایین‌تری را برای واردات برنج پاکستان به ایران وضع کند.

در این مراسم که مجید صادقی دولت‌آبادی، سرکنسول موقت ایران در لاهور و همچنین سیدکمال خرازی، وزیر امور خارجه سابق ایران حضور داشت، رئیس انجمن صادرکنندگان برنج پاکستان خواستار تغییر رویکرد از توافق تجارت ترجیحی به توافق تجارت آزاد با تعرفه واردات صفر برای هر دو طرف شد.

وی گفت: ایران و پاکستان توافق تجارت ترجیحی را در سال ۲۰۰۶ اجرا کردند با این همه حجم فعلی تجارت دوجانبه میان دو کشور منعکس‌کننده پتانسیل‌های واقعی که هر دو کشور دارا هستند، نیست. ما باید سیاست تجاری مناسبی را برای تضمین تجارت پایدار میان دو کشور تدوین کنیم. کشور پاکستان علاقه‌مند است تجارت دوجانبه‌ای با کشور نفتخیز ایران داشته باشد. ما کالاهای مناسبی برای تجارت با یکدیگر داریم، اما متأسفانه عمده تجارت میان دو کشور از طریق کشورهای دیگر انجام می‌شود. ما هر دو پتانسیل افزایش حجم تجارت دوجانبه به ۵میلیارد دلار را در صورت رفع مشکل انتقال پول از طریق کانال بانکی داریم.

وی پیشنهاد کرد یک بانک ایرانی در پاکستان راه‌اندازی شود که موثرترین گام برای تضمین تجارت پایدار میان دو کشور اسلامی خواهد بود. نعیم در ادامه افزود: فعالیت یک بانک ایرانی در پاکستان تعامل شرکت‌های خصوصی پاکستانی با همتایان ایرانی را در بلندمدت تسهیل خواهد کرد. بانک ملی ایران علاقه‌مند به افتتاح شعبه‌ای در لاهور است. برای این منظور هر حمایتی که لازم باشد دریغ نخواهیم کرد. من مطمئنم که همه صادرکنندگان برنج پاکستان از طریق این شعبه اقدام به افتتاح حساب و انجام تجارت خواهند کرد. ما آماده هستیم تا همه نیروی خود را برای افتتاح شعبه بانک ملی ایران در لاهور بگذاریم.

وی همچنین خواستار حرکت در مسیر صحیح و انجام یک توافق مبادله ارزی شد، زیرا چنین توافقی مشارکت بخش‌خصوصی دو کشور را تضمین کرده و روابط دو طرف را عمیق‌تر خواهد کرد.

رئیس انجمن صادرکنندگان برنج پاکستان همچنین اعلام کرد: این انجمن یک هیأت ۱۷نفره را ماه میلادی جاری به تهران و مشهد اعزام خواهد کرد. این دیدار با هدف تعامل بازرگانان دو کشور و افزایش مراودات بازرگانی انجام می‌گیرد.

سیدکمال خرازی در این مراسم تأکید کرد: تهران سرگرم کار روی پیشنهادی برای گشایش شعب بانکی در هر دو کشور برای مبادلات تجاری مستقیم به ارزهای دیگری به جز دلار است. وی در ادامه افزود: تهران علاقه‌مند به همکاری دوجانبه در بخش‌های مختلف بوده و با پاکستان برای کاهش تعرفه در تجارت دوجانبه مذاکره می‌کند.

اخبار

دولت ۲۰ میلیارد تومان برای واردات تخم‌مرغ یارانه داد

وزیر جهاد کشاورزی گفت که وقتی به خاطر بیماری آنفلوآنزا مجبور به تأمین حدود ۱۰ هزارتن تخم‌مرغ از خارج شدیم، واردکنندگان از قیمت تنظیم بازاری هر شانه ۱۲ هزار ۶۰۰ تومان برای تخم‌مرغ وارداتی استقبال نکردند و دولت به ناچار ۲۰ میلیارد تومان یارانه اختصاص داد.

به گزارش تسنیم، محمود حجتی روز سه‌شنبه در دیدار نوروزی با جمعی از مدیران این وزارت، تشکل‌ها و فعالان بخش کشاورزی با اشاره به فعالیت ۴ میلیون بهره‌بردار در بخش کشاورزی، بر لزوم افزایش دانش بهره‌برداران و به‌کارگیری شیوه‌های نوین علمی در این بخش از طریق ارائه آموزش‌های مهارتی و همچنین حضور آنان در مزارع کشاورزان پیشرو تأکید کرد.

وی ارائه آموزش ضمن خدمت برای کارکنان وزارت جهاد کشاورزی را ضروری برشمرد و افزود: با توجه به پیشرفت‌های علمی و فناوری بخش کشاورزی، اطلاعات کارکنان نیز لازم است به‌روز شود.

وزیر جهاد کشاورزی در بخش دیگری از این دیدار با تأکید بر لزوم بهره‌گیری از مشارکت مردم در اجرای طرح‌های منابع طبیعی تصریح کرد: در اجرای طرح‌هایی همچون آبخیزداری، مقابله با ریزگردها، مالچ‌پاشی و ... باید از مشارکت مردم، بسیج و NGOها استفاده کنیم.

حجتی با اشاره به آماده بودن زمینه فرهنگی مشارکت مردم در اجرای طرح‌های منابع طبیعی، اظهار داشت: در هرمزگان «خیرین آبخیزداری» میلیاردها تومان برای اجرای طرح‌های آبخیزداری در این استان مشارکت داشته‌اند.

وزیر جهاد کشاورزی در بخش دیگری از دیدار امروز به حمایت‌های دولت از صنعت مرغداری اشاره و خاطرنشان کرد: در دولت تدبیر و امید از طریق ارائه ارز مبادله‌ای برای تأمین نهاده‌های ذرت و کنجاله سویا و همچنین وضع تعرفه صفر درصد از صنعت مرغداری حمایت و این اقدام موجب پایداری تولید شده است.

وی افزود: قیمت هر کیلوگرم ذرت در سال ۹۲، ۱۲۵۷ تومان بود درحالی‌که به‌رغم افزایش قیمت ارز هم‌اکنون ذرت با قیمت هر کیلوگرم ۱۱۴۰ تا ۱۱۶۰ تومان معامله می‌شود.

حجتی، خرید گوشت مرغ مازاد بر نیاز بازار را از دیگر حمایت‌های دولت از این صنعت عنوان کرد و افزود: با هدف جلوگیری از زیان تولیدکنندگان، دولت در مقاطعی، مرغ مازاد بر نیاز بازار را از تولیدکنندگان خریداری و در ایام پرمصرف نظیر شب عید به منظور جلوگیری از افزایش قیمت‌ها و زیان مصرف‌کنندگان، این محصول را با قیمت تنظیم بازار عرضه می‌کند.

وزیر جهاد کشاورزی بر ضرورت تشکیل زنجیره تولید تا مصرف محصولات کشاورزی تأکید و اضافه کرد: به منظور کاهش قیمت تمام‌شده، حذف واسطه‌ها و بهره‌مندی تولیدکنندگان از ارزش افزوده فعالیت خود، زنجیره تولید از مرحله تأمین نهاده تا بازار باید توسط تعاونی‌ها و تشکل‌های تولیدی تشکیل شود.

جنگ تجاری آمریکا و چین به نفع پسته ایران تمام می‌شود

کشاورزان کالیفرنیایی که بسیاری از آنها به دونالد ترامپ و مواضع سرسختانه وی در زمینه تجارت رأی داده‌اند می‌گویند، اقدامات تلافی‌جویانه چین در قبال تصمیمات ترامپ به توان رقابتی آنها با رقبایی نظیر پسته‌کاران ایرانی لطمه می‌زند.

به گزارش تسنیم به نقل از رویترز، چین اعلام کرده که تعرفه‌های تلافی‌جویانه ۱۵ تا ۲۵درصدی را بر ۲.۷۵میلیارد دلار از محصولات وارداتی آمریکا از جمله گوشت خوک و انواع آجیل اعمال می‌کند. این اقدام در واکنش به وضع تعرفه‌های سنگین بر واردات آلومینیوم و فولاد به آمریکا از سوی دولت ترامپ وضع شده است.

کشاورزان کالیفرنیایی که پسته و بادام می‌کارند نگران آسیب‌دیدن از تعرفه‌های جدید هستند زیرا این تعرفه‌ها محصولات آنها را در بازار چین گران‌تر می‌کند و راه را برای محصولات کشورهای دیگر از جمله پسته ایران هموار می‌سازد. پسته بزرگ‌ترین محصول کشاورزی صادراتی کالیفرنیا به چین است. چین در سال ۲۰۱۶، ۵۳۱میلیون دلار پسته از کالیفرنیا خرید.

به گفته ریچارد متوئیان، مدیر اتحادیه پسته‌کاران آمریکایی، قبل از وضع تعرفه‌های جدید، چین تعرفه ۵درصدی بر پسته خام و تعرفه ۱۰درصدی بر پسته شور وارداتی از آمریکا اعمال می‌کرد.

متوئیان افزود، وضع تعرفه اضافی ۱۵درصدی «بر توانایی ما برای رقابت با رقبای ایرانی‌مان تأثیر می‌گذارد.» ایران و کالیفرنیا سال‌هاست که در حال دست به دست کردن عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده پسته جهان هستند.

اخبار

سهم بیشتر خودروهای قدیمی از صنعت قطعه‌سازی

نایب‌رئیس انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی کشور گفت خودروهای پرتیراژ با حدود ۸۵ درصد ساخت داخل بیشترین سهم را از تولید قطعه در کشور دارند، این گروه از خودروها با گذشت بیش از دو دهه از تولید همچنان روی خط تولید قرار دارند.

مهدی مطلب‌زاده در گفت‌وگویی اختصاصی با خبرگزاری صدا و سیما با اشاره به ظرفیت بالا در صنعت قطعه‌سازی کشور، بیشترین تولید صنعت قطعه‌سازی را مربوط به سال ۹۰ دانست و افزود: براساس قراردادی که میان خودروسازان با طرف‌های خارجی به امضا رسیده است، تولید خودروهای جدید با ۴۰ درصد ساخت داخل آغاز می‌شود که با توجه به ۱۴درصد سهم مونتاژ و ۶درصد سهم باتری و لاستیک، تولید این خودروها عملاً با ۲۰ درصد ساخت داخل آغاز می‌شود. وی گفت: بنابراین در سال جدید با اجرای استانداردهای اجباری هشتادوپنج‌گانه در صنعت خودروسازی کشور، پیش‌بینی ما این است که صنعت قطعه‌سازی ضربه مهلکی خواهد خورد و ورشکستگی این صنعت در سال ۹۷ دور از انتظار نیست.

مطلب‌زاده همچنین با اشاره به فرسودگی ماشین‌آلات صنعت قطعه‌سازی افزود: با توجه به اعمال تحریم‌ها در سال‌های گذشته سرمایه‌گذاری‌های لازم در این صنعت انجام نشد و عدم انتقال فناوری و به‌روز نشدن ماشین‌آلات، افزایش هزینه‌های تولید و کاهش بهره‌وری را در پی داشته و این به این معنی است که حتی اگر قرار باشد سهم ساخت داخل خودروهای جدید به ۸۰درصد برسد قطعه‌سازان برای تأمین نیاز صنعت خودرو به دو سال زمان نیاز دارند. وی گفت: برآورد انجام شده نشان می‌دهد حدود ۱۰ هزار میلیارد تومان سرمایه ثابت ۳ میلیارد یورو منابع ارزی برای واردات ماشین‌آلات با فناوری جدید لازم است که با توجه به نرخ سود بانکی ۲۳ تا ۲۴ درصد تحقق آن همت عالی بالادستی‌ها را می‌طلبد. مطلب‌زاده با بیان اینکه خودروسازان اقدام به ایجاد شرکت‌های خصوصی کرده‌اند، افزود: متأسفانه بخش خصوصی واقعی وجود ندارد و با گذشت ۱۲ سال از سند چشم‌انداز هیچ‌کس پایش نکرده است که چرا ما به جای پیشرفت پسرفت کردیم، براساس این سند درسال ۱۴۰۴ باید ۳ میلیون دستگاه خودرو تولید و یک میلیون آن همراه با ۶ میلیارد دلار قطعه صادر شود که باید بگوییم متأسفانه به اهداف این سند دست نخواهیم یافت. وی گفت: برای اینکه ساختار صنعت خودرو و قطعه‌سازی از ابتدا خوب پایه‌گذاری نشده است، به‌صورت قارچی رشد و شرکت‌های تابعه را ایجاد کردند که آنها هم با بهره‌وری بسیار پایین کار می‌کنند و تا زمانی‌که خصوصی‌سازی واقعی اتفاق نیفتد صنعت خودروی ما رشد نخواهد کرد. مطلب‌زاده با انتقاد از خودروسازان در انعقاد قراردادهای جدید با طرف‌های خارجی افزود: لازم بود در زمان انعقاد این قراردادها نمایندگان صنعت قطعه‌سازی هم حضور می‌داشتند و خودروساز خارجی موظف می‌شد دست قطعه‌ساز خود را در دست قطعه‌ساز ما قرار دهد، در آن صورت بود که انتقال فناوری به‌راحتی انجام می‌شد، خودروسازان متأسفانه مستقل از قطعه‌سازان این قراردادها را منعقد کردند.

خودرو که ویترین کالای ایرانی است وضعیت خوبی ندارد

یک عضو کمیسیون شوراها و امور داخلی مجلس گفت عرضه کالاهای ایرانی به مردم نیازمند زیرساخت‌هایی از جمله کیفیت و قیمت مناسب است.

به گزارش بورس‌نیوز، عبدالرضا هاشم‌زایی در رابطه با شعار سال که حمایت از کالای ایرانی نام‌گذاری شده است، با بیان اینکه «عرضه کالاهای داخلی به مردم نیازمند زیرساخت‌هایی است» اظهار داشت: باید کیفیت کالاها را بالا برده و قیمت آنها را پایین آورد. کیفیت و قیمت دو فاکتور تعیین‌کننده بازار مصرفی هستند، صرف شعار، مشکل را حل نمی‌کند. حمایت از کالای ایرانی شعار زیربنایی و اساسی است و تحقق آن نیاز به زیرساخت و ابزار خود را دارد.

وی در ادامه با بیان اینکه «در کشور ما ساخت خودرو همزمان با کره جنوبی آغاز شد و اکنون بعد از ۵۰ سال بیشترین برندها در دنیا مختص به کره جنوبی است و ماشین‌های این کشور به اقصی نقاط دنیا صادر می‌شود» تصریح کرد: ما باید ببینیم کیفیت خودروی ما نیز در این ۵۰ سال چه میزان افزایش یافته است؟ چرا که خودرو ویترین کالاهای ساخت داخل است.

نماینده مردم تهران افزود: از نظر من تا زمانی‌که کیفیت خودروی ما این‌گونه باشد عدم تمایل مردم به استفاده از کالاهای ایرانی دیده خواهد شد. به اعتقاد من با ممنوعیت و تعرفه‌های بالای کالای خارجی مشکل حمایت از کالای داخلی حل نمی‌شود. ما باید کیفیت محصولات خود را بالا ببریم. این عضو کمیسیون شوراها گفت: مردم تمام کشورها دوست دارند تا کالای داخلی کشور خود را استفاده کنند و این کیفیت و قیمت است که در کشور ما باعث عدم تمایل مردم به استفاده از کالای داخلی شده است. اکنون ما می‌بینیم که یک کارگاه سه برابر نیازش کارمند دارد و کار را تشریفاتی جلو می‌برد که این امر باعث افزایش قیمت تمام شده می‌شود و زمانی‌که قیمت تمام شده کالا بالا باشد وقتی کشوری می‌تواند همان کالا را با قیمت پایین‌تر تولید کند، مردم نیز سراغ آن کالا می‌روند.

نگاهی به سرنوشت شروط ضمن عقد قراردادهای خودرویی

وزارت صنعت، معدن و تجارت در شرایطی «داخلی‌سازی اولیه ۴۰درصدی» و «صادرات ۳۰درصدی» را به‌عنوان دو شرط اصلی حضور در خودروسازی ایران، پیش پای سرمایه‌گذاران خارجی گذاشت که آمار و ارقام نشان می‌دهند شروط موردنظر تا به امروز محقق نشده‌اند.

به گزارش کارپرس، پس از توافق هسته‌ای و امضای برجام بود که تلاش‌ها برای مشارکت‌های جدید خارجی در خودروسازی کشور و بازگرداندن برندهای بین‌المللی(که به دلیل تحریم، از خودروسازی ایران رفته یا فعالیت‌های خود را کاهش داده بودند)، آغاز شد. در این ماجرا، وزارت صنعت، معدن و تجارت نقش اصلی را داشت و از همین رو در همان ابتدا، یک شرط کلی و دو شرط ضمنی را برای حضور خارجی‌ها در خودروسازی کشور در نظر گرفت تا به قول مسئولان این وزارتخانه، بازار خودروی کشور مفت و مجانی در اختیار خارجی‌ها قرار نگیرد.

ناکامی «شروط خودرویی» در پسابرجام

شرط کلی وزارت صنعت، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی‌ها در خودروسازی ایران بود، به‌نحوی‌که خودروسازان بین‌المللی برای حضور در کشور ملزم شدند یا سرمایه نقدی با خود بیاورند یا در قالب انتقال تکنولوژی و فناوری، سرمایه‌گذاری کنند. این شرط کلی وزارت صنعت به نوعی ریشه در اتفاقات رخ داده در خودروسازی ایران طی دوران تحریم‌های بین‌المللی داشت، چه آنکه در آن مقطع، خودروسازان خارجی بدون هیچ قیدی، از ایران رفته یا فعالیت‌های خود را تعلیق کردند. در واقع وزارت صنعت قصد داشت از این مسیر (سرمایه‌گذاری مستقیم)، تا حد امکان حضور خودروسازان خارجی را در کشور تضمین کرده و شرایطی را مهیا کند که آنها در صورت رخ دادن اتفاقاتی مانند تحریم، چمدان‌هایشان را نبندند و نروند.

در باب اینکه این شرط تا چه اندازه می‌تواند خودروسازان خارجی را در ایران پایبند کند، باید صبر کرد و در آینده درباره آن نظر داد، با این حال در پاسخ به اینکه شرط موردنظر تا چه اندازه محقق شده است، به‌نظر می‌رسد فعلاً نتایج ایده‌آلی به دست نیامده است. البته بدون تردید انتقال سرمایه (چه در قالب پول خارجی و چه در قالب تکنولوژی و فناوری) تا حدی صورت گرفته، با این حال در حدی که گفته می‌شد و قرار بود و انتظار می‌رفت، نیست. کندی اجرای قراردادهای خارجی صنعت خودرو پس از اجرایی شدن برجام، خود نشان‌دهنده ضعف ورود سرمایه خارجی به خودروسازی است، چه آنکه اگر سرمایه‌گذاری در حد پیش‌بینی‌ها و برنامه‌ریزی‌ها صورت می‌گرفت، حالا خودروهای پسابرجامی بیشتری را در جاده‌ها و خیابان‌های کشور شاهد بودیم.

اما به جز این شرط کلی، وزارت صنعت، معدن و تجارت، شروطی ضمنی و به نظر سختگیرانه را نیز برای حضور خودروسازان خارجی در ایران، لحاظ کرد؛ یکی «داخلی‌سازی ۴۰درصدی در آغاز تولید» و دیگری «صادرات ۳۰درصدی از ایران». اتفاقا مشکل اصلی خودروسازان خارجی با همین دو شرط بود و آنها گاهی غیرمستقیم و گاهی نیز به صراحت، این دو شرط را مورد انتقاد قرار دادند. برای سختگیرانه و به نوعی غیرکارشناسانه بودن این دو شرط، کافی است نگاهی به وضع فعلی ساخت داخل و صادرات خودروهای پسابرجامی بیندازیم. تا به امروز به جز پژو ۲۰۰۸ (به‌عنوان خودرو حاصل از قرارداد مشترک ایران خودرو و پژو) و دو سه مدل خودرو، البته نه‌چندان به‌روز در بخش‌خصوصی، محصول دیگری پس از برجام در خودروسازی کشور به تولید نرسیده است.

با ملاک قرار دادن این چند مدل محصول پسابرجامی، کاملاً مشخص می‌شود که نه داخلی‌سازی اولیه ۴۰درصدی تا به امروز محقق شده و نه صادرات ۳۰ درصدی. در این بین، پژو ۲۰۰۸ که تابستان پارسال به جمع خودروهای تولید داخل پیوست، با داخلی‌سازی اندکی (کمتر از ۲۰ درصد) به تولید رسید و ظاهراً هنوز هم ساخت داخل ۴۰ درصدی در آن محقق نشده است.

از آن سو، در مورد خودروهای پسابرجامی بخش خصوصی نیز گفته می‌شود در حال حاضر با حداقل داخلی‌سازی به تولید می‌رسند و ظاهراً برنامه جدی و مدونی نیز برای افزایش ساخت داخل آنها وجود ندارد. با این حساب، اصلاً گزاف نیست اگر بگوییم شرط وزارت صنعت، معدن و تجارت مبنی بر داخلی‌سازی ۴۰ درصدی خودروهای پسابرجامی در شروع تولید محقق نشده است. در کنار ساخت داخل اما شرط صادرات ۳۰ درصدی هم رنگ تحقق به خود نگرفته است. نگاهی به آمارهای منتشرشده، نشان می‌دهد تا به امروز حتی یک دستگاه خودرو پسابرجامی نیز صادر نشده و بنابراین دومین شرط ضمنی وزارت صنعت برای خودروسازان خارجی حاضر در ایران نیز رنگ واقعیت به خود نگرفته است.

تعیین تکلیف خودروهای وارداتی در انتظار رأی دیوان عدالت اداری

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو کشور، از خریداران خودروهای خارجی خواست تا زمان مشخص شدن وضعیت این خودروها از خرید خودروهای وارداتی خودداری کنند. به گزارش خبرنگار تین‌نیوز، سعید موتمنی با اشاره به توقف واردات خودرو از ماه‌های آخر سال گذشته و حاکم شدن رکود در این بخش، اظهار کرد: تنها تغییری که در بازار خودروهای وارداتی به وجود آمده، صدور فاکتور و خودداری از فروش است که تفاوت چندانی با وضعیت گذشته ندارد.

وی اضافه کرد: در روزهای اخیر خودروهای وارداتی با افت شدید قیمت همراه شدند به گونه‌ای که در برخی موارد حدود ۵۵ میلیون تومان زیر قیمت بازار عرضه و به فروش رسید که با ادامه این روند قطعاً بسیاری از فروشندگان از فروش خودروهای خود، امتناع خواهند کرد و بازار سیاه حاصل آن خواهد بود.

موتمنی با تأکید بر تبعیت از قانون در واردات، خرید و فروش خودرو در کشور، افزود: با بروز اختلاف‌نظر در نحوه واردات و فروش خودرو به کشور، دیوان عدالت اداری به بررسی علل و عوامل موضوع پرداخت و لذا، خریداران و فروشندگان خودرو در انتظار رأی نهایی دیوان عدالت اداری هستند چراکه در این روزها بازار خودروهای وارداتی با کاهش قیمت زیادی مواجه شده است و این به نفع شرکت‌ها و بازار نیست.

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودروی کشور خاطرنشان کرد: با وجود بازگشایی سایت ثبت‌سفارش واردات خودرو از دی‌ماه سال گذشته اما تاکنون هیچ خودرویی تحویل خریداران نشده و بسیاری با مشاهده وضعیت موجود از درخواست خود منصرف شده و ترجیح دادند تا تنها به دریافت پول خود اقدام کنند.

به گزارش تین‌نیوز، این سخنان در حالی گفته می‌شود که گمرک جمهوری اسلامی در اقدامی جدید، بخشنامه‌ای را ابلاغ کرده و طی آن شرایط جدید ترخیص خودروهای سواری اعلام شده که در آن آمده است: بخشنامه گمرک در خصوص ترخیص خودروهای سواری دارای ثبت سفارش معتبر در زمان ورود به اماکن گمرکی، مناطق آزاد و ویژه یا قبض انبار معتبر گمرکی به گمرکات اجرایی سراسر کشور ابلاغ شد.

افت ۴۰ درصدی تقاضا در بازار موتورسیکلت در سال ۹۶

رئیس اتحادیه فروشندگان دوچرخه و موتورسیکلت تهران می‌گوید نوسانات ارزی در روزهای پایانی سال ۹۶ ضمن اینکه مشکلاتی را برای تولیدکنندگان ایجاد کرد، مسائلی را هم برای مصرف کنندگان به‌وجود آورده است.

به گزارش خبر خودرو، محمد خادم منصوری اظهار داشت: وضعیت کنونی بازار و نوسانات ارزی، بسیاری از خریداران موتورسیکلت را با بلاتکلیفی زیادی مواجه کرده است، به‌طوری که به گفته بسیاری از فعالان بازار در سال ۹۶ فروشندگان موتورسیکلت نسبت به سال گذشته حدود ۴۰درصدی افت فروش را تجربه کردند.

وی تصریح کرد: البته در سال ۹۶ اشباع بازار موتورسیکلت‌های کاربراتوری و از سویی تولید همزمان موتورسیکلت‌های انژکتوری که حدود ۷۰۰ هزار تا یک میلیون تومان بالاتر از موتورهای کاربراتوری هستند بر کسادی بازار و افت تقاضای بازار موتورسیکلت تأثیر گذاشت و این در حالی است که همچنان بازار موتورهای کاربراتوری از تقاضای بالاتری نسبت به انژکتوری‌ها برخوردار است.

وی تأکید کرد: متأسفانه مشکلات اقتصادی موجب کاهش قدرت خرید مردم و عدم نوسازی در بازار موتورسیکلت شده است، به‌طوری که در سال‌های گذشته به محض فرسودگی موتورها، دارندگان این موتورها اقدام به تعویض و خرید موتورسیکلت جدید می‌کردند اما امروز به دلیل مشکلات مالی امکان خرید موتور جدید و جایگزینی را ندارند.

به گفته وی، دولت برای نوسازی موتورسیکلت‌های فرسوده باید تسهیلاتی را اختصاص داده یا کارخانجات تولیدی را با راهکارهای تشویقی نسبت به ارائه همکاری در این زمینه مصمم کند.

رئیس اتحادیه فروشندگان دوچرخه و موتورسیکلت تهران خاطرنشان کرد: اکثر قریب به اتفاق جامعه مصرف‌کنندگان موتورسیکلت، قشر ضعیفی جامعه هستند که مسلما برای رونق بازار و حمایت از مصرف کنندگان باید اقدامی از سوی دولت صورت گیرد.

منصوری همچنین با اشاره به تبلیغات گسترده در خصوص مزیت موتورسیکلت‌های برقی در شرایط کنونی کلانشهرها، افزود: تاکنون نسبت به خرید این موتورسیکلت‌های برقی استقبالی صورت نگرفته است چراکه قیمت این موتورها چندین برابر یک موتورسیکلت بنزینی است ضمن اینکه خدمات پس از فروش این موتورها نیز موضوع مهمی است که باید به این مسئله نیز توجه شود.

اخبار

مهلت ۳ماهه برای ترخیص خودروهای سواری

گمرک ایران براساس بخشنامه‌ای، مهلت سه ماهه برای ترخیص خودروهای سواری دارای ثبت سفارش معتبر در زمان ورود به گمرک، مناطق آزاد و ویژه تعیین کرد.

به گزارش پرشین‌خودرو به نقل از ایرنا، در این بخشنامه به گمرکات اجرایی سراسر کشور تأکید شده که خودروهای با حجم موتور زیر ۲۵۰۰ سی‌سی و با ارزش بیش از ۴۰ هزار دلار با محاسبه ۴۰ درصد سود بازرگانی بیشتر از ماخذ حقوق ورودی تعیین شده می‌توانند ترخیص شوند.

همچنین در این بخشنامه آمده که تمدید ثبت سفارش خودروی سواری صادره در سال ۱۳۹۵ موجود در گمرک که قبض انبار آنها تا ۹ بهمن ماه ۱۳۹۶ است، به تأمین خدمات پس از فروش نیاز دارد.

گمرک جمهوری اسلامی ایران نهم اسفندماه ۹۶ در بخشنامه‌ای اعلام کرد ترخیص همه خودروها (به استثنای خودروهای مربوط به محل مصوبات جانبازان و معلولان) که تا پیش از نهم دی ماه ثبت سفارش شده و پذیرش درخواست ابطال اظهارنامه‌های مربوط، فقط به اعلام شماره ثبت سفارش، شرح موضوع و هماهنگی با این مرکز قبل از هرگونه اقدام منوط است.

رئیس سازمان تعزیرات حکومتی شانزدهم اسفندماه ۹۶ اعلام کرد: خودروهای لوکس یا غیرلوکس از اقلامی است که تعیین‌تکلیف حکمی شده و تعیین‌تکلیف اجرایی آنها متولیان دیگری دارد؛ ضمن آنکه در ماده هفت آیین‌نامه قاچاق کالا و ارز، به صادرات این کالاها اشاره شده که تاکنون اتفاق نیفتاده است.

بااین حال ۲۱ اسفند پارسال، وزارت صنعت، معدن و تجارت اعلام کرد که ترخیص خودروهای سواری دارای ثبت سفارش معتبر یا قبض انبار معتبر در اماکن گمرکی، مناطق ویژه اقتصادی و مناطق آزاد تجاری صنعتی به تاریخ نهم دی ماه ۹۶ و پیش از آن، با رعایت پرداخت حقوق ورودی و برخورداری از شرایط آیین‌نامه ضوابط فنی واردات خودرو در زمان ورود خودرو به کشور مجاز است.

براین اساس، خودروهای با حجم موتور ۲۵۰۰ سی‌سی و کمتر که دارای ثبت سفارش معتبر در زمان ورود خودرو به اماکن گمرکی، مناطق ویژه اقتصادی و مناطق آزاد تجاری صنعتی بوده‌اند، بدون الزام به رعایت مصوبه مربوط به خودروهای دارای ارزش بیشتر از ۴۰ هزار دلار، با محاسبه و پرداخت ۴۰ واحد درصد سود بازرگانی مازاد بر ماخذ حقوق ورودی، قابل ترخیص است.

توقف پذیرش ضمانت‌نامه بانکی برای واردات خودرو در گمرک

بر اساس بخشنامه گمرک ورود کالای مشابه داخل از شمول تسهیلات ضمانت‌نامه‌ای حذف و پذیرش ضمانت‌نامه بانکی برای واردات خودرو توسط گمرک از ابتدای سال ۱۳۹۷ ممنوع شده است.

به گزارش پدال‌نیوز به نقل از تسنیم، بر اساس بخشنامه رئیس کل گمرک ایران با توجه به بند (ت) ماده ۳۸ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و به استناد ماده ۶ قانون امور گمرکی و به منظور تسهیل و تسریع در ترخیص کالاها و جبران کمبود نقدینگی بخش تولید اجازه دریافت حقوق قانونی برخی از کالاها بنا به درخواست صاحب کالا، اظهارکننده یا نماینده قانونی با ضمانت نامه بانکی معتبر مطابق با فرم مورد قبول گمرک را داد.

براساس این بخشنامه یکی از شرایط اجازه دریافت ضمانت‌نامه بانکی برای مواد اولیه واحدهای تولیدی، ماشین‌آلات خط تولید، قطعات منفصله سی‌کی‌دی، قطعات یدکی مورد نیاز کارخانجات تولیدی، شرکت‌های دانش‌بنیان، فعالان مجاز اقتصادی، انواع دارو، لوازم و تجهیزات پزشکی، آزمایشگاهی، بیمارستانی، توانبخشی، تجهیزات کارگاهی، معدنی و همچنین برای کالاهای اساسی (شامل گندم، برنج، شکر، جو، کنجاله، ذرت دامی، روغن و کره) با سررسیدحداکثر ۱۵ بهمن ۹۷ تعیین شده است.

همچنین در راستای حمایت از تولیدات داخلی آن دسته از کالاهای وارداتی که دارای حقوق ورودی بالای ۲۶درصد هستند مشمول استفاده از این تسهیلات نیستند که واردات خودرو نیز مشمول این بند است. کالاهای اساسی یاد شده و فصل ۹۸ فهرست منظم به کتاب مقررات صادرات و واردات از این بند مستثنی است.

بر مبنای این بخشنامه حقوق ورودی جهت ترخیص قطعی کلیه کالاهای وارده به استثنای موارد مطرح شده در بند الف الزاما به صورت نقدی دریافت خواهد شد.

همچنین در راستای توسعه صادرات غیرنفتی کالاهای صادراتی مشمول عوارض با تودیع ضمانت‌نامه با سررسیدحداکثر یکساله قابل ترخیص است.

گفتنی است، دریافت ضمانت‌نامه در گمرکات کشور به صورت سیستمی است. همچنین اخذ ضمانت‌نامه برای مالیات بر ارزش افزوده ممنوع است. این بخشنامه با امضای فرود عسگری، رئیس کل گمرک ایران جهت اجرا به گمرکات سراسر کشور ابلاغ شده است.

رِی استارت: اصول راه‌اندازی استارت‌آپ برگزار می‌شود

اصول راه‌اندازی استارت‌آپ، روز پنج‌شنبه ۳۰ فروردین‌ماه ۱۳۹۷ از ساعت ۱۶ تا ۱۹ در رِی برگزار می‌شود. به گزارش مرکز توانمندسازی و تسهیل‌گری کسب‌وکارهای نوپای فاوا، رویداد «رِی استارت»، مجموعه‌ای از دورهمی‌ها، کارگاه‌های آموزشی راه‌اندازی کسب‌وکار، انتقال تجربه و آموزش برنامه‌نویسی است که به‌صورت دوره‌ای و به‌منظور ایجاد اکوسیستم استارت‌آپی و کارآفرینی در شهرری برگزار می‌شود. در این رویداد، با بهره‌گیری از تجارب «واقعی» مدیران و بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌های کشور، جوانان و علاقه‌مندان این شهر با نحوه راه‌اندازی استارت‌آپ، چالش‌ها و راهکارهای علمی و عملی غلبه بر این چالش‌ها آشنا می‌شوند.

یادداشت

راهکارهایی برای پژوهش درباره علاقه، تفکر و رفتار مشتریان در خرید اینترنتی

مهندس نیلوفر کیمیایی راد
کارشناس ارشد کارآفرینی

با بررسی آمارهای تجارت الکترونیک ایران در سال‌های اخیر، نقش پر رنگ آن در اقتصاد کشور به وضوح روشن می‌شود. تعداد سایت‌های کسب درآمد اینترنتی در سال۹۵، ۲۳۰۷۴ و در سال ۹۶، به ۲۹۱۲۰ رسیده است و تنها در چهار اپلیکیشن برتر ایران ۳۰ میلیون نصب فعال ثبت شده است. در این مسیر یکی از مهم‌ترین مسائلی که به رشد کسب‌وکارهای اینترنتی منجر می‌شود تحقیقات بازاریابی و شناسایی نیاز مشتریان آنلاین است.

پژوهش بازارهای تجارت الکترونیک می‌تواند با روش‌های متداول سنتی (مثلا با نظرسنجی شخصی، گروه‌های کانونی) یا می‌تواند با استفاده از اینترنت صورت گیرد. تحقیق بازار اینترنتی که به دفعات سریع‌تر از شیوه سنتی است، به محققان اجازه می‌دهد تا به مخاطبان متنوع از راه دور دسترسی یابند. علاوه بر این، محققان بازار می‌توانند مطالعات وسیعی را روی وب‌سایت با قیمت پایین‌تری نسبت به روش آفلاین انجام دهند. تحقیقی در آمریکا نشان داد که نظرسنجی‌های تلفنی می‌تواند به اندازه ۵۰ دلار به ازای هر مصاحبه هزینه بردارد و کیفیت‌شان ممکن است ضعیف باشد. بعضی هزینه‌ها می‌تواند روی هم هزاران دلار هزینه بتراشد با توجه به اینکه به چند صد نفر منشی تلفنی نیاز خواهد بود. یک مصاحبه آنلاین نسبت به مصاحبه تلفنی در اندازه مشابه مقدار کمتری هزینه خواهد داشت و می‌تواند به‌طور قابل ملاحظه‌ای سرعت تحقیق را افزایش دهد. از طرف دیگر، به دلیل وسیع‌تر شدن اندازه نمونه‌ها در مصاحبه‌های آنلاین، دقت نتایج افزایش می‌یابد.

فروشنده‌ها در تحقیق بازارEC به دنبال چه چیزی می‌گردند؟

بررسی پروفایل شخصی مشتریان (که می‌توان از آن رفتارهای مشتریان در وب سایت را مشاهده کرد)، به فروشنده‌ها کمک می‌کند تا رفتار خرید آنلاین را پیش‌بینی کنند. برای مثال، شرکت‌ها می‌خواهند بدانند که چرا برخی مشتریان خریداران آنلاین هستند و چرا بقیه خرید اینترنتی نمی‌کنند. عوامل اصلی که در پیش‌بینی رفتار خرید آنلاین مشتری می‌توان از آنها استفاده کرد (با ترتیب اهمیت نزولی): اطلاعات درخواست شده درباره محصول، ایمیل‌های مرتبط، تعداد سفارشات ثبت شده، محصولات/خدمات سفارش داده شده و جنسیت هستند.

سؤالات ویژه‌ای که تحقیقات بازار آنلاین درتکاپو است تا به آنها پاسخ گوید موارد زیر هستند:

الگوهای خرید افرادی از یک طبقه خاص اجتماعی چیست؟ چگونه می‌توانیم آن دسته از افرادی را که خریدار واقعی هستند از آنهایی که فقط سایت را مشاهده می‌کنند، تشخیص دهیم؟ طراحی بهینه صفحات وب چیست؟ دانستن پاسخ این سؤالات می‌تواند به فروشنده کمک کند تا به‌طور مناسب‌تری تبلیغات انجام دهد، کالا و خدمات را قیمت‌گذاری کند، وب‌سایت طراحی کنند و خدمات مناسبی را فراهم آورند. تحقیق بازار آنلاین می‌تواند داده‌هایی را فراهم آورد تا به پاسخ سؤالات کمک کند.

رویکردهای موجود جهت پژوهش بازار

هدایت بازاریابی آنلاین، مستلزم آن است که خواسته و نیازهای مشتری را بدانید. برخی اطلاعات می‌تواند با موارد زیر کنترل شود:

*درخواست اطلاعات از مشتریان آنلاین (با مصاحبه، پرسش‌نامه، استفاده از گروه‌های کانونی یا وبلاگ‌نویسی)

* با استفاده از معاملات ثبت شده مشاهده کنیم که مشتریان در وب سایت چه کاری انجام می‌دهند؟

* از داده‌ها، متن‌های وب‌سایت یا تکنیک‌های تقسیم‌بندی گروهی استفاده کنیم تا داده‌های در دسترس را مورد تجزیه تحلیل قرار دهیم.

جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل داده‌ها

از شیوه‌های مخصوص جمع‌آوری داده‌های آنلاین موارد زیر را می‌توان نام برد:

ارتباط مستقیم با مشتری از طریق ایمیل، پرسشنامه‌هایی که در وب‌سایت قرار دارد، نمایش مکالمات در شبکه‌های اجتماعی و پیگیری آنچه مشتریان در وب‌سایت انجام می‌دهند.

نظرسنجی‌های آنلاین

روش اصلی جمع‌آوری داده‌های تجارت الکترونیک، نظرسنجی‌های آنلاین است و این روش از روش سنتی نظرسنجی مقرون به صرفه‌تر است. این روش مزیت‌های دیگری هم دارد که شامل موارد زیر است: مراحل آماده‌سازی کمتر است و هزینه‌های مدیریتی پایین‌تر و کنترل فرآیند تکمیل پرسشنامه بهتر صورت می‌گیرد. (که ممکن است خطاهای پاسخگویی کمتری را به همراه داشته باشد و آسان‌تر پیگیری شود.)

هرچند مصاحبه‌های آنلاین محدودیت‌هایی دارند که شامل موارد زیر است:

در مواردی که فرد تمایل به ناشناس ماندن دارد، ناشناس ماندن غیرممکن است. به دلیل بی‌پاسخ ماندن احتمال خطای داده‌ها، پاسخگویی جانبدارانه (همراه با تعصب) وجود دارد و امنیت داده‌ها پایین است.

نظرسنجی‌های وبی

نوع ویژه‌ای از نظرسنجی‌های آنلاین وجود دارد که در آن پرسش‌هایی در سایت قرار می‌گیرد و از مشتریان بالقوه دعوت می‌شود تا به پرسشنامه جواب بدهند. نظرسنجی‌های وب ممکن است منفعل باشد (فرد تنها پرسشنامه را تکمیل می‌کند) یا تعاملی (فرد بتواند پرسش نامه‌های دانلود شده را پاسخ دهد، نظرات را اضافه کند سؤالاتش را بپرسد و درباره مسائل بحث کند). پرسشنامه‌ها ممکن است هر دو رویکرد را شامل شوند.

گروه‌های کانونی آنلاین

موسسات تحقیقاتی متعددی، گروهی از بازدیدکنندگان شایسته را ایجاد می‌کنند تا در گروه‌های کانونی آنلاین شرکت کنند. استفاده از شرکت‌کنندگان گروه‌های کانونی که از پیش انتخاب شده‌اند، کمک می‌کند تا بر برخی از محدودیت‌ها (مثل کوچک بودن اندازه نمونه و پاسخ‌های جانبدارانه) غلبه کنند.

مستقیما از مشتریان بشنوید

به جای استفاده از گروه‌های متمرکز، شرکت باید مستقیما از مشتریان بپرسد که درباره محصول یا خدمات چه فکری می‌کنند. شرکت‌ها می‌توانند از چت روم‌ها، گروه‌های بحث و گفت‌وگو در شبکه‌های اجتماعی، وبلاگ‌ها، ویکی‌ها، پادکست‌ها و انجمن‌های الکترونیک مشتریان استفاده کنند تا با مشتریان تعامل داشته باشند.

ظرفیت‌های تامین مالی در فاینکس یازدهم

مدیرعامل کارگزاری بانک سامان، نمایشگاه بورس، بانک و بیمه را ویترینی برای معرفی شرکت ها و صنایع فعال در این سه حوزه توصیف کرد و گفت فاینکس ۲۰۱۸ تقریبا برای تمامی شرکت‌هایی که در خصوص عملکرد خود حرفی برای گفتن دارند یا می‌خواهند برنامه‌های آتی خود را اعلام کنند، فرصت بسیار مناسبی است تا این اندیشه‌ها را در معرض دید عموم قرار دهند.

حمیدرضا مهرآور گفت: از آنجا که رسانه ملی و دیگر رسانه‌های ارتباط جمعی، اخبار نمایشگاه را به خوبی پوشش می‌دهند به نظر می‌آید کارگزاری‌ها، شرکت‌های بیمه و بانک‌ها بتوانند خدمات عرضه شده خود را دوباره معرفی کنند یا به معرفی خدمات جدید خود بپردازند.

وی افزود: تجربه سال‌های گذشته نشان داده است بسیاری از دانشجویان و علاقه‌مندان رشته‌های مالی نیز با شور و شعف خاصی از این نمایشگاه بازدید می‌کنند که نقطه بسیار مثبتی است و دستاوردهایی که در معرض نمایش قرار می‌گیرند، معرفی می شود.

مهرآور در پاسخ به این سوال که نمایشگاه بورس، بانک و بیمه چه نقشی در مبادله اطلاعات بین صنایع و اصناف مختلف ایفا می‌کند، گفت: طبیعتا بسیاری از شرکت‌ها و همچنین بانک‌ها، بیمه ها و بورس‌ها، مجموعه‌ای از اطلاعات و دستاوردها و خدمات نوین را در این نمایشگاه تخصصی عرضه می‌کنند و صنعتگران و تولید کنندگان نیز با مراجعه به این محل می‌توانند از نزدیک با این خدمات آشنا شوند.

مدیرعامل کارگزاری بانک سامان با اشاره به اینکه برای تامین مالی کوتاه‌مدت در تمام دنیا به بازار پول و برای تامین مالی بلندمدت، به بازار سرمایه مراجعه می‌کنند، گفت: اقتصاد ما یک اقتصاد بانک‌محور است که در سال‌های گذشته نحوه تامین مالی در این بازار معرفی شده است، اما هنوز نقش اثرگذار بازار سرمایه در تامین مالی مغفول مانده است. لذا می‌توانیم از طریق نمایشگاه‌های تخصصی بازار سرمایه را معرفی کنیم. همچنین محلی برای معرفی آخرین دستاوردهای صنعت بانکداری به شمار می‌رود.

رئیس مرکز توسعه تجارت الکترونیکی مطرح کرد

صدور بیش از ۳۳ هزار نماد اعتماد الکترونیک

رئیس مرکز توسعه تجارت الکترونیکی از صدور بیش از ۳۳ هزار نماد اعتماد الکترونیک به متقاضیان کار در فضای مجازی خبر داد.

به گزارش صداو و سیما، رمضانعلی صادق‌زاده افزود: مرکز توسعه تجارت الکترونیکی بر اساس قانون تجارت مصوب مجلس شکل گرفته و در حوزه کسب‌وکارهای مطمئن در فضای مجازی ایجاد شده است.

وی گفت: بر اساس اساسنامه‌ای که به ثبت رسیده است باید سیاست‌های لازم در حوزه کسب‌و کارهای اینترنتی در این مرکز اتخاذ شود.

صادق‌زاده ادامه داد: بر اساس قانون رفع موانع تولید، یک هیأت مقررات‌زدایی در وزارت اقتصاد شکل گرفته است که تعداد فرآیند صدور مجوزها را کاهش دهد. در حال حاضر نماد الکترونیکی به عنوان یکی از مجوزهای حوزه کسب‌و کار اینترنتی به رسمیت شناخته شده است.

وی تصریح کرد: چنانچه افراد حقیقی و حقوقی بخواهند در حوزه کسب‌وکار در فضای مجازی فعالیت داشته باشند تقاضای خود را به این مرکز ارسال می‌کنند تا پس از بررسی، درباره اعطای نماد الکترونیکی تصمیم‌گیری شود.

صادق‌زاده افزود: همه متقاضیان کار در فضای مجازی برای دریافت نماد اعتماد الکترونیکی باید سامانه داشته باشند که پس از احراز هویت و تأیید نهایی، نماد اعتماد الکترونیک به آنها اعطا می‌شود.

وی گفت: این نماد در سمت راست سامانه‌های خرید و فروش کالا در فضای مجازی قرار می‌گیرد که دو ویژگی دارد، اول اینکه مردم با اعتماد بیشتری خرید می‌کنند و در مرحله بعدی فروشنده تحت نظارت قرار دارد و چنانچه اختلافی بین خریدار و فروشنده ایجاد شود در این محل رسیدگی خواهد شد.

رئیس مرکز توسعه تجارت الکترونیکی افزود: نماد اعتماد الکترونیک به رونق کسب‌و کارهای مطمئن در فضای مجازی کمک می‌کند و افراد بدون صرف هزینه‌های یک مغازه یا شرکت می‌توانند در محل کار یا خانه خود این سامانه‌ها را با کمترین هزینه اداره کنند.

پاسخ زاکربرگ به تیم کوک در مورد بحران اخیر فیس‌بوک

ن اخیر فیس‌بوک همچنان دامن‌گیر مدیران و کارمندان آن است. اخیرا مارک زاکربرگ پاسخی تند به اظهار نظر مدیرعامل اپل در ین بحران داده است. به گزارش زومیت، حدود یک هفته پیش، تیم کوک، مدیرعامل اپل، در مورد بحران کمبریج آنالیتیکا اظهارنظری ی داشت. او عنوان کرد که باید قوانین بیشتر و سختگیرانه‌تری در ارتباط با شرکت‌هایی همچون فیس‌بوک وضع شود.

علاوه بر تأکید روی وضع قوانین جدید حفظ حریم شخصی، در صحبت‌هایش به این نکته اشاره کرده بود که اپل هیچ‌گاه رفتاری به فیس‌بوک نخواهد داشت و اطلاعات مشتریان خود را به آژانس‌های تبلیغاتی نمی‌فروشد. اکنون و یک هفته پس از این اظهار نظر، زاکربرگ، مؤسس و مدیرعامل فیس‌بوک، در مصاحبه‌ای با وبسایتVox، پاسخی جنجالی به سخنان تیم کوک داده است:

عقیده من اینکه ما تنها به افرادی خدمات دهیم که هزینه پرداخت کنند، روشی اشتباه و کم‌خردانه است. علاوه بر آن، این روش با واقعیت هم هم‌خوانی ندارد. واقعیت این است که اگر قصد ساختن سرویسی برای خدمت‌دهی به تمام افراد جهان داشته باشید، رخی از افراد نمی‌توانند هزینه آن را پرداخت کنند. در نتیجه، برای پشتیبانی از ساخت چنین سرویسی، نیاز به طرح‌های درآمدی محور داریم تا بتوانیم خدمات را با کمترین هزینه به کاربران ارائه دهیم. کاملا مشخص است که این نوع از کسب درآمد هیچ منافاتی ت دادن به مردم ندارد. در مقابل من فکر می‌کنم که بهتر است دچار سندرم استکهلم نشویم. (حالتی که گروگان با گروگانگیر حس ردی پیدا می‌کند) در نتیجه نباید به شرکت‌هایی که بیش از اندازه از کاربران هزینه می‌گیرند اجازه دهیم که ما را گول بزنند. آنها اهند ما قانع شویم که بیشتر از بقیه به کاربران اهمیت می‌دهند.

تیم کوک پیش از این مصاحبه، صحبتی هم با کارشناسان شبکهMSNBC داشت. او در این مصاحبه می‌گوید: با فروختن اطلاعات ان، می‌توان درآمد هنگفتی کسب کرد. در این حالت، مشتریان به محصولات ما تبدیل خواهند شد. ما انتخاب کردیم که چنین روندی ن نگیریم. در پایان وقتی از کوک سؤال شد که در موقعیت‌های مشابه با بحران فیس‌بوک چه اقدامی خواهد کرد، او پاسخ داد: «ما در چنین موقعیتی نخواهیم بود.»

اصلاح قوانین دست و پاگیر کسب‌وکار

رئیس کمیسیون تسهیل کسب‌وکار اتاق بازرگانی اعلام کرد: سود تسهیلات بانکی در بیشتر کشورها ۳درصد است در حالی که در کشور ما بیش از ۱۸درصد بوده و این موضوع قدرت رقابت کالاهای داخلی را از بین می‌برد.

به گزارش ایران اکونومیست، محمدرضا نجفی با اشاره به اینکه شعار امسال به درستی انتخاب شده است، در بیان علت رقابتی نبودن برخی کالاهای داخلی گفت: قوانینی مانند مالیات بر ارزش افزوده، تامین اجتماعی و سود بالای بانکی در مقابله با رونق تولید است. وی ادامه داد: خوشبختانه مجلس به نواقص قانونی توجه و اتاق بازرگانی هم نظرات خود را اعلام کرده و امیدواریم با توجه به شعار امسال، این قوانین دست‌وپاگیر اصلاح شود.

یادداشت

مشوق‌های صادراتی و توسعه صادرات

متینه مقدم
دانشجوی دکترای مدیریت بازرگانی

صادرات به‌عنوان عاملی سازنده و زیربنایی در راه توسعه تولیدات داخلی و ایجاد فرصت‌های شغلی در جامعه، نقش مهمی در توسعه اقتصادی کشورها بازی می‌کند و به دلیل اهمیتی که در عرصه جهانی پیداکرده است، هر دولتی به هر شکلی اقدام به حمایت از فعالیت‌های صادراتی شرکت‌ها با به‌کارگیری مشوق‌ها و برنامه‌های حمایتی می‌کند. امروزه رشد صادرات برای دولت‌ها به‌منزله کلیدی برای بازآفرینی اقتصاد است و دولت‌ها نقش کلیدی را در ترغیب فعالیت‌های تجارت خارجی بنگاه‌های داخلی از طریق برنامه‌های توسعه صادرات بازی می‌کنند.

با عنایت به پایان‌پذیر بودن منابع نفتی، برنامه‌ریزان و دولتمردان کشور به این اعتقاد رسیده‌اند که توسعه صادرات غیرنفتی و عدم اتکا به اقتصاد تک‌محصولی ضرورتی حیاتی است. در خلال دهه ۸۰ در کشور شرایط نامناسبی برای تداوم رشد صادرات نفتی ایجاد شد و افزایش هزینه‌های تولید اغلب کالاهای صادراتی به دلایل گوناگون منجر به تضعیف موقعیت رقابتی صادرکنندگان در بازارهای هدف شد. به همین سبب ضرورت احیای جوایز صادراتی موردتوجه مسئولان قرار گرفت و به موجب بند (ه) تبصره ۱۹ قانون بودجه سال ۱۳۸۱ به دولت اجازه داده شد که در سال ۱۳۸۱ بخشی از درآمد یک درصد موضوع اندوخته‌ای احتیاطی صندوق ضمانت صادرات ایران با تأیید سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور برای تشویق صادرات اختصاص یابد. افزایش شکاف تراز بازرگانی کشور به‌ویژه در مهروموم‌های اخیر دولت را بیشتر به حمایت از بخش صادرات غیرنفتی به‌گونه‌ای سازمان‌یافته ترغیب کرده است.

بر اساس گزارش اخیر سازمان خواربار و کشاورزی ملل متحد (فائو)، جمهوری اسلامی ایران با صادرات سالانه ۱,۲ میلیارد دلار محصولات کشاورزی نخستین صادرکننده در خاورمیانه و شمال آفریقا شناخته شد. در این منطقه امارات متحده عربی با صادرات یک میلیارد دلار در رتبه دوم و مراکش با ۸۳۵ میلیون دلار در رتبه سوم قرارگرفته است. بر همین اساس بخش عمده‌ای از درآمد صادرات غیرنفتی ایران به صادرات پسته و زعفران اختصاص دارد و این موضوع حمایت از کشاورزان را به یک امر ضروری تبدیل کرده است. بر اساس آمار سال ۲۰۱۲ میلادی، ایران توانسته با حجم صادرات ۵۴,۰۳۴ میلیارد دلاری‌اش در رتبه یازدهم دنیا قرار بگیرد.

در بحث توسعه صادرات محصولات کشاورزی، موارد متعددی چون افزایش تولید، ارتقای کیفیت تولید، بهبود بسته‌بندی استاندارد، توجه به آموزش تولیدکنندگان و نیروی انسانی مرتبط، ضرورت تأسیس نقطه ویژه اقتصادی کشاورزی و یافتن بازارهای هدف صادراتی نقش عمده‌ای به عهده دارد. یکی از راهکارهای مؤثر در توسعه صادرات برنامه‌های تشویقی، حمایتی و ایجاد تسهیلات در قالب سیاست‌های تجاری مناسب است. در برنامه چهارم توسعه اقتصادی، توسعه صادرات محصولات کشاورزی رقم خورد.

همه‌ساله سازمان خواربار و کشاورزی ملل متحد (فائو)، اقدام به انتشار لیست رتبه‌بندی کشورها از نظر میزان تولید مواد دامی و باغی می‌کند. طی سال‌های اخیر بخش کشاورزی به یکی از قطب‌های درآمدزایی در دنیا تبدیل‌شده و کشورهای مختلف برنامه‌های گسترده‌ای را برای توسعه کشاورزی در کشور خود دارند. بر اساس آمار، کشورهایی که مساحت بزرگ‌تری دارند (به‌طور مثال چین و هند) پتانسیل بیشتری برای قوت در بحث کشاورزی دارند.

در کشور ایران سالانه مبالغ قابل‌توجهی صرف تهیه و تدوین و اجرای مشوق‌های صادراتی می‌شود. در ضمن چارچوب نهادی مشخصی نیز در کشور برای حمایت از صادرات شکل‌گرفته است که سازمان توسعه تجارت، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، صندوق ضمانت صادرات، بانک توسعه صادرات و شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی در این چارچوب قرار می‌گیرند.

به استناد مصوبه مورخ۹/ ۱۲/ ۸۳ شورای عالی صادرات میزان جوایز تعلق‌گرفته متناسب باارزش افزوده و مزیت رقابتی، محاسبه و پرداخت می‌شود. در رابطه با محصولات کشاورزی هرچه محصول فرآوری شده‌تر یا در بسته‌بندی‌های کوچک‌تر صادر شود، ضریب حمایت بالاتر و برای تأثیرگذاری جوایز صادراتی لازم است، ازآنجاکه نرخ تورم سالانه به‌طور میانگین حدود ۲۰درصد است، میزان کل کمک‌ها و جوایز صادراتی ایران از رقم ۲۰۰میلیون دلار در سال فراتر نمی‌رود که این رقم کمتر از ۲درصد ارزش کل صادرات کالا و خدمات کشور را تشکیل می‌دهد، لذا کمک‌های صادراتی کنونی کشور در سطحی نیست که افزایش هزینه‌های تولید را بپوشاند و تداوم توسعه صادرات را تضمین کند.

مشکلات اساسی در صادرات محصولات کشاورزی در ایران

در گروه کشاورزی، آب و منابع طبیعی استان تهران، موانع صادرات محصولات کشاورزی موردبحث و بررسی قرار گرفت. به گزارش روابط اتاق ایران، موانع صادرات محصولات کشاورزی به سه بخش پیش از تولید، حین تولید و پس از تولید، تقسیم می‌شود.

از دیگر موانع و مشکلات موجود بر سر راه صادرات محصولات کشاورزی طبق اظهارات سجاد سنجابی شامل ۱- نبود مدیران لایق، کمبود سرمایه‌گذاری و همچنین غیرواقعی بودن کمینه قیمت‌های تضمینی که دولت به کشاورزان قول می‌دهد ۲- حذف یارانه‌های مربوط به کود شیمیایی در مراحل اولیه طرح هدفمندی یارانه‌ها توسط دولت که منجر به بالا رفتن قیمت کود و توزیع آن به بخش خصوصی محول شد. این عاملی بود که این بخش بایستی خود را با آن هماهنگ می‌کرد و موجب برخی نابسامانی‌ها شد. ۳- بلایای طبیعی گوناگون مانند خشکسالی، سیل و تغییرات آب و هوایی و درنهایت هدفمندی یارانه‌ها موجب افزایش شدید بهای انرژی مصرفی کشاورزان بدون جبران آن توسط دولت. درنتیجه طبق کلام آقای سنجابی، «تعداد زیادی از کشاورزان انگیزه خود را برای تولید از دست دادند» و بخش کشاورزی متضرر شد. بدین ترتیب کشور به سمت واردات بیشتر مواد غذایی و میوه سوق یافت. پرواضح است که یکی از آثار سوء رکود بخش کشاورزی مهاجرت روستاییان به مناطق شهری و بالا رفتن مشکلات اجتماعی و اقتصادی در مناطق شهری است.

جمع‌بندی

با توجه به این‌که هیچ کشوری با اقتصاد بسته نمی‌تواند به حیات خود ادامه دهد، در جهت ایجاد جریان‌های تجاری و توسعه اقتصادی نیازمند برقراری روابط تجاری با دیگر کشورهاست. در این میان، کشورهایی که در برقراری این ارتباط از راه صادرات محصول توانایی بیشتری داشته باشند، در این رقابت به موفقیت بیشتر دست می‌یابند. افزایش حجم صادراتی یک کشور با وارد کردن منابع ارزی به آن کشور، بستری مناسب را جهت سرمایه‌گذاری‌های تولیدی فراهم می‌آورد. ازاین‌رو، اتخاذ سیاست‌هایی به‌منظور جذب بازار کشورهای مقصد مورد توجه بسیاری از کشورهاست.

پیشنهاد جدید صندوق نوآوری برای حمایت از شرکت‌ها

پیوستن شرکت‌های علوم انسانی و استارت‌آپی به جمع دانش‌بنیان‌ها

رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی با تاکید بر لزوم حمایت از شرکت‌های فناور در حوزه علوم انسانی و استارت‌آپ‌ها گفت: بر این اساس با بازنگری رده‌بندی شرکت‌های دانش‌بنیان پیشنهاد دانش‌بنیان‌کردن شرکت‌های مرتبط با حوزه‌های علوم انسانی، مهندسی و طراحی و استارت‌آپ‌ها را به معاونت علمی‌وفناوری ریاست‌جمهوری ارائه کردیم.

دکتر بهزاد سلطانی در گفت‌وگو با خبرنگار ایسنا، با اشاره به اقدامات این صندوق در زمینه دسته‌بندی جدید شرکت‌های دانش‌بنیان، افزود: حدود پنج سال قبل که در سمت مشاور معاونت علمی‌وفناوری ریاست‌جمهوری مشغول به فعالیت بودم، با همکاری کارشناسان در این معاونت تعریفی از شرکت‌های دانش‌بنیان و طبقه‌بندی آنها ارائه دادیم. وی با بیان اینکه در این طبقه‌بندی، شرکت‌های نوپا و صنعتی نیز به آن اضافه شد، خاطرنشان کرد: این رده‌بندی شرکت‌های دانش‌بنیان به مدت چهار سال استفاده شد که در این مدت با موارد دیگری روبه‌رو شدیم که در این رده‌بندی دیده نشده بود. سلطانی، نادیده گرفتن شرکت‌های استارت‌آپی و عدم تعریف خاص از شرکت‌های بزرگ را از جمله چالش‌های رده‌بندی شرکت‌های دانش‌بنیان نام برد و یادآور شد: علاوه بر آن، در این رده‌بندی شرکت‌های مرتبط با علوم انسانی یا شرکت‌های مهندسی و طراحی در این تعریف دیده نشده است. رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی اضافه کرد: با توجه به چنین مواردی با بازنگری رده‌بندی شرکت‌های دانش‌بنیان هفت چالش مختلف را استخراج کردیم و با توجه به این مشکلات لازم بود تعریف مجددی از شرکت‌های دانش‌بنیان داشته باشیم. وی با تاکید بر اینکه تعریف از شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه کاری صندوق نوآوری و شکوفایی نیست، بلکه جزو وظایف کارگروه ارزیابی و تشخیص صلاحیت شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان در معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری است، گفت: صندوق نوآوری و شکوفایی به عنوان یکی از اعضای این کارگروه مطالعه‌ای در این زمینه انجام داده و خود کارگروه نیز مطالعاتی در این زمینه انجام داده است و در نهایت جمع تصمیم می‌گیرد.

پیش‌بینی سود عملیاتی ۱۳.۸ میلیارد دلاری سامسونگ در فصل اول ۲۰۱۸

پیش‌بینی می‌شود سامسونگ در فصل نخست ۲۰۱۸، سود عملیاتی ۱۳.۷۳ میلیارد دلاری به دست آورد که نزدیک به ۵۰درصد بیشتر از سود عملیاتی سه‌ماهه ابتدایی ۲۰۱۷ است. به گزارش زومیت، تحلیلگران سود عملیاتی ۱۴.۶ تریلیون وان (۱۳.۷۳ میلیارد دلار) را برای سامسونگ در سه‌ماهه ابتدایی سال جاری میلادی پیش‌بینی می‌کنند. این رقم از سود عملیاتی ۱۴.۲۵ میلیارد دلاری کره‌ای‌ها در فصل چهارم ۲۰۱۷ کمی پایین‌تر است، اما نزدیک به ۵۰درصد بالاتر از رقم ۹.۳۱ میلیارد دلاری سه‌ماهه ابتدایی سال گذشته‌میلادی محسوب می‌شود. طبق اعلام مؤسسه پژوهشی WISEfn در تاریخ یک آوریل، تقریبا تمام مؤسسه‌های تحقیقاتی بر این موضوع اتفاق نظر دارند که سامسونگ در فصل نخست ۲۰۱۸ به درآمد ۶۱.۴۴ تریلیون وان (۵۷.۸ میلیارد دلار) و سود عملیاتی ۱۴.۶۸ تریلیون وان (۱۳.۸۱ میلیارد دلار) دست خواهد یافت، اما کمتر از یک ماه پیش، بسیاری از این مؤسسات نگاهی منفی به درآمد آتی سامسونگ داشتند، چرا که معمولا سه‌ماهه ابتدایی، فصلی آرام برای حوزه لوازم خانگی و فناوری اطلاعات (IT) به‌حساب می‌آید و ارزش وان کره جنوبی نسبت به دلار در حال افزایش است که تأثیر سوئی بر صادرات می‌گذارد و به‌ویژه، نگرانی‌هایی در خصوص حوزه نمایشگر مطرح بود. سانگ میانگ ساپ، یکی از تحلیلگران مؤسسه HI Investment & Securities Co، می‌گوید: سامسونگ به دلیل فروش ضعیف آیفون ۱۰ و کند شدن بازار گوشی‌های هوشمند، کاهش سود عملیاتی حاصل از فروش نمایشگر امولد را پیش‌بینی می‌کند. همچنین به‌دلیل کاهش قیمت پنل‌های LCD، احتمال داده می‌شود کسب‌وکار نمایشگرهای LCD سایز متوسط و بزرگ این شرکت منجر به زیان عملیاتی شود. در حقیقت حدود یک ماه پیش، کارشناسان درآمد ۶۱.۰۷ تریلیون وان (۵۷.۴۵ میلیارد دلار) و سود عملیاتی ۱۴.۶ تریلیون وان (۱۳.۷۳ میلیارد دلار) را برای سامسونگ پیش‌بینی می‌کردند که پایین‌تر از ارقام تخمینی فعلی هستند. با نزدیک شدن به زمان اعلام گزارش مالی سامسونگ، مؤسسات بیشتری پیش‌بینی خود از درآمد کره‌ای‌ها را افزایش می‌دهند.

کارگاه برندینگ

برندسازی هیجانی چیست؟

برندسازی هیجانی (emotional branding) سبب می‌شود مشتریان برای مدتی طولانی به برند شما وفادار بمانند.

هر بازاریابی می‌داند که برندسازی به شکلی باورنکردنی، مهم است چرا که باعث می‌شود مشتریان با برند شما آشنا شوند و آن را در میان سیلی از برندهای رقبا تشخیص دهند. موفقیت این برندها چیزی فراتر از لوگوی آنها و در خصوص ایجاد رابطه‌ای هیجانی و احساسی با مشتریان است.

با این سطح از تعامل هیجان و احساس در تصمیم‌گیری، آسان است که ببینیم چگونه ایجاد ارتباط هیجانی با مشتریان سهم به سزایی در سودآوری شرکت‌ها ایفا می‌کند.

برندسازی هیجانی و برندسازی احساسی مشخصا شرکت‌ها را از رقبای‌شان متمایز می‌کند و به خلق ارتباطی عمیق و حقیقی بین برند و مشتریان کمک می‌کند. ارتباطات با ابعاد هیجانی بیشتر شبیه به مقاومت کردن آزمایش در برابر معیوب بودن است تا قیمت‌های نسبتا ظاهری یا مبتنی بر تسهیلات.

فقط یک رویکرد بازاریابی شخصی‌سازی شده درونی می‌تواند در حد کفایت ارتباطی قوی با برند شکل دهد که منجر به اظهار عکس‌العمل‌های هیجانی و شخصی در مشتریان شود. بازاریابی برند از طریق شبکه‌های اجتماعی بر اهمیت آن می‌افزاید و از این رو برندها در جهت ایجاد ارتباط با مشتریان در سطح شخصی تلاش می‌کنند.

ایجاد یک ارتباط هیجانی با مشتریان به چیزی بیش از بازاریابی خوب نیازمند است. تعامل شرکت در برندسازی هیجانی نیازهای مشتریان را نسبت به فروش محصولات در اولویت قرار می‌دهد.

مفهوم برندسازی هیجانی:

مشتریان خود را بر اساس برندی که مورد استفاده قرار می‌دهند، تعریف می‌کنند. لباس‌های برندی که می‌پوشند، ماشینی که با آن رانندگی می‌کنند، نوشیدنی که مصرف می‌کنند، دانشگاهی که در آن تحصیل می‌کنند، مکان‌های مورد علاقه برای سپری کردن زمان و مواردی از این دست.

مارک گوب (Marc Gobe) برای اولین بار مفهوم برندسازی هیجانی را بیش از ۱۵سال پیش خلق کرد. فلسفه او بر اساس مشاهداتی بود که بر اساس آن ارتباطاتی که در سطحی هیجانی و احساسی بین برند و مردم به وجود بیاید می‌تواند منجر به برقراری رابطه‌ای مستحکم بین آن دو شود.

مصرف‌کنندگان به برند وابسته‌اند. آنها انعکاسی از هویت خود را در برند احساس می‌کنند و زمانی‌که ارتباطی حسی با برند شکل می‌گیرد سطح هیجانات بسیار بالا می‌رود، به گونه‌ای که افراد نسبت به برند مورد مصرف‌شان تعصب دارند.

به کارگیری برندسازی هیجانی ارتباط عمیق حسی با مشتریان ایجاد می‌کند که نهایتا منجر به ایجاد وفاداری پایان‌ناپذیر مشتریان نسبت به برند می‌شود و برندهای زیادی از جمله پپسی (Pepsi) و مرسدس (Mercedes) با استفاده از برندسازی هیجانی از مزایای آن برای برند و موقعیت خود بهره می‌برند.

در برندسازی هیجانی مشتریان را در اولویت قرار دهید

بنابر آنچه گفته شد، چگونه می‌خواهید نشان دهید که مشتریان‌تان را در هر شرایطی ارجح می‌دانید؟

۱- تصمیم بگیرید می‌خواهید کدام حس و هیجان را برای مخاطبان‌تان در نظر بگیرید. تعریف و تشخیص نیار هیجانی و احساسی اصلی مخاطبان هدف‌تان مهم‌ترین جنبه برندسازی هیجانی است. برقراری ارتباط با این مورد در تمام جنبه‌های داخلی و خارجی شرکت امری حیاتی است.

۲- مشتریان را تشویق کنید تا به حالت هیجانی پایدار مطلوب دست یابند«من فقط برند X را خریداری می‌کنم؟» با درنظرگیری نیازهای مشتریان‌تان (آنچه آنها طلب می‌کنند و در اشتیاق آن هستند)، شروع به برندسازی هیجانی کنید.

۳- ارتباط یکپارچه و با محوریت نیازهای هیجانی مشتریان ایجاد کنید. هر نکته و بخشی از محتوا باید پیامی را که برند در پاسخگویی نیاز هیجانی مشتریان می‌دهد تقویت و منعکس کند. به عنوان مثال: ارتباطات مشتریان، محتوای آنلاین و تعامل در شبکه‌های اجتماعی این مورد به‌خصوص در «موارد اضطراری» بسیار با اهمیت است.

زمانی‌که مردم دلبستگی‌های هیجانی را با برند برقرار می‌کنند قوت این ارتباط شبیه به وابستگی است که نسبت به اشخاص دیگر دارند. از این رو برای آنها سخت خواهد بود خودشان را از برندی که به آن علاقه دارند جدا و با برندی دیگر ارتباط برقرار کنند. برندسازی هیجانی فقط از طریق ارجحیت دادن مشتریان نسبت به هر چیز دیگری امکان‌پذیر است.

اگر شما بتوانید در مهارت‌های ایجاد ارتباط با مشتریان‌تان در این سطح تسلط یابید، می‌توانید برای مدت طولانی با آنها در ارتباط باشید که مطمئنا این عامل بیش از پیش بر اهمیت برندسازی هیجانی می‌افزاید.

منبع: belovedmarketing

۹ راهبرد برای تبلیغات فراموش نشدنی

به قلم Eran Halevy
مترجم: مژگان گوران

میزان توجه، هرگز کم نبوده و مصرف‌کنندگان هرگز این همه گزینه نداشته‌اند. برای دیده شدن، به یک راهبرد هوشمندانه احتیاج دارید.

تبلیغات، صنعت بزرگی است. در واقع، زمانی‌که آمار سال ۲۰۱۷ مشخص شود، پیش‌بینی می‌شود هزینه تبلیغات در ایالات متحده به ۲۰۷میلیارد دلار برسد. به هر حال، تحقیقات نشان می‌دهد که ۶۴درصد مردم، تبلیغات را آزاردهنده و مزاحم می‌دانند. ۹۲درصد تبلیغات آنلاین، اصلا مورد توجه قرار نمی‌گیرند.

اگر می‌خواهید در سال ۲۰۱۸، از تبلیغات خود نتیجه بگیرید، باید به برخی اصول و قوانین پایبند باشید. هنگامی که راهبرد خود برای سال جدید را تعیین می‌کنید، ۹ اصل زیر را به خاطر بسپارید.

۱. تبلیغات خود را برای دوران کاهش میزان توجه، بهینه‌سازی کنید

کاهش مداوم میزان توجه، یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های تبلیغات است. آمار زیر را در نظر بگیرید:

- مایکروسافت در یک مطالعه جدید، اعلام کرد که متوسط میزان توجه از ۱۲ ثانیه در سال ۲۰۰۰ به حدود ۸ ثانیه کاهش یافته است.

- مطالعه انجام شده توسط Jampp، کاهش سالانه ۸۸درصدی میزان توجه را نشان می‌دهد، به ویژه به دلیل تکنولوژی و اپلیکیشن‌های گوشی‌های همراه.

- برخی از منابع تخمین می‌زنند که ما روزانه با حدود ۵۰۰۰ تبلیغ مواجه هستیم؛ افزایشی ناگهانی از چند دهه گذشته.

مخاطبان به کاهش میزان توجه دچارند، اما بیشتر از قبل با تبلیغات مواجه می‌شوند. با دانستن این مسئله، لازم است این اصل را بپذیرید: سخت نگیر، رفیق! (اصل KISS).

۲. از «قانون هفت» پیروی کنید

یکی از قوانین طلایی تبلیغات، «قانون هفت» است: اکثر مشتریان، قبل از اینکه پیشنهادتان را در نظر بگیرند، باید پیام شما را حداقل هفت بار ببینند. انتظار نداشته باشید که اکثر افراد، اولین باری که پیشنهاد شما را می‌بینند، متقاعد شوند. در عوض، از راه‌ها و کانال‌های مختلف برای رساندن پیام‌تان به آنها استفاده کنید. با این کار، احتمال پاسخ آنها به پیشنهادتان را بالا می‌برید.

۳. افرادی را که با برندتان آشنایی دارند هدف تبلیغات خود قرار دهید

با توجه به استانداردهای بازاریابی، احتمال فروش به یک مشتری جدید حدود ۵ تا ۲۰درصد است درحالی‌که احتمال فروش به یک مشتری قدیمی، ۶۰ تا ۷۰درصد است. بازاریابی برای افرادی که با برندتان آشنایی دارند یا کسانی که مشتری قدیمی شما هستند، آسان‌تر از کسانی است که در حال آشنا شدن با برند شما هستند. تحقیقات نشان می‌دهد که اگر افرادی را که قبلا از وبسایت‌تان دیدن کرده‌اند هدف پیام خود قرار بدهید، این کار می‌تواند باعث ۱۰ برابر شدن تعداد کلیک‌ها و افزایش ۷۰درصدی مکالمات شود.

۴. سازگاری حسی، بر رنگ CTA غلبه می‌کند

HubSpot، سال‌ها پیش در یکی از مقالات خود ادعا کرد که در مورد عملکرد دکمه‌های رنگی، «قرمز، بر سبز غلبه می‌کند». متخصصان، مدت زیادی، قرمز را بهترین رنگ برای عبارت call to action (فراخوانی به عمل) یا همان CTA می‌دانستند. از سوی دیگر، Unbouncy می‌گوید رنگ نارنجی، به نرخ تبدیل بیشتری می‌انجامد. دیگران، سبز، زرد یا آبی را بهترین می‌دانند.

خب، کدام رنگ، بهترین نتیجه را می‌دهد؟ هیچکدام از رنگ‌های بالا! روان‌شناسی رنگ‌ها اهمیت کمتری به این مسئله داده و اصل قوی‌تر سازگاری حسی را در نظر می‌گیرد. به‌طور کلی، مغز ما هر چیزی را که با پیرامون آن ترکیب شود نادیده می‌گیرد. در صفحه‌ای که از طرح قرمز استفاده کرده است، دکمه سبز، بیشتر جلوه می‌کند و برعکس. CTAهای شما باید مشخص و برجسته باشند. این کار را که انجام دهید، تمام رنگ‌ها به خوبی عمل می‌کنند.

۵. تقسیم‌بندی و تعیین هدف

Marketing Sherpa یک مطالعه انجام داده که در آن، نرخ بازگشت سرمایه (ROI) ایمیل‌های هدفدار (بر اساس علایق برای کاربران فرستاده شدند) و ایمیل‌های بی‌هدف (برای هر کسی که در فهرست است فرستاده شدند) را مقایسه کرده است. ایمیل‌های دسته‌بندی شده، ۲۰۸درصد بیشتر از ایمیل‌هایی که هدفی نداشتند، به مکالمه و گفت‌وگو ختم شدند. تحقیقات در زمینه تبلیغات، بر اهمیت تقسیم‌بندی و تعیین هدف تأکید می‌کند. اخیرا، متخصصان بازاریابی به منظور ایجاد انتخاب‌های پیچیده برای هدف قرار دادن کاربران، از هوش مصنوعی استفاده می‌کنند.

۶. تمرکز بر حفظ و نگهداری

مطالعه اخیر انجام شده توسط Adobe Digital Insights به این نتیجه رسیده است که قیمت تبلیغات در حال افزایش است، درحالی‌که به دست مصرف‌کنندگان کمتری می‌رسند. متخصصان انتظار دارند این مسئله کماکان ادامه‌دار باشد، زیرا کاربران روش‌های بیشتری را برای مسدود کردن تبلیغات پیدا می‌کنند. بسترهای تبلیغاتی در تلاش برای افزایش درآمد هستند، لذا برای کسب درآمد بیشتر از تبلیغات خود، باید روش‌هایی برای حفظ و نگهداری کاربران در نظر بگیرید. حفظ و نگهداری کاربران نسبت به دستیابی مجدد و بازگرداندن آنها، اقتصادی‌تر است. فهرستی از کابران بسازید که بتوانید آنها را به گروه‌هایی تقسیم کنید؛ یک فهرست ایمیل‌ها، یک فهرست اعلان‌ها و...

۷. تلفن همراه را نادیده نگیرید

امروزه نادیده گرفتن کاربران تلفن‌های همراه بزرگ‌ترین اشتباه یک تبلیغ‌کننده است. تعداد کاربرانی که فقط از اینترنت تلفن همراه استفاده می‌کنند از کاربرانی که فقط از اینترنت کامپیوتر استفاده می‌کنند، بیشتر است. تحقیقات نشان می‌دهد که استفاده از تلفن همراه بیشتر از استفاده از کامپیوتر است. اگر راهبرد تبلیغ تلفن همراه نداشته باشید، بیش از نیمی از مشتریان بالقوه خود را از دست خواهید داد.

۸. اصل «کار کمتر، بازدهی بیشتر» را بپذیرید

تصور اینکه دادن انتخاب‌های بیشتر به مردم، به بازگشت سرمایه بهتری می‌انجامد بدیهی به نظر می‌رسد، اما در همه موارد صدق نمی‌کند. در واقع بری شوارتز- روان‌شناس- در کتاب خود به نام تناقض انتخاب، با این مسئله مخالفت می‌کند. وی به مطالعه انجام شده توسط شینا ینگر و مارک لپر اشاره می‌کند. این دو محقق، مشتریان را به دو گروه تقسیم کردند. به اولین گروه از مشتریان، میزی را که حاوی شش نوع مربا بود نشان دادند. به گروه دوم، میزی با ۲۴ نوع مربا نشان داده شد. اکثر افراد از میزی که گزینه‌های بیشتر داشت دیدن کردند، اما تعداد افرادی که از میز با انتخاب‌های کمتر خرید کردند، ۱۰ برابر بیشتر بود. می‌توانید همین کار را انجام دهید: انتخاب‌های کمتری ایجاد کنید و شاهد افزایش مکالمات و گفت‌وگوها باشید.

۹. از متن، استفاده استراتژیک کنید

یک تصویر، بیشتر از هزار کلمه ارزش دارد، مگر اینکه تصویر با ارزشی نباشد. درمورد نقش تصاویر در عملی شدن و تقویت تبلیغ، صحبت‌های زیادی وجود دارد. اما تحقیقات نشان می‌دهد که اگر متن به درستی به کار رود، تأثیر آن از آثار بصری بیشتر است. Launchbit دریافت که بنرهای تبلیغاتی و متنی بزرگ، نسبت به بنرهای حاوی گرافیک و رنگ، به کلیک و مکالمه بیشتری منتج می‌شوند. یک هشدار مهم وجود دارد: متن شما دقیقا باید چیزی را منتقل کند که کاربران در زمان کلیک بر تبلیغات، می‌بینند.

منبع: entrepreneur

تبلیغات خلاق

ایستگاه تبلیغات

۲ روش موفق برای هزینه کردن در تبلیغات

به قلم: سانگرام واجره
مترجم: رامک سلیم

با نکات مفیدی که در ادامه می‌آید، اهداف مدنظرتان در تبلیغات مبتنی بر حساب کاربری را تحقق بخشید. اگر در زمینه بازاریابی برای یک استارت‌آپ (شرکت نوپا) کار می‌کنید، پس شما بخشی از یک تیم تولید محتوا هستید. در مراحل اولیه شکل‌گیری شرکت‌های حوزه فناوری، بازاریابان در خط مقدم تولید محتوا قرار دارند. در حقیقت، شما از طریق پست‌های وبلاگ، پادکست‌ها و توییت‌ها، اطلاعات لازم را برای عرضه محصولات سازمان خود به بازار ایجاد می‌کنید. بسیاری از ما این چرخه را دنبال کرده‌ایم. یک محتوای شگفت‌انگیز ایجاد می‌کنیم، آن را چند مرتبه در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک گذاریم، به خبرنامه خود اضافه می‌کنیم و سپس منتظر می‌مانیم تا جادوی تعامل [با مخاطب] وارد عمل شود.

اما با این رویکرد، تقریبا هرگز هیچ اتفاقی نمی‌افتد!

یک سال پیش، از شنیدن صحبت‌های ترویس رایت، سخنران کلیدی کنفرانس #FlipMyFunnel در آتلانتا لذت بردم.

#FlipMyFunnel، اجتماعی از متخصصان حوزه بازاریابی، فروش و موفقیت مشتری در B۲B (تجارت شرکت به شرکت) است که به منظور تقویت یکدیگر در پیشبرد ارزش در سازمان‌های خویش، دانش جمعی خود را به اشتراک می‌گذارند. این اجتماع به‌طور منظم، بزرگ‌ترین کنفرانس‌های بازاریابی مبتنی بر حساب کاربری (ABM) در جهان را سازماندهی و برگزار می‌کند. اگر ترویس را نمی‌شناسید، فقط این نکته را بدانید که تا به حال در فضای کنفرانس MarTech فردی به پویایی ذهن او ندیده‌ام. در ۱۵ سال گذشته، ترویس برنامه‌های بازاریابی متعددی را برای صدها وب‌سایت کسب‌وکار B۲B و B۲C (تجارت شرکت به مشتری)، از استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای متوسط گرفته تا شرکت‌های بزرگ موجود در فهرست فورچون ۵۰۰ (Fortune ۵۰۰)، بهینه‌سازی و طرح‌ریزی کرده است. با این تفاسیر، شاید به سختی باور کنید که وی در سن ۱۳ سالگی، یک دی‌جی بود!

او در طول سخنرانی‌اش، بهترین شیوه‌ها درباره چگونگی استفاده موفقیت‌آمیز از تبلیغات محتوایی و تبلیغات مبتنی بر حساب کاربری به کمک یک راهبرد ABM را مطرح کرد.

۱. بازاریابی محتوایی مبتنی بر حساب کاربری

بازاریابی محتوایی مبتنی بر حساب کاربری، به همان شیوه بازاریابی مبتنی بر حساب کاربری عمل می‌کند: هدف قرار دادن مناسب‌ترین حساب‌های کاربری برای کمپین خود. از نظر من، ABM به عنوان یک رویکرد بسیار متمرکز از بازاریابی B۲B که در آن، تیم‌های بازاریابی و فروش با همکاری یکدیگر مناسب‌ترین حساب‌های کاربری را هدف قرار داده و آنها را به مشتری تبدیل می‌کنند، تعریف می‌شود. اگرچه حجم جست‌وجو برای «بازاریابی محتوایی مبتنی بر حساب کاربری» در طول دو سال گذشته به شدت افزایش یافته‌است، اما این اصطلاح در مقایسه با مفاهیم جاافتاده‌تری مانند [لینک] ورودی، بازاریابی محتوایی، تبلیغات فیس‌بوک و... هنوز جای کار دارد. یک راه عالی برای اهرم نفوذ در بازاریابی محتوایی مبتنی بر حساب کاربری برای کمپین شما، این است که از محتوای خود برای هدف قرار دادن افراد خریدار استفاده کنید. ترویس خاطرنشان کرد که راه‌های مختلفی برای ایجاد ارتباط از طریق محتوا وجود دارد که فقط به وبلاگ‌ها و اینفوگرافی‌ها محدود نمی‌شود. دانستن این نکته ضروری است که برای چه کسی محتوا ایجاد می‌کنید و ایجاد آن محتوا در کدام مرحله از پروژه انجام می‌گیرد. یک ابزار مفید به منظور برنامه‌ریزی مرحله‌ای محتوای شما، استفاده از چارچوب بازاریابی مبتنی بر حساب کاربری است که انواع محتوایی را که باید در حین فرآیند سفر مشتری و نیز پس از تبدیل شدن وی به یک مشتری ایجاد کنید برجسته می‌سازد.

۲. تاکتیک‌های تقویت محتوای ارگانیک (سازمان‌یافته)

همیشه به نظر می‌رسد برای ایجاد این محتوای جذاب، چرخه‌ای وجود دارد و واقعا در موردش هیجان‌زده می‌شویم، ولی بعد... هیچ اتفاق خاصی نمی‌افتد. بسیاری از تیم‌های بازاریابی همین موضوع را تجربه می‌کنند. اما چرا این اتفاق می‌افتد؟

زیرا شما افراد مناسبی را هدف قرار نداده‌اید.

در اینجا چند روش برای ترویج محتوای شما به صورت طبیعی (ارگانیک) وجود دارد (که کارتان را ساده‌تر خواهد کرد):

۱. بازاریابی ایمیلی
۲. بهینه‌سازی SEO
۳. به اشتراک‌گذاری اجتماعی متداول
۴. تبلیغات دهان به دهان (گفت‌وگوی شفاهی)
۵. گروه‌های فیس‌بوک/لینکدین
۶. ترویج حمایت از کارکنان

طبق راهنمای ارزیابی مؤسسه بازاریابی محتوایی B۲B در سال ۲۰۱۷، ایمیل (پست الکترونیک)، اولین کانالی است که بازاریابان B۲B معمولا برای توزیع محتوا از آن استفاده می‌کنند و به دنبال آن نیز شبکه‌های اجتماعی لینکدین و فیس‌بوک در رتبه بعدی قرار دارند.

ایستگاه بازاریابی

۳ روش ساده برای جذب مشتری

به قلم برد شوگرز
مترجم: رامک سلیم

اولین قدم برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار جدید، پیدا کردن مشتری است. در اینجا نحوه انجام این کار را شرح می‌دهیم. ما نام چیزی را که اکثر مردم به آن مشتری جمع کردن می‌گویند، مشـــتری «خریدن» می‌گذاریم! دلیل این نام‌گذاری چیست؟ اگر لحظه‌ای بایستید و به هزینه‌ای که برای جذب مشتری‌های جدید می‌پردازید، فکر کنید، می‌توانید به درستی تصمیم بگیرید که زمان و منابع مالی خود را چگونه و در کجا صرف کنید. این کار به خصوص برای صاحبان کســب‌وکارهای نوپا که نه‌تنها می‌خواهند از ابزارهای محدودتری استفاده کنند، بلکه معمولا تا مشـــتری جدید چندین بار از آنها خرید نکند به ســودی نمی‌رسند، ضروری است و البته، نکته مهم در این است که بدون داشتن مشتری‌های ثابتی که دائما از شما خرید کنند، تنها راه نجات‌تان شاخ و برگ دادن به همان منابع محدود اســت. در اینجا سه روش ساده برای «خرید» مشتریان جدید ارائه شده است:

۱- تبلیغات

راز تبلیغـــات موفق در این اســـت کـــه در عوض پولی کـــه صرف می‌کنیـــد، راه‌های نویدبخشـــی به وجـــود بیاورید. برای انجام چنین کاری، باید پیغامی طراحی شـــود که نه‌تنها نظر مشـــتریان هدف‌تان را جلـــب کند، بلکه ارزش محصول پیشـــنهادی به آنها را هـــم به خوبی نشـــان دهد. برای مثال، تلویزیون را که گران‌قیمت‌ترین نوع تبلیغات است در نظر بگیرید. با این وجود، هدف‌گذاری بر اساس برنامه‌های تلویزیونی به جای کانال‌ها و شبکه‌ها - مثلا پخش آگهی در یک برنامه تلویزیونی آشـــپزی پرطرفدار، به جای راه‌اندازی یک کمپین تبلیغاتی در یک شـــبکه آشپزی- بازخورد بیشتری را در ازای منابع مالی شما به ارمغان می‌آورد.

رادیـــو نیز به شـــما این امـــکان را می‌دهـــد تا به صـــورت انتخابـــی، تبلیغ در فرمت‌هـــا، زمان‌بندی‌ها و برنامه‌هـــای رادیویـــی خاصی را هـــدف قرار دهید. حتـــی در محوطه‌های بزرگ مترو هـــم می‌توانید از امتیـــاز حمایت مالـــی (اسپانسرشـــیپ) ارزان‌قیمت گزارش‌های آب و هوایی یا ترافیکی استفاده کنید.

با وجود اینکه در ســـال‌های اخیر، اشتراک روزنامه‌ها کمرنگ‌تر از قبل شده‌است، اما بسته به نوع بازار شما، آنها هنوز هم گزینه ارزشـــمندی برای جلب مشتریان جدید هســـتند. مثلا اگر بازار هدف شما افراد ۵۵ سال به بالاســـت، می‌توانید روزنامه‌های عمومی و نشـــریات بی‌رقیـــب را کـــه مصرف‌کنندگان مســـن، هنوز هم به اطلاعات آنها تکیه می‌کنند، مدنظر قرار دهید.

اما این روزها حتی مســـن‌ترها هم به‌طور فزاینده‌ای به صفحـــات وب روی آورده‌اند و همیـــن امر، وب را برای هر راهبرد تبلیغاتی، به نقطه قوتی تبدیل کرده اســـت. اولین قدم برای موفقیت در این محیط، تأسیس یک وب‌سایت اســـت. ســـپس، با توجه به مشـــتری هدف - مشـــتریان کسب‌وکارهای بزرگ یا سایر کسب‌وکارها- کانال ارتباطی خود در شبکه‌های اجتماعی را انتخاب کنید. برای نمونه، لینکدین بـــرای مدیران تجاری، مدیران ارشـــد اجرایی و سایر صاحبان کســـب‌وکار و کارآفرینان، به یک تکیه‌گاه مطمئن تبدیل شده، درحالی‌که در میان مصرف‌کنندگان، فیس‌بوک از محبوبیت زیادی برخوردار است.

۲- شبکه‌سازی و ارجاع

ارجاعاتـــی کـــه به دنبال شبکه‌ســـازی یـــا از طریق کسب‌وکارهای وابسته سابق صورت می‌گیرد، نه‌تنها یک روش ارزان برای رشد کسب‌وکار جدید است، بلکه باعث می‌شود مشتریانی با بالاترین نرخ ماندگاری به سراغ‌تان بیایند. علاوه بر این، مشـــتریان ارجاعی در طول زمان، بیشتر و بیشتر خرید خواهند کرد و به نوبه خود، به یک منبع ارجاع تبدیل می‌شوند. اما چگونه مشتریان ارجاعی را پیدا کنید؟ فراتر از داشـــتن محصولات و خدماتی که تقاضا برای‌شان زیاد است، می‌بایست از این موضوع که مشـــتری «بی‌عیب و نقص» و «ایده‌آل» شـــما کیست، ایده روشنی داشته باشـــید. از این طریق می‌توانید در شـــبکه خود، با آن دسته از مشتریانی که به دنبال‌شان هستید ارتباط برقرار کنید. همچنین می‌توانید تمرکز محصـــولات یا خدمـــات خود را به منظور پاســـخگویی به نیازها، خواســـته‌ها و آرزوهای گروه بســـیار خاص از مشتریان معطوف کنید. در ادامه باید از مشتریان راضی خود درخواســـت کنید که شـــما را به دیگران پیشنهاد کنند. یادتان باشـــد که به روش‌های گوناگون و به‌طور مداوم، از حمایت‌های آنها قدردانی کنید.

۳- کار تیمی

روش دیگری که می‌توانید از آن به عنوان یک اهرم نفوذ به منابع موجود اســـتفاده کنید، آرایش میزبان-ذی‌نفع (host-beneficiary) اســـت. در این روش، یک شرکت با کســـب‌وکاری دیگر که مشتریان هدف مشابه با شما دارد، از پایگاه اطلاعاتی خود برای تبلیغ و ترویج کســـب‌وکار شـــما اســـتفاده خواهد کرد. آنها ممکن اســـت در انتهای خبرنامه یـــا ایمیل خود، یک کوپن هدیه یا یک پیشـــنهاد تخفیف برای محصولات شما را پیوست کنند. نمونه‌هایی از این دست عبارت‌اند از: همکاری مشـــترک یک سالن آرایشی لوکس با یک نمایندگی فروش خودروهای مدل بالا و یا همکاری یک وکیل با یک حســـابدار. برای توافق در این زمینه، مثلا می‌توانید پیشـــنهاد دهید که تمامی هزینه‌های ارسال ایمیل برعهده شـــما باشـــد یا اینکه درصدی از فروش (حق‌الزحمه) را به آنها پرداخت کنید.

همه آنچه بازاریاب‌های شبکه‌های اجتماعی باید در مورد نسل جدید بدانند

اصول بازاریابی برای نسل جوان (۱)

به‌قلم: کیتی سِهیل
ترجمه: علی آل‌علی

تا همین چند ســـال پیش نسل جوان از نظـــر بازاریاب‌هـــا چنـــدان اهمیتـــی نداشـــت. در واقع بسیاری از نوجوان‌های چنـــد دهه پیـــش از نظـــر توانایی خرید گزینه‌هـــای جذابـــی بـــرای کمپین‌های بازایابی محســـوب نمی‌شدند. با این حال براســـاس پیش‌بینی‌ها نوجوانـــان اکنون ۲۵،۹ درصـــد جمعیـــت ایـــالات متحده را تشـــکیل می‌دهنـــد. اگر بـــه این رقم قـــدرت خرید ۴۴میلیـــارد دلاری آنها را نیز اضافـــه کنیم، آنگاه با قشـــر نوظهور و بســـیار جالبی مواجه خواهیم شـــد، اما این پایان ماجرا نیست. با احتساب عامل تأثیرگذاری جوانان بر روی والدین‌شـــان قدرت خرید آنها نزدیک به ۲۰۰میلیارد دلار خواهد شد.

پیـــش از پرداختن به اصـــول بازاریابی برای نســـل جدیـــد باید آنهـــا را تعریف کنیم. براســـاس تعریف‌های رایج نســـل جدید یا نســـل Z شـــامل افـــراد به دنیا آمـــده در بین دهه ۹۰ میـــلادی تا اوایل هزاره جدید هستند. این نسل با میانگین سنی کم به ســـرعت در حال پیشرفت و توسعه است، همین آنها را بدل به عاملی تأثیرگذار در ســـبک زندگـــی خانواده‌ها و تصمیم‌گیـــری نهایـــی در مـــورد خرید محصولات کرده است.

آنها بازاریاب شخصی و صمیمی می‌خواهند

نســـل جدید همانطور که گوشـــی‌های غیرهوشـــمند را تا به حال ندیده، عادت بـــه کمپین‌هـــای بازاریابـــی غیرهدفمند نیـــز ندارد. آنهـــا به خوبی از دسترســـی شـــرکت‌ها بـــه اطلاعات کاربـــران مطلع هســـتند، برهمین اســـاس انتظارشان از کمپین‌هـــای بازاریابی فرآیندهایی کاملا شخصی‌سازی شده است.

براســـاس آمارهـــای گـــوگل ۲۶درصد خریداران نوجوان نســـبت به انتظارشان از فروشـــنده‌ها به یک نکته مهم اشـــاره کرده‌انـــد؛ ارائـــه تجربه شخصی‌ســـازی شـــده‌تر. این درحالی است که نسل‌های قبلی هرگز چنین خواســـته‌ای را مدنظر قرار نمی‌دادند.

حساسیت نسبت به فضای شخصی

اگرچه نسل جدید علاقه‌مند به تجربه کمپین‌هـــا و خریدهای شخصی‌ســـازی شـــده اســـت، اما در عین حال نسبت به فضای شخصی خود نیز حساسیت بالایی دارد. براســـاس آمارهای رسمی این نسل بیشـــترین نـــرخ پوشـــاندن وب‌کم‌های کامپیوترشان را دارد.

بازاریاب‌ها نیازمند اطمینان از پیشبرد کمپین‌های‌شـــان براســـاس قواعـــد و خواسته‌های جوانان هستند. براین اساس هـــم بایـــد شخصی‌ســـازی کمپین‌ها را مدنظر داشت و هم از فضای شخصی‌شان فاصله گرفت. براســـاس پژوهش مؤسسه IBM تنهـــا یک‌ســـوم جوان‌هـــا مایـــل بـــه دسترســـی شـــرکت‌های مختلف به اطلاعات شخصی‌شـــان به منظـــور ارائه کمپیـــن و تجربه خرید شـــخصی و ویژه هستند. براین اســـاس ۶۱درصد جوان‌ها هیچ علاقه‌ای به اشتراک‌گذاری اطلاعات نیمه شخصی‌شـــان با برندهای گوناگون ندارند.

ارائه بازخورد

اگرچـــه نســـل Z علاقه‌منـــد حفـــظ اطلاعات شخصی‌اش است، اما جمعیتی کاملا فروبســـته نیست. براین اساس آنها علاقه زیادی به ارائه بازخورد و نظرشـــان نســـبت به امـــور مختلـــف دارنـــد. بیش از ۵۰درصـــد خریـــداران نوجـــوان اعلام کرده‌اند بیشـــتر اوقات بـــه هنگام خرید نظرشـــان را با شـــیوه مختلـــف به اطلاع فروشنده می‌رسانند.

محبوب‌ترین شـــیوه‌های جوانان برای ارائه بازخورد مراجعه به وب‌سایت رسمی شرکت‌هاســـت. همچنیـــن درج کامنت در صفحه رســـمی برندها در فیس‌بوک، توییتـــر و اســـنپ‌چت نیـــز از گزینه‌های محبـــوب این نســـل به حســـاب می‌آید. به ایـــن ترتیب بـــا فعالیت گســـترده در شبکه‌های اجتماعی شانس کسب‌وکارها بـــرای جلب نظر نســـل جدیـــد افزایش خواهد یافت.

گشت‌وگذار مخفیانه در اینترنت

برخلاف نسل قبلی که اهمیت چندانی بـــرای اطلاعاتش در اینترنـــت (به دلیل عدم نیاز به ارائـــه اطلاعات فراوان) قائل نبود، نسل جدید ترجیح می‌دهد تا جای ممکن مخفیانه در فضای اینترنت حضور داشته باشد.

اپ‌هایی مانند اسنپ‌چت، ویسپر، ییک یاک و ســـکرت دقیقا بـــه دلیل حفاظت بســـیار زیاد از فضای شخصی افراد میان جوانان شـــهرت بالایی دارنـــد. برهمین اساس در شـــبکه‌های اجتماعی سنتی‌تر ماننـــد فیس‌بوک و توییتـــر اغلب افراد با اســـتفاده از نام‌های کاربری غیرواقعی به فعالیت مشغول هســـتند. در اینستاگرام نیـــز اغلـــب آنهـــا اســـتفاده از پیام‌های خصوصـــی را بـــه ســـرویس‌های عمومی مانند استوری ترجیح می‌دهند.

نگاهـــی به عدم حضور معنی‌دار نســـل جـــوان در فیس‌بـــوک به خوبـــی بیانگر خواسته‌های آنها از شبکه‌های اجتماعی اســـت. براین اســـاس فیس‌بوک به دلیل امکان دسترســـی والدین و دوســـتان به اطلاعـــات کاربر نزد جوان‌هـــا محبوبیت اندکی دارد. در حقیقت اگرچه ۳۴درصد از نســـل جدیـــد همچنـــان از فیس‌بوک استفاده می‌کنند، اما اغلب‌شان معتقدند فیس‌بوک متعلق به افراد پیر است.

بی‌تردید علاقه نســـل Z به اســـتفاده مخفیانـــه از اینترنـــت و شـــبکه‌های اجتماعـــی بـــرای برندها دردســـرهای زیـــادی در راســـتای ارائـــه محتـــوای تبلیغاتی شخصی‌ســـازی شده به همراه دارد. بـــا این حـــال این امر بـــه معنای پایان کار برای شرکت‌ها نیست. رویکرد جایگزین باید بر اســـتفاده از کانال‌های شخصی برای برقراری ارتباط با مخاطب اســـتوار شود. به عنوان مثال استفاده از سرویس Direct اینستاگرام و مسنجر فیس‌بوک به جای پســـت‌های عمومی گزینه‌های جانشـــین مطلوبی خواهند بود.

استفاده از پلتفرم‌های متفاوت برای هر خرید

تحقیقـــات بازاریابـــی بیانگـــر علاقـــه ۸۵درصد از کاربران نسل جوان به کسب اطلاعـــات پیـــراون محصـــولات از طریق شـــبکه‌های اجتماعی اســـت. این امر به معنای ۵۹درصد تمایل بیشـــتر این نسل در مقایســـه با والدین‌شـــان بـــه برقراری ارتبـــاط با برندهـــا از طریق شـــبکه‌های اجتماعی است.

در میان پلتفرم‌های مختلف اینستاگرام با اختـــلاف نخســـتین انتخـــاب جوانان را تشـــکیل می‌دهـــد. در جایـــگاه بعدی نیـــز فیس‌بوک (البته با اختلافی نســـبتا فاحـــش) قرار دارد. همچنین این گروه از افراد دو برابر بیشتر از نسل‌های قبلی به یوتیوب برای آشنایی با محصولات جدید مراجعه می‌کنند.

یوتیـــوب در زمینـــه آگاهـــی از نحـــوه اســـتفاده از محصـــولات بـــا اختلاف در صـــدر قرار دارد. براین اســـاس ۲۴درصد از نســـل جوان به یوتیـــوب، ۱۷درصد به اینســـتاگرام و ۱۶درصـــد بـــه فیس‌بوک مراجعه می‌کنند.

بی‌شـــک آگاهی از نحوه استفاده نسل جـــوان از پلتفرم‌هـــای مختلف برای طی فرآینـــد خرید تأثیـــر مهمی روی هدایت هرچه بهتر کمپیـــن بازاریابی‌مان خواهد داشت.

آنها مشکلی با تبلیغات بیشتر در شبکه‌های اجتماعی ندارند

با پیشـــرفت تبلیغات دیجیتالی نســـل جـــوان نیز بـــه آن عادت کرده اســـت. به عنوان مثـــال اگرچه ۳۹درصـــد کاربران جـــوان یوتیـــوب معتقدنـــد ایـــن پلتفرم تبلیغـــات زیادی در خـــود دارد، اما هنوز هم اســـتفاده از آن در میان نسل جدید رواج بالایی دارد. در شبکه‌های اجتماعی نظیـــر اینســـتاگرام و اســـنپ‌چت حتی بیشـــتر از یوتیـــوب فضا برای پیشـــرفت کمپین‌های تبلیغاتی برندها وجود دارد. در مـــورد این دو پلتفـــرم تنها ۱۱درصد جوان‌ها معتقدند تبلیغات موجود در آنها بیش از اندازه است.

اگرچه بازاریاب‌ها در مواجهه با نســـل جدید فرصت تبلیغاتی بیشتری دارند، اما باید به سرعت پیام‌شان را به طرف مقابل انتقال دهنـــد. براین اســـاس بازاریاب‌ها فقط ۸ ثانیه برای جلب‌نظر مخاطب‌های جوان وقـــت دارند، در غیـــر این صورت کاربـــر به‌راحتی به ســـراغ مطالب بعدی خواهد رفت.

منبع: hootsuite

بازاریابی خلاق

کلید

۲۳ مدیر فروش و بازاریابی، رموز موفقیت‌شان را در اختیار شما قرار می‌دهند

توصیه‌های شغلی برای شروع سال جدید(۳)

به قلم کیتلین پترو برنامه‌ریز بازاریابی گروه برندینگ و طراحی ایمپکت
مترجم: صهبا صمدی

با مرور ســـالی که گذشـــت، نسبت به ســـال پیش رو کنجکاوتر می‌شوم. سال جدید برای من چه چیزهایی به ارمغان خواهد آورد؟ چطور می‌توانم خودم را بهتر کنم و اطمینان یابم که در حال پیشرفت هستم؟ چطور می‌توانم از یادگیری چیزهای جدید و آگاهی از مسائل روز تجارت عقـــب نمانم؟ چطور می توانم مطمئن شـــوم که بهترین خدمات را به مشتریانم عرضه می‌کنم و کار من برای آنها ارزشـــمند است؟ در شـــماره های پیش توصیه‌های چند نفر از بزرگ‌ترین متخصصان بازاریابی و فروش را با شـــما در میان گذاشـــتیم و در ادامه توصیه‌های برخی دیگر از کارشناسان را مرور می‌کنیم.

۹. گریک لینمانستونز
ریاست ویدرت گروپ (Weidert Group)

وقتی ۲۵ ساله بودم (در سال هایی خیلی دور!) از یک کارفرما این توصیه را شـــنیدم که هیچ وقت فراموشـــش نمی‌کنـــم. او به مـــن گفت: «جوان ها در شـــروع زندگی شغلی‌شـــان باید بر یک چیز بیش از هر چیز دیگر تمرکز کننـــد: صرف نظر از عنوان شـــغلی یا میـــزان حقوق، به بهترین شـــرکت که می‌توانند، بپیوندند. به این موقعیت باید مثل یک ایســـتگاه قطار نگاه کرد که مهم‌ترین سفر زندگی شما از آنجا آغاز می‌شود. سوار بهترین قطار شوید و خیلی درگیر این موضوع نباشید که کدام صندلی نصیب شما می شود. سوار قطاری شوید که به سمت مقصد مورد نظر شما در حرکت است.» هنوز هم وقتی این توصیه را به جوان‌هایی که با من کار می‌کنند، منتقل می کنم، بسیار احساساتی می‌شوم.

۱۰. مارک رابرگ
دانشیار مدرسه عالی تجارت هاروارد

زندگـــی شـــغلی‌تان را مثـــل یـــک برنامـــه پس‌انـــداز بازنشستگی در نظر بگیرید. اگر در سن ۲۲ سالگی حساب پس‌انداز بازنشستگی افتتاح کنید، چندان محتاطانه عمل نمی کنید. در این ســـن معمولا از ســـوی مشاوران مالی به شـــما توصیه می‌شود که پس‌انداز بازنشستگی خود را در سهام پرخطر ولی پرسود سرمایه‌گذاری کنید، چراکه فرصت زیادی بـــرای آزمون و خطا در اختیـــار دارید. در زندگی شـــغلی نیز همین قاعده حاکم اســـت. در شروع مســـیر، خطر کنید. به شرکت‌های تازه تأسیس بپیوندید یا اصلا خودتان یک شـــرکت تأســـیس کنید. به ســـراغ فرصت‌های شغلی نوظهور بروید. وارد حاشیه امن نشوید، چرا که در ســـال‌های پیش رو، برای ایجاد امنیت شغلی فرصت زیادی خواهید داشت.

۱۱. باب رافولو
بنیانگذار و مدیر عامل ایمپکت (Impact)

بهترین توصیه‌ای که به من شـــده درباره لذت بردن از مســـیر اســـت. در هنگام بروز هر چالش و هر مانعی باید سعی کنید که به همراه همکاران‌تان، از روند حل چالش‌ها و از میان برداشـــتن مانع‌ها لذت ببریـــد، چرا که در طی مســـیر، چالش‌ها و موانع روز به روز ســـخت‌تر و بزرگ‌تر می‌شـــوند و اگر از دســـت و پنجه نرم کردن با آنها لذت نبرید، کار بســـیار سختی در پیش خواهید داشت؛ اما اگر یاد بگیرید از مسیر لذت ببرید، شغل شما برای‌تان بسیار رضایت‌بخش خواهد بود.

۱۲. جان مک‌تیگ
مشاور فناوری‌های بازاریابی در گروه مشاوران مارتک (MarTech)

من در سال‌های کاری‌ام سرپرست‌های زیادی داشته‌ام، اما با ارزش‌تریـــن درس زندگی‌ام را از اولین سرپرســـتم آموختم؛ کســـی که مرا بلافاصله بعـــد از فارغ التحصیلی اســـتخدام کرد. او به من گفت: «فقـــط کاری را که به تو سپرده شده انجام نده؛ خودت کارت را خلق کن».

منظور او این بود که خوب گوش کن تا بفهمی که چه چیزی در کار مورد نیاز اســـت، یا چه چیزی کم اســـت و ســـپس بر آن موضوع تمرکز کن. بر اســـاس نیازهایی که شناســـایی کرده‌ای برای خودت هدف‌گذاری کن و برای رسیدن به این اهداف، برای خودت شرح وظایفی بنویس. برنامه دقیق و زمان‌بندی شـــده‌ای طراحی کن. ابتدا این برنامه را با سرپرســـتت و بعد با رئیست در میان بگذار. از شکست خوردن نترس، اما از جشن گرفتن پیروزی‌هایت نیز واهمه نداشته باش.

۱۳. تارا رابرتسون
مشاور توسعه کسب کار در شرکت اسپروت (Sprout)

از زمانی که من کارم را شروع کردم، همیشه دو توصیه را مد نظر داشته‌ام. اولین توصیه را از یکی از اولین مدیرانم شنیدم که به من گفت: «همیشه با یک راه‌حل پیش من بیا، نه با یک مشـــکل». من همیشه سعی کرده‌ام در همه شرایط به این توصیه عمل کنم. غرق شدن در مشکلات کاری روزمره و شناسایی چالش‌های پیش رو آسان است، اما مهم آن است که بتوانید به هر چالش به عنوان فرصتی برای ارائه راه‌حل و تفکر خلاقانه نگاه کنید و از حل مسائل لذت ببرید. اگر راه حلی ارائه ندهید و فقط مشـــکلات را به مافوق‌تان گزارش دهید، حرف‌های شـــما بیشتر شبیه غرولند به گوش می‌رسد. رهبر بودن یا کسب خصوصیات رهبـــری به این معناســـت کـــه باید در هـــر قدمی که بر می‌دارید معقول و عمل گرایانه باشد. **ادامه دارد ...**

منبع: impactbnd

کلیـــد

کسب اولین شغل مدیریتی

مترجم:نسیم‌حسینی

آنچـه باید برای رسـیدن به اولین شـغل مدیریتی بدانیـد و بـه کار بندید هر مدیـری روزی و در جایی اولین شـغل مدیریتی را در حرفه خـود تجربه کرده اسـت. اولین تجربه من سرپرستی دو مشاور دیگر در یک گروه ارائه طرح‌های پیشـنهادی بود. اگرچه مانند اکثر مشـاغل، هیچکس نمی‌خواسـت به فردی بدون سابقه مسئولیت مدیریتی بسپارد و این یعنی زمانی‌که کسـی اولین فرصت را به شما نمی‌دهد پس فرصتی برای کسـب تجربه و ایجاد سـابقه پیدا نخواهید کرد. در اینجا به نکاتی می‌پردازیم که برای رسیدن به اولین شـغل مدیریتی خود باید بدانید و از آن مهم‌تر به آنها عمل کنید.

۱- کارتان را درست انجام دهید

اگـر نتوانیـد کار خودتان را به خوبـی انجام دهید، هیچ‌کس حاضر نخواهد بود مسـئولیتی به عهده شما بگذارد. اولین گام برای رسیدن به یک شغل مدیریتی این است که همان کاری را که دارید به بهترین شکل انجام دهید. لازم نیسـت بهترین باشید، اما حتما باید خوب باشـید. بهترین برنامه‌نویس یک شرکت ممکن اسـت نتواند مدیر توسعه خوبی باشد. ممکن است به جای قبول مسـئولیت‌های مدیریتی ترجیح بدهد کد بنویسـد، اما با اطمینان می‌تـوان گفت که یک مدیر توسعه قبلا برنامه‌نویس خوبی بوده است.

۲- تحقیق و مطالعه کنید

کشـف کنید مدیران چه کارهایی می‌کنند. مدیران سازمان خود را زیر نظر بگیرید و ببینید چه کارهایی را چطور انجام می‌دهند. کتاب‌های مربوط به مدیریت و رهبری را بخوانید و یاد بگیرید چه کارهایی را باید و چه کارهایی را نباید انجام دهید. سؤالات خود را از مدیرانی که می‌شناسید بپرسید.

۳- مهارت‌های افراد را پرورش دهید

مهم‌ترین مهارت هر مدیـری توانایی‌اش در مدیریت افراد اسـت. طرز فکر، واکنش و عملکرد افراد را هنگام رویارویی با الزامات متنوع بیرونی بشناسـید. به دیگران احترام بگذارید، حتی به آنهایی که با شما تفاوت دارند. اگر نحـوه کار با مـردم را بیاموزید، سـپس می‌توانید چگونگی تأثیرگذاری بر رفتارشان را هم فرابگیرید. اگر نتوانید بر افراد مدیریت داشته باشید، هیچ‌کس به شما نقش مدیریتی نخواهد داد. کسی که به مدیریت برسد و قادر به مدیریت افرادش نباشد، محکوم به شکست است.

۴- پیش‌قدم باشید

نباید پشت میزتان بنشینید و منتظر بمانید تا کسی شـغل مدیریت را به شـما تعارف کند. ابتکار عمل به خـرج دهید. برنامه‌ریـزی یکـی از مهارت‌های اصلی مدیریت است، پس با گردآوری اطلاعات ضروری برای کمک بـه رئیس‌تان در تهیه بودجه سـالانه داوطلب شـوید. پیشـنهادتان را برای کمک در بـرآورد هزینه بخش‌هـای اضافه شـده به خط تولید مطـرح کنید. اگر دپارتمان شـما باید کسی را به کمیته برنامه‌ریزی گردش دسته‌جمعی شرکت (یا کمیته روابط کارکنان، گروه مطالعات منابع انسانی و...) بفرستد، برای چنین مأموریتی داوطلب شـوید (همانطور که گفتیم با این کار مهارت‌های ارزشمندی هم در مدیریت افراد کسب می‌کنید). تا جایی که عملکرد شـما در کار اصلی‌تان تأثیر منفی نپذیرد، هر چه می‌توانید مسـئولیت قبول کنید. یکی دیگر از فرصت‌های مهم شما برای یادگیری و تمرین مهارت‌های مدیریتی و رساندن خود به جایگاه بهتر برای اولین شغل مدیریتی، داوطلب شدن در یکی از سـازمان‌های محلی غیرانتفاعی است که از اهدافش حمایت می‌کنید. مهارت و تجربه‌ای که از کار داوطلبانه به‌دسـت می‌آورید می‌تواند در پیدا کردن اولین شغل مدیریتی به شما کمک کند. علاوه‌براین، کار داوطلبانه شـما را در معرض دید کسانی قرار می‌دهد که ممکن است شـما را در اولین شغل مدیریتی در یک شرکت دیگـر اسـتخدام کنند، یا شـما را برای اسـتخدام به رئیس‌شان پیشنهاد دهند.

۵- درخواست کنید

در نهایـت، اگر می‌خواهیـد دیگران شـما را برای شغل‌های مدیریتی در نظر داشته باشند، این را از آنها بخواهید. صبر نکنید تا کسی بیاید و به شما پیشنهاد بدهد. نزد رئیس خود بروید و به او بگویید تمایل دارید از او پیـروی کنید و به سـمت مدیریت حرکت کنید. از او بخواهید بار دیگر که برای سرپرسـتی یک کمیته یـا رهبری یک گروه کوچک یا چیـزی نظیر اینها به دنبال کسی بودند، شـما را در خاطر داشته باشند. به این ترتیب آنها متوجه علاقه‌مندی شما شده و شما را زیـر نظر خود قرار خواهند داد. وقتی ببینند می‌توانید از پس امور کوچک‌تر برآیید، کم‌کم کارهای بزرگ‌تری به شـما می‌دهند و در آخر کار سرپرستی یا مدیریت را بـه عهده‌تان می‌گذارند. در سـازمان‌های بزرگ‌تر، اداره منابع انسـانی فهرستی از مناصب شغلی خالی را در شبکه داخلی شرکت منتشر می‌کنند. شرکت‌های کوچک‌تر ممکن اسـت این فهرست را فقط در تابلوی اعلانات شـرکت قرار دهند. پیگیر این فهرست باشید و هر وقت به یک شـغل مدیریتی بدون نیاز به سابقه قبلی برخوردیـد برایش تقاضا دهید. اگر کارتان را به خوبی انجام داده باشـید، مطالعه و تحقیق داشـته و بدانید مدیران چه کارهایی می‌کنند، مهارت‌های تعامل با دیگران را پـرورش داده و رئیس خود را از علاقه‌تان به مدیریت آگاه کرده باشید، در این صورت رئیس‌تان احتمالا با تقاضای کار شما موافقت خواهد کرد.

منبع: thebalance

چگونه از یک متخصص صرف به یک مدیر مؤثر تبدیل شویم؟

مترجم: نسیم حسینی

در مسیر پیشـرفت به سوی مدیـر شـدن اتفـاق جالبـی می‌افتـد. تخصص فنی شـما، یعنی دانش و مهارتی که شـما را تا سـطح یـک کارمند صرف ارتقا داده، در این سـطح جدید از ارزش کمتری برخوردار است. متأسـفانه، بسـیاری از مدیران این نکته را فراموش می‌کنند و برای آنکه همچنان باهوش‌ترین فـرد حیطه خود باشـند انرژی زیادی صرف می‌کنند.

مدیران باهوش به سرعت یاد می‌گیرند تا برای تشـکیل گروه و عملکرد گروهـی بر تخصص اعضـای گـروه خود تکیـه و از پیشـرفت فـردی نیـز حمایت کنند.

به بیان دیگر، مدیران باهوش یاد می‌گیرنـد متخصص بودن در هر موضوعـی را رها کرده و متخصصان جدیدی را در گروه خود به کار بگیرند.

آنچه شما را تا به اینجا رسانده برای جلوتر رفتن کافی نخواهد بود.

برای خیلی از مدیران تازه‌کار کـه عـادت کرده‌اند در شـغل خـود به عنـوان یـک کارمند صرف در نقـش یک متخصص کار کننـد، کنار گذاشـتن این بخش از شـخصیت کاری‌شان دشـوار است. کسانی که در کار خود تبحر بالایـی دارند به‌طور طبیعی هـوش فنی و تخصصی خود را بـا موفقیت خود مرتبط می‌داننـد و ایـن به بخشـی از هویـت حرفه‌ای و فـردی آنها بدل می‌شود.

چیزی کـه آنهـا نمی‌توانند درک کنند این است که قوانین بقا و موفقیت تغییر کرده، حالا دیگـر به جای تأکیـد بر دانش تخصصی، بـر توانایـی آنها در دسـتیابی به نتایج تجـاری از طریق دیگـر کارکنـان تمرکز می‌شود. عدم درک این واقعیت تـازه و تطبیـق نیافتن با آن به طیف وسیعی از مشکلات برای مدیـران و اعضـای گروه‌شـان منجر می‌شود.

وقتی مدیر مثل یک متخصص کار می‌کند، شکاف‌های تنشی پدیدار می‌شود

مدیری که اصـرار دارد نقش تخصصی خود را حفظ کند، به طـرق مختلف به تنش در میان اعضای گروه خود می‌افزاید.

برخی از رایج‌ترین این موارد عبارتند از:

- وقتـی مدیـر اصـرار دارد خودش تمام پرسش‌ها را پاسخ بدهد یا پاسـخ نهایی همواره از آن خودش باشـد، اعضای گروه گمان می‌برند که تخصص فنی آنها بی‌ارزش تلقی می‌شود.

- مدیـری کـه چهـره یک متخصص را به خـود می‌گیرد، به جـای ایجاد جـوی گروهی غیرقابل‌قبولـی در بسـیاری از مؤسسـات بالاسـت، چراکه آموزش پیشـرفته‌ای که به آنها داده شـده کم و مشـاوره پس از ترفیـع رتبه حتـی از آن هم کمتر اسـت. بسیاری از مدیران به حـال خود رها می‌شـوند تا با وظایف جدید خود دسـت و پنجـه نرم کنند. وقتی در نقش جدید خود با ابهام بسیار زیادی روبه‌رو می‌شوند، به‌طور طبیعی به همان چیزی رجوع می‌کنند که قبلا برای‌شـان کارگشا بوده اسـت و توانایی‌شان در راهبری مسائل دشـوار با تکیه بر دانش تخصصی است.

اگـر شـما هـم سـناریوی مشـابهی را تجربه می‌کنید، در اینجا شـش راه‌حل ارائه شده تا به شـما کمک کند بدون ایجاد شـکاف‌های تنش‌زا کـه در بالا ذکر شـد، مسـیر تحـول خود از متخصص به مدیـر را هموار سازید.

۶ ایده برای کمک به تبدیل شدن از یک کارشناس صرف به یک مدیر مؤثر

۱- در مأموریـت خـود تجدیدنظـر کنیـد: مأموریـت جدید شـما به عنوان یک مدیر این است که همراه با گروه خود محیط کاری بسـازید که آنها را برای انجام کارهای‌شان به نحو احسـن تشـویق کند. تخصص فنی شما هرگز در کانون توجه نیسـت. توانمندسازی گروه‌تان بـرای پیشـرفت و سـپس بـه نمایش گذاشـتن تخصص‌شان هدف اصلی مأموریت شماست.

۲- تمرکزتان را بر گسـترش اعتماد بگذاریـد: تأکید مدام بر تخصص فنی خودتان با فرآیند اعتمادسـازی در تعارض است. به جای ایـن کار، از افراد خود سـؤال و آنهـا را در پیگیری و ارائه ایده‌های‌شان تشویق کنید. اشـتیاق شـما برای آنکه اجازه دهید تجربه کنند و حتی زمین بخورند اعتماد و حمایت شما را جلوه‌گر می‌سازد.

۳- آمـوزش دهید. بین جلب همـکاری اعضای گـروه با ارائه پاسـخ‌ها یا رد ایده‌ها و آموزش دانسـته‌های خود به آنها تفاوت وجـود دارد. مدیرانـی کـه به آموزش می‌پردازند، خصوصا در سطوح بالای کاری، از پیشرفت اعضـای گـروه خـود بـه طرز قانع‌کننده‌ای حمایت می‌کنند.

۴- بـر غریـزه خـود بـرای پاسـخ دادن غلبـه کنیـد و در عوض یک سؤال ساده بپرسید. مهم‌تریـن پرسشـی کـه یک مدیـر می‌تواند هنـگام مواجهه با درخواست راهنمایی از سوی اعضـای گروه مطـرح کند، این اسـت «مطمئن نیستم، به نظر خودت باید چـه کاری کنی؟» مسـلما غریزه شما در این است که براسـاس تخصص فنی خود بـه پرسـش‌های اولیه پاسـخ دهیـد. در بسـیاری از مـوارد، پاسخ سـؤال برای شما به طرز دردناکـی بدیهی اسـت. با این وجـود، بهتریـن واکنشـی که می‌توانید نشان دهید این است که میل خود برای پاسـخ دادن را فرونشانده و نظر آنها را جویا شـوید. با این کار، تفکر نقادانه آنها را بر می‌انگیزید و اعتمادتان را به آنها نشان می‌دهید تا طرز تفکـر و طرز عمـل منحصر به خود را داشته باشند.

۵- یادگیری گروهی و فردی را ارتقا دهیـد. بخش مهمی از توفیـق شـما در مأموریتی که بـرای ایجاد فضـای کاری توأم با رشـد و فعالیت پویا بنا نهاده شـده، مدل‌سـازی رفتارهـای ضـروری برای یادگیری اسـت. هرجـا ممکـن اسـت روی اعضای گروه‌تان سرمایه‌گذاری کنید. آنهـا را برای به یادگیری فنـون یا موضوعـات مرتبط به کارتان بفرسـتید. فرصت کافی بـرای شـرکت در سـمینارها و وبینارهـای آموزشـی در اختیارشـان قـرار دهیـد. یک کتابخانـه گروهی از منابع مورد نیـاز تشـکیل دهید. افـراد را تشویق کنید تا آنچه را در خلال تلاش‌های‌شـان فراگرفته‌اند به باقی اعضای گـروه نیز آموزش دهند.

۶- از بازخوردهـای مثبـت برای تقویت خلاقیت‌های فردی و گروهـی اسـتفاده کنیـد. در کنار تمـام اقدامات بالا ضروری اسـت که به افراد یا گروه‌هایی که از خود خلاقیـت بروز داده و با مسائل دشوار در محیط کار دسـت و پنجه و نـرم می‌کنند بازخورد مثبت نشـان دهید. با ذکـر رفتارهای مثبت و تأثیری که بر نتیجه کارها داشـته‌اند بر ارزش بازخورد خـود بیفزایید. این کار را هر روز تکرار کنید.

حرف آخر

موفقیت در کسوت یک مدیر بیش از آنکـه ارتباطی با هوش فنی شما داشـته باشد، مربوط بـه توانایـی شـما در ترغیـب دیگـران برای ارائه کارشـان به نحو احسـن است. تخصصی که در گذشـته به بهترین شکل به شما کمک می‌کرد، اکنون باید کنـار رفتـه و جای خـود را به مهارت‌های جدیـدی با تمرکز بر حمایت و پیشرفت سایر افراد گروه بدهد. کار را با تغییر قالب مأموریـت حرفه‌ای خـود آغاز کنید و سـپس تمرکزتان را بر پـرورش مجموعـه مهارت‌های جدیـدی بگذاریـد که رشـد و ترقی شـما به عنوان یک مدیر و رهبر را تقویت کنند.

منبع: thebalance

رهبری

۴ اقدام برای جلب اعتماد تیم کاری

مترجم:امیر آل‌علی

اعتمادسـازی مفهومی است که معمولا در شرکت‌ها به عنوان یک ارزش در نظر گرفته می‌شود. این امر بسیار مهم اسـت به این خاطر که یکی از اصول کار تیمی هماهنگی میان اعضا است که بدون شک تنها زمانی میسر خواهد بود که تمامی افراد اعتماد لازم را به یکدیگر داشته باشند. با این حال در این زمینه بیشتر افراد توجه خود را به اعتمادسازی میان کارمندان شرکت معطوف کرده و از بخش‌های دیگر غافل می‌شـوند. بدون تردید یکی از مهم‌ترین بخش‌های این امر اعتمادسـازی میان کارمندان و مدیر شرکت است که بسـیار کم مـورد توجه قرار گرفته اسـت. با این حال در ایـن رابطه نیاز به انجام کاری خارق‌العاده نیسـت و با راهکارهایی ساده در این زمینه می‌توانید کاملا موفق عمل کنید. در همین راستا و در ادامه به بررسی چهار اقدام مؤثر در این رابطه خواهیم پرداخت.

۱- کمک‌کننده و کمک‌گیرنده باشید

در شـرکت‌هایی که اعتماد به افـراد به خوبی رعایت می‌شـود معمولا کارکنان راندمان به مراتب بهتری دارند کـه با توجه به فضای به شـدت رقابتی حال حاضر، این امر می‌تواند از اهمیت بسـیار بالایی برخوردار باشـد. در همین راسـتا توصیه می‌شود مدیران همواره مانند مربی دلسـوز عمل کنند و از کمک کردن بـه کارمندان خود دریغ نکنند. این امر که افراد شـما را دلسـوز خود و نه صرفا منتقد بدانند، به ایجاد اعتماد بسیار خوب و ضروری کمـک خواهد کـرد و از بروز خطاهای بسـیاری که به علت مخفی کردن اشتباهات افراد ممکن است رخ دهد، جلوگیری خواهد شـد. با این حـال در هر ارتباطی لازم است تا در تلاش برای دو طرفه کردن آن باشید. این امر نه‌تنها برای شما نیز مزیت‌های بسیاری را به همراه خواهد داشـت، بلکه در ایجـاد اعتمادی واقعـی و بهبود روابط کمکی بسیار خوب محسوب خواهد شد. درواقع توجه به این امر ضروری است که برخلاف تصور رایج، مدیران نیز افرادی معمولی و مانند سایر اعضای تیم شرکت هستند، با این تفاوت که آنها از سـطح دانش و تجربه بیشـتری برخـوردار بوده با این حال این امر به معنای نبود ایراد و اشتباه در آنها نیست. در همین راستا همواره فضا را برای کمک‌رسانی به خود نیز فراهم کرده و با این کار اهمیت کارکنـان خـود را افزایش دهید. هنگامـی که در کاری مستقیما با تیم خود در ارتباط باشید، رابطه‌ای دوستانه میان شـما شـکل خواهد گرفت که این امر خصوصا در شرایط سخت تأثیر مثبت خود را نشان خواهد داد.

۲- نصیحتی بدون قضاوت داشته باشید

بدون تردید شما به عنوان مدیر یک شرکت از دانش و تجربه بالایی برخوردار خواهید بود که می‌تواند راهنمای عمل بسـیار خوبی خصوصا برای تیم تـازه‌کار و جوان شـرکت باشد. با این حال بسـیاری از مدیران در نحوه انتقال این موارد به نحوی نادرسـت عمل می‌کنند که باعث عدم تأثیرگذاری آن در فرد می‌شود. در این رابطه توصیه می‌شود تا صرفا به بیان نصیحت خود پرداخته و از قضاوت وی با خود بپرهیزید. بدون تردید هر فردی از شـرایط و اهداف متفاوتی برخوردار است و اینکه توقع داشته باشید کارمندان شما نیز به مانند دوران کارمندی خودتان عمل کنند، تصمیمی کاملا نادرست محسوب می‌شود. همچنین توجه داشته باشید که نصیحت باید در محیطی بدون حضور سـایر کارمندان و با لحنی با محبـت صورت گیرد. در آخر همواره به خاطر داشـته باشید که هدف ارتقای سطح کارمندان است، به همین خاطر به نحوی عمل کنید که کارمندان بتوانند در بیان نقص‌ها و خواسته‌های خود به شما اعتماد کنند.

۳- عذرخواهی را فقط مخصوص دیگران ندانید

همه ما در شرایطی ممکن است اشتباهاتی داشته باشیم که طبیعی محسوب می‌شود. با این حال نحوه برخورد شما پس از وقوع این امر بسیار مهم است. درواقع همه مدیران توقع دارند کارمندان در صورت بروز اشـتباهی به سرعت عذرخواهـی کرده و درصدد جبران آن برآیند. با این حال در زمانی که خود اشـتباهی را مرتکب می‌شوند واکنشی از خود نشـان نداده و حتی سـعی در مقصر دانستن فرد دیگـری دارند. بدون تردید با این گونه رفتارها شـما قادر به جلب اعتماد افـراد نخواهید بود. با این حال این امر به معنای کوچک کردن خود در بین کارمندان نیست و بدون تردید لازم است تا مرز میان کارمند و رئیس حفظ شود. با این حال ضروری است تا رفتاری انسانی با تمامی کارکنان خود داشته باشید تا زمینه اعتراضات شکل نگیرد.

۴- سایر شرکت‌ها را مورد بررسی قرار دهید

یکی از اقداماتی که می‌تواند به شـما در زمینه نحوه اعتمادسـازی در شرکت کمک بسیاری کند این است که چگونگی رفتار سـایر شرکت‌ها را مورد بررسی قرار دهید. بدون تردید هر شـرکتی از فرهنگ سـازمانی خاص خـود برخوردار بود و این امر باعث می‌شـود تا سیاست آنها در رابطه با موضوعات مختلف تفاوت‌هایی با سایرین داشته باشـد. با این حال در این رابطه لازم است تا اقدامات رقبای خود را با شرایط خود انطباق داده و از کپی‌برداری همان اصول خودداری کنید. همچنین توصیه می‌شـود برای یافتن موارد مشابه خود با سایر اعضای تیم در تلاش باشـید. برای مثال در صورتی که تقریبا تمامی افراد شـرکت به یـک ورزش علاقه‌مند هسـتند، می‌توانید از آن در راستای بهبود روابط خود استفاده کنید. توجه به این امر ضروری است که افراد به هر میزانی که بیشتر با یکدیگر در ارتباط باشند، سطح اعتماد بالاتری میان آنها شکل خواهد گرفت.

منبع: entrepreneur

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۴۸۴۲۰۰۰۵۶۹شعبه ۱۰ شورای حل اختلاف شهرستان قزوین تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۹۷۳۸۲۲۰۰۰۸۶۶ خواهان: آقای محمد کشاورز سیاه پوش فرزند محرمعلی به نشانی استان قزوین –شهرستان قزوین-شهرقزوین-محمدیه –منطقه ۵-ک ۳۳-پلاک ۳۵- خوانده:خانم الناز سادات حسینی به نشانی مجهول المکان خواسته ها:۱-مطالبه خسارات دادرسی۲-مطالبه خسارت تاخیر تادیه۳-مطالبه وجه بابت ...

رای قاضی شورا

درخصوص دعوی خواهان محمد کشاورزسیاه پوش فرزند محرمعلی به طرفیت خوانده النازسادات حسینی فرزند میرآقا به خواسته مبلغ ۳/۵۹۰/۰۰۰تومان وجه یک فقره چک بانکی به شماره ۹۲۷-۹۸۰/۸مورخ ۹۶/۵/۱۰ازحساب جاری به شماره ۱۲۷۹۱۴-۱۷۶۸۸۰۰عهده بانک سپه بااحتساب خسارات دادرسی وتاخیر تادیه بدین شرح که خواهان مدعی شده به موجب یک فقره چک فوق مبلغ ۳/۰۵۹/۰۰۰ تومان ازخوانده طلبکار می باشد که مشارالیه باوصف مراجعات متعدد ازتادیه دین خود امتناع می نماید.شورابالعنایت به خواسته مطروحه وبمداقه درمفاد مدلول چک موصوف که برطبق مقررات قانونی صادرشده وعلی الاصول وجود وبقای آن دریدخواهان ظهوردراشتغال واستمرار ذمه خوانده واستحقاق خواهان درمطالبه وجه آن دارد وازآن جایی که خوانده دعوی باوصف ابلاغ قانونی درجلسه دادرسی حاضرنشده ولایحه دفاعیه ای نیز به این مرجع تقدیم ننموده وبدین ترتیب مستندات دعوی وخواسته مطروحه مصون ازهرگونه ایرادوتعرض خوانده باقی مانده ازاین روشورا باتوجه به مراتب مطروحه دعوای خواهان رااوارد وثابت دانسته وبالستنادبه مواد ۵۱۵ و۱۹۸،۵۱۹،۵۲۲از قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی وانقلاب درامور مدنی وتبصره الحاقی به ماده ۲قانون صدورچک مصوب ۱۳۷۶مجمع تشخیص مصلحت نظام وماده واحده استفساریه تبصره مذکور ومواد ۳۱۰و۳۱۳و۳۱۴ازقانون تجارت ومواد ۹و۲۷از قانون شوراهای حل اختلاف خوانده رابه پرداخت مبلغ ۳/۵۹۰/۰۰۰تومان به عنوان اصل خواسته و ۲۴۹۷۵۰ریال بابت هزینه دادرسی درحق خواهان محکوم واعلام می دارد که اجرای احکام شورا مکلف است که خسارت تاخیر تادیه چک فوق الذکر راازتاریخ سررسیدآن مورخ ۹۶/۰۵/۱۰لغایت اجرای حکم برطبق شاخص بانک مرکزی محاسبه وازخوانده اخذودرحق خواهان ایصال نماید.رای صادره غیابی بوده وظرف مدت بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه وپس ازگذشت مدت مذکورظرف بیست روز قابل تجدید نظرخواهی نزد محاکم محترم عمومی حقوقی قزوین می باشد.ع

قاضی شعبه ۱۰شورای حل اختلاف شهرستان قزوین –اسماعیل دهقان نژاد

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده :۹۷۰۰۱۰ شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به اقای/ خانم ۱. علی اکبر کریم کشته (ادیب) ف موسی ۲. خانم مریم کمالی مقدم ف محمد مجهول المکان اخطار می گردد. خواهان تعاونی اعتباری امید جلین (کاسپین) دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه طلب به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است . پس از ارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظر به اینکه خوانده / خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب در یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار درج می گردد تا خوانده /خواندگان دردفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضروسخه ثانی دادخواست و ضمائم و اخطاریه را دریافت نموده . درجلسه دادرسی که به روز ۹۷/۲/۱۸ ساعت ۱۰/۱۵ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به اگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیردفترشعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده :۹۷۰۰۰۸ شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به اقای/ خانم ۱. فرزاد معصوم آباد ف ناصر ۲. ناصر معصوم آبادی ف محمد ۳. عابدین خواجه ف اسداله مجهول المکان اخطار می گردد. خواهان تعاونی اعتباری امید جلین (کاسپین) دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه طلب به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است . پس از ارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظر به اینکه خوانده / خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب در یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار درج می گردد تا خوانده /خواندگان دردفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضروسخه ثانی دادخواست و ضمائم و اخطاریه را دریافت نموده . درجلسه دادرسی که به روز ۹۷/۲/۱۸ ساعت ۹/۴۵ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به اگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیردفترشعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده ۹۶۰۹۶۵: شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به آقای/ خانم ۱. عفت سادات سجادی جا غرق ف سید مصطفی ۲. سید علی شریف موسوی ف سید جعفر ۳. مرتضی داودی ف عباسعلی ۴. سید مهدی موسوی خواه ف سید محمد مجهول المکان اخطار می گردد. خواهان بانک رسالت دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه طلب به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است . پس از ارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظر به اینکه خوانده / خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب در یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار درج می گردد تا خوانده /خواندگان دردفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضروسخه ثانی دادخواست و ضمائم و اخطاریه را دریافت نموده . درجلسه دادرسی که به روز ۹۷/۲/۱۸ ساعت ۹ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به اگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیردفترشعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۲: شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به اقای/ خانم ۱. امید خدایی ف محمد جعفر ۲. الهام خدایی ف محمد جعفر ۳. سایه خدایی ف محمد جعفر ۴. محمود علی خمری ف حسین مجهول المکان اخطار می گردد. خواهان بانک صادرات دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه طلب به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است . پس از ارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظر به اینکه خوانده / خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب در یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار درج می گردد تا خوانده /خواندگان دردفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضروسخه ثانی دادخواست و ضمائم و اخطاریه را دریافت نموده . درجلسه دادرسی که به روز ۹۷/۲/۱۸ ساعت ۸/۴۵ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به اگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیردفترشعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

دادنامه

پرونده ;کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۲۴۰۰۸۴۳ شعبه شانزدهم شورای حل اختلاف (ویژه امور بانکی) شهرستان گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۱۷۲۲۴۰۱۶۵۸ ش ب : ۹۶۰۸۴۳ خواهان: بانک ایران زمین با نمایندگی آقای محمد تقی بهشتی فرزند علی به نشانی استان گلستان -شهرستان گرگان –شهر گرگان خیابان ولیعصر نبش عدالت ۱۱ –ساختمان ایران زمین/ خواندگان: ۱. آقای میثم رادبخش ف علی اکبر ۲. خانم مریم نیر آبادی ف رمضان به نشانی مجهول المکان خواسته: مطالبه وجه بابت...

رای قاضی شورا

درخصوص دعوی بانک ایران زمین با نمایندگی حقوقی آقای محمد تقی بهشتی بطرفیت : ۱. آقای میثم رادبخش ف علی اکبر ۲. خانم مریم نیر آبادی ف رمضان به خواسته مطالبه مبلغ ۱۰۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال به استناد قرارداد تسهیلات شماره ۱- ۱۳۶۴۲۶-۱۱-۳۳۱۵ مورخ ۹۲/۱۲/۲۱ وتعهد نامه قرارداد مذکورنظربه اینکه خواندگان علیرغم ابلاغ اخطاریه از طریق نشر آگهی مورخ ۹۶/۱۱/۲۳ درجلسه دادرسی حاضر نشده اند وایراد و دفاعی در قبال دعوی خواهان بعمل نیاورده اند ومستندات ارائزی خواهان حاکی از اشتغال ذمه خواندگان است وخواندگان دلیلی برمرائت ذمه خویش ابراز نداشته لذا دادگاه دعوی خواهان را ثابت تشخیص و با استصحاب بقاء دین و مستندا به ماده ۱۵ قانون عملیات بانکی بدون ربا و تبصره های ۱و۲ آن مصوب ۶۲/۶/۸ واصلاحی والحاقی مورخ ۶۵/۱۲/۲۸ و ۷۶/۱۱/۲۹ مجلس شورای ماده ۹ شورای حل اختلاف ماده ۱۰ قانون مدنی و مواد ۵۲۲-۵۱۹-۵۱۵-۱۹۸ قانون آئین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امورمدنی خواندگان موصوف تضامنا به پرداخت اولا مبلغ ۱۰۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و خسارت ناشی ازعدم پرداخت دیون تا تاریخ ۹۵/۴/۲ وثانیا ازتاریخ اخیر تا زمان اجرای حکم به پرداخت روزانه مبلغ ۶۲/۱۰۵ ریال بابت خسارت ناشی ازعدم پرداخت به ماخذ محکوم به و ثالثا مبلغ ۴/۴۵۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و نشرآگهی در حق خواهان محکوم می نماید. رای صادره غیابی وظرف مدت ۲۰ روزپس ازابلاغ قابل واخواهی دراین شعبه وسپس ظرف مدت ۲۰ روزپس ازآن قابل تجدید نظرخواهی درمحاکم محترم عمومی حقوقی گرگان می باشد.

قاضی شعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان –عزت اله حمزه نژادقادی

متن آگهی

خواهان نصراله طباطبایی بطرفیت خواندگان مجتبی نری زنگنه بخواسته الزام به تنظیم سند رسمی تقدیم دادگاههای عمومی اهواز نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۷ دادگاه حقوقی اهواز واقع در استان خوزستان – اهواز انتهای علوی اول نیوسایدمجتمع قضایی تندگویان ارجاع و به کلاسه ۹۴۰۴۰۵ ثبت گردیده که وقت رسیدگی آن ۹۷/۰۲/۱۹ ساعت ۹ صبح تعیین شده است و به علت مجهول المکان بودن خواندگان و درخواست خواهانها و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خواندگان پس از نشر آگهی و اطلاع ازمفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

منشی شعبه ۱۷ دادگاه حقوقی اهواز – قاسمی زنگنه

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای غلامحسین انصاری نژاد–سیدمحسن جوادیون –علی عبدالله زاده –علیرضا فرجی آزاد –صغری طالبی –مسعود نظری –مجتبی قره شیخ بیات

خواهان / شاکی: مریم رحیمی بیروتی خوانده/ متهم: غلامحسین انصاری نژاد –سیدمحسن جوادیون- علی عبدالله زاده –علیرضا فرجی آزاد- صغری طالبی- مسعود نظری –مجتبی قره شیخ بیات خواسته/اتهام: مطالبه خسارت دادرسی- الزام به تنظیم سند رسمی ملک- الزام به اخذ پایان کار- تسلیم مبیع (تحویل مورد معامله) مالی غیر منقول- الزام به اخذ صور تمجلس تفکیکی- الزام به ایفای تعهد (غیرمالی) مبنی بر مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۱۳۸۰۱۰۰۶ شعبه ۱۸۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۳/۲۹ ساعت ۹:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۱۸۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران م الف ۱۱۰/۱۷۲۵۹۶

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای علی مبینی کشه فرزند محمد

خواهان / شاکی: نرگس نوری خوانده/ متهم: علی مبینی کشه خواسته/ اتهام: مطالبه خسارت دادرسی- دستور موقت – اعسار از پرداخت هزینه دادرسی –الزام به تنظیم سند رسمی ملک- مطالبه خسارت مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۱۳۸۰۱۰۲۶ شعبه ۱۸۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۴/۲ ساعت ۹:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۱۸۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران م الف ۱۱۰/۱۷۲۵۹۸

آگهی ابلاغ دادخواست و ضمائم به تجدیدنظر خوانده آقای مهدی رضا یزدی

کلاسه پرونده ۹۶۰۴۵۵ تجدیدنظرخواه: شاهین میرزائی خواسته: تجدیدنظرخواهی از دادنامه ۸۶۰ - ۹۶/۸/۶ تجدیدنظرخواه دادخواستی تسلیم دادگاه های عمومی تهران نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۸۹ دادگاه عمومی تهران ارجاع گردیده و به علت مجهول المکان بودن تجدیدنظرخوانده به درخواست تجدیدنظرخواه و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار اگهی می شود تا تجدیدنظرخوانده از تاریخ آگهی ظرف ده روز به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در مهلت مقرر بالا جهت ارائه پاسخ لایحه تجدیدنظرخواه اقدام نماید.

رئیس شعبه ۱۸۹ دادگاه حقوقی تهران م الف ۱۱۰/۱۷۲۶۰۰

آگهی فقدان سند مالکیت

سند مالکیت ششدانگ یک باب آپارتمان واحدمسکونی قطعه دوم واقع درطبقه اول تحت پلاک ۵فرعی از۳۲۰۵-اصلی بخش یک ذیل ثبت ۱۶۹۴۸صفحه ۳۱۷ دفتر۱۰۷به شماره چاپی ۶۸۹۷۴۸بنام علیرضا زارع جیان صادروتسلیم گردیده است سپس شرکت سرمایه گذاری اطلس کیش برابر وکالتنامه شماره ۱۲۷۰۰۸مورخ ۹۲/۴/۱۹دفتر۳قزوین ازطرف مالک وآقای اکبر مرادی برابروکالتنامه شماره ۱۷۵۸۳مورخ ۹۶/۷/۴دفتر۸۹۰ تهران ازطرف شرکت مذکور وبرابر وکالتنامه قرارداد به شماره ۱۴۱۲۱۱خانم شکوفه سادات حسینی پور ازطرف اکبر مرادی به نمایندگان بانک انصار با ارائه دوبرگ فرم شهادت شهود مدعی فقدان سند به علت نامعلوم گردیده وتقاضای صدور سند مالکیت المثنی خودرا نموده که مراتب به استناد ماده ۱۲۰ آئین نامه اصلاحی قانون ثبت اعلام می گردد تا هر کس به نحوی از هرانحاء نسبت به ملک مذکور حقی داشت ویا معاملاتی به نفع اوشده ویا مدعی وجود سند در نزد خود باشد از تاریخ انتشار این آگهی تا مدت ده روز ضمن مراجعه به این اداره اعتراض خود را با ارائه اصل سند مالکیت و سند معامله تسلیم نماید وچنانچه ظرف مدت مقرر اعتراض به این اداره نرسد ویا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت ارائه نشود اداره ثبت المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کردواین آگهی در یک نوبت به شرح ذیل منتشر خواهد شد تاریخ انتشار:۱۶/ ۱/ ۹۷

حسن غلامحسینی - رئیس اداره ثبت اسنادواملاک منطقه یک قزوین ۱۱۰م الف

آگهی اجرائیه

مشخصات محکوم له: جعفر جعفرزاده نام پدر حبیب نشانی تهران شمس آباد بالاتر از میدان ملت روبروی بانک کشاورزی پ ۱۵ ط پنجم مشخصات محکوم علیه: ۱ علی ربیعی نام پدر جعفر نشانی تهران خ شهید بهشتی خ صابونچی خ مهماندوست پ ۳۴ ۲ حسن بهنام روشتی نام پدر علی نشانی تهران مجیدیه شمالی ابتدای خ استاد حسن بنا ۴۶۰ مشخصات نماینده یا قائم مقام قانونی محکوم له: پروانه حبیبی نام پدر هیبت اله نشانی تهران اقدسیه اراج روبروی بیمارستان نیکان پلاک ۳۱ واحد ۳ نوع رابطه: وکیل محکوم له: جعفر جعفرزاده –باقر جابری نام پدر درویش نشانی: تهران اقدسیه اراج روبروی بیمارستان نیکان پلاک ۳۱ واحد ۳ نوع رابطه: وکیل محکوم له: جعفر جعفرزاده محکوم به: به موجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره دادنامه ۹۶۰۹۹۷۲۱۶۰۳۰۱۱۰۹ مربوطه محکوم علیه (علی ربیعی) محکوم است به پرداخت مبلغ ۱۰۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته پرداخت تتمه ثمن معامله و پرداخت ۴۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال بابت خسارت قراردادی تاخیر در انجام تعهد از تاریخ ۱۳۹۵/۱۰/۱۰ لغایت ۱۳۹۶/۳/۱۶ و از تاریخ ۹۶/۳/۱۶ لغایت ۹۶/۸/۱ صدور حکم به مبلغ ۴۰۵۰۰۰۰۰۰ ریال و پرداخت هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل مطابق تعرفه در حق محکوم له هزینه اجرایی برعهده محکوم علیه می باشد.

رئیس شعبه ۳۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران م الف ۱۱۰/۱۷۲۶۰۲

آگهی اجرائیه

مشخصات محکوم له: شرکت صنعتی داروسازی آرایشی و بهداشتی مینا نشانی تهران م ونک خ ونک پ ۱۱ مشخصات محکوم علیه: ۱ حسین سده نشانی مجهول المکان ۲ محمدمهدی شاه آبادی مجهول المکان ۳ شرکت نگین کیمیا طه نشانی تهران خ سهروردی شمالی بالاتر از مطهری خ ش تقوی پ ۲۹ واحد ۱ مشخصات نماینده یا قائم مقام قانونی محکوم له: سیدضیا حسینی صدیقی نشانی: تهران خ مطهری پ ۱۴۲ ط ۳ واحد ۸ نوع رابطه: وکیل محکوم له: شرکت صنعتی داروسازی آرایشی و بهداشتی مینا محکوم به: به موجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره دادنامه ۹۰۰۹۹۷۲۱۶۰۳۰۱۲۱۷ مربوطه محکوم علیهم محکومند به پرداخت ۵۱۵۸۵۱۴۷۰ ریال بابت اصل خواسته و پرداخت ۱۰۲۴۶۷۰۲۸ ریال هزینه ابطال تمبر و پرداخت ۱۳۸۰۰۰۰۰ ریال حق الوکاله وکیل و نیز خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چکها لغایت یوم الوصول طبق نرخ تورم اعلامی از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران در حق محکوم له هزینه اجرایی برعهده محکوم علیه می باشد.

رئیس شعبه ۳۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران م الف ۱۱۰/۱۷۲۶۰۵

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی جهت استماع شهادت شهود

کلاسه پرونده ۹۶۰۸۷۵/۲۵۶ وقت رسیدگی ۹۷/۲/۲۹ ساعت ۱۰ صبح خواهان:صغرا جداخانی خوانده: غلامرضا عبدالهی دولق خواسته: طلاق خواهان دادخواستی تسلیم دادگاه خانواده نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۲۵۶ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی جهت استماع شهادت شهود تعیین شده لذا به خوانده ابلاغ می گردد جهت استماع شهادت شهود خواهان در وقت مقرر در دادگاه حاضر شود و چنانچه شهود معارضی دارد به دادگاه معرفی نماید.

رئیس شعبه ۲۵۶ دادگاه خانواده یک تهران م الف ۱۱۰/۱۷۲۶۱۰

آگهی مزایده اموال غیر منقول اسنادرهنی

به موجب پرونده اجرائی کلاسه ۹۳۰۰۰۹۲ ششدانگ یکباب خانه پلاک ۶۱/۱۳۰۳ به مساحت ۶۱/۱۳۰ ذیل ثبت ۴۳۱۴ صفحه ۳۳۱ دفتر ۲۹ ثبت و صادر و مع الواسطه به آقای سید عبداللطیف محقق فرزند سید حسین منتقل شده است طبق سند رهنی شماره ۳۱۹۴-۸۴/۳/۳۰ دفترخانه ۸ دهدشت در قبال مبلغ ۱۷۸۰۰۰۰۰۰ ریال در رهن بانک کشاورزی چرام قرار گرفته و طبق نظر کارشناس رسمی به مبلغ ۱۴۵۱۵۳۰۰۰۰ ریال ارزیابی شده و پلاک فوق دارای ۱۶۰ متر مربع اعیانی در یک طبقه با اسکلت فلزی قوطی و سقف بنایی تیرچه بلوک در و پنجره فلزی بدنه داخلی با پلاستر گچ و سفیدکاری و رنگ امیزی و کف ساختمان موزائیک می باشد ساخته شده است ملک فوق دارای درب ماشین رو کف محوطه با موزائیک و متعلقات مربوط می باشد دارای انشعابات آب برق گاز تلفن که برابر گزارش مامور اجرا در تصرف آقای عبداللطیف محقق می باشد محدود به حدود شمالا به طول ۱۶/۶۵ متر دیوار به د یوار غلامعلی شجاعی شرقا بطول ۲۵ متر دیوار به دیوارخانه ترفقه طیبی در ۳۱ اصلی جنوبا بطول ۱۵/۸۵ متر درب و دیوار خیابان ۲۰ متری منشعب از خیابان ۱۸۰ دستگاه غربا به طول ۲۵ متر دیواریست به خانه علی رزمجو ارتفاقی ندارد ملک فوق فاقد بیمه می باشد پلاک فوق از ساعت ۹ الی ۱۲ روز دوشنبه مورخ ۹۷/۲/۳ در اداره ثبت اسناد واملاک دهدشت از طریق مزایده به فروش می رسد مزایده از مبلغ ۱۴۵۱۵۳۰۰۰۰ ریال شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی نقدا فروخته می شود لازم به ذکر است پرداخت بدهی های مربوط به آب و برق وگاز اعم از حق انشعاب و یاحق اشتراک و مصرف در صورتی که مورد مزایده دارای انها باشد و نیز بدهی های مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره تا تاریخ مزایده اعم از اینکه رقم قطعی آن معلوم شده یا نشده باشد به عهده برنده مزایده است و نیز در صورت وجود مازاد وجوه پرداختی بابت هزینه های فوق از محل مازاد به برنده مزایده مسترد خواهد شد و نیم عشر و حق مزایده نقدا وصول می گردد ضمنا چنانچه روز مزایده تعطیل رسمی گردد مزایده روز اداری بعد از تعطیلی در همان ساعت و مکان مقرر برگزار خواهد شد نشانی ملک ۱۸۰ دستگاه کوچه چهارم

مسئول اجرای اسنادر سمی ثبت دهدشت اله اله کرم پور

۸

آگهی مزایده اموال غیر منقول اسنادر هنی

به موجب پرونده اجرائی کلاسه ۹۳۰۰۰۹۲ ششدانگ یکباب خانه ۵۹/۳۷۸ به مساحت ۲۶۷/۵۵ ذیل ثبت ۶۴۵۹ صفحه ۲۱۹ دفتر ۴۲ ثبت و صادر و مع الواسطه به آقای طوفانی پژمان فرزند علی شیر منتقل شده است ادرس خیابان مدرس طبق سند رهنی شماره ۳۱۹۴- ۸۴/۳/۳۰ دفترخانه ۸ دهدشت در قبال مبلغ ۱۷۸۰۰۰۰۰۰ ریال در رهن بانک کشاورزی چرام قرار گرفته است و طبق نظر کارشناس رسمی به مبلغ ۱۳۳۴۱۵۵۰۰۰ ریال ارزیابی شده و پلاک فوق دارای ۱۵۵ متر مربع اعیانی در یک طبقه با مصالح بنایی وسقف ضربی مشتمل بر هال و پذیرایی و دو اتاق خواب و اشپزخانه کف می باشد ساخته شده است ملک فوق دارای درب ماشین رو کف فضاها موزائیک و نمای ساختمان اجری است دوباب مغازه هم ساخته شده و هیچگونه پروانه ای مبنی بر تجاری بودن انها ارائه نشده حیاط موزائیک ساختمان قدیمی و فرسوده می باشد دارای انشعابات اب برق گاز تلفن که در تصرف آقای طوفانی پژمان می باشد محدود به حدود شمالا در سه قسمت که د وم غربی است بطول ۱۹/۶۰ متر به ۵۹/۲۱۲ دوم بطول ۲/۳۰ متر سوم به طول ۴/۲۰ متر به خانه احداثی در پلاک ۵۹ اصلی شرقا به طول ۱۲/۸۵ متر پی و دیوار به پلاک ۵۹/۳۶۳ جنوبا در سه قسمت اول بطول ۲ متر دیوار به دیوار پلاک ۵۹/۳۶۳ دوم به طول ۲۰ متر به پلاک مذکور سوم به طول ۲۵/۲۰ متر به پلاک ۵۹/۳۶۳ غربا بطول ده متر درب و دیواریست به خیابان شهید مدرس حقوق ارتفاقی ندارد ملک فوق فاقد بیمه می باشد پلاک فوق از ساعت ۹ الی ۱۲ روز دوشنبه مورخ ۹۷/۲/۳ در اداره ثبت اسناد واملاک دهدشت از طریق مزایده به فروش می رسد مزایده از مبلغ ۱۳۳۴۱۵۵۰۰۰ ریال یک میلیارد و سیصد وسی و چهار میلیون و یکصد و پنجاه و پنج ریال شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی نقدا فروخته می شود لازم به ذکر است پرداخت بدهی های مربوط به آب و برق وگاز اعم از حق انشعاب و یاحق اشتراک و مصرف در صورتی که مورد مزایده دارای انها باشد و نیز بدهی های مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره تا تاریخ مزایده اعم از اینکه رقم قطعی آن معلوم شده یا نشده باشد به عهده برنده مزایده است و نیز در صورت وجود مازاد وجوه پرداختی بابت هزینه های فوق از محل مازاد به برنده مزایده مسترد خواهد شد و نیم عشر و حق مزایده نقدا وصول می گردد ضمنا چنانچه روز مزایده تعطیل رسمی گردد مزایده روز اداری بعد از تعطیلی در همان ساعت و مکان مقرر برگزار خواهد شد

مسئول اجرای اسنادر سمی ثبت دهدشت اله اله کرم پور

۹

آگهی مزایده و فروش اموال غیر منقول بار دوم موضوع پرونده ۹۵۰۷۲۶

نظر به اینکه بموجب پرونده اجرائی فوق محکوم علیه فریبرز ناصری فرزند امیر محکوم به پرداخت ۸۸۰۰۰۰۰۰ ریال بعنوان پیش قسط و اقساط معوق در حق محکوم له بانک مهر اقتصاد گردیده که از طرف شخص ثالث فلامرز مهندی سه دانگ یکباب ساختمان به ادرس دهدشت کمربندی اول خیابان مدرس نبش کوچه قدس ک پ ۳۴۹۶۹۷۵۷۱۷ دو طبقه باکاربری مسکونی به شماره پلاک ۵۹/۳۶۱ به مساحت ۲۹۸/۲۴ مترمربع و اعیان ۳۱۰/۴۵ متر مربع با حدود و مشخصات مندرج صفحه دوم سند تک برگ مالکیت به شماره سریال ۹۱ د ۶۳۲۶۰۰ بنام آقای فلامرز مهندی فرزندامیر به ثبت رسیده است و دارای سند ملکی و امتیازات اب تلفن برق گاز و اب می باشد و قدمت بنا بیش از ۲۰ سال و استهکام بنا ضعیف می باشد اعیان ساخته شده در ملک یکباب ساختمان دو طبقه شامل دو بخش مسکونی در طبقات پایین و بالا و چهار باب مغازه با سازه اسکلت مصالح بنایی ستونهای فلزی با پروفیل قوطی و کاربری مسکونی اجرا شده است ملک فاقد نمای بیرونی دیوارهای داخلی سفیدکاری درجه دو کف داخل موزائیک کف سرویسها سرامیک ودیوارهای داخلی کاشی دیواره اشپزخانه کاشی قدیمی و کف موزائیک دارای کابینت دیواری و زمینی فلزی درب وپنجره ها اهنی و آلومینیومی درب حیاط ماشین رو کف حیاط موزائیک دیوارهای حیاط بلوکی با نمای داخل سرامیک پشت بام ایزوگام می باشد که قیمت سه دانگ ان به مبلغ ۱۰۸۳۷۰۷۵۰۰ ریال ارزیابی و در قبال بدهی محکوم علیه معرفی توقیف ودر تاریخ ۹۷/۱/۲۶ از ساعت ۱۰ صبح در محل وقوع ملک به فروش می رسد قیمت املاک به مبلغ مذکور طبق نظر کارشناسی اعلام گردیده املاک متعلق به شخصی می باشد که قیمتی متعارف را پیشنهاد نماید متقاضیان پنج روز قبل از تاریخ فوق الذکر می توانند املاک را به ادرس فوق را مشاهده نمایند

دادرس شعبه اول اجرای مدنی دادگستری دهدشت

۱۰

ابلاغیه

مشخصات ابلاغ شونده حقیقی سعید مصلحی مصلح ابادی ف غلامعلی مجهول المکان مهلت حضور از تاریخ ابلاغ ۷ روز محل حضور ابتدای ورودی تاکستان خ امام خمینی دادسرای عمومی وانقلاب شهرستان تاکستان مهلت حضور ۷ روز نوع علت حضور ملاحظه نظریه کارشناسی اظهار هر مطلبی نفیا یا اثباتا با توجه به علت حضور مندرج در این ابلاغیه به شما ابلاغ می گرد ظرف مهلت مقرر اقدام در غیراینصورت مطابق مقررات اتخاذ تصمیم خواهد شد توجه پس ازدریافت این ابلاغیه ابلاغ اوراق قضایی به صورت الکترونیک انجام خواهد شد وابلاغ به صورت کاغذی درموارد محدود واستثنا انجام می شود بنابراین ضروری است نسبت به ثبت نام ومشاهده این ابلاغیه وابلاغیه های اتی ازطرق سامانه اقدام نمائید چنانچه جهت ورود به سامانه حساب کاربری شناسنامه ورمز دریافت ننموده اید جهت ثبت نامه به یکی از دفاتر خدمات الکترونیک قضایی و درصورت عدم دسترسی به دفتر خدمات قضائی به این واحد مراجعه نمایید

شعبه اجرای احکام مدنی شورای حل اختلاف شهری تاکستان استان قزوین

۳۰

تاسیس موسسه غیر تجاری حقوقی فرتاک اندیشان ارجان

در تاریخ۹۷/۱/۷ به شماره ثبت ۲۲۵ و شناسه ملی ۱۴۰۰۷۵۰۵۸۵۹ ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی می شود.۱ـ موضوع: انجام کلیه امور مشاوره حقوقی از طریق وکلای دارای پروانه وکالت معتبر در صورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی باشد ۲ـ مدت: از تاریخ ثبت به مدت نامحدود ۳ـمرکز اصلی: استان کهگیلویه و بویر احمد شهرستان کهگیلویه بخش مرکزی شهر دهدشت ترمینال خیابان استخر کوچه عطایی پلاک ۰ - طبقه همکف کدپستی ۷۵۷۱۹۸۷۵۱۳ ۴ـ سرمایه شخصیت حقوقی یک میلیون ریال اسلی و میزان سهم الشرکه شرکا آقای حسین کاظمی ش م۱۸۶۱۷۶۳۴۱۷ دارنده ۵۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه و خانم سحر اتابک به ش م ۴۱۸۰۲ ۶۰۰۰ دارنده ۵۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه ۵ـ اولین مدیران سحر اتابک به ش م ۶۰۰۰۰۴۱۸۰۲ به سمت مدیر عامل و عضو هیات مدیره و آقای حسین کاظمی ش م۱۸۶۱۷۶۳۴۱۷ به سمت رئیس هیات مدیره بمدت نامحدود انتخاب گردیدند ۶ـ دارندگان حق امضا کلیه اسناد و اوراق بهادار و بانکی و سایر نامه های اداری با امضای سحر اتابک مدیر عامل با حسین کاظمی ریئس هیات مدیره همراه بامهر موسسه معتبر می باشد ۷ـ اختیارات مدیر عامل طبق اساسنامه

اداره کل ثبت اسناد واملاک استان کهگیلویه و بویر احمد مرجع ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری دهدشت

۳۸

آگهی مزایده نوبت اول فروش اموال غیر منقول

در پرونده اجرائی کلاسه صدرالذکر این شعبه براساس اجرائیه صادره خانم ها رقیه و راحله اذربون و محمد اذربون به پرداخت سیصد و شصت میلیون ریال بابت اصل خواسته ریال بابت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ ۹۳/۹/۱ در حق خانم خاور نجفی محکوم شده است در جهت استیفای محکوم به پلاک ثبتی ۱۴۳۹۴ فرعی از یک اصلی ملکی محکوم علیهم توقیف شده است ملک مزبور به صورت ساختمان مسکونی قدیمی با عرصه به مساحت ۲۵۳/۵ متر مربع و اعیان به مساحت ۷۶ متر مربع و ۴۸ متر مربع انباری دارای امتیاز گاز برق اب و تلفن واقع در تاکستان خ موسی صدر جنب مسجد صاحب الزمان ک ۶ متری فرعی اول پ ۱۴ می باشد و ارزش ان حسب اعلام کارشناسی به میزان ۷۹۷ میلیون و ۷۵۰ هزار ریال می باشد که از طریق مزایده در تاریخ ۹۷/۲/۸ از ساعت ۱۰-۱۱ در محل دفتر شعبه اجرای احکام مدنی متمرکز دادگستری تاکستان به فروش می رسد طالبین می توانند تا یک هفته از تاریخ مزایده با هماهنگی این اجرا از ملک مزبور بازدید نمایند و در روز مزایده حضور داشته باشند مزایده از ماخذ قیمت کارشناسی شروع شده و هر شخص یا اشخاصی بالاترین قیمت را پیشنهاد دهند برنده مزایده شناخته شده و باید فی المجلس ده درصد قیمت پیشنهادی را به عنوان سپرده تسلیم نماید و الباقی را ظرف مدت بیست روز تودیع نماید در صورت انصراف خریدار یا عدم پرداخت بقیه بهای ملک ظرف مهلت مقر رسپرده او پس از کسر هزینه مزایده به نفع دولت ضبط می گردد محکوم له نیز مثل سایرین می تواند در خرید شرکت نماید.

مدیر شعبه اجرای احکام مدنی دادگستری تاکستان

۴۹

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

بدین وسیله به آقای مرتضی اخوندی ف مظاهر فعلا مجهول المکان به تجویز ماده ۳۴۴ قانون آئین دادرسی کیفری اعلام می گردد در کلاسه ۱۰/۹۶۱۲۱۶ مورخ ۹۷/۲/۲۵ ساعت ۱۱ صبح به اتهام شما دائر بر تمرد موضوع گزارش مرجع انتظامی در پرونده رسیدگی خواهد شد لهذا مقتضی است جهت دفاع از اتهام انتسابی در این دادگاه حاضر شوید درغیراینصورت وفق مواد ۲۱۷-۲۱۸ قانون فوق الذکر اتخاذ تصمیم خواهد شد این آگهی در یک نوبت منتشر شده چنانچه من بعد نیازی به انتشار آگهی باشد برای یک نوبت منتشر و مهلت آن ده روز خواهد بود

م الف ۱۰۱۱ مدیر دفتر شعبه ۱۰۱ دادگاه کیفری دو تاکستان

۳۳

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

بدین وسیله به آقای پرویز بایرام زاده فرزند عیوضعلی فعلا مجهول المکان به تجویز ماده ۳۴۴ قانون آئین دادرسی کیفری اعلام می گردد در کلاسه ۱۰/۹۶۱۱۹۳ مورخ ۹۷/۲/۱۵ ساعت ۱۱ صبح به اتهام شما دائر بر مباشرت در حمل مشروبات الکلی خارجی قاچاق کالای ممنوع و سید کمال حسینی ف سیدعلی دایر بر معاونت در بزه معنونه موضوع گزارش مرجع انتظامی در پرونده رسیدگی خواهد شد لهذا مقتضی است جهت دفاع از اتهام انتسابی در این دادگاه حاضر شوید درغیراینصورت وفق مواد ۲۱۷-۲۱۸ قانون فوق الذکر اتخاذ تصمیم خواهد شد این آگهی در یک نوبت منتشر شده چنانچه من بعد نیازی به انتشار آگهی باشد برای یک نوبت منتشر و مهلت آن ده روز خواهد بود

م الف ۱۰۱۰ مدیر دفتر شعبه ۱۰۱ دادگاه کیفری دو تاکستان

۳۴

آگهی حصر وراثت

کبری حاجی زاده به شماره شناسنامه ۵۲۶۹به شرح درخواستی که به شماره ۱۰/۹۷۰۰۱۱ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان اکبر حیدری به شماره شناسنامه ۱۲ در تاریخ ۹۶/۱۱/۸ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ ورات حین الفوت وی عبارتند از ابراهیم حیدری ش ش ۶۹۴۶۹ فرزند متوفی و محمود حیدری ش ش ۳۷۷ فرزند متوفی و حسین حیدری ش ش ۱۲۶۸فرزند متوفی و حسن حیدری ش ش ۳۱ فرزند متوفی و یعقوب حیدری ش ش ۱۰فرزند متوفی و فرشته حیدری ش ش ۲۳۳ فرزند متوفی و اکرم حیدری ش ش ۲۱ فرزند متوفی و ناهید حیدری ش ش ۱۴۰ فرزند متوفی و کبری حاجی زاده ش ش ۵۲۶۹ همسر متوفی ولاغیر، اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت آگهی می نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

رئیس شعبه دهم شورای حل اختلاف شهر تاکستان

۳۵

آگهی درخواست انحصار وراثت

به اطلاع می رساند خانم مشکی دادی دارای سند سجلی ۲۱۲-۱۳۱۱ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف دهدشت نموده که به کلاسه ۱-۸۱۳-۹۶۰۹۹۸۷۴۲۸۱۰۰ ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی آن اظهار نموده که مرحوم اقدس بیژن نژاد فرزند فتح اله در تاریخ ۸۱/۵/۲۱ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از اقساله پیران ف اردوان ش ش ۴۲۴۰۲۷۶۲۸۴ ت ت ۱۳۷۱ فرزند متوفیه و اردوان پوزن ف خورشید ش ش ۱۴۵ ت ت ۱۳۰۷ شوهر متوفیه و مشکی دادی ف علی ناز ش ش ۲۱۲ ت ت ۱۳۱۱ مادر متوفیه ولاغیر اینک با انجام تشریفات مقدماتی و به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی مراتب را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

رئیس شورای حل اختلاف شماره یک دهدشت

۳۲

آگهی فقدان سند مالکیت

سند مالکیت ششدانگ یک باب آپارتمان واحدمسکونی طبقه دوم قطعه هشتم تفکیکی تحت پلاک ۵۲فرعی از۲۳۱۳-اصلی بخش یک ذیل ثبت ۱۲۱۶۳صفحه ۸۰دفتر۷۴به شماره چاپی ۱۷۴۹۸۶بنام زهرا لطفی صادروتسلیم گردیده است سپس شرکت سرمایه گذاری اطلس کیش برابر وکالتنامه شماره ۱۲۷۰۰۸مورخ ۹۲/۴/۱۹دفتر۳قزوین ازطرف مالک وآقای اکبر مرادی برابرو کالتنامه شماره ۱۷۵۸۳مورخ ۹۶/۷/۴دفتر ۸۹۰ تهران ازطرف شرکت مذکور وبرابر وکالتنامه قرارداد به شماره ۱۴۱۲۱۱خانم شکوفه سادات حسینی پور ازطرف اکبر مرادی به نمایندگان بانک انصار با ارائه دوبرگ فرم شهادت شهود مدعی فقدان سند به علت نامعلوم گردیده وتقاضای صدور سند مالکیت المثنی خودرا نموده که مراتب به استناد ماده ۱۲۰ آئین نامه اصلاحی قانون ثبت اعلام می گردد تا هر کس به نحوی از هرانحاء نسبت به ملک مذکور حقی داشت ویا معاملاتی به نفع اوشده ویا مدعی وجود سند در نزد خود باشد از تاریخ انتشار این آگهی تا مدت ده روز ضمن مراجعه به این اداره اعتراض خود را با ارائه اصل سند مالکیت و سند معامله تسلیم نماید وچنانچه ظرف مدت مقرر اعتراض به این اداره نرسد ویا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت ارائه نشود اداره ثبت المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرداین آگهی در یک نوبت به شرح ذیل منتشر خواهد شد. تاریخ انتشار:۱۶/ ۱/ ۹۷

حسن غلامحسینی - رئیس اداره ثبت اسنادواملاک منطقه یک قزوین ۱۰۹م الف

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده :۹۷۰۰۰۷ شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به آقای/ خانم ۱. محمود رستمکلائه ف علی ۲. ابوالقاسم رستمکلایی ف محمد ۳. رضا صالحی ف حسین مجهول المکان اخطار می گردد. خواهان تعاونی اعتباری امید جلین (کاسپین) دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه طلب به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است . پس از ارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظر به اینکه خوانده / خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب در یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار درج می گردد تا خوانده / خواندگان در دفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضروسخه ثانی دادخواست و ضمائم و اخطاریه را دریافت نموده . درجلسه دادرسی که به روز ۹۷/۲/۱۸ ساعت ۱۰ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به اگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیردفترشعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

کلاسه پرونده :۹۷۰۰۰۹ شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان بدینوسیله به آقای/ خانم ۱. محمد علی عباسی ف عباسعلی ۲. حمید عباسی شاهکوه ف عباسعلی مجهول المکان اخطار می گردد. خواهان تعاونی اعتباری امید جلین (کاسپین) دادخواستی به طرفیت شما به خواسته مطالبه طلب به شعبه ۱۶ گرگان تقدیم نموده است . پس از ارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظر به اینکه خوانده / خواندگان مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب در یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار درج می گردد تا خوانده /خواندگان دردفتر شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف گرگان حاضروسخه ثانی دادخواست و ضمائم و اخطاریه را دریافت نموده . درجلسه دادرسی که به روز ۹۷/۲/۱۸ ساعت ۹/۳۰ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به اگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیردفترشعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

مفقودی

برگ سبز و سند کمپانی خودروی سواری پراید مدل ۱۳۸۵ برنگ نقره ای - متالیک به شماره انتظامی ۴۸۸ ص ۷۱ ایران ۶۲ به شماره موتور ۱۴۸۴۹۲۳ و به شماره شاسی S۱۴۱۲۲۸۵۲۰۰۱۸۹ بنام محسن فلاح حمیدآبادی مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد.

مازندران

۵/۴۹

مفقودی

اینجانب راضیه راشدی فرزند محمدتقی متولد ۱۳۶۷ در درمانگاه بقیه ا... الاعظم قم تا تاریخ ۹۶/۴/۱۵ مشغول به کار بودم، مهرهای انبار اینجانب (انبار داروخانه طبیب انبار درمانگاه بقیه ا... الاعظم قم انباربیمارستان تقوی کاشان،انبار داروخانه دکتر رشیدی) در آن مرکز (درمانگاه بقیه ا... الاعظم قم) از تاریخ خروج اینجانب ۹۶/۴/۱۵ مفقود گردیده و هیچ اعتباری ندارد.

قم

آگهی مفقودی

کارت وسیله نقلیه نیسان سواری به رنگ مشکی متالیک با شماره شاسی pnk۱۵z ۶۲۰۴۹۲ و شماره موتور z۲۴۰۴۷۲۰۷z و تیپ پاترول دو درب مدل ۱۳۷۷ با شماره پلاک ایران ۵۹-۸۹۶ ب ۵۵ به نام سارا نوری فرزند یدالله با ش ش ۲۷۹ مفقود و از درجه اعتبار ساقط است.

گرگان

دادنامه

خواهان: رضا توکلی اصل، فرزند محمد حسین /همدان شهرک فرهنگیان میدان معلم ک ۲۱ پ ۳۶ طبقه دوم خوانده: حسین شهبازی فرزند محمدرضا /مجهول المکان خواسته: مطالبه وجه گردشکار: خواهان دادخواستی به خواسته فوق به طرفیت خوانده تقدیم داشته که پس از ارجاع به این حوزه و ثبت و اجرای تشریفات قانونی قاضی شورا پس از مشورت با اعضا حوزه و اعلام ختم رسیدگی به شرح اتی با استعانت از خداوند منان مبادرت به صدور رای می نماید.

رای قاضی شورا

در خصوص دادخواست آقای رضا توکلی اصل فرزند محمد حسین به طرفیت آقای حسین شهبازی فرزند محمدرضا به خواسته مطالبه یک فقره چک بلامحل بابت وجه ۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (معادل پنج میلیون تومان) به شماره ۹۴۱/۰۴۱۳۰۹۲۵ به تاریخ سررسید ۹۶/۶/۲۰ عهده پست بانک و هزینه های دادرسی و خسارت تاخیر تادیه نظر به تقدیم داد خواست از ناحیه خواهان و ارائه رونوشت مصدق از چک و گواهینامه عدم پرداخت بانک محال علیه و با عنایت به اینکه وجود اصل چک در ید خواهان دلیل بر اشتغال ذمه خوانده بوده و نامبرده نیز در حوزه حاضر و دلیل و مدرکی در جهت برائت ذمه خود به این مرجع ارائه نکرده است لذا خواسته خواهان را ثابت تشخیص داده به استناد مواد ۱۹۸و۵۱۵و۵۱۹ از قانون آیین دادرسی در امور مدنی و نیز مواد ۳۱۰و۳۱۳و۳۱۴ از قانون تجارت خوانده را به پرداخت مبلغ ۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال معادل پنج میلیون تومان بابت اصل خواسته و نیز پرداخت مبلغ ۱/۷۱۰/۰۰۰ ریال معادل مبلغ یکصد و هفتاد و یک هزار تومان بابت هزینه دادرسی و نشر آگهی در حق خواهان محکوم می نماید ودر خصوص خواسته دیگر خواهان مبنی بر مطالبه خسارت تاخیر تادیه نظر به اینکه از تاریخ سررسید چک مورخ ۹۶/۶/۲۰ تا زمان صدور حکم تغییر فاحشی در نرخ تورم حاصل نشده است لذا به استناد ماده ۱۹۷ و مفهوم مخالف ماده ۵۲۲ از قانون صدرالذکر حکم بی حقی وی را صادر و اعلام می نماید. رای صادره غیابی بوده و ظرف مدت بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه و سپس ظرف بیست روز قابل تجدید نظر خواهی در محاکم حقوقی شهر همدان می باشد.

قاضی حوزه ۱۲۵ شورای حل اختلاف همدان – لطفی مصلح
م الف :۷۲۱

دادنامه

خواهان: هانیه یاطوقی فرزند جعفر – همدان جهان نما بن بست مریم پلاک ۲۰۸ خوانده: سیامک اسماعیلی درگه فرزند یداله – مجهول المکان خواسته: مطالبه وجه گردشکار: خواهان دادخواستی به خواسته فوق به طرفیت خوانده تقدیم داشته که پس از ارجاع به این حوزه و ثبت و اجرای تشریفات قانونی قاضی شورا پس از مشورت با اعضا حوزه و اعلام ختم رسیدگی به شرح اتی با استعانت از خداوند منان مبادرت به صدور رای می نماید.

رای قاضی شورا

در خصوص دادخواست خانم هانیه یاطوقی فرزند جعفر به طرفیت آقای سیامک اسماعیلی درگه فرزند یداله به خواسته مطالبه طلب بمبلغ ۱۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت یک فقره چک شماره ۶۷۵۵۱۱ مورخه ۹۶/۷/۱۴ با منظور نمودن هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ چک تا زمان اجرای حکم به اختصار با این توضیح که خواهان به موجب دادخواست ارائه شده و اظهارات خود در جلسه رسیدگی خود را مستحق مطالبه مبلغ خواسته دانسته نظر به اینکه خوانده دعوی علیرغم ابلاغ و آگهی در روزنامه سراسری در جلسه رسیدگی حضور پیدا نکرده و دلیلی بر برائت ذمه خویش ابراز ننموده است و وجود لاشه چک و گواهینامه عدم پرداخت آن در ید خواهان دلالت بر اشتغال ذمه خوانده دعوی داشته و خواسته خواهان مصون از تعرض خوانده دعوی قرار گرفته است بنابراین با استصحاب بقای دین استحقاق خواهان را بر مطالبه مبلغ خواسته ثابت و وارد دانسته و با اختیار حاصله از بند الف ماده ۹ قانون شوراهای حل اختلاف و با استناد به مواد ۱۲۸۴و۱۲۸۹و۱۳۰۱ قانون مدنی و مواد ۳۱۰و۳۱۳و۳۱۴ قانون تجارت و تبصره الحاقی به ماده ۲ قانون صدور چک مصوب مجمع تشخیص مصلحت نظام و مواد ۱۹۸و۵۰۲و۵۱۵و۵۱۹و۵۲۲ قانون آئین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی حکم بر محکومیت خوانده دعوی به پرداخت مبلغ یازده میلیون ریال بابت اصل خواسته از بابت یک فقره چک به شماره قید شده در بالا و از باب تسبیب پرداخت خسارات دادرسی به مبلغ هفتصد و هشتاد و پنج هزار ریال بابت هزینه های دادرسی همچنین خسارت تاخیر تادیه محکوم به از تاریخ سررسید چک مورخه ۹۶/۷/۱۴ لغایت زمان اجرای حکم (پرداخت محکوم به) که توسط واحد اجرای احکام و بر اساس اخرین شاخص اعلامی از سوی بانک مرکزی محاسبه وصول و ایصال می شود در حق خواهان صادر و اعلام میگردد. رای صادره غیابی ظرف مهلت بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه و ظرف بیست روز پس از اتمام واخواهی قابل تجدیدنظر خواهی در محاکم عمومی حقوقی شهرستان همدان می باشد.

قاضی شعبه ۱۱۵ شورای حل اختلاف شهر همدان – غلامحسین شیری م الف : ۷۵۳

دادنامه

خواهان: سعید فرهادی فرد؛ همدان چهار راه نظری ۱۸ متری هویزه نبش کیوان پلاک ۱ خواندگان: ۱- شرکت تینا کار غرب ۲- سید کمال شیخ احمدی / سنندج ، کشاورز ، پاساژ وکیل خواسته : مطالبه وجه گردشکار: خواهان دادخواستی به خواسته فوق به طرفیت خوانده تقدیم داشته که پس از ارجاع به این حوزه و ثبت و اجرای تشریفات قانونی قاضی شورا پس از مشورت با اعضا حوزه و اعلام ختم رسیدگی به شرح اتی با استعانت از خداوند منان مبادرت به صدور رای می نماید.

رای قاضی شورا

در خصوص دعوی خواهان آقای سعید فرهادی فرد به طرفیت خواندگان ۱- شرکت تینا کار غرب (شاهد اعتماد بهداد) ۲- آقای سید کمال شیخ احمدی به خواسته مطالبه طلب به مبلغ ۴۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت یک فقره چک به شماره ۹۹۹۵۴۹ مورخه ۹۵/۱۰/۱۲ بانک کشاورزی سنندج با منظور نمودن هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ چک تا زمان اجرای حکم توجها به دادخواست تقدیمی تصویر مصدق چک و گواهی عدم پرداخت آن از بانک محال علیه و عدم ارائه هرگونه دفاعی از سوی خوانده ردیف اول و اینکه دلیلی بر برائت ذمه خویش به شورا ارائه ننموده است لذا با توجه به سایر مدارک و محتویات پرونده قاضی شورا خواسته خواهان را وارد و ثابت تشخیص و مستندا به مواد ۳۱۰و۳۱۳و۳۱۵ قانون تجارت و مواد ۱۹۸و۵۱۵و۵۱۹و۵۲۲ قانون آیین دادرسی مدنی خوانده ردیف اول را به پرداخت مبلغ ۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۵/۱۵۵/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چک ۹۵/۱۰/۱۲ لغایت اجرای حکم که توسط اجرای احکام محاسبه می شود در حق خواهان محکوم می نماید. در خصوص خوانده ردیف دوم با توجه به اینکه خواهان طی لایحه مورخ ۹۶/۱۰/۳ دعوی خود را استرداد نموده است قرار سقوط دعوی خواهان مستندا به بند (ج) ماده ۱۰۷ قانون آیین دادرسی مدنی صادر می گردد. رای صادره غیابی محسوب و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شورا بوده و پس از آن ظرف بیست روز قابل تجدید نظر در محاکم عمومی شهرستان همدان می باشد.

قاضی شعبه ۱۲۶ شورای حل اختلاف همدان – شهباز محمدی
م الف : ۷۸۳

آگهی ابلاغ دادخواست و دعوت به رسیدگی

خواهان قربانعلی عسگری به طرفیت خوانده هادی عزیزی و محمدرضا رضایی به خواسته مطالبه وجه چک و... تقدیم دادگاههای عمومی شهرستان اوج نموده که جهت رسیدگی به شعبه اول دادگاه عمومی حقوقی اوج واقع در اوج خ امام روبروی هلال احمر دادگستری شهرستان اوج ارجاع و به کلاسه ۱۲۹ -۹۶۰۹۹۸۲۸۳۸۱۰۰ شماره بایگانی ۹۶۰۱۸۷ ثبت گردیده که بدینوسیله به اطلاع می رساند در خصوص دعوی قربانعلی عسگری به طرفیت شما به خواسته مطالبه وجه چک و... در دادنامه صادره به شماره ۹۶۰۹۹۷۲۸۳۸۱۰۰۳۰۵ - ۹۶/۱۰/۳۰ حضوری قید شده که رای صادره غیابی می باشد و مواعد واخواهی و تجدیدنظر خواهی از تاریخ انتشار آگهی ۹۶/۱۱/۵ ملاک محاسبه می باشد بعلت مجهول المکان بودن خوانده هادی عزیزی و به درخواست وکیل خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی دادگاههای عمومی وانقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده هادی عزیزی فرزند یداله پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن مطلع گردد.

مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه اول دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان اوج

۲۷

آگهی مزایده و فروش اموال غیر منقول بار اول موضوع پرونده ۹۶۰۹۷۲

نظر به اینکه بموجب پرونده اجرائی فوق محکوم علیها عبداله کاظمی ترمایی فرزند سرتیپ و نعمت اله کاظمی ترمایی فرزند سرتیپ و شرکت طوبی ساز بنا محکوم به پرداخت ۱۳۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال بعنوان اصل خواسته و هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل در حق محکوم له بانک ملت و پرداخت ۵۹۵۰۰۰۰۰ ریال بابت نیم عشر اجرائی گردیده که از طرف وکیل محکوم له ملکی به شماره پلاک ۵۹/۵۰۰ به ادرس دهدشت اول جاده سوق بنام عبداله کاظمی ترمایی با ذیل ثبت شماره ۹۱۴۸ صفحه ۹۶۹۶ دفتر املاک شماره ۶۳ بخش ۶ به صورت ششدانگ یکباب خانه و زمین به مساحت عرصه ۴۶۱/۴۰ متر مربع به حدود اربعه مطابق صفحه چهارم سند فوق ملک حقوق ارتفاقی ندارد اعیانی به مساحت کل ۴۹۰/۰۰ متر مربع شامل یکباب ساختمان دو طبقه ساخته شده با کاربری مسکونی اسکلت بنایی دارای کلاف بندی افقی و قائم سقف تیرچه بلوک کف ساختمان مسکونی موزائیک نمای داخل هال و پذیرایی و سایر اتاقهای طبقه همکف تا ارتفاع یک متر سرامیک ملقی دیوارها اتاقهای خواب و سقفهای طبقه هم کف و طبقه اول سفیدکاری می باشد نمای اصلی جلوی ساختمان اجر سه سانتی و نماهای جانبی پلاستر سیمانی کار شده است اشپزخانه ها و سرویس ها تا زیر سقف کاشی کاری کف انها سرامیک و دارای کابینت دیواری و زمینی می باشد درب و پنجره ها فولادی می باشد دیوار کشی و محوطه سازی انجام شده نمای بیرونی و داخلی دیوار حیاط پلاستر سیمانی و کف حیاط سیمانی می باشد قیمت بنا ۵ سال می باشد ملک فوق دارای امتیازات اب و برق وگاز می باشد قدمت عمر ساختمان ۷ سال می باشد ملک فوق دارای گواهی پایان ساختمان واجاره بهره برداری شماره ۳۶۲۹ شهرداری است توسط کارشناس ارزیابی و قیمت ان به مبلغ ۳۷۷۰۲۰۰۰۰۰۰ ریال در قبال بدهی محکوم علیه معرفی توقیف و در تاریخ ۹۷/۱/۲۷ از ساعت ۱۰ صبح در محل وقوع ملک به فروش می رسد قیمت املاک به مبلغ مذکور طبق نظر کارشناسی اعلام گردیده املاک متعلق به شخصی می باشد که قیمتی متعارف را پیشنهاد نماید متقاضیان پنج روز قبل از تاریخ فوق الذکر می توانند املاک را به ادرس فوق را مشاهده نمایند.

دادرس شعبه اول اجرای مدنی دادگستری دهدشت

۵

آگهی مزایده و فروش اموال منقول بار اول موضوع پرونده ۹۶۱۱۷۱ شعبه اول اجرا

نظر به اینکه بموجب پرونده اجرائی فوق محکوم علیه اسماعیل پورمند محکوم به پرداخت مبلغ ۲۴۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال در حق محکوم له صمد پوش و مبلغ ۱۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال نیم عشر اجرائیه که از اموال محکوم علیه یک دستگاه سواری نیسان پاترول به شماره پلاک الصاقی ایران ۴۹- ۹۴۹ط۱۴ مدل ۱۳۸۱ و تخلفات معوقه ی راهنمایی و رانندگی یک میلیون و هفتصد هزار ریال خودرو تک سوز و از ناحیه گلگیر عقب سمت چپ درب عقب سمت چپ درب جلو سمت چپ گلگیر جلو سمت چپ گلگیر جلو سمت راست دارای رنگ غیر فابریک می باشد بدنه خودرو دارای زدگی و لاستیک های جلو معیوب و تاریخ انقضا بیمه نامه که شخص ثالث ان در مورخه ۹۷/۱۱/۲ می باشد که توسط کارشناس ارزیابی و قیمت ۱۹۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال ودر قبال بدهی محکوم علیه معرفی توقیف و در تاریخ ۹۷/۲/۶ ساعت ۱۰ صبح در دفتر دادگاه به فروش می رسد قیمت خودرو به مبلغ مذکور طبق نظر کارشناسی اعلام گردیده خودرو متعلق به شخصی می باشد که بیشترین قیمت را پیشنهاد نماید متقاضیان پنج روز قبل از تاریخ فوق الذکر می توانند خودرو را در پارکینگ اتش زمزم مشاهده نمایند.

دادرس شعبه اول اجرای مدنی دادگستری دهدشت

۲۲

دادنامه

خواهان فضل اله نیک اقبال ف خانی به نشانی استان کهگیلویه و بویر احمد شهرستان کهگیلویه شهر دهدشت خ ش نورالدینی جنب بانک رفاه مرکزی خواندگان غلامعلی حیدری ف عبدالکریم به نشانی مجهول المکان و جهانگیر حیدری ف یوسف به نشانی مجهول المکان و سید باقر فقیه ف هاشم مجهول المکان خواسته الزام به ایفای تعهد مالی

رای دادگاه

در خصوص دعوی خواهان فضل اله نیک اقبال ف خانی به طرفیت خواندگان غلام علی حیدری ف عبدالکریم و جهانگیر حیدری ف یوسف و سید باقر فقیه ف هاشم به خواسته صدور حکم مبنی بر الزام خواندگان به مفاد تعهدنامه ۱۲۱۷۷ و و ازادی سند منزل ایجانب به شماره پلاک ۸۷۵ و جهت ابطال تمبر مقوم به پنج میلیون ریال دادگاه با عنایت به اوراق و محتویات پرونده صرف نظر از اینکه عقد رهن نسبت به راهن لازم بوده و امکان بهم زدن آن توسط وی وجود ندارد و چون در پرونده حاضر بانک پرداخت کننده تسهیلات به عنوان مرتهن طرف دعوی قرار نگرفته تا بتواند در خصوص خواسته فک رهن از خود دفاع نماید لذا دعوی با کیفیت قانونی طرح نگردیده و قابلیت استماع را ندارد مستند به ماده ۲ ق ا د م قرار عدم استماع صادر و اعلام می دارد قرار صادره ظرف مدت بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر خواهی در محاکم تجدیدنظر استان خواهد بود

رئیس شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان کهگیلویه

۱۸

آگهی مزایده اموال غیر منقول اسناد رهنی

به موجب پرونده اجرائی کلاسه ۹۳۰۰۰۰۹۲ ششدانگ یکباب خانه دو طبقه پلاک ۳۱/۲۳۸۴ به مساحت ۳۶۷/۳۵ ذیل ثبت ۶۵۹۳ صفحه ۱۹۵ دفتر ۴۳ ثبت و صادر و مع الواسطه به آقای علی بخش حسینی نژاد منتقل شده است آدرس کمربندی دوم خیابان ۱۸۰ دستگاه نرسیده به اتش نشانی طبق سند رهنی شماره ۳۱۹۴- ۸۴/۳/۳۰ دفترخانه ۸ دهدشت در قبال مبلغ ۲۵۰۰۵۲۰۰۰۰ ریال در رهن بانک کشاورزی جرام قرار گرفته و طبق نظر کارشناس رسمی به مبلغ ۲۵۰۰۵۲۰۰۰۰ ریال ارزیابی شده و پلاک فوق دارای ۳۵۰ متر مربع اعیانی در دو طبقه با پروانه ساخت شماره ۶۴۲۵/۸۰۸۴ سال ۱۳۸۳ و با اسکلت بنایی با شناژهای افقی و قایم و سقف تیرچه بلوک نمای سنگی در و پنجره فلزی بدنه داخلی با پلاستر گچ و سفید کاری و کف ساختمان موزائیک می باشد ساخته شده است ملک فوق دارای درب ماشین رو کف محوطه با موزائیک و متعلقات مربوط می باشد دارای انشعابات اب و برق و گاز و تلفن که برابر گزارش مامور اجرا در تصرف آقای علی بخش حسینی نژاد میباشد محدود به حدود شمالا به طول ۱۳/۲۵ متر درب و دیواریست به خیابان ۲۰ متری از کمربندی دوم شرقا به طول ۲۷/۷۵ متر دیوار به دیوار خانه میر مومن در ۳۱ اصلی جنوبا به طول ۱۳/۳۰ متر دیوار به دیوار خانه حسنعلی نظری غربا به طول ۲۷/۶۰ متر دیوار به دیوار خانه امراله دادور حقوق ارتفاقی ندارد ملک فوق فاقد بیمه می باشد پلاک فوق از ساعت ۹ الی ۱۲ روز دوشنبه مورخ ۹۷/۲/۳ در اداره ثبت اسناد واملاک دهدشت از طریق مزایده به فروش می رسد مزایده از مبلغ ۲۵۰۰۵۲۰۰۰۰ ریال دو میلیارد و پانصد میلیون و پانصد وبیست هزار ریال شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی نقدا فروخته می شود لازم به ذکر است پرداخت بدهی های مربوط به آب و برق وگاز اعم از حق انشعاب و یاحق اشتراک و مصرف در صورتی که مورد مزایده دارای انها باشد و نیز بدهی های مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره تا تاریخ مزایده اعم از اینکه رقم قطعی آن معلوم شده یا نشده باشد به عهده برنده مزایده است و نیز در صورت وجود مازاد وجوه پرداختی بابت هزینه های فوق از محل مازاد به برنده مزایده مسترد خواهد شد و نیم عشر و حق مزایده نقدا وصول می گردد ضمنا چنانچه روز مزایده تعطیل رسمی گردد مزایده روز اداری بعد از تعطیلی در همان ساعت و مکان مقرر برگزار خواهد شد.

مسئول اجرای اسناد رسمی ثبت دهدشت اله اله کرم پور

۷

آگهی مربوط به تجدیدنظر

آگهی ابلاغ دادخواست و ضمائم تجدیدنظرخواهی به آقایان محمدرضا ملکوتی خواه و جعفر محمدی و فریدون جوادی مهر تجدیدنظرخواه آقای غلامحسین اسکندری دادخواست تجدیدنظرخواهی به طرفیت تجدیدنظرخواندگان مذکور نسبت به دادنامه شماره ۹۶۰۱۳۷۲ در پرونده کلاسه ۹۶۰۳۸۱ شعبه ۱۲۹ دادگاه عمومی حقوقی تهران تقدیم که طبق موضوع ماده ۷۳ و ۳۴ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن تجدیدنظرخوانده مراتب تبادل لوایح یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا تجدیدنظرخوانده ظرف ده روز پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم تجدیدنظرخواهی را دریافت و چنانچه پاسخی دارد کتبا به این دادگاه ارائه نماید. در غیر این صورت پس از انقضاء مهلت مقرر قانونی نسبت به ارسال پرونده به دادگاه تجدیدنظر اقدام خواهد شد.

۱۱۰/۱۷۲۶۰۷ ت رئیس شعبه ۱۲۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۱۰۲۰۰۶۶۱ شعبه ۱۷۷ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی بعثت تهران تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۱۰۲۰۱۲۴۹ خواهان: شرکت سهامی بیمه ایران با وکالت آقای حمید رضائیان فرزند محمود به نشانی تهران خیابان سعدی شمالی نرسیده به چهارراه مخبرالدوله کوچه بیمه پ ۴۶ ط سوم خوانده: آقای شایان شامخی فرزند عبدالعلی به نشانی مجهول المکان خواسته‌ها: ۱- مطالبه خسارت تاخیر تادیه ۲- مطالبه وجه ۳- مطالبه خسارت دادرسی گردشکار: خواهان دادخواستی به خواسته فوق به طرفیت خوانده بالا تقدیم داشته که پس از ارجاع به این شعبه و ثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی در وقت فوق العاده/ مقرر دادگاه به تصدی امضاء کننده زیر تشکیل است و با توجه به محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و به شرح زیر مبادرت به صدور رای می‌نماید. رای دادگاه: درخصوص دعوی آقای حمید رضائیان به وکالت از خواهان شرکت سهامی بیمه ایران به طرفیت خوانده آقای شایان شامخی فرزند عبدالعلی به خواسته مطالبه مبلغ ۲۶۴/۰۰۰/۰۰۰ ریال با احتساب خسارات دادرسی و تاخیر تادیه به شرح متن دادخواست تقدیمی است. دادگاه از توجه به محتویات پرونده و مستندات ابرازی و توجها بر اینکه خودروی پراید ۱۳۱ به شماره انتظامی ایران ۱۱-۸۱۲ط۷۸ که به موجب بیمه نامه شماره ۲۹۱۶۶۷ از تاریخ ۹۲/۱۰/۱۵ لغایت ۹۳/۱۰/۱۵ نزد شرکت خواهان تحت پوشش بیمه شخص ثالث بوده و در حالیکه خوانده فاقد گواهینامه رانندگی بوده با خودروی مذکور در مورخ ۹۳/۸/۱۲ تصادف و منجر به ایراد صدمه بدنی فردی به نام رقیه کاوندی می گردد طبق رای صادره از شعبه ۱۱۶۴ دادگاه عمومی جزایی تهران خوانده محکوم به پرداخت دیه شده و شرکت سهامی بیمه ایران با توجه به حکم فوق و پس از رسیدگی و اخذ مدارک لازم مبلغ خواسته شده را بابت دیه در وجه زیاندیده پرداخت نموده است از این رو به قائم مقامی از زیاندیده تقاضای محکومیت خوانده را به پرداخت مبلغ صدرالذکر با احتساب خسارات دادرسی و تاخیر تادیه از این دادگاه نموده است که محکمه خوانده دعوی را به دادرسی دعوت علیرغم ابلاغ از طریق نشر آگهی و استحضار از موضوع در جلسه دادگاه حضور نیافته و در رد ادعای خواهان دفاعی معمول نداشته بنابراین با احراز تقصیر مشارالیهی در تصادف رانندگی و ثابت بودن دعوی مطروحه این دادگاه با استناد به مواد ۱ و ۲ از قانون مسوولیت مدنی و ماده ۱۵ قانون بیمه اجباری خسارات وارد شده به شخص ثالث در اثر حوادث ناشی از وسایل نقلیه مصوب ۱۳۹۵/۲/۲۰ و مواد ۱۹۸ و ۵۱۹ و ۵۲۲ از قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی حکم بر محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۲۶۴/۰۰۰/۰۰۰ ریال به عنوان اصل خواسته و مبلغ ۷/۶۴۰/۰۰۰ ریال به عنوان هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل مطابق تعرفه قانونی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ تقدیم دادخواست لغایت اجرای حکم بر مبنای نرخ تورم و شاخص اعلامی از سوی بانک مرکزی در حق خواهان دعوی صادر و اعلام می‌نماید. رای صادره غیابی ظرف مدت ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در همین دادگاه سپس ظرف همین مدت پس از آن قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

۱۱۰/۱۷۱۱۱۷ ت رئیس شعبه ۱۷۷ دادگاه عمومی حقوقی تهران - حسینی

اجرائیه

مشخصات محکوم‌له/ محکوم‌لهم: مصطفی مرادزاده احمدآبادی فرزند بابا به نشانی تهران خ ولیعصر بالاتر از پارک ساعی نرسیده به توانیر نبش کوچه یاس پلاک ۲۳۷۹ ساختمان میناتر ط دوم واحد ۱۲ مشخصات محکوم‌علیه/ محکوم‌علیهم: ۱- خلیل طالایی به نشانی تهران خ شهید طامع ۳۵ متری گلستان پ ۲۰۰ مجتمع عرشیا واحد بی ۱۳ ۲- مسعود بزرگی به نشانی تهران خ شهید طامع ۳۵ متری گلستان پ ۲۰ مجتمع عرشیا واحد بی ۳۱۳ ۳- مسعود کربلایی به نشانی تهران خ جمهوری نرسیده به بهارستان خ ملت برج بهارستان ط ۱۱ واحد ۴۱۱۱۵ ۴- شرکت تولیدی گیلان پوشش گستر به مدیریت عاملی بهجت دهقان زاده به نشانی رشت کیلومتر ۶ جاده رشت انزلی روبروی کارخانه پوشش کدپستی ۴۱۵۵۷۱۶۱۷۴- محکوم‌به: به موجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۶۰۵۸۷۱ مورخ ۹۶/۱۲/۱۳ و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۲۱۶۴۳۰۰۶۸۷ محکوم‌علیهم محکومند به پرداخت تضامنی مبلغ ۵۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور چک به شماره‌های ۹۹۱۷۲۵ مورخ ۸۹/۱/۳۰ و ۰۱۱۲۰۵ مورخ ۸۹/۱/۱۰ تا یوم‌الوصول و حق‌الوکاله وکیل در حق محکوم‌له و پرداخت نیم عشر اجرایی.

۱۱۰/۱۷۱۱۳۶ ت مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه ۲۱۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران - خیراله حبیب‌پور

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۱۵۹۰۰۵۶۵ شعبه ۲۰۰ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۱۵۹۰۱۳۹۷ خواهان: آقای سیدمصطفی حسینی فیض‌آبادی فرزند سیدمرتضی به نشانی استان تهران شهرستان تهران شهر تهران شهرک ولیعصر خ بنایی تقاطع حمیدی مجتمع نگین ولیعصر بلوک ۱ واحد ۱۸۶ خواندگان: ۱- آقای بانک مسکن شعبه توحید کد ۱۱۲۹ به نشانی تهران خیابان توحید خیابان پرچم نبش خیابان رودکی ۲- آقای حسن سلیمانی فرزند موسی ۳- آقای امیر سلیمانی فرزند موسی ۴- آقای احمد جلال‌زاده فرزند زمان ۵- آقای خدیجه عابدی فرزند بالا همگی به نشانی مجهول‌المکان ۶- آقای حمید نوری فرزند احمد به نشانی تهران شهرک ولیعصر خیابان شهیدان بهرامی روبروی بانک انصار پلاک ۲۲۸ خواسته‌ها: ۱- الزام به تنظیم سند رسمی ملک ۲- مطالبه خسارت دادرسی ۳- مطالبه خسارت رای دادگاه: درخصوص دعوی خواهان سیدمصطفی حسینی فیض‌آبادی به طرفیت خواندگان ۱- حمید نوری ۲- احمد جلال‌زاده ۳- خدیجه عابدی ۴- امیر سلیمانی ۵- حسن سلیمانی ۶- بانک مسکن به خواسته تقاضای رسیدگی و صدور حکم بر الزام به خواندگان ردیف اول تا پنجم به حضور در دفترخانه اسناد رسمی و انتقال رسمی سند مالکیت یک دستگاه آپارتمان به شماره پلاک ثبتی ۷۰۵۹۲ فرعی از ۳ اصلی، قطعه ۱۸۶ تفکیکی مفروز و مجزا شده از ۶۹۹۶۳ فرعی از اصلی مزبور واقع در بخش ۱۲ تهران به مساحت ۸۵/۸ مترمربع مقوم به پنجاه و یک میلیون ریال و مطالبه خسارت ناشی از تاخیر در انجام تعهد از تاریخ ۹۴/۱۰/۳۰ لغایت زمان اجرای حکم از قرار روزانه یکصد و هفتاد هزارریال علی‌الحساب مقوم به نود میلیون ریال و خسارت دادرسی بدین توضیح که خواهان بیان داشته به موجب مبایعه‌نامه عادی ۹۳/۱۲/۱۶ که تصویر آن پیوست دادخواست می‌باشد آپارتمان موضوع دعوی را از خواندگان ردیف اول تا پنجم خریداری نموده و ثمن معامله را پرداخت کرده‌اند و فقط مبلغ ۲۱ میلیون تومان از ثمن معامله برای زمان تنظیم سند باقیمانده است و تاریخ محضر ۹۴/۱۰/۳۰ بوده است و علیرغم تحویل گرفتن آپارتمان از خواندگان دعوی آنها اقدامی در جهت انتقال سند رسمی آپارتمان به عمل نیاورده‌اند و وی گواهی عدم حضور اخذ نموده است و حالیه تقاضای رسیدگی و صدور حکم به شرح ستون خواسته را داشته دادگاه نظر به اینکه دعوی مطروحه توجهی به خوانده ردیف ششم (بانک مسکن) نداشته مستندا به بند ۴ ماده ۸۴ از قانون آیین دادرسی مدنی قرار رد دعوی خواهان را صادر و اعلام می‌دارد و اما درخصوص سایر خواندگان با عنایت به اینکه تحقق عقد بیع میان خواهان و خواندگان ردیف اول تا پنجم به دلالت مبایعه‌نامه عادی ۹۳/۱۲/۱۶ که تصویر آن پیوست دادخواست بوده محرز بوده و مالکیت خوانده ردیف اول بر رقبه ثبتی موصوف نیز برابر پاسخ استعلام به عمل آمده از اداره ثبت ثابت بوده و رابطه حقوقی طرفین مستند به قرارداد عادی موصوف برقرار و استوار می‌باشد و قرارداد عادی متعقده برابر مقررات قانونی و قواعد عمومی قراردادها از قواعد صحت و لزوم قراردادها تبعیت نموده و مادام که به طریق قانونی فسخ یا با توافق طرفین اقاله نشده میان طرفین و قائم‌مقام قانونی آنها معتبر و لازم‌الرعایه می‌باشد و طرفین عقد پایبند تعهدات قراردادی مصرح در عقد می‌نمایند و از جمله این تعهدات انتقال رسمی سند مالکیت و رفع موانع موجود بر سر راه انتقال رسمی ملک می‌باشد و با عنایت به اینکه خوانده ردیف اول با تقدیم لایحه ضمن پذیرش انجام معامله آمادگی خود را جهت انتقال رسمی سند مالکیت آپارتمان موضوع ترافع اعلام داشته و سایر خواندگان نیز با وصف ابلاغ قانونی اوراق اخطاریه به آنها به دادگاه مراجعه ننموده و در مقابل ادعای خواهان و مستندات تقدیمی وی ایراد یا دفاعی به عمل نیاورده و دلیلی که فسخ و بی‌اعتباری قرارداد عادی ابرازی خواهان را به اثبات برساند اقامه ننموده‌اند فلذا ضمن احراز صحت ادعای خواهان مستند به مواد ۱۰ و ۲۱۹ و ۲۲۰ و ۲۲۱ و ۲۳۸ و ۳۳۹ از قانون مدنی و مواد ۱۹۸ و ۵۱۵ و ۵۱۹ از قانون آیین دادرسی مدنی حکم بر محکومیت خوانده ردیف اول به حضور در دفترخانه اسناد رسمی و انتقال رسمی سند مالکیت آپارتمان مارالذکر به نام خواهان با حفظ حقوق مرتهن صادر و اعلام می‌دارد و درخصوص خواسته دیگر خواهان مبنی بر مطالبه خسارت ناشی از تاخیر در انجام تعهد با عنایت به اینکه تعهد خواندگان به انتقال رسمی سند مالکیت به نام خواهان مقید به مدت معینی بوده (۹۴/۱۰/۳۰) و مدت مزبور منقضی گردیده و خواهان با مراجعه به دفترخانه اسناد رسمی و اخذ گواهی عدم حضور مراتب پایبندی خود را به انجام معامله اعلام نموده و به موجب قرارداد فیمابین ضمانت تخلف از مفاد قرارداد و تخلف از انجام تعهد وجه التزام روزانه تعیین گردیده فلذا تخلف خواندگان از انجام تعهد را ثابت دانسته و مقتضی پذیرش ادعای خواهان در این قسمت مستندا به مواد ۱۰ و ۲۱۹ و ۲۲۰ و ۲۲۱ و ۲۲۶ از قانون مدنی و ماده ۱۹۸ از قانون آیین دادرسی مدنی مجموع خواندگان ردیف اول تا پنجم را به پرداخت خسارات دادرسی بر طبق تعرفه و خسارت تاخیر در انجام تعهد از قرار روزانه یکصد و هفتاد هزار ریال از تاریخ ۹۴/۱۰/۳۰ لغایت ۹۵/۲/۳۰ (تاریخ انتقال سند به نام خوانده ردیف اول) به صورت بالسویه در حق خواهان محکوم می‌نماید و از تاریخ ۹۵/۲/۳۰ که سند آپارتمان به نام خواندگان ردیف اول منتقل گردیده خوانده مزبور را به پرداخت خسارت تاخیر تادیه در انجام تعهد بر مبنای فوق‌الذکر لغایت زمان اجرای حکم محکوم می‌نماید و اجرای رای در قسمت تاخیر تادیه منوط به تودیع هزینه دادرسی آن از ناحیه خواهان در صندوق دادگستری می‌باشد رای صادره نسبت به خوانده ردیف اول (حمید نوری) حضوری و ظرف ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ قابل اعتراض در دادگاه تجدیدنظر استان و نسبت به سایر خواندگان غیابی و ظرف ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ واقعی قابل واخواهی در این دادگاه و سپس ظرف ۲۰ روز قابل اعتراض در دادگاه تجدیدنظر استان می‌باشد.

۱۱۰/۱۷۱۱۲۱ ت رئیس شعبه ۲۰۰ دادگاه عمومی حقوقی تهران - کورلوند

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۱۵۹۰۰۷۶۵ شعبه ۲۰۰ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۱۵۹۰۱۳۷۷ خواهان: آقای امین رضازاده فرزند صابرعلی با وکالت خانم آیتا جاهدی سقرلو فرزند ناصر به نشانی تهران خیابان آزادی خ جیحون نرسیده به خ هاشمی پلاس ام از دادسرا ناحیه ۱۰ دفتر وکالت خوانده: آرمیتا عسگری فرزند کاظم به نشانی مجهول‌المکان خواسته‌ها: ۱- مطالبه وجه چک ۲- مطالبه خسارت تاخیر تادیه ۳- مطالبه خسارت دادرسی رای دادگاه: درخصوص دادخواست تقدیمی امین رضا زاده با وکالت آیتا جاهدی سقرلو به طرفیت آرمیتا عسگری دائر بر مطالبه ۵۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته به انضمام خسارات دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چکها به استناد دو فقره چک به شماره ۰۰۹۴۶۲۳۰۵ مورخ ۹۵/۲/۳۰ و ۰۰۹۴۶۲۳۱۱ مورخ ۹۵/۷/۲۸ و گواهی عدم پرداخت نظر به اینکه چکهای ابرازی از ناحیه خواهان دلالت بر استقرار دین به میزان خواسته بر عهده خوانده داشته و بقاء اصل مستندات مذکور در ید مدعی دلالت بر بقاء دین و اشتغال ذمه خوانده و استحقاق خواهان در مطالبه وجه آنها را دارد و توجها به اینکه خوانده در جلسه دادرسی حاضر نگشته و از دعوی مطروحه و مستندهای منسوب به خویش هیچ‌گونه ایراد و دفاعی به عمل نیاورده و دلیل و مدرکی که مشعر بر تادیه وجه چکها باشد ابراز و اقامه نگردید بنابراین اشتغال ذمه خوانده به بقاء دین با استفاده از اصل استصحاب محرز و دعوی خواهان را محمول بر صحت تلقی و مستندا به مواد ۱۹۸ و ۵۱۵ و ۵۱۹ قانون آیین دادرسی مدنی و مواد ۲۴۹، ۳۱۰ و ۳۱۳ قانون تجارت و تبصره ماده ۲ قانون چک و ماده واحده استفساریه مجمع تشخیص مصلحت نظام ناظر بر خسارت تاخیر تادیه خوانده را به پرداخت مبلغ ۵۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و پرداخت خسارات دادرسی و حق‌الوکاله وکیل طبق تعرفه در حق خواهان محکوم می‌نماید ضمنا دایره اجراء مکلف است خسارت تاخیر تادیه را از تاریخ چک تا یوم‌الوصول محاسبه و از خوانده وصول و به خواهان ایصال نماید اجرای رای در رابطه با خسارت تاخیر تادیه بر مبنای نرخ شاخص تورم اعلامی بانک مرکزی، منوط به ابطال هزینه دادرسی طبق تعرفه است رای صادره غیابی و ظرف بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه و پس از آن ظرف بیست روز قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم محترم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

۱۱۰/۱۷۱۱۲۲ ت رئیس شعبه ۲۰۰ دادگاه عمومی حقوقی تهران - کورلوند

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به ۱- حوریه ۲- علیرضا ۳- محمدعلی ۴- زهرا ۵- ندا ۶- نونا همگی اخوان ۷- سیده صدیقه فاضلی ۸- منصوره اخوان

خواهان آقای/ خانم مسعود اصلیلو با وکالت محمد بدیعی‌نسب دادخواستی به طرفیت خواندگان ۱- حوریه ۲- علیرضا ۳- محمدعلی ۴- زهرا ۵- ندا ۶- نونا همگی اخوان ۷- سیده صدیقه فاضلی ۸- منصوره اخوان ۹- حمیده اخوان ۱۰- لیلا اخوان و امیرحسین اخوان به خواسته ابطال سند رسمی به انضمام هزینه دادرسی و حق‌الوکاله وکیل و اعلام بطلان معامله مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۶۴۳۰۰۷۳۹ شعبه ۲۱۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۴/۰۶ ساعت ۰۹/۰۰ 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.

۱۱۰/۱۷۱۱۲۶ ت منشی دادگاه حقوقی شعبه ۲۱۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران - صیاد چمنی

اجرائیه

مشخصات محکوم‌له/ محکوم‌لهم: بانک مهر اقتصاد به مدیریت آقای سیدضیا ایمانی به نشانی تهران خ زرتشت غربی بین فلسطین و ولیعصر پ ۱۲ مشخصات محکوم‌علیه/ محکوم‌علیهم: ۱- ساناز پورجب فرزند محمدعلی به نشانی تهران خ شریعتی خ شهید رضا روشن انتهای میثاق ۳ مجتمع تجاری پارسی واحد ۸- ۲- توران عبدالصمدی فرزند حسین به نشانی تهران شهرک راه آهن میدان ساحل شهرک ساحل بلوک ۲۶ ط دوم شرقی ۳- محسن حسینی فرزند کاظم به نشانی تهران همت غرب شهرک راه‌آهن میدان ساحل مجتمع قایم بلوک ۱۲ واحد ۳- محکوم‌به: به موجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۶۰۶۹۶۴ مورخ ۹۶/۱۲/۹ و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۲۱۶۴۳۰۰۷۱۵ محکوم‌علیهم محکومند به پرداخت تضامنی مبلغ ۲۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور چک شماره ۹۱۳۹۲۰ مورخ ۹۴/۸/۱۰ تا یوم‌الوصول و حق‌الوکاله وکیل در حق محکوم‌له و پرداخت نیم عشر اجرایی.

۱۱۰/۱۷۱۱۳۱ ت مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه ۲۱۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران - خیراله حبیب‌پور

اجرائیه

مشخصات محکوم‌له/ محکوم‌لهم: محمود رسول‌زاده فرزند محمد به نشانی تهران اشرفی اصفهانی بالاتر از نیایش مجتمع مسکونی میلاد نسترن شمالی ۴ ط ۲ واحد ۳ مشخصات محکوم‌علیه/ محکوم‌علیهم: میترا بدره مجهول‌المکان محکوم‌به: اصلاحی: پیرو اجرائیه شماره ۹۶۱۰۴۲۲۱۶۴۳۰۰۱۶۸ مورخ ۹۶/۷/۱۴ ضمن تایید مفاد اجرائیه مذکور به شرح ذیل و اصلاح اسامی محکوم‌علیه به موجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۶۱۰۰۹۲۱۶۴۳۰۱۲۲۷ و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۲۱۶۴۳۰۰۴۳۶ محکوم‌علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۲/۶۱۶/۵۵۰/۰۰۰ ریال با احتساب خسارت تاخیر تادیه از تاریخ تقدیم دادخواست (۹۵/۷/۱۱) تغایت پرداخت و خسارات دادرسی در حق خواهان و پرداخت نیم عشر اجرایی.

۱۱۰/۱۷۱۱۳۳ ت مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه ۲۱۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران - خیراله حبیب‌پور

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای/ خانم محمدصادق عبدی فرزند عبدالعلی

خواهان آقای ابوالفضل کاظمی دادخواستی به طرفیت خوانده آقای محمدصادق عبدی به خواسته اعسار از پرداخت محکوم‌به مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۶۴۳۰۱۰۵۵ شعبه ۲۱۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۴/۱۰ ساعت ۱۱/۰۰ 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.

۱۱۰/۱۷۱۱۳۸ ت منشی دادگاه حقوقی شعبه ۲۱۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران - صیاد چمنی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای/ خانم حمید حیدری دیزج فرزند عشقعلی

خواهان آقای/خانم امیر زلفی گل با وکالت محمدرضا مهری متلکلائی دادخواستی به طرفیت خوانده آقای حمید حیدری دیزج و جواد زارع و سحر حیدری دیزج به خواسته مطالبه وجه بابت قرارداد مضاربه به انضمام کلیه هزینه‌های قانونی و مطالبه خسارات دادرسی و تاخیر تادیه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۶۴۳۰۰۷۶۹ شعبه ۲۱۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۴/۰۹ ساعت ۰۹/۰۰ 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.

۱۱۰/۱۷۱۱۴۴ ت منشی دادگاه حقوقی شعبه ۲۱۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران - صیاد چمنی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای/ خانم عباسعلی نجفی فرزند

خواهان آقای / خانم مهران بحرینی دادخواستی به طرفیت خوانده آقای عباسعلی نجفی به خواسته اعسار از پرداخت هزینه دادرسی مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۶۴۳۰۰۹۵۳ شعبه ۲۱۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۴/۰۹ ساعت ۱۰/۰۰ 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.

۱۱۰/۱۷۱۱۴۵ ت منشی دادگاه حقوقی شعبه ۲۱۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مفتح تهران - صیاد چمنی

اخبار

رئیس واحد پژوهش شرکت گاز استان آذربایجان غربی خبر داد

تعریف و برنامه ریزی ۱۶ پروژه پژوهشی برای سال ۹۷

ارومیه – خبرنگار فرصت امروز– رئیس واحد پژوهش شرکت گاز استان آذربایجان غربی در مصاحبه‌ای گفت : در سال جاری ۷ پروژه پژوهشی اجرا شده است . قادر علیزاده ادامه داد: طراحی و ساخت نمونه صنعتی سیستم تشخیص محل نشتی ، کمی سازی و تدوین روش اجرایی جهت استفاده از دستگاه UT به منظور تشخیص عیوب سر جوشهای لوله‌های پلی اتیلینی، ردیابی انواع پیک ها در خطوط تغذیه گازرسانی، مطالعه موردی هیترگازی ایستگاه CGS (انتقال حرارت جابجایی نانو سیال غیر همگن در اثر پدیده‌های نانو لایه براونی و ترمو فرسیس ، ایجاد روش مسدود کننده‌های انبساطی جریان گاز برای موارد تعمیراتی و اضطراری، تهیه و بررسی عملکرد مسدود کننده‌های نوین بر پایه هیدروژل‌های نانو کامپوزیتی برای ممانعت از نشت گاز طبیعی در لوله‌های انتقال گاز حین جوشکاری از مهمترین پروژهای پژوهشی ای است که در طول سال در این واحد صورت گرفته است. علیزاده اظهار کرد : تلاش برای برنامه ریزی در امر پژوهش ، تشکیل شورای پژوهشی، تلاش برای اشاعه فرهنگ پژوهشی، ایجاد زمینه‌های ارتباط و همکاری تنگاتنگ با دانشگاهها و مراکز تحقیقاتی، تهیه و تدوین برنامه بودجه سالانه فعالیتهای پژوهشی، برقراری ارتباط منظم با واحد پژوهش ستاد به منظور داشتن هماهنگی لازم جهت بهره‌مندی از دستاوردهای دیگر شرکتها، بررسی طرح‌های تحقیقاتی دریافتی از دانشگاهها ، انعقاد قراردادهای پژوهشی ، تهیه گزارش جامع از فعالیتهای پژوهشی، تعیین کارشناس ناظر بر اجرای طرح‌های تحقیقاتی موضوعه شرکت، نظارت و کنترل هزینه‌های هر یک از پروژه‌های تحقیقاتی متناسب با بودجه نیز از مهمترین وظایف واحد پژوهش است.

تقدیر نماینده مردم ایلام در مجلس از وضعیت گازرسانی استان

ایلام– هدی منصوری– دکتر جلال میرزایی نماینده مردم ایلام و هیئت همراه در جمع مردم دهستان بولی وضعیت گازرسانی به روستاهای شهرستان ایلام و دهستان مذکور را پیگیری نمود. مهندس "عباس شمس اللهی" در ابتدا به تشریح وضعیت عملیات گازرسانی در شهرستان ایلام اشاره کرد و گفت: در این شهرستان در مجموع بیش از ۸۴۰ کیلومتر شبکه توزیع اجرا ، بیش از ۳۰ هزار انشعاب نصب شده و بیش از ۶۹ هزار مشترک از نعمت گاز طبیعی بهره مند هستند که ۱۰۰ درصد جمعیت خانوار شهری این شهرستان می باشند.همچنین ۴۹ روستا از نعمت گاز طبیعی بهره مند می باشند. مهندس شمس اللهی در ادامه گفت : پروژه گازرسانی به دهستان گنجوان بخش چوار از توابع شهرستان ایلام با ۳۰ کیلومتر شبکه توزیع ، ۲۵۰ انشعاب و بهره مندی ۳۰۰ خانوار از نعمت گاز طبیعی به زودی توسط پیمانکار عملیات اجرایی آن آغاز خواهد شد و ایشان خاطرنشان کرد: که پیمانکار پروژه انتخاب گردیده است و ان شاالله با همکاری و همراهی مردم عزیز منطقه و با کمک خود مردم بتوانیم پروژه را به سرانجام برسانیم و در زمستان امسال شاهد بهره مندی مردم عزیز و شریف دهستان بولی از نعمت گاز طبیعی باشیم. در پایان دکتر میرزایی نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی از خدمات ارزنده مهندس شمس اللهی مدیرعامل و کارکنان شرکت گاز استان ایلام تقدیر و تشکر نمود.

مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان

رشد ۴۲ درصدی مصرف برق خوزستان در اولین روز کاری سال ۹۷

اهواز – شبم قجاوند– مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت مصرف برق در اولین روز کاری امسال (پنجم فروردین) نسبت به روز مشابه در سال ۹۶ رشد ۴۲ درصدی را نشان می دهد. محمود دشت بزرگ اظهار کرد: مصرف برق دراولین روز کاری سال جدید سه هزار و ۳۹۰ مگاوات بوده که نسبت به روز مشابه سال قبل که دو هزار و ۳۸۷ مگاوات بوده رشدی ۴۲ درصدی را نشان می دهد. وی ادامه داد: حدود ۱۹۰ مگاوات از این رشد مصرف هزار مگاواتی برق در سال جدید، ناشی از افزایش مصرف صنعت فولاد و بقیه، رشد بار سایر بخش های مصرف کننده برق از جمله مصارف خانگی به دلیل افزایش دما و استفاده از وسایل سرمایشی است. مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان اضافه کرد: بیشترین دمای استان در ۵ فروردین امسال حدود ۳۶ درجه سانتیگراد گزارش شده که نسبت به روز مشابه در سال گذشته ۱۱ درجه افزایش داشته است. دشت بزرگ با درخواست همکاری از شهروندان در مصرف بهینه برق، تصریح کرد: با توجه به کاهش تولید برق آبی در سال جاری به دلیل خشکسالی، از مردم تقاضا می شود به شدت درمصرف برق صرفه جویی نمایند تا درگرمای طاقت فرسای امسال که خیلی زود خود را نشان داده با مشکل کمبود برق و خاموشی مواجه نشویم.

مخزن ۲ هزار مترمکعبی آب شرب شهر گالیکش شست‌وشو شد

گرگان– خبرنگار فرصت امروز– مدیر آب و فاضلاب منطقه گالیکش از شست‌وشوی مخزن دو هزار مترمکعبی آب شرب شهر گالیکش خبر داد.به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان گلستان، مهندس مظاهر ملکان در گفت و گو با پایگاه خبری این شرکت افزود: این عملیات با هدف ارتقای سطح کیفی و بهداشتی آب شرب شهر گالیکش انجام شده است.وی با اشاره به اهمیت شست‌وشوی مخازن ذخیره به عنوان محل ذخیره سازی و توزیع آب شرب مصرفی شهروندان افزود: شست‌وشوی مخازن براساس برنامه زمان بندی شده و طبق الزامات شرکت آب و فاضلاب مبنی بر توزیع آب شرب سالم و بهداشتی مطابق با استانداردهای جهانی بهداشت آب انجام شده است.مهندس ملکان در خصوص مراحل شست‌وشوی مخزن گفت: در این عملیات مخزن به طور کامل تخلیه و سپس کلیه رسوبات ته نشین شده در مخزن خارج شده و در نهایت دیوارها و کف مخزن توسط مواد گندزدا با غلظت مناسب شست‌وشو و پس از طی مدت زمان موثر، شست‌وشوی مجدد انجام شده است.

کاروان راهیان نور شرکت گاز استان گلستان با شهدای عزیز ۸ سال دفاع مقدس تجدید میثاق کردند

گرگان– خبرنگار فرصت امروز– در آستانه سال نو، کاروان راهیان نورگازگلستان متشکل ازتنی چند از کارکنان بسیجی گازگلستان و خانواده همراه باخیل عظیم کاروانهای راهیان نور شرکت ملی گاز ایران از مناطق جنگی و عملیاتی ۸ سال دفاع مقدس جنوب کشور بازدید نمودند.به گزارش روابط عمومی، براساس برنامه ریزی های صورت گرفته ، پایگاه مقاومت بسیج شهید گرزین گازگلستان با فراخوان عمومی از کارکنان شرکت،همچون سنوات گذشته کاروانی را متشکل از ۴۰ نفر از کارکنان و خانواده آنها به منظور بازدید از مناطق عملیاتی دوران ۸ سال دفاع مقدس به این مناطق حماسی اعزام کرد.خوشبختانه کاروان اعزامی باحضور درمناطق عملیاتی ،ازصحنه های به یادماندنی و مناطق افتخارآفرین رزمندگان اسلام،مشاهد شهداء،تجهیزات و ادوات جنگی،یادمانها،اماکن مقدس ،نمایشگاههای مربوطه بازدید و یکبار دیگر با آرمانهای مقدس و والای شهیدان و ایثارگران عزیز تجدید میثاق نمودند.درطول این سفر ، برنامه های متنوع فرهنگی تدوین شده بود که توسط همکاران گرامی و خانواده این عزیزان به اجرا در آمدکه بهره کافی را از این فضای معنوی و حماسی بردند.

فرماندارشاهرود : درسال ۹۶مبلغ ۱۲۰میلیاردتومان تسهیلات به واحدهای تولیدی شاهرود پرداخت گردید

شاهرود – حسین بابامحمدی –معاون استانداروفرماندارشهرستان شاهرود درگفتگو باخبرنگارماگفت :درسال ۹۶ به ۲۲۶ واحد صنعتی، معدنی وکشاورزی ازمحل ستاد رفع موانع تولید (سایت بهین یاب) توسط بانک های عامل شهرستان بیش از ۱۲۰ میلیاردتومان تسهیلات درجهت ایجاد رونق اقتصادی، افزایش تولید وتثبیت اشتغال پرداخت شده است که نسبت به سال ۹۵ که ۷۸ میلیارد تومان بود ۴۳ درصد درسال ۹۶ رشد داشته است وی درادامه افزود:درسطح استان به ۸۱۵ واحد صنعتی وکشاورزی مبلغی بالغ بر ۴۸۰میلیاردتومان پرداخت شده است

رئیس سازمان جهاد کشاورزی مازندران :

۵۰ درصد شالیزارها شخم و شیار و خزانه گیری شد – مزارع گندم و کلزا مطلوب است

ساری – دهقان – رئیس سازمان جهاد کشاورزی مازندران گفت: آورد رودخانه ها نسبت به سال گذشته ۴۵ درصد کاهش دارد و در حال حاضر ۵۰ درصد شالیزارهای مازندران خزانه گیری و شخم و شیار شد و کشاورزان به کمبود منابع آبی توجه کنند تا دچار خسارت نشوند. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از روابط عمومی سازمان جهاد کشاورزی مازندران دلاور حیدرپور در نخستین جلسه شورای کشاورزی و شورای هماهنگی بخش کشاورزی در سال ۹۷ که در شهرستان بابلسر برگزار شد با بیان اینکه سال گذشته موفقیت های خوبی را در تولید محصولات کشاورزی داشتیم، گفت: بازار محصولات کشاورزی همیشه دچار نوسان است که باید بخش خصوصی ورود پیدا کند تا رونق بازار محصولات کشاورزی را شاهد باشیم. وی ادامه داد: باید تجار و شرکت های بازرگان تجاری به گونه ای در بازار ورود پیدا کنند تا نیاز به مداخله دولت نباشد. رئیس سازمان جهاد کشاورزی مازندران با بیان اینکه سال گذشته واحدهای مرغ مادر دچار بیماری آنفلوآنزای مرغی شدند که باعث شد برای تامین تخم مرغ مشکلاتی در بازار بوجود بیاید اما اکنون در تامین و توزیع این محصول مشکلی وجود ندارد، افزود: در حال حاضر ۴۰ تن تخم مرغ در استان ذخیره شد و شهرستان ها برای رفاه حال هم استانی ها نسبت به خرید و توزیع آن اقدام کنند. رئیس سازمان جهاد کشاورزی مازندران با اشاره به مطلوب بودن مزارع گندم و کلزا گفت: کشاورزان نسبت به انجام قارچ کش در مزارع خود اقدام کنند.

«بی آر تی» پاشنه آشیل حمل و نقل در تبریز

اشرف نیا: چطور برای ورزش پول داریم ولی برای «بی آر تی» نه!

تبریز – فلاح– کمیسیون عمران، حمل و نقل و ترافیک شورای اسلامی شهر تبریز به ریاست محمد اشرف نیا نابسامانی موجود در خطوط بی آرتی را مورد بررسی قرار داد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی شورای اسلامی کلانشهر تبریز، کارشناس عمرانی کمیسیون عمران و حمل و نقل در این نشست با ارائه گزارش کارگروه کارشناسی که به بررسی مسیر بی آر تی پرداخته است، وجود ترک های انعکاسی، تراش غیراصولی، ساخت ناایمن و غیراصولی ایستگاه‌ها با استفاده از مصالح نامرغوب و عدم وجود ورودی بانوان در ایستگاه ها را از جمله مشکلات موجود در مسیر بی آرتی اعلام کرد. وحیدی آذر در ادامه به مشکلات ایمنی و ایجاد خودسرانه معابر غیرایمن اشاره کرد و افزود: عدم وجود برنامه منسجم ترافیکی مهمترین خلایی است که در شهرداری تبریز در حوزه حمل و نقل به چشم می خورد. وی در همین ارتباط پیشنهاد کرد واحد مدیریت و نگهداری مسیر بی آرتی در شهرداری ایجاد شود. این کارشناس کمیسیون عمران و حمل و نقل برخورد نامناسب ماموران بی آرتی را متذکر شد و ادامه داد: عدم زمانبندی دقیق حرکت اتوبوس ها به طور روزمره باعث سرگردانی مردم و تجمع آنها در ایستگاه ها می شود. وی پیشنهاد راه اندازی سیستم جی پی اس را برای استفاده و برنامه ریزی مسافران مطرح کرد و در پایان عنوان داشت: تشکیل کارگروهی در جهت استفاده از طرح های علمی روز دنیا برای روسازی مسیر بی آر تی و جلوگیری از تحمیل هزینه های مستمر برای مدیریت وضع موجود ضرورت دارد.

"بی آرتی" نیازمند بهینه سازی اصولی

محمدحسین اسحقی، معاون عمرانی شهردار در پاسخ به گزارش کارگروه کارشناسی، با بیان اینکه اقدامات موقت برای بهبود اوضاع مسیر بی آرتی از دو هفته قبل آغاز شده است، عنوان داشت: مسیر بی آرتی نیازمند بهینه سازی کلی است و اگر در سال آتی کمک بیشتری را شاهد باشیم می توانیم این موضوع را به سر انجام برسانیم. وی برآورد خود را برای بهینه سازی کلی مسیر ۵ میلیارد تومان اعلام کرد. عبدالله تقی پور عضو کمیسیون عمران و حمل و نقل در این نشست با بیان اینکه ایجاد بی آرتی در تبریز اتفاق مثبتی بود، عنوان داشت: متاسفانه تحمیل سلایق فردی، بی آرتی را از مسیر کارشناسی دور کرد.

اتوبوسرانی تبریز با سیستم سنتی اداره می شود

تقی پور با تاکید بر اینکه امروز بی آرتی در تبریز معنای خود را از دست داده است، افزود: حداقل کاری که از دستمان بر می‌آید این است که مسیر فعلی را بهینه سازی کنیم. وی ادامه داد: اتوبوسرانی تبریز با سیستم سنتی اداره می شود و تفکرات جدید در آن راه ندارد. این عضو شورای شهر تبریز خواستار بررسی گزارش کارشناسی کمیسیون توسط معاونت حمل و نقل و ترافیک شهرداری شد.

حسرت مسئولیت پذیری شهرداری بر دلِ نایب رئیس شورا!

سونیا اندیش، نایب رئیس شورای شهر نیز در ادامه با اشاره به پاسخ های معاون عمرانی شهرداری درباره وضعیت بی آرتی، عنوان داشت: حسرت به دل ماندیم که معاونت عمرانی یک بار مسئولیت قبول کند!

اندیش با بیان اینکه نابودی و تخریب زیرساختها و سازه های تازه احداث می تواند فاجعه بار باشد، از فرافکنی و انحراف بحث توسط معاون شهردار انتقاد کرد و ادامه داد: سوال من این است که آیا در این شهرداری با این همه بریز و بپاش ۵ میلیارد اعتبار برای بهسازی مسیر بی آرتی پیدا می نمی شود؟!

خجل از اعتراضات مردم!

محرم محمد زاده، دیگر عضو شورای شهر نیز با اسف بار خواندن وضعیت بی آرتی، گفت: به عنوان یک عضو شورای شهر از حضور در جمع مردم خجالت می کشم! وی ادامه داد: انتقاد مردم از وضع بی آرتی تمام نشدنی است و من این را حق آنها می دانم. محمدزاده با بیان اینکه بی آرتی به دلیل استفاده عمومی از آن باید در راس اولویت های شهرداری باشد، افزود: وقتی در همه شهرها بی آرتی می تواند به شکل مطلوب به مردم ارائه خدمات کند، چرا ما در تبریز از مدیریت صحیح این سیستم عاجر هستیم!

سیاه کاری به جای لکه گیری!

در ادامه این نشست محمد اشرف نیا رئیس کمیسیون عمران، حمل و نقل و ترافیک با تاکید بر اینکه جنبه عمرانی بی آرتی باید همزمان با جنبه ترافیکی آن مورد بررسی قرار گیرد، افزود: آنچه که تحت عنوان لکه گیری در مسیرهای مختلف صورت می گیرد، نه لکه گیری بلکه سیاه کاری است! اشرف نیا تاکید کرد: شخص شهردار باید نسبت به این مسائل پاسخگو باشد و اگر معاون عمرانی اختیارات لازم را در این خصوص ندارد، در جلسات آتی شخص شهردار را فرا می خوانیم!

چطور برای ورزش پول داریم ولی برای «بی آر تی» نه!

وی با واکنش به مطالبه ۵ میلیاردی معاون عمرانی شهردار برای بهینه سازی مسیر بی آر تی عنوان داشت: اگر کسی در شهرداری بگوید پول نداریم دروغ می گوید، چرا که در این صورت مبالغ میلیاردی را در ورزش تلف نمی کردند! اشرف نیا افزود: وقتی در سازمان ورزش اعتبار درخواست می شود در همان روز با آن موافقت می کنند حالا چه شده است که برای موضوع مهمی مثل بی آرتی می گویند پول نداریم!

مصوبات کمیسیون

در نشست این هفته کمیسیون عمران، حمل و نقل و ترافیک همچنین طرح نوآورانه «رنگ خط کشی خیابان ها» با ترکیبات جدید برای جلوگیری از واردات و در عین حال ماندگاری و دوام بیشتر برای بررسی و استفاده به صورت آزمایشی به کمیته کارشناسی ارجاع شد. کمیسیون همچنین پس از بررسی طرح اتصال غیر همسطح شبکه معابر کوی نصر، مرزداران و باغمیشه، این طرح را رد کرد. در این نشست همچنین نسبت به تبلیغات «تز پارک» مجری سیستم پارک هوشمند، به دلیل مخالفت کمیسیون با طرح پیشنهادی در نشست های پیشین، تذکر داده شد. کمیسیون عمران و حمل و نقل همچنین موضوع خرید یارانه ای دوچرخه برقی و موتور سیکلت برقی برای بهبود سیستم حمل و نقل شهری را جهت بررسی بیشتر به کمیته کارشناسی ارجاع داد. بر اساس این گزارش، عبدالله تقی پور فریدون بابایی اقدم، محرم محمدزاده و سونیا اندیش، اعضای کمیسیون عمران، حمل و نقل و ترافیک شورای شهر تبریز را به ریاست محمد اشرف نیا تشکیل می دهند.

معاون برنامه ریزی و تحقیقات شرکت برق منطقه ای خوزستان خبر داد

تولید ۳۴۶۹۲ گیگاوات ساعت برق توسط نیروگاه‌های خوزستان در یازده ماهه سال ۹۶

اهواز – شبنم قجاوند– معاون برنامه ریزی و تحقیقات شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: با توجه به نیاز شبکه سراسری و همچنین برنامه تعمیرات واحدهای تولیدی، کل تولید برق استان در یازده ماهه اول سال ۱۳۹۶ برابر ۳۴۶۹۲ گیگاوات ساعت بوده است. سید مهرداد بلادی موسوی بیان کرد: سهم نیروگاههای برق آبی از ابتدای سال تا پایان یازده ماه ۱۳۹۶ برابر ۱۰۶۹۷ گیگاوات ساعت معادل ۳۱ درصد و سهم نیروگاههای حرارتی و سیکل ترکیبی برابر ۲۳۹۹۵ گیگاوات ساعت معادل ۶۹ درصد کل انرژی تولیدی بوده است. وی ادامه داد: نیروگاههای حرارتی و گازی استان (رامین، زرگان، آبادان، خرمشهر، بهبهان، ماهشهر و فجر) در سال جاری ۲۳۹۹۵ گیگاوات ساعت تولید داشته اند که از این میزان ۵۱ درصد توسط بخش دولتی (نیروگاه رامین و ماهشهر) و ۴۹ درصد توسط نیروگاههای بخش خصوصی تولید و به شبکه تحویل گردیده است. معاون برنامه ریزی و تحقیقات شرکت برق منطقه ای خوزستان اضافه کرد:

نیروگاههای حرارتی و گازی استان در این دوره به طور متوسط در هر روز بیش از ۷۱ گیگاوات ساعت برق تولید و به شبکه تحویل داده اند. بلادی موسوی اظهار کرد: پیک بهمن ماه سال جاری ۳۲۷۷ مگاوات بوده که نسبت به پیک بار در مدت مشابه سال قبل حدود ۲ درصد کاهش داشته است، انرژی مصرفی در یازده ماهه سال ۱۳۹۶ نیز برابر ۳۳۲۲۴ گیگاوات ساعت بوده که نشان دهنده رشد حدود ۳/۷ درصد مصرف انرژی نسبت به مدت مشابه در سال قبل می باشد. وی با تقدیر از مردم خوزستان به علت همکاری در مدیریت مصرف انرژی الکتریکی درطی سالیان اخیر، گفت : به منظور تامین انرژی الکتریکی مطمئن برای کلیه مشترکین و تامین رفاه عمومی ضروری است تا استفاده بهینه از انرژی الکتریکی توسط تمامی اقشار جامعه به طور جدی مَد نظر قرار گیرد. معاون برنامه ریزی و تحقیقات شرکت برق منطقه ای خوزستان تصریح کرد: شرکت برق منطقه ای خوزستان تمهیدات لازم جهت تامین برق مطمئن و پایدار را برای کلیه مشترکین درتمامی فصول سال فراهم نموده، اما به منظور افزایش قابلیت اطمینان شبکه و استفاده بهینه از انرژی الکتریکی که یکی از مهمترین منابع ملی کشور محسوب می شود ضرورت مدیریت مصرف برق و جابجایی مصارف غیر ضروری از ساعات اوج مصرف ساعت (۲۰ الی ۲۳) به سایر ساعات شبانه روز توسط کلیه مصرف کنندگان امری لازم و ضروری می باشد.

مهندس مهدوی‌فر در بازدید و بررسی زیرساخت‌های فنی-الکترونیکی و نحوه ارائه خدمات از طریق سامانه ساماب مازندران :

ارائه خدمات الکترونیکی به متقاضیان مهم‌ترین اولویت کاری مدیریت منابع آب در شهرستان‌ها می باشد

ساری – دهقان– به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل روابط عمومی آب منطقه ای مازندران، مهندس مهدوی فر مدیرکل فناوری اطلاعات، توسعه مدیریت و تحول اداری شرکت مدیریت منابع آب ایران در دیدار نوروزی و بازدید و بررسی زیرساختهای فنی-الکترونیکی و نحوه ارائه خدمات از طریق سامانه ساماب، بر ارائه خدمات الکترونیکی به متقاضیان و حفظ کرامت ارباب رجوع تأکید کردند. ایشان با تصریح بر جلب رضایت مراجعین اظهار داشت: می بایست ضمن اطلاع رسانی مناسب به مراجعین در زمینه نحوه ارائه خدمات از طریق نصب بنر، تابلوی اعلانات و از همه مهمتر بکارگیری سیستم اتوماسیون اداری و استقرار سامانه های الکترونیکی، ارائه خدمات تسریع یابد. مدیرکل فناوری اطلاعات، توسعه مدیریت و تحول اداری شرکت مدیریت منابع آب ایران خاطر نشان کرد: افزایش کمیت و کیفیت خدمات رسانی از جمله تسریع در دریافت خدمات (با کاهش بروکراسی اداری و رفت و آمدهای غیرضروری)، برخورد مناسب همکاران با مراجعین، پاسخگویی و ارائه خدمات با استفاده از سامانه های الکترونیکی نظیر سامانه جامع حفاظت و بهره برداری (ساماب)، سامانه استملاک اراضی، سامانه اطلاعات مکانی یکپارچه رودخانه ها (سامیر) و ... گامهای مهم جهت نهادینه شدن موضوع رضایتمندی مراجعین و رعایت حقوق شهروندی می باشد. وی اضافه کرد: باید با ایجاد ساز و کارهای لازم، با تمام توان و بهره مندی صحیح و مناسب از ظرفیتها و پتانسیل های موجود، برای افزایش خدمات رسانی مطلوب و شایسته به جامعه تلاش کرد. در این بازدید که مهندس اسلامی، معاون برنامه ریزی و تنی چند از مدیران و کارشناسان شرکت آب منطقه ای مازندران نیز حضور داشتند، مهندس مهدوی فر ضمن بازدید و بررسی نحوه استقرار سیستم های مدیریتی لازم جهت تحقق اجرای دستورالعمل میز خدمت الکترونیکی و برنامه های نقشه راه اصلاح نظام اداری، رهنمودهای لازم را بیان داشتند.

شهردار منطقه ۲ تبریز خبر داد؛

اصلاح هندسی میادین جاده ائل گلی با مصوبه شورای حمل و نقل و ترافیک استان اجرا می شود

تبریز – فلاح– اصلاح هندسی میادین واقع در محور جاده ائل گلی بر اساس مصوبه شورای حمل و نقل و ترافیک استان اجرائی می شود. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، شهردار منطقه ۲ کلانشهر تبریز با اعلام این خبر افزود: در راستای روان سازی ترافیک و تسهیل تردد در محور اصلی جاده ائل گلی اصلاح هندسی میادین واقع در محور جاده ائل گلی بر اساس مصوبه شورای حمل و نقل و ترافیک استان اجرائی می شود. باقر خوشنواز اضافه کرد: در راستای روان سازی ترافیک و تسهیل تردد در محور اصلی جاده ائل گلی به عنوان مهمترین مقصد گردشگری تبریز، عملیات اصلاح هندسی میادین خیام، گلشهر و ائل گلی اجرائی می گردد.

وی ادامه داد: بر اساس مطالعات جامع و کارشناسی انجام یافته از طریق مهندسین مشاور ذیصلاح ترافیکی و ایمنی راهها و طرح در کمیته های فنی و تخصصی حوزه معاونت حمل و نقل و ترافیک شهرداری تبریز و مصوبه شورای عالی ترافیک استان توسط شهرداری منطقه ۲ تبریز اجرا می گردد. شهردار منطقه ۲ شروع این پروژه را در راستای برنامه های تبریز ۲۰۱۸ و روان سازی ترافیک این محور به عنوان اصلی ترین قطب گردشگری تبریز و تسهیل تردد خودروهای عبوری از این جاده را ضروری دانست و از کلیه شهروندان به جهت صبر و بردباری در اجرای این پروژه ها تقدیر و تشکر کرد.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| پنجشنبه | ۱۶ فروردین ۱۳۹۷ | شماره ۱۰۳۳ | 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

ارزهای رمزپایه در ماه مارس، درآمدی ۳,۴۳ میلیارد دلاری روانه جیب TSMC کرده‌اند

بنابر گزارش‌های تازه، استخراج ارزهای رمزپایه و تکنولوژی‌های مرتبط با آن سبب شده فروش کمپانی تایوانی TSMC طی ماه گذشته میلادی به شکلی چشمگیر افزایش یابد. تحلیلگران حالا انتظار دارند که TSMC در ماه مارس درآمدی ۳,۴۳ میلیارد دلاری کسب کرده باشد و بخش اعظمی از این درآمد به سفارش چیپست‌های ۱۲ و ۱۶ نانومتری از سوی انویدیا و کمپانی چینی استخراج‌های رمزپایه، Bitmain تعلق دارد.

به گزارش دیجیاتو، گذشته از عملیات‌های مرتبط با ارزهای رمزپایه، انویدیا به دنبال بهره‌گیری از چیپ‌های سفارشی جدیدش در دیوایس‌های گیمینگ است. این کمپانی آمریکایی چیپ‌های ۲۰ نانومتری Tegra X۱ را برای کنسول هیبریدی نینتندو سوییچ تأمین کرد که گفته می‌شود در سال آتی میلادی، از نظر سخت‌افزاری به روزرسانی خواهد شد. به گفته منابع، مدل بهبودیافته نینتندو سوییچ قرار است از ماژول‌های ساخت انویدیا استفاده کند که با تکنولوژی فرآیندهای TSMC ساخته می‌شود.

TSMC در حال حاضر برای ارائه چیپ‌های ۷ نانومتری سفارش اپل در نیمه دوم سال ۲۰۱۸ آماده می‌شود و این محصولات به‌طور یقین، به رشد درآمد کمپانی تایوانی در اواسط ۲۰۱۸ و بعد از آن منجر می‌شوند. از طرف دیگر، های سیلیکونِ هواوی، کوالکام و Xilinx هم از جمله کمپانی‌هایی هستند که همین حالا سفارش‌هایی برای تولید با فرآیند ۷ نانومتری TSMC به ثبت رسانده‌اند.

در حال حاضر پیش‌بینی شده که TSMC در سال ۲۰۱۸، رشد سالانه حداقل ۱۰ درصدی را پشت سر خواهد گذاشت که علت اصلی آن افزایش چشمگیر تقاضا برای ارزهای رمزپایه و اسمارت فون‌های قدرتمند است. فرآیند ۷ نانومتری FinFET این کمپانی تا ماه ژوئن برای تولید انبوه آماده می‌شود و TSMC را به نخستین شرکتی که قادر به تولید این چیپست‌ها هست تبدیل می‌کند.

معرفی استارت‌آپ

خرید از نزدیک‌ترین فروشگاه

نام استارت‌آپ: خریدینو
وب سایت: kharidino. ir
سال تأسیس: ۱۳۹۶
موضوع: خرید از نزدیک‌ترین فروشگاه و تحویل در کمتر از یک ساعت
توضیح بیشتر:
خریدینو (یا همان خریدی نو) با هدف تسهیل در خرید انواع مایحتاج شهروندان از قبیل موادغذایی، خواروبار، شیرینی، خشکبار، گل و... به‌صورت آنلاین از نزدیک‌ترین فروشگاه اطراف مشتری بر اساس تشخیص موقعیت مکانی او و یا فروشگاه مورد علاقه وی در هر جای شهر و تحویل آن در تهران، در کوتاه‌ترین زمان (۱ تا ۲ ساعت بر اساس مسافت فروشگاه تا مشتری و زمان انجام سفارش)، راه‌اندازی شده است. مشتری می‌تواند از طریق سایت یا اپلیکیشن موبایل خریدینو، فروشگاه‌هایی را که ارائه خدمات می‌کنند ببیند و پس از انتخاب فروشگاه موردنظر به قسمت محصولات قابل عرضه آن فروشگاه وارد و سفارش دهد. حتی مشتری می‌تواند فروشگاه دلخواه خود را اگر در اطراف او نیست هم جست‌وجو و کالای مورد نظر خود را خریداری کند.

بسته‌بندی خلاق

برای مطالعه ۹۳۶ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: مدیر روابط عمومی یک شرکت بزرگ هستم؛ می‌خواهیم برای سازمان یک رپرتاژ آگهی آماده کنیم. تا به‌حال این کار را نکرده‌ایم و از بازخوردهای آن اطلاعی نداریم. به نظر شما این شیوه، راهکار مناسبی برای معرفی عملکرد سازمان ما است؟ به نظر شما چه بازخوردهایی را دریافت خواهیم کرد؟

رپرتاژ آگهی

پاسخ کارشناس: اصولا رپرتاژ آگهی در مرحله معرفی سازمان، معرفی محصول جدید یا رفع اخبار جریان ساز و شایعات، کاربرد بیشتری دارد. اگر در اطلاعات داده شده، فعالیت سازمان خود را بیان می‌کردید، امکان راهنمایی به‌صورت دقیق و مشخص وجود داشت. با این‌حال معمولا رپرتاژ آگهی به‌دلیل مفصل بودن و بیان جزییات از پیچیدگی‌های بیشتری برخوردار است و همراه نگهداشتن مخاطب با رپرتاژ کاری دشوار است. با توجه به جنس سازمان و خدمات یا محصولات ارائه شده می‌توان گزینه‌های رپرتاژ اینترنتی و رادیویی را بررسی کرد. با عنایت به اینکه در سوال خود به معرفی اشاره کرده‌اید، توصیه‌ای بر عدم انجام آن ندارم ولی بحث چگونگی آن بسیار مهم است. هزینه‌های تلویزیونی رپرتاژ آگهی بسیار سرسام‌آور است و حتما باید با توجه به بازخوردهای احتمالی از این شیوه پر هزینه استفاده کرد. در قیاس با این روش، مخاطبان از شبکه‌های رادیویی و سایت‌های اینترنتی بیشتر به‌صورت تخصصی استفاده می‌کنند و دسته‌بندی مخاطبان و ارتباط با مخاطبان هدف در این رسانه‌ها بهینه‌تر است. ابزارهای روابط عمومی، سمینارها، گردهمایی‌ها و... می‌تواند با توجه به نوع سازمان و فعالیتش گزینه‌های جایگزین یا مکمل قابل تاملی باشند.

مدرسه مدیریت

سودمندی خرده‌فروشان الکترونیک

نظرات درباره محصول روی خریداران تأثیر می‌گذارد، اما این تنها راه تأثیرگذاری مارکتینگ روی فرآیند خرید نیست. نظرات و مرورهای آنلاین باعث افزایش فروش بین مشتریان جدید می‌شود، همچنین افرادی که مرورها را می‌نویسند، نسبت به کسانی که مروری را نمی‌نویسند، بیشتر تمایل دارند خرید کرده یا در فروشگاه‌های آنلاین وقت‌گذرانی کنند. کسانی که درباره محصولات مرورها را می‌نویسند، تنها یک‌چهارم کل خریداران آنلاین هستند، اما در عمل روی خرید آنلاین سه‌چهارم دیگر خریداران تأثیرگذارند.

مصرف‌کنندگان تمایل دارند برای محصولاتی پول بدهند که رتبه و امتیاز بالایی داشته باشند. برای خرده‌فروشان الکترونیک، این بدان معناست که میزبانی از مرورها و رتبه‌دهی‌ها، در عمل باعث ایجاد حس مثبت کسب‌وکار می‌شود. مرور و رتبه‌دهی باعث افزایش ترافیک طبیعی وب‌سایت در موتورهای جست‌وجوگر می‌شود. افزایش ترافیک طبیعی به این دلیل اتفاق می‌افتد که مرورکنندگان تمایل به استفاده از واژگان کلیدی تکراری دارند و با واژگان یکسان، مشخصات محصول را شرح می‌دهند که این واژگان در جست‌وجوها استفاده می‌شود.

پتکو، یک خرده‌فروش حیوانات خانگی، به این نتیجه رسید که نمایش مرورها و رتبه‌دهی‌ها روی سایت، پنج برابر بیشتر از اجرای کمپین‌های تبلیغاتی باعث افزایش بازدید از سایت می‌شود. درباره محصولاتی که در فهرست پرامتیازها بودند و رتبه بالایی داشتند، ۴۹درصد بیشتر از میانگین محصولات گفت‌وگو صورت می‌گرفت و ۶۳درصد بیشتر خرید می‌شدند. نتایج مرورها باعث جذابیت بیشتر سایت می‌شود. مشتریانی که مرورها را در سایتی می‌خوانند، بیشتر از دیگر سایت‌ها در آنجا می‌مانند. مرورها همچنین می‌توانند باعث افزایش بهره‌وری استراتژی‌های تبلیغاتی شود.

برای مثال شرکت رابِرمید، قسمتی را برای نظرات مروری به محتواهای خود اضافه کرد به نحوی که محصولاتی که دارای نظرات مروری با رتبه بالا بودند، شامل تخفیفاتی می‌شدند. مرورها و نظرات ارسال‌شده، منبعی از داده‌ها برای پژوهش‌های تجاری هستند که مشخص‌شده مدهای محبوب هستند. برخی از مدیران بازرگانی اعتقاد دارند که اطلاعات به‌دست‌آمده از مرورهای آنلاین، به‌مراتب از نتایج یک پژوهش گروه کانون مؤثرتر است. کسب‌وکارها می‌توانند بفهمند مصرف‌کنندگان کدام‌یک از برندهای رقیب را ترجیح می‌دهند، مصرف‌کنندگان چگونه به اخبار مثبت و منفی واکنش نشان می‌دهند، چه داستان‌هایی درباره برند پخش می‌کنند و اینکه کدام مشتریان کاملا وفادار به برند و کدام‌یک «تروریست برند» هستند.

بنابراین شکل‌های مختلفی از محتوای تولیدشده توسط کاربر شناخته شده‌اند که روی فرآیند تصمیم‌گیری مصرف‌کنندگان تأثیرگذارند. پس مارکترهای باهوش می‌توانند از این پدیده استفاده کرده، آن را با ابزارهای نرم‌افزار اجتماعی مخصوص خرید اجتماعی طراحی کرده و با بازارهای اجتماعی همکاری کنند.

منبع: hormond

مسیر موفقیت

چرا نباید زمان‌تان را به‌طور مساوی تقسیم کنید؟

مترجم: نسیم حسینی

تمرکز بر چند کار معدود اما با اهمیت بهترین راه کسب نتیجه است.

با آمدن سال نو، بسیاری از ما فهرستی از تصمیماتی داریم که علاقه‌مندیم چه در زندگی شخصی و چه در زندگی حرفه‌ای خود آنها را عملی سازیم، اما تشویق‌تان می‌کنم که یک مورد دیگر را هم به این فهرست اضافه کنید: دست از تقسیم مساوی زمان خود بردارید.

منظورم این است که وقتی می‌خواهیم از عهده انجام تمام موارد فهرست کارهای‌مان برآییم، به همه آنها زمان یکسانی اختصاص می‌دهیم. چون همه موارد به نظرمان مهم هستند، می‌خواهیم مطمئن شویم که برای هریک از آنها مقداری زمان صرف کرده‌ایم.

اما معمولا چه اتفاقی می‌افتد؟ بیشتر آن موارد هرگز به سرانجام نمی‌رسند، زیرا زمان کافی را به آنهایی که از همه مهم‌تر بوده‌اند اختصاص نداده‌اید. حتی بدتر، کم ارزش‌ترین کارها تمام و کمال به انجام رسیده و مهم‌ترین اهداف‌تان دست‌نخورده باقی مانده‌اند.

می‌توانیم از بازی شطرنج درس بگیریم. در قانون این بازی، از آنجایی که هر دو سوی تخته به‌طور مشابه و با تعداد مهره‌های مساوی آغاز می‌شوند، هر نوبت بازی باید با یک حرکت به پایان برسد. اما بازیکنان باهوش خوب می‌دانند که اگر بخواهند برنده بازی باشند، باید برای درهم‌شکستن خطوط حریف و به چنگ آوردن مهره شاه، نیروهای خود را در یک نقطه متمرکز کنند، حتی اگر به این معنی باشد که گاهی مجبور باشند برای رسیدن به آن نتیجه، بعضی از مهره‌ها را قربانی کنند.

چنین قیاسی در مورد چگونگی سپری کردن زمان نیز صادق است. به جای آنکه به تمام موارد فهرست خود زمان مساوی اختصاص دهیم، باید نیروی خود را بر انجام مهم‌ترین موارد فهرست متمرکز و آنها که ارزش کمتری دارند را فدا کنیم.

وقتی می‌توانید از پس چنین کاری برآیید که یک سیستم رتبه‌بندی بر مبنای سه ویژگی ارزش اقتصادی، میزان ریسک و رضایت فردی ترتیب دهید. سپس براساس برآیندی که از ترکیب آن سه ویژگی به دست می‌آورید، به هریک از موارد فهرست خود امتیاز بدهید. حالا باید تمام یا بخش اعظم وقت‌تان را وقف مواردی کنید که بالاترین امتیازات را به دست آورده‌اند.

برای مثال، من قصد داشتم با دوستانم به ماهیگیری بروم. وقتی فهرست کارهایم را رتبه‌بندی کردم، متوجه شدم این مورد از نظر ارزش اقتصادی امتیاز خوبی ندارد (برایم هزینه مالی داشت) و واقعا مخاطره‌آمیز نیست، اما از نظر رضایت و حال خوبی که به من می‌دهد در صدر قرار می‌گیرد. همین شد که تصمیم گرفتم فورا برای سفرم جا رزرو کنم و باقی کارهایم را برای بعد بگذارم.

مورد دیگر زمانی بود که ارزش به دست آوردن یک مشتری بزرگ جدید را رتبه‌بندی کردم. از آن‌جایی که ارزش اقتصادی به چنگ آوردن مشتری جدیدی مانند این بسیار بالا بود، سریعا به صدر فهرست منتقل شد. متأسفانه به دست آوردن مشتری جدید می‌تواند به‌طور بالقوه ماه‌ها به طول بینجامد. اما من می‌دانستم که مجبورم بیشتر وقتم را وقف این کار کنم، بنابراین به جای اینکه برای پیگیری فعالیت تجاری جدیدم زمان کمتری بگذارم، همه کارهای کم اولویت را کنار گذاشتم.

نکته اینجاست که اگر واقعا بخواهید به نتایج معنادار و جالبی دست یابید، باید زمان خود را روی معدود کارهایی که بیشترین بازده را برای‌تان دارند متمرکز کنید نه آنکه وقت‌تان را بین همه کارها تقسیم کنید و در آخر به هیچ نتیجه ارزشمندی نرسید.

پس در سال جدید، به این فکر کنید که واقعا می‌خواهید چه چیزی را به اتمام برسانید، سپس تمام وقت خود را صرف انجام ارزشمندترین کارهایی کنید که شما را به آن هدف می‌رسانند و باقی کارها را به نفع آنها کنار بگذارید. در نهایت شاهد کامیابی در زندگی شخصی و حرفه‌ای خود خواهید بود.

منبع: inc