

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

بانک مرکزی گزارش داد

جزییات افزایش نرخ ارز و سکه در یک سال گذشته



فرصت امروز: بانک مرکزی روند تغییرات قیمت سکه و ارز در فروردین‌ماه سال ۹۸ را در مقایسه با مدت مشابه سال قبل اعلام کرد و از رشد ۱۷۰٫۲ درصدی...

۴

ایجاد کنسرسیوم بین بانک‌ها برای حل مشکل مسکن

آغاز بررسی لایحه ساماندهی اجاره مسکن

فرصت امروز: کمیسیون اقتصاد هیأت دولت بررسی لایحه پیشنهادی وزارت راه و شهرسازی برای ساماندهی بازار اجاره مسکن و معافیت موجرین از ۱۰ درصد مالیات بر درآمد املاک در مدت اجاره را آغاز کرد. براساس متن پیش‌نویس لایحه پیشنهادی وزارت راه و شهرسازی در صورتی که مدت قرارداد اجاره از دو سال کمتر نبوده و همچنین افزایش اجاره‌بها بیشتر از نرخ رشد اجاره‌بهای اعلامی از سوی «کمیته ملی تعیین نرخ افزایش اجاره‌بها» نباشد، موجرین در طول مدت اجاره از ۱۰ درصد مالیات بر درآمد املاک معاف می‌شوند. بر همین اساس، وزارت راه و شهرسازی با توجه به تحولات اخیر در بازار اجاره و نیاز ضروری به مداخله دولت برای حمایت از مستاجرین و نیز تعریف مشوق‌های لازم برای عرضه بیشتر واحدهای استیجاری به بازار اجاره مسکن، پیش‌نویس لایحه...

۳

کدام استان‌ها در اردیبهشت‌ماه امسال بیشترین تورم را داشتند؟

جغرافیای نامتوازن تورم در ایران

۲

مدیریت و کسب و کار



مکنزی بزوس نیمی از ثروتش را به خیریه می‌دهد

- ۱۰ راز موفقیت از زبان کارلوس اسلیم هلو
- ارزیابی ارزش شرکت برای تامین مالی توسط سرمایه‌گذاران
- نوآورانه فکر کنید
- چگونه کار خود را تبلیغ کنیم؟
- انتقام هوآوی از اپل گران تمام می‌شود؟
- مستر کارت: پر تره با استفاده اثر انگشت

۸ تا ۱۶



شاخص بورس ۲۱۵۶ واحد رشد کرد

نماگر بورس ۴۵ قدم تا فتح قله تاریخی

۵



«امام راحل اگر نه به جسم اما با فکر و راه و وصیت همیشه زنده خود در کنار ماست و زنده است و به فضل و قدرت خدا هیچ قدرتی نخواهد توانست این حضور و این حیات را سلب کند و جمهوری اسلامی را از پدیر و بنیانگذار و معلم بزرگ خود جدا سازد»

رهبر معظم انقلاب اسلامی

همزمان با آخرین ساعات پر فیض و ملکوتی ماه میهمانی خدا، همایش عظیم و سراسری ملت بزرگ ایران در سسی امین سالگرد ارتحال معمار کبیر انقلاب اسلامی ایران حضرت امام خمینی (سلام الله علیه) که در روز چهارده خرداد در سراسر کشور و در حرم مطهر آن عزیز راحل برگزار خواهد شد فرصتی است بسیار مغتنم برای نمایش وفاداری کم نظیر مردم شریف ایران به آرمانهای بلند بنیانگذار جمهوری اسلامی ایران. آیین پرشکوه سراسری و سالانه ۱۴ خرداد امسال در شرایطی برگزار می‌شود که مقاومت خیره‌کننده و پیروزمندان ملت ایران در برابر چهل سال انواع تهدیدها و تحریمهای دشمنانش، جهان را ضمن شگفتی به این حقیقت معترف ساخته است که نظام جمهوری اسلامی ایران در آغاز پنجمین دهه عمر پر افتخار خود در برابر آخرین حربه تحریمهای ظالمانه و گسترده آمریکا نه تنها تسلیم نخواهد شد، بلکه مقاوم تر و مقتدرتر از گذشته این برهه حساس را نیز با سربلندی و عزت پشت سر خواهد گذاشت. بدون تردید در این زمینه نیز جهانیان در آینده نزدیک انشاء الله شاهد تحقق وعده نصرت الهی در حق ملت مومن و مقاوم ایران خواهند بود: چرا که این وعده منشأ همه قدرتهای عالم و خالق هستی است که فرموده است: «ان تنصروا الله ینصرکم و ینتھل اعدائکم». مردم شریف ایران از خرداد ۱۳۴۲ تا خرداد امسال بارها تحقق اعجاز نصرت الهی را در صحنه های مختلف مصاف نهضت و نظام امام خمینی با استبداد و استکبار به ظاهر شکست ناپذیر جهانی را در متن تجربه های عینی خویش به چشم دیده است.

اعظمیان به تنادوم افتخارات ملت ایران و ناکارآمدی آخرین حربه دشمنانش را اخبار حضور شور انگیز میلیونها نفر از مردم مومن و انقلابی ایران در برنامه های مراسم ۱۴ خرداد در سراسر کشور و گردهمایی عظیم و حماسی صدها هزار نفری در حرم مطهر امام راحل، منعکس خواهد کرد.

۱۴ خرداد روز تجدید پیمان با ولایت و سالروز تجلی اراده مردم مومن و انقلابی ایران در پیمودن راه نورانی حضرت روح الله است. همانگونه که رهبر فرزانه انقلاب فرمودند:

«تجلیل از امام بزرگوار ما فقط به‌عنوان یک قدردانی و تجلیل از گذشته نیست، بلکه به معنای اسرار و پافشاری بر آن خط و راهی است که امام بزرگوار با انقلاب خود، با قیام خود، با سیره ی خود، با درسهای خود، با وصیت‌نامه‌ی خود، برای ملت ایران و همه‌ی مسلمانان عالم باقی گذاشت. امام به‌عنوان یک الگو، به‌عنوان یک معلم، به‌عنوان یک رهبر، در ذهن ما و در واقعیت جامعه‌ی ما حضور دارد. جسم او نیست، اما فکر او هست، راه او هست، درس او هست و این درس، همان چیزی است که ملت ایران و همه‌ی مسلمانان عالم به آن احتیاج دارند: ... درس امام زنده است، راه امام زنده است، خط امام زنده است، انگشت اشاره‌ی امام جلو چشم همه است».

جلوه‌هایی با شکوه از زنده بودن نام و یاد امام در عمق جان و باور پیروان بی شمارش را مردم جهان در مراسم ۱۴ خرداد امسال نیز همچون سسی سال گذشته و بلکه رستار از آن نظاره خواهند کرد

ستاد مرکزی بزرگداشت حضرت امام خمینی (س) با سیاس و خضوع به پیشگاه ملت بزرگوار ایران و گرامی داشت مقدم یکایک زائران عزیز ضمن دعوت از علما و فرهیختگان، فرهنگیان و دانشگاهیان، و عموم اصناف و اقشار مختلف و بویژه از خانواده های معظم شهیدان و ایثار گران، و خصوصاً از جوانان پرشور و متعهد برای شرکت در این مراسم معنوی و پرشکوه برنامه رسمی مراسم را که با حضور اعضای بیت شریف حضرت امام و شخصیت‌های برجسته داخلی و کارداران و سفرای کشورهای خارجی در حرم مطهر حضرت امام خمینی برگزار می‌گردد به شرح زیر اعلام می‌دارد:

شروع مراسم: عصر سه شنبه ۱۴ خرداد رأس ساعت ۱۸ با قرأت قرآن کریم و برنامه عزاداری و سپس بیانات رهبر معظم انقلاب اسلامی حضرت آیت الله العظمی خامنه‌ای (مد ظله العالی)



ستاد مرکزی بزرگداشت حضرت امام خمینی (س)

م.الف ۷۷۹



بانک پاسارگاد
بانک هزاره سوم

آنچه توانستیم لطف خدا بود است



فروش اوراق گواهی سپرده مدت‌دار، ویژه سرمایه‌گذاری (عام) در بانک پاسارگاد

شرایط اوراق

نرخ سود علی الحساب ۱۸ درصد سالانه	»»
پرداخت سود به صورت ماهانه	»»
قابل نقل و انتقال از طریق شعبه‌های بانک پاسارگاد و معامله ثانویه در بازار سرمایه از طریق بورس	»»
بازخريد اوراق قبل از سررسيد با نرخ سود ۱۰ درصد سالانه از طریق شعبه‌های بانک پاسارگاد	»»
معاف از مالیات	»»

فروش اوراق از روز شنبه ۱۳۹۸/۳/۱۸ تا پایان روز پنج شنبه ۱۳۹۸/۳/۲۳ در تمامی شعبه های بانک پاسارگاد

مرکز مشاوره و اطلاع رسانی : ۰۲۱-۸۲۸۹۰ www.bpi.ir



با تاسیس نیروگاه روی پشت‌بام

برق را ۱۰ برابر گران‌تر به دولت بفروشید

ایران از نظر میزان دریافت انرژی خورشیدی و متوسط ساعت آفتابی، سالانه بیش از ۲۹۰۰ ساعت، یکی از کشورهای مناسب جهان در حوزه تولید انرژی‌های خورشیدی است و پیش‌بینی می‌شود این انرژی در آینده سهم قابل توجهی از انرژی مصرفی ایران را به خود اختصاص دهد. در این راستا، مشترکان خانگی می‌توانند با خرید پنل خورشیدی و تاسیس نیروگاه روی پشت بام خانه خود، علاوه بر حل نیاز خود، مازاد برق تولیدی‌شان را ۱۰ برابر گران‌تر به شرکت توزیع برق تهران بزرگ بفروشند.

به گزارش ایسنا، از سال ۱۳۹۵ تاکنون، پیرو مصوبه وزیر نیرو درباره خرید تضمینی برق از نیروگاه‌های تجدیدپذیر، عقد قرارداد خرید تضمینی برق خورشیدی از مشترکان غیردولتی آغاز شد و با توجه به روند فرهنگ‌سازی، استقبال شهروندان از این طرح رشد چشمگیری داشت؛ به‌طوری که طی سال ۱۳۹۶، میزان قراردادهای ثبت‌نام مشترکان به‌طرز قابل توجهی نسبت به سال ۱۳۹۵ افزایش داشته است.

طبق اعلام شرکت توزیع برق تهران بزرگ، سرمایه‌گذاری در این طرح به‌عهده مشترک متقاضی است و این شرکت موظف است با کلیه مشترکان متقاضی نصب مولد خورشیدی، مطابق با دستورالعمل‌های مربوطه قرارداد خرید تضمینی با مدت ۲۰ سال منعقد کند.

مزیت‌های تاسیس نیروگاه خورشیدی روی پشت‌بام

در این راستا، حسین صبوری، مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تهران بزرگ با تاکید بر اینکه ایجاد نیروگاه‌های پشت‌بامی در خانه‌های شخصی یک امر بسیار جدی است، اظهار داشت: در شهر تهران فضای باز برای تأسیس و استفاده از نیروگاه وجود ندارد، به همین دلیل در راستای سیاست‌هایی که دولت و وزارت نیرو به خصوص طی سه تا چهار سال گذشته برای حل این مشکل داشته است، تسهیلات و پتانسیل‌های خوبی را برای جلب سرمایه‌گذاری در این بخش در نظر گرفته است.

وی درباره مزیت‌های تأسیس نیروگاه خورشیدی روی پشت‌بام توضیح داد: بنا بر سیاست‌های مذکور، با فردی که نیروگاه خورشیدی تأسیس کند، قرارداد ۲۰ سال خرید تضمینی امضا خواهد شد. همچنین برق تولیدی بیش از ۱۰ برابر مبلغی که یک مشترک به وزارت نیرو پرداخت می‌کند، از مشترک خریداری می‌شود. مشترکی که به این کار اقدام کند، هم می‌تواند برق تولیدی را خودش مصرف کند و هم می‌تواند به شبکه توزیع وصل شوند.

به گفته مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تهران بزرگ در دو سال اخیر در سراسر ایران به ویژه در شهر تهران هم مجتمع‌های بزرگ و مجموعه‌های دولتی ظرفیت‌های خوبی را نصب کرده‌اند و هم پروژه‌های خوبی جزو برنامه‌شان قرار دارد.

برای تاسیس نیروگاه خورشیدی روی پشت‌بام چه باید کرد؟

صبوری به این سوال که یک مشترک برای تأسیس نیروگاه پشت بامی چه اقداماتی باید انجام دهد، پاسخ داد: باید به شرکت توزیع تهران بزرگ مراجعه کرده و مشاوره و اطلاعات رایگان بگیرد. مشترک باید سیستم‌های مورد نیاز را شخصاً خریداری کرده و با همکاری و مشاوره وزارت نیرو نصب کند. کنترلر وی وصل خواهد شد و اگر مشترک تصمیم داشته باشد، برق تولیدی را به شبکه تزریق کند، وزارت نیرو کنترلر را قرائت کرده و هزینه برق تولیدی به صورت ماهانه به آنها پرداخت می‌شود.

وی با بیان اینکه دولت برای احجام بالا تسهیلاتی را به مشترک ارائه می‌کند، گفت: فعلاً برای مشترکان خانگی تسهیلاتی در نظر گرفته نشده است. تأسیس این نیروگاه به سوخت و تعمیرات نیاز ندارد و بازگشت سرمایه آن ظرف پنج تا شش سال خواهد بود. در حالی که گذشته در شهر تهران با هدف فرهنگ‌سازی تعدادی نیروگاه پشت‌بامی در مدارس و مساجد نصب شد و تعدادی را هم سازمان‌های دولتی و بخش خصوصی نصب کرده‌اند.

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تهران بزرگ درباره هزینه خرید برق تولیدی از مشترکان گفت: دولت برق تولیدی را حدود ۸۰۰ تا ۹۰۰ تومان به ازای هم کیلووات ساعت خریداری می‌کند، در حالی که برقی که به مشترک فروخته می‌شود، ۲۰ تومان است. به عبارت دیگر مازاد برق تولیدی‌شان را ۱۰ برابر گران‌تر به شرکت توزیع برق تهران بزرگ می‌فروشند.

درآمد ۱۲ میلیون تومانی با احداث نیروگاه در پشت‌بام

براساس این گزارش، به گفته مسئولان درآمد احداث نیروگاه‌های پشت‌بامی متفاوت است، اما به‌طور میانگین احداث یک نیروگاه در پشت بام منزل مسکونی، بین ۷۰۰ تا یک میلیون تومان در ماه درآمدزایی دارد. برآوردها حاکی از آن است که سودآوری احداث نیروگاه پشت‌بامی، سالانه حدود ۲۲ تا ۲۵درصد است.

هزینه‌های احداث یک نیروگاه بسته به ظرفیت متفاوت است، اما برای ظرفیت پنج کیلووات با ارز نیمایی حدود ۴۲ تا ۴۵ میلیون تومان هزینه ایجاد یک نیروگاه است. طبق برآوردهای صورت‌گرفته، درآمد سالانه یک نیروگاه پنج کیلوواتی، ۱۲ میلیون تومان بدون احتساب تورم است و این میزان ظرف چهار تا پنج سال بازگشت سرمایه دارد.

امسال مصرف برق ایران ۵۵درصد افزایش یافت

در همین حال، معاون برنامه‌ریزی و امور اقتصادی تائوینا با تاکید بر اینکه اوج مصرف برق تاکنون به ۴۷ هزار و ۴۰۰ مگاوات رسیده است، گفت: مصرف برق امسال حدود ۴ تا ۵درصد و در برخی مناطق تا ۱۲درصد نسبت به سال گذشته افزایش پیدا کرده است. مصطفی رجبی‌مشهدی، توان قابل تأمین امسال را ۵۹ هزار مگاوات دانست و افزود: براساس پیش‌بینی‌های اولیه اوج مصرف برق امسال به ۶۲ هزار مگاوات خواهد رسید که در صددیم با اقدامات مدیریت مصرف و همکاری مردم بتوانیم با همان توان قابل تأمین بدون خاموشی به پیش برویم.

معاون برنامه‌ریزی و امور اقتصادی تائوینا با اشاره به اصلاح تعرفه مشترکان بر مصرف از ابتدای خردادماه سال جاری، گفت: حدود ۹۰درصد مشترکان برق کمتر از الگوی مصرف از برق استفاده می‌کنند ولی برای ۱۰درصد مشترک پرمصرف حدود ۱۶درصد افزایش تعرفه در نظر گرفته شده است.

کدام استان‌ها در اردیبهشت‌ماه امسال بیشترین تورم را داشتند؟

جغرافیای نامتوازن تورم در ایران



ایران داشته‌اند و اقتصاد ایران حائز پنجمین نرخ تورم بالای جهان در سال گذشته میلادی بوده است.

این مطالعه متمرکز بر تحولات چهار شاخص اقتصادی است و برسی‌ها نشان می‌دهد در فاصله سال‌های ۲۰۰۹الی ۲۰۱۸ و طی یک دهه گذشته، جایگاه ایران به لحاظ نرخ رشد اقتصادی در میان ۱۹۱ کشور جهان، ۸۹۰ پله سقوط کرده است و از رتبه ۹۸ در سال ۲۰۰۹ به رتبه ۱۸۷ در سال ۲۰۱۸ رسیده است.

همچنین آمارهای نرخ تورم ۱۹۱ کشور جهان نشان می‌دهد در سال ۲۰۱۸ تنها چهار کشور نرخ تورمی بالاتری از نرخ تورم ایران داشته‌اند و ایران به لحاظ نرخ تورم، از رتبه ۲۴ در سال ۲۰۰۹ به رتبه ۵ در سال ۲۰۱۸ رسیده است.

از لحاظ نرخ بیکاری نیز به نظر می‌رسد جایگاه ایران در میان ۱۰۵ کشور جهان طی یک دهه گذشته تضعیف شده است و در سال ۲۰۱۸ تنها چهار کشور نرخ بیکاری بالاتری نسبت به ایران داشته‌اند، به طوری که ایران از رتبه ۲۲ در سال ۲۰۰۹ به رتبه ۱۲ در سال ۲۰۱۸ رسید.

همچنین نرخ رشد حجم تجارت کال و خدمات ایران که در سال ۲۰۰۹ حدود ۳٫۷درصد بوده است، در سال ۲۰۱۸ به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش یافته و به منفی ۴٫۱۴درصد رسیده است. افت قابل توجه این نرخ باعث شده تا ایران به لحاظ رشد حجم تجارت در میان پنج کشور ضعیف جهان قرار گیرد. بررسی این شاخص نشان می‌دهد ایران از رتبه ۲۰ در سال ۲۰۰۹ به رتبه ۱۶۶ در سال ۲۰۱۸ رسیده است.

به گفته مرکز آمار، در اردیبهشت امسال عدد شاخص کل برای خانوارهای کشور ۱۰۰=۱۳۹۵) به ۱۷۳٫۵ رسید که نسبت به ماه قبل ۱٫۵درصد افزایش را نشان می‌دهد. در این ماه بیشترین نرخ تورم ماهانه خانوارهای کشور مربوط به استان ایلام با ۴۰٫۱درصد افزایش و کمترین نرخ تورم ماهانه هم مربوط به استان هرمزگان با ۰٫۳درصد افزایش بوده است.

درصد تغییر شاخص کل نسبت به ماه مشابه سال قبل (تورم نقطه به نقطه) برای خانوارهای کشور نیز ۱٫۵۲درصد بوده و همانطور که اشاره شد، بیشترین نرخ تورم مربوط به استان کردستان با ۴۱٫۵درصد و کمترین آن هم مربوط به استان قم با ۰٫۲۸درصد بوده است. همچنین شکاف نرخ تورم ۱۲ ماهه استان‌ها در اردیبهشت ماه امسال ۱۲٫۴درصد بوده که نسبت به ماه قبل ۱٫۳واحد درصد افزایش را نشان می‌دهد.

براساس این گزارش، نرخ تورم ۱۲ ماهه منتهی به اردیبهشت ماه سال ۹۸ برای خانوارهای کشور به عدد ۳۴٫۲درصد رسیده است. بیشترین نرخ تورم ۱۲ ماهه مربوط به استان کردستان با ۴۱٫۵درصد و کمترین آن هم مربوط به استان قم با ۰٫۲۸درصد بوده است. همچنین شکاف نرخ تورم ۱۲ ماهه استان‌ها در اردیبهشت ماه امسال ۱۲٫۴درصد بوده که نسبت به ماه قبل ۱٫۳واحد درصد افزایش را نشان می‌دهد.

تغییر جایگاه ایران در جهان طی یک دهه گذشته

اسا مرکز آمار ایران در حالی از تازه‌ترین تحولات نرخ تورم در اردیبهشت‌ماه ۹۸ گزارش داده است که مطالعه دیگری از سوی پایگاه خبری اتاق تهران، نشان می‌دهد در سال ۲۰۱۸ تنها چهار کشور در جهان، نرخ تورمی بالاتری از نرخ تورم

راهکار یک اقتصاددان برای برون‌رفت از وضعیت کنونی اقتصاد

اصلی‌ترین مشکلات اقتصاد ایران چیست؟

و... تبدیل شده و این مسائل را با چند آیین‌نامه و در کوتاه‌مدت نمی‌توان حل کرد. درنتیجه فرماندهمحور شدن اقتصاد نیز نمی‌تواند اقتصاد ایران را به شرایط عادی بازگرداند، بلکه تنها راه بازگشت و عمل در چارچوب قانون است، زیرا برخورد منضبط و ضابطه‌مند خودش به برخی از مسائل خاتمه می‌دهد.

کمبود منابع و عدم هزینه‌کرد درست

حق‌شناس در توضیح این مطلب به موضوع کمبود منابع پرداخت و ادامه داد: قطعاً یکی از اصلی‌ترین محرک‌های رشد، منابع کافی است ولی در این هم شکی نیست که در ایران منابع بسیاری آموندن، اما درست هزینه نشدند. مثلاً در سال ۹۰ منابع نفتی ۱۲۰ میلیارد دلار درآمد از نفت و ۳۰ میلیارد دلار نیز از محل صادرات غیرنفتی به کشور آمد. این رقم بالایی بود ولی در سال گذشته مجموع درآمدهای دولت به نصف رقم سال ۹۰ رسید، اما از سوی دیگر هم جمعیت کشور بیشتر شد و هم اقتصاد در شرایطی دیگر اداره می‌شد؛ طبعاً این مسائل به مشکلات اقتصادی کشور عمق می‌دهد.

فشار خارجی، ضعف داخلی

نماینده دوره هفتم مجلس با اشاره به جنگ و تحریم‌های ناشی از برنامه هسته‌ای به عنوان یکی از مولفه‌های تاثیرگذار، تاکید کرد: فشارهای بیرونی را بر اقتصاد افزایش داد. هر کشور دیگری در همسایگی ایران این فشارها را تحمل می‌کرد اکنون نمی‌توانست از زیر بار ویرانی‌ها و مصائب کمر راست کند. درنتیجه با توجه به شرایط بیرونی هم می‌توانیم به علل بخشی از چالش‌های اقتصاد کشور پی ببریم، مثلاً اگر در سال گذشته کاخ سفید خروج خود از برجام را اعلام نمی‌کرد نه در سال گذشته و نه امسال رشد اقتصادی منفی نمی‌شد و نرخ تورم چنین افزایش نمی‌یافت. هرچند که ضعف داخلی اقتصاد نیز حساسی بر نتایج تلاش‌ها اثر منفی گذاشته و این دو عامل در کنار هم به شدت از سرعت رشد و توسعه اقتصاد کاسته است.

حق‌شناس با اشاره به نبود نگاه راهبردی بر اقتصاد کشور تصریح کرد: به نظر من بیش از آنکه اختیارات رئیس جمهوری چقدر باشد، باید نبود نگاه راهبردی در میان دولت‌ها را مورد بحث و واکاوی قرار داد. اگر قرار است در گندم خودکفا باشیم، برای آن برنامه مشخص داشته باشیم و تلاش کنیم در بخش‌های دارای مزیت اقتصاد خود بیشتر سرمایه‌گذاری کنیم به هر حال نمی‌شود هرچه مورد نیاز است را در داخل تولید کرد. خودروسازی ایران به شدت ناتوان است اما نزدیک به یک میلیون شغل مستقیم و غیرمستقیم در رابطه با آن وجود دارد. اگر ما تمام خودروهای مورد استفاده در شهرها را با خودروهای خارجی عوض کنیم روزانه ۳۰ میلیون لیتر مصرف بنزین کم می‌شود. دولتمردان با یک نگاه راهبردی باید بین این دو انتخاب کنند. به نظر من با به وجود آمدن یک اجماع راهبردی، سردرگمی در اقتصاد کم شود و می‌توانیم با سرعت بیشتری به پیش برویم.

ایمان ولی‌پور
ایمیل: Ivankaramazof@yahoo.com

مرکز آمار ایران در تازه‌ترین گزارش خود از شاخص قیمت کالاها و خدمات مصرفی خانوارهای کشور، نرخ تورم استان‌ها را در اردیبهشت‌ماه امسال منتشر کرد است. مطالعات اقتصادی نشان می‌دهد قیمت کالا در میان مناطق مختلف کشور به طور یکسان افزایش نمی‌یابد و کالاها و خدمات در هر استان با توجه به موقعیت جغرافیایی و قدرت خرید مردم، قیمت‌های متفاوتی دارند، بنابراین شاید مهم‌ترین کارکرد انتشار تورم کالا و خدمات مصرفی به تفکیک استان‌ها را بتوان ارائه تصویر شفاف از وضعیت رفاهی استان‌ها دانست و آن را به جغرافیای نامتوازن تورم در ایران تعبیر کرد.

براساس گزارش مرکز آمار ایران، شکاف نرخ تورم استان‌ها در اردیبهشت‌ماه ۹۸ ۱۲٫۴درصد رسیده است که نسبت به ماه قبل یعنی فروردین‌ماه ۱۳درصد افزایش نشان می‌دهد. بر این اساس، بیشترین نرخ تورم نقطه به نقطه در دومین ماه سال به استان بوشهر با ۵۳٫۲درصد و کمترین آن هم به استان هرمزگان با ۳٫۵درصد اختصاص داشته است. این یعنی خانوارهای ساکن استان بوشهر به طور متوسط ۳۳٫۲درصد بیشتر از میانگین کل کشور و خانوارهای ساکن استان هرمزگان هم به طور متوسط ۸٫۶درصد کمتر از میانگین کل کشور نسبت به اردیبهشت سال گذشته برای خرید یک «مجموعه کالا و خدمات یکسان» هزینه کرده‌اند.

جنگ اقتصادی، اختیارات ویژه، بحران اقتصادی و کلماتی از این دست، واژه‌های پرتکرار اقتصاد سیاسی ایران در این روزهاست. سخنان صریح رئیس‌جمهوری ایران درخصوص ضرورت افزایش اختیارات ریاست‌جمهوری در کنار مشکلات متعدد اقتصادی کشور حکایت از آن دارد که اقتصاد ایران که این بار هدف حمله آمریکا قرار گرفته است، برای تاب‌آوری نیازمند طرحی تازه است.

به گزارش خبرآنلاین، پس از آنکه حسن روحانی اعلام کرد: «همانگونه که در جنگ هشت ساله اختیارات ویژه‌ای را از امام راحل گرفته و توانستم جنگ را اداره کنیم و حتی موفقیت‌های بسیاری را به دست آوریم امروز هم به چنین اختیاراتی نیاز داریم.» تحلیلگران متعددی وارد گود شدند تا به این سوال پاسخ دهند که منظور رئیس جمهور از اختیارات ویژه چیست. با این حال همچنان این داستان به فصل مشترکی میان دست اندرکاران سیاست در ایران نرسیده است.

هادی حق‌شناس که هم سابقه مدیریت دولتی را داراست و هم بر صندلی نمایندگی مجلس تکیه زده است، در قامت کارشناسی اقتصادی در پاسخ به این سوال، مشکلات ریشه‌ای اقتصاد ایران را مورد اشاره قرار داد و گفت: طبیعی است مدیریت جنگی، ابزارهای خاص و متفاوت را می‌طلبد، ایران در شرایط کنونی درگیر جنگی است که در فضای اقتصادی جریان دارد به این ترتیب ضرورت دارد ماهیت اقتصاد ایران برای مقابله با حملات شدید دشمن مورد ارزیابی قرار گیرد.

او با تاکید بر اینکه اختیارات ویژه بدون توجه به ماهیت اقتصاد نمی‌تواند کارایی لازم را داشته باشد، ادامه داد: ایران پیش‌تر اقتصادی دولتی داشت، امروز بخش مهمی از اقتصاد ایران دولتی نیست یعنی دولت مالک و صاحب کل اقتصاد نیست، وی در توضیح این مطلب ادامه داد: سهم نسبتاً مهمی از اقتصاد ایران در دست نهادهایی است که من آنها را نهادهای عمومی غیردولتی نامگذاری می‌کنم. این نهادها سهم مهمی در تولیدات صنعتی و کشاورزی کشور دارند که طبعاً در حوزه رئیس جمهوری با فرض افزایش اختیار هم نمی‌تواند چندان در تصمیم‌گیری وارد شود.

وی افزود: از سویی دیگر ممکن است دولت براساس باورهای خود تصمیمی بگیرد، اما در چارچوب قانون نهادهای دیگر آن را تغییر دهند. مثلاً در ماجرای افزایش حقوق کارمندان دولت نهایتاً مجلس و دولت به تفاهم رسیدند و سناریوی مجلس تصویب شد. این میان براساس اصول ۵۲، ۵۳ و ۵۴ قانون اساسی دولت مسئول دخل و خرج و مجلس نظارت‌کننده با قید آن است. به همین دلیل بارها اختلاف میان این دو قوه سبب تغییرات در قوانین علی‌رغم عدم تمایل طرف دیگر شده است.

نیاز به نگاه راهبردی داریم

نماینده پیشین مجلس با بیان اینکه در هر حال نمی‌توان دولت را فعال مایشا اقتصاد دانست، ادامه داد: با این همه متقدم اگر دولت‌ها از ابتدای روی کار آمدن

یادداشت

قیمت مسکن نامتعارف نیست

بهر روز ملکی
کارشناس اقتصاد مسکن

رشد قیمت مسکن طی شش سال اخیر حول و حوش میانگین سایر کالاها و خدمات مصرفی خانوار بوده است و نمی‌توان قیمت کنونی مسکن را نامتعارف دانست. براساس گزارش اخیر بانک مرکزی قیمت یک مترمربع زیربنای واحد مسکونی در شهر تهران به میانه کانال ۱۲ میلیون تومان رسیده است که حاکی از رشد سه برابری (۲۰۰درصدی) در مقایسه با بهار سال ۹۲ است. دلیل مبنا گرفتن بهار ۹۲ این است که آخرین قله قیمت مسکن است و پس از بهار ۹۲، بازار مسکن وارد دوره رکود چهار ساله شد.

برخی از تحلیلگران، رسیدن قیمت مسکن به این سطوح قیمتی را تند و نامتعارف ارزیابی می‌کنند. آیا واقعا اینطور است؟ برای پاسخ به این سوال می‌توان نگاهی به وضعیت شاخص‌های پولی کشور انداخت. نقدینگی در بهار ۹۲ حدود ۴۷۰ هزار میلیارد تومان بود که اطلاعات بخشی از موسسات اعتباری را که در نقدینگی کنونی وجود دارد، شامل نبود. با احتساب این موسسات، تخمین زده می‌شود حجم نقدینگی در بهار ۹۲ به حدود ۵۵۰ هزار میلیارد رسیده باشد، بنابراین با لحاظ نقدینگی ۱۹۵۰ هزار میلیارد تومانی کنونی، نقدینگی طی شش سال اخیر تقریبا ۳.۵ برابر شده است (۲۵۰درصد رشد کرده است). با توجه به اینکه مجموع رشد اقتصادی در شش سال اخیر حدود ۸درصد بوده و از سوی دیگر سرعت پول روند نزولی داشته است، ملاک قرار دادن رشد نقدینگی برای محاسبه میزان رشد بایسته قیمت مسکن از دقت کافی برخوردار نخواهد بود.

حال اگر رشد شاخص بهای سبیدی منتخب از کالاها و خدمات مصرفی خانوار (تورم عمومی) را نمادی از میزان کاهش قدرت خرید پول ملی بدانیم، می‌توانیم انتظار داشته باشیم قیمت بایسته مسکن هم تقریبا به همین متناسب با آن افزایش یابد. این شاخص طی شش سال اخیر تقریبا سه برابر شده است که به معنای رشد ۲۰۰درصدی میانگین قیمت کالاها و خدمات مصرفی خانوار طی این مدت است. بدیهی است که برخی از کالاها و خدمات می‌توانند بیشتر و برخی کمتر از این مقدار رشد کرده باشند.

بر این اساس، همان‌طور که ملاحظه می‌شود، رشد قیمت مسکن طی شش سال اخیر نیز حول و حوش میانگین سایر کالاها و خدمات مصرفی خانوار بوده است و نمی‌توان قیمت کنونی مسکن را نامتعارف دانست. البته در کوتاه‌مدت قیمت مسکن متناسب با تورم عمومی حرکت نمی‌کند و روند حرکتی قیمت مسکن پلکانی است. بر همین مبنا، از بهار ۹۲ تا بهار ۹۶ به مدت چهار سال شاهد ثبات نسبی در این بازار بودیم که منجر به عقب ماندن شدید قیمت مسکن از تورم عمومی شد و در عوض، رشد شدید قیمت مسکن از بهار ۹۶ تاکنون، همه عقب‌ماندگی آن چهار سال را جبران کرد.

مدیرعامل راه آهن جمهوری اسلامی ایران خبر داد

قطار تهران – آنکارا و تهران –وان از اول تیرماه راه‌اندازی می‌شود

مدیرعامل شرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران از راه‌اندازی دو مسیر ریلی جدید بین ایران و ترکیه از اوایل تیرماه امسال به عنوان بخش جدیدی از توافقات ریلی تهران و آنکارا خبر داد.

سعید رسولی دیروز در نشست‌ی خبری با بیان اینکه راه‌اندازی قطار تهران-آنکارا قطعی شده است و از اوایل تیرماه به صورت هفتای یک قطار از تهران به آنکارا و بالعکس اعزام می‌شود، گفت: علاوه بر این قبل از این یک قطار از تبریز به وان سیر می‌کرد که در نشست‌ی با طرف ترکیه‌ای به توافق رسیدیم از اوایل تیرماه سال جاری همزمان با قطار تهران-آنکارا هفتای یک قطار نیز به صورت رفت و برگشت از تهران به وان تردد کند. وی ادامه داد: بلیت قطار تهران – آنکارا ۴۳ یورو و با مجموع زمانی ۶۰ ساعت و بلیت قطار تهران-وان با ۲۰ یورو با مجموع زمانی ۲۲ ساعت برآورد شده است.

مدیرعامل شرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران همچنین از برقراری قطار گردشگری ایران و ترکیه خبر داد و اعلام کرد: این موضوع مورد توافق طرف ایرانی و ترکیه‌ای قرار گرفت و تصمیم بر این شد تا قطار گردشگری ترکیه به ایران و بالعکس اعزام شوند.

به گزارش ایسنا، رسولی با اشاره به دیگر مسائل مطرح‌شده و مورد توافق مسئولان ایرانی و ترکیه‌ای در سفری که به ترکیه انجام شد، ادامه داد: کمتر از یک ماه قبل مسئولان ترکیه‌ای به ایران سفر داشتند و در نشست‌ی دوجانبه توافقات خوبی صورت گرفت و قرار شد که در سفر مقامات ایرانی به ترکیه نیز در راستای اجرا و سرعت بخشیدن به موضوعات مورد توافق نشست‌ها به صورت کارشناسی برگزار شود.

وی افزود: در این سفر و در ارتباط با تسهیل حمل و نقل بار بین دو کشور توافقات مورد نظر انجام شد و دو کشور نسبت به افزایش مبادلات ریلی و تعدیل تعرفه‌ها ابراز علاقه کردند تا برای صاحبان بار و کالا صرفه اقتصادی ایجاد شود که مهمترین موضوع در این رابطه توافقات تعرفه‌ای بود که این مسئله نهایی شد.

مدیرعامل شرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران با بیان اینکه در ارتباط با حرکت واگن‌های CIS از طریق ایران به ترکیه نیز موافقت شد، گفت: این موضوع قدم بلندی برای افزایش حجم ترانزیت و مبادله کالا بین دو کشور است.

به گفته رسولی همچنین صورت‌های حساب مالی دو کشور در بخش حمل و نقل مورد بررسی قرار گرفت و وضعیت بدهی و مطالبات به طور شفاف و روشن مشخص شد.

او با اشاره به آغاز پیش‌فروش بلیت قطارهای مسافری با افزایش متوسط ۲۲درصدی ۱۹ خردادماه سال جاری است، اعلام کرد: این افزایش مصوب و قانونی است و از ۱۹ خرداد ماه سال جاری پیش‌فروش‌ها انجام می‌شود.

رسولی همچنین با اشاره به اینکه از سال ۱۳۹۴ تا سال ۱۳۹۷ بلیت قطارهای مسافری افزایش نیافت، اظهار داشت: در تیرماه سال جاری بود که قیمت بلیت قطارهای مسافری ۱۰درصد افزایش یافت و در نوروز سال جاری نیز شاهد افزایش قیمت‌ها نسبت به تیر ماه سال ۹۷ نبودیم. وی افزود: ۲۲درصد افزایش متوسط قیمت‌ها از ۱۹ خردادماه سال جاری که مورد توافق شورای عالی ترابری قرار گرفته است حداقل قیمتی است که برای جبران هزینه‌ها می‌توان در نظر گرفت و درحالی که شرکت‌های ریلی رقم بیشتری را پیشنهاد کرده بودند اما ما رقم مورد نظر را تعدیل کردیم تا کار پیش برود.

اسلامی تعامل با مجلس را درخصوص رونق‌دادن به مسکن، رویکردی مناسب خواند و گفت: قطعا هرگونه ساخت و سازی در چارچوب ضوابط طرح‌های جامع و هادی انجام می‌شود. در عین حال در مناطقی که امکان افزایش تراکم براساس ضوابط وجود دارد، اقدام می‌کنیم تا در این زمینه، گشایشی حاصل شود و بتوان مشکل مسکن خانوارهای کم‌درآمد و متوسط را برطرف کرد.

وی راهکار مناسب دیگر را به منظور تامین منابع مالی پروژه‌های مسکن، ایجاد کنسرسیوم بین بانک‌ها عنوان کرد و گفت: بانک ملی بیش از ۴۰درصد نقدینگی را در اختیار دارد. بسه همین دلیل ایجاد کنسرسیومی بین بانک‌ها می‌تواند مشکلات مردم را در حوزه مسکن حل و فصل کند.

وزیر راه و شهرسازی به بسته‌های بانک مسکن برای رونق‌دادن به بازار مسکن اشاره کرد و افزود: نیازمند آن هستیم که بانک مسکن به بانک توسعه‌ای تبدیل شود و باید برای وزارت اقتصاد و بانک مرکزی این مهم نهاده‌ینه شود که برای تحقق اهداف و اجرای پروژه‌های گوناگون در حوزه‌های مختلف وزارت راه و شهرسازی، به‌ویژه مسکن نیازمند بانک توسعه‌ای هستیم.

اسلامی همچنین ایجاد روحیه امید بین مردم را برای رونق‌دادن به بازار مسکن، اتفاق مثبتی ارزیابی کرد و افزود: نباید اجازه بدهیم که خدشه‌ای به امیدواری مردم برای خانه‌دار شدن وارد شود. بدین معنا باید تلاش خود را به کار ببندیم تا این مهم به سرانجام برسد. باید برنامه‌ای که توسط دولت درخصوص مسکن اعلام‌شده ۱۰۰ درصد و بدون هیچ خدشهای عملیاتی و اجرایی شود. برای تأمین منابع آن باید همه تلاش کنیم.

در این جلسه، راهکارهای ارائه‌شده توسط بانک مسکن در بازار سرمایه شامل استفاده از صندوق‌های زمین و ساختمان، استفاده از صندوق املاک و مستغلات، استفاده از صندوق‌های جسونراه، پذیرش مسکن در بورس کالا، انتشار اوراق سلف مسکن و انتشار اوراق رهنی بحث و بررسی شد. همچنین، راهکارهای مبتنی بر بازار پول نیز شامل افتتاح حساب سپرده شاخص مسکن، تخصیص منابع صندوق توسعه ملی در طرح ملی بازآفرینی شهری، افزایش سرمایه بانک، تکمیل زنجیره ارزش مسکن، پیاده‌سازی بانکداری شرکتی و استفاده از پتانسیل شعب جهت توسعه ابزارهای مالی مرتبط با صنعت مطرح شد.

۲۰۰ مترمربع زیربنای مفید، در طول مدت اجاره از ۱۰۰درصد مالیات بر درآمد املاک اجاری معاف هستند.

مشروط بر آنکه میزان افزایش اجاره‌مها بیشتر از نرخ رشد اجاره‌بهای اعلامی از سوی «کمیته ملی تعیین نرخ افزایش اجاره‌مها» متشکل از نماینده کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی، نماینده کمیسیون اقتصاد مجلس شورای اسلامی، نماینده وزارت راه و شهرسازی (رئیس کمیته)، نماینده وزارت امور اقتصادی و دارایی (دبیر کمیته)، نماینده شورای عالی استان‌ها، نماینده اتحادیه مشاوران املاک، نماینده دادستانی کل کشور، نماینده بانک مرکزی و نماینده سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، نباشد.

بر همین اساس، حداقل مدت اجاره در قرارداد اجاره واحد مشمول معافیت در هر بار کمتر از دو سال نباشد مگر اینکه مستأجر متقاضی عدم تمدید مدت قرارداد اجاره بوده باشد و مورد سوم هم اینکه یک نسخه قرارداد اجاره (اعم از رسمی یا تنظیم شده در بنگاه معاملات املاک) در زمان ارائه اظهارنامه مالیاتی به اداره امور مالیاتی مربوطه ارائه شود.

بانک‌ها کنسرسیوم مسکنی تشکیل دهند

در همین حال، وزیر راه و شهرسازی در جلسه شورای عالی مسکن از افتتاح پروژه‌های طرح اقدام ملی مسکن با همکاری سازمان ملی زمین و مسکن، شهرهای جدید، شرکت بازآفرینی شهری و همچنین بنیاد مسکن انقلاب اسلامی در ۱۰۰ نقطه به صورت ویندوکنفرانس در آینده نزدیک خبر داد.

محمد اسلامی در این نشست همچنین ایجاد کنسرسیوم بین بانک‌ها به منظور تامین منابع مالی پروژه‌های مسکن را راهکاری مناسب برای حل مشکلات مردم در حوزه مسکن عنوان کرد و گفت: روش‌های سنتنی که تا امروز برای تولید مسکن انجام می‌شد، پاسخگو نیست و باید روش‌های جدیدی به کار گرفته شود تا بتوان به اهداف تولید مسکن دست یافت.

به گفته اسلامی، باید راهکارهای مبتنی بر بازار سرمایه را تقویت کنیم. اگر بتوانیم پروژه‌های بزرگ وزارت راه و شهرسازی را به سهام درآورده و سهام آن را در فرابورس عرضه کنیم. با این روش، نقدینگی خوبی فراهم می‌شود و می‌توان از محل سهام پروژه، پروژه را با مزیت‌هایی که برایش ایجاد می‌شود، پیش ببریم.

خبری از مالیات بر عایدی سرمایه نیست

چرا بانک‌ها از وام مسکن استقبال نمی‌کنند؟

وی ادامه داد: از سوی دیگر بانک مسکن در حال حاضر بیش از ۹۰درصد تسهیلات خود را به بخش مسکن اختصاص داده است، بنابراین عملا این بانک حداکثر نقش خود در زمینه تأمین مالی بخش مسکن را ایفا کرده است. درنتیجه این دستورالعمل رئیس مجلس برای سایر بانک‌ها تکلیف خواهد شد. این مقام مسئول بانکی تصریح کرد: وظیفه تعیین بانک‌های عامل برای افزایش سهم بخش مسکن از کل تسهیلات بانکی برعهده بانک مرکزی گذاشته شده است. بانک مرکزی باید این تقسیم‌بندی را انجام دهد.

بانک‌ها امکان وام‌دهی به بخش مسکن را ندارند

محمدشامش پت‌شکن درباره علت عدم استقبال بانک‌ها از افزایش سهم تسهیلات بانکی در بخش مسکن اظهار داشت: بانک‌های تجاری منطقاّ علاقهای به اعطای تسهیلات مسکن ندارند.

وی افزود: دلیل آن این است که تسهیلات مسکن اعم از خرید یا ساخت، سررسید بالای ۱۰ سال دارد؛ معمولاّ تقسیط تسهیلات خرید، بالای ۱۰ سال است و تسهیلات ساخت هم معمولاّ بعد از دو سال دوره مشارکت ساخت، باید به فروش اقساطی تبدیل شود.

بت‌شکن ادامه داد: بنابراین چون منابع بانک‌های تجاری کوتاه‌مدت است، از جهت ضوابط بانکی اقدام صحیحی نیست که سپرده‌های کوتاه‌مدت خود را به تسهیلات بلندمدت مانند مسکن اختصاص بدهند، بنابراین عدم ورود بانک‌های تجاری به بخش مسکن، منطقی است.

وی یادآور شد: راهکار این است که یک مفری باشد تا تسهیلات بلندمدت از طریق بازار سرمایه به منابع جدید مالی تبدیل شود. در تمام مدت هم این وضعیت وجود دارد و راهکار آنها استفاده از اوراق رهنی است. در دیگر کشورها، بانک‌های تجاری تسهیلات Home Loan (وام مسکن) پرداخت می‌کنند، اما علت موفقیت آنها این است که وقتی تسهیلات ۲۰ تا ۳۰ ساله می‌دهند، مانده تسهیلات را به اوراق بهادار تبدیل کرده و در قالب تسهیلات مسکن به فروش می‌سانند و درنتیجه بلافاصله سود حاصل از پرداخت تسهیلات را بانک‌های تجاری با این اقدام دریافت می‌کنند، اما این روش در کشور ما وجود ندارد.

فرصت امروز: کمیسیون اقتصاد هیأت دولت بررسی لایحه پیشنهادی وزارت راه و شهرسازی برای ساماندهی بازار اجاره مسکن و معافیت موجرین از ۱۰۰درصد مالیات بر درآمد املاک در مدت اجاره را آغاز کرد.

براساس متن پیش‌نویس لایحه پیشنهادی وزارت راه و شهرسازی در صورتی که مدت قرارداد اجاره از دو سال کمتر نبوده و همچنین افزایش اجاره‌مها بیشتر از نرخ رشد اجاره‌بهای اعلامی از سوی «کمیته ملی تعیین نرخ افزایش اجاره‌مها» نباشد، موجرین در طول مدت اجاره از ۱۰۰درصد مالیات بر درآمد املاک معاف می‌شوند.

بر همین اساس، وزارت راه و شهرسازی با توجه به تحولات اخیر در بازار اجاره و نیاز ضروری به مداخله دولت برای حمایت از مستأجرین و نیز تعریف مشوق‌های لازم برای عرضه بیشتر واحدهای استیجاری به بازار اجاره مسکن، پیش‌نویس لایحه «اصلاح تبصره ۱۱ ماده ۵۲ قانون مالیات‌های مستقیم» را برای بررسی و طی تشریفات قانونی به هیات وزیران ارائه کرده است.

بر طبق این لایحه مؤثر نبودن معافیت مالیاتی در نظر گرفته شده در متن فعلی قانون برای کمک به بازار اجاره مسکن، عرف یک ساله بودن قراردادهای اجاره مسکن در کشور ایران و عدم تمایل به انعقاد قراردادهای بلندمدت، هزینه‌های گزاف مالی از جمله هزینه جابه‌جایی و انعقاد قرارداد جدید برای مستأجرین و موجرین (مستأجرین هزینه‌های بیشتری را تقبل می‌کنند) از دلایل توجیهی ارائه این لایحه به دولت است.

همچنین هزینه‌های غیرمستقیم و هزینه‌های روانی ناشی از جابه‌جایی محل سکونت برای مستأجرین، اثرات نامطلوب ناشی از نااطمینانی از میزان افزایش اجاره‌مها بر زندگی مستأجران، تلاش برای فرهنگ‌سازی و پایه‌گذاری انعقاد قرارداد بلندمدت اجاره، تشویق به اجاره دادن واحدهای ساخته‌شده توسط انبوه‌سازان نیز از دیگر دلایل توجیهی ارائه این لایحه است.

براساس این لایحه پیش‌نویس، مالکان مجتمع‌های مسکونی دارای سه واحد استیجاری و یا بیشتر که با رعایت الگوی مصرف مسکن بنا به اعلام وزارت راه و شهرسازی ساخته شده یا می‌شوند و یا درآمد هر شخص ناشی از اجاره واحد یا واحدهای مسکونی در تهران تا مجموع ۱۵۰ مترمربع و در سایر شهرها تا مجموع

در حالی که سهم بخش مسکن از کل تسهیلات بانکی تنها ۸.۵درصد است، رئیس کل بانک مرکزی از سوی رئیس مجلس مکلف شد این سهم را تا ۲۰درصد افزایش دهد.

به گزارش مهر، هفته گذشته با حضور علی لاریجانی، وزیر راه و شهرسازی، رئیس کل بانک مرکزی، رئیس کمیسیون عمران مجلس و مدیرعامل بانک عامل بخش مسکن راه‌های نجات بخش مسکن از وضعیت کنونی را بررسی کردند. در این جلسه تصمیم بر این شد که سهم تسهیلات بخش مسکن از کل تسهیلات بانکی به ۲۰درصد افزایش یابد.

در حال حاضر سهم بخش مسکن از تسهیلات بانکی ۸.۵درصد است و تنها بانک تخصصی بخش مسکن نیز با ظرفیت بالای ۹۰درصد در حال وام‌دهی به بخش مسکن است.

از سوی دیگر سال ۹۴ در شورای پول و اعتبار تصویب شد سایر بانک‌های تجاری که از سال ۹۰ ورود آنها به بخش مسکن ممنوع شده بود، می‌توانند در بازار مسکن نیز به اعطای تسهیلات بپردازند که این اتفاق هیچ‌گاه با استقبال بانک‌ها مواجه نشد و بانک‌ها در این مدت در بخش ساختمان سرمایه‌گذاری انجام دادند، عمدتاّ به احداث مال‌ها و مجتمع‌های تجاری ختم شد که نه‌تنها تأثیری در بازار مسکن نداشته است، بلکه تعمیق و تشدید رکود در بخش ساختمان و افزایش هزینه تمام‌شده ساخت و ساز را هم در پی داشته است. همچنین بانک ملی نیز از سال ۹۶ اقدام به اعطای تسهیلات مسکن از محل اوراق تسهیلات مسکن کرده است که با توجه به عدم استقبال مشتریان این بانک از دریافت این تسهیلات، نرخ هر برگه حق تقدم تسهیلات مسکن صادره از بانک ملی در حال حاضر در بازار سرمایه به پایین‌ترین حد خود رسیده و وارد کانال ۲۰ هزار تومانی شده است. این در حالی است که اوراق تسهیلات مسکن صادره از بانک عامل بخش مسکن با دو برابر قیمت اوراق تسهیلات مسکن بانک ملی در حال خرید و فروش است.

بانک عامل توانایی افزایش تسهیلات مسکن را ندارد ابوالقاسم رحیمی انارکی، مدیرعامل بانک عامل بخش مسکن درباره جلسه افزایش ۲۰درصدی سهم مسکن از تسهیلات بانکی اظهار داشت: در حال حاضر سهم بخش مسکن از تسهیلات بانکی ۸.۵درصد است.



دلایل کاهش منابع قرض الحسنه بانکها

اولتیماتوم وزیر اقتصاد به بانک‌ها:

وزیر اقتصاد گفت برنامه واگذاری اموال و دارایی‌های مازاد بانک‌ها باید تا انتهای سال ۱۳۹۸ به سرانجام برسد. فرهاد دژپسند روز یکشنبه در نشست با مدیران عامل بانک‌های دولتی، از مدیران عامل بانک‌های دولتی خواست، برنامه مدون واگذاری‌ها شامل زمان‌بندی و شیوه‌های واگذاری اموال و دارایی‌های مازاد خود را به معاونت مالی، بانک، بیمه و شرکت‌های دولتی این وزارتخانه ارائه دهند. دژپسند با بیان اینکه واگذاری این اموال می‌تواند به شیوه‌های مختلف از جمله فروش مستقیم، اجاره به شرط تملیک، واگذاری مدیریت، صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله در بورس (ETF) یا هر شیوه مناسب دیگری صورت گیرد، از طراحی و تصویب شیوه‌های جدید واگذاری، توسط هیأت عالی واگذاری و روزهایی آینده خبر داد و گفت: می‌تواند مورد استفاده بانک‌ها برای قرار گیرد. دژپسند همچنین از تصویب امکان واگذاری شرکت‌ها و اموال مازاد بانک‌ها در قالب قانون اصل ۴۴ قانون اساسی به واسطه پیگیری‌های وزارت اقتصاد خبر داد و گفت: به این ترتیب، تسهیل بیشتر در اجرای تکلیف قانونی بانک‌ها برای واگذاری اموال مازاد آنها ایجاد می‌شود. وی همچنین با اشاره به تملیک برخی بنگاه‌های زیان‌ده و حتی ورشکسته در قبال مطالبات از سوی بانک‌ها اظهار داشت: به نظر من، بانک‌هایی که ناچار از تملیک این گونه بنگاه‌ها شده‌اند، می‌توانند با بهره‌گیری از تیم‌های تخصصی کارآفرین، نسبت به ساماندهی و سپس واگذاری این بنگاه‌ها اقدام کنند و از این طریق ضمن احیای مطالبات خود، سود بیشتری نیز تحصیل کنند.

منتظر تصمیم ناگهانی درباره نرخ سود نباشید

بیش از ۷۰ روز از سال ۹۸ گذشته است و در بین بازارهای سرمایه‌گذاری، بورس پربازدهترین بازار در این فاصله زمانی بوده است. هرچند بازارها تا میانه اردیبهشت ادامه روند رو به رشدی را طی کردند، اما چندی هفتابی به سر به جاز بازگشت سرمایه دیگر بازارها زیان‌ده شده‌اند؛ به نحوی که به عقیده برخی که از کسانیکسان سرمایه‌های خود درآری‌ها از سود طلا و ارز به تدریج خارج شوند. و وجود شرایط فعلی اما وقت اصلاح نرخ سود بانکی نیست تا بانک‌ها به محل جذب سرمایه‌ها تبدیل شود؟ رئیس کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی در گفت‌وگو با تجارت‌نیوز، با اشاره به این موضوع که نرخ سود باید از سوی بانک مرکزی و شورای عالی پول و اعتبار تعیین شود، گفت: برای تعیین نرخ سود باید مجموعه شرایطی که در بازارها حاکم است نظر گرفته شود. عسکرنوش می‌پرسد: نرخ سود اعلام شده، تغییراتی که در بازار مالی اتفاق می‌افتد صرفاً نباید برای یک مدت خاص یا کوتاه‌مدت باشد؛ حتماً باید شرایط بلندمدت را نیز در نظر گرفت. رئیس کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی درخصوص عوامل تأثیرگذار بر تعیین نرخ سود گفت: «از مولفه‌های اثرگذار روی تعیین نرخ سود سپرده و ملاحظات نرخ سپرده‌هاست، یعنی باید توان برآیند منابع سپهتایگردنگ‌اندن نرخ مورد توجه باشد؛ نرخ‌های موجود دیگر بازارها از جمله بازار ارز نیز جزو مولفه‌هایی است که پرویزیان معتقد است باید مورد توجه قرار گیرد. او ترم را نیز از عوامل موثر دانست و افزود: قاعده مربوط به تورم هم تأثیرگذار است؛ پیش‌بینی‌هایی که درباره تورم در جامعه وجود دارد، پایداری جزو ملاحظات در تعیین نرخ سود بانکی باشد. قاعدتا بانک مرکزی و شورای عالی پول و اعتبار روی این مولفه‌ها برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری می‌کند. پرویزیان درخصوص نرخ‌گذاری در بازارهای مالی گفت: ولی در شرایط فعلی، نیاز به بازاراهمیت بیشتری دارد، یعنی مهم‌است که بازار پول بازار بانایی باشد و تلاوم ثبات در بازار مذکور می‌تواند بازار دیگر را نیز تحت تأثیر خود قرار دهد. وی افزود: در شرایط فعلی نرخ سود سپرده‌ها نرخ سودی است که شورای عالی پول و اعتبار ابلاغ کرده و در یک دامنه‌ای به بانک‌ها اجازه داده که بانک‌ها به صورت سبده یا حدود نرخ ۱۸ درصد را منتشر کنند. این نرخ چون یک ساله و کمتر است نرخ خوبی است.

ریال و ۵۱ میلیون و ۸۰۰ هزار ریال بوده است.

آمار رسمی بانک مرکزی نشان می‌دهد که متوسط قیمت فروش یک دلار آمریکا، فروردین ماه امسال در بازار آزاد شهر تهران، ۱۳۵ هزار و ۵۴۶ ریال بود که در مقایسه با ماه قبل (۹۷) (سپند) ۱۷۱ هزار و ۵۴۶ ریال (فروردین ۹۷) به ترتیب ۲۰ درصد و ۱۰ درصد افزایش داشته است.

بر این اساس حداقل و حداکثر نرخ فروش یک دلار آمریکا در ماه مذکور به ترتیب ۱۳۰ هزار و ۱۰۰ ریال و ۱۴۳ هزار و ۱۴۷ ریال بوده است.

در فروردین ماه ۱۳۹۸ متوسط قیمت فروش یک یورو در بازار آزاد شهر تهران، ۱۵۴ هزار و ۴۸ ریال بود که در مقایسه با ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۱۰ درصد و ۵۲٫۷ درصد افزایش داشته است.

همچنین حداقل و حداکثر نرخ فروش یک یورو در ماه مذکور، به ترتیب ۱۴۹ هزار و ۹۸۰ ریال و ۱۵۸ هزار و ۹۹۸ ریال بوده است.

بازار سهام بیشترین سود را نصیب سرمایه‌گذاران خود کرد

همچنین مقایسه عملکرد بازارهای سهام، از سکه از ابتدای امسال تاکنون نشان می‌دهد بازار سرمایه با ۲۵۶ درصد افزایش، بیشترین سود را از ابتدای سال ۹۸ تاکنون نسبت به بازارهای ارز و سکه نصیب سرمایه‌گذاران خود کرد که

بانک‌ها در ۱۰ ماهه ۹۷ بیش از ۵۳۸ هزار میلیارد تومان تسهیلات دادند

قرض الحسنه ازدواج به زوج‌هایی که تاریخ عقد آنها بعد از اول فوروردین ۱۳۹۶ است و تاکنون وام ازدواج دریافت نکرده‌اند، پرداخت می‌شود.

سهیل‌تاد قرض الحسنه ازدواج برای هر یک از زوج‌ها در سال ۱۳۹۸ به مبلغ ۳۰ میلیون تومان با دوره بازپرداخت پنج ساله با اخذ یک ضامن معتبر و سفته است. بانک‌ها و مؤسسات اعتباری هر یکانی می‌توانند یارانه پرداختی به اشخاص را به عنوان تضمین در این زمینه بپذیرند.

بانک‌ها پارسل چقدر وام دادند؟

همچنین بانک‌ها در ۱۰ ماهه سال ۹۷ بالغ بر ۵۲۸ هزار میلیارد تومان تسهیلات دادند که ۵۸۸ درصد آن سهم مسکن و کسب و کار است.

به گزارش فارس، این نقدینگی مهم‌ترین و کلیدی‌ترین متغیر اقتصاد پولی قلمداد می‌شود. این متغیر می‌تواند به عنوان فاکتور پراهمونی نقش موثری بر شکل‌دهی سایر متغیرهای کلان اقتصادی نظیر تورم و رشد اقتصادی داشته باشد. اقتصاد ایران در سال‌های گذشته با دو پدیده مواجه بوده است: رشد بالای نقدینگی در سطح کلان و دسترسی پایین به منابع مالی در سطح بانگاهی. این پدیده گاه به تناقض نقدینگی معروف شده است.

روشن است که این معضل در شرایط تحریم حتی در معرض تشدید نیز قرار داشته باشند. زیرا از یک طرف مشکلات مالی دولت و بنگاه‌ها به رشد نقدینگی دامن می‌زند و از طرف دیگر، روندهای اقتصادی مثل افزایش نرخ ارز و تورم نیاز به منابع مالی را افزایش می‌دهد.

در سال ۱۳۹۷ واردات کشور حدود ۴۳ میلیارد دلار بوده که حدود ۵۶ درصد آن به مواد اولیه و کالاهای واسطه‌ای اختصاص داشته است؛ در صورتی که نرخ

دلار ۳۷۰۰ تومان باقی می‌ماند حدود ۸۹۰ هزار میلیارد ریال مورد نیاز می‌باشد، حال آنکه این مبلغ با نرخ ارز ۶۰۰۰ تومان به حدود ۲۱۶۷ هزار میلیارد ریال افزایش یافته است.

در گزارش وزارت اقتصاد با عنوان «بسته رونق تولید سال ۹۸» آمده است: طبق آمار ۱۴ ماهه سال ۱۳۹۷، تسهیلات پرداختی بانک‌ها حدود ۵۲۸,۲ هزار میلیارد ریال بوده است که حدود ۳۱۶,۲ هزار میلیارد ریال آن بابت تسریه در گردش بوده که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۰ درصد ۲۸۷,۷ هزار میلیارد ریال افزایش یافته است.

اما نیاز بخش تولیدی با توجه به افزایش نرخ ارز و افزایش تورم بیش از این مقدار افزایش یافته است. حال سؤال اساسی این است که با توجه به وضعیت نامناسب بانک‌ها و عمق کم بازار سرمایه، تقاضا برای منابع اضافی چگونه تأمین شود.

زیرا در صورت عدم تأمین منابع مالی جهت اعطای تسهیلات، بنگاه‌ها با رکود اجزای مواجه می‌شوند، بنابراین این مسئله علاوه بر مسائل اقتصادی، چالش‌های اجتماعی - سیاسی را به همراه خواهد داشت.

لذا اجرای برنامه‌هایی در راستای افزایش توان تأمین مالی جهت حمایت از چرخه فعالیت‌های اقتصادی کشور و رونق تولید امری حیاتی است. از این رو برخی از مزایع پیش‌روی بنگاه‌های تولیدی و صنعتی کشور که با وجود نوسانات اقتصادی برای رفع آنها باید برنامه‌ریزی دقیقی صورت گیرد عبارتند از:

- کمبود سرمایه در گردش واحدهای تولیدی
- مشکلات در نظام بانکی کشور و عدم هدایت نقدینگی به فعالیت‌های تولیدی
- افزایش هزینه‌های مالیاتی و بیمه‌ای، به دلیل تحریم‌های اقتصادی.



شرکت ملی گاز ایران
شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی

آگهی فراخوان مناقصه عمومی

نوبت اول

شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی در نظر دارد اقلام مورد نیاز خود را با شرایط ذیل از طریق مناقصه عمومی تامین نماید:

شماره تقاضا و مناقصه	
تقاضای شماره YH-960065-M مناقصه شماره 98/011	
شرح مختصر اقلام درخواستی	
اقلام رنگ	
مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار	
مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار به میزان ۲۲۸/۵۰۰/۰۰۰ ریال می باشد.	
نوع تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار	
ضمانت نامه بانکی یا واریز وجه نقد به حساب شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی	
تاریخ تحویل اسناد به واجدین شرایط	
۱۳۹۸/۵/۱۵	تاریخ گشایش پاکات فنی
آخرین مهلت ارائه پیشنهادات	
۱۳۹۸/۶/۲	تاریخ گشایش پاکات مالی
آدرس و تلفن مناقصه گزار	
استان بوشهر، عسلویه، منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس، شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی پالایشگاه ششم - ساختمان انبار - امور کالا کارشناس خرید: یوسف حسن زاده تلفن ۴۶۴۴	

مناقصه گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت **WWW.SPGC.IR** مراجعه و یا با شماره تلفن های ۰۷۷۳۱۳۱۸۳۴۶-۰۷۷۳۱۳۱۸۳۴۰ تماس حاصل فرمایند.

شماره مجوز ۱۳۹۸،۱۴۴۷

روابط عمومی شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی

۴۸۳ تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۸/۳/۱۴ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۸/۳/۱۸

فراپورس



دستورالعمل جدید بازار پایه فراپورس ایران

زردها، نارنجی‌ها و قرمزها به بازار آمدند

دستورالعمل جدید بازار پایه فراپورس ایران عملیاتی می‌شود. به گزارش سنا، این شرکت در اطلاعی‌های از طبقه‌بندی شرکت‌های درج‌شده در بازار پایه فراپورس ایران در تابلوهای «پایه زرد»، «پایه نارنجی» و «پایه قرمز» خبر داد.

این طبقه‌بندی در راستای اجرای دستورالعمل پذیرش، عرضه و نقل و انتقال اوراق بهادار در فراپورس ایران مصوب ۲۵ فروردین ۸۸ هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار و اصلاحیه‌های بعدی آن و مصوبه ۲۸ اردیبهشت ۹۸ کمیته درج شرکت فراپورس ایران صورت گرفته است.

براساس دستورالعمل جدید، ناشرانی که در دوره مورد رسیدگی حداقل یک صورت مالی حسابرسی‌شده ارائه کرده باشند، دفعات عدم ارائه صورت‌های مالی آنها مطابق با دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت‌شده نزد سازمان بیش از دو مرتبه نباشد و همچنین مجموع روزهای تاخیر در ارائه اطلاعات مطابق با دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت‌شده نزد سازمان بیش از ۱۰۰ روز نباشد، در تابلوی «پایه زرد» درج می‌شوند. ناشرانی که در دوره مورد رسیدگی حائز شرایط تابلوی پایه زرد یا تابلوی پایه قرمز نباشند یا اظهارنظر حسابررس مستقل و بازررس قانونی نسبت به هر یک از صورت‌های مالی شرکت اصلی یا تلفیقی گروه از نوع عدم اظهارنظر یا اظهارنظر مردود را داشته باشند، در تابلوی «پایه نارنجی» درج خواهند شد. همچنین نام ناشرانی که برای آنها در دوره مورد رسیدگی رای بدوی یا قطعی مراجع قضایی مبنی بر ورشکستگی صادر شده باشد، مجمع عمومی فوق‌العاده یا مراجع قضایی رای به انحلال آنها داده باشند یا ناشر در سررسید دوره‌های رسیدگی حداقل سه سال متوالی صورت‌های مالی حسابرسی‌شده ارائه نکرده باشد، در تابلوی پایه قرمز درج می‌شود.

طبقه‌بندی ناشر، نافی تکالیف و مسئولیت‌های وی در قبال الزامات قانونی و مقرراتی مربوطه از جمله قانون بازار اوراق بهادار و قانون توسعه ابزارها و نهادهای مالی جدید نخواهد بود. به منظور راه‌اندازی تابلوهای پایه زرد، پایه نارنجی و پایه قرمز بازار پایه، تمامی نمادهای مندرج در بازار مذکور در پایان معاملات روز دوشنبه مورخ ۲۰ خرداد ۹۸ متوقف و پس از انجام عملیات فنی و انتقال به تابلوهای مربوطه بازگشایی خواهند شد. زمان دقیق بازگشایی نمادهای معاملاتی متعاقباً اعلام خواهد شد. درخصوص نمادهایی که به دلیل برگزاری مجمع یا انتشار اطلاعات حائز اهمیت متوقف هستند، بازگشایی پس از ارائه اطلاعات مربوط انجام می‌گیرد. بررسی‌ها نشان می‌دهد متوسط نسبت کفایت سرمایه در شبکه بانکی حدود ۴ تا ۵ درصد است و این نسبت با استاندارد بال (۸درصد) فاصله قابل توجهی دارد. البته کفایت سرمایه برخی بانک‌ها فراتر از نسبت ۸درصد است ولی با توجه به نسبت‌های بسیار پایین برخی بانک‌ها، متوسط این نرخ در کل بانک‌ها به این عدد می‌رسد.

نماگر بورس ۴۵ قدم تا فتح قله تاریخی



اما در گروه محصولات شیمیایی حجم معاملات رقم ۱۳۲ میلیون سهم و اوراق مالی را تجربه کرد و ارزش معاملات به بیش از ۸۲ میلیارد تومان رسید. در این گروه نوسان قیمت سهم‌ها عمدتاً بالا بود و تعدادی از سهم‌ها توانستند بیش از ۴ درصد رشد قیمت را تجربه کنند. در گروه خرده‌فروشی به استثنای وسیله موتوری سهم فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش ۱۶ واحد تأثیر افزایشده روی شاخص‌ها داشت و در قیمت پایانی ۱۹ درصد رشد کرد. این سهم در سال گذشته در بورس عرضه اولیه شد. در گروه مواد و محصولات دارویی، گروه رایانه و فعالیت‌های وابسته به آن شاهد رشد قیمت‌ها بودیم. همچنین در گروه سیمان و گروه قند و شکر نیز قیمت‌ها با رشد مواجه شدند.

ارزش معاملات بورس تهران در مجموع به رقم ۱,۲۴۱ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از حجم معاملات نزدیک به ۵ میلیارد سهم و اوراق مالی بود. همچنین تعداد معاملات به رقم ۲۹۶ هزار و ۵۷۰ نوبت دست یافت. آیفکس نیز ۶۵۶۸ واحد رشد کرد و رقم ۲۸۵۱ را تجربه کرد ارزش معاملات فراپورس ایران به عدد ۶۷۳ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات عدد ۱.۴ میلیارد سهم و اوراق مالی را به ثبت رساند.

حرکت شاخص بورس خلاف پیش‌بینی‌ها بود

در همین زمینه، یک کارشناس بازار سرمایه گفت: روز یکشنبه شاخص بورس برخلاف پیش‌بینی‌ها که تصور می‌شد به دلیل تعطیلی روزهای پیش رو کم‌رنگ باشد، مثبت بود. حسن قاسمی در گفت و گو با ایرنا، به رشد شاخص بورس در بازار اشاره و بیان کرد: گروه‌هایی مثل خودرویی‌ها بر رشد شاخص بورس تأثیرگذار بودند و گروه بانکی‌ها در ساعات پایانی معاملات به دلیل اخباری که درخصوص جدی‌شدن نرخ تسعیر ارز منتشر شد مسیر رشد را در پیش گرفتند.

قاسمی با تبیین دلیل رشد گروه خودرویی در بازار بورس، گفت: اخبار و شایعات مربوط به تجدید ارزیابی‌هایی‌ها به عنوان مهمترین عاملی محسوب می‌شود که بر رشد گروه خودرویی‌ها تأثیر داشت.

این کارشناس بازار سرمایه به افس‌ت گروه فولادی‌ها در بازار اشاره و خاطرنشان کرد: جنگ تجاری به شدت بر روی قیمت‌های جهانی تأثیرگذار است، در چهار روز گذشته قیمت نفت حداقل ۱۰ درصد افت داشت، اگر اقتصاد جهانی وارد دوران رکود شود نرخ صنایع فلزی و پتروشیمی کاهش می‌یابد، این امر باعث کاهش اقبال سرمایه‌گذاری در

بازیرگان بازار سرمایه در دومین روز هفته شاهد افزایش قیمت بیشتر سهم‌ها بودند؛ به طوری که در معاملات بورس ۲۵۶ نماد با رشد قیمت و ۶۸ نماد با افت قیمت روبه‌رو شدند. همچنین در فراپورس ایران ۱۳۵ نماد رشد و ۶۸ نماد با افت قیمت همراه بودند. در عین حال نماگر اصلی بورس تنها ۴۵ واحد تا فتح قله تاریخی فاصله دارد.

به گزارش ایسنا، شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران در روز یکشنبه توانست ۲۱۵۶ واحد رشد کند و در تراز ۲۲۴ هزار و ۵۴۴ واحدی بایستد. به این ترتیب نماگر اصلی بازار سرمایه تا فتح قله تاریخی که در چهاردهم اردیبهشت‌ماه امسال به ثبت رسید، تنها حدود ۴۵ واحد فاصله دارد.

شاخص کل هم وزن نیز با ۱۱۷۵ واحد رشد مواجه شد و عدد ۵۲ هزار و ۳۰۶ واحدی را پشت سر گذاشت. شاخص آزاد شناور با ۲۷۰۷ واحد افزایش رقم ۲۵۴ هزار و ۶۹ واحدی را پشت سر گذاشت و شاخص بازار اول و دوم هر کدام ۱۳۱۲ و ۵۵۷۳ واحد رشد کردند.

بانک ملت، پتروشیمی مبین، پتروشیمی پارس و بانک تجارت چهار نمادی بودند که بیشترین تأثیر را روی شاخص‌های بازار داشتند؛ به نحوی که هر کدام به ترتیب ۱,۱۹۲، ۱,۱۷۷، ۱۵۷ و ۱۰۰ واحد تأثیر افزایشده روی شاخص‌ها گذاشتند. پالایش نفت بندرعباس، معدنی و صنعتی گلگهر و سرمایه‌گذاری غدیر نیز هر کدام به ترتیب ۵۵، ۵۶، ۵۵ و ۳۴ واحد تأثیر کاهنده روی نماگرهای بازار سرمایه داشت.

بیشترین ارزش معاملات از آن بانکی‌ها بود

بانکی‌ها بیشترین ارزش معاملات را به خود اختصاص دادند، به طوری که با معامله ۱.۹ میلیارد سهم و اوراق مالی به ارزش معاملات بیش از ۱۶۷ میلیارد تومان رسیده است. در این گروه شاهد رشد قیمت‌ها بودیم به طوری که بسبب‌ای از سهم‌ها مخصوصاً سهم‌های تأثیرگذار و شاخص‌ساز این گروه توانستند حدود ۴ درصد افزایش قیمت را داشته باشند.

خودرویی‌ها بعد از گروه بانک بیشترین ارزش معاملات را به خود اختصاص دادند؛ به طوری که در این گروه حجم معاملات رقم ۹۴۱ میلیون سهم و اوراق مالی را تجربه کرد و ارزش معاملات آن به ۱۶۳ میلیارد تومان رسید. در این گروه نیز بسیاری از سهم‌ها رشد قیمت را تجربه کردند و شاهد صف خرید بودند.

وَجَعَلْنَا مِنَ الْمَاءِ كُلَّ شَيْءٍ حَيٍّ

سوره انفجار - آیه ۳۰

زندگی با آب جریان دارد

بیانید در مصرف درست آب بکوشیم

عید سعید فطر مبارک باد

روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی

تجدید آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای

(به صورت نیمه‌فشرده)

نوبت دوم

شرکت ملی حفاری ایران

موضوع مناقصه: تامین مواد شیمیایی مورد نیاز جهت پروژه ۸ حلقه جاه میدان نفتی آزادگان جنوبی

*** مشخصات مناقصه:**

نام مناقصه گزار	شماره مناقصه	شماره ثبت در پایگاه ملی مناقصات	مبلغ برآورد (ریال)
شرکت ملی حفاری ایران	۵۲۵۳-۴۳۰۶-۴۳۰۶	۳۱۲۰۲/۵۵۷	۹۳/۹۶۳/۹۱۲/۷۲۷ ریال

*** روش ارزیابی کیفی مناقصه گران:**

۱- بر اساس کسب حداقل امتیاز حداقل امتیاز کیفی (۶۰) مربوط به معیارهای موجود در استعلام‌های ارزیابی کیفی که توسط متقاضیان شرکت در مناقصه تکمیل می‌شود، انجام می‌گردد.

۲- مناقصه گرانی که بیش از چهار (۴) قرارداد در حال اجرا یا شرکت ملی حفاری ایران داشته باشند مجاز به حضور در این مناقصه یا مناقصه دیگری نخواهند بود و مستندات کیفی و پاکت های ارائه شده شرکت هایی که واجد این شرط اساسی و لازم الاجرا نباشند، بررسی و مورد ارزیابی قرار نخواهد گرفت و این شرکت ها هیچ گونه حقی برای اعتراضی نخواهند داشت. ضمناً حضور در مناقصات و خرید اسناد به منزله مطالعه کامل و دقیق اسناد و اطلاع از شرایط عمومی و اختصاصی (خاص) مناقصه خواهد بود.

۳- مناقصه گرانی که بیش از دو (۲) قرارداد در حال اجرا یا موضوع مشابه (صرفاً همان موضوع) با شرکت ملی حفاری ایران داشته باشند، مجاز به حضور در مناقصه دیگری نخواهند بود مگر در صورت اتمام انجام خدمات موضوع یکی از قراردادهای مشابه مجاز به حضور در فرایند برگزاری مناقصه خواهند بود. در صورت عدم رعایت این موضوع مستندات کیفی و پاکت های ارائه شده شرکت هایی که واجد این شرایط اساسی و لازم الاجرا نباشند، بررسی و مورد ارزیابی قرار نخواهد گرفت و این شرکت ها هیچ گونه حقی برای اعتراضی نخواهند داشت. ضمناً حضور در مناقصات و خرید اسناد به منزله مطالعه کامل و دقیق اسناد و اطلاع از شرایط عمومی و اختصاصی (خاص) مناقصه خواهد بود.

روش ارزیابی

*** نحوه دریافت/ تحویل اسناد مناقصه:**

نوع مناقصه	محل دریافت	آخرین مهلت	محل تحویل
تاریخ شروع دریافت	توزیع اسناد از یک روز پس از چاپ آگهی نوبت دوم آغاز شده و تا ده روز پس از آن ادامه خواهد داشت.		
تاریخ تحویل	نشانی: اهواز - بلوار پاسداران - بالاتر از میدان فرودگاه - شرکت ملی حفاری ایران - ساختمان پایگاه عملیاتی - طبقه اول - پارت ۸ - اداره قرارداد ها - خدمات هماهنگی قرارداد ها - ۶۱۳۴۱۶۵۲۱		
نحوه دریافت	۱- ارائه فیش واریزی به مبلغ ۹۹۰,۰۰۰ ریال به حساب شماره ۴۰۲۰۴۹۱-۴۰۰۱۱۱۴ نزد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تحت عنوان تمرکز وجوه در آمد شرکت ملی حفاری ایران (شماره شبا: ۴۰۲۰۴۹۱-۴۰۰۱۱۱۴-۴۰۰۱۱۱۴-۴۰۰۱۱۱۴ IR) ۲- در خواست رسمی متقاضی (یا ذکر نام دقیق) مبنی بر دریافت اسناد مناقصه		
آخرین مهلت	۱۴ روز پس از آخرین روز دریافت استعلام های ارزیابی کیفی (برای مناقصات نیمه فشرده)		
محل تحویل	اهواز - بلوار پاسداران بالاتر از سه راه فرودگاه - شرکت ملی حفاری ایران - ساختمان پایگاه عملیاتی - طبقه اول پارت ۸ - اتاق ۱۰۷ - دبیر خانه کمیسیون مناقصات - شماره تماس: ۳۴۱۲۸۵۶۹ - ۳۴۱۲۸۵۸۰ - ۴۰۱		

*** تضمین شرکت در مناقصه (فرآیند ارجاع کار):**

مبلغ تضمین	انواع تضمین قابل قبول	مدت اعتبار پیشنهاد / تضمین
سه میلیارد و سیصد و هشتاد میلیون (۳,۳۸۰,۰۰۰,۰۰۰) ریال	ضمانتنامه بانکی و یا ضمانتنامه های صادره از موسسات اعتباری غیربانکی دارای مجوز فعالیت از سوی بانک مرکزی اصل فیش واریز وجه نقد به حساب شماره ۶۳۷۶۶۴۶-۴۰۰۱۱۱۴ نزد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تحت عنوان تمرکز وجوه سیرده شرکت ملی حفاری ایران (شماره شبا: ۶۳۷۶۶۴۶-۴۰۰۱۱۱۴-۴۰۰۱۱۱۴-۴۰۰۱۱۱۴ IR) ۳۵۰۱۰۰۰۰	۹۰ روز (برای یک بار در سلف مدت اعتبار اوبه قابل تمدید باشد)

*** آدرس های اطلاع رسانی شرکت ملی حفاری ایران**

فرصت امروز

www.nide.ir

http://sapp.ir/nide.pr

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۸/۰۴/۱۴ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۸/۰۴/۱۴

شرکت ملی حفاری ایران - اداره قراردادها

شماره مجوز: ۱۳۹۸/۱۳۱۷



ورود اتوبوس دست‌دوم خارجی براساس قانون ممنوع است

عضو کمیسیون حمل و نقل شورای شهر تهران گفت براساس قانون، ورود اتوبوس دست‌دوم خارجی به کشور ممنوع است. به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو» به نقل از فارس، محمد علیخانی رئیس کمیسیون حمل و نقل شورای شهر تهران درخصوص ورود اتوبوس دست‌دوم خارجی اظهار داشت: این مسئله در حد یک پیشنهاد مطرح شد و به نظرم عملی نیست. ما نیز آن را توصیه نمی‌کنیم و پیشنهاد دادیم که دوستان برای این مسئله موضوع اتوبوس‌های برقی را مدنظر قرار دهند.

وی با اشاره به اینکه براساس قانون ورود خودروی دست‌دوم به کشور ممنوع است، گفت: این مسئله مجوز خاص می‌خواهد و این همه تلاش برای چنین موضوعی را توصیه نمی‌کنیم.

وی گفت: اگر دوستان می‌خواهند کاری انجام دهند به مسئله اتوبوس‌های برقی توجه کنند. شرکت‌هایی در داخل کشور مدعی هستند که می‌توانند اتوبوس‌های موجود را تبدیل به برقی کنند. بررسی‌های اولیه برای هزینه این مسئله انجام گرفته است البته راهکار برای کوتاه‌مدت است و برای درازمدت باید دنبال خرید اتوبوس‌های برقی نو باشیم.

علیخانی با بیان اینکه توجه ما به موضوع حمل و نقل پاک است، گفت: این مسئله سبب می‌شود تا دچار بحث آلودگی و خرید فیلتر نشویم البته اتوبوس‌های آلوده را از سطح شهر جمع‌آوری کرده‌اند ولی اعلام شده که شهروندان در صورتی که با اتوبوس‌های دودزا مواجه شدند آن را اطلاع دهند البته اتوبوس‌های خیلی فرسوده از رده خارج شده و اتوبوس‌های موجود آلودگی آنها در سطح گذشته نیست.

وی از انعقاد تفاهم‌نامه با وزارت نفت جهت کمک دولتی از محل صرفه‌جویی مصرف سوخت خبر داد و گفت: براساس این تفاهم‌نامه می‌توانیم از کمک‌های دولتی در توسعه حمل و نقل برخوردار شویم. البته مطالبات اخذ جرائم راهنمایی و رانندگی و رایانه اتوبوس و مترو را نیز از دولت درخواست داریم.

تمدید مهلت ثبت نام در طرح بیمه تکمیل درمان رانندگان تا پایان خردادماه

مدیرعامل اتحادیه تاکسیرانی شهری کشور اعلام کرد بنا به درخواست رانندگان برای بیمه تکمیل درمان تفاهم‌نامه‌ای بین مجموعه اتحادیه تاکسیرانی و بانک قرض‌الحسنه مهر ایرانیان و بیمه دانا امضا شد که براساس آن مقرر شد پرداخت هزینه بیمه تکمیل درمان از طریق ارائه تسهیلاتی با نرخ سود صفر درصد و بازپرداخت یک ساله برای رانندگان و خانواده آنها در کل کشور فراهم شود.

مرتضی ضامنی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، گفت: با توجه به اینکه تاکسیرانی شغلی کاملاً خصوصی است و رانندگان شاغل در این حوزه حقوق‌بگیر مجموعه خاصی نیستند، با وجود هزینه‌های بالای درمان تاکنون امکان بیمه تکمیل درمان برای آنها فراهم نشده است، لذا با اعلاا نیاز از سوی رانندگان و در راستای بهبود وضعیت معیشتی آنها مقدمات اجرای این طرح فراهم شد.

وی با اشاره به اینکه فراخوان نام‌نویسی رانندگان از اسفندماه سال ۹۷ آغاز شد و تا پایان خرداد سال ۹۸ ادامه خواهد داشت، گفت: ضروری است برای اجرای‌شدن این طرح تعداد رانندگانی ثبت‌نام شده در سامانه به حد نصاب لازم برسد، لذا رانندگان متقاضی باید تا قبل از پایان موعد مقرر نسبت به نام‌نویسی خود اقدام کنند.

به گفته ضامنی تاکنون حدود ۳۰هزار نفر در سامانه نام‌نویسی کردند ولی شرکت بیمه طرف قرارداد حداقل تعداد افراد مشارکت‌کننده در طرح را ۲۰۰ هزار نفر اعلام کرده است که بتوان امکان استفاده از مزیت‌های این طرح را فراهم کرد. البته این رقم شامل رانندگان و افراد تحت سرپرستی آنهاست. در حال حاضر در حال رایزنی با شرکت بیمه هستیم که بتوانیم با همین تعداد متقاضی بیمه تکمیل درمان، طرح را به مرحله اجرا در بیاوریم.

مدیرعامل اتحادیه تاکسیرانی شهری کشور اظهار داشت: در تعدادی از شهرها مانند شهر تهران با مصوبه‌ای که شورای اسلامی شهر مربوط تصویب کرده است هزینه بیمه تکمیل درمان تامین اجتماعی آنها توسط شهرداری تامین می‌شود و راننده‌ها از بیمه تکمیل درمان رایگان برخوردار هستند، ولی در مابقی شهرهای کشور این اتفاق رخ نداده است و سایر رانندگان از این امکان بی‌بهره مانده‌اند، لذا ما با ارائه این راهکار و ایجاد هماهنگی بین بانک و بیمه تلاش کردیم به نحوی از این رانندگان حمایت کنیم. وی با بیان اینکه هزینه این طرح برای متقاضیان ماهیانه حدود ۴۵۰۰ تومان است و این رقم برای خانواده‌ها و رانندگان یکسان است، گفت: این بسته شامل همه خدمات پزشکی و درمانی به جز خدمات دندان پزشکی است.

ضامنی در پایان افزود: در صورت به حد نصاب رسیدن متقاضیان تا پایان خردادماه سال ۹۸، ۱۵ روز پس از پایان ثبت‌نام فرآیند بیمه تکمیل درمان آنها آغاز می‌شود، اما تحقق این امر منوط به استقبال خود راننده‌ها و رسیدن به حد نصاب لازم است.



سلطان‌ها همه در بخش واردات هستند و بخش تولید سلطان ندارد!

با بهره بانکی ۳۰درصدی، بخش خصوصی کشور رشد نخواهد کرد



موضوع دوم این است که دولتی‌ها قصد ندارند از صنایع بزرگ و حیاط خلوت‌های خود دست بردارند و این امر روشنی است. البته نمی‌توان گفت تنها دولت مانع خصوصی‌سازی است زیرا از این طرف و در طرف بخش خصوصی نیز ظرفیت لازم وجود ندارد و هنوز کسی مراجعه نکرده که خود را نشان دهد و سرمایه‌گذاری لازم را انجام دهد و ممکن است فردی که به این حوزه وارد می‌شود قصد استفاده از رانت‌های بانکی و مسائل اینچنینی را داشته باشد.

مصری افزود: به نظر بنده صنعت خودروسازی فرقی با سایر صنایع ندارد و در حال حاضر افراد در کشور ما پول خود را وارد صنعت نمی‌کنند به همین دلیل با این همه سلطان، یکی از این سلطان‌های نوظهور سلطان تولید نبوده و همگی در بخش واردات و بازرگانی بوده‌اند، به عبارتی سلطان شکر، ارز، سکه، موز و پوشک کودک همگی سلطان‌های واردات و پولباز هستند و سلطان‌های صنعتگر نداشته‌ایم و تاکنون یک نفر تولیدکننده نداشته‌ایم که عنوان سلطان داشته باشد و ای کاش ۵۰ سلطان تولیدکننده داشتیم.

نماینده مردم کرمانشاه افزود: کسانی که پول دارند روی واردات -و نه حتی صادرات- کار می‌کنند و یک شبه صدها میلیارد تومان کسب می‌کنند. مثل موضوع گوشت که با ارز ۴۲۰۰ تومان وارد و به قیمت هر کیلو ۹۰ هزار تومان فروخته می‌شود. مثلاً قرار است به قیمت ۲۸ هزار تومان به فروش رسد، اما

عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس شورای اسلامی اعلام کرد درخصوص عدم موفقیت خصوصی‌سازی در صنعت، هر دو طرف دولتی و خصوصی قصورهایی داشته‌اند.

عبدالرضا مصری در گفت‌وگو با خبرنگار پارلمانی خبرخودرو، در ارتباط با خصوصی‌سازی صنعت خودرو اظهار داشت: متأسفانه میزانی که تحت عنوان خصوصی‌سازی اعلام شده خصوصی‌سازی صورت نگرفته زیرا با مبالغی که سازمان خصوصی‌سازی به صورت نقد و اقساط ارائه می‌دهد افرادی وارد عرصه می‌شوند که بنیه مالی لازم برای تقویت بخش خصوصی را ندارند.

نماینده مردم کرمانشاه افزود: با پول بانکی و حدود ۳۰درصد بهره، بخش خصوصی کشور رشد نخواهد کرد. تاکنون نمونه‌های بسیاری دیده‌ایم که ۱۰ درصد مربوط به پرداخت دولت را از بانک وام گرفته‌اند و پس از آن بنیه‌ای برای انجام امورات بعدی ندارند به همین دلیل ناموفق هستند. حال سوال این است که چه فردی توانایی اقتصادی و مالی لازم را دارد که بنگاه‌های بزرگ کشور مانند صنعت خودرو را طوری در دست گیرد که بدون نیاز بانکی و وام، خودروسازی را در اختیار گرفته و اداره کند و قدرت توسعه یک پلتفرم ملی بدون وابستگی به خارج را داشته باشد تا تحریم اثری روی صنعت خودرو نداشته باشد. اگر این امکان وجود داشته باشد قطعاً موفق خواهیم بود.

عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس شورای اسلامی افزود:

قیمت خودرو در بازار اشباع شده است

شاهد باشیم و به ویژه در صادرات به خوبی برنامه‌ریزی و کار کنیم، به تدریج درآمدهای مردمی افزایش می‌یابد.»

ادامه زبان انباشته خودروسازان

عضو هیات علمی گروه مهندسی خودرو در دانشگاه علم و صنعت ایران اظهار داشت: امروز با شرایط مناسبی در بازار خودروی کشور مواجه نیستیم و با وجود گذشت هفت ماه از سال، زبان خودروسازان به طور مرتب در حال افزایش است که در ادامه قطعه‌سازان را با مشکلات جدی مواجه خواهد ساخت. به گفته وی، با وجود مشکلات یادشده اما هنوز جا برای جبران وجود دارد، به شرط اینکه دولت سریع‌تر اقدام کند، زیرا شرایط کنونی حاصل عوامل کلان بیرون و درون دولت است. این استاد دانشگاه با بیان اینکه با هدف کنترل نرخ تورم، همچنان اجازه افزایش قیمت به خودروسازان داده نشده است، ادامه داد: این روند تاکنون منجر به افزایش «زبان انباشته» خودروسازان شده، اما اگر تصمیم‌گیری قیمتی دولت زودتر انجام نشود و تا سال آینده

عضو هیات علمی گروه مهندسی خودرو در دانشگاه علم و صنعت ایران گفت قیمت خودرو در بازار اشباع شده و کشش افزایش بیشتر را ندارد.

«امیرحسن کاکایی» در گفت وگو با ایرنا، افزود: اکنون سقف قیمت‌گذاری‌ها در اختیار دلالتن و واسطه‌هاست و مردم نیز مطابق برآوردهی که از ارزش پول دارند، به خرید یا فروش خودرو به عنوان یک کالای سرمایه‌ای اقدام می‌کنند. وی تأکید کرد: هرچه در مسائل کلیدی مرتبط با این صنعت به ویژه قیمت‌گذاری و اعلام قیمت جدید خودروها تغلل شود، بر وضعیت کنونی بازار بیشتر دامن زده و سود بیشتری نصیب دلالتن می‌شود. کاکایی بیان داشت: افزایش قیمت کارخانه خودروها، از تعدادی که در کف بازار می‌شویم پایین‌تر خواهد بود، اما اگر اعداد و ارقام در صنعت خودرو منطقی شوند کشش قیمتی وجود خواهد داشت. وی به افزایش هزینه‌ها در مقابل ثابت ماندن درآمدها اشاره و پیش‌بینی کرد که در کوتاه‌مدت خرید خودرو از سوی مردم کم شود. «در صورتی که در سال‌های آینده ثابت در تصمیم‌گیری‌های دولت را

از کساد۱ بازار تا بلاتکلیفی خریداران و فروشندگان

عرضه خودرو به بازار امتناع می‌کنند.

درواقع می‌توان گفت با ورود دوباره شورای رقابت به قیمت‌گذاری خودرو در مقطع فعلی با شرایط موجود، مشکلی از بازار خودرو حل نخواهد شد. زیرا در شرایط کنونی میزان عرضه خودروسازان به بازار با تقاضای مصرف‌کنندگان همخوانی ندارد و همین موضوع موجب ایجاد حباب قیمتی میان قیمت کارخانه و بازار شده است. در خوش‌بینانه‌ترین حالت می‌توان گفت میزان عرضه خودروسازان مانند سال گذشته شود تا با ورود شورای رقابت به قیمت‌گذاری خودرو، شاهد نزولی شدن روند قیمتی در بازار باشیم. همان‌طور که گفته شد معمولاً بازار خودرو در ماه رمضان دچار رکود شده و قیمت‌ها با کاهش جزئی همراه می‌شوند. از همین‌رو کاهش قیمت‌های فعلی را می‌توان نتیجه این امر دانست. پس باید منتظر باشیم از اوایل هفته آتی بار دیگر قیمت برخی خودروهای پرتقاضا و پرفروش در بازار با افزایش چند درصدی همراه شوند. درحال‌حاضر با نگاهی به جدول قیمتی خودروهای داخلی می‌توان دریافت که قیمت برخی

تجربه نشان داده است بازار خودرو طی سال‌های گذشته در ماه مبارک رمضان دچار رکود می‌شود و خریداران کمتر به خرید خودرو تمایل نشان می‌دهند. به گزارش «اخبار خودرو»، اما امسال این اتفاق در کنار مشکلات متعددی که وجود دارد، باعث شده است این رکود تشدید شود و به اصطلاح شاهد کساد۱ بازار باشیم. برخی فعالان بازار معتقدند پس از پایان ماه رمضان باید شاهد رونق گرفتن بازار باشیم. اما برخی دیگر از کارشناسان مخالف این عقیده هستند. ازسوی‌دیگر نظریه ورود شورای رقابت به روند قیمت‌گذاری خودرو که از هفته گذشته مطرح شد، موجب آشفتگی بیشتر بازار و سردرگمی خریداران شده است. زیرا خریداران به امید آنکه قیمت خودرو بیش از این کاهش خواهد یافت، از خرید آن امتناع کرده و به رکود در بازار دامن زده‌اند. البته باید گفت این موضوع باعث کاهش نسبی قیمت‌ها نیز شده است. شاید به دلیل کاهش تقاضا در مقطع فعلی، نمی‌توان گفت کاهش قیمت‌ها دائمی و قطعی است. ازسوی‌دیگر فروشندگان و دلالتن‌هایی قرار دارند که با تمام قوا در مقابل کاهش قیمت‌ها مقاومت کرده و از

خودروها با کاهش ۳ تا ۸میلیون‌تومانی همراه بوده که ازجمله آنها می‌توان به کاهش ۵میلیونی قیمت پراید ۱۱۱ در بازار اشاره کرد. بر این اساس روز گذشته پراید ۱۱۱ حدود ۴۵میلیون‌تومان در بازار ارزش‌گذاری شد. همچنین سایپا ۱۳۱ نیز با ۴۷میلیون و ۳۰۰هزار تومان خریدوفروش شد. سایپا EX نیز در بازار آزاد قیمتی حدود ۶۱ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان را برای خود ثبت کرده است. همچنین پژو ۴۰۵ بنزینی با قیمتی حدود ۸۲ میلیون‌تومان، پژو پارس با قیمت ۱۰۳میلیون‌تومان، پژو ۲۰۷ جدید اتوماتیک با قیمت ۱۸۱ میلیون‌تومان، پژو ۲۰۶ تیپ ۵ با قیمت ۱۱۹ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان و پژو ۲۰۶ تیپ ۲ با قیمت ۹۸ میلیون و ۶۰۰ هزارتومان معامله شده است. بر این اساس آخرین نرخ معاملاتی برخی مدل‌های خانواده سمند نیز به شرح زیر است. سمند LX با قیمت ۸۷ میلیون تومان، سمند EFY دوگانه‌سوز ۹۷ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان، سمند سورن ELX ۱۰۸ میلیون‌تومان خریدوفروش شده‌اند. همچنین قیمت دنا پلاس ۲ ایرگ نیز حدود ۶۷ میلیون تومان تخمین زده می‌شود.

کسب و کارهای نوپا در حوزه هوشمندسازی حمل و نقل ریلی

ستاد توسعه فناوری‌های فضایی و حمل و نقل پیشرفته معاونت علمی، نوزدهمین رویداد فناوری شبکه‌های ارتباطی و حمل و نقل را ۱۹ تا ۲۲ خردادماه سال جاری در نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار می‌کند. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، ستاد توسعه فناوری‌های فضایی و حمل و نقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری در هفتمین نمایشگاه بین‌المللی حمل و نقل ریلی و صنایع، خدمات و تجهیزات وابسته که ۱۹ تا ۲۲ خردادماه سال جاری برگزار می‌شود؛ اقدام به برگزاری نوزدهمین رویداد فناوری شبکه‌های ارتباطی و حمل‌ونقل کرده است. این رویداد فناوری با هدف توسعه مفهوم حمل و نقل ریلی و هوشمندسازی حمل و نقل ریلی در کشور برگزار می‌شود. با برگزاری این رویداد، کسب و کارهای نوپا در زمینه حمل و نقل ریلی توسعه خواهد یافت.



دریچه

استقبال دانشجویان از رویدادهای استارت‌آپی در دانشگاه‌ها

رئیس دفتر توسعه فناوری‌های سلامت وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی ضمن اشاره به حمایت‌های این وزارتخانه از حوزه دانش‌بنیان، گفت صدور مجوز برای شرکت‌ها در حال حاضر آسان‌تر شده و در اداره کل تجهیزات پزشکی و سازمان غذا و دارو «میز خدمت» طراحی شده است.

به گزارش ایسنا، حسین وطن‌پور ضمن اشاره به تأکیدات مقام معظم رهبری در بیانات اخیر خود مبنی بر «تشکیل گروه‌های علمی و همکاری با مراکز و شرکت‌های دانش‌بنیان» که در جمع نمایندگان تشکل‌های «علمی، فرهنگی، اجتماعی، سیاسی و صنفی دانشجویان» عنوان شده است، تأکید کرد: در حوزه سلامت، دفاع خوبی در حوزه دانش‌بنیان وجود دارد، چرا که در سطح دانشگاه‌ها به خوبی در این زمینه فرهنگ‌سازی شده و رویدادهای استارت‌آپی متعدد و تخصصی در دانشگاه‌ها برگزار می‌کنیم که با استقبال دانشجویان همراه است.

وی ادامه داد: در غالب این رویدادهای استارت‌آپی، برای حل یک مسئله، ایده یا راهکار مناسب ارائه می‌شود. دانشجویان در این رویدادها یاد می‌گیرند چگونه همکار انتخاب کنند و ضمن تمرین کار گروهی، طراحی کسب و کار دانش‌بنیان را تجربه می‌کنند.

رئیس دفتر توسعه فناوری‌های سلامت وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی اظهار داشت: تمام دانشگاه‌های علوم پزشکی در زمینه برگزاری استارت‌آپ‌ها فعال شده‌اند و هر یک تا دو ماه یک بار در کشور رویداد استارت‌آپی با موضوع اختصاصی در سطح ملی برگزار می‌شود.

وطن‌پور افزود: بدین ترتیب دانشجویان صاحب ایده و نوآوری راهنمایی می‌شوند که چطور شرکت راه‌اندازی کنند. شرکت‌ها می‌توانند بعد از راه‌اندازی، در مراکز رشد پذیرش شده و در دانشگاه مستقر شوند.

وی با اشاره به حمایت شش صندوق پژوهش و فناوری از شرکت‌های حوزه علوم پزشکی و سلامت، تأکید کرد: منابع خوب مالی برای حمایت وجود داشته و فضای خوبی برای فعالیت‌های دانشجویان فراهم است. تنها نگرانی این است که اعضای هیات علمی با دانشجویان در این حوزه همکاری و در قالب یک تیم، متشکل از یک الی دو عضو هیأت علمی و چند دانشجو، فعالیت کنند.

رئیس دفتر توسعه فناوری‌های سلامت وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی ذیل دیگر حمایت‌های وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی از حوزه دانش‌بنیان، گفت: مراکز تحقیقاتی را از طریق بودجه و اعتبارات خاص به انجام پروژه‌هایی تشویق می‌کنیم که منجر به تولید محصول شود. همچنین در مؤسسه ملی توسعه تحقیقات علوم پزشکی (نیماد) به ایده‌هایی که بتواند به محصول تبدیل شود، گرنت اعطا می‌شود.



وطن‌پور با اشاره به اینکه لیستی از فراخوان‌های وزارت بهداشت در اختیار فارغ‌التحصیلان مقطع دکترا قرار می‌دهیم تا برای تأمین نیازها و حل مسائل و مشکلات راهکار ارائه دهند، تأکید کرد: مسیر تولید محصول از پژوهش می‌گذرد. در حوزه دانش‌بنیان اجازه کیی‌برداری نمی‌دهیم؛ بلکه روی محصولی کار می‌کنیم که در داخل تولید نمی‌شود یا در دنیا وجود ندارد. این محصول معمولاً از تکنولوژی بالایی برخوردار است و فناوری نیز مبتنی بر پژوهش و علم پیش می‌رود.

وی افزود: حوزه دانش‌بنیان از مسیر پژوهش می‌گذرد و آن کسی که پژوهشگر خوبی است، می‌تواند فناوری خوبی هم باشد، بنابراین پژوهشگری منحصر به نوشتن مقاله نیست، به ویژه آنکه اساساً بعضی ایده‌های استارت‌آپی نباید به مقاله تبدیل شوند، چراکه اطلاعات آنها برای همه افشا می‌شود.

رئیس دفتر توسعه فناوری‌های سلامت وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی با بیان اینکه صدور مجوزها برای شرکت‌ها در حال حاضر آسان‌تر شده و در اداره کل تجهیزات پزشکی و سازمان غذا و دارو «میز خدمت» طراحی شده است، گفت: اگرچه بدنه کارشناسی به سرعت حوزه دانش‌بنیان ارتقا پیدا نکرده، اما سرعت تأیید شرکت‌ها افزایش پیدا کرده و شاهد افزایش خرید از شرکت‌های دانش‌بنیان در هیات امنای ارزی هستیم. وطن‌پور ادامه داد: از شرکت‌ها خواستیم زمانی که محصول تولید می‌کنند، خودشان استانداردهای محصول را به اداره کل تجهیزات پزشکی یا معاونت غذا و دارو ارائه کنند. در این حوزه اگرچه حمایت‌های ایده‌آل نشده اما همه مدیران در این میدان پا وسط گذاشته‌اند و کمک می‌کنند.

وی درباره «میز خدمت» گفت: در میز خدمت برای شرکت‌های دانش‌بنیان مسیر ویژه‌ای در نظر گرفته می‌شود که برای اخذ مجوز گرفتار سیستم‌های بوروکراسی داخل سازمان‌ها نشوند. آنها در این مسیر راهنمایی می‌شوند چطور اسناد و مدارک خود را آماده کنند و تحویل دهند؛ زیرا بسیاری از شرکت‌ها نمی‌دانند چطور برای محصول پرونده درست کنند و آن را ارسال کنند. میزهای خدمت بعد از ارسال پرونده در خود سازمان پرونده را از قسمت‌های مختلف پیگیری می‌کند تا مجوز صدور پروانه سریع‌تر صادر شود.

رئیس دفتر توسعه فناوری‌های سلامت وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی با بیان اینکه اسامی مختلف همچون میز خدمت یا لاین ویژه به خدمات فوق داده شده است، گفت: باید صوری کنیم تا این موارد مسیر حرکت خود را پیدا کند.

کسب و کار استارت‌آپ‌های حوزه آب و خشکسالی رونق می‌یابد

مطرح‌شدن فرصت‌ها و چالش‌های کلیدی حوزه مدیریت آب و خشکسالی در این گزارش موضوع چالش‌ها و فرصت‌های کلیدی حوزه مدیریت آب و خشکسالی نیز مطرح و به محورهایی از جمله محدود بودن منابع

آب شیرین و ضررهای محیط زیستی، راهکارهای موجود برای تأمین آب مانند آب‌شیرین‌کن‌های صنعتی، عدم دسترسی به آب سالم و تصفیه‌شده لوله‌کشی در بسیاری از مناطق محروم و هدررفت بالای آب به دلیل عدم مصرف صحیح و یا عدم آگاهی از میزان آب مصرفی در فعالیت‌های مختلف روزمره، کشاورزی و صنعتی پرداخته شد .

پیچیدگی مدیریت شبکه آب‌رسانی شهری و روستایی به دلیل گستردگی شبکه، عرضه و تقاضای غیرپایدار، خرابی‌های سیستم، از دست رفتن حجم قابل توجهی از آب‌های آشامیدنی لوله‌کشی به دلیل نشتی‌های جزئی

و یا پنهان لوله‌های انتقال آب و افزایش حساسیت افراد جامعه به کیفیت آب از دیگر عناوین چالش‌ها و فرصت‌های مطرح در این حوزه است که مورد بررسی قرار گرفت.



در راستای اجرای برنامه ملی آینده‌نگاری و ارتباط آن با اکوسیستم استارت‌آپی و به منظور رشد و ارتقای استارت‌آپ‌های داخلی، تجربیات

جهانی شرکت‌های استارت‌آپی در حوزه آب و خشکسالی بررسی شد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، در راستای اجرای برنامه آینده‌نگاری علم و فناوری توسط معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، تجربیات جهانی شرکت‌های استارت‌آپی حوزه آب و خشکسالی در حوزه‌های فعالیت، فناوری‌ها و مدل‌های کسب و کار استارت‌آپ‌های جهانی مورد ارزیابی قرار گرفت.

در فاز اول از اجرای این طرح به محورهایی از جمله مدیریت پسماند، ورزش و سلامت جسمی، مدیریت آلودگی هوا، کشاورزی و مدیریت آب و خشکسالی پرداخته شد.

سرفصل‌های سلامت دیجیتال، خدمات اجتماعی، کالاهای زودمصرف، انرژی، گردشگری، خودرو، بیمه و آموزش نیز از دیگر مواردی بود که در طرح بررسی تجربیات جهانی استارت‌آپ‌ها مورد توجه و نقد قرار گرفت.

طرح تأمین مالی جمعی وارد مرحله اجرایی شد

مدیرکل دفتر تأمین مالی و سرمایه‌گذاری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، گفت چند سالی است که طرح تأمین مالی جمعی در کشور مطرح است و برخی زیرساخت‌ها برای اجرایی کردن این طرح در بورس فراهم شده است.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، محمد مرفوع مدیرکل دفتر تأمین مالی و سرمایه‌گذاری معاونت علمی و فناوری درباره اجرایی‌شدن طرح تأمین مالی جمعی در کشور، بیان کرد: طرح تأمین مالی جمعی که یکی از مدل‌های تأمین مالی ایده‌ها و طرح‌های فناورانه است، با همکاری معاونت علمی و فناوری، شرکت فرابورس، سازمان بورس، وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات و وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی به مرحله

اجرایی رسیده است. وی افزود: سال گذشته دستورالعمل طرح تأمین مالی جمعی در شورای عالی بورس مصوب شد و براساس این مصوبه تحت نظر تارت‌های قانونی آغاز شد. در همین راستا یک کار گروه پنج نفره برای ارزیابی و ارائه مجوز به متقاضیان تشکیل شده است.

مدیرکل دفتر تأمین مالی و سرمایه‌گذاری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، گفت چند سالی است که طرح تأمین مالی جمعی در کشور مطرح است و برخی زیرساخت‌ها برای اجرایی کردن این طرح در بورس فراهم شده است.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، محمد مرفوع مدیرکل دفتر تأمین مالی و سرمایه‌گذاری معاونت علمی و فناوری درباره اجرایی‌شدن طرح تأمین مالی جمعی در کشور، بیان کرد: طرح تأمین مالی جمعی که یکی از مدل‌های تأمین مالی ایده‌ها و طرح‌های فناورانه است، با همکاری معاونت علمی و فناوری، شرکت فرابورس، سازمان بورس، وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات و وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی به مرحله

اجرایی رسیده است. وی افزود: سال گذشته دستورالعمل طرح تأمین مالی جمعی در شورای عالی بورس مصوب شد و براساس این مصوبه تحت نظر تارت‌های قانونی آغاز شد. در همین راستا یک کار گروه پنج نفره برای ارزیابی و ارائه مجوز به متقاضیان تشکیل شده است.



بنا به گفته مدیرکل دفتر تأمین مالی ریاست جمهوری، عامل باید با نهاد مالی،

قراردادی برای تأمین مالی طرح موردنظر منعقد کند و این قرارداد را به همراه سایر مدارک موردنیاز از قبیل رزومه اعضای هیات مدیره، مدارک ثبتی و مدل کسب و کار شرکت برای دریافت موافقت اصولی برای کار گروه ارسال کند.

شروع فعالیت تیم‌های استارت‌آپی در دومین کارخانه نوآوری

مدیر امور شعب پارک فناوری پردیس از فعالیت ۲۰ تیم استارت‌آپی بالغ بر ۸۰ نفر در دومین کارخانه نوآوری (وابسته به پارک فناوری پردیس) خبر داد. به گزارش مهر، کارخانه نوآوری «های وی» به عنوان دومین شعبه پارک فناوری پردیس به واسطه قراردادی که با طرف کارگزار منعقد شده تأسیس شده است. ساختمان این کارخانه متعلق به معاونت علمی و فناوری است. این کارخانه نوآوری به عنوان دومین کارخانه و دومین شعبه پارک فناوری پردیس راه‌اندازی شده است. کارخانه نوآوری «های وی» ظرفیتی نزدیک به ۵۰۰ نفر دارد و در زمینی به ابعاد حدوداً ۵۰۰ مترمربع و در حوالی میدان نوبنیاد تهران تأسیس شده است. تیم‌های استارت‌آپی پس از طی کردن فرآیند عضویت و استقرار در کارخانه، مشمول بخشی از مزایای عضویت در پارک بوده و از حمایت‌های مربوطه بهره‌مند خواهند شد.



یادداشت

اجرای الگوی نوین توسعه مشاغل خانگی در کشور

صنایع دستی، کشاورزی، باغداری، فرآوری محصولات و خدمات حضور فعالی دارند و فرصت‌های کسب و کار بسیاری را از این طریق برای خود فراهم کرده‌اند.

بسیاری از کارشناسان، گسترش اشتغال پایدار با ایجاد مشاغل خانگی را یکی از راه‌های رونق اقتصادی می‌دانند و مشاغل خرد و خانگی را بستر مناسبی برای اشتغال‌زایی اعضای خانواده به شمار می‌آورند. انجام کسب و کارهای خرد و کوچک خانگی با کمترین هزینه و مواد اولیه در کنار خانواده ضمن ایجاد اشتغال پایدار و درآمدزایی برای خانواده در رشد و پویایی اقتصاد و فعالیت‌های اجتماعی مؤثر است.

اجرای الگوی نوین توسعه مشاغل خانگی در کشور معاون توسعه کارآفرینی و اشتغال وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی از طراحی و اجرای الگوی نوین توسعه مشاغل خانگی در کشور خبر داده

و با اشاره به نقش مؤثر کسب و کارهای خرد در اشتغال‌زایی می‌گوید: کسب و کارهای خرد سهم بیشتری در اشتغال کشور دارند و علاوه بر بازدهی بیشتر از انحراف کمتری برخوردارند.

بسیاری از کارشناسان، گسترش اشتغال پایدار با ایجاد مشاغل خانگی را یکی از راه‌های رونق اقتصادی می‌دانند و مشاغل خرد و خانگی را بستر مناسبی برای اشتغال‌زایی اعضای خانواده به شمار می‌آورند.

او با بیان اینکه از طریق ایجاد شغل باید به رشد اقتصادی دست یابیم، می‌افزاید: علی‌رغم آنکه مشارکت در رشد اقتصادی از اهمیت بالایی برخوردار است، ولی نرخ مشارکت فارغ‌التحصیلان در کشور پایین است از این رو برای ارتقای سطح مشارکت، نیازمند مشارکت جمعی در بخش‌های مختلف اقتصاد هستیم.

منصوری با اشاره به نقش مؤثر مشاغل خانگی در اقتصاد

می‌گوید: در راستای توسعه مشاغل خانگی، الگوی نوین توسعه مشاغل خانگی طراحی و آموزش‌های لازم در این زمینه ارائه شده است. این الگو در ۹ استان کشور در حال اجرا است و تا پایان سال در کل کشور اجرایی می‌شود.

در حال حاضر مشارکت زنان در عرصه‌های اقتصادی و اجتماعی یکی از شاخصه‌های تولید محسوب می‌شود. با توجه به اینکه زنان نیمی از افراد جامعه را تشکیل می‌دهند، اشتغال آنها در عرصه‌های کارآفرینی اجتماعی و اقتصادی برای رشد و پیشرفت جامعه لازم و ضروری است. در همین راستا چندی قبل توافقنامه «اجرای طرح ملی توسعه مشاغل خانگی در ۲۳ استان کشور» در راستای اشتغال ۶ هزار زن سرپرست خانوار بین وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، معاونت امور زنان و خانواده ریاست جمهوری و جهاد دانشگاهی به امضا رسید.

در حالی که بازاریابی و نبود بازار فروش محصولات یکی از چالش‌های پیش روی زنان به شمار می‌رود، صندوق کارآفرینی امید از کسب و کارهای خرد و کوچک و حضور بانوان در تمام مشاغلی که استعداد و توانایی راه‌اندازی آن را داشته باشند، حمایت می‌کند.

اشتغال و کارآفرینی موتور محرک توسعه و رونق اقتصادی است و با توجه به اینکه نیمی از جمعیت کشور را بانوان تشکیل می‌دهند طبعاً این هدف بدون در نظر گرفتن نقش مؤثر این قشر از جامعه محقق نمی‌شود. در طول تاریخ، زنان همواره به طور مستقیم یا غیرمستقیم در تأمین معاش خانواده همکاری داشته‌اند و دلایل متعددی از جمله استقلال مالی و کسب درآمد، کمک به تأمین هزینه‌های خانواده، پس‌انداز، فرار از بیکاری، خودکوفایی و کسب وجه اجتماعی در حضور آنها در عرصه‌های کارآفرینی و اشتغال اثرگذار بوده است.

توسعه بازار فروش محصولات

تولیدی بانوان

مدیرعامل صندوق کارآفرینی امید با اعلام حمایت این صندوق از مشاغل بانوان می‌گوید: حمایت از کسب و کارهای بانوان به ویژه زنان سرپرست خانوار، ضمن کمک به معیشت خانوارها فرصت حضور آنها در اجتماع را در کنار رسیدگی به وظایف خانه و تربیت فرزندان را فراهم می‌کند و به کاهش قیمت تمام‌شده کالای تولیدی منجر می‌شود.

یکی از مشکلات پیش روی اشتغال بانوان، بازاریابی و نبود بازار فروش محصولات است و صندوق کارآفرینی امید به ایجاد بازار فروش دستاوردهای زنان کمک کرده است. وی با بیان اینکه تسهیلات صندوق کارآفرینی امید از ابتدای تأسیس تاکنون هیچ‌گاه محدود به حوزه خاصی به ویژه برای بانوان نبوده است، می‌گوید: مهم‌ترین عاملی که در این زمینه تعیین‌کننده

بوده، توانایی خود زنان در زمینه‌هایی است که درخواست تسهیلات می‌دهند. یکی از اهداف اصلی صندوق، حمایت مالی از کسب و کارها است و ما علاوه بر پرداخت تسهیلات، به توسعه بازار فروش محصولات تولیدی بانوان کمک می‌کنیم.

به گفته نوراله‌زاده، یکی از مشکلات پیش روی اشتغال بانوان، بازاریابی و نبود بازار فروش محصولات است و صندوق کارآفرینی امید به ایجاد بازار فروش دستاوردهای زنان کمک کرده است.

وی می‌گوید: امروز طیف وسیعی از کسب و کارهای خرد و کوچک در حوزه بانوان مورد حمایت صندوق کارآفرینی امید قرار دارد و برگزاری نمایشگاه‌های توانمندی‌های زنان به منظور عرضه خدمات و محصولات تولیدی با قیمت تمام‌شده پایین از جمله اقدامات حمایتی به شمار می‌رود. در حال حاضر زنان در بخش‌های مختلف اقتصاد از جمله صنایع غذایی،



مکنزی بزوس نیمی از ثروتش را به خیریه می‌دهد

مکنزی بزوس وعده داده که بیش از نیمی از ثروت خود را در چارچوب «پیمان بخشش» به خیریه بدهد.

به گزارش دیجیاتو، خانم بزوس که اوایل امسال طلاقش از بنیانگذار و مدیرعامل آمازون خبرساز شد در زمره ۱۹ امضاکننده جدید پیمان بخشش است.

او که یک رمان‌نویس هم هست در نامه‌ای که تاریخ آن به جمعه گذشته برمی‌گردد اینچنین نوشته است:

تردید ندارم که بخشش ارزشی بی‌نظیر دارد. هیچ چیز بیشتر از خدمت‌کردن به دیگران نمی‌تواند اثرات مثبت ایجاد کند.

ماه آینده که جدایی این زوج به صورت رسمی ثبت شود خانم بزوس ۴درصد از سهام آمازون را با مجموع ارزش ۳۶ میلیارد دلار براساس توافقنامه ازدواجش با بزوس دریافت می‌کند. شخص جف بزوس هم‌اکنون ۱۲درصد از سهام آمازون را در اختیار دارد. ارزش آمازون نیز روز گذشته برابر با ۹۰۷ میلیارد دلار اعلام شد و این یعنی جف بزوس هم‌اکنون ۱۰۸ میلیارد دلار از این رقم را در اختیار دارد و با پیشی گرفتن از بیل گیتس همچنان عنوان ثروتمندترین شخص دنیا را به خود اختصاص داده است.

با بیشتر شدن ثروت و اثرگذاری جف بزوس فشارهای عمومی برای سرمایه‌گذاری بیشتر وی روی اقدامات بشردوستانه نیز افزایش پیدا کرد، با این حال او هنوز به جمع امضاکنندگان پیمان بخشش نپیوسته است.

پیمان بخشش سازمانی است که در سال ۲۰۱۰ میلادی توسط وارن بافت از سرمایه‌داران وال استریت و بیل و ملیندا گیتس پایه‌ریزی شد و هدفش همراه ساختن ثروتمندان دنیا برای بخشیدن بخش اعظمی از ثروت‌شان به خیریه در طول دوران حیات‌شان یا پس از آن است.

جف بزوس در واکنش به این اقدام همسر سابقش در توئیتر نوشت:

مکنزی کاری فوق‌العاده، هوشمندانه و مؤثری انجام می‌دهد و من واقعا به او افتخار می‌کنم. نامه او خیلی زیباست. موفق باشی مکنزی.

در سال ۲۰۱۹ میلادی خانم و آقای بزوس قول دادند ۲میلیارد دلار از ثروت خود را صرف صندوقی می‌کنند که هدفش تأسیس مهدکودک و کمک به بی‌خانمان‌هاست.

مکنزی بزوس با اعلام خبر بخشش نیمی از ثروتش به جمع ۲۰۴ نفری از ثروتمندان سراسر جهان پیوست که پیشتر این پیمان را امضا کرده بودند و از آن جمله می‌توان به مایکل بلومبرگ و ریچارد برنسون اشاره کرد. از جمله افرادی که امسال این پیمان را امضا کرده‌اند می‌توان به برایان اکتون بنیانگذار واتس‌آپ و همسرش اشاره کرد.

مکنزی بزوس که تاکنون دو رمان را به رشته تحریر در آورده و موفق به دریافت جایزه کتاب آمریکا شده است پیشتر کمک‌هایی را هم به صندوق تحقیقات سرطان و آلزایمر کرده است.

پیمان بخشش آنطور که در وب‌سایتش آمده یک قرارداد حقوقی نیست و امضاکنندگان آن الزامی به انجام تعهد خود ندارند، اما به لحاظ اخلاقی آنها را ترغیب می‌کند تا به وعده‌شان وفادار بمانند.

برنامه همکاری با کارآفرینان ایرانی خارج از کشور در حوزه فناوری‌های نرم

پساکترا، فرصت مطالعاتی، استاد مدعو و معین، راه‌اندازی کسب و کارهای فناوری‌انه، اشتغال در شرکت‌های فناوری و برگزاری سخنرانی و کارگاه‌های تخصصی اجرا می‌شود تا به ارتباط مؤثر متخصص و مراکز علمی و فناوری برزیده کشور کمک کند .

در همین راستا، ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری نیز ضمن اطلاع‌رسانی این خبر به شرکت‌های داخلی، شتاب‌دهنده‌ها، مراکز نوآوری و مراکز رشد در حوزه‌های مربوطه و همچنین ایرانیان خارج از کشور، آمادگی خود را جهت همکاری و ارائه تسهیلات به مجموعه‌های داخلی فعال در این حوزه اعلام می‌کند. دو روش برای برقراری ارتباط با معاونت توسعه روابط علمی و سرمایه انسانی مرکز وجود دارد که در روش نخست مجموعه‌های داخلی (شرکت‌ها، شتاب‌دهنده‌ها، مراکز نوآوری و مراکز رشد)، مستقیماً با هر یک از ایرانیان خارج از کشور ارتباط برقرار کرده‌اند، می‌توانند با ارائه مستندات لازم و مدارک هویتی طرفین، از تسهیلات موردنظر استفاده کنند.

برنامه همکاری با متخصصان و کارآفرینان ایرانی خارج از کشور در حوزه فناوری‌های نرم به منظور انتقال دانش، تجربه و ایده‌های فناورانه به داخل، توسط مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری در کنار بیش از ۸۰ پایگاه تخصصی منتخب داخلی اجرا می‌شود.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، در راستای رسیدن به اهداف بلندمدت چشم‌انداز علمی کشور و بهره‌گیری از ذخایر علمی و تخصصی سرمایه انسانی خارج از کشور، برنامه همکاری با متخصصان و کارآفرینان ایرانی خارج از کشور توسط مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در حال اجرا است. این برنامه به منظور انتقال دانش، تجربه و ایده‌های فناورانه به داخل طراحی شده و بیش از ۸۰ پایگاه تخصصی شامل دانشگاه‌ها، پژوهشگاه‌ها، پارک‌های علم و فناوری، شرکت‌های فناوری و مراکز رشد و نوآوری برجسته داخلی در این راستا با مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری ریاست جمهوری همکاری دارند. این برنامه در قالب حمایت از انجام پروژه‌های تحقیقاتی و فناورانه همچون



به دنبال اقدامات کارآفرینانه در دانشگاه‌های منطقه هستیم

ستاری افزود: صندوق پژوهش و فناوری نیز در پارک‌های فناوری استان‌ها فعال شده و براساس تفاهم‌نامه صورت گرفته، جهت ارائه تسهیلات به واحدهای فناور اقدام می‌کند.

وی اظهار داشت: با توجه به وجود ایده‌های خلاقانه در زمینه مزیت‌های منطقه از جمله کشاورزی و دامپروری می‌توان پروژه‌های خوبی را در منطقه اجرا کرد.

در ادامه بهرور بنیادی، نماینده مردم کاشمر در مجلس شورای اسلامی با توجه به پتانسیل‌های منطقه در حوزه کشاورزی و دام‌پروری گفت: مرکز نوآوری ترشیز در آغاز راه برای تولید محصولات دانش‌بنیان و در کنار آن ایجاد اشتغال پایدار نیازمند کمک است.

بنیادی گفت: با توجه به مبتنی‌بودن اقتصاد منطقه بر پایه کشاورزی و دامپروری در سال‌های گذشته طرح‌هایی از جمله طرح پیش‌رس کردن انگور که کارهای مطالعاتی بسیاری در این زمینه صورت گرفت، اجرا شده است.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور گفت با در نظر گرفتن پتانسیل‌ها و مزیت‌های شهرستان کاشمر باید ابتدا بر روی محصولات دانش‌بنیان کار کرد، سپس در زمینه تجاری‌سازی و یافتن بازار ... اقدام کرد.

به گزارش ایسنا، سورنا ستاری در دیدار با نماینده مردم کاشمر در مجلس شورای اسلامی و رئیس مرکز آموزش عالی کاشمر، برای تجهیز و تأمین امکانات مورد نیاز مرکز نوآوری منطقه ترشیز قول مساعد داد و عنوان کرد: ما از نیروهای خلاق و صاحب ایده بنا به مسئولیت‌مان حمایت‌های لازم را خواهیم داشت؛ تلاش داریم مسیر توسعه کسب و کارهای حوزه فناوری و محصولات دانش‌بنیان را فراهم و تسهیل کنیم. وی همچنین تأکید کرد: دانشگاه باید بتواند در قالب مسئولیت‌های اجتماعی مشکلات را حل کند و متناسب با ظرفیت‌های منطقه اقدام کند؛ از سویی ما در دانشگاه‌های منطقه به دنبال این هستیم که در حوزه کارآفرینی به واسطه دانشگاه اقداماتی انجام دهیم، به ویژه آنکه مرکز نوآوری هم در منطقه فعالیت دارد.



انتقام هوآوی از اپل گران تمام می‌شود؟

تحریم هوآوی به وسیله ترامپ خبر بدی برای چین بود، در حالی که این اتفاق به طور موثر دومین سازنده بزرگ گوشی تلفن هوشمند در سرتاسر جهان را از بزرگ‌ترین منبع درآمدش محروم می‌کرد، اما چین نیز به شدت در صدد مقابله با آن است و اپل – سومین سازنده بزرگ گوشی هوشمند در جهان – می‌تواند جزو یکی از کسانی باشد که از عواقب آن رنج خواهند برد.

تحلیلگر موسسه Goldman Sachs در قالب یادداشتی برای سرمایه‌گذاران تخمین زد، چنانچه چین تصمیم بگیرد که به منظور تلافی تحریم ایالات متحده آمریکا فروش محصولات Apple را در کشورش ممنوع کند، ۲۹درصد از سود Apple کم خواهد شد. ۱۷درصد افت فروش محصولاتApple در چین اتفاق می‌افتد، در نتیجه چنین حرکتی بدون شک ناتوان‌کننده خواهد بود. آیا به نظر شما، این یک سناریو تئوریک است و چین نباید ورای سیاست‌های زلمان حال Apple را تحریم کند؟ حال آن که همین حرف در

مورد تحریم هوآوی نیز مصداق دارد.

از سوی دیگر، رقم ۲۹درصد فقط برآوردی از ضرر Apple است که برند باید فروش دستگاه‌هایش را متوقف کند. همان‌طور که می‌دانید، محصولات Apple نیز در چین ساخته می‌شوند.

اگر چین تصمیم بگیرد که در طول روند تولید تلفن وقفه بیندازد، Apple با عواقب بسیار فوری بیشتری مواجه خواهد شد. از نقطه نظر تحلیلگران Goldman، حرکت فوق احتمالا در بلندمدت غیرعاقلانه خواهد بود و در همین حال پیامدهای منفی برای اکوسیستم فناوری و اشتغال محلی خواهد داشت، اما این یک احتمال ترسناک برای «Cupertino»، به عنوان بخشی از مجموعه Silicon Valley است. در همین حال تعدادی از شرکت‌های آمریکایی همچنان محصولاتشان را در چین می‌سازند. از سوی دیگر، به دلیل افزایش تعرفه‌ها، Apple در صدد است تا واحدهای تولیدی خود را به خارج از کشور منتقل کند، اما فقط حرفش آسان است.

در صورت عدم توافق میان چین و ایالات متحده آمریکا، این جنگ تجاری قابلیت آن را دارا است که تاثیر مهمی بر روی چشم‌انداز فناوری داشته باشد.

مستر کارت: پر تره با استفاده اثر انگشت

با بازنگری‌های تایید هویت PSD۲ و مجوز SCA، احراز هویت بیومتریک به یک موضوع داغ در جامعه اروپایی تبدیل می‌شود، اما حتی اگر Mastercard کار توسعه ابزارهای ضروری برای تطبیق با استانداردهای صنعت پرداخت جدید را انجام داده باشد، ID Check به یکی از مهم‌ترین مواردی تبدیل می‌شود که ضمن حمایت از چارچوب ارتباطی رو به رو شدن با مصرف‌کننده، در کنار آموزش، پیام نواوری را نیز منتقل می‌کند که هنوز جای رشد و ترقی را دارد.

چگونه می‌توانیم یک پیام روشن و تاثیر گذار درباره ابزارهای جدید امنیتی بیومتریک را در حالی به مخاطب برسانیم که هنوز جزو اخبار داغ به حساب می‌آید؟ Mastercard، به عنوان یک شرکت مبتکر در حوزه فناوری، از راه خلق یک سری پرتره با استفاده از تکنیک منحصر به فرد، اثر انگشت، به سرعت آگاهی درباره بیومتریک را بالا برد. با تاکید بر روی مزایای پرداخت به وسیله تشخیص چهره و اثر انگشت از طریق یک فرم هنری دقیق منحصر به فرد، Mastercard جایگاه یک پیشرو فنی در صنعت پرداخت را پیدا می‌کند.

با برقراری ارتباط میان دو عدد از پیچیده‌ترین روش‌های پرداخت –اثر انگشت و تشخیص چهره– Mastercard به مشتریانش امن‌ترین راه برای پرداخت پیشنهاد می‌دهد. پروژه به وسیله برگزاری یک نمایشگاه منحصر به فرد از پرتره‌های ساخته‌شده با اثر انگشت، این موضوع را به تفصیل برای مردم بیان می‌کند که آنها نباید به فناوری‌های جدید بی‌اعتنا باشند.

تیم مدیران و مجریان این اقدام Mastercard از هنرمندی مشهور به نام «ژان پتروف» دعوت کرد تا فقط با استفاده از اثر انگشت پرتره‌هایی را بکشد و آنها را در کنفرانس خبری «Authentication & Biometry» در معرض نمایش قرار دهد. تماشاگران به طور زنده شاهد آن بودند که هنرمند چگونه چنین پرتره‌ای را می‌کشد. با حراج عکس‌ها، به این ترتیب هر کس می‌توانست آثار هنری نمایش داده شده را به روش پرداخت با فناوری تشخیص چهره بخرد.

منبع: mbanews



از احساس مخاطب درباره برندمان چه می‌دانیم؟

۵ راهکار برای مدیریت احساس مخاطب پیرامون برندمان



مخاطب به ما داده است. رویکردهای جایگزین برای جلب نظر مخاطب شامل تولید محتوای بصری، فعالیت‌های گوناگون، پیگیری فرآیندهای غیرکلامی و سایر شیوه‌های مشابه است. به این ترتیب شانس ما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف افزایش خواهد یافت.

۴. برقراری ارتباط با افراد گام بعدی در راستای مدیریت احساس مخاطب درباره برندمان است. هر چیزی که در ارتباط با زندگی یا کار افراد باشد، ۷۰درصد تاثیرگذاری بیشتر بر روی ادراک و احساس افراد پیرامون یک موضوع (در اینجا برند ما) دارد. هدف اصلی در اینجا کاملاً مشخص به نظر می‌رسد. ما باید راهکاری برای افزودن المان‌های مربوط به زندگی مخاطب هدف به برنامه‌مان طراحی کنیم. به این ترتیب میزان علاقه افراد به پیگیری برنامه برندمان افزایش خواهد یافت. چنین افزایش علاقه‌ای به معنای توجه بیشتر و در نتیجه افزایش شانس برندمان برای جلب رضایت مخاطب است.

۵. تمرکز بر روی مفهوم مشارکت مخاطب و آماده‌سازی برنامه‌های غافلگیری آنها گام پایانی در راستای مدیریت احساس مخاطب پیرامون برندمان خواهد بود. در این برنامه‌ها باید از عبارت‌هایی نظیر «برای نخستین بار»، «کاملاً منحصر به فرد» و «ویکردی متفاوت» استفاده کرد. این عبارت‌ها به دلیل ایجاد تمایز با روند معمولی امور بیشتر مورد توجه مخاطب قرار می‌گیرد. در مورد کمپین‌های غافلگیری مخاطب این کار حتماً به فروش شما کمک خواهد کرد و همچنین اگر صحبتی از خرید این‌ن صورت کمپین ما مانند کمپین‌های کاملاً معمولی برای مخاطب به نظر خواهد رسید.

منبع: brandingstrategyinsider

منطقی به نظر می‌رسد. هدف اصلی در اینجا علاوه بر یافتن ایرادهای احتمالی برنامه‌مان، مشاهده نحوه تاثیرگذاری برنامه موردنظر بر روی بخش تصمیم‌گیری مغز است. ایده‌های تبلیغاتی و برندسازی جذاب به طور معمول برای مدت طولانی در ذهن افراد باقی می‌ماند. اگر فرآیند برندسازی ما نیز درست شکل گرفته باشد، باید در بخش «غیرکلامی» مغز برای مدتی طولانی ثبت شود. بدون تردید نمایش برنامه برندمان و انتظار برای مدتی طولانی در راستای ارزیابی ماندگاری برنامه‌مان در ذهن مخاطب امکان‌پذیر نیست. به همین جهت باید به سراغ راهکار دیگری رفت. پیشنهاد من طرح دو پرسش اصلی برای افراد آشناست. به پرسش‌های ذیل توجه کنید:

- آیا من پیش از این نام برند حاضر را شنیده‌ام؟
- تجربه قبلی من از برند حاضر چگونه بود؟

پیش از این به ویژگی «غیرکلامی» بخش تصمیم‌گیری مغز اشاره کردیم. به همین دلیل دستمایه به پاسخ پرسش‌های فوق نیازمند قرار دادن الگوهایی در مصاحبه‌مان با افراد آشنا به منظور ارزیابی واکنش بخش غیرکلامی مغز است. به عبارت ساده، پاسخ دو پرسش فوق معمولاً به گونه‌ای مستقیم بیان نمی‌شود.

۳. ایجاد الگویی از نحوه واکنش احساسی مخاطب گام سوم در راستای مدیریت آن است. از آنجایی که بخش تصمیم‌گیری مغز غیرکلامی است، گفت‌وگو و برنامه‌های گفت‌وگومحور تاثیر موردنظر ما را بر روی مخاطب نخواهد داشت. اگرچه تا همین یک دهه پیش فرض اصلی هر برنامه برندسازی تاثیرگذاری گفت‌وگوهای جذاب بر روی مخاطب بود، با این حال اکنون پیشرفت علم و فناوری درک تازه‌ای از نحوه واکنش

به قلم: توماس گاد کرشنس برندسازی
ترجمه: علی آل‌علی

مدیریت برند امروزه بدل به چالش اصلی بسیاری از کسب و کارها شده است. این مقاله خلاصه‌ای کوتاه از راهکارهای عملی برای حداکثرسازی کیفیت مدیریت شرکت‌مان در راستای بهبود احساس و ادراک مردم نسبت به برندمان است. بدون تردید تمام توصیه‌های ممکن برای مدیریت برند در همین چند نکته خلاصه نمی‌شود، با این حال توجه به آنها مقدمه‌ای مطلوب برای شروع کار خواهد بود. اکنون اجازه دهید به بررسی هر کدام از این نکات بپردازیم.

۱. شکل‌دهی به احساس مخاطب نسبت به برندمان با برنامه‌ریزی شروع می‌شود. نکته مهم در اینجا چگونگی برنامه‌ریزی درست است. توصیه من شروع فرآیند برنامه‌ریزی با توجه به اهداف اصلی برندمان است. به این ترتیب توضیح جزئی آنها تا جای ممکن ضروری به نظر می‌رسد. این امر رابطه‌ای صمیمانه میان برند ما و مخاطب ایجاد خواهد کرد. فرآیند برندسازی در ارتباط نزدیک به ترسیم تصویری جذاب از برندمان است. تصویر موردنظر باید دارای انسجام کامل با تمام بخش‌های برندمان باشد. در این صورت تصویر اصلی یک هویت واحد را بازنمایی خواهد کرد. در نهایت نیز باید دلیل حضورمان در حوزه کسب و کار را بیان کنیم. این امر به طور معمول از طریق بیان اهداف صورت می‌پذیرد. نکته مهم در اینجا توجه به خواست و نیاز مخاطب به اندازه علائق برندمان است.

۲. ارائه ایده‌های اصلی برای مدیریت برند به برخی از افراد آشنا

تبلیغات آنلاین به خاطر ویژگی‌های مانند هزینه کم و جذب مخاطب هدف امروزه مورد توجه بسیاری از کسب و کارها قرار گرفته است. همچنین برخلاف انواع دیگر تبلیغات که امکان مدیریت و آنالیز و بررسی کمتری وجود دارد در تبلیغات اینترنتی به طور دقیق و کامل می‌توان اثربخشی کمپین را بررسی کرد. در این مقاله یاد می‌گیریم چگونه کار خود را تبلیغ کنیم و راهکارهای دنیای آنلاین برای جذب مشتری چیست؟

چگونه کار خود را تبلیغ کنیم: استفاده از فروم‌ها

مدتی است که کسب‌وکارهای نوپا به یک روش جدید برای اطلاع‌رسانی و پشتیبانی از کاربران‌شان رو آورده‌اند که توانسته برای خیلی از آنها مفید واقع شود. این روش، ایجاد یک فروم برای ثبت اخبار و اطلاعیه‌ها و همچنین رسیدگی به موارد خاصی است که کاربران با آنها مواجه می‌شوند.

بررسی‌ها نشان داده‌اند که فروم‌ها دارای ترافیک بسیار بالایی هستند و کاربران برای حل مشکلات‌شان قبل از اینکه با پشتیبانی تماس بگیرند، به فروم‌ها مراجعه می‌کنند. حداکثر مدت زمانی که رسیدگی روزانه به فروم از شما می‌گیرد، فقط یک ساعت خواهد بود و این وقت بیشتر صرف تایید نظرات و ثبت مطالب می‌شود.

خیلی از شرکت‌های شناخته‌شده هم از فروم ها استفاده می‌کنند. یکی از خصوصیات منحصر به فرد فروم‌ها در این است که هر کاربر می‌تواند تجربیات خود را ثبت کرده، تا دیگر کاربران بتوانند از آنها بهره ببرند. برای مثال در فروم‌های شرکت گوگل تعداد زیادی از مشکلات، توسط کاربران ثبت شده و افرادی که در بخش پشتیبانی شرکت گوگل به فعالیت می‌پردازند به همراه دیگر کاربران برای حل مشکلات، نظرات خود را مطرح می‌کنند. اگر می‌خواهید در مورد تبلیغات اینترنتی بیشتر بدانید مقاله چگونه در اینترنت تبلیغ کنیم را مطالعه کنید.

چگونه در اینترنت تبلیغ کنیم: یک وبلاگ راه‌اندازی کنید

راه‌اندازی وبلاگ علاوه بر اینکه برای برندینگ مناسب و روش خوبی محسوب می‌شود یک راه ارتباطی با مشتریان و جذب مخاطب به شمار می‌رود. از نکات مهم وبلاگ‌نویسی می‌توانیم به حفظ جریان نوشتاری و تولید محتوای باکیفیت

و مرتبط با حوزه فعالیت کسب و کار را اشاره کنیم.

- اولین قانون در وبلاگ‌نویسی عدم کپی محتوای دیگر سایت‌ها است.
- سعی کنید اعتماد را برای مخاطبین ایجاد کنید. (استفاده از مراجع و ذکر منبع آمار).
- امکان اشتراک‌گذاری سریع مطالب را از طریق دکمه‌های شبکه‌های اجتماعی در نظر بگیرید.
- سعی کنید محتوای خیلی کوتاه و یا خیلی بلند به طوری که باعث خستگی کاربر شود را انتشار ندهید.

چگونه کار خود را تبلیغ کنیم: با مشتریان قدیمی در ارتباط باشید

اکثر کسب‌وکارها گمان می‌کنند که با انجام یک معامله، دیگر کارشان با مشتری‌شان تمام شده و نیازی نیست که دوباره ارتباطی با آن مشتری برقرار کنند. در صورتی که چنین ذهنیتی کاملاً مخرب است و مشتری قدیمی می‌تواند منبعی برای فروش‌های آینده شما باشد. شما می‌توانید براساس برنامه زیر ارتباطات خود را تنظیم کنید:

– یک لیست تهیه کنید: هر کسب‌وکاری اطلاعات ارتباطاتی خود را به صورت سازماندهی‌شده نگهداری می‌کند. روش‌های بایگانی متفاوتی وجود دارد و یکی از این روش‌ها تهیه لیست به کمک نرم‌افزار اکسل است. شما می‌توانید به اطلاعات پنج سال گذشته خود مراجعه کرده و تمام اطلاعات مکتوب و ثبت‌شده در کامپیوتر را در یک فایل اکسل ثبت کنید. اکسل این امکان را در اختیار شما گذاشته تا تمام اطلاعات مشتریان قبلی خود شامل تلفن، ایمیل، آدرس و … را یکجا جمع‌آوری کنید.

– به درستی متدهای ارتباطی خود را انتخاب کنید: تماس‌های تلفنی یکی از روش‌های مستقیم ارتباط‌گیری هستند که اکثراً مفید و موثر واقع می‌شوند و همچون خبرنامه‌ها و ایمیل‌ها به راحتی نادیده گرفته نمی‌شوند. البته کاملاً مشخص است که تماس‌های تلفنی زمان بسیاری از شما می‌گیرند و بهتر است این نوع روش را برای مشتریانی به کار ببرید که از اهمیت بیشتری برخوردار هستند. از طرفی می‌توانید برای مشتریان دیگر تان ایمیل ارسال کنید؛ البته این

ایمیل‌ها در صورتی Spam نمی‌شوند که آنها را به کمک نرم‌افزارهای ارسال ایمیل شخصی‌سازی کنید.

– تصمیم بگیرید که می‌خواهید چه چیزی بگویید: حتما لازم نیست برای برقراری ارتباط با یک مشتری به دنبال دلیلی بگردید تا او را توجه کنید. کافی است که از حقیقت صحبت کنید و با مشتری‌تان تماس بگیرید و بگویید که مدت طولانی‌ای از آخرین صحبت ما گذشته، خواستیم تا جوابی حال و احوال شما شویم و اگر کمکی از دست ما برمی‌آید، ما در خدمت شما هستیم. انجام این کار حتماً به فروش شما کمک خواهد کرد و همچنین اگر صحبتی از خرید محصولی شد، شما می‌توانید با عنوان کردن یک تخفیف جزئی، میل به خرید فرد را تا حد زیادی افزایش دهید.

فراموش نکنید که بدون ارتباطات قوی نمی‌توانید خدمات خود را به صورت عمده عرضه کنید؛ پس نهایت سعی خود را در ارتباط‌گیری با مشتری کنید و نگذارید به راحتی از ذهن‌شان محو شوید. زیرا همان موقع است که رقیبان شما از راه می‌رسند.

چگونه در اینترنت تبلیغ کنیم: استفاده از ظرفیت شبکه‌های اجتماعی

شبکه‌های اجتماعی جهت ایجاد تعامل و گفت‌وگو بین کاربران به وجود آمده است و البته می‌توان به رایگان از همین بستر جهت ارتباط و معرفی محصول و خدمات به کاربران استفاده کرد. شما می‌توانید تبلیغات و پیشنهادات خود را در فیس‌بوک ارائه دهید یا از طریق توئیتر به طور مستقیم با مشتریان در ارتباط باشید. برای عملکرد بهتر به نکات زیر توجه کنید :

- برای هر یک از شبکه‌های اجتماعی یک طرح بازاریابی جدا در نظر بگیرید
- پست‌های خود را به صورت منظم انتشار دهید
- از ابزارهای آنالیز و مانیتور شبکه‌های اجتماعی استفاده کنید
- سعی کنید در کنار محتوای متنی از محتوای تصویری بیشتر استفاده کنید
- وضعیت فعالیت رقیبا را مقایسه کنید
- استفاده از هشتگ‌های مرتبط و پرتعداد را فراموش نکنید.

منبع: blogad

ایستگاه بازاریابی

نوآورانه فکر کنید

مونا بیژور، بنیانگذار و مدیر اجرایی شرکت «ژور» است. شرکت او یک شرکت آنلاین فعال در زمینه فروش پوشاک است.

چگونه به شبکه این شرکت ملحق شویم؟

بازار این روزهای فروش کالا در دنیا، به خاطر تغییر رفتار مصرف‌کنندگان به سرعت در حال تغییر است. این تغییرات باعث شده که خرده‌فروشان با چالش بزرگی مواجه شوند. تمامی برندهای دنیا در یک موضوع وجه اشتراک دارند. هیچ‌کدام از تغییر هراسی ندارند. شرکت‌ها با سرعت به رشد و کسب ثروت ادامه می‌دهند و با گذر زمان سبک بازاریابی‌شان تغییر می‌کنند و ایده‌های جدیدی را به کار می‌گیرند. برندهایی نظیر Zara، H&M و Nike این طرز فکر را پیش گرفتند، پوسته قدیمی خود را انداخته و روش جدیدی در کسب مشتری و خدمات مناسب با مشتری‌مداری و جلب رضایت و راحتی خریداران فراهم می‌کنند. در مجموع، همگی نوآورانه فکر می‌کنند. شرکت‌هایی که این مدل را پیش بگیرند، در این رقابت به سرعت پر فروش می‌شوند و برندهای باسابقه و بزرگ هم باید همین راه‌ها را تقلید کنند. شرکت‌های باسابقه می‌توانند با درک نیازهای مشتریان، جایگزین‌هایی برای سبک بازاریابی کالاهای‌شان پیدا کنند. پس برندهای سنتی و قدیمی باید از رقابت با یکدیگر دست بردارند و با برندهای جدید مقابله کنند.

بازار پر فروش اینترنتی

برندها باید دیجیتالی شوند وگرنه با ورشکستگی روبه‌رو خواهند شد. می‌توانند از تجارت الکترونیک آغاز کنند.

شرکت تحقیقاتی فوستر پیش‌بینی کرد که با وجود ۲۰۶ میلیون خریدار که محصولات‌شان را اینترنتی خریداری می‌کنند، رقم تجارت الکترونیک ایالات متحده تا سال ۲۰۲۰ میلادی، به بیش از ۵۳۰ میلیارد دلار خواهد رسید. برند نایکی که سابقه‌ای ۵۰ ساله دارد، با طرز فکری نوآورانه اقدام به بازاریابی و تبلیغات مستقیم به مصرف‌کننده کرده است. نایکی غول تولیدکننده پوشاک ورزشی، تصمیم گرفته تا پنج سال آینده، فروش خود را ۲۵۰درصد توسعه بخشد تا از شرکت‌های دیگر پیشی بگیرد.

سرمایه‌گذاری در بخش فروش اینترنتی، این امکان را می‌دهد که پیام‌های بیشتری از تبلیغات به دست مصرف‌کننده‌ها برسد و خریداران بیشتری جذب شوند. شرکت‌هایی که این روش را پیش بگیرند، افزایش چشمگیری در تجارت الکترونیک خواهند داشت. تجارت الکترونیک راهی آسان برای کاهش هزینه‌ها و فروش بهتر است.

فیزیکی تبدیل به دیجیتالی می‌شود

شرکت‌هایی که فقط در زمینه فیزیکی کار می‌کنند باید وارد دنیای دیجیتال هم بشوند. بازاریابی راحت و خدمات خوب الکترونیکی زمینه‌ساز فروش بهتر و کاهش خرید فیزیکی در فروشگاه‌ها می‌شود که ایجاد ترافیک و ازدحام شهری از پیامدهای آن است. برای افزایش سرعت و کاهش هزینه‌های فروش اینترنتی، دیجیتالی کردن شرکت‌ها راه‌حلی است که سرویس بهتری را به مشتری ارائه کند. در همین رابطه «جن نیفن» تحلیلگر مسائل خرده‌فروشی اشاره می‌کند که یک‌سوم فروشگاه‌های خرده‌فروش ایالات متحده در شرف تعطیلی هستند. تقاضاهای مشتریان در حال تغییر است و بدون دسترسی به فروش اینترنتی و دنیای دیجیتال، شرکت‌داری و فروش کالاها تقریباً غیرممکن است. برای یک شرکت تولیدکننده، ساخت یک فروشگاه فیزیکی جذاب با چند راه‌رو و ردیف، کاری سخت و هزینه‌بردار است و در ضمن مردم هم بیشتر بیندهند تا خریدار واقعی. اگرچه شرکت‌ها هم می‌توانند تغییرات مثبتی ایجاد کنند. به جای اینکه محصولات را به طور سنتی روی هم انبار کنند و مدام به دنبال خرده‌فروش بگردند، باید یک فروشگاه اینترنتی هم داشته باشند و با تبدیل شرکت‌شان به یک نمایشگاه اینترنتی، مشتریان می‌توانند برای بازدید از کالاهای شرکت، مستقیم به سایت اینترنتی آن مراجعه کنند. پس کالا بدون واسطه و خرده‌فروش به دست مشتری می‌رسد که این به معنای کاهش چشمگیر قیمت است.

روش‌ها گفت‌وگو

شنوندگان در حال تغییرند و ارتباطات آراه متفاوتی به خود گرفته و پراهمیت‌تر از همیشه شده‌اند. این نسل جدید از خریداران به دنبال خدمات پس از فروش فوق‌العاده هستند و با توجه به گارانتی طولانی‌مدت خرید می‌کنند. برندها وقتی محصولات را به صورت آنلاین روی سایت‌شان می‌گذارند، باید گارانتی هم به طور روشن و واضح اعلام کنند. برخورد درست با مشتری کاملاً به قدرت رسانه اجتماعی آن شرکت وابسته است و بعضی برندها در این خصوص بهتر سرویس می‌دهند، اما بهتر بود که برندهای باسابقه هم در این زمینه توجه بیشتری داشته باشند. بهبود در رسانه‌های اجتماعی فقط برای یک‌بار نیست، بلکه باید به طور مداوم و درست ادامه پیدا کند. ترکیب چند فاکتور همانند بازاریابی مدرن و تأثیرگذار اینترنتی، محتوای برجسته تبلیغاتی و نام و سابقه یک برند مشهور، ترکیبی منحصربه‌فرد به حساب می‌آید. با افزایش تقاضا در بازار، برندهایی که نمی‌توانند خود را با بازاریابی جدید وفق دهند، توسط برندهای جدید و مشتری‌مدار نابود خواهند شد. همان شرکت‌های جدیدی که راه نوینی برای بازاریابی و جذب مشتری پیدا کرده بودند. خواه استفاده از سرویس قدرتمند اینس‌چت باشد یا اینکه به اینستاگرام بسنده کنند. تبلیغات و فروش از شبکه‌های اجتماعی، واکنشی زنجیره‌ای است که برندها به صورت آرمانی به آن می‌نگرند تا فروش بیشتری داشته باشند و با افزایش وفاداری و اشتیاق مصرف‌کنندگان به یک برند، تجربیات یک شرکت هم در ترفندهای جلب مشتری افزایش پیدا می‌کند.

مدل‌های فروش بهینه و جایگزین

۷۹درصد از مردم ایالات متحده، به صورت آنلاین خرید می‌کنند، ولی بعضی اوقات این خرید شدت بیشتری به خود می‌گیرد. مثلاً فروش اینترنتی در روزهای نزدیک مراسم شکرگزاری و جمعه سیاه (بازار شب عید) بالا می‌رود که فروشندگان سنتی در این ایام به شدت ضرر می‌کنند. یک راه خوب برای جذب مشتریان، خریداری یک شرکت و بهره‌برداری از آن است. مثل «دلار شیو کلاب» که شرکتی دارویی و بهداشتی است که توسط شرکت یونی‌اوپر به قیمت یک میلیارد دلار خریداری شده است. این مدل هم بسیار تأثیرگذار است. چون در نهایت به صورت متقابل، سود بالایی را برای شرکت مادر به همراه دارد. برندهایی که از این روش توزیع و پخش استفاده می‌کنند، نیازهای بزرگتری از مصرف‌کنندگان را پوشش می‌دهند. مخصوصاً در بخش خدمات دارویی و سلامت؛ خصوصیتی که باعث می‌شود رقابت با آن شرکت‌ها کاری بسیار دشوار باشد. بقی خرده‌فروشان هم روز به روز سخت‌تر می‌شود. برندهایی که با تبلیغات خود خریداران را بهتر جذب می‌کنند، برنده نهایی بازار خواهند بود. شرکت‌های سنتی هم باید دی‌ان‌ای خود را عوض کنند. تقاضای مشتریان تغییر کرده و دیگر این سخت است که شرکت با فروشگاه خود را بدون تکنولوژی و منابع دیجیتالی، سرپا حفظ کند. شرکت‌های آینده ترکیبی جامع از برند، تکنولوژی و استعداد خواهند بود که دسترسی مستقیم و بی‌واسطه با مصرف‌کننده خواهند داشت. ایجاد تغییرات در خرده‌فروشی هم گنج‌کننده است، ولی با این روش‌های نوین بازاریابی امروز، اگر فرد آنها هم دگرگون شدند تعلق نکنید.

منبع: techcrunch/ucan

جذب مخاطب با استفاده از تکنیک‌های کار با شبکه‌های اجتماعی



فعالیت برندگان در شبکه‌های اجتماعی چقدر تاثیرگذار است؟

به قلم: کمی آندر سون کارشناس بازاریابی محتوایی
ترجمه: علی آل‌علی

امروزه شبکه‌های اجتماعی تاثیر انکارناپذیری بر روی وضعیت برندها دارد. تکنیک‌هایی نظیر استفاده از محتوای تولیدی کاربران، همکاری با افراد تاثیرگذار و نظرسنجی آنلاین به برندها در راستای جلب مخاطب جدید کمک می‌کند. به این ترتیب برند ما مسیر توسعه و بهبود جایگاه در میان رقبا را هرچه بهتر طی خواهد کرد.

بدون تردید شبکه‌های اجتماعی توانایی کمک به برندها در راستای توسعه پیام‌سازمانی و تعامل‌سازنده با مخاطب هدف را دارد. متأسفانه بسیاری از کارشناس‌های خبره حوزه روابط عمومی و بازاریابی از توانایی شبکه‌های اجتماعی برای افزایش جذب مخاطب به طور کامل استفاده نمی‌کنند. مشکل اصلی آنها ناتوانی در یافتن راهکارهای مناسب برای توسعه برند در شبکه‌های اجتماعی است. به این ترتیب آنها همیشه وضعیت ثابتی در شبکه‌های اجتماعی دارند. هدف اصلی من در این مقاله معرفی برخی از برترین تکنیک‌های استفاده از شبکه‌های اجتماعی برای افزایش جذب مخاطب است. تکنیک‌های ذیل را مدنظر داشته باشید.

۱. به اشتراک‌گذاری محتوای تولیدی کاربران

محتوای تولید کاربران (UGC) یکی از بهترین گزینه‌ها برای جلب تعامل و رضایت مخاطب هدف برندگان است. این گونه از محتوا به ایجاد اعتماد میان برند ما و مخاطب و همینطور افزایش اعتبارمان کمک خواهد کرد. بدون تردید هر مخاطبی در تعامل با یک برند به دنبال اعتماد و اعتبار است.

نکته مهم اعتماد بیشتر مردم به محتوای تولیدی کاربران در مقایسه با سایر الگوهای محتوایی است. آخرین مطالعه موسسه Social Toaster بیانگر تایید ۹۳درصدی مشتریان نسبت به سودمندی هرچه بیشتر محتوای تولیدی کاربران در مقایسه با سایر گونه‌های محتوایی است. همچنین ۸۴درصد از مشتریان میانسال تاثیر محتوای تولیدی کاربران بر روی تصمیم‌گیری خرید خود را تایید کرده‌اند. آیا شما در حال ترغیب مخاطب هدف‌تان برای تولید هرچه بیشتر محتوای تولیدی کاربران هستید؟ هر برندی باید مخاطب‌های خود را ترغیب به تولید محتوا کند. به این ترتیب رابطه‌ای عمیق میان آنها شکل خواهد گرفت. همچنین کاربرد تکنیک استفاده از محتوای تولیدی کاربران به وجود برخی مخاطب علاقه‌مند به برندگان بستگی دارد. در غیر این صورت محتوایی برای انتشار از سوی ما وجود نخواهد داشت.

موسسه مارکتو در یکی از کمپین‌های برندش از طراحی کارتونی یکی از مخاطب‌های خود برای طراحی بنر تبلیغاتی استفاده کرد. به دلیل تاثیرگذاری مثبت این اقدام از آن زمان موسسه مارکتو توجه ویژه‌ای به محتوای تولیدی کاربرانش دارد.

برند Buffer نام خاصی برای محتوای تولیدی کاربران انتخاب کرده است. Buffer Community اصطلاحی خاص برای اشاره به محتوای تولیدی

کاربران این برند است. مزیت استفاده از چنین نامی توسعه هرچه بیشتر احساس نزدیکی و صمیمیت در میان مخاطب هدف و برندگان است. در مورد تاثیر مستقیم استفاده از محتوای تولیدی کاربران اشاره به وضعیت برند Buffer ضروری به نظر می‌رسد. بر این اساس آنها با استفاده از این‌گونه محتوا رشد ۴۰درصدی در افزایش مخاطب را تجربه کرده‌اند.

۲. بازنشر مداوم محتوا

بسیاری از بازاریاب‌ها به اشتباه بازنشر چندباره محتوای وبلاگ با سایت رسمی یک برند را بیانگر ناتوانی در تولید محتوای تازه تلقی می‌کنند. با این حال واقعیت بیانگر تاثیرگذاری بالای بازنشر مداوم محتوای مربوط به وبلاگ یا سایت برندهاست.

در این میان تنها کار ضروری ایجاد اندکی تغییرات در متن اصلی است. به این ترتیب ما به‌روز رسانی جذابی از محتوای قدیمی خواهیم داشت. شاید در نوبت اول بازنشر یک مطلب مخاطب متوجه تکراری‌بودن آن نشود، با این حال در مراحل بعدی عدم ایجاد تغییر در محتوا دردرس‌ساز خواهد شد. به همین دلیل اعمال تغییراتی متناسب با شرایط کنونی در محتوای قدیمی ضروری به نظر می‌رسد.

بهترین مثال در زمینه استفاده مداوم از محتوای قدیمی برای جلب نظر مخاطب مربوط به موسسه تبلیغاتی AdEspresso است. آنها ایده‌های جالبی در زمینه نحوه بازنشر محتوای قدیمی دارند. اکانت اینستاگرام آنها نیز به عنوان یک نمونه واقعی از تاثیرگذاری بازنشر چنین محتواهایی در دسترس است.

۳. ایجاد نظرسنجی برای دریافت بازخورد

چگونه تعامل ما با مخاطب هدف در شبکه‌های اجتماعی موجب شکست خواهد شد؟ بدون تردید فعالیت بدون شناخت مناسب از مخاطب هدف موجب شکست در جلب نظر آنها می‌شود. به همین دلیل تلاش برای شناخت بهینه آنها ضروری به نظر می‌رسد. به راستی راهکارهای شناخت بهینه مخاطب در شبکه‌های اجتماعی چیست؟ شاید برند ما از راهکارهای قدیمی بسیاری استفاده کند، با این حال تاثیرگذاری آنها محل تردید است. یکی از راهکارهای جدید برای شناخت بهتر مخاطب استفاده از نظرسنجی‌های آنلاین است. خوشبختانه اکنون اغلب شبکه‌های اجتماعی از چنین نظرسنجی‌هایی پشتیبانی می‌کنند. بسیاری از برندهای بزرگ دنیا برای جمع‌آوری اطلاعات کاربردی پیرامون مخاطب هدف‌شان از این نوع محتوا سود می‌برند.

چند سال پیش برند استارباکس از نظرسنجی توییتری برای شناخت بهتر سلیقه مخاطب‌های خود در زمینه نوشیدنی‌های سرد استفاده کرد.

بدون تردید استفاده از نظرسنجی شیوه‌ای مناسب در راستای دریافت اطلاعات کاربردی به منظور تولید محصولی تازه است. مزیت این شیوه امکان طراحی پاسخ‌ها و سهولت دسترسی کاربران است. تا پیش از این نظرخواهی از مخاطب در شبکه‌های اجتماعی فقط از طریق بارگذاری لینک‌های جانبی امکان‌پذیر بود.

بدون تردید چنین شیوه‌هایی دشواری خاص خود را دارد.

۴. همکاری با افراد تاثیرگذار در شبکه‌های اجتماعی

انجام‌شده، مشخص شد که ۶۲درصد از شرکت‌کننده‌ها اعلام کردند که این مدل از بازاریابی‌های تبلیغاتی در تصمیم‌گیری نهایی برای خرید، به آنها کمک می‌کند. فروشنده‌های آنلاین می‌توانند با اجرای مناسب برنامه‌ها در فرصت‌های فصلی، از فاکتورهای مثل زمان، ضرورت برای خرید و تقاضا استفاده کنند و با ارائه پیشنهادهای جذاب، محصولات بیشتری را به فروش برسانند. برای مثال، پیشنهادهایی مثل حذف هزینه ارسال یا یکی پخر دو تا بپر، جذاب‌ترین مدل‌های موردپسند مصرف‌کنندگان هستند. علاوه بر این، تعداد زمانی (۵۰درصد) که به تخفیف واکنش نشان می‌دهند، بیشتر از مردان (۴۰درصد) است.

۲. مردم آنقدر مشغولند (یا بی‌صبر) که نمی‌توانند خرید کنند

این روزها، خرید آنلاین برای همه قابل قبول است؛ شما می‌توانید تمام خریدهای سال نو و هدایای موندنظر خود را در عرض یک روز انجام دهید. با توجه به برآوردهای Zeta، نزدیک به یک سوم مصرف‌کنندگان، حجم زیاد خریدهای سنگین سال نو را به صورت آنلاین انجام داده‌اند. علاوه بر این، بخش زیادی از کسانی که به صورت آنلاین خرید کرده بودند (۷۱درصد) در یک نظرسنجی که پرترفدارترین ابزار برای خرید آنلاین را مشخص می‌کرد، شرکت کردند؛ ۶۷درصد از خریداران، تبتل را به عنوان بهترین دسته‌ها برای خریدهای آنلاین می‌دانستند. در نهایت باید گفت که خرید آنلاین به یک روش چشمگیر برای خرید

امروزه شمار هرچه بیشتری از شرکت‌ها به سوی همکاری با افراد تاثیرگذار در شبکه‌های اجتماعی جهت‌گیری می‌کنند. هدف اصلی آنها از چنین اقدامی دسترسی به دامنه هرچه وسیع‌تری از مخاطب‌هاست.

افراد تاثیرگذار در شبکه‌های اجتماعی به خوبی از شیوه‌های جلب نظر کاربران آگاهی دارند. تفاوت اصلی آنها با سلبریتی‌ها زمینه تخصصی فعالیت تبلیغاتی‌شان است. به این ترتیب برخلاف سلبریتی‌ها، افراد تاثیرگذار فقط در زمینه تخصصی خود اقدام به تبلیغ برندها می‌کنند. همین امر میزان تاثیرگذاری فعالیت‌های این دسته از افراد را افزایش می‌دهد.

بدون تردید یافتن فرد تاثیرگذار مناسب برای برندگان کار بسیار دشواری محسوب می‌شود. البته شمار بسیار زیادی اکانت تحت عنوان «تاثیرگذار» در سطح شبکه‌های اجتماعی فعالیت دارند، با این حال یافتن نقاط اشتراک میان برندگان و فعالیت آنها بسیار مهم است. همکاری با افراد تاثیرگذار ناهماهنگ با برندگان تاثیر مثبتی برای ما به ارمغان نخواهد آورد.

بهترین اقدام در راستای فهم شیوه همکاری با افراد تاثیرگذار در زمینه کسب و کارمان مشاهده نحوه فعالیت رقباست. چنین مشاهد‌ای اطلاعات مناسبی در زمینه نحوه همکاری و تولید محتوای افرادگذار به ما خواهد داد. البته استفاده از یک فرد تاثیرگذار واحد از سوی چند برند رقیب از تاثیرگذاری کمپین آنها خواهد کاست. به این ترتیب هر برند باید به دنبال فرد تاثیرگذار منحصر به فردی برای خود باشد. در غیر این صورت تاثیرگذاری کمپین ما کاهش خواهد یافت.

۵. ضرورت تمرین برای حضور مناسب در شبکه‌های اجتماعی

امروزه شمار هرچه بیشتری از برندها به سوی فعالیت در شبکه‌های اجتماعی با هدف جذب مخاطب روی می‌آورند. مزیت‌های مشهود فعالیت در پلتفرم‌های اجتماعی مختلف بر روی هیچ‌کس پوشیده نیست، با این حال مشکل اصلی در نحوه فعالیت برندها به عنوان اکانت‌هایی تاثیرگذار است.

افراد تاثیرگذار حرفه‌ای به خوبی از نحوه تولید محتوای جذاب، برقراری ارتباط با مخاطب و هدایت تصمیم‌گیری‌های خرید آنها آگاهی دارند. بخش عمده‌ای از تاثیرگذاری چنین افرادی بر روی مخاطب از نقطه نظر احساسی صورت می‌گیرد. به عنوان یک برند فعالیت به عنوان یک اکانت تاثیرگذار مطلوب به نظر می‌رسد، با این حال چنین امری نیاز به همکاری با افراد تاثیرگذار دیگر در شبکه‌های اجتماعی از رفع نخواهد کرد. بدون تردید توسعه محتوا در شبکه‌های اجتماعی امر دشواری است. اشتباه بسیاری از بازاریاب‌ها تصور این فرآیند به عنوان کاری ساده و سراسرت است. اگر واقعاً قصد موفقیت در زمینه توسعه برندگان را داریم، باید به گونه‌ای هوشمندانه با دیگران همکاری کنیم. در اینجا هیچ جایی برای همکاری بی‌نتیجه با دیگران نیست.

استفاده از نرم‌افزارهای آموزش کارمندان و دوره‌های آنلاین برای افزایش آگاهی کلی اعضای شرکت پیرامون نحوه حضور مناسب در شبکه‌های اجتماعی ضروری به نظر می‌رسد. به این ترتیب برند ما از فرصت خود در شبکه‌های اجتماعی به بهترین نحو استفاده خواهد کرد.

منبع: prdaily

چرا کمپین‌های بازاریابی ایمیلی هنوز هم بهترین ابزار برای بازاریابی هستند؟

مصرف‌کنندگان تبدیل شده که با توجه به یافته‌های Zeta، این خریداران بیشتر در بازه سنی ۲۷ تا ۴۵سال هستند و ترجیح می‌دهند که بخش اعظم خریده‌ها را از طریق آنلاین انجام دهند.

۳. گوشه‌های همراه، ایمیل را احیا کرده‌اند

با توجه به دسترسی راحت‌تر به گوشه‌های همراه، مردم بیشتر و راحت‌تر از گذشته، اینباسک ایمیل خود را چک می‌کنند. تحقیقات سال گذشته Zeta در زمان تعطیلات نشان می‌دهد که ۳۴درصد از خریده‌های نهایی، از طریق دستگاه‌های موبایلی انجام شده است. با در نظر داشتن اینکه مردم، ایمیل‌های بازاریابی را از طریق گوشه‌های خود باز می‌کنند و فروشنده‌ها نیز شاهد افزایش نرخ تبدیل خود از این طریق هستند، شک‌ی باقی نمی‌ماند که ترکیب ایمیل و موبایل، باعث شده که پیام‌های تبلیغاتی به شکل موثرتری منتقل شود و برتری‌هایی را در فضای تجارت الکترونیک ایجاد می‌کند.

نام‌های تجاری در دنیای امروز باید پیام‌های مربوط و موثرتری را برای هر کدام از مشتری‌های خود داشته باشند. با توجه به تجدید حیات بازاریابی ایمیلی، می‌توان با استفاده از کانال‌های درست، پیام مناسب را در زمان مناسب منتقل کرد.

منبع: entrepreneur/ucan

بسیاری از افراد معتقدند که دوره بازاریابی ایمیلی به سر آمده است، اما با توجه به یافته‌های یکی از پیشروهای تکنولوژی بازاریابی به نام Zeta Global و شرکت تحقیقات بازار The Relevancy Group، این روزها، ارزش بازاریابی ایمیلی حتی بیشتر از گذشته است، اما چرا؟ گرایش‌ات موبایل و گوشه‌های همراه، زندگی و ارتباط بیشتری را به تکنولوژی‌های روز دنیا آورده است. با توجه به اینکه بیشتر مصرف‌کنندگان، همیشه و در همه حال به موبایل‌های خود دسترسی دارند، بنابراین می‌توان نتیجه گرفت که هر روز هفته و ۲۴ ساعت شبانه‌روز را به اینباسک‌های شخصی خود متصل هستند. در یک مطالعه مربوط به تجارت الکترونیک که بیش از ۱۰۰۰ بزرگسال آمریکایی در آن شرکت داشته‌اند، مشخص شد که بازاریابی ایمیلی در عصر گوشه‌های همراه را می‌توان در سه فاکتور اصلی تقسیم‌بندی کرد؛ برای آشنایی بیشتر با ما همراه شوید:

۱. همه از یک معامله خوب لذت می‌برند

بازاریابی ایمیلی تبلیغاتی یکی از موثرترین روش‌ها برای برقراری تعامل متقابل با مشتریان است؛ به ویژه در روزهای مثل آخر سال که همه به دنبال خرید هستند و کال تو اکشن ایمیل می‌تواند به شما کمک کند که تصمیمات خود را در یک جهت مشخص هدایت کنید. معامله‌های مختلف مثل تخفیف و پیشنهادهای ویژه، برای مصرف‌کنندگان بسیار مفید خواهند بود؛ با توجه به تحقیقات

رهبری

ارزیابی ارزش شرکت برای تامین مالی
توسط سرمایه‌گذاران

مترجم:ملیکانصیر
کارشناسی ارشدمدیریت بازرگانی

هر کسب و کار کوچکی در آینده خود به دنبال تغییرات مثبت و حرکت به سوی رهبری بازار است. در مسیر یک کسب و کار، گاهی ممکن است کسب و کار به سمت جایگاه بالاتر گام بردارد و گاهی ممکن است به دنبال مسیر عادی خود برای پیشرفت باشد. توسعه و رشد همیشه پیش‌نیازهای لازم برای گسترش عملیات کسب و کار هستند.

چگونه یک شرکت جاویژه باشیم؟

بازاریابی جاویژه به معنای رقابت‌کردن در بازار هدف کوچک، با پیشنهادهای ویژه و تخصصی است. چنین بازاریابی، دو مزیت رقابتی ویژه ایجاد می‌کند، یکی تخصص شرکت بر روی بازار هدف مشخصی است و دیگر در دست گرفتن سهم بیشتر در صورت انتخاب بازار هدف کوچکتر است.

بسیاری از کسب و کارهای نوپای امروزی در مدت‌زمان کوتاهی پیشرفت می‌کنند. «Paytm»، «Flipkart» و «Ola Cabs» برخی از شرکت‌های نوپا هستند که تبدیل به یک مدل کسب و کار موفق شده‌اند. شرکت‌های مذکور با تمرکز بر بازار بکر، به کارگیری استراتژی‌های توسعه بازار و در نهایت، کسب سرمایه از سرمایه‌گذاران و صندوق‌های سرمایه‌گذاری خصوصی رشد می‌کنند.

سرمایه‌گذاری مهم‌ترین عامل و آخرین گام برای توسعه کسب‌وکار است. به منظور افزایش درآمد، شرکت به سرمایه‌گذاری در کسب و کار و افزایش عملیات‌ها برای دریافت سود بالا نیاز دارد. برای تامین مالی، شرکت می‌تواند به سرمایه‌گذاران فرشته‌خو و صندوق‌های سرمایه‌گذاری نزدیک شود. قبل از اینکه به این دو طرف (سرمایه‌گذاران فرشته‌خو و صندوق‌های سرمایه‌گذاری) نزدیک شود، شرکت باید ارزش خود را ارزیابی کرده و به همان میزان از آنها تقاضای سرمایه داشته باشد.

چگونه ارزش شرکت را ارزیابی کنیم؟

در حال حاضر راه‌های مختلفی برای ارزیابی ارزش شرکت وجود دارد. برخی از روش‌های متداول ارزیابی عبارتند از:

۱.روش نقد تنزیل‌شده:

طبق این روش، ارزش فعلی جریان نقدی شرکت محاسبه و متعاقبا با توجه به فاکتور ریسک در کسب و کار، تنزیل می‌شود.

۲.روش ارزش‌گذاری بر مبنای درآمد:

در این روش، سودآوری آینده شرکت با محاسبه جریان نقدی، ارزش‌گذاری برآورد‌شده شرکت و ROI سالانه تعیین می‌شود. با استفاده از این روش ارزیابی، ارزیابی شرکت را می‌توان برای زمان حال و همچنین آینده محاسبه کرد.

۳. روش ارزیابی مبتنی بر دارایی:

در اینجا ارزیابی ارزش شرکت با ارزیابی ارزش کل دارایی‌ها و سپس تقاضا ارزش دارایی‌های کل از بدهی‌های شرکت محاسبه می‌شود. به این ترتیب ارزیابی شرکت انجام می‌شود.

۴.روش ارزیابی مبتنی بر بازار:

در این روش، ارزیابی شرکت براساس خریدهای انجام‌شده و فروش رقبا در بخش کسب و کار مشابه نیز اندازه‌گیری می‌شود.

شرکت‌ها چگونه براساس ارزیابی خود تصمیم می‌گیرند؟

هنگامی که یک شرکت شروع به ارزیابی کسب و کار خود می‌کند، باید قوانین را دنبال کند و یک ارزیابی دقیق داشته باشد. اگر شرکت میزان سرمایه بالا یا پایینی را تقاضا کند، سرمایه‌گذاران به دانش کارآفرین شک می‌کنند و در نهایت پیشنهاد را رد می‌کنند.

۱.اگر ارزیابی شرکت حدود یک میلیون دلار باشد:

ارزیابی شرکت باید تقریبا یک میلیون دلار در زمانی باشد که برای اولین بار سرمایه‌گذاری روی آن انجام می‌شود. در این مورد، اولین فرصت سرمایه‌گذاران، دوستان، بستگان و خانواده خواهد بود. ۲.اگر ارزیابی شرکت بین ۱ تا ۳ میلیون دلار باشد:

یک شرکت باید از ارزیابی، یک میلیون دلار تا ۳ میلیون دلاری، برای جذب و پاداش به مردم یا سرمایه‌گذارانی که در آغاز سازمان را جمع کرده‌اند، استفاده کند.

در این روش، سرمایه‌گذاران اولیه سرمایه‌گذاران فرشته‌خو و دوستان نیستند. سرمایه‌گذاران در مراحل ابتدایی، علاوه بر کمک به تامین مالی، تلاش می‌کنند تا تصویری از کسب و کار ایجاد کنند.

تایید اجتماعی یک استراتژی است. در اصل، تایید اجتماعی روشی برای تبلیغ کسب و کار با استفاده از بازاریابی دهان به دهان است که به طور عمده با استفاده از افراد مشهور مثل متخصصان بازار و ... صورت می‌گیرد.

این افراد اعتبار اجتماعی کسب و کار را تقویت می‌کنند که به نوبه خود ارزش شرکت را افزایش می‌دهد. علاوه بر انواع ارزیابی فوق، ساختارهای مختلف ارزیابی برای ارزش‌گذاری بالاتر از ۳ میلیون دلار وجود دارد که در مجموع شامل روش متمایز است.

منبع:modirinfo



۱۰ راز موفقیت از زبان کارلوس اسلیم هلو



تیم شرکت ایجاد کنید که هر فردی مسئول زندگی خود بوده و هیچ شرایطی مانع حقیقی بر سر راه شما نخواهد بود.

۷-نیوکوکار باشید

به عقیده کارلوس اسلیم، داشتن ثروت یک مسئولیت بسیار بزرگ محسوب می‌شود. درواقع افرادی که از قدرتی برخوردار هستند، لازم است تا از آن برای کمک به دیگران استفاده کنند، با این حال وی علی‌رغم کمک‌های مادی خود به موسسات خیریه، به تلاش برای پرورش افراد و رسیدن آنها به رویاهای‌شان توجه بیش‌تری را داشته و این اقدام را دارای ارزش به مراتب بالاتری می‌داند. همین امر نیز باعث شده است تا وی در زمینه بهداشت و درمان و آموزش و پرورش نیز فعالیت‌های گسترده‌ای را داشته باشد. بدون شک هنگامی که انسانی بخشنده باشید، خداوند نیز از اقدامات شما حمایت کرده و پاداش آن را در هر دو جهان به شما خواهد داد.

۸-همواره خود را آماده نگه دارید

در هر ساعت و پس از هر اتفاقی، فرصت‌هایی به وجود خواهد آمد که می‌توانید از آنها برای ارتقای جایگاه خود استفاده کنید، با این حال این امر تنها زمانی میسر خواهد بود که از آمادگی کافی برای این امر برخوردار باشید. به همین خاطر توصیه می‌شود تا شایستگی لازم برای پیشرفت و قرار گرفتن در موقعیت‌های جدید و بالاتر را در خود ایجاد کرده و نسبت به آمادگی خود اطمینان حاصل کنید. در آخر نیز توجه داشته باشید که نباید اشتباهات خود را بیش از حد بزرگ تصور کنید. درواقع هر فردی در طول زندگی خود بارها مرتکب اشتباه خواهد شد. به همین خاطر با قبول این امر که این موارد تنها اشتباهات شما بوده و هیچ فرد دیگری در رابطه با آن مقصر نیست، از درس‌های آن استفاده کرده و سپس آن را به صورت کامل فراموش کنید.

۹-کار خود را تحت هیچ شرایطی رها نکنید

کارآفرینی درست به مانند یک بازی است که برای آن هیچ پایانی وجود ندارد، با این حال در صورتی که حتی برای یک ثانیه از آن غافل شوید، بدون شک بازنده خواهید بود. به همین خاطر نیز لازم است تا تمرکز خود را بر روی فعالیت‌های خود حفظ کرده و تا آخرین لحظات زندگی به کار مورد علاقه خود ادامه دهید. این امر درست کاری است که کارلوس اسلیم در سن ۸۰ سالگی نیز مشغول به انجام آن است. اگرچه برخی از رقابت‌ها ممکن است شما را خسته و ناامید کند، با این حال توجه داشته باشید که این امر حتی اگر منجر به پیروزی شما نشود، همواره باعث پیشرفت خواهد بود. به همین خاطر نباید این امر را نکته‌ای منفی و مخرب تلقی کنید.

۱۰-پایه‌های خود را قوی کنید

اگرچه افرادی به مانند استیو جابز، بیل گیتس، مارک زاکربرگ و جف بزوس تنها مالک یک و یا چند شرکت محدود هستند، با این حال این رقم برای آقای اسلیم هلو بیش از ۲۰۰ شرکت است. اگرچه این امر در ابتدا غیرممکن به نظر می‌رسد، با این حال خود او بر این باور است که وی در ابتدای کار خود ابا به چنین رقمی فکر نکرده و تنها به علت قدرتمند کردن پایه‌ها مدیریتی، موفق شده است تا بتواند به چنین جایگاه بی‌نظیری دست پیدا کند. به همین خاطر در هر حرفه و کسب‌وکاری، در صورتی که از پایه‌های اصلی قدرتمندی برخوردار باشید، دیگر هیچ محدودیتی برای شما وجود نخواهد داشت.

منبع:knowstartup

همین خاطر لازم است تا به دنبال تیمی کوچک برای انجام هرچه سریع‌تر کارهای خود باشید. درواقع سادگی نه‌تنها در کار، بلکه در زندگی او نیز کاملا مشهود بوده و در این رابطه عنوان کرده است که اهمیتی نمی‌دهد که سایرین در رابطه با سبک کاری و زندگی شخصی وی چه نظری را دارند. این امر به خوبی نشان می‌دهد که وی کاملا متمرکز بر روی کار خود است. نکته آخری که در این بخش لازم است تا به آن توجه کنید این است که شرکت شما باید از حداقل سختی‌ها برخوردار باشد تا بهتر بتواند در برابر مشکلات، مقاومت کند. به همین خاطر از رفاه حداکثری برای خود و افراد تیم شرکت خودداری کنید. این امر باعث خواهد شد تا در زمان بروز مشکلات، با تغییرنی نیاز نداشته باشید. تحت هر شرایطی بدون وقفه به کار خود ادامه دهید.

۲-بر روی چهار اصل نوسازی، رشد، آموزش و ارتقای کیفیت متمرکز بمانید

هر شرکتی در راستای رقابت با سایر برندها باید ابزار مورد نیاز را برای این امر، در اختیار داشته باشد. در این رابطه چهار اصل نوسازی، رشد، آموزش و ارتقای کیفیت در واقع همان ابزارهای مورد نیاز شما خواهد بود. به همین خاطر لازم است تا برای این موارد برنامه‌ریزی درستی را داشته باشید.

۴-بدون احساس ترس و گناه به زندگی خود ادامه دهید

ترس بدترین حسنی است که یک مرد می‌تواند داشته باشد. درواقع شما با همراه داشتن این صفت، قادر به انجام هیچ کار بزرگی نخواهید بود. همچنین این امر که خود را گناهکار تصور کنید، تنها به مانعی بر سر راه شما تبدیل خواهد شد و شما را از پیشرفت حداکثری دور نگه خواهد داشت. برای مثال اگرچه برخی از افراد به سیاست‌های کارلوس اسلیم خصوصا در رابطه با امپراتوری مطلق وی در کشور مکزیک انتقادهایی را مطرح کرده‌اند، با این حال وی بدون توجه به این موارد همواره تلاش کرده است تا بهترین عملکرد ممکن را داشته باشد.

به همین خاطر جلب رضایت همه افراد، امری غیرممکن خواهد بود.

۵-در هر حوزه‌ای که مشکل و ضعفی را مشاهده می‌کنید، وارد شوید

تقریبا در تمامی عرصه‌های کاری، آقای اسلیم هلو حضوری فعال را دارد. در این رابطه نیز ضرب‌المثلی در مکزیک وجود دارد که می‌گوید محال است وارد این کشور شوید و به مشتری کارلوس اسلیم تبدیل نشوید. این امر به خوبی سلطه وی را بر این کشور به اثبات می‌رساند. حضور وی در این عرصه‌ها نیز صرفا بر پایه ایجاد شرکت نبوده و او به سادگی برندهایی را که با مشکل مواجه شده و ارزش سهام آنها افت شدیدی را پیدا می‌کند، خریداری کرده و با اعمال برخی از تغییرات آنها را به وضعیت مطلوب و سودآوری فوق‌العاده می‌رساند. به همین خاطر نباید تصور کنید که حتما باید در کاری خبره باشید تا در آن حضور به عمل برسانید.

۶-از اهمیت آموزش مناسب غافل شوید

اگرچه تقریبا تمامی شرکت‌ها و مدیران به اهمیت دوره‌های آموزشی و ارتقای سطح دانش برای تیم خود کاملا آگاه هستند، با این حال تنها برخی از آنها موفق می‌شوند تا نتیجه لازم را به دست آورند. علت این امر به این خاطر است که تنها برگزاری دوره‌های آموزشی کافی نبوده و لازم است تا نسبت به کیفیت آن نیز توجه کافی را داشته باشید. در نهایت توجه داشته باشید که لازم است تا این باور را در خود و

به قلم: بیپیلاب گوش نویسنده حوزه موفقیت، تکنولوژی و کسب‌وکار

مترجم:امیر آل‌علی

اگر بخواهیم ثروتمندترین فرد تاریخ کشور مکزیک را نام ببریم، بدون شک کارلوس اسلیم هلو جدی‌ترین گزینه خواهد بود. وی از سال ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۴ عنوان نخست ثروتمندترین فرد جهان را به دست آورده و همچنان نیز یکی از چهار فرد برتر در این رده‌بندی محسوب می‌شود. وی در کشور خود نیز کاملا شناخته‌شده و تاثیرگذار بوده و اغلب خدمات آن توسط شرکت‌های متعدد وی انجام می‌شود. خانواده وی از مهاجران لبنان محسوب شده و در مکزیک به کار تجارت مشغول بوده‌اند. پدر وی در زمینه املاک و مواد غذایی فعالیت‌های سودآوری را داشته و همین امر باعث شد تا از همان دوران جوانی، آقای اسلیم هلو نیز به این حرفه علاقه‌مند شود، با این حال از دست دادن پدر در سن ۱۳سالگی به وقفه‌ای برای او تبدیل شد و در دانشگاه نیز به رشته مهندسی عمران پرداخت، با این حال به علت علاقه وی به علم اقتصاد، در نهایت نیز در همین راسته در شیلی تحصیلات خود را تکمیل کرد. نخستین فعالیت جدی وی نیز تاسیس یک شرکت بیمه بوده است. با این حال اوج‌گیری او به بحران مالی دهه ۱۹۸۰ باز می‌گردد که بدهکاری شدید مکزیک و افت ارزش بسیاری از شرکت‌ها باعث شد تا وی اقدام به خرید آنها کند. این امر زمینه را برای تشکیل امپراتوری کارلوس اسلیم فراهم کرد و با تاسیس دو شرکت گروپو کارسو و تلمکس به اوج خود رسید. در حال حاضر نیز وی به مانند پدر خود، تلاش کرده است تا فرزندان را نیز با اصول تجارت آشنا سازد. به همین منظور سه فرزند ارشد وی تقریبا تمامی کارها را انجام داده و آقای اسلیم در حال حاضر تنها نظارت کلی را برعهده دارد. با توجه به توضیحات ارائه‌شده، در ادامه به بررسی ۱۰ راز موفقیت از زبان این کارآفرین نمونه خواهیم پرداخت.

۱-تحت هر شرایطی پول‌ساز باشید

همانطور که در بخش مقدمه عنوان شد، آقای کارلوس بخش عمده‌ای از ثروت خود را در سخت‌ترین شرایط کشور مکزیک به دست آورد. این امر در حالی بود که این کشور شاهد خروج و ورشکستگی بسیاری از افراد ثروتمند و کارآفرین‌های خود بوده است، با این حال به عقیده آقای اسلیم هر موقعیتی در صورت یک نگاه درست، می‌تواند به فرصتی بی‌نظیر تبدیل شود. به همین خاطر نیز لازم است تا تحلیل خوبی از بازار خود و تاثیر هر اتفاق بر روی آن داشته و از متفاوت عمل کردن واهمه‌ای نداشته باشید. برای مثال شرکت تولید سیمان سیمکس، اگرچه با افت شدیدی در زمان بحران مکزیک مواجه شد، با این حال خرید ارزان آقای اسلیم باعث شد تا وی بتواند به سودی چند میلیاردی از این طریق طی مدت‌زمانی کم، دست پیدا کند. به همین خاطر تحلیل مداوم بازار اقدامی کاملا ضروری در راستای کسب موفقیت خواهد بود. همچنین فراموش نکنید که تا زمانی که حرف‌های دیگران از باور قلبی شما مهم‌تر و تاثیرگذارتر باشد، هیچ‌گونه پیشرفتی را به دست نخواهید آورد.

۲-ساختار سازمان خود را تا حد امکان ساده کنید

یک شرکت شلوغ با سلسله‌مراتب پیچیده، بدون شک انجام هر کاری را سخت خواهد کرد. اگرچه این دسته‌از شرکت‌ها جذابیت و زیبایی خاصی را دارند، با این حال هدف اصلی شما باید کارایی باشد. به

در جلسه شورای فرهنگ عمومی استان البرز مطرح شد:

کاشت درخت به جای تابلوهای تبلیغاتی



به ششورا ارسال و مصوب شد ۳۱ تابلوی تبلیغاتی که در اختیار پلیس است جمع آوری و در ازای آن ۱۸۰ میلیون تومان پرداخت شودوی با اشاره به برگزاری جلسه با سپاه استان، گفت: سپاه اعلام کرده تا پایان خردادماه تابلوهای تحت اختیار را برای جمع‌آوری در اختیار شهرداری قرار می‌دهد.رئیس سازمان سپما، منظر و فضای سبز شهرداری کرج گفت: تا پایان خردادماه آمادگی داریم که تابلوهای تبلیغاتی در این شش محور را جمع‌آوری کنیم.بضاعتی پور گفت: مراحل کارشناسی برای سایر نهادهای که تابلوی تبلیغاتی در اختیار دارند انجام‌شده است. هزینه تابلوهای

کرج – خبرنگار فرصت امروز: رئیس سازمان سپما، منظر و فضای سبز شهرداری کرج گفت: جمع‌آوری تابلوهای تبلیغاتی در دستور کار قرار دارد و به‌جای آنها درخت کاشته می‌شود.

پیمان بضاعتی پور در جلسه شورای فرهنگ عمومی استان که در دفتر نماینده ولی‌فقیه در استان البرز برگزار شد، ضمن گزارش در خصوص اجرای فاز نخست جمع‌آوری و پاک‌سازی تابلوهای تبلیغاتی در شش محور پرتردد شهر، اظهار کرد: در جلسه گذشته شورای فرهنگ عمومی مقرر شد که شش محور آلوده شهر پاک‌سازی شود.به گفته وی شش محور آلوده شهر چهارراه طالقانی، میدان توحید، میدان امام حسین (ع)، سراه ارم، تقاطع ارم دانش و میدان جمهوری است که دارای بیشترین آلودگی بصری است.رئیس سازمان سپما، منظر و فضای سبز شهرداری کرج تأکید کرد: شهرداری عوایدی که از اجاره تابلوهای تبلیغاتی نصیب نهادهای می‌شود را تقبل کرده همچنین برای تحقق این مهم لایحه‌ای به شورا ارسال‌شده تا تأمین منابع مالی، ساماندهی و جمع‌آوری تابلوها در کوتاه‌ترین زمان ممکن انجام شود.بضاعتی پور با اشاره به همکاری مناسب نیروی انتظامی در این خصوص، گفت: لایحه‌ای در این خصوص

مشهد- صابر ابراهیم بای :مدیر گازرسانی شرکت ملی گاز ایران با اشاره به فعالیت سه شرکت گاز خراسان رضوی، همدان و سمنان برای گازرسانی در زاهدان گفت: در سال ۹۸، مبلغ ۵۲۰ میلیارد تومان برای بهره‌مندی مردم این شهر از نعمت الهی گاز هزینه خواهد شد.

سعید مومنی در نشست با استاندار سیستان و بلوچستان، شهردار زاهدان و ... اظهار کرد: هم اکنون ۱۱۴۲ شهر و ۲۹۰۰۰ روستا در کشور ما، از نعمت الهی گاز بهره‌مند هستند.وی در ادامه به تشریح نحوه اجرای طرح گازرسانی به شهر زاهدان پرداخت و گفت: در این پروژه ۵۲۰ کیلومتر شبکه توزیع شرکت گاز خراسان رضوی، ۱۳۰ کیلوکتر توسط گاز همدان و ۱۷۰ کیلومتر نیز توسط شرکت گاز سمنان اجرا خواهد شد.وی تصریح کرد: در حال حاضر ۱۶ گروه کاری در شهر زاهدان فعال هستند و این تعداد تا ۰۲ گروه نیز قابل افزایش خواهند بود. در



افزایش مصرف برق اردیبهشت ماه در خوزستان

اهواز- شش‌بم قنجدان: مدیر بازار برق شرکت برق منطقه‌ای خوزستان با بیان اینکه مصرف برق اردیبهشت ماه در استان ۲.۵ درصد رشد داشته است، افزود: کل تولید برق استان در دو ماهه گذشته سال ۹۸ برابر با پنج هزار و ۳۳۳ گیگاوات ساعت بوده است.فرامرز شادفر گفت: پیک اردیبهشت ماه سال جاری در استان شش هزار و ۲۶۲ مگاوات بوده که نسبت به پیک بار در مدت مشابه سال قبل حدود ۲.۵ درصد افزایش داشته است.وی تصریح کرد: انرژی مصرفی در دو ماه سپری شده از سال برابر با پنج هزار و ۴۰۳ گیگاوات ساعت بوده که نشان دهنده حدود ۴.۲ درصد افزایش مصرف انرژی نسبت به مدت مشابه در سال قبل است.مدیر بازار برق شرکت برق منطقه‌ای خوزستان بیان کرد: از پنج هزار و ۳۳۳ گیگاوات ساعت برق تولیدی ۴۶ درصد را نیروگاه های برق آبی و ۵۴ درصد را نیروگاه های حرارتی و سیکل ترکیبی تولید کرده‌اند.شادفر اضافه کرد: از دو هزار و ۸۷۹ گیگاوات ساعت برق تولیدی نیروگاه های حرارتی و گازی، ۴۶ درصد توسط بخش دولتی (نیروگاه های رامین و ماهشهر) و ۵۲ درصد توسط نیروگاه های بخش خصوصی (نیروگاه های آبادان، زرگان، بهبهان، خرمشهر و فجر) تولید و به شبکه تحویل شده و به طور متوسط این نیروگاه ها در هر روز حدود ۴۶ گیگاوات ساعت برق تولید کرده‌اند.

دوره آموزشی مبارزه با پولشویی در شرکت نفت مناطق مرکزی ایران برگزار شد

کرمانشاه- منیر دشتی: با توجه به الزام قانونگذار مبنی بر رعایت قوانین مبارزه با پولشویی و لزوم آشنایی کارکنان دولت با این جرم ، دوره یک روزه آموزش مبارزه با پولشویی در شرکت نفت مناطق مر کزی ایران برگزار شد.در این دوره آموزشی شرکت کنندگان با فرآیند پولشویی ، جرایم با منشأ پولشویی ، انواع پولهای نامشروع جامعه ، ویژگیهای جرم پول شویی ، اهداف ، مراحل پول شویی، مشاغل در معرض سوء استفاده و روشهای پولشویی و آثار و تبعات منفی جرم پولشویی آشنا شدند.بر اساس این گزارش ، پولشویی فرایندی است که در آن درآمدهای ناشی از جرایمی مانند قاچاق مواد مخدر، قاچاق اسلحه و کالا، قاچاق انسان، رانت خوری، تهیه و فروش مشروبات الکلی، اختلاس، رشوه، اخاذی، کلاهبرداری و ... را که پولی نامشروع و غیرقانونی است طی روندی، به ظاهر به پول مشروع و قانونی تبدیل می شود. که جرایم منشأ پولشویی شامل مواردی همچون شرکت در گر‌و‌و‌های جنایی سازمان یافته ، تروریسم، قاچاق انسان و قاچاق مهاجر ، قاچاق موادمخدر ، قاچاق کالا ، قاچاق اسلحه ، قاچاق اشیاء مسروقه ، فساد و رشوه ، جعل و تقلب ، سرقت هنری و جعل اسناد است. همچنین انواع پولهای نامشروع جامعه در سه گروه پولهای کثیف(آغشته به خون)، خاکستری و ملتهب(سپاه) تقسیم بندی می شود. پول خاکستری، در آمد حاصل از فروش کالا، کارهای تولیدی یا خدمات است که برای فرار از مالیات از نظارت‌دولت پنهان می ماند. به طور کلی پول خاکستری ممکن است ناشی از عملیات غیرقانونی یا حتی قانونی باشد درحالی که پول کثیف عواید ناشی از فعالیت مجرمانه است .

رییس دانشگاه علوم پزشکی مازندران در دیدار با رییس کل دادگستری مازندران :

بهداشت و سلامت از حقوق مهم و اساسی بشر است

ساری-دهقان: رییس دانشگاه علوم پزشکی مازندران در دیدل با مدیر کل دادگستری مازندران با ذکر اهمیت حوزه سلامت در نشاط و پویایی جامعه اظهار داشت: همه افراد جامعه باید به خدمات بهداشتی و درمانی مورد نیاز برای حفظ سلامت خود و خانواده‌شان دسترسی داشته باشند و دانشگاه علوم پزشکی مازندران با بیش از ۱۹ هزار نیروی انسانی شاغل در ۱۱۱۰ خانه بهداشت روستایی ، ۲۵ مرکز بهداشتی درمانی ، ۵۴ پایگاه بهداشتی درمانی ، ۲۱۰ شبکه و مرکز بهداشت و درمان و ۲۵ بیمارستان با بیش از ۲ میلیون نفر جمعیت استان و بخش اعظمی از مسافران خدمات بهداشتی و

درمانی ارائه می دهد.دکتر سید عباس موسوی با اشاره به اجرای طرح ملی بسیج کنترل فشار خون بالا در سراسر کشور به تبعات و عوارض فشار خون بالا در جامعه و علل آن اشاره کرد و اظهار داشت: بیماری فشارخون بالا از مهمترین عوامل خطر تهدید کننده سلامت واصلیتیرین عامل مرگ و میر در ایران است.دکتر موسوی با بیان اینکه وزارت بهداشت طرح «بسیج ملی کنترل فشارخون» را با شعار فشار خون؛ بدنیام، اقدام کنیم را به عنوان اولویت برنامه های بهداشتی سال ۱۳۹۸ از ۱۲۷ اردیبهشت ۱۳۹۸ (مصادف با روز جهانی فشارخون) تا ۱۵ تیرماه ۱۳۹۸ در دست اجرا دارد اضافه کرد.در این طرح با اندازه گیری فشارخون همه افراد ۳ ساله و بالاتر و نیز زنان باردار ایرانی و جمع آوری و ثبت داده های مورد نیاز، طراحی و اجرای برنامه های پیشگیری و کنترل فشارخون ایرانیان انجام می شود. وی اظهار امیدواری کرد: تمامی احاد جامعه به ویژه افراد در معرض فشار خون ضمن مشارکت و حضور در این طرح ، سایرین را به حضور در پایگاه های اندازه گیری فشار خون که از ۱۵ خرداد در خانه های بهداشت ، پایگاههای بهداشتی سیار و مطبهای پزشکان خانواده انجام می شود ترغیب نمایند

در نشست خبری اعضای شورای اسلامی شهرقدس مطرح شد:

همه شهروندان می توانند از تسهیلات بهسازی بافت فرسوده بهره ببرند

شهرقدس –محبوبه ابوالقاسمی:در نشست خبری با حضور جمعی از اصحاب رسانه، اعضای شورای اسلامی به پرسش‌های خبرنگاران پاسخ گفتند.الهام میرزایی رییس کمیسیون زیربنایی شورای اسلامی از احداث سه خله فرهنگ ، سالن خانه کشتی، ساختمان پارلمان شهری ، بوستان چنانه به همراه سوله مدیریت بحران ، پارک بانوان و بوستان مسافر و پارک آب و شن خبر داد . که به مجموع این اقدامات عملیات بازسازی دو پارک ولیعصر و آزادگان اضافه شده است. منصور حیدری عضو شورای اسلامی شهر قدس ، مشکلات شهرکهای صنعتی را داستان کهنه ی شهر خواند و افزود: ۵۰هکتار از ۱۲۰هکتار در بداختیار شهرک های صنعتی است. حیدری در خصوص بافت فرسوده اظهار داشت: همکاران

این شهرک ها به شهرداری بازگشته و ۱۲۰هکتار در بداختیار شهرک های بافت فرسوده اظهار داشت: همکاران من در شورای پنجم همه ی شهر را بافت فرسوده در نظر گرفته اند که شهروندان بتوانند از تسهیلات بهسازی بافت فرسوده بهره برند وی خاطر نشان کرد: بر آزمایشات صورت گرفته درخصوص سپاس نفت پارس هیچ گونه آلودگی گزارش نشده است.

مدیرکل امور مالیاتی استان قزوین در جلسه شورای اداری:

استفاده از ظرفیت تبصره ماده ۱۰۰ ق.م.م موجب کوتاه شدن مسیر رسیدگی و تسریع در قطعیت پرونده ها خواهد شد

قزوین – خبرنگار فرصت امروز: جلسه شورای اداری اداره کل امور مالیاتی استان قزوین با حضور مدیرکل، معاونین، دادیار مسئول و روسای ادارات امور مالیاتی برگزار شد.به گزارش روابط عمومی امور مالیاتی استان قزوین، مصطفی پورامیدی مدیرکل امور مالیاتی استان ضمن بررسی آمار عملکردی ادارات امور مالیاتی اظهار داشت: رمز موفقیت ما در پیشبرد اهداف تعیین شده، ایجاد بستر تعامل، هماهنگی، همفکری موثر و سازنده و شناسائی اولویتها، تهدیدها و فرصتها می باشد. وی مهمترین اولویت کاری خود را توسعه امور آ و شناسایی نقاط قوت و ضعف و تلاش در بهبود وضع موجود دانست و تصریح نمود : با توجه به شرایط مهم اقتصادی و افزایش تحریم ها و تکیه بر اقتصاد بدون نفت و اهمیت نقش مالیات در رونق تولید و توسعه کشور، روسای ادارات ترتیبی اتخاذ نمایند، از ضمن انجام فرایندهای مالیاتی در موعد مقرر (رسیدگی، تشخیص، قطعی، ابلاغ، وصول معوقات، چک های برگشتی، اجرای قرار، قطعی‌کرد پرونده های مهم) تحقق صد در صدی درآمدهای مالیاتی پیش بینی شده را از ابتدای سال جاری سرلوحه کار خود قرار دهند . پورامیدی در ادامه بر اولویت قراردادن رسیدگی پرونده‌های مالیاتی اشخاص حقیقی تأکید نمود و اظهار داشت: استفاده از ظرفیت تبصره ماده ۱۰۰ ق.م.م موجب کوتاه کردن مسیر رسیدگی و قطعیت پرونده ها خواهد شد که لازمه آن اتمام رسیدگی پرونده اشخاص حقیقی در کمترین زمان ممکن است.

مدیرکل بهزیستی استان مازندران در جلسه هم اندیشی با مدیران کلینیکهای مددکاری استان:

پایه و اساس کار بهزیستی بر مبنای مددکاری بنیانگذاری شده است

ساری-دهقان:مدیر کل بهزیستی استان مازندران در خصوص رسیدگی به امور مددجویان خاطر نشان کرد:امور مددجویان به کلینیکهای مددکاری سپرده شده است و انتظار می رود که رسیدگی و بازدید و پیگیری امور مربوط به مددجویان مستمر و مداوم باشد.به گزارش خبرنگار مازندران دکتر آرام بابیان اینکه پایه و اساس کار بهزیستی برای جامعه هدف بر مبنای مددکاری بنیانگذاری شده است گفت:اگر برنامه ریزی ها بر این مبناینباشد قطعاً اقدامات بعدی در این بخش به نتیجه نخواهد رسید. وی مهمترین اولویت بهزیستی را "مددجو" عنوان کرد و افزود: ایجاد کلینیکها توسط بهزیستی هم بر

همین اساس بوده که باخردی خدمات از بخش خصوصی، به مددجویان و جامعه هدف بهزیستی بهترین خدمات ارائه گردد.مدیرکل بهزیستی استان مازندران درخصوص رسیدگی به امور مددجویان خاطر نشان کرد: امور مددجویان به کلینیکهای مددکاری سپرده شده است و انتظار می رود که رسیدگی و بازدید و پیگیری امور مربوط به مددجویان مستمر و مداوم باشد.دکتر آرام با تأکید بر ، استمرار از ارتباط با مددجویان در امر مددکاری به لزوم بهره‌مندی از تکنولوژی روز در ارائه خدمات و هدف مند بودن مددکاری کرده و گفت:لازم است گزارش دیدگاه‌ها را نسبت به خدمات مددکاری تغییر دهیم و باید به سمت تکنولوژی و علوم جدید برویم و از ابزار نوین استفاده کنیم و این مستلزم برنامه ریزی تخصصی و کاربردی است. بازدید ها باید هدفمند باشد و شناسایی و توانمندسازی مددجویان یکی از برنامه ها و سیاستهای سازمان بهزیستی کشور و بالطبع در استان مازندران است. مدیر کل بهزیستی مازندران تصریح کرد: بر علم پزشکی به جسم در توجه می شود اما در بحث مددکاری همه ابعاد اجتماعی و رفتاری و حتی زندگی فرد مورد توجه و بررسی قرار می گیرد و این اهمیت کار مددکاری را می رساند.مدیر کل بهزیستی در مورد لزوم تعامل بیشتر بین کلینیکها و انجام کار تیمی تأکید کرد و گفت: تغییر کیفیت زندگی برای دیگران خصوصاً مددجویان باید در یک فرایند تیمی انجام شود و ضروری است که تعامل بین کلینیکها بیشتر گردد و حاصل آن بهره‌وری بیشتر و ارائه خدمات منسجم تر خواهد بود.

حضور مدیرعامل برق منطقه ای خوزستان در راهپیمایی روز قدس

اهواز – شبنم قنجدان:مدیرعامل و پرسنل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان هم پای دیگر اقشار جامعه در راهپیمایی روز جهانی قدس در کلاشهر اهواز شرکت کردند.راهپیمایی روز جهانی قدس در آخرین جمعه ماه مبارک رمضان سال ۱۳۹۸ هم زمان با سراسر کشور در اهواز و دیگر نقاط استان خوزستان برگزار شد.مدیرعامل و پرسنل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان نیز با حضور در این راهپیمایی باشکوه به ندای مقام معظم رهبری لبیک گفته و از مردم مظلوم فلسطین در مقابل دشمن متجاوز گر دفاع کردند.مردم و مسئولین روزه دار در این راهپیمایی حضوری گسترده داشته و شعارهای مرگ بر آمریکا، مرگ بر اسرائیل و شعارهایی در محکومیت کنفرانس موسوم به معامله قرن سر دادند.



اخبار



سال ۹۸، ۵۲۰ میلیارد تومان برای گازرسانی در زاهدان هزینه خواهد شد.مدیر گازرسانی شرکت ملی گاز ایران با تأکید بر لزوم همراهی و تعامل دیگر دستگاههای اجرایی با شرکت گاز اظهار کرد: باید به سمتی حرکت کنیم تا در سایه تعامل ۸۰۰ کیلومتر مسیر گازرسانی را در زمان مقرر اجرایی کنیم. برای اجرای به موقع طرح گازرسانی به شهر زاهدان

رئیس آزمایشگاه پالایش گاز ایلام عنوان کرد:

صرفه جویی ۷۰۰ میلیون ریالی پالایشگاه ایلام برای بومی سازی مواد شیمیایی آزمایشگاه



است به صورت سیالیه تأمین گردد لذا اهمیت این موضوع باعث گردید تا طی سال گذشتہ برنامه بومی سازی آن در دست اقدام قرار گیرد. رئیس آزمایشگاه شرکت پالایش گاز ایلام تصریح کرد: با توجه به اهمیت کیفیت این مواد در فرایند آنالیز و تهیه دیتاهای آزمایشگاهی، تاکنون تأمین آنها از

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان:

تشریح برنامه های رونق تولید در سال ۹۸



استان است. رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان در ادامه به طرح بالای ۶۰ درصد در استان هرمزگان اشاره نمود و گفت:

مدیرکل اوقاف استان قم:

سرمایه‌گذاری در حوزه وقف یکی از سیاست های جدید سازمان اوقاف است



شده عنوان کرد: به‌سیارزی از موقوفات در دوران شاه ضایع شده‌اند و از دست رفته‌اند و اتفاقاً همین مسئله موجب بی اعتمادی به اوقاف شده است.وی اضافه کرد: در دوران پس از پیروزی انقلاب، شرایط خوبی برای موقوفات فراهم و تسا حدی زیادی اعتماد عمومی به این مسئله بازگردانه شد.مدیرکل اوقاف و امور خیریه استان قم تصریح کرد: این ظرفیت وجود دارد که از موقوفات برای رونق تولید داخلی و ایجاد اشتغال استفاده کرد هر چند برنامه جامع و کارشناسی‌شده‌ای در این زمینه وجود ندارد و اگر کاری صورت گرفته، بیشتر به صورت موردی بوده است.وی ادامه داد: نگاه مدیریت جدید سازمان اوقاف،



شرعیتهی و طالقانی را به هم متصل می کند، به طوری که زیر این تقاطع تمامی مسیرهای دسترسی دیده شده است.محور راست تقاطع غیرهمسطح شرعیتهی که خیابان شرعیتهی و میزرای شیرازی را به هم متصل می کند تا یک ماه آتی به بهره برداری می رسد. وی افزود:ساخت این تقاطع غیرهمسطح چهار سال زمان برد و برای اجرای کامل آن چهل میلیارد

تبلیغاتی از سوی شهرداری برآورد و در قالب لایحه‌ای به شورا ارسال شده است.وی بابیان اینکه تا دو ماه آینده تابلوها از سطح شهر جمع‌آوری و ساماندهی می‌شوند، افزود: ساماندهی تابلوهای تبلیغاتی تحت اختیار شهرداری از اردیبهشت‌ماه آغازشده است.رئیس سازمان سپما، منظر و فضای سبز شهرداری کرج با اشاره به آلودگی‌های بصری سایر محورهای شهر، گفت: جمع‌آوری تابلوهای دیگر محورها در دستور کار قرار دارد و به‌جای تابلوها نیز درخت کاشته می‌شود.بضاعتی پور در پاسخ به این پرسش که ساماندهی ورودی شهر به کجا انجامیده است، گفت: یکی از مهم‌ترین ورودی‌های شهر کرج ورودی شهید سلطانی است، در ضلع غربی و شرقی این ورودی دو قطعه زمین به مساحت ۳.۵ و ۵ هکتار وجود دارد که در اختیار جهاد کشاورزی است.وی به برگزاری جلسه خردادماه تابلوهای تحت اختیار را برای جمع‌آوری در اختیار شهرداری عوض و معوض زمین در اختیار جهاد قرار دهد تا ضلع شرقی به پارک چمران ملحق شود، در صورت تملک زمین در ضلع غربی جشتواره گل و گیاه در آنجا برگزار خواهد شد تا شاهد کاهش ترافیک در ورودی شهر باشیم.

هزینه ۵۲۰ میلیارد تومانی گازرسانی به زاهدان در سال ۹۸

باید شرایط کاری بین شرکت گاز و دیگر دستگاهها از نظر ظرفیت کاری همطراز شود.مومنی در ادامه سخنان خود اظهار امیدواری کرد: طی ۴۵ روز آینده گاز به شهرک صنعتی زاهدان برسد و سهم ویژه‌ای از سبد انرژی تولید کنندگان و فعالان اقتصادی این منطقه ایفا کند.مدیرعامل شرکت گاز استان خراسان رضوی در ادامه این نشست اظهار کرد: انشالله... در مدت زمان ۲۰۰ روز شاهد افتتاح و بهره برداری از طرح گازرسانی به بخشی از شهر زاهدان که بر عهده این شرکت گذاشته شده خواهیم بود. وی افزود: ۵۲۰ کیلومتر شبکه گازرسانی در شهر زاهدان یعنی معادل نیمی از این شهر توسط گاز خراسان رضوی اجرا خواهد شد.قانی گفت: در طرح‌های گازرسانی خراسان رضوی برای هر چند محور، یک مسئول می‌گذاریم، اما برای پروژه گازرسانی زاهدان یک مدیر پروژه مستقل تعیین کرده‌ام و برای هر بخش پروژه نیز یک مدیر گذاشته‌ایم که نشان دهنده عزم ما برای اجرای قدرتمند این طرح است.

شرکت‌های خارجی مانند آلمان، بلژیک صورت می‌گرفت. مهندس گراوند خاطرنشان کرد: در راستای بومی سازی مواد شیمیایی آزمایشگاه،شرکت های تولیدکننده داخلی شناسایی و با توجه به اهمیت کیفیت مواد شیمیایی آزمایشگاهی و تاثیر آن در حصول نتایج، ابتدا نمونه مواد شیمیایی مورد نیاز آزمایشگاه پس از بررسی های دقیق فنی با مقدر کل تهیه شده و در آزمایشگاه آنالیز کیفیت درصد خلوص و خصوصیات فیزیکی آن مورد بررسی قرار گرفته که گزارشات آنالیز دالات بر تایید کیفیت این مواد را دارد، در ادامه پس از حصول اطمینان از نتایج بدست آمده مواد شیمیایی مورد نیاز از شرکت‌های داخلی تأمین شده است. وی ادامه داد:در راستای منویات مقام معظم رهبری مبنی بر حمایت از تولیدات داخلی، این شرکت خریدهای خود در زمینه مواد شیمیایی مصرفی آزمایشگاه را از تولید کنندگان داخلی آغاز نمود و در آینده نیز تداوم خواهد داشت.

۹۱ طرح با حجم سرمایه گذاری بیش از ۱۶ هزار میلیارد ریال و ظرفیت اشتغالزایی مستقیم دو هزار و ۳۹۲ نفر در استان وجود دارد که امیدواریم در سال جاری با توجه به شعار سال شاهد بهره‌برداری از این طرح‌ها باشیم.وی افزود: از ۹۱ طرح بالای ۶۰ درصد در استان هرمزگان ۳۴ طرح در حوزه صنایع معدنی، ۱۸ طرح در حوزه صنایع فلزی و دریایی و ۳۹ طرح در حوزه صنایع غیر فلزی در حال تکمیل شدن هستند.قاسمی در پایان عنوان کرد: ۶۹ برنامه عملیاتی رونق تولید در حوزه های صنایع، بازرسی، طرح و برنامه، بازرگانی داخلی، امور اصناف، توسعه تجارت خارجی و حوزه فرش در سال جاری پیش بینی شده است.

سرمایه‌گذاری در حوزه وقف و استفاده از ظرفیت مشارکت بخش خصوصی برای حل مشکلات اقتصادی جامعه با استفاده از موقوفات است.اسکندری بیان کرد: با توجه به موقعیت مناسب استان قم از منظر استفاده از انرژی خورشیدی، مذاکراتی برای تولید برق با شرکت توانیر صورت گرفته است، همچنین در حوزه‌های کشاورزی، گلخانه‌داری و دامپروری هم برنامه‌هایی مدنظر می باشد.مدیرکل اوقاف و امور خیریه استان قم با اشاره به سیاست جدید سازمان اوقاف برای کاهش روند اجاره دادن موقوفات عنوان کرد: راهاندازی مراکز اقامتی ارزان قیمت برای استفاده زائران شهر مقدس قم، در این راستا صورت خواهد گرفت.اسکندری با بیان اینکه احیای موقوفات در دستور کار مدیریت جدید سازمان اوقاف قرار گرفته است خاطرنشان کرد: فعالیت‌های فرهنگی و قرآنی و اجرای طرح اقق با محوریت بقاع متبرکه، از دیگر اولویت‌های کاری سازمان به شمار می‌روند.مدیرکل اوقاف و امور خیریه استان قم در زیر پل نیز اقدام تردد وجود دارد که در تبدیل بقاع متبرکه به قطب فرهنگی گفت: طرح اقق در راستای تقویت این سیاست سازمان اوقاف تدوین شده و در حال حاضر برخی بقاع شاخص برای این منظور در سراسر کشور از جمله استان قم انتخاب شده‌اند.

تا پایان سال جاری تمامی تقاطع های غیرهمسطح شهر اراک افتتاح می شوند

تومان هزینه صرف شده است. تقاطع غیر همسطح میدان ورزش نیز تا یک ماه دیگر به بهره برداری کامل می رسد و تیم مدیریت شهری اراک این نوبد را به شهروندان می دهد که تا پایان سالال ۹۸ تمامی تقاطع های غیرهمسطح به زیر بار ترافیکی می روند و افتتاح می شوند. تقاطع غیر همسطح خیابان شرعیتهی که عرشه اصلی آن هزار و ۲۰۰ متر طول دارد، وی بیان کرد: این تقاطع قطعاً در روان سازی ترافیک خیابان شرعیتهی اثرگذار خواهد بود و تمامی موارد ایمنی در آن دیده شده است، همچنین با توجه به اینکه انتهای این تقاطع یک مدرسه وجود دارد، به جهت سهولت در تردد دانش آموزان و ایمن سازی مسیر نرده کشی امشب انجام می‌شود و در زیر پل نیز اقدام تردد وجود دارد که تا حد کثی آن به سرعت انجام می‌گیرد. شهردار اراک همچنین افزود: تقاطع غیرهمسطح میدان ورزش نیز تا یک ماه آینده بهره‌برداری می‌شود و تا پایان سال ۹۸ عملاً تمامی قاط‌های غیرهمسطح شهر اراک تکمیل و افتتاح می‌شوند.

كسوة الكعبة

آگهی ابلاغ اجرائیه طبق ماده ۱۸ آئین نامه
اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله به آقای جلال شربتی نام پدر: شاه ملا
شماره شناسنامه ۵۰۷ به نشانی قنات کوثر خ صاحب
الزمان گلستان ۴ پ ۱۰ ایلغ می شود که آقای
شرکت لیزینگ رایان سایپا برای وصول چک ۱۰۶۳۶۲
تاریخ چک ۱۳۹۳/۶/۱ بانک شعبه: تجارت - شعبه
رشید به مبلغ ۶۷۰۰۰/۰۰ ریال علیه شما اجرائیه
صادر و پرونده به کلاسه ۹۸۰۰۴۷۷ در این اداره
تشکیل شده و با توجه به گزارش مامور ابلاغ پست
مبنی بر عدم شناسایی آدرس شما در متن سند ابلاغ
قانونی به شما میسر نبوده و پستکار هم اعلام نموده
نمی تواند آدرسی از شما را جهت ابلاغ واقعی معرفی
نماید لذا به موجب تقاضای پستکار و طبق ماده ۱۸
آیین نامه اجراء از تاریخ انتشار این آگهی که روز ابلاغ
اجرائیه محسوب است چنانچه طرف بیست روز نسبت
به پرداخت بدهی خود اقدام ننماید عملیات اجرائی
حرب خوان خواهد یافت.

م. الف: ۱۱۹۲۰ شبیهی - رئیس اداره چهارم اجرای اسناد رسمی تهران
شناسه آمی: ۴۸۵۰۷۱

رونوشت آگهی حصر وراثت

خاتم بتول اسان زاده دارای شناسنامه ۳۳۳۴ بشرح دادخواست به کلاس ۹۸۰۱۵۰ از این شورا درخواست گواهی ضرورت ارائه نموده و چنین توضیح داده که شادوران وجیهه الهه اسان ده به شماره شناسنامه ۲۴۷۴ در تاریخ ۱۳۹۷/۹/۴ در اقامتگاه دائمی خود به‌بود زندگی گفته و ورثه آن مرحوم منحصر است به: بهروز اسان ده فرزند وجیهه الهه به شش ش ۱۰ تاریخ تولد ۴۸/۴/۷ فرزند متوفی ۲- غلامرضا اسان ده به شش ش ۲۵۲۵ ت ۵۶/۷/۱ فرزند متوفی ۳- محمد رضا اسان ده فرزند وجیهه الهه به شش ش ۲۳۴۴ ت ۵۹/۱/۱ فرزند متوفی ۴- رقیه اسان ده فرزند وجیهه الهه به شش ش ۱۳۸۸ ت ۵۱/۴/۱ فرزند متوفی ۵- بتول اسان ده فرزند وجیهه الهه به شماره شش ش ۳۳۳۴ ت ۶۰/۱۰/۷ فرزند متوفی ۶- علیرضا اسان فرزند وجیهه الهه به شش ش ۱۳۵۴ ت ۶۴/۲/۲۰ فرزند 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 نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

م الف ۹۸/۵۶۷۲۳۴ ف رئیس شعبه شورای حل اختلاف
شهرستان کرج

آگهی مزایده اموال غیر منقول - نوبت اول

به موجب پرونده کلاسه های ۹۶۴۱۲۳ و ۸۲۸۹۲ و دانیانه و اجرائی های صادره از شعبه ۱۴ حقوقی کرج و نامه های ۹۵۱۶۸۵ و ۹۵۲۳۱۲ و ۹۵۱۴۲۲ واصله از شورای حل اختلاف کرج به لحاظ پیور دانیانه و عملداری علیه پویان کریمی و غیره محکوم علیه محکوم است به پرداخت ۵۷/۲۸۲/۱۵۰۰ ریال و مبلغ ۲۵۶/۴۱۲/۰۵۵ ریال نیزه عشر دولتی با توجه به اینکه اجرائیه به محکوم علیه مبلغ کثیرتری و در مهلت مقرر نسبت به اجرای حکم اقدام نموده است بنا به درخواست محکوم له و به منظور استیفای محکوم به و برکنه های اجرائی چهار حجم دانگ از یک دانگ شمع از شدتدان پاک توسط ۱۷/۵۵۵۲۲ متعلق به پویان کریمی از سوی این اجرا توقیف و توسط کارشناس رسمی دادگستری کرج به شرح زیر توصیف و ارزیابی شده و مقرر گردید در صورت ۹۸/۴۲۱ از ساعت ۱۰ الی ۱۰ در محل اجرای احکام مذکور دادگستری کرج از طریق مزایده به فروش برسمز مزایده از قیمت طبق کارشناسی شروع می شود و هر شخص حقین و حقوقی که بالاترین قیمت را پیشنهاد نماید فروخته خواهد شد. درمورد وجه مزایده فی المجلس به صورت و به عقد یا چک یا یکی تضمینی از خریدار اخذ و باقانی طرف بکمه از وی وصول و پس انجام مراحل قانونی وصول و صدور حکم منلیک مورد مزایده به نام خریدار منتقل خواهد شد در صورتی که در مهلت مقرر خریدار وجه مزایده را پرداخت ننماید سپرده وی پس از کسر هزینه های مزایده به نفع دولت ضبط و مزایده تجدید می گردد کلیه مزین های نقل و انتقال به به عهده محکوم علیه است که از محل فروش پرداخت خواهد شد. هر عهده می توانند ظرف مدت یک هفته از تاریخ مزایده نسبت به نحوه انجام مزایده اعتراضی نمایند که در این صورت تا رسیدگی اعتراضی از سوی دادگاه مورد مزایده بنام خریدار منتقل نخواهد شد. ضمن مطالب شرکت در مزایده می توانند طرف از روز قبل از مزایده اطلاع از مال مورد مزایده مزایده نمایند مال مورد مزایده و بهای آن طبق نظر کارشناس مدین سرحد است.

موضوع ارزیابی پلاک ثبتی ۱۷/۵۵۵۲
با سلام احتراماً به رسانی اجرای کارشناسی با موضوع ارزیابی پلاک
ثبتی ۱۷/۵۵۵۲ که سند ایک فلک منافع از ششفاک عرصه و اعیان
از طبق منفاک لیرازی به مالکیت آقای پویان کریمی در آمده است با
راهمیابی و هدیات مناقضی در تاریخ ۹۷/۱۲/۱۴ بازپردی به عمل آمده
که نتیجه آن به شرح ذیل به استحضار می رسد:

نقاشی ملک: مهرشهر خیابان ۲۱۰ پلاک ۵۲۴
مشخصات ملک: مطابق مدارک ابرازی و مشاهدات از ملک
ادعای محکم له ملک موردنظر دارای عرصه به مساحت ۱۰۰۰
مترمربع و اعیانی پنج طبقه از زمین به صورت پارکینگ، همکف،
استفاده پارکینگ، سالن اجتماعات، ورودی و آباری، سه طبقه بالایی
به صورت سکونی اسکلت بتنی نمای سنگ در ریموت پارکینگی
آسانسور و ایفون تصویری است.

[illegible]

دادورز اجرای احکام عدلی دادگاه حقوقی کرج - فیروزنده

همچنین موضوع ماده ۳ قانون ماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین
ف و وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

[illegible]

مجید امیری - رئیس اداره ثبت اسناد و املاک گناوه

آگهی، اطلاع

[illegible]

ع. الف ۱۲۵: ریسی اداره ثبت اسناد و املاک و راهبر - محمد رحیم پور راینی

کھیتی اجرای تبصرہ ۱ مادہ ۱۰۵ آیین نامہ قانون ثبت

[illegible]

م. الف ۱۲۱ رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ورامین - محمد رحیم پور رایسی

آگهی ابلاغ دادخواست وقت رسیدگی

[illegible]

رئیس شورای حل اختلاف شعبه نرسو بهارستان

10

اجتماعات شونده: بنفشه خستودی محل حضور: حوزه دهم شورای حل اختلاف
بهارستان وقت حضور: ۹۸۶/۱۹ ساعت ۱۰ جهت رسیدگی

آگهی تسلیم سند مالکیت پلاک ۱۳۷۸ اصلی بخش ۸ تهران

سند مالکیت سه دانگ مشاع از شش‌دانگ پلاک ۱۳۷۸ اصلی پخش ۸ تهران ذیل ثبت شماره ۲۰۹ صفحه ۲۵۴ دفتر ۲ بزم آقای فرج اله موحدی صادر و تسلیم گردیده است. سپس برابر سند قطعی ۵۲۰۵ دفتر خانه ۱۰۴ تهران به حاج عبدالکریم شجاعی هاشمی منتقل گردیده سپس بموجب سند قطعی شماره ۶۳۴۹۲-۳۳/۱۲/۱۹ دفتر ۳۶ تهران یک دانگ مشاع از شش‌دانگ به آقای سید حسین حسینی اردهالی انتقال یافته است. و بموجب سند قطعی شماره ۱۵۹۱۳-۳۴/۷/۱۰ دفتر خانه ۷۷ تهران به آقای اله امینی یک دانگ از یک دانگ و نیم مشاع از شش‌دانگ از طرف حاج عبدالکریم شجاعی هاشمی منتقل و در صفحه ۱۱۵ دفتر ۱۰۳ ثبت و سند مالکیت صادر شده است. و بموجب سند قطعی بشماره ۱۵۹۱۱-۳۴/۷/۱۰ دفتر خانه ۷۷ تهران نیم دانگ مشاع از باقیمانده به آقای عزت اله اخوان علیزاده و بموجب سند قطعی بشماره ۳۴۵۷۰-۳۶/۶/۱۶ دفتر خانه ۸۵ تهران به آقای حاج فرج اله موحدی انتقال یافته است. و برابر سند قطعی شماره ۳۷۲۰۵-۵۴/۶/۱۴ دفتر خانه ۳۷۸ تهران دو دانگ مشاع مورد ثبت صفحات ۲۵۴-۳۳۹-۱۱۵ دفترین ۲ و ۱۰۲ به حاج علی اکبر و محمد شیخ الاسلام بالمناصفه منتقل گردید. سه دانگ بقیه ذیل ثبت ۶۷۴۳ صفحه ۴۸۹ دفتر ۷۵ بنام حسین نبلی صادر و تسلیم گردیده است و مقدار یک‌دانگ مشاع از سه دانگ بموجب سند قطعی ۳۴۰۴۶-۲۸/۶/۳۳ دفتر خانه ۲۵ تهران به بانو ملکه توران امیر سلیمانی و شاهپور غلامرضا شاه بالمناصفه منقل گردید که در صفحات ۶۹ و ۹۹ دفتر ۷۳ و ۸۸ ثبت و سند مالکیت صادر گردیده است. و بموجب سند قطعی ۲۵۴۳-۲۹/۲/۷ به حاج میرزا علی حیدر علی منتقل گردید که برابر سند قطعی شماره ۱۴۷۳۳-۳۰/۱/۲۳ دفتر خانه ۱۱ تهران به حاج حسین نبلی منتقل گردید که اقاله گردید و بموجب سند اقاله ۲۲۷۴۷-۲۱/۳/۲۶ مورخ ۳۴/۱/۱۷ دو دانگ مشاع از سه دانگ از طرف حاج حسین نبلی به آقای حسین عاملی انتقال یافته. و برابر تقسیم نامه شماره ۱۰۶۷۰-۳۸/۱/۱۸ دفتر ۳۰۵ تهران و حصر وراثت شماره ۱۶۴۴۰-۳۸/۵/۱۵ شعبه اول دادگاه تهران از طرف در سهم اختصاصی جواد عاملی قرار گرفته که برابر سند قطعی ۲۶۶۴۴-۵۷/۱۲/۲۷ دو دانگ مشاع از سه دانگ از طرف جواد عاملی به علی اکبر و محمد شیخ الاسلام بالمناصفه نسبت به عین مورد ثبت و حاج محمد حسین شیخ الاسلام اصالتاً به منافع مدام الحیوت خود منتقل گردید. برابر سوابق پرونده مورد ثبت صفحه ۶۹ دفتر ۸۸ به موجب سند قطعی شماره ۱۱۷۸۵ دفتر خانه ۵۵ تهران نیم دانگ مشاع از شش‌دانگ به ذبیح اله ملک پور منتقل و موجب سند قطعی ۱۶۶۲۲ دفتر ۷۶ تهران از طرف ذبیح اله ملک پور منتقل به سید حسین حسینی اردهالی منتقل گردید و مورد ثبت صفحه ۷۳ دفتر ۸۸ بموجب سند قطعی شماره ۸۴۳۲ دفتر ۱۰۲ تهران به عبدالکریم شجاعی و سید حسین حسینی اردهالی بالمناصفه هر یک نسبت به یک ربع دانگ مشاع از نیم دانگ منتقل گردید و سهمی عبدالکریم شجاعی برابر سند قطعی شماره ۳۴۴۹۶ مورخ ۳۳/۱۲/۲۹ دفتر خانه ۳۶ به سید حسین حسینی اردهالی انتقال یافته (التهایه) برابر سند انتقال شماره ۶۳۴۹۲ مورخ ۳۳/۱۲/۱۹ دفتر خانه ۳۶ تهران مقدار یک‌دانگ مشاع از شش‌دانگ از ثبت صفحه ۲۵۴ دفتر ۲ املاک و برابر سند انتقال شماره ۱۶۶۲۲ دفتر خانه ۷۶ تهران مقدار نیم دانگ مشاع از شش‌دانگ از ثبت صفحه ۶۹ دفتر ۸۸ املاک و برابر سند انتقال شماره ۸۳۳۳ دفتر خانه ۱۰ تهران و سند ۳۴۴۹۲ مورخ ۳۳/۱۲/۲۹ دفتر خانه ۳۶ تهران مقدار نیم دانگ مشاع از شش‌دانگ از ثبت صفحه ۷۳ دفتر ۸۸ املاک جمعا دو دانگ مشاع از شش‌دانگ به سید حسین حسینی اردهالی انتقال یافته است) برابر حصر وراثت ۳۰۵-۵۸/۵/۳۰ سید حسین حسینی اردهالی فوت نموده که ورثه حین القوتش عبارتند از: محسن و حسن و سید اسد اله و سید نصر اله (پسران متوفی) و نصرت و پریسا شهرت همگی حسینی اردهالی (دختران متوفی) و خاتم زهرا و کلیلی (همسر متوفی) می باشد. و برابر نامه شماره ۱۰۹۶۷-۴۰/۱/۴ مورخ ۸۰/۱/۲۵ سازمان اقتصادی کوثر و دادنامه شماره ۴۹۸۲-۶۴/۱۰/۱۳ شعبه ۸ دادگاه انقلاب اسلامی آقای محسن حسینی اردهالی به نفع بنیاد شهید انقلاب اسلامی مصاحره شده که ذیل ثبت ۳۷۳۲۵ صفحه ۳۷۱ دفتر ۱۸۰ املاک سند مالکیت آن صادر و تسلیم گردیده است. برابر اسناد اجاره ۲۰۹۱۶-۵۴/۶/۱۲ و ۲۶۵۰۰-۵۷/۹/۱۰ دفتر ۳۰۵ تهران در اجاره آقای حاج محمد حسین شیخ الاسلام به مدت سه سال قرار دارد. ضمناً برابر بخشنامه شماره ۲۸۱۰۷-۹۵/۱۰/۲۲ سهم الارث آقای محسن حسینی اردهالی به میزان دو سهم از ۱۰ سهم دو دانگ مشاع از شش‌دانگ به استثنای بهای یک هشتم عرصه و اعیان اسناد فوق الذکر از درجه اعتبار ساقط گردید اینک خاتمه‌ها پریسا اردهالی و زهرا و کلیلی دو نفر از وراث مرحوم سید حسین حسینی اردهالی با اعلام اینکه اصل سند نزد محسن حسینی اردهالی احد از ورثه می باشد نسبت به سهم الارث خود درخواست صدور سند مالکیت نموده اند که به نامبرده طی شماره ۱۳۹۷۸۵۶۰۱۰۴۲۰۱۳۷۰۲ مورخه ۹۷/۱۲/۲ از مورخه ۹۷/۱۲/۲ اخطار گردید اصل سند مالکیت را تحویل اداره ثبت نماید که در موعد مقرر ارائه ننموده است لذا مراتب در اجرای تبصره ۳ ماده ۱۲۰ آئین نامه اصلاحی قانون ثبت جهت اطلاع نامبرده در یک نوبت آگهی و متذکر می گردد ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار آگهی اصل سند مالکیت موصوف را جهت رسیدگی و اخبار به این منطقه ارائه نماید در غیر اینصورت این اداره برابر مقررات نسبت به صدور سند مالکیت به نام متقاضیان اقدام خواهد نمود و توضیحات نسبت به ملکیت و نیز حق سررقلی سابقه بارداشت دارد.

م الف: ۱۱۹۳۷ امید ملک - رئیس ثبت اسناد و املاک مولوی تهران
شناسه آگهی: ۴۸۵۴۶۹

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه آقای اصغر احمدی به عنوان وکیل مع
الوسطه برابر وکالتنامه های ۹۲۴۵۶ مورخ ۸۹/۱۲/۲۵ دفتر
خانه ۵۲۵ تهران و ۳۳۱۹ مورخ ۹۰/۵/۵ دفتر
خانه ۹۶/۲/۲۱ دفترخانه ۱۲۹۷ تهران ۹۸/۱۲/۲۱ مورخ
۸۶/۱۱/۴ مورخ ۹۷/۴/۱۶ دفترخانه ۸۱ کرج از طرف
آقای حمید افتخاری (مالک) در ضمن دفترخانه ۵۲۵
تهران طی نامه شماره ۸۵ مورخ ۹۸/۲/۲۳ دفترخانه
۱۲۹۷ تهران به نام وکیل معالوفه ۴۸ مورخ ۹۸/۲/۲۳

دفترخانه ۸۱ کرج طی نامه شماره ۳۰ مورخ ۱۳۲۴/۲/۲۴
اعتبار و کالتنامه های فوق الذکر را تایید نموده اند. با
تسلیم دو برگ استشهادهی محلی مصدق شده شناسه
یکتا شماره ۱۳۹۷۰۲۱۵۴۳۴۸۰۰۵۲۴ مورخ ۹۷ توسط
دفترخانه اسناد رسمی شماره ۱۶۴۰ تهران و ۹۷/۱۳
دفترخانه وارده ۱۳۹۷/۴/۴۸۸۰۰۷۰۸۰۴ مورخ ۹۷/۱۳ مدعی
فقدان سند مالکیت شش‌دانگ یک دستگاه آپارتمان
واقع در طبقه اول قطعه چهارم تفکیکی بمساحت ۶۱/۹۰
مترمربع که مقدار ۱۲/۹۵ متر مربع آن پیشرفتگی بقضای
خیابان است بشماره ۳۲۸۷۷ فرعی از ۲ اصلی مقروض
مجزی شده از پلاک ۴۷۰ فرعی از اصلی مذکور واقع در
بخش ۱۲ تهران بافدار اسفهان و عرصه و سایر مشاعات و
مشترکات طبق قانون تملک آپارتمانها و آئین نامه اجرائی
آن ذیل ثبت ۵۹۲۳ صفحه ۲۱۱ دفتر ۴۵ شماره چایی
۰۱۹۴۱۸ بنام آقای حمید افتخاری ثبت و صادر و تسلیم
شده و شش‌دانگ برابر سند شماره ۱۶۲۵۵ مورخ ۸۸/۲/۸
دفترخانه ۷۸۶ تهران در رهن بانک مسکن است و کابل
مالک اعلام نموده سند مالکیت بعلت جا به جایی مفقود
گردیده و درخواست صدور سند مالکیت المثنی پلاک
موصوف را نموده است لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰
آئین نامه قانون ثبت فقط در یک نوبت روزنامه کثیر
الانتشار (همین روزنامه) آگهی می شود تا چنانچه کسی
ادعای انجام معامله نسبت به ملک مذکور یا وجود اصل
سند مالکیت نزد خود را داشته باشد از تاریخ انتشار این
آگهی ظرف مهلت ۱۰ روز اعتراض خود را به انضمام اصل
سند مالکیت به این منطقه ارائه نماید تا مورد رسیدگی
قرار گیرد بدیهی است اصل سند مالکیت پس از رویت
و ملاحظه به ارائه دهنده اعاده خواهد شد لیکن به
اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده
نمی شود در صورت عدم وصول وخواهی ظرف مهلت
مقرر قانونی المثنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر و
به مقتضای تسلیم خواهد گردید. و برابر نامه شماره
۰۳۱۵۱۰۴۶ مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۲۳ از شعبه
۱۸۰ دادگاه مطهری بازداشت است.

م الف: ۱۱۹۲۷ بهروز جشان - کفیل واحد ثبتی حوزه ملک یافت آباد
شناسه آگهی: ۴۸۵۱۶۷

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

برابر رای شماره ۱۴۱/۲۳۰۰۰/۳۰۱۰۳۹۸۶ مورخ ۹۸/۲/۱۷ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبن تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای حسین طاهری فرزند علی عسگر بشماره شناسنامه ۱۳۲۲ صادره از پستان آباد در یک قطعه زمین با پناهی احدثانی در آن به مساحت ۱۲/۵۳ متر مربع از پلاک ۵۳ قرعی از ۱۲۱ اصلی واقع در بخش ۱۱ تهران خریداری از مالک رسمی بنیاد مستضعفان محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۸/۲/۱۳ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۸/۲/۱۸

م الف: ۱۱۹۲۲ شنید سعید ناصری - رئیس ثبت اسناد و املاک کن شناسه آگهی: ۲۸۵۰۸۲

آگهی اخطاریه ماده ۱۰۱ آئین نامه اجرای اسناد رسمی

بدینوسیله به مسعود صوفی - تهران نظام آباد شمالی خ نصیری سابق (شهید محمد تقی نی) پ ۱۷۳ ابلاغ می گردد اتومبیل به شماره ۱۱-۳۵۷ ق ۷۱ در پرونده اجرایی این اداره بازداشت می باشد که طبق نظریه مورخ ۹۸/۲/۱۶ کارشناسی رسمی دادگستری به مبلغ ۷۰۰۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی گردیده در صورتیکه به مبلغ ارزیابی فوق اعتراضی دارید می توانید ظرف مدت ۵ روز از تاریخ انتشار این آگهی ضمیمه فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدید نظر بشماره حساب ۰۱۰۳۱۳۴۸۰۰۰۰ به نام کارشناسان رسمی استان تهران به مبلغ ۳/۵۰۰/۰۰۰ ریال نزد بانک ملی واریز و به دفتر این اداره تسلیم نمائید، بدیهی است به اعتراضی که خارج از موعد یا فاقد فیش کارشناسی ترتیب اثر داده نخواهد شد.

م الف: ۱۱۹۴۳

بابرام علی نژاد- رئیس اداره پنجم اجرای اسناد رسمی تهران شناسه آگهی: ۲۸۵۵۳۶

آگهی ابلاغ اجرائیه طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله به محمد صادق پور به نشانی خ جمال زاده شمالی نبش ک قدر پ ۸۹ ط ۴ واحد ۱۶ ابلاغ می شود که بانک کار آفرین جهت وصول طلب خود به مبلغ ۲/۹۵۹۷۰۲/۴۰۲ ریال اصل و خسارت تا تاریخ ۹۵/۲/۱ و از تاریخ مذکور تا روز وصول طبق مقررات به موجب سند رهنی شماره ۸۱۱۷۶ تنظیمی دفتر خانه شماره ۴۳۰ تهران (کفیل دفتر خانه ۲۹۵) علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائی بکلاس ۹۵۰۱۶۶۳ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۹۵/۶/۴ و ۹۶/۱۰/۲۴ مامور مربوطه آدرس شما بشرح متن سند فوق شناخته نشده و آدرس فعلی شما نیز برای این اجرا مشخص نمی باشد لذا طبق ماده ۱۸ آیین نامه اجرا مفاد اجرائیه یک مرتبه در یکی از جراند کثیر الانتشار آگهی می شود چنانچه ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار این آگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد نسبت به پرداخت بدهی خود اقداسی نمائید مورد وثیقه مندرج در سند رهنی فوق با تقاضای بستاکار پس از ارزیابی از طریق مزایده فروخته و از حاصل فروش آن طلب بستاکار و حقوق دولتی استیفاء خواهدشد.

م الف: ۱۱۹۳۱ نفیسی - رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی تهران شناسه آگهی: ۲۸۵۴۴۷

آگهی بند ۹۱۳ و ۹۱۴ مجموعه بخشنامه های ثبتی

نظر به اینکه مالک پلاک ثبتی ۴۲۲ قرعی از ۱۲۲ اصلی واقع در قریه برگ جهان بخش ۱۱ تهران مجاور شما تقاضای درج مساحت و طول اضلاع پلاک مذکور را از این اداره نموده است و از طرفی سند مالکیت پلاک مرقوم بدون مساحت و طول ابعاد صادر گردیده از اینرو بدینوسیله به اطلاع می رساند که روز یکشنبه مورخ ۹۸/۴/۲۳ ساعت ۱۰ به منظور تعیین طول ابعاد و مساحت پلاک یاد شده نماینده و نقشه بردار این اداره در معیت متقاضی به محل وقوع ملک عزیمت خواهند نمود از اینرو شایسته است در موعد مقرر در محل وقوع ملک حضور بهم رسانید بدیهی است که عدم حضور شما مانع از انجام عملیات تعیین حدود و مساحت نمی گردد.

م الف: ۱۱۹۳۰ فیروز قجری - سرپرست اداره ثبت اسناد و املاک لواسانات شناسه آگهی: ۴۸۵۴۴۶

آگهی فقدان سند مالکیت

داود جعفری(مالک) با ارائه دو برگ استشهادیه گواهی شده به شماره ۸۱۷۲۱-۹۷/۲/۱۹ دفتر ۲۸۹ تهران مدعی است که سند مالکیت شش دانگ یک دستگاه آپارتمان در شرق طبقه دوم قطعه ۶ تفکیکی به مساحت ۶۶۳ متر مربع که مقدار ۷/۸ متر مربع آن پیشرفتگی است به انضمام پارکینگ شماره ۳ به مساحت ۱۰/۸ متر مربع در شرق زیرزمین و انباری شماره ۶ به مساحت ۱/۷۶ متر مربع در زیرزمین به شماره ۴۴۹۴/۷۲۵۱ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۲۱۵ قرعی از اصلی مذکور واقع در بخش هفت تهران که به نام داود جعفری ثبت و صادر و تسلیم و به علت اسباب کشی مفقود گردیده و درخواست صدورالمثنی سند مالکیت نموده است لذا مراتب باسناد تبصره یک اصلاحی مورخه ۷۲/۹/۱۲ ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم غیر از اسناد فوق ویا وجود سند مالکیت مذکور نزد خود می باشد از تاریخ نشر این آگهی ظرف مدت ۱۰ روز به این منطقه مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم و رسید دریافت نمایند تا مورد رسیدگی قرار گیرد والا پس از انقضای مهلت مزبور و نرسیدن واخواهی نسبت به صدور المثنی سند مالکیت طبق مقررات اقدام خواهد شد.

م الف: ۱۱۹۲۱ شعبانی - رئیس ثبت منطقه پیروزی تهران شناسه آگهی: ۲۸۵۰۸۲

پیش نویس آگهی فقدان سند مالکیت

خاتم زینب بابائی اصالتا با تسلیم استشهادیه گواهی شده شماره ۱۳۰۲۶ مورخ ۹۸/۳/۲ دفتر اسناد رسمی شماره ۶۰۷ تهران طی درخواست وارده مورخ ۹۸/۲/۴ با اعلام اینکه سند مالکیت شش دانگ یکدستگاه آپارتمان اداری واقع در طبقه ششم بمساحت ۲۳/۹۶ متر مربع قطعه ۲۲ تفکیکی شماره ۴۱۹۹۵ قرعی از ۲۵۲۶ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۱۵۳۵ قرعی از اصلی مذکور واقع در بخش سه تهران بنام عفت بلوری بروجردی موضوع سند مالکیت اصلی بشماره چاپی ۴۲۱۸۰۶ سری الف سال ۸۰ که در صفحه ۴۵۲ دفتر املاک جلد ۹۵۷ ذیل شماره ۱۴۵۱۴۸ ثبت گردیده و سپس شش دانگ بموجب سند قطعی ۴۷۸۲ مورخ ۸۲/۸/۱۷ دفتر خانه ۶۰۷ تهران به زینب بابائی بعنوان مالک شش دانگ عرصه و اعیان انتقال یافت بعلت اسباب کشی مفقود گردیده تقاضای صدور المثنی سند مالکیت پلاک مذکور را نموده است در اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت (اصلاحی ۸۰/۱/۱۸) مراتب در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه شخص یا اشخاصی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم یا وجود سند مالکیت نزد خود باشند ظرف مدت ۱۰ روز پس از انتشار این آگهی اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این اداره تسلیم و رسید دریافت نمایند بدیهی است در صورت انقضای مهلت مقرر و عدم وصول اعتراض و یا در صورت اعتراض اصل اسناد مالکیت یا سند معامله ارائه نگردد طبق مقررات المثنی سند مالکیت صادر و تسلیم خواهد شد.

م الف: ۱۱۹۳۴ مجید زاهدی منش - مدیر واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ولیعمر تهران شناسه آگهی: ۴۸۵۴۵۶

آگهی فقدان سند مالکیت

علیرضا مستعان (مالک) با ارائه دو برگ استشهادیه گواهی شده به شماره ۱۲۳۱۳-۷-۲-۹۸ دفتر ۶۴۰ تهران مدعی است که سند مالکیت شش دانگ یک دستگاه آپارتمان در طبقه اول قطعه یکم تفکیکی به مساحت ۱۵۵/۶۶ متر مربع که مقدار ۲/۲ متر مربع آن بالکن است به انضمام انباری شماره ۱ به مساحت ۳/۳۳ متر مربع در سمت شمالی همکف و پارکینگ شماره ۵ به مساحت ۱۱ متر مربع در همکف به شماره پلاک ۴۶۴/۱۵ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۲ قرعی از اصلی مذکور واقع در بخش هفت تهران که بنام علی کامیابی ثبت و صادر و تسلیم سپس بموجب سند قطعی ۴۰۸۵۹ مورخ ۲۹/۲/۱۳۹۱ دفتر ۶۴۰ تهران به علیرضا مستعان منتقل شده است، به علت سرقت مفقود گردیده و درخواست صدور المثنی سند مالکیت نموده است لذا مراتب باسناد تبصره یک اصلاحی مورخه ۷۲/۹/۲ ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم غیر از اسناد فوق و یا وجود سند مالکیت مذکور نزد خود می باشد از تاریخ نشر این آگهی ظرف مدت ۱۰ روز به این منطقه مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم و رسید دریافت نمایند تا مورد رسیدگی قرار گیرد والا پس از انقضای مهلت مزبور و نرسیدن واخواهی نسبت به صدور المثنی سند مالکیت طبق مقررات اقدام خواهد شد.

م الف: ۱۱۹۳۳ شعبانی - رئیس ثبت منطقه پیروزی تهران شناسه آگهی: ۲۸۵۴۵۱

آگهی تحدید حدود اختصاصی

در روستای طهرستان ، شش دانگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی واقع در روستای طهرستان. ۱۷۱- اصلی، خاتم حمیرا نظیری ، شش دانگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی واقع در روستای طهرستان. روز تحدید حدود: سه شنبه ۹۸/۴/۴ ۱۷۱- اصلی، آقایان ناصروالیز و خانمها فاطمه و ملیحه و مهناز کلهم نظیری ، شش دانگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی واقع در روستای طهرستان. روز تحدید حدود: چهار شنبه ۹۸/۴/۵ ۱۷۱- اصلی، آقایان ناصروامیرفریدون و علی و خانمها سهرابمهناز و اکرم و فاطمه و ملیحه کلهم نظیری ، شش دانگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی واقع در روستای طهرستان. روز تحدید حدود: پنجشنبه ۹۸/۴/۶ لذا بدینوسیله به مالک و مجاورین آگهی می شود که در روز تعیین شده در محل وقوع ملک حضور بهم رسانند واخواهی بر حدود و حقوق ارتقایی مطابق ماده ۲۰ قانون ثبت از تاریخ تحدید حدود بمدت ۳۰ روز پذیرفته خواهد شد و متقاضی باید کتباً اعتراضی خود را به ثبت محل ارائه نماید. تاریخ انتشار یک نوبت: روزدو شنبه ۹۸/۳/۱۳

رئیس ثبت خلخال -بدیهی



سازمان آگهی ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه رقیه یوسفی و سید رجب ساداتی المشیری اصالتا و کالتا به شرح سند و کالت تاییدیه شماره های دفتر خانه- با اعلام مفقود شدن سند مالکیت ملک مورد آگهی با تسلیم استشهادیه گواهی امضاء شده بشماره ۳۲۱۵ مورخ ۹۷/۲/۱۷ دفتر ۱۲۹۱ تهران و درخواست وارده ۱۱۵۱۰۳۳۴۱۸ مورخ ۱۳۹۷۲۱۷۰ مورخ ۹۷/۱۱/۱۵ تقاضای صدور سند المثنی سند مالکیت را نموده است مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت به شرح زیر آگهی می گردد: نام و نام خانوادگی مالکین: سید رجب ساداتی المشیری و رقیه یوسفی میزان مالکیت: هر یک به میزان سه دانگ مشاع از شش دانگ (بالمناصفه) رهن: اسناد رهنی بشماره های ۸۱۶۸۱ مورخ ۹۱/۱۲/۲ و ۸۴۶۵۹ مورخ ۹۳/۶/۳ دفتر ۴۰۳ تهران . شماره پلاک قرعی: ۱۵۸۰۵ اصلی: ۴۹ مفروز ۱۶۲۱ واقع در بخش ۱۱ تهران علت گم شدن: سهل انگاری خلاصه وضعیت مالکیت: سند مالکیت شش دانگ یک دستگاه آپارتمان مسکونی واقع در سمت مرکز طبقه اول بمساحت۵۵/۲۴ متر مربع قطعه ۵ تفکیکی بشماره قرعی ۱۵۸۰۵ قرعی از ۴۹ مفروز از ۱۶۲۱ واقع در بخش ۱۱ تهران بانضمام پارکینگ مسکونی مساحت ۳ بمساحت ۱۲ متر مربع واقع در شمال را به ذیل ثبت ۳۹۸۸۵۵ و ۵۵۴۰۰۰ صفحه ۳۴۰ و ۲۷۲ دفتر ۱۶۴۱ و ۲۷۱۳ بنام سید رجب ساداتی المشیری و رقیه یوسفی هر یک بمیزان سه دانگ مشاع از شش دانگ با شماره چاپی ۴۹۸۹۷۵ و ۴۹۸۹۷۶ صادر و تسلیم گردیده است و طی اسناد رهنی شماره ۸۱۶۸۱ مورخ ۹۱/۱۲/۲ و ۸۴۶۵۹ مورخ ۹۳/۶/۳ دفتر ۴۰۳ تهران در رهن بانک قرار دارد. لذا با توجه به اعلام فقدان سند مالکیت ملک فوق الذکر و درخواست صدور المثنی آن مراتب اعلام تا هر کس نسبت به ملک مورد آگهی معامله کرده که در قسمت چهارم این آگهی ذکر نشده یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد باید تا ده روز پس از انتشار آگهی به ثبت محل مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارایه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم نماید و اگر ظرف مهلت مقرر اعتراض نرسد و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارایه نشود اداره ثبت المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد.

م الف: ۱۱۹۱۹ علیرزاده- کفیل اداره ثبت اسناد و املاک لویزان شناسه آگهی: ۲۸۵۰۴۷

آگهی ابلاغ ماده ۱۰۱ آئین نامه اجرای مفاد اسناد رسمی لازم الاجراء

بدینوسیله به شرکت گراد آفرین به نشانی خیابان بهشتی خیابان قنبرزاده کوچه ۱۶ پلاک ۷۴ ابلاغ می گردد طبق نظریات ثبت شده به شماره ۱۱۰۳۹ مورخ ۹۷/۸/۶ کارشناس رسمی دادگستری جمع ۲۳ ردیف اموال منقول به مشخصات مندرج در نظریه کارشناس به مبلغ ۹/۳۰۸/۱۰۰۰/۰۰۰ ریال (مبلغ نه میلیارد و سیصد و هشت میلیون و یکصد هزار ریال) و جمع هفت ردیف اموال منقول به مشخصات مندرج در نظریه کارشناسی به مبلغ ۸/۹۱۴/۰۰۰/۰۰۰ ریال (مبلغ هشت میلیارد و نهصد و چهارده میلیون ریال) همگی متعلق به آن شرکت در قبال مطالبات بانک ملت و حقوق دولتی متعلقه پرونده اجرائی کلاس ۵ فوق الذکر بازداشت و ارزیابی گردیده لذا چنانچه به مبالغ ارزیابی معترض می باشید می توانید اعتراض خود را ظرف مدت ۵ روز از تاریخ نشر این آگهی در روزنامه به ضمیمه فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدید نظر به ترتیب به مبلغ ۱۹/۳۰۰/۰۰۰ ریال و مبلغ ۱۹/۰۰۰/۰۰۰ ریال واریزی به حساب شماره ۰۱۰۳۱۳۴۸۰۰۰۰ نزد بانک ملی ایران به نام کانون کارشناسان رسمی دادگستری، به دفتر این اداره به نشانی در تهران چهار راه جهان کودک ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی ثبت استان تهران طبقه اول، اداره دوم اجرا تسلیم نمائید. لازم به ذکر است که به اعتراض خارج از موعد و یا فاقد فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدید نظر ترتیب اثر داده نخواهد شد. ضمنا تصویر نظریه فوق الاشاره کارشناس رسمی دادگستری پیوست می باشد.

م الف: ۱۱۹۲۹ همتیار - رئیس اداره دوم اجرای اسناد رسمی شناسه آگهی: ۴۸۵۴۴۳



افسانه‌های استراتژی(۷)

استراتژی را مشاوران تنظیم می‌کنند

مشاوران کسب‌وکار مدعی هستند به‌دلیل تجربه‌ای که از همکاری با شرکت‌های متعدد به‌دست آورده‌اند، متخصص‌ترین افراد در زمینه تنظیم استراتژی هستند، اما این موضوع صحت ندارد. در مجموعه مقالات «افسانه‌های استراتژی»، قصد داریم ۱۰ باور نادرست، اما قدرتمند و فراگیر استراتژی را به بوته نقد بکشیم. این افسانه‌ها از سال‌ها پیش در حوزه‌های آکادمیک و آموزشی، به‌عنوان اصولی بدیهی پذیرفته شده‌اند، اما در دنیای واقعی، ناکارآمد و غیرکاربردی هستند. تا زمانی‌که به باورهای اشتباه تکیه کرده‌ایم، هیچ پیشرفتی را شاهد نخواهیم بود، درست مثل وضعیتی که در زمینه استراتژی تجربه می‌کنیم. هدف ما از نقدکردن افسانه‌های استراتژی، پشت‌سرگذاشتن بزرگ‌ترین موانعی است که در راه پیشرفت این حوزه قرار دارد. با این مقدمه، بررسی هفتمین افسانه را آغاز می‌کنیم: مشاوران می‌توانند استراتژی را تنظیم کنند.

افسانه

استراتژی یکی از حوزه‌هایی است که با استقبال شدید مؤسسه‌ها و گروه‌های مشاوره مواجه می‌شود. شرکت‌های تأثیرگذاری مانند مک‌کینزی و گروه مشاوره بوستون را در نظر بگیرید که چگونه ازطریق تجزیه‌وتحلیل، ارزیابی، طراحی، فرموله‌کردن، ترجمه، اجرا و نظارت بر استراتژی مشتریان خود، به رشد چشمگیری رسیده‌اند. سازمان‌ها از کمک این گروه‌ها و مؤسسه‌ها بهره می‌گیرند؛ زیرا خودشان نمی‌توانند استراتژی تنظیم کنند. درواقع، سازمان‌ها ناچار هستند از تخصص و دانش مشاوران استفاده کنند. دلیل موفقیت جریان یادشده یا ایده افسانه هفتم چیست؟ شرکت‌های مشاوره به‌دلیل کار کردن با مشتریان متعدد، تجربه و مهارتی در تنظیم استراتژی به‌دست می‌آورند که سازمان‌ها به‌تنهایی، از آن بی‌بهره هستند. ازآنجاکه سازمان‌ها فقط گه‌گاه در ساخت استراتژی شرکت می‌کنند، استفاده از تخصص شرکت‌های مشاوره را راهکار بسیار خوبی می‌دانند. به‌علاوه، اگر شرکت‌های مشاوره در امر ساخت و توسعه استراتژی متخصص باشند؛ پس هر استراتژی جدیدی که تنظیم کنند، معتبرتر دیده می‌شود.

چرا این ایده اشتباه است؟

بی‌شک بسیار مفید است که گاهی متخصصانی از خارج شرکت دعوت کنید تا نگاهی به فرآیندها و عملیات سازمان شما بیندازند. آنها می‌توانند افق‌ها و جوانب فکری تازه‌ای مطرح کنند و مفروضات و دلایل خود را به‌صورت تلویحی شرح دهند و حتی ایده‌های جدیدی به‌ارمغان بیاورند. بااین‌حال، همه مزایای یادشده به این معنا نیست که استراتژی «می‌تواند» یا «باید» به مؤسسه‌های مشاوره‌ای برون‌سپاری شود. حداقل پنج دلیل قانع‌کننده زیر ثابت می‌کند که این افسانه کاملاً اشتباه است:

۱. شرکت‌های مشاوره‌ای از دانش کافی برخوردار نیستند: تنظیم استراتژی مستلزم دو نوع دانش بسیار خاص است: ۱. اطلاعات جامع درباره سازمان شما؛ ۲. شناخت کامل محیط خارجی سازمان. کسی می‌تواند به این اطلاعات دست یابد که در خط خاص کسب‌وکار شما تجربه عمیقی داشته باشد و تمام جزئیات مهم را درباره چگونگی کارکردن سازمان شما بداند. مؤسسه‌های مشاوره‌ای فاقد این دو نوع دانش هستند. آنها اطلاعاتی کلی درباره استراتژی و روندهای عمومی صنعت می‌دانند، اما از جزئیات و اطلاعات خاص آگاهی ندارند. بنابراین، مشاوران می‌توانند در طرح سوآلات مرتبط به شما کمک کنند؛ اما پاسخ‌ها را در اختیار ندارند.

۲. استراتژی مهم‌تر از آن است که برون‌سپاری شود: همان‌طورکه در اغلب مقالات و کتاب‌های کسب‌وکار خوانده‌ایم، سازمان‌ها فقط باید فعالیت‌هایی را برون‌سپاری کنند که در دایره مسائل محوری کسب‌وکار آنها قرار ندارد. در طول زمان، و نظریه «تصمیم‌گیری مبتنی‌بر منابع» و «رویکرد شایستگی / صلاحیت‌محور» کشش بیشتری پیدا کرده‌اند و به روندهایی تبدیل شده‌اند که امروزه آنها را با نام‌های برون‌سپاری (Outsourcing) و برون‌سپاری فرامرزی (Offshoring) می‌شناسیم، اما برای سازمان‌ها کدام صلاحیت ضروری‌تر از استراتژی است؛ مخصوصاً در دنیای امروزی که صلاحیت‌های خاص مرتبط با محصولات و خدمات سازمان به‌سرعت تغییر می‌کند. به‌همین‌دلیل، مهم‌ترین صلاحیتی که سازمان‌ها برای هدایت، تطبیق، تمرکز و هماهنگی به آن نیاز دارند، قدرت استراتژیک است. برون‌سپاری این صلاحیت کاملاً غیرمنطقی به‌نظر می‌رسد.

۳. افسانه هفتم مسئولیت‌پذیری و پاسخگویی رهبران را کاهش می‌دهد: کمک‌گرفتن از مؤسسه‌های مشاوره‌ای برای تنظیم استراتژی ایده وسوسه‌انگیزی است؛ زیرا می‌توانید پشت مشاوران پنهان شوید. به‌طورحتم مشاوران به شما اطمینان می‌دهند در پایان، تصمیم نهایی به‌عهده خودتان است؛ در غیر این‌صورت، مشاوران باید به‌دلیل توصیه‌های خود پاسخگو باشند و آنها چنین چیزی را نمی‌خواهند. درمقابل، شرکت‌های مشهوری مانند مک‌کینزی، اصولا استخدام می‌شوند تا اعتبار ایجاد کنند. مدیران یا رهبران می‌گویند: «این حرف را مک‌کینزی زده؛ پس حتماً درست است.» شاید استخدام شرکت‌های مشاوره‌ای معروف، وزن و اعتبار بیشتری به استراتژی بدهد، ولی درعین‌حال به این معناست که رهبر مسئولیت خود را به سایرین منتقل می‌کند. اگر رهبران مسئولیت استراتژی را برعهده نگیرند و پاسخگوی آن نباشند، پس وظیفه آنها چیست؟

۴. استراتژی مقوله جدایی‌ناپذیر سازمان است: ایده‌ای که استراتژی را به افراد خارج از سازمان برون‌سپاری‌شدنی می‌داند، بر یک فرض استوار است: «موضوع استراتژی با سایر کارهایی که به‌طورعادی در سازمان انجام می‌شود، متفاوت است. بنابراین، می‌توانیم ارتباط استراتژی را با سایر فرآیندها قطع کنیم.» چنین ادعایی شاید به برنامه‌ریزی استراتژیک با رویکرد سنتی آشپاری صحت داشته باشد، چراکه تنظیم استراتژی را صرفاً به مدیریت ارشد محدود می‌کند، اما همان‌طور که در قسمت‌های قبل گفتیم، تنظیم و اجرای استراتژی از یکدیگر جدا نمی‌شوند. استراتژی یکی از بخش‌های طبیعی کار هرروزه کارمندان است و تولید و اجرای استراتژی کاملاً به همدیگر ربط دارند. پس استراتژی را نمی‌توان برون‌سپاری کرد.

۵. بهترین روال‌ها و رویکردهای محیط‌های دیگر لزوماً در سازمان کارایی ندارند: شرکت‌های مشاوره‌ای به این دلیل وجود دارند که تجربه‌ها و روش‌های آموخته‌شده را از سازمانی به سازمان دیگر منتقل می‌کنند. بر این اساس، مشاورانی که در صنایع و شرکت‌های مختلف تجربه استراتژی کسب کرده‌اند، به متخصصان استراتژی تبدیل می‌شوند و بهترین رویکردها را به طیف وسیعی از شرکت‌های دیگر توصیه می‌کنند. باوجوداین، سازمان‌های امروزی بسیار خاص و پویا هستند و ایده انتقال شیوه‌ها و روال‌ها دیگر کارآمد نیست. هر سازمان به استراتژی متناسبی نیاز دارد که بسته به زمینه کاری و زمان و شرایط خاص سازمان، بازدهی خوبی داشته باشد. شرکت‌های مشاوره‌ای می‌توانند به ساخت این استراتژی‌ها کمک کنند، اما استراتژی را باید سازمان تنظیم کند.

سخن پایانی

همان‌طورکه اشاره کردیم، مشاوران می‌توانند به شرکت‌ها در تنظیم و اجرای استراتژی خود کمک کنند. نکته مهم مطرح‌شده در این مطلب، این بود که استراتژی به توانمندی و خبرگی خود سازمان‌ها نیاز دارد، آن‌هم بسیار بیشتر از چیزی که امروزه می‌بینیم. به‌جای اینکه ساخت استراتژی را به‌دست افرادی در خارج از سازمان بسپارید، بخش اصلی استراتژی‌سازی را باید سازمان خودتان انجام دهد. شما باید هدایتگر باشید، نه مشاوران. برای بسیاری از سازمان‌ها، عبور از افسانه هفتم به‌معنای تغییرات اساسی است. آنها باید روی مهارت و قابلیت و صلاحیت ساخت استراتژی در سطح سازمان متمرکز شوند، با این تفاوت که استراتژی را اعضای خود سازمان طراحی و تنظیم می‌کنند. این به‌معنای آغاز فرآیندهای استراتژیک گسترده‌ای است که کارمندان را از سطوح و نقشه‌ای مختلف به مشارکت در امر ساخت استراتژی وامی‌دارد. رهبران باید کارمندان و البته خودشان را به‌شیوه‌ای آموزش دهند که درباره تمام کارها به‌صورت استراتژیک فکر کنند. مهم‌تر از همه، نفی افسانه هفتم، یعنی مالکیت و مسئولیت استراتژی را خودتان به‌عهده بگیرید و آن را به دیگران محول نکنید.

منبع: FORBES/zoomit



۱۰۱ راهکار مدیریت زمان برای افزایش بهره‌وری در کار (۱۰)

این امر که دوستان، همکاران و حتی مشتریان از برنامه شما مطلع باشند، خود بسیاری از مشکلات را برطرف خواهد کرد. صرفاً در پایان روز وجود نداشته و در هر زمان قابل اجرا خواهد آنها ارسال کنید تا از تداخل کارها با یکدیگر جلوگیری شود.

۸۹- حداکثر سه فعالیت بزرگ را برای هر روز انتخاب کنید

لیست‌های طولانی تنها نظم فکری شما را برهم خواهند زد. درواقع شما نباید توقعی غیرواقعی از خود داشته باشید. به همین خاطر برای هر روز خود تنها سه فعالیت را در نظر گرفته و در صورت در اختیار داشتن زمان اضافی، به دنبال مواردی دیگر باشید.

۹۰- دستاوردهای موردنظر خود را یادداشت کنید
ایسن امر که بدانید که به ازای هر فعالیت خود چه نتایج و دستاوردهایی را به دست خواهید آورد، کمک خواهد کرد تا نسبت به اهمیت کار خود و روش انجام آن برای رسیدن به این اهداف موردنظر، اطمینان حاصل کنید.

۹۱- از اطرافیان خود کمک بگیرید

در صورتی که فردی در انجام یک کار و یا برنامه‌ریزی‌های خود موفق ظاهر شده است، هیچ مانعی وجود ندارد که از وی برای ارتقای سطح خود کمک بگیرید. با این حال لحن و روش انجام این کار دارای ظرافتهایی است که باید مورد توجه شما قرار گیرد.

ادامه دارد ...
منبع: entrepreneur

ساخت، بلکه روند انجام کارها را نیز با کندی محسوسی مواجه خواهد کرد. در این رابطه نیز هیچ‌گونه الزامی برای تمیزکاری صرفاً در پایان روز وجود نداشته و در هر زمان قابل اجرا خواهد بود. درواقع احتمال دارد که مجبور باشید چندین بار در روز این کار را انجام دهید.

۸۵- از تقویم آنلاین استفاده کنید

این تقویم‌ها نه‌تنها فضایی را اشغال نمی‌کنند، بلکه ابزار امکانات فوق‌العاده‌ای را نیز در اختیار شما قرار می‌دهند. به همین خاطر نیز بهتر است تا این تقویم‌ها را جایگزین نسخه‌های چاپی کنید.

۸۶- هز بیه فرصت را جدی بگیرید

حتی در بهترین شرایط نیز شما نمی‌توانید به همه کارهای مورد علاقه خود رسیدگی کنید. به همین خاطر نیز لازم است تا مواردی را انتخاب کرده و انجام آنها را ضروری بدانید. درواقع نتایج آمارها حاکی از آن است که یک تقویم بیش از حد شلوغ، در نهایت باعث خواهد شد تا شما با خستگی مواجه شده و حتی از انجام اولویت‌ها نیز باز بمانید.

۸۷- برنامه‌های مورد استفاده خود را محدود کنید

در هر زمینه‌ای هزاران برنامه وجود دارد که می‌تواند مورد استفاده شما قرار گیرد. با این حال شما باید تنها به دنبال بهترین مورد با توجه به نیاز و شرایط خود باشید. در این رابطه برخی از برنامه‌ها توانایی انجام چندین فعالیت را دارند که باید مورد توجه شما قرار گیرند.

۸۸- تقویم خود را با دیگران به اشتراک بگذارید

به قلم: جان رمیتون کارافین

مترجم: امیر آل‌علی

در مطلب پیشین به ۸۰ راهکار مدیریت زمان برای افزایش بهره‌وری در کار اشاره کردیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم. **۸۱- از اشتباهات خود درس بگیرید**

اگرچه اشتباه‌کردن امری طبیعی تلقی می‌شود، با این حال در صورتی که این موارد تکرار شوند دیگر اشتباه خواهند بود. به همین خاطر لازم است تا اشتباهات خود را مورد ارزیابی قرار داده و از تکرار مجدد آنها جلوگیری کنید.

۸۲- در پایان روز نکات مثبت آن را یادداشت کنید

این امر نه‌تنها باعث افزایش روحیه و کاهش استرس خواهد شد، بلکه به عاملی برای مقایسه عملکرد روزانه شما با یکدیگر نیز تبدیل شده و به ارتقای سطح شما کمک خواهد کرد.

۸۳- از تغییر در برنامه‌های خود واهمه‌ای نداشته باشید
بنجامین فرانکلین در جمله‌ای تلایی عنوان کرده است که اگر قصد برنامه‌ریزی نداشته باشید، قصد شکست خوردن را دارید. این جمله به خوبی اهمیت برنامه‌ریزی را مشخص می‌کند. با این حال بنا به هر دلیلی این احتمال وجود دارد که مطابق برنامه جلو نروید، تحت این شرایط باید قدرت اعمال تغییرات سریع در آن را داشته و برنامه خود را امری مطلق تلقی نکنید.

۸۴- محیط کار خود را مرتب نگه دارید

یک میز کار شلوغ نه‌تنها تمرکز را با مشکل مواجه خواهد