روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب‌وکار آفرینی

سه‌شنبه ۴ مهر ۱۳۹۶

Tue. 26 Sep 2017

۵ محرم ۱۴۳۹ - سال چهارم

شماره ۸۹۱- ۱۶صفحه - ۱۵۰۰تومان

www.forsatnet.ir

اما و اگرهای طرح شکست خورده «کارت اعتباری خرید کالای ایرانی»

کارت‌های اعتباری در انحصار برندها

طرح شکست خورده «کارت اعتباری خرید کالای ایرانی» بار دیگر با مصوبه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی در دستور کار قرار گرفت، اما در ادامه با اما و اگرهایی از سوی مدیران بانکی مواجه شده که در رأس آن...

۴

وزارت کار مشوق‌های اشتغال بخش خصوصی در ۱۰ کشور دنیا را بررسی کرد

پیشنهاد ۱۶ نوع یارانه برای حل ابرچالش بیکاری

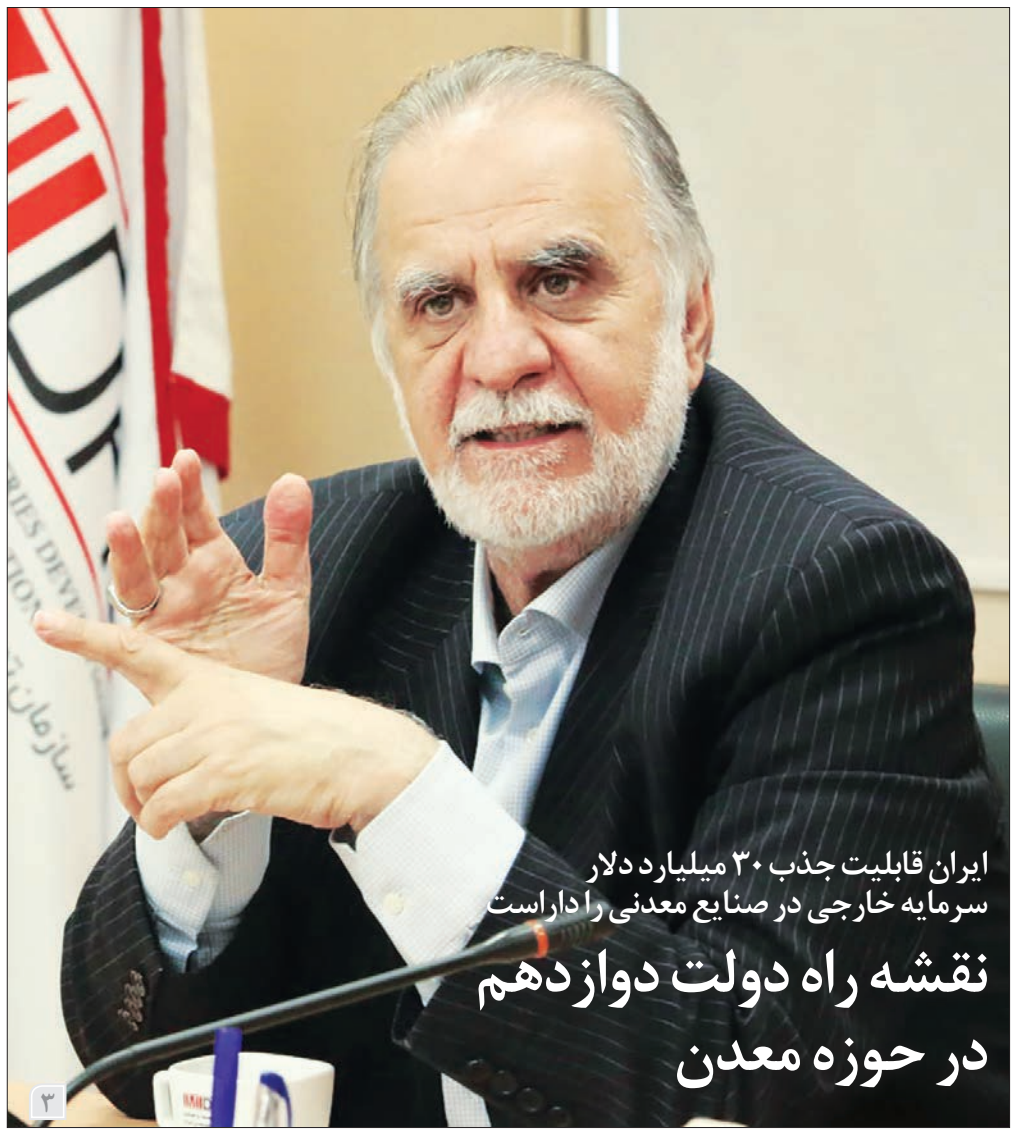
نتایج مطالعه مشوق‌های ایجاد شغل در جهان نشان می‌دهد که مشوق‌های اشتغال به‌طور کلی به سه گروه مشوق‌های «توسعه استخدام»، «حفظ و تثبیت مشاغل» و «تأسیس بنگاه‌های اقتصادی جدید» تقسیم می‌شوند. به گزارش «فرصت امروز»، تمام کشورهای جهان در شرایط متفاوت اقتصادی به نوعی با مسئله اشتغال و بیکاری درگیر بوده و سیاست‌های مختلفی را به‌کار گرفته‌اند تا بتوانند بر آثار زیانبار ناشی از بیکاری و معضل عدم فرصت‌های شغلی مناسب فائق آیند. از همین رو، یکی از انواع سیاست‌هایی که در جهان متداول است...

۲

گسترش تعامل صنعت پتروشیمی با اروپایی‌ها

تمایل شرکت‌های سوییسی برای حضور در ایران

۳



ایران قابلیت جذب ۳۰ میلیارد دلار سرمایه خارجی در صنایع معدنی را داراست

نقشه راه دولت دوازدهم در حوزه معدن

۳

یادداشت

خروج از بن‌بست در گرو عدم دخالت سیاست در اقتصاد

یلدا راهدار

عضو هیأت نمایندگان اتاق ایران

سیاست و اقتصاد در عرصه جهانی رابطه پیچیده و متقابلی باهم دارند، به‌طوری‌که گاهی نمی‌توان تشخیص داد جهت علّی این رابطه از سمت سیاست است یا اقتصاد، اما این مسئله در مورد کشوری همچون ایران دارای تفاوت‌های خاصی است. اقتصاد ایران هنوز به شکل واقعی به بازارهای جهانی متصل نشده و بسیاری از بازارهای آن به‌صورت انحصاری و داخلی به ارائه...

۲

یادداشت

آغاز جریان نقدینگی به سوی صنایع کوچک بازار سرمایه

حامد مددی

تحلیلگر کارگزاری آگاه

روزهای آغاز مهر و شش ماهه دوم سال ۹۶ را پشت سر می‌گذاریم...

۵

مدیریت و کسب‌وکار

- تأثیر شاد بودن در کسب‌وکار
- بدترین نصیحت‌ها و راهنمایی‌ها در حوزه کسب‌وکار
- ایمیل مارکتینگ، قهرمان ناشناخته عصر دیجیتال
- Visa؛ با دوچرخه دنیا را کشف کنید
- اهمیت داستان‌سرایی
- بایدها و نبایدهای برنامه‌وفاداری مبتنی بر گوشی هوشمند

۸ تا ۱۶

فعالیت‌های تحسین‌برانگیز زاکربرگ در امور خیریه

مذاکره فعالان اقتصادی ایران و ایتالیا در اتاق بازرگانی تهران

پارادایم همکاری‌های ایران و ایتالیا به همکاری‌های صنعتی تغییر کند

نشست مشترک توسعه همکاری‌های تجاری تهران- میلان با حضور چشمگیر فعالان اقتصادی ایران و هیاتی از اتاق بازرگانی میلان ایتالیا در طبقه هشتم ساختمان اتاق تهران برگزار شد. به گزارش «فرصت امروز»، از اتاق بازرگانی تهران، مدیر توسعه تجارت اتاق بازرگانی میلان که در رأس هیاتی متشکل از نمایندگان بیش از ۲۰شرکت ایتالیایی به اتاق تهران آمده بود، از تمایل این بنگاه‌ها برای توسعه مناسبات اقتصادی و تجاری با شرکت‌های ایرانی سخن گفت. در این همایش، پس از آنکه معاون امور بین‌الملل اتاق تهران و نیز مدیر توسعه تجارت اتاق بازرگانی میلان به عنوان سرپرست هیأت تجاری ایتالیا، طی سخنانی به ضرورت افزایش همکاری‌ها و همچنین زمینه‌های همکاری اشاره کردند، میز مذاکرات دوجانبه و مستقیم فعالان اقتصادی ایرانی و ایتالیایی نیز برپا شد. در مراسم افتتاحیه این نشست مشترک، ابتدا محمدرضا بختیاری، معاون امور بین‌الملل اتاق تهران با اشاره به سابقه طولانی روابط ایران و ایتالیا، وجود این دیرینگی در مناسبات دو کشور را شاه‌کلید توسعه روابط دو جانبه در آینده توصیف کرد. بختیاری، ایتالیا را به‌عنوان یکی از کشورهای قدرتمند در اتحادیه اروپا برشمرد و گفت: این کشور در عین حال، از اعضای فعال کشورهای گروه هشت (G8) نیز به شمار می‌آید که از جایگاه اقتصادی نسبتا مناسب و نفوذ سیاسی خوبی در سطح جهان و منطقه برخوردار است، بنابراین با وجود چنین جایگاه و موقعیتی می‌تواند در زمره شرکای اقتصادی ایران قرار گیرد.

بختیاری با اشاره به سپری شدن بیش از ۲۰ماه از شکل‌گیری سند برجام و پایبندی ایران به تعهداتش گفت: گزارش‌های آژانس بین‌المللی اتمی پایبندی ایران را تأیید می‌کند. همین امر سبب شده که طی ماه‌های گذشته، مبادلات تجاری ایران با اتحادیه اروپا نیز رو به افزایش بگذارد. معاون امور بین‌الملل اتاق تهران با اشاره به افزایش سه برابری مناسبات تجاری ایران و ایتالیا گفت: همکاری‌های دو کشور، در سال ۲۰۱۱ به بیش از ۱۰میلیارد دلار افزایش یافت و البته این رقم در سال ۲۰۱۳ به رقم ۱.۵ میلیارد دلار دچار تنزل شد. سطح روابط تجاری ایران و ایتالیا، در سال ۲۰۱۴ ارتقا پیدا کرد و به بیش از ۲میلیارد دلار رسید. اکنون نیز آمارها نشان می‌دهد میزان تبادلات تجاری دو کشور در سال ۲۰۱۶ رقمی معادل ۲.۸ میلیارد دلار بوده که روندی فزاینده در پیش دارد.

او ادامه داد: از بدو تأسیس مناسبات دیپلماتیک بین دو کشور تاکنون و به‌طور خاص در دوران پساتحریم موافقت‌نامه‌ها و یادداشت‌های تفاهم همکاری متعددی بین دو کشور امضا شده و در حال اجراست. تنها در جریان سفر رؤسای دو دولت جمهوری اسلامی ایران و ایتالیا به کشور مقابل، ۳۶قرارداد و سند همکاری در حوزه‌های مختلف نفت و گاز، خودرو، لکوموتیو، برق، فولاد، پالایشگاه و هواپیما به امضا رسید که انتظار داریم با رفع مشکلات نقل‌وانتقال پول، جهش بزرگی در روابط اقتصادی ایران و ایتالیا اتفاق بیفتد. بختیاری با اشاره به برخورداری ایران از زیرساخت‌های مناسب و همچنین وجود امنیت کامل در منطقه ناامن خاورمیانه، گفت: ایران می‌تواند برای ایتالیا به‌عنوان شریکی توانمند در منطقه به شمار آید. در واقع، مزیت‌هایی مانند کریدور شمال به جنوب و اتصال کشورهای حاشیه خلیج‌فارس به شمال دریای خزر، راه‌آهن شمال به جنوب و همچنین احیای جاده ابریشم می‌تواند در خدمت گسترش هرچه بیشتر روابط اقتصادی میان دو کشور قرار گیرد.

معاون امور بین‌الملل اتاق تهران با بیان اینکه حجم مبادلات تجاری ایتالیا با جهان حدود۸۷۰میلیارد دلار در سال ۲۰۱۶ برآورد می‌شود، گفت: سهم ایران از مجموع تجارت ایتالیا رقمی ناچیز است و این در حالی است که تنها در سال ۲۰۱۱ میلادی، دو کشور بیش از ۱۰میلیارد دلار با یکدیگر دادوستد داشتند. او تصریح کرد: به واسطه حضور طولانی‌مدت ایتالیایی‌ها در ایران، ساختار برخی از صنایع ما با تکنولوژی ساخت ایتالیا عجین شده که از آن جمله می‌توان به صنایع نفت و پتروشیمی، فولاد، چرم و نساجی اشاره کرد. با این پیشینه مثبت همکاری‌های اقتصادی و نیز با ظرفیت‌های فراوان موجود برای ارتقای سطح روابط دو کشور از تجارت به صنعت و سرمایه‌گذاری، ادامه همکاری با صنایع کشور ایتالیا از اولویت ویژه‌ای نزد صاحبان صنایع ایران برخوردار است. در واقع با وجود ظرفیت‌های فراوان در صنعت می‌توان پارادایم همکاری میان ایران و ایتالیا را به همکاری‌های صنعتی تغییر داد.

معاون امور بین‌الملل اتاق تهران با تأکید بر اینکه رفع مشکلات بانکی، منجر به شکل‌گیری جهش در مناسبات تجاری دو کشور خواهد شد، گفت: نخستین قرارداد تأمین اعتبار بانکی پسابرجام به ارزش یک میلیارد یورو بین ۱۴ بانک ایرانی و «اوبر بانک اتریش» به امضا رسید. همچنین علاوه بر امضای یادداشت همکاری مشترک بین بانک‌های ایرانی و دو بانک «AKF»و «اگزیم بانک» دانمارک، ۱۰ بانک ایرانی قرارداد ۵۰۰ میلیون یورویی را با «دانسکه بانک دانمارک» به امضا رساندند. ما از بانک‌های بزرگ ایتالیایی نیز انتظار داریم تا اقدام‌های مثبت انجام شده در زمینه همکاری‌های بانکی را سرعت بخشند و موضوعات را در جلسات مستمر با همتایان ایرانی خود به‌طور جدی دنبال کنند. محمدرضا بختیاری افزود: اکنون تعدادی از بانک‌های ایتالیا همکاری خود را با بانک‌های ایرانی آغاز کرده‌اند، اما این کافی نیست. در واقع با توجه به فعالیت‌هایی که بانک‌های ایرانی در زمینه کامپالاینس به انجام رسانده‌اند و با توجه به خروج نام ایران از لیست سیاه FATF به نظر می‌رسد زمان همکاری‌های بیشتر فرارسیده است. او گفت: مستقل از امکان توسعه صادرات محصولات ایرانی، جمهوری اسلامی‌ایران با پیش‌بینی تسهیلات لازم در قوانین جذب و حمایت از سرمایه‌گذاری خارجی، فضای مناسبی را برای انجام سرمایه‌گذاری مشترک شرکت‌های ایتالیایی با بنگاه‌های ایرانی در حوزه‌های اولویت‌دار از جمله انرژی‌های نو، خودروسازی، فولاد، معادن، نساجی، صنایع غذایی، گردشگری، هتل‌سازی و... فراهم آورده است.

بختیاری در ادامه، قرار گرفتن ایران در مسیر توسعه و برخورداری ایران از جمعیت جوان و تحصیلکرده را بسترهای مناسبی برای همکاری خلاقانه و سودبخش برای دو طرف توصیف کرد. او گفت: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران، به‌عنوان بزرگ‌ترین تشکل بخش‌خصوصی کشور که دارای بیش از ۱۷هزار عضو فعال است، آمادگی دارد تا با تبادل هیات‌ها و تشویق و ترغیب فعالان اقتصادی این بخش، در جهت توسعه هرچه بیشتر همکاری‌های تجاری و صنعتی با ایتالیا گام‌های مؤثری بردارد.

برنامه‌ریزی برای توسعه همکاری‌های دوجانبه با ایران

در ادامه این نشست، مانلیو ایلومی، مدیر توسعه تجارت اتاق بازرگانی میلان (پروموس) با اشاره به اینکه سفر هیأت ایتالیایی به ایران حاصل برنامه‌ریزی یک‌سال و نیم گذشته است، گفت: برای توسعه همکاری‌ها با ایران، ۱۰ برنامه پیش‌بینی کرده‌ایم. او افزود: واقعیت این است که توسعه روابط اقتصادی با ایران چنان برای استان لومبارید ایتالیا و شرکت‌های واقع در آن حائز اهمیت است که ۵۰درخواست از شرکت‌ها برای همراهی در این هیأت را دریافت کردیم. اما امکان مشارکت ۲۴شرکت در این هیأت وجود داشت. ایلومی با اشاره به اینکه همکاری با اتاق تهران از سوی اتاق بازرگانی میلان بسیار مهم تلقی می‌شود، ادامه داد: اتاق بازرگانی، خانه شرکت‌ها و بازرگانان است. به هر حال، همکاری اتاق بازرگانی تهران و اتاق بازرگانی میلان می‌تواند تسهیل‌گر افزایش مراودات اقتصادی و تجاری دو کشور باشد. او به ارتقای سطح مناسبات ایران و ایتالیا، پس از اجرایی شدن برجام اشاره کرد و گفت: ما شاهد بودیم که پس از اجرایی شدن برجام، روابط دوجانبه تا چه حد گسترش پیدا کرد. این امیدواری وجود دارد که مبادلات اقتصادی و تجاری بیش از این افزایش پیدا کند. مدیر توسعه تجارت اتاق بازرگانی میلان با بیان اینکه هدف ما صرفا به همکاری در بخش نفت و گاز محدود نمی‌شود، افزود: مشاهده می‌کنیم که ایران در حال فراهم کردن بسترهایی برای توسعه سایر بخش‌هاست و شرکت‌های ایتالیایی از تخصص لازم برای توسعه این بخش‌ها برخوردار هستند. او در ادامه به عزیمت هیات‌های ایتالیایی به ایران طی دو سال گذشته اشاره کرد و گفت: طی دو سال اخیر، سالانه چهار الی پنج هیأت ایتالیایی به ایران آمده و در سال جاری ۲۰۰ شرکت ایتالیایی از ایران بازدید کرده‌اند.

او در خاتمه سخنانش گفت: من به شرکت‌های ایتالیایی می‌گویم که ایران کشوری قدرتمند است و فرصت‌های بسیاری در اختیار شما قرار می‌دهد.

ظرفیت تولید نفت ایران در پایان قرن چقدر می‌شود؟

ظرفیت تولید نفت خام ایران در پایان قرن حاضر به نزدیکی ۵ میلیون بشکه در روز خواهد رسید.

به گزارش خبرآنلاین، طبق پیش‌بینی‌های صورت‌گرفته، میزان تولید نفت خام در کشور براساس اهداف پیش‌بینی شده در برنامه ششم توسعه در پایان سال ۱۳۹۹ به ۴ میلیون و ۷۰۰ هزار بشکه در روز خواهد رسید.

مقرر است از این ظرفیت ایجاد شده برای تولید روزانه ۴ میلیون و ۲۸۰ هزار بشکه نفت استفاده شود. فعالیت دولت نهم در سال ۱۳۸۴ در شرایطی آغاز شد که میزان تولید نفت خام ایران ۴ میلیون و ۲ هزار بشکه در روز بود اما در پایان دوره عملکرد دولت دهم، یعنی در سال ۱۳۹۱ میزان تولید نفت با کاهشی چشمگیر به ۲ میلیون و ۸۴۰ هزار بشکه در روز رسیده بود.

شرایط سخت اقتصادی ناشی از تشدید تحریم‌های ایران که به نفت نیز سرایت کرده بود، مهم‌ترین دلیل کاهش شدید تولید نفت در این دوره زمانی تلقی می‌شود. هر چند آمار مذکور از سوی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی ارائه شده است اما آمارهای بانک مرکزی نیز موید روند کاهشی تولید و صادرات نفت در دوره هشت‌ساله تصدی دولت نهم و دهم بوده است.

این روند تحت تأثیر شرایط نامساعد اقتصاد در سال ۱۳۹۳ نیز تداوم یافت، اما پس از امضای برجام و دستیابی به توافق‌های اولیه در سال ۱۳۹۴، روند رو به رشد تولید نفت در ایران بار دیگر آغاز شد، به‌طوری که در اردیبهشت‌ماه سال جاری میزان تولید نفت به ۳ میلیون و ۷۹۰ هزار بشکه در روز رسید که نشانگر موقعیت مناسب ایران در این حوزه استراتژیک است.

ایران یکی از بزرگ‌ترین دارندگان ذخایر هیدروکربوری در جهان تلقی می‌شود، از این رو حضور در بازارهای بین‌المللی نفت و حتی گاز از منظر اقتصادی و سیاسی واجد اهمیت فراوانی برای کشور است.

ارزیابی اهداف کمی برنامه ششم توسعه نشان می‌دهد ایران در پایان سال گذشته از اهداف پیش‌بینی شده در حوزه تولید نفت خام جلوتر از برنامه بوده است.

در قالب برنامه ششم توسعه مقرر بود ایران در پایان سال گذشته بتواند به تولید روزانه ۳ میلیون و ۴۶۰ نفت خام دست یابد، اما طبق اعلام صورت گرفته میزان تولید به ۳ میلیون و ۷۹۰ هزار بشکه در روز رسیده بود.

صنعت نفت و گاز ایران در شرایط کنونی یکی از جذاب‌ترین صنایع برای ورود سرمایه‌گذاران خارجی است و طبق پیش‌بینی‌ها ورود سرمایه به این بخش از ضروریات انکارناپذیر اقتصاد ایران است.

طراحی نسل جدید قراردادهای نفتی از یک سو و اجرایی شدن برجام از سوی دیگر امیدواری‌ها نسبت به تحقق این برنامه را افزایش داده است.

بر این اساس نخستین قرارداد با یک شرکت اروپایی در پارس جنوبی منعقد شده و رایزنی‌ها برای انعقاد قراردادهای جدید تداوم دارد.

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

یادداشت

خروج از بن‌بست در گرو عدم دخالت سیاست در اقتصاد

یلدا راهدار
عضو هیأت نمایندگان اتاق ایران

سیاست و اقتصاد در عرصه جهانی رابطه پیچیده و متقابلی باهم دارند، به‌طوری‌که گاهی نمی‌توان تشخیص داد جهت علّی این رابطه از سمت سیاست است یا اقتصاد، اما این مسئله در مورد کشوری همچون ایران دارای تفاوت‌های خاصی است. اقتصاد ایران هنوز به شکل واقعی به بازارهای جهانی متصل نشده و بسیاری از بازارهای آن به‌صورت انحصاری و داخلی به ارائه محصولات و خدمات خود می‌پردازند.

قوانین و مقررات محدودکننده نیز باعث شده بازارهای پول و سرمایه به‌صورت بسته و تنها در محدوده مرزهای جغرافیایی کشور به ادامه فعالیت خود بپردازند. همین جزیره‌ای نگه‌داشتن اقتصاد ایران در کنار اندک منافعی که از حیث حمایت از تولیدات داخلی در سال‌های گذشته به همراه داشته، به شکل قابل‌توجهی باعث آسیب‌پذیری اقتصاد کشور شده است. به‌عنوان مثال بهترین زمینه اعمال تحریم‌های اقتصادی شورای امنیت علیه کشور، به‌واسطه روابط پایین پولی و تجاری ایران با سایر کشورهای جهان مهیا شده بود. از همین رو، جهت علیت رابطه میان اقتصاد و سیاست در مورد ایران براساس نتایج پژوهش‌های مختلف، در اکثر موارد از سمت سیاست به‌سوی اقتصاد برقرار بوده است، اما آیا در چنین شرایطی «سیاست» می‌تواند مسیر را برای بهبود فرآیندها و توسعه «اقتصاد» مهیا کند؟

یکی از بلندترین سایه‌های سیاست بر اقتصاد ایران، در موضوع سرمایه‌گذاری خود را نشان می‌دهد. همه اقتصاددانان، سرمایه را به‌عنوان نیروی محرکه رشد و توسعه اقتصادی بیان می‌کنند و برای سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی فوایدی مانند تکنولوژی، دانش روز، بالا بردن توانایی مدیریت، افزایش اشتغال، بهبود تراز پرداخت‌ها و افزایش قدرت رقابت برمی‌شمارند. باید توجه داشت، عوامل گوناگونی روی تصمیم شرکت‌های چندملیتی برای سرمایه‌گذاری‌های خارجی موثر هستند. این شرکت‌ها قبل از هرگونه سرمایه‌گذاری ابتدا ساختار سیاسی حاکم بر کشور میزبان را بررسی می‌کنند. ساختار سیاسی یک کشور نحوه برخورد آنها را با شرکت‌های سرمایه‌گذار خارجی مشخص می‌کند.

یکی از بزرگ‌ترین موانع سرمایه‌گذاری در ایران از نظر شرکت‌های خارجی و حتی داخلی، بالا بودن ریسک سیاسی است. به این معنا که محیط کلی اقتصادی کشور در طول دهه‌های گذشته به‌دفعات ثابت کرده است که هیچ تضمینی مبنی‌بر تداوم بلندمدت آرامش در فضای اقتصادی کشور وجود ندارد. یعنی ممکن است مثلا با تغییر دولت‌ها، سیاست‌های تجاری به ناگاه تغییرات زیاد و غیرقابل‌پیش‌بینی را تجربه کنند یا فرضا با چند سخنرانی آتشین دیپلماتیک، بازارهای صادراتی محصولات ایرانی مسدود شوند. در چنین شرایطی سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی با محدودیت‌های برنامه‌ریزی نشده و غیرقابل‌کنترلی مواجه می‌شوند که تغییر آن در اختیار ایشان نیست. تغییر دستور نرخ سود بانکی، تورم‌های شدید دوره‌ای، تغییرات زیاد در سیاست‌های تعرفه‌ای در سال‌های گذشته سهم ریسک سیاسی را در منصرف شدن سرمایه‌گذاران از حضور در اقتصاد کشور بالا برده است. بازیابی اعتماد اقتصادی نیز فرآیندی بسیار طولانی خواهد بود و طبیعتا بازگرداندن این آب رفته، بسیار دشوار است. مثلا برای حذف یا کاهش تاثیر این نوع از ریسک، می‌توان از طریق وضع قوانین تازه و منطبق بر قوانین مورداستفاده سایر کشورها، به‌نوعی سرمایه‌گذاران خارجی را نسبت به ریسک سیاسی بیمه کرد تا فرآیند جذب سرمایه‌گذاری و بازگشت اعتماد متقابل تسریع شود.

در چند دهه گذشته سیاست همواره از اقتصاد برای رسیدن به منافع خود بهره برده است و هرگز درصدد هموار کردن راه برای آن گام برنداشته است. به‌منظور گره‌گشایی از بن‌بست‌های اقتصادی، باید مجموعه قوای حاکمیتی به‌عنوان منشأ قدرت و سیاست کشور اقدامات زیادی را انجام دهند. مجلس از حیث وضع قوانین، دولت در زمینه برنامه‌ریزی، اجرا و نظارت و در نهایت قوه قضاییه در زمینه اجرای عدالت باید راه را برای بهبود وضعیت اقتصادی کشور ساماندهی کنند. شاید مسیر پیموده‌شده توسط کشور چین را بتوان به‌عنوان بهترین مثال در زمینه تلاش سیاست در میدان دادن به اقتصاد عنوان کرد؛ کشوری که با جمعیت میلیاردی و ایدئولوژی سختگیرانه خود، در نهایت با اصلاحاتی که در دهه ۷۰ میلادی انجام داد توانست بدون افتادن در دام آشفتگی‌های اقتصادی، ریسک سیاسی سرمایه‌گذاری را در کشور خود کاهش داده و در نهایت مسیر توسعه اقتصادی را با سرعتی باورنکردنی بپیماید. درآمیختن اقتصاد چین با بازار جهانی به حدی گسترده و هیجان‌انگیز است که بسیاری از کشورها را مجبور ساخته تا برای تداوم همکاری اقتصادی با این غول نوظهور اقتصادی، در سیاست‌های خود تجدیدنظر کنند. در مجموع باید پذیرفت که انجام اصلاحات واقعی اقتصادی و خروج نهادهای حاکمیتی از فعالیت‌های اقتصادی و بنگاهداری مسیری است که پیمودن آن دشوار می‌نماید، اما بنابر تجربیات تاریخی و جهانی، برای رسیدن به شرایط توسعه‌یافتگی باید میان اقتصاد و سیاست به یک موازنه طلایی رسید، که این موازنه طلایی برای ایران از طریق کوتاه کردن سایه سنگین سیاست بر اقتصاد میسر خواهد شد.

وزارت کار مشوق‌های اشتغال بخش‌خصوصی در ۱۰ کشور دنیا را بررسی کرد

پیشنهاد ۱۶ نوع یارانه برای حل ابرچالش بیکاری

ایمان ولی‌پور
ivankaramazof@yahoo.com

نتایج مطالعه مشوق‌های ایجاد شغل در جهان نشان می‌دهد که مشوق‌های اشتغال به‌طور کلی به سه گروه مشوق‌های «توسعه استخدام»، «حفظ و تثبیت مشاغل» و «تأسیس بنگاه‌های اقتصادی جدید» تقسیم می‌شوند.

به گزارش «فرصت امروز»، تمام کشورهای جهان در شرایط متفاوت اقتصادی به نوعی با مسئله اشتغال و بیکاری درگیر بوده و سیاست‌های مختلفی را به‌کار گرفته‌اند تا بتوانند بر آثار زیانبار ناشی از بیکاری و معضل عدم فرصت‌های شغلی مناسب فائق آیند. از همین رو، یکی از انواع سیاست‌هایی که در جهان متداول است، استفاده از ابزارهای انگیزشی برای به تحرک درآوردن بخش‌های مختلف به منظور ایجاد اشتغال است.

ابزارهای انگیزشی عمدتا با هدف کاهش هزینه نیروی کار برای کارفرما و افزایش مهارت کارگران به‌کار گرفته می‌شوند. در واقع، دولت با اعمال این نوع سیاست‌ها سعی دارد تا بخش‌خصوصی را به جذب بیشتر نیروی کار و استفاده از تکنولوژی کاربر به جای سرمایه‌بر ترغیب کند. بی‌شک، شناسایی انواع مشوق‌های بخش‌خصوصی و چگونگی پیاده‌سازی و اجرای آنها در کشورهای مختلف می‌تواند کمک شایانی به سیاستگذاران جهت اتخاذ تصمیمات مناسب در استفاده از این ابزارها با هدف ایجاد شغل کند.

بر این اساس، دفتر «توسعه اشتغال و سیاست‌گذاری بازار کار» وزارت کار، برنامه‌های تشویقی برای کارفرمایان در ۱۰ کشور جهان را بررسی کرده است و «یارانه دستمزد»، «یارانه برای استخدام فارغ‌التحصیلان»، «یارانه برای استخدام افراد ناتوان»، «یارانه برای بیکارانی که سن بازنشستگی آنها نزدیک است»، «یارانه برای اشتغال بیش از ۱۰ نفر» و «یارانه راه‌اندازی کسب‌وکار» را از جمله این سیاست‌ها نام برده است. طبق یافته‌های دفتر «توسعه اشتغال و سیاست‌گذاری بازار کار» مشوق‌های اشتغال به سه گروه تقسیم می‌شوند:

الف- نخستین گروه از مشوق‌ها در ارتباط با توسعه استخدام در بنگاه‌های موجوداست که در عرصه اقتصادی فعال هستند. از جمله روش‌های به‌کار گرفته شده در این حوزه می‌توان به «یارانه مزد»، «یارانه استخدام معلولین» و «یارانه به‌کارگماری دانش‌آموختگان دانشگاهی و زنان» اشاره کرد.

ب- بخش دوم مشوق‌های اشتغال به مشوق‌های حفظ و تثبیت مشاغل موجود در بنگاه‌ها مربوط می‌شود. ابزارهای معرفی شده در این بخش از مشوق‌ها به‌ویژه در شرایط رکود اقتصادی با هدف حفظ و نگهداری بنگاه‌های موجود و فعال مورد استفاده قرار گرفته که می‌توان به روش‌هایی همچون «مزد جبرانی»، «حمایت‌های مالی به منظور تغییر ساختار و بنگاه اقتصادی» و «کمک‌هزینه اشتغال پاره‌وقت» اشاره کرد.

ج- بخش سوم مشوق‌های اشتغال به راهبردهای انگیزشی برای تأسیس بنگاه‌های اقتصادی جدید، به‌ویژه بنگاه‌های خوداشتغالی (یک نفر)، خرد (۲ تا ۵ نفر) و کوچک (زیر ۵۰ نفر) مربوط می‌شود. از جمله این راهبردها نیز می‌توان به مواردی همچون «کمک‌هزینه خوداشتغالی»، کمک‌هزینه ویژه بیکاران برای تأسیس بنگاه‌های کارآفرین یا مبتنی بر فعالیت‌های کارآفرینی» و «یارانه شروع کسب‌وکار» اشاره کرد.

اما نکته حائز اهمیت در به‌کارگیری هر یک از این ابزارهای تشویقی در کشورهای مطالعه‌شده نشان می‌دهد که هر یک از کشورها متناسب با مشکلات یا عدم تعادل بازار کار از روش‌های مختلفی استفاده کرده‌اند. به‌طور مثال، درحالی‌که در کشوری که با پدیده پیرسنی نیروی کار مواجه است به منظور توسعه اشتغال و رفع عدم تعادل سنی بازار کار، از ابزارهای انگیزشی برای جذب نیروی کار مسن استفاده می‌شود، در کشورهایی که با پدیده بیکاری جوانان روبه‌روست از ابزارهای دیگری همچون «یارانه دستمزد تازه‌واردان به بازار کار» یا «یارانه تأسیس بنگاه‌های جدید اقتصادی» استفاده می‌شود.

همچنین سیاست پرداخت یارانه‌ها از کشوری به کشور دیگر از لحاظ زمانی، مقداری و نوع پرداخت متفاوت است، ولی عموما در حوزه سیاست‌های بازار کار مطرح و برنامه‌ریزی می‌شوند. در ایران نیز از برخی ابزارهای موجود در این حوزه استفاده شده، ولی رویکرد غالب به‌رغم تأثیر ناچیز بعضی از ابزارهای تشویقی در این برنامه‌ها، اعطای تسهیلات ارزان‌قیمت بوده است و این در حالی است که برنامه‌های دیگری که می‌توانسته تأثیر بیشتری بر بازار کار داشته باشد، یا مغفول مانده یا به دلیل محدودیت‌های منابع مالی دولت مثل طرح کارورزی به‌طور مستمر اجرا نشده است. از همین رو، شناسایی شماری از ابزارهای انگیزشی ایجاد شغل که در کشورهای دیگر مورد استفاده قرار گرفته و موفق بوده‌اند، می‌تواند در سیاستگذاری کلان اشتغال بسی مؤثر باشد.

ردیف	مشوق‌های ایجاد شغل	کشور	برنامه‌های تشویقی
۱	مشوق‌های استخدام	سوئد	یارانه دستمزد
		اتریش	یکپارچه‌سازی یارانه‌ها (EB)۱
		رومانی	یارانه برای استخدام افراد ناتوان
			یارانه برای استخدام فارغ التحصیلان
			یارانه برای ایجاد فرصت‌های شغلی برای فارغ التحصیلان ناتوان
			یارانه برای به‌کارگیری بیکاران رسمی که توسط دولت به کارفرما پرداخت می‌شود.
			یارانه برای بیکارانی که سن بازنشستگی آن‌ها نزدیک است.
		بلغارستان	تشویق جابه‌جایی جغرافیایی بیکاران
		استونی	یارانه دستمزد
		اسلوانی	یارانه برای اشتغال بیش از ۱۰ نفر
		لوگزامبورگ	کمک هزینه جابه‌جایی
۲	مشوق‌های راه‌اندازی	قبرس	یارانه برای خوداشتغالی کارگران مسن
		ایتالیا	یارانه برای دوباره وارد کردن ex-LSU۲
		اسلونی	یارانه خوداشتغالی (اجرا شده توسط PES۳)
		اسلونی	یارانه برای خوداشتغالی
		اسلونی	یارانه برای خوداشتغالی ۲۰۱۰-۲۰۱۳
		لوگزامبورگ	یارانه ایجاد اشتغال برای افراد بی‌کار
		آلمان	یارانه برای راه اندازی
		استونی	یارانه راه اندازی کسب و کار

گزارش ۲

آخرین خبرها از طرح «حذف برچسب قیمت کالا»

بی‌اطلاعی اصناف از تصمیم دقیقه ۹۰ وزیر

درحالی‌که شریعتمداری در دقیقه ۹۰ دستورالعمل حذف برچسب قیمت کالا را به تعویق انداخت، رئیس اتاق اصناف می‌گوید «از سوی وزارت صنعت دستورالعملی برای توقف حذف برچسب قیمت‌ها اعلام نشده است و حذف برچسب قیمت از درب کارخانه انجام خواهد شد و بنگاه‌های صنفی مکلف به درج نهایی قیمت روی این کالاها خواهند بود.» حال بازار در مواجهه با کالاهایی که قیمتی روی آنها درج نشده، بلاتکلیف مانده است.

به گزارش ایسنا، محمدرضا نعمت‌زاده در آخرین روزهای دوران وزارت خود تصمیمی گرفت تا طرح حذف برچسب کالا که از سال‌ها پیش سرگردان مانده بود با شرایطی جدید مواجه شود. بر این اساس قرار بر آن شد که تولیدکنندگان برخی اقلام کالایی مانند انواع کیک و بیسکویت، کالاهای سلولزی و بهداشتی، چیپس و اسنک دیگر به نصب برچسب قیمت روی این کالاها نپرداخته و این موضوع را به واحدهای توزیع‌کننده واگذار کنند. این موضوع ابتدا انتقادات بسیار را به دنبال داشت، اما پس از روی کار آمدن وزرای دولت دوازدهم محمد شریعتمداری نیز با وجود انتقاداتی که نسبت به اجرای این طرح داشت بر لزوم اجرای آن تأکید و خود چندین قلم کالای دیگر را به این لیست اضافه کرد و بدین ترتیب کالاهایی مانند انواع محصولات کنسروی، کمپوت، سس، ترشی، شور، مربا و عسل نیز به این لیست افزوده شد.

اما به دنبال استمرار انتقادات در دقایق پایانی شریعتمداری اجرای این طرح را تا آینده‌ای نامعلوم به‌تعویق انداخت. حال کارخانه‌هایی که پیش از این مکلف شده بودند، از ابتدای مهرماه کالای بدون قیمت را عرضه کنند به این اقدام پرداخته‌اند و کالاهای آنها وارد چرخه توزیع شده است، اما مشخص نیست که از این پس وضعیت عرضه نهایی این کالاها چگونه خواهد بود.

رئیس اتاق اصناف ایران اعلام کرده است از سوی وزارت صنعت دستورالعملی برای توقف حذف برچسب قیمت‌ها اعلام نشده است.

علی فاضلی با اشاره به اینکه حذف قیمت از درب کارخانه انجام خواهد شد، گفت: بنگاه‌های صنفی مکلف به درج نهایی روی این کالاها خواهند بود.

از سوی دیگر بازرسان مشترک اتاق اصناف و تعزیرات به کنترل بازار خواهند پرداخت و مراکز توزیع مکلف هستند فاکتور فروشی را که از کارخانه دریافت کرده‌اند به بازرسان ارائه دهند تا در صورت عدم رعایت قیمت‌ها به جرم گران‌فروشی بر کتمان حقیقت جریمه‌هایی برای آنها در نظر گرفته شود. همچنین فاضلی اظهار کرده است با توجه به اینکه شرکت‌های پخش از کارخانه‌های تولیدکننده ۴۰ تا ۵۰درصد تخفیف می‌گیرند این رویه به ضرر مصرف‌کننده تمام خواهد شد. در واقع، تصمیم‌گیری‌ها در این حوزه به تصمیم دقیقه نودی نعمت‌زاده محدود نشده و وزیر دولت دوازدهم نیز در دقیقه ۹۰ تصمیم دیگری در این زمینه گرفته است.

به هر صورت انتظار می‌رود تصمیم‌گیری‌ها حداقل در موضوعاتی که به‌طور مستقیم با سبد خانوار ارتباط دارد، بادقت بیشتر اعمال شده و در اطلاع‌رسانی آنها نیز شفافیت بیشتری وجود داشته باشد.

از سوی دیگر سوال است که آیا واقعا دستگاه‌های نظارتی ما امکان بررسی این حجم از فروشگاه‌های خرده‌فروشی را دارند تا حقوق مردم و مصرف‌کنندگان نهایی محفوظ بماند؟ در هر حال انتظار بر آن است که حداقل حالا که کالاهای بدون برچسب وارد زنجیره توزیع شده وزارت صنعت به صراحت تکلیف فروشندگان، مردم و این کالاها را مشخص کرده و راه را بر هر نوع سوءاستفاده احتمالی در این زمینه ببندد.

دریچه

دریچه‌ای به وضعیت مال‌های تجاری

آینده مال‌ها به کدام سو می‌رود؟

مال‌های تجاری در سال‌های اخیر در ایران به‌شدت افزایش یافته‌اند. «تایم» در گزارشی به قلم جاش سَنبِر، تحلیلگر کسب‌وکار به وضعیت مال‌های کشورهای غربی پرداخته و از آنجا که این گزارش درباره آینده مال‌ها در غرب است، می‌تواند دریچه‌ای به آینده مال‌ها در ایران نیز باشد. در این گزارش به نقل از آینده‌نگر می‌خوانیم: پیش‌بینی شده که تا سال ۲۰۲۲، از هر چهار مال در آمریکا یک مال از حوزه فعالیت تجاری خارج شود. مال‌ها قربانی تغییر ذائقه مشتریان، افزایش شکاف ثروت و استقبال مشتریان از خرید آنلاین شده‌اند. طبق پیش‌بینی کارشناسان، تنها در سال جاری میلادی ممکن است ۸ هزار و ۶۰۰ فروشگاه بسته شوند که بسیاری از آنها شعبه‌های برندهای معتبر هستند. امسال تاکنون ۵ هزار و ۳۰۰ شعبه از فروشگاه‌های خرده‌فروشی تعطیل شده‌اند که در میان آنها، نام‌های بزرگی مثل «سیرز»، «مکیز»، «جی‌سی‌پنی» و «کی‌مارت» دیده می‌شوند.

از بین رفتن مشاغل محلی بزرگ‌ترین اتفاقی است که کارشناسان آن را آخرالزمان خرده‌فروشی می‌نامند. از سال ۲۰۰۲، فروشگاه‌های زنجیره‌ای ۲۵درصد از مشاغل خود، معادل ۴۴۸ هزار شغل، را از دست داده‌اند و در عین حال، تعداد تعطیلی فروشگاه‌ها در امسال، از بدترین آمار تعطیلی فروشگاه‌ها در زمان رکود بزرگ در سال ۱۹۲۹ نیز پیشی گرفته است. در این بین، رشد خرده‌فروشی‌های آنلاین نتوانسته این زیان‌ها را جبران کند و بخش تجارت الکترونیک ظرف ۱۵ سال گذشته، تنها ۱۷۸ هزار شغل به تعداد مشاغل افزوده است. بخشی از این مشاغل در مراکز بزرگ توزیع شرکت «آمازون» ایجاد شده است.

اما مراکز توزیع آمازون، مراکز کار به حساب می‌روند، نه مکان‌هایی برای جمع شدن. مال مکانی برای هر دوی این منظورها است. از وقتی که ۶۱سال پیش اولین مال سربسته در حاشیه شهر مینیاپولیس افتتاح شد، مال‌های خرید به جایی برای طبقه متوسط آمریکایی تبدیل شدند که بیش از اینکه در آن خرید کنند، در آنجا جمع می‌شدند. خوب یا بد، مال عرصه عمومی مردم این مناطق طی ۶۰ سال گذشته بود. نیمی از قرن بیستم و تقریبا ۲۰ سال از قرن جدید را مردم در این مال‌ها سپری کرده‌اند. این مال‌ها اکوسیستم‌هایی بودند که ترکیبی از جامعه و سرمایه‌داری محسوب می‌شدند.

ساختن مال‌ها به‌سرعت با الگو گرفتن از اولین مال آمریکا شروع شد و هکتارها زمین کشاورزی تبدیل به جایی شد که «اهرام سال‌های رونق اقتصادی» در آنها بنا می‌شد. با تسهیلات مالیاتی که در قبال ساختن این مال‌ها اعمال می‌شد، سرمایه‌گذاری زیادی در آنها صورت گرفت. این اتفاقات در دهه‌های ۶۰ و ۷۰ میلادی رخ داد. در دهه‌های ۸۰ و ۹۰ میلادی، مال‌ها تثبیت شدند، از فرهنگ پاپ بهره گرفتند و تورهای خوانندگان و برنامه‌های زنده تلویزیونی در آنها اجرا می‌شد. بین سال‌های ۱۹۵۶ تا ۲۰۰۵، در مجموع هزار و ۵۰۰ مال در آمریکا ساخته شد و نرخ رشد آنها اغلب از نرخ رشد جمعیت پیشی می‌گرفت.

مثل هر رونقی، رونق مال‌ها نیز نمی‌توانست برای همیشه باقی بماند. کاهش رونق در اواسط دهه ۲۰۰۰ به‌آهستگی شروع شد. افزایش خرید آنلاین و رکورد بزرگ مالی باعث کاهش فروش کالا و غذا در خرده‌فروشی‌های بلندآوازه‌ای مثل «جی‌سی‌پنسی» و «میسیز» شد که بسیاری از مال‌های آمریکا را در مالکیت خود داشتند. بین سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۳، رفتن به مال‌ها در ایام تعطیلات که شلوغ‌ترین ایام خرید سال به شمار می‌رود، تا ۵۰درصد کاهش یافت.

برخی از موارد پی در پی مردن مال‌های بزرگ، چیزی است که اقتصاددان‌ها به آن به دیده یک اصلاح بازار نگاه می‌کنند. رونالد فریدمن، یکی از افراد طرف قرارداد موسسه «مارکوم» که روی روندهای مصرف کار تحقیق می‌کند، می‌گوید: «ما بیش از اندازه دارای خرده‌فروشی هستیم.»

در زندگی‌های دیجیتال ما، بسیاری از امکانات عالی‌تر از مال‌ها با یک کلیک در اختیار گذاشته می‌شود. به علاوه، مال‌ها برای اوقات فراغت و خرید سر فرصت طراحی شده و طوری هستند که شما باید ماشین را پارک کنید و برنامه‌ای برای وقت‌گذرانی داشته باشید. امروزه، بیشتر این وقت به زندگی‌های شلوغ‌تر ما، مشاغل دوم و اپلیکیشن‌هایی اختصاص داده می‌شود که به ما اجازه می‌دهد با آنها غذا سفارش دهیم، به جای اینکه به یک فودکورت برویم. لئونارد شلزینگر، استاد کسب‌وکار دانشگاه هاروارد، می‌گوید: «مال‌ها برای الگوهایی از تعامل اجتماعی ساخته شده‌اند که بیش‌ازپیش دیگر وجود ندارند.»

دن بل، فیلم‌سازی که سری فیلم‌های «مال‌های مرده» را در «یوتیوب» تهیه می‌کند، می‌گوید: «آمریکایی‌های جوان‌تر به مال‌ها به‌عنوان روشی ازمدافتاده نگاه می‌کنند. آنها به مال به‌عنوان یک چیزی متعلق به دوره پدر و مادرشان نگاه می‌کنند، نه چیزی که متعلق به خود آنهاست.» او می‌گوید: «وقتی که شما وارد یک مال مرده می‌شوید، همزمان شوکه می‌شوید و غمزده. فکر می‌کنم این احساسی است که خیلی از جوان‌ها دارند. مثل این است که دارید غرق شدن کشتی تایتانیک را نگاه می‌کنید.»

خبر

وزیر نفت:

نتیجه تصمیم‌های اوپک در بازار نفت قابل مشاهده است

وزیر نفت، میزان تعهد اعضای اوپک به توافق این سازمان را در مجموع قابل قبول دانست و گفت که نتیجه تصمیم‌های اوپک در بازار نفت قابل مشاهده است. به گزارش ایلنا، بیژن زنگنه اظهار کرد: سیاست ایران همیشه اقتدار سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) و کمک به این سازمان برای ثبات بازار به نفع تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان است. وی با بیان اینکه نتیجه تصمیم‌های اوپک هم‌اکنون در بازار نفت قابل مشاهده است، تصریح کرد: میزان تعهد اوپک در مجموع قابل قبول بوده است؛ گرچه باید اصلاحاتی صورت گیرد. اعضای اوپک در نشست عادی ۱۷۱ وزیران نفت و انرژی کشورهای عضو این سازمان در ۳۰ نوامبر ۲۰۱۶ (۱۰ آذرماه ۹۵) تصمیم گرفتند تولید خود را به سطح ۳۲ میلیون و ۵۰۰ هزار بشکه در روز برسانند و این به معنای کاستن روزانه یک میلیون و ۲۰۰ هزار بشکه از تولید است. ۱۰روز پس از نشست وزیران نفت و انرژی اوپک، تولیدکنندگان عضو اوپک و غیراوپک در وین گرد هم آمدند و بر سر کاهش حدود ۶۰۰ هزار بشکه‌ای از سوی کشورهای غیرعضو اوپک نیز توافق شد. روسیه با تعهد کاهش روزانه ۳۰۰ هزار بشکه‌ای، بزرگ‌ترین تولیدکننده غیرعضو اوپک است. وزیر نفت درباره اینکه چه اصلاحاتی باید در توافق اوپک صورت گیرد نیز پاسخ داد: نخست تعهد صددرصد همه اعضا به توافق کاهش عرضه این سازمان مبنی بر کاهش تولید و دیگری توجه به میزان تولید نیجریه و لیبی است. زنگنه تاکید کرد: ایران از هر تصمیمی برای همراهی با اوپک و در چارچوب منافع ملی حمایت خواهد کرد. توافق کشورهای عضو و غیرعضو اوپک از ژانویه ۲۰۱۷ اجرایی شد و در نشست ۱۷۲ این سازمان، وزیران نفت و انرژی اوپک بار دیگر تصمیم گرفتند توافق اوپک تا مارس ۲۰۱۸ تمدید شود و پس از آن کشورهای غیرعضو اوپک در نشستی مشترک با اعضای این سازمان دوباره متعهد به مشارکت در برنامه جهانی کاهش عرضه شدند.

مسکن

افزایش ۶درصدی صدور پروانه‌های ساختمانی در کشور

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه‌وشهرسازی گفت مدت انتظار دریافت تسهیلات از محل صندوق پس‌انداز مسکن یکم به چهار یا پنج ماه کاهش می‌یابد، ضمن آنکه زمان بازپرداخت این تسهیلات ۲۰ ساله می‌شود. به گزارش «فرصت امروز» به نقل از وزارت راه و شهرسازی، علی چگنی مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه‌وشهرسازی درباره وضعیت بازار معاملات مسکن نکاتی را ارائه کرد و گفت: شاخص‌های پیش‌نگر بخش مسکن روند مثبتی را در بازار مسکن نشان می‌دهند و در صورت ادامه این روند و موفقیت بانک مرکزی در کنترل نرخ بالای سود سپرده‌های‌بانکی به‌عنوان یکی از عواملی که در سال‌های اخیر بر تمامی بخش‌های اقتصادی از جمله بخش مسکن تاثیر منفی داشته است، شاهد آن خواهیم بود که بازار مسکن از رونق مطلوبی برخوردار شود. مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن ادامه داد: تعداد پروانه‌های‌ساختمانی صادر شده از اواخر سال گذشته روند صعودی یافته است، به طوری که پس از چند سال روند نزولی، در ماه‌های ابتدایی سال جاری تعداد پروانه‌های‌ساختمانی حدود ۵ تا ۶درصد در مناطق شهری کشور و شهر تهران افزایش داشته است. چگنی با اشاره به این مطلب که تعداد معاملات نیز در ماه‌های اخیر روند صعودی یافته و نسبت به ماه‌های مشابه سال قبل با افزایش مواجه شده است، گفت: در مردادماه سال جاری با ثبت رکورد بالغ بر ۱۸ هزار معامله در بازار مسکن شهر تهران، تعداد معاملات در این ماه حدود ۱۵درصد نسبت به ماه مشابه سال گذشته افزایش یافته است، هرچند ممکن است این روند در شهریورماه سال جاری ادامه نداشته باشد و حتی تعداد معاملات در شهریورماه نسبت به مردادماه کاهش یابد ولی پیش‌بینی می‌شود نسبت به شهریورماه سال گذشته افزایش یابد که در صورت تحقق این پیش‌بینی می‌توان به ایجاد رونق پایدار در بخش مسکن امیدوارتر شد. مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن تاکید کرد: ارزش‌افزوده بخش ساختمان نیز حسب گزارش مرکز آمار ایران در سه ماهه اول سال جاری از نرخ رشد ۷ درصدی برخوردار بوده است که این رویداد نیز بیانگر ایجاد رونق نسبی در بخش مسکن است. به گفته این مسئول وزارت راه و شهرسازی، طی دو سال اخیر حدود ۲۴۰ هزار نفر برای استفاده از تسهیلات صندوق پس‌انداز مسکن یکم، در بانک سپرده‌گذاری کردند و تاکنون ۲۰ هزار نفر نیز از تسهیلات این صندوق استفاده کرده‌اند. در ماه‌های اخیر روند سپرده‌گذاری در صندوق مذکور افزایش یافته است و به منظور تقویت توان اقتصادی متقاضیان مسکن به‌خصوص در بافت‌های‌فرسوده شهری درصددیم تا مدت انتظار دریافت تسهیلات از محل صندوق پس‌انداز مسکن یکم را به چهار یا پنج ماه کاهش دهیم، زمان بازپرداخت این تسهیلات را ۲۰ ساله کنیم و همزمان نرخ سود تسهیلات را یک تا ۲درصد کاهش دهیم.

ایران قابلیت جذب ۳۰ میلیارد دلار سرمایه خارجی در صنایع معدنی را داراست

نقشه راه دولت دوازدهم در حوزه معدن

«مهدی کرباسیان» رئیس هیأت عامل سازمان نوسازی و توسعه معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) روز دوشنبه در پایان جلسه هم‌اندیشی به منظور نهایی کردن «نقشه راه دولت دوازدهم در حوزه معدن و صنایع معدنی» گفت: ابلاغ فهرست کالاهای صادراتی مشمول لغو معافیت مالیاتی که شامل تولیدات معدنی نیز می‌شود، سیاستی مثبت است. وی افزود: بخش معدن از چند مشکل اساسی رنج می‌برد که سرمایه‌گذاری بالا و ریسک فعالیت از جمله آنهاست. به گفته این مقام مسئول، ممکن است فعالان این بخش در موضوع اکتشاف یا استخراج معدن سرمایه‌گذاری کنند، اما در نهایت به معدن با ظرفیت بالا یا پرعیاری دسترسی پیدا نمی‌کنند که سودآوری داشته باشد و اینها همه از ریسک این فعالیت است. وی با اشاره به فوری نبودن بازگشت سرمایه در این فعالیت به‌عنوان یکی دیگر از معضلات این فعالیت، تصریح کرد: بر این اساس باید نرخ‌های ترجیحی برای فعالیت در این عرصه در نظر گرفته شود. کرباسیان خاطرنشان کرد: خوشبختانه دولت و مجلس از این موضوع حمایت کرده‌اند و بر این اساس، ابلاغ معافیت از مالیات تولیدات و محصولات معدنی به طور کامل مثبت ارزیابی می‌شود.

جذب سرمایه‌گذاری خارجی

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در ادامه با اشاره به جذب سرمایه‌گذاری خارجی در این بخش، یادآوری کرد: یکی از چالش‌های اساسی حوزه معدن و صنایع معدنی، نیاز به سرمایه‌گذاری بالاست. به گزارش ایرنا، وی تصریح کرد: پیش‌بینی می‌شود بیش از ۳۰میلیارد دلار قابلیت جذب سرمایه‌گذاری در این بخش در کشور وجود داشته باشد. کرباسیان ابراز امیدواری کرد با راهکارهای ارائه شده از سوی دولت و تفاهم‌نامه‌هایی که با کشورهای کره جنوبی و چین و در گذشته با اتریش، آلمان و ایتالیا امضا شده است و همچنین با همت وزارت امور خارجه، شاهد تسهیل در جذب سرمایه‌گذاری در کشور باشیم. وی ادامه داد: در همین پیوند، صندوق توسعه ملی نیز باید بخش معدن را جزو اولویت‌های خود قرار دهد و علاوه بر آن به مجلس پیشنهاد دادیم تا سرمایه صندوق بیمه معدنی را به منظور کاهش ریسک حوزه معدن برای بخش خصوصی کوچک و متوسط افزایش دهد. این مقام مسئول یادآور شد: اکثر معادن کشور در مناطق محروم قرار دارند و توسعه آنها می‌تواند به اشتغال‌زایی بینجامد.

تسهیلات ۱,۵ میلیارد دلاری

رئیس هیأت عامل ایمیدرو ادامه داد: در مصوبه قانونی که به دولت ابلاغ شده، یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار برای صنایع کوچک در حوزه معدن پیش‌بینی شده است و در این راستا از همه تشکل‌ها و بخش خصوصی تقاضا کردیم پروژه‌ها و پیشنهادات خود را ارائه کنند. وی همچنین با اشاره به جلسه با معاون امور توسعه روستایی کشور در نهاد ریاست‌جمهوری، خاطرنشان کرد: این معاونت نیز بودجه بسیار خوبی در این خصوص دارد و مقرر شده یک کارگروه مشترک با حضور دولت، ایمیدرو و بخش خصوصی تشکیل شود تا بتوانیم معادن را در نقاط محروم کشور فعال و از نیروی کار بومی آن مناطق استفاده کنیم. کرباسیان تصریح کرد: سود تسهیلات در نظر گرفته شده از سوی سازمان توسعه روستایی ۴ درصد است و برای تسهیلات ۱,۵ میلیارد دلاری نیز نرخ سود بسیار پایینی پیش‌بینی شده است. وی اظهار داشت: یکی از نتایج خوبی که این سازمان در حوزه اکتشاف معادن در گستره ۲۵۰هزار کیلومتری گرفته، تاکید بر استفاده از مشاوران محلی و متخصصان جوان است و به‌طور نمونه در سفر هفته گذشته به سیستان و بلوچستان شاهد بودیم ۱۰ شرکت مشاوره معدنی همگی از نیروهای بومی استفاده کرده‌اند که به معنای سرمایه‌گذاری در نیروی انسانی است.

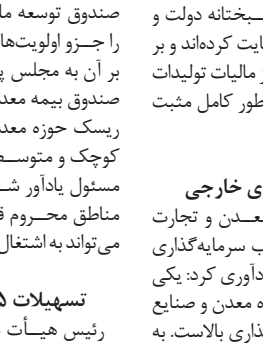
نقشه راه دولت دوازدهم

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت همچنین بیان داشت: بر مبنای تاکید ویژه رئیس‌جمهوری بر فعال‌تر شدن بخش معدن و صنایع معدنی، همچنین جایگاهی که این بخش در اقتصاد مقاومتی دارد، وزیر صنعت، معدن و تجارت در راستای ترسیم نقشه راه چهارساله مسئولیتی را به ایمیدرو محول کرد. به گفته این مقام مسئول، در این راستا در ایمیدرو چالش‌ها، راهکارها و پیشنهادات در ۶۷ بند جمع‌بندی شد که برخی از آنها به درون وزارتخانه و برخی دیگر به مجموعه دولت برمی‌گردد و نیازمند قانون است. معتقدیم جمع‌بندی این موارد و ارائه راهکارها می‌تواند به جهشی در بخش معدن و صنایع معدنی در راستای توسعه اقتصادی کشور بینجامد. وی گفت: امروز این موارد شصت‌وهفت گانه در حضور تشکل‌ها، انجمن‌های صنفی و خبرگان بخش معدن کشور ارائه و از آنان نیز نظرخواهی شد که جمع‌بندی آنها به وزارتخانه تقدیم می‌شود. کرباسیان یادآوری کرد: مطابق آمارها در جهان از ۲۲۰۰ میلیارد دلار تجارت سالانه حوزه معدن و صنایع معدنی، ۴۳درصد آن مربوط به فولاد بوده و بخش اعظم دیگری نیز به مس و آلومینیوم برمی‌گردد، این در حالی است که ایران یک کشور معدنی است و از معادن غنی سنگ آهن، مس، همچنین گاز و نیروی انسانی خبره برخوردار است و باید بتوانیم از این مزیت‌ها در راستای تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی استفاده کنیم.

گسترش تعامل صنعت پتروشیمی با اروپایی‌ها

تمایل شرکت‌های سوییسی برای حضور در ایران

شرکت‌های سوئیسی همانند سایر شرکت‌های اروپایی، آماده گسترش حضور در بخش‌های مختلف صنعت پتروشیمی ایران هستند. تازه‌ترین نمایشگاه تخصصی صنعت نفت و پتروشیمی ایران در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برپاست. آنچه در این دوره از نمایشگاه، توجهات را به خود جلب می‌کند افزایش حضور شرکت‌های خارجی است. این شرکت‌ها برای مشارکت با صنعت پتروشیمی ایران، انتقال فناوری یا فروش محصولات اقدام به حضور در این نمایشگاه کرده‌اند. براساس آمار، اروپایی‌ها در یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی ایران‌پلاست، حضور گسترده‌ای دارند، به طوری که شرکت‌هایی از ۱۶ کشور اروپایی، غرفه‌های خود را در نمایشگاه دایر کرده‌اند. بلژیک، دانمارک، سوئیس، آلمان، فنلاند، فرانسه، یونان، هند، صربستان، ایتالیا، کره جنوبی و اتریش از جمله کشورهای اروپایی هستند که در این نمایشگاه حضور دارند. از جمله صاحبان فناوری در صنعت پتروشیمی، شرکت‌های سوئیسی هستند که پس از اجرای برجام و رفع تحریم‌ها، حضور خود در ایران را گسترش داده‌اند. «رینر کلس»، مدیر فروش منطقه خاورمیانه و آفریقای شرکت سوئیسی «آی‌ام دی ویستا» در حاشیه یازدهمین دوره نمایشگاه ایران‌پلاست به پایگاه خبری شرکت ملی صنایع پتروشیمی گفت: این دومین حضور ما در این نمایشگاه محسوب می‌شود و نخستین هدف ما از حضور دوباره در ایران، دریافت سفارش‌ها و یافتن مشتری‌های جدید است. اما هدف میان‌مدت ما برقراری روابط با شرکت‌های ایرانی و تقویت جایگاه خود در بازار پتروشیمی ایران خواهد بود. این شرکت سوئیسی فعال در حوزه کنترل کیفیت (quality control)، تولیدکننده سیستم‌های کنترل کیفیت مبتنی بر دوربین، به‌ویژه برای صنایع بسته‌بندی انواع نوشیدنی است. وی افزود: ما در حال حاضر سیستم‌های نصب‌شده‌ای در برخی از مجتمع‌های تولیدکننده محصولات بسته‌بندی ایران داریم و آماده همکاری و تعامل با شرکت‌های ایرانی هستیم. کلس خاطرنشان کرد: اگرچه شرایط بازار ایران از لحاظ تکنیکی آماده رشد و جذب سرمایه‌گذاری است، با این حال برخی مشکلات وجود دارد اما امید است روند همکاری‌های دو کشور به‌ویژه در صنعت پتروشیمی به‌زودی با حل این موارد گسترش یابد.



امسال ۶۰۰ شرکت داخلی و ۵۲۴ شرکت خارجی در نمایشگاه ایران‌پلاست حضور دارند و تعداد شرکت‌کنندگان خارجی و داخلی در یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی ایران‌پلاست نسبت به دوره قبل به ترتیب ۲۱ و ۳۹درصد افزایش یافته است. یازدهمین نمایشگاه ایران‌پلاست امسال میزبان بیش از ۵۰۰ شرکت خارجی از ۲۳ کشور جهان شامل بلژیک، دانمارک، آلمان، فنلاند، فرانسه، یونان، هند، صربستان، ایتالیا، کره جنوبی، اتریش، لوکزامبورگ، سوئیس، اسپانیا، انگلیس، تایلند، چک، قبرس، ترکیه، تایوان، چین، ژاپن و امارات خواهد بود که این تعداد شرکت‌کننده نشان‌دهنده جایگاه صنعت پتروشیمی کشورمان در عرصه بین‌المللی است. یازدهمین دوره نمایشگاه بین‌المللی ایران‌پلاست ۲ تا ۵ مهرماه ۱۳۹۶ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران در چهار گروه مواد اولیه، کالاهای ساخته و نیمه‌ساخته شده، ماشین‌آلات و تجهیزات و خدمات در حال برگزاری است.

حمل‌ونقل ریلی

قطار هزار و یک‌شب وارد شهر بادگیرها شد

قطار گردشگری هزار و یک‌شب با ملیت‌های انگلیسی، استرالیایی، آلمانی و بلژیکی وارد شهر بادگیرها شد. گردشگران این قطار گردشگری در قالب پنج گروه با ملیت‌های انگلیسی، استرالیایی، آلمانی و بلژیکی پس از ورود به راه‌آهن یزد مورد استقبال مسئولان میراث‌فرهنگی و راه‌آهن استان قرار گرفتند. به گزارش تسنیم، در این رابطه محمدرضا نصیری، سرپرست معاونت گردشگری استان یزد اظهار داشت: «قطار گردشگری هزار و یک شب که اول مهرماه از مرز سرخس وارد استان خراسان‌رضوی شده بود با ۵۷ گردشگر از کشورهای اروپایی و آسیایی وارد استان یزد شد.» وی با بیان اینکه مسافران این قطار گردشگری در سفر یک‌روزه خود به یزد قرار است از بافت و اماکن تاریخی این شهر جهانی بازدید کنند، اظهار کرد: «گردشگران قطار گردشگری هزارویک‌شب در یک سفر هشت‌روزه از شهرهای مشهد، یزد، اصفهان و شیراز بازدید می‌کنند و در تاریخ نهم مهر کشورمان را ترک خواهند کرد.» نصیری تصریح کرد: «ورود قطارهای گردشگری به شهر تاریخی یزد در معرفی ظرفیت‌ها و زیرساخت‌های ریلی گردشگری کشور به‌ویژه شهرهای هدف گردشگری در سطح ملی و بین‌المللی نقش بسزایی دارد.»

اقتصاد کلان

اصلاح نظام بازنشستگی ایران ضروری است

رئیس شاخه ایتالیایی اتحادیه مزایای کارفرمایان بین‌المللی می‌گوید ایران باید در راستای تغییر سن بازنشستگی و اصلاح نظام مربوط به آن حرکت کند. به گزارش «فرصت امروز» از اداره کل روابط عمومی و امور بین‌الملل صندوق بازنشستگی کشوری، فرانچسکو بریگانتی، در نشست «پایداری بلندمدت صندوق‌های بازنشستگی در شرایط در حال تحول» گفت: بالا رفتن سن امید به زندگی تنها در ایران رخ نداده و در اروپا نیز وضع به همین منوال است. بریگانتی همچنین به مشکلاتی که صندوق‌های بازنشستگی با آنها مواجه هستند اشاره و درباره راهکارهای مقابله با این مشکلات، تصریح کرد: در برخی کشورهای اروپایی برنامه‌ای را پیاده کردند تا سن بازنشستگی و ساعت کاری بین آقایان و بانوان یکسان شود. این اصلاحات زمانبر است و چند سال طول می‌کشد تا اثرات آن پدیدار شود.

خبرنامه

توسط شورای اصل ۴۴

مهلت پرداخت نقدی مابه‌التفاوت سهام عدالت یک‌ماه تمدید شد

مهلت پرداخت نقدی الباقی سهام تخصیص یافته مشمولین طرح سهام عدالت به مدت یک‌ماه دیگر تمدید شد. به گزارش ایبنا، جلسه شورای عالی اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی ظهر دوشنبه به ریاست معاون اول رئیس جمهور برگزار شد. اسحاق جهانگیری در این جلسه سهام عدالت را طرحی پراهمیت ارزیابی کرد و گفت: براساس طرح سهام عدالت، تعدادی از بهترین و سودآورترین شرکت‌ها و کارخانه‌های کشور به این طرح اختصاص داده شده‌اند و عملا مشمولین سهام عدالت به نسبت مبلغ واریزی و به نسبت سهامی که دارند از سود این طرح برخوردار خواهند شد.

معاون اول رئیس جمهور همچنین با اشاره به برخی موانع و مسائل پیش روی ساماندهی طرح سهام عدالت، از وزیر امور اقتصادی و دارایی خواست طی جلساتی با دستگاه‌های مرتبط، حداکثر ظرف یک‌ماه آینده نظرات و دیدگاه‌های دستگاه‌های ذی‌ربط را دریافت و راهکارهایی برای حل این موانع تدوین و به جلسه آینده شورای عالی ارائه کنند.

جهانگیری با اشاره به پایان یافتن زمان واریز مبالغ مابه‌التفاوت ارزش سهام اختصاص یافته به مشمولین سهام عدالت و اینکه بخش اندکی از مشمولین سهام عدالت موفق به پرداخت مبلغ مابه التفاوت شده‌اند، گفت: لازم است مهلت تعیین شده تمدید و به مردم اطلاع‌رسانی شود تا سایر مشمولان سهام عدالت بتوانند در صورت تمایل الباقی مبلغ سهام تخصیص یافته خود را پرداخت کنند.

معاون اول رئیس جمهور تأکید کرد: دولت متعهد به پرداخت سود سهام عدالت به مردم است و قطعا به این تعهد خود عمل خواهد کرد. جهانگیری همچنین گزارش رئیس سازمان خصوصی‌سازی از عملکرد واگذاری‌ها از سال ۱۳۸۰ تاکنون را مثبت ارزیابی و خاطرنشان کرد: در واگذاری‌های انجام شده، اگر بنگاه‌های واگذار شده، براساس شاخص‌هایی نظیر اشتغال‌زایی، سرمایه‌گذاری و بهره‌وری عملکرد موفقی داشته باشند، بدین معناست که خصوصی‌سازی موفق بوده، اما اگر شاخص‌ها بیانگر عملکرد نامناسب باشد لازم است آسیب‌شناسی صورت گرفته و روند کار اصلاح شود اما در هر صورت هیچ تردیدی در اصل واگذاری‌ها وجود ندارد. در این جلسه که وزرای امور اقتصاد و دارایی، تعاون، کار و رفاه اجتماعی، رئیس کل بانک مرکزی، رئیس سازمان خصوصی سازی، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار، رئیس کل دیوان محاسبات کشور و رئیس سازمان بازرسی کشور نیز حضور داشتند، گزارشی از نحوه واگذاری‌ها از سال ۱۳۸۰ تا ۱۳۹۶ ارائه شد و آخرین وضعیت بنگاه‌های واگذار شده مورد بررسی قرار گرفت.

همچنین در ادامه این نشست گزارشی نیز از طرح ساماندهی سهام عدالت ارائه شد و رئیس سازمان خصوصی‌سازی اعلام کرد که از ۴۹میلیون نفر مشمولین طرح سهام عدالت، پس از فراخوان، حدود ۳۸میلیون نفر به سامانه مراجعه و صورتحساب خود را دریافت کردند، اما از این تعداد بخش اندکی موفق به واریز نقدی باقی مانده سهام خود شدند.

در پایان این جلسه پس از بحث و تبادل نظر مقرر شد مهلت پرداخت نقدی الباقی سهام تخصیص یافته مشمولین طرح سهام عدالت به مدت یک ماه دیگر تمدید شود و در این مدت وزیر امور اقتصادی و دارایی در جلساتی با حضور دستگاه‌های ذی‌ربط مسائل حقوقی و موانع قانونی پیش روی ساماندهی طرح سهام عدالت را بررسی و راهکارهای لازم را تدوین و به جلسه آینده شورای عالی برای تصمیم‌گیری ارائه کنند.

اما و اگرهای طرح شکست خورده «کارت اعتباری خرید کالای ایرانی»

کارت‌های اعتباری در انحصار برندها

طرح شکست خورده «کارت اعتباری خرید کالای ایرانی» بار دیگر با مصوبه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی در دستور کار قرار گرفت، اما در ادامه با اما و اگرهایی از سوی مدیران بانکی مواجه شده که در رأس آن، انتخاب نوع کالا و محدودیت برندها قرار دارد.

به گزارش ایسنا، کارت‌های اعتباری بعد از سال‌ها سکوت در شبکه بانکی با بسته‌ای که به‌عنوان تسریع‌کننده رونق اقتصادی نام برده می‌شد بار دیگر به پیشخوان بانک‌ها برگشت. بر این اساس طرحی که از زمان اعلام تا چند ماه بعد که به مرحله اجرا رسید بارها دستخوش تغییراتی شد و نشان می‌داد برنامه از پیش تعیین شده‌ای برای آن وجود نداشته، در نهایت نتوانست به هدفی که برای آن مشخص شده بود، دست پیدا کند و مسئولان مربوطه آن را شکست خورده نامیدند.

قرار بر این بود تا با مشارکت بانک مرکزی و وزارت صنعت، معدن و تجارت تا سقف ۱۰میلیون تومان و با سود ۱۲درصد و بازپرداخت حدود سه ساله منابعی برای گروه‌های هدف ارائه شده و دریافت‌کنندگان بتوانند از طریق آن به خرید کالا مبادرت کنند، اما کالاها فقط ایرانی و در کنار آن محدود به برندهای خاصی می‌شد که از سوی وزارت صمت تعیین شده بود.

به هر صورت در جریان یک ساله‌ای که از اجرایی شدن طرح کارت اعتباری خرید کالای ایرانی گذشت، با وجود اعتبار حدود ۴۲۰۰ میلیاردی که بانک مرکزی از محل منابع پرقدرت خود در نظر گرفته بود، در نهایت عملکرد شبکه بانکی با توجه به تقاضایی که وجود داشت فقط در حد استفاده ۴۲ میلیاردی از این اعتبار بود که به یک صدم کل مبلغ کارت اعتباری صادر شده می‌رسید.

در این شرایط اختلاف‌نظرهایی بین مدیران وزارت صمت و بانک مرکزی در این باره وجود داشت؛ جایی که بارها نعمت‌زاده وزیر سابق صنعت، معدن و تجارت گله‌مندانه عدم پیشرفت طرح را کم‌کاری بانک‌ها و عدم تأمین مالی برای صدور کارت‌های اعتباری اعلام کرده بود، اما در سویی دیگر رئیس کل بانک مرکزی معتقد بود که طرح کارت اعتباری خرید کالای ایرانی شکست خورده آن هم به این دلیل که کالاهایی که از سوی وزارت صمت تعیین شده بود از کیفیت چندانی برخوردار نبوده و مورد استقبال مردم قرار نگرفته است.

گرچه به نظر می‌رسید پرونده کارت‌های اعتباری بسته شده باشد، اما براساس مصوبه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی بار دیگر اجرای طرح جدیدی از این کارت‌ها در دستور کار قرار گرفت و وزارت صمت چندی پیش طرحی را برای صدور حدود ۲میلیون کارت اعتباری با مبلغ ۵میلیون تومانی به بانک مرکزی ارائه کرد. البته طولی نکشید که بانک مرکزی طرح وزارت صمت را کنار گذاشت و خود اقدام به پیش‌بینی‌هایی برای کارت‌های جدید کرد. این در حالی است که اکنون طرح در کمیسیون اعتبارات بانک مرکزی در حال بررسی بوده و احتمالا تا یکی دو هفته آینده به تصویب خواهد رسید.

نکاتی در مورد صدور کارت اعتباری

در شرایطی کارت‌های اعتباری برای خرید کالای دوباره به شبکه بانکی بر می‌گردد که طرح این موضوع با برخی مدیران ارشد نظام بانکی با اظهاراتی همراه بود. برخی مدیران بانکی معتقدند روالی که اکنون برای کارت‌های اعتباری در ایران در نظر گرفته شده اگر قرار باشد به همین روال ادامه پیدا کند بار دیگر با شکست مواجه می‌شود، در کمتر جایی از دنیا روند استفاده از کارت‌های اعتباری به طریقی که اکنون در نظام بانکی ما وجود دارد مورد استفاده قرار می‌گیرد، چرا که کارت اعتباری نباید به‌طور دستوری به بانک‌ها محول شود آن هم در زمانی‌که از منابع مالی کافی برخوردار نیستند. از سوی دیگر چرا باید کارت‌های اعتباری به صورت ابزاری باشند که از آنها برای پرداخت وام استفاده شود؟ این در حالی است که باید کارت‌های اعتباری در اختیار مردم قرار گرفته تا بتوانند به‌عنوان ابزاری برای جایگزینی پول نقد از آن استفاده کنند، نه اینکه مبلغی در یک کارت قرار گرفته و محدود به خرید کالاهایی خاص شود. چرا باید خرید کالا توسط کارت‌های اعتباری در انحصار چند برند باشد و وزارت صمت در آن محدودیت ایجاد کند، به‌طور حتم مردم سلایق متفاوتی دارند و نمی‌توان آنها را تحت فشار قرار داد که کالایی خاص خریداری کنند. این در شرایطی است که محدود شدن در مورد کالاهای ایرانی نیز برای کارت‌های اعتباری پاسخگو نخواهد بود و باید مجموعه‌ای از کالاهای ایرانی و خارجی و آنچه را که بتواند نیاز کیفی و سلیقه‌ای عموم جامعه باشد در بر گیرد تا بتوان از ابزار کارت اعتباری به درستی در کشور استفاده کرد.

همچنین در این اظهارات این موضوع مورد توجه است که اگر صدور کارت‌های اعتباری براساس تمایل بانک‌ها و خواست مردم نباشد به‌طور حتم جز صرف هزینه‌های سنگین عملیاتی برای بانک‌ها نتیجه‌ای دیگر نخواهد داشت. این در حالی است که اکنون به کارت‌های اعتباری به دید وام نگاه می‌شود و باید برای آن مراحل مختلفی را طی کرد، درحالی‌که پرداخت وام با سهولت بیشتری انجام خواهد شد.

موضوع دیگر مورد توجه به نوع منابع که برای کارت‌های اعتباری در نظر گرفته می‌شود برمی‌گردد که مدیران بانکی تأکید دارند اگر قرار باشد تأمین اعتبار به مانند طرح کارت اعتباری خرید کالای ایرانی از منابع بانک مرکزی صورت گیرد این خود تکرار یک اشتباه است. در این حالت منابع پرقدرت و تورم‌زای بانک مرکزی در کارت‌های اعتباری محصور شده و عواقب خاص خود را به همراه خواهد داشت. از سویی دیگر اگر هم قرار باشد از طریق منابع بانک‌ها تأمین مالی شود که در حال حاضر تنگنای اعتباری آن را باید در نظر گرفت، هر چند عمدتا ارائه چنین کارت‌هایی در قالب تسهیلات تکلیفی است که برعهده بانک‌ها و به‌ویژه بانک‌های دولتی قرار می‌گیرد.

به هر صورت در آینده‌ای نزدیک بانک مرکزی در رابطه با طرح کارت‌های اعتباری تصمیم‌گیری خواهد کرد. اینکه آیا دوباره طرحی پیشنهاد می‌شود که چندی بعد به اختلاف‌نظر مسئولان کشیده شده و به شکست آن اذعان کنند یا اینکه نتیجه‌ای را برای اقتصاد و تولید به همراه نداشته باشد و تنها صرف هزینه باشد موضوع قابل توجهی است که در نتیجه توافقات بانک مرکزی و وزارت صمت و سیاست‌گذاری که در این رابطه انجام می‌شود، مشخص خواهد شد.

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۲۵,۵۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۱,۳۰۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۲۰۶,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۲۴۱,۲۰۰	
نیم سکه	۶۳۹,۰۰۰	▲
ربع سکه	۳۵۹,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۲۴۸,۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۳,۹۰۰	▲
یورو اروپا	۴,۷۱۵	▲
پوند انگلیس	۵,۲۷۰	▲
درهم امارات	۱,۰۷۳	▲

بانکنامه

حضور یک بانک فرانسوی در تأمین مالی پروژه‌های ایران

بانک سرمایه‌گذاری دولتی BPI فرانسه پروژه‌های سرمایه‌گذاری شرکت‌های فرانسوی در ایران را از سال ۲۰۱۸ تأمین مالی خواهد کرد و حداکثر ۵۰۰میلیون یورو (۵۹۸ میلیون دلار) اعتبار سالانه فراهم می‌کند. به گزارش ایسنا، نیکولاس دوفورک، مدیرعامل بانک BPI در مصاحبه با نشریه لوژورنال دو دیمانش گفت: بدون در نظر گرفتن موارد اضطراری، ما در اوایل سال ۲۰۱۸ با شرکت‌های فرانسوی همراه خواهیم بود. ما تنها بانک فرانسوی هستیم که بدون ریسک نقض تحریم‌های آمریکا، می‌توانیم در پروژه‌های ایرانی حضور پیدا کنیم.

توافق هسته‌ای که ایران در سال ۲۰۱۵ با شش قدرت جهانی امضا کرد، رفع بسیاری از تحریم‌ها علیه این کشور در قبال محدودیت فعالیت هسته‌ای را به‌دنبال داشت و زمینه را برای قراردادهای تجاری بین‌المللی هموار کرد. اما بسیاری از بانک‌ها به دلیل واهمه از نقض تحریم‌های آمریکایی که ممکن است به صدور جریمه‌های سنگین برای آنها منجر شود، از حضور در ایران اجتناب کرده‌اند. به دلیل اینکه بانک BPI هیچ فعالیت خارجی به خصوص در آمریکا ندارد، در معرض خطر جریمه‌های احتمالی آمریکا به دلیل نقض تحریم‌های واشنگتن قرار ندارد.

دونالد ترامپ، رئیس جمهور آمریکا ابهامات جدیدی در خصوص مواضع واشنگتن در قبال توافق هسته‌ای ایران ایجاد کرده است. وی هفته گذشته به خبرنگاران گفت: درباره آنچه باید درباره این توافق انجام دهد، تصمیم گرفته است، اما به تصمیم خود اشاره نکرد.

درجشنوراه شهید رجائی انجام شد:

تجلیل وزیر تعاون کار و رفاه اجتماعی از مدیر کل بهزیستی استان مازندران

جمهوری اسلامی ایران
وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی

جناب آقای دکتر سید آرام
مدیر کل محترم بهزیستی استان مازندران

سلام علیکم

در نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران تکیه بر روشهای نوین علمی و رهیافتهای اجتماعی جدید براساس نیاز جامعه و مقتضیات زمان، از سوی تلاشگران عرصه های خدمت و دستگاههای دولتی، از شاخصه های اصلی سنجش کارآمدی، رشد و اعتلاء اهداف نظام و افزایش اعتماد عمومی و سرمایه اجتماعی محسوب می گردد.

در این راستا، طرح پایوواره شهید رجائی فرهنگی را فراهم نموده تا سازمانها و دستگاههای اجرایی کشور از طریق امکان بازخورد و آشنایی با الگوهای برتر سازمانی در قضایی رقابتی، میزان موفقیت خود را در اثربخشی استراتژی ها، راهبردها و فرایندهای کلان سازمانی معطوف به توسعه پایدار کشور ارزیابی نمایند.

کسب رتبه برتر در جشنواره شهید رجایی در سال "اقتصاد مقاومتی، تولید و اشتغال" و دریافت لوح سپاس دستگاه برتر در حوزه "سلامت اداری و صیانت از حقوق مردم" در سطح ملی و استانی برای دو سال پیاپی، از دستان پرتوان ریاست محترم جمهور، توفیق شایسته ای است که به لطف خداوند و در سایه سعت کوشی و اهتمام حرفه ای، مبتنی بر تعهد و دانش، احساس مسئولیت اجتماعی، مشارکت محوری و پایبندی یکایک همکاران سازمان در پاسخگویی و شفافیت عملکرد، نصیب خانواده بزرگ بهزیستی گردیده است. تلاش و همزمانی این افتخار و آغاز به کار دولت دوازدهم را به فال نیک گرفته، ضمن ابراز تبریک و مراتب قدردانی، استمرار توفیقات افزونتان را جهت تحقق اهداف عالیه سازمان و خدمات رسانی مطلوب به آحاد جامعه هدف از خداوندمتان مسئلت می نماییم.

سلامت، سعادتمند و سربلند باشید. ۲۷۷

وزیر

ساری- دهقان- در حاشیه این افتتاحیه دکتر علی ربیعی وزیر تعاون ، کار و رفاه اجتماعی از دکتر سیدسعید آرام مدیرکل بهزیستی استان مازندران به پاس کسب رتبه برتر درجشنوراه شهید رجائی با اهداء لوح سپاس تجلیل کرد .

به گزارش خبرنگار مازندران ، آئین افتتاح ۱۵۰ مرکز اورژانس اجتماعی در سراسر کشور با حضور دکتر اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس جمهور ، دکتر علی ربیعی وزیر تعاون ، کار و رفاه اجتماعی ، دکتر انوشیروان محسنی بندپی معاون وزیر و رئیس سازمان بهزیستی کشور و جمعی از مدیران کشوری و استانی در سالن اجلاس سران برگزار شد.

متن تقدیر نامه وزیر تعاون ، کار و رفاه اجتماعی به مدیر کل بهزیستی استان مازندران به شرح ذیل می باشد .

شهرداری اهرم

آگهی واگذاری پایه های تبلیغاتی (بیلبورد) نوبت اول

شهرداری اهرم در نظر دارد به استناد مجوز ۳۹۵/الف /ش مورخ ۹۶/۶/۲۸ شورای محترم اسلامی شهر اهرم نسبت به واگذاری پایه های تبلیغاتی در سطح شهر (بیلبورد) اقدام نماید. لذا از متقاضیان واجد شرایط دعوت بعمل می آید جهت اطلاع از شرایط و شرکت در مزایده ظرف مدت ۱۰ روز پس از انتشار آگهی به دبیرخانه شهرداری مراجعه نمایند.

۱-متقاضیان جهت خرید اسناد مزایده می بایست مبلغ ۳۰۰/۰۰۰ ریال را به حساب شماره ۳۱۰۰۰۰۳۴۰۳۰۰۶ بنام شهرداری اهرم واریز و جهت دریافت اسناد مزایده تا مدت ۱۰ روز پس از انتشار آگهی نوبت دوم به دبیرخانه شهرداری مراجعه‌نمایند.

۲- متقاضیان می بایدمبلغ ۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بعنوان سپرده شرکت در مزایده به حساب شماره ۳۱۰۰۰۰۳۱۰۸۰۰۹ بانک ملی ایران شعبه اهرم واریز نموده و رسید مربوطه را به همراه مدارک و رزومه کاری به همراه پیشنهاد قیمت در داخل پاکت بسته قرار داده و به دبیرخانه شهرداری تحویل دهند.

۳- به پیشنهادات مخدوش و فاقد سپرده ترتیب اثر نخواهد داد.

۴- چنانچه نفر اول برنده مزایده از انجام قراردادو معامله منصرف شود . سپرده وی به نفع شهرداری ضبط خواهد شد. بدیهی است در مورد نفرات دوم و سوم در صورت تمایل کارفرما به انعقاد قرارداد به همین صورت خواهد بود.

۵- کلیه هزینه های مزایده اعم از هزینه درج آگهی در روزنامه و غیره به عهده برنده مزایده خواهد بود.

۶- کارفرما (شهرداری اهرم) در رد یا قبول کلیه پیشنهادات مختار است .

متن کامل آگهی به همراه فرم مزایده ۱۰ روز پس از انتشار آگهی نوبت دوم در دبیرخانه جهت دریافت آماده می باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۳۹۶/۰۷/۰۴
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۳۹۶/۰۷/۱۱

شهرداری اهرم

۲۷۴

خبر

پربازده‌ترین صندوق‌های سرمایه‌گذاری نیمه اول ۱۳۹۶

مرکز پردازش اطلاعات مالی ایران پربازده‌ترین صندوق‌های سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت، مختلط، در سهام، قابل معامله در بورس و نیکوکاری را برای شش‌ماهه اول سال ۹۶ اعلام کرد. صندوق‌های سرمایه‌گذاری «کارگزاری پارسیان» شرکت کارگزاری پارسیان، «آسمان یکم» شرکت سبدگردان آسمان، «مشترک دماسنج» شرکت کارگزاری بورسیران، «آسمان آرمانی سهام» شرکت سبدگردان آسمان، «بانک اقتصاد نوین» شرکت کارگزاری بانک اقتصادنوین، «توسعه صادرات» شرکت کارگزاری بانک توسعه صادرات، «همیان سپهر» شرکت تأمین سرمایه سپهر، «صنعت و معدن» شرکت کارگزاری بانک صنعت و معدن، «آوای ثروت کیان» شرکت کارگزاری بورس آئل و «هستی بخش آگاه» شرکت کارگزاری آگاه، بیشترین بازدهی را بین بیش از ۱۸۰ صندوق سرمایه‌گذاری کشور برای نیمه نخست امسال کسب کردند.

نسبت P/E و ارزش بازار ناشران بورس تهران منتشر شد

متوسط نسبت قیمت بر درآمد ناشران بورس تهران (P / E) در پایان شهریور به ۹۵,۶ مرتبه رسید. به گزارش شرکت بورس تهران، ارزش بازار ناشران بورس تهران در پایان شهریورماه به بیش از ۳۳۹هزار میلیارد تومان بالغ شد. از میان ۳۲۷شرکتی که در بورس تهران فعالیت دارند، رتبه اول تا سوم از نظر ارزش بازار به صنایع پتروشیمی خلیج‌فارس با ۲۴۹۰۰۰ میلیارد ریال، فولاد مبارکه اصفهان با ۱۵۲۶۲۵ میلیارد ریال و ارتباطات سیار ایران با ۱۵۱۰۶۶ میلیارد ریال اختصاص یافته است. همچنین شرکت‌های مخابرات ایران، ملی صنایع مس ایران، سنگ آهن گل گهر، سرمایه‌گذاری غدیر، گسترش نفت و گاز پارسیان، پتروشیمی جم و سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تأمین به ترتیب با ۱۲۰۱۲۰ میلیارد ریال، ۱۰۴۵۵۰ میلیارد ریال، ۸۶۸۲۰ میلیارد ریال، ۸۱۰۰۰ میلیارد ریال، ۷۸۲۴۶ میلیارد ریال، ۷۷۷۹۸ میلیارد ریال و ۷۵۷۷۷ میلیارد ریال رتبه‌های چهارم تا دهم را به نام خود ثبت کردند. از سویی دیگر شرکت‌های آلومراد، ماشین‌سازی نیرو محرکه، پارس سرام، نوش مازندران، درخشان تهران، صنایع جوشکاب یزد، صنایع شیمیایی سینا، تولیدی لنت ترمز ایران، پارس پامچال، تولیدی گرانیت بهسرام، دوده صنعتی پارس و لامیران به ترتیب در انتهای این جدول قرار دارند. گفتنی است بین شرکت‌هایی که در تابلوهای بورس تهران معامله می‌شوند، ۸۲ شرکت دارای P/E بیش از ۲۰ مرتبه هستند. همچنین ۶۶ شرکت دارای P/E بین ۱۰ تا ۲۰ مرتبه و ۱۶۰ شرکت دارای P/E کوچک‌تر از ۱۰ هستند. این درحالی است که ۱۹ شرکت با پیش‌بینی زیان، P/E منفی دارند.

۲۷ درصد از کل معاملات در اختیار ۵ کارگزار

آمار معاملات شش ماهه ۹۶ نشان می‌دهد سهم معاملات برخط از معاملات نرمال بیش از ۲۸ درصد بوده است. اطلاعات منتشره اداره آمار و اطلاعات بازار نشان می‌دهد در شش ماهه اول سال ۱۳۹۶ از ۱۰۶ کارگزار فعال در بورس، ۱۰۳ کارگزار در معاملات آنلاین فعال بوده‌اند. تعداد پنج شرکت کارگزاری ۸۷,۲۶ درصد کل ارزش معاملات را در شش ماهه اول سال ۱۳۹۶ به خود اختصاص دادند. شرکت‌های کارگزاری صبا تأمین با ۳۶,۷درصد، بانک رفاه کارگران با ۹۳,۵ درصد، کارگزاری بانک کشاورزی با ۲۳,۵ درصد کارگزاری مفید با ۰۱,۵ درصد و بانک ملت با ۳۴,۳ درصد در رتبه‌های اول تا پنجم این جدول قرار دارند.

بورس انرژی

عرضه انواع ورق گرم و میلگرد

تالار محصولات صنعتی و معدنی بورس کالای ایران روز دوشنبه ۳ مهرماه میزبان عرضه ۳ هزار و ۳۰۰ تن ورق گرمB و ۳ هزار و ۳۰۰ تن ورق گرم C شرکت فولاد مبارکه اصفهان و ۱۱۰ تن میلگرد فولاد کرمان بود. همچنین ۱۴۰ تن سولفور مولیبدن شرکت ملی صنایع مس ایران نیز در تالار محصولات صنعتی و معدنی عرضه شد. براساس این گزارش، ۱۱۳ هزار و ۷۷۹ تن انواع قیر، وکیوم باتوم، لوب کات، گوگرد، مواد پلیمری، سلاپس واکس، روغن پایه و اسلاک واکس در تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی عرضه شد. تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران نیز در این روز شاهد عرضه ۱۴۲ هزار و ۷۵۰ تن گندم خوراکی، ۴ هزار تن گندم دوروم، ۲۷۵ تن شکر سفید، یک هزار تن شکر خام، ۲۰ تن مرغ منجمد رنج دو و ۲۰۱ هزار قطعه جوجه یک روزه بود. تالار صادراتی بورس کالای ایران نیز در این روز عرضه ۴هزار و ۲۴۴ تن قیر و عایق رطوبتی را تجربه کرد. بازار فرعی بورس کالای ایران نیز عرضه ۲۰۰ تن شیرخشک به صورت صادراتی و ۵۳ تن پودر نارگیل را تجربه کرد.

شاخص کل در سومین روز پیاپی منفی بود

نگاه سهامداران به تک‌سهم‌ها

سیدمحمدصدرالغروی
sadrolgharavi@journalist.com

نماگر بورس اوراق بهادار تهران سومین روز معاملاتی هفته جاری را نیز با افت پشت سرگذاشت. در این روز شاخص کل برای سومین روز پیاپی افت ۰,۰۸ درصدی را رقم زد و تحت تأثیر منفی نمادهای فولادی به میانه کانال ۸۵هزار واحد رسید. در مجموع شاخص کل بورس در سه روز ابتدایی مهرماه، ۳۱۳ واحد از دست داده است. در معاملات روز دوشنبه بازار سهام، نماد فولاد خوزستان با ۲۴واحد، نماد صنایع پتروشیمی خلیج‌فارس با ۲۲واحد، نماد فولاد مبارکه اصفهان با ۲۲واحد، نماد گروه مپنا با ۲۱واحد، نماد سرمایه‌گذاری‌غدیر با ۲۱واحد، نماد معدنی و صنعتی گل گهر با ۱۴واحد و نماد ملی صنایع مس ایران با ۹واحد کاهش بیشترین تأثیر منفی را بر شاخص کل بورس داشتند. در مقابل، نماد داده گسترعصرنوین- های‌وب با ۱۸ واحد، نماد آسان پرداخت پرشین با ۱۵ واحد، نماد شرکت ارتباطات سیار ایران و نماد مخابرات ایران با ۱۳ واحد، نماد پتروشیمی مبین و نماد پتروشیمی پردیس با ۱۱ واحد افزایش، بیشترین تأثیر مثبت را بر شاخص کل بورس داشتند.

شیب ملایم منفی در اکثر سهم‌ها

در سومین روز معاملات تالار شیشه‌ای، شاخص کل روند کاهشی را پیمود و اکثر سهم‌ها شاهد تحولات قیمتی با شیب ملایم منفی بودند. افت دماسنج بازار سهام طی چند روز گذشته در حالی به وقوع می‌پیوندد که در هفته‌های پیش شاخص کل بازده نقدی و قیمتی توانسته بود با چند بار کانال‌شکنی از خط مقاومت ۸۵هزار واحدی عبور کند و تا آستانه کانال ۸۶هزار تایی پیش رود. روز دوشنبه بورس تهران در حالی زیر سایه معاملات درون‌گروهی سهامداران حامی شاخص کل بورس در نمادهای معاملاتی پیشرو مواجه بود که بی‌حجمی و تداوم سردرگمی نسبت به دورنمای سودآوری‌ها در بازار سهام به‌ویژه وضعیت صندوق‌های سرمایه‌گذاری درآمد ثابت باعث شده تا تک‌سهم‌های برخوردار از سهام شناوری پایین یا با سرمایه‌های کوچک همچنان مورد وثوق اغلب سرمایه‌گذاران باشد. در گروه پتروشیمی‌ها هم‌اکنون معضل فروش ارز از سوی شرکت‌های اوره‌ساز به مشتریانی همچون هندوستان و سایر پتروشیمی‌ها در مواجهه با بازار چین باعث شده دورنمای درآمدی این گروه همچنان با ریسک‌های نامساعدی مواجه باشد. روز دوشنبه در گروه خودرو ۱۰۶میلیون سهم به ارزش نزدیک به ۱۳میلیارد تومان مورد دادوستد قرار گرفت. در این گروه در اکثر نمادها شاهد حدود یک واحد نوسان قیمتی به سمت بالا یا پایین بودیم. در گروه محصولات شیمیایی نیز ۱۷ میلیون سهم به ارزش ۸.۵ میلیارد تومان در ۲هزار و ۷۸۷ نوبت مورد دادوستد قرار گرفت و در گروه فرآورده‌های نفتی شاهد معامله ۲۲ میلیون سهم به ارزش بیش از ۸میلیارد تومان بودیم. در گروه قند و شکر شاهد رشد در بسیاری از نمادها بودیم. تعدادی از این نمادها توانستند تا ۴درصد رشد کنند.

رشد ۴ واحدی شاخص کل فرابورس

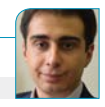
در میانه نخستین هفته معاملاتی فرابورس در مهرماه دادوستدها با مبادله بیش از ۲۰۱ میلیون ورقه به ارزش یک‌هزار و ۸۳۳ میلیارد ریال پایان یافت که نسبت به روز گذشته با افزایش حجم در مقابل کاهش ارزش معاملات همراه بود. در جریان بازار روز دوشنبه سوم مهرماه سهامداران در مجموع دو تابلو معاملاتی بازار اول و دوم نیز اقدام به مبادله ۸۷ میلیون و ۷۷۰ هزار سهم به ارزش ۳۰۲میلیارد ریال کردند که بالاترین رقم حجم و ارزش مبادلات در اختیار نماد شرکت گروه صنایع کاغذ پارس با جابه‌جایی بیش از ۷میلیون سهم به ارزش ۲۸میلیارد ریال قرار گرفت. شاخص کل فرابورس نیز با افزایش نزدیک به ۴واحدی در پله ۹۶۱واحدی ایستاد. چهار نماد از چهار صنعت متفاوت فرابورسی موجب افزایش شاخص کل شدند. نمادهای «هرمز»، «مارون»، «بکهنوج» و «ایرداز» تا نزدیکی سه واحد تأثیر مثبت بر این نماگر داشتند درحالی‌که نمادهای «زاگرس»، «دماوند» و «بمپنا» نیز تا سطح یک واحد تأثیر منفی در برآورد آیفکس را موجب شدند.

«سخاب۴» صدرنشین بازار اوراق با درآمد ثابت

معاملات بازار اوراق با درآمد ثابت نیز با دادوستد ۱,۳ میلیون ورقه به ارزش بیش از یک‌هزار و ۲۴۳ میلیارد ریال پایان یافت. اسناد خزانه در نماد «سخاب۴» بیشترین حجم و ارزش معاملاتی را در این بازار به خود اختصاص داد. بررسی نرخ بازده اوراق سخاب ۲ تا ۶ نشان می‌دهد روز جاری نرخ مؤثر بازده تا سررسید این اوراق در بازه ۱۹,۵ تا ۲۰,۵ درصد و بازده ساده این اوراق در دامنه ۱۸,۵ تا ۱۹,۳ درصد قرار داشت. معاملات تابلوی اوراق تسهیلات مسکن با ریزش قیمتی اغلب تسه‌ها و دادوستد این اوراق در بازه ۷۳۵ هزار تا ۷۹۱ هزار ریال دنبال شد. معامله ۸۵ هزار ورقه تسه به ارزش بیش از ۶۴ میلیارد ریال ماحصل معاملات در این تابلو است.

یادداشت

آغاز جریان نقدینگی به سوی صنایع کوچک بازار سرمایه



حامد مددی
تحلیلگر کارگزاری آگاه

روزهای آغاز مهر و شش ماهه دوم سال ۹۶ را پشت سر می‌گذاریم و بازار پس از هیجان تسویه اعتباری‌ها تا حدودی به ثبات رسیده است. البته کم‌کم شاهد سرازیر شدن منابع اعتباری جدید به سمت بازار خواهیم بود. در روز نخست مهر شاهد تحرکات مثبت در خودرویی‌ها بودیم، به‌طوری که صف خرید نماد خودرو و حجم معاملات بالای آن تا حدودی نگاه‌ها را به سمت این گروه جلب کرد، اما این نوسان مثبت پایدار نبود و در روزهای دوم و سوم مهر مجددا معاملات این صنعت به روال سابق خود بازگشت و ارزش معاملات کاهش یافت. در طرف دیگر، شاهد نوسانات در صنعت پتروشیمی بودیم که با توجه به مصوبه جدید در خصوص نرخ ارز خوراک پتروشیمی‌ها این گروه نیز با نوسانات منفی مواجه شد تا اینکه روز گذشته و امروز مجددا شاهد تحرکاتی در صنایع کوچک‌تر بازار مانند صنعت غذایی و قندی بودیم. با توجه به انتشار گزارش‌های شش ماهه اکثر صنایع تا پایان مهرماه، باید انتظار داشت تا زمان ارائه گزارش‌ها، نقدینگی بیشتر به سمت صنایع کوچک حرکت کند. در بین صنایع کوچک نیز صنایع غذایی و صنایع بالادستی، صنعت شیر مانند دامداری و دامپروری با توجه به افزایش نرخ فروش شیر خام مستعد رشد کوتاه‌مدت هستند. با توجه به شرایط فعلی پیش‌بینی می‌شود تا زمان ارائه گزارش‌های شش ماهه، بازار شاهد نوسانات مقطعی در صنایع کوچک‌تر باشد تا سرمایه‌گذاران فرصت به‌روزرسانی تحلیل‌های خود از گزارش‌های شش ماهه را داشته باشند که بتوانند تصمیمات مناسبی جهت ورود به صنایع پرپتانسیل بگیرند. در این بین سرمایه‌گذاران باید اخبار پیرامون بازارهای جهانی را به شکل مؤثر پیگیری کنند، چون تنش‌ها در سطح کلان کشورها ممکن است منجر به شوک به بازار فلزات شود و پس از کمی اصلاح مجددا این صنایع را به‌عنوان پیشرو بازار معرفی کند. نکته مهم آخر توجه به صنایع و شرکت‌هایی است که سال مالی آنها شهریور بوده و از دو جهت شرایط مناسبی دارند؛ اول تقسیم سود بالای احتمالی در مجامع سالانه و دوم، پیش‌بینی‌های همراه با تعدیل مثبت برای سال مالی آینده.

منبع: سنا

دریچه

ورود سازمان بورس به پرونده نهادهای مالی غیرمجاز

کارشناس ارشد بازار سرمایه، با اشاره به ورود سازمان بورس به پرونده نهادهای بدون مجوز بورسی گفت: مردم برای اطمینان از صحت ادعای نهادهای مالی در خصوص داشتن مجوز، به سایت کدال مراجعه کنند. حسین خزلی خرازی با بیان اینکه سرمایه‌گذارها در ایران، تجربه‌های تلخی در دهه‌های گذشته به خاطر اعتماد بی‌جا به نهادهای غیررسمی داشتند، گفت: افرادی که می‌خواهند وارد بازار سرمایه شوند، باید از نهادهای رسمی مجوزدار سازمان بورس، خدمات خود را بگیرند. به گزارش مهر، کارشناس ارشد بازار سرمایه با بیان اینکه در دهه ۷۰، شرکت‌های مضاربه‌ای توانستند بدون مجوز و غیرقانونی، منابع زیادی از مردم جذب کنند، گفت: در دهه ۸۰، شرکت‌های هرمی و در دهه ۹۰ نیز موسسات مالی غیرقانونی و غیررسمی، از مردم کلاهبرداری کردند؛ پس باید این فرهنگ در میان مردم جا بیفتد که برای دریافت خدمات و انجام سرمایه‌گذاری، به نهادهای غیررسمی مراجعه نکنند. او با اشاره به اینکه هر سرمایه‌گذاری، ذاتا ریسک تجاری و کسب‌وکار را دارد، تصریح کرد: اگر مردم به نهادهای غیرقانونی و غیررسمی مراجعه کنند، ریسک سرمایه‌گذاری آنها مضاعف خواهد شد، اگرچه در بازار سرمایه این تجربه خیلی کمتر شده است، اما به هر حال در بازار سرمایه نیز در بخش مشاوران سرمایه‌گذاری، هنوز افراد و شرکت‌هایی هستند که غیرقانونی مشاوره سرمایه‌گذاری در سهام و بورس را می‌دهند یا کانال‌های تلگرامی مجازی دارند که باید سازمان بورس از طریق دستگاه قضایی با آنها برخورد کند. این فعال بازار سرمایه با اشاره به اثرات دریافت خدمات از نهادهای رسمی مجوزدار سازمان بورس گفت: اگر مردم با آن نهاد مالی به اختلافی برخورد کرده یا آن نهاد، تخلفی داشته باشد، نهاد ناظری به اسم سازمان بورس وجود دارد که مردم می‌توانند به آنجا مراجعه کرده و شکایت کنند تا به شکایت‌های آنها رسیدگی شود. خزلی تأکید کرد: سازمان بورس در این حوزه بسیار جدی به شکایت‌ها رسیدگی کرده و نهادهای متخلف را بازخواست می‌کند، اما مردم هم باید هشیار باشند و فقط به نهادهای دارای مجوز رسمی که لیست آن روی سایت سازمان بورس هست، مراجعه کنند.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

داده گستر عصر نوین در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که سرمایه گذاری توسعه صنعتی ایران در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
های وب	۴,۰۰۶	۴.۹۸
وتوصا	۱,۶۸۸	۴,۹۱
فایرا	۱,۷۸۳	۴,۸۸
پاسا	۲,۰۸۱	۴,۷۸
کمنگنز	۲,۹۷۹	۴,۷۵
چدن	۲,۹۱۹	۴,۵۱
قهکمت	۴,۵۹۴	۴,۵

بیشترین درصد کاهش

گروه صنایع بهشهر ایران صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. تولیدی گرانیت بهسرام در رده دوم این گروه ایستاد. دارویی لقمان هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
وصنا	۱,۱۸۷	(۴.۹۶)
کهرام	۳,۷۳۳	(۴,۹۲)
دلقما	۳,۶۱۶	(۴,۸۹)
فلوله	۸,۳۲۶	(۴,۶۱)
وبیمه	۲,۶۶۶	(۴,۰۳)
دالبر	۸,۶۸۰	(۳,۶)
کسرام	۳,۱۵۸	(۳,۴)

پرمعامله ترین سهم

سایپا پرمعامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. تولیدی چدن سازان در رده دوم این گروه ایستاد. سرمایه گذاری خوارزمی هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
خساپا	۱۱۶۶	۳۹.۹۴۱
چدن	۲۹۱۹	۲۴,۴۹۵
وخارزم	۸۵۸	۲۲,۴۹۶
تکمبا	۸۸۰	۱۹,۶۱۶
فولاد	۱۹۶۷	۱۹,۴۷۰
ثاختح	۱۱۹۲۸	۱۵,۷۳۵
وتوصا	۳۴	۱۴,۶۹۲

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را تولیدی چدن سازان به خود اختصاص داد. سایپا رتبه دوم را به دست آورد. داده گستر عصر نوین هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
چدن	۲۹۱۹	۷۱,۵۱۰
خساپا	۱۱۶۶	۴۶,۵۷۳
های وب	۴۰۰۶	۴۲,۳۷۹
غاذر	۵۵۴۹	۴۰,۸۷۰
جم	۸۱۸۰	۳۹,۶۹۶
فولاد	۱۹۶۷	۳۸,۳۰۷
شتران	۳۲۶۹	۳۲,۲۳۳

بیشترین سهام معامله شده

تولیدی چدن سازان در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که سایپا در این گروه دوم شد و فولاد مبارکه اصفهان در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
چدن	۲۹۱۹	۳۵۴۲
خساپا	۱۱۶۶	۲۲۴۷
فولاد	۱۹۶۷	۱۳۴۳
وخارزم	۸۵۸	۱۲۷۰
تکمبا	۸۸۰	۱۲۱۲
کترام	۲۹۵۳	۹۳۹
شتران	۳۲۶۹	۹۱۰

بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته سرمایه گذاری توسعه آذربایجان به دست آورد. داروسازی زاگرس فارمد پارس در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
وآذر	۵۰۰۰	۱۰۰۰
ددام	۴۹۳۴	۹۸۷
کساپا	۱۵۹۸	۷۹۹
خکمک	۱۳۸۹	۶۹۴
کحافظ	۳۲۶۷	۶۵۳
خمحور	۲۴۳۵	۶۰۹
شپارس	۲۲۵۲	۵۶۳

کمترین نسبت P/E

روز گذشته شیشه و گاز در صدر جدول کمترین نسبت P/E ایستاد. سرمایه گذاری خوارزمی جایگاه دوم این گروه را از آن خود کرد.

نام شرکت	قیمت	P/E
کگاز	۴۲۱۸	۲.۰۰
وخارزم	۸۵۸	۲.۲۹
ما	۱۵۶۷	۳.۴۷
پردیس	۱۱۸۴	۳.۵۴
وبانک	۱۸۴۹	۳.۵۶
وصنا	۱۱۸۷	۳.۹۳
وصنعت	۱۰۲۱	۳.۹۳

اخبار

گوشی‌های گلکسی ای ۲۰۱۸ به دکمه بیکسبی مجهز می‌شوند

براساس شایعات جدید، گوشی‌های گلکسی ای ۲۰۱۸ سامسونگ به دکمه فیزیکی بیکسبی مجهز خواهند شد.

پرچمداران جدید سامسونگ از یک دستیار دیجیتال جدید به نام بیکسبی بهره می‌برند که توسط این غول کره‌ای توسعه یافته است. حالا براساس شایعاتی که به‌تازگی منتشر شده است، نسخه ۲۰۱۸ گوشی‌های سری گلکسی ای نیز به دکمه فیزیکی برای دستیار بیکسبی مجهز خواهند شد.

گوشی‌های سری گلکسی ای سامسونگ، محصولات میان‌رده این کمپانی هستند که طرفداران زیادی دارند و به گفته یک منبع چینی، قرار است سال آینده این گوشی‌ها نیز به دستیار بیکسبی مجهز شوند. جزییات بیشتری از سوی این منبع منتشر نشده، اما تا امروز شایعات زیادی در مورد نسل جدید گوشی‌های سری گلکسی ای فاش شده است.

براساس این شایعات، سامسونگ از سری جدید پردازنده‌های خود برای این گوشی‌ها استفاده خواهد کرد و انتظار می‌رود بسیاری از ویژگی‌های جذاب گلکسی اس ۸ و گلکسی نوت ۸ نیز در دستگاه‌های میان‌رده سری گلکسی ای نسخه ۲۰۱۸ به کار گرفته شود. از طرفی گفته می‌شود این موضوع در مورد دیگر گوشی‌های میان‌رده سامسونگ، یعنی سری گلکسی سی نسخه ۲۰۱۸ نیز صادق خواهد بود.

باید سال آینده منتظر معرفی سه گوشی Galaxy A3 2018، Galaxy A5 2018 و Galaxy A7 2018 با مشخصات فنی و قابلیت‌های جذاب باشیم. احتمالا اوایل سال آتی میلادی از این سه گوشی رونمایی خواهد شد. قیمت در نظر گرفته‌شده برای مدل‌های مختلف این سه گوشی بین ۴۰۰ تا ۶۰۰ دلار خواهد بود.

گوشی قدیمی‌تان را به گوگل بفروشید و پیکسل تحویل بگیرید!

تنها دو هفته به ورود تلفن‌های هوشمند گوگل، مدل Pixel ۲ و Pixel ۲ XL زمان باقی است و گوگل سرویس مبادله موبایل ارائه می‌دهد.

گوگل، همراه با عرضه مدل Pixel ۲ به بازار، سرویس مبادله موبایل گوگل را به مشتریان خود ارائه می‌دهد و مشتریان این برند محبوب می‌توانند با خرید این مدل‌ها، موبایل‌های قدیمی خود را به گوگل تحویل دهند و علاوه بر دریافت موبایل جدید، باقی پول خود را به صورت شارژ اعتباری دریافت کنند

گوگل مبادلات خود را با برندهای اپل، سامسونگ، موتورولا و ال‌جی انجام می‌دهد. مبادله تلفن‌های همراه، برای برندهای معروف امری عادی محسوب می‌شود و معمولا هر برندی با معرفی جدیدترین محصول خود، سرویس مبادله موبایل را ارائه می‌دهد.

لازم به ذکر است؛ گوگل تاکنون برای مدل قدیمی Pixel، سرویس مبادله موبایل ارائه نداده است.

گفته می‌شود مدل Pixel ۲، نسبت به مدل Pixel قاب باریک‌تری دارد و مجهز به اندروید اوریو است. جالب است بدانید، قیمت جدیدترین موبایل‌های گوگل، مانند همتایان پرچمدار خود، بسیار گران است. Pixel ۲ حدوداً ۶۵۰ دلار و Pixel ۲ XL حدوداً ۸۵۰ دلار قیمت دارد.

پرسرعت‌ترین اینترنت جهان شناسایی شد

موسسه آکامای تکنولوژی، فهرستی از ۱۰ کشور پیشگام و برتر در سرعت اینترنت ارائه داده که در این رده‌بندی، کره‌جنوبی رتبه نخست را کسب کرده است.

به گزارش ایسنا، به نقل از وب‌سایت fastmetrics، مؤسسه آکامای تکنولوژی در آخرین به‌روزرسانی خود فهرستی از میانگین سرعت اینترنت در کشورهای مختلف جهان ارائه داده است.

موسسه آکامای تکنولوژی مستقر در ماساچوست ایالات متحده آمریکا، هر سه ماه در هر سال گزارش‌هایی از میانگین سرعت اینترنت کشورهای مختلف ارائه می‌دهد و براساس این رده‌بندی، کشورهای پیشگام در سرعت اینترنت برای جهانیان شناخته می‌شوند که در ادامه به معرفی ۱۰ کشور دارای اینترنت پرسرعت در سه ماهه نخست سال ۲۰۱۷ میلادی می‌پردازیم:

۱- کره‌جنوبی
۲- نروژ
۳- سوئد
۴- هنگ‌کنگ
۵- سوییس
۶- فنلاند
۷- سنگاپور
۸- ژاپن
۹- دانمارک
۱۰- ایالات متحده آمریکا.

نگاهی به دلایل گسترش نیافتن کارت‌های شهروندی در ایران

یک کارشناس حوزه بانکداری الکترونیکی با انتقاد از جزیره‌ای عمل کردن بانک‌ها و سازمان‌ها در ارائه خدمات خود بر یکپارچه شدن خدمات کارتی در سطح کشور تأکید کرد.

محمد آجدانی در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به اهمیت وجود کارت‌های شهروندی در انجام پرداخت‌های خرد در کشور، گفت: حوزه خدمات‌دهی کارت‌های شهروندی بسیار فراتر از کارت‌های اتوبوس یا مترو فعلی است. اهمیت این کارت‌ها علاوه بر سرعت بیشتر و بدون نیاز به پول کاغذی پرداخت‌ها در دادن آمارها به برنامه‌ریزان است، به این صورت که مدیران شهری یا کشوری با رصد میزان استفاده از خدمات مختلف در ساعات مختلف روز می‌توانند برای خدمات‌رسانی بهتر برنامه‌ریزی کنند.

وی با اشاره به سرعت بالای پرداخت‌های آفلاین و بی‌نیازی به ارائه پول کاغذی، اضافه کرد: مزیت این‌گونه کارت‌های شهروندی برای شهروندان حل مشکلات پول خرد و رفع معطلی در پرداخت است. برای شهرداری‌ها نیز همین افزایش سرعت باعث خدمات‌رسانی بهتر به شهروندان و جلوگیری از ایجاد ترافیک یا حرکت قطاری اتوبوس‌ها است.

این کارشناس بانکداری الکترونیکی با تأکید بر اهمیت استفاده از کارت‌های شهروندی در مدیریت ناوگان حمل‌ونقل شهری، اظهار کرد: زمانی که شهرداری‌ها به میزان استفاده از خدمات‌شان در طول ساعات روز اشراف داشته باشند، می‌دانند که مثلا در فلان ساعت خاص میزان استفاده شهروندان از مترو به حداکثر خود می‌رسد؛ آنگاه مدیران می‌توانند با فرستادن تعداد قطارهای بیشتر در آن ساعات مشکل ازدحام جمعیت را حل کنند.

آجدانی با اشاره به کارت‌های شهروندی ارائه‌شده در شهر مشهد، اظهار کرد: کارت‌های توزیع شده در مشهد از نوع Desfire است که از امنیت بالاتر و قابلیت مدیریت بیشتری برخوردار است؛ به این صورت که می‌توان برای برخی اقشار مثل دانش‌آموزان یا سالمندان تخفیف قائل شد، اما نسبت به کارت‌های مشهد، کارت‌های حمل‌ونقل تهران از نوع Mifare است که به لحاظ امنیتی یا مدیریتی در سطح پایین‌تری قرار دارد.

وی با اشاره به مدیریت و صدور کارت‌های شهروندی توسط شهرداری‌ها، ادامه داد: در این شرایط امکان توسعه خدمات به خارج از حوزه خدمات حمل‌ونقل شهری سخت می‌شود. در ایران هنوز یک کارت شهروندی را که توسط یک بانک صادر شده و موفق شده باشد، نداریم. یک دلیل این مسئله ضرورت وجود محل‌هایی برای شارژ کارت‌های شهروندی است که بسیار هم هزینه‌بر است، درحالی‌که شهرداری‌ها این امکان را در اختیار دارند.

این کارشناس بانکداری الکترونیکی با اشاره به دلایل کارمزدی عدم توسعه تجمیع کارت‌ها و خدمات در یک کارت، اظهار کرد: تراکنش‌های خرد که به لحاظ ماهیتی آفلاین هستند قاعدتا کارمزدی ندارند، اما به هر حال نصب دستگاه‌های خوانش کارت هزینه‌هایی دارد که اینکه چه نهادی یا شخصی باید هزینه‌های آن را پرداخت کند، هنوز مشخص نیست و همین باعث شده است طرح تجمیع خدمات در یک کارت توسعه نیابد.

به گزارش ایسنا، گسترش کارت‌های پلاستیکی در اوایل دهه ۵۰ میلادی آغاز شد. هزینه پایین این کارت‌ها که از جنس پلی وینیل کلراید (PVC) بودند باعث شد به سرعت جای کارت‌های کاغذی را که تحمل تنش‌های فیزیکی و تغییرات آب و هوا را ندارند بگیرند. نخستین کارت پرداخت در سال ۱۹۵۰ توسط Diners Club به صورت محدود برای اعضای ویژه ساخته شد تا به جای پول نقد از آن استفاده کنند. در ادامه رستوران‌ها و هتل‌ها هم به استفاده از این نوع کارت‌ها اقدام کردند؛ به خاطر همین در آن دوره از آنها به‌عنوان کارت سفر و سرگرمی یاد می‌شد، اما امروزه کارت‌های هوشمند یا کارت‌های شهروندی با استفاده از همین فناوری طراحی و در شهرها به کار گرفته شدند. این کارت‌ها امکان پرداخت کلیه خدمات شهری را به صورت الکترونیکی و بدون نیاز به پرداخت پول نقد فراهم می‌آورند که هم در سرعت و هم هزینه‌ها موجب صرفه‌جویی می‌شوند.

اخبار

آیفون ۸ در حال حاضر قوی‌ترین دوربین را دارد

طبق اطلاعات منتشرشده در سایت DxOMark که یک سایت حرفه‌ای در زمینه سنجش عملکرد دوربین گوشی‌ها است، آیفون ۸ توانست با کسب امتیاز بالا، نسبت به تمام گوشی‌های اندرویدی در این زمینه برتری پیدا کند.

دوربین گوشی‌های آیفون تحول بزرگی در عکسبرداری با موبایل ایجاد کرد، اما با پیشرفته شدن دوربین گوشی‌های اندرویدی، این گوشی‌ها گوی سبقت را در زمینه دوربین از گوشی‌های آیفون ربودند. البته طبق گفته سایت DxOMark، اپل با عرضه آیفون ۸ ظاهراً موفق شده است دوباره عنوان بهترین دوربین موبایل را از آن گوشی‌های خود کند. امتیاز دوربین گوشی آیفون ۸ و آیفون ۸ پلاس در سایت DxOMark به‌ترتیب ۹۲ و ۹۴ است؛ بالاترین امتیاز دوربین گوشی‌های اندرویدی در سایت DxOMark متعلق به گوشی‌های HTC U۱۱ و پیکسل گوگل است و امتیاز هر دو گوشی در این سایت ۹۰ است. گوشی‌های آیفون ۷ و آیفون ۷ پلاس هم به‌ترتیب با کسب امتیاز ۸۵ و ۸۸ پس از این دو گوشی اندرویدی قرار گرفته‌اند. کارشناسان DxOMark معتقدند که بهبود حالت HDR، بهبود وضعیت محاسبه میزان نوردهی آیفون ۸ و ۸ پلاس و بهبود عملکرد لنز تله فوتو در آیفون ۸ پلاس موجب برتری دوربین این دو گوشی نسبت به دوربین گوشی‌های اندرویدی شده است. همچنین به‌نظر می‌رسد که آیفون ۸ نخستین گوشی آیفون است که عملکرد حالت HDR آن در سطح این حالت در گوشی پیکسل گوگل است. تردیدی نیست که عملکرد دوربین آیفون ایکس به مراتب بهتر از دوربین آیفون ۸ پلاس است.

سال ۲۰۱۴ آخرین باری بود که گوشی‌های آیفون از نظر دوربین نسبت به تمام رقبای اندرویدی خود برتری پیدا کردند. با توجه به اینکه لنز فوتو در گوشی آیفون ایکس مجهز به فناوری تثبیت تصویر اپتیکال و دریچه دیافراگم عریض است، انتظار می‌رود دوربین این گوشی نیز امتیاز بالایی در سایت DxOMark کسب کند. اگرچه امتیازات بیان شده در این سایت، تنها ملاک برتری دوربین یک گوشی نیست، اما این سایت یک منبع قابل اعتماد برای بررسی عملکرد دوربین گوشی‌های مختلف است و یک سایت حرفه‌ای در این زمینه محسوب می‌شود.

اجرائیه

مشخصات محکوم له/ محکوم لهم ۱- نام :علیرضا نام خانوادگی : سلطانی گرد فرامرزی نام پدر: کاظم نشانی : یزد — شاهدیه — شهرک صنعتی یخشی بلوار سعادت بافندگی زمرد بافت یزد — مشخصات محکوم علیه/محکوم علیهم ۱- نام: جاسم نام خانوادگی: بشیری(معروف به مقدم) نام پدر:هاشم نشانی:مجهول المکان —مشخصات نماینده یا قائم مقام قانونی محکوم له / محکوم علیه - نام: فرزانه نام خانوادگی کریم زاده نام پدر: اکبر نشانی: استان خوزستان- شهرستان اهواز- چهار راه سلمان فارسی — خیابان جعفری بین سی متری و منوچهری پلاک ۲۲ طبقه دوم -نوع رابطه:وکیل محکوم له /محکوم لهم:علیرضا سلطانی گردفرامرزی محکوم به —بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به دادنامه ۹۶۰۹۹۷۶۱۱۱۷۰۰۲۱۱ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۲۶۸/۷۰۰/۰۰۰ ریال اصل خواسته و خسارت تادیه از تاریخ تقدیم دادخواست (۹۵/۱۲/۰۷) تا اجرای حکم —— مبلغ ۷/۸۰۴/۵۰۰ ریال هزینه دادرسی و مبلغ ۷۸۰/۰۰۰ ریال حق الوکاله وکیل در حق محکوم له و پرداخت نیم عشر اجرائی در حق دولت./ محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه: ۱- ظرف ده روز مفاد آن را به موقع اجراء گذارد(ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی). ۲- ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد. ۳- مالی معرفی کند که اجراء حکم و استیفاء محکوم به از آن میسر باشد . چنانچه خود را قادر به اجرای مفاد اجراییه نداند باید ظرف سی روز کلیه اموال خود را شامل تعداد یا مقدار و قیمت همه اموال منقول و غیر منقول ، به طور مشروح مشتمل بر میزان وجوه نقدی که به هر عنوان نزد بانکها و موسسات مالی و اعتباری ایرانی یا خارجی دارد به همراه مشخصات دقیق حسابهای مذکور و کلیه اموالی که او به هر نحو نزد اشخاص ثالث دارد و کلیه مطالبات او از اشخاص ثالث ونیز فهرست نقل و انتقالات و هر نوع تغییر دیگر در اموال مذکور از زمان یک سال قبل از طرح دعوای اعسار به ضمیمه دادخواست اعسار به مقام قضائی ارائه نماید والا به درخواست محکوم له بازداشت می شود (مواد ۸ و ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۴- خودداری محکوم علیه از اعلام کامل صورت اموال به منظور فرار از اجرای حکم، حبس تعزیری درجه هفت را در پی دارد.(ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی و ماده ۲۰ ق.م.ا و ماده ۱۶ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۵- انتقال مال به دیگری به هر نحو با انگیزه فرار از ادای دین به نحوی که باقیمانده اموال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری درجه شش یا جزای نقدی معادل نصف محکوم به یا هر دو مجازات می شود.(ماده ۲۱ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۶- چنانچه صورت اموال پس از مهلت سی روز ارائه شود آزادی محکوم علیه از زندان منوط به موافقت محکوم له یا تودیع وثیقه یا معرفی کفیل توسط محکوم علیه خواهد بود. (تبصره ۱ ماده ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)

مدیر دفتر شعبه ۱۴ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اهواز - علی گلزاری

مرجع ثبت شرکت ها وموسسات غیر تجاری قزوین

آگهی ثبتی

آگهی تغییرات شرکت ارغوان رایانه قزوین(با مسئولیت محدود)به شماره ثبت ۴۳۲۷وشناسه ملی ۱۰۸۶۱۴۲۹۷۴۳ به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۶/۵/۲۹ تصمیمات ذیل اتخاذ شد: خانم نگین ملایی کدملی ۴۳۱۰۸۱۸۹۸۶،آقای حسن طاهرخانی کدملی ۴۳۲۲۷۷۹۶۲۱وآقای فرشید ملایی کدملی ۳۲۰۰۸۶۱۸۶ به عنوان اعضای هیات مدیره برای مدت نا محدود انتخاب شدند .با ثبت این مستند تصمیمات انتخاب مدیران انتخاب شده توسط متقاضی در سوابق الکترونیک شخصیت حقوقی مرقوم ثبت ودر پایگاه آگهی سازمان ثبت قابل دسترسی میباشد. شماره ردیف: ۶۳۴/ م الف

اداره کل ثبت اسناد واملاک استان قزوین -مرجع ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری قزوین

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

ش ابلاغنامه : ۹۶۱۰۱۰۱۷۲۲۴۰۳۰۲۸ ش پرونده :۹۶۰۹۹۸۱۷۲۲۴۰۰۴۷۷ ش بایگانی : ۹۶۰۴۷۷ خواهان بانک مهر اقتصاد دادخواستی به طرفیت خواندگان ۱.محمد باقر رجبی ف علی ۲. سحر جمالی پور ف رجبعلی ۳. احمد اعظمی ف عبدالمجید به خواسته مطالبه وجه چک تقدیم شورای حل اختلاف گرگان نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف ارجاع و به کلاسه ۹۶۰۴۷۷ ثبت گردیده که وقت رسیدگی آن ۱۳۹۶/۸/۷ و ساعت ۹ تعیین شده است. به علت مجهول المکان بودن خوانده ودرخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی می شود تا خواندگان پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به شورا مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت ودر وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

مسئول دفتر شعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم به

کلاسه پرونده ۲۱۳/۱۰۰۱/۹۶ وقت رسیدگی مورخه: ۹۶/۸/۲۲ ساعت ۱۵:۱۵ خواهان: شرکت لیزینگ ایران خودرو با وکالت امیر یوسفی رامندی خوانده: محمد نظری فر خواسته: مطالبه وجه خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۰۰۱ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود. تا خوانده از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به دفتر شورا مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند چنانچه بعدا ابلاغی به وسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود.

۱۱۰/۸۳۵۳۶ت رئیس شعبه ۱۰۰۱ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۲۱ تهران

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم به

کلاسه پرونده ۱۹۳/۱۰۰۱/۹۶ وقت رسیدگی مورخه: ۹۶/۸/۲۲ ساعت ۱۵:۳۰ خواهان: شرکت لیزینگ ایران خودرو با وکالت امیر یوسفی رامندی خوانده: زرخانم اکوانیان خواسته: مطالبه وجه خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۰۰۱ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود. تا خوانده از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به دفتر شورا مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند چنانچه بعدا ابلاغی به وسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود.

۱۱۰/۸۳۵۱۹ت رئیس شعبه ۱۰۰۱ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۲۱ تهران

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم به

کلاسه پرونده ۲۲۷/۱۰۰۱/۹۶ وقت رسیدگی مورخه: ۹۶/۸/۲۲ ساعت ۱۵:۴۵ خواهان: شرکت لیزینگ ایران خودرو با وکالت امیر یوسفی رامندی خوانده: ۱ زهرا ظریف رفائی زارع ۲ سعید تیزکار خواسته: مطالبه وجه خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۰۰۱ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود. تا خوانده از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به دفتر شورا مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند چنانچه بعدا ابلاغی به وسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود.

۱۱۰/۸۳۵۲۲ت رئیس شعبه ۱۰۰۱ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۲۱ تهران

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم به

کلاسه پرونده ۳۴۲/۱۰۰۱/۹۶ وقت رسیدگی مورخه: ۹۶/۸/۲۳ ساعت ۱۵:۴۵ خواهان: شرکت لیزینگ ایران خودرو با وکالت امیر یوسفی رامندی خوانده: حسین بابائی خواسته: مطالبه وجه خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۰۰۱ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود. تا خوانده از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به دفتر شورا مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند چنانچه بعدا ابلاغی به وسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود.

۱۱۰/۸۳۵۲۵ت رئیس شعبه ۱۰۰۱ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۲۱ تهران

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم به

کلاسه پرونده ۱۸۲/۱۰۰۱/۹۶ وقت رسیدگی مورخه: ۹۶/۸/۲۳ ساعت ۱۶ خواهان: شرکت لیزینگ رایان سایپا با وکالت امیر یوسفی رامندی خوانده: ۱ بهرام اباذری ۲ کریم اباذری خواسته: مطالبه وجه خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۰۰۱ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود. تا خوانده از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به دفتر شورا مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند چنانچه بعدا ابلاغی به وسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود.

۱۱۰/۸۳۵۲۷ت رئیس شعبه ۱۰۰۱ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۲۱ تهران

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم به

کلاسه پرونده ۲۱۸/۱۰۰۱/۹۶ وقت رسیدگی مورخه: ۹۶/۸/۲۲ ساعت ۱۵ خواهان: شرکت لیزینگ ایران خودرو با وکالت امیر یوسفی رامندی خوانده: ۱ قاسم مقدم ۲ ایمان مقدم خواسته: مطالبه وجه خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۰۰۱ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود. تا خوانده از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به دفتر شورا مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند چنانچه بعدا ابلاغی به وسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود.

۱۱۰/۸۳۵۳۳ت رئیس شعبه ۱۰۰۱ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۲۱ تهران

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم به

کلاسه پرونده ۳۵۵/۱۰۰۱/۹۶ وقت رسیدگی مورخه: ۹۶/۸/۲۳ ساعت ۱۵:۰۰ خواهان: شرکت لیزینگ ایران خودرو با وکالت امیر یوسفی رامندی خوانده: مهرداد محمدزاده خواسته: مطالبه وجه خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۰۰۱ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود. تا خوانده از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به دفتر شورا مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند چنانچه بعدا ابلاغی به وسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود.

۱۱۰/۸۳۵۲۸ت رئیس شعبه ۱۰۰۱ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۲۱ تهران

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم به

کلاسه پرونده ۳۴۶/۱۰۰۱/۹۶ وقت رسیدگی مورخه: ۹۶/۸/۲۳ ساعت ۱۵:۱۵ خواهان: شرکت لیزینگ ایران خودرو با وکالت امیر یوسفی رامندی خوانده: ۱ حجت ا... زارع ۲ سعید سلیمی پشته خواسته: مطالبه وجه خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۰۰۱ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود. تا خوانده از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به دفتر شورا مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند چنانچه بعدا ابلاغی به وسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود.

۱۱۰/۸۳۵۳۰ت رئیس شعبه ۱۰۰۱ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۲۱ تهران

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم به

کلاسه پرونده ۳۳۷/۱۰۰۱/۹۶ وقت رسیدگی مورخه: ۹۶/۸/۲۳ ساعت ۱۵:۳۰ خواهان: شرکت لیزینگ ایران خودرو با وکالت امیر یوسفی رامندی خوانده: ۱ مسلم ملک ۲ علی اکبر ملک علائی خواسته: مطالبه وجه خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۰۰۱ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود. تا خوانده از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به دفتر شورا مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند چنانچه بعدا ابلاغی به وسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود.

۱۱۰/۸۳۵۳۱ت رئیس شعبه ۱۰۰۱ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۲۱ تهران

آگهی حصر وراثت

آقای کیوان علی پور دانشمندفر به شماره شناسنامه ۲۱۲۶ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۷۶۴/۱۰۰۱/۹۶ از این شعبه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان احمد علیپور دانشمند فرد به شماره شناسنامه ۲۵۶ در تاریخ ۹۶/۵/۲۶ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱ کیوان علی پور دانشمندفر ش ش ۲۱۲۶ ت ت ۱۳۵۶/۳/۱۴ صادره از تهران فرزند پسر ۲ بهیه باطنی ش ش ۸۱۴ ت ت ۱۳۳۸/۵/۱۵ صادره از تهران همسر و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را باستناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به این شعبه تقدیم دارد والا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

۱۱۰/۸۳۵۲۳ت رئیس شعبه ۱۰۰۱ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۲۱ تهران

خبر

افزایش واردات ۴۰درصدی و کاهش صادرات ۲۵درصدی در صنعت خودرو

رئیس سازمان توسعه تجارت از کاهش صادرات خودرو خبر داد و گفت که صادرات خودرو از نظر وزنی ۲۵درصد و از نظر ارزشی ۲۶درصد کاهش نسبت به مدت مشابه سال قبل داشته است. به گزارش پرشین خودرو، مجتبی خسروتاج - معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت- در آستانه روز ملی صادرات در نشستی خبری به ارائه توضیحاتی درباره وضعیت واردات و صادرات کشور پرداخت و گفت: در حوزه صادرات خودرو در پنج ماهه اول سال جاری شاهد ۲۵درصد کاهش وزنی و ۲۶درصد کاهش ارزشی بوده‌ایم که این رقم در حوزه صادرات قطعات و لوازم یدکی به ۱۹درصد کاهش ارزشی رسیده است و در حوزه موتورسیکلت و قطعات آن نیز از نظر وزنی ۲۵درصد و از نظر ارزشی ۳۳درصد کاهش صادرات را شاهد بوده‌ایم.

به گفته وی، در حوزه سایر نیرومحرکه‌ها نیز ۷۱درصد نیز کاهش ارزشی و ۵۰درصد ارزش وزنی صادرات را شاهد بوده‌ایم و به‌طور کلی در حوزه صادرات خودرو و قطعات آن در پنج ماهه اول سال جاری ۳۲درصد از نظر ارزش و ۲۰درصد از نظر وزنی کاهش را شاهد بوده‌ایم که برخی از دلایل عمده این موضوع را می‌توان در کاهش قدرت خرید مردم منطقه خاورمیانه، عدم ثبات سیاسی و اقتصادی در برخی از بازارها مانند سوریه و عراق و همچنین مشکلات نقل و انتقال ارز و عدم ارتباط بین بانک‌های ایرانی و خارجی دانست.

خسروتاج اظهار کرد: در واردات خودرو باید منافع ملی در نظر گرفته شود و اصلاح قوانین واردات این محصول در راستای حمایت از تولیدکنندگان داخلی بوده و صرفا برای هوشمندسازی واردات این محصول صورت گرفته است.

وی افزود: در شش ماهه سال جاری ۴۴ هزار دستگاه خودروی سواری به کشور وارد شده است که از نظر ارزشی ۴۰درصد و از لحاظ تعداد ۳۸درصد افزایش یافته است.

رئیس سازمان توسعه تجارت ایران ادامه داد: ارزش واردات خودرو در این مدت یک میلیارد و ۱۸۰میلیون دلار بوده است.

وی تصریح کرد: حمایت لازم از تولید داخلی از طریق بالارفتن تعرفه‌ها صورت می‌گیرد و اصلاح‌کردن نحوه واردات خودرو و ایجاد الزام به وجود نمایندگی و خدمات پس از فروش صرفا برای هوشمندسازی واردات صورت گرفته است.

عوارض منفی فروش اقساطی خودرو

فروش اعتباری، سرمایه در گردش خودروسازان را هدف می‌گیرد

فروش اعتباری (قسطی و چکی) و بازی با «نرخ سود تسهیلات» در شرایطی طی این سال‌ها به یکی از ابزارهای اصلی عرضه‌کنندگان خودرو در ایران برای تحریک تقاضا، تبدیل شده که به اعتقاد برخی کارشناسان، این روش پیامدهای منفی و زیانباری برای آنها به‌خصوص خودروسازان دارد.

به گزارش پایگاه خبری پدال‌نیوز، طی چند سال گذشته و به دلایل مختلف از جمله افزایش شدید قیمت خودروها (چه محصولات داخلی و چه وارداتی‌ها) و همچنین کاهش قدرت خرید عمومی و البته در دورانی نیز به‌دلیل افت تیراژ، بخش قابل‌توجهی از مشتریان داخلی برای خرید خودرو به مشکل برخوردند. اوضاع به شکلی پیش رفت که عرضه‌کنندگان خودرو نیز دیگر نمی‌توانستند با فراغ بال و بدون در نظر گرفتن تسهیلات و روش‌های جذاب، محصولات خود را به فروش برسانند، زیرا بسیاری از مشتریان توان خرید نقدی را نداشتند.

در نتیجه، هم خودروسازان و هم واردکنندگان گام‌های بلندی به سمت فروش اعتباری برداشته و به نوعی مجبور شدند از منابع مالی خود در راستای تحریک بازار استفاده کنند. به‌عبارت بهتر، عرضه‌کنندگان خودرو بیش از پیش به سمت فروش چکی و اقساطی رفته و برخی از محصولات خود را در ازای دریافت ودیعه و با در نظر گرفتن اقساط کوتاه یا بلندمدت، به مشتریان فروختند. این روش در حال حاضر نیز به‌عنوان یکی از راهکارهای اصلی خودروسازان برای تحریک تقاضا و فروش محصولات به کار گرفته می‌شود، تا جایی که کمتر خودروساز و واردکننده‌ای را می‌توان یافت که ترفند فروش اعتباری را به کار نبسته باشد. نگاهی به شرایط فروش عرضه‌کنندگان خودرو در کشور نشان می‌دهد آنها به واسطه بازی با نرخ سود دریافتی از مشتریان، بخشی از محصولات خود را به فروش می‌رسانند؛ به نحوی که در مواردی حتی نرخ سود صفر درصد نیز لحاظ شده است. در این شرایط با ذکر یک مثال از خودروسازان داخلی، می‌توان به وضوح نشان داد که عرضه‌کنندگان خودرو تا چه حد به این روش (فروش اعتباری) وابسته و آن را در راستای تحریک هرچه بیشتر تقاضا به کار گرفته‌اند.

طبق اطلاعات موجود در سایت فروش گروه خودروسازی سایپا، این شرکت برای فروش مدل ساینا، تسهیلاتی ۱۲ میلیون تومانی را در نظر گرفته و این تسهیلات را با سه نرخ سود متفاوت در اختیار مشتریان قرار می‌دهد. بر این اساس، مشتریان می‌توانند تسهیلات موردنظر را در سه چک سه ماهه تسویه کنند، که در این شرایط سودی از آنها دریافت نخواهد شد. این در شرایطی است که اگر مشتریان خواهان بازپرداخت تسهیلات ۱۲ میلیونی تومانی در بازه زمانی ۱۵ ماهه و در قالب سه چک پنج ماهه باشند، ملزم به پرداخت ۱۲درصد سود خواهند بود.

عوارض منفی فروش اقساطی خودرو

اما استفاده از روش اعتباری توسط عرضه‌کنندگان خودرو، اگرچه توانسته تقاضا را تحریک و در برخی دوران‌های حساس، فروش آنها را تضمین کند، با این حال خالی از ضرر و زیان نیز نیست و پیامدهای منفی خاص خود را به‌دنبال داشته و دارد. در حالت کلی، معنای فروش اعتباری این است که عرضه‌کنندگان خودرو، از منابع داخلی خود برای فروش محصولات استفاده کرده و طبعا از تسهیلات خارجی (مانند وام خودرو) بهره‌ای نمی‌برند. این موضوع به‌طور مستقیم روی سرمایه در گردش (دارایی جاری منهای بدهی‌ها) اثر منفی گذاشته و آن را کاهش می‌دهد، بنابراین اگرچه فروش اعتباری توانسته در این سال‌ها ضامن فروش محصولات خودروسازان و واردکنندگان کشور باشد، با این حال منابع مالی داخلی و سرمایه در گردش آنها را مستقیما مورد هدف قرار داده است.

به‌صورت ساده می‌توان گفت عرضه‌کنندگان خودرو عملا جنس نسیه در اختیار مشتریان قرار داده‌اند و برای بازگشت سرمایه خود باید چند ماه یا چند سال انتظار بکشند. این در شرایطی است که به اعتقاد برخی کارشناسان، بیشترین ضرر را از این ماجرا، خودروسازان داخلی متحمل شده‌اند و واردکنندگان آسیب کمتری دیده‌اند. بر این اساس، کارشناسان بر این باورند که اگر خودروسازان تا حد امکان روش‌های بهتر و کم هزینه‌تر را برای تحریک تقاضا و فروش محصولات خود در نظر بگیرند، سرمایه در گردش آنها کمتر در معرض خطر و استهلاک قرار خواهد گرفت.

در این مورد، یکی از کارشناسان حوزه مالی با اشاره به اپیدمی شدن روش فروش اعتباری بین عرضه‌کنندگان خودروی کشور می‌گوید: وقتی نام فروش اعتباری به میان می‌آید، معنایش این است که تقاضای خودروسازان به مشکل خورده و آنها به‌دنبال تحریک مشتریان از ناحیه فروش اقساطی و بازی با نرخ سود هستند. وی می‌افزاید: به هر حال خودرو به‌عنوان کالایی که نگهداری آن فضای زیادی را می‌طلبد و از این جهت با محدودیت انبار شدن مواجه است، باید به هر روش ممکن روانه بازار شود و بنابراین رویکرد خودروسازان و واردکنندگان به روش فروش اعتباری، طبیعی به نظر می‌رسد.

خبر

قطعات خارجی ۸۵ درصد از کل بازار قطعات ایران را تصاحب کردند

دبیر انجمن قطعه سازان می‌گوید براساس برآورد صورت گرفته توسط انجمن ۸۵ درصد کل بازار قطعات توسط قطعات خارجی تأمین می‌شود و اینکه چه میزان از این رقم شامل قطعات قاچاق می‌شود، محل اختلاف است.

مازیار بیگلو با اشاره به اینکه آمار دقیقی در خصوص میزان قاچاق قطعات در اختیار نداریم، افزود: براساس شکایات موجود و همچنین افزایش واردات قطعات به کشور، تحلیل‌ها حاکی از آن است که قاچاق در این بخش نیز سیر صعودی داشته است. وی همچنین با توجه به ارقام مورد اختلاف در قاچاق قطعات تأکید کرد: ارقامی که در زمینه قاچاق قطعات مطرح می‌شود عددهای مختلفی است به‌طوری که گاهی این رقم ۲ هزار میلیارد تومان یا ۸ هزار میلیارد تومان اعلام می‌شود در حالی که به نظر انجمن قطعه سازان باید این ارقام براساس مبنایی صورت گیرد.

وی با اشاره به اینکه قاچاق قطعات رقم کمی نیست و مسلما رقم بالایی خواهد بود، اظهار داشت: براساس آخرین آمارها جریان ورود قطعات قاچاق نه‌تنها متوقف نشده بلکه روند افزایشی داشته است از این رو اجرای هر چه سریع‌تر طرح کد رهگیری روی قطعات پر مصرف بر جریان ورود قطعات قاچاق بسیار مؤثر بوده و موجب کنترل در این بخش خواهد شد. دبیر انجمن قطعه سازان با اشاره به ابهامات مطرح در خصوص اجرای طرح نصب کد رهگیری روی ۱۶ قلم قطعه پر مصرف خاطر نشان کرد: آخرین خبرها از کار گروه متشکل در وزارت صنعت، معدن و تجارت در خصوص ایجاد بانک اطلاعات و نصب هولوگرام روی قطعات پر مصرف، حاکی از این است که تاکنون نرم‌افزار این طرح راه‌اندازی و در حال حاضر روند دریافت اطلاعات فنی، ظاهری و مشخصات عمومی قطعات از تولیدکنندگان ۱۶ قطعه پر مصرف و ورود اطلاعات در جریان است. بیگلو با توجه به زمانبر بودن طرح نصب کد رهگیری روی قطعات پر مصرف اظهار داشت: البته جریان ورود اطلاعات قطعات پر مصرف در اسفند ماه سال گذشته باید به اتمام می‌رسید اما با وجود اینکه نرم‌افزار این طرح در اردیبهشت ماه رونمایی شد همچنان در خصوص ورود اطلاعات و مشخصات ظاهری قطعات اختلاف‌نظر وجود دارد، چرا که تولیدکنندگان قطعات معتقدند که باید خواص فنی و متریال قطعات وارد شود اما کارگروه متشکل در اداره تعزیرات، گمرک یا مبارزه با قاچاق کالا بر این نظرند که باید اطلاعات ظاهری قطعات در بانک اطلاعات وارد شود.

مرجع ثبت شرکت ها وموسسات غیر تجاری قزوین

آگهی ثبتی

آگهی تغییرات شرکت فنی مهندسی توان توسعه انتقال صنعت (با مسئولیت محدود)به شماره ثبت ۱۳۹۲۸ وشناسه ملی ۱۴۰۰۵۵۸۸۳۶۵ به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶/۴/۱۱ تصمیمات ذیل اتخاذ شد: آقایان محمد آقا محمدی یقین پوردارنده مبلغ سی وسه میلیون ریال وشیرزاد صادقی دارنده مبلغ ده میلیون ریال واحمد سلیمانی دارنده مبلغ سی وهشت میلیون ریال سهم الشرکه خود از صندوق شرکت از شرکت خارج ودیگرحقی وسمتی ندارندردرنتیجه سرمایه شرکت از مبلغ یکصدوپنجاه میلیون ریال به مبلغ شصت ونه میلیون ریال کاهش یافت وماده ۴ اساسنامه به شرح فوق اصلاح گردیدوسهم الشرکه شرکاءپس ازکاهش سرمایه به شرح ذیل می باشد:آقایان سعید احمدی مبلغ نوزده میلیون ریال و خانم خواجه وند مبلغ پنجاه میلیون ریال سهم الشرکه بالثبت این مستند تصمیمات کاهش سرمایه از طریق خروج شریک انتخاب شده توسط متقاضی در سوابق الکترونیک شخصیت حقوقی مرقوم ثبت ودر پایگاه آگهی های سازمان ثبت قابل دسترسی میباشد. شماره ردیف: ۶۴۱/ م الف

اداره کل ثبت اسناد واملاک استان قزوین –مرجع ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری قزوین

دادنامه

تاریخ رسیدگی ۹۶/۳/۲۵ شماره پرونده ۹۵-۶-۱۲۶۸ش شماره و تاریخ دادنامه ۹۶/۴/۱۱-۲۹۳ نشانی خواهان ورامین روستای قوتنیک زهری خ صنعت جنب منبع اب نشانی خوانده ۱- ورامین مجتمع ادارات به اداره ی اوقاف و امور خیریه ۲- ورامین خ کمربندی شهید بهشتی اداره ی اوقاف وامور خیریه ۳- مجهول المکان در تاریخ ۹۶/۴/۲ جلسه رسیدگی شورای حل اختلاف به تصدی امضاکننده ذیل تشکیل است پس از ملاحظه اوراق و محتویات پرونده و نظر مشورتی اعضای شورا ختم رسیدگی را اعلام و شرح ذیل مبادرت به صدور رای می نماید

رای قاضی شورا

در خصوص دعوی سید نصراله طباطبایی اریا به طرفیت اداره ی اوقاف و موقوفه علی ابن ابیطالب و ورثه ی مرحوم علی لرین به خواسته ابطال سند وقفنامه نظر به اینکه موضوع از مصادیق دعاوی غیر مالی بوده بنابراین شورا به استناد ماده ۱۱ قانون شوراهای حل اختلاف خود را صالح به رسیدگی ندانسته فلذا قرار عدم صلاحیت به شایستگی دادگاه عمومی ورامین را صادر واعلام می نماید رای صادره غیابی و ظرف مدت بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر در محاکم عمومی ورامین می باشد

م الف ۹۷۶ قاضی حوزه ۶ شورای حل اختلاف شهرستان ورامین ۲۸۱

آگهی حصر وراثت

ابراهیم لشگری دارای شناسنامه شماره ۴۰ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶۰/۹۳ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان مهرداد لشگری به شماره شناسنامه ۴۳۸۰۱۱۴۷۱۶ در تاریخ ۹۶/۶/۸ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به ابراهیم لشگری ف مصیب ش ش ۴۰ص از ضیا اباد فرزند متوفی و اسیه لشگری ف رضا ش ش ۲۷ص از ضیا اباد مادر متوفی و نیلوفر مرادی ف سبزعلی ش ش ۵۵۹۰۰۲۴۶۱۷ ص از ضیا اباد همسر متوفی و مهدیس لشگری ف مهرداد ش ش ۵۵۹۰۱۵۸۰۱۱ ص از ابهر فرزند متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک مرتبه آگهی می گردد تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شعبه ا ول شورای حل اختلاف شهر ضیا اباد ۳۰۷

آگهی حصر وراثت

لیلا لشگری دارای شناسنامه شماره ۶ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶۰۱۹۴ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان علی اصغر لشگری به شماره شناسنامه ۲۳ در تاریخ ۹۶/۶/۲۲ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به لیلا لشگری ش ش ۶ ص از ضیا اباد فرزند متوفی و مریم لشگری ش ش ۵۹ ص از ضیا اباد فرزند متوفی و زهرا لشگری ش ش ۵۵۹۰۰۱۷۶۲۹ ص از قزوین فرزند متوفی و زهره لشگری ش ش ۵۵۹۰۰۷۸۷۲۵ ص از ضیا اباد فرزند متوفی و فاطمه لشگری ش ش ۱۸ ص از ضیا اباد همسر متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک مرتبه آگهی می گردد تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شعبه اول شورای حل اختلاف شهر ضیا اباد ۳۰۸

آگهی

اقای غلامرضا طاهرخانی شکایتی علیه مهدی قلی ها به اتهام توهین به اشخاص عادی تقدیم دادگاه نموده و پرونده کلاسه ۹۵۰۶۵۶ ثبت گردیده به موجب دادنامه ۹۶۰۹۹۷۳۸۴۷۱۰۰۲۸۹ اقای مهدی قلی ها متهم است به ۷۴ ضربه شلاق تعزیری جهت دریافت رونوشت دادنامه به دادگاه مراجعه نمایند

دفتر دادگاه عمومی بخش ضیا اباد مریم حسن زاده ۳۰۵

آگهی

خانم فریبا قهرمانی دادخواستی به طرفیت اشکان لشگری به خواسته طلاق به درخواست زوجه تقدیم دادگاه نموده پرونده کلاسه ۹۵۰۷۹۹ ثبت گردیده و باتوجه به مجهول المکان بودن خوانده اقای اشکان لشگری درخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون اثین دادرسی دادگاههای عمومی و نقلاب در امور ضمن اعلام نشانی کامل خود و معرفی داور واجد شرایط ظرف ۷ روز نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و داور خود را معرفی نمایند.

م الف ۱۰۶۸ مد پر دفتر دادگاه عمومی بخش ضیا اباد ۳۰۴

آگهی فروش اموال غیر منقول نوبت دوم پرونده کلاسه ۹۶۰۴۰۵ شعبه اول اجرا

نظر به اینکه به موجب پرونده اجرائی فوق وثیقه گذار فاضل سعید نیک فرزند فرهاد بعلت عدم معرفی محکوم علیه وجه الوثیقه وی به نفع دولت ضبط گردیده است وملک ضبط شده یک باب خانه مسکونی به شماره پلاک ۵۳/۲۴۴ که ملک مذکور ششدانگ عرصه و عیان به مساحت عرصه ۲۱۳/۹۷ متر مربع که ذیل ثبت ۱۶۱۰۰ در صفحه ۹۳ دفتر ۱۱۵ بنام فاضل سعید نیک صادر و عرصه فوق یکباب ساختمان مسکونی از مصالح بنایی دارای کلاف بندی افقی و قائم به زیربنای ۱۰۸/۸۴ متر مربع واقع در دهدشت روستای تل مرغ می باشد که توسط کارشناس ارزیابی و ارزش قیمت کل عرصه واعیان به مبلغ ۴۸۲۰۰۰۰۰۰ ریال توقیف و در تاریخ ۹۶/۷/۱۸ ساعت ۱۰ صبح در دفتر دادگاه به فروش می رسد قیمت ملک به مبلغ مذکور طبق نظر کارشناسی اعلام گردیده ملک متعلق به شخصی می باشد که بیشترین قیمت را پیشنهاد نماید متقاضیان می توانندپنج روز قبل از تاریخ فوق الذکر می توانند ملک را مشاهده نمایند

دادرس شعبه اول اجرای احکام مدنی دادگستری دهدشت ۳۰۳

دادنامه

خواهان خدابخش اسد روز ف رشید به نشانی استان کهگیلویه و بویر احمد شهرستان کهگیلویه شهر دهدشت انتهای بازار روز خ مطهری جنوبی اول ک شهید درخش و گ خانم گلزینب گنجی ف صدرا به نشانی استان کهگیلویه و بویر احمد شهرستان کهگیلویه شهر دهدشت خ مطهری جنوبی انتهای بازار روز و خوانندگان شرکت حمل ونقل فراورده های نفتی ایلیا سفیر خوزستان به مدیر عاملی عایده شالچی و عایده شالچی و رضا یعقوبی و فرید فاطمی فرزند ناصر و سامی کشور رستمی خواسته اعسار از پرداخت هزینه دادرسی

رای دادگاه

در خصوص دعوی خواهان ها خدابخش اسدروز وگل زینب گنجی به طرفیت خواندگان شرکت حمل و نقل فراورده های نفتی ایلیا سفیر خوزستان به مدیر عاملی عایده شالچی و عایده شالچی و رضا یعقوبی و فرید فاطمی فرزند ناصر و سامی کشور رستمی خواسته اعسار از پرداخت هزینه دادرسی در پرونده کلاسه ۹۶۰۱۷۱ مطروحه در این شعبه دادگاه باتوجه به جمیع اوراق و محتویات پرونده نظر به اینکه اولا شهود تعرفه شده خواهان ردیف اول در اظهارات خود بیان داشته اند خواهان کارمند بیمارستان دارای یک دستگاه خودروی پژو ۴۰۵ می باشد و خواهان دلیل دیگری مبنی بر اثبات ادعای خود ارائه نکرده است ثانیا خواهان ردیف دوم ضمن عدم حضور در جلسه رسیدگی و عدم معرفی شهود تعرفه شده خود دلیل و بینه ای مبنی بر اثبات ادعای خود به دادگاه ارائه ننموده است لذا دادگاه باتوجه به اینکه اصل بر ایسار اشخاص است و اثبات خلاف ان مستلزم ارائه دلائل مقنع می باشد که در مانحن فیه این اقدام صورت نگرفته خواسته خواهان ها را وارد و ثابت تشخیص و مستندا به ماده ۵۰۶-۵۰۷ از ق ا د م حکم به بطلان دعوی خواهان ها صادر واعلام می نماید رای صادره حضوری و ظرف مهلت بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل تجدیدنظر خواهی در محاکم محترم تجدیدنظر استان خواهد بود

دادرس شعبه سوم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان کهگیلویه ۳۰۲

آگهی ابلاغ اجرائیه کلاسه ۱/ ۱۲۳ ۱۳۹۶۰۴۰۰۱۰۸۳۰۰۰۱۲۳/۱ - ۹۶۰۰۱۶۰

بدینوسیله به متعهد ورثه زوج خانم اعظم قانعی نام پدر حیدر تاریخ تولد ۱۳۴۰/۴/۱۸ شماره ملی ۰۴۹۱۱۴۵۸۲۹ شناسنامه شماره ۴۶۰ به نشانی تهران مشیریه سی متری صالحی چهارراه سوم کوچه اهواز غربی پلاک ۴۴ طبقه ۴ و خانم منصوره جان محمدی یالقوز آقاجی نام پدر زین العابدین تاریخ تولد ۱۳۵۷/۹/۱۷ شماره ملی ۰۴۹۱۶۳۹۸۴۸ شماره شناسنامه ۳۶۰۷ به نشانی تهران سه راه اقسریه شهرک کاروان انتهای ۲۰ متری نجفی ده متری شهید فلاحی پلاک ۴۶۰ و مهدی ایزدپناهی نام پدر امیر تاریخ تولد ۱۳۸۴/۵/۱۳ شماره ملی ۰۴۸۱۳۵۲۳۰۹ شماره شناسنامه ۰۴۸۱۳۵۲۳۰۹ به نشانی تهران مشیریه سی متری صالحی چهارراه سوم کوچه خرداد غربی پلاک ۵طبقه ۴ و آقای غلامحسین ایزدپناهی فرزند عزت اله شماره شناسنامه ۱ به نشانی تهران مشیریه سی متری صالحی چهارراه سوم کوچه اهواز غربی پ۴۴ ط ۴ و همگی به نشانی متن سند به نشانی تهران سه راه اقسریه شهرک کاروان انتهای ۲۰ متری نجفی ده متری شهید فلاحی پلاک ۴۶۰ بدهکار پرونده کلاسه ۱۳۹۶۰۴۰۰۱۰۸۳۰۰۰۱۲۳/۱ که برابر گزارش ابلاغ واقعی به شما میسر نگردیده است ابلاغ می گردد که برابر سند نکاحیه ۲۰۶۵۹ تنظیم شده در دفتر ازدواج شماره ۱۴ ورامین تعداد ۲۲۰ قطعه سکه طلای تمام بهار ازادی به خانم منصوره جان محمدی یالقوزابجی بدهکار می باشید که بر اثر عدم پرداخت وجه بستانکار درخواست صدور اجرائیه نموده پس از تشریفات قانونی اجرائیه صادر و به کلاسه فوق در این اجرا مطرح می باشد لذا طبق ماده۱۹- ۱۸ ائین نامه اجرائی مفاد اسناد رسمی به شما ابلاغ می گرد د از تاریخ انتشار این آگهی که تاریخ ابلاغ اجرائیه محسوب است فقط یک نوبت در روزنامه کثیرالانتشار محل چاپ ومنتشر می گردد ظرف مدت ده روز نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ودر غیرانصورت بدون انتشار آگهی دیگری عملیات اجرائی طبق مقررات علیه شما تعقیب خواهد شد

م الف ۴۲۹ رئیس اداره ثبت اسناد ورامین محمد رحیم پور رایینی ۲۹۶

آگهی

در خصوص پرونده کلاسه ۹۶۰۳۰۰ خواهان سرور محرمی هنده خاله به وکالت شهناز امامی خوانده عباس اکبری زنجیل ابادی به خواسته تنظیم سند رسمی پلاک ثبتی ۱۴۳۴/۴۳ وقت رسیدگی ۹۶/۸/۱۴ ساعت ۹/۳۰ در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار چاپ و نسخه ای از ان به شعبه ارسال نمائید.

م الف ۴۴۹۷ مدیر دفتر شعبه ۳ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان ملارد ۳۱۰

آگهی حصر وراثت

خانم سیده زرین تاج نورانی منش دارای سند سجلی۱۵۷ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف دهدشت نموده که به کلاسه ۱۱۹/۹۶-۱ ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی آن اظهار نموده که مرحومه سیده نارنج خانم خانم موسوی دره زنگ فرزند سید مصطفی در تاریخ ۸۹/۹/۲۵ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از گل پنبه رضازاده بیشه ف حسین ش ش ۱۲۲ ت ت ۱۳۴۳ فرزند متوفی و شادروان حین الفوت وراث دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی و به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی مراتب را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شورای حل اختلاف شماره یک شهر لنده ۲۷۶

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

برابرای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۹۰۶۸۰۰۱۰۴۷ مورخ۱۳۹۶/۶/۱ پرونده کلاسه ۱۳۹۶۱۱۴۴۰۹۰۶۸۰۰۰۰۱۳هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک ناحیه دوقزوین تصرفات مالکانه وبلامعارض متقاضی آقای حسین نصیرلو فرزند عبدالحسین بشماره شناسنامه ۵۷۲ صادره از ضیائ آبادد ر ششدانگ یک باب خانه به مساحت ۱۳۰.۳۵ مترمربع پلاک ثبتی شماره ۵ اصلی واقع دربخش ۵ قزوین خریداری ازمالک رسمی آقای میرزاآقاسی محرزگردیده است. لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول : ۱۳۹۶/۶/۱۹ تاریخ انتشاردوم۱۳۹۶/۷/۴

علی شهسواری– رئیس اداره ثبت اسناد واملاک ناحیه ۲ قزوین

مدیردفترشعبه سوم دادگاه خانواده قزوین –شیخ سلیمانی

آگهی وقت رسیدگی

خواهان سید مهیار جلوخانی خوانده ایرج حیدری خواسته مطالبه خسارت وقت رسیدگی ۹۶/۸/۱۶ ساعت ۱۷/۴۵ در ضمن چنانچه نسبت به نظر کارشناسی معترض می باشید پس از تاریخ نشر ۷ روز مهلت اعتراض دارید

م الف ۴۴۹۸ دبیرخانه شورای حل اختلاف شهرستان ملارد ۳۰۹

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

برابرای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۹۰۶۸۰۰۱۰۵۹ مورخ۱۳۹۶/۶/۲ پرونده کلاسه ۱۳۹۶۱۱۴۴۰۹۰۶۸۰۰۰۰۱۴هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک ناحیه دوقزوین تصرفات مالکانه وبلامعارض متقاضی آقای محمود نصیرلو فرزند عبدالحسین بشماره شناسنامه۷۱۸صادره از ضیائ آباد در ششدانگ یک باب خانه به مساحت۷۱.۵۹ مترمربع که برابرنامه شماره ۳۸۲۷/ ۹۶مورخ ۹۶/۳/۱۸ شهرداری اقبالیه پس از رعایت بر اصلاحی مساحت ۹.۳۰مترمربع میباشد واقع در قطعه سوم افرازی پلاک ۵ اصلی واقع دربخش ۵ قزوین خریداری ازمالک رسمی آقای ابولقاسم کریمی و علیخان کریمی محرزگردیده است.لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول : ۱۳۹۶/۶/۱۹ تاریخ انتشاردوم۱۳۹۶/۷/۴

علی شهسواری– رئیس اداره ثبت اسناد واملاک ناحیه ۲ قزوین

مدیردفترشعبه سوم دادگاه خانواده قزوین –شیخ سلیمانی

گواهی حصر وراثت

خانم سحر پروینیان فرزند خداد دارای شناسنامه شماره ۴۲۶۰۲۳۱۷۱۵ به شرح دادخواست به کلاسه ۶۰۶-۹۶-۲ از این شورا درخواست گواهی حصر وراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان ماه خاتون مددی دیل فرزند اکبر به شناسنامه ۲۱۷۷ در تاریخ ۹۶/۲/۱۲ اقامتگاه دایمی خود را بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به ۱- متقاضی با مشخصات فوق الذکر دختر متوفی ۲- خداد پروینیان فرزند مصیب ش ش ۱۴۴۲ صادره از گچساران شوهر متوفی ۳- سعید پروینیان فرزند خداد ش ش ۴۲۶۰۳۲۳۲۶۱صادره از گچساران پسر متوفی ۴- آرزو پروینیان فرزند خدادا ش ش ۴۲۶۰۲۰۱۱۶۶ صادره از گچساران دختر متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت آگهی می نماید تا هرکس اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد ازتاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

شورای حل اختلاف شماره ۲شهرستان گچساران

مایکروسافت نیروگاهی با ظرفیت تامین برق ۱۸هزار خانه می‌سازد

مایکروسافت به‌منظور تامین برق مورد نیاز خود نیروگاه اختصاصی می‌سازد. به گزارش زومیت، پروژه مایکروسافت آزور اکنون در ۳۶ منطقه در سراسر جهان در دسترس است و طرح‌هایی برای توسعه شش ایستگاه دیگر تصویب شده است. همان‌طور که روزبه‌روز شاهد افزایش تقاضا در حوزه سیستم‌های ابری هستیم، مایکروسافت همواره در حال توسعه دیتاسنترهای خود به‌منظور پاسخگویی به این نیازها است. مایکروسافت اکنون چهار دیتاسنتر عملیاتی در شهر دوبلین دارد. سال گذشته این شرکت از مقامات محلی مجوز توسعه چهار دیتاسنتر دیگر نیز دریافت کرد. علاوه بر مایکروسافت، سایر شرکت‌های پیشرو در حوزه سیستم‌های ابری مانند گوگل نیز دیتاسنترهای اختصاصی خودشان را در دوبلین احداث کرده‌اند. با معضل تمرکز روزافزون دیتاسنترها، تقاضا برای برق نیز به‌سرعت افزایش می‌یابد و دولت‌های محلی برای تامین این نیاز با مشکل مواجه هستند.

نگاه

استارت‌آپ‌ها گرفتار آزمون و خطای تصمیم‌گیری می‌شوند؟

دو خاصیت قابلیت توسعه و تکرارپذیری کسب‌وکار جدید، ویژگی بارز استارت‌آپ‌هاست؛ کسب‌وکاری که سرمایه‌ها را به سمتی هدایت می‌کند که هزینه اولیه کمتر و توان بیشتری برای بازگرداندن سرمایه اولیه دارد.

به گزارش دریک آنلاین، می‌گویند استارت‌آپ یک سازمان موقت است، یعنی وظیفه اصلی آن جست‌وجوی فوری مهم‌ترین مدل کسب‌وکار در کمترین زمان ممکن است. در این میان البته چالش‌های بسیاری هم پیش روی فعالیت این کسب‌وکارهای نوین وجود دارد؛ نبود متولی خاص این حوزه در کشور و عدم سیاست‌گذاری کلان حاکمیت در کنار فقدان ساز و کارهای حمایتی و عدم واگذاری تصدیگری به بخش خصوصی از مهم‌ترین موانع حضور استارت‌آپ‌ها در اقتصاد کلان است.

در حال حاضر وضعیت مبهمی در خصوص مسئولیت‌پذیری وزارتخانه‌ها نسبت به استارت‌آپ‌ها وجود دارد و هر از گاهی تلاش‌های پراکنده‌ای در جهت حمایت صورت می‌گیرد. نکته حائز اهمیت در این میان آزمون و خطاست که ماهیت وجودی استارت‌آپ‌ها را تشکیل می‌دهد؛ یعنی معلوم نیست که استارت‌آپ‌های ایرانی قرار است به کجا بروند.

کارآفرینان استارت‌آپ در ایران می‌گویند موانع متعدد تولید و مالی در نظام اقتصادی کشور همچون وزنه سنگینی به پای کسب‌وکارهای جدید چسبیده است، به طوری که هر گونه جابکی را از آن سلب کرده است.

زهرا کریمی، اقتصاددان و استاد اقتصاد دانشگاه مازندران می‌گوید: «دسترسی به اینترنت و فعالیت در دنیای مجازی در جامعه ما رو به افزایش است؛ به همین دلیل فضا برای اینکه از این ابزار نوین، برای فعالیت اقتصادی استفاده شود، بسیار مثبت است. با این حال تعداد کسب‌وکارهای مبتنی بر نت در ایران محدود است؛ هر اندازه که از نظر قانونی بر این کسب‌وکارها نظارت مستحکم‌تری شود و سازوکار کنترل بیشتری برای آنها وجود داشته باشد، می‌توانند فراگیرتر شوند.»

رشد قارچ‌گونه یا با هدف

این روزها هر سایت اینترنتی را که باز می‌کنید، با هجوم تبلیغات گسترده مواجه می‌شوید؛ این موضوع نشان می‌دهد که عده‌ای از طریق این سایت‌ها در حال تبلیغات و خریدوفروش هستند و به هر نحو ممکن کسب‌وکاری راه انداخته‌اند. خانم کریمی، اقتصاددان در این رابطه با افزایش کسب‌وکارهای اینترنتی می‌گوید: «هرچه سازوکار کنترل و نظارت بر این کسب‌وکارها بیشتر باشد، فضا برای ادامه فعالیت این بخش، اطمینان‌بخش‌تر و زمینه برای رونق و گسترش این کسب‌وکارها فراهم‌تر می‌شود. مهم این است که کسب‌وکارهای اینترنتی در ایران در حال پیمودن مسیر رشد و توسعه هستند، اما اینکه این نوع از کسب‌وکار بتواند به‌عنوان یک کسب‌وکار گسترده برای افراد مختلف مطرح شود، به اعتمادی نیاز دارد که فعلا در فضای کسب‌وکار ما وجود ندارد، چراکه در حال حاضر بسیاری از مردم نگران تقلب و کلاهبرداری در این حوزه هستند، بنابراین در شرایط فعلی سهم این نوع از کسب‌وکار در حد فروش کالا و عرضه خدمات در بازار اشتغال بسیار ناچیز است.»یکی از راهکارهای توسعه استارت‌آپ‌ها در ایران رویکرد فرادستگاهی است. این رویکری سبب می‌شود تا وزارتخانه‌های آموزش و پرورش، علوم، ارشاد، ارتباطات و فناوری اطلاعات و صنعت، معدن و تجارت برای تقویت استارت‌آپ‌ها با هم هماهنگ باشند. کارشناسان می‌گویند مادامی که چنین هماهنگی ایجاد نشود، نمی‌توان انتظار داشت درصد قابل توجهی از اشتغال کشور به این بخش اختصاص یابد. هرچند به گفته خانم دکتر کریمی راه‌اندازی این نوع کسب‌وکارها مثبت است، حتی اگر سهم اندکی داشته باشد.

پول، شرط اول

استارت‌آپ هم مثل هر ایده دیگری برای کسب‌وکار نیاز به یک نظام تامین مالی دارد تا بتواند سرمایه لازم را برای اجرای طرح‌های خود تامین و مقدمات تبدیل آن را به یک کسب‌وکار ادامه‌دار و قابل رشد آماده کند. اگرچه در حال حاضر تشکیلاتی مثل «صندوق نوآوری و شکوفایی» برای کمک به استارت‌آپ‌ها وجود دارد، اما این صندوق برای تامین مالی این حوزه از کسب‌وکار کافی نیست و باید نهادهای مربوط به این حوزه، شکل بگیرد. به گزارش دریک آنلاین به نقل از خبرآنلاین، گزارش موسسات تحقیقاتی جهانی نشان می‌دهد کشورهای توسعه‌یافته به دنبال سرمایه‌گذاری ۲۲۰ میلیارد دلاری در حوزه استارت‌آپ‌ها هستند که این موضوع موجب رشد جهانی این صنعت خواهد شد. براساس گزارش شاخص اقتصادی بازار آزاد داوجونز، تعداد ۴۰ استارت‌آپ اروپایی، با افزایش سرمایه توانسته‌اند ارزش خود را هر کدام یک میلیارد دلار یا بیشتر از آن افزایش دهند. ۱۷ شرکت از ۴۰ شرکت اروپایی که تعداد آنان نسبت به قبل دو برابر شده است، متعلق به انگلستان هستند که در میان آنها استارت‌آپ‌های مالی یا فین‌تک‌ها با هشت شرکت، بیشترین سهم را دارا هستند. چنین رشدی از این صنعت نوپا برای کشورهایی که جمعیت جوان و تحصیلکرده همانند ایران دارند، می‌تواند سرمایه اولیه تلقی شود.

زاکربرگ سهامی به ارزش ۱۲.۷ میلیارد دلار را به نفع بنیاد خیریه خود می‌فروشد

فعالیت‌های تحسین برانگیز زاکربرگ در امور خیریه

مارک زاکربرگ اعلام کرده است که ۷۵ میلیون سهم خود در فیس‌بوک را به ارزش ۱۲.۷ میلیارد دلار برای سرمایه‌گذاری در بنیاد خیریه‌اش به فروش می‌رساند.

مارک زاکربرگ، مدیرعامل و بنیان‌گذار فیس‌بوک، با انتشار پستی در این شبکه اجتماعی اعلام کرد که

۷۵ میلیون سهم خود در این کمپانی را برای سرمایه‌گذاری در بنیاد خیریه و به نفع اقدامات خیر خواهانه، طی

۱۸ ماه آینده به فروش خواهد رساند. براساس اطلاعات ارائه‌شده، با احتساب ارزش ۱۷۰ دلاری هر سهم فیس‌بوک در حال حاضر، ارزش کل ۷۵ میلیون سهمی که این کمپانی برای فروش در نظر گرفته است، بیش از ۱۲.۷ میلیارد دلار می‌شود.

زاکربرگ در نظر دارد با فروش این مقدار از سهام کمپانی تحت مدیریتش، سرمایه مورد نیاز برای پیشبرد اهداف بنیاد چان زاکربرگ (CZR) را تامین کند. CZR یک بنیاد خیریه است که توسط زاکربرگ و همسر وی پریسیلا چان، در سال ۲۰۱۵ تاسیس شد.

وی همچنین به این نکته اشاره کرده که فیس‌بوک در حال آماده‌سازی طرحی برای ایجاد تغییرات در انواع سهامی است که این کمپانی در بازار بورس عرضه می‌کند. براساس اطلاعات ارائه‌شده، این کمپانی در نظر دارد نوع جدیدی از سهام خود را عرضه کند که با نام سهام بدون رأی شناخته می‌شود. با بهره‌گیری از این نوع سهام، خبرداران سهام حق شرکت در تصمیمات کمپانی را ندارند و این‌گونه زاکربرگ همچنان با وجود فروش سهام، کنترل خود را روی فیس‌بوک حفظ می‌کند.

البته باید به این نکته اشاره کنیم که این میزان از سهام توسط زاکربرگ در طول ۱۸ ماه به فروش خواهد رسید. هدف زاکربرگ واگذاری بیش از ۹۹درصد از سهام خود در طول زمان است. با احتساب قیمت کنونی سهام فیس‌بوک، ارزش کل سهام کمپانی به بیش از ۷۰میلیارد دلار خواهد رسید.

ورود هوشمندانه به حوزه کسب‌وکار پیام اساسی تحول بانک انصار است

دکتر آیت‌الله ابراهیمی ورود هوشمندانه به حوزه کسب و کار را پیام اساسی تحول بانک انصار دانست که بستر آن را توسعه زیرساخت‌های تکنولوژیک و ساختارهای مدیریتی-دانشی تشکیل می‌دهد به گزارش امتداد نیوز، دکتر آیت‌الله ابراهیمی، مدیرعامل بانک انصار در همایش سراسری مدیران این بانک با تبیین راهبردهای اساسی بانک و تعهد آن در راستای اصلاح نظام بانکی کشور گفت: کاهش نرخ سود سپرده‌ها، اصلاح ساختارهای درآمدی بانک‌ها را در پی دارد. دکتر ابراهیمی پیام مهم فاز۲ طرح تحول بانک انصار را ورود هوشمندانه به حوزه کسب‌وکار بانک توصیف کرد و افزود: ما برای رسیدن به هوشمندی نیازمند زیرساخت‌های تکنولوژیک و ساختارهای مدیریتی-دانشی و اجرایی هستیم. مدیرعامل بانک انصار در ادامه با تبیین نقش اطلاعات و فناوری‌های نوین در هوشمندسازی حوزه کسب‌وکار و اهمیت اطلاعات به‌عنوان دستمایه اولیه این اقدام، بر لزوم به کارگیری حداکثر ظرفیت‌های موجود در راستای اشراف اطلاعاتی نسبت به مشتریان، بازار، رقبا و فضای کسب و کار تاکید کرد.

یادداشت

یک بام و دو هوای بخش خصوصی در تسهیل تجارت

پیمان رازقی
فعال بازرگانی

یکی از هدف‌های مهم در روابط خارجی هر کشوری، انجام مبادلات تجاری بین‌المللی است که باعث گردش مالی هنگفتی نیز خواهد شد. از سوی دیگر واردات و صادرات دو حلقه جدایی‌ناپذیر در تجارت خارجی هستند که تاثیرات مستقیمی روی اقتصاد هر کشور خواهند داشت؛ بر همین اساس دولت‌ها برای بهبود تجارت و روابط اقتصادی خود با دیگر کشورها، همواره درصدد تسهیل هرچه بیشتر روند تجارت و برداشتن حداکثر موانع موجود برای بازرگانان فعال و حتی افراد تازه‌کار و مشتاق به شروع فعالیت در این زمینه هستند.

در این میان، جمهوری اسلامی ایران نیز مانند دیگر کشورهایی که نقش موثری در تجارت جهانی دارند، در سال‌های اخیر و به‌ویژه با اجرایی شدن برجام و بهبود روابط بین‌المللی، تسهیل روند تجارت را در دستور کار قرار داده است، اما متاسفانه قوانین داخلی خاص موجود در حوزه تجارت خارجی برای بازرگانان ایرانی باعث صرف انرژی و هزینه زیادی برای آنها شده است که یکی از این موارد الزام به داشتن کارت بازرگانی جهت شروع فعالیت‌های تجارت خارجی است.

لازم به ذکر است که الزام به داشتن کارت بازرگانی برای انجام فعالیت‌های تجاری بین‌المللی، فقط در کشور ایران وجود دارد و بازرگانان ایرانی برای اخذ این کارت باید ضمن طی کردن مراحل بسیار پیچیده، نسبت به ارائه انبوهی از مدارک که همگی در ادارات و سامانه‌های مختلف کشور نیز ثبت شده، اقدام کنند.

این پروسه در ظاهر ساده، حداکثر دو هفته به طول خواهد انجامید ولی از آنجایی که یک بازرگان جهت ابتدای شروع مراحل باید مدارک بسیاری را دقیقا مطابق با خواسته‌های اتاق بازرگانی تهیه کند، دریافت نخستین کارت بازرگانی هفته‌ها زمان خواهد برد. جالب‌تر اینکه کلیه امور و مراحل دریافت این کارت باید از طریق سامانه‌ای مربوط به همین کار صورت پذیرد و این در حالی است که هر شخص متقاضی برای انجام این کار باید ضمن ضمیمه کردن کلیه اسناد، نسبت به ارائه آنها به اتاق بازرگانی استان خود نیز اقدام کند. از این رو به نظر می‌رسد سامانه مذکور صرفا جهت کوتاه کردن فعالیت اتاق بازرگانی جهت ثبت اطلاعات کارایی داشته باشد نه کاهش بوروکراسی اداری و کاهش مشکلات متقاضیان اخذ این کارت.

البته فلسفه وجود کارت بازرگانی در کشور ما و به طول انجامیدن مراحل دریافت آن، فقط یک طرف مشکلات موجود است. مشکل اصلی زمانی نمایان می‌شود که اتاق‌های بازرگانی استان‌ها به دلیل عدم اطلاع از آخرین قوانین صدور کارت بازرگانی، به‌صورت جزیره‌ای عمل کرده و هر یک براساس قوانین خاصی با متقاضیان تعامل دارند. یکی از این قوانین که برای بازرگانان جوان و مشتاق به امر تجارت بین‌المللی مشکل‌ساز شده، قانون داشتن کارت پایان خدمت سربازی یا معافیت دائم است که البته در تازه‌ترین آیین‌نامه‌های اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، معافیت تحصیلی با تایید سازمان نظام وظیفه و تعهد متقاضی نیز به این موارد اضافه شده، اما برخی اتاق‌های بازرگانی استان‌ها به دلیل عدم آگاهی کامل از قوانین اتاق ایران صرف داشتن پایان خدمت یا معافیت کامل را الزامی کرده و در صورت نبود یکی از این دو، موضوع را کسری مدارک متقاضی تلقی می‌کنند. به عبارت دیگر قوانین موجود صدور کارت بازرگانی با قرار دادن شرط معافیت تحصیلی و تایید سازمان نظام وظیفه و دادن تعهد توسط دانشگاه، نسبت به تسهیل مراحل دریافت کارت بازرگانی اقدام کرده است، اما اتاق‌های بازرگانی برخی استان‌ها به دلیل عدم داشتن اطلاع کافی از قوانین و آیین‌نامه‌های جدید، بسیاری از جوانان را از اخذ کارت بازرگانی محروم می‌کنند. چه‌بسا جوانان بسیاری که به واسطه همین اشتباه، بین اتاق‌های مختلف سرگردان شده و حتی در بسیاری از موارد با ناامیدی، آغاز فعالیت خود را تا زمان تعیین تکلیف وضعیت پایان خدمت متوقف کرده‌اند.

در پایان سوالات بسیاری در این خصوص پیش می‌آید مبنی بر اینکه در چنین شرایطی که همه مسئولان و ارگان‌های کشور شعارهای حمایت از تولید، صادرات و... سر می‌دهند، چگونه می‌توان با چنین مشکلاتی که زمان، هزینه و انرژی بسیاری را از بازرگانان تلف می‌کند به چنین اهداف بزرگی در اقتصاد کشور دست یافت. همان‌طور که در ابتدا نیز اشاره کردیم برآورده کردن اهداف اقتصادی هر کشوری از طریق کاهش موانع برای فعالان اقتصادی آن کشور و ارائه مشوق‌های کارشناسی شده در حوزه‌های تولید، صادرات و سرمایه‌گذاری میسر خواهد شد که نمونه‌های بسیار مشهودی از آنها نیز در دنیا وجود دارد و با کمی دیدگاه مثبت می‌توان آنها را به راحتی دید و از تجربه چندین ساله‌ای که در این راستا وجود دارد در سرعت بخشیدن به حرکت در راه پیشرفت اقتصادی کشورمان می‌توانیم گام برداریم. در پایان باید منتظر ماند و دید مسئولین مربوطه که تلاش‌های آنها نیز در این مسیر قابل انکار نیست، چه برنامه‌هایی جهت رفع موانع برای بازرگانان برون‌مرزی کشورمان دارند و چه اقداماتی را انجام خواهند داد.

کارآفرینان نمونه استان زنجان معرفی می‌شوند

معاون کارآفرینی و اشتغال اداره کل تعاون، کار و رفاه‌اجتماعی استان زنجان گفت که کارآفرینان برتر و منتخب زنجانی در جشنواره کارآفرینان معرفی می‌شوند. به گزارش ایرنا، حمیدرضا ابی‌پور روز دوشنبه در جمع خبرنگاران زنجان افزود: در ایران موضوع کارآفرینی از برنامه سوم توسعه مطرح شد و در برنامه ششم توسعه هم مدنظر مسئولان قرار گرفت.

وی یادآور شد: بنابست تا پایان برنامه ششم توسعه رتبه ایران در عرصه کارآفرینی از ۷۰ به سوم منطقه ارتقا پیدا کند.

ابی‌پور اظهار کرد: وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی برنامه‌ای را برای شناسایی کارآفرینان نمونه و توسعه فرهنگ کارآفرینی هر ساله در قالب برگزاری جشنواره اجرا می‌کند.

قائم‌مقام مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان زنجان گفت: تمام ساحبان کسب‌وکار می‌توانند برای شرکت در رقابت میان کارآفرینان این استان از ۱۱ شهریور تا ۱۱مهر از طرق مختلف ثبت‌نام کنند.

وی خاطر نشان کرد: تاکنون ۹۰ نفر در این زمینه ثبت‌نام کرده‌اند و به حتم این تعداد تا پایان زمان ثبت‌نام افزایش خواهد یافت.

ابی‌پور به وجود آیتم‌های مختلف برای انتخاب کارآفرینان ثبت‌نام شده اشاره کرد و ادامه داد: تمام بنگاه‌های اقتصادی که حداکثر تا ۱۵ درصد از سهام آنها متعلق به نهادها یا شرکت‌های دولتی یا عمومی باشد، می‌توانند در این جشنواره شرکت کنند.

معاون کارآفرینی و اشتغال اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان زنجان گفت: کارآفرینانی که در جشنواره کارآفرینان برتر سال‌های ۹۴ تا ۹۵ به‌عنوان کارآفرین برتر استانی یا ملی انتخاب شده باشند، در همان محور و فعالیت امکان ثبت‌نام در جشنواره سال ۹۶ را ندارند.

به گفته وی، رویکرد این جشنواره شناسایی و معرفی بنگاه‌هایی است که از سال ۹۲ تاکنون با تکیه بر نوآوری به رشد بالا در فروش عملیاتی و اشتغال دست یافته‌اند و از همین رو تمامی بنگاه‌های کسب‌وکار بدون محدودیت می‌توانند در این رقابت شرکت کنند. آبی‌پور تاکید کرد: کارآفرین نمی‌تواند زیرمجموعه خود باشد و باید با خلاقیت خود بنگاه اقتصادی راه‌اندازی کرده باشد.

مرکز توانمندسازی کسب‌وکار نوپای فاوا در مازندران فعال شد

مرکز توانمندسازی و تسهیل‌گری کسب‌وکار نوپای فناوری اطلاعات و ارتباطات (فاوا) مازندران عصر یکشنبه در محل پارک علم و فناوری استان ساری آغاز به کار کرد. به گزارش ایرنا، مجری این مرکز پارک علم و فناوری و ناظر آن اداره کل ارتباطات و فناوری اطلاعات استان است و از طریق شورای سیاست‌گذاری اداره خواهد شد. رئیس پارک علم و فناوری مازندران در حاشیه راه‌اندازی این مرکز گفت که این مرکز هم‌سو با برنامه‌های وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات برای کمک به توسعه کسب‌وکارهای حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات راه‌اندازی شده است. علی معتمدنژادگان افزود: تمامی مراحل کمک به کسب‌وکارهای نوپای حوزه فناوری اطلاعات جهت تجاری‌سازی و ایده‌پردازی تجاری و همچنین پیدا کردن سرمایه‌گذار از طریق این مرکز انجام و هدایت خواهد شد.

وی توضیح داد: ترویج و تسهیل ارزش‌آفرینی، بررسی و تلاش برای توسعه بازار، تهیه‌سازی، شبکه‌سازی و هم‌افزایی، خدمات و مشاوره کسب‌وکار، خدمات و مشاوره قانونی از جمله اهداف این مرکز است. او ادامه داد: مرکز توانمندسازی و تسهیل‌گری کسب‌وکارهای نوپا در تلاش برای حفظ تعادل بازار در بخش‌های مختلف زیست‌بوم کسب‌وکارهای نوپا بوده و برای تقویت حلقه‌های ضعیف‌تر زیست‌بوم فعالیت خواهد کرد. معتمدنژادگان گفت: ماموریت مرکز توانمندسازی و تسهیل‌گری کسب‌وکارهای نوپای فاوا، توانمندسازی متخصصان فاوا و صاحبان ایده‌های کسب‌وکار در این عرصه است و در این راستا، تسهیل روند ایجاد، رشد و توسعه کسب‌وکارها و همچنین زمینه‌سازی برای تعامل آسان و آزاد و حرفه‌ای در حوزه آفرینش، رشد و توسعه کسب‌وکارهای نوپا را دنبال می‌کند. وی افزود: در ترکیب شورای سیاست‌گذاری این مرکز سعی شده از بیشتر دستگاه‌های استان از جمله سه دانشگاه بزرگ استان شامل دانشگاه مازندران، دانشگاه صنعتی نوشیروانی و دانشگاه علوم کشاورزی ساری، مراکز رشد این دانشگاه‌ها، شرکت‌های دانش‌بنیان، نظام صنفی رایانه‌ای و همچنین از بخش‌های اقتصادی استان کمک و همکاری گرفته شود.

به گفته وی، برای اداره بخشی از مرکز توانمندسازی شرکت استارت‌آپ‌های مازندران به‌صورت ماموریتی از بخش خصوصی نیز استفاده خواهد شد.

دلیل تمایل کارجویان به مشاغل خدماتی

یک مقام مسئول کارگری معتقد است صنعت گردشگری و خدماتی که در این بخش ارائه می‌شود، می‌تواند شغل‌های زیادی را درگیر کند. به گفته وی، با توسعه گردشگری و مشاغل مرتبط با آن درآمدزایی و اشتغال‌زایی بالایی به وجود می‌آید. به گزارش ایسنا، فتح‌الله بیات دلیل تمایل کارجویان به مشاغل خدماتی را مورد ارزیابی قرار داد و گفت: در بخش خدمات به دلیل آنکه هزینه‌ها کمتر و بازدهی کار بیشتر است، افراد با حداقل سرمایه یک کسب‌وکار راه‌اندازی می‌کنند و اگر بخواهند عده‌ای را هم به حداقل امکانات و هزینه به کار می‌گیرند.

وی ادامه داد: مثلا فردی دفتر خدمات نظافت در سطح شهر راه‌اندازی می‌کند، آگهی می‌دهد، تعدادی نیرو می‌گیرد که اکثرا از اتباع خارجی هستند، بدون آنکه مالیات و بیمه پرداخت کند و بعد از مدتی هم کسب‌وکار خود را توسعه می‌دهد چرا چون دغدغه تامین مواد اولیه، تعمیر دستگاه و خرید تجهیزات صنعتی را ندارد و نگران نبود آب و خاک حاصلخیز و به بار نشستن محصول و فروش آن در بازار نیست. رئیس اتحادیه کارگران قراردادی و پیمانی از گردشگری به‌عنوان یکی از بخش‌های مغفول مانده در کشور نام برد و اظهار کرد: صنعت گردشگری و خدمات مرتبط با آن یکی از بهترین و زودبازده‌ترین بخش‌ها به شمار می‌رود. گردشگری رشته شغل‌های متعددی را درگیر می‌کند که حمل‌ونقل و هتلداری و صنایع دستی از جمله آنهاست. وی گفت: کشوری مانند ایران که چهار فصل است و جاذبه‌های گردشگری بسیاری دارد باید از این موقعیت و پتانسیل خدادادی به بهترین شکل ممکن استفاده کند. به اعتقاد بیات، دولت باید روی صنعت گردشگری سرمایه‌گذاری و سرمایه‌گذاران را هم برای توسعه گردشگری در کشور ترغیب کند. این صنعت درآمدزایی و اشتغال‌زایی بالایی دارد و از خروج ارز هم جلوگیری می‌کند. ایسن فعال کارگری در پاسخ به این پرسش که چرا بخش‌های صنعت و کشاورزی کمتر مورد استقبال قرار می‌گیرند؟ گفت: سرمایه‌گذاری یکی از عواملی است که موجب کم‌رنگ شدن بخش صنعت و کشاورزی می‌شود. طبعا ایجاد شغل در بخش صنعت به‌ویژه کشاورزی به لحاظ فرایندی که تولید یک محصول دارد سخت و زمان‌بر است و باید وقت و هزینه زیادی صرف آن شود.

حذف حریم صنفی موجب رقابت ناسالم در فضای کسب‌وکار شده است

علی بهرمند گفت که ما می‌توانیم صادرات بیشتری داشته باشیم و سهم بیشتری از چرخه اقتصادی کشور و ارزآوری را بر عهده بگیریم.

به گزارش ایلنا، علی بهرمند، رئیس اتحادیه دارندگان قنادی، شیرینی‌فروش و کافه قنادی درباره نمایشگاه بین‌المللی شیرینی و شکلات گفت: واحدهای تولید شیرینی امسال با توان بیشتری در نمازدهمین نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات و مواد اولیه پیسکویت، شیرینی و شکلات ایران شرکت داشتند.

در این نمایشگاه که شانزدهمین دوره آن برگزار شد حدود ۴۰۰ غرفه‌دار حضور داشتند.

وی با بیان اینکه تولیدکنندگان در این زمینه پتانسیل و ظرفیت بالایی دارند، افزود: می‌توانیم صادرات بیشتری داشته باشیم و سهم بیشتری از چرخه اقتصادی کشور و ارزآوری را بر عهده بگیریم.

وی تصریح کرد: کیفیت بالا، سرعت عمل، تازگی و مرغوب بودن مواد غذایی مهم‌ترین عوامل رشد و توسعه در این صنف است.

بهرمند در بخش دیگری از صحبت‌های خود با اشاره به مطالبه اصلی صنف قنادان در زمینه حریم صنفی گفت: حذف حریم صنفی موجب رقابت ناسالم در فضای کسب‌وکار شده است و با توجه به اشراف وزیر محترم صنعت، معدن و تجارت به امور تجارت، امیدوار هستیم قانون حریم صنفی مجددا در محیط کسب وکار اجرا شود.

وی ادامه داد: معرفی آخرین دستاوردهای داخلی و خارجی این صنعت، تبادل اطلاعات شرکت‌های داخلی و خارجی، جذب سرمایه‌گذاری، رونق تولید، توسعه صادرات، معرفی منابع انسانی، اشتغال‌زایی و تبلیغات و آگاهی‌بخشی به بازدیدکنندگان از مهم‌ترین اهداف برگزاری نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات و مواد اولیه پیسکوت، شیرینی و شکلات بوده است.

وی در پایان گفت: از مسئولین درخواست حمایت بیشتر داریم چون توانمندی ما در این صنف چشمگیر است و می‌توانیم ارزآوری خوبی برای کشور داشته باشیم.

کلید

۸نکته برای نوشتن یک عنوان تبلیغاتی تأثیرگذار

طوبا خارستانی

چگونگی نگارش تبلیغات از اهمیت بالایی برخوردار است. در روند نگارش یک تبلیغ، بروشور، کاتالوگ، آگهی چاپی و اینترنتی، خبر و... نکات زیادی وجود دارد که یک نویسنده یا ژورنالیست با اشراف بر آنها می‌تواند تبلیغی مؤثر خلق کند؛ تبلیغی که توجه عموم مردم را به خود جلب کند، پیام خود را به شفافیت عرضه و خریدار را برای خرید کالا متقاعد کند.

به گزارش ام بی‌ای نیوز، وقتی در حال ورق زدن روزنامه یا مجله یا در صفحات مجازی در حال گشت وگذار هستید، در میان حجم انبوهی از تبلیغات فقط تعداد محدود و انگشت‌شماری هستند که توجه شما را به خود جلب می‌کنند، درحالی‌که شاید نیاز واقعی و چیزی که به دنبال آن بودید در میان آگهی‌هایی که از آنها غافل ماندید بوده است. این چه چیزی است که یک آگهی تبلیغاتی را نسبت به موارد مشابه بیشتر مورد توجه قرار می‌دهد.

جان کاپلز در کتاب «چگونه تبلیغات شما می‌تواند پولساز باشد؟» می‌گوید: «اگر با سرآغازی خوب تبلیغ‌تان را شروع کنید، باید به نتیجه مثبت اطمینان داشته باشید، زیرا بزرگ‌ترین نویسندگان تبلیغات نیز با استفاده از سرآغازی محقر، قادر به نجات تبلیغات خود از ورطه نابودی نخواهند بود.»

با توجه به مطالب فوق می‌توان به این نتیجه رسید که بدون شک تیتر یا عنوان یکی از مهم‌ترین ارکان یک تبلیغ به شمار می‌رود. با هم به بررسی هشت مدل عنوان نویسی مؤثر می‌پردازیم که بدون شک تأثیرات قابل توجهی در بهبود کیفی یک تبلیغ خواهند داشت.

۱- عنوان‌های بی‌واسطه: این‌گونه عنوان‌ها بدون استفاده از هرگونه پیچیدگی یا آرایه‌های ادبی پیام خود را با خریدار در میان می‌گذارند. این عنوان‌ها در میان آگهی‌های خرده فروشان بسیار رواج دارد. مانند بلوزهای ابریشم خالص با ۳۰ درصدتخفیف.

۲- عنوان با واسطه: این‌گونه عناوین، منظور خود را با شفافیت و مستقیم بیان نمی‌کنند و همین باعث می‌شود که کنجکاوی خواننده را برانگیزد و خواننده در جست‌وجوی رسیدن به پاسخ سوالات خود در خلال متن باشد.

۳- اخبار: اگر خبرهایی در مورد محصول خود دارید، بهتر است که در عنوان ذکر کنید. این خبرها می‌توانند وعده ارائه یک کالا یا خدمات جدید یا پیشرفت‌هایی که در ساخت یک کالا به‌دست آمده، باشند. مانند «مدل‌های کامپیوترهای قابل حمل، ارزش بردن به هر جایی را دارند.» شرکت اپل

۴- چگونه: کلمه چگونه مثل یک معجزه عمل می‌کند. بسیاری از نویسندگان تبلیغات ادعا می‌کنند که اگر متن تبلیغاتی‌تان را با این کلمه شروع کنید، سایر کلمات را نیز درست انتخاب خواهید کرد. عنوان‌های چگونه رهنمودی مناسب و راه حلی جامع را به شما عرضه می‌کنند. هروقت در نوشتن عنوان به بن‌بست رسیدید، از این کلمه استفاده کنید و معجزه‌اش را ببینید

۵- پرسش: در عنوان خود یک پرسش مطرح کنید. پرسشی که برای خواننده به اندازه کافی قاطع و جدی باشد و کنجکاوی او را در پیدا کردن پاسخ سوال در متن آگهی برانگیزاند. به این نمونه توجه کنید؛ «وقتی کارمندی بیمار می‌شود، چقدر طول می‌کشد تا شرکت شما کمبود وی را جبران کند؟» بیمه عمر شرکت پیلوت.

۶- عنوان‌های امری: عنوان‌های دستوری‌ای که به مخاطبان خود راه انجام دادن کاری را نشان می‌دهند، می‌توانند بسیار تأثیرگذار باشند. عناوینی که توجه بسیاری را به خود جلب می‌کنند. مانند عنوان تبلیغاتی شرکت اسو: «در داخل باک اتومبیل‌تان یک پلنگ بگذارید.»

۷- عنوان‌های توجیه کننده: یکی از راه‌های مؤثر نوشتن متن تبلیغ، فهرست کردن قابلیت‌ها و مزایای کالا یا خدمتی است که سعی در ارائه آن دارید. در عنوان خود می‌توانید دلایلی را ذکر کنید که مخاطب را توجیه کند که به سراغ خواندن متن تبلیغاتی شما بیاید. این عناوین نیازی به عبارت «به چه دلیل» ندارند؛ کلماتی مثل «راه انجام...» یا «شش راه» به خودی خود این پیام را به مخاطب منتقل می‌کنند.

۸- عنوان گواه: در این قبیل آگهی‌ها، مسئولیت فروش برعهده خود مشتری است. برای مثال برنده پیشین جایزه بزرگ یک شرکت، چگونگی این خوش اقبالی را برای شما شرح می‌دهد.

این روش می‌تواند بسیار موفق عمل کند، چرا که متن تبلیغ از زبان خود مشتری نوشته شده و گواهی رضایت اوست که می‌تواند سایر مخاطبان را نیز به خرید ترغیب سازد.

نکته پایانی و بسیار مهمی که باید در خلق عناوین در نظر گرفته شود پاسخ به این سه پرسش است:

۱- مخاطب من کیست؟

۲- ویژگی‌های برتر کالا کدامند؟

۳- چرا باید مخاطب مایل به خریداری این کالا باشد؟ (مهم‌ترین ویژگی این کالا برای مخاطب چیست؟)

بعد از رسیدن به پاسخ پرسش آخر کار را شروع کنید. ویژگی‌های مهم کالا را روی یک تکه کاغذ بنویسید و با استفاده از هشت نکته‌ای که ذکر شد شروع به نوشتن کنید. آن قدرها هم سخت نیست.

چگونه به کمک تکنیک‌های CRM کمپین‌های تبلیغاتی خود را بهینه کنیم؟

هر عملی که فرد به‌صورت آنلاین انجام می‌دهد یک داده باارزش محسوب می‌شود. تعاملاتی که در وب‌سایت‌ها انجام می‌شوند، خریدها، پاسخ به سوالات نظرسنجی و اعمال آنلاین دیگر، به بازاریاب‌ها کمک می‌کند تا اطلاعات بیشتری درباره مشتریان و مخاطبان هدف کسب کنند. بازاریابان با استفاده از مجموعه‌ای از این داده‌ها، می‌توانند کمپین‌های تبلیغاتی خود را بهینه کرده و برای هر دسته از مشتریان تجربه‌های آنلاین ویژه‌ای ایجاد کنند که بر آنها تأثیرگذار باشد.

به گزارش سایتchetor ، روشن است که تبلیغات در کسب‌وکارهای جدید به شیوه‌های سنتی امکان‌پذیر نیست. با پیشرفت تبلیغات آنلاین و فناوری‌های شخصی‌سازی، اکنون بازاریابان می‌توانند با اطلاعاتی که از مشتریان خود به دست می‌آورند و جمع‌آوری داده‌های مربوط به آنها، برنامه‌های تبلیغاتی خود را به‌صورت بهینه اجرا کنند. یکی از قدرتمندترین تکنیک‌هایی که با استفاده از داده‌های جمع‌آوری شده از مشتریان می‌تواند به برندها کمک کند تا کمپین‌های تبلیغاتی آگاهانه‌تری راه‌اندازی کنند، استفاده از نرم‌افزارهای CRM (مدیریت ارتباط با مشتری) است.

بازاریابان از طریق ویژگی بازاریابی CRM می‌توانند پیام‌های تبلیغاتی هدفمند را به کاربران پایگاه داده مشتریان ارسال کنند. تفاوت این نوع هدف قرار دادن مشتریان با نوع استاندارد آن این است که می‌توان از اطلاعات مشتریان حاصل از منابع مختلف (منابع آنلاین و آفلاین) استفاده کرد.

تکنیک‌های زیادی در زمینه بازاریابی CRM وجود دارد. در اینجا چند نمونه از آنها را بررسی می‌کنیم که می‌توانند در هر کمپین بازاریابی دیجیتال مورد استفاده قرار بگیرند. سعی کنید برخی از آنها را امتحان کنید تا ببینید کدام یک مناسب کسب‌وکارتان هستند.

با استفاده از CRM می‌توانید به‌موقع عمل کنید.

هنگامی که عضویت، قرارداد، اجاره‌نامه یا هر مورد مشابه دیگری که مربوط به مشتری‌تان است، به پایان دوره خود می‌رسد، مسلما درصدد تمدید آن برمی‌آیید. این مشتری می‌تواند فرد B2C یا یک کسب‌وکار دیگر باشد (B2B). می‌توانید به کمک ایمیل این تاریخ تمدید را به مشتریان‌تان یادآوری کنید، اما چند درصد از آنها به ایمیل‌ها کاملا توجه می‌کنند؟ استفاده از یک نرم‌افزار CRM قدرتمند می‌تواند به شما کمک کند تا مشتریان خود را دقیقا زمانی‌که آنلاین هستند هدف بگیرید و تاریخ تمدید را برای آنها ارسال کنید.

یکی از قدرتمندترین تکنیک‌هایی که با استفاده از داده‌های جمع‌آوری شده از مشتریان می‌تواند به برندها کمک کند تا کمپین‌های تبلیغاتی آگاهانه‌تری راه‌اندازی کنند، استفاده از نرم‌افزارهای CRM (مدیریت ارتباط با مشتری) است

با مشتریان غیرفعال خود بار دیگر ارتباط برقرار کنید

فراموش نکنید همیشه فرصتی دوباره برای به‌دست آوردن مشتریانی که مدتی است فعالیت نداشته و با شما ارتباط برقرار نکرده‌اند، وجود دارد. CRM به شما کمک می‌کند تا مشتریان از دست رفته خود را بشناسید، آنها را هدف قرار بدهید و برای‌شان پیام‌های تبلیغاتی آنلاین ارسال کنید. این کار برای برندها راهی را باز می‌کند تا بتوانند دوباره مشتریان غیرفعال خود را به کمک پیام‌ها و پیشنهادهایی که به همین منظور طراحی شده‌اند برگردانند و آنها را جذب کنند.

برای مشتریان فعال‌تان شرایط بیش‌فروشی و فروش محصولات مکمل را فراهم کنید

هنگامی که مشتریان در حال خرید یا در فرآیند تصمیم‌گیری برای خرید هستند، می‌توانید از فرصت‌ها به بهترین شکل استفاده کنید. استراتژی‌های بازاریابی بیش‌فروشی (Upsell) و فروش محصولات مکمل یا فروش متقاطع (Cross-sell) ازجمله همین فرصت‌ها هستند. به‌عنوان مثال کسب‌وکاری را در نظر بگیرید که در حال نقل مکان به دفتر کار جدیدش است و قصد دارد مبلمان جدیدی را برای دفتر کارش به کمک شرکت شما تهیه کند. شما می‌توانید از این فرصت برای بازاریابی و مدل‌های جدیدتر، با کیفیت‌تر و البته پرهزینه‌تر را به او معرفی کنید (بیش‌فروشی) یا در کنار مبلمان محصولاتی مانند تجهیزات دفتری، میز کار و مانند آنها را نیز به مشتری عرضه کنید (فروش محصولات مکمل).

مراحل بهینه‌سازی کمپین‌های تبلیغاتی

مرحله اول: بر عملکرد خود نظارت کنید

آنچه در هر تلاش برای بازاریابی حیاتی است، معیارهای ثبت و دسته‌بندی سرنخ‌ها و ردیابی آنهاست، به‌ویژه برای کسب‌وکارهایی که فرآیند فروش در آنها طولانی و پیچیده است. سیستم CRM شما باید قابلیت ردیابی سرنخ‌هایی را که از طریق تلفن، ایمیل، وب‌سایت و تبلیغات ایمیل به دست آمده‌اند داشته باشد.

این سرنخ‌ها باید از لحاظ کمی و کیفی تجزیه و تحلیل شوند تا معلوم شود کدام سرنخ‌ها واجد شرایط تبدیل شدن به مشتری واقعی هستند. اگر سیستم CRM شما این قابلیت را ندارد، باید از تیم فروش‌تان بخواهید این کار را به‌صورت دستی انجام دهند.

کاری که شاید ارزشش را داشته باشد، ولی وقت بسیار زیادی از تیم فروش‌تان می‌گیرد که می‌توانست برای تمرکز روی فروش صرف شود.

مرحله دوم: تقسیم‌بندی‌های خود را محدود کنید

یکی از روش‌های مهم برای جلوگیری از کاهش عملکرد مطلوب کمپین‌های تبلیغاتی این است که فهرست مشتریان بالقوه خود را به بخش‌های کوچک‌تر تقسیم‌بندی کنید. یکی از روش‌های نادرستی که بسیاری از بازاریابان به کار می‌گیرند این است که حجم زیادی از پیام‌های تبلیغاتی را به تعداد کمی از مشتریان بالقوه ارسال می‌کنند، بدون توجه به اینکه آیا پیام‌های ارسالی مناسب آنها است یا خیر. برای بهبود این مشکل کافی است مشتریان را به بخش‌های جداگانه تقسیم‌بندی کنید. در صورتی که این کار را به صورت دقیق انجام داده باشید، متوجه بهبود وضعیت کمپین‌های تبلیغاتی خود خواهید شد.

مرحله سوم: پیام‌های خود را تنظیم کنید

پس از آنکه تقسیم‌بندی‌های مناسب را ایجاد کردید، حال می‌توانید پیام‌های تبلیغاتی خود را تنظیم کنید و با ارسال آزمایشی مدل‌های مختلفی از آنها، نتایج به دست آمده را بررسی و تجزیه و تحلیل کنید. این پیام‌ها باید فقط در ظاهر با هم تفاوت داشته باشند و در واقع هدف آنها باید یکی باشد.

این آزمایش‌ها به شما نشان خواهد داد که هر پیام بر بخش خاصی از مشتریان بالقوه چه تأثیری خواهد داشت. به این ترتیب می‌توانید فهرستی بهینه از مشخصات مشتریان بالقوه خود تهیه کنید.

تبلیغات خلاق

ایستگاه تبلیغات

Visa؛ با دوچرخه دنیا را کشف کنید

مشتریان Visa در چین، در سفرهای خارجی‌شان نیز از روش پرداخت UnionPay استفاده می‌کردند. آنها نمی‌دانستند که Visa پوشش وسیعی در خارج از چین نیز دارد، بنابراین هدف برند یافتن راهی مستقیم برای حل این مشکل بود. Visa می‌خواست در معاملات سفرهای خارجی نیز مورد استفاده قرار گیرد. پس کمپین Visa Rental Bike در سه کشور کلید خورد. در این کمپین به مسافران جوان چینی که قصد سفر به خارج از کشور را داشتند، فرصت‌های منحصر به فرد استفاده از Visa و کشف سرزمین‌های ناشناخته معرفی می‌شد.

هدف و محور کمپین

به گزارش ام بی‌ای نیوز، Visa مجبور بود در چین با UnionPay و دیگر بازیگران داخلی کارت‌های اعتباری وارد رقابت شود. البته برند نمی‌توانست در چین کارت اعتباری صادر کند، زیرا این بازار تنها در اختیار برندهای داخلی بود. پرداختن به این چالش برای بالا بردن سهم بازار Visa اهمیت زیادی داشت. برند باید روش تازه‌ای برای جلب توجه مخاطبان چینی پیدا و UnionPay را از ذهن آنها محو کند.

Visa می‌خواست به انبوه مشتریان جوان چینی که استقلال مالی داشتند و هوس اکتشاف سرزمین‌های ناشناخته را در ذهن می‌پروراندند، دست پیدا کند. این مخاطبان برخلاف گردشگران سنتی چینی، به سفرهای گروهی عادت نداشتند و معمولا به تنهایی به سفر می‌رفتند و مقصدشان تنها جاذبه‌های معمول گردشگری نبود.

استراتژی خلاقه

برنامه Visa Rental Program پاسخی به این چالش مارکتینگی برند بود. Visa توریست‌های جوان چینی را به دوچرخه و ابزاری مجهز می‌کرد که با استفاده از GPS مکان‌های جدید و جذاب را به آنها معرفی می‌کرد. آنها می‌توانستند به دیدن جاذبه‌های کمتر دیده‌شده کشورها بروند و مناظری را کشف کنند که گردشگران اندکی به سراغ آنها رفته بودند؛ دوچرخه‌ها هم ابزار مناسبی برای هدایت برند به فروشندگان Visa بودند. وقتی گردشگری مسیرهای مکان‌یاب را دنبال می‌کرد، با فروشندگان معتمد Visa آشنایی پیدا می‌کرد که ممکن بود کارت‌های اعتباری UnionPay را قبول نکنند. به هر ترتیب برند می‌توانست همزمان با برقراری ارتباط بین مشتریان وVisa، امکان دیدن مکان‌های جذاب و بکر را برای گردشگران فراهم کند.

از این گذشته، این مکان‌یاب‌ها به کاربران اجازه می‌داد ماجراجویی‌های خود را ثبت کنند و آنها را در شبکه‌های اجتماعی خود و وب‌سایت Visa به اشتراک بگذارند. البته فعالیت‌های visa به همین موارد منتهی نشد؛ این ابزارهای هوشمند به‌طور خودکار مسیرهای جدید را ثبت می‌کردند و آنها را به اطلاع گردشگران می‌رساندند.

برای وسوسه و تشویق گردشگران در منزل، Visa نسبت به تولید محتوای تعاملی اقدام کرد. برند کاراکتری خلق کرد که نماینده گردشگران سنتی چینی بود و اطمینان داشت گردشگران جوان چینی نمی‌خواهند به او شباهتی داشته باشند. خبر دوچرخه‌های اجاره‌ای Visa خیلی زود از طریق اینفلوئنسرهای شبکه‌های اجتماعی، ویدئوهای آنلاین، آگهی‌های چاپی و محیطی پخش شد. به این ترتیب انبوه مخاطبان هدف به وب‌سایت Visa سرازیر شد. آنها می‌توانستند در وب‌سایت با تماشای ویدئوهای مجازی سفر با دوچرخه، لذت پنهان سفر به شهرهای مورد علاقه‌شان را تجربه کنند.

دوچرخه‌سواری با ابزار هوشمند مجهز به GPS محور کمپین را تشکیل می‌داد؛ گردشگران به جای استفاده از سیستم حمل‌ونقل شهری به وسیله بی‌دردسرتری دسترسی داشتند. به علاوه دوچرخه‌سواری بخشی از فرهنگ جدایی‌ناپذیر چینی است.

نتیجه‌گیری

در آن سال آمار معاملات Visa ۴۰درصد افزایش یافت.

آمار مراجعه به باجه‌های اجاره دوچرخه فقط در چهار هفته اول کمپین، ۷۴۸۶ نفر بود (کمپین فقط در سه شهر خارجی اجرا شده بود)، همچنین ویدئوی کمپین در یک ماه ۳۲ میلیون بار دیده شد.

ایستگاه بازاریابی

ایمیل مارکتینگ، قهرمان ناشناخته عصر دیجیتال

بـه دلایل مختلفی ایمیـل مارکتینگ، قهرمان ناشـناخته عصر دیجیتال شناخته می‌شود. دلایل متعددی برای چنین تشـبیهی وجـود دارد؛ اول اینکه ایمیل نخسـتین ابزاری اسـت که واقعا به شـرکت‌ها اجـازه داد تـا از تعامـل اینترنت در مارکتینـگ بهره‌بـرداری کنند. ابـزار ایمیل، که می‌تواند با اسـتفاده از اطلاعات مشـتری تکمیل شـود، امـکان شناسـایی پیشـنهادهای خریـد محتمل‌تر، ارائه پیشـنهادهای هدفمند و پیگیری نتایج کمپین‌ها و سایر نتایج را فراهم کرده است. دلیل دوم این اسـت که ایمیل مارکتینگ بخش بزرگـی از دیجیتال مارکتینـگ را انجام می‌دهد. اگرچه ایمیل، فناوری مسحورکننده‌ای نیست اما بسیار قدرتمند است.

بـه گـزارش هورمونـد، فناوری‌هـای ایمیلی در طـول فرآینـد مدیریـت ارتباط مشـتری، از ایمیل‌هـای تأیید خریـد گرفته تـا خبرنامه‌ها و ایمیل‌هـای تبلیغاتی، کاربرد خواهند داشـت که بـه این ترتیب می‌توان ایمیل را یک ابزار بسـیار مهم در تجربه مشـتری دانسـت. دلیل سوم این اسـت که ایمیـل مارکتینگ نخسـتین فناوری دیجیتال مارکتینگ بوده که در اینترنت استفاده شـد و از تعاملی بـودن آن بهره‌برداری کرد. قبل از پذیرش گسـترده ایمیـل به‌عنوان یک تکنیک دیجیتال مارکتینگ، متخصصان مارکتینگ ابتدا بر اسـتفاده از تبلیغات نمایشی مشغول بودند. در حقیقـت ایمیل از یک مکانیسـم پیام‌رسـانی به کانالی مبتنی بر اجازه مشتری و سپس به کانالی تمام عیار برای مشارکت تبدیل شد.

ایمیل مارکتینگ بسیار مناسب عصر دیجیتال حاضر اسـت و امکان تعامل در این عصر را فراهم می‌کنـد، چراکـه براسـاس آن مشـتری قادر به پاسـخگویی بوده و ترجیحات وی بـرای ارتباط بعـدی مدنظر قـرار می‌گیرد. ایمیـل، آنی عمل کرده و به‌خصوص از طریـق گجت‌ها، پیغام‌ها به موقع تحویل داده می‌شـوند. ایمیل ابزاری جالب توجه اسـت، چراکه پیام‌ها از طریق آن می‌توانند مصرف‌کننـده را به بخش‌های دیگـر اینترنت یا به یک وب‌سـایت خاص هدایـت کنند. اطلاعات زیادی از این طریـق قابل مخابره بوده و می‌توان از اطلاعاتی که قبلا در ارتباط ایمیلی با مشتریان به‌دست آمده استفاده کرد.

ویژگی‌های تعاملی دیجیتال مارکتینگ موجب نتیجه‌دهـی سـریع بازاریابی ایمیلی شـد. با این حال، مقایسـه ایمیل با اشکال سنتی مارکتینگ مسـتقیم همچـون پسـت مسـتقیم بـه دلیل شباهت‌های آنها طبیعی است. پیام‌های نوشتاری به جای صندوق پست معمولی به اینباکس ایمیل وارد می‌شوند. آنها می‌توانند یک مشتری را به‌طور خـاص خطاب قرار دهند و همچنین شـامل یک پیشنهاد هدفمند باشند.

بـا این حـال تفاوت‌های مهمی نیـز میان این دو کانـال وجـود دارد؛ ایمیل سـریع‌تر، ارزان‌تر و مؤثرتر از پسـت مسـتقیم اسـت. با استفاده از ایمیل، پیشـنهادهای فروش به سـرعت و بدون نیاز بـه انتظار بـرای چاپ آنها آماده می‌شـوند. این ابزار نیازی به چاپ و ارتباطات پسـتی ندارد و به سـرعت پاسـخ مشـتری را ارزیابی کرده و پیشـنهادهای آتی خرید را بـرای افزایش میزان پاسـخ او تنظیم می‌کند. بدیهی اسـت که ایمیل نسـبت به سـایر روش‌هـا مؤثرتر اسـت، چراکه میزان پاسخ‌دهی بیشتر بوده و به سرعت می‌توان پیشنهادهای خرید و پارامترها را تغییر داد و نتایج را سنجید. براسـاس آخرین مطالعات انجام شده توسـط MailChimp و MarketingProfs نـرخ خواندن منحصربه فـرد در حدود ۱۹درصد شـناور بوده و نرخ کلیک بیشتر از ۳درصد است، همچنین نرخ لغو اشـتراک حدود ۲۵صدم درصد بوده که در مجموع این آمار قابل قبول است.

فرصت را از دست ندهید!

بایدها و نبایدهای برنامه وفاداری مبتنی بر گوشی‌های هوشمند

علیرضا جعفری
مشاور برنامه‌های وفاداری

چند سـالی می‌شـود که تعداد تلفن‌های همراه از جمعیت کشـور نیز بیشـتر شده و این موضـوع حاکی از اهمیت گوشـی‌های تلفن همراه اسـت. تعداد تلفن‌های همراه در ایران بیش از جمعیت کشـور اسـت و ایران با بیـش از ۷۰ میلیون نفـر جمعیت، بیش از ۱۰۰میلیون سـیم‌کارت ثبت شـده دارد. براساس گزارش‌های جهانی، در سال ۲۰۱۴ بیش از ۲۹درصد خریدهای آنلاین از طریق گوشـی‌های موبایل صورت گرفت. مطمئنا این روند در سـالی که پیش‌رو داریم، بیشتر هم خواهد شـد! این اعـداد و ارقام به خوبی نشان می‌دهند که دیگر وقت آن شده است تا موبایل هم وارد بازی وفاداری شرکت‌ها شود.

وفـاداری موبایلـی دقیقا یعنـی چه؟ اگر این سـوال را از من بپرسید، به شما خواهم گفت که تعریف دقیق، بسـتگی به این دارد که شـما چه می‌فروشـید؟ کالا یا خدمت؟ مشتریان شـما عموما چه افرادی هستند؟ و اینکه شما به‌عنوان یک شرکت، می‌خواهید چـه نوع ارتباطی با مشـتریان خود داشـته باشید؟ اما بسـیاری از کارشناسان وفاداری، این‌گونه جواب می‌دهند که «برنامه وفاداری مبتنی بر موبایل، خلق یک راه ارتباطی جدید با مشتری اسـت که به ارزشمند شدن برند شرکت کمک بسیاری می‌کند.»

در این نوشـتار، به پنـج نکته کلیدی که برای اجرای وفاداری مبتنی بر موبایل ضروری است، می‌پردازیم.

۱- ارائه دسترسـی کامـل موبایلی به تمام ابعاد برنامه وفاداری

حداقـل کاری کـه باید انجـام دهید این است که به مشتریان اجازه دهید تا خودشان مدیریت برنامه‌شـان را به‌دست گیرند، یعنی از طریق گوشـی موبایل‌شان بتوانند ثبت‌نام کنند، از میزان امتیازات‌شان، نحوه جمع‌آوری آنهـا، خرید کـردن و فرصت‌هـای تخفیفی پیش رو با خبر شوند، بتوانند از آنها به خوبی اسـتفاده کنند و مهم‌تر از همـه اینها، لذت ببرند. بله! لذت بردن نکته طلایی در این شیوه وفاداری اسـت که متأسفانه با وجود سادگی بسیار، هنوز بسیاری از برندهای مطرح به آن توجه نکرده‌اند. اگر مشتریان نسبت به برنامه وفاداری نصب شده روی گوشی موبایل‌شان حس کارایی داشته باشـند و از بازی کردن بـا آن، بله! بـازی کردن لـذت ببرند، به‌جد می‌گوییـم که شـما نیمـی از راه را رفته‌اید. مشـتریان ایـن روزها توقع دارنـد برنامه‌ای ارزشمند با قابلیت‌های شخصی‌سازی (یعنی خلق برنامه مختص مشتری) را در هر مکان و هر زمانی در اختیار داشته باشند. برنامه را جوری طراحی کنید تا هر مشتری این تصور را داشـته باشـد که این برنامه تنها مختص به اوسـت. از اینها گذشـته، اعضای باشگاه مشتریان شما، باید به راحتی بتوانند از کدها و کوپن‌های تخفیف خود اسـتفاده کنند، نه اینکه مجبور شـوند از آن پرینـت تهیـه کـرده یا حضـوری به فروشـگاه مـراجعـه کننـد. پـا را از ایـن فراتر می‌گذاریـم؛ اجـازه بدهید تـا اعضـای باشـگاه‌تان تخفیف‌های خـود را در زنجیره حساب‌های وفاداری‌شان ذخیره کنند تا هر زمان که دوست داشتند استفاده کنند.

این را به خاطر بسپارید که وفاداری مبتنی بر موبایل، پلی حیاتی میان دنیای آنلاین اطلاعات و ذهن مشتریان است و اگر شرکتی موبایل را جزو برنامه‌های وفاداری خود ندانند، فرصت بزرگی را از دست داده است

۲- گزینـه «موقعیـت مکانـی» را در برنامـه بگنجانیـد و به مشـتریان خود امتیاز دهید

گاهـی پیش می‌آیـد برندهایـی که در سطح شهر فروشـگاه‌های متعددی دارند، به گوشـی‌های همراه مشـتریان خود به چشم دشمن نگاه می‌کنند و تصورشان هم بر این است که تا زمانی‌که مشتریان بتوانند کالای مـورد نظر خـود را از طریق چـرخ زدن در اینترنت پیدا و خریداری کنند، دیگر کسـی به سـراغ فروشگاه‌های سـطح شهر نمی‌آید یا حداقل میزان فروش‌شـان کاهش می‌یابد. اما بازاریابان حرفه‌ای و زرنگ با اسـتفاده بجا از برنامه‌هـای وفاداری، گوشـی موبایل را به فرصتی جدید برای فروش بیشتر بدل کرده و مشتریان خود را نیز به وجد می‌آورند. فرض کنید شـما، یکی از اعضای باشگاه مشتریان برنـد الف هسـتید و موقعیت مکانی شـما خیابان ولیعصر گزارش شده است. در همان زمانی‌که مشـغول پیاده‌روی هستید، پیامی دریافـت می‌کنید؛ مشـتری عزیز، شـما در نزدیکی فروشگاه ما هستید. در صورتی که به ما سر زده و از ما خرید داشته باشید مشمول طـرح تخفیف مکانی ما خواهید شـد. و این دقیقا همان کاری اسـت که برند سفرا، یک برند مطرح در فروش لوازم آرایشی-بهداشتی برای مشتریان وفادار خود انجام می‌دهد.

از موقعیت مکانی مشـتری خـود نهایت اسـتفاده را ببریـد. به مشـتریان خود فقط کالاهای خـود را ارائه ندهیـد. آنها را به یک فنجـان قهـوه داغ در نزدیک‌ترین کافی‌شاپ دعوت کنید و ببینید که مشـتری شما چه لذتی از وفـادار بودن می‌برد، حتما امتحان کنید

۳- تعامل بیشتر بـا اسـتفاده از تبلیغات‌موبایلی

شما می‌خواهید که مشتریان بیشتر با شما در ارتباط باشـند؟ چه در فروشگاه‌ها یا پشت میز کار یا حتی در خانه؟ خوب، به موبایل‌شان اهمیـت بدهید. اگر در حـال طراحی برنامه موبایلی جدیدی برای مشتریان خود هستید توجه داشته باشید، به مشتریانی که برنامه را روی گوشی موبایل‌شان نصب می‌کنند، امتیاز بیشتری بدهید؛ به آنهایی که از طریق موبایل از شما خرید می‌کنند تخفیف بیشتری دهید. یـا در مدتی محدود تخفیفاتـی باورنکردنی برای مشتریان وفادار اما موبایلی خود در نظر بگیرید. کافی است مشتریان خود را به کسب امتیاز از این راه ترغیب کنید.

۴- ادغام پـاداش وفـاداری با تجربه موبایلی‌مشتریان

مؤثرتریـن برنامه‌هـای وفـاداری عموما براسـاس میزان خریـد به اعضای باشـگاه مشـتریان امتیاز می‌دهند، اما امتیازدهی در موبایـل اندکی متفاوت اسـت. در این مورد، مدیران باشـگاه مشـتریان براسـاس تعداد پست‌ها در شـبکه‌های مجازی و پسندیدن یـا به قول امروزی‌ها لایک کـردن تصاویر و نوشته‌های شـرکت در صفحات فیس‌بوک، اینسـتاگرام و. . ، به مشـتریان وفادار خود امتیاز می‌دهند.

ذکـر این مطلـب خالی از لطـف نخواهد بود؛ از آنجا که بیشـتر مشـتریان موبایلی، قبـل از خرید، به سـایت اینترنتی سـر زده و بعد از بررسـی همه جانبـه اقدام به خرید می‌کنند، توجه به گزینه «افزودن به لیسـت علاقه‌مندی‌ها» و امتیاز دادن به مشـتریان براساس علاقه‌مندی‌های‌شان می‌تواند ارتباط بین شرکت و مشتری را بهبود ببخشد. از این راه شـرکت و باشگاه مشـتریان آن می‌تواند امتیـازات ویژه‌ای را بـرای علاقه‌مندان گروه خاصی از محصولات در نظر بگیرد؛ مطمئن باشید که مشتریان هم راضی خواهند بود.

۵- اسـتفاده از داده‌هـای وفـاداری موبایلـی بـرای شـکل‌گیری نگاهـی یکپارچه به مشتری

شـاید بزرگ‌تریـن مزیت یک باشـگاه مشتریان موبایلی، زمانی باشد که مشتریان به تطبیق خودشـان با برنامه‌های وفاداری شـرکت اختصـاص می‌دهند! مشـتریان دوسـت دارند تـا آنجا که ممکن اسـت از مزایای موجود در باشگاه نهایت استفاده را ببرند؛ اینجاست که زوایای پنهان دید خود را بروز می‌دهند و این فرصت مناسبی برای بازاریابان شـرکت اسـت تا تمام جنبه‌های رفتـار مشـتری را در کانال‌هـای ارتباطی بررسی و به اطلاعات جامع و یکپارچه‌ای از روان‌شناسی رفتار مصرف‌کننده دست پیدا کنند. مطمئن باشـید که این اطلاعات به شرکت‌ها فرصت خلق پیشنهادات جذاب‌تر و مشتری پسندتر را می‌دهد. این را به خاطر بسپارید که وفاداری مبتنی بر موبایل، پلی حیاتی میان دنیای آنلاین اطلاعات و ذهن مشـتریان اسـت و اگر شـرکتی موبایل را جزو برنامه‌های وفاداری خود ندانند، فرصت بزرگی را از دست داده است.

ارتباط با نویسنده:
Me@alirezajafari.com

بازاریابی خلاق

بازاریابی نوین

داستان‌سرایی مشتری در استراتژی بازاریابی دیجیتال

اهمیت داستان‌سرایی

داستان‌سرایی مشـتری یکی از روش‌های جدید در بازاریابی دیجیتال است.

وقتی در مورد داستان‌سرایی فکر می‌کنیم، تصورات ما بیشـتر در مورد خاطرات دوران کودکی اسـت. این داستان‌ها نظیر داسـتان‌های پریان یا اردوهای مدرسه است.

داسـتان‌ها اساسی‌ترین فرم از ارتباط بشری هستند. معمولا داستان‌سرایی جزو نخستین دسته‌ها از فرهنگ بشری طبقه‌بندی می‌شوند.

به گزارش ibazaryabi ، تحقیقات نشان داده است که ذهن بشری مایل است که داده‌ها را به شکل روایی، کدگذاری، ذخیره و بازیابی کند.

داستان‌سرایی در بازاریابی

زمانی‌که مشتری تصمیم به خرید می‌گیرد، داستان‌ها می‌توانند اطلاعات مهمی را انتقال بدهند.

داسـتان‌ها می‌توانند تصمیم‌گیری مشتری را شکل داده و تجربه برند را نیز شکل بدهند.

با ظهور رسانه‌های اجتماعی ارتباط مشتری با مشتری مانند فیس‌بـوک و توییتر، داسـتان‌ها نقش فعال‌تری گرفته‌اند.

داسـتان‌ها ابـزاری قوی برای شـکل‌دهی به فرآیند شناختی مشتری، فراخوانی مجدد تصویر برند هستند، اما ایـن روش داستان‌سـرایی به نسـبت در بازاریابی دیجیتال کمتر شناخته شده است.

در تحقیقـی که روی دو کمپانـی BMW آلمانی و بانک Sugura در ژاپن انجام گرفته است، نقش توسعه روش داستان‌سـرایی در انتخاب مشتری بررسی شده است.

طی این تحقیق مشخص شـد که داستان‌سرایی به صورت مشـخص اشـتغال کاربر با وب‌سایت را افزایش می‌دهد.

داستان‌هایی که از مشـتری سرچشمه گرفته بودند در شـکل‌دهی نگرش مشـتری به برند در رسانه‌های اجتماعی نقش بسزایی داشته‌اند.

در مقابل، برخی شرکت‌ها سعی در بالا بردن تجربیات و روایت‌های مربوط به برند مشتری ندارند.

این شـرکت‌ها فرصت‌های خوبی را بـرای ارتباط با خریداران بالقوه از دست می‌دهند.

داستان‌سرایی در بازاریابی دیجیتال

امروزه به صورت فزاینـده‌ای محل نمایش قدرت در بازاریابی دیجیتال از روی برند به سمت ترکیبی از برند و مشتری حرکت می‌کند.

در تبلیغات سنتی تلویزیونی، پیام‌های بازاریابی برند به مشتری مسلط شده است، اما در یک مدل بازار چند وجهی، مدل سـنتی بازاریابی با رقابت شدیدی روبه‌رو است.

دلیل آن‌هم این اسـت که شـرکت‌ها از وب‌سایت‌ها و رسـانه‌های اجتماعی برای ارسال پیام با اثر عمیق‌تر استفاده می‌کنند.

پیام‌های مسـتقیم برند کـه دارای سـاختار روایی هسـتند، می‌توانند به طرز فزاینـده‌ای متقاعد کردن و ارتباطات برند را در هر دو رسانه سنتی و مدرن افزایش بدهند.

امروزه یک گرایش داستان‌سرایی مشتری به مشتری در رسانه‌های اجتماعی همه‌گیر شده است.

مفاهیم قبلی تأثیر نفوذ برند، با مفاهیم پویاتر برند به مصرف‌کننده و مصرف‌کننده به مصرف‌کننده جایگزین می‌شوند.

این به ما اجـازه می‌دهد که ترکیبات پیچیده‌تری از اشتراک محتوای خلاقانه را با مشتری در پیش بگیریم.

شرکت و مشتریان برند، هر دو می‌توانند محتوا را روی رسانه‌های اجتماعی به اشتراک بگذارند.

نمونه موفق شرکت فورد

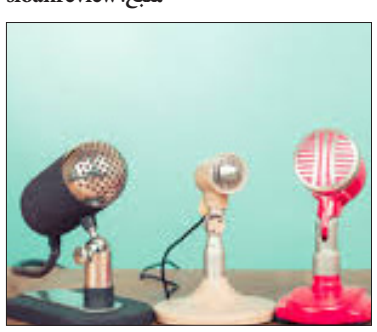
شرکت‌ها هم، در به اشتراک گذاشتن تجربه مشتریان فعال شده‌اند. این شرکت‌ها تولید محتوا توسط کاربران و مشتریان را تسهیل کرده‌اند.

مثلا در سال ۲۰۰۹ و سال ۲۰۱۳، شرکت فورد موتور با قرض دادن ۱۰۰ فورد Fiestas جدید برای شش ماه به صورت رایگان برای یک‌سری افراد انتخاب شده یک موج رسانه‌ای ایجاد کرد.

در مقابل از انتخاب‌شـدگان خواسـته شـده بود که تجربیات خودشـان را از این ماشـین روی رسانه‌های اجتماعی نظیر یوتیوب، فیس‌بوک و توییتر به اشتراک بگذارند.

فـورد از این کمپیـن تبلیغاتی بـرای تبلیغات روی تلویزیـون و تبلیغات چاپ شـده و تبلیغات دیجیتالی استفاده کرد.

منبع: sloanreview



کارتابل

تأثیر شاد بودن در کسب‌وکار

مترجم: امیر آل‌علی

روان‌شناسان شاخه مثبت‌گرایی معتقدند که شادی و خوش‌بینی، قابلیت سیستم دفاعی بدن را برای مبارزه با بیماری‌ها افزایش می‌دهد. اینکه ممکن است در شرکتی بزرگ کار کنید و کارفرمایی عالی داشته باشید، خوب است اما باز هم بهترین کارفرماها هم برای همه بهترین نیستند، بلکه این خود کارمندان هستند که با ایجاد روابطی شاد و در عین حال موفق با دیگران محیط کار را از حالت خسته‌کننده و تکراری خارج می‌کنند. اگر افراد در یک روز کاری، دارای خلق و خوی شاد باشند، به احتمال زیاد نسبت به روزهای دیگر، خلاق‌تر هستند. از نظر فرآیند شناختی، افراد شاد به لحاظ روانی، منعطف و گشوده ذهن بوده و تفکری خلاق دارند. شاد بودن نه‌تنها مراحل زندگی هر فرد را تحت تأثیرات مثبت قرار می‌دهد، بلکه در محیط کار نیز همین شاد بودن در جهت هر چه بهتر انجام شدن کار نقش بسزایی دارد، به‌طوری که از نرژی مثبتی که از یک فرد شاد انتقال می‌یابد اثرات معجزه آسایی دارد. در ادامه به معرفی راهکارهایی که در این زمینه می‌تواند مؤثر باشد خواهیم پرداخت.

۱- نگرش خود را تغییر دهید

علت نارضایتی بسیاری از کارکنان، نگرش منفی آنان به کار است. این افراد، همیشه درگیر یک جنگ روانی درونی هستند که آیا عضو مؤثری برای سازمان محسوب می‌شوند یا خیر؟ با این ذهنیت که عضو مفیدی برای سازمان هستید، حس غرورتان را تقویت کنید.

۲- انتقاد بیش از حد را کنار بگذارید

بسیاری از افراد وقتی مرتکب خطایی می‌شوند، احساس گناه و شرمساری می‌کنند. به جای تأسف، سعی کنید از این خطا در جهت بهبود و رشد درس بگیرید. از انتقاد منفی به خود بپرهیزید و سعی کنید خود را به‌خاطر موفقیت‌های هرچند جزئی تشویق کنید.

۳- با دیگران دوستانه رفتار کنید

این یک واقعیت است که کار، تنها هنگامی جذاب‌تر خواهد شد که همکاران خود را دوست داشته باشید. وقتی با دیگران رفتاری دوستانه و مسالمت‌آمیز برقرار کنید، محیطی آرام و دوست‌داشتنی خواهید داشت.

۴- شغل خود را تغییر دهید

در برخی موارد تنها گزینه مطلوب، تغییر شغل است. این امر خصوصا در مواقعی که تمامی راهکارهای مدنظر را به کار گرفته‌اید، ولی نتیجه مطلوب به دست نیامده است، الزامی خواهد بود.

۵- توقعات از خود را معقول کنید

این امر که مشتاق انجام یک کار و به پایان رساندن یک پروژه باشید، بسیار خوب و پسندیده است و بیانگر اهمیت شما به کارتان است. با این حال وعده‌ها و تعهداتی که قادر به انجام آنها نباشید، تنها ناامیدی و نارضایتی را به همراه خواهند داشت. به همین خاطر لازم است به نحوی عمل کنید که خود را با مشکل مواجه نسازید.

توجه داشته باشید که لازمه انجام هرکاری این است که آرامش لازم را داشته باشید. در غیراین صورت نمی‌توانید وظیفه خود را به بهترین شکل انجام دهید و این امر اگر منجر به از دست دادن موقعیت شغلی نشود، بدون شک مانع پیشرفت شما خواهد شد. بدون شک شاد بودن یکی از مواردی است که به این امر کمک شایانی خواهد کرد به همین خاطر بهتر است برای آن فکری کنید.

توصیه‌های حرفه‌ای از مدیران موفق

- مطالعات نشان می‌دهند که انجام کارهای خوب و دیدن کارهای خوب دیگران در شاد بودن تأثیر زیادی دارد زیرا موجب تقویت انگیزه و روحیه و به احتمال زیاد، انجام کارهای خوب دیگر در شما می‌شود.

- همواره به خاطر داشته باشید که شادمانی در محیط کار، نیازمند تلاش‌های مستمر است. شما نمی‌توانید نظاره‌گر اطراف باشید و هیچ کاری نکنید و فقط با آرزوی شادی، انتظار رخ دادن آن را داشته باشید. رضایتمندی و شادمانی در محیط کار، نیازمند برداشتن گام‌های اساسی است که روزانه باید انجام دهید. شادمانی را باید ایجاد و سپس آن را حفظ کرد.

- یکی از نشانه‌های شادی، داشتن روابط اجتماعی قوی و گسترده است. وقتی در محیط کار با همکاران خود آشنا نباشید بدون شک از کار خود متنفر خواهید شد. اگر وضع به همین منوال پیش برود، با گذشت زمان همه چیز بدتر خواهد شد. توجه به این نکته ضروری است که ابتدا باید خود برای تغییر چنین شرایطی اقدام کنید.

- لبخند بزنید و حتی اگر شاد نیستید این کار را ادامه دهید. براساس تحقیقات کارشناسان، لبخند زدن، استرس را کاهش داده و شما را شادتر می‌سازد.

- فرهنگ یکی از مهم‌ترین بخش‌های سازمان است. زمانی‌که سازمان شروع به فعالیت می‌کند، کارکنان اولیه سازمان به‌عنوان نخستین نماینده‌های فرهنگ سازمانی شناخته می‌شوند، اما سازمان با اضافه‌تر شدن کارکنان تغییر پیدا می‌کند. افراد خودشان را با ارزش‌ها و باورهای سازمان هماهنگ می‌کنند. بنابراین این امر که فرهنگ سازمانی تا چه میزان قادر است شادی را در محیط کار ایجاد کند، می‌تواند در ایجاد و ماندگاری آن تأثیر داشته باشد.

چگونه برای کسب‌وکارمان یک شریک B2B خوب انتخاب کنیم؟

همیشه در ابتدای کار شرایط به گونه‌ای است که هر کس (یا هر تیم) فکر می‌کند که خودش از عهده همه کارهای خود برمی‌آید و نیازی به یک شخص یا سازمانی خارج از سازمان خود ندارد. اما اگر عمیق‌تر نگاه کنیم، تقریبا همه ما به یک یا چند شریک B2B برای راه‌اندازی یا توسعه کسب‌وکارمان (در بخش تبلیغات یا در بخش تولید محتوا، سئو و...) نیاز داریم و اینجاست که اهمیت یک شریک B2B خوب نمایان می‌شود. برویم سر اصل داستان؛ خب حالا این شریک ایده‌آل B2B را از کجا گیر بیاوریم؟ چگونه؟ با چه اصولی؟

با ما همراه باشید تا به نقل از Modir.TV ۱۱فاکتوری را که هنگام تصمیم‌گیری برای همکاری با شرکت‌ها به صورت B2B نیاز است، بررسی کنیم.

۱- میزان تجربه شما یا شرکت‌تان در خدمات/کالایی که ارائه می‌دهید چقدر است؟

شما قبل از شروع همکاری باید از تجربه شرکت روبه‌رو اطلاعات کسب کنید تا ببینید در حوزه‌ای که به فعالیت آنها نیاز دارید، تجربه و خبرگی مورد نیازتان را دارند یا نه. شاید یک شرکت قدیمی و باتجربه، از حوزه‌ای که نیازمند خدمات هستید اطلاعات و تجربه‌ای نداشته باشد. شما باید مناسب‌ترین و کارآمدترین شرکت را برای خود انتخاب کنید. این سخنان گریگ لندر، بنیانگذار شرکت مشاوره‌ای توسعه کسب‌وکار CBIZ بود.

۲- آیا قرارداد همکاری بلندمدتی در پرونده خودتان دارید؟ اگر جواب بله است، چه شرکت‌هایی مشتریان بلندمدت شما بودند؟

وجود قراردادها و همکاری‌های بلندمدت نشان‌دهنده تعهد آن شرکت در قبال مسئولیت‌هایش است. اگر کسب‌وکارهای دیگر توانسته‌اند در بلندمدت با این شرکت کنار بیایند، پس احتمال اینکه کسب‌وکار شما نیز بتواند همکاری موفقی را صورت بدهد نیز زیاد است. شما هم‌اکنون نظر دارون کوهن مدیر ارشد شرکت B2B matching platform Powerlinx را مطالعه کردید.

۳- هم‌اکنون با چه شرکت‌هایی همکاری می‌کنید؟

اشتباه نکنید، بحث تجربه و شلوغ بودن سر یک شرکت متفاوت هستند. شما برای بهتر اجرایی شدن کارتان نیازمند این هستید که شرکت برای شما تمرکز کافی داشته باشد، نه اینکه کارها و خدمات درخواستی شما زیر انبوهی از مشتریان دفن و فراموش شود.

طبق گفته لندرز «اصلا بعید نیست که شرکتی صرفا عطش جذب مشتری داشته باشد و هنگام ارائه خدمات به آنها وابماند و از زیر بار مسئولیتش شانه خالی کند.»

۴- شما چطور و چه کمکی به رشد و توسعه کسب‌وکار مشریان سابق‌تان کردید؟

درصورت امکان، بنا به توصیه کوهن، از شرکت مقابل درباره فرآیند خدماتی‌ای که ارائه داده و کمکی که به مشتریان سابق کرده و راه‌حل و نوآوری ویژه‌اش بپرسید تا بدانید که این گزینه در برابر دیگر گزینه‌های پیش‌روی شما چه ویژگی متمایزی دارد.

۵- می‌توانید ما را با مشتریان کنونی یا سابق خود مرتبط کنید تا با آنها صحبت کنیم؟

اریک کاسابوری می‌گوید «خواندن آمارها و نظرسنجی‌ها می‌تواند به شما کمک کند ولی هرگز نمی‌توانند جای یک ارتباط مستقیم با مشتریان سابق شرکت را بگیرد. از آنها نظر و دیدگاه‌شان را درباره خدماتی که به آنها ارائه شده است بپرسید تا بیش از پیش بدانید که قرار است با چه نوع شرکت ارائه‌دهنده خدمات همکاری کنید.»

۶- به‌طور واضح درخواست و خدماتی را که نیاز دارید بیان و شفاف‌سازی کنید

نخستین گام توجیه دو طرفه است. چه خدماتی نیاز است و این خدمات چگونه ارائه می‌شود. مزیت‌هایی که این همکاری برای دو طرف معامله دارد چه چیزهایی است؟

کوهن بیان می‌کند که «اکثر همکاری‌هایی که به شکست منجر می‌شوند به این خاطر هستند که دو طرف معامله، در ابتدا انتظارات و خواسته‌های‌شان را برای یکدیگر شفاف‌سازی نکرده‌اند. اگر شما نتوانید هدف‌تان را به‌طور واضح بیان کنید، چطور انتظار دارید که دیگران بتوانند آن را برای‌تان ایجاد کنند؟»

همچنین لندرز اضافه کرد: «شما باید قبل از عقد قرارداد با شرکت، از هدف و نیاز خودتان به خوبی و به‌طور کامل آگاهی داشته باشید و بدانید که اولویت‌بندی آن شرکت برای رساندن و انجام خدمات به مشتریانش، چه چیزی است.»

۷- طرف دیگر ماجرا را نیز در نظر بگیرید

برای شروع یک همکاری دوطرفه B2B شما تنها کسی نخواهید بود که حق حرف زدن و بیان نیازها و انتظاراتش را دارد. شما باید انتظارات طرف مقابل را نیز در نظر بگیرید. کوهن پیشنهاد می‌کند که کسب‌وکارهای کوچک به‌طور کامل و واضح از انتظارات شرکت مقابل اطلاعات کسب کنند و بدانند که چطور می‌توانند در رهیابی به این اهداف، خدمات‌شان را ارائه دهند.

کوهن می‌گوید: «روش دستیابی به یک مذاکره برد-برد همین است، شما باید نیازها و انتظارات طرف مقابل‌تان را نیز در نظر بگیرید. شما موظف هستید که کسب‌وکار و جسارت خود را برای طرف مقابل توضیح دهید؛ همان‌گونه که انتظار دارید او پاسخگوی شما باشد.»

۸- با دیگر کسب‌وکارهای تازه راه‌اندازی شده مشورت کنید

مشورت با شرکت‌هایی که از لحاظ گستردگی و مدت فعالیت در رده شرکت شما هستند، می‌تواند کمک بسیار مناسبی باشد. از آنها در مورد نقاط ضعف و قوتی که در تجربه شخصی شرکت‌شان داشتند بپرسید تا بتوانید بهترین انتخاب و راه‌حل را برای شرکت خود برگزینید.

به گفته کاسابوری «در اینکه اینترنت منبع عظیمی از اطلاعات را دراختیار شما می‌گذارد، شکی نیست، اما بهترین روش تحقیق و دریافت اطلاعات قابل اعتماد، پرسش مستقیم از دیگر شرکت‌هاست؛ شرکت‌هایی که کاری را که شما می‌خواهید انجام دهید انجام داده‌اند. اگر به‌طور مستقیم درحال رقابت نباشید، معمولا پاسخ‌های دریافتی شما، بدون قصد و غرض‌ورزی خاص و برای کمک به شما خواهد بود.»

۹- تعادل مناسب میان بودجه و خدماتی که قرار است دریافت کنید برقرار کنید

اکثر شرکت‌های نوپا، با بودجه محدود شکل می‌گیرند و شاید صحبت‌هایی که تاکنون داشته‌ایم، برای بودجه آنان مانند یک رؤیا به نظر برسد، اما نظر لندرز را در این باره بشنوید: «شاید انتخاب یک شرکت خارجی و هزینه‌هایی که ممکن است متحمل شوید، برای شما و شرکت‌تان حیاتی و بحرانی به نظر برسد. شما باید از بلندپروازی‌ها دوری کرده و با توجه به بودجه‌ای که دارید بهترین انتخاب را کنید. حد و اندازه خود و شرکت‌تان را بدانید. با خرج‌های زیاد شرکت را به خطر نیندازید.»

۱۰- به زنجیره فعالیت‌های جانبی خود به‌طور متداول نظارت داشته باشید

فرآیندهای یک شرکت باید با رهنمودهای مدیرش، در یک راستا و هدف باشد و این مهم مختص فعالیت‌های داخلی شرکت نمی‌شود. شما باید تمامی فعالیت‌های مرتبط با کسب‌وکارتان را تحت نظر داشته باشید تا در راستای هدفی که مدنظر شماست حرکت کنند. به‌طور مثال طراحی سایت، طراحی برند و حتی طراحی دکوراسیون داخلی شرکت‌تان باید در یک سمت و سو باشد.

جوی هووم، مدیرعامل شرکت نرم‌افزاری Sparta Systems می‌گوید: «شرکت‌ها نیاز به یک دید و نمای از بالا دارند تا فعالیت‌ها و روند تکمیلی شرکت‌شان را تحت نظر بگیرد. باید نظاره‌گر فعالیت‌های مرتبط با خودشان باشند تا مبادا با عملکرد ضعیف یکی از بخش‌ها، کل فعالیت شرکت کند و نزولی شود. شرکت‌ها باید با مکالمات شفاف و واضح سطح کیفی مدنظرشان را به تک تک شرکت‌های خارجی که با آنها همکاری دارند، گوشزد و بیان کنند.»

۱۱- یک رابطه اعتماد محور بسازید

در هر کسب‌وکار و مشارکت، نکته بسیار مهم و عمده، اعتماد دو طرفه است. هر دو طرف قرارداد باید با یک اعتماد (البته اعتماد را با بیخیالی اشتباه نگیرید) دو طرفه وارد همکاری شوند و این اعتماد را حین همکاری حفظ کنند. ممکن است اخلاق یک شرکت در پرداخت هزینه خدماتی که شما به او ارائه می‌دهید با آنچه شما تصور می‌کنید متفاوت باشد و اندکی عجله کردن و قضاوت سریع به قطع ارتباط کاری بین شما یا خدشه‌دار شدن آن منجر شود.

پیشنهاد کسب‌وکار

خدمات تزیین اتومبیل - امروزه همه افراد قادر نیستند از پس خرید خودروهای خارجی بربیایند و اغلب برای طراحی و ظاهر خوب به دنبال اصلاح خودروی خود هستند. این امر موجب تولد یک کسب و کار خوب به نام خدمات تزیین اتومبیل شده است.

کلید

بدترین نصیحت‌ها و راهنمایی‌ها در حوزه کسب‌وکار

در دورانی که آموزش‌ها و راهنمایی‌های کسب‌وکار اطراف ما را پر کرده‌اند، شناسایی راهنمایی‌های غلط و دوری از آنها می‌تواند مفید باشد.

اداره کردن کسب‌وکار، خصوصا وقتی در ابتدای راه قرار داشته باشید، بسیار دشوار است. از طرفی، راهنمایی‌ها و مشاوره‌های کسب‌وکار به‌وفور اطراف شما را پر کرده‌اند و تشخیص صحیح یا غلط بودن این مشاوره‌ها به چالشی دیگر تبدیل خواهد شد. در این میان شناسایی راهنمایی‌ها و توصیه‌های غلط و دوری کردن از آنها می‌تواند کلید پیشرفت شما باشد. در این مطلب به نقل از زومیت، تعدادی از بدترین راهنمایی‌ها و نصیحت‌ها که می‌توانند شما را در همان ابتدای راه از مسیر خارج کنند، جمع‌آوری کرده‌ایم.

۱- تنها با افرادی کار کنید که شما را دوست دارند

این توصیه به شما می‌گوید که از هر انتقاد و نظری مخالف با ایده جدید دوری کنید. تنها از افرادی نظر بخواهید که روحیه شما را خراب نمی‌کنند. از مادرتان که شما را نابغه می‌داند نظر بخواهید یا از دوستی که به شما بدهکار است و از گفتن نظر مخالفش می‌ترسد. هیچ‌گاه با صاحبان باتجربه کسب‌وکار مشورت نکنید. از مشتریان بالقوه در ارتباط با ایده نظرخواهی نکنید و در نهایت، با یک عینک خوش‌بینی به دنیا نگاه کنید.

۲- تنها به دنبال علاقه خود بروید

نکته‌ای که در این نصیحت وجود دارد این است که هیچ توضیح مبهمی نمی‌دهد و شما را صریحا به رفتن مسیری خاص دعوت می‌کند. این جمله می‌گوید هر کاری را که دوست دارید، به‌عنوان کسب‌وکار آینده خود در نظر بگیرید و هیچ تحقیقی در رابطه با آن نداشته باشید. طبق این توصیه، احتمال تغییر علایق شما در طول زمان و دورانی که می‌خواهید از آنها کسب درآمد کنید، بسیار کم است. این راهنمایی به شما می‌گوید اصلا مهم نیست که بازار علاقه شما اشباع شده یا حتی وجود نداشته باشد، بدون تحقیق و تنها به صرف علاقه، وارد مسیر جدید شوید.

۳- تمام پس‌انداز خود را برای کسب‌وکار جدید هزینه کنید

این نصیحت اشتباه می‌گوید هیچ کارآفرینی محتاط نبوده است. حال آنکه اکثر افراد موفق، پیش از راه‌اندازی کسب‌وکار جدید، تلاش کرده‌اند شغلی دائمی داشته باشند و کمی از هزینه‌های کار جدید را به کمک آن تأمین کنند. آنها هیچ‌وقت بدون برنامه عمل نکرده و پس‌انداز خود را برای ایده‌ای خام هزینه نکرده‌اند.

۴- بررسی ارزش پیشنهادی را به تعویق بیندازید

طبق این راهنمایی، ارزش‌های شخصی و چشم‌انداز شما، برای کسب‌وکار هم معنا دارند. نیازی نیست روی ارزش پیشنهادی و فرهنگ مدنظر برای شرکت آینده زمان بگذارید. ابتدا تیم بزرگی تشکیل دهید و سپس در مورد این مسائل صحبت کنید. حقیقت این است که پس از تشکیل تیم، دیگر نمی‌توان فرهنگ و ارزش پیشنهادی کسب‌وکار را به بحث گذاشت و هر فردی اهداف متفاوتی برای کار ارائه خواهد داد.

۵- همه کارمندان به‌خوبی متوجه منظور شما می‌شوند

مدیرانی که به این جمله عمل می‌کنند، همیشه بر این باور هستند که کارمندان در همان جملات ابتدایی منظور آنها را متوجه می‌شوند. آنها نیازی نمی‌بینند که با سوال‌های ادامه‌دار، از فهمیدن موضوع توسط کارمندان مطمئن شوند. این مدیران تصور می‌کنند همین که بخشی از دستور آنها فهمیده شود، برای اجرای کار کافی است. آنها درک کامل مسئله را به عهده کارمند می‌گذارند. اگر بخواهیم به این نصیحت توجه کنیم، باید تصور کنیم مهارت سخنگویی ما و مهارت شنیدن و درک کارمندان، در بهترین حالت ممکن است.

در نهایت فراموش نکنید که نصیحت‌های اشتباه دیگری هم ممکن است به شما ارائه شود. همیشه با دیدی باز و با قدرت تحلیل وارد جلسات مشاوره شوید و مطالب آموزشی را نیز با دقت بالا و درک از مفید بودن برای کسب‌وکار انحصاری خود مطالعه کنید.

منبع: INC

آگهی مزایده اموال غیرمنقول (اسناد رهنی)

آگهی مزایده مال غیرمنقول درخصوص پرونده اجرایی ۹۵۰۰۵۵۶- ششدانگ یک دستگاه آپارتمان مسکونی به شماره ۳۷۳۵۱ فرعی از ۷۱۸۲ اصلی قطعه یک تفکیکی مفروز و مجزی شده از شماره ۳۳۵۷ فرعی بخش دو حوزه ثبتی شمالشرق استان تهران به مساحت ۱۲۲/۷۸ مترمربع واقع در طبقه اول که ۱/۶۰ مترمربع آن بالکن است بانضمام انباری مسکونی قطعه ۳ به مساحت ۲/۸۴ مترمربع واقع در سمت غربی همکف بانضمام پارکینگ مسکونی قطعه ۱ به مساحت ۱۰/۵۶ مترمربع در سمت شمالی همکف محدود به حدود: شمالا دیوار و پنجره است به طول ۷/۴۵ متر به فضای گذر ۸ متری اصلاحی شرقا در ۵ قسمت که قسمت‌های دوم و چهارم آن شمالی است اول درب و دیوار است به طول ۵/۲۵ متر به راه‌پله مشاعی دوم دیواریست به طول ۰/۶۰ متر به راه‌پله مشاعی سوم دیواریست به طول ۱/۴۰ متر به آسانسور چهارم دیواریست به طول ۱/۸۰ متر به آسانسور پنجم دیواریست به طول ۷/۳۵ متر به درز انقطاع مورد تفکیک که ماورای آن قطعه ۷۰۲۴ تفکیکی قرار دارد جنوبا در سه قسمت اول دیوار و پنجره است به طول ۱/۵۰ متر به فضای حیاط مشاعی دوم دیوار و لبه بالکن است به طول ۱/۶۰ متر به فضای حیاط مشاعی سوم دیوار و پنجره است به طول ۶/۷۵ متر به فضای حیاط مشاعی غربا دیواریست به طول ۱۴ متر به درز انقطاع مورد تفکیک که ماورای آن قطعه ۷۰۲۲ تفکیکی قرار دارد سقف با کف طبقه دو اشتراکی است کف با سقف طبقه همکف اشتراکی است حدود انباری مسکونی قطعه ۳ شمالا درب و دیواریست به طول ۱/۶۵ متر به محوطه مشاعی شرقا دیواریست مشترک به طول ۱/۷۲ متر به انباری مسکونی قطعه ۲ جنوبا دیواریست به طول ۱/۶۵ متر به حیاط مشاعی غربا دیواریست به طول ۱/۷۲ متر به محوطه مشاعی سقف با کف طبقه یک اشتراکی است کف روی عرصه مشاعی است حدود پارکینگ یک: شمالا خط فرضی به محوطه مشاعی است به طول ۲/۲۰ متر شرقا خط فرضی است به محوطه مشاعی ۴/۸۰ متر جنوبا خط فرضی به محوطه مشاعی است به طول ۲/۲۰ متر شرقا خط فرضی است به محوطه مشاعی ۴/۸۰ متر سقف با کف طبقه یک اشتراکی است کف روی عرصه است و ذیل ثبت ۴۲۹۴۵۴ صفحه ۲۷۸ دفتر جلد ۲۸۴۹ به نام آقای سیدمحمود آقا صبوری ثبت و صادر و تسلیم گردیده است و برابر سند رهنی شماره ۲۸۱۷ مورخ ۹۳/۶/۲۶ دفتر اسناد رسمی ۱۱۲۵ تهران نزد بانک سامان شعبه سعادت‌آباد تهران در رهن قرار گرفته که به علت عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجراییه تحت شماره ۹۵۰۰۵۵۶ شده است و برابر نظریه مورخ ۹۵/۷/۲۴ کارشناس رسمی دادگستری توصیف اجمالی مورد وثیقه عبارت است از ملک فوق واقع است در تهران، نارمک، میدان ۴۰، کوچه مسجد، پلاک ۱۲، واحد یک آپارتمان مورد نظر واقع در طبقه اول یک ساختمان پنج طبقه (شامل همکف و چهار طبقه روی همکف) چهار واحدی می‌باشد. طبقه همکف با کف و دیوار از جنس سنگ است و به صورت پارکینگ و انباری می‌باشد. طبقات اول تا چهارم هر طبقه شامل یک واحد مسکونی است. ساختمان دارای راه‌پله با کف و دیوار با پوشش سنگ و نیز دارای آسانسور است. نمای ساختمان از جنس سنگ می‌باشد و ساختمان دارای حیاط محوطه‌سازی شده است. ساختمان دارای اسکلت بتنی است و با قدمت حدود ۴ سال به نظر می‌رسد. آپارتمان مورد نظر دارای پارکینگ و انباری در طبقه همکف است. آپارتمان موردنظر شامل سالن پذیرایی با پوشش کف از جنس سنگ، آشپزخانه OPEN با کابینت MDF، سه اتاق خواب با پوشش کف از جنس سنگ، بالکن، سرویس بهداشتی و حمام با روشویی و سرویس فرنگی است. سیستم گرمایشی آپارتمان مذکور رادیاتور به صورت پکیج و سیستم سرمایشی کولر آبی است و به مبلغ ۶/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (شش میلیارد و پانصد میلیون ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بانک و حقوق دولتی کلاسه فوق‌الذکر در روز شنبه مورخ ۹۶/۷/۲۲ از ساعت ۹ الی ۱۲ ظهر در محل اداره سوم اجرای اسناد رسمی واقع در تهران چهارراه جهان‌کودک ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی سالن مزایده از طریق مزایده حضوری به فروش می‌رسد و مزایده از مبلغ ۶/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (شش میلیارد و پانصد میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و فروش کلا نقدی است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی مصادف گردد روز بعد از تعطیل جلسه مزایده در همان ساعت و مکان تشکیل خواهد شد طالبین و خریداران می‌توانند با ارایه چک تضمین شده بانک ملی ایران به مبلغ پایه مزایده جهت شرکت در مزایده در وقت مقرر در جلسه مزایده شرکت نمایند ضمنا بدهی‌های مربوط به آب، برق و گاز اعم از حق انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده به عهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال موکول به ارایه مفاصا حساب‌های دارایی و شهرداری و ... خواهد بود مورد مزایده با توجه به اعلام بستانکار بیمه می‌باشد. تاریخ انتشار آگهی مزایده: ۹۶/۷/۴

اداره سوم اجرای اسناد رسمی - نقیبی **۱۵۵۲۹**

آگهی تغییرات شرکت نوآوران زندگی آرمانی با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۴۹۲۹۰۱ و شناسه ملی ۱۴۰۰۵۸۹۲۳۲۵

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶/۰۵/۲۹ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : تعداد اعضاء هیات مدیره به ۳ نفر کاهش یافت و ماده ۱۱ اساسنامه اصلاح گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۸۹۵۸۴)

مفقودی

کارت هوشمند راننده به شماره کارت ۱۱۶۸۷۳۱ متعلق به مسلم زنده دل و کارت هوشمند ناوگان به شماره کارت ۱۷۹۷۰۰۵ متعلق به کامیون بنز به شماره انتظامی ۴۵۵ ع ۴۳ ایران ۸۷ مفقود گردیده و از این تاریخ به بعد فاقد اعتبار است

زنجان

۳۲۰

مفقودی

مدرک موقت اینجانب محمد صفری فرزند سبزعلی به شماره شناسنامه ۳۲ صادره از کهگیلویه در مقطع کارشناسی ناپیوسته رشته علمی کاربردی نرم افزار کامپیوتر صادره از واحد دانشگاهی دهدشت به شماره ۲۸۷۰۰۱۲۱۱ مفقود گردیده است وفاقد اعتبار می باشد از یابنده تقاضا می شود اصل مدرک را به دانشگاه آزاد اسلامی واحد دهدشت به نشانی انتهای ۱۸۰ دستگاه دانشگاه آزاد اسلامی واحد دهدشت ارسال نماید

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۶/۵ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۶/۲۰ تاریخ انتشار نوبت سوم ۹۶/۷/۴

دهدشت

۶۷۵

مرجع ثبت شرکت ها وموسسات غیر تجاری قزوین

آگهی ثبتی

آگهی تغییرات شرکت ارغوان رایانه قزوین(با مسئولیت محدود)به شماره ثبت ۴۳۲۷وشناسه ملی ۱۰۸۶۱۴۲۹۷۴۳ به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶/۰۵/۲۸ تصمیمات ذیل اتخاذ شد: آقایان حکیم اله آقاجانی کدملی ۵۸۰۹۴۵۴۷۷۱ورضا بصیری راد کد ملی ۴۳۲۲۰۷۲۹۵۱ هریک بادریافت مبلغ سیصدوسی هزارریال سهم الشرکه خود از صندوق شرکت ،از شرکت خارج شدند ودیگر هیچ گونه حق وسمتی ندارد.در نتیجه سرمایه شرکت از مبلغ یک میلیون وششصد وشصت هزار ریال به مبلغ یک میلیون ریال کاهش یافت ماده ۴ اساسنامه اصلاح گردید.سهم الشرکه شرکا بشرح ذیل میباشد:آقای فرشیدملایی مبلغ ششصد هزار ریال –خانم نگین ملایی مبلغ دویست هزارریال –آقای حسن طاهرخانی مبلغ دویست هزارریال. با ثبت این مستند تصمیمات کاهش سرمایه از طریق خروج شریک انتخاب شده توسط متقاضی در سوابق الکترونیک شخصیت حقوقی مرقوم ثبت ودر پایگاه آگهی سازمان ثبت قابل دسترسی میباشد. شماره ردیف: ۶۳۱/ م الف

اداره کل ثبت اسناد واملاک استان قزوین –مرجع ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری قزوین

آگهی

خانم زبیده بلوچ سرحدی شکایتی علیه دانیال ریگی زاده به اتهام خیانت در امانت تقدیم دادگاه نموده و پرونده کلاسه ۹۵۰۶۹۱ ثبت گردیده به موجب دادنامه ۹۶۰۹۹۷۳۸۴۷۱۰۰۲۸۱ اقای دانیال ریگی زاده فرزند ناصر متهم است به سه سال حبس تعزیری جهت دریافت رونوشت دادنامه به دادگاه مراجعه نمایند

دفتر دادگاه عمومی بخش ضیا اباد مریم حسن زاده

۳۰۶

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۶۷۸۱۰۰۰۷۴ شعبه ۳۳ شورای حل اختلاف کرج ۱۴ سابق مجتمع شماره ۲ شهید ملک زاده تصمیم نهایی ۹۶۰۹۹۷۲۶۷۸۱۰۰۳۰۸ خواهان سعید ارنگه ف علی اکبر به نشانی کرج خلج اباد بلوار مدرس جنب پمپ بنزین شروان منزل سعید ارنگه خواندگان امیر حسین موسوی نژاد ف سید علی و ماهدخت میر محمد کاشانی همگی مجهول المکان خواسته ها الزام به تنظیم سند رسمی امتیاز تلفن و مطالبه خسارات دادرسی

رای قاضی شورا

در خصوص دعوی اقای سعید ارنگه به طرفیت امیر حسین موسوی نژاد و ماهدخت میر محمد کاشانی به خواسته الزام خوانده به انجام تعهدات تنظیم سند رسمی یک خط تلفن همراه به شماره ۰۹۱۲۱۷۵۹۳۲۴ و پرداخت خسارات دادرسی ونقل وانتقال سند مقوم به ۱۲۰۰۰۰۰۰ ریال باتوجه به محتویات پرونده خصوصا کپی مصدق قرارداد اجاره به شرط تملیک به شماره ۱۰۵۰- ۸۳/۳/۱۰ فیمابین خواهان و خوانده ردیف اول در خصوص خط تلفن همراه به شماره مورد دادخواست که ذیل آن نیز به امضا طرفین رسیده است و از هر گونه تعرضی مصون باقی مانده است و بنا به پاسخ استعلام صورت گرفته از اداره کل ارتباطات سیار خط موبایل به نام خوانده ردیف دوم می باشد بنا به اظهارات خواهان مورخ ۹۶/۴/۳ در شعبه به اینکه اینجانب این خط را سال ۱۳۸۳ خریداری و کل قبوض ان نیز توسط اینجانب پرداخت شده است و اینکه خواندگان علیرغم ابلاغ از طریق نشرا گهی مورخ ۹۶/۳/۱ در شعبه حاضر نشدند و هیچ گونه دفاع موثری در قبال دعوی خواهان بعمل نیاورده است شورا دعوی مطروحه را وارد دانسته و به استناد مواد ۱۹۸-۵۱۹ قانون ائین دادرسی مدنی و مواد ۱۰-۲۱۹-۲۲۰-۳۲۲۱-۲۲۲-۲۳۱ قانون مدنی حکم به محکومیت خوانده ردیف دوم به حضور در دفاتر اسنادرسمی و انتقال سند یک خط موبایل به شماره ۰۹۱۲۱۷۵۹۳۲۴ و خوانده ردیف اول به پرداخت مبلغ سی هزار تومان بابت هزینه دادرسی در حق خواهان صادر واعلام می دارد رای فوق غیابی و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در شورا وبیست روز پس از ابلاغ ان قابل تجدیدنظر در محاکم عمومی حقوقی کرج است

م الف ۹۶/۵۸۲۲/ف قاضی شعبه ۳۳ شورای حل اختلاف کرج رضاشفیعی

۳۱۵

اجرائیه

مشخصات محکوم له احمد طالب زاده ف یحیی نشانی استان البرز شهرستان کرج جاده مخصوص کیلومتر ۲۸ کلاک ویلا پلاک ۱۷۳ مشخصات محکوم علیه بهادر حیدر ف محمد مجهول المکان محکوم به بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۲۶۱۲۰۰۰۱۵۷ حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۲۸۰ میلیون ریال بابت اصل خواسته و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چکها تا اجرای حکم براساس شاخص تورم — هزینه دادرسی مطابق تعرفه قانونی در حق خواهان و پرداخت نیم عشردولتی

م الف ۹۶/۵۸۱۸/ف مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه ۲۰ دادگاه عمومی حقوقی کرج –بهرام محرمی

۳۱۱

آگهی تحریر ترکه

در پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۷۴۵۰۲۰۰۵۵۶ این شعبه با توجه به فوت مرحوم صغرا دهقان فرزند غلامحسین به شماره شناسنامه ۹۱ صادره از شهرستان گچساران متولد ۱۳۳۷ که ساکن گچساران بوده توسط هدایت اله وندا فرزند علمدار درخواست تحریر ترکه شده وقرارتحریر ترکه صادر گردیده وبرای ۱۳۹۶/۰۸/۰۸ رأس ساعت۹ وقت تحریرترکه تعیین شده است لذا بدین وسیله به تمامی ورثه متوفی یاد شده یا نمایندگان قانونی و بستانکاران از متوفی ومدیونین به وی هر کس که به هر طریق حقی بر ترکه متوفی دارد ابلاغ می شود در ساعت و تاریخ یاد شده در شعبه دوم شورای حل اختلاف شهرستان گچساران واقع در گچساران جهت شرکت در عملیات تحریر ترکه حاضر شوند

متصدی امور دفتری دادگاه شعبه دوم شورای حل اختلاف شهرستان گچساران –زینب عباسی تل گاوی

مرجع ثبت شرکت ها وموسسات غیر تجاری قزوین

آگهی ثبتی

آگهی تغییرات شرکت ارغوان رایانه قزوین(با مسئولیت محدود)به شماره ثبت ۴۳۲۷وشناسه ملی ۱۰۸۶۱۴۲۹۷۴۳ به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۶/۵/۲۹ تصمیمات ذیل اتخاذ شد: . آقای فرشید ملایی کدملی ۰۳۲۰۰۸۶۱۸۶ به سمت مدیر عامل وعضویهات مدیره آقای حسن طاهرخانی کدملی ۴۳۲۲۷۷۹۶۲۱به سمت رئیس هیات مدیره وخانم نگین ملایی کد ملی ۴۳۱۰۸۱۸۹۸۶به سمت عضویهات مدیره تعیین شدندحق امضاکلیه ی اوراق واسناد بها دار وتعهد آور شرکت ازقبیل چک ،سفته بروات واوراق عادی با امضای مدیر عامل منفردا همراه با مهر شرکت معتبر می باشد. با ثبت این مستند تصمیمات تعیین دارندگان حق امضاء تعیین سمت مدیران انتخاب شده توسط متقاضی در سوابق الکترونیک شخصیت حقوقی مرقوم ثبت ودر پایگاه آگهی سازمان ثبت قابل دسترسی میباشد. شماره ردیف: ۶۳۳/ م الف

اداره کل ثبت اسناد واملاک استان قزوین –مرجع ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری قزوین

ابلاغ نظریه کارشناسی

ابلاغ نظریه کارشناسی خوانده مجهول المکان نظریه تقدیم دادخواست مبنی برصدور گواهی امکان سازش ازسوی میثم رضائی بطرفیت خانم آسیه رضوی پوریان صدور قرار ارجاع امربه کارشناسی،با عنایت به مجهول المکان خواندن خانم آسیه رضوی پوریان بامشخصات فوق بدین وسیله ابلاغ میگرددظرف مهلت۷روز پس ازابلاغ نسبت به رویت نظریه کارشناسی اقدام نمایید ودرصورت عدم حضوردادگاه راسا اتخاذ تصمیم مینماید.

زراعت پسند –مدیرشعبه اول دادگاه حقوقی شهرستان شهریار م الف ۱۰۸/۱۴۸۵

مرجع ثبت شرکت ها وموسسات غیر تجاری قزوین

آگهی ثبتی

آگهی تغییرات شرکت فنی مهندسی توان توسعه انتقال صنعت (با مسئولیت محدود)به شماره ثبت ۱۳۹۲۸وشناسه ملی ۱۴۰۰۵۵۸۸۳۶۵به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶/۴/۱۰ تصمیمات ذیل اتخاذ شد: ۱.خانم مریم خواجه وند فرزند نصرت اله شماره شناسنامه ۴۰۸صادره قزوین کد ملی ۴۳۲۴۶۸۳۰۸۵ ساکن قزوین خیابان تبریز روبروی فروشگاه قاقازان پلاک ۱واحد۲کدپستی ۳۴۱۸۸۸۹۵۶۷ بپرداخت مبلغ یکصدوپنجاه میلیون ریال به صندوق شرکت درردیف شرکاء قرارگرفت درنتیجه سرمایه شرکت از مبلغ یکصدمیلیون ریال به مبلغ یکصدوپنجاه میلیون ریال که تماماپرداخت شده است افزایش یافت وماده ۴-اساسنامه به شرح مذکور اصلاح گردیدوسهم الشرکه شرکاء به شرح ذیل می باشد :آقایان محمد آقا محمدی یقین پور مبلغ سی وسه میلیون ریال وشیرزاد صادقی مبلغ ده میلیون ریال واحمدسلیمانی مبلغ سی وهشت میلیون ریال وسعید احمدی مبلغ نوزده میلیون ریال وخانم مریم خواجه وند مبلغ پنجاه میلیون ریال سهم الشرکه ۲.تعدادعضای هیئت مدیره مندرج در ماده ۱۱-اساسنامه به ۲ نفر تغییر یافت .با ثبت این مستند تصمیمات افزایش سرمایه از طریق ورود شریک جدید ،اصلاح ماده اساسنامه (کاهش /افزایش تعداد اعضاهیئت مدیره)انتخاب شده توسط متقاضی در سوابق الکترونیک شخصیت حقوقی مرقوم ثبت ودر پایگاه آگهی سازمان ثبت قابل دسترسی میباشد. شماره ردیف: ۶۴۰/ م الف

اداره کل ثبت اسناد واملاک استان قزوین –مرجع ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری قزوین

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۶۱۱۱۰۰۱۰۹۳ شعبه ۷ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اهواز تصمیم نهایی شماره خواهان : آقای محمد سلطانی گرد فرامرزی فرزند جمال با وکالت خانم فرزانه کریم زاده فرزند اکبر به نشانی استان خوزستان — شهرستان اهواز- چهار راه سلمان فارسی — خیابان جعفری بین سی متری و منوچهری پلاک ۲۲ طبقه دوم — خوانده : آقای جاسم بشیری (معروف به مقدم) فرند هاشم به نشانی مجهول المکان — خواسته ها:۱- مطالبه خسارت دادرسی ۲- مطالبه وجه بابت ... ۳- مطالبه خسارت تاخیر تادیه

«رأی دادگاه»

در مورد دعوی آقای محمد سلطانی گرد فرامرزی با وکالت خانم فرزانه کریم زاده به طرفیت آقای جاسم بشیری (معروف به مقدم) به خواسته مطالبه مبلغ پانصد و هفده میلیون و چهارصد و چهل و پنج هزار به انضمام خسارات قانون و تاخیر تادیه که پس از ورود به دفتر محاکم عمومی به این شعبه از دادگاه ارجاع و تحت کلاسه فوق ثبت گردید و کیل خواهان بر اساس فاکتور ارائه شده به جهت فروش روفرشی که تا کنون ثمن قرارداد پرداخت تقاضای صدور حکم به خواسته مذکور را نموده است دادگاه با توجه به تصویر فاکتور ارائه شده که بیانگر میوونیت مدعی علیه می باشد و دلیلی مبنی بر پرداخت ذمه ارائه نگردید لذا دعوی خواهان ثابت و محرز است و مستندا به مواد ۱۲۵۸ و ۱۳۰۱ قانون مدنی و مواد ۱۹۸ و ۵۱۵ و ۵۱۹ و ۵۲۲ قانون آیین دادرسی مدنی حکم به ۱- محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ پانصد هفده میلیون و چهارصد و چهل و پنج هزار ریال به عنوان اصل خواسته ۲- مبلغ شانزده میلیون و چهارصد و نود و یک هزار ریال به عنوان هزینه دادرسی ۳- حق الوکاله وکیل مطابق تعرفه قانونی ۴- خسارت تاخیر تادیه از تاریخ تقدیم دادخواست تا زمان وصول محکوم به مطابق شاخص تورم اعلامی بانک مرکزی صادر و اعلام می شود حکم صادره غیابی و ظرف بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه و سپس ظرف بیست روز قابل تجدید نظر خواهی در دادگاه تجدید نظر استان خوزستان می باشد.

رئیس شعبه هفتم دادگاه حقوقی اهواز –مهدی خندانی

مرجع ثبت شرکت ها وموسسات غیر تجاری قزوین

آگهی ثبتی

آگهی تغییرات شرکت ارغوان رایانه قزوین(با مسئولیت محدود)به شماره ثبت ۴۳۲۷وشناسه ملی ۱۰۸۶۱۴۲۹۷۴۳ به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶/۰۵/۲۹ تصمیمات ذیل اتخاذ شد: ۱-محل شرکت ازقزوین جای سابق به قزوین شهر قزوین فلسطین غربی کوچه قاقازانی ۲۸خیابان فلسطین شرقی پلاک ۳۰۸طبقه اول کدپستی ۳۴۱۳۸۴۸۸۵۹ تغییر یافت وماده ۳اساسنامه اصلاح گردید. ۲-موارد ذیل به موضوع شرکت ماده ۲اساسنامه اضافه والحاق گردید: (مشاوره،طراحی ،فروش،نصب وراه اندازی وتعمیرات سیستم الکترونیکی مخابراتی وسیستم های هشدار دهنده ودکل های مخابراتی ولوازم جانبی سیستم های الکترونیکی ،شرکت درمناقصات ومزایدات دولتی وغیردولتی وعقدقراردادباشخاص حقیقی وحقوقی در ارتباط با موضوع شرکت ،اخذاعطای نمایندگی به اشخاص حقیقی وحقوقی در داخل وخارج کشور پس از اخذ مجوز های لازم) ثبت موضوع فعالیت به منزله اخذموضوع پروانه فعالیت نمیباشد. با ثبت این مستند تصمیمات تغییر محل (تغییر نشانی در یک واحد ثبتی)،اصلاح ماده اساسنامه (الحاق به موضوع فعالیت)انتخاب شده توسط متقاضی در سوابق الکترونیک شخصیت حقوقی مرقوم ثبت ودر پایگاه آگهی سازمان ثبت قابل دسترسی میباشد. شماره ردیف: ۶۳۵/ م الف

اداره کل ثبت اسناد واملاک استان قزوین –مرجع ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری قزوین

آگهی

بدینوسیله اعلام می نماید به موجب درخواست خواهان خانم ۱- زهرا سرخی ۲- ابتسام ظهریه ۳- مریم ظهریه ۴- معصومه ظهریه بطرفیت خانم ۱- بدریه پور ظهریه ۲- آقای رضا ظهریه ۳- مرتضی ظهریه ۴- خانم سنا ظهریه ۵- زینب ظهریه قرار تحریر ترکه موحوم ظاهر ظهریه متوفی به تاریخ ۱۳۸۵/۲/۵ طی شماره ۷۵/۲/۹۶ ح — در شورای حل اختلاف شعبه ۲ صادر و وقت اجرای قرار ساعت ۱۰ صبح مورخه ۹۶/۹/۱ تعیین گردیده است لذا از ورثه یا نماینده قانونی آنها بستانکاران و مدیونین به متوفی و کسان دیگری که حقی بر ترکه متوفی دارند دعوت می شود و در موعد مذکور در شهرستان شوشتر به نشانی شورای حل اختلاف جنب دادگستری حاضر شوند عدم حضور مدعوین مانع اجرای قرار نخواهد بود./ شماره م/الف: ۱۵/۳۴۲

اعضای شعبه ۲ شورای حل اختلاف شهرستان شوشتر

آگهی حصر وراثت

آقای محمود شهرت حسینی نام پدر علی مردان بشناسنامه ۳۵۸۲ صادره از اهواز درخواستی ۱۰۷/۳۸/۹۶ ح بخواسته صدور گواهی حصر وراثت تقدیم و توضیح داده که پدرم مرحوم علی مردان شهرت حسینی بشناسنامه ۳۹ صادره مسجد سلیمان در تاریخ ۹۵/۱۰/۰۳ در اهواز اقامتگاه دائمی فوت ورثه اش عبارتند از : ۱- متقاضی محمود حسینی فرزند علیمردان ش ش ۳۵۸۲ صادره از اهواز ۲- عبدالرسول حسینی فرزند علیمردان ش ش ۵۴۹۲ صادره از اهواز ۳- مسعود حسینی فرزند علیمردان ش ش ۱۴۳ صادره از اهواز(پسران متوفی) ۴- مرجان حسینی فرزند علیمردان ش ش ۴۳۱ صادره از اهواز ۵- مهسا حسینی فرزند علیمردان ش ش ۱۵۲۲ صادره از اهواز ۶- معصومه حسینی فرزند علیمردان ش ش ۴۳۵۲ صادره از اهواز۷- مهناز حسینی فرزند علیمردان ش ش ۷۴۶۹ صادره از اهواز ۸- مهتاب حسینی فرزند علیمردان ش ش ۲۲۱۶ صادره از اهواز (دختران متوفی) ۹- صنمبر حسینی رستمی فرزند زالی به ش ش ۱۶۵۱ صادره از اهواز (همسر متوفی) و لا غیر./ اینک با انجام تشریفات قانونی مراتب مزبور را در یک نوبت آگهی مینماید تا هرکس اعتراض دارد یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه بدادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر و هر وصیت نامه بجز سری و رسمی که بعد از این تاریخ ابراز شود از درجه اعتبار ساقط است.

قاضی شورای حل اختلاف مجتمع شماره چهار اهواز

آگهی مزایده مرحله دوم

شماره نامه ۹۶۱۰۱۱۰۱۶۸۲۰۲۸۴۷ شماره پرونده ۹۴۰۹۹۸۰۰۵۶۱۰۰۳۷۱ شماره بایگانی ۹۵۰۴۴۳ / بموجب پرونده کلاسه ۹۵۰۴۴۳ اجرایی شعبه دوم اجرای احکام مدنی گرگان(متمرکز) مبنی بر فروش ملک توقیفی در نشانی گرگان غرب روستای قلعه محمود فروشی از اموال تعرفه شده که حسب تقاضای محکوم له آقای میثم کشتکار تقاضای برگزاری مزایده که طی بازدید کارشناس به قیمت ۲۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (معادل بیست و دو میلیون تومان) برآورد قیمت شده است که پس از جری تشریفات قانونی از طریق مزایده حضوری بفروش میرسد طالبین خرید میتوانند در جلسه مزایده شرکت و پیشنهاد خود را ارائه و تسلیم نمایند. / توصیف اجمالی ملک بر اساس ماده ۱۳۸ قانون اجرای احکام مدنی: مشخصات ملک: عرصه مورد ارزیابی دارای سند مالکیت بشماره پلاک ۱۲۸ فرعی از ۱۴۸ اصلی قریه قلعه محمود بخش ۲ ثبت گرگان به نام خانم گل زاده اسدی هاشم آباد فرزند ابراهیم که مالکیت آن به میزان یک سهم مشاع از یازده سهم به استثنای ثمینه اعیانی ششدانگ عرصه ای به مساحت دو هکتار می باشد. براساس بازدید بعمل آمده عرصه مورد ارزیابی زمینی است با کاربری کشاورزی که در غرب روستای قلعه محمود از توابع شهرستان گرگان قرار دارد. عرصه ی مورد نظر به صورت مسطح بوده که دارای خاک عمیق زراعی با حاصلخیزی مناسب و بصورت آبی مورد بهره برداری قرار می گیرد. این عرصه دارای راه دسترسی مناسب بوده و با توجه به جمیع جهات قابلیت کشت انواع محصولات زراعی را دارد./ارزش و قیمت ملک مورد مزایده: باتوجه به بازدید و بررسی های بعمل آمده و بادرنظر گرفتن کلیه عوامل موثر در قضیه ارزش ریالی عرصه فوق الذکر که دارای سند مالکیت به شماره پلاک ۱۲۸ فرعی از ۱۴۸ اصلی قریه قلعه محمود بخش ۲ ثبت گرگان می باشد به میزان دویست و بیست میلیون ریال (معادل بیست و دو میلیون تومان) ارزیابی می گردد./زمان و مکان مزایده: زمان مزایده: روز دوشنبه هفدهم مهرماه سال ۱۳۹۶ ساعت ۱۰ تا ۱۱ (۱۳۹۶/۷/۱۷) مکان مزایده: شعبه دوم اجرای احکام مدنی (متمرکز) دادگستری شهرستان گرگان/ شرایط مزایده ۱. مزایده از مبلغی که توسط کارشناس تعیین شده شروع برنده مزایده کسی است که بالاترین مبلغ را درجلسه مزایده پیشنهاد نماید.۲. برنده مزایده میبایست ۱۰ درصد مبلغ مورد پیشنهاد راتاپایان وقت اداری روز مزایده نقدا به حساب سپرده دادگستری تودیع و ما بقی آن را ظرف یک ماه از تاریخ اجرای مزایده به حساب ۲۱۷۱۲۹۴۷۷۸۰۰۰ سپرده دادگستری واریز و قبض آن را تسلیم دفتر شعبه نمایند در غیر این صورت وفق ماده ۱۲۹ قانون اجرای احکام مدنی ۱۰درصد سپرده پس از کسر هزینه های اجرایی به نفع دولت ضبط و آگهی مزایده برای مرحله بعد تجدید خواهد شد. ۳. طالبین خرید میتوانند یک هفته قبل از اجرای مزایده با هماهنگی این اجرای احکام از ملک توقیف شده بازدید نمایند.۴ تحویل محل پس از تایید صحت مزایده از ناحیه دادگاه صادر کننده اجرائیه خواهد بود در صورت عدم تائید صحت مزایده این اجرا مسئولیتی در رابطه با خریدار ندارد فقط مبلغ تودیع شده عودت خواهد شد. ۵- کلیه هزینه های نقل و انتقال ملک/ زمین اعم از مالیات عوارض و هزینه دفترخانه و غیره برعهده برنده مزایده است. ۶-مزایده با حضور نماینده محترم دادستان دادسرای عمومی و انقلاب گرگان و نماینده اجرای احکام مدنی انجام خواهد شد.

مدیر اجرای احکام مدنی شعبه دوم دادگستری گرگان - شبنم هاشمی

آگهی ابلاغ دادخواست تجدیدنظر خواهی

شماره درخواست ۹۶۱۰۴۶۰۰۵۹۵۰۰۱۳۱ شماره پرونده ۹۶۰۹۹۸۰۰۵۹۵۰۰۰۱۴ شماره بایگانی ۹۶۰۰۱۷ / بدینوسیله به تجدیدنظر خوانده آقای حسن کری فرزند سلیم ابلاغ می گردد تجدیدنظر خواه آقای علی ولی پور کوتنائی دادخواستی مبنی بر تجدیدنظر خواهی از دادنامه ۹۶۰۹۹۷۰۰۵۹۵۰۰۵۸۷ صادره از شعبه اول دادگاه عمومی حقوقی گرگان(۱۲ سابق) تقدیم این دفتر نموده که نظر به مجهول المکان بودن تجدیدنظر خوانده بدینوسیله موارد فوق به نامبرده ابلاغ میگردد تا ظرف ده روز از تاریخ انتشار آگهی به دفتر شعبه اول مراجعه نموده و با ملاحظه و دریافت نسخه ثانی دادخواست و ضمایم چنانچه پاسخی دارد کتبا به این دفتر تقدیم نماید درغیر اینصورت پرونده بدون پاسخ تجدیدنظر خواهی به دادگاه تجدیدنظر استان گلستان ارسال میگردد.

مدیر دفتر شعبه اول دادگاه عمومی حقوقی شهرستان گرگان

آگهی احضار متهم و ابلاغ وقت دادرسی

شماره نامه ۹۶۱۰۱۱۰۰۵۷۰۰۱۰۴۱ شماره پرونده ۹۶۰۹۹۸۰۱۷۱۵۰۰۰۷۳ شماره بایگانی ۹۶۰۴۲۱ / دراجرای ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری دادگاههای عمومی و انقلاب با انتشار این آگهی برای یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار آقای ۱- محمد محمدزاده فرزند قربان که بلحاظ مجهول المکان بودن ابلاغ احضاریه به نامبرده ممکن نگردیده است احضار می شوند تادر وقت رسیدگی ساعت ۱۰ صبح مورخه ۱۳۹۶/۸/۱۷ دراین شعبه حاضر شده و از اتهام منتسبه در پرونده ۹۶۰۴۲۱/ش۱۰۴ موضوع ایراد ضرب و جرح عمدی و از خود دفاع نمائید درصورت عدم حضور متهم یا عدم عذر موجه دادگاه تصمیم مناسب اتخاذ می نماید.

رئیس شعبه ۱۰۴ جزایی گرگان - معماریان

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۰۱۶۷۳۰۰۹۸۸ شعبه ۱۱۰ دادگاه کیفری دو گرگان(۱۰۱ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۰۵۵۹۰۰۸۱۶ شماره بایگانی ۹۶۰۴۴۸/ شاکی: مدیریت جهاد کشاورزی شهرستان گرگان بنشانی گرگان نبش ۳۲۰ دستگاه / متهم: آقای اسماعیل سلیمانی بنشانی مجهول المکان / اتهام: تغییر غیر مجاز کاربری اراضی زراعی و باغها/ گردش کار- دراین پرونده طبق شکایت اداره جهاد کشاورزی شهرستان گرگان آقای اسماعیل سلیمانی مرتکب بزه تغییر کاربری اراضی زراعی بدون اخذ مجوز قانونی به میزان ۱۴۵ متر مربع شده که بر همین اساس در دادسرای عمومی و انقلاب گرگان پرونده تشکیل که پس از ارجاع پرونده به شعبه اول بازپرسی و انجام تحقیقات مقدماتی و ج

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۴۰۹۹۸۲۱۱۴۴۰۱۵۷۱ شعبه ۱۰۱۵ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی ولیعصر تهران (۱۰۱۵ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۱۸۶۵۰۰۳۶۵ - شاکی: حفاظت و اطلاعات دادگستری استان تهران به نشانی- متهم: خانم مینا حسنی امیرهنده فرزند فرهاد به نشانی مجهول‌المکان — اتهام: جعل - رای دادگاه: درخصوص اتهام مینا حسنی امیرهنده مبنی بر جعل و استفاده از سند مجعول یک فقره قبض سپرده به شماره ۷۶۸۰۵۶ کیفرخواست مورخه ۱۳۹۵/۱۲/۲۱ نظر به گزارش معاونت پشتیبانی و عمرانی دادگستری کل و اسناد و مدارک و تحقیقات انجام شده کشف سند مجعول عدم حضور نامبرده در تمامی مراحل و تعقیب و دادرسی و اینکه مساعی دادسرا در عدم دسترسی به متهمه و سایر قراین و امارات موجود دادگاه بزهکاری متهم را محرز تشخیص داده مستندا به مواد ۱۳۴۲۱۵، ۵۳۳، ۵۳۲ از قانون مجازات اسلامی حکم بر محکومیت متهم به ۱۰۹۵ روز حبس بابت جعل و همین میزان بابت استفاده و معدوم شدن سند جعلی صادر و اعلام می‌دارد رای صادره غیابی ظرف بیست روز از ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه و سپس ظرف ۲۰ روز قابل اعتراض در محاکم تجدیدنظر استان می‌باشد.

۵۲۳۲۶ قاضی دادگاه کیفری شعبه ۱۰۱۵ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی ولیعصر تهران (۱۰۱۵ جزایی سابق) - مهدی خلجی

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۴۰۹۹۸۲۱۷۸۱۰۰۵۶۰ شعبه ۱۰۴۰ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی شهید قدوسی تهران (۱۰۴۰ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۱۹۱۵۰۰۸۰۷ - شاکی: آقای رسول عاشری فرزند علی‌حسین به نشانی تهران نعمت‌آباد خ طالقانی خ بهنام ک ابراهیمی پ ۲۱- متهم: آقای سعید سعیدی به نشانی تهران- کیلومتر ۱۴ جاده مخصوص کرج- گروه صنعتی ایران‌خودرو- اداره مونتاژ ۱ سالن لوکاس مجهول‌المکان- اتهام: عضوگیری در شرکت‌های هرمی به منظور اخلال در نظام اقتصاد کشور- رای دادگاه: درخصوص اتهام آقای سعید سعیدی مجهول‌المکان دایر بر اخلال در نظام اقتصادی کشور از طریق عضوگیری در شرکت هرمی به صورت غیرعمده صرفا از جنبه عمومی،دادگاه با عنایت به مفاد و اوراق پرونده از جمله تحقیقات دادسرای ناحیه ۳۱ تهران، گزارش دفتر فنی دادسرا که حکایت از عضوگیری از سوی نامبرده دارد و سایر قرائن و امارات ضمن احراز بزهکاری مستندا به بند ز الحاقی به ماده یک قانون اخلال‌گران در نظام اقتصادی مصوب ۱۳۶۹ با لحاظ تبصره ۱ ماده ۲ قانون اخیرالذکر و احراز عدم اشتغال عمده به فعالیت در امور هرمی نامبرده را به تحمل ۳ سال حبس تعزیری و پرداخت ۹۵۰۰ دلار جزای نقدی محکوم می‌نماید. رای صادره غیابی و ظرف ۲۰ روز قابل واخواهی است و با رد واخواهی یا انقضاء موعد ظرف همین مدت قابل اعتراض در محاکم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد. در خصوص وصف خصوصی بزه موضوع شکایت آقای رسول عاشری با عنایت به اینکه شاکی دلیلی بر پرداخت وجه به متهم ارایه ننموده است مستندا به ماده ۴ قانون آدک حکم به برائت متهم صادر که این حکم ظرف ۲۰ روز قابل اعتراض در محاکم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

۵۲۳۳۸ رئیس شعبه ۱۰۴۰ دادگاه کیفری ۲ تهران- علیرضا قاسمی ساغند

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۲۱۳۵۸۰۰۲۹۳ شعبه ۱۰۱۵ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی ولیعصر تهران (۱۰۱۵ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۱۸۶۵۰۰۳۳۷- شاکی: خانم عاطفه توفیق نوبری اول فرزند حسن به نشانی تهران- تهران خ مطهری میرعماد ک سیزدهم پ ۱۶ ط ۲- متهم: آقای رستم امیری فرزند رضا به نشانی مجهول‌المکان — اتهام: جعل و استفاده از سند مجعول- رای دادگاه: درخصوص اتهام رستم امیری مبنی بر جعل اسناد ضمانت و استفاده از آن کیفرخواست مورخه ۱۳۹۵/۱۲/۲۵ نظر به شکایت شاکی و اسناد و مدارک موجود و البته نظریه کارشناسی حاکی از مجعول بودن اسناد منتسب به متهم و عدم حضور متهم در کلیه مراحل و البته عدم دسترسی به مشارالیه و سایر قراین و اوضاع احوال بزهکاری مشارالیه محرز دانسته مستندا به مواد ۲۱۵، ۵۳۶۱۳۴، ۵۳۳ از قانون مجازات اسلامی حکم بر محکومیت متهم به ۷۳۰ روز حبس بابت جعل و همین میزان بابت استفاده از سند مجعول و معدوم نمودن سند جعلی صادر و اعلام می‌دارد رای صادره غیابی ظرف بیست روز از ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه و سپس ظرف بیست روز قابل تجدیدنظر در محاکم استان می‌باشد.

۵۲۳۲۷ قاضی دادگاه کیفری شعبه ۱۰۱۵ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی ولیعصر تهران (۱۰۱۵ جزایی سابق)- مهدی خلجی

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۲۱۱۸۲۰۰۵۶۷ شعبه ۱۰۱۸ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی ولیعصر تهران (۱۰۱۸ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۱۸۶۰۰۶۸۱- شکات: ۱- آقای میلاد شیرزادی به نشانی تهران- تهران خ ۱۵ خرداد شرقی کوچه امامزاده یحیی کوچه طالبی پ ۵۷- ۲- آقای حمید ساعد فرزند امین به نشانی تهران- تهران سرچشمه کوچه افشار ک نیک‌پور بن‌بست خلخالی- متهمین: ۱- آقای سعید ملقب به جوجه ۲- آقای عابد دادگر ۳- آقای دانیال بنی‌اسدی ۴- آقای مهدی پیمان همگی به نشانی تهران- تهران- اتهام‌ها: ۱- مشارکت در ضرب و جرح عمدی ۲- توهین و فحاشی- رای دادگاه: درخصوص اتهام (۱) عابد دادگر (۲) دانیال بنی اسدی (۳) مهدی پیمانی مبنی بر مشارکت در ایراد ضرب و جرح عمدی با چاقو و فحاشی موضوع شکایت (۱) حمید ساعد فرزند امین (۲) میلاد شیرزادی فرزند حسین دادگاه با توجه به اظهارات مطلعین و حاضرین در محل درگیری و گواهی‌های پزشکی قانونی و احراز وقوع درگیری بین طرفین و عدم وصول هرگونه دفاعی از متهمین فوق‌الذکر و ملاحظه گزارش‌های دال بر وضعیت سوء اجتماعی ایشان اتهامات انتسابی را محرز دانسته و مستندا به تبصره ماده ۶۱۴ و مواد ۶۰۸، ۱۳۴، ۷۰۹، ۶۶۹ قانون مجازات اسلامی هر یک از متهمین فوق را به لحاظ فحاشی به تحمل ۷۴ ضربه شلاق و به لحاظ جرح با چاقو به تحمل هر کدام یک سال حبس تعزیری و به نحو مشارکت به پرداخت یک و نیم هزارم دیه کبودی باز و یک نیم صدم دیه دامیه زانو یک صدم دیه ارش آسیب زانوی چپ در حق میلاد شیرزادی و ده صدم دیه پنج عدد دامیه سر دو صدم دیه سمحاق خلف تنه یک دویستم ارش جراحت کتف چپ سه صدم دیه سه فقره دامیه بازو و مچ دست یک صدم دیه حارصه ساعد راست در حق حمید ساعد محکوم می‌نماید رای صادره غیابی و ظرف بیست روز از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه می‌باشد.

۵۲۳۳۱ رئیس شعبه ۱۰۱۸ دادگاه کیفری ۲ مجتمع قضایی تهران- رسول منوچهری نجف‌آبادی

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۲۱۷۹۲۰۰۴۷۸ شعبه ۱۰۴۰ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی شهید قدوسی تهران (۱۰۴۰ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۱۹۱۵۰۰۸۰۱ - شاکی: آقای محمود اصغری فرزند عباس به نشانی تهران خ سهروردی جنوبی اول اقلیمی پ ۷۷ ط اول جنوبی- متهم: آقای حسن عباسی پیرسقا به نشانی مجهول‌المکان — اتهام: کلاهبرداری شبکه‌ای- تصمیم دادگاه: درخصوص اتهام آقای حسن عباسی پیرسقا فرزند علی فاقد مشخصات تکمیلی دائر بر کلاهبرداری رایانه‌ای از طریق اختلال در سامانه‌های اینترنتی بانکی و تحصیل مبلغ ۱۱/۷۰۱/۲۳۴ ریال بدین‌شرح که شاکی را با فریب به لزوم حضور در پای عابر بانک برای واریز وجه وادار به ورود رمز حساب بانکی خود نموده و با این کار محتویات حساب وی را خارج و به حساب خود واریز نموده است. باتوجه به کیفرخواست صادره از دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ۳۱ تهران، گزارش مرجع انتظامی، شکایت شاکی، پرینت تراکنش‌های بانکی و سایر قرائن و امارات موجود در پرونده بزهکاری نامبرده محرز است. لذا مستندا به ماده ۷۴۱ قانون مجازات اسلامی متهم را به تحمل ۵ سال حبس ۲۰ میلیون ریال جزای نقدی و رد مال به مبلغ صدرالذکر در حق شاکی محکوم می‌نماید. رای صادره غیابی و ظرف بیست روز قابل واخواهی در این شعبه و با انقضای موعد یا رد واخواهی ظرف ۲۰ روز قابل اعتراض در محاکم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

۵۲۳۲۹ رئیس شعبه ۱۰۴۰ دادگاه کیفری ۲ تهران- علیرضا قاسمی ساغند

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۷۷۳۶۵۰۰۰۱۵ شعبه ۱۰۰۳ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی ولیعصر تهران (۱۰۰۳ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره- شاکی: آقای بهزاد نامدار فرزند محمدعلی به نشانی تهران- سعادت‌آباد خ فرحزادی میدان کتاب خ کوهستان روبروی برج‌های کوهستان جنب تره‌بار شهرداری ناحیه ۸ قسمت اداره شهرسازی- متهم: آقای فرزاد مالمیر به نشانی- اتهام: ضرب و جرح عمدی- دادگاه با توجه به محتویات پرونده ختم دادرسی را اعلان و با استعانت از خداوند متعال،با تکیه بر شرف و وجدان و با توجه به محتویات پرونده و ادله موجود، به شرح ذیل مبادرت به صدور رای می‌نماید- رای دادگاه: اتهام آقای فرزاد مالمیر دایر بر ایراد ضرب و جرح عمدی با توجه به ۱- شکایت شاکی/ شکات ۲- گزارش مورخ ۹۵/۱۱/۵ نیروی انتظامی ۳- کیفرخواست صادره از دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ۳۷ تهران ۴- مودای گواهی گواهان ۵- نظریه پزشکی قانونی و مودای اظهارات آقای محسن بیات محرز بوده لذا دادگاه بنا بر مطالب پیش گفته و به استناد مواد ۴۴۸ و ۴۴۹ و ۷۰۹ و ۷۱۰ قانون مجازات اسلامی مصوب ۱۳۹۲ متهم را به پرداخت ۴ درصد دیه کامل بابت جرح حارصه نوک زبان و پلک فوقانی چشم و جرح دامیه گونه چپ و سه هزارم دیه کامل بابت کبودی زیر چشم چپ در حق شاکی محکوم می‌نماید. رای صادره غیابی و ظرف بیست روز از تاریخ ابلاغ واقعی قابل واخواهی در همین دادگاه و ظرف مدت بیست روز پس از انقضای مهلت واخواهی قابل تجدیدنظر در دادگاه تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

۵۲۳۳۲ رئیس شعبه ۱۰۰۳ کیفری ۲ تهران- داود ابراهیمی

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۸۶۰۰۰۰۱۳ شعبه ۱۰۱۰ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی ولیعصر تهران (۱۰۱۰ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره- خواهان: آقای محسن قهاری فرزند علی به نشانی تهران- زندان تهران بزرگ- خوانده: خانم سکینه کاشانی‌پور به نشانی- خواسته: اعسار از پرداخت هزینه دادرسی- رای دادگاه: درخصوص دعوی آقای محسن قهاری به طرفیت خانم سکینه کاشانی‌پور به خواسته تقاضای صدور حکم تعدیل از حکم صادره به شرح دادنامه شماره ۹۵۰۹۹۷۲۱۸۶۰۰۱۰۴۶ دادگاه به موجب آن محکوم به مورد محکومیت خواهان به این نحو که یکصد میلیون ریال بدوا پرداخت نماید و تا استهلاک کامل هر ماه ده میلیون ریال بپردازد تقسیط شده است با عنایت به میزان اسقاط مقرر شده و اینکه خواهان نیز دلیل موثری که اعسار وی از پرداخت این اقساط را ثابت نماید به دادگاه ارایه ننموده است لذا به استناد ماده ۱۹۷ از قانون آیین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور مدنی به لحاظ عدم احراز ادعای خواهان حکم بر بطلان دعوی مطروحه را صادر و اعلام می‌نماید رای صادره در مهلت بیست روز پس از تاریخ ابلاغ قابل تجدیدنظر خواهی و رسیدگی در محاکم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

۵۲۳۳۳دادرس شعبه ۱۰۱۰ دادگاه کیفری ۲ تهران- رجب پوریانی

آگهی احضار متهم

بدینوسیله به متهم محمد کوچکی که فعلا مجهول‌المکان می‌باشد، ابلاغ می‌گردد که جهت دفاع از خود به اتهام ایراد ضرب و جرح عمدی و تخریب و ورود به عنف و غیر و بنا به شکایت آقای منصور موسی‌نژاد فرکوشی در پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۷۷۳۶۴۰۰۰۰۱ ظرف یک ماه از انتشار این آگهی در شعبه چهارم بازپرسی دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ۳۷ آگهی به استناد ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری مصوب ۹۲ فقط یک نوبت منتشر می‌گردد. چنانچه متهم در مهلت مقرر قانونی در این شعبه حاضر نشود تصمیم قانونی اتخاذ خواهد شد.

۵۲۳۱۷ بازپرس شعبه چهارم دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ۳۷ تهران (ویژه امور شهرداری‌ها و حمایت از انفال و ثروت‌های عمومی- علی محمدی

متن آگهی

در پرونده شماره ۱۲/۹۴۰۲۱۳ب خانم نیوشا صارمی فرزند نادر به اتهام فعالیت تبلیغی علیه نظام مقدس جمهوری اسلامی، انتقال اخبار و اطلاعات به خارج از کشور و انتشار آن از طریق رسانه‌های معاند، جریان‌سازی رسانه‌ای و ابهام‌زایی علیه نظام، سیاه‌نمایی از وضعیت کشور و امضای بیانیه‌های مساله‌دار علیه حاکمیت سیاسی کشور تحت تعقیب می‌باشد، به تجویز ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور کیفری اصلاحی مصوب ۱۳۹۲ مبنی بر در دسترس نبودن متهم و شناخته نشدن در محل اقامت احضار و مقدور نبودن جلب وی، مراتب یک نوبت در روزنامه‌های کثیرالانتشار آگهی شود، تا ظرف یک ماه از تاریخ نشر آگهی در شعبه ۱۲ دادیاری دادسرای فرهنگ و رسانه تهران، واقع در تهران، میدان ۱۵ خرداد، ساختمان مرکزی دادسرای عمومی و انقلاب تهران- طبقه همکف، دادسرای فرهنگ و رسانه حاضر و از اتهام انتسابی دفاع نماید، در صورت عدم حضور در وقت مقرر و یا عدم ارسال لایحه دفاعیه و یا عدم معرفی وکیل به شعبه بازپرسی به صورت غیابی رسیدگی و اظهار عقیده می‌گردد.

۵۲۳۲۳ بازپرس شعبه ۱۲ بازپرسی دادسرای فرهنگ و رسانه تهران- سیدمحمد سعادت‌مهر

متن آگهی

به موجب محتویات پرونده کلاسه ۹۵۱۲۸۵ مطروحه در این شعبه فردی به نام امیر معروف به (کدو) که فعلا مجهول‌المکان بوده و مشخصات بیشتری از وی در پرونده منعکس نمی‌باشد موضوع شکایت سیدمهدی سالاربور شهر بابک با اتهام ایراد ضرب و جرح عمدی با چاقو و توهین نسبت به مهدی سالار پورشهر بابک تحت تعقیب این دادیاری می‌باشد. لذا به موجب ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری دادگاه عمومی و انقلاب در یک نوبت آگهی می‌گرد که نامبرده ظرف مدت یک ماه از تاریخ انتشار آگهی جهت دفاع و پاسخگویی به اتهام وارده در این دادیاری حاضر و در صورت عدم حضور اقدام قانونی معمول خواهد شد. مقرر است نسخه‌ای از آن جهت درج در پرونده قضایی به این شعبه ارسال گردد.

۵۲۳۲۲ دادیار شعبه اول دادیاری دادسرای عمومی و انقلاب شهر ری- مجید باقری صالح

متن آگهی

شاکی: فرانک شیخی- متهم: مهدی فرحزادی- اتهام: سرقت- شکایتی علیه متهم جهت رسیدگی به شعبه ۱۱۷۴ دادگاه عمومی جزایی تهران مستقر در مجتمع قضایی قدس واقع در تهران- خیابان اشرفی اصفهانی- نبش نیایش- مجتمع قضایی قدس ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۴۰۹ ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۶/۸/۹ ساعت ۱۰ تعیین شده است. به علت مجهول‌المکان بودن متهم و درخواست شاکی و به تجویز مواد ۱۱۵ و ۱۸۰ قانون آیین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور کیفری و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا متهم پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم شکوائیه و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

۵۲۳۱۸ دفتر دادگاه کیفری شعبه ۱۱۷۳ دادگاه عمومی (جزایی) مجتمع قضایی قدس تهران

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۴۰۹۹۸۲۱۳۷۰۰۰۶۳۸ شعبه ۱۰۱۸ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی ولیعصر تهران (۱۰۱۸ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۱۸۶۸۰۰۶۹۲- شاکی: آقای مجید احدیان فرزند احد به نشانی تهران- تهران خ جمهوری نرسیده به حافظ مقابل ک لاله بن گستاسب فروشگاه رویال متهم: آقای جواد محمدی به نشانی- اتهام: کلاهبرداری- رای دادگاه: درخصوص اتهام آقای جواد محمدی مجهول‌المکان مبنی بر کلاهبرداری موضوع شکایت آقای مجید احدیان فرزند احد به این شرح که متهم پنج عدد تلویزیون به شاکی فروخته و یک فقره چک تحویل می‌گردد که بعد از تحقق بیع، شکسته بودن مبیع روشن می‌گردد و شاکی از پرداخت وجه چک خودداری می‌نماید علی‌هذا باتوجه به اینکه هیچ مالی از شاکی برده نشده است موضوع را از صدق عنوان کلاهبرداری خارج دانسته و مستندا به ماده ۴ قانون آیین دادرسی کیفری رای بر برائت وی صادر و اعلام می‌نماید. رای صادره ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

۵۲۳۳۰ رئیس شعبه ۱۰۱۸ دادگاه کیفری ۲ مجتمع قضایی ولی‌عصر- رسول منوچهری نجف‌آبادی

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۴۰۹۹۸۲۱۳۵۸۰۰۶۹۲ شعبه ۱۰۱۵ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی ولیعصر تهران (۱۰۱۵ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۱۸۶۵۰۰۴۲۶- شاکی: آقای امیرحسین ملکی فرزند یداله به نشانی شهرستان تهران علاالدین ط همکف پ ۳۷- متهم: آقای محسنی عینی احمدوندی به نشانی مجهول‌المکان- اتهام‌ها: ۱- جعل ۲- انتقال مال غیر- رای دادگاه: درخصوص اتهام محسن عینی احمدوندی مبنی بر جعل و انتقال مال غیر (سیم‌کارت متعلق به غیر) به مبلغ ۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال موضوع کیفرخواست مورخه ۱۳۹۵/۱۰/۲۸ نظر به شکایت شاکی گزارش مرجع انتظامی، اسناد و مدارک و تحقیقات انجام شده نظریه کارشناس رسمی دادگستری و عدم حضور متهم در مراحل تحقیق و دادرسی با وصف ابلاغ از طریق نشر آگهی و سایر قراین و امارات موجود مستندا به ماده یک قانون مجازات انتقال مال غیر مصوب ۱۳۰۸ و ماده یک قانون مجازات مرتکبین ارتشا اختلاس و کلاهبرداری مصوب ۱۳۶۷ مجمع تشخیص و ماده ۱۲۵/۱۳۴/۵۳۵ از قانون مجازات اسلامی حکم بر محکومیت متهم به تحمل ۱۰۹۵ روز حبس بابت جعل و ۲۵۵۵ روز حبس تعزیری و ۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال جزای نقدی معادل آن در حق مالباخته شاکی صادر و اعلام می‌دارد رای صادره غیابی ظرف بیست روز از ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه و سپس ظرف بیست روز از ابلاغ قابل پژوهش در محاکم استان می‌باشد.

۵۲۳۲۵ قاضی دادگاه کیفری شعبه ۱۰۱۵ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی ولیعصر تهران (۱۰۱۵ جزایی سابق)- مهدی خلجی

تاسیس شرکت سهامی خاص اکسیر سیستم پویا

درتاریخ ۱۳۹۵/۱۰/۲۸ به شماره ثبت ۵۰۴۳۸۵ به شناسه ملی ۱۴۰۰۶۵۱۰۵۷۰ ثبت و امضا ذیل دفاترتکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی میگردد. موضوع : تولید، توزیع و پخش انواع نرم افزارهای اتوماسیون اداری، حسابداری و صنعتی،صادرات و واردات انواع نرم افزارهای اتوماسیون اداری، حسابداری و صنعتی،ساخت و تولید انواع نرم افزارهای کاربردی ،مشاوره در زمینه فناوری اطلاعات،تولید، تعمیر و مونتاژ انواع سخت افزارهای رایانه ای،ارائه خدمات مکمل همانند ایجاد فروشگاه الکترونیکی با فضا و دامنه ی رایگان یا ایجاد نرم افزارهای کاربردی بهمراه سیستم های حسابداری و روزنگار،تولید و ارائه نرم افزارهای اداری و مالی با بهره مندی از منابع انسانی کارآمد و دانش روز،ایجاد مهارت نیروی انسانی متعالی و سهیم بودن در جامعه ای تعالی یافته،ایجاد مهارت و استخدام افراد خبره در این زمینه و فراهم نمودن اشتغال زایی هرچه بیشتر، تبدیل کارهای سنتی به کارهای اتوماسیون و قابل انجام توسط وسایل الکترونیکی از جمله رایانه، تلفن همراه، تبلت و راه اندازی کسب و کار با کمترین هزینه و کسب درآمد از طریق اینترنت، انجام کلیه امور مربوط به شبکه های رایانه ای ،طراحی و پیاده سازی کلیه پروژه های وب سایت ، بررسی منابع و گرایشات بازارهای نرم افزاری داخلی و خارجی ،عملیات تحقیق و توسعه ،اجرا کارهای مبتنی بر تحقیق و توسعه شامل جستجو و جمع آوری اطلاعات مورد نیاز در زمینه صنعت نرم افزار ، بررسی و ارائه آخرین راه حلهای نرم افزاری در حوزه داخلی و خارجی با کمک و بهره گیری از توان نیروهای متخصص و خبره در هر زمینه ،مشاوره و همکاری با سایر واحدهای مربوط و مراکز تحقیقات نرم افزار ،بررسی و ارزیابی پیشنهادات و نیازهای اعلام شده توسط پروژه ها و همکاری در تعیین راه حل مطلوب و اجرای آنها،برنامه نویسی انواع نرم افزارهای اتوماسیون اداری ، شرکت و برپایی نمایشگاه ها ی داخلی و خارجی ، استفاده از تسهیلات مالی و اعتباری بانکها و موسسات مالی و اعتباری ایرانی و خارجی. (در صورت ضرورت قانونی انجام موضوعات پس از اخذ مجوزهای لازم) مدت : از تاریخ ثبت به مدت نامحدود مرکز اصلی : تهران ، خیابان سهروردی شمالی،بالاتر از مطهری،کوچه بیشه،پلاک ۲،واحد۴ کدپستی ۱۵۶۷۷۱۳۴۵۴ سرمایه شرکت :مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال منقسم به ۱۰۰۰۰۰ سهم ۱۰۰۰ ریالی با نام که مبلغ ۳۵۰۰۰۰۰۰ریال بابت سرمایه شرکت طی گواهی بانک سامان شعبه میرداماد بشماره ۲۵۹۸/۸۰۹/۹۵ مورخ ۰۸/۱۰/۱۳۹۵ پرداخت گردیده و مابقی در تعهد سهامداران می باشد. اولین مدیران : آقای محسن حمیدیان به شماره ملی ۰۰۵۳۰۴۸۰۰۸ به سمت رئیس هیئت مدیره آقای سید مصطفی حسینی به شماره ملی ۰۰۶۶۹۴۲۴۳۸ به سمت نایب رئیس هیئت مدیره خانم مهناز تجملیان به شماره ملی ۴۴۳۲۷۳۰۵۸۷ به سمت عضو هیئت مدیره و مدیرعامل برای مدت دو سال انتخاب گردیدند. دارندگان حق امضا : کلیه اسناد و اوراق بهادار و بانکی با امضاء مدیر عامل و یکی از اعضاء هیأت مدیره و یا دو نفر از اعضاء هیأت مدیره همراه با مهر شرکت معتبر خواهد بود و سایر نامه های اداری و اوراق عادی با امضاء مدیر عامل و یا جانشین تعیین شده از سوی مدیر عامل و مهر شرکت معتبر می باشد. اختیارات مدیر عامل : طبق اساسنامه بازرس اصلی و علی البدل : خانم سارا حسن خانی مجدآبادی نو به شماره ملی ۰۰۷۰۰۴۹۵۱۳ به سمت بازرس علی البدل موسسه حسابرسی و خدمات مدیریت آرمان بصیر به شناسه ملی ۱۰۳۲۰۶۰۱۵۶۵ به سمت بازرس اصلی برای مدت یکسال انتخاب گردیدند. روزنامه کثیر الانتشار فرصت امروز جهت درج آگهی های شرکت تعیین گردید. ثبت موضوع فعالیت مذکور بمنزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی باشد.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۲۰۴۶۶)

آگهی تغییرات شرکت توسعه تجارت مکسان سهامی خاص به شماره ثبت ۴۸۲۴۹۷ و شناسه ملی ۱۴۰۰۵۳۹۲۹۷۰

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۵/۰۸/۱۸ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : موسسه حسابرسی هشیار بهمند به شناسه ملی ۱۰۱۰۰۱۶۸۷۴۶ به عنوان بازرس اصلی و موسسه حسابرسی بهمند به شناسه ملی ۱۰۱۰۰۱۷۴۳۹۰ به عنوان بازرس علی البدل برای مدت یک سال مالی انتخاب شدند.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۲۰۴۶۳)

آگهی احضار متهم: علی آرام

شاکی: فرزانه صیادزاده- اتهام: سرقت از مخدوم- در پرونده کلاسه اتهام فوق‌الذکر از ناحیه دادسرا ناحیه تهران و با توجه به شکایت شکات تقاضای کیفر گردیده که رسیدگی به موضوع به شعبه ۱۱۷۳ دادگاه عمومی تهران واقع در پونک نبش نیایش ارجاع و وقت رسیدگی برای مورخه ۹۶/۸/۲۳ ساعت ۹ صبح تعیین گردیده است. با عنایت به مجهول‌المکان بودن و عدم دسترسی به متهم و در اجرای مقررات مواد ۱۱۵ و ۱۸۰ قانون آیین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور کیفری مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا متهم از آن مطلع و جهت دفاع از اتهام انتسابی در وقت مقرر در دادگاه حاضر گردد. بدیهی است در صورت عدم حضور مطابق مقررات رسیدگی غیابی به عمل خواهد آمد

۵۲۳۱۹ دفتر شعبه ۱۱۷۳ دادگاه عمومی جزایی تهران مجتمع قضایی قدس

اخبار

مدیر دفتر ایمنی و کنترل ضایعات شرکت توزیع نیروی برق مازندران خبرداد

۱۴۰۰روز بدون حادثه در امور توزیع نیروی برق گلوگاه

ساری - دهقان – مدیر دفتر ایمنی و کنترل ضایعات شرکت توزیع نیروی برق مازندران از ۱۴۰۰ روز بدون حادثه در امور توزیع نیروی برق گلوگاه خبرداد. مهندس رحمان اصغری حاجی آبادی با اشاره به تاکید مدیرعامل محترم و معاون محترم بهره برداری و دیسپاچینگ در زمینه نهادینه نمودن فرهنگ ایمنی در این شرکت گفت: در این راستا تعریف ایمنی به عنوان یکی از اصلی ترین شاخص ها و اهداف در بین همکاران و پرسنل شرکت مورد توجه قرار گرفت و اقدامات شبانه روزی و شایسته ای در این زمینه توسط دفتر ایمنی و کنترل ضایعات و مدیریت امورتوزیع برق گلوگاه انجام پذیرفت . وی اظهار داشت: امور برق گلوگاه تا به امروز ۱۴۰۰ روز بدون حادثه نقص عضو و فوت را سپری کرده است که قابل تقدیر است. مهندس اصغری با بیان اینکه افزایش بهره وری از اهداف مهم برای رسیدن به فضای ایمنی می باشد، افزود: اگر ایمنی را رعایت کنیم هزینه های مختلف در قبال بیمه و پرداخت خسارت با کاهش جدی مواجه می شود که در این راستا به سرپرستان گروه های برق تاکید می شود در هنگام کار عجله و یا شتابزدگی و بی برنامه عمل نکنند. وی، افزود: نصب AVL برروی خودروهای خط گرم، ارسال پیامک هشدار ایمنی به مدیران، همکاران و پیمانکاران، جاری سازی درست نظام تشویق و تنبیه، ترمیم ناوگان خودرویی و عملیاتی، استفاده از نرم افزار HSE، تشکیل منظم جلسات ایمنی و کمیته های حفاظت و بهداشت کار در امورها، افزایش کیفی و کمی بازدیدهای سرزده از اکیپ های اجرایی، توزیع انواع پمفلت جهت ارتقای فرهنگ ایمنی مشترکین و برقکاران، انعقاد قرارداد جاری سازی HSE ، تقدیر ویژه از سفیران ایمنی، اجرای درست مفاد دستورالعمل ثابت بهره برداری و مانور به عنوان یک اصل در فعالیت های حوزه بهره برداری، تمرین رعایت نکات ایمنی با برگزاری ده ها مانور عملیاتی در سال از فعالیت های این حوزه در سطح امورهای ۱۶ گانه توزیع نیروی برق مازندران می باشد.

مدیر مخابرات منطقه آذربایجان غربی:

برگزاری جلسه در خصوص اجرایی نمودن تفاهم نامه فیبرنوری

ارومیه- پریا جوان– جلسه مشترک هیات رئیسه و گروه تخصصی برق نظام مهندسی ساختمان استان با مدیر و معاونین مخابرات منطقه آذربایجان غربی در زمینه اجرایی نمودن تفاهم نامه فیبرنوری وتکنولوژی جدید FTTH درمخابرات منطقه آذربایجان غربی برگزار شد . در این جلسه مدیر مخابرات منطقه آذربایجان غربی با توجه به اهمیت فیبرنوری وتکنولوژی جدید FTTHکه فیبر مستقیم به منازل وادارات و سازمانها است گفت : مخابرات منطقه آذربایجان غربی در راستای ارائه خدمات در بستر این شبکه از آمادگی لازم برای انتقال دادن این تکنولوژی در بستر فیبر نوری برخوردار است وبا تلاش همکاران در تمامی حوزه ها با استفاده از بستر فیبرنوری می توان پهنای باند بالاتری را واگذار نمود .

بازدید اعضای کنسرسیوم خوشه لبنی گلستان و صنایع مرتبط از واحدهای لبنی و ماشین ساز کشور ترکیه

گرگان- خبرنگار فرصت امروز–معاون صنایع کوچک شرکت شهرک های صنعتی استان گلستان از بازدید اعضای کنسرسیوم خوشه لبنی این استان و صنایع مرتبط از واحدهای لبنی و ماشین ساز ترکیه خبر دادبه گزارش روابط عمومی شرکت شهرکهای صنعتی گلستان سید رضا مسلمی عقیلی اظهار داشت: اعضای کنسرسیوم خوشه لبنی استان از شرکت کرومل سازنده ماشین آلات صنایع لبنی و شرکت SS مشاوره در زمینه تکنولوژی های نو در صنایع لبنی و همچنین واحد صنعتی اوزگلو تولید کننده انواع پنیر پروسس و فرآورده های لبنی ترکیه بازدید کردندوی افزود: بازدید از فروشگاههای زنجیره ای شهر استانبول که در زمینه عرضه انواع پنیر فعالیت داشتند، و بسته بندی های جدید و ظروف لبنی از دیگر برنامه های تور صنعتی اعضای کنسرسیوم خوشه لبنی بود.به گفته وی همچنین از نمایشگاه صنایع غذایی استانبول بازدید شد که در این بازدید نشستی با مشاورینی از کشور ترکیه در زمینه خرید مواد اولیه ، استارترها و روشهای تبدیل آب پنیر به محصولات جدید برگزار شد.

بازدید از مرکز آموزشی توانبخشی خانواده و کودک کم شنوا و ناشنوای سخن توسط کارکنان معاونت امور اجتماعی دانشگاه علوم پزشکی کرمان

کرمان- خبرنگار فرصت امروز – دکتر ابوسعیدی معاون امور اجتماعی دانشگاه علوم پزشکی همراه با جمعی از کارکنان معاونت اجتماعی از مرکز آموزشی توانبخشی خانواده و کودک کم شنوا و ناشنوای سخن بازدید بعمل آوردند. خانم حاج غلامرضایی موسس مرکز آموزشی توانبخشی خانواده و کودک کم شنوا و ناشنوای سخن ضمن معرفی مرکز بیان کردندکه این مرکز زیر نظر بهزیستی می باشد و مددجویان از بهزیستی جهت اموزش به این مرکز ارجاع داده می شوند و همچنین بخشی از هزینه های درمان توسط بهزیستی پرداخت می شود. در این مرکز مددجویانی که کاشت حلزون انجام داده اند و یا وسیله کمک شنوایی (سمعک) دریافت کرده اند بعد از انجام آزمون های تعیین سطح، با توجه به مهارت های شنیداری و گفتاری در یکی از ۶ سطح آموزش در مرکز مورد توانبخشی قرار می گیرند. دکتر سعیدی همچنین عنوان کردند که این مرکز آماده پذیرش کودکان زیر ۶ سال از بدو تولد به محض تشخیص مشکلات شنوایی می باشد.

مدیرعامل سازمان فرهنگی ورزشی شهرداری قدس :

نمایشگاه کتاب دفاع مقدس در شهرستان قدس افتتاح شد

شهرقدس- محبوبه ابوالقاسمی– مدیرعامل سازمان فرهنگی ورزشی شهرداری قدس گفت: در راستای اشاعه هرچه بیشتر دستاوردها و ارزش‌های دفاع مقدس نمایشگاه کتاب دفاع مقدس در محل خانه فرهنگ علامه دهخدا شهرستان قدس افتتاح شد. رضا حیدری با بیان این مطلب اظهار داشت: با آغاز هفته گرامیداشت دفاع مقدس و سالروز آغاز جنگ تحمیلی و در راستای اشاعه هر چه بیشتر فرهنگ کتاب و کتابخوانی تصمیم به برگزاری نمایشگاه کتاب دفاع مقدس در محل خانه فرهنگ علامه دهخدا گرفته شد. وی با اشاره به اینکه علاوه بر کتاب، لوحهای فشرده و سایر محصولات فرهنگی نیز در این نمایشگاه عرضه می‌شود عنوان کرد: هدف از برگزاری این نمایشگاه ترویج هرچه بیشتر ارزش‌های دفاع مقدس و انتقال آن در بین آحاد جامعه به ویژه نسل جوان است. مدیرعامل سازمان فرهنگی ورزشی شهرداری قدس تصریح کرد: با توجه با اینکه حدود ۳۰ سال از پایان جنگ می‌گذرد، نسلی در حال پرورش است که به کلی از مسائل جبهه و جنگ دور هستند؛ لذا یکی از مسئولیت‌های خطیر ما در این عرصه این است که با حفظ پیام‌های آن دوران، آنها رابه نسل‌های کنونی و بعدی نیز انتقال دهیم.

رفع یکی از نیازهای اساسی بخش بهداشت و درمان با همت نفتی‌ها

اهواز – شبنم قجاوند: آیین افتتاح بخش رادیولوژی بیمارستان امام خمینی (ره) صنعت نفت مسجدسلیمان برگزار شد . این مراسم با حضور قباد ناصری مدیرعامل و سایر اعضای هیأت مدیره به همراه منصور فولادی رییس بهداشت و درمان صنعت نفت مسجدسلیمان برگزار شد . مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان طی سخنانی در این مراسم با تقدیر از زحمات و خدمات دست اندرکاران بخش بهداشت و درمان صنعت نفت و تلاش هایی که در جهت انگیزش بخشی به کارکنان این صنعت صورت می دهند، گفت : افزایش سطح کیفی خدمات که با بهبود فیزیکی ساختمان های موجود و بکارگیری دستگاه های جدید صورت گرفته موید اهتمام مجموعه بهداشت و درمان در جهت رضایت مندی است . رییس بهداشت و درمان صنعت نفت مسجدسلیمان نیز طی سخنانی با تقدیر از حمایت ها و پشتیبانی های شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان گفت : بدور از انصاف است اگر نگوییم توفیقات حاصل شده مرهون و مدیون توجه ویژه جناب مهندس ناصری و مجموعه خدوم این شرکت به بخش بهداشت و درمان است .

برنامه‌ریزی گسترده شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب

کرمانشاه - دشتی – به نقل از پایگاه اطلاع رسانی شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب حجت اله بنی عامریان رئیس روابط عمومی این شرکت با اشاره به تاکید ویژه مدیر عامل محترم جناب مهندس ناصری پور مبنی بر برگزاری با شکوه برنامه های ایام عزاداری سرور و سالار شهیدان حضرت ابا عبدالله الحسین(ع)گفت: روابط عمومی با همکاری پایگاه بسیج رهروان ولایت این شرکت برنامه‌ریزی گسترده ای را به منظور برگزاری هر چه باشکوه تر این ایام با حضور مدیران، روسا و همکاران در ستاد و مناطق عملیاتی تدارک دیده است. رئیس روابط عمومی شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب اظهار داشت: به مناسبت فرا رسیدن ماه محرم، ماه حزن و اندوه و عزای اهل بیت(ع) مطابق سنوات گذشته مراسم پر فیض زیارت عاشورا با حضور مداحان مطرح در دهه اول ماه محرم هر روز و تا پایان ماه صفر هر دوشنبه صبح در نمازخانه شرکت در ستاد کرمانشاه برگزار می شود. برپا نمودن پرچم های عزاداری در ساختمان‌های اداری ستاد و مناطق عملیاتی و نصب بنر های مربوط به ایام محرم و صفر، برگزاری مراسم زیارت عاشورا تا پایان ماه صفر هر دوشنبه صبح در نماز خانه ستاد و مناطق عملیاتی، برپایی خیمه عزای حسینی در دهه اول ماه محرم در ستاد شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب و مجتمع شهید تند گویان ایلام و دعوت از مداحان و سخنرانان، برپایی هیات های عزاداری در مناطق عملیاتی در دهه اول ماه محرم و توزیع نذورات همکاران در مراسم زیارت عاشورا از دیگر برنامه های این شرکت برای ایام محرم به شمار می رود. حجت اله بنی عامریان در پایان تصریح کرد: همچنین برنامه هایی نظیر نصب و برپایی خیمه عزای امام حسین در روزهای ۶ و ۷ محرم و دعوت از سخنرانان مطرح استان، برپایی ایستگاه صلواتی(توزیع شربت) در روز های ۸، ۹ و ۱۰ محرم در مناطق عملیاتی، ایراد سخنرانی توسط روحانیون و مبلغین معزز با موضوعیت عاشورا و نهضت حسینی در ستاد و مناطق عملیاتی، توزیع نذورات همکاران در مراسم زیارت عاشورا، برگزاری کلاس درس اخلاق در ستاد کرمانشاه با حضور اساتید اخلاق حوزه و دانشگاه در ماه محرم و صفر، برپایی مراسم تعزیه خوانی در مجتمع مسکونی شهید تند گویان ایلام و در نهایت راه اندازی دسته جات عزاداری در مناطق عملیاتی مجتمع شهید تند گویان ایلام و سایر مناطق عملیاتی برگزار خواهد شد.

حضور نماینده ولی فقیه در استان و امام جمعه تبریز در بنیاد مسکن انقلاب اسلامی آذربایجان شرقی

بنیاد مسکن انقلاب اسلامی آذربایجان شرقی جزو برترین دستگاه ها در امر اقامه نماز اول وقت است

تبریز - لیلا پاشائی– به مناسبت ایام سوگواری سرور و سالار شهیدان حضرت اباعبداله الحسین (ع) و گرامیداشت هفته دفاع مقدس، حضرت حجت الاسلام والمسلمین دکتر سیدمحمدعلی آل هاشم نماینده ولی فقیه در استان و امام جمعه معزز تبریز ضمن حضور در محل بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان آذربایجان شرقی با کلیه کارکنان بنیاد مسکن استان دیدار و آنان را از بیانات ارزشمند خود بهره مند کرد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان آذربایجان شرقی، حاج آقا آل هاشم در بیانات خود ایمان به خدا، صداقت و پشتکار روزافزون را از شاخصه های کارکنان بنیاد مسکن ذکر کرد و از آنان به عنوان الگویی مناسب برای دیگر دستگاه های اجرایی در ارائه خدمت بی منت به مردم محروم و نیازمند استان نام برد. نماینده ولی فقیه در استان سپس طی نشستی ضمن تشکر از مدیرکل و قائم مقام نماینده ولی فقیه و معاونان و سایر مدیران بنیاد مسکن استان، بیان نمود: بی شک اقدامات و خدمات بنیاد مسکن در سایه الطاف الهی و نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران توجه ویژه‌ای به مردم روستایی داشته است اما این به تنهایی کافی نبوده و می طلبد سایر دستگاه های متولی توسعه و عمران روستاها همگام با بنیاد در مناطق روستایی فعالیت نموده تا از مهاجرت روستاییان به شهر جلوگیری گردد و امید است در سال جاری که طبق فرمایشات مقام معظم رهبری به نام اقتصاد مقاومتی تولید و اشتغال نامگذاری شده است بر تلاش مسئولین دلسوز در امر خدمت رسانی به مردم افزوده شود. حجت الاسلام والمسلمین حاج آقا آل هاشم در ادامه بیانات خود، عملکرد ستاد اقامه نماز و فعالیت فرهنگی این نهاد را بسیار ستودنی دانست و اظهار داشت: فعالیت های فرهنگی و ترویج اقامه نماز در بین کارکنان بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان باعث شده که این دستگاه در بین سایر دستگاههای اجرایی استان به عنوان نهاد برتر شناخته شود. وی ادامه داد: برنامه هایی که در جهت فعالیت های قرآنی و اقامه نماز اول وقت برای کارکنان بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان صورت می گیرد تاثیرگذار بوده و همین امر باعث روحیه بالای یک کارمند در برخورد با ارباب رجوع می شود. دکتر آل هاشم خاطرنشان کرد: بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان آذربایجان شرقی جزو برترین دستگاه ها در کشور در امر اقامه نماز اول وقت بوده که جای قدردانی دارد. حضرت حجت الاسلام و المسلمین دکتر سیدمحمدعلی آل هاشم، نماینده ولی فقیه استان آذربایجان شرقی و امام جمعه تبریز، ضمن تقدیر از عملکرد مثبت این نهاد که یادگار امام راحل می باشد، بیان داشت: عملکرد بنیاد مسکن درروستاها بسیار رضایت بخش است و عمده ترین عامل انجام موفقیت دراجرای طرح های عمرانی با کیفیت و با هزینه های کم را در سایه ایمان و تقوای الهی، روحیه جهادی و انقلابی و ادغام آن با تخصص ذکر کرد. وی افزود: ارائه چنین خدماتی، ارزنده و چشمگیر می باشند لذا بیش از پیش در راستای توسعه، پیشرفت و آبادانی روستاها با همان روحیه انقلابی تلاش شود و در کنار این فعالیت های دنیوی ترتیبی اتخاذ شود حداقل در روستاهای بزرگ برای ترویج مسایل دینی و اخروی از نعمت خانه عالم نیز برخوردار شوند. مهندس حافظ باباپور، مدیرکل بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان آذربایجان شرقی نیز در این دیدار با تبریک هفته دفاع مقدس و تسلیت فرارسیدن ایام سوگواری حضرت اباعبداله الحسین (ع) از اهم فعالیت های این نهاد گزارشی ارائه داد و اظهار داشت: اجرای طرح بهسازی مساکن روستایی با هدف بهبود کیفیت و مقاوم سازی اماکن روستایی، تهیه و اجرای طرح هادی برابر نقشه تهیه شده، زیباسازی و بهداشت محیط روستاها با اقداماتی نظیر جدول گذاری، بازگشایی، سنگ فرش و آسفالت معابر و... با هدف جلوگیری از توسعه بی رویه روستاها، سنددار کردن املاک روستایی، واگذاری زمین در روستاها، ایمن سازی با عملیات احداث دیوار ساحلی، اجرای کانال جهت هدایت آبهای سطحی یا جابجایی روستاها، طرح مسکن مهر در شهرهای زیر۲۵ هزار نفر جمعیت، ساخت خانه عالم، و ... را از اهم فعالیت های این نهاد برشمرد. مدیرکل بنیاد مسکن استان به عملکرد ۳۸ ساله این نهاد ارزشمند اشاره کرد و افزود: بنیاد مسکن تاکنون تهیه و مطالعه طرح هادی کلیه روستاهای استان را به اتمام رسانده و در ۷۱۱ روستا اجرای طرح هادی را انجام داده است و در سطح روستاهای استان و شهرهای زیر ۲۵ هزار نفر جمعیت ۲۲۴۰۰۰ هزار جلد سند اعطا کرده است و تعداد۱۶۶۵۴ واحد آپارتمان از محل طرح مسکن مهر به متقاضیان واگذار و تعداد ۱۱۵۷۵ واحد دیگر نیز مسکن ارزان قیمت برای اقشار کم درآمد شهری احداث و تحویل داده است. مهندس باباپور اضافه کرد: بنیاد مسکن استان از محل اعتبارات طرح ویژه بهسازی و مسکن روستایی بیش از ۱۴۵۰۰۰ واحد در سطح روستاهای استان را نوسازی و مقاوم سازی کرده است. وی در پایان به عملکرد این بنیاد در مناطق زلزله زده منطقه شربیان سراب و سیل زده منطقه هفت شهرستان و بویژه روستای چنار عجب شیر اشاره و خاطرنشان کرد: بنیاد مسکن در منطقه زلزله زده شربیان و بالاخص روستای ایوق آواربرداری کلیه ۸۳۵ واحد را به اتمام رسانده و عملیات احداث واحدها را شروع کرده است و در مناطق سیل زده استان و بویژه روستای چنار عجب شیر که هدف اصلی این بنیاد بود ۱۳ واحد مسکونی را در عرض ۵ ماه احداث و تقریبا طی روزهای آتی با حضور مسئولین استان افتتاح و به صاحبان آنان واگذار خواهد کرد.

مدیرکار و خدمات اشتغال منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس:

طرح کارورزی در پارس جنوبی در حال اجرا است

بوشهر- خبرنگار فرصت امروز– مدیرکار و خدمات اشتغال منطقه ویژه پارس در نشست با فرماندار عسلویه و مدیران شرکت ها و پتروشیمی های مستقر در منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس گفت: طرح کارورزی مطابق با قوانین و بخشنامه های ملّی و با همکاری دستگاههای مرتبط در پارس جنوبی در حال اجرا می باشد. به گزارش روابط عمومی اداره کل آموزش فنی و حرفه ای استان بوشهر،عقیل منفرد با اعلام این خبر افزود: هم اکنون تعدادی از نیروهای تحصیل کرده دانشگاهی استان بوشهر در شرکت های مستقر در منطقه ویژه پارس در حال گذران دوران کارورزی می باشند. وی تصریح کرد: جهت ساماندهی مطلوبتر این مورد و همراهی تمامی شرکت های دولتی و خصوصی فعال در منطقه ویژه پارس تاکنون بدستور مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس نشست های متعددی با متولیان امر در استان برگزار شده و در ادامه این نشست ها این نشست نیز با حضور مدیر کل آموزش فنی و حرفه ای و معاون اشتغال و خودکفایی اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان بوشهر با حضور مدیران سایر شرکت های فعال و مستقر در استان برگزار شده است. منفرد با اشاره به اینکه سازمان منطقه ویژه‌ای اقتصادی انرژی پارس برنامه های ویژه‌ای جهت توانمندسازی نیروهای جوان و فارغ التحصیل استان بوشهر دارد، افزود: با نگاه دانش بنیان مدیر عامل سازمان منطقه ویژه پارس و با درک این موضوع که نیروهای تحصیلکرده استان می توانند در توسعه بیش از پیش صنعت نفت (پروژه های در حال اجرا در استان بوشهر) اثربخش باشند، زیرساخت های لازم جهت حضور مؤثر کارورزان در پروژه های پارس جنوبی مهیا شده است. مدیرکار و خدمات اشتغال منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس گفت:لازم بذکر است مدیریت کار و خدمات اشتغال منطقه ویژه پارس و اداره کل فنی و حرفه ای استان بوشهر تاکنون برنامه های متعددی در حوزه توانمندسازی نیروهای بومی استان بوشهر اجرا نموده اند.

معاون امور بازرگانی و توسعه تجارت سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان:

شاخص های بسته بندی محصولات کشاورزی صادراتی از ۱۵آبان ماه سال‌جاری اجرا می‌شود

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز – معاون امور بازرگانی و توسعه تجارت سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان در پنجمین جلسه کارگروه توسعه صادرات غیرنفتی شهرستان جاسک گفت: هدف گذاری ما درسال جاری، توسعه تجارت به دیگر کشورهاست. به گزارش روابط عمومی سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان، محمد عباسی اظهار داشت: تولید کالاها در استان باید با رویکرد توسعه و تقویت صادرات صورت گیرد. وی با اشاره به هدف گذاری محصولات صادراتی استان گفت: برای دستیابی به این هدف باید ازتمامی ظرفیتها استان، بهره برد. معاون امور بازرگانی و توسعه تجارت سازمان افزود: یکی از بخش های مهم برای ایجاد ارتباط و توسعه صادرات غیرنفتی، انجام سفرها و پذیرش هیات های اقتصادی خارجی در استان است. وی به اهمیت بسته بندی محصولات صادرات پرداخت و تصریح کرد: شاخص های بسته بندی محصولات کشاورزی صادراتی از ۱۵آبان ماه سالجاری اجرا می شود. عباسی در پایان افزود: استان هرمزگان امسال به عنوان استان معین میزتخصصی توسعه صادرات محصولات گوجه فرنگی، قیر و صنایع دریایی، فعالیت خواهد کرد.

مدیرعامل سازمان آرامستان های شهرداری اصفهان:

دفتر خدمات عمومی سازمان آرامستان‌های شهرداری به‌زودی افتتاح می شود

اصفهان- قاسم اسد– مدیرعامل سازمان آرامستان های شهرداری اصفهان گفت: در راستای خدمات رسانی بهینه به شهروندان، اولین دفتر خدمات عمومی سازمان آرامستانهای شهرداری اصفهان در خیابان رباط اول بزودی افتتاح می شود. به گزارش اداره ارتباطات رسانه ای شهرداری اصفهان،محمد پرورش اظهارکرد: سازمان آرامستانهای شهرداری اصفهان، متولی ارائه خدمات مربوط به حمل، کفن و دفن و ارائه خدمات پس از خاکسپاری اموات، در شهر اصفهان است. وی افزود: سازمان در این مسیر با هدف کسب رضای الهی و رعایت اصول دین مبین اسلام و همگام با فرهنگ و آداب و رسوم شهروندان درصدد انجام دقیق امور شرعی متوفیات، افزایش سطح رفاه بازماندگان هنگام مراجعه به سازمان و ایجاد بستری مناسب و موثر به منظور ارایه خدمات مطلوب و شایسته به شهروندان است. مدیرعامل سازمان آرامستان های شهرداری اصفهان از افتتاح اولین دفتر خدمات عمومی سازمان آرامستان های شهرداری اصفهان خبر داد و گفت: بر اساس برنامه ریزی های انجام شده صدور پیش مجوز دفن، درخواست تبدیل قبور سنتی به چند طبقه، انتقال و جابجایی سندهای پیش مجوز، ارائه خدمات قاریان و مداحان، ارائه خدمات مجالس، اخذ مجوز نصب سنگ، سفارش نیمکت، سفارش قاب عکس و کاور، سفارش شن ریزی و قرنیز سنگ قبور و درخواست جهت بروزرسانی اسناد قدیمی و صدور سند المثنی در دفتر خدمات عمومی انجام خواهد شد. پرورش خاطرنشان کرد: در این راستا شهروندان جهت انجام خدمات مذکور دیگر نیاز به مراجعه حضوری به سازمان آرامستان های شهرداری اصفهان نداشته و می توانند با آرامش خاطر و بدون دغدغه به امورات خود در این زمینه بپردازند .

در دیدار با معاون سازمان شهرداری‌ها عنوان شد

تاکید دکتر مسعود نصرتی بر پیگیری و راه اندازی زباله‌سوز رشت

رشت- مهناز نوبری– دکتر نصرتی در حاشیه نشست با معاون سازمان شهرداری‌ها، با تاکید بر ضرورت احداث زباله سوز در رشت گفت: در این نشست وضعیت نوشهر و ساری به عنوان دو شهری که با شرکت TTS در این زمینه مشارکت داشته اند بررسی و اشاره شد که احداث زباله سوز در این دو شهر ۷۲ درصد پیشرفت فیزیکی داشته است و تقریبا تمام بودجه مربوطه را که معادل ۱۴۰ میلیارد تومان می باشد از سازمان شهرداری ها دریافت کرده اند. دکتر نصرتی با اعلام اینکه یازده میلیارد تومان به عنوان بخشی از قرارداد برای زباله سوز رشت پرداخت شده است اما مابقی مبلغ پیش پرداخت کار سازی نشده گفت: شرکت TTS تا زمانیکه مبلغ پیش پرداخت را دریافت نکند کار را شروع نخواهد کرد.شهردار منتخب رشت با تاکید بر رفع موانع اصلاح قرارداد ، گفت: بخشی از مصوبه کمیسیون ماده ۸ سازمان محیط زیست استان انجام شده است. وی با اشاره به تفاوت فاحش منابع مالی دریافت شده توسط رشت و شهرهای نوشهر و ساری خاطرنشان کرد: کارها تقریبا همزمان آغاز شده است اما مبالغ تخصیص یافته تفاوت نزدیک به ۱۳ برابری دارد.شهردار منتخب رشت در خصوص بخش های دیگری از مباحث مطرح شده در این جلسه اظهارداشت: شرکت TTS برای ۲۰۰ تن زباله در تهران هم زباله سوز احداث کرده و به بهره برداری رسانیده است و نوشهر و ساری هم تمامی منابع مالی از سهم سازمان شهرداری ها را دریافته کرده و تقریبا کارهای ایشان به پایان رسیده و در آینده نزدیک افتتاح و بهره برداری می شود اما شهر رشت موفق به دریافت این مبالغ نشده و مشکلاتی در این مسیر وجود داشته است.وی افزود: پس از صحبت های مطروحه مقرر شد در سه یا چهار فاز مبالغی به رشت تخصیص داده شود. دکترمسعود نصرتی همچنین اظهارداشت: رشت نیاز به زباله سوز با تناژ ۶۰۰ تن دارد در صورتیکه ساری با ظرفیت ۴۵۰ تن و نوشهر با ظرفیت ۲۰۰ تن خواهد بود اما منابع تخصیص یافته به این دو شهر ۱۴۰ میلیارد تومان است. مسعود نصرتی وضعیت امروز دفن بهداشتی زباله در رشت را وضعیتی نا متعارف و معنادار خواند و گفت: قانون جامع مدیریت پسماند ها مصوبه مجلس شورای اسلامی است و برابر آن به طور جدی پیگیر راه اندازی زباله سوز خواهیم بود و در اسرع وقت ، ظرف چند روز آینده با شرایط خاص زیست محیطی پیش رو تصمیمات مربوطه اتخاذ و منعکس میگردد .

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی-اقتصادی

|سه‌شنبه | ۴ مهر ۱۳۹۶ | شماره ۸۹۱ | صفحه ۱۶|

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع: نشر گستر امروز
آدرس: میرزای شیرازی-نبش کوچه چهارم - پلاک ۶۸-واحد ۴
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲
فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱
امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۶۳، رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

نوشدارو

نکاتی برای نگارش یک رزومه جذاب و قابل توجه

نگارش صحیح رزومه برای جذب مدیران استخدامی شرکت جدید، می‌تواند قدم اول برای شروع یک شغل عالی برای شما باشد. به گزارش زومیت، سوالی که اغلب متقاضیان استخدامی در مورد رزومه دارند این است که چرا متن رزومه، آنها را فردی منفعل و بدون نقش اساسی در شغل‌های قبلی نشان می‌دهد. چگونه می‌توان رزومه را به‌گونه‌ای نگارش کرد که جذاب و قابل توجه باشد؟ حقیقت این است که هیچ شرکتی نیاز به کارمندی ندارد که محتاج راهنمایی و انرژی دادن بسیار است. شرکت‌ها به افرادی نیاز دارند که توانایی درک مسائل، شرکت در چالش‌ها و پیشنهاد راه‌حل‌های جدید داشته باشند. تبدیل رزومه به سابقه‌ای برمبنای عملکرد فعالانه، راه‌حلی است که شما را فردی توانمند نشان خواهد داد. در ادامه نکاتی برای نگارش چنین رزومه‌ای را مرور می‌کنیم:

۱- در ابتدا به جای نیازها در مورد توانایی‌ها صحبت کنید

هیچ چیزی در ابتدای یک رزومه ناامیدکننده‌تر از صحبت در مورد نیازها نیست. مدیران استخدامی به آنچه شما برای آینده در سر دارید اهمیت نمی‌دهند. آنها بیش از همه باید درک کنند که شما به چه صورت می‌توانید مشکل شرکت‌شان را حل کنید. پس در پاراگراف ابتدایی، در مورد توانایی‌ها و آنچه می‌توانید به شرکت ارائه دهید صحبت کنید.

۲- روی نتایج عملکردتان تأکید کنید

در پاراگراف‌های بعدی، در مورد نتایج تصمیمات و پروژه‌هایی که پیش از این انجام داده‌اید، صحبت کنید. پروژه‌ها را به‌صورت شفاف بیان کنید و بکوشید نقش خود را به‌صورت کامل در پیشبرد آنها روشن کنید. صحبت در مورد نتایج عملکردی، در قدم اول حس کنجکاوی را در خواننده تقویت می‌کند. آنها در مرحله بعد به دنبال این مسئله خواهند بود که شما چگونه توانسته‌اید پروژه‌ها را به انجام برسانید. در نتیجه، علاقه مسئولان استخدام به خواندن ادامه رزومه شما بیشتر می‌شود.

۳- از توضیح تکراری وظایف روزمره قبلی خودداری کنید

سعی کنید موفقیت‌های اساسی و نحوه دستیابی به آنها را توضیح دهید. در این بخش نیازی نیست که وظایف تکراری و روزمره را به‌عنوان دستاورد معرفی کنید؛ چرا که اعتبار شغلی شما را تحت تأثیر قرار می‌دهد. در عوض برای هر مسئولیت حساسی که داشته‌اید، توضیحی در ارتباط با حوزه تأثیر و نتیجه مسئولیت عنوان کنید. با این کار نشان داده‌اید که عملکرد شما به‌عنوان فرد مسئول، چه نتیجه‌ای در پیشرفت شرکت‌های قبلی داشته است.

۴- از به کار بردن کلمات و اصطلاحات تخصصی خودداری کنید

آیا تابه‌حال دیده‌اید که افراد موفق در صحبت‌های خود از کلماتی نامفهوم استفاده کنند؟ کلماتی که بیشتر به‌عنوان تخصصی شناخته می‌شوند و تنها افراد حرفه‌ای هر صنعت قابل به درک آنها هستند. این‌گونه صحبت کردن هیچ کمکی به اعتبار شما نمی‌کند. سعی کنید ساده صحبت کنید و تنها بر موفقیت‌ها و عملکرد تمرکز کنید. سابقه خود را به‌صورت ساده توضیح دهید تا به‌راحتی قابل درک باشد.

فراموش نکنید رزومه، نخستین برخورد شرکت جدید با شما است. هرچه آن را با دقت و تمرکز بیشتری پرکنید، شانس به دست آوردن شغلی با کیفیت بالا را افزایش داده‌اید.

معرفی استارت‌آپ

تعمیرات موبایل در محل

نام استارتاپ: آوافیکس
وب سایت: avafix. com
سال تأسیس: ۱۳۹۵
موضوع: سرویس تعمیرات موبایل در محل
توضیح بیشتر:

سرویس تعمیرات موبایل آوافیکس در جهت تسهیل خدمت‌رسانی به افرادی که به زمان، هزینه، امنیت اطلاعات و کیفیت قطعات اهمیت می‌دهند ایجاد شده است و برای افراد این فرصت فراهم می‌شود که ضمن صرفه‌جویی در زمان و هزینه، لذت تعمیرات موبایل در محل و در حضور خودشان را بچشند.

تصویر امروز

برای مطالعه ۷۹۵ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: مدیر یک شرکت متوسط هستم و قصد دارم کارمندانم با آموزش دیدن بهره‌وری بالاتری داشته باشند و کیفیت کار آنها افزایش یابد، اما نمی‌دانم از کجا شروع کنم و چه آموزش‌هایی برای چه افرادی مناسب است؟ اگر امکان دارد مرا راهنمایی کنید.

آموزش کارمندان

پاسخ کارشناس: شما نیاز به یک برنامه آموزشی دارید. برای این منظور ابتدا باید شرح شغل افراد تهیه و شرایط احراز آن شغل مشخص شود. سپس تعیین می‌شود که فردی که در حال حاضر مشغول انجام آن کار است چقدر با شرایط احراز هماهنگی دارد. در مواردی که ضعف وجود دارد فرد باید آموزش ببیند تا کاملا برای انجام درست و باکیفیت کار خودش مهارت لازم را بیابد. برای این کار شما نیاز دارید یک پروژه تعریف کنید و کار را به متخصصان بسپارید تا به یک برنامه آموزشی دقیق و کارآمد برسید. بعد از آن می‌توانید از مدرسین برای آموزش در محل استفاده کنید یا با یک مؤسسه آموزشی قرارداد ببندید تا دوره‌های مربوطه را برای شما برگزار کند.

مدرسه مدیریت

جایگاه ایمیل در دیجیتال مارکتینگ

در کنار وب‌سایت به‌عنوان پلتفرم اصلی دیجیتال مارکتینگ، استفاده از ابزارهای مکمل همچون ایمیل، سئو، رسانه‌های اجتماعی و موبایل به‌عنوان چهار رکن دیجیتال مارکتینگ است که باید در راستای استراتژی دیجیتال مارکتینگ هماهنگ شود. این موارد نخستین حوزه‌هایی هستند که یک شرکت در آنها قصد تمرکز بر توسعه قابلیت‌های دیجیتال مارکتینگ خود را خواهد داشت.

به گزارش هورموند، این کانال‌ها نقش اساسی در دیجیتال مارکتینگ داشته و معمولا زمانی مؤثر خواهند بود که در کنار یکدیگر به کار گرفته شوند. نباید فراموش کرد که پیش از شروع هر نوع کمپین دیجیتال مارکتینگ، مدیران باید با دقت استراتژی کلی سازمان و جایگاه‌یابی برند را در نظر داشته و بازار هدف، محصولات پیشنهادی، دسته‌بندی و تمایز را مدنظر قرار دهند.

پس از تعیین استراتژی، کمپین‌های دیجیتال مارکتینگ باید به‌صورت متوالی طراحی شوند. برای مثال وب‌سایت باید از تگ‌ها و عناوین و کلیدواژه‌های مناسب برای جست‌وجو بهینه و کاربر در تعاملات اجتماعی به درستی هدایت شود. همچنین رسانه‌های اجتماعی و سئو نیز باید مکمل یکدیگر باشند. معمولا برای اطمینان از هماهنگی میان این موارد از پایش کانال‌های مربوط به رسانه‌های اجتماعی استفاده می‌شود تا مشخص شود که جست‌وجو و جست‌وجوی مبتنی بر تبلیغات چگونه باید بهینه شوند.

ایمیل مارکتینگ را به راحتی می‌توان با سایر پلتفرم‌های دیجیتال مارکتینگ تلفیق کرد. می‌توان لینک‌ها را در ایمیل قرار داد تا مشتریان به رسانه اجتماعی یا وب‌سایت هدایت شوند. قرار دادن اطلاعات تماس از طریق رسانه‌های اجتماعی و قابلیت‌های ارسال مجدد از طریق ایمیل نیز می‌تواند دامنه ارتباطات را افزایش دهد.

در روش‌های دیگری نیز برای اطمینان از هماهنگی میان کمپین‌های ایمیلی و رسانه‌های اجتماعی می‌توانید در پلتفرم رسانه‌های اجتماعی از مشتری درخواست اطلاعات تماس کرده و پیشنهادهای فروش را در اختیارشان قرار دهید. استفاده از ایمیل برای ارسال پیام و پیشنهادهای جدید و درخواست آدرس ایمیل از آنها، نه‌تنها در وب‌سایت شما، بلکه در رسانه‌های اجتماعی نیز می‌تواند اقدام مؤثری باشد. هنگامی که مشتریان از وب‌سایت شما بازدید می‌کنند، جمع‌آوری آدرس ایمیل‌ها انجام شده و همچنان برقراری ارتباط مؤثر ادامه خواهد یافت. بنابراین ایمیل به‌عنوان یک ابزار استراتژیک در اصول دیجیتال مارکتینگ، در فرآیند حفظ، سرویس‌دهی و دستیابی به مشتری جای خواهد گرفت.

متخصصان دیجیتال مارکتینگ، چهار رکن ارائه دیجیتال مارکتینگ و همچنین طراحی وب‌سایت را مدنظر قرار داده و تلاش می‌کنند به بهترین روش این ابزارها در کنار هم به صورت هماهنگ عمل کنند. به‌عنوان یک نمونه موفق می‌توان به کمپین ایمیل مارکتینگ تویوتا اشاره کرد. این کمپانی جایزه‌ای برای کمپین ایمیلی خود دریافت کرد که در آن ۷۰هزار بازدیدکننده را تنها با به کارگیری یک ایمیل ساده که مشتریان را به لندینگ پیج (صفحه فرود) طراحی شده هدایت و آنها را به مشارکت در وب‌سایت ترغیب کرده است.

تخته سیاه

دلنوشته‌های یک کارآفرین (۲۶)

صبح تا شب تو جلسه!

پارسا امیری
کارشناس فروش

در شماره‌های قبل به انواع کسب‌وکار اشاره کردیم و گفتیم برای موفقیت در کسب‌وکارهای مختلف چه نکاتی را باید رعایت کنی. از اهمیت بازاریابی و برنامه بازاریابی نوشتیم و گفتیم چه باید بکنی تا یه بازاریابی درست داشته باشی. ضرورت خلاقیت و نوآوری را توضیح دادیم و مثال‌های مختلفی در این زمینه براتون زدیم. از اهمیت مدیریت زمان براتون نوشتیم و برخی از آفت‌های زمانی را توضیح دادیم. در این شماره به یک آفت زمانی بسیار مهم اشاره می‌کنیم.

هـ: جلسات بیهوده

یکی دیگه از آفت‌های زمانی برای یه کاسب حرفه‌ای جلسات پی‌درپی است. آقا صبح بلند می‌شه تا شب تو جلسه است. آخر ماه می‌خوای دمبه شو ببینی می‌بینی دمبه نداره چون از بس ورجه وورجه می‌کنه به این اتاق و اون اتاق و این اداره و اون شرکت برای جلسه می‌ره. جلسات باید از طرف مسئول دفتر شرکت تنظیم شده باشه و موضوع باید مهم باشه.

سعی کن جلساتی رو ترتیب بدی یا در اونا شرکت کنی که در پایان جلسه یه بازخورد کاملا حرفه‌ای داشته باشی و بتونی صورت جلسه‌ای دقیق بنویسی. موضوع جلسه هم باید جزیی و کاربردی باشه. کلیات را از قبل با نامه نگاری و تلفنی هماهنگ کن مثلا روز یکشنبه ساعت دو تا چهار جلسه‌ای با شرکتی که می‌خواد از تو مثلا ۲۵ عدد صندلی چرخدار، ۷۰ صندلی ثابت، دو تا میز کنفرانس و یک میز مدیریت بخره برگزار کن.

مباحثی که در جلسه باید بحث بشه را اول برای خودت بنویس. بعضی‌ها خودشون نمی‌دونند واسه چه چیزی تو جلسه‌اند یا جلسه برگزار کردن. اما اگر بدونی با چند نفر چند ساعت و درباره چه موضوعی جلسه داری و کسانی که شرکت می‌کنند دارای چه نقش و سهمی در شرکت خود هستند راحت‌تر می‌توانی به هدف برسی.

یک دوست مهندس جوانی دارم که خیلی عجول و پرکاره، اما یکی از ایرادهای اون اینه که تصمیم‌هایش اون قطعی و حتمی نیست و نسبت به موضوعی که حرف می‌زنه اطلاعات کمی داره. یک روز به من اطلاع داد که شرکت فلان قراره بابت خرید یک مجموعه ۲۰۰واحدی با ما مذاکره کنه. موضوع از طرف ما مشخص بود. ما چند تا بلوک آماده فروش داشتیم که می‌خواستیم به قیمت مناسب و با تسهیلات ویژه از طریق شرکت مهندسی فروش خودمون اونو بفروشیم. خیلی خوشحال شدیم که یه شرکت بزرگ خصوصی برای تعاونی مسکن خود می‌خواد با ما برای خرید ۴۰۰ واحد مذاکره کند. جلسه برگزار و سه ساعت تمام حرف رد و بدل شد. آخر کار فهمیدم، اینایی که اومدن اصلا تصمیم‌گیرنده نبودند در صورتی که ابتدا قرار بود مدیرعامل شرکت و رئیس تعاونی حضور داشته باشد. به مهندس اشاره کردم که جلسه باید با حضور مدیرعامل و شخص تصمیم گیرنده که حق امضا داره برگزار بشه والا وقت ما هدر می‌ره. ایشون با رودربایستی نتونستند موضوع رو مطرح کنند و چند ساعت وقت ما به بطالت گذشت برای اینکه بسیاری از سرفصل‌های فروش مورد تأیید مدیریت شرکت نبود.

پس یکی از کارایی که باید بکنی اینه که جلوی جلسات و نشست‌ها و ملاقات‌های بی‌مورد رو بگیری. از آفات مهم می‌تونه حرف زدن‌های بی‌خود و بی‌مورد و غیرضروری باشه. دوستات نباید تو مغازه و محل کسب‌وکارت الکی بیان و حرف بزنن و جلوی کاسبی‌ات رو بگیرن. گاهی اوقات وقتی میرم یه مغازه مخصوصا سوپرمارکت و می‌خوام چیزی بخرم می‌بینم پنج شش تا از جوونای بیکار و علاف تو مغازه مثلا دوستشون پاتوق کردن و کرکر و هرهر می‌خندن و باید ۱۰بار یه جمله رو تکرار کنی تا بفهمه تو چی می‌خوای. آخه این چه کاریه. اگه دوست داری بخندی اونا رو ببرن خونه‌ات یا جای دیگه‌ای و تا صبح بخندین. بی‌خود نبود که قدیما تو مغازه‌ها می‌نوشتن: توقف بیجا مانع کسب است.

اگر می‌خوای تو کسب‌وکارت موفق بشی باید ملاقات‌ها و دیدارها رو کنترل کنی. یادم میاد اون اوایل که تازه دفتر کاری باز کرده بودم از دوست و آشنا میومدن پیش من و از هر چی حرف می‌زدن جز کار من. من هم روم نمی‌شد که بهشون بگم که الان مثلا چهار ساعت شما تو دفترم نشستی و داری حرف می‌زنی و اینجا محل کار منه و دارم ازش پول در میارم و تو وقت منو می‌گیری. می‌ترسیدم از من برنجن و قهر کنن. یه روز تصمیم گرفتم با این مسئله که همه وقتای منو هدر می‌ده مبارزه کنم. اول از همه گفتم بدون قرار قبلی با کسی ملاقات نمی‌کنم. بعدش هم زمان تعیین کردم. اگر دوستم برای کاری غیراداری می‌خواست بیاد زمان رو بعد از ساعت اداری تعیین می‌کردم و می‌گفتم مثلا ساعت ۷ تا ۸ شب در خدمتم. رأس ساعت ۸ شب بلند می‌شدم و می‌گفتم ساعت هشت شد و من کار دیگه‌ای دارم. اون اوایل بعضی‌ها از این نوع برخورد ناراحت می‌شدن، اما بعدها عادت کردند. الان می‌دونن اگه بخوان منزل ما هم بیان باید از قبل اعلام کنن. نمی‌تونن ظهر زنگ بزنن شب بیان خونه ما. من اگه کار داشته باشم خیلی راحت می‌گم شرمنده‌ام، امشب نمی‌تونم در خدمت شما باشم.

ادامه دارد...