روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

شنبه ۸ دی ۱۳۹۷

Sat. 29 Dec 2018

۲۱ ربیع‌الثانی ۱۴۴۰ - سال پنجم

شماره ۱۲۲۹- ۱۶صفحه - ۲۰۰۰۰ریال

www.forsatnet.ir

گزارش بانک مرکزی از آخرین تحولات بازار مسکن پایتخت در آذرماه امسال

ریزش پاییزی معاملات در بازار مسکن

فرصت امروز: بانک مرکزی تازه‌ترین گزارش خود از تحولات بازار مسکن در آذرماه امسال را...

۳

یادداشت

اقتصاد سال ۹۷ را با رشد مثبت پشت‌سر می‌گذارد؟

هادی حق‌شناس
تحلیلگر اقتصادی

مجموع شرایط اقتصادی، رشد منفی را برای اقتصاد ایران در سال ۹۷ نوید می‌دهد. کاهش میزان فروش نفت و همچنین کاهش قیمت نفت از مهمترین عوامل در منفی شدن رشد اقتصادی امسال است. در بخش صنعت با توجه به تحریم‌های غرب، جدایی شرکای خارجی خودروسازان ایرانی و خروج آنها از ایران، به احتمال زیاد به رشد منفی می‌رسیم. در دیگر صنایع هم باتوجه به مشکلات کسب وکار شرایطی بهتر از این نداریم. تنها نکته امیدوارکننده برای اقتصاد ایران، رشد بخش کشاورزی است. با توجه به سال پرآبی که کشاورزی ایران پشت سرگذاشته می‌توان از این بخش انتظار رشد مثبت را داشت با این وجود بیشتر بار رشد اقتصادی در ایران بر دوش بخش نفت است. این بخش در سال جاری با کاهش تولید حدودا یک میلیون بشکه‌ای مواجه شده است و این کاهش تولید با کاهش قیمت نفت همزمان شده است. با توجه به این عوامل احتمال اینکه در سال...

۳

چرا ۲ باشگاه استقلال و پرسپولیس خصوصی نمی‌شوند؟

بیم و امید یک واگذاری

۵

بازوی پژوهشی مجلس نسبت به تورم افسارگسیخته در ماه‌های پیش‌رو هشدار داد

راه مهار نقدینگی

فرصت امروز: مرکز پژوهش‌های مجلس نسبت به رشد تورم در ماه‌های پیش رو هشدار داد و راهکارهای سه‌گانه‌ای برای مدیریت نقدینگی و مهار شوک تورمی پیشنهاد کرد. بازوی پژوهشی مجلس در تازه‌ترین گزارش خود با عنوان «مدیریت نقدینگی و مهار تورم» اقدامات سه‌گانه‌ای را برای مدیریت خلق نقدینگی جدید، کنترل نقدینگی موجود و کاهش حجم نقدینگی پیشنهاد کرده است. به تعبیر بازوی پژوهشی مجلس، مشاهده کمّیت و کیفیت رشد نقدینگی در سال‌های اخیر و نوسانات بازار ارز و افزایش قیمت‌ها در ماه‌های اخیر، نگرانی‌های جدی در رابطه با نرخ تورم در ماه‌های پیش رو ایجاد کرده و اولویت مسئله مدیریت نقدینگی در اقتصاد با هدف کنترل تورم را آشکار می‌کند. بر همین اساس ضروری است بانک مرکزی نظام کنترلی دقیق‌تری را بر بانک‌ها اعمال کند و ضمن تسهیل رصد و نظارت بر سپرده‌های کلان و تراکنش‌های بزرگ بانکی بر تصمیمات هیات...

۴

از تورم ۲۳درصدی سال ۹۷ تا تورم ۳۱درصدی سال ۹۸

۲ گزارش نگران‌کننده درباره اقتصاد ایران

۳

مدیریت و کسب‌وکار

- مدیران و کارآفرینان، شما سوپرمن نیستید
- از حس خوب عروسک پارچه‌ای تا جریان‌های درآمدی
- فروش مؤثر بدون فشار و تحمیل
- ۵ نکته‌ای که هر فروشنده بزرگی به کار می‌بندد
- چگونه عملکرد برندمان را ارزیابی کنیم؟
- راه‌هایی برای افزایش جذابیت پادکست

۸ تا ۱۶

هوآوی ۲۱درصد رشد درآمد سالانه را برای سال ۲۰۱۸ پیش‌بینی می‌کند

قانون جدید چک درباره چک‌های برگشتی چه می‌گوید؟

پوست‌اندازی قانون چک به نفع شفافیت

قانون جدید چک اگرچه در هیاهوی بودجه‌ای دولت گم شد، اما چند هفته‌ای است که با اصلاحاتی که مجلس روی آن انجام داده، ابلاغ شده است؛ قانونی که اجرای آن، صدور کاهش چک‌های بلامحل را به شدت کاهش می‌دهد و می‌تواند بسیاری از مشکلات عدیده این تکه کاغذ بهادار را حل کند؛ مشکلاتی که بعضا آنقدر پیچیده شده بود که دارنده و صاحب چک را از یادها فراموش می‌کرد و گاه یک برگه از آن سال‌های سال دست به دست می‌چرخید و گاه امضاهای متعددی را در ظهرنویسی به خود می‌دید. به گزارش مهر، اکنون اما اوضاع عوض شده است. قانون چک اصلاح شده و به گفته بسیاری از افراد، اگرچه ممکن است برخی ضعف‌ها در آن به چشم بخورد، اما به هر حال اکنون بسیاری از نکات منفی قانون قبلی را ندارد و به نظر می‌رسد بتوان از آن به عنوان یک قانون مترقی در این حوزه یاد کرد. آنگونه که کارشناسان می‌گویند یکی از مهمترین موانع رشد اقتصاد و رونق کسب و کار در کشور، وضعیت چک است. این موضوع آنقدر حائز اهمیت است که طبق اظهارات مسئولان قضایی کشور، در بین بیش از ۱۵ میلیون پرونده قضائی تلنبار شده مردم، رتبه دوم متعلق به دعواهای چک است؛ به خصوص اینکه طی سال‌های اخیر، به خاطر رکود اقتصادی، عدد چک‌های برگشتی، با افزایش فزاینده‌ای مواجه بوده است.

ماجرای پرونده‌های چک بی‌محل

جالب اینکه بین آن چندمیلیون پرونده چک‌های برگشتی، فقط ۴درصد مردم به دادگاه مراجعه می‌کنند و به محاکم قضایی برای احقاق حق امیدوارند؛ به این معنا که مابقی یا شرخر می‌گیرند یا عطایش را به لقایش می‌بخشند یا به نحوی راه مصالحه را انتخاب می‌کنند؛ چراکه بسیاری بر این باورند که چنانچه نیروی قوه قضایه، ۵ برابر مقدار کنونی هم بشود، نمی‌تواند به این حجم از پرونده‌های مرتبط با چک رسیدگی کند؛ مگر اینکه در قانون چک، اصلاحات اساسی صورت گیرد و چک‌های بی‌محل صادر نشده تا پرونده آنها هم به قوه قضاییه ارجاع داده نشود؛ این گونه است که مشکل آب گل‌آلود، از سرچشمه حل خواهد شد. اما این، همه ماجرا نیست. هم‌اکنون با تلاش طراحان قانون جدید چک، یک سامانه حرفه‌ای، کل سیستم بانکی کشور را به سامانه صدور یکپارچه چک (صیاد) متصل کرده و توانسته یکی از به‌روزترین و بی‌نقص‌ترین قوانین چک در دنیا را در کشور به وجود آورند که در نهایت، با رفت و آمد در مجلس و مذاکره با نمایندگان، اصلاحیه قانون چک به تصویب رسید و ایرادات شورای نگهبان، برطرف شد و دست آخر، چند هفته پیش، با امضای رئیس جمهور، قانون چک برای اجرا ابلاغ شد. با این قانون مترقی، سال‌ها خواهد گذشت و این حجم از مشکلات چک برای همه خاطره شده و مردم به چالش‌های قانون قبلی چک خواهند خندید.

جدیدترین آمار از میزان صدور چک‌های بلامحل

براساس آخرین آمار بانک مرکزی بالغ بر ۸.۹ میلیون فقره چک به ارزشی حدود ۹۳۶ هزار میلیارد ریال در مهرماه ۱۳۹۷ در کل کشور مبادله شده که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد ۸.۱درصد کاهش و از نظر مبلغ ۳درصد افزایش نشان می‌دهد. در ماه مورد گزارش در استان تهران بالغ بر ۳.۱ میلیون فقره چک به ارزشی حدود ۵۱۸ هزار میلیارد ریال مبادله شد. همچنین ۵۲.۲درصد از تعداد چک‌های مبادله‌ای کل کشور در مهرماه سال جاری، در سه استان تهران، اصفهان و خراسان رضوی مبادله شده است که به ترتیب با ۳۴.۹درصد، ۹.۵درصد و ۷.۸درصد بیشترین سهم را در مقایسه با سایر استان‌ها دارا بوده‌اند. از سوی دیگر ۶۶.۷درصد از ارزش چک‌های فوق در سه استان تهران (۵۵.۳درصد)، اصفهان و خراسان رضوی هر یک (۵.۷درصد) مبادله شده است که بیشترین سهم را در مقایسه با سایر استان‌ها دارا بوده‌اند. حدود ۷.۸ میلیون فقره چک به ارزشی حدود ۷۸۸ هزار میلیارد ریال در مهرماه ۱۳۹۷ در کل کشور وصول شد که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد ۷.۱درصد کاهش و از نظر مبلغ ۴.۶درصد افزایش نشان می‌دهد. در ماه مورد گزارش، در کل کشور ۸۷درصد از کل تعداد چک‌های مبادله‌ای و ۸۴.۲درصد از کل مبلغ چک‌های مبادله‌ای وصول شد. در مهرماه ۱۳۹۷، در استان تهران بالغ بر ۲.۷میلیون فقره چک به ارزشی بالغ بر ۴۳۹ هزار میلیارد ریال وصول شد که از نظر تعداد ۸۷.۸درصد و از نظر ارزش ۸۴.۸درصد از کل مبلغ چک‌های مبادله‌ای را شامل می‌شود. در ماه مذکور در بین سایر استان‌های کشور بیشترین نسبت تعداد چک‌های وصولی به کل چک‌های مبادله‌ای در استان، به ترتیب به استان‌های گیلان (۹۰درصد)، یزد (۸۹.۴درصد) و البرز (۸۸.۷درصد) اختصاص یافته است و استان‌های کهگیلویه و بویراحمد (۷۸درصد)، کردستان (۸۰.۱درصد) و چهارمحال و بختیاری (۸۱.۳درصد) پایین‌ترین نسبت تعداد چک‌های وصولی به کل چک‌های مبادله شده در استان را به خود اختصاص داده‌اند. همچنین در بین سایر استان‌های کشور بیشترین نسبت ارزش چک‌های وصولی به کل ارزش چک‌های مبادله‌ای در استان به ترتیب به استان‌های کهگیلویه و بویراحمد (۹۰.۱درصد)، البرز (۸۸.۷درصد) و گیلان (۸۸.۲درصد) اختصاص یافته است و استان‌های ایلام (۷۰.۶درصد)، قم (۷۶.۲درصد) و لرستان (۷۷.۹درصد) کمترین نسبت ارزش چک‌های وصولی به کل ارزش چک‌های مبادله شده در استان را به خود اختصاص داده‌اند. حدود ۱.۲ میلیون فقره چک به ارزشی بالغ بر ۱۴۸ هزار میلیارد ریال در مهرماه ۱۳۹۷ در کل کشور برگشت داده شده است که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد و مبلغ به ترتیب ۱۴.۳درصد و ۵درصد کاهش نشان می‌دهد. در ماه مورد گزارش، در استان تهران حدود ۳۸۲ هزار فقره چک به ارزشی حدود ۷۹ هزار میلیارد ریال برگشت داده شد. بر این اساس در کل کشور ۱۳درصد از کل تعداد چک‌های مبادله‌ای و ۱۵.۸درصد از کل مبلغ چک‌های مبادله‌ای و در استان تهران ۱۲.۲درصد از کل تعداد چک‌های مبادله‌ای و ۱۵.۲درصد از کل مبلغ چک‌های مبادله‌ای برگشت داده شده است. در ماه مذکور در بین سایر استان‌های کشور بیشترین نسبت ارزش چک‌های برگشتی به کل ارزش چک‌های مبادله شده در استان به ترتیب به استان‌های ایلام (۲۹.۴درصد)، قم (۲۳.۸درصد) و لرستان (۲۲.۱درصد) اختصاص یافته است و استان‌های کهگیلویه و بویراحمد (۹.۹درصد)، البرز (۱۱.۳درصد) و گیلان (۱۱.۸درصد) کمترین نسبت ارزش چک‌های برگشتی به کل ارزش چک‌های مبادله شده در استان را به خود اختصاص داده‌اند. حدود ۱.۱ میلیون فقره چک به ارزشی حدود ۱۴۰ هزار میلیارد ریال در مهرماه ۱۳۹۷ در کل کشور به دلایل کسری یا فقدان موجودی برگشت داده شده است. در واقع در کل کشور از نظر تعداد ۹۴.۳درصد و از نظر ارزش ۹۴.۴درصد از کل چک‌های برگشتی به دلایل کسری یا فقدان موجودی بوده است.

قانون جدید چک چه می‌گوید؟

قانون جدید چک، چند ویژگی مثبت دارد که از جمله آن، ثبت برگشتی و رفع برگشتی در بانک مرکزی به صورت آنی است؛ ضمن اینکه براساس این قانون، افتتاح هرگونه حساب، اعتبار اسنادی ارزی و ریالی، صدور کارت بانکی، اعطای هر گونه تسهیلات و ضمانتنامه برای اشخاصی که چک برگشتی دارند، ممنوع خواهد شد. مسدودی تمامی حساب‌ها، کارت‌ها و وجوهی که تحت هر عنوان، صاحب حساب در کلیه شبکه بانکی و موسسات مالی دارد، به میزان مبلغ چک از جمله دیگر دستاوردهایی است که قانون جدید چک به همراه دارد؛ ضمن اینکه امضا و مهر گواهینامه عدم پرداخت و ارسال یک نسخه آن به نشانی صاحب حساب، حتی در مورد پرداخت بخشی از چک نیز ضرورت دارد؛ اگرچه این اختیار نیز به مجریان داده شده که موارد خاص با نظر شورای تامین، از این موارد مستثنی شود. نکته حائز اهمیت در این میان آن است که مبلغ چک در حساب جهت رفع سوء چک باید به مدت یکسال مسدود شده و یا اینکه رفع سوء آن با گذشت سه سال از برگشت شدن چک، امکان‌پذیر شده است. از سوی دیگر، باید به این نکته اشاره کرد که علاوه بر رضایت محضری، نامه رسمی از شخص حقوقی دولتی یا عمومی غیردولتی نیز می‌تواند سبب رفع سوء چک شود. در واقع، قانونگذار این موارد را هم مدنظر داشته است که برگشتی به دلیل دستور عدم پرداخت، سوء اثر محسوب نشود و البته اعتبار چک از زمان دریافت چک یعنی چاپ آن، سه سال است؛ این در حالی است که ایجاد زیرساخت برای چک موردی و چک الکترونیکی و نیز اتصال سامانه‌های بانک مرکزی و قوه قضاییه نیز ضروری است؛ پس اعتبارسنجی کامل مشتری توسط سامانه صیاد صورت می‌گیرد.

نکته درخشان قانون جدید چک، صدور چک حامل و امکان ثبت مشخصات دارنده چک در سامانه صیاد توسط صادرکننده آن است؛ ضمن اینکه اجراییه در مورد چک‌های بی‌محل نیز باید به سرعت انجام شود.

وزیر راه و شهرسازی از ۲۰۰ هزار میلیارد تومان پروژه نیمه‌تمام عمرانی در کشور خبر داد

اختصاص ۶ ردیف برای مسکن مهر در بودجه ۹۸

فرصت امروز: وزیر راه و شهرسازی از اختصاص شش ردیف برای مسکن مهر در لایحه بودجه ۹۸ خبر داد و در عین حال، از رقم ۲۰۰ هزار میلیارد تومانی پروژه نیمه‌تمام عمرانی در کشور سخن گفت. محمد اسلامی در حاشیه بازدید از آخرین وضعیت پروژه‌های شهر جدید پردیس به روش‌های جدید تأمین مالی تکمیل مسکن مهر اشاره کرد و گفت: برای کل مسکن مهر شش ردیف بودجه در لایحه بودجه ۹۸ پیش‌بینی کردیم تا منابع لازم برای تولید مسکن در این لایحه لحاظ شود. به گفته اسلامی، ساخت مسکن صرف‌نظر از اینکه با چه پسوندی باشد، از نظر قانون اساسی وظیفه وزارت راه و شهرسازی است به خصوص با اولویت اقشار محروم جامعه تا بتوانند خانه‌دار شوند؛ به همین دلیل برای خانه‌دار شدن آنها در حال تلاش هستیم؛ از جمله این اقدامات ساخت ۴۰۰ هزار واحد مسکونی جدید به همراه تکمیل ۵۰۰ هزار واحد مسکن مهر باقیمانده تا سال ۹۹ است. به عبارت دیگر تا پایان سال ۹۹، ۹۰۰ هزار واحد مسکونی را به مردم تحویل خواهیم داد. وزیر راه و شهرسازی درخصوص افزایش سقف تسهیلات مسکن نیز گفت: ما در وزارت راه و شهرسازی هیچ‌گاه برای هیچ کار بررسی نشده‌ای، تصمیم نمی‌گیریم چون اگر اعلام کنیم که به دنبال افزایش سقف تسهیلات مسکن هستیم، خود به خود قیمت مسکن افزایش می‌یابد. وی گفت: براساس مطالعات ما در برخی از شهرها، دهک‌های ۸، ۹ و ۱۰ می‌توانند با پیگیری‌های خود ظرف دو سال خانه‌دار شوند. ما برای خانه‌دار شدن دهک‌های ۳ تا ۷ باید تسهیلات پرداخت کنیم. باید کاری کنیم که قدرت خرید مسکن مردم افزایش یابد؛ وام مسکن، تورم‌زا است اما به دنبال توزیع کارت اعتباری مصالح ساختمانی برای انبوه‌سازان هستیم.

مخالف مداخله دولت در مسکن هستم

وزیر راه و شهرسازی همچنین از رقم ۲۰۰ هزار میلیارد تومانی پروژه نیمه‌تمام عمرانی در کشور خبر داد و در رابطه با سیاست مداخله یا عدم مداخله دولت در بخش مسکن گفت: معتقدم دولت به هیچ وجه نباید در بخش مسکن مداخله کند و دولت برای ساخت سالانه ۱۰۰ هزار واحد مسکونی صرفا تسهیل‌گری می‌کند. اسلامی در گفت‌وگو با مهر، درباره وضعیت فعلی لایحه‌ای که وزارت راه و شهرسازی در زمان آخوندی با موضوع راهکارهای تعادل‌بخشی به بازار مسکن و اجاره بها و با هدف اصلاح قانون موجر و مستأجر به هیات دولت برده بود و این لایحه در کمیسیون اقتصادی دولت در حال بررسی بود نیز گفت: پس از ورود من به وزارت راه و شهرسازی، دستور دادم تا روی لایحه کار عمیق‌تری انجام شود.

نباید به قشر مستأجر فشار بیاید

وی در پاسخ به این پرسش که آیا شما با طرح قبلی وزارت راه و شهرسازی مبنی بر تعیین سقف برای اجاره بها از سوی دولت موافقید یا خیر؟ ادامه داد: من معتقدم مداخله دولت در بازار مسکن به خصوص اجاره بها به هیچ وجه پاسخ مناسب و درستی به مشکلات جامعه نیست. بلکه باید سعی کنیم راه حل‌های پایداری را بدهیم که در حقیقت بتوانیم اطمینان داشته باشیم که به قشر متقاضی واحدهای استیجاری آسیب وارد نشود. وزیر راه و شهرسازی افزود: به همین دلیل این لایحه نیاز داشت تا از پختگی لازم برخوردار شود. دستور داده‌ام تا روی موضوع اجاره بها، کار تحقیقاتی بیشتری شود. هنوز این کار تکمیل نشده است. وی در پاسخ به این پرسش که آیا ساخت سالی ۱۰۰ هزار واحد مسکونی با اعتقاد شما مبنی بر عدم مداخله دولت در بازار مسکن در تعارض نیست؟ گفت: اساسا وظیفه ما در زمینه ساخت سالانه ۱۰۰ هزار واحد، تسهیلگری و ایجاد فرصت برای تولید مسکن است.

سالی ۵۰۰ هزار واحد مسکونی نیاز داریم

اسلامی یادآور شد: قرار است خودِ مردم و سازندگان خانه‌های‌شان را بسازند و ما (به عنوان دولت) باید هدایت و نظارت کنیم و مطمئن باشیم سالی حداقل ۵۰۰ هزار واحد در کشور تولید تا قشر متوسط به پایین از مسکن بهره‌مند شود. وی ادامه داد: ما ۲۰۰ هزار میلیارد تومان پروژه نیمه‌تمام داریم که با سالی ۷ یا ۸ میلیارد تومان بودجه، سال‌ها طول می‌کشد تا تمام شود، بنابراین نیازمند روش‌های دیگری برای تأمین منابع مالی هستیم. انتشار اسناد خزانه اسلامی نیز جزو تعهدات دولت محسوب می‌شود، اما به دنبال عرضه اوراق سهام در بازار سرمایه هستیم تا از محل اوراق سهام، از نقدینگی در اختیار مردم به تأمین مالی پروژه‌ها بپردازیم.

تقدیر و تشکر

دنیای با او بودن به ما نیاموخت که بی او چه کنیم، اما وفایش به ما آموخت که محبت‌های بی منت و بی صدای او را که جاودانه در جان زندگی‌مان سبز است، فراموش نکنیم.

اما باز هم او بود که این بار با رفتنش همه بستگان، دوستان و آشنایان را به دور ما جمع کرد و همه به وسعت قلب‌هایتان آمدید و در مراسم خاک‌سپاری و ترحیم روانشاد **محمد قدیمی** با قطره اشکی، ارسال متن تسلیت یا نثار تاج گل، قلب‌های مهربانتان را بر روی اندوهمان گشودید.

محبت و صفایتان را ارج می‌نهیم و نیکوترین دعاهای خود را نثارتان می‌کنیم و آرزومندیم زنجیر عشق و محبت یاران، هرگز از هم نگسلد.

خانواده قدیمی

نگـــاه

دیدگاه‌های سه‌گانه درباره چیستی بانک

پول بانک‌ها چطور خلق می‌شود؟

بانک‌ها از بنگاه‌های اقتصادی مهمی به‌حساب می‌آیند که نقش بی‌بدیلی در ساختار اقتصادی ایفا می‌کنند. در دهه‌های ۲۰ تا ۴۰میلادی به نقش بانک در اقتصاد عمدتا از دیدگاه اقتصاد کلان توجه می‌شد، ولی توجه به آثار اقتصاد کلان بانک در دهه‌های بعد از ۵۰میلادی، تنها در برخی پژوهش‌ها ادامه یافت و از ادبیات جریان اصلی اقتصاد به حاشیه رفت. به گزارش ایسنا و به گفته متخصصان، در چند دهه گذشته، تقریباً همه نگاه‌ها به بانک‌ها و مقررات احتیاطی آن، دارای ماهیت اقتصاد خرد بود، اما رویداد بحران مالی ۲۰۰۷-۲۰۰۸ موجب توجه دوباره اقتصاددانان به نقش بانک‌ها در اقتصاد کلان شد. پیش‌نیاز تدوین مقررات احتیاطی بانکی (در سطح خرد) و سیاست‌های احتیاطی کلان (در سطح کلان) و همچنین لازمه ضروری مدل‌سازی نظام مالی، فهم دقیق از چیستی بانک و کارکرد آن در نظام پولی و اعتباری است که پس از بحران مالی ۲۰۰۸ در بانک‌های مرکزی کشورهای پیشرو شدت گرفت ولی متأسفانه این مقوله در ایران مورد غفلت واقع شد. بر همین اساس این موضوع، مورد توجه گروهی از محققین کشور قرار گرفته تا درخصوص آن، پژوهشی را به انجام رسانند. این مطالعه به دیدگاه‌های سه‌گانه درباره چیستی بانک با استناد به پژوهش‌های گوناگون اقتصاددانان و سیاست‌گذاران پولی و همچنین نقد و بررسی آنها پرداخته و در پایان نیز ریشه برداشت‌ها و رویکردهای نادرست به ماهیت و کارکرد بانک، جمع‌بندی شده‌اند.

براساس یافته‌های این پژوهش، در دیدگاه نخست، بانک‌ها تنها واسطه‌های مالی هستند که منابع سپرده‌گذاران را گردآوری کرده و تخصیص می‌دهند. فرآیند وام‌دهی نیز با گردآوری سپرده‌های یک شخص آغاز و با قرض دادن این منابع (پس‌اندازها) به شخص دیگر پایان می‌یابد. به اعتقاد سیدعلی روحانی، محقق اقتصاد دانشگاه تهران و همکارانش در این پژوهش: «اما در رویکرد دوم، بانک‌ها برخلاف دیگر نهادهای مالی و براساس مدل بانکداری مبتنی بر ذخایر جزئی و با تکرار وام‌دهی و سپرده‌گذاری، می‌توانند به‌صورت تجمعی خلق پول کنند. ولی هر بانک، تنها یک واسطه‌گر مالی است که سپرده‌ها را جذب کرده، آن‌ها را وام می‌دهد. در این دیدگاه، خلق مقادیر بیشتر نقدینگی توسط بانک‌ها، نیازمند تزریق پول پرقدرت توسط بانک مرکزی است.» همچنین براساس نظر محققان فوق، در دیدگاه سوم یا دیدگاه خلق پول انفرادی بانک، کارکرد اصلی بانک‌ها، خلق قدرت خرید جدید برای یک شخص از طریق وام است، که آن شخص هم‌زمان هم قرض‌گیرنده و هم سپرده‌گذار است. بینش اساسی در این دیدگاه آن است که بانک‌ها می‌توانند منابع (وجوه) خود را به‌طور آنی خلق کنند و وام‌دهی بانک بر سپرده‌گذاری و پس‌انداز متوقف نیست.

روحانی و همکارانش با تکیه بر نتایج به‌دست‌آمده می‌گویند: «تحلیل محتوای استدلال‌های ارائه‌شده در پشتیبانی از دیدگاه‌های واسطه‌گری مالی و ضریب فزاینده، نشان می‌دهد که مهم‌ترین ریشه‌های برداشت نادرست ماهیت بانک عبارتند از: برداشت کالایی نسبت به پول، مغالطه ترکیب و خلط مباحث خرد و کلان، بی‌توجهی به اصول حسابداری دوطرفه، جدا نکردن ترازنامه بانک مرکزی و بانک‌ها و بی‌توجهی به اقتضائات هدف‌گذاری نرخ بهره. براساس این، لازمه تحلیل درست درباره ماهیت بانک و پول در اقتصادهای مدرن، توجه به موارد زیر است:

۱. پول مدرن، هم‌زمان، یک دارایی و یک بدهی مالی است و وام‌دهی آن بر پس‌انداز شدن آن متوقف نیست؛

۲. توجه به ترازنامه تلفیقی کل شبکه بانکی و پرهیز از مغالطه ترکیب؛

۳. توجه به اینکه پول یک پدیده ترازنامه‌ای است و ازاین‌رو بر پایه ترازنامه و رعایت اصول حسابداری دوطرفه است؛

۴. جدا کردن دو نوع پول درونی و پول بیرونی یا به سخن دیگر، جدا کردن ترازنامه بانک مرکزی از ترازنامه بانک‌ها؛

۵. توجه به اقتضائات سیاست هدف‌گذاری نرخ بهره و عدم امکان کنترل هم‌زمان پایه پولی (بدهی بانک مرکزی).

طبق این یافته‌ها، اگر به پنج گزاره بالا توجه شود، به‌ضرورت باید پذیرفت که: نخست، بانک‌ها تنها واسطه وجوه نیستند؛ بلکه در فرآیند وام‌دهی (یا سرمایه‌گذاری) سپرده جدیدی خلق می‌کنند و برای وام‌دهی نیازی به جذب سپرده پیشینی ندارند. دوم، ذخایر بانک‌ها نزد بانک مرکزی، وام‌دهی و خلق پول بانک‌ها نیست و بانک‌ها برای دادن وام نیازی به جذب ذخیره پیش از آن ندارند. سوم، این دو ویژگی، یعنی خلق سپرده در فرآیند وام‌دهی بانک و وابسته نبودن وام‌دهی به جذب پیشینی ذخیره یا سپرده ویژه بانک است و دیگر نهادهای مالی چنین توانایی را ندارند. این دیدگاه درباره بانک، دلالت‌های بسیار مهمی در حوزه سیاست‌گذاری پولی، مقررات‌گذاری و نظارت بانکی، بانکداری اسلامی و مدل‌سازی اقتصاد کلان دارد.

مجریان این پژوهش اظهار کرده‌اند: «در حوزه سیاست‌گذاری پولی، این گزاره که بانک‌های مرکزی می‌توانند با کنترل حجم پایه پولی، حجم وام و سپرده در اقتصاد را کنترل کنند، رد می‌شود. بانک مرکزی به‌ویژه در حالتی که از چارچوب هدف‌گذاری نرخ بهره پیروی کند، تسلطی بر حجم پول و اعتبار ندارد. درواقع بانک مرکزی تنها با تغییر برخی نرخ‌ها و نسبت‌ها، مانند نرخ ذخیره قانونی، نرخ بهره تسهیلات اعتباری و نرخ بهره ذخایر، می‌تواند بر انگیزه بانک‌ها در خلق وام و سپرده جدید تأثیر بگذارد.»

و اما از دیدگاه اسلامی، براساس یافته‌های پژوهش مورداشاره، دیدگاه خلق پول افزون بر اینکه پرسش‌های مبنایی را درباره اصل وجود و الزامات مالکیتی و مدیریتی بانک (به‌مثابه نهاد خلق‌کننده پول از هیچ) مطرح می‌کند، همچنین دلالت‌های مهمی برای اصلاح عقود در بانکداری بدون ربا دارد. وکالت بانک از سپرده‌گذاران برای استفاده از سپرده‌های سرمایه‌گذاری در امور گوناگون برای بانک مدرن اساساً نادرست خواهد بود؛ زیرا بانک تنها می‌تواند برای تودیع ذخیره قانونی نزد بانک مرکزی یا تسویه تراکنش‌ها در بازار بین‌بانکی، از سپرده‌های جذب‌شده استفاده کند، نه برای دادن تسهیلات و سرمایه‌گذاری. همچنین تفکیک درآمدهای بانک به مشاع و غیرمشاع وجاهت نظری ندارد و سپرده‌گذاران باید در همه درآمدهای بانک شریک باشند. این یافته‌ها که به توانایی ویژه بانک‌ها در خلق سپرده در فرآیند وام‌دهی و وابسته نبودن وام‌دهی به جذب پیشینی ذخیره یا سپرده اشاره دارند در نشریه «جستارهای اقتصادی ایران» منتشر شده است.

۱۵۰ دستگاه دولتی، بیرون از شمول قانون محاسبات هستند

نسبت شفافیت و رفاه اجتماعی

فرصت امروز: هفته پیش، نشست تخصصی «شفافیت و رفاه اجتماعی» در دانشکده علوم اجتماعی دانشگاه تهران برگزار شد و محمود صادقی، نماینده مردم تهران و رئیس فراکسیون شفاف‌سازی مجلس، محمدرضا پورابراهیمی رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس و احمد میدری صاحب نظر اقتصادی و معاون رفاه وزارت کار درباره نسبت شفافیت و رفاه اجتماعی به بحث و تبادل نظر پرداختند. این نشست، دوشنبه سوم دی‌ماه با همکاری انجمن علمی دانشجویی برنامه‌ریزی اجتماعی، پژوهشکده مطالعات توسعه جهاد دانشگاهی تهران، روزنامه شرق و انجمن شفافیت برای ایران برپا شد و عملکرد فراکسیون شفاف‌سازی مجلس برای شفاف‌تر شدن بودجه، نقش مجلس در شفاف‌سازی بودجه و نسبت میان شفافیت بودجه و رفاه اجتماعی از جمله محورهای آن بود.

در ابتدای نشست، احمد میدری یکی از کلیدی‌ترین مشکلات نظام اداری ایران را نبود خزانه‌داری متمرکز دانست و مهمترین قدم برای شفافیت بودجه و نظام مالی کشور را خزانه‌داری متمرکز خواند؛ اصلی که به زعم او، از قانون اساسی مشروطه تا قانون اساسی جمهوری اسلامی، همواره وجود داشته، اما هیچ‌گاه عملیاتی نشده است.

به گفته میدری، شفافیت به پاسخگویی بیشتر، پاسخگویی بیشتر به کیفیت بهتر حکومت و کیفیت بهتر حکومت به رفاه اجتماعی بیشتر منجر می‌شود. بنابراین مفروض این است که شفافیت، سرمایه اجتماعی و اعتماد اجتماعی ایجاد می‌کند. اگر شفافیت صرفاً به افشاگری و عادی‌سازی فساد منجر شود، این شفافیت بیشتر منجر به یأس اجتماعی می‌شود، ولی اگر مفروض بگیریم که شفافیت موجی ایجاد می‌کند که مسئولین را به اصلاح امور سوق می‌دهد، اصلاح امور به رفاه اجتماعی بیشتر منجر می‌شود.

معاون رفاه وزارت کار در ادامه صحبت‌هایش، این پرسش را مطرح کرد که برای شفافیت بودجه چه قدم اساسی باید برداشت؟ پاسخی که او به این سوال داد، بحث خزانه‌داری متمرکز بود و از دیدگاه میدری، خزانه‌داری متمرکز، مهمترین قدمی است که در ایران می‌توان برای شفافیت نظام بودجه برداشت.

به گزارش خبرآنلاین، میدری، مبارزه با فساد را امری پیچیده و مبارزه با فساد را نیازمند دانش تخصصی دانست و گفت: شفاف‌سازی و مبارزه با فساد در دنیای امروز بسیار پیچیده است و علاوه بر اینکه نیازمند همت و اراده مسئولین کشور است، به دانش فنی نیاز دارد. نمی‌توانیم بدون داشتن دانش اداری به سمت یک نظام شفاف میل بکنیم و اگر تمام افشاگری‌هایی که صورت می‌گیرند، با تحول در نظام اداری عجین نشوند و کسانی که تکنیک امور را می‌دانند، همراهی نکنند، این افشاگری‌ها، به حقیقت منتهی نخواهند شد. وی در ادامه به ذکر مثالی درباره تکنیک مبارزه با زمین‌خواری می‌پردازد.

کاداستر، تکنیک فنی مبارزه با زمین‌خواری

او زمین‌خواری را یکی از مهمترین انواع فساد در کشور خواند که نیازمند تکنیک‌های پیشرفته برای مقابله با آن هستیم. میدری، طرح کاداستر را یکی از این تکنیک‌های مهم و اصولی اعلام کرد و گفت: فسادهای گسترده‌ای در زمینه زمین‌خواری مشاهده می‌کنیم. نمی‌توان با زمین‌خواری مبارزه کرد، بدون آنکه نظام ثبت زمین یا «کاداست» عملیاتی نشود. کاداست طول و عرض هر نقطه زمین را مشخص می‌کند و هر سانتیمتر کشور را براساس مختصات ثبت می‌کند. برای هر سانتیمتر مربع در کشور، کُد داده می‌شود و این کُد روی کُد ملی مالک قرار می‌گیرد. این یک بحث فنی است و تا زمانی که ما اجرا نکنیم، در مبارزه با زمین‌خواری توفیقی حاصل نخواهیم کرد.

اجرای اصل ۵۳ برای مبارزه با فساد

معاون رفاه وزارت کار، اجرای اصل ۵۳ قانون اساسی را گام مهمی برای افزایش شفافیت دانست. در اصل ۵۳ قانون اساسی آمده است که کلیه دریافت‌های دولت در حساب‌های خزانه‌داری کل متمرکز می‌شود و همه پرداخت‌ها در حدود اعتبارات مصوب به موجب قانون انجام می‌گیرد.

تاکید میدری، بر عوارض‌هایی است که بسیاری از سازمان‌های دولتی از مردم می‌گیرند و پول حاصل از آنها، وارد خزانه متمرکز نمی‌شود، بلکه در حساب ویژه آن سازمان، ذخیره می‌شود، است. این مسئله به عدم شفافیت و افزایش اختیارات برخی مسئولین در هزینه‌کرد بودجه اختصاصی، منجر می‌شود. دستگاه دولتی، می‌تواند با استفاده از این بودجه اختصاصی، هزینه‌هایی را انجام دهد که قانونی برای آن وجود ندارد. البته لازم به ذکر است که از نظر او، بودجه اختصاصی الزاماً همواره به فساد نمی‌انجامد، بلکه ممکن است آن بودجه در محل مناسبی هم هزینه شود، اما نبود نظارت بر هزینه‌کرد و اختیار تام مسئولین در هزینه‌کرد آن، احتمال وقوع فساد را فراهم می‌کند. البته از نظر میدری فساد صرفاً سوءاستفاده شخصی از مقام دولتی را شامل نمی‌شود، بلکه حیف و میل بیت‌المال نیز نوعی فساد محسوب می‌شود. میدری به ذکر مثالی از حیف و میل ناخواسته بودجه در دستگاه‌های دولتی می‌پردازد که ناشی از نبود خزانه‌داری متمرکز است. طرحی در وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی اجرا می‌شود که اتفاقاً بسیار دقیق و شفاف بوده است، اما به دلیل اینکه پول واریزی به حساب خزانه‌داری متمرکز واریز نمی‌شد، پس از گذشت شش ماه از اتمام طرح، مسئولین متوجه می‌شوند که در یک حساب ۱۸۰ میلیارد پول مازاد مانده است و هیچ کس اطلاعی از آن ندارد. این رقم کمی بیش از بودجه سالانه وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی است که حدود ۱۵۰ میلیارد تومان است.

دولت، موجود زنده‌ای که فشار خونش ۴ است یا ۲۰

میدری سپس به برآوردی که در زمان دولت دوازدهم انجام شده، اشاره کرد و گفت: طبق برآوردهای انجام‌شده، در حدود ۱۴ تا ۱۸ درصد درآمدهای دولت، در هفته آخر اسفندماه وصول می‌شود. این به آن معناست که در هفته آخر، به سرعت درآمدهای دولت از حساب‌های پراکنده و فاقد نظارت، وارد خزانه مرکزی می‌شوند و دولت به سرعت اقدام به تخصیص بودجه می‌کند. در نظام اجرایی نیز مدیران ناگزیر هستند که به سرعت معوقات و بدهی‌های سازمان متبوع خود را پرداخت کنند و هر مدیری، برای اینکه پول برگشت داده نشود، مجبور است که قراردادها را با سرعت منعقد کند. در نتیجه ملاحظه می‌شود که بسیاری از پروژه‌ها، در ابتدا به دلیل نبود بودجه، کُند پیش می‌روند و در اواخر سال، با سرریز پول، سرعت می‌گیرند. بنابراین، دولت ایران را می‌توان به مثابه موجود زنده‌ای در نظر گرفت که «فشار خونش یا ۴ است یا ۲۰. یا بودجه نیست یا فراوانی بودجه است.» در چنین وضعیتی دولت مجبور می‌شود به سیستم بانکی فشار بیاورد، منابعی را از سیستم بانکی استقراض کند و بعد یک‌مرتبه پول را به سازمان‌ها و نهادهای زیرمجموعه، سرریز کند، این مسئله بر سیستم بانکی و بازار اثر منفی می‌گذارد. از نظر دکتر میدری، در نهایت این مسئله به شکل‌گیری چرخه‌ای از بی‌انضباطی‌ها منجر می‌شود: «بی‌انضباطی بودجه به بی‌انضباطی بانکی و بی‌انضباطی بانکی به بی‌انضباطی‌های اجرایی منجر می‌شود.» از نظر وی، راهکار حل این مسئله، خزانه‌داری متمرکز است. اگر تمام درآمدهای دولت، در یک حساب متمرکز باشند و هر پولی که وارد خزانه می‌شود دارای یک کُد اختصاصی باشد، می‌توان جریان ورود و خروج پول را متعادل کرد و ضمن افزایش شفافیت، از اتلاف منابع دولتی جلوگیری کرد.

شفافیت بهترین سازوکار برای مقابله با فساد

در ادامه نشست، محمود صادقی نماینده مردم تهران در مجلس، شفافیت را بهترین سازوکار برای مقابله با فساد بیان کرد و گفت که بدون تردید شفافیت رابطه مستقیمی با رفاه اجتماعی دارد. او گفت: شفافیت ضامن سلامت و بهترین تدبیر و سازوکار برای پیشگیری از فساد است و هرچه فساد کمتر باشد، رفاه اجتماعی بیشتر است. خروجی شفافیت کاهش فقر و عدالت اجتماعی و در نگاه کلان، صلح و امنیت است.

صادقی برای فساد یک معنای سلبی و یک معنای ایجابی بیان کرد و گفت: در معنای سلبی، سلامت به معنای عدم فساد است و هرجا فساد نباشد گفته می‌شود سلامت اداری وجود دارد. او فساد را اینگونه تعریف کرد: فساد عبارت است از سوءاستفاده از منابع و امکانات بخش عمومی در جهت منافع و هدف‌های بخش خصوصی.

از نظر وی، علاوه بر تعریف سلبی از فساد به تعریف ایجابی نیز نیازمند هستیم. تخصیص بهینه منابع. یعنی حتی در جایی که فساد نیست و سوءاستفاده شخصی هم نمی‌شود باز نمی‌توان گفت، آن دستگاه یا فرد دارای سلامت است. علاوه بر اینکه سوءاستفاده صورت نمی‌گیرد، فرد یا دستگاه باید بتواند منابعی را که در اختیار دارد، به خوبی تخصیص دهد.

از نظر صادقی، شفافیت دارای اغتشاش مفهومی است. شفافیت لزوماً به معنای انتشار اطلاعات نیست، بلکه اطلاعاتی که ارزیابی‌پذیر هستند و امکان بررسی اطلاعات مختلف در کنار آن وجود داشته باشد، می‌تواند باعث شفافیت شود. در واقع، از نظر صادقی، اطلاعات منتشرشده باید خوانا و عامه فهم باشد و امکان مقایسه آن با سایر اطلاعات مرتبط وجود داشته باشد.

رئیس فراکسیون شفاف‌سازی مجلس، ضمن تاکید بر اصل ۵۳ قانون اساسی به اصل ۵۴ قانون اساسی هم اشاره کرد و گفت: در این اصل، دیوان محاسبات به عنوان نهاد ناظر بر بودجه تعیین شده است.

بیش از ۱۵۰ دستگاه دولتی از شمول قانون محاسبات خارج هستند

صادقی پس از یادآوری اصل ۵۴ قانون اساسی، یکی از مشکلات کشور در زمینه شفافیت بودجه را خارج بودن بسیاری از دستگاه‌های دولتی از شمول قانون محاسبات دانست و با اشاره به آمار ارائه شده در گزارش دیوان محاسبات که در ۲۷ آذرماه سال ۹۷ تقدیم مجلس شده است، تعداد دستگاه‌های خارج از شمول قانون محاسبات را بیش از ۱۵۰ دستگاه، اعلام کرد. به زعم او، مجلس شورای اسلامی، شورای نگهبان و بسیاری از سایر دستگاه‌های دولتی از شمول قانون محاسبات خارج هستند. صادقی همین مسئله را یکی از اصلی‌ترین موانع در شفافیت دولتی به ویژه شفافیت بودجه عنوان کرد.

عدم اطلاع دولت از بدهی‌ها، مطالبات و دارایی‌ها

صادقی در ادامه سخنانش، گفت که دولت، اطلاعات شفاف و دقیقی از میزان دارایی‌ها، درآمدها، بدهی‌ها و مطالبات خود ندارد. البته او راه‌اندازی سامانه‌هایی نظیر سادا (سامانه اموال دستگاه‌های اجرایی) را گامی مهم در شفافیت دارایی‌ها و اموال دولت دانست و گفت: ۵۰هزار فقره حساب دولتی داریم اما حدود ۹ هزار فقره در بانک مرکزی مستقر هستند.

صادقی با ارجاع به گزارش منتشرشده از سوی دیوان محاسبات کشور، مجموع بدهی‌های دولت و شرکت‌های دولتی تا پایان سال ۹۶ را ۲۸۲۸ هزار میلیارد ریال و جمع مطالبات دولت و شرکت‌های دولتی را ۱۳۹۰ هزار میلیارد ریال اعلام کرد.

پیشنهادات دیوان محاسبات برای افزایش بودجه

صادقی سپس به ارائه پیشنهادات دیوان محاسبات برای افزایش بودجه پرداخت و اعلام کرد که مجلس شورای اسلامی نیز از این پیشنهادات حمایت می‌کند. به گفته او، پیشنهادات دیوان محاسبات مشتمل بر هفت الزام برای افزایش شفافیت بودجه است و عبارتند از:

۱ - اجتناب از درج و تصویب احکام فاقد ساز و کار اجرایی

۲ - الزام وزارت امور اقتصاد و دارایی به ارائه گزارش از نحوه پیاده‌سازی حسابداری تعهدی

۳ - الزام وزارت امور اقتصاد و دارایی به ارائه گزارش درباره اصل ۵۳ قانون اساسی

۴ - پیش‌بینی ابزارهای نظارتی جدید و کارآمد در بخش عمومی غیردولتی مثل صندوق‌های بازنشستگی و شهرداری‌ها.

-۵ تعیین دقیق بدهی‌ها و مطالبات قطعی‌شده و تعهدات دولت در بودجه کل کشور

۶ - ممنوعیت ایجاد بدهی قبل از تایید مراجع ذی‌صلاح اعم از وزارتخانه، موسسات و شرکت‌های دولتی

۷ - تاکید بر اجرای تمام زیرسیستم‌های نظام بودجه‌ریزی برمبنای عملکرد.

گزارش بانک مرکزی از آخرین تحولات بازار مسکن پایتخت در آذرماه امسال

ریزش پاییزی معاملات در بازار مسکن

فرصت امروز: بانک مرکزی تازه‌ترین گزارش خود از تحولات بازار مسکن در آذرماه امسال را منتشر کرد و افزایش ۹۲درصدی میانگین قیمت و کاهش ۶۲درصدی تعداد معاملات از ویژگی‌های اصلی بازار مسکن تهران در ماه گذشته بوده است. طبق گزارش بانک مرکزی، تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی پایتخت در آذرماه به ۶۸۰۰ واحد مسکونی رسید که نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۰.۶ و ۶۱.۷درصد کاهش نشان می‌دهد. همچنین میانگین قیمت مسکن تهران در آذرماه امسال ۹ میلیون و ۵۵۰ هزار تومان بوده که نسبت به ماه مشابه سال گذشته ۹۱.۸درصد افزایش یافته است.

افزایش ۹۱درصدی قیمت مسکن در تهران

براساس گزارش بانک مرکزی، متوسط قیمت خرید و فروش یک متر مربع زیربنای واحد مسکونی معامله‌شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی شهر تهران در آذرماه سال ۱۳۹۷، ۹ میلیون و ۵۵۰ هزار تومان بود که نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۴.۱ و ۹۱.۸درصد افزایش را نشان می‌دهد. همچنین در میان مناطق بیست‌ودو گانه شهرداری تهران، بیشترین متوسط قیمت یک متر مربع زیربنای مسکونی معامله‌شده معادل ۲۱ میلیون و ۸۱۰ هزار تومان به منطقه یک و کمترین آن با ۴میلیون و ۲۰۰ هزار تومان به منطقه ۱۸ تعلق داشته است. این گزارش حاکی از آن است که این ارقام نسبت به ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۱۰۵ و ۷۵درصد افزایش یافته است.

حجم معاملات مسکن

بررسی توزیع تعداد واحدهای مسکونی معامله‌شده در شهر تهران به تفکیک عمر بنا در آذر ۹۷ حاکی از آن است که از مجموع ۶۸۱۴واحد مسکونی معامله‌شده، واحدهای تا پنج سال ساخت با سهم ۴۳.۴درصد، بیشترین سهم را به خود اختصاص داده‌اند، سهم مذکور در مقایسه با آذرماه سال قبل ۵.۴ واحد درصد کاهش یافته و در مقابل به سهم واحدهای با قدمت شش تا ۱۰ سال و بیش از ۱۵ سال افزوده شده است.

تحولات ۹ ماهه

تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران در ۹ ماهه امسال بالغ بر ۹۷ هزار و ۹۰۰ واحد مسکونی بود که در مقایسه با مدت مشابه سال پیش ۲۵.۶درصد کاهش داشته و در این مدت متوسط قیمت یک متر مربع واحد مسکونی در شهر تهران ۷میلیون و ۵۴۰ هزار تومان بوده که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۶۳.۹درصد افزایش را نشان می‌دهد.

تحولات اجاره‌بها

همچنین در آذرماه سال ۱۳۹۷ شاخص کرایه مسکن اجاری در شهر تهران و در کل مناطق شهری نسبت به ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۱۹.۲ و ۱۶.۴درصد رشد داشته است.

توزیع فراوانی معاملات برحسب قیمت

توزیع فراوانی تعداد واحدهای مسکونی معامله شده برحسب قیمت یک مترمربع بنا در آذرماه حاکی است که واحدهای مسکونی در دامنه قیمتی «۵۰ تا ۶۰» میلیون ریال به ازای هر مترمربع بنا با سهم ۹,۸ درصد، بیشترین سهم از تعداد معاملات شهر تهران را به خود اختصاص داده و دامنه‌های قیمتی «۶۰ تا ۷۰» و «۴۰ تا ۵۰» میلیون ریال به ترتیب با سهم‌های ۹ و ۸,۹ درصدی در رتبه‌های بعدی قرار گرفته‌اند. در این ماه، توزیع حجم معاملات به‌گونه‌ای بوده است که ۵۶,۷درصد واحدهای مسکونی با قیمتی کمتر از متوسط قیمت هر مترمربع واحد مسکونی شهر تهران (۹۵,۵ میلیون ریال) معامله شده‌اند.

توزیع فراوانی معاملات برحسب زیربنا

توزیع فراوانی تعداد واحدهای مسکونی معامله‌شده برحسب سطح زیربنای هر واحد مسکونی در آذرماه نشان می‌دهد بیشترین سهم از معاملات انجام شده به واحدهای مسکونی با زیربنای «۵۰ تا ۶۰» مترمربع معادل ۱۴,۸درصد اختصاص داشته است. واحدهای دارای زیربنای «۶۰ تا ۷۰» و «۷۰ تا ۸۰» مترمربع به ترتیب با سهم‌های ۱۴,۵ و ۱۲,۳درصدی در رتبه‌های بعدی قرار دارند. درمجموع در این ماه، واحدهای مسکونی با سطح زیربنای کمتر از ۸۰ مترمربع، ۵۵,۷درصد از معاملات انجام شده را به خود اختصاص دادند.

توزیع فراوانی معاملات برحسب ارزش

در آذرماه سال ۱۳۹۷، توزیع فراوانی تعداد واحدهای مسکونی معامله شده برحسب ارزش هر واحد نشان می‌دهد در میان دامنه‌های قیمتی موردبررسی، واحدهای مسکونی با ارزش «۳۰۰ تا ۴۵۰» میلیون تومان با اختصاص سهم ۱۷,۲درصد، بیشترین سهم از معاملات انجام‌شده را به خود اختصاص داده‌اند. واحدهای دارای ارزش «۱۵۰ تا ۳۰۰» و «۴۵۰ تا ۶۰۰» میلیون تومان نیز به ترتیب با اختصاص سهم‌های ۱۶,۶ و ۱۰,۹درصدی در رتبه‌های بعدی قرار گرفته‌اند. درمجموع در این ماه، حدود ۴۷,۳درصد از معاملات به واحدهای مسکونی با ارزش کمتر از ۶۰۰ میلیون تومان اختصاص داشته است.

وضعیت بازار مسکن در مناطق بیست‌ودوگانه تهران

توزیع تعداد معاملات انجام‌شده برحسب مناطق مختلف شهر تهران حاکی از آن است که از میان مناطق بیست‌ودوگانه شهر تهران، منطقه ۵ با سهم ۱۴,۳درصدی از کل معاملات، بیشترین تعداد قراردادهای مبایعه‌نامه را به خود اختصاص داده است. همچنین مناطق ۲ و ۴ به ترتیب با سهم‌های ۹,۲ و ۸,۳ درصد در رتبه‌های بعدی قرار گرفته‌اند. درمجموع ۷۳درصد از کل تعداد معاملات انجام شده در شهر تهران در آذرماه مربوط به ۱۰ منطقه شهر (به ترتیب بیشترین فراوانی شامل مناطق ۵، ۲، ۴، ۱۰، ۱۴، ۷، ۱، ۸، ۱۵ و ۱۱) بوده و ۱۲ منطقه باقی‌مانده ۲۷درصد از کل تعداد معاملات را به خود اختصاص داده‌اند.

از تورم ۲۳درصدی سال ۹۷ تا تورم ۳۱درصدی سال ۹۸

۲ گزارش نگران‌کننده درباره اقتصاد ایران

فرصت امروز: بانک جهانی در جدیدترین ارزیابی خود از وضعیت اقتصاد ایران پیش‌بینی کرده رشد اقتصادی ایران تحت تاثیر تحریم‌های آمریکا و به دلیل افت قیمت نفت در سال ۱۳۹۷ به منفی ۱,۶درصد برسد. بانک جهانی در عین حال با پیش‌بینی رشد منفی ۳,۷درصدی و تورم ۳۱,۲درصدی برای اقتصاد ایران در سال ۱۳۹۸ پیش‌بینی کرده است صادرات نفت ایران در سال جاری به ۱,۵ میلیون بشکه در روز و در سال آینده به یک میلیون بشکه در روز برسد. تولید نفت ایران نیز از ۳,۳ میلیون بشکه در روز در سال جاری به ۲,۸ میلیون بشکه در روز در سال ۱۳۹۸ خواهد رسید. براساس پیش‌بینی بانک جهانی، بخش کشاورزی ایران در سال ۹۷، رشد ۳,۵ و بخش خدمات رشد ۲,۹درصدی را تجربه خواهد کرد اما بخش صنعت با رشد منفی ۷درصدی مواجه می‌شود. مصرف بخش خصوصی نیز در سال جاری ۰,۶درصد کاهش می‌یابد و بخش دولتی هم با افت ۱,۷درصدی مصرف مواجه می‌شود. همچنین پیش‌بینی شده صادرات ایران در این سال ۱۱,۹درصد کاهش یابد و واردات نیز با افت ۲۷,۱درصدی مواجه شود.

اما برآورد بانک جهانی درباره نرخ تورم ایران در سال ۹۷ برابر ۲۳,۸درصد پیش‌بینی شده است. براساس این گزارش، تراز حساب‌های جاری ایران در این سال همچنان مثبت خواهد بود و به معادل ۰,۶درصد تولید ناخالص داخلی می‌رسد اما تراز مالی دولت منفی ۴,۷درصد تولید ناخالص داخلی خواهد بود.

بانک جهانی پیش‌بینی کرده است متوسط قیمت نفت ۶۵ دلار در هر بشکه در سال آینده باشد و تراز حساب‌های جاری ایران در سال آینده به صفر برسد. همچنین دیون خارجی ایران در سال جاری ۹,۳ میلیارد دلار و در سال آینده ۱۰,۱ میلیارد دلار پیش‌بینی شده است. در سال گذشته دیون خارجی ایران ۱۰,۹ میلیارد دلار گزارش شده بود.

رشد اقتصادی سال ۹۷ مثبت است؟

تعطیلی بنگاه‌های تولید در شهرک‌های صنعتی، کاهش میزان فروش نفت، کاهش تولید محصولات بنگاه‌های صنعتی بزرگ از جمله خودروسازان چه آینده‌ای را برای رشد اقتصادی سال ۹۷ نوید می‌دهد؟ در پاسخ به این سوال، مرکز آمار ایران در گزارشی رشد اقتصادی شش ماهه اول سال ۹۷ را منتشر کرده تا پیش‌بینی وضعیت رشد در کل سال بهتر شود. براساس این گزارش محصول ناخالص داخلی کشور در ششم ماهه اول سال ۹۷ به قیمت ثابت ۱۳۹۰، ۳۷۳۸۸۹۵ میلیارد ریال با نفت و ۲۸۹۹۵۹۲ میلیارد ریال بدون احتساب نفت بوده است. این رقم در مدت مشابه سال قبل با نفت ۳۷۲۴۶۲۱ میلیارد ریال و بدون نفت ۲۸۹۱۸۷۹ میلیارد ریال بوده که نشان از رشد ۰,۴درصدی محصول ناخالص داخلی با نفت و ۰.۳ درصدی محصول ناخالص داخلی بدون نفت در شش ماهه اول سال ۱۳۹۷ دارد.

رشد بخش کشاورزی در شش ماهه اول سال منفی شده است. رشد این بخش ۲,۵-، گروه صنعت ۱,۲- و گروه خدمات ۲,۳درصد نسبت به مدت مشابه در سال قبل بوده است. کاهش سرمایه‌گذاری، فشار تحریم‌ها، کاهش تقاضا، بی‌ثباتی در تصمیم‌گیری‌های مربوط به اقتصاد کلان، محیط نامساعد کسب وکار و توان رقابت‌پذیری بنگاه‌های اقتصادی ایران از مهم‌ترین عواملی است که طی سال‌ها به عدم رشد پایدار اقتصاد ایران منجر شده است و بعید است طی شش ماه دوم سال ۹۷ در این عوامل اثرگذار در تحقق رشد اقتصادی بالا در کشور تغییری ایجاد شد.

به گزارش اتاق تهران، اکنون فعالان اقتصادی بیش از گذشته نگران افزایش تنش‌های مربوط به تجارتند که ممکن است صادرات کالاهای غیرنفتی ایران را تحت تاثیر قرار دهد. هرچند ایران برای تولید و صادرات نفت راه‌هایی را باز کرده اما کاهش قیمت نفت در بازارهای جهانی امید به نجات رشد اقتصادی از ناحیه نفت را کاهش داده است. از سوی دیگر افزایش نرخ تورم و کاهش قدرت خرید خانوار طرف تقاضا را تحت تاثیر قرار داده است. تحلیلگران می‌گویند فعال شدن سرمایه بخش خصوصی در اقتصاد و به حرکت درآمدن چرخ بنگاه‌ها در شهرک‌های صنعتی امیدی به بهبود رشد اقتصادی ایران در سال جاری است اما باید دید دولت برای استفاده از این دو امکان، چه سیاست‌هایی را برای بهبود فضای کسب وکار به کار می‌گیرد.

یادداشت

اقتصاد سال ۹۷ را با رشد مثبت پشت‌سر می‌گذارد؟

هادی حق‌شناس
تحلیلگر اقتصادی

مجموع شرایط اقتصادی، رشد منفی را برای اقتصاد ایران در سال ۹۷ نوید می‌دهد. کاهش میزان فروش نفت و همچنین کاهش قیمت نفت از مهمترین عوامل در منفی شدن رشد اقتصادی امسال است. در بخش صنعت با توجه به تحریم‌های غرب، جدایی شرکای خارجی خودروسازان ایرانی و خروج آنها از ایران، به احتمال زیاد به رشد منفی می‌رسیم. در دیگر صنایع هم باتوجه به مشکلات کسب وکار شرایطی بهتر از این نداریم. تنها نکته امیدوارکننده برای اقتصاد ایران، رشد بخش کشاورزی است. با توجه به سال پرآبی که کشاورزی ایران پشت سرگذاشته می‌توان از این بخش انتظار رشد مثبت را داشت با این وجود بیشتر بار رشد اقتصادی در ایران بر دوش بخش نفت است. این بخش در سال جاری با کاهش تولید حدودا یک میلیون بشکه‌ای مواجه شده است و این کاهش تولید با کاهش قیمت نفت همزمان شده است. با توجه به این عوامل احتمال اینکه در سال ۹۷ با اقتصاد ایران به رشد منفی برسد، بسیار زیاد است. در سه ماه آینده راهی برای مثبت شدن رشد اقتصادی سال ۹۷ وجود دارد؟ تغییر ناگهانی متغیرهای موثر در شاخص رشد اقتصادی بعید به نظر می‌رسد. مگر اینکه بسترهای لازم در اقتصاد ایران برای جذب سرمایه بخش خصوصی فراهم شود و البته این سرمایه‌گذاری‌ها محقق شود. بخش‌هایی مثل ساخت و ساز مسکن و بنگاه‌های نیمه کاره در شهرک‌های صنعتی از مهم‌ترین بخش‌های نیازمند به سرمایه است. اگر بخش خصوصی در این بخش‌ها سرمایه‌گذاری کند می‌توان به رشد اقتصادی مثبت در سال ۹۷ امیدوار شد و اگر دولت تمایل به بهبود این شاخص در اقتصاد ایران دارد باید با ایجاد فضای مطمئن به جذب سرمایه بخش خصوصی کمک کرده و فضای مطلوب سرمایه‌گذاری در فضای کسب و کار را فراهم کند.

بودجه‌هایی که می‌آیند و آسیب‌هایی که نمی‌روند

فتح‌الله آقاسی‌زاده
پژوهشگر برنامه‌ریزی و توسعه

نیازی نیست خیلی به گذشته‌های دور بازگردیم و یک نگاه به سخنان دو رئیس‌جمهور گذشته و حال (احمدی‌نژاد و روحانی) هر مخاطبی را به این نتیجه می‌رساند که بودجه‌های سالانه ما نوشته، تقدیم و تصویب می‌شوند، اما آسیب‌های آشکار و پنهان مستتر در بودجه، همچنان پایدار و ماندگارند. رئیسان محترم جمهور در نطق‌های تقدیم بودجه سالانه، عموما خطابه‌های درستی می‌خوانند و از چالش و بیماری‌های عفونی و تب‌داری یاد می‌کنند که بودجه را سخت رنجور و گرفتار می‌کند. صرف نظر از اهداف احتمالا زودگذرِ سیاسیِ نهفته در برخی خطابه‌های خطیبان، اگر محققانه،کل‌گرایانه و منصفانه و فارغ از این دولت و آن دولت بنگریم، باید بگوییم کتاب بودجه در ایران،«آینه» است. آنچه هست در آن دیده می‌شود و نه آنچه که باید باشد. رئیسان جمهور هم بعد از مدتی که در باغ بودجه‌های سالانه قدم می‌زنند، به این یافته مهم، آگاهی می‌یابند و لاجرم به زبان می‌آیند. اما انگار قرار است این قافله تا حشر برود! بزرگی حرف جالبی به زبان می‌آورد: ما باید به تاریخ و جغرافیای خودمان التفات داشته باشیم! حق و «تلخ» است، اینکه بودجه‌نویسان غالبا نمی‌توانند با قلم قرمزشان، بودجه فلان دانشگاه، صندوق و ... را حذف نمایند، حتی اگر گاهی بخواهند...نه که نمی‌شود بلکه عموما مصائبی دارد که مردافکن است و توان‌فرسا و در عین حال بدفرجام! اعمال بخشی از اصلاحات و رفع برخی چالش‌ها، گاهی شدنی است آن‌هم به سختی و صعوبت و گاه نیم بند و سینوسی. از باب مثال، می‌توان موضوع حذف دستگاه‌های بیشمار در کتاب بودجه را به یاد آورد که رئیس دولت نهم و دهم مطرح و دنبال کرده بود و در نهایت بدفرجام شد. موضوع بودجه‌های متنوع و متکثر نهادهای فرهنگی، تبلیغیِ حقیقی و حقوقی و دیگر نهادها، موسسات و دستگاه‌ها، در کنار سایر موضوعات مهم و پر از چالش که در دولت یازدهم و دوازدهم هم مطرح شده است، نیز به قاعده جاری، می‌تواند بدفرجام شود. این جملات و گزاره‌ها، نه برای ایجاد یأس بلکه برای آفرینش امید است. برای این است که نتیجه‌ای پیش چشم کلیدداران خرد و تدبیر، گشوده شود چرا که ما عادت کرده‌ایم با بیماری‌های روزانه، زندگی کنیم. گویی عادت کرده‌ایم به اینکه با زخم‌ها و یا تب ۳۹درجه، همیشه کنار بیاییم. عاقلانه نیست اما ما انجام می‌دهیم! خوب است حال که دهه چهلم را از سر می‌گذرانیم، به اصلاحات بنیادین و نیز الزامات و پیش‌نیازهای مقدماتی‌اش، مومنانه بیندیشیم. هم در حوزه بسیار حیاتی بودجه و هم در دیگر حوزه‌های مهم... شاید خیلی زود، دیر شود! دولت‌ها می‌آیند و می‌روند!

صنعتِ همیشه بیمار اقتصاد ایران

علیرضا خائف
عضو هیات نمایندگان اتاق تهران

انتظار همه این است که صنعت گردشگری با افزایش نرخ ارز در کشور به رشد و درآمدزایی بیشتری برسد، اما در سال ۹۷ نوسان نرخ ارز چنین پیامدی را برای این صنعت به همراه نداشته است. دلیل عمده عدم استفاده صنعت گردشگری از افزایش نرخ ارز فقدان ثبات منطقه‌ای و حواشی سیاسی مربوط به روابط بین‌المللی ایران، اروپا و آمریکاست. به دلیل این حواشی می‌توان گفت گردشگری ایران تغییر چندانی در ماه‌های اخیر نکرده و مسائل این صنعت همان است که پیش از این بود. تحریم از عوامل اثرگذار بر عدم توسعه گردشگری است چراکه با تبلیغ منفی علیه کشورها همراه است و این در حالی است که از سوی دولت در کشور ما حرکتی برای شناساندن موثر جاذبه‌های گردشگری انجام نشده است. در شرایط فعلی به دلیل دسترسی مردم به شبکه‌های اجتماعی حرکت‌های خودجوشی برای معرفی فرهنگ و جذابیت‌های گردشگری ایران به علاقه‌مندان به سفر آغاز شده است. چنین حرکت‌هایی به طور حتم اثرگذار است چراکه حتی تماشای یک ویدئو یا تصویر کوچک از کشوری می‌تواند به انگیزه سفر اشخاص تبدیل شود. در کمیسیون اتاق بازرگانی تهران درباره ساخت برنامه‌های موثر برای تبلیغ در کشورهای مختلف و شبکه‌های خبری صحبت شده است. باتوجه به کنش‌های دولت به نظر می‌رسد این خود بخش خصوصی و مردم‌اند که باید برای صنعت گردشگری تبلیغ کنند. فضای مجازی فرصت خوبی برای معرفی فرهنگ مهمان‌نوازانه مردم ایران و جذابیت‌های گردشگری است هرچند به تنهایی نمی‌تواند بر حواشی و مسائل سیاسی غلبه کند.

بانکنامه

روایتی از اجاره و واگذاری کارت‌های بانکی

آش نخورده و دهان سوخته!

دبیر کانون بانک‌ها و موسسات بانکی خصوصی هشدار داد که صاحبان حساب از قرار دادن کارت بانکی یا دسته‌چک‌های خود در اختیار سایر افراد خودداری کنند.

محمدرضا جمشیدی با اشاره به احراز هویت از متقاضیان حساب و مستندسازی مشخصات آنان از طریق کارت ملی و شناسنامه به عنوان یکی از شرایط افتتاح حساب‌های بانکی، اظهار کرد: در تراکنش‌های الکترونیکی بانکی کد ملی دارندگان کارت بانکی همراه سایر مشخصه‌های تراکنش به سیستم مرکزی بانک‌های مربوطه مخابره می‌شود.

او در گفت‌وگو با ایسنا، ادامه داد: به رغم اینکه کارت بانکی در اختیار هر شخص دیگری باشد، مشخصه‌های تراکنش از جمله کد ملی در سابقه دارنده حساب مربوطه (افتتاح کننده حساب نزد بانک) درج خواهد شد.

دبیر کانون بانک‌ها و موسسات بانکی خصوصی با اشاره به سوءاستفاده برخی افراد از کارت‌های بانکی، ادامه داد: در صورتی‌که اشخاص نخواهند به لحاظ مبادلات پولی ناشی از معاملات غیرقانونی مورد شناسایی قرار گیرند، با مراجعه به اشخاص کم‌اطلاع از قوانین و مقررات و با جلب رضایت آنان از طریق پرداخت وجوهی ناچیز با استفاده از مدارک آنان اقدام به افتتاح حساب کرده و با در اختیار گرفتن کارت بانکی مربوطه، تمامی مراودات پولی خود را بابت معاملات نامشروع و غیرقانونی به حساب و به اسم افتتاح‌کنندگان حساب انجام می‌دهند.

به گفته جمشیدی، بدین ترتیب و بعد از مدتی افتتاح‌کننده حساب متوجه می‌شود که از طریق کارت بانکی‌اش معاملاتی انجام گرفته است که مالیات‌های متعلقه به عهده او محول شده یا برخلاف قانون مبارزه با تامین مالی تروریسم، متهم به جرائم مختلفی ناشی از پولشویی شده است.

وی در همین راستا به دارندگان کارت‌های بانکی و صاحبان حساب‌های جاری هشدار داد که از قرار دادن دسته چک‌های بانکی یا کارت پرداخت بانکی در اختیار افراد غیر، حتی فروشندگان کالا اکیدا خودداری کرده و خود را در مظان اتهامات کلاه‌برداری، پولشویی، بدهکاران مالیاتی و ... قرار ندهند.

تبعات حذف سود روزشمار برای بانک‌ها و سپرده‌گذاران

زیان بانک‌ها کاهش می‌یابد

در هیچ کشوری و در هیچ کجای دنیا، بانک‌ها سود روزشمار به سپرده‌گذاران سپرده‌های کوتاه‌مدت نمی‌دهند؛ این مطلبی است که احمد حاتمی یزد، کارشناس بانکی درباره بخشنامه اخیر بانک مرکزی بیان کرده و آن را سیاستی مناسب و مثبت برشمرده است. او در گفت‌وگو با خبرآنلاین، بخشنامه بانک مرکزی پیرامون منع پرداخت سود روزشمار را اقدامی بسیار مناسب دانست و گفت: مردم نباید انتظار داشته باشند پولی را در بانک بگذارند و فقط برای یک روز آن سود بگیرند.

حاتمی یزد ادامه داد: پیش از این سپرده‌ها سود روزشمار از بانک‌ها می‌گرفتند اما با تصمیم جدید چه ابتدای ماه پولی را از حساب‌شان برداشت کنند و چه انتهای ماه دیگر سودی دریافت نخواهند کرد و تنها مانده حساب است که سود می‌گیرد، در این حالت بار عظیمی از دوش بانک‌ها برداشته خواهد شد.

او در پاسخ به این سوال که آیا این بخشنامه می‌تواند مشکلات نظام بانک را تا حدی برطرف کند؟ گفت: این تصمیم مشکلات نظام بانکی را حل نمی‌کند بلکه آن را کم می‌کند. به عبارت دیگر این اقدام از زیان بانک‌ها تا حدی می‌کاهد اما نمی‌تواند مشکلات نظام بانکی را برطرف کند.

حاتمی یزد گفت: بانک‌ها در حال حاضر به شدت زیان‌ده هستند، به عبارت دیگر سودی که به سپرده‌گذاران پرداخت می‌کنند به مراتب کمتر از درآمدهای واقعی آنان است و همین امر سبب شده است با زیان روبه‌رو باشند.

وی با اشاره به زمینه شکل‌گیری بحران بزرگ مالی برای بانک‌ها ادامه داد: از ابتدا قرار بود بانک‌ها پول بگیرند و با آن کار کنند و سودی که به دست می‌آید را بین خود و سپرده‌گذار تقسیم کنند اما بعد برای روشن‌تر شدن شرایط تاکید کردند بانک حق دارد حداقلی سود را تعیین کند و اگر نتوانست حداقل سود تعیین شده را به دست بیاورد، این پول را از محل سرمایه یا سهم درآمدی خودش پرداخت خواهد کرد.

وی رقم سود پرداختی از سوی بانک‌ها را بسیار بالا خواند و تاکید کرد: این سود بالا را بانک‌ها با اضافه برداشت و استقراض از بانک مرکزی و ... تامین می‌کنند و از سوی دیگر با خلق پول فشاری دیگر به اقتصاد وارد می‌کنند.

این مدیر اسبق نظام بانکی تاکید کرد: رئیس کل جدید بانک مرکزی تلاش کرده است اصلاح نظام بانکی را کلید بزند و این تصمیم نیز در همین راستا اتخاذ شده و به نظر می‌رسد با عدم پرداخت سود بانکی به سپرده‌های کوتاه مدت، بانک‌ها بتوانند حجم زیان‌شان را کاهش دهند.

وی ادامه داد: منافع این اقدام از طریق کاهش حجم زیان به سپرده‌گذاران خواهد رسید و وقتی بانک‌ها مجاز نباشند بیش از درآمدشان سود بدهند، مردم نیز می‌توانند به درستی تصمیم بگیرند کدام بانک را برای سپرده‌گذاری انتخاب کنند.

این کارشناس بانکی گفت: در تمام کشورهای پیشرفته نیز سود روزشمار به مردم تعلق نمی‌گیرد بلکه در بازارهای بین بانکی که بدان «مانی مارکت» می‌گویند بانک‌ها به هم پول قرض می‌دهند و بابت هر روز این پول سودی را نیز محاسبه می‌کنند اما سپرده‌گذار در این فرآیند دخالتی ندارد.

به گفته وی، این اقدام تاثیر چندانی بر وضعیت سپرده‌گذاری در بانک‌ها نخواهد داشت.

گسترش کارت‌های بانکی بخش عمده‌ای از خریدهای روزانه را متوجه استفاده از کارت کرده و در عین حال حقوق و دستمزد و ... نیز از طریق واریز به حساب‌های بانکی پرداخت می‌شود در نتیجه این تصمیم تاثیری بر گردش حساب‌های کوتاه‌مدت باقی نخواهد گذاشت.

بازوی پژوهشی مجلس نسبت به تورم افسارگسیخته در ماه‌های پیش‌رو هشدار داد

راه مهار نقدینگی

فرصت امروز: مرکز پژوهش‌های مجلس نسبت به رشد تورم در ماه‌های پیش رو هشدار داد و راهکارهای سه‌گانه‌ای برای مدیریت نقدینگی و مهار شوک تورمی پیشنهاد کرد. بازوی پژوهشی مجلس در تازه‌ترین گزارش خود با عنوان «مدیریت نقدینگی و مهار تورم» اقدامات سه‌گانه‌ای را برای مدیریت خلق نقدینگی جدید، کنترل نقدینگی موجود و کاهش حجم نقدینگی پیشنهاد کرده است. به تعبیر بازوی پژوهشی مجلس، مشاهده کمّیت و کیفیت رشد نقدینگی در سال‌های اخیر و نوسانات بازار ارز و افزایش قیمت‌ها در ماه‌های اخیر، نگرانی‌های جدی در رابطه با نرخ تورم در ماه‌های پیش رو ایجاد کرده و اولویت مسئله مدیریت نقدینگی در اقتصاد با هدف کنترل تورم را آشکار می‌کند. بر همین اساس ضروری است بانک مرکزی نظام کنترلی دقیق‌تری را بر بانک‌ها اعمال کند و ضمن تسهیل رصد و نظارت بر سپرده‌های کلان و تراکنش‌های بزرگ بانکی بر تصمیمات هیات مدیره و هیات عامل درباره اعطای تسهیلات کلان و سرمایه‌گذاری‌های بانک‌ها و همچنین نرخ سود سپرده‌ها نظارت فعال داشته باشد.

براساس اعلام مرکز پژوهش‌ها، حجم نقدینگی از ۵۰۶۳هزارمیلیارد ریال در میانه سال ۱۳۹۲(مقطع تخلیه تورمی قبل) به ۱۶۷۲۳۷ هزارمیلیارد ریال در پایان شهریورماه ۱۳۹۷ رسیده که گواه بر بیش از ۳ برابر شدن نقدینگی طی این دوره است. رشد نقدینگی در سال‌های پس از نیمه ۱۳۹۲ با سهم بالای شبه پول همراه بوده و متوسط نسبت پول به شبه پول طی این دوره به حدود ۱۵درصد رسیده است. این ترکیب نقدینگی با کاهش سرعت گردش نقدینگی به واسطه نرخ بالای سود بانکی، آثار تورمی را به تأخیر انداخته و در صورتی که ترکیب نقدینگی تغییر کرده و سهم پول افزایش یابد (سرعت گردش نقدینگی افزایش یابد)، می‌تواند به بروز تورمی افسارگسیخته منجر شود که شواهد آن تا حدی در نیمه نخست سال ۱۳۹۷ مشاهده شد. این نگرانی زمانی جدی‌تر می‌شود که بدانیم توزیع نقدینگی کشور بسیار نامتوازن و نابرابر است و بخش قابل توجهی از سپرده‌ها در اختیار اشخاص (حقیقی و عمدتاً حقوقی) محدودی است؛ لذا تغییر ترکیب نقدینگی و آثار تورمی فوق‌الذکر تنها در گرو تصمیم افراد معدودی قرار دارد. همه این مسائل در کنار انتظارات تورمی بالا در شرایط تحریم، این دغدغه و نگرانی را ایجاد می‌کند که دوره آتی می‌تواند موعد تخلیه آثار تورمی نقدینگی خلق‌شده در اقتصاد (بیش از آنچه در نیمه نخست سال، تجربه شد) باشد.

باتوجه به این شرایط برای جلوگیری از شوک تورمی (تخلیه دفعی شکاف تورمی سال‌های اخیر) در سه محور خلق نقدینگی جدید، کنترل نقدینگی موجود و کاهش حجم نقدینگی، مرکز پژوهش‌های مجلس پیشنهادهایی مطرح کرده است.

مدیریت خلق نقدینگی جدید

برای مدیریت خلق نقدینگی جدید چهار اقدام ضروری پیشنهاد شده است. «۱- اعمال محدودیت بر رشد ترازنامه بانک‌ها به ویژه بانک‌های مشکلدار. ۲-نظارت شدید بر بانک‌ها به منظور ممانعت از ورود در فعالیت‌های سفته‌بازانه توسط شرکت‌های زیرمجموعه و سایر اشخاص مرتبط. ۳ -کنترل اعطای تسهیلات کلان توسط مقام ناظر. ۴-کاهش نرخ سود سپرده‌های کوتاه‌مدت.

خلق پول بانک‌ها در شرایطی که وصول مطالبات با چالش‌های جدی مواجه است، موجب افزایش رشد نقدینگی و انبساط بیشتر ترازنامه‌های بانک‌ها می‌شود، لذا یکی از اقدام‌های ممکن برای کنترل خلق نقدینگی جدید، اعمال محدودیت‌های مقداری بر افزایش اندازه ترازنامه بانک‌ها به ویژه بانک‌های مشکلدار است. برای مثال بانک مرکزی می‌تواند به بانک‌های مشکلدار صرفاً اجازه رشد ۱۰الی ۱۵درصدی ترازنامه را بدهد و افتتاح سپرده و سپرده‌پذیری جدید و یا اعطای تسهیلات آنها را محدود کند. از سوی دیگر بانک‌ها به واسطه قدرت خلق پول، پتانسیل بالایی برای بهره‌مندی از سود سفته‌بازی دارند که به واسطه عایدی بالای بازار دارایی‌ها می‌تواند خلق پول را حتی با وجود نرخ‌های بالای اضافه برداشت یا بازار بین بانکی نیز به صرفه کند، اما ورود بانک‌ها به این بازارها علاوه بر افزودن التهاب، موجب رشد نقدینگی نیز می‌شود که برای جلوگیری از چنین واقعه‌ای پیشنهاد می‌شود از ورود بانک‌ها به فعالیت‌های سفته بازانه جلوگیری به عمل آید که البته این مسئله نیز با کنترل مقاصد تسهیلات اعطایی بانک‌ها به ویژه شرکت‌های زیرمجموعه فعال در بخش ساختمان، ارز و امثالهم محقق خواهد شد. اعطای تسهیلات کلان نیز یکی دیگر از مصادیق خلق پول جذاب بانک‌ها و مؤسسات اعتباری است که غالباً به شرکت‌های تابعه و وابسته آنها تعلق می‌گیرد و کنترل این نوع از تسهیلات نیز می‌تواند تا حد زیادی رشد نقدینگی را تحت مدیریت قرار دهد. علاوه بر این با توجه به اینکه سود سپرده‌های مشتریان از محل خلق سپرده جدید صورت می‌گیرد و افزایش حجم نقدینگی را در پی دارد، کاهش نرخ سود سپرده‌های بانکی تأثیر قابل توجهی در کاهش رشد نقدینگی جدید خواهد داشت. البته با توجه به تأثیر کاهش نرخ سود سپرده‌های یک ساله در افزایش سیالیت سپرده‌ها و افزایش تورم، به نظر می‌رسد در شرایط کنونی کاهش نرخ سود سپرده‌ها تنها در سپرده‌های کوتاه مدت (سه ماهه و کمتر) انجام شود. البته این امر نیاز به نظارت شدید بانک مرکزی بر بانک‌ها جهت رعایت نرخ سودهای کاهش یافته است؛ زیرا بانک‌ها انگیزه دارند با پیشنهاد نرخ‌های بالاتر نسبت به سایر بانک‌ها سپرده‌های بانک‌ها را جذب کنند که البته در حال حاضر نیز برخی از بانک‌ها سودهای بالاتری نسبت به نرخ ۱۰درصد ابلاغی بانک مرکزی به سپرده‌های کوتاه مدت پرداخت می‌کنند.

کنترل نقدینگی موجود

همچنین درخصوص کنترل نقدینگی موجود (جلوگیری از افزایش سرعت گردش نقدینگی) با هدف کنترل سفته‌بازی و ورود نقدینگی به بازار ملتهب دارایی‌ها (اعم از ارز، املاک و مستغلات و...)، اقداماتی از سوی مرکز پژوهش‌های مجلس پیشنهاد شده است «۱-کنترل سپرده‌های کلان و تراکنش‌های آنها. ۲- اعطای مجوز افتتاح سپرده‌های سرمایه‌گذاری دو ساله و بالاتر. ۳-فروش اوراق و دارایی‌های دولتی و سپرده‌گذاری منابع حاصله در بانک‌ها (با هدف جمع‌آوری نقدینگی مردم و وارد نکردن آن به اقتصاد. ۴ -اجرای مالیات ستانی از عایدی سرمایه. ۵- ثبات‌بخشی به بازار ارز و سکه در شرایطی که توزیع سپرده‌های بانکی به شدت متمرکز است، کنترل سپرده‌های کلان ضرورت جدی می‌یابد، زیرا انتقال پول تنها از چند حساب معدود، می‌تواند موجب التهابات جدی در بازارهای مختلف و بروز شوک قیمتی بر دارایی‌ها شود. از سوی دیگر در حال حاضر بانک‌ها نمی‌توانند سپرده‌های سرمایه‌گذاری بیش از یکساله افتتاح کنند، درحالی که سپرده‌های بلندمدت ماندگاری بیشتری دارند، به ویژه آنکه جریمه برداشت پیش از سررسید آنها بالا و قابل توجه باشد. همچنین اجرای مالیات بر عایدی سرمایه و ثبات‌بخشی به بازار طلا و ارز انگیزه سفته‌بازی را کاهش داده و از افزایش سرعت گردش نقدینگی جلوگیری می‌کند. ایجاد یک بازار عمیق ارز با نرخ آزاد در کنار مداخله ارزی هوشمند بانک مرکزی و تأسیس بازار مشتقات ارزی برای پوشش ریسک و سفته‌بازی کنترل شده که البته فضا و فرصتی برای مداخله ریالی بانک مرکزی را فراهم می‌کند نیز به میزان زیادی منجر به کاهش بیش از پیش نوسانات ارزی خواهد شد که به نوبه خود تأثیر زیادی بر سرعت گردش نقدینگی دارد.

کاهش حجم نقدینگی

علاوه بر اینها برای کاهش حجم نقدینگی موجود نیز دو راهکار پیشنهاد شده است: « ۱.فروش اموال مازاد بانک‌ها. ۲ .تسویه مطالبات غیرجاری بدهکاران بانک‌ها با سپرده‌های این بدهکاران در بانک‌های دیگر؛ در این صورت علاوه بر وصول مطالبات بانک‌ها، حجم نقدینگی کاهش می‌یابد.

برنامه ارزی و بازسازی نظام بانکی با قوت ادامه دارد

واکنش همتی به افزایش اخیر قیمت ارز

رئیس کل بانک مرکزی با اشاره به سوءاستفاده برخی فرصت‌جویان از افزایش تقاضای ارز در روزهای اخیر، به این موضوع واکنش نشان داد. عبدالناصر همتی در جدیدترین پست اینستاگرامی خود با اشاره به افزایش قیمت ارز در روزهای اخیر، گفت: همانگونه که پیش‌بینی شده بود، در روزهای اخیر به دلیل فرصت زمانی باقی‌مانده از سال جاری میلادی برای تسویه حساب بنگاه‌ها و تجار با طرف حساب‌های خارجی، تقاضای واقعی ارز به طور طبیعی تا حد زیادی افزایش پیدا کرد.

وی افزود: متاسفانه این بار نیز فرصت‌جویان و نوسان‌گیران با سوار شدن بر این موج و با کمک گرفتن از جو روانی در فضای مجازی، سبب افزایش کوتاه مدت نرخ ارز شدند.

رئیس‌کل بانک مرکزی با بیان اینکه براساس پیش‌بینی انجام شده، در این مقطع نیز بانک مرکزی با برنامه و تدبیر، نیاز تجار و سایر متقاضیان ارز را تأمین کرد، اظهار کرد: با اقدامات لازم، ثبات را به بازار ارز برگرداندیم و آن را در مسیر تعادلی بر پایه بنیادهای بازار و البته مدیریت بانک مرکزی قرار دادیم.

همتی یادآور شد: قبلا نیز تاکید کردم که ذخایر اسکناس کشور در وضعیت بسیار مطلوبی بوده و تسلط و احاطه بانک مرکزی پرقدرت‌تر از همیشه است.

وی در پاسخ به اظهار نگرانی برخی از صاحب‌نظران درخصوص معضلات پیش انباشته نظام بانکی، تصریح کرد: برنامه‌ها و اقدامات بانک مرکزی در بخش ارزی همراستا با اقدامات اساسی ولی دقیق این بانک در اصلاح و بازسازی نظام بانکی بوده و همچنان هردو سیاست با قوت ادامه خواهد یافت.

کارت ملی هوشمند عملیات بانکی انجام می‌دهد

سخنگوی سازمان ثبت احوال کشور با اشاره به بهره‌مندی یکی از بانک‌های کشور از امکانات نقل و انتقال بانکی توسط کارت ملی هوشمند، ابراز امیدواری کرد این کارت‌ها در آینده نزدیک جایگزین کارت پایان خدمت و گواهینامه شود.

سیف‌الله ابوترابی در گفت‌وگو با تسنیم، گفت: بیش از ۴۷ میلیون نفر ثبت نام خود را تکمیل کرده و در لیست دارندگان کارت ملی هوشمند قرار گرفته‌اند.

وی ادامه داد: نزدیک به ۴۵ میلیون و ۵۰۰ هزار کارت برای مردم ارسال شده است و همین تعداد کارت نیز با تفاوت اندک، تحویل مردم شده است.

ابوترابی با بیان اینکه کارت‌های ملی به محل‌های درخواست شده، ارسال می‌شوند، افزود: هنگام ثبت نام اسکن اثر انگشت دریافت می‌شود و برای فعالسازی کارت، باید به همان دفتر و تطبیق مجدد اثر انگشت، فرد به دفاتر ثبت نامی مراجعه کنند.

سخنگوی سازمان ثبت احوال تاکید کرد: هموطنان ثبت نام و دریافت کار را به پایان سال موکول نکنند.

ابوترابی با اشاره به اینکه ممکن است بخش اعظم کارت‌های صادره در پایان سال به دست هموطنان نرسد، تاکید کرد: کسانی که تکمیل ثبت نام کرده‌اند، در لیست قرار می‌گیرند و اگر بعد از سال به جایی مراجعه کردند، با یک استعلام [وجود کارت ملی‌شان محرز می‌شود].

وی اظهار داشت: هموطنان به دفاتر پیشخوان و پست یا ادارات ثبت احوال مراجعه کرده و مراحل تکمیل ثبت نام را انجام دهند.

ابوترابی ادامه داد: ۱۹۰ سازمان و وزارتخانه تفاهم‌نامه امضا کرده‌اند که برای احراز هویت از نقاط مختلف کشور با ما در ارتباط باشند و براساس مصوبه هیات وزیران کارگروهی شکل گرفته تا کارت هوشمند مشابه در سایر دستگاه‌ها ارائه نشود.

وی افزود: کارت‌های نمونه قدیم تا پایان سال ۹۷ دارای اعتبار هستند و در سال ۹۸ فاقد اعتبار خواهند بود و اگر مردم شماره ملی را اظهار کنند، به دلیل عدم ثبت نام، دچار مشکل می‌شوند.

ابوترابی با اعلام اینکه امکان بهره‌مندی از اسکن اثر انگشت، امضای الکترونیک و پین کدهای اختصاص یافته در زمان ثبت نام و نیز عنبیه چشم در کارت ملی هوشمند برقرار است، افزود: امکان خوددریافت و خودپرداخت توسط یکی از بانک‌ها در حال برقراری است و بانک‌های دیگر نیز تلاش می‌کنند مجوز این کار گرفته شود تا از کارت ملی به عنوان کارت اعتباری استفاده شود و در آینده می‌توان با همکاری ناجا به عنوان گواهینامه و کارت پایان خدمت نیز استفاده شود.

چرا ۲ باشگاه استقلال و پرسپولیس خصوصی نمی‌شوند؟

بیم و امید یک واگذاری

خصوصی‌سازی استقلال و پرسپولیس دیگر آن جذابیت گذشته را ندارد؛ یک زمانی خبر خصوصی‌سازی و در واقع، واگذاری این دو باشگاه پرطرفدار پایتخت، شـور و حالی در دل اهالی فوتبال ایجاد می‌کرد و این نوید را به آنها می‌داد که بالاخره قرار است این دو باشگاه دولتی به بخش خصوصی برسـند و قدم مهمی در راه حرفه‌ای شـدن بردارند. با این‌همه، این حربه دیگر برش و کارایی سابق خود را ندارد؛ عدم تمایل و رضای دولت به این واگذاری، این مسـئله را صرفا در حد یک نمایش باقی نگه داشته و حتی آنجایی که به ظاهر خریدارانی هم پیدا شـدند و فرآیند قیمت‌گذاری هم انجام شـد، در نهایت اهلیت متقاضیان تایید نشد و پرونده واگذاری بسته شـد. حال سه سـال پس از آن داسـتان‌ها، یک بار دیگر بحث واگذاری سـرخابی‌ها کلید خورده است؛ بازهم همان پروسه؛ پروسه‌ای که از هیات دولت آغاز شده و قرار است در ادامه به سازمان خصوصی‌سازی برسد و به احتمال قریب به یقین بازهم به نتیجه نرسد.

گزارش «خبرآنلاین» از ماجرای خصوصی‌سازی استقلال و پرسپولیس و مجموعه عواملی که موجب شده بخش خصوصی نتواند مالکیت سرخابی‌ها را در این سال‌ها به عهده بگیرد، در ادامه می‌خوانید.

چرا همیشه بی‌نتیجه؟

سال‌هاسـت خصوصی کردن اسـتقلال و پرسـپولیس به شـعار ثابت سیاسـیون تبدیل شده تا از طریق هواداران این دو تیم بتوانند به مقاصد و منافع خود دسـت پیدا کنند. این روش بارها از سوی مسئولان سیاسی و حتـی غیرسیاسـی در انتخابات‌ها و فضاهای دیگر مورد اسـتفاده قرار گرفته است اما هیچ‌گاه به سرانجام نرسیده و آن هم فقط به این دلیل که خصوصی‌سازی مانند اسمش، چندان هم ساده و آسان نیست.

خصوصی‌سازی یک تیم فوتبال، علی رغم ظاهر فوتبالی و ورزشی خود، در واقع باطنی کاملا غیرورزشـی دارد و با مسائل اقتصادی آمیخته شده است.

آیا در اقتصادی اکثرا دولتی که امنیت سـرمایه‌گذاری و فعالیت بخش خصوصی در آن تضمینی ندارد، می‌شـود دو باشگاه به عظمت استقلال و پرسـپولیس را به همین راحتی به بخش خصوصی واگذار کرد و منتظر بازدهی آنها ماند؟

نکتـه بعدی این اسـت که اصلا بخش خصوصی چـرا باید برای خرید این دو باشـگاه اقدام کنند؟ باشـگاه‌هایی که واقعا جز خیل عظیم هوادار عاشق، تقریبا چیز دیگری ندارند. نه زمین تمرین اختصاصی، نه ورزشگاه اختصاصـی و نـه چیزی جـز بدهی‌های کلان کـه دافعـه بزرگی برای سرمایه‌گذاران است.

نکته دیگر منابع درآمدزایی برای این دو باشگاه است. روزی که استقلال و پرسپولیس خصوصی شوند، دیگر نمی‌توانند یک ریال هم از دولت ارتزاق کنند و باید به فکر درآمد برای خود باشند.

یکی از اصلی‌ترین طرق درآمدزایی هم برای یک باشگاه خصوصی حق پخش تلویزیونی است. در تمام کشورهای صاحب فوتبال، باشگاه‌های بزرگ و سرشناس مبالغ کلانی را هر سال بابت حق پخش از شبکه‌های تلویزیونی دریافت می‌کنند تا اجازه ورود دوربین‌های آنها را به ورزشگاه‌شـان بدهند و از طریق همین پول بخش زیادی از هزینه‌های خود را تامین می‌کنند.

حال کافی اسـت به سرنوشـت حق پخش تلویزیونـی در فوتبال ایران بنگرید. آیا صداوسیمای دولتی ایران حاضر است برای پخش بازی این دو تیم مبلغ زیادی بپردازد تا چرخ دو باشگاه خصوصی بچرخد؟ قطعا و یقینا خیر. فارغ از تمام مسـائل اقتصادی حاکم بر این معادله که اصلا مسـاعد نیست، مسائل سیاسی و اجتماعی هم بر داستان خصوصی‌سازی استقلال و پرسپولیس سایه افکنده.

دولت به دلایـل گوناگون نمی‌خواهد دو بازوی خود در حوزه فوتبال از دست بدهد زیرا بیش از همه به میزان تاثیرگذاری فوتبال در جامعه آگاه است. تاثیرگذاری‌ای که حالا تصور کنید دولت دیگر نقشی در آن نداشته باشد و این سرمایه عظیم مردمی به دست بخش خصوصی بیفتد و آنگاه مشخص نیست که این موج به کدام سمت هدایت شود؛ موجی که اگر باب میل قدرت نباشد، مشخص نیست در نهایت به کجا ختم شود.

خوش‌بینی به آینده در دل تمام مشکلات

در این بین اما تمام ماجرا هم به این سیاهی نیست و در دل تمام بیم‌ها و نگرانی‌هـا، امیدهایـی هم به تحقق این مهم وجود دارد. هیوا یوسـفی روزنامه‌نگار باسـابقه ورزشـی در خصوص داستان خصوصی‌سازی این دو باشـگاه گفت: «نکته اینجاسـت که بالاخره یک روز باید به این اتفاق تن بدهیم و مسـیر خصوصی‌شدن این دو باشگاه را هموار کنیم زیرا دیگر به این شـکل مدیریت کردن استقلال و پرسپولیس تقریبا غیرممکن است. دولت به هر شکل هم که این دو باشگاه را اداره کند، بازنده این ماجراست زیـرا در نهایت از سـوی بقیه متهم به جانبداری و رنگی بودن می‌شـود. در این چند سـال دیده‌ایم که طرفـداران دو تیم به هر بهانه‌ای به دولت حملـه کرده‌اند، به این دلیل و بعضی دلایل دیگر مثل عدم توانایی دولت در انتخاب مدیران شایسـته، بهتر است که دولت این دو باشگاه را هرچه زودتر واگذار کند.»

این روزنامه‌نگار ادامه داد: «به نظر می‌آید الان بیش از همیشـه فضا به این سـمت رفته که دولت این دو باشـگاه را واگذار کند. به شکل قطعی نمی‌توان گفت که این اتفاق خواهد افتاد اما شواهد نشان می‌دهد که این سـری داستان جدی‌تر اسـت. یکی از موارد قابل اشاره، حضور دو باشگاه استقلال و پرسپولیس در جمع شرکت‌های سودده، در ردیف بودجه سال ۹۸ است که درآمد این دو باشگاه ۵۷میلیارد تومان و هزینه‌های آنها حدود ۵۶ میلیارد و ۹۰۰ میلیون تومان برآورد شده است. این بدان معناست که دولت می‌خواهد شکل شفافی از درآمد و هزینه این دو باشگاه ارائه دهد تا بخش خصوصی بتواند نسبت به خرید آن اقدام کند.»

هیوا یوسـفی در مـورد موانع اقتصادی، سیاسـی و اجتماعی واگذاری این دو باشـگاه گفت: «این نگرانی از طرف حاکمیـت وجود دارد که اگر این دو باشـگاه به بخش خصوصی برسـند، چگونه اداره می‌شـوند و این سرمایه اجتماعی به کدام سمت می‌رود؟ با این حال باید بپذیریم که وضع درآمدزایی اسـتقلال و پرسـپولیس طی این سال‌ها و در همین اوضاع نه چندان نامساعد اقتصادی بهتر شده است. من کاری به پایداری و یا نمونه خارجی این سبک درآمدزایی ندارم اما این دو باشگاه از طریق اپراتورهای تلفن همراه توانسـته‌اند درآمد خوبی کسـب کنند. البته که از دولت هم کمک گرفتنـد و مثلا وقتی AFC برای پرداخـت بدهی‌ها ضرب‌الاجل تعییـن کرد، وزارت ورزش به آنها کمک کرد. حرف من اما در نهایت این است که این دو باشگاه می‌توانند به همین سبک درآمد داشته باشند و از پس هزینه‌های خود بربیایند.»

یوسفی در مورد شیوه‌های درآمدزایی این دو باشگاه در فرض خصوصی شـدن گفت: «یکی از اقداماتی که دولت برای این دو باشـگاه باید بکند این است که مسیر درآمدزایی پایدار را برای آنها فراهم کند که یکی اش بحث حق پخش تلویزیونی است. صداوسیما امروز می‌گوید پولی که ما به اسـتقلال و پرسـپولیس باید بدهیم از این جیب به آن جیب است چون این دو باشـگاه هر دو دولتی‌اند و ما هم دولتی هستیم. اما اگر استقلال و پرسپولیس خصوصی شوند دیگر این بهانه از بین می‌رود. آن زمان حتما برای استقلال و پرسپولیس هم راحت‌تر است که جلوی ورود دوربین‌های صداوسـیما را به ورزشـگاه بگیرند. یکی دیگر از اتفاقات مثبت خصوصی شدن این دو باشگاه بحث کنترل هزینه‌هاست.»

به گفته وی، «اگر دو باشـگاه اسـتقلال و پرسپولیس خصوصی شوند دیگر شاهد ریخت و پاش و جذب یک سری بازیکنان بی‌کیفیت از لحاظ فنـی نخواهیم بود. چیزی که در این سـال‌ها بارها و بارهـا اتفاق افتاده اسـت. حسـاب و کتاب در بخش خصوصی، حساب دقیقی است و بسیار با حساسیت بیشـتری صورت می‌گیرد. حتی به طور مشخص‌تر می‌توان گفت که فساد موجود در فوتبال با این واگذاری حتما کمتر خواهد شد.»

آیا سرنوشت سرخابی‌ها مثل استیل‌آذین می‌شود؟

این روزنامه‌نگار ورزشی در بخش پایانی صحبت‌هایش درباره تجربیات ناخوشایند بخش خصوصی در فوتبال ایران و همچنین این سوال که اگر بخش خصوصی به هر دلیلی نتواند دو باشـگاه اسـتقلال و پرسپولیس را اداره کند، آن وقت تکلیف چیست؟ پاسخ داد: «این نگرانی همیشه بوده به ویژه تجربه‌ای که در باشگاه‌داری خصوصی با تیم‌هایی مثل استقلال اهواز و اسـتیل آذین وجود دارد. اما این مقایسه درستی نیست زیرا این تیم‌ها ریشـه و پشتوانه استقلال و پرسپولیس را نداشتند و یا امکان درآمدزایی در آنها به اندازه این دو تیم فراهم نبود. بخشی از نگرانی دولت هم همین اسـت که به سمت تجربه‌های ناموفق گذشته نرود و مثلا این تیم‌ها را به حسین هدایتی یا برادران شفیع‌زاده واگذار نکنند.»

یوسـفی در پایان گفت: «امـا اگر بر فرض بخش خصوصـی نتواند به تعهدات خود عمل کند و از پس اداره این دو باشگاه برنیاید، طبق مقررات سازمان خصوصی‌سازی، مالکیت این دو باشگاه دوباره به دولت برمی‌گردد تا یک بار دیگر مقدمات فروش آن فراهم شود. پس نباید اینگونه تصور کرد که اگر بخش خصوصی مثلا در عرض دو سـال نتوانست در این باشگاه‌ها عملکرد خوبی داشته باشد پس این دو تیم نابود می‌شوند و در نهایت اینکه من خودم خوش‌بینم به ماجرا اما باید بپذیریم که این اتفاق اصلا آسـان نیست زیرا ممکن است محاسبات ما و یا دولت در این اقدام به هر دلیلی درسـت از آب درنیاید اما در کل سـمت و سوی داستان را امیدوارکننده می‌بینم.»

اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی

آگهی فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای شماره ۹۷/۱۱

نوبت اول

اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی در نظر دارد انجام پروژه به شرح جدول ذیل را از طریق مناقصه عمومی به شرکت واجد شرایط واگذار نماید .
مهلت دریافت اسناد مناقصه : از تاریخ ۱۳۹۷/۱۰/۰۸ الی ۱۳۹۷/۱۰/۱۳ می باشد.
نحوه دریافت و ارسال اسناد مناقصه : از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir می باشد.
مهلت اصلاح ، پس گرفتن ، جایگزینی و ارسال پیشنهادها : حداکثر تا ساعت ۹ صبح مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۲۵ خواهد بود.
زمان بازگشایی پاکتها : بازگشایی پاکات(ردیف های ۱ تا ۵ مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۲۹) (ردیف های ۶ تا ۱۰ مورخ ۱۳۹۷/۱۱/۰۱) ساعت ۹ صبح در محل سالن جلسات اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی می باشد.
تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) : ۹۷/۱۰/۰۸ می باشد.

ردیف	نام پروژه	محل پروژه	اداره	مدت (ماه)	برآورد اولیه پروژه (ریال)	نوع قیمت پروژه	مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار (ریال)
۱	درزگیری ولکه گیری و روکش آسفالت محور ساوه – همدان	ساوه – همدان	نگهداری راهها	۸	۹/۹۹۲/۱۷۹/۲۴۶	راهداری ۹۷	۹۶۲,۶۰۸,۴۹۹
۲	لکه گیری و روکش آسفالت محور خنداب – میلاجرد	خنداب – میلاجرد	نگهداری راهها	۶	۵/۶۴۸/۹۸۴/۷۲۸	راهداری ۹۷	۲۸۲,۴۴۹,۲۳۶
۳	لکه گیری و روکش آسفالت بلوار امام خمینی نوبران شهرستان ساوه	ساوه	نگهداری راهها	۹	۲۰/۸۶۶/۹۵۱/۱۵۷	راهداری ۹۷	۱,۰۴۳,۳۴۷,۵۵۸
۴	لکه گیری وروکش آسفالت محورهای رباط مراد+دلیجان–محلات +دلیجان – نراق	رباط مراد+دلیجان – محلات+دلیجان – نراق	نگهداری راهها	۸	۱۰/۵۹۲/۵۰۶/۱۸۹	راهداری ۹۷	۵۲۹,۶۲۵,۳۰۹
۵	لکه گیری ورکش آسفالت محور نوبران – قارلق – کزل دره شهرستان ساوه	ساوه	نگهداری راهها	۶	۷/۰۶۱/۳۸۳/۴۳۴	راهداری ۹۷	۳۵۳,۰۶۹,۱۷۲
۶	روکش آسفالت باند دوم غرق آباد– نوبران شهرستان ساوه	ساوه	نگهداری راهها	۹	۲۱/۰۷۶/۶۳۹/۶۵۲	راهداری ۹۷	۱,۰۵۳,۸۳۱,۹۸۳
۷	لکه گیری و روکش آسفالت محور فرمهین – کمیجان	فرمهین – کمیجان	نگهداری راهها	۶	۷/۰۴۰/۲۲۶/۶۰۴	راهداری ۹۷	۳۵۲,۰۱۱,۳۳۰
۸	لکه گیری و روکش آسفالت محور شازند – خمین	شازند – خمین	نگهداری راهها	۶	۵/۶۴۸/۹۸۰/۰۳۹	راهداری ۹۷	۲۸۲,۴۴۹,۰۰۲
۹	لکه گیری وروکش آسفالت محورهای حوزه استحفاظی شهرستان تفرش	تفرش	نگهداری راهها	۶	۱۰/۹۱۰/۲۷۰/۱۵۹	راهداری ۹۷	۵۴۵,۵۱۳,۵۰۸
۱۰	تهیه ونصب وتعمیرات کاردریل حوزه استان مرکزی	حوزه استان مرکزی	ایمنی و حریم راه	۱۲	۴/۵۸۵/۴۹۵/۲۰۰	راهداری ۹۷	۲۲۹,۲۷۴,۷۶۰

- نوع تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار فقط باید به یکی از صورتهای ذکر شده در کاربرگ مناقصه و طبق بند الف ماده ۶ آیین نامه تضمین معاملات دولتی به شماره ۱۲۳۴۰۲/ت۵۰۶۵۹ هـ مورخ ۱۳۹۴/۹/۲۲ باشد که لازم است در پاکت الف تا ساعت ۹ مورخ ۹۷/۱۰/۲۵ در قبال اخذ رسید تحویل دبیرخانه این اداره کل واقع در طبقه همکف گردد.
- متقاضیان محترم جهت کسب اطلاعات بیشتر می توانند به اداره بیمان و رسیدگی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی و یا پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به نشانی http://iets.mporg.ir و یا سامانه تدارکات الکتریکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir و یا سایت http://markazi.rmto.ir مراجعه نمایند.
ارائه کد کاربری ثبت نام در پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات جهت درج اطلاعات برنده مناقصه الزامی است.
اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر درخصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکتها :
آدرس : اراک– سه راهی خمین– اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی – کد پستی ۳۸۱۹۳-۳۴۵۵۳
تلفن : ۷۶ – ۰۸۶۳۴۱۳۴۰۷۵ – داخلی ۲۱۸۹ و ۲۱۸۲ و ۲۱۳۰
اطلاعات تماس ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه ستاد : مرکز تماس ۴۱۹۳۴-۰۲۱ – دفتر استان مرکزی ۳۳۲۴۵۲۴۸-۰۸۶ آقای لاهوتی مالف ۳۲۹۲۱۱

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۳۹۷/۱۰/۰۸
تاریخ انتشار نوبت دوم ۱۳۹۷/۱۰/۱۰

روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی

شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده های نفتی ایران
شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران – منطقه گلستان

آگهی فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای

نوبت دوم

کد فراخوان: ۳۱۸۴۹۶۴ شماره مجوز: ۱۳۹۷.۴۸۳۰

مناقصه گزار: **شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران – منطقه گلستان**
موضوع مناقصه: تفاهم خرید غذای گرم روزانه کارکنان انبار نفت و سوختگیری هواپیمایی گرگان
-زمان تحویل درخواست حضور در مناقصه، رزومه و سایر مدارک مورد نیاز حداکثر دو هفته پس از چاپ آگهی دوم
- زمان اخذ اسناد مناقصه پس از اطلاع رسانی از سوی شرکت به مناقصه گران واجد شرایط
-تاریخ برگزاری جلسه توجیهی در زمان توزیع اسناد مناقصه اطلاع رسانی می گردد.
-مهلت قبول پیشنهادات ده (۱۰) روز کاری پس از آخرین مهلت تحویل اسناد به مناقصه گران تائید صلاحیت شده.
-تاریخ گشایش پیشنهادها در جلسه توجیهی اعلام می گردد.
- نشانی محل تحویل تقاضا و مدارک و.. : گرگان- خیابان جمهوری اسلامی- شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران- منطقه گلستان- دبیرخانه کمیسیون مناقصات منطقه گلستان – کدپستی ۴۹۱۸۹۹۶۸۵۸ می باشد.
شماره تلفن های تماس: ۰۱۷۳۲۴۳۱۵۱۲ - ۰۱۷۳۲۴۲۲۶۰۱ - ۰۱۷۳۲۴۳۱۵۱۰
نوع و مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار:
ارائه یکی از تضامین معتبر (الف، ب، پ، ج، چ، ح) مندرج در آئین نامه تضمین معاملات دولتی معادل دویست میلیون (۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰) ریال (حساب شماره ۹۲۰۰۰۱۵۳۸۸ وشناسه حساب ۹۲۰۰۰۱۵۲۸۱۱۵ بانک ملت شعبه مفتح در صورت واریز وجه نقد)
نکته: ارائه ضمانتنامه از پست بانک و نیز ارائه چک بعنوان تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار مورد قبول نمی باشد.
مبلغ برآورد تقریبی یکساله مناقصه: ۳/۹۶۴/۷۹۷/۲۰۲ ریال

شرایط عمومی مناقصه گران:
۱-دارای پروانه کسب و یا مدرک معتبر دال بر مجاز بودن فعالیت در امور رستوران و آشپزخانه
۲- احراز حسن سابقه ، رضایت الزامات بهداشتی و کیفیت غذا
۳- صلاحیت ایمنی از اداره کل تعاون ، کار و رفاه اجتماعی استان در سال ۹۷
مدارک مورد نیاز:
۱-تصویر پروانه کسب یا مدرک معتبر دال بر مجاز بودن فعالیت در امور رستوران و آشپزخانه ۲- تصویر کارت ملی و شناسنامه مدیر رستوران ۳- تصویر گواهی تاییدیه صلاحیت ایمنی از وزارت تعاون، کار ورفاه اجتماعی ۴- اصل گواهی تائیدیه امضاء مجاز صادره از دفتر اسنادرسمی ۵- گواهی کد اقتصادی و شناسه ملی ۶- تصویر کارت بهداشت و آموزش معتبر کارکنان
نکته مهم: ارائه اصل و یا کپی برابر اصل مدارک فوق الاشاره در زمان تحویل مدارک فوق الزامی است.

تاریخ فراخوان نوبت اول ۹۷/۱۰/۱
تاریخ فراخوان نوبت دوم ۹۷/۱۰/۸

روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان

۸۸۰

عامل از سرگیری صادرات آهن اسفنجی چه بود؟

به گفته یکی از اعضای هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران، توقف صادرات آهن اسفنجی از درخواست‌های انجمن فولاد آن هم به دلیل کمبود آن در بازار داخلی بوده است اما حالا که طبق پیش‌بینی‌ها و احتساب نیاز ۲۲ میلیون تنی در داخل، حدود میلیون تن تولید مازاد وجود دارد، صادرات آن مجدد آزاد شده است.

به گزارش ایسنا، چند روز پیش طبق ابلاغ گمرک جمهوری اسلامی ایران به کلیه گمرک‌ها، ضوابط تکمیلی صادرات آهن اسفنجی که پیش از این ممنوع بود، براساس ابلاغیه جدید گمرک که طبق دستورالعمل وزارت صنعت، معدن تجارت انجام شده است، صادرات آهن اسفنجی آزاد اعلام شد.

سیدرضا شهرستانی، عضو هیات‌مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: تا دو سال گذشته صادرات آهن اسفنجی صورت می‌گرفت اما پس از آن به دلیل اینکه در داخل با کمبود این محصول روبه‌رو شدیم، انجمن فولاد ایران از وزارت صنعت، معدن و تجارت درخواست توقف صادرات این محصول را داشت، اما اکنون که به دلیل افزایش تولید و روی کار آمدن کارخانه‌های جدید به تولید مازاد رسیده‌ایم، شرایط تغییر کرده و ممنوعیت صادرات آهن اسفنجی برداشته و آزاد شده است.

در سال جاری فولاد ایران در حدود ۲۵ میلیون تن تولید داشته است. چنانچه از ۳ میلیون تن تولید آهن اسفنجی کوره‌های بلند ذوب آهن و ۴ میلیون تن تولید حاصل از قراضه‌ها که جذب سیستم می‌شود، صرف نظر شود، حدود ۱۸ میلیون تن تولید آهن اسفنجی خواهیم داشت. با احتساب ۲۰درصدی که باید اضافه شود در مجموع ۲۲ میلیون تن نیاز به آهن اسفنجی در داخل کشور وجود دارد.

وی افزود: طبق برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده پیش‌بینی می‌شود در سال جاری بیش ۲۶ میلیون تن تولید داشته باشیم، بنابراین ۴میلیون تن مازاد آهن اسفنجی خواهد بود. آزاد شدن مجدد صادرات از درخواست‌های انجمن فولاد از وزارت صنعت، معدن و تجارت بوده است.

شهرستانی اعلام کرد: دیگر درخواست ما از وزارت صمت خارج کردن کل آهن اسفنجی و اسلب از بورس بوده است. ضمن اینکه خرید و فروش بین خریدار و فروشنده کاملا به صورت آزاد و با قیمت توافقی صورت گیرد.

عضو هیات مدیره انجمن فولاد ایران با تاکید بر اینکه معمولا کالاهایی باید در بورس ارائه شوند که با کمبود مواجه‌اند و باید در بورس کشف قیمت شوند، گفت: در حال حاضر برای آهن اسفنجی مازاد تولید وجود دارد. همانطور که در چند وقت اخیر مشاهده شد قیمت این محصولات به دلیل اینکه دیگر با مشکلات کمبود مواجه نیست و عرضه بر تقاضا مازاد شد، از بورس خارج و قیمتش کاهش پیدا کرده است.

وی افزود: با توجه به تامین بودن ایران از گاز و سنگ آهن، آهن اسفنجی از مواردی است که در این زنجیره فولاد می‌توان برای صادراتش برنامه‌ریزی کرد، بنابراین با احتساب مازاد تولید ۴میلیون تنی امکان صادرات این محصول وجود دارد. بنابراین برنامه ارائه‌شده درست در راستای اهداف بوده است.

تغییر مداوم سیاست‌ها بخش خصوصی را دلسرد کرده است

رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی تهران معتقد است هرچند برخی بخشنامه‌ها و سیاست‌های جدید در ظاهر امیدوارکننده به نظر می‌رسد اما در عمل، تغییر مداوم سیاست‌ها باعث شده بسیاری از امور به درستی انجام نشده و بخش خصوصی بر اثر این تغییرات دلسرد شود.

مهدی پورقاضی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: با وجود آنکه از ابتدای سال صحبت از حمایت و پیگیری امور فعالان اقتصادی و حوزه‌های اشتغال‌زا مطرح بوده اما آنچه در عمل اتفاق افتاده، فاصله‌ای زیاد با این سیاست‌ها دارد. ما از ابتدای سال بارها شاهد آن بوده‌ایم که سیاست‌های موجود در مدیریت بازار ارز، صادرات و واردات تغییر کرده و بخش خصوصی نمی‌تواند به طور دقیق اوضاع را رصد کند و براساس آن تصمیم بگیرد.

به گفته وی، طولانی شدن روند بوروکراسی‌های اداری باعث شده کارهایی که در کشورهایی همچون امارات متحده عربی و ترکیه تنها دو روز زمان می‌برد، در ایران بعضا چند ماه طول بکشد. این در حالی است که برخی از اقلام که در مسیر وارد شدن با مشکل مواجه شده‌اند، کالاهای ضروری پزشکی هستند که دیر رسیدن‌شان مشکل‌آفرین می‌شود.

رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی تهران با اشاره به سیاست‌های ثابت اقتصادی بسیاری از کشورهای خارجی، تاکید کرد: آنچه در مسیر فعالیت‌های اقتصادی اهمیت بالایی دارد ثبات در سیاست‌هاست. اینکه فعال بخش خصوصی بداند دقیقا در چه بستری فعالیت خواهد کرد، تنها راهی است که به رونق تجارت می‌انجامد. این در حالی است که تغییر سیاست‌ها باعث می‌شود فرآیندی که برای واردات کالا آغاز شده، در حین کار با تغییر جدید روبه‌رو شود و پس از آن کار دوباره از ابتدا کلید بخورد که این مسئله وقت و انرژی و انگیزه سرمایه‌گذاران را از بین می‌برد.

پورقاضی با بیان اینکه علت بخشی از این تغییر سیاست‌ها فشارهایی است که از سوی برخی گروه‌ها و افراد وارد می‌شود، بیان کرد: متاسفانه برخی فشارها باعث می‌شود که بعضا در گروه‌های کالایی که باید ارز دریافت کنند، تفاوت‌هایی شکل گیرد. این امر عملا فضای تجارت را از بین می‌برد، زیرا تاجر نمی‌داند که باید صبر کند تا ارز ۴۲۰۰ تومانی بگیرد یا نمی‌داند که اگر کار خود را با ارز نیمایی آغاز کرد تا چه حد امکان دارد شرکت رقیبش بتواند با ارز رسمی همان کالا را وارد کند؛ از این رو امروز بسیاری از فعالان اقتصادی به این نتیجه رسیده‌اند که فعلا صبر کنند تا سیاست‌ها به ثباتی جدید برسد.

وی درباره درخواست وزیر صنعت، معدن و تجارت از رئیس کل بانک مرکزی برای تشکیل کمیته‌ای مشترک برای حل مشکل کالاهایی که به دلیل تغییر گروه با مشکل مواجه شده‌اند نیز گفت: ما در طول ماه‌های گذشته کمیته‌ها و کارگروه‌های بسیاری دیده‌ایم که هر یک با هدف بهبود شرایط تشکیل شده‌اند اما نتیجه قابل توجهی به بار نیاورده‌اند. بخش خصوصی در تمام فضاهای ممکن خواسته‌های خود را به شکل صریح مطرح کرده و امیدواریم ثبات سیاستی به عنوان حداقل خواسته‌های موجود به مرحله عمل برسد.

به گزارش ایسنا، وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) چند روز قبل در نامه‌ای به بانک مرکزی گروهی از کالاها را برای تغییر گروه‌بندی قبل معرفی کرد تا امکان تخصیص ارز با نرخی متفاوت برای آنها فراهم شود.

رضا رحمانی - وزیر صمت - ذیل این نامه از رئیس کل بانک مرکزی خواسته بود با معرفی نماینده‌ای رسمی، شرایط را برای آغاز به کار کمیته‌ای مشترک برای حل مشکل کالاها فراهم کند.

از ابتدای امسال دولت به منظور مدیریت بازار ارز، اقدام به گروه‌بندی کالاها کرد تا براساس میزان اهمیت‌شان از کالاهای اساسی تا موارد اولویتی پایین‌تر، ارز مورد نیاز را دریافت کنند.

دولت در لایحه بودجه سال ۱۳۹۸ نیز برای تامین ارز کالاهای اساسی پیش‌بینی‌هایی داشته و پیشنهادهایی را برای بررسی و تصویب به مجلس ارائه کرده است.

اقتصاد دنیا درد جنگ تجاری را در ۲۰۱۹ حس می‌کند

در حالی که جنگ تجاری در ۲۰۱۸ آغاز شده کارشناسان معتقدند اقتصاد جهان درد ناشی از این جنگ را در سال ۲۰۱۹ حس خواهد کرد.

به گزارش تسنیم به نقل از بلومبرگ، سفارش صادرات پیش از تهدید عوارض کاهش یافته است و حتی با تلاش آمریکا و چین برای حل درگیری‌های‌شان بهبودی حاصل نشده است .

در حال حاضر هم تلفاتی از این جنگ تجاری داشته‌ایم. شرکت آمریکایی گوپرو بیشتر تولید دوربین عکاسی را تا تابستان آینده از چین خارج می‌کند و اولین سازنده الکترونیکی برند خواهد بود که این کار را انجام داده است .

شرکت فدکس هم اخیراً برآورد سود خود را کم کرده و ظرفیت باربری هوایی را پایین آورده است .

حمید مقدم، مدیر اجرایی شرکت املاک و ساختمان پرولوگیس در سانفرانسیسکو و مالک ۴۰۰۰ تأسیسات لجستیکی جهانی گفت: « هرگونه مداخله‌ای در تجارت، فشاری بر اقتصاد خواهد بود و اقتصاد جهان در نتیجه آن کند خواهد شد.»

بازارهای مالی ضربه خورده‌اند. بانک آمریکایی مریل لینچ تخمین می‌زند که خبرهای جنگ تجاری مسئول ۶درصد کاهش خالص s&p۵۰۰ در سال جاری بوده‌اند. بازار سهام چین ۲ تریلیون دلار ارزش خود را در ۲۰۱۸ از دست داده و در یک بازار بی‌رونق ضعیف شده است. اطلاعات اخیر بر این نگرانی تاکید می‌کند که تجارت باعث رکود اقتصادی سال آینده آمریکا خواهد بود. مشتریان آمریکایی در مورد آینده اقتصادی خوش‌بین نیستند. خوش‌بینی کسب و کارهای کوچک در مورد رشد اقتصادی، به پایین‌ترین حد خود در دو سال اخیر رسیده است .

طبق نظر اقتصاددان‌ها در مورد اقتصاد جهان، تهدید جنگ تجاری از بین نرفته، پراکنده شده است. سه خطر وجود دارد: اول، ۹۰ روز مذاکرات بین چین و آمریکا ممکن است با شکست مواجه شود و عوارض را بالاتر ببرد. دوم، حتی با وجود عدم افزایش عوارض، صادرات اولیه در ۲۰۱۸ باعث کاهش کشتیرانی در ۲۰۱۹ می‌شود و در آخر، علاوه بر جنگ تجاری، نشانه ها حاکی از کاهش تقاضا است .

صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرده مقدار تجارت ۴درصد در ۲۰۱۹ نسبت به ۴.۲درصد سال جاری و ۵.۲درصد در ۲۰۱۷ کاهش می‌یابد. این صندوق اخطار داد که موانع تجاری مشخص‌تر خواهند شد.

اروپا هم مصون نیست. خطر وضع عوارض آمریکا بر خودروهای وارداتی از اروپا و ژاپن وجود دارد. حرکتی که ارتباط بین بزرگترین اقتصادهای دنیا را نابود می‌کند .

سوال حیاتی این است که آیا واشنگتن و پکن می‌توانند تا مهلت اول مارس به توافق برسند؟ اگر این اتفاق بیفتد، ابری از آسمان اقتصاد جهان کنار می‌رود. ولی فعلا این تهدید که تنش‌ها ادامه می‌یابد باعث توقف برنامه‌های توسعه تجارت و در نتیجه توقف رشد اقتصاد جهان می‌شود.

اخبار

ترکیه مخالف تحریم‌های آمریکا علیه ایران است

رئیس جمهور ترکیه گفت ترکیه از تحریم‌های آمریکا علیه ایران که امنیت و تعادل منطقه را به خطر انداخته حمایت نمی‌کند .

به گزارش تسنیم به نقل از اویل پرایس، پس از خروج غیرمنتظره و فوری تمام نیروهای آمریکایی از سوریه، ترکیه اعلام کرد که در مورد تحریم‌های ایران همکاری نمی‌کند. اردوغان، رئیس جمهور ترکیه گفت: «ترکیه از تحریم‌های آمریکا علیه ایران که امنیت و تعادل منطقه را به خطر انداخته حمایت نمی‌کند. تمام تلاشم را برای به حداقل رساندن تاثیر این تحریم‌ها بر تجارت بین دو کشور انجام می‌دهم و از ایران در شرایط سخت حمایت می‌کنم.»

تغییر کامل سیاست آمریکا هفته گذشته از یک گفت‌وگوی تلفنی بین ترامپ و اردوغان آغاز شد. اردوغان بر مشکل کردستان و حضور نیروهای آمریکایی تاکید کرده بود. آمریکا اگر می‌خواهد ایران را با تحریم‌ها تحت فشار بگذارد، به ترکیه به عنوان یک اقتصاد مهم منطقه‌ای نیاز دارد. تحلیلگران عقیده دارند بدون اردوغان ایران می‌تواند این شرایط را تحمل کند.

ترامپ اعلام کرد عقب‌نشینی نیروهایش از سوریه احتمال درگیری آمریکا - ترکیه را از بین برده است، بنابراین عقب‌نشینی آمریکا یک امتیاز برای اردوغان است که بدون شک ترامپ انتظار داشت متحدی اصلی علیه ایران برایش باشد. این امید حالا با سخنرانی اردوغان در روز سه‌شنبه از بین رفت.

این سخنرانی یک روز پس از موافقت آمریکا با فروش ۳.۵ میلیارد دلاری موشک به ترکیه در بحبوحه مذاکرات برای خرید موشک‌های ضد هوایی از روسیه صورت گرفت. چهارشنبه گذشته وزارت امور خارجه آمریکا به کنگره طرحی را ارائه داد که شامل انتقال ۸۰ موشک پاتریوت و ۶۰ رهگیر موشک PAC۳ و تجهیزات مشابه می‌شد. این معامله‌ها قبل از اعلام عقب‌نشینی از سوریه امضا شده بودند. ولی به‌رغم فروش سلاح‌های چند میلیارد دلاری، ستیزه‌گرایان در کنگره و در خود دولت ترامپ از اطلاعیه روز شنبه اردوغان برای حمایت از ایران به عنوان بهانه‌ای برای مخالفت با به خانه فرستادن سربازان و ادامه عملیات‌های زمینی سوریه برای مقابله با توسعه ایران استفاده می‌کنند.

دولت برای افزایش قیمت شکر تصمیم فوری بگیرد

مدیرعامل کارخانه قند بیستون در نامه‌ای به رئیس‌جمهوری خواستار اتخاذ تصمیم فوری از سوی دولت برای خرید تضمینی چغندر برای جلوگیری از التهاب در بازار سال آینده قند و شکر کشور شد. به گزارش تسنیم، مدیرعامل کارخانه قند بیستون در نامه‌ای به رئیس‌جمهوری خواستار اتخاذ تصمیم فوری از سوی دولت برای خرید تضمینی چغندر قند برای جلوگیری از التهاب در بازار سال آینده قند و شکر کشور شد.

علی حسینی در این نامه نوشته است: «در راستای منویات رهبری معظم انقلاب درخصوص حمایت از تولید ملی و کالای ایرانی همانگونه که مستحضرید افزایش شدید نرخ ارز و به صرفه بودن صادرات محصولات کشاورزی از یک سو و همچنین افزایش قیمت نهاده‌ها و هزینه‌های تولید از سوی دیگر موجب شده است تا کشاورزان برای کشت محصولاتی که قابلیت صادرات را دارند رو آورده که از جمله آن می‌توان به کشت سیب‌زمینی، گوجه فرنگی اشاره نمود.

بدیهی است کشت محصولاتی نظیر چغندرقند که در تولید قند و شکر که از کالاهای اصلی کشور محسوب می‌شود با بی‌مهری مواجه شده و کشاورزان به جای کشت چغندرقند تمایل به کشت محصولاتی که فرآوری شده آنها نظیر رب گوجه فرنگی که قابلیت صادرات را دارند ترغیب گردند، که این امر خطر برهم خوردن سبد محصولات کشاورزی سال آتی را در پی داشته و سبب کاهش شدید محصولی نظیر چغندرقند به عنوان مواد اولیه کارخانه‌های قند و شکر خواهد شد که جدا از افزایش هزینه‌های سربار تولید باعث تعطیلی این چنین کارخانه‌هایی و بیکاری کارگران، برهم خوردن عرضه و تقاضا و متعاقب آن افزایش بی‌رویه قیمت قند و شکر را به همراه خواهد داشت. با عنایت به مراتب فوق خواهشمند است با توجه به فرا رسیدن زمان تصمیم‌گیری کشاورزان برای انتخاب محصول و حفظ توازن بازار دستور فرمایید شورای اقتصاد در دولت محترم با بهره‌مندی از منطق اقتصادی جهت جلوگیری از بروز ضرر و زیان کشاورزان و کارخانه‌ها، تصمیم عاجل در خرید تضمینی چغندرقند و محصولات تولیدی و همچنین افزایش قیمت قند و شکر اتخاذ نمایند.

واردات تجهیزات پزشکی دست‌دوم مطلقا ممنوع است

مدیرکل تجهیزات پزشکی وزارت بهداشت گفت لغو ممنوعیت واردات کالاهای مستعمل و دست دوم، به هیچ وجه شامل تجهیزات پزشکی نمی‌شود و بخشنامه صادره مربوط به حوزه سلامت نیست.

به گزارش ایسنا، دکتر رضا مسائلی گفت: ابلاغ وزارت صنعت، معدن و تجارت به مدیرکل مرکز واردات و امور مناطق آزاد گمرک جمهوری اسلامی ایران مبنی بر لغو ممنوعیت ثبت سفارش و واردات کالاهای مستعمل مشمول استاندارد اجباری، به هیچ وجه شامل تجهیزات پزشکی که ارتباط مستقیم با جان و سلامت مردم دارد، نمی‌شود و کمافی‌السابق ممنوع است. وی در ادامه با تاکید بر اینکه در حفظ و ارتقای سطح سلامت مردم با کسی تعارف نداریم، اظهار کرد: تامین سلامت مردم همواره در صدر اقدامات وزارت بهداشت است به طوری‌که در حوزه تولید داخلی تجهیزات پزشکی نیز بخشنامه‌هایی را با هدف ارتقای کیفیت محصولات و اثبات ایمن بودن آنها صادر کرده‌ایم و تولیدکنندگان ملزم هستند گواهی استانداردهای بین‌المللی اتحادیه اروپا را اخذ کنند وگرنه پروانه آنها ملغی خواهد شد.

به گزارش وبدا، مدیرکل تجهیزات پزشکی در پایان خاطرنشان کرد: ابلاغیه وزارت صنعت به مرکز واردات و امور مناطق آزاد و ویژه، حوزه تجهیزات پزشکی را شامل نمی‌شود و براساس ماده یک آیین‌نامه تجهیزات پزشکی و تبصره ۵ ماده ۱۳ قانون مربوط به مقررات امور پزشکی، تصمیم‌گیری در این حوزه جزو اختیارات وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی لحاظ شده است.

قیمت‌گذاری خودرو در حاشیه بازار تنها راهکار اجرایی در شرایط فعلی

استادیار دانشگاه صنعتی خواجه نصیرالدین طوسی گفت به طور قطع برای هر مشکل نمی‌توان یک راهکار در نظر گرفت بلکه هر موضوع نیازمند یک راه حل خاص است و تصمیم‌گیری اخیر خودروسازان مبنی بر فروش با قیمت ۵درصد پایین‌تر از حاشیه بازار ناشی از تلاطم‌هایی است که در بازار ایجاد شده و تبعات منفی به همراه دارد.

به گزارش عصر خودرو، جواد مرزبان راد با تاکید بر اینکه مدیر یک بنگاه تولیدی باید شرایط را به گونه‌ای پیش ببرد که حتی در شرایط پیش‌بینی نشده راهکارهایی در اختیار داشته باشد، افزود: این مدیر توانمند ناگزیر به انجام اقدامی خاص در شرایط خاص نیست بلکه پیش‌بینی‌های لازم را از پیش انجام داده است.

این کارشناس صنعت خودرو فروش خودرو ۵درصد پایین‌تر از قیمت بازار را تنها راهکار موجود در شرایط فعلی دانست و تصریح کرد: در شرایطی که هیچ پیش‌بینی از وضعیت موجود انجام نشده بود به نظر می‌رسد بهترین راه حل فروش به قیمت حاشیه بازار با درصدی پایین‌تر از آن است که اثرات این تصمیم در هفته‌های اخیر در بازار خودرو قابل لمس بوده است. مرزبان راد ادامه داد: وقتی قیمت‌ها افزایش یافته و خودروساز نیز ساختار اساسی لازم را نچیده تا تولید داخل براساس آن انجام شود و وابستگی فعالان این حوزه همچنان به خارج کشور زیاد است و با افزایش نرخ ارز و قطعات راه حل دیگری جز افزایش قیمت تمام‌شده خود ندارد چرا که خودروسازان و قطعه‌سازان خود را به بازار خارج و واردات گره زده‌اند و در چنین شرایطی به واسطه افزایش نرخ ارز شاهد افزایش قیمت نهایی آنها نیز هستیم.

وی با بیان اینکه هرچند فشار افزایش قیمت‌ها به مصرف‌کنندگان وارد می‌شود اما خودروساز چاره‌ای جز این اقدام ندارد، اظهار کرد: اگر خودروساز را در شرایط فعلی ناگزیر به ثابت نگاه داشتن قیمت خودروها کنیم شاهد تعطیلی آنها و همچنین قطعه‌سازان خواهیم بود .

استادیار دانشگاه صنعتی خواجه نصیرالدین طوسی با تاکید بر اینکه در شرایط فعلی راه حل‌ها ساده نیست، گفت: وقتی شرایط دشوار است، راه حل‌ها نیز دشوار بوده و در چنین اوضاعی نمی‌توان با یک مسیر به جواب رسید بلکه باید مجموعه‌ای از راه حل‌ها برای حل مشکل وجود داشته باشد.

مرزبان راد اظهار کرد: تا زمانی که بازار خودرو به حالت پایدار برسد و از شرایط عبور کند لازم است قیمت‌ها در حاشیه بازار تعیین شود در این میان می‌توان با راهکارهایی از جمله ممانعت از خرید خودرو برای خریدارانی که به تازگی اقدام به خرید کرده‌اند مانع از سفته‌بازی بازار خودرو شد، همچنین عدم صدور مجوز فروش تا مدت زمانی مشخص برای خریداران خودرو نیز از دیگر راهکارهایی است که می‌تواند در کنار تعیین قیمت در حاشیه بازار موثر باشد.

وی ادامه داد: در همین حال موظف کردن مدیران سطح بالا به خرید خودروهای تولید داخل و تدوین قانونی در این باره نیز از دیگر راهکارهای مفید است اما آنچه ضروری به نظر می‌رسد این است که برای حل یک مشکل باید به همه جوانب آن نگریست.

تمام شرکت‌های واردکننده و تولیدکننده خودرو به سامانه کاویس می‌پیوندند

مدیر بیمه‌های اتومبیل شرکت بیمه دانا و عضو کارگروه بیمه خودرو سندیکای بیمه‌گران ایران و کارشناس رسمی دادگستری اعلام می‌کند استقبال خودروسازان از سامانه کاویس مطلوب بوده به طوری که ایران خودرو از ابتدا و سایپا با یک فاصله زمانی به سامانه پیوستند و انتظار می‌رود در مراحل بعدی، تمام شرکت‌های واردکننده و تولیدکننده خودرو به این سامانه بپیوندند.

وحیدرضا باختری در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو درخصوص سامانه کاویس (عنوان اختصاری سامانه جامع تجمیع و تخصیص اطلاعات خودرویی) اظهار داشت: سامانه کاویس، سامانه‌ای است که به راهبری سندیکای بیمه‌گران ایران و از طریق شرکت سهامی بیمه ایران راه‌اندازی شد. در سنوات گذشته، به مدت چند سال بیمه‌گران این موضوع را مطرح می‌کردند که بهتر است شرکت‌های خودروساز صرفا با یک یا دو بیمه‌گر کار نکنند و بیمه‌نامه‌ها توسط مشتری انتخاب شود.

وی افزود: با راه‌اندازی سامانه کاویس، بیمه‌نامه و بیمه‌گر هر خودرویی که توسط خودروساز فروخته می‌شود توسط مشتری انتخاب می‌شود، زیرا اگرچه خودرو را خودروساز تولید می‌کند اما استفاده‌کننده از خودرو و بیمه نامه خودرو، خریدار خودرو است که به محض خروج خودرو از کارخانه، ذی‌نفع خودرو و بیمه‌نامه خواهد بود. به همین دلایل، سامانه کاویس راه‌اندازی شد.

وی افزود: از طریق این سامانه، تمام شرکت‌های بیمه بازرگانی که در کشور فعال هستند در سبد بیمه‌ای خودروهای صفر کیلومتر سهم داشته و بیمه‌نامه براساس انتخاب مشتری صادر می‌شود. این سامانه بیش از یک سال است که راه‌اندازی شده و در ابتدا شرکت ایران خودرو و پس از مدتی شرکت سایپا در سال جاری به این سامانه پیوستند و قرار است در مراحل بعدی، تمام شرکت‌های واردکننده و تولیدکننده خودرو مانند مدیران خودرو، کرمان موتور و سایر شرکت‌ها به این سامانه بپیوندند.

مدیر بیمه‌های اتومبیل شرکت بیمه دانا درخصوص استقبال خودروسازان از این سامانه گفت: مشکل خاصی درخصوص استقبال خودروسازان از این سامانه وجود نداشت، شرکت ایران خودرو از ابتدا از این سامانه استقبال کرد و با یک فاصله زمانی، شرکت سایپا نیز به سامانه پیوست.

باختری درخصوص وجود ایرادات و انتقادات احتمالی گفت: در حال حاضر، وضعیت نسبت به گذشته بسیار بهتر شده است. اگرچه ممکن است پاره‌ای انتقادات به هر طرح جدیدی وارد باشد اما به طور کلی می‌توان گفت روند، روندی رو به اصلاح بوده و اگر انتقادات جزئی نیز به طرح وجود داشته باشد در این مرحله قابل چشم‌پوشی است و از آنجا که تمام شرکت‌های بیمه در این طرح شرکت دارند ایرادات جزئی نیز برطرف خواهند شد.

عضو کارگروه بیمه خودرو سندیکای بیمه‌گران ایران افزود: اینکه یک شرکت بیمه، سهم بیشتری داشته باشد ممکن است مورد انتقاد برخی دیگر از شرکت‌های بیمه باشد و با گذشت زمان این سهم‌ها باید به گونه‌ای باشد که تمام شرکت‌ها براساس عدالت، سهم لازم را از این بازار داشته باشند.

وی افزود: سهم شرکت‌های بیمه فعلا براساس سهم بازار آنها به علاوه حداکثر یک درصد است، یعنی یک شرکت بیمه براساس سهم بازار بیمه‌ای خود از سامانه کاویس دیتا دریافت می‌کند و بخشی از سهم خودروها به آن شرکت بیمه تعلق می‌گیرد، اما حداقل سهمی که یک شرکت بیمه دریافت می‌کند یک درصد است.

الزام تجاری‌سازان به اسقاط در بحران تولید خودروسازان

ایران خودرو دیزل اولین شرکت تجاری‌سازی است که مصوبه الزام تجاری‌سازان به اسقاط را اجرایی کرد بر این اساس این شرکت تاکنون ۲۹۴ گواهی اسقاط برای تولید ۴۹دستگاه اتوبوس برای تحویل به شهرداری تهران از مراکز اسقاط خریداری کرده است.

به گزارش پدال نیوز به نقل از پرشین خودرو، اواسط آذرماه بود که بخشنامه‌ای توسط معاونت فنی و مهندسی پلیس راهور ناجا به مدیران عامل شرکت‌های خودروسازی تجاری ارسال شد مبنی بر اینکه به استناد تبصره ماده ۴ تصویب‌نامه هیات وزیران، شماره‌گذاری هر سه دستگاه خودرو دیزلی نو با استاندارد آلایندگی یورو۵ منوط به اسقاط یک یا چند دستگاه خودروی دیزلی با مجموع ظرفیت گواهی اسقاط مشابه است.

این مصوبه در حالی به خودروسازان ابلاغ شد که ابهامات مربوط به آن موجب شد که تفسیر به رای زیادی از آن صورت گیرد در حالی که انتظار می‌رفت دولت در این زمینه شفاف‌تر عمل کند.

در شرایطی این‌گونه الزامات و مصوبات مبهم با هدف حرکت چرخ نوسازی و فعالیت مراکز اسقاط ابلاغ می‌شود که به گفته یکی از فعالان در حوزه اسقاط، این مصوبه تاکنون تغییری در اوضاع مراکز اسقاط ایجاد نکرده و تنها مراکز دل‌شان را به مصوبات و کاغذهایی خوش کردند که عملا در جهت آنها حرکت جدی صورت نمی‌گیرد و صرفا قفلی بر قفل‌های دیگر است.

در همین حال رئیس هیات مدیره اتحادیه صنایع اسقاط و بازیافت کشور در گفت و گو با خبرنگار پرشین خودرو، با اشاره به آمادگی مراکز اسقاط برای اجرای مصوبه مذکور، اظهار داشت: به دنبال ابلاغ این مصوبه، ایران خودرو دیزل اولین شرکت تجاری‌سازی است که در این زمینه اقدام به خرید گواهی اسقاط برای تولید و تحویل اتوبوس‌های سفارشی برای شهرداری تهران کرده است.

محمدحسین گودرزی گفت: تاکنون ایران خودرو دیزل ۲۹۴ گواهی اسقاط برای تولید ۴۹ دستگاه اتوبوس برای تحویل به شهرداری تهران از مراکز اسقاط خریداری کرده است.

وی با اشاره به اینکه این مصوبه شامل تمام خودروهای دیزل با استاندارد یورو ۴ می‌شود، تصریح کرد: برخلاف ابهامات مطرح در این خصوص خودروهای با استاندارد یورو۴ در جدول فوق این مصوبه ذکر شده، بنابراین این مصوبه شامل خودروهای با استاندارد یورو ۴ نیز می‌شود.

گودرزی تاکید کرد: از اسفندماه سال ۱۴۰۰ به بعد نیز خودروهای دیزلی با استانداردهای روز اروپا نیز شامل این مصوبه خواهد شد.

نبود ساز و کار لازم برای اجرای اسقاط موتورسازان

رئیس هیات مدیره اتحادیه صنایع اسقاط و بازیافت با اشاره به اینکه مصوبه اخیر دولت در الزام تجاری‌سازان مصوبه بسیار خوبی است، اظهار داشت: مهم اجرای این مصوبه است در حالی که دغدغه وجود دارد که مانند مصوبات دیگر مغفول بماند.

گودرزی در ادامه به یک مصوبه دیگر و الزام موتورسازان به ارائه گواهی اسقاط اشاره کرد و گفت: این مصوبه، موتورسیکلت‌سازان را نیز مجاب کرد که در ازای تولید یک موتور یک گواهی موتورسیکلت فرسوده را ارائه کنند.

وی ادامه داد: اما با وجود الزام در این مصوبه، هرگز دولت ساز و کار اسقاط موتور را فراهم نکرده است اما در این شرایط برای اینکه موتورسازان فعالیت‌شان متوقف نشده و به رکود در این بخش دامن زده نشود پیشنهاد شد از گواهی خودروهای فرسوده‌ای که معادل موتور محسوب می‌شود استفاده شود تا اسقاط در این حوزه آغاز و نوسازی موتورها شروع شود.

گودرزی در پایان با اشاره به آمادگی مراکز اسقاط درخصوص ارائه گواهی به موتورسیکلت‌سازان خاطرنشان کرد: مراکز اسقاط مشکلی در این زمینه ندارند اما ساز و کار آن باید در پلیس راهور و همچنین در ستاد مدیریت حمل و نقل و سوخت به لحاظ سیستمی و نرم‌افزاری آماده شود بنابراین در صورتی که سازو کار قانونی آن فراهم شود مراکز اسقاط مشکلی برای صدور گواهی اسقاط نخواهند داشت.

اخبار

هنوز قیمت‌های جدید خودرو نهایی نیست

پیشنهاد حذف ۱۲درصد به نفع خریداران

رئیس انجمن قطعه‌سازان با بیان اینکه قیمت‌های جدید خودرو پس از زیان ۷.۵ هزارمیلیاردی خودروسازان و قطعه‌سازان بسیار دیر اعلام شد، گفت هنوز قیمت‌های جدید نهایی نیست .

به گزارش می متالز، محمدرضا نجفی‌منش درباره تعیین روش جدید قیمت‌گذاری خودرو گفت: هنوز نشست‌ها بین خودروسازان و سازمان حمایت ادامه دارد و قیمتی محاسبه نشده است. این‌گونه تصمیم‌گیری منصفانه نیست و فقط تحریم‌کنندگان ایران را خوشحال می‌کند.

وی ادامه داد: پس از زیان ۷,۵ هزار میلیارد تومانی خودروسازان و تعدیل نیروها در صنعت قطعه‌سازی، برای اعلام قیمت‌های جدید خودروها بسیار دیر شده است. قیمت‌گذاری خودروها ۵درصد کمتر از بازار در دهه ۷۰ و برای ۱۰ سال بود که جواب داد، بنابراین می‌توان امیدوار بود این شیوه بار دیگر نتیجه‌بخش باشد.

وی درباره کاهش قدرت خرید مردم در پی گرانی خودروها پیشنهاد کرد: از هر خودرو ۹درصد مالیات بر ارزش افزوده و ۳درصد عوارض شماره‌گذاری دریافت می‌شود. می‌توان برنامه‌ریزی کرد خریداران این مبالغ را پرداخت نکنند. ۲۰درصد هزینه هر خودرو هم مربوط به سود بانکی است و دولت، بانک‌ها و خودروسازان می‌توانند برای بازپرداخت اقساط از سوی مردم چاره‌ای بیندیشند و وام‌های بلندمدت با اقساط و سودهای کمتر تخصیص دهند.

این فعال صنعت قطعه‌سازی آزادسازی قیمت خودرو را راهکاری اساسی در این زمینه برشمرد که هرچند همانند یک عمل جراحی با درد زیاد همراه است اما می‌تواند راهگشا باشد. با آزادسازی قیمت‌ها علاوه بر حضور مشتریان واقعی برای خرید، دلالان و احتکارکنندگان نیز خودروها را به بازار عرضه می‌کنند.

نجفی‌منش درباره نزدیک شدن زمان اجرای استانداردهای هشتادوپنج‌گانه خودرویی نیز گفت: در شرایط تحریمی اجرای استانداردهای هشتادوپنج گانه به سادگی میسر نیست و انتظار می‌رود مسئولان به شرایط موجود توجه داشته باشند. اکنون امکانات آزمایش استانداردهای هشتادوپنج گانه وجود ندارد و باید خودروها را برای آزمایش به اتحادیه اروپا یا سایر مراکز جهانی ارسال کرد.

وی توصیه کرد در این زمینه امکانات آزمایش خودرو هرچه زودتر فراهم شود و اگر مواد اولیه مورد نیاز مشمول تحریم است، اجرای استانداردهای جدید را به تاخیر بیندازیم.

حمایت دولت از صنعت استراتژیک خودرو ضروری است

عضو کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی با غیرمنطقی دانستن برخی اظهارات مبنی بر توقف حمایت دولت از صنعت خودروسازی گفت در پاسخ به این پرسش که چرا دولت از خودروسازان حمایت می‌کند درحالی که برنامه‌ای برای ارتقای محصولات ندارند باید گفت در هر کشوری صنعت خودرو یک صنعت استراتژیک است

به گزارش خبرخودرو، عضو کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی درخصوص افزایش نرخ جرایم راهنمایی و رانندگی اظهار داشت: گاها برخی از افراد عنوان می‌کنند افزایش نرخ جرایم راهنمایی و رانندگی با وضعیت اقتصادی کشور همخوانی ندارد که در این باب باید گفت اولا این دو موضوع کاملا از یکدیگر مجزا هستند و ثانیا اگر فردی توان اقتصادی پایینی دارد قاعدتا با اصلاح شیوه رانندگی و رعایت قوانین و مقررات راهنمایی و رانندگی از اعمال قانون توسط پلیس راهور پیشگیری خواهد کرد لذا تاکید می‌کنم قانون برای همه افراد و اقشار جامعه لازم‌الاجرا است.

علی ساری در ادامه گفت‌وگو با خبرنگار پارلمانی خبرخودرو، افزود: در عین حال که رعایت قانون برای همه افراد لازم و ضروری است اما باید این مطلب را نیز در نظر گرفت که نمی‌توان مردم را در مضیقه قرار داد تا با حقوق یک میلیونی که دارند مایحتاج ضروری زندگی خانواده خود را تامین نکنند لذا مبحث افزایش جرایم رانندگی و رعایت حقوق شهروندی دو موضوع کاملا مجزا از یکدیگر است.

نماینده مردم اهواز، باوی و حمیدیه در مجلس شورای اسلامی اذعان داشت: موضوع مهمی که باید در صنعت خودرو به آن توجه داشت متاثر بودن صنعت خودرو از تحریم‌ها است این مطلب را گفته یکی ازمدیران عامل شرکت‌های خودروساز با عنوان این مطلب که من با چمدانی پر از پول به یکی از شرکت‌های خودروساز اروپایی مراجعه کردم ولی آنها حاضر به تحویل قطعه نشدند تایید می‌کند. واقعیتی که باید در صنعت خودرو قبول کرد.

وی خاطرنشان کرد: حجم بالای نیروی انسانی شاغل در شرکت‌های خودروساز بر پیچیدگی شرایط افزوده است، از سویی تعدیل آنها چالش جدیدی در صنعت خودروسازی خواهد بود و از سوی دیگر به دلیل مشکل نقدینگی که خودروسازان دارند با معضل جدی در پرداخت دستمزدها رو به رو هستند.

علی ساری با غیرمنطقی دانستن برخی اظهارات مبنی بر توقف حمایت دولت از صنعت خودروسازی گفت: در پاسخ به این پرسش که چرا دولت از خودروسازان حمایت می‌کند درحالی که برنامه‌ای برای ارتقای محصولات ندارند باید گفت در هر کشوری صنعت خودرو یک صنعت استراتژیک است و در کشور ما نیز علی‌رغم تولید محصولاتی که با کیفیت فراری قابل مقایسه نیستند اما صاحب صنعت خودروسازی هستیم که در زمان تحریم نیاز مردم به خودرو را تامین می‌کند.

این عضو کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی اذعان داشت: باید با در نظر داشتن تمام جوانب نسبت به اتخاذ تصمیمات اساسی در حوزه خودرو اقدام شود زیرا صنعت خودرو به موضوعات اجتماعی جامعه نیز مرتبط است و این مساله را باید مدنظر قرار داد که تحریم‌ها بر بخش اعظمی از صنعت خودروسازی که در ارتباط با حجم بالای نیروی انسانی است تاثیرگذار بوده است.

افتتاح باشگاه نوآوری نیترو، حرکتی جدید در دانشگاه علم و صنعت

سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری در آیین افتتاح باشگاه نوآوری نیترو دانشگاه علم وصنعت گفت افتتاح این باشگاه نوآوری نشانگر آغاز حرکتی جدید در دانشگاه علم و صنعت است.

به گزارش مهر، وی افزود: در گذشته تصور می‌شد بخش پژوهش بازدهی مناسبی ندارد اما اکنون این بخش قسمتی پویا از اقتصاد کشور است و رئیس جمهور نیز در کابینه به صورت مرتب بر این موضوع که باید در حوزه پژوهش هزینه کرد، تاکید می‌کند.

معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری خاطرنشان کرد: استارتاپ‌ها به جوانان امکان تاثیرگذاری و تغییر محیط اطراف و انجام کارهای بزرگ را می‌دهند.

هوآ

مدیر ف
زیاد دارا
دولت‌های
درآمد به
مناسب
کرده اس
البته پ
فناوری ا
اعلام عق
دومین بر
هوآوی
از سوی
ممنوع اع
تنش‌ه
کانادا دس
منگ
کرده‌اند.
مخابراتی

دریچه

معایب دورکاری و روش‌های غلبه بر آنها

کار از راه دور امروزه به‌قدری رواج پیدا کرده که بسیاری از شرکت‌ها آن را به حضور فیزیکی کارکنان ترجیح می‌دهند. از طرفی این سبک کار با مشکلاتی هم روبه‌رو است.

چند سال پیش، کار از راه دور ایده عجیبی بود اما امروزه رایج‌تر شده است. با پیشرفت فناوری و به‌وجودآمدن دیدگاه‌ها و افکار جدید، کار از راه دور نه‌تنها در سطح وسیعی موردقبول واقع شده بلکه امروزه به انتخاب و اولویت بسیاری از شرکت‌ها تبدیل شده است.

شرکت‌ها نه‌تنها می‌توانند در فضای فیزیکی و سنتی شرکت صرفه‌جویی کنند بلکه کارمندها هم می‌توانند از مزایای کار در خانه، مانند انعطاف بیشتر و عدم رفت‌وآمد برخوردار شوند. سید بلخی، نویسنده اصلی این مقاله مدیر یک شرکت ۱۰۰درصد مجازی با بیش از ۴۰ کارمند است که عملکرد خوبی هم دارد. او می‌گوید اگر در این زمینه تازه‌کار هستید، باید از اشتباه‌های متداول که کارمندان و شرکت را به خطر می‌اندازند، دوری کنید. در ادامه معایب کار از راه دور و روش غلبه بر آن‌ها ارائه شده است.

نبود ارتباط

برای افراد درونگرا که به‌تنهایی عادت دارند، کار از راه دور، رویایی است که به واقعیت تبدیل شده است اما برای افراد برون‌گرا که به تعامل با دیگران عادت دارند، عدم ارتباط در کار از راه دور دشوار است. با اینکه نشست‌های ویدئویی هفتگی برای شرکت‌های کار از راه دور اهمیت دارند اما باز هم ایجاد حس ارتباط از طریق صفحه نمایش کامپیوتر کار دشواری است. نشست‌های هفتگی باعث حفظ ارتباط کارکنان با سایر و افزایش آرامش خاطر آن‌ها می‌شوند.

خوشبختانه، روش‌های متعددی برای حل مشکل عدم ارتباط و انزوا وجود دارد؛ در درجه اول باید از ارتباط آنلاین مناسب برای کارکنان از راه دور اطمینان حاصل کرد. بلخی در شرکت خود از ابزار ارتباطی به نام اسلک استفاده می‌کند برای هر تیم ریموت کانال‌های متعددی وجود دارد اما یک کانال Family هم در آن وجود دارد که کارکنان در آن می‌توانند با یکدیگر ارتباط برقرار کنند.

توصیه می‌شود حداقل یک‌بار در سال، گردهمایی حضوری برگزار کنید. در مراسم سالانه شرکت، کارکنان می‌توانند به‌صورت حضوری با یکدیگر ارتباط برقرار کنند و به تقویت روابط خود بپردازند.

ارتباطات نادرست

در کار از راه دور، تمام ارتباطات از طریق اینترنت شکل می‌گیرد. در صورت وجود کانال‌های متعدد، فرآیند برقراری ارتباط دشوار می‌شود. این کانال‌ها شامل ایمیل، اپلیکیشن‌های پیام‌رسان فوری، ابزار مدیریت پروژه و موارد دیگر هستند. اگر کارکنان از کانال ارتباطی آگاه نباشند، اطلاعات ارسالی نادیده گرفته می‌شوند.

بنابراین سعی کنید از ایمیل به‌عنوان ابزار ارتباطی روزمره استفاده نکنید یا ترجیحا کمتر از آن استفاده کنید. در عوض سعی کنید از نوعی پیام‌رسانی جذاب برای کارکنان استفاده کنید.Slack انتخاب خوبی است. در این برنامه می‌توانید برای هر تیم یک کانال ایجاد کنید و به‌صورت مستقیم به اعضا پیام دهید. حضور کل تیم روی یک پلتفرم ارتباطی، به بهبود ارتباطات شما کمک می‌کند.

حواس‌پرتی و کاهش بهره‌وری

کار در خانه می‌تواند احتمال حواس‌پرتی و انحراف را بالا ببرد و در نتیجه بهره‌وری کارکنان را کاهش دهد. کودکان یا دیگر اعضای خانواده، دوستان و تماس‌های تلفنی، تلویزیون با یک برنامه جذاب و بسیاری از موارد دیگر در حواس‌پرتی کارمند از راه دور نقش دارند.

برای اطمینان از بهره‌وری و به حداقل رساندن حواس‌پرتی‌ها، سعی کنید یک دفتر کار جدا در خانه خود داشته باشید. کارکنان باید به فضایی بروند که سایرین مزاحمتی برای‌شان ایجاد نکنند.

ابزارهای مختلفی برای تمرکز حواس وجود دارد. Cold Turkey یک ابزار برجسته برای مسدود کردن وب‌سایت‌های مزاحم است. شاید نتوانید تلویزیون را خاموش کنید اما هر چیزی که به کاهش حواس‌پرتی شما کمک کند، یک امتیاز است.

عدم امنیت

اگر کسب‌وکار شما با داده‌های حساس سروکار دارد، وجود اطلاعات روی لپ‌تاپ یکی از کارمندان که بدون محدودیت به همه‌جا می‌رود، می‌تواند ترسناک باشد. ذخیره‌سازی داده‌های حساس به‌صورت آنلاین، مثل اطلاعات پرداخت و رمزهای عبور، آسیب‌پذیری کار شما را افزایش می‌دهد. خوشبختانه با روش‌های مختلف می‌توانید امنیت را برای کارکنان از راه دور خود ارتقا دهید.

در درجه اول می‌توانید از یک برنامه مدیریت رمزعبور مانند LastPass استفاده کنید. این برنامه می‌تواند کل رمزهای عبور شما را ذخیره کند؛ به‌طوری‌که تمام کارمندان صرفا با یک رمز بتوانند وارد آن شوند. در مرحله بعدی LastPass اجازه ورود به حساب‌های خودکار را می‌دهد.

از طرفی اگر یکی از اعضا از تیم خارج شود، فقط باید یک رمز عبور را تغییر دهید. همچنین اگر از G Suite برای ایمیل شرکت استفاده کنید، می‌توانید با قفل صفحه نمایش یا رمز عبور از داده‌های خود محافظت کنید.

کار از راه دور به این معنا نیست که کنترل کامل را به کارمندان واگذار کنید و همچنین لزوما اعضای تیم نباید شادی و سلامت ذهنی خود را قربانی کار کنند، اما با رعایت برخی نکات می‌توانید بهره‌وری کار از راه دور را تا حد ممکن افزایش دهید.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

آمادگی صندوق نوآوری برای راه‌اندازی صندوق‌های خطرپذیر

دکتر علی وحدت در دیدار با رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی استان اصفهان، با تاکید بر اینکه کشورهای صاحب تکنولوژی توجه جدی به تحقیق و توسعه(R&D) دارند، گفت: در کشورهای توسعه‌یافته با توجه به اینکه ارتباط منطقی و سیستماتیکی که بین دانشگاه و صنعت وجود دارد، نیازهای صنایع در بخش تحقیق و توسعه از طریق دانشگاه‌ها تامین می‌شود اما با این وجود زمین بازی اصلی در بخش صنعت است و ارتباط منطقی این دو بخش منجر به توسعه اقتصاد و فناوری در کشور می‌شود. به گزارش مهر، وی با اشاره به نقش جدی شرکت‌های بزرگ صنعتی در توسعه فناوری افزود: براساس آمار تا پنج سال آینده ۸۰درصد نیازهای R&D شرکت‌هایی بزرگ، از طریق جذب شرکت‌های کوچک تامین می‌شود که نشان می‌دهد که باید زنجیره اکوسیستم نوآوری کشور درست تعریف شود، به طوری که شرکت‌های کوچک با پتانسیل و با ظرفیت بالا حمایت شده و توسعه یابند تا بتوانند تامین‌کننده نیاز بالادست باشند. وحدت تصریح کرد: همچنین باید شرکت‌های بزرگ صنعتی که فعالیت‌های فناورانه دارند را تشویق کنیم که دانش بنیان شوند تا هم از ظرفیت‌های آنها برای توسعه شرکت‌های کوچک بهره ببریم و هم آنها از مزایای قانون حمایت از شرکت‌های دانش بنیان استفاده کنند. وی در ادامه از آمادگی صندوق نوآوری و شکوفایی برای راه‌اندازی صندوق‌های تخصصی سرمایه‌گذاری خطرپذیر با مشارکت بخش خصوصی خبر داد و گفت: صندوق در دوره جدید در تلاش است که از سرمایه‌گذاری مستقیم پرهیز کرده و با تشکیل صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری خطرپذیر، خدمات سرمایه‌گذاری خود را ارائه کند. وی ادامه داد: بر این اساس صندوق می‌تواند براساس اولویت‌های اتاق بازرگانی صندوق VC در حوزه‌های مورد نیاز با مشارکت ۴۰درصدی راه‌اندازی کند و تمامی عاملیت خود را به این نهاد واسط واگذار کند. همچنین در این نشست سید عبدالوهاب سهل‌آبادی، رئیس اتاق بازرگانی استان اصفهان با اشاره به ظرفیت‌های بالای استان در کسب و کارهای مبتنی بر فناوری، از آمادگی اتاق بازرگانی استان برای توسعه حمایت از شرکت‌های دانش بنیان و همکاری با صندوق نوآوری و شکوفایی خبرداد.

راه‌حل نهایی تدوین آیین‌نامه فعالیت استارتاپ‌ها در صنعت بیمه

پرویز خسروشاهی در برنامه «گفتمان تعاملی اهالی بیمه و استارتاپ‌ها» گفت بیمه مرکزی به عنوان نهاد ناظر بنا ندارد در فعالیت شرکت‌های بیمه در حوزه استارتاپ‌ها دخالت کند وظیفه ما در این زمینه کنترل رفتارهای ناسالم، حفظ ثبات بازار و توسعه خدمات بیمه‌ای باکیفیت و به طور خلاصه تأمین فضای کسب و کار مناسب است.

به گزارش مهر، قائم‌مقام بیمه مرکزی با تاکید بر این نکته که رفتارهای ناسالم به بی‌ثباتی و عدم توسعه بازار بیمه دامن خواهد زد، خاطرنشان کرد: طبیعی است که هر کسب و کار جدیدی چون استارتاپ‌ها برخی از کسب و کارهای سنتی را در معرض تهدید قرار می‌دهند اما می‌توان با اتخاذ تدابیر لازم در کنار توسعه نوآوری‌ها در صنعت بیمه مانع از آن شد که ثبات اقتصاد و صنعت بیمه آسیب ببیند. باید مراقبت کنیم دوره گذار از تولید مبتنی بر فناوری‌های قبلی به تولید مبتنی بر فناوری‌های جدید با حداقل هزینه طی شود.

خسروشاهی با اعلام حمایت از ورود سندیکای بیمه‌گران ایران به عرصه‌های نظارتی صنعت بیمه، تصریح کرد: بخشی از تکالیف نظارتی صنعت بیمه از جمله نظارت بر فعالیت بازاریابان اینترنتی و غیراینترنتی که در حال حاضر مقرراتی درباره آن وجود ندارد می‌تواند توسط سندیکا صورت بگیرد.

وی در پایان از تدوین آیین‌نامه فعالیت استارتاپ‌ها در حوزه فعالیت صنعت بیمه خبر داد وگفت: تدوین این آیین‌نامه که با همکاری معاونت علمی و فناوری نهاد ریاست جمهوری در حال انجام است و هم‌اکنون مراحل نهایی خود را می‌گذراند و پس از آن جهت بررسی به شورای عالی بیمه جهت تصویب ارائه خواهد شد. در این نشست تنی چند از مدیران عامل شرکت‌های بیمه، مالکان و مدیران استارتاپ‌های بیمه‌ای و اهالی رسانه به طرح دیدگاه‌های خود پرداختند.

وی ۲۱درصد رشد درآمد سالانه را برای سال ۲۰۱۸ پیش‌بینی می‌کند

علی هوآوی در نطقی از پیش‌بینی‌های این شرکت درخصوص درآمد سالانه سخن گفت و شرایط این شرکت را با وجود چالش‌های ی رشد فزاینده دانست. رئیس دوره‌ای هوآوی روز گذشته ضمن اشاره به اینکه شرکت یادشده در دو سال اخیر به رغم سنگ‌اندازی ی مختلف سریع‌ترین رشد تجاری را داشته است، خاطرنشان کرد که انتظار می‌رود این شرکت سال ۲۰۱۸ را با ۱۰۹ میلیارد دلار ه پایان برساند که این عدد نشانگر ۲۱درصد رشد در این زمینه است. به گزارش زومیت، گو پینگ (Gue Ping) در نطقی که به ت سال جدید خطاب به کارمندان شرکت چینی ایراد کرد، اعلام داشت که ۲۶قرارداد را در رابطه با نسل پنجم ارتباطات، 5G، نهایی ت و پیش‌بینی می‌کند فروش گوشی‌های هوشمند هوآوی در سال ۲۰۱۸ از مرز ۲۰۰ میلیون دستگاه عبور کند.

یش‌بینی‌های فوق قبلا هم مطرح شده بود و به نظر می‌رسد برنامه چینی‌ها به درستی در حال پیش‌روی است. غول چینی دنیای وایل ماه جاری نیز پیش‌بینی کرده بود که درآمد سالانه این شرکت برای اولین‌بار از ۱۰۰ میلیون دلار تجاوز کند. چینی‌ها همچنین با د ۲۵ قرارداد درخصوص به‌کارگیری 5G خود را به‌عنوان بزرگ‌ترین ارائه‌دهنده تجهیزات 5G در جهان معرفی کرده بودند. صاحبان رند پرفروش گوشی هوشمند، در اوت سال جاری نیز پیش‌بینی کرده بودند که بیش از ۲۰۰ میلیون گوشی را به فروش خواهند رساند. ی بزرگ‌ترین تولیدکننده تجهیزات مخابراتی جهان و دومین تولیدکننده مطرح گوشی هوشمند است. این شرکت در سالی که گذشت ی آمریکا و متحدانش نظیر استرالیا و نیوزیلند تحت فشار قرار گرفت و این دولت‌ها تجهیزات مخابراتی هوآوی را به بهانه ناامن بودن علام کردند. ادعایی که چینی‌ها به کرّات آن را رد کردند.

ا زمانی بالاتر گرفت که سابرینا منگ، مدیر مالی هوآوی و دختر رن ژنگفی (Ren Zhengfei)، یکی از بنیان‌گذاران این شرکت در ستگیر شد. بازداشت خانوم منگ اوایل ماه جاری به اتهام کمک به ایران برای دور زدن تحریم‌ها صورت گرفت.

چند روز بعد به قید وثیقه ۷.۳۵ میلیون دلاری آزاد شد و چینی‌ها از آن تاریخ طی اقدامی انتقام‌جویانه دو کانادایی را بازداشت در سوی دیگر، گفته می‌شود کاخ سفید در تدارک ابلاغی است که طی آن شرکت‌های آمریکایی از استفاده از هرگونه تجهیزات ی ساخت هوآوی و ZTE منع خواهد شد. دو تولیدکننده بزرگ چینی تاکنون در این خصوص اظهار نظری نکرده‌اند.

بودجه پارک‌های علم و فناوری ۷۳درصد افزایش یافت

معاون سازمان برنامه و بودجه گفت از سال ۹۲ تاکنون ۴۰۰درصد بودجه نظام سلامت را افزایش داده‌ایم و دیگر امکان تزریق پول بیشتر به وزارت بهداشت وجود ندارد. به گزارش مهر، سعید نمکی پنجشنبه شب در شورای توسعه و برنامه‌ریزی خراسان‌جنوبی اظهار کرد: در سازمان برنامه و بودجه برمبنای یک هدف تعریف‌شده به سراغ استان‌های کمتر توسعه‌یافته رفته و از نزدیک مشکلات آنان را جویا می‌شویم.

معاون سازمان برنامه و بودجه بیان کرد: با توجه به خرده فرهنگ‌های متعدد در کشور برنامه‌ریزی برای هر منطقه کشور باید به صورت مجزا و با توجه به نیازهای آن منطقه صورت گیرد.

یادداشت

توسعه زیست‌بومِ اقتصاد نوآورانه در نمایشگاه تبلیغات

معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در راستای ایجاد و ارتقای زیست بوم، نوآوری و کارآفرینی، بسترهای توسعه در چهار حوزه تسهیل فضای کسب و کارهای نوپا، بازار، پشتیبانی مالی و جذب سرمایه دستگاه‌های اجرایی را برحسب نیازسنجی و متناسب با خوشه‌های تخصصی شرکت‌های خلاق فراهم کرده است. به گزارش ایرنا از پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی تبلیغات و بازاریابی معاونت مطبوعاتی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز در امور فرهنگی و صنایع خلاق این معاونت با هدف معرفی، حمایت و توسعه اقتصادِ خلاق به عنوان رویکردی نوین در اقتصاد، صنعت و فرهنگ، تلاش دارد در کنار شکل‌گیری شرکت‌های دانش‌بنیان، آن دسته از شرکت‌های خلاق را که در فضای دیجیتال، کسب و کارهای نوین و فرهنگ و هنر فعال هستند و ماهیت رشد آن‌ها بر مبنای نوآوری و ارائه خدمات و مدل‌های نوین کسب و کار است در برنامه توسعه زیست‌بوم شرکت‌های خلاق، شناسایی و حمایت کند. بر همین اساس، ستاد برگزاری نمایشگاه تبلیغات و بازاریابی با فراهم آوردن امکان حضور ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز در امور فرهنگی و صنایع خلاق، از کارآفرینان و فعالان خلاق حوزه تبلیغات که تمایل به تجاری‌سازی ایده‌های نو و خلاقانه خود دارند، دعوت می‌کند با حضور در غرفه این ستاد به شکل مستقیم در جریان فرآیند بهره‌مندی از این فرصت قرار گیرند. هدف‌های محوری این برنامه؛ توسعه زیست‌بوم نوآوری، کارآفرینی و ارتقای سهم شرکت‌های خلاق در اقتصاد، توسعه کیفی مشاغل از طریق حمایت از شرکت‌های خلاق، اشتغال‌زایی جوانان متخصص، ایجاد و تقویت برندهای شرکت‌های خلاق در صنایع و محصولات فرهنگی کشور و خدمات جدید مبتنی بر فناوری و نوآوری، چاره‌جویی برای معضلات اجتماعی و مشکلات اساسی مانند کم‌آبی، خشکسالی و پسماند، کنترل آلاینده‌های زیستی، بهینه‌سازی مصرف انرژی، اصلاح الگوی مصرف با رویکردهای خلاق و نوآورانه، تقویت صادرات و همکاری‌های بین‌المللی در حوزه صنایع خلاق، فرهنگ و کسب و کارهای نوآورانه تعریف شده‌اند. شرکت‌های علاقه‌مند و فعال در این حوزه‌ها برای دریافت اطلاعات بیشتر می‌توانند به پایگاه الکترونیکی اطلاع‌رسانی این ستاد www.ircreative.isti.ir مراجعه کنند.

رونمایی کتاب نمایشگاه تبلیغات، بازاریابی و صنایع وابسته

کتاب پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی تبلیغات، بازاریابی و صنایع وابسته همزمان با برگزاری این رویداد بزرگ رونمایی می‌شود. این کتاب که حاوی اطلاعات شرکت‌های تبلیغاتی شرکت‌کننده، معرفی نمایشگاه و توانمندی‌های آن است، اطلاعات لازم درباره نمایشگاه و مشارکت‌کنندگان را در اختیار بازدیدکنندگان، علاقه‌مندان و فعالان این عرصه قرار می‌دهد. نمایشگاه تبلیغات و بازاریابی هر سال با حمایت وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی برگزار می‌شود و فعالان تبلیغات از حوزه‌های مختلف چاپی، محیطی، هدایا و ... در آن حضور دارند. این کتاب از روز آغاز نمایشگاه در اختیار بازدیدکنندگان قرار خواهد گرفت و از این طریق بازدیدکنندگان با شرکت‌های حاضر در نمایشگاه و زمینه فعالیت آنها آشنا خواهند شد. پانزدهمین دوره نمایشگاه بین‌المللی تبلیغات، بازاریابی و صنایع وابسته از ۱۲تا ۱۵ دی برگزار می‌شود و فعالان صنعت تبلیغات سراسر کشور را با هدف ارائه تجارب تخصصی و حرفه‌ای تبلیغات در کنار حضور شرکت‌های تبلیغاتی خارجی، گردهم آورده است.

تقویت گفتمان تبلیغاتی حمایت از کالای ایرانی

چهارمین جشنواره تبلیغات ایران با رویکرد تقویت گفتمان تبلیغاتی در حمایت از کالای ایرانی، با مشارکت دفتر مطالعات و برنامه‌ریزی رسانه‌ها، کارگاه‌های آموزشی «تبلیغات دیجیتال» و «تولید محتوای تبلیغاتی» را برگزار می‌کند. معاونت امور مطبوعاتی و اطلاع‌رسانی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی در چارچوب سیاست‌های حمایت از کالا و سرمایه ایرانی و استفاده از ظرفیت‌های بخش خصوصی با حضور استادان دفتر مطالعات و برنامه‌ریزی رسانه‌ها و ارائه تاییدیه آموزشی کارگاه‌های تبلیغات دیجیتال و تولید محتوای تبلیغاتی در برگزاری چهارمین جشنواره تبلیغات ایران مشارکت دارد. کارگاه‌های آموزشی این جشنواره با شعار خلاقیت و اثربخشی در تبلیغات با هدف حمایت از کالاها و خدمات ایرانی چهارشنبه ۱۲ دی ماه برگزار خواهند شد. وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی در نیمه دی ماه سال جاری علاوه بر مشارکت در چهارمین جشنواره تبلیغات ایران و پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی تبلیغات و بازاریابی و صنایع وابسته، همایش سراسری کارشناسان تبلیغات استان‌ها را برگزار می‌کند.

نمایشگاه تبلیغات میزبان نهادهای صنفی تبلیغات

انجمن‌های صنفی و اتحادیه‌های تبلیغاتی استانی در راستای برنامه‌ریزی حمایتی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی برای تقویت نهادهای صنفی در پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی تبلیغات، بازاریابی و صنایع وابسته حضور دارند. انجمن‌ها و اتحادیه‌های تبلیغاتی استان‌های خراسان رضوی، فارس، مازندران، مرکزی، همدان، قم و یزد در این نمایشگاه، دستاوردهای تجربی - حرفه‌ای و تخصصی خود را ارائه می‌کنند. بر همین اساس، ستاد برگزاری نمایشگاه پانزدهم هم‌راستا با برنامه‌های دفتر تبلیغات و اطلاع‌رسانی برای تقویت نهادهای صنفی غیردولتی و تسهیل حضور آن‌ها در این نمایشگاه با اختصاص غرفه‌ها و امکانات رایگان، بستر حضور کانون‌های آگهی و تبلیغاتی استان را در چارچوب انجمن‌های صنفی استانی تبلیغات فراهم آورده است. دفتر تبلیغات واطلاع‌رسانی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، برگزاری متمرکز سه رویداد بزرگ تبلیغاتی را در دی ماه امسال، در راستای سیاست‌ها و برنامه‌های خود برای همراهی با فعالان حوزه تبلیغات در دستور کار قرار داده است؛ همایش سراسری کارشناسان تبلیغات استان‌ها، پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی تبلیغات، بازاریابی و صنایع وابسته و چهارمین جشنواره تبلیغات ایران با شعار حمایت از تولید کالای ایرانی. انجمن‌های صنفی و اتحادیه‌های تبلیغاتی کشور همراه با دیگر نهادهای غیردولتی فعال در صنعت تبلیغات و صنایع وابسته در سالن ۲۷ نمایشگاه بین‌المللی حاضر هستند.

دی‌ماه و سه رویداد بزرگ حوزه رسانه و تبلیغات

به گزارش ایرنا، دفتر تبلیغات و اطلاع‌رسانی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، برگزاری متمرکز سه رویداد بزرگ تبلیغاتی را در دی ماه امسال، در راستای سیاست‌ها و برنامه‌های خود برای همراهی با فعالان حوزه تبلیغات در دستور کار قرار داده است. بر این اساس، همایش سراسری کارشناسان تبلیغات استان‌ها ۱۲ و ۱۳ دی ماه با حضور محمد سلطانی‌فر معاون مطبوعاتی وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی با هدف بازآموزی و دانش‌افزایی قوانین و مقررات و آشنایی با سامانه الکترونیک تبلیغات برگزار می‌شود. پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی تبلیغات و بازاریابی در محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی تهران از ۱۲ تا ۱۵ دی ماه، کانون‌های آگهی و تبلیغاتی، ارائه‌کنندگان خدمات و تولیدکنندگان کالاهای تبلیغاتی را گرد هم می‌آورد و همزمان با آن نیز چهارمین جشنواره تبلیغات ایران توسط موسسه آرمان روابط عمومی برگزار می‌شود. کانون‌ها و شرکت‌های آگهی و تبلیغاتی در نمایشگاه تبلیغات و بازاریابی، دانش و تجربه خود را در تولید و بازاریابی کالاها، خدمات و تبلیغات به اشتراک خواهند گذاشت و تشکل‌های صنفی کانون‌های تبلیغاتی استان‌ها، زیرمجموعه‌هایی از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و نیز شهرداری‌ها در کنار حضور شرکت‌های تبلیغاتی خارجی، هم‌افزایی تازه‌ای را تجربه خواهند کرد. چهارمین جشنواره تبلیغات ایران با شعار حمایت از تولید کالای ایرانی در ۱۲ دی ماه برگزار خواهد شد و آثار و فعالیت‌های تبلیغاتی ارسالی مرتبط با تولید کالای ایرانی که مورد توجه سیاست‌گذاری‌های اقتصاد مقاومتی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی است به طور ویژه به عنوان شاخص داوری این جشنواره مورد بررسی و داوری قرار خواهد گرفت. وزارتخانه‌ها، سازمان‌ها و نهادهای دولتی؛ شرکت‌ها و مؤسسات صنعتی و بازرگانی دولتی و غیردولتی؛ بانک‌ها، مؤسسه‌های اعتباری، مالی، لیزینگ‌ها و شرکت‌های تأمین سرمایه، بیمه‌ها و شرکت‌های خدمات بیمه‌ای، مؤسسه‌ها، سازمان‌ها و کانون‌های تبلیغاتی، مشاوران تبلیغات و مؤسسات تحقیقات، رسانه‌های فعال در حوزه آگهی و تبلیغات و علاقه‌مندان از مخاطبان اصلی جشنواره تبلیغات ایران هستند.

همکاری پارک فناوری دانشگاه تهران با فرابورس

مدیرعامل فرابورس ایران از همکاری پارک علم و فناوری دانشگاه تهران با فرابورس در زمینه راستی‌آزمایی ایده‌ها و اختراعات بازار دارایی فکری به منظور عرضه در این بازار خبر داد.

به گزارش سنا، امیر هامونی در نخستین روز از برگزاری رویداد UTINVEST۹۷ در نمایشگاه دستاوردهای پژوهش، فناوری و فن بازار تهران گفت: تاکنون پارک پردیس که مستقیما زیر نظر معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری فعالیت می‌کند، تنها بازوی فرابورس در زمینه راستی‌آزمایی و سنجش صحت دارایی‌های فکری که در لیست عرضه این بازار قرار می‌گیرند بوده است، اما در این زمینه پارک علم و فناوری دانشگاه تهران و دیگر پارک‌هایی که با آن همکاری دارند نیز به فرابورس ایران کمک خواهند کرد.

وی با بیان اینکه هم‌اکنون فهرست عرضه‌های بازار دارایی فکری فرابورس حدود ۳۰۰ مورد است؛ همکاری مشترک میان پارک علم و فناوری دانشگاه تهران و فرابورس را موجب رشدنمایی دارایی‌های فکری لیست‌شده و رونق این بازار دانست و از آغاز این همکاری برای بررسی چندین مورد دارایی فکری خبر داد.

هامونی با اشاره به اینکه پارک علم و فناوری دانشگاه تهران نخستین صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه دانشگاهی را نیز تاسیس و از طریق بازار فرابورس ایران پذیره‌نویسی کرده است، افزود: برای این صندوق جسورانه ۱۵۰ میلیارد ریال منابع تجهیز شده است و پارک در حال بررسی چندین طرح است که روی آن‌ها سرمایه‌گذاری انجام دهد.

وی همچنین اعلام کرد که به تازگی امیدنامه و اساسنامه صندوق‌های سرمایه‌گذاری در صندوق‌ها (Fund of Funds) در سازمان بورس مصوب شده و فرابورس آماده راه‌اندازی این صندوق است تا از طریق این ابزار مالی جدید دولت و نهادهای حاکمیتی به جای سرمایه‌گذاری مستقیم، منابع مالی خود را به صندوق‌های جسورانه دانشگاهی و بخش خصوصی بیاورند و بدین ترتیب سرمایه‌گذاری روی شرکت‌های دانش‌بنیان و استارتاپ‌ها در مسیر بهتری عملیاتی شود.

دانشگاه باید کارآفرینان و عالمان عامل تربیت کند

رئیس دانشگاه علمی کاربردی آذربایجان شرقی با بیان اینکه دانشگاه باید کارآفرینان و عالمان عامل تربیت کند، افزود دانشمندان، عالمان، نخبگان، کارآفرینان و صنعتگران باید خود را سربازان علم و صنعت کشور بدانند و برای اشتغال‌زایی و رفع مشکل بیکاری کمر همت ببندند. به گزارش ایسنا، فرزان قالیچی در آیین گرامیداشت هفته پژوهش و فناوری و تجلیل از کارآفرینان و فعالان نمایشگاه اشتغال و توسعه کارآفرینی، با اشاره به اهمیت کلمات و واژگان ثقیل استقلال، آزادی، جمهوری اسلامی، بیان کرد: اگر بخواهیم استقلال و آزادی داشته باشیم باید همواره تلاش کرده و سخت در تکاپو و جنبش باشیم تا اقتصاد کشور شکوفا شود.

وی با اشاره به چهلمین سالگرد پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی، گفت: با همت و پشتکار جوانان و دانشمندان غیور انقلاب در این ۴۰سال به دستاوردهای بزرگی دست یافتیم که در جهان بی‌نظیر بوده است و برای رسیدن به قله‌های پیشرفت باید بیش از پیش تلاش کنیم. رئیس دانشگاه علمی کاربردی آذربایجان شرقی با اشاره به چالش‌ها و برخی از مشکلات کشور از جمله بی‌آبی و مشکلات زیست محیطی، گفت: دانشگاه‌ها باید تمام تلاش خود را برای رفع این مشکلات به کار بگیرند و برای حل این مشکلات برای خود ماموریت‌های مستقلی تعیین کنند؛ چراکه با آموزش و پژوهش می‌توان بر تمامی مشکلات فائق آمد.

در ادامه این مراسم میر نریمان یوزباشی معاون علمی واحد استانی آذربایجان شرقی طی سخنانی با اشاره به رسالت دانشگاه‌ها در توجه ویژه به مقوله‌های پژوهشی، اظهار کرد: رسالت و ماهیت دانشگاه جامع علمی کاربردی، تربیت نیروهای متخصص و مهارتی و تربیت نیروهای کارآفرین و مخترع است.

میر نریمان یوزباشی، به فعالیت‌های یکساله واحد استانی در حوزه پژوهشی اشاره کرد و افزود: امسال با همکاری مراکز آموزشی توانستیم مجوز فعالیت پنج مرکز رشد و خوشه‌های فناوری مراکز آموزشی را از سازمان مرکزی اخذ کنیم.

وی با اشاره به پتانسیل‌های مراکز آموزشی استان، گفت: آذربایجان شرقی یکی از چهار کارآفرین برتر کشوری دانشگاه جامع علمی کاربردی از واحد استانی بود که این نشان‌دهنده توانایی‌های بالای استان است.

کارگاه برندینگ

راه‌هایی برای افزایش جذابیت پادکست

پادکست‌ها به عضو جدایی‌ناپذیر هر کسب‌وکار موفق تبدیل شده‌اند. برای افزایش تعداد دانلودهای پادکست باید دنبال راهکاری باشید که مخاطبان به شنیدن آن تشویق شوند.

پادکست یا پادپخش فناوری جدید و شبیه به برنامه رادیویی است که به‌صورت دیجیتال ضبط و به‌شکل محتوای صوتی منتشر می‌شود. در چند سال اخیر، پادکست‌ها رشد بی‌سابقه‌ای کرده‌اند و طرفداران زیادی دارند. قالب پادکست شبیه به برنامه‌های رادیویی است؛ از این رو، انتظار نمی‌رفت نسل جدید از آن استقبال کنند. باوجود این طبق گزارش لینکدین، ۴۲درصد جوانان بین ۱۸ تا ۳۴ سال پادکست گوش می‌کنند.

این روزها وبلاگ‌ها با گذشت زمان محبوبیت خود را از دست می‌دهند، اما طرفداران پادکست‌ها بیشتر و بیشتر می‌شوند. این، یعنی رقابت در تولید پادکست جذاب زیاد شده و این افراد باید بیشتر از هر زمانی به فکر ایده‌های جدید باشند. در ادامه این مقاله، راه‌هایی را بررسی می‌کنیم که جذابیت پادکست را افزایش می‌دهند.

۱. مهمان مرتبط با موضوع پادکست دعوت کنید

اینفلوئنسرها یا افراد مشهور در شبکه‌های اجتماعی مانند توییتر و اینستاگرام و فیس‌بوک معمولا جذابیت پادکست را افزایش می‌دهند و برخلاف تصور، دعوت در چنین برنامه‌هایی را با سرعت می‌پذیرند. تنها نکته‌ای که باید در نظر بگیرید این است که افراد شایسته‌ای را دعوت کنید. معمولا هر پادکستی درباره موضوعی خاص محتوا تولید می‌کند و بدیهی است باید از اینفلوئنسرهای فعال در همان زمینه کمک بگیرد.

بعد از تولید محتوای مدنظر، از مهمانان بخواهید پادکست را در شبکه‌های اجتماعی‌شان به‌اشتراک بگذارند و طرفداران‌شان را به شنیدن آن دعوت کنند. این کار باعث جذب مخاطبان آن‌ها به شبکه شما می‌شود.

۲. از تکنیک‌های مخصوص برنامه‌های رادیویی استفاده کنید

کانال‌های رادیویی می‌دانند شنوندگان خود را چگونه با فایل‌های صوتی سرگرم کنند. این کانال‌ها هنوز هم فعالیت دارند و محبوب هستند، بنابراین، بد نیست از تکنیک‌های آن‌ها درس بگیرید. به‌عنوان مثال، مشخصات خاص و منحصربه‌فرد پادکست ذهن شنونده را هر دو تا پنج دقیقه درگیر می‌کند و جذابیت آن را افزایش می‌دهد. پادکست‌ها معمولا بعد از راه‌اندازی، طرفداران زیادی دارند؛ اما بعد از چند قسمت، بخش درخورتوجهی از مخاطبان خود را از دست می‌دهند؛ ولی کانال‌های رادیویی معمولا شنوندگان ثابتی دارند.

محدودیت زمانی در ساخت پادکست وجود ندارد، اما معمولا پادکست‌های بین ۱۸ تا ۳۰ دقیقه عملکرد بهتری دارند. به‌عنوان مثال، Giant Bombcast یکی از پادکست‌های بسیار محبوب در زمینه بازی‌های ویدئویی است که هر قسمت آن سه ساعت و با طنز همراه است. طولانی‌بودن این پادکست تأثیری روی محبوبیت آن نگذاشته؛ زیرا شنوندگان چشم‌انداز آن را به‌خوبی درک کرده‌اند. باوجود این، اگر قصد دارید پادکستی به‌تازگی ضبط کنید، هرچه مدتش کوتاه‌تر باشد، بهتر است.

۳. قسمت‌های بعدی پادکست را مرتب منتشر کنید

پادکست‌های زیادی با اینکه حتی محتوای خود را در آی‌تونز منتشر می‌کنند، اما مرتب به‌روز رسانی نمی‌شوند. اگر فرصت نمی‌کنید قسمت‌های بعدی را تهیه کنید، بهتر است چند قسمت از پیش ضبط‌شده برای چنین روزهایی در نظر بگیرید. وقتی پادکست دلخواه شنوندگان در روز موعود منتشر نشود، به آن دلسرد می‌شوند و اخبار مربوط به آن را دنبال نمی‌کنند. بنابراین، انتشار قسمت‌های مختلف پادکست را مرتب و طبق برنامه پیش ببرید و چند قسمت ازقبل ضبط‌شده برای اتفاقات پیش‌بینی‌نشده داشته باشید.

۴. دیدگاه مخاطبان را جویا شوید و بخواهید پادکست را نقد کنند

بعد از انتشار هر قسمت پادکست، از مخاطبان‌تان بخواهید آن را نقد کنند. بهترین راه برای پیداکردن ضعف‌های کار پرسیدن نظر کسانی است که پادکست برای آن‌ها ساخته می‌شود. اگر احساس می‌کنید تعداد نقدها کم است، با در نظرگرفتن جایزه یا شرکت در قرعه‌کشی آن‌ها را به انجام این کار تشویق کنید.

همچنین، شبکه‌های اجتماعی و هشتگ‌های مربوط به پادکست خود را مرتب بررسی کنید و به پرسش‌ها یا دیدگاه‌های‌شان پاسخ دهید. وقتی محتوای پادکست تولیدشده باکیفیت باشد، بدون شک شنوندگان برای بهترشدن آن دیدگاه‌ها و نقدهای مثبتی می‌دهند.

در انتهای هر پادکست و در انتهای هر پست شبکه‌های اجتماعی، این موضوع را به مخاطبان خاطرنشان کنید که به نقدهای‌شان گوش می‌دهید و آن‌ها را به‌کار می‌گیرید. اگر در پادکست خود از افراد شناخته‌شده دعوت کرده‌اید، از آن‌ها نیز بخواهید این موضوع را یادآوری کنند.

۵. پیشنهادها و هدیه‌های ویژه در نظر بگیرید

این استراتژی قدیمی از گذشته استفاده می‌شود و پادکست‌های زیادی برای افزایش مخاطبان‌شان این شیوه را به‌کار می‌گیرند. باوجود این، بهتر است پیش از استفاده از این روش چند نکته را به‌یاد داشته باشید:

- نظر واقعی شنوندگان را درباره پادکست جویا شوید. منظور نقد مثبت یا تعارف نیست؛ بلکه از شنوندگان بخواهید نظر واقعی‌شان را بگویند.
- هدیه یا پیشنهادتان باید باارزش و با موضوع پادکست ارتباط داشته باشد.

بعضی هدایا مانند لوازم الکترونیک و پول نقد و کارت هدیه برای همه خوشایند است و از آنجایی‌که همه دنبال هدیه هستند، ممکن است عده زیادی فقط برای دریافت آن هجوم آورند. برای نمونه، با شرکت‌های مرتبط با موضوع پادکست تماس بگیرید و از آن‌ها بخواهید برخی محصولات خود را به‌عنوان پیشنهاد ویژه برای مخاطبان‌تان در نظر بگیرند. این کار نه‌تنها مخاطبان شما، بلکه مخاطبان آن برند را نیز افزایش می‌دهد. همچنین فراموش نکنید برای شرکت در قرعه‌کشی باید مهلتی در نظر بگیرید و با ارسال چند ایمیل، پایان مهلت شرکت در نظرسنجی یا مسابقه را به مخاطبان یادآوری کنید. این تکنیک تعداد مخاطبان را به‌طور چشمگیری افزایش می‌دهد.

این روزها پادکست‌ها عضو جدایی‌ناپذیر هر کسب‌وکار موفق محسوب می‌شوند و تضمینی برای افزایش تعداد مشتری‌های برند هستند. راه‌هایی که بررسی کردیم، کمک می‌کنند جذابیت پادکست و تعداد مخاطبان آن افزایش یابد. رقابت در دنیای پادکست‌ها بسیار زیاد شده؛ بنابراین، به‌کار گرفتن این کارها بخت موفقیت را افزایش می‌دهد.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

اهمیت بازرسی وضعیت برند از نگاه Inc

چگونه عملکرد برندمان را ارزیابی کنیم؟

به قلم: برایان لیسچر موسس و مدیرعامل برند Ignyte
ترجمه: علی آل‌علی

اغلب صاحبان کسب‌وکارها به خوبی از نحوه عملکرد جاری شرکت‌شان اطلاع دارند. شمار بسیار زیادی از چنین افرادی به هنگام مصاحبه با خبرگزاری‌ها یا افراد دیگر آمارهای مختلفی از وضعیت برندشان ارائه می‌کنند. با این حال اگر پیرامون منابع چنین آمارهایی از آنها سوال کنیم، به احتمال زیاد حرفی برای گفتن نخواهد داشت. اگرچه اصرار زیادی روی اعتبار بالای حرف‌های خود دارند. اجازه دهید پرسشی را طرح کنم: چه تعداد صاحب کسب‌وکار را می‌شناسید که توانایی بیان دقیق وضعیت فعلی برندش را دارد؟

پاسخ پرسش فوق در بسیاری از موارد به تعداد انگشتان دست نیز نخواهد بود. تجربه شخصی من نیز گویای همین ماجراست. این امر به دلیل تعامل یک برند با مشتریان، شرکا و سرمایه‌گذارهای مختلف بسیار تکاندهنده خواهد بود. در هر صورت بدون اطلاع از وضعیت واقعی برندمان برنامه‌ریزی برای آینده و همچنین رویارویی با مشکلات جاری بسیار مشکل خواهد بود.

با توجه به آنچه در سطر قبلی گفتیم، معیار نظارت بر عملکرد یک برند چیست؟ پاسخ ساده است، فرآیند ارزیابی عملکرد برند. با طراحی چند فرآیند نسبتا ساده برای ارزیابی عملکرد برندمان به راحتی از تمام کسب‌وکارمان اطلاع کافی کسب خواهیم کرد. در این مقاله من قصد بررسی دلیل اهمیت ارزیابی وضعیت برند و چیستی آن را دارم.

ارزیابی برند چیست؟

ارزیابی برند ناظر بر بررسی دقیق اطلاعات جزئی برندمان است. این اطلاعات مرتبط با موقعیت فعلی برندمان و جایگاهش در بازار فروش خواهد بود. چنین تحلیلی اطلاعات مناسبی در راستای فهم الگوی بازاریابی و تبلیغاتی مناسب برندمان به ما می‌دهد. مهم‌تر از این، فرآیند ارزیابی برند به مدیران آن در زمینه فهم هر آنچه برای برندشان مضر است، کمک شایانی خواهد کرد. بدون تردید با کسب اطلاعات اساسی در مورد برندمان تصمیم‌گیری پیرامون مشکلات اصلی آن راحت‌تر خواهد شد.

فرآیند ارزیابی وضعیت برند روی وضعیت بصری و زبانی آن برند تاکید دارد. به این ترتیب با توسعه بخش بصری و زبانی برندمان حوزه‌های بازاریابی، تبلیغات، برندسازی و مدیریت‌های آنلاین (سایت رسمی و شبکه‌های اجتماعی) دچار تحول بنیادی خواهد شد. بنابراین به طور خلاصه، بخش ارزیابی عملکرد برند به ما در شناخت نقاط قوت و ترمیم نقاط ضعف کمک می‌کند.

چرا فرآیند ارزیابی برند اهمیت دارد؟

فرآیند ارزیابی برند به ما درک واضحی از وضعیت فعلی و نقاط ضعف و قوت برندمان می‌دهد. به علاوه چنین فرآیند آگاهی ما از مزیت رقابتی برندمان در مقایسه با سیار رقبا را افزایش خواهد داد.

با فهم نحوه عملکرد رقبا، برند ما فرصت بهتری برای مقابله و سبقت از آنها خواهد داشت. در هر حال دنیای امروز بر مدار اطلاعات دقیق می‌چرخد. به همین دلیل باید تا جای ممکن ارزیابی برندمان را مد نظر قرار دهیم.

چگونه فرآیند ارزیابی برند را انجام دهیم؟

به منظور انجام فرآیند ارزیابی برند باید شش گام ذیل را مد نظر داشت:

۱. شناخت رقبا

برای شروع باید به سراغ شناسایی رقبای اصلی برندمان برویم. در این راستا ابتدا پنج رقیب اصلی خود را مشخص کنید. بدون تردید هر کسب‌وکاری دریافت نسبی از رقبای اصلی خود دارد. با این حال برای برخی از برندها تعیین رقبا اندکی دشوار است. نکته مهم در این مرحله اختصاص زمان مناسب است. اگر هم واقعا در تعیین رقبای خود دچار مشکل هستید، به سراغ برندهای شبیه به خود بروید. در هر صورت در بازار فروش برندهای مشابه رقیب یکدیگر محسوب می‌شوند.

۲. گردآوری اطلاعات ارزشمند

با داشتن لیستی از پنج رقیب اصلی‌مان باید به سراغ شروع فرآیند جمع‌آوری اطلاعات پیرامون آنها برویم. علاوه بر دیگر برندها باید اطلاعات اصلی برند خودمان را نیز گردآوری کنیم. اطلاعات مهم به طور کلی شامل هر داده مرتبط با هویت بصری و زبانی یک برند است. به این ترتیب بررسی کمپین‌های بازاریابی و تبلیغاتی و همچنین نحوه ارائه خدمات به مشتریان از جمله کارویژه‌های ما در این بخش خواهد بود.

آگاهی به نحوه کار با موتورهای جست‌وجو تاثیر تعیین‌کننده‌ای روی نتیجه کار ما در این بخش دارد. به این ترتیب باید آمار دقیق سایت رقبا و اکانت‌های‌شان در شبکه‌های اجتماعی را داشته باشیم این آمارها به ما در جهت تعیین نوع رفتار و واکنش‌مان در قبال رقبا کمک شایانی خواهد کرد.

۳. تحلیل هویت بصری

پیش از این به اهمیت تحلیل هویت بصری برندها (رقبا و برند خودمان) اشاره کردم. به طور کلی هویت بصری شامل لوگو، رنگ‌های مورد استفاده در آن، فونت لوگو و سایر جلوه‌های بصری (حتی تصاویر مورد استفاده از شبکه‌های اجتماعی) می‌شود. اهمیت تحلیل هویت بصری رقبا در ایجاد فرصت‌هایی برای ایجاد تمایز میان خودمان و آنهاست. به این ترتیب برند ما در زمان مناسب عملکرد بسیار متفاوتی از اکثریت رقبا عرضه خواهد کرد. این عملکرد متفاوت به ما در راستای بهبود وضعیت‌مان در نزد مشتریان کمک شایانی می‌کند. به هنگام تلاش برای بررسی هویت بصری یک برند طرح پرسش‌هایی نظیر «محتوای بصری آن در پی بیان چه پیامی است؟» به شما کمک زیادی خواهد کرد.

به منظور استفاده از اطلاعات پیرامون وضعیت بصری یک برند باید اطلاعات کافی در مورد برند خودمان نیز داشته باشیم. به این ترتیب شناخت کامل از برندمان به نوعی پیش‌نیاز استفاده مطلوب از اطلاعات کسب شده از سایر رقبا خواهد بود.

۴. تحلیل هویت زبانی

هر برندی از نوع خاصی از زبان دستوری برای نگارش پیام‌ها و اطلاعیه‌های خود استفاده می‌کند. با نگاهی ساده به پیام‌های هر برند در شبکه‌های اجتماعی و سایت رسمی‌اش به راحتی از این هویت مطلع خواهیم شد. توجه داشته باشید که منظور من از پیام در اینجا به طور مشخص به محتوای متنی برندها در شبکه‌های اجتماعی اشاره دارد. برای همه ما پیش آمده که از زبان یک برند خوش‌مان نیاید. این امر به ویژه در شبکه‌های اجتماعی بارها و بارها رخ می‌دهد. به همین دلیل بسیاری از افراد هیچ دلیلی به جز «عدم پسند کلی» برای صرف نظر از یک برند ندارند. در چنین مواقعی نه کیفیت محصول در میان است و نه نوع سرویس‌دهی. برعکس ماجرا به طور کامل در ارتباط با زبان دستوری آن برند خواهد بود. در صورت استفاده از زبان نامناسب مشتریان ما به مرور زمان کاهش چشمگیری خواهد یافت.

۵. یافتن جایگاه مناسب برندمان

پس از آنکه هویت بصری و زبانی رقبا و برند خود را مورد تحلیل قرار دادیم، امکان نتیجه‌گیری پیرامون تعیین جایگاه برندمان وجود دارد. در این مرحله باید براساس اطلاعات جمع‌آوری شده تا به اینجای کار پرسش‌های ذیل را پاسخ دهید:

- مزیت اصلی استراتژی ما در مقایسه با رقبا چیست؟
- عملکرد بازاریابی و تبلیغاتی رقبا دارای چه نقاط الهام‌بخشی است؟ (از این نکات باید در راستای بهبود وضعیت برندمان استفاده کنیم)
- مزیت رقابتی ما در مقایسه با رقبا در کدام بخش برندمان قرار دارد؟ نقاط ضعف‌مان را چگونه باید رفع کنیم؟
- تفاوت هر کدام از برندهای رقیب ما در چه المانی نهفته است؟

۶. تهیه نسخه نهایی گزارش ارزیابی

در نهایت باید یافته‌های خود را در قالب یک گزارش جامع قرار دهیم. این گزارش نهایی باید علاوه بر تحلیل وضعیت رقبا شامل دستورالعملی جامع و کاربردی برای توسعه جایگاه برند خودمان نیز باشد. هدف اصلی از تهیه چنین گزارشی استفاده از آن در بخش‌های مختلف برندمان است. به این ترتیب نیازی به انتشار عمومی گزارش نخواهد بود. در غیر این صورت دیگر رقبا از نتیجه زحمات ما به طور رایگان بهره‌مند خواهند شد. اگر به دنبال تاثیرگذاری و سهولت کاربرد گزارش‌تان برای بخش‌های مختلف برندتان هستید، توصیه من دسته‌بندی هر بخش از گزارش و ارسال قسمت مرتبط با هر بخش برندمان به مدیر آن است. به این ترتیب نتیجه ارزیابی ما در کوتاه‌ترین زمان ممکن تاثیرش را روی عملکرد برندمان نشان خواهد داد.

به طور معمول انجام فرآیند ارزیابی عملکرد برند به ما اطمینان لازم در مورد عملکرد مناسب بخش‌های حیاتی برندمان را خواهد داد. به این ترتیب همیشه فرصت کافی برای جلب توجه مخاطب و توسعه پایدار کسب‌وکارمان را خواهیم داشت. به عنوان سخن پایانی باید به مدت زمان تکرار هر دوره از ارزیابی عملکرد برند اشاره کنم. در حالت ایده‌ال هر شش ماه یکبار باید ارزیابی وضعیت برند صورت گیرد. اما اگر برند شما با محدودیت بودجه مواجه است، ارزیابی سالانه چندان بدی نخواهد بود.

منبع: inc

چگونه مانند فروشندگان موفق عمل کنیم؟

۵ نکته‌ای که هر فروشنده بزرگی به کار می‌بندد

به قلم: جوزف کورتیس نایب رئیس بخش فروش موسسه Salesforce
ترجمه: علی آل‌علی

برترین فروشندگان به خوبی از بهترین بودن‌شان اطلاع دارند. آنها غرور و افتخار خاصی را به هنر فروش‌شان اضافه می‌کنند. به عبارت بهتر، آنها خود را از چرخه رایج فروش جدا ساخته و بهترین عملکرد را ارائه می‌کنند. پرسش اصلی در اینجا شیوه انجام چنین کاری است. آیا شما نیز جزو یکی از بزرگترین فروشندگان حوزه کسب‌وکار هستید؟

من از ۱۶ سال پیش در حوزه تکنولوژی فروش فعالیت دارم. در این سال‌ها با بسیاری از شرکت‌های فعال در زمینه تکنولوژی فروش و البته موسسه Salesforce همکاری داشته‌ام. چنین سابقه‌ای به من فرصت مناسبی برای همکاری و مشاهده نحوه عملکرد فوق‌العاده برخی از برترین فروشندگان در کسب‌وکارهای مختلف را داده است. وقتی از نزدیک با فروشندگان بزرگ همکاری دارید، از جزئی‌ترین عادت‌های آنها نیز مطلع خواهید شد. شاید در نگاه نخست برخی از رفتارهای فروشندگان بزرگ هیچ تاثیری روی موفقیت آنها نداشته باشد، با این حال در تحلیل نهایی هیچ رفتاری بی‌اثر نیست. با مشاهده رفتار و نحوه عملکرد فروشندگان بزرگ در ۱۶ سال اخیر من به پنج نکته مهم پی برده‌ام. در این مقاله همه پنج نکته مهم را به ترتیب بیان خواهم کرد. توجه داشته باشید که این پنج نکته در زندگی حرفه‌ای من تاثیر بسیار مثبتی ایجاد کرده است. بنابراین با خیال آسوده نسبت به تاثیرگذاری آنها به سراغ مطالعه ادامه مقاله بروید.

۱. بهترین فروشندگان روند گفت‌وگو و تعامل را تصاحب می‌کنند

من در طول دوران فعالیت در حوزه کسب‌وکار سخنرانی‌های زیادی برای فروشندگان تازه‌کار بسیاری از شرکت‌ها داشته‌ام. نام سخنرانی‌های من «ایراد اصلی از سخنرانی شماست» بود. به مانند همه سخنرانی‌ها در حوزه اعتماد به نفس (در طول ۲۰ سال اخیر روی این موضوع تاکید بسیاری صورت گرفته است) من نیز به حوزه‌های مختلفی در تقویت کار فروش پرداختم. اگر بخواهم به طور خلاصه مهم‌ترین بخش از این سخنرانی‌ام را به شما بیان کنم، باید به این این نکته ارجاع‌تان دهم: موفقیت شما مبتنی بر عملکرد خودتان است. افراد حرفه‌ای در حوزه فروش اطلاعات بسیار وسیعی دارند. این اطلاعات به آنها قدرت کافی برای تعامل سازنده و جلب نظر مشتریان هدف را خواهد داد. به این ترتیب تفاوت اصلی میان فروشندگان حرفه‌ای و معمولی در سطح دانش، اطلاعات و کاربرد آنهاست. شاید برخی از افراد فروش بیشتر را حاصل شانس فروشندگان متفاوت بدانند. با این حال در مقاله کنونی قصد من تقلیل همه چیز به صرف شانس نیست. وقتی یک فروشنده موفق و بزرگ به سراغ مشتری هدفش می‌روند، هر چیز مورد نیازی را خواهد داشت. به عبارت ساده، فروشندگان موفق با حضور ذهن کامل رفتار می‌کنند. وقتی آنها قرار ملاقاتی به خریدار دارند، تمام تمرکزشان پیش از جلسه و در حین آن به مخاطب است. چنین الگویی از رفتار را روانشناس‌ها اعتماد درونی کنترل شرایط می‌نامند. به این ترتیب فروشنده مورد نظر توانایی لازم برای کنترل شرایط درونی (اعتماد به نفس) و کنترل روند تعامل و گفت‌وگو با مخاطب خود را خواهد داشت. نتیجه توجه به چنین توانایی و تقویت آن نیز کسب موفقیت بیشتر در زمینه فروش است.

نکته‌ای که اکنون در مورد آن صحبت می‌کنیم، دشوارترین بخش کارنامه حرفه‌ای من را تشکیل می‌دهد. دلیل آن نیز کاملا روشن است: مهارت مورد نیاز در این بخش به طور کامل بستگی به شخصیت فردی فروشندگان دارد. به نظر من بهترین روش برای توسعه مهارت اعتماد به نفس و کنترل بحث پاسخگویی شخصی به پرسش‌های ذیل است: من چگونه به جایگاه فعلی‌ام در حوزه فروش رسیده‌ام؟ آیا من براساس مهارت‌های شخصی و یادگیری نکات جدید موفقیت کسب کرده‌ام؟ به هنگام شکست چه کسی را بیش از همه سرزنش می‌کنم؟

پاسخ تمام این پرسش‌ها باید معطوف به شما باشد. به عنوان یک فروشنده همه چیز (پیروزی یا شکست) متعلق به شماست.

۲. بهترین فروشندگان کاردان هستند

وقتی من کلاس پنجم بودم، برنامه مک گیور بسیار مشهور بود. به یاد دارم که در آن دوران من و همکلاسی‌هایم همیشه در حال تقلید سکانس‌های مختلف این برنامه بودیم. با این حال هیچ‌گاه موفق به تقلید درست آن نمی‌شدیم. اگر این برنامه را به یاد داشته باشید، محور اصلی آن قرار دادن شرکت‌کننده در شرایط دشوار بدون هیچ‌گونه ابزار، اطلاعات یا نقشه کاربردی بود. هدف اصلی شرکت‌کنندگان نیز نجات از شرایط دشوار پیش آمده بود. مک گیور به عنوان شرکت‌کننده اصلی این برنامه هیچ‌گاه نسبت به شرایط دشوار ابزار نارضایتی نکرد. برعکس او به سرعت با شرایط پیش آمده هماهنگ می‌شد. توانایی وی در انطباق سریع با شرایط و بهبود وضعیت فعلی‌اش بسیاری از مخاطب‌های برنامه را شگفت‌زده می‌کرد. او این کار را هر هفته انجام می‌داد. در نتیجه هر هفته برنامه وی جزو پربیننده‌ترین‌ها بود.

بهترین فروشندگانی که من در زندگی‌ام دیده‌ام، درست مانند نسخه مدرن مک گیور هستند. آنها در سخت‌ترین شرایط بهترین عملکرد را از خود بروز می‌دهند. وقتی که بسیاری از افراد انجام معاملات را غیرممکن تصور می‌کنند، فروشندگان معتبر ناگهان تمام معادلات را تغییر می‌دهند. کاردانی یکی از مهمترین ویژگی‌های هر فروشنده بزرگی است. به این ترتیب آنها همیشه به دنبال یافتن بهترین راهکارها در کمترین زمان ممکن هستند. به این ترتیب در اغلب موارد فروشندگان موفق راه حل خود را بسیار سریع پیدا می‌کنند. برخلاف فروشندگان ماهر، فروشندگان معمولی پس از مواجهه با شرایط دشوار به سرعت تسلیم می‌شوند. آنها گوشی هوشمند و رایانه خود را خاموش کرده و به سراغ پروژه بعدی می‌روند.

اگر به دنبال موفقیت در عرصه فروش هستید، باید مک گیور درونی خود را تقویت کنید.

۳. بهترین فروشندگان کارشناس‌های خبره‌ای هستند

فرآیند فروش کمتر روی فعالیت فروش و بیشتر روی هدایت مخاطب تمرکز دارد. هدایت مخاطب نیازمند سطح بالایی از اعتماد به نفس، که خود مستلزم داشتن اطلاعات بالا و تجربه کافی است، خواهد بود. اگر بخواهم فرآیند هدایت مشتری را به صورت فرمولی ساده بیان کنم، باید به این ترتیب عمل کنم: اطلاعات+ تجربه= اعتماد به نفس لازم برای هدایت مشتری. شما توانایی مدیریت بخش نخست این فرمول را دارید. با مطالعه و یادگیری از دیگران اطلاعات مورد نیاز به دست می‌آید. بخش دوم نیازمند شکیبایی است. در هر صورت تجربه در خلال کارهای متعدد به دست می‌آید. وقتی تجربه کافی به دست آمد، همه چیز برای هدایت مشتریان آماده خواهد بود. متاسفانه امروزه بسیاری از فروشندگان اطلاعات کافی در مورد محصولی که می‌فروشند را ندارند. به همین دلیل در تعامل با مشتری در بیشتر مواقع حین بحث در پاسخ به مخاطب کم می‌آورند. اگر فروشنده برند شما اطلاعات کافی را داشته باشد، باز هم به معنای موفقیت در فروش نخواهد بود. شمار بالایی از فروشندگان تجربه لازم برای تعامل با مشتریان را ندارند. فروشندگان بزرگ به دلیل استمرار تعامل و گفت‌وگو با مشتریان به خوبی از شیوه‌های اقناع و تاثیرگذاری بر آنها مطلع هستند. در بسیاری از موارد به دلیل تفاوت شخصیت و علایق مشتریان امکان انتقال چنین تجربیاتی در تعامل با مشتری وجود ندارد. به همین دلیل علاوه بر اطلاعات در اینجا روی تجربه شخصی نیز تاکید کرده‌ام.

به عنوان نتیجه این بخش، علاوه بر مطالعه و یادگیری نظریه‌های مختلف در زمینه فروش باید به سراغ کسب تجربه نیز برویم. این کار در نهایت الگوی ما در تعامل ما مشتریان را شکل خواهد داد. وقتی یک فروشنده با اعتماد به نفس بالا، اطلاعات وسیع و بیان شیوه با مخاطب ارتباط برقرار می‌کند، شانس موفقیتش بسیار بالا خواهد بود.

۴. بهترین فروشندگان به دیگران کمک می‌کنند

فرقی ندارد که در چه جایگاهی هستید (یک فروشنده تازه‌کار، کارآموز یا فروشنده‌ای حرفه‌ای و دارای چندین آژانس فروش)، در هر حالت شما امکان کمک به دیگر افراد را خواهید داشت. به هر حال شما اطلاعات یا تجربه مناسبی دارید که سایر افراد از آن محروم هستند. با به اشتراک‌گذاری اطلاعات و تجربیات خود علاوه بر راهنمایی دیگران، جایگاه خود به عنوان یک کارشناس خبره را نیز ارتقا خواهید داد. همه فروشندگان حرفه‌ای که من با آنها همکاری داشته‌ام، با رضایت خاطر تمام تجربیات و دانسته‌ای خود را با دیگران به اشتراک می‌گذارند. به علاوه آنها هیچ چشم‌داشت یا هدف بلندمدتی نیز از کار خود ندارند. به این ترتیب مخاطب آنها (در اینجا کارآموزها و فروشندگان مبتدی) به آنها به چشم کارشناسی نیکوکار نگاه می‌کنند. نکته مهم در خصوص این شیوه رفتار که شاید بسیاری از فروشندگان حرفه‌ای هم بدان آگاه نیستند، تبدیل شدن این کار نیک به عنصری اساسی در زمینه افزایش اعتماد به نفس فروشندگان است. به این ترتیب، وقتی ما به افراد دیگر کمک می‌کنیم، اعتماد به نفس‌مان (در زمینه تجربه و دانش) افزایش می‌یابد. در نتیجه به هنگام تعامل با مشتریان خود را یک کارشناس کاملا خبره قلمداد می‌کنیم. این کار به ما در زمینه تعامل بهتر و با اعتماد به نفس بیشتر کمک شایانی خواهد کرد.

اعتماد به نفس ناشی از به اشتراک‌گذاری اطلاعات و تجربیات از چشم دیگران نیز پنهان نمی‌ماند. براساس پژوهش شاون آچُر، نویسنده کتاب توانایی بزرگ، افرادی که علاقه‌مند به کمک به دیگران در محیط‌های اجتماعی هستند، ۴۰درصد بیشتر از دیگران شانس کسب ارتقای شغلی را دارند. بدون تردید بسیاری از فروشندگان حرفه‌ای با هدف ارتقای شغلی تجربیات خود را با دیگران سهیم نمی‌شوند. آنها این کار را برای افزایش اعتماد به نفس‌شان و احساس مطلوبی برخواسته از کمک به دیگران انجام می‌دهند. با این حال اگر به شرایط ارتقای شغلی نیز فکر کنیم، اقدام چندان بدی نخواهد بود.

۵. بهترین فروشندگان به سرعت پیشرفت و تغییر می‌کنند

بهترین فروشندگان به طور غیرمنطقی و دیوانه‌وار تغییر نمی‌کنند، اما علاقه و آمادگی بالایی برای پیشرفت و در صورت نیاز تغییر دارند. من همیشه در طول دوران فعالیت حرفه‌ای خود با تعجب به فروشندگانی که با سرعت اندک به فعالیت فروشندگی، رسیدگی به امور و برقراری ارتباط با مشتریان می‌پردازند، نگاه می‌کردم. حقیقت آن است که فروشندگان ماهر و موفق همه کارها را در کمترین زمان ممکن انجام می‌دهند. البته این سرعت بالا به معنای عدم توجه به کیفیت نیست، بلکه به نوعی افزایش مهارت برای حفظ کیفیت و در عین حال انجام سریع امور ربط دارد. درست مانند شخصیت نورتن در فیلم رستگاری در شاوشنک «نه فردا، نه بعد از صبحانه، بلکه همین الان» باید کارها را انجام داد. براساس تجربه وقتی کارها را سروقت انجام می‌دهیم، همکاران و مشتریان از ما راضی‌تر خواهند بود. به علاوه، خودمان نیز احساس بهتری نسبت به کارمان خواهیم داشت. مشکل اساسی بسیاری از فروشندگان عدم توجه به ضرورت ساماندهی فوری کارهاست. به همین خاطر معمولا اغلب فروشندگان در زمانی واحد هم درگیر کار فعلی‌شان هستند و هم نیمی از تمرکزشان معطوف به کارهای از قبل مانده است.

به منظور توسعه فرآیند فروش در برندتان ابتدا باید نگاهی به تیم فروش شرکت بیندازید. در این نگاه هدف اصلی شناسایی افراد مستعد و اقدام برای توسعه جایگاه و اختیارات‌شان است. در مرحله بعد باید نسبت به تغییر جایگاه کارمندانی که عملکرد مناسبی ندارند، اقدام کنیم. برخی از فروشندگان استعداد بالایی دارند، اما در جایگاه نادرستی فعالیت می‌کنند. با یک تغییر ساده در جایگاه افراد شانس ما برای تعامل بهینه با آنها و دریافت نتیجه بهتر افزایش چشمگیری خواهد یافت. به یاد داشته باشید وقتی فردی از کار خود لذت ببرد، نتیجه فعالیتش موفقیت‌آمیز خواهد بود.

منبع: hbr

ایستگاه بازاریابی

فروش مؤثر بدون فشار و تحمیل

۱. یاد بگیرید فروش را دوست داشته باشید

اگر فروش باعث می‌شود احساس خوبی نداشته باشید شاید به این دلیل است که فروش در انتهای لیست اولویت‌های‌تان قرار دارد. بسیاری از افراد از فروش متنفرند و فکر می‌کنند که از خدمات و کالاهای ما سود می‌برند باید خودشان به سراغ ما بیایند. همه ما دوست داریم خودمان باشیم حتی اگر در فروش محصولات و خدمات موفق باشیم. فروش یعنی کمک به افراد برای انتخاب چیزی که برای‌شان مناسب است. اگر از کمک به مردم لذت ببرید از فروش هم لذت می‌برید. به این شکل درباره‌اش فکر کنید و افکار منفی را مثبت کنید. هرچه در فروش بهتر باشید مشتریان راحت‌تر از شما خرید می‌کنند و بیشتر می‌توانید به آن‌ها کمک کنید.

۲. درک کنید مردم دوست دارند چه چیزی بخرند

وقتی مردم محصولات و خدماتی می‌خرند واقعاً چه چیزی می‌خرند؟ منظور خود محصول یا خدمات نیست بلکه منظور رضایت مشتری است. مردم نتایج را می‌خرند. یک تصمیم خرید برای به دست آوردن نتیجه مثبت و دوری از نتیجه منفی گرفته می‌شود چون مردم یا به سمت شادی می‌روند یا از درد دور می‌شوند. تصمیم خرید با چیزهایی که برای مشتری اهمیت دارند تحریک می‌شود و به ارزش‌های فردی آن‌ها مربوط است. ارزش شخصی چیزی است که عمیقاً برای فرد مهم است. فیلترهای ذهنی ایجاد می‌کند که به فرد کمک می‌کنند به هنگام انتخاب محصولات و خدمات به دنبال رضایت باشند.

۳. ارتباط برقرار کنید

ارتباط ممکن است به‌عنوان حس راحتی باشد. وقتی در دیگران اعتماد ایجاد می‌کنید، بر این ارتباط اثر می‌گذارید. صداقت می‌تواند کلید اصلی رابطه باشد. ازآنجاکه بیشتر ارتباطات ما غیرکلامی است ما اغلب از پیام‌هایی که به افراد برای ملاقات می‌فرستیم آگاهی نداریم. زبان بدن و تن صدا بر اینکه چطور ارتباط کلامی‌مان تفسیر می‌شود تأثیر می‌گذارد. هر چقدر با فرد مقابل‌تان بیشتر آشنا شوید و بیشتر او را بشناسید رابطه بهتری برقرار می‌کنید.

۴. خواسته‌ها و دردهای مشتریان را کشف کنید

عنصر اصلی یک مکالمه فروش موفق این است که بتوانید چالش‌ها، ناامیدی‌ها، نیازها و علایق مشتریان بالقوه را کشف کنید. اگر این کار را به‌خوبی انجام دهید به مشتریان بالقوه کمک می‌کنید تا مشخص کنند چه می‌خواهند و چه نمی‌خواهند. این شفافیت فرد را وادار به اقدام می‌کند. بگذارید از رنج دور شده و به‌سوی لذت و شادی برود. کشف مسائل واقعی نیاز به درجه‌ای از اعتماد و ایجاد ارتباط دارد. باید طوری فرد را هدایت کنید که به شما بگویند واقعاً چه می‌خواهند و نیاز به چه کمکی دارند. گاهی مسائلی که زیاد هم واضح نیستند بیشترین اهمیت را دارند.

۵. با زبان مشتری صحبت کنید

دنیا را از دیدگاه مشتریان‌تان ببینید و به زبان آن‌ها صحبت کنید. به این توجه کنید مشتریان‌تان چه می‌خواهند و آن را چگونه بیان می‌کنند. ممکن است نکات خاصی را بشنوید که آن‌ها خیلی روی آن تأکید دارند. بعضی از کلمه‌های کلیدی را بنویسید، مطمئن شوید آن‌ها را درست فهمیده‌اید. در مکالمات فروش بعدی با این مشتریان تا حد ممکن از این کلیدواژه‌ها استفاده کنید. می‌بینید که آرامش می‌گیرند، سر تکان می‌دهند و می‌گویند حق با شماست. حرف زدن با زبان مشتری نشان‌دهنده این است که شما آن‌ها را درک می‌کنید و به آن‌ها اهمیت می‌دهید.

۶. راه حل ارائه دهید

برای اینکه بتوانید راه حل پیشنهادی خود را با مکالمات فروش‌تان مطابقت دهید گام‌های زیر را مدنظر داشته باشید:

- مشکلات و نتایج دلخواه مشتریان‌تان را خلاصه کنید، توافق کنید و نشان دهید که می‌دانید چه چیزی برای‌شان مهم است.
- مسائل‌شان را تایید کنید، ارزش‌ها و آنچه می‌خواهند به دست بیاورند را مشخص کنید.
- طرح پیشنهادی خود را با زبان خودشان برای‌شان توضیح دهید و به آن‌ها بگویید که این راه حل چه مزایایی برای خودشان و کسب‌وکارشان دارد.
- برای فهم بهتر مطالب از شکل‌های تصویری مثل نمودارها استفاده کنید.
- نمونه کارهای خود را به مشتریان نشان دهید تا بفهمند چگونه در گذشته به سازمان‌های مشابه کمک کرده‌اید.
- توضیح دهید چطور شما و شرکت‌تان به بهترین نحو کار می‌کنید تا نتایج دلخواه مشتری حاصل شود.
- وقتی با هم کار می‌کنید انتظارات مثبتی از هم داشته باشید.

۷. ارزش‌تان را همراه با قیمت ارائه دهید

چطور ارزش‌تان را در کنار قیمت ارائه می‌دهید:

- تأثیر محصول یا راه‌حل‌تان در کسب‌وکار مشتری را به‌طور مفصل شرح دهید. می‌توانید از موادی مثل کمک به سود بیشتر، فروش بیشتر، کارایی و کیفیت بالا استفاده کنید.
- مکالمه را به سمت نتایج ببرید. آن‌ها انتظار دارند محصول شما چه نتیجه‌ای برای‌شان داشته باشد؟
- انتظارات را کنترل کنید تا از وعده زیادی بپرهیزید.
- بر سر حوزه‌ای از کار برای قیمت ارائه‌شده توافق کنید. در غیر این صورت ممکن است نتوانید برای قیمت اصلی چانه بزنید.
- نمونه کارهای موفق را نشان دهید و از این طریق ارزش کارتان را به مشتری تفهیم کنید. آیا نمونه کار دارید؟
- ارزش و قیمت باید متعادل باشند. مشتریان‌تان باید مطمئن شوند که می‌توانند از نتایج وعده داده شده سود ببرند و این سرمایه‌گذاری ارزشش را دارد.

۸. بادقت قرارداد ببندید

دقت کردن در عقد قرارداد قدم بزرگی به سمت تضمین فروش‌تان است. به‌خصوص اگر مشتری بخواهد در نیمه‌راه منصرف شود. یک قرارداد دقیق شما را از «اما و اگرها» نجات می‌دهد و مانع تلف شدن وقت و انرژی شما می‌شود. عقد قرارداد چیزی است که همیشه باید در مورد آن هوشیار باشید. بدون قرارداد مشتری مطمئن نیست که خدمات موردنظرش را دریافت می‌کند و شما نیز مطمئن نیستید که در برابر خدمات ارائه‌شده مبلغی دریافت می‌کنید یا نه.

۹. مراقب پیگیری‌ها باشید

بعد از تماس اولیه لازم است که با تلفن یا ایمیل پیگیری کنید. بدون شک پیگیری مهم‌ترین فعالیت برای شروع است. برخی معتقدند که پیگیری کردن به معنای تحمیل کردن و فشار زیاد است درحالی‌که دیگران آنقدر سرشان شلوغ است و بی‌نظم هستند که نمی‌توانند آن را به‌درستی انجام دهند. پیگیری نشان می‌دهد شما به‌عنوان یک یادآورنده به مشتری عمل می‌کنید. بیشتر افراد برای پیگیری از شما تشکر می‌کنند چون این کار این را نشان می‌دهد به کسب‌وکارشان اهمیت می‌دهید.

منبع: hormond

رهبری

از حس خوب عروسک‌های پارچه‌ای تا رسیدن به جریان‌های درآمدی

نازنین توکلی
کارشناس ارشد مدیریت صنعتی

یادم می‌آید وقتی به مدرسه می‌رفتم، درست کردن کاردستی و عروسک‌سازی با تکه پارچه‌های به جا مانده از خیاطی مادرم بهترین سرگرمی اوقات فراغتم بود. عروسک‌هایم را با کمترین هزینه ولی با ذوق و اشتیاق بسیار می‌ساختم. پارچه و کامواهای رنگی و دکمه‌های براق روی لباس عروسک‌هایم حس تازگی و نشاط کودکانه را حتی در بزرگ‌ترها زنده می‌کرد. وقتی با بچه‌های فامیل دور هم جمع می‌شدیم، با عروسک‌ها در دنیای پر از خیال کودکانه‌مان تا دوردست‌ها سفر می‌کردیم.

سال‌ها از آن روزها می‌گذرد. گاهی در دنیای رقابتی و پر از فراز و نشیب امروز، دلم برای آن حس آرام و کودکانه تنگ می‌شود. روزی با خودم گفتم شاید بهتر باشد مثل همان دوران مدرسه بعد از کار سخت روزانه دوباره سری به تکه پارچه‌های اضافه جعبه خیاطی بزنم و برای آرامش و سرگرمی خودم هم که شده عروسک‌سازی را دوباره شروع کنم.

ایده‌ای که در ذهن داشتم را اجرا کردم. طولی نکشید که اتاق کارم پر شد از عروسک‌های دست‌سازی که انگار هر کدام‌شان حرف‌های زیادی برای گفتن داشتند. به خودم گفتم می‌توانم با سرعت و تنوع بیشتری عروسک بسازم و حتی کسب و کار خانگی‌ای راه بیندازم و از این راه به عنوان شغل دوم، کسب درآمد کنم.

اما فکرم درگیر سوالات زیادی شد.

- چطور می‌توانم با این کار پول دربیاورم؟

پول درآوردن نیازمند هزینه است. باید بتوانم ارزش و وجه تمایز محصولاتم را با رقبای داخلی و خارجی‌شان به خوبی نشان دهم. لازم است مشتری محصولات دست‌سازم را ببیند و حس خوب آنها را درک کند. تا جایی که حس نوستالژی و کودکانه عروسک‌هایم مشتری را ترغیب به خرید کند. عروسک‌ها باید در معرض دید مشتریان مخصوصا کودکان قرار بگیرند، اما چگونه؟

- چگونه می‌توانستم با صرف کمترین هزینه‌ها برای عروسک‌هایم تبلیغ کنم؟

به فکرم رسید که خیلی ساده از اطرافیانم شروع کنم. چندتا از عروسک‌ها را به مناسبت‌های مختلف به بچه‌های فامیل و دوست وآشنا هدیه بدهم. در کنار این روش می‌توانم از اینترنت و شبکه‌های اجتماعی هم کمک بگیرم. راه‌اندازی صفحه اینستاگرام برای به نمایش گذاشتن عکس‌های زیبا از عروسک‌ها و راه‌اندازی کانال تلگرامی برای معرفی و اطلاع‌رسانی درباره شرایط فروش‌شان، می‌توانست روش مناسب و کم‌هزینه‌ای برای تبلیغ محصولاتم باشد.

حالا نوبت به آن رسیده که تلاش‌هایم ثمر بدهد. از خودم پرسیدم: جریان‌های درآمدی کسب و کارم چگونه خواهد بود؟

- مشتریان به ازای دریافت حس خوب عروسک‌هایم، حاضرند از چه راهی پول پرداخت کنند؟

اولین چیزی که به ذهنم رسید این بود که عروسک‌هایم را در فروشگاه‌های اسباب‌بازی و لوازم التحریری‌ها عرضه کنم. البته نمایشگاه‌های صنایع دستی هم می‌توانست گزینه خوبی باشد.

اما نه! این کافی نیست! شاید افراد زیادی هم باشند که تمایل دارند اینترنتی خرید کنند و برای انتخاب عروسک مورد علاقه‌شان زمان و انرژی کمتری صرف کنند. پس بهتر است به فکر راه‌اندازی وب‌سایتی برای معرفی و فروش عروسک‌ها باشم. با این روش این امکان را برای مشتریانم فراهم می‌کنم تا محصولاتم را از هر کجا که هستند و در هر ساعت از شبانه روز به راحتی خریداری کنند.

مشتریان قلب تپنده کسب و کار ما هستند و پولی که پرداخت می‌کنند شریان‌های آن. برای اینکه قلب تپنده کسب و کارم از حرکت نایستد و جریان‌های درآمدی همیشه در رگ‌هایش جاری باشد، باید دقیقا بدانم هر بخش از مشتریانم تمایل دارند محصولاتم را به چه صورتی دریافت کنند. تهیه عروسک‌های متنوع و متناسب با نیاز مشتریان مختلف نشان‌دهنده این است که می‌توانم جریان‌های درآمدی مختلفی داشته باشم.

در نظر دارم تنوع بیشتری به عروسک‌هایم بدهم. تا حس کنجکاوی و علاقه را در مشتریانم چند برابر کنم. هرچه تنوع محصولاتم بیشتر باشد، انگیزه خرید مشتریانم بیشتر می‌شود. به این ترتیب پول بیشتری را به سمت کسب وکارم سرازیر می‌کنم.

شاید جریان‌های درآمدی کسب و کار خانگی‌ام به قدری چشمگیر شود که روزی بتوانم از آن به‌عنوان شغل اصلی‌ام نام ببرم و البته برای جوانان دیگر هم اشتغال‌زایی کنم. به نظرم پول درآوردن آنقدرها هم که فکر می‌کنیم سخت نیست. کافی است راهش را پیدا کنیم. جریان‌های درآمدی خود به خود به سمت ما می‌آیند.

منبع: modirinfo

مدیران و کارآفرینان، شما سوپرمن نیستید

امروزه وظایف مدیران، با تغییرات پیش‌بینی‌نشده محیط، افزایش رقابت، ظهور فناوری‌های جدید، تغییر ساختار بازار کار و دگرگونی ارزش‌های اجتماعی پیچیده‌تر شده است.

جیسون سالتزمن، نویسنده سایت‌های معتبری چون FastCompany، و مدیرعامل و موسس شرکت Alley که در زمینه ارائه خدمات اشتراکی و تأمین دفاتر مشترک برای شرکت‌ها فعالیت می‌کند؛ در این مقاله، به بیان تجربه خود در زمینه چالش‌های مدیریت و تصورات غلط پیرامون آن می‌پردازد. این مقاله از زبان او نوشته شده است.

دوران مدیران سوپرمن گذشته است

من یک ابرقهرمان نیستم و هیچ قدرت خارق‌العاده‌ای نیز ندارم. من انسانی عادی هستم که زندگی و حرفه‌اش مانند هر کس دیگری، بالا و پایین دارد.

تفاوت من با سایرین در این است که من یک کارآفرین و مدیرعامل هستم، شاید معنای این جمله این باشد که دست‌کم تعدادی از اطرافیانم، ممکن است من را در سطح بالاتری از خود قرار دهند و احتمالا شاید هم من را به چشم دیگری می‌بینند. خودم که ابدا این‌طور فکر نمی‌کنم و معتقدم کسانی که چنین دیدگاهی نسبت به امثال من دارند، در اشتباه به سر می‌برند.

افسانه‌ای به نام مدیر تمام‌عیار

بسیاری از کارکنان، جایگاه و منزلتی خاص برای مدیران خود قائلند. برخی از رهبران و مدیران نیز درست در همین دام می‌افتند. آن‌ها خود را تافته جدابافته از زیردستان‌شان می‌دانند و گاهی هم خود عمدا و به‌طور هدفمند چنین فاصله‌ای را ایجاد می‌کنند و میان خویش و نیروهای زیردست‌شان شکافی عمیق می‌سازند.

چنین ذهنیتی، روی شیوه مدیریت آن‌ها نیز تاثیر می‌گذارد. متأسفانه جامعه ما نیز چنین تصوری را در ما به‌وجود آورده که انگار هیچ‌کس مایل نیست پیروی رهبری باشد که بی‌نقص و تمام‌عیار نیست.

این دیدگاه باید تغییر کند. هیچ یک از ما کامل نیستیم و هر انسانی دارای کاستی‌ها و نقایصی است. از این رو، هر کسی در صدد باشد که خود را طور دیگری متقاعد کند، ناامید و مایوس خواهد شد. مطالعه‌ای که توسط اساتید دانشگاه کالیفرنیا در سان فرانسیسکو منتشر شده است نیز نشان می‌دهد که ۳۰درصد از کارآفرینان اذعان داشته‌اند که با افسردگی و مشکلات ناشی از آن کلنجار می‌روند. من نیز به‌عنوان مدیرعاملی که خود بدون آنکه مدرکی دانشگاهی در زمینه کسب‌وکار مثل MBA داشته باشد، تجارتی چند میلیارد دلاری را ساخته است؛ اذعان دارم که ما کارآفرینان و مدیران به‌جز افسردگی با مسائل بسیار دیگری هم درگیر هستیم.

بر من روشن است که قشر ما در معرض انواع فشار روانی و بیماری‌های روحی ناشی از آن قرار دارد. پیامد هر تصمیمی بر دوش امثال ما قرار دارد، نه صرفا تصمیمات مربوط به خودمان؛ بلکه هر آنچه که به زیردستان‌مان نیز مرتبط است، برعهده ما قرار دارد. ما برای مدیریت این قبیل موارد و برای آنکه بتوانیم از پس چنین شرایطی بربیاییم، باید از سلامت روان برخوردار باشیم.

امروزه بهداشت و سلامت روانی از اهمیت بالایی برخوردار است. به‌گونه‌ای که پایانی برای مفهوم ارتقای سلامت در ابعاد فیزیکی و به‌ویژه روانی متصور نیست و همواره باید برای دستیابی به آن کوشید. مفهوم سلامت روان فراتر از نبودن اختلال‌های روانی و به معنای احساس خوب بودن و اطمینان از کارآمدی خود، ظرفیت رقابت، توانایی شکوفاساختن ظرفیت‌های فکری و هیجانی و احساس کفایت و شایستگی است.

اولین گام در دستیابی به سلامت روان، پذیرش آسیب‌پذیر بودن‌مان است. بیشتر ما مدیران، دل‌مان نمی‌خواهد بخش‌هایی را که ممکن است موجب احساس خجالت، شرم یا ضعف در ما شود، با دیگران در میان بگذاریم. ما بابت اینکه زیردستان‌مان پی به نقاط ضعف‌مان ببرند و از آن سوءاستفاده کنند و اینکه نظرشان راجع به ما عوض شود و پس‌مان بزنند، نگران هستیم.

اما اگر خود واقعی‌مان و آسیب‌پذیر بودن خویش را نپذیریم، به خود و اطرافیان‌مان کم‌لطفی کرده‌ایم. می‌دانیم که همگی ما در سازمان خود کارکنان و همکارانی داریم که احتمالا با مسائل مرتبط با سلامت روان دست به گریبان هستند. براساس تحقیقات انجمن اختلالات اضطرابی آمریکا، فقط یک نفر در هر چهار نفر از نیروی کار درباره فشارهای روانی مستمر و اضطراب بیش از حد خود گزارش می‌دهد. مطمئنا عوامل بیرونی و خارج از محیط کار نیز در ایجاد این مشکلات بی‌تقصیر نیستند، اما این نوع از فرهنگ کار و لاپوشانی کردن مشکلات روانی از راس سازمان سرچشمه می‌گیرد و نقش رهبران در فرهنگ‌سازی درست در این زمینه غیرقابل انکار است.

هنگامی که شما در قامت یک رهبر، درباره مسائل خود شفاف باشید، کارکنان‌تان نیز در مقابل کمتر احساس تنهایی و بی‌پناهی خواهند کرد و در عوض، احتمالا احترام بیشتری برای شما به‌عنوان یک رهبر قائل خواهند بود. به همین دلیل بود که من نیز تصمیم گرفتم در مواجهه با فشارهای روانی و اضطراب خود، شفافیت کامل به خرج بدهم و محافظه‌کاری را کنار بگذارم. در اینجا به مرور روش‌هایی می‌پردازم که من در سازمان خود دنبال کردم:

بی‌درنگ درباره مسائل خود گفت‌وگو می‌کنم

وقتی که احساس می‌کنم در حال ابتلا به اضطراب هستم و فشار روانی کم‌کم عرصه را بر من تنگ می‌کند، تلاش می‌کنم تا موضوع را با هم‌تیمی‌هایم در میان بگذارم. به تجربه دریافته‌ام که وقتی چنین رویکردی را در پیش می‌گیرم، همکارانم می‌کوشند تا از من در برابر ناملایمات حمایت به‌عمل بیاورند و به‌علاوه قدرت همدلی در آن‌ها افزایش می‌یابد. آن‌ها با دیدن رفتار فروتنانه من پیش خود می‌گویند: «مدیر ما به دردسر خورده و از ما کمک می‌خواهد، پس ایرادی ندارد که ما هم گاهی به دردسر بیفتیم و از او کمک بگیریم.»

جا افتادن این فرهنگ در سازمان علاوه‌بر آنکه همدلی را در میان پرسنل افزایش می‌دهد، قدرت تغییر بسیاری از امور را نیز در اختیارمان قرار می‌دهد. می‌دانیم که یک رهبر توانمند در سازمان می‌تواند ضمن القای احساس همبستگی و همدلی در میان کارکنان، آن‌ها را نسبت به ارزش‌ها و اهداف مشترک سازمان علاقه‌مند نگه دارد.

حتما از خود حرکتی نشان می‌دهم

نقل قول مورد علاقه من در مواجهه با غول اضطراب این است: «دست‌های خالی و بیکار، بازیچه شیطان می‌شوند.»

در مثال مناقشه نیست و می‌توان این ضرب‌المثل را به موارد بسیاری نسبت داد، اما این مثال مفهومی خاص برای من دارد. درواقع، زمانی‌که دیگر از مغزم کار نمی‌کشم، این مغز شروع به توطئه‌چینی علیه من می‌کند. من شور و شوق زیادی به کارم دارم، پس خیلی برایم دشوار نیست که بی‌آنکه غرق در روزمرگی شوم تا جایی که توان دارم کار کنم. حال اگر بتوانم تیمم را به خوبی به‌کار بگیرم و آن‌ها را سرگرم انجام کار معناداری کنم، این کار به آن‌ها کمک می‌کند تا درباره خود و آنچه که انجام می‌دهند احساس بهتری داشته باشند.

راهی برای کمک به دیگران پیدا می‌کنم

اغلب کارمندان از اینکه چیزی از مدیرشان بخواهند امتناع می‌کنند؛ چرا که احتمالا از شنیدن پاسخ منفی او بیم دارند و به‌علاوه، میل ندارند که خود را نزد مدیرشان نیازمند جلوه دهند. گاهی نیز کارکنان خیال می‌کنند جایی برای درخواست کمک وجود ندارد.

بنابراین باید عرصه را برای آن‌ها باز کنید و اجازه دهید تا درخواست‌های خود را شفاف و آزادانه مطرح کنند. بر فرض اگر حتی نتوانید خواسته‌های کارمند خود را برآورده کنید، همچنان می‌توانید به او کمک کنید تا راه‌حل جایگزین پیدا کند.

کمک به دیگران به‌ویژه افرادی که برای‌تان کار می‌کنند، احساس خوشایند و رضایت‌بخشی را در شما به‌وجود می‌آورد که با هیچ چیز دیگری قابل مقایسه نیست. لذا وقتی به دیگران کمک می‌کنیم، در حقیقت به‌نوعی خودمان را کمک کرده‌ایم.

تیم شما باید به این دیدگاه برسد که وقتی که به کمک‌تان نیاز باشد، دریغ نمی‌کنید. آن‌ها به حمایت شما در پیشبرد امور سازمانی نیاز دارند. برای آنکه چنین باوری را درون همکاران‌تان ایجاد کنید، باید ابتدا خود بتوانید از آن‌ها درخواست کمک کنید. حالا آن‌ها نیز متقابلا روی شما برای کمک‌تان حساب خواهند کرد. کافی است چنین کنید و شاهد گسترش فرهنگ کار تیمی و درخواست کمک در سازمان‌تان باشید.

می‌پذیرم که روئین‌تن نیستم

فشاری که ما مدیران عامل و کارآفرینان برای ایفای بی‌کم‌وکاست نقش‌مان به خود وارد می‌کنیم، می‌تواند منجر به مسائلی شود که سلامت روان ما را تحت تأثیر قرار می‌دهند. ما برای رهایی از سرزنش‌ها و لو نرفتن نقاط ضعف‌مان، تن به کارهایی می‌دهیم که تنها به بدتر شدن شرایط روحی و جسمی‌مان می‌انجامد. ما با اختیار خود، تصویری شکست‌ناپذیر از خویش در ذهن اعضای هیات مدیره، اعضای تیم و سرمایه‌گذاران ایجاد می‌کنیم و به این ترتیب بروز کوچک‌ترین خطایی از جانب‌مان می‌تواند به بهای از دست رفتن اعتماد آن‌ها به توانمندی‌های ما تمام شود. ما هنوز هم در این فکر هستیم که سلامت روانی مترادف با قدرت ذهنی ما است. اما این‌طور نیست. اگر نقاط آسیب‌پذیر و ضعف‌های خود را به رسمیت بشناسید و بپذیرید که در درون خود با عاملی مخرب مثل استرس در حال چالش هستید، متهم به ضعف نخواهید شد. ما برای غلبه بر احساسات ناخوشایند خود نیازمند چنین دیدگاهی هستیم.

پیتر هولگیت، موسس و مدیرعامل اسبق شرکت Ronin۸ Technologies، در مقاله‌ای که پیشتر در فست‌کامپنی منتشر کرده بود، می‌نویسد «برای ایجاد هوش هیجانی لازم برای مبارزه با این عادت‌های بد و تمایلات ذاتی، باید از نقاط ضعف‌مان آگاهی داشته باشیم. هنگامی که ضعف‌های خود را می‌شناسیم، می‌توانیم پیش‌زمینه‌های لازم را برای ایجاد محیطی که از یک رویکرد سالم و سازنده به رهبری پشتیبانی می‌کند و سلامت روان ما را به خطر نمی‌اندازد، فراهم کنیم.»

اگر آسیب‌پذیر بودن خود و روئین‌تن نبودن‌مان را پذیرفته و بتوانیم آن را به اعضای تیم خود نشان دهیم، آنگاه زیردستان‌مان نیز چنین رویکردی را در پیش خواهند گرفت؛ این عامل از ما، رهبری مصمم‌تر و قدرتمند می‌سازد.

منبع: FASTCOMPANY/zoomit

مفقودی

برگ سبز خودرو سواری پراید-جاخلی -مدل صبا بنزینی مدل ۱۳۸۳به رنگ سفید-شیری به شماره شاسی شماره S1412283203689 موتور۰۰۶۶۵۱۲۸ به شماره پلاک۷۹ ایران ۸۷۷ د ۷۸ بنام آقای قشمعلی کلهر وکیل آقای علی اکبری مفقود گردیده وازدرجه اعتبار ساقط می باشد

قزوین

آگهی مزایده (مرحله اول)

شماره نامه:۹۷۱۰۱۱۰۱۶۸۳۰۳۷۲۶ شماره پرونده: ۹۷۰۹۹۸۱۷۲۵۵۰۰۱۲۵ شماره بایگانی شعبه: ۹۷۰۴۶۷ / به موجب پرونده کلاسه ۹۷/۴۶۷ اجرایی شعبه دوم اجرای احکام مدنی گرگان (متمرکز) له خانم سونیا شاهینی علیه فرج‌الله فخرائی مبنی بر فروش اموال منقول واقع در نشانی گرگان میدان مازندران خیابان میرکریم گاراژ لطیفی محکوم به به مبلغ ۳۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال که حسب تقاضای محکوم له جهت برگزاری مزایده وطی بازدید، کارشناس اموال توقیف شده به قیمت ۲۸/۸۰۰/۰۰۰ ریال (دو میلیون و هشتصد و هشتاد هزار تومان)برآورد قیمت شده است که پس ازجری تشریفات قانونی ازطریق مزایده حضوری به فروش میرسد طالبین خرید میتوانند در جلسه مزایده شرکت و پیشنهاد خود را ارائه و تسلیم نمایند ((توصیف اجمالی مال بر اساس ماده ۱۳۸ قانون اجرای احکام مدنی)) مشخصات مال و ارزیابی: شامل ۱- وان استیلی حمل مواد غذایی کارگاهی تولید همبرگر و سوسیس سایز کوچک به تعدادهشت عدد هر ۲/۴۵۰/۰۰۰ ریال جمعا به مبلغ ۱۹/۶۰۰/۰۰۰ ریال ۲- وان استیلی حمل مواد غذایی کارگاهی تولید همبرگر و سوسیس سایز بزرگ دوعدد هر یک به قیمت ۴/۶۰۰/۰۰۰ ریال جمع مبلغ ۹/۲۰۰/۰۰۰ ریال جمع کل اموال به مبلغ ۲۸/۸۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی و برآورد قیمت می گردد.((زمان و مکان مزایده)) زمان مزایده روز یکشنبه بیست و سوم دی ماه ۱۳۹۷ ساعت ۱۰ تا ۱۱ (۱۳۹۷/۱۰/۲۳) مکان مزایده شعبه دوم اجرای احکام مدنی متمرکز دادگستری شرایط شهرستان گرگان (شرایط مزایده) ۱- مزایده ازمبلغی که توسط کارشناس تعیین گردیده شروع و برنده مزایده کسی است که بالاترین مبلغ را درجلسه مزایده پیشنهادنماید۲-برنده مزایده می بایست ۱۰درصد مبلغ مورد پیشنهاد را تا پایان وقت اداری روز مزایده نقدا به حساب سپرده دادگستری تودیع وملبقی آن را ظرف یک ماه ازتاریخ اجرای مزایده به حساب ۲۱۷۱۲۹۴۷۷۸۰۰۰ سپرده دادگستری واریز و قبض آن را تسلیم دفتر شعبه نماید درغیر این صورت وفق ماده ۱۲۹ قانون اجرای احکام مدنی ۱۰درصد سپرده پس از کسرهزینه های اجرایی به نفع دولت ضبط و آگهی مزایده برای مرحله بعد تجدید خواهد شد ۳-طالبین خرید میتوانند یک هفته قبل ازاجرای مزایده با هماهنگی این اجرای احکام ازملک توقیف شده بازدید نمایند ۴-تحویل محل پس از تایید صحت مزایده از ناحیه دادگاه صادر کننده اجراییه خواهد بود در صورت عدم تایید صحت مزایده این اجرا مسئولیتی در رابطه با خریدار ندارد فقط مبلغ تودیع شده عودت خواهد شد ۵. کلیه هزینه های نقل و انتقال ملک ازمین اعم از مالیات عوارض وهزینه دفتر خانه و غیره برعهده برنده مزایده می باشد۶- مزایده با حضور نماینده محترم دادستان دادسرای عمومی و انقلاب گرگان و نماینده اجرای احکام مدنی انجام خواهد شد.

مدیر اجرای احکام مدنی شعبه دوم دادگستری گرگان شبنم هاشمی

آگهی رونوشت حصر وراثت

آقای حسین بهارلو دارای شماره شناسنامه ۱۲۲ فرزند علی اصغر متولد ۱۳۳۸ صادره از کرج بشرح دادخواست و به کلاسه ۹۷/۸/۶۳۰ از این شورا درخواست حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان علی اصغر بهارلو فرزند محرمعلی به شماره شناسنامه ۱۳ در تاریخ ۹۷/۷/۲۵ در اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- حسین بهارلو نام پدر علی اصغر ش ش ۱۲۲ پسر متوفی ۲- محمدرضا بهارلو نام پدر علی اصغر ش ش ۱۱۶ پسر متوفی ۳- صغری بهارلو نام پدر علی اصغر ش ش ۰۰۴۲۴۲۰۸۳۰ دختر متوفی ۴- معصومه بهارلو نام پدر علی اصغر ش ش ۴۹۱۰۵۷۶۷۲۱ دختر متوفی ۵- فاطمه بهارلو نام پدر علی اصغر ش ش ۴۹۱۱۳۹۱۰۴۹ دختر متوفی اینک به انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیتنامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی حصر وراثت صادر خواهد شد.

شعبه ۸ مجتمع شماره ۱ شهرستان رباط کریم

۹۶۴

آگهی مزایده ((مرحله دوم))

شماره نامه:۹۷۱۰۱۱۰۱۶۸۳۰۳۷۶۴ شماره پرونده: ۹۰۰۹۹۸۰۰۵۶۳۰۰۸۸۸ شماره بایگانی شعبه:۹۶۰۸۵۱ به موجب پرونده کلاسه ۹۶/۸۵۱ اجرایی شعبه دوم اجرای احکام مدنی گرگان (متمرکز) له ابوالقاسم ساعدی و غیره علیه زهرا افضلی مبنی بر فروش اموال مشاعی شامل یک قطعه زمین با بنای احداثی واقع در گرگان ابراشهر کوچه ابوذر ۱۲ کدپستی ۴۹۱۸۶۴۹۶۷۵ به قیمت ۵/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال که حسب تقاضای محکوم له جهت برگزاری مزایده که برآورد قیمت شده است که پس ازجری تشریفات قانونی از طریق مزایده حضوری به فروش میرسد طالبین خرید میتوانند در جلسه مزایده شرکت و پیشنهاد خود را ارائه و تسلیم نمایند ((توصیف اجمالی مال بر اساس ماده ۱۳۸ قانون اجرای احکام مدنی)) مشخصات مال: یک قطعه زمین با بنای احداثی واقع در گرگان خیابان ابراشهر کوچه ابوذر ۱۲ کدپستی ۴۹۱۸۶۴۹۶۷۵ مساحت کل ملک عرصه ۲۳۷/۵ متر مربع قدمت بنای احداثی حدود ۴۵ سال است نوع کاربری مسکونی ومساحت آن حدود ۱۴۱/۶ متر مربع درهمکف انشعابات ومستحدثات داخلی: یک انشعاب آب و انشعاب گاز و انشعاب تک فاز ملک تعرفه شده یک قطعه زمین است که درآن احداث بنا شده است بنای احداثی ساختمان یک طبقه است به صورت بنای آجری دارای سه اتاق وهال و پذیرایی و آشپزخانه و توالت و حمام است. کف موزاییک بدنه داخلی گچکاری و نقاشی شده و بدنه آشپزخانه تا یک متر کاشی و مابقی گچ کاری شده و بدنه سرویس حمام کاشی کاری است درب ورودی آهنی آدم رو و ماشین رو و درهای داخلی و کمد های چوبی سقف آخر شیروانی با پوشش ایرانیت است مصالح به کار رفته در ساخت بنا مستعمل است تحت مالی است وضعیت ثبتی ملک دارای سند مالکیت به شماره چاپی ۷۸۴۴۲ پلاک ۶۰ فرعی از ۳۵۰۸ اصلی است که به شماره ۴۶۰۸ در صفحه ۱۵۳ دفتر ۳۷ دفتر بخش ۱ ثبت گرگان به ثبت رسیده است در متن سند مساحت ملک ۲۸۲ مترمربع به ثبت رسیده است با توجه به موقعیت و کاربری و امتیازات و قدمت و با توجه به سهم عرصه و اعیان و وضعیت ظاهری و مصالح به کار رفته و شرایط منطقه و با درنظر گرفتن موارد ذکر شده بالا و کسب اطلاع از مطلعین محلی قیمت ملک موصوف به صورت تخلیه و بدون درنظر گرفتن تعهدات و دیونی که ممکن است وجود داشته باشد به قیمت ۵/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال معادل پانصد میلیون تومان ارزیابی می گردد. ((زمان و مکان مزایده)) زمان مزایده روز یکشنبه بیست و چهارم دی ماه ۱۳۹۷ ساعت ۱۰ تا ۱۱ (۱۳۹۷/۱۰/۲۴) مکان مزایده شعبه دوم اجرای احکام مدنی متمرکز دادگستری شرایط شهرستان گرگان (شرایط مزایده) ۱- مزایده ازمبلغی که توسط کارشناس تعیین گردیده شروع و برنده مزایده کسی است که بالاترین مبلغ را درجلسه مزایده پیشنهادنماید۲-برنده مزایده می بایست ۱۰درصد مبلغ مورد پیشنهاد را تا پایان وقت اداری روز مزایده نقدا به حساب سپرده دادگستری تودیع وملبقی آن را ظرف یک ماه ازتاریخ اجرای مزایده به حساب ۲۱۷۱۲۹۴۷۷۸۰۰۰ سپرده دادگستری واریز و قبض آن را تسلیم دفتر شعبه نماید درغیر این صورت وفق ماده ۱۲۹ قانون اجرای احکام مدنی ۱۰درصد سپرده پس از کسرهزینه های اجرایی به نفع دولت ضبط و آگهی مزایده برای مرحله بعد تجدید خواهد شد ۳-طالبین خرید میتوانند یک هفته قبل ازاجرای مزایده با هماهنگی این اجرای احکام ازملک توقیف شده بازدید نمایند ۴-تحویل محل پس از تایید صحت مزایده از ناحیه دادگاه صادر کننده اجراییه خواهد بود در صورت عدم تایید صحت مزایده این اجرا مسئولیتی در رابطه با خریدار ندارد فقط مبلغ تودیع شده عودت خواهد شد ۵. کلیه هزینه های نقل و انتقال ملک / زمین اعم از مالیات عوارض وهزینه دفتر خانه و غیره برعهده برنده مزایده می باشد۶- مزایده با حضور نماینده محترم دادستان دادسرای عمومی و انقلاب گرگان و نماینده اجرای احکام مدنی انجام خواهد شد.

مدیر اجرای احکام مدنی شعبه دوم دادگستری گرگان شبنم هاشمی

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم به

کلاسه پرونده ۶۳۳/۸/۹۷ وقت رسیدگی ۹۷/۱۱/۱۴ ساعت ۹:۰۰ خواهان: فهیمه طالبی خوانده: سوسن رضایی خواسته: مطالبه خسارت خواهان دادخواستی تسلیم دادگاه های عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه هشتم ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده بعلت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و بتجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف یک ماه به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور به هم رساند چنانچه بعدا ابلاغی بوسیله آگهی لازم شود فقط یکنوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیر دفتر شعبه هشتم دادگاه عمومی شهرستان رباط کریم

۹۶۷

اگهی فقدان سند مالکیت

ششدانگ یک دستگاه اپارتمان به شماره ۴۸۰۸۷ فرعی از ۷۴ اصلی مفروز و مجزا شده از ۵۲۲۳ فرعی از اصلی مذکور قطعه ۴ واقع در بخش ۱۱ ناحیه ۰۲ حوزه ثبت ملک سعادت آباد استان تهران به مساحت ۲۹۷/۰۷ متر مربع مشخصات منضمات ملک :پارکینگ ۱ به مساحت ۱۱ متر موبع درشمالغربی زیر زمین ۲ و پارکینگ ۲ به مساحت ۱۱ متر مربع در شمال زیر زمین ۲ و پارکینگ ۳ به مساحت ۱۱متر مربع در شرق زیر زمین ۲ و پارکینگ ۴ به مساحت ۱۱ متر مربع در شرق زیر زمین ۲ و پارکینگ ۵ به مساحت ۱۱ متر مربع در شرق زیر زمین ۲ وپارکینگ ۶ به مساحت ۱۱ متر مربع در شرق زیر زمین ۲ و پارکینگ ۷ به مساحت ۱۱ متر مربع در شرق زیر زمین ۲ و پارکینگ ۸ به مساحت ۱۱ متر مربع در شرق زیر زمین ۲ و مشخصات مالکیت : مالکیت فاطمه / حسین زاده فرزند دولت شماره شناسنامه ۲۱۲۷۲ تاریخ تولد ۱۳۶۵/۰۱/۰۱ صادره ازتهران دارای شماره ملی ۰۰۸۲۷۳۵۷۰۰ با جز سهم ۶ از کل سهم ۶ بعنوان مالک ششدانگ عرصه و اعیان عرصه و اعیان ، موضوع سندمالکیت اصلی به شماره چاپی ۵۵۸۶۸۳ سری ج سال ۹۳ با شماره دفتر الکترونیکی الکترونیک ۱۳۹۴۲۰۳۰۱۰۸۰۰۱۴۸۰۱ که در صفحه ۳۶۲ دفتر املاک جلد ۴۱۱ ذیل شماره ۵۳۹۵۶ ثبت گردیده است سپس محمد بهرامی وکیل مالک بموجب وکالت ۹۷/۶/۱-۲۳۶۱۵ دفتر ۹۰۱ تهران از طرف مالک با ارائه دو برگ استشهادیه که به امضا شهود رسیده است و ذیل آن طی شماره ۴۴۱۹۷ — ۹۷/۸/۳۰ توسط دفترخانه ۶۸ تهران گواهی امضا گردید مدعی است که اصل سندمالکیت بعلت جابجایی مفقود گردیده است و تقاضای صدور المثنی سند مالکیت ملک مذکور را نموده لذا مراتب باستناد ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی میشود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت و یا در اختیار داشتن سند مالکیت نزد خود می باشد ظرف مدت ۱۰ روز از انتشار این اگهی به این منطقه مراجعه واعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت اقدام نماید بدیهی است در اینصورت پس از تنظیم صورتمجلس اصل سند مالکیت به ارائه کننده مسترد خواهد شد و صدور المثنی سند مالکیت منوط به ارائه دادنامه از مراجع ذیصلاح قضایی خواهد بود و پس از انقضا مدت مذکور و عدم هرگونه اعتراض این منطقه نسبت به صدور المثنی سند مالکیت اقدام خواهد نمود. با توجه به سوابق ملک موصوف بازداشت نمی باشد.

۱۹۴۲۹ م الف کفیل واحد ثبتی حوزه ثبت ملک سعادت آباد تهران

آگهی فقدان سند مالکیت

اقای علی زینالی با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی مصدق شده طی شماره ۱۵۲۰۸ و ۱۵۲۰۷ مورخ ۹۷/۹/۲۵ توسط دفتر اسناد رسمی شماره ۶۱۰ تهران و برگ تقاضا به شماره وارده ۰۱۳۳۱۶ مورخ ۹۷/۹/۲۵ مدعی فقدان سند مالکیت ششدانگ عرصه واعیان یک دستگاه اپارتمان مسکونی به مساحت ۸۵/۸۰ متر مربع قطعه ۱۳ تفکیکی به انضمام انباری قطعه ۱۳ و پارکینگ قطعه ۴ تحت پلاک ثبتی ۱۲۶/۶۵۳۳۲ واقع در بخش ۱۱ تهران که در تاریخ ۹۶/۷/۱۶ ذیل ثبت الکترونیک ۱۳۹۶۲۰۳۰۱۰۲۳۰۳۶۱۹۳ به شماره چاپی ۷۲۳۷۰۵ بنام علی زینالی صادر و تسلیم گردیده است بعلت اثاث کشی مفقود گردیده ودرخواست صدور سند مالکیت المثنی آن را نموده است. لذا مراتب باستناد ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت فقط در یک نوبت در یک روزنامه کثیر الانتشار همین روزنامه اگهی میشود تا چنانچه کسی ادعای انجام معامله نسبت به ملک مذکور و یا وجود اسناد مالکیت آن نزد خود را داشته باشد ازتاریخ انتشار این اگهی ظرف مهلت ۱۰ روز اعتراض خود را به انضمام اصل سند مالکیت به این اداره ارائه نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد. اصل سند مالکیت پس از ملاحظه به ارائه دهنده اعاده خواهد شد و به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده نخواهد شد. درصورت عدم وصول واخواهی ظرف مهلت مقرر قانونی ، المثنی سندمالکیت پلاک مرقوم صادر و به متقاضی تسلیم خواهد شد.

۱۹۴۲۸ م الف رئیس اداره ثبت اسناد و املاک کن

رونوشت آگهی حصر وراثت

اقای ناصر احمدی بوزندانی فرزند اصف دارای شناسنامه شماره ۱۰۵۰۸ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۷۰۴۲۰ از این شورا درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان آصف احمدی بوزندانی فرزند نصرالله به شناسنامه ۵۶۶ در تاریخ ۱۳۹۶/۱۲/۲۹ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: همسر: ۱ - گلشن احمدی بوزندان به ش ش ۱۳۷۷ صادره از ج یک تاکستان فرزندان: ۲ دختر ۲- معصومه احمدی بوزندانی به ش ش ۲۶۵۱۳ صادره از ج ۲ تهران - ۳- آناهیتا احمدی بوزندانی به ش ش ۵۳۸۰۰۸۰۰۷۳ صادره از ج ۱ اوج ۴- روزبنا احمدی به ش ش ۱۴۹ صادره از ج ۳ کرج ۱۰ پسر ۵- ناصر احمدی بوزندانی به ش ش ۱۰۵۰۸ صادره از ج ۳ کرج اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیتنامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

قاضی شعبه اول شورای حل اختلاف شهر ضیاء آباد - یعقوب دادگر

۹۶۹

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۷۰۹۹۸۰۰۵۹۰۰۰۵۶۰ شعبه ۹ دادگاه عمومی حقوقی گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۰۰۵۹۰۰۱۱۴۱ شماره بایگانی شعبه: ۹۷۰۶۳۹ / خواهان اعتباری کاسپین با وکالت خانم سکینه ملک شاهکویی فرزند مسلم به نشانی استان گلستان شهرستان گرگان شهر گرگان خیابان ولیعصرعدالت ۴۳ مجتمع رازی طبقه اول واحد ۹ خواندگان:۱. آقای حسن بهلول فرزند علی اکبر۲. آقای شهریار بهلول فرزند حسن۳. آقای کیوان بهلول فرزند حسن همگی به نشانی مجهول المکان۴.آقای فریبون بهلول فرزند علی اکبر به نشانی استان گلستان شهرستان گرگان شهر گرگان شهرک آزادگان آزادگان ۷ درب رو به روبروی منزل شخصی ۵.آقای مسلم بهلول فرزند حسن به نشانی استان گلستان شهرستان گرگان گرگان خیابان دانشگاه آزاد دانشجویی پنج پلاک یک خواسته‌ها:۱. مطالبه وجه چک مطالبه ۲.خسارت دادرسی ۳.مطالبه خسارت تاخیر تادیه

رای دادگاه

درخصوص دعوی تعاونی اعتباری امید جلین با وکالت خانم سکینه ملک شاهکویی به طرفیت خواندگان ۱.حسن ۲.مسلم ۳.فریبون ۴.کیوان ۵.شهریار شهرت همگی بهلول به خواسته مطالبه وجه(محکومیت تضامنی خواندگان به بابت یک فقره چک به شماره ۲۰۳۰۳۹ مورخه ۱۳۹۷/۵/۴ عهده بانک سپه به مبلغ ۴۴۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال با احتساب خسارات دادرسی و تاخیر تادیه شرح متن دادخواست تسلیمی دادگاه نظر به اینکه صدور و وجود اصول مستندات مذکور در ید خواهان دلالت براشتغال ذمه خواندگان به میزان وجه مندرج در متن آن در مقابل خواهان به عنوان دارنده را دارد و خواندگان در جلسه دادرسی حضور نیافته و در مقابل دعوی مطروح نیز دفاعی معمول نشده و دلیلی نیز دائر بر پرداخت وجه چک مورد دعوی و تحصیل برائت ذمه از سوی خواندگان ابراز نگردیده لذا دادگاه دعوی را محمول بر صحت تشخیص و با احراز مدیونیت خوانده و استصحاب بقاء دین مستندا به مواد ۳۱۰ قانون تجارت و ۱۹۸ و ۵۱۵ و ۵۱۹ قانون آیین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور مدنی و تبصره الحاقی به ماده ۲ قانون صدور چک مصوب ۱۳۷۶/۳/۱۰ مجمع تشخیص مصلحت نظام و قانون استفساریه تبصره مذکور مصوب مجمع مزبور مورخ ۱۳۷۷/۹/۲۱ نامبردگان را متضامنا به پرداخت مبلغ ۴۴۰/۰۰۰/۰۰۰ بابت اصل خواسته و پرداخت مبلغ ۱۶/۹۳۸/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و پرداخت حق الوکاله وکیل طبق تعرفه قانونی و نیز خسارت تاخیر تادیه بر مبنای نرخ تورم از تاریخ سررسید چک تا زمان اصول آن که توسط واحد اجرای احکام از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران استعلام می‌شود در حق خواهان محکوم می‌نماید رای صادره نسبت به خوانده ردیف اول حضوری و نسبت به سایر خواندگان غیابی و ظرف بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه و سپس ظرف بیست روز از تاریخ انقضا مهلت واخواهی قابل تجدید نظر در دادگاه تجدید نظر استان گلستان میباشد.

بهرام یزدانی - رئیس شعبه نهم دادگاه حقوقی گرگان

آگهی مزایده

به موجب رای شماره ۱۶۳۵ شعبه ششم و کلاسه پرونده ۹۷- ۳۰۴۷ اجرای احکام مدنی شهرستان بهارستان محکوم علیه آقای حسن حاجی زاده محکوم است به پرداخت مبلغ ۱۲۷/۲۵۲/۵۰۰ ریال در حق محکوم له خانم فاطمه غفاری و مبلغ یک بیستم بابت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت که اموال محکوم علیه حسب درخواست محکوم له توقیف و توسط کارشناس منتخب دادگاه ارزیابی گردیده است که قرار مزایده اموال توقیفی ذیل به تاریخ ۹۷/۱۱/۳ روز چهارشنبه ساعت ۹:۳۰ — ۹ در محل مزایده به نشانی نسیم شهر میدان هفت تیر دادگستری شهرستان بهارستان دفتر اجرای احکام مدنی برگزار می گردد علیهذا افرادی که مایل به شرکت در مزایده می باشند می توانند در تاریخ فوق الذکر مراجعه و فرد یا افرادی که بالاترین قیمت را پیشنهاد دهند به عنوان برنده مزایده شناخته خواهند شد: مشخصات و قیمت پایه اموال توقیفی مورد مزایده: خودرو شماره انتظامی ۵۹۹ ج ۹۴ ایران ۷۸ پژو ۴۰۵ GLX مدل ۱۳۸۰ رنگ سفید صدفی- سپر عقب تصادفی- گلگیر جلو راست تصادفی و اطراف خودرو خوردگی رنگ پریدگی دارد- درب صندوق عقب تعویض شده است کلیه اطراف ماشین نیاز به ترمیم ونقاشی دارد به مبلغ ۷۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال معادل هفت میلیون و پانصد هزار تومان برآورد شده است ماده ۱۲۹ قانون اجرای احکام مدنی: ده درصد پیشنهادی را نقدا از برنده مزایده اخذ و نامبرده مکلف است ظرف یکماه از تاریخ مزایده باقیمانده ثمن مورد معامله را به صندوق دولت تودیع نماید در غیر اینصورت ده درصد وصول شده به نفع صندوق دولت ضبط و مزایده تجدید خواهد شد متقاضیان می توانند پنج روز قبل از موعد مزایده به این اجراء مراجعه نمایند تا ترتیب بازدید آنان از محل مزایده داده شود.

مدیر / دادورز اجرای احکام مدنی شهرستان بهارستان

۹۵۷

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۷۰۹۹۸۰۰۵۹۵۰۰۳۴۶ شعبه ۱ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان گرگان(۱۲ حقوقی قدیم) تصمیم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۰۰۵۹۵۰۱۱۱۸ شماره بایگانی شعبه : ۹۷۰۴۹۶ / خواهان تعاونی اعتباری امید جلین در حال تصفیه با وکالت مع الواسطه موسسه اعتباری کاسپین با وکالت خانم الهه علیریان فرزند علی اکبربه نشانی استان گلستان شهرستان گرگان شهر گرگان خیابان ولیعصر نبش عدالت ۳۱ مجتمع کوروش طبقه ۴ واحد ۳ خواندگان:۱. آقای روح اله عسکری فر فرزند ابوالفضل به نشانی استان گلستان شهرستان گرگان گرگان روستای کفشگیری جنب مکانیکی درختان منزل شخصی ۲.خانم سودابه رایج کفشگیری فرزند یداله ۳.آقای سید مهدی عقیلی فرزند سید عباس همگی به نشانی مجهول المکان ۴.آقای ابوالفضل عسکری فر فرزند قربانعلی به نشانی استان گلستان شهرستان گرگان شهر گرگان خیابان شهید رجایی گلشن ۵ نبش خلدبوری ۴ ساختمان مهرگان طبقه ۱ واحد ۳ خواسته ها: ۱. مطالبه خسارت تاخیر تادیه ۲. مطالبه خسارت دادرسی ۳.تامین خواسته ۴.مطالبه وجه چک / بسمه تعالی به تاریخ ۱۳۹۷/۹/۲۶ در وقت فوق العاده شعبه اول حقوقی گرگان به تصدی امضا کنندگان ذیل تشکیل و پرونده کلاسه ۹۷۰۴۹۶ از دفتر دادگاه واصل و تحت نظر قرار گرفت ملاحظه می‌شود در رای شماره ۹۷۰۹۹۷۰۰۵۹۵۰۰۹۳۲ مورخ ۱۳۹۷/۸/۲۷ این دادگاه نام و نام خانوادگی خواندگان سهوا از قلم افتاده و اشتباها نوشته شده است لذا دادگاه با ملاحظه جمیع محتویات و اوراق پرونده ضمن پذیرش سهو قلم واقع شده در دادنامه فوق و اعلام ختم دادرسی و کفایت تحقیقات به شرح زیر مبادرت به صدور رای و صدور دادنامه اصلاحی می نماید

رای اصلاحی دادگاه

نظربه اینکه در دادنامه شماره ۹۷۰۹۹۷۰۰۵۹۵۰۰۹۳۲ مورخ ۱۳۹۷/۸/۲۷ این دادگاه در پرونده کلاسه ۹۷۰۴۹۶ در خصوص نام و نام خانوادگی خواندگان سهو قلم رخ داده است لذا دادگاه راسا و به استناد ماده ۳۰۹ قانون آیین دادرسی مدنی نام و نام خانوادگی خواندگان را به دین شرح اصلاح می نماید: ۱. خانم سودابه رایج کفشگیری فرزند یداله ۲. آقای روح الله عسگری فر فرزند ابوالفضل ۳. آقای ابوالفضل عسگری فر فرزند قربانعلی ۴.آقای سید مهدی عقیلی فرزند سید عباس رای اصلاحی فاقد نفس و بدون رای اصلاحی فاقد اعتبار بوده و لذا تسلیم رونوشت از رای اصلی بدون رونوشت رای تصحیحی ممنوع میباشد رای اصلاحی ازنظر از لحاظ قابلیت واخواهی و تجدیدنظر خواهی مستقل از دادنامه اصلی است.

دادرس شعبه اول دادگاه حقوقی گرگان

دادنامه

با توجه به اعلام شکایت خانم مریم لشگری فرزند حبیب اله علیه آقای قاسم محمدی فرزند غلامعلی اقامتگاه مجهول المکان با موضوع شکایت ترک انفاق و صدور دادنامه به شماره ۹۷۰۹۹۸۲۸۴۷۱۰۰۷۲۴ مورخه ۱۳۹۷/۰۶/۲۴ با توجه به مجهول المکان بودن رای دادگاه بخش اول: در این پرونده آقای قاسمعلی محمدی فرزند غلامعلی متهم است به ترک نفقه زوجه واجب النفقه موضوع شکایت خانم مریم لشگری دادگاه نظر به ۱- شکایت شاکی ۲ اظهارات شاهد که حکایت از صحت ادعای شاکی دارد ۳- عدم حضور متهم و عدم دفاع از اتهام انتسابی ارتکاب بزه معنونه از ناحیه ایشان را محرز دانسته و با استناد ماده ۵۳ از قانون حمایت خانواده و ماده ۱۹ از قانون مجازات اسلامی مصوب ۱۳۹۲ حکم به محکومیت متهم به تحمل یک سال حبس تعزیری صادر و اعلام می دارد.بخش دوم: در خصوص شکایت دیگر شاکی دایر بر افترا و توهین از طریق فحاشی دادگاه نظر به اینکه شاکی دلیل و مدرک موثری ارایه نکرده است و تحقیقات انجام شده حکایت از عدم تحصیل دلیل علی مشتکی عنه دارد و شاهد تعرفه شده به ارتکاب بزه های معنونه شهادت نداده است فلذا وقوع بزه های افترا و توهین برای این مرجع و احراز نمی باشد و با استناد به اصل ۳۷ از قانون اساسی و ماده ۴ از قانون آیین دادرسی کیفری حکم به برائت متهم صادر و اعلام می دارد. رای صادره در خصوص محکومیت به تحمل حبس غیابی و ظرف بیست روز از ابلاغ قابل واخواهی در این مرجع و سپس ظرف بیست روز از ابلاغ قابل تجدیدنظرخواهی نزد محاکم محترم تجدیدنظر استان قزوین می باشد و در خصوص برائت حضوری و ظرف بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل تجدیدنظرخواهی نزد محاکم محترم تجدیدنظر استان قزوین می باشد.

رئیس شعبه اول دادگاه عمومی ضیاء آباد - یعقوب دادگر

۹۶۰

آگهی ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

نظر به اینکه به استناد مفاد رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۱۰۲۲۰۰۲۰۶۷ مورخ ۹۷/۶/۱۰ هیات رسیدگی به اسناد عادی مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک رباط کریم برحسب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مبنی بر تاکید انتقال عادی و تصرفات مالکانه متقاضی قلی ابراهیمی فرزند ابراهیم به شماره شناسنامه ۳۲۰ صادره از میانه نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۹۷/۳۶ متر مربع مفروز و مجزی شده قسمتی از پلاک ۱۵۷ فرعی مفروز از قطعه — تفکیکی از ۱۶۳ اصلی واقع در حوزه ثبتی شهرستان رباط کریم از مالکیت رسمی سردار علی شهباز علی محرز گردیده لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتیکه شخص یا اشخاصی نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و رسید اخذ نماید تا به دادگاه صالحه احاله و اقدامات موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه گردد بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد و در هر حال صدور سند مالکیت جدید مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود.

تاریخ انتشار اولین آگهی: ۹۷/۱۰/۸ تاریخ انتشار دومین آگهی: ۹۷/۱۰/۲۳

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک رباط کریم – منوچهر کاظم اصلانی

۹۲۶

دادنامه

در خصوص شکایت آقای علی فلاح رحمت آبادی فرزند اسداله علیه آقای امیر طاهرخانی فرزند محمود با موضوع شکایت سرقت و ثبت شکایت بشماره به شماره ۹۷۰۶۱۶ و صدور دادنامه به شماره ۹۷۰۹۹۷۲۸۴۷۱۰۱۳۴۸ مورخه ۱۳۹۷/۰۹/۲۹ به شما ابلاغ می گردد ظرف مهلت تعیین شده در دادنامه چنانچه اعتراضی دارید به این حوزه قضایی مراجعه نمائید. رای دادگاه در این پرونده آقای امیر طاهرخانی فرزند محمود (فاقد مشخصات بیشتر) متهم است به سرقت اموال شامل نه عدد حقاظ (محوطه) موضوع شکایت آقای علی فلاح رحمت آبادی فرزند اسداله دادگاه نظر به ۱- شکایت شاکی ۲- مفاد گزارش مرجع انتظامی که حکایت از صحت ادعای شاکی دارد ۳- اسناد ارایه شده که حکایت از اقرار متهم به سرقت دارد و مصون از ایراد مانده است ۴- عدم حضور متهم علی رغم ابلاغ واقعی اخطاریه و عدم دفاع از اتهام انتسابی نزد مرجع محترم مجری نیابت و با توجه به سایر قراین و محتویات پرونده بزه انتسابی متهم را محرز دانسته و با استناد به مواد ۶۵۶ و ۶۶۷ از قانون مجازات اسلامی کتاب تعزیرات مصوب ۱۳۷۵ حکم به محکومیت متهم به تحمل دو سال حبس تعزیری و تحمل سی و یک ضربه شلاق تعزیری در محل اجرای احکام دادگاه ضیاء آباد با پرهیز از اصابت به سر و صورت و مواضع ممنوعه (عورتین) و رد مال به شرح عنوان شده شامل نه عدد نرده (حفاظ) به شاکی خصوصی صادر و اعلام می دارد. در خصوص سایر متهمین پرونده مفتوح است. رای صادره غیابی و ظرف بیست روز از ابلاغ قابل واخواهی در این مرجع و سپس ظرف بیست روز از ابلاغ قابل تجدیدنظرخواهی نزد محاکم محترم تجدیدنظر استان قزوین می باشد.

رئیس شعبه اول دادگاه عمومی ضیاءآباد - یعقوب دادگر

۹۶۱

رونوشت نظر به آگهی حصر وراثت

آقای سیدیحیی حسین رستمی دارای شناسنامه شماره ۱۱۶۹۸ به شرح دادخواست به کلاسه ۱۰۵۰/۹۷ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان سید محمد حسین رستمی بشناسنامه ۷۱۹ در تاریخ ۸۷/۸/۱۱ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- متقاضی فوق الذکر آقای سید یحیی حسین رستمی نام پدر سیدمحمد ش ش ۱۱۶۹۸ ۲- سید مجتبی حسین رستمی ش ش ۶-۰۰۳۴۵۷- ۰۴۱ ت ت ۱۳۶۸ صادره از ورامین فرزند متوفی ۳- فرزانه سادات حسینی رستمی ش ش ۳- ۳۹۵۳۸-۰۴۱ ت ت ۱۳۷۲ صادره از تهران فرزند متوفی ۴- عاطیه سادات حسین رستمی ش ش ۵-۴۵۶۹۸-۰۴۱ ت ت ۱۳۷۴ صادره از تهران فرزند متوفی ۵- مرضیه تیرماه فرزند ابراهیم ش ش ۶- ۶۱۸۰۹۴۷۲۸۲ ت ت ۱۳۵۴ صادره از صدرآباد (همسر متوفی) زوجه اینجانب با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یکمرتبه آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه از متوفی دارا باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

رئیس حوزه یک شورای حل اختلاف ورامین شهر جواد آباد

۱۶۵۸ م الف

۹۷۵

دادنامه

کلاسه پرونده ۳۹۸/۹/۹۷ مرجع رسیدگی کننده: شورای حل اختلاف شهرستان بهارستان شعبه ۷ خواهان: صادق ورقیان نشانی: گلستان خ سلطان فارسی بوستان پ ۷۳ خوانده: محمد آذری نشانی مجهول المکان خواسته: مطالبه سفته گردشکار: پس از ارجاع پرونده به شورای حل اختلاف حوزه ۹ و ثبت آن و جری تشریفات قانونی در وقت مقرر و ارسال پرونده قاضی شورا پرونده کلاسه فوق در وقت فوق العاده تحت نظر امضاکننده ذیل قرار دارد. قاضی شورا با بررسی محتویات پرونده و طبق ماده ۱۱ قانون اصلاح تشکیل شورای حل اختلاف ختم رسیدگی را اعلام و بشرح زیر مبادرت به صدور رای می نماید. رای شورا: در خصوص دادخواست صادق ورقیان بطرفیت محمد آذری به خواسته مطالبه طلب وجه فقره سفته به شماره های ۷۰۷۱۰۴ بتاریخ ۹۶/۸/۳۰ با توجه به رعایت شرایط مربوط به اسناد تجاری توسط خواهان و دادخواست تقدیمی ایشان و با توجه به امضاء و اثر انگشت خوانده بر روی سفته و با توجه به وجود سند مستند در ید خواهان و نظر به اینکه امضاء و اثر انگشت مذکور از تعرض مصون مانده و طبق قانون امضایی که در روی نوشته یا سندی باشد بر ضرر امضاء کننده دلیل است و با توجه به عدم حضور خوانده در هیچ یک از جلسات شورا علیرغم ابلاغ اخطاریه و با توجه به اینکه خوانده دلیلی بر پرداخت دین و برائت ذمه خود ارائه ننموده است لذا شورا دعوی خواهان را مقرون به صحت تشخیص داده و مستندا به مواد ۳۰۹ و ۳۰۷ و ۲۷۴ و ۲۳۰ قانون تجارت و مواد ۳۰۳ و ۵۱۹ و ۱۹۸ قانون آیین دادرسی مدنی حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۲/۳۵۲/۵۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و پرداخت تاخیر تادیه از تاریخ مطالبه تا اجرای حکم در حق خواهان صادر و اعلام می نمایند. رای صادره غیابی بوده و ظرف مدت ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در همین شورا و پس از انقضای مهلت واخواهی قابل تجدیدنظر در دادگاه عمومی شهرستان بهارستان می باشد.

قاضی شعبه ۹ شورای حل اختلاف شهرستان بهارستان – بهرام حسنی

۹۶۸

رونوشت آگهی حصر وراثت

آقای رحمن خلفی دارای فرزند محمدعلی دارای شناسنامه شماره ۴۸۹۹ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۷۰۴۱۹ از این شورا درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان محمدعلی خلفی فرزند علی به شناسنامه ۱۱۹ در تاریخ ۱۳۹۶/۷/۱۴ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- کریم خلفی به ش ش ۴۵۱۰ ص از تاکستان پسر متوفی ۲- نقره خلفی به ش ش ۴۱۲۵ ص از تاکستان دختر متوفی ۳- رحیم خلفی به ش ش ۹ ص از تاکستان پسر متوفی ۴- شهرام خلفی به ش ش ۴۹۰۰ ص از ضیاء آباد پسر متوفی ۵- رحمن خلفی به ش ش ۴۸۹۹ ص از ضیاء آباد پسر متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیتنامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

قاضی شعبه اول شورای حل اختلاف شهر ضیاء آباد - یعقوب دادگر

۹۷۰

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

برابررای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۹۰۶۸۰۰۱۴۵۵ مورخ ۱۳۹۷/۹/۱۷ پرونده کلاسه ۱۳۹۷۱۱۴۴۰۹۰۶۸۰۰۰۰۵۷ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه دو قزوین مالکانه وبلامعارض متقاضی آقای حسن رضی پور فرزند رحیم به شماره شناسنامه ۱۹۰ صادره از تاکستان در یک باب خانه به مساحت ۹۶٫۳۰ مترمربع پلاک فرعی از ۵۳ اصلی واقع در بخش ۵ قزوین خریداری از مالکیت متقاضی محرز گردیده است لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایندبدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول: ۹۷/۱۰/۸ تاریخ انتشاردوم : ۹۷/۱۰/۲۵

علی شهسواری– رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه ۲ قزوین -۹۹۱ م الف

آگهی ابلاغ

محکوم له : علی اشرف نجفی کرقله ، محکوم علیه : کافیه افشار تبار پیرو آگهی های منتشره در جراید بدینوسیله به کافیه افشار تبار که مجهول المکان می باشد ابلاغ می شود طبق اجرائیه صادر از شعبه ۴۰در پرونده کلاسه ۹۷۰۹۹۸۸۶۰۴۰۰۰۰۵۷ به موجب دادنامه شماره ۹۷۰۹۹۷۸۶۰۴۰۰۰۳۳۰ مورخ ۱۳۹۷/۶/۳۱ صادره از شعبه ۴۰ محکوم علیه مکلف به حضور در یکی از دفاتر رسمی ثبت اسناد و انتقال سند خودرو پیکان شماره ۲۵۷ ص ۷۳ ایران ۱۹ و پرداخت مبلغ ۸۹۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی در حق محکوم له می باشد . پرداخت نیم عشر حق اجرا ونیز هزینه های اجرائی بر عهده محکوم علیه می باشد . بدیهی است با توجه به غیابی بودن حکم ، اجرای حکم غیابی منوط به معرفی ضامن معتبر یا اخذ تامین متناسب از محکوم له یا ابلاغ واقعی اجرائیه به محکوم علیه می باشد. لذا مفاد اجرائیه صادره یک نوبت در اجرای ماده ۷۳ آ. د. م و ماده ۹ قانون اجرای احکام مدنی در یکی از جراید کثیر الانتشار درج می گردد تا ظرف ده روز پس از انتشار آگهی نسبت به اجرای مفاد اجرائیه اقدام گردد . در غیر اینصورت واحد اجرای احکام طبق مقررات نسبت به اجرای مدلول اجرائیه ووصول هزینه اجرایی اقدام خواهد نمود .

مسئول دفتر شعبه ۴۰ حقوقی شورای حل اختلاف شهرستان کرمانشاه – محسن نظر آبادی – کرمانشاه –۲۲ بهمن –سی متری دوم – روبروی پارک درخشان

آگهی رای هیات قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر آراء صادره هیات تعیین تکلیف مستقر در ثبت اسناد واملاک شهرستان سنندج تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضیان ذیل تایید گردیده لذا بدین وسیله مشخصات املاک در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز جهت اطلاع عموم آگهی می گردد در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضیان اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی ودرروستاها از تاریخ الصاق در محل تا مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم نمایند وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به این اداره تسلیم نمایند وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم وگواهی اخذ وتحویل اداره ثبت نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض سند مالکیت طبق مقررات صادر خواهد شد صدور سند مالکیت مانع مراجعه متضرر به دادگاه نیست

تاریخ نوبت اول ۹۷/۱۰/۸
تاریخ نوبت دوم ۹۷/۱۰/۲۳

بخش ۱۱ :
۱ ششدانگ یک باب ساختمان بنام عبداله ناصری فرزند کریم صادره از دهگلان کد ملی ۵۵۸۹۷۹۳۶۷۱ تحت پلاک یک فرعی از ۳۸۲ اصلی بخش ۳ سنندج به مساحت ۱۳۱/۸۲ متر مربع به آدرس سنندج خیابان انقلاب کوچه اسلامی پلاک ۲۱

رئیس ثبت منطقه یک سنندج بهنام قباد م الف ۸۴۷۸

آگهی موضوع ماده۳ قانون و ماده ۱۳ ایین تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۲۴۰۰۹۰۰ – ۹۷/۱۰/۱ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی بوشهرتصرفات مالکانه و بلا معارض متقاضی اقای احمد غریبی فرزند قاسم به شماره شناسنامه۲۸۸۳۰ صادره ازبوشهر به شماره ملی۳۵۰۰۲۸۸۴۴۸ درششدانگ یکباب خانه به مساحت ۱۹۷/۵ متر مربع پلاک۱۴ فرعی از ۱۹۴۴ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۱۹۴۴اصلی واقع در بخش دو بوشهر خریداری از مالک رسمی ورثه سید باشی مالک رسمی گردیده است . لذا به منظور اطلاع عمومی مراتب در دو نوبت به فاصله۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شدم الف ۱۵۷۳

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۰/۸
تاریخ انتشارنوبت دوم : ۹۷/۱۰/۲۳

سهراب خواجه
رئیس اداره ثبت اسنادواملاک شهرستان بوشهر

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی نوشهر

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰، املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی نوشهر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلامعارض آن محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:

املاک متقاضیان واقع در کورکورسر سفلی پلاک اصلی ۴ بخش ۱

۳۰۳۶ فرعی حسین زارعی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۶۰۴.۳۵ مترمربع خریداری بدون واسطه از حمزه علی ریاحی فر مالک رسمی.

۳۰۳۷ فرعی مهدی تجاسم نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۹۵ متر مربع خریداری بدون واسطه از خضراله علیخانی مالک رسمی.

املاک متقاضیان واقع در هلستان پلاک اصلی ۶ بخش۱

۱۶۷۰ فرعی محمد قبادی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۰۲.۰۴ مترمربع خریداری بدون واسطه از حیدر خزایی مالک رسمی.

۱۶۷۱ فرعی حسن باقری نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۲۹ مترمربع خریداری بدون واسطه از کاظم نظام دوست مالک رسمی.

۱۶۷۲ فرعی سیما ذوالفقاری نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۱۶۵.۳۵ متر مربع خریداری بدون واسطه از یوسف حبیبی مالک رسمی

املاک متقاضیان واقع در تازه آباد پلاک اصلی ۱۷ بخش۱

۱۲۷۵ فرعی محبوبه پورشعبان نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۳۲.۵۰ متر مربع خریداری بدون واسطه از محمد زکی و شریک مالک رسمی.

املاک متقاضیان واقع در خیره سر پلاک اصلی ۳۰ بخش۱

۶۶۰ فرعی طوبی سلطان ارگانی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۳۵۸ مترمربع خریداری بدون واسطه از علی پاشا خیری مالک رسمی.

۶۶۱ فرعی محمد رضا خواجوند سربوی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۱۵۰.۲۱ مترمربع خریداری بدون واسطه از علیرضا بوداغی مالک رسمی.

املاک متقاضیان واقع در مرتع خشکرود شرقی پلاک اصلی ۲ بخش ۲

۳۵ فرعی شهین دخت وثوقی و محسن مشیری نسبت به حصه هر کدام مشاعا و بالسویه به میزان سه دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۳۵۰.۶۳ مترمربع خریداری بدون واسطه از میرعباس قاسمی مالک رسمی.

۲۶ فرعی فریبرز فرزین نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۳۰۹.۶۰ مترمربع خریداری بدون واسطه از محمد متاجی تیمور مالک رسمی.

املاک متقاضیان واقع در مرتع خشکرود غربی پلاک اصلی ۳ بخش ۲

۱۶۷ فرعی علی ابراهیمی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۴۴۵.۸۵ مترمربع خریداری بدون واسطه از اسیه حیدری راد و شریک مالک رسمی.

۱۷۰ فرعی علی ابراهیمی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۱۸۹.۲۰ مترمربع خریداری بدون واسطه از تقی خورنگ مالک رسمی.

۱۷۱ فرعی سید محمد صادق محسنی مهر و سمیه طالبی نسبت به حصه هر کدام مشاعا و بالسویه به میزان سه دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۲۱.۲۸ مترمربع خریداری بدون واسطه از محمد پور جعفری مالک رسمی.

املاک متقاضیان واقع در لتینگان پلاک اصلی ۲۸ بخش ۲

۸۳۲ فرعی حسن ترابی خالدی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۹۵.۹۶ مترمربع خریداری بدون واسطه از الیاس اسحاقی مالک رسمی.

۸۷۳ فرعی رضا صدیقی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۶۰.۰۴ مترمربع خریداری بدون واسطه از مجلل مالک رسمی

املاک متقاضیان واقع در شمع جاران پلاک اصلی ۳۰ بخش ۲

۱۰۲۰ فرعی غلامرضا مشایخ شمعجارانی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۱۹۳متر مربع خریداری بدون واسطه از عیسی صالحی مالک رسمی.

املاک متقاضیان واقع در اندورو پلاک اصلی ۲ بخش ۳

۸۲۴ فرعی مجید شیرازی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۴۵.۶۸ متر مربع خریداری بدون واسطه از تقی سلیمانی اندرور مالک رسمی.

۸۲۵ فرعی اسکندر سلیمانی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۵۲۵ مترمربع خریداری بدون واسطه از هادی خواجوی نیا مالک رسمی.

املاک متقاضیان واقع در سنگسرا پلاک اصلی ۵ بخش ۳

۲۱۳ فرعی سید مرتضی حسینی چلندری نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۱۶.۸۶ متر مربع خریداری بدون واسطه از مهدی رمضانیده مالک رسمی.

۲۱۴ فرعی سید مرتضی حسینی چلندری نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۱۸۵.۶۵ متر مربع خریداری بدون واسطه از مهدی رمضانیده مالک رسمی.

۲۱۵ فرعی اصغر رجبعلی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۳۶۲.۰۵ متر مربع خریداری بدون واسطه از یاسر سلیمانی مالک رسمی.

املاک متقاضیان واقع در حمزده علیا پلاک اصلی ۷ بخش ۳

۲۱۶ فرعی سودابه شیخ محمد نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۰۰.۶۱ مترمربع خریداری بدون واسطه از محمد حمزه پور مالک رسمی.

۲۱۷ فرعی سودابه شیخ محمد نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۱۸.۴۹ متر مربع خریداری بدون واسطه از محمد حمزه پور مالک رسمی.

املاک متقاضیان واقع در مرتع کهنه چلندر پلاک اصلی ۱۲ بخش ۳

۸۲ فرعی فرشته مسعودی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۶۰ مترمربع خریداری بدون واسطه از حسن پاشا چلندر مالک رسمی.

۹۰ فرعی محمد سوری نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۳۱۶ متر مربع خریداری بدون واسطه از سید رضا قزوینی و شریک مالک رسمی.

املاک متقاضیان واقع در انگیل پلاک اصلی ۸۳ بخش ۴

۳۳ فرعی گدابابی خواجوند سربوی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۷۱۱.۹۸ مترمربع خرید بدون واسطه از توافق نامه مالک رسمی.

املاک متقاضیان واقع در سیاهرود پلاک اصلی ۲ بخش ۵

۸۳۴ فرعی کوشا تجاسم نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۴۷۰ مترمربع خرید بدون واسطه از علی محمد تجاسم مالک رسمی.

۸۳۵ فرعی علی محمد تجاسم نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۷۵۲ مترمربع خرید بدون واسطه از بهمن اکبری مالک رسمی.

۸۳۶ فرعی علی محمد تجاسم نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۷۵۰ مترمربع خرید بدون واسطه از بهمن اکبری مالک رسمی.

۸۳۷ فرعی علی محمد تجاسم نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۷۵۳ مترمربع خرید بدون واسطه از بهمن اکبری مالک رسمی.

۸۳۸ فرعی علیرضا عسگری طورزنی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۴۶۰.۵۹ مترمربع خرید بدون واسطه از مجید مقیمی مالک رسمی.

۸۳۹ فرعی امیر حسن صالح خو نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۵۲۵.۲۲ مترمربع خرید بدون واسطه از مجتبی راودمند مالک رسمی.

۸۴۰ فرعی امیر حسن صالح خو نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۵۳۷.۸۵ مترمربع خرید بدون واسطه از مجتبی راودمند مالک رسمی.

۸۴۱ فرعی علی محمد تجاسم نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۱۰۴۹.۵۷ مترمربع خرید بدون واسطه از الهام صباغیان مالک رسمی.

املاک متقاضیان واقع در حسن آباد پلاک اصلی ۳ بخش ۵

۳۵۲ فرعی وراث مرحوم مجتبی اسد بیک ۱ – یاسمین اسد بیک ۲ –امیر شروین اسد بیک نسبت به سهم هر کدام به ترتیب دو دانگ مشاع از ششدانگ اعیان به انضمام ۲۰۹۱.۳ سیر مشاع از ۲۴۰ سیر ششدانگ عرصه به استثنا بهای ثمن عرصه و اعیان و چهار دانگ مشاع از ششدانگ اعیان به انضمام ۲۰۹۲.۳ سیر مشاع از ۲۴۰ سیر ششدانگ عرصه به استثنا بهای ثمن عرصه و اعیان یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۱۱۶۹.۶۵ متر مربع خریداری بدون واسطه از حمید مدرسی یزدی مالک رسمی.

املاک متقاضیان واقع در وازبوار پلاک اصلی ۴۴ بخش ۵

۳۲۶ فرعی مژگان کاویانپور نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۵۹.۶۰ مترمربع خریداری بدون واسطه از جهانسوز کاویانپور مالک رسمی.

۳۲۷ فرعی ولی اله کاویانپور نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۶۲۰ مترمربع خریداری بدون واسطه ازجهانسوز کاویانپور مالک رسمی.

املاک متقاضیان واقع در مرتع عزیز آباد پلاک اصلی ۳۰ بخش ۵

۲۷۰ فرعی طیبه امینی جو نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۲۸.۷۹ مترمربع خرید بدون واسطه از طاهره امینی جو مالک رسمی.

۴۲۱ فرعی زهرا صادق زاده نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۴۹.۴۰ مترمربع خرید بدون واسطه از بهمن ترجانی مالک رسمی.

۴۲۲ فرعی مینو آقا حسینی تالیتی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۴۳۶.۳۴ مترمربع خرید بدون واسطه از کامران شیر خان مالک رسمی.

لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آیین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه و محلی / کثیرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها علاوه بر انتشار آگهی، رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست را به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض ، گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست. بدیهی است برابر ماده ۱۳ آیین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتی پذیرفته نشده، واحد ثبتی با رای هیات پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تحدید حدود، مراتب را در اولین آگهی نوبتی و تحدید حدود به صورت همزمان به اطلاع عموم می رساند و نسبت به املاک در جریان ثبت و فاقد سابقه تحدید حدود، واحد ثبتی آگهی تحدید حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید.

مالف: ۹۷/۱۷۰/۵۳۵۰
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۷/۱۰/۸
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۷/۱۰/۲۲

فرامرز کلبادی نژاد
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک نوشهر

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

برابررای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۹۰۰۱۰۰۱۹۸۱ مورخ ۹۷/۹/۱۳ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه یک قزوین موضوع پرونده کلاسه ۱۳۹۷۱۱۴۴۰۹۰۰۱۰۰۰۲۴۵ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی اقای مجید قربانی فرزند مسلم به شماره شناسنامه ۲۲۲۹ صادره از قزوین در یک باب ساختمان بمساحت ۹۷،۱۲ مترمربع پلاک ۲۰ فرعی از ۱۰۲ اصلی واقع دربخش چهار شمالغرب قزوین محرزگردیده است لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایندبدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول : ۹۷/۱۰/۰۸
تاریخ انتشاردوم : ۹۷/۱۰/۲۵

حسن غلامحسینی – رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه۱ قزوین – ۹۹۶م الف

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

برابررای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۹۰۰۱۰۰۱۹۰۰ مورخ ۹۷/۹/۳ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه یک قزوین موضوع پرونده کلاسه ۱۳۹۷۱۱۴۴۰۹۰۰۱۰۰۰۱۸۰ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای محمدحسین زهدی فرزند کرمعلی به شماره شناسنامه ۸۱۶ صادره از قزوین درششدانگ یک باب مغازه بمساحت ۳۳،۹۰ مترمربع پلاک ۱ فرعی از ۶۷اصلی واقع دربخش چهار جنوب شرق قزوین خریداری از مالکیت بنیاد مستضعفان قزوین قطعه ۱۱ تفکیکی محرزگردیده است لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایندبدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول : ۹۷/۱۰/۰۸
تاریخ انتشاردوم : ۹۷/۱۰/۲۵

حسن غلامحسینی –رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه۱ قزوین –۹۹۹م الف

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

برابررای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۹۰۰۱۰۰۱۹۰۱ مورخ ۹۷/۹/۳ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه یک قزوین موضوع پرونده کلاسه ۱۳۹۷۱۱۴۴۰۹۰۰۱۰۰۰۱۸۱ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای محمدحسن زهدی فرزند کرمعلی به شماره شناسنامه ۱۰۶۶ صادره از قزوین درششدانگ یک باب مغازه بمساحت ۳۲،۷۸ مترمربع پلاک ۱ فرعی از ۶۷ اصلی واقع دربخش چهار جنوب شرق قزوین خریداری از مالکیت بنیاد مستضعفان قزوین قطعه ۱۲ تفکیکی محرزگردیده است.لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایندبدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول : ۹۷/۱۰/۰۸
تاریخ انتشاردوم : ۹۷/۱۰/۲۵

حسن غلامحسینی –رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه۱ قزوین –۹۹۸م الف

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی فریدونکنار

(در اجرای ماده ۱۱ قانون جامع حدنگار کلیه اسناد دفترچه ای می بایست به سند تک برگ تبدیل گردد)

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰، املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی فریدونکنار مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلا معارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:

املاک متقاضیان واقع در فریدونکنار پلاک اصلی ۶۴ بخش ۳

۴۱۹ فرعی خانم فهیمه نصیری نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با ساختمان به مساحت ۳۰۷.۴۰ متر مربع خریداری مع الواسطه از آقای عبداله نصیری مالک رسمی.

املاک متقاضیان واقع در فریدونکنار پلاک اصلی ۶۶ بخش ۳

۲۱۰ فرعی آقای محسن شاهکی کناری نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با ساختمان(مغازه) به مساحت ۱۳.۴۰ متر مربع خریداری بدون واسطه از مالک رسمی.

۷۶۹ فرعی خانم خورشید کریمی فیروزجائی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با ساختمان به مساحت ۱۸۰.۰۹ متر مربع خریداری مع الواسطه از اقایان عزیزاله لاغری و اسحق ابراهیم زاده (بالمناصفه) مالک رسمی.

۷۹۰ الی ۷۹۵و۷۸۸و۷۸۹و۷۹۹و۹۵۷ فرعی آقای پرویز فجری کناری نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۷۰۰۰ متر مربع خریداری بدون واسطه از مالک رسمی.

۸۲۲ فرعی آقای سیدمحمدهاشمیان سوته وخانم نیره حسن زاده سوته هر یک نسبت به سه دانگ مشاع ازششدانگ یک قطعه زمین با ساختمان به مساحت ۴۷.۲۱ متر مربع خریداری مع الواسطه از خانم فرح لقا بهرامی مالک رسمی.

۱۰۴۲ فرعی آقای سیدصمد برجار نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با ساختمان به مساحت ۲۲۴.۴۰ متر مربع خریداری مع الواسطه از آقای میرعلی نقی عزیزی مالک رسمی.

۱۵۱۰ فرعی آقای سلمان فلاحی شرمه نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با ساختمان به مساحت ۱۷۷.۸۸ متر مربع خریداری مع الواسطه از اقایان علی اکبر رضائی و محمدتقی مجازی و سیف اله شاطری (بالمناصفه) مالک رسمی.

۱۶۵۵ فرعی خانم معصومه مفیدی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با ساختمان به مساحت ۱۴۰.۳۹ متر مربع خریداری مع الواسطه از آقای میرزا محمدعلی شیرزاد مالک رسمی.

۲۵۲۲ فرعی خانم راحله عابدپور نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با ساختمان به مساحت ۲۱۰.۳۶ متر مربع خریداری مع الواسطه از بنیادمستضعفان انقلاب اسلامی مالک رسمی.

۳۰۷۴ و۳۰۷۵ فرعی خانم رقیه گرجی مهلبانی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با ساختمان به مساحت ۱۲۰.۹۱ متر مربع خریداری مع الواسطه از بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی مالک رسمی.

۴۶۵۵ فرعی آقای جعفرعبداله زاده نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با ساختمان به مساحت ۳۷۷.۵۰ متر مربع خریداری بدون واسطه از مالک رسمی.

۵۱۸۶ فرعی آقای علی شیرزاد نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با ساختمان به مساحت ۲۰۶.۹۲ متر مربع خریداری مع الواسطه از آقای احمد نورانداز مالک رسمی.

۶۱۰۲ فرعی خانم زهرا سیفی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با ساختمان به مساحت ۱۰۹.۷۷ متر مربع خریداری مع الواسطه از آقای رجبعلی میرزابیان مالک رسمی.

املاک متقاضیان واقع در فریدونکنار پلاک اصلی ۱۱۹ بخش ۳

۳۸۶ فرعی آقای جاوید اسمعیل زاده نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با ساختمان به مساحت ۲۰۱.۶۵ متر مربع خریداری بدون واسطه از مالک رسمی.

املاک متقاضیان واقع در فریدونکنار پلاک اصلی ۱ بخش ۱۱

۲۱۵ فرعی خانم حمیده صالحی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با ساختمان به مساحت ۲۲۶.۰۷ متر مربع خریداری بدون واسطه از مالک رسمی.

لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آئین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه محلی / کثیرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها علاوه بر انتشار آگهی، رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست. بدیهی است برابر ماده ۱۳ آئین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهار نامه ثبتی پذیرفته نشده، واحد ثبتی با رای هیات پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تحدید حدود، مراتب را در اولین آگهی نوبتی و تحدید حدود به صورت همزمان باطلاع عموم می رساند و نسبت به املاک در جریان ثبت و فاقد سابقه تحدید حدود، واحد ثبتی آگهی تحدید حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۷/۱۰/۰۶- تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۷/۱۰/۲۰

مرتضی خواجوی - رئیس اداره ثبت اسناد و املاک فریدونکنار
مالف: ۵۳۳۱/۱۳۰/۹۷

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان

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

برابر رای شماره۱۳۹۷۶۰۳۲۶۰۰۹۰۰۰۳۹۸ مورخه ۹۷/۱۰/۰۱ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی شهرستان فامنین تصرفات مالکانه و بلا معارض اقای محمد ساجدی فرزند علی به شماره شناسنامه ۱۹ صادره از فامنین به شماره ملی ۶۴۷۹۴۰۱۱۶۶ صادره از شراء در سه دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی آبی بمساحت هفتاد و نه هزار و سیصد و چهل متر مربع و پنجاه صدم متر مربع قسمتی از پلاک ۱۲۳ اصلی واقع در بخش پنج همدان اراضی امام زاده پیر نهان خریداری از مالک رسمی اقای علی ساجدی و موسی ساجدی، محرز گردیده است . لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان فامنین تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند .بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد .

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۷/۱۰/۰۸
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۷/۱۰/۲۳

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان فامنین - رضا بیات م الف ۴۵۲

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان

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

برابر رای شماره۱۳۹۷۶۰۳۲۶۰۰۹۰۰۰۳۹۷ مورخه ۹۷/۱۰/۰۱ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی شهرستان فامنین تصرفات مالکانه و بلا معارض اقای احمد ساجدی فرزند علی به شماره شناسنامه ۱۳ صادره از فامنین به شماره ملی ۶۴۷۹۴۰۱۰۶۹ صادره از شراء در سه دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی آبی بمساحت هفتاد و نه هزار و سیصد و چهل متر مربع و پنجاه صدم متر مربع قسمتی از پلاک ۱۲۳ اصلی واقع در بخش پنج همدان اراضی امام زاده پیر نهان خریداری از مالک رسمی اقای علی ساجدی و موسی ساجدی، محرز گردیده است . لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان فامنین تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند .بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد .

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۷/۱۰/۰۸
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۷/۱۰/۲۳

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان فامنین - رضا بیات م الف ۴۵۳

آگهی ابلاغ اجرائیه پرونده اجرائی کلاسه ۹۷۰۰۴۲۲

بدینوسیله به ۱-آقای حبیب اله ملکی فرزند کریم به شماره ملی ۳۲۵۶۷۸۰۱۲۱ (بدهکار) ۲- آقای رحمت امین پور فرزند نامدار به شماره ملی ۴۵۰۰۱۹۲۹۳۶ (ضامن) ابلاغ می شود که بانک کشاورزی شعبه مرکزی ایلام به استناد قرار داد بانکی شماره ۵۰۵۷۴۰۳۱۷ مورخ ۱۳۸۹/۰۵/۰۷ جهت وصول مبلغ ۳۷/۴۳۵/۴۴۴ ریال (سی و هفت میلیون و چهارصد و سی پنج هزارو چهارصدو چهل و چهار ریال) تا تاریخ ۱۳۹۷/۰۴/۰۹ به انضمام خسارت تاخیر متعلقه و از تاریخ مذکور تا روز تسویه کامل بدهی طبق مقررات علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائی به کلاسه ۹۷۰۰۴۲۲ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۱۳۹۷/۰۶/۰۳ مأمور ابلاغ اداره پست ، محل اقامت شما به شرح متن سند شناخته نشده ، لذا بنا به تقاضای بستانکار طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجرا مفاد اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار محلی آگهی می شود و چنانچه ظرف مدت بیست روز از تاریخ این آگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد ، نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید ، عملیات اجرائی جریان خواهد یافت.

رئیس اداره اجرای اسناد رسمی ایلام

آگهی ابلاغ اجرائیه پرونده اجرائی کلاسه ۹۷۰۰۴۳۹

بدینوسیله به ۱-آقای نعمت اقا ویسی فرزند امین به شماره ملی ۴۵۰۰۶۰۹۶۸۷ (بدهکار) ۲- آقای علیرضا اقا ویسی فرزند امین به شماره ملی ۴۵۰۰۶۱۱۹۱۶ (ضامن) ابلاغ می شود که بانک کشاورزی شعبه مرکزی ایلام به استناد قرار داد بانکی شماره ۶۶۴۲۴۶۳۷۱ مورخ ۱۳۷۸/۰۴/۰۷ جهت وصول مبلغ ۵۲/۶۱۷/۰۰۰ ریال تا تاریخ ۱۳۹۷/۰۴/۱۳ به انضمام خسارت تأخیر متعلقه و از تاریخ مذکور تا روز تسویه کامل بدهی طبق مقررات علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائی به کلاسه ۹۷۰۰۴۳۹ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۱۳۹۷/۰۶/۱۱ مأمور ابلاغ اداره پست ، محل اقامت آقای نعمت آقاویسی به شرح متن سند شناخته نشده و نیز ابلاغ واقعی به آقای علیرضا آقا ویسی امکان پذیر نمی باشد ، . لذا بنا به تقاضای بستانکار طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجرا مفاد اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار محلی آگهی می شود و چنانچه ظرف مدت بیست روز از تاریخ این آگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد ، نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید ، عملیات اجرائی جریان خواهد یافت.

رئیس اداره اجرای اسناد رسمی ایلام

آگهی ابلاغ اجرائیه پرونده اجرایی کلاسه ۹۷۰۰۵۴۳

بدینوسیله به ۱ -خانم زیور فیضی فرزند یاسم به شماره ملی ۴۰۰۰۵۶۵۵۵۸ (متعهد پرونده) ۲- آقای علی احمدی فرزند فلطر به شماره ملی ۶۳۴۹۹۱۶۶۶۲ (ضامن پرونده) ۳- خانم حدیث کریمیان فرزند جهانشاه به شماره ملی ۴۵۳۰۰۶۲۱۹۸ (ضامن پرونده) ابلاغ می شود که بانک کشاورزی شعبه مرکزی ایلام به استناد قرار داد بانکی شماره ۵۶۱۳۲۰۷۶۷ مورخ ۱۳۹۰/۰۵/۰۱ جهت وصول مبلغ ۱۸/۲۲۹/۶۲۳ ریال (هجده میلیون و دویست و بیست و نه هزار وششصدو بیست و سه ریال) تا تاریخ ۱۳۹۷/۰۵/۱۶ به انضمام خسارت تأخیر متعلقه و از تاریخ مذکور تا روز تسویه کامل بدهی طبق مقررات علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائی به کلاسه ۹۷۰۰۵۴۳ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مأمور ابلاغ اداره پست ، محل اقامت شما به شرح متن سند شناخته نشده ، لذا بنا به تقاضای بستانکارطبق ماده ۱۸ آئین نامه اجرا مفاد اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار محلی آگهی می شود و چنانچه ظرف مدت بیست روز از تاریخ این آگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد ، نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید ، عملیات اجرائی جریان خواهد یافت.

هوشنگ بابایی – رئیس اداره اجرای اسناد رسمی ایلام

آگهی ابلاغ اجرائیه پرونده اجرایی کلاسه ۹۷۰۰۵۵۳

بدینوسیله به ۱-آقای احسان شیربیگی فرزندعلی اصغر به شماره ملی ۴۵۰۰۲۲۲۵۲۹ (متعهد پرونده) ۲- آقای کامران اکبریان فرزند حسین به شماره ملی ۴۵۰۰۱۱۹۸۲۵ (ضامن پرونده) ابلاغ می شود که بانک کشاورزی شعبه آیت اله حیدری ایلام به استناد قرار داد بانکی شماره ۵۴۷۸۵۳۷۰۷ مورخ ۱۳۸۹/۱۲/۲۶ جهت وصول مبلغ ۴۳/۵۸۵/۸۳۲ ریال (چهل و سه میلیون و پانصد و هشتاد وپنج هزار و هشتصدو سی و دو ریال) تا تاریخ ۱۳۹۷/۰۳/۲۷ به انضمام خسارت تأخیر متعلقه و از تاریخ مذکور تاروز تسویه کامل بدهی طبق مقررات علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائی به کلاسه ۹۷۰۰۵۵۳ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مأمور ابلاغ اداره پست ، محل اقامت شما به شرح متن سند شناخته نشده ، لذا بنا به تقاضای بستانکارطبق ماده ۱۸ آئین نامه اجرا مفاد اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار محلی آگهی می شود و چنانچه ظرف مدت بیست روز از تاریخ این آگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد ، نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید ، عملیات اجرائی جریان خواهد یافت.

هوشنگ بابایی- رئیس اداره اجرای اسناد رسمی ایلام

اخبار

تلاش شرکت گاز برای ارتقای فرهنگ مصرف ایمن و بهینه گازطبیعی

مشهد- صابر ابراهیم بای - رئیس روابط عمومی و سخنگوی شرکت گاز خراسان رضوی گفت: طرح های گسترده‌ای در راستای ارتقای فرهنگ مصرف ایمن و بهینه گاز طبیعی با نگاه به مسئولیت اجتماعی شرکت گاز در جامعه در حال انجام است. سیداحمدعلوی با اشاره به آغاز فصل سرما و روند افزایشی استفاده از وسائل گرمایشی در بخش خانگی اظهار کرد: شرکت گاز استان همانند سال های گذشته از ظرفیت‌های گوناگونی برای اطلاع رسانی فراگیر مصرف ایمن و بهینه گاز در جامعه استفاده می کند. وی با اشاره به مسئولیت اجتماعی شرکت گاز در موضوع ایمنی گاز افزود: در سال جاری طرح های گسترده‌ای همانند تولید بازی رازمتان در بستر تلفن همراه، تهیه و توزیع کتاب داستان در رده های سنی ۶ الی ۱۲ سال، تولید تیزر و طرح های گرافیکی، استفاده از ظرفیت فضای مجازی برای انتشار اطلاعیه ها، پیام های ایمنی و ارسال پیامک های آموزشی انجام شده است. علوی گفت: همچنین با برنامه ریزی انجام شده بیش از ۴۰ مدرسه به عنوان مدارس هدف در استان مشخص شده و کارشناسان خبره این شرکت با حضور در جمع دانش آموزان مطالبی را پیرامون نکات ایمنی و صرفه جویی ارائه می کنند تا فرهنگ سازی از سنین پایه صورت گیرد.وی اصحاب رسانه را پل ارتباطی مردم و سازمان عنوان کرد و افزود: استفاده از ظرفیت صداوسیما، خبرگزاری ها و جراید نیز از دیگر اقداماتی است که با جدیت پیگیری و دنبال می شود.

مدیرکل کتابخانه های عمومی گلستان:

کمتر از یک درصد جمعیت گلستان عضو کتابخانه های استان هستند

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- مدیرکل کتابخانه های عمومی گلستان گفت: ۸۲ باب کتابخانه نهادی و مشارکتی در سطح استان گلستان فعالیت می کنند و کمتر از یک درصد جمعیت استان عضو این کتابخانه ها هستند.رضا قوانلو در نشست خبری با اصحاب رسانه اظهار کرد: ۸۲ کتابخانه نهادی ومشارکتی در سطح استان فعالیت می کنند که از این تعداد ۶۴ کتابخانه شهری و روستایی و ۱۸ باب کتابخانه مشارکتی است.وی افزود: این کتابخانه ها نیازمند تجهیزات سخت افزاری و نرم افزاری هستند و باید برای آن ها برنامه های ساختاری و محتوایی تعریف کنیم.قوانلو گفت: در حال حاضر ۶۴۶ هزار و ۶۶۸ نسخه کتاب در کتابخانه های عمومی استان موجود بوده که از این تعداد ۷۲ هزار و ۹۱ نسخه مربوط به حوزه کتاب کودک و ۷۷۵ کتاب بریل ویژه نابینایان است.وی اظهار کرد: ۳۳ هزار و ۲۴۶ نفر عضو کتابخانه های استان گلستان هستند که از این تعداد هفت هزار و ۲۴۹ نفر عضو کودک هستند، این تعداد کمتر از یک درصد جمعیت استان گلستان است.قوانلو گفت: کوچکترین عضو کتابخانه های عمومی استان دو سال سن و پیرترین فرد ۷۵ سال سن دارد.مدیرکل کتابخانه های عمومی گلستان گفت: در سال جاری ۳۶ هزار نفر در جشنواره کتابخوانی رضوی شرکت داشتند و استان گلستان جزو چند استان برتر در این جشنواره بودوی افزود: در گذشته تملک دارایی کتابخانه های عمومی استان تنها به شکل استانی بود و تملک شهرستانی نداشتیم، اما با رایزنی های انجام شده و همکاری سازمان مدیریت برنامه و بودجه استان گلستان در سال جاری تملک شهرستانی داشتیم.قوانلو تصریح کرد: در سال ۹۷، ۵۳۷ میلیون تومان مصوبه کتابخانه های عمومی استان بود که از این مقدار ۳۳۷ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان به ما تخصیص داده شود، البته از این مبلغ تخصیص داده شده ۹۰ میلیون تومان تملک استانی و ۲۴۷ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان تملک شهرستانی بود.

بیش از ۵۶ هزار واحد مسکونی روستایی در گلستان مقاوم‌سازی شد

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- مدیرکل بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان گلستان گفت: بیش از ۵۶ هزار واحد مسکونی روستایی گلستان نوسازی یا مقاوم‌سازی شده است.محمد تقی زمانی‌نژاد در مراسم افتتاح خانه روستایی در والش‌آباد گرگان اظهارداشت: به مناسبت هفته مبارزه با بلایای طبیعی واحدهای مسکونی روستایی که مقاوم‌سازی شده بود به بهره‌برداری رسید و در استان گلستان تاکنون ۵۶ هزار واحد مسکونی روستای نوسازی و تحویل خانواده‌ها شده است.مدیر کل مسکن انقلاب اسلامی استان گلستان تاکید کرد: بیش از ۲۲۸ هزار واحد مسکونی روستایی در گلستان غیرمقاوم بودند که با کمک بنیاد مسکن در قالب طرح نوسازی واحدهای روستایی مقاوم‌سازی شدندوی تصریح کرد: در طول چند سال اخیر ساخت و مرمت ۷۰ هزار واحد مسکونی آغاز شد که تاکنون بیش از ۵۶ هزار و ۷۱۱ واحد روستایی به خانواده‌ها تحویل شده و بقیه هم تا پایان امسال به پایان می‌رسد. زمانی‌نژاد با بیان اینکه حدود ۱۲۸ هزار واحد مسکونی روستایی در گلستان نیاز به مقاوم‌سازی دارد، اظهار داشت: برای مقاوم‌سازی امسال ۲۵ میلیارد تومان تسهیلات با کارمزد ۵ درصد و بازپرداخت ۱۵ ساله پرداخت می‌شود.مدیر کل مسکن انقلاب اسلامی استان گلستان خاطرنشان کرد: در کنار این تسهیلات ۷ تا ۸ میلیون تومان تسهیلات تعمیرات هم در اختیار خانواده‌ها قرار می گیرد تا کار نوسازی به اتمام برسد.

شهردارشهریار:

معتقدم تنها راه حفظ باغهای موجود، تملک آنها توسط شهرداری است

شهریار- خبرنگار فرصت امروز- شهردار شهریار تنها راه حفظ باغهای موجود در شهریار را تملک آنها دانست. احسان درخشان نسب در این باره اظهار داشت : با توجه به شرایط اقتصادی و افزایش چند برابری ارزش باغها، جاذبه بالایی برای تغییر کاربری دارند.لذا از مهمترین تصمیمات ما برای حفظ آنها، خریداری باغها و حفظ و نگهداریشان برای نسلهای بعدی میباشد. وی افزود: بانک باغهای شهر را راه اندازی خواهیم کرد تا بتوانیم برای سالهای آتی شهر را از بحران تغییر کاربری در همین رابطه در پی تملک چندین باغ بزرگ در نقاط مختلف شهر هستیم. گفتنی است طی سالهای اخیر و در پی افزایش قیمت اراضیو باغها، بسیاری از این باغها با هدف سوء استفاده افراد سودجو، تغییر کاربری داده شده و به تالار، رستوران و ساختمانهای چند طبقه شده است که این اقدام ، آسیب زیادی به شاکله شهر وارد کرده است.

جلسه تشریح اقدامات واحد ایمنی، بهداشت و محیط زیست شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب برگزار شد.

کرمانشاه – منیر دشتی - جلسه تشریح اقدامات واحد ایمنی، بهداشت و محیط زیست(HSE) شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب در ده ماهه سال ۹۷ با حضور مهندس ناصری پور مدیر عامل شرکت و سایر مدیران و روسا در سالن کنفرانس ستاد کرمانشاه برگزار گردید. در ابتدای این جلسه مهندس ناصری پور مدیر عامل شرکت با تقدیر از اقدامات واحد (HSE) گفت: همکاری و همراهی همه همکاران در ستاد و مناطق عملیاتی شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب باعث شده که این شرکت کمترین میزان شکایات برون سازمانی را در حوزه محیط زیست داشته باشد و این افتخار بزرگی است برای شرکتی که در حوزه نفت و گاز فعالیت می کند و در این حد متعهد به حفظ محیط زیست و ارتقاء شاخص های زیست محیطی در همه مناطق عملیاتی تحت فعالیت خود است. وی در ادامه به حساسیت های زیست محیطی مناطق عملیاتی اشاره کرد و گفت: با توجه به واقع بودن میادین شرکت در مناطقی که دارای محیط زیست حساس و شکننده ای هستند ، فعالیت در حوزه نفت و گاز به تنهایی دارای خطرات زیست محیطی خاص خود می باشد و در نتیجه نیازمند دقت، توجه و کار مضاعفی است و انشالله با تلاش واحد (HSE) و همه همکاران این روند رو به بهبود همچنان تداوم یابد و بتواند با شاخص های زیست محیطی جهانی رقابت کند.

مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان:

انتقال تجارب بازنشستگان یکی از راه های کلیدی یادگیری سازمان است

رشت- مهناز نوبری - در راستای برقراری نظام مدیریت دانش و با هدف کسب تجارب بازنشستگان، جلسات مصاحبه کسب تجربه در شرکت گاز استان گیلان در حال انجام می باشد. حسین اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان با بیان این موضوع اظهار داشت: با تصویب طرح انتقال دانش از بازنشستگان گرامی شرکت به پرسنل در جلسه کمیته دانش، این پروژه از روزهای پایانی پاییز امسال در شرکت گاز استان در حال اجرا می باشد.مهندس اکبر ادامه داد: بر اساس برنامه ریزی های بعمل آمده و در راستای بهره‌مندی از علم و تجربیات بازنشستگان محترم، همکاران شاغل در سمت های مرتبط با سوابق عزیزان بازنشسته در جلساتی دوستانه با این عزیزان حاضر شده و به گفتگو و انتقال تجارب می پردازندوی بیان نمود: بازنشستگان سرمایه های گرانبهای سازمان هستند که دریایی از دانش و تجربه در درون خود دارند و قطعا با قرار گرفتن تجربه این عزیزان در کنار توان نیروهای جوان، شاهد بهبود روند اجرای امور و پیشرفت سازمان خواهیم بود.مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان در پایان بیان نمود: این جلسات علاوه بر یادگیری و پیشبرد هرچه سریعتر اهداف سازمان، سبب تکریم و بزرگداشت بازنشستگان معزز و از طرفی دیگر موجب شکوفایی استعدادها و شایستگی های کارکنان می شود.

میزای ف:

جشنواره طبخ آبزیان در مرکز آموزش فنی و حرفه ای الیگودرز برگزار شد

خرم آباد- خبرنگار فرصت امروز- جشنواره طبخ آبزیان با حضور حدود ۷۰ نفر از نمایندگان بانوان ادارات و کمیسیون بانوان فرمانداری شهرستان الیگودرز در مرکز آموزش فنی و حرفه ای شماره ۶ الیگودرز برگزار شد. در این جشنواره خانم حکمت سرپرست مرکز بانوان آموزش فنی و حرفه ای شهرستان الیگودرز به عنوان مربی آموزشی، نحوه طبخ ماهی به ۹ روش (ماهی شکم پر، کوفته، فلافل، شینسل، ته چین، خورش قلیه، خمیر یوفکا، سالاد روسی با ماهی، سالاد پاسکا)، سفره آرایی و میوه آرایی را بصورت عملی به حاضرین آموزش دادند. این جشنواره به منظور تشویق خانواده ها به استفاده از ماهی جهت بالا بردن سرانه مصرف آن و با مشارکت مرکز آموزش فنی و حرفه ای و اداره شیلات شهرستان الیگودرز برگزار شد که بسیار مورد استقبال قرار گرفت

با حضور دکتر لاریجانی؛

طرح تامین آب شهرستان بندرلنگه بهره برداری شد

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز- با حضور دکتر لاریجانی رئیس مجلس شورای اسلامی، طرح تامین آب شهرستان بندرلنگه و کنگ بهره برداری شد. مراسم بهره برداری از این طرح آبرسانی همچنین با حضور استاندار هرمزگان، نمایندگان مردم هرمزگان در مجلس، "مسعود خشایی" معاون برنامه ریزی و امور اقتصادی آبفای کشور انجام شد. مدیرعامل آبفای هرمزگان گفت: این طرح در قالب سه پروژه؛ خط انتقال آب به طول ۶ کیلومتر، احداث یک باب ایستگاه پمپاژ، و یک باب مخزن به حجم ۱۰ هزار مترمکعب اجرا شده است. امین قصمی، هدف از اجرای این پروژه ها را افزایش ظرفیت آب تولیدی از طریق آب شیرین کن ها در راستای تامین آب پایدار شهرهای بندرلنگه و کنگ و ارتقاء بهداشت و افزایش رضایت عمومی بیان کرد و گفت: این پروژه ها در مجموع با اعتبار ۱۴۷,۷ میلیارد ریال اجرا شده است. وی با اشاره به پتانسیل های موجود در استان هرمزگان و ارائه بسته پیشنهادی وزارت نیرو در خصوص مدیریت تنش آبی در این استان، از دکتر لاریجانی خواستار حمایت از این بسته در جلسه سران سه قوه شد وی در ادامه اظهار داشت: در حال حاضر حجم آب تولیدی آب شیرین کن ها ۲۳ میلیون مترمکعب در شبانه روز است که ۸ میلیون مترمکعب آن در شهرستان بندرلنگه تولید می شود. وی افزود: آب این شهرستان از طریق دو سایت آب شیرین کن با ظرفیت های ۷ هزار و ۵۰۰ و ۱۶ هزار مترمکعب در شبانه روز(ظرفیت فعلی ۱۰ هزار مترمکعب) تامین می شود. مهندس قصمی گفت: نیاز آبی این شهرستان ۲۳ هزار مترمکعب در شبانه روز است در حالی تولید فعلی آب ۱۷ هزار و ۵۰۰ مترمکعب است.وی افزود: با بهره برداری از این طرح تامین آب، آب شیرین کن ۱۶ هزار متر مکعبی بندرلنگه با ظرفیت کامل وارد مدار تولید شده و مشکل کمبود آب این شهرستان نیز رفع می شود.

استاندار آذربایجان شرقی: هیچ کس نباید ناامیدی به جامعه پمپاژ کند

کاربردی کردن دانش و تقویت ارتباط صنعت با دانشگاه الزامی است

تبریز - اسد فلاح: استاندار آذربایجان شرقی با بیان اینکه دشمن به دنبال ایجاد جنگ روانی با تزریق ناامیدی در کشور ماست، گفت: هیچ کس نباید ناامیدی به جامعه پمپاژ کند. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، محمدرضا پورمحمدی در نشست کاری مشترک با اعضای شورای اسلامی، معاون عمرانی، شهردار و فرماندار تبریز با بیان اینکه اختلاف سلیقه نباید منجر به ایجاد کدورت شود، افزود: شورای اسلامی شهر باید با هدف گذاری علمی و اصولی در جهت امیدآفرینی، تقویت اعتماد عمومی و افزایش کارآمدی همت گمارد. وی با اشاره به جایگاه واقعی شورای اسلامی شهر در ایجاد بسترهای مناسب توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی، توسعه حمل و نقل عمومی، بر پیگیری مسائل زیست‌محیطی و تلاش در جهت رفع آلودگی هوا تاکید کرد. وی گفت: اعضای شورای شهر و مدیران شهری باید با تعامل مثبت و سازنده به ساماندهی ناهنجاری‌های اجتماعی و فرهنگی و پیش‌بینی بسترهای مناسب جهت ایجاد رفاه شهروندان بپردازند و در راستای توسعه شهری اقدامات و برنامه‌ریزی‌های موثرتری داشته باشند. پورمحمدی بر لزوم تسهیل و تسریع روند خدمت‌رسانی به مردم و توجه به زیرساخت‌های هوشمندسازی شهری تاکیدکرد و گفت: برای پیشبرد اهداف توسعه شهری، نگاه مدیریتی صحیح، هماهنگی و همفکری تمام دستگاه‌ها و بیان دیدگاه‌های برنامه‌ریزی ضرورت دارد. استاندار آذربایجان‌شرقی بر لزوم چاره‌اندیشی فوری برای ساماندهی مناطق حاشیه‌ای تبریز تاکید کرد و گفت: مناطق حاشیه‌نشین نیز بخشی از تبریز است و باید مکانیزم مشخصی برای اصلاح، نوسازی بافت و توانمندسازی این مناطق تعریف شود. وی با بیان اینکه هر روز که می‌گذرد به شکاف بین جامعه و دانشگاه بیشتر پی می‌بریم، گفت: برای مقابله با این مسئله لازم است به کاربردی‌تر کردن دانش و تقویت ارتباط صنعت با دانشگاه روی آوریم و با نگرش مسوولانه، هدف‌گذاری درستی در همه زمینه ها داشته باشیم. وی ادامه داد: با گسترش تعاملات میان مدیران شهری و بدنه فرهیختگان و نخبگان جامعه، تداوم نشست‌های مشترک کاری و همدلی بین اعضای شورای شهر و سایر مدیران شهری آینده باید بهتری را برای شهروندان ترسیم کنیم و برای ایجاد پیوستگی اجتماعی از تجارب علمی نخبگان بهره ببریم. در این نشست، هریک از اعضای شورای شهر و شهردار تبریز با ارائه گزارش اجمالی مواردی در خصوص مسائل شهری و در ارتباط با مواردی نظیر روان‌سازی فضای کسب و کار، بهره‌گیری از افراد شایسته، مستعد و نخبه در مدیریت شهری، حمایت از افراد مبتکر همچنین تولیدات داخلی، زمینه‌سازی برای ایجاد فرهنگ ترافیکی مطرح کردند.

پیام تسلیت سرپرست استانداری قم به مناسبت ارتحال آیت الله العظمی سید محمود شاهرودی(ره)

«اذا مات العالم ثُلِمَ فی الاسلام ثُلمةٌ لا یسّدها شیء»

ارتحال ملکوتی حضرت آیت‌الله العظمی حاج سید محمود هاشمی شاهرودی(اعلی الله مقامه الشریف)، موجب تأسف و تأثر گردید. این عالم مجاهد، طی سال های متمادی حضور در سنگر مقدس حوزه های علمیه، ضمن کسب فیض از محضر عالمان برجسته، به تدریس دروس حوزوی و تألیف کتب و آثار مختلف فقهی و دینی پرداخت و در این زمینه شاگردان بزرگ و آثار و خدمات علمی و فرهنگی گرانسنگی را از خویش به یادگار گذاشتند. در عرصه سیاسی نیز آن مجاهد بزرگ از پیشگامان نهضت به شمار آمده و دارای کارنامه درخشانی در مبارزه بر علیه رژیم طاغوت می باشند. ایشان پس از پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی نیز به عنوان یکی از چهره‌های مؤثر انقلاب و مورد وثوق حضرت امام خمینی(ره) و مقام معظم رهبری(مدظله العالی) در مناصب و مسؤولیتهای مهم گوناگون از جمله ریاست قوه قضائیه، فقهای شورای نگهبان، مجلس خبرگان رهبری و مجمع تشخیص مصلحت نظام حضور داشته و منشاء برکات و خدمات دینی و اجتماعی ارزنده‌ای در این عرصه ها شدند. اینجانب فقدان این عالم جلیل القدر را به محضر حضرت بقیه الله الاعظم (عج)، رهبر معظم انقلاب، مراجع عظام تقلید، حوزه های محترم علمیه و همه‌ی ارادتمندان آن عالم بزرگ، به ویژه بیت مکرم و فرزندان برومند ایشان، تسلیت عرض نموده و امیدوارم خداوند متعال بر علو درجات آن بزرگوار بیفزاید و روح بلند و مطهر ایشان را با اخوان شهیدش و اولیای الهی و ائمه معصومین «علیهم السلام» محشور گرداند.

سید محمد رضا هاشمی
سرپرست استانداری قم

استاندار قزوین درگذشت آیت الله هاشمی شاهرودی را تسلیت گفت

قزوین- خبرنگار فرصت امروز- استاندار قزوین با صدور پیامی درگذشت آیت الله هاشمی شاهرودی را تسلیت گفت. به نقل از اداره کل روابط عمومی استانداری قزوین، عبدالمحمد زاهدی استاندار قزوین با صدور پیامی درگذشت آیت الله سید محمود هاشمی شاهرودی را تسلیت گفت. در پیام استاندار قزوین آمده است: درگذشت عالم فقیه و مجاهد جلیل القدر حضرت آیت الله سید محمود هاشمی شاهرودی را که عمر بلند خویش را در جهت اعتلای اندیشه دینی و خدمت به مردم شریف ایران در بالاترین سطوح نظام و حاکمیت سپری کرد و همواره بر مشی وحدت، اعتدال و رافت اسلامی پافشاری داشت، به محضر مقام معظم رهبری «مدظله العالی»، شاگردان، علاقمندان و بویژه بازماندگان و بیت محترم ایشان تسلیت عرض کرده و از درگاه خداوند منان برای آن عالم خدوم غفران و رحمت واسعه الهی و برای بازماندگان صبر و شکیبایی مسئلت می نمایم.

بازدید مدیرعامل شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب از اجرای ۲ پروژه در مسجدسلیمان

اهواز- شبنم قجاوند- مدیرعامل شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب در سفر به شهر مسجدسلیمان ضمن دیدار و گفتگو با مدیران و روسای شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان ، از ۲ پروژه ی عام المنفعه ی این شرکت نیز بازدید کرد . مهندس احمد محمدی در ابتدا با حضور در منطقه ی تمبی از پروژه ی احداث پارک تفریحی که در کنار نخستین کارخانه برق حرارتی خاورمیانه و ایران توسط این شرکت احداث شده و با نصب تجهیزات و تأسیسات مربوطه در آستانه ی افتتاح قرار دارد بازدید کرد . وی در این بازدید از روند خدمت رسانی شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان با اجرای چنین پروژه هایی که موجب افزایش روحیه نشاط و شادابی جامعه و همچنین تقویت انگیزش و ماندگاری نیروی انسانی می شود ابراز رضایت کرد و بر اجرای چنین پروژه هایی تأکید کرد. نخستین بیمارستان خاورمیانه و ایران و بازدید از بخش های مختلف آن مقصد بعدی مدیرعامل شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب در سفر به مسجدسلیمان بود . مهندس محمدی طی این بازدید از بخش اطفال بیمارستان امام خمینی (ره) صنعت نفت که توسط مدیریت خدمات شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان بطور کامل مرمت و بازسازی شده است بازدید نمود . وی با اشاره به نقش و جایگاه بهداشت و درمان در ارائه خدمات مستمر و پایدار به کارکنان گفت: نبود پزشکان متخصص و یا امکانات شایسته پزشکی در کنار فرسودگی سازه مراکز درمانی علل مراجعه کارکنان به مرکز استان جهت بهره مندی از کوچکترین خدمات بهداشتی و درمانی است .

همزمان با گرامیداشت هفته پژوهش و فناوری؛

پژوهشگران برتر شرکت گاز مازندران تجلیل شدند

ساری - دهقان - همزمان با گرامیداشت هفته پژوهش و فناوری ، پژوهشگران برتر شرکت گاز مازندران با حضور مدیرعامل ،اعضاء هیئت مدیره تجلیل شدند . به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل روابط عمومی شرکت گاز استان مازندران ، " جعفر احمدپور " با تبریک هفته پژوهش و فناوری گفت: انجام کار پژوهش در هر سازمانی تاثیر بسزایی در زیر ساختها دارد به طوری که اگر نگاهی کنجکاوانه به همه قدرتهای علمی در حوزه های سیاسی ، اقتصادی ، نظامی و ...داشته باشیم خواهیم فهمید که همه آنها ریشه در بحث پژوهش دارند. وی افزود: در این شرکت نیز شورای پژوهش تاکنون اقدامات خوبی را با عقد تفاهم نامه و قراردادهای پژوهشی با دانشگاهها و سایر مراکز علمی انجام داده و توانسته از ظرفیتها و پتانسیلهای بالای آنها به نحو مطلوبی بهره مند شود . احمدپور با بیان اینکه انجام امورات پژوهشی هزینه نیست بلکه سرمایه می باشد در ادامه با تقدیر از تلاشهای واحد و شورای پژوهش شرکت افزود: نیاز است در همین رابطه شورا پژوهش شرکت ،با جدیت وارد عمل شده ، وقت کافی بگذارند و نتایج بررسی ها را مورد ارزیابی قرار داده و موانع موجود را شناسایی و مرتفع و بهبود بخشند. گفتنی است در ابتدای این همایش " نوروز کلبادی نژاد " رئیس امور پژوهش و فناوری گاز مازندران ، " اردشیر بابایی " مدیر منابع انسانی شرکت گاز استان و همچنین " پروفسور ایرج مهدوی " عضو شورای پژوهش و رییس دانشگاه علوم و فنون مازندران به سخنرانی پرداختند.

پذیرش مقالات پرسنل اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر در سومین دوره کنفرانس بین المللی زنان

بوشهر- خبرنگار فرصت امروز - دو مقاله ارسالی به دبیر خانه سومین کنفرانس بین المللی زنان، مورد پذیرش قرار گرفت. سازمان بین المللی **IMO** در راستای اهمیت نقش زنان در حوزه دریانوردی و صنایع وابسته، موضوع روز جهانی دریانوردی را در سال ۲۰۱۹ مبحث توانمند سازی زنان در جامعه دریایی عنوان کرد. و مبحث مورد نظر در سومین کنفرانس بین المللی زنان را نیز که در تاریخ ۴ و۵ آوریل موزخ ۱۳ و ۱۴ فروردین ماه ۱۳۹۸ در شهر مالمو سوئدبرگزار خواهد شد را توانمند سازی زنان در جامعه دریایی قرار داد. گفتنی است، دراین خصوص دو مقاله توسط آقای بهمن نکیسا رییس اداره بندر و دریانوردی خارگ و خانم هدی موری بازفتی کارشناس بخش خدمات دریایی با عنوان جایگاه زنان ایرانی و اشتغال آنها در قوانین و مقررات جمهوری اسلامی ایران و مقاله آقای مهدی عمو احمدی کارشناس کنترل و بازرسی و خانم نسرین اتابک کارشناس بخش مقابله با آلودگی دریا با عنوان مطالعه وضعیت زنان در جامعه ایرانی و تبعیض های موجود در محیط کاری(مطالعه موردی در جامعه دریانوردی)، از سوی دبیرخانه این کنفرانس مورد پذیرش قرار گرفت.

WMU
WORLD MARITIME UNIVERSITY

درنـــگ

باشگاه اتلتیکو مینیرو با توکن گالو وارد دنیای ارزهای دیجیتال می‌شود

باشگاه فوتبال اتلتیکو مینیرو همانند بارسلونا و یوونتوس قصد دارد توکن اختصاصی خود را برای هواداران ارائه کند تا هواداران با روش جدیدی بلیت مسابقات را تهیه کنند. باشگاه اتلتیکو مینیرو برزیل، آخرین تیم فوتبالی است که استفاده از ارز دیجیتال را به رسمیت شناخت و هم‌اکنون در حال عرضه توکن ارز دیجیتال اختصاصی خود با نام ســکه گالو (Galo Coins) برای هواداران اســت. فوتبال و ارز دیجیتال ترکیبی عالی هســتند چراکه هر دو مورد از محبوبیت بالایی برخوردارند و ترکیب آن‌ها به نظر معجونی محبوب می‌شــود. باتوجه به ترند این روزها که نشان از گسترده شدن استفاده از ارزهای دیجیتال دارد، فوتبال گزینه خوبی برای استفاده است؛ چراکه فوتبال یکی از بهترین و بزرگ‌ترین دلمشغولی‌های جهان محسوب می‌شود.

توکن ارز دیجیتال جدید برای هواداران فوتبال

اتلتیکو مینیرو یک باشگاه لیگ برتری برزیلی است که قصد دارد ارز دیجیتال خود را که سکه گالو نام دارد، برای هواداران این باشگاه ایجاد کند تا هواداران بتوانند از طریق ارز دیجیتال بلیت مسابقه و کالاهای دیگر را از فروشگاه این باشگاه خریداری کنند و همچنین از تخفیف‌های بی‌شمار باشگاه بهرمند شوند. کلمه Galo در انگلیســی به‌معنای خروس است که نماد خوش شانسی باشــگاه است. این کار اتلتیکو مینیرو را به اولین باشگاه فوتبالی در برزیل تبدیل می‌کند که ارز دیجیتال مبتنی بر بلاک چین را در سراسر آمریکا جنوبی برای خرید، عرضه کرده است. بهترین بخش سکه، سادگی استفاده از این ارز دیجیتالی است که برای جذب کاربران جدید ارز دیجیتال ضروری است. Galo Coins همان قیمت ارز واقعی برزیل را دارد. هواداران برای استفاده از توکن‌ها باید حداقل ۵۰ سکه گالو خریداری کنند که حدود ۱۳ دلار آمریکا ارزش دارد. توکن ارز دیجیتال گالو اتلتیکو مینیرو شبیه پلتفرم Foot Coin است و به کاربران اجازه می‌دهد تا Galo Coins را با اتریوم مبادله کنند. دو باشگاه اروپایی پاریس اند ژرمن و یوونتوس نیز به سراغ استفاده از ارزهای دیجیتال رفته‌اند.

مشارکت بین فوتبال و ارز دیجیتال

اخیرا ارتباط بین دنیای ارزهای دیجیتال و دنیای فوتبال تنگاتنگ‌تر از پیش شــده است؛ اعجوبه‌های فوتبالی مثل رونالدینیو (ستاره بی‌بدیل و اسبق باشگاه بارسلونا و اتلتیکو مینیرو) سکه اختصاصی خود را تحت عنوان (Ronaldinho Soccer Coin (RSC با هدف تأسیس و توسعه انواع استادیوم‌های فوتبالی مبتنی بر واقعیت مجازی در سراسر جهان ایجاد کرده اســت. فوتبالیست‌های مطرح دیگری همچون دیدیه دروگبا، مایکل اوون، روبرتو کارلوس، لوئیس فیگو و لیونل مسی با ایجاد سکه‌های اختصاصی خودشان یا توکن‌های دیگر به صنعت ارز دیجیتال ملحق شده‌اند. اوایل سال جاری، گیبرالتار یونایتد اولین باشگاه فوتبالی در جهان بود که حقوق بازیکنانش را با ارز دیجیتال پرداخت کرد. پابلو دانا، مالک باشــگاه، ارز دیجیتالی خودش را با نام Quantocoin ســاخته است که می‌تواند به‌عنوان یک طرح برای باشگاه‌هایی که به‌دنبال یکپارچه‌سازی ارز دیجیتال باشگاه فوتبال‌شان هستند، مورد استفاده قرار گیرد.

منبع: CCN/zoomit

مدرسه مدیریت

۶ ذهنیت قدیمی که سد راه موفقیت کاری‌تان می‌شوند

حتما تایید می‌کنید که برخی باورهای قدیمی جایی در چشم‌انداز کاری امروز ندارند. با این حال اما وقتی با کارکنان شــرکت‌های مختلف از جمله جوان‌ترها هم‌کلام می‌شــوید در کمال تعجب در خواهید یافت که بسیاری هنوز هم ذهنیت‌های قدیمی را که مربوط به چندین دهه پیش می‌شده، دارند و به آنها پایبندند. در ادامه می‌خواهیم برخی از این باورها که دیگر جایی در کسب و کارهای مدرن ندارند را همراه با شما برشماریم.

تا زمانی که خوب کار کنم برای من در این شرکت جا هست

نباید فراموش کنید که همه مشاغل موقتی هستند. دیگر دوران استخدام‌های مادام‌العمر سپری شده و در محیط‌های کاری پویای امروز شــرکت‌ها نمی‌دانند کاری که برای‌شان انجام می‌دهید یا محصولی که رویش کار می‌کنید فردا هم وجود خواهد داشت یا خیر. گاهی اوقات مهارت‌های شما (هر قدر هم ناشی از نبوغ‌تان باشند) قدیمی می‌شوند و این یعنی شما همواره باید آماده برداشتن گام‌های بعدی برای شغل آینده خود باشید.

شرکت موظف است مرا در حرفه‌ام رشد دهد

دوران برگزاری کلاس‌های آموزشی بزرگ هم دیگر سپری شده و این کلاس‌ها جای خود را به دوره‌های شــخصی داده‌اند، بنابراین این وظیفه شماســت که اهداف کاری‌تان را تثبیت کــرده و یک برنامه مدون یادگیری برای خود تدوین کنید تا در مســیر موفقیت قــرار بگیرید. مدیری می‌گوید: این وظیفه هر فرد است که رشد حرفه‌ایش را تحت کنترل در بیاورد. آنها باید در چارچوب اهداف کاری‌شان آموزش ببینند و این اهداف برای هر فرد متفاوت است.

حضور در شبکه‌های اجتماعی خودخواهی است

شــبکه‌های اجتماعی نه تنها ابزاری در دســتان شــما برای برندســازی شــخصی‌تان هســتند بلکه با اشــتراک‌گذاری محتوای شرکت‌ها با دنبال‌کنندگان خود و حضور در جدیدترین پست‌های رسانه‌ای آنها روشــی فوق‌العاده برای تبدیل شــدن به سفیر برند شرکتی را دنبال خواهید کرد که برایش کار می‌کنید. این نکته را هم در نظر داشــته باشــید که کارکنان بیشتر از واحد روابط عمومی شرکت‌ها، مدیران عامل و بنیانگذاران مورد اعتماد مردم هســتند. ۴۱درصد از ما باور داریم که کارکنان قابل اطمینان‌ترین منبع اطلاعات در رابطه با یک کســب و کار هســتند. حضور پررنگ در شــبکه‌های اجتماعی همچنین به شما کمک می‌کند که شبکه کاری خود را داشته باشید و حتی برای تامین نیروی انسانی از آن کمک بگیرید. در مقابل شرکت نیز شما را نیرویی ارزشمند قلمداد می‌کند.

موفقیتم در دستان مدیرم است

اینکه سرنوشت خود را تماما در دستان مدیر خود قرار دهید کاری بس خطرناک است و اینکه روابط‌تان با او چقدر نزدیک باشد هم تاثیری در ماجرا ندارد. البته حتما زمانی بوده که مدیرتان تاثیری فوق‌العاده روی موفقیت شما داشته اما امروز کار شما کسب و کار خودتان است و باید طوری آن را اداره کنید که انگار شما مدیرعامل آن هســتید. اینکه به مدیرتان اجازه دهید کار شــما را تحت کنترل خود در آورد یک مشکل جدی دارد و آن اینکه مدیر شما قطعا دستور کاری خود را دارد و آنچه برای شما می‌خواهد ممکن است با خواسته شما در تناقض باشد.

اینکه برند شخصی خودم را داشته باشم خیانت به شرکتم است

اگر برند خودم را بسازم آن‌وقت به عنوان یک کارمند وفادار شناخته نمی‌شوم. واقعیت اما این است که شرکت‌های بزرگ خواهان برندسازی هم برای شرکت و هم برای تک تک کارکنان‌شان به صورت همزمان هســتند. در همین رابطه باید به خاطر داشت که نشانه مدیریت برند سالم ثبات است و نه پیروی بی‌قید و شرط و در نتیجه توصیه نمی‌شود که یک شغل تماما وقف شرکتی بشود.

وقتی دنبال کار جدید می‌گردم فقط باید برند خودم را مدیریت کنم

شما هر روز و در هر کاری که انجام می‌دهید باید برند خود را مدیریت کنید و برای فرصت‌هایی که نمی‌دانید وجود دارند یا خیر همواره در دسترس باشید. وقتی برندی قوی داشته باشید که همواره هم در دید افراد درست قرار داشته باشد فرصت‌ها به سراغ‌تان می‌آیند و نیازی به تمرکز ویژه روی این کار نیست.

منبع: forbes/digiato

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| شنبه | ۸ دی ۱۳۹۷ | شماره ۱۲۲۹ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک ۴۹

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM

تبلیغـات خلاق

مسیر موفقیـت

از خرید زیاد کتاب و نداشتن فرصت کافی برای مطالعه آن نترسید

احاطه شــدن فــرد بــا کتاب‌هــای نخوانده و داشــتن کتابخانــه‌ای پر از کتب خوانده‌نشــده می‌تواند اشــتیاق و تمایل فرد به یادگیری را افزایش دهد.

متخصصان می‌گویند آموزش مادام‌العمر به انسان کمک می‌کند که شــادتر باشــد، درآمد بیشتر داشــته و سالم‌تر باشــد. علاوه‌بر این، افراد معروفی از بیــل گیتس تا ایلان ماســک، خواندن کتاب را یــک راز مهــم موفقیت عنوان کرده‌انــد. با این حســاب چه کاری می‌توانیــم برای بهبود وضع خودمان از این نظر انجام دهیم؟ شاید تصمیم بگیرد کــه بیرون رفتــه و تعداد زیادی از کتاب‌هــای گوناگون را برای خود خریداری کنید.

امــا در این زندگی پرمشــغله، اهــداف و کارهای عملی ما همیشــه با هم ســازگار در نمی‌آیند. در یــک روال روزمره، قفســه‌های کتابخانه‌ها پر می‌شوند. ما کتاب‌ها را می‌خریم و در کتابخانه‌های‌مان جای می‌دهیم تا روزی برسد که بتوانیم آن‌ها را بخوانیم. این کتاب‌ها معمولا به یک‌باره رها می‌شوند و احتمالا هیچ‌گاه خوانده نشــوند. آیا این اتفــاق برای پروژه باهوش‌تر شدن یک فرد، فاجعه به حساب می‌آید؟

اگر هرگز جایی برای کتاب‌خوانی در برنامه هفتگی خود ندارید، جواب پرســش فوق مثبت است. شما برای رسیدن بــه هدف خود باید ســعی کنید با درنظــر گرفتن تدابیر و اعمال تغییراتی در برنامه خود، جایی برای کتاب باز کنید. بااین حال اگر نــرخ خرید کتاب‌تان از میــزان مطالعه‌تان کمتر اســت، نباید نگران باشــید. می‌خواهیــم به نکته‌ای جالب توجه پیرامون این موضوع اشاره کنیم. کتابخانه‌های مملو از کتاب‌های خوانده‌شده و خوانده‌نشده یک فرد، مایه شکســت و نادانی او نیستند؛ بلکه به‌نوعی مایه مباهات نیز می‌توانند باشند.

چرا به یک پادکتابخانه نیاز دارید؟

جواب این پرســش در کتاب پرفروش قوی سیاه نوشته نیکلاس طالب آمده است؛ با این توضیح که به کتابخانه‌ای که کتاب‌هایش خوانده نشده، پادکتابخانه می‌گویند.

طالب داســتان خود را با توصیــف کتابخانه حیرت‌انگیز نویســنده ایتالیایی،آمبرتــو اکــو با ۳۰ هزار کتاب شــروع می‌کنــد. آیــا اکو واقعا همــه آن کتاب‌هــا را خوانده بود؟ البته که نــه! اما صرف خواندن کتاب‌ها، تنها نکته آموزنده نگهداری آن کتابخانه منحصربه‌فرد نبود. قفســه‌های پر از کتاب با یادآوری مــداوم همه چیزهایی که نمی‌دانیم، اکو را از لحاظ ذهنی گرســنه و کنجکاو به علم و یادگیری نگه می‌داشت. طالب در این زمینه می‌نویسد:

یــک کتابخانه خصوصــی، نه یــک کالای تجملی، بلکه ابزاری برای پژوهش است. کتاب‌های خوانده‌نشده بیشتر از کتاب‌های خوانده‌شــده مفید هستند. کتابخانه باید درباره همه آن مواردی که نمی‌دانید، مانند اقتصاد و جزییات آن کتاب داشته باشد. شما با افزایش سال‌های عمرتان، دانش بیشــتری می‌آموزید و کتاب‌های بیشتری جمع می‌کنید، هرچه بیشــتر یــاد می‌گیریــد و کتاب می‌خریــد، ردیف کتاب‌های نخوانده طولانی‌تر می‌شود. ما اسم این مجموعه کتاب‌های نخوانده را پادکتابخانه گذاشتیم.

یک پادکتابخانه، یادآورنده‌ای قوی برای محدودیت‌های فرد اســت. به‌طور طبیعی، مــوارد مختلفی وجود دارند که شما درباره آن چیزی نمی‌دانید، یا اطلاعات‌تان ناقص است و درباره آن اشــتباه می‌کنید. زندگی کردن در کنار چنین پدیده یــادآوری، فرد را در جهت یادگیری و تصحیح خود سوق می‌دهد. طالب ادعا می‌کند:

مردم اغلب تمایلی به استفاده کلماتی که معرف نخواندن و تجربه نکردن آن‌هاست، ندارند.

شاید بپرسید چرا؟ احتمالا به‌دلیل واقعیت روانشناختی مشهور به نام اثر دانینگ کراگر است که افراد دارای دانش کمتــر، متمایل به ابراز توانایی و علم بیشــتر از خودشــان هســتند. باید بدانیم کــه هر اندازه راحت‌تــر به کم بودن دانــش خودمان اذعــان کنیم، یادگیری‌مان هم ســریع‌تر خواهد بود.

بنابراین، بهتر اســت کمتر خودتان را بــرای خرید زیاد کتاب یا داشــتن فهرســت طولانــی کتاب‌هــای نخوانده سرزنش کنید. همه کتاب‌هایی که نخوانده‌ایم، نشانه جهل ماســت. اما اگر عمق نادانســته‌های‌مان را بدانیم، در مسیر یادگیری در قیاس با سایر مردم پیشتاز خواهیم بود.

منبع: FASTCOMPANY/zoomit