روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

سه‌شنبه
۲ آبان
۱۳۹۶

Tue. 24 Oct 2017
۴ صفر ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۹۱۳ - ۱۶ صفحه - ۱۵۰۰ تومان
www.forsatnet.ir

حرکت به سمت نسل ششم اینترنت از سال آینده

گذر به نسخه ۶ای‌پی (IPv6) موضوع مهمی است که این روزها در کشورهای مختلف دنیا مورد توجه قرار گرفته و برای آن برنامه‌ریزی‌های مختلفی انجام شده است. در ایران هم عبور از IPV4 به...

۶

یادداشت

تدبیرها، تجربه‌ها و اولویت‌ها در کاهش نرخ بیکاری

محمدرضا نجفی‌منش
رئیس کمیسیون تسهیل کسب‌وکار اتاق تهران

اخیرا خبری در ارتباط با ایجاد دفتر اعزام نیروی کار ایرانی به چهار کشور خارجی منتشر شده است. براساس اعلام وزارت کار قرار است نیروی کار ایرانی به استرالیا، عمان، ترکیه و تاجیکستان اعزام شود. هرچند این تدبیر در سال‌های پیش رو می‌تواند به کاهش نرخ بیکاری کمک کند، اما بدون تردید زمینه نگرانی‌هایی را در ارتباط با وضعیت کسب‌وکار داخلی و...

۲

یادداشت

اجرای استانداردهای گزارشگری مالی مسیری برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی

کاوه تقی‌زاده
نماینده شرکت مشاوره خدمات مالی KPMG

تأکید بیشتر سازمان بورس در خصوص پیاده‌سازی استانداردهای...

۵

مدیرعامل شرکت راه‌آهن از قرارداد ۷۰۰ میلیون یورویی ایران با کره‌جنوبی برای ناوگان ریلی خبر داد

فرصت راه‌آهن برای توسعه

۲

رئیس سازمان برنامه و بودجه کشور با اشاره به اهداف برنامه ششم توسعه اعلام کرد

۷۷۰ تریلیون تومان برای رشد ۸ درصدی

فرصت امروز: «محمدباقر نوبخت»، رئیس سازمان برنامه و بودجه کشور در مراسم روز ملی آمار گفت: بهار ۹۶، حدود ۹۲۰ هزار نفر وارد بازار کار و ۷۰۳ هزار نفر شاغل شدند، ۲۱۷ هزار نفر موفق به اشتغال نشدند. وی با بیان اینکه همچنان ۳.۲ میلیون نفر بیکار داریم، افزود: ایجاد اشتغال به معنای آن نیست که بیکاری...

۳

تازه‌ترین آمارهای بانکی نشان می‌دهد

بانک‌های خصوصی؛ بزرگ‌ترین طلبکار، بزرگ‌ترین بدهکار!

۴

مدیریت و کسب‌وکار

- ۷ استراتژی ضروری برای موفقیت کار تیمی
- اهمیت BI در تصمیمات استراتژیک سازمان‌ها
- وقتی هدیه معجزه می‌کند
- سادگی فرآیند؛ اصل مهم در جذب مشتری
- اکنون همان لحظه تغییر است
- برندسازی منطقی در دنیای مدرن

انتقاد شدید مدیرعامل فولکس واگن از برنامه‌های تسلا

۸ تا ۱۶

با نرخ واقعی ارز درآمدهای صادراتی غیرنفتی افزایش می‌یابد

رونق صادرات غیرنفتی، چگونه؟

درحالی که پیش‌بینی‌ها حکایت از آن دارد که صادرات غیرنفتی ایران در سال جاری از مرز ۴۰میلیارد دلار خواهد گذشت، اما هنوز دغدغه دولتمردان برای توسعه صادرات غیرنفتی ایران باقی است. به گزارش خبرآنلاین، ایران در حالی ۴۰میلیارد دلار کالای غیرنفتی راهی بازارهای جهانی می‌کند که بررسی‌ها نشان می‌دهد صادرات غیرنفتی ایران هنوز با خام فروشی فاصله قابل‌ملاحظه‌ای ندارد و از این منظر برنامه‌ریزی برای ایجاد ارزش افزوده در این حوزه ضرورتی انکارناپذیر است. در بیست و نهمین روز از مهر ماه، بنا به سنت هر ساله، مقامات اقتصادی کشور گردهم می‌آیند و از بحران‌ها، چالش‌ها، امیدها و آرزوها می‌گویند. هر چند این سخنان در سال‌های گذشته نیز بر زبان بسیاری از دولتمردان جاری شده، اما به نظر می‌رسد صادرات غیرنفتی ایران از زخم‌های کهنه‌ای رنج می‌برد که اقتصاد ایران را به خود مشغول کرده است.

نرخ ارز؛ افزایش یا کاهش

در حالی که مطالبه عمومی در ایران بر کاهش نرخ ارز استوار است و افزایش قیمت ارز پاشنه آشیلی برای دولت‌ها تلقی می‌شود، بررسی‌ها نشان می‌دهد بسیاری از فعالان اقتصادی روان بودن صادرات غیرنفتی را به واقعی بودن قیمت ارز مرتبط می‌دانند. شاید این سوال پیش آید که واقعی بودن چرا مترادف با گران‌تر بودن معنی می‌شود، اما نکته اینجاست که همان حساسیت عمومی پیش گفته خود مانعی بر سر راه بالا رفتن نرخ ارز متناسب با تورم عمومی در جامعه است. وضعیت مذکور سبب شده است نرخ ارز در بسیاری از دوره‌ها از قیمت واقعی خود پایین‌تر باشد، به این ترتیب ثبات قیمت ارز در عین رشد تورم، ولو در محدوده تک رقمی می‌تواند زمینه را برای پایین آمدن سود ناشی از صادرات فراهم آورد. بسیاری معتقدند با نرخ واقعی ارز، صادرات در ایران رونق خواهد گرفت و درآمدهای صادراتی غیرنفتی افزایشی قابل توجه را به خود خواهد دید.

نگاه به داخل ارجح بر رصد بازار بین‌المللی

تولید در ایران با هدف پاسخگویی به نیاز داخلی در کشور پا گرفته است. این مسئله‌ای اساسی است که باید مدنظر قرار گیرد. تولید ایران نه صادرات محور که با هدف تأمین نیاز داخلی کشور و همچنین جایگزینی واردات در ایران گسترش یافته است. کافی است روزنامه‌های دهه ۶۰ و ۷۰ را زیر و رو کنید تا دریابید چگونه راه‌اندازی یک کارخانه با معیاری مبتنی بر پیشگیری از خروج فلان مقدار ارز سنجیده می‌شد. طبیعی است وقتی نگاه تولیدکننده به بازارهای داخلی باشد، از رقابت در بازارهای بین‌المللی باز خواهد ماند و صنعتگر به سلیقه و کالای مورد نیاز در بازارهای جهانی فکر نمی‌کند.

تکنولوژی قدیم؛ تولید غیررقابتی

مولفه‌های دنیای جدید تولیدکنندگان را ناگزیر از ورود به بازارهای جهانی برای تداوم حیات ساخته است. بازار داخلی تا حدی می‌تواند ماوایی برای حیات تولیدکننده ایرانی تلقی شود. در این میان مشکلات موجود در صنعت ایران تولید داخلی را از رقابت با نمونه‌های مشابه خارجی باز می‌دارد. باید توجه داشت قیمت تمام شده بسیاری از کالاهای تولیدی در ایران با نمونه‌های مشابه خارجی قابل رقابت نیست و ایران هم به نیروی کار ارزان قیمت از یک سو و هم به انرژی رقابتی از سوی دیگر دسترسی دارد، اما در نهایت نمی‌تواند قیمت تمام شده تولید را مدیریت کند. عدم سرمایه‌گذاری برای به‌روزرسانی تکنولوژی مورد استفاده در صنایع ایرانی را شاید بتوان یکی از دلایل این مشکل دانست. بسیاری از کارشناسان معتقدند صنعت ایران به یک بازسازی اساسی نیاز دارد، چرا که حتی توانایی پاسخگویی به نیاز داخلی را در رقابت با نمونه‌های خارجی ندارد، از این رو نمی‌توان بر صادرات ارزش افزوده محور تمرکزی داشت.

به زیرساخت‌ها بیندیشیم

نارسایی زیرساخت‌ها در ایران مسئله‌ای مهم و اساسی است. متأسفانه هنوز بخش مهمی، شاید بیش از ۹۰درصد از حمل‌ونقل ایران با ناوگانی فرسوده و غیرقابل دفاع در جاده‌ها اتفاق می‌افتد. این در حالی است که شیوه‌های دیگر حمل‌ونقل خصوصا حمل‌ونقل ریلی قیمتی رقابتی‌تر نسبت به حمل‌ونقل جاده‌ای دارند و همین امر خود نشان می‌دهد سرمایه‌گذاری در این حوزه کافی نبوده است. دیگر زیرساخت‌ها نیز این وضعیت را دارند. حتی یکی از بزرگ‌ترین دارندگان منابع انرژی در جهان، یعنی ایران در فصل گرم سال با بحران کمبود برق برای واحدهای تولیدی و صنعتی روبه‌رو است و در فصل سرد این بحران جای خود را به بحران کمبود گاز برای صنعت و تولید ایران می‌دهد. همین امر نشان می‌دهد صادرات ایران تا رقابتی‌تر شدن و سفت کردن جای پایش در بازارهای جهانی راهی طولانی را در پیش دارد. اینچنین است که صادرات غیرنفتی ایران در سیطره خام فروشی و صادرات کالاهای وابسته به نفت باقی مانده و صنعت ایرانی که طی پنج دهه گذشته مهم‌ترین مبنای سیاست‌گذاری و تمرکز سرمایه‌ها و. . . بوده، نتوانسته سهمی از بازار صادراتی ایران را از آن خود کند.

سازمان صنایع کوچک و صندوق ضمانت صادرات ایران تفاهم نامه همکاری امضا کردند

تفاهم‌نامه همکاری سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران در راستای نیل به اهداف برنامه چشم‌انداز ۲۰ ساله کشور در بخش توسعه صادرات غیرنفتی به‌ویژه توسعه صادرات صنایع کوچک و متوسط به امضا رسید. به گزارش ایرنا، در این مراسم که عصر دوشنبه در محل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی برگزار شد، علی یزدانی معاون وزیر صنعت با تاکید بر لزوم اهتمام به امر صادرات، افزود: ۹۶ درصد بنگاه‌های کشور در قالب بنگاه‌های کوچک و متوسط فعالیت می‌کنند که ۹۳درصد آنها را بنگاه‌های کوچک کمتر از ۵۰ نفر کارکن تشکیل داده و نیمی از آنها با ۱۰ نفر اشتغال فعالیت دارند.

به گفته این مقام مسئول، در مجموع بیش از ۸۰۰هزار نفر در شهرک‌های صنعتی اشتغال دارند که یک‌سوم اشتغال صنعتی کشور را تشکیل می‌دهد.

وی تصریح کرد: بنگاه‌های کوچک و متوسط در هفت ماهه امسال بیش از یک میلیارد و ۹۰ میلیون دلار صادرات داشتند که مطابق برنامه‌های اقتصاد مقاومتی تا پایان امسال به ۲ میلیارد دلار افزون خواهد شد.

یزدانی ابراز امیدواری کرد با همراهی صندوق ضمانت صادرات و نظارت بیشتر بر بنگاه‌ها بتوان به افزایش صادرات بنگاه‌های کوچک و متوسط همت گماشت.

به گفته معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت، اکنون شرکت‌های مدیریت صادرات در ۳۱ استان کشور شکل گرفته که تاکنون ۵۲ شرکت صادراتی و ۶۴ کنسرسیوم صادراتی منبعث از خوشه‌های صنعتی شکل گرفته است که همگی آنها با صندوق ضمانت صادرات ایران در ارتباط هستند. در ادامه این مراسم، سید کمال سیدعلی مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران افزود: صنایع کوچک در جهان پیشران توسعه صنعتی هستند؛ موضوعی که در ایران نیز باید به آن توجه بیشتری شود. وی، تامین مالی و پوشش ریسک‌ها را دو بال صادرات معرفی کرد و گفت: با توجه به کوچک مقیاس بودن بنگاه‌های کوچک و متوسط، پوشش ریسک به منظور صادرات برای آنها از اهمیت بیشتری برخوردار است.

سیدعلی با اشاره به افزایش صادرات غیرنفتی از ۳ به ۴۰ میلیارد دلار طی سال‌های ۸۰ تا ۹۵، نقش دستگاه‌های حمایتی در این افزایش صادراتی را چشمگیر عنوان کرد.

حقوق گم‌شده مصرف‌کنندگان زیر هیاهوی مدعیان

در حالی که حقوق مصرف‌کنندگان متصدیان خصوصی و دولتی متعدد دارد اما هنوز آنچه در سطح بازار و خدمات دیده می‌شود، این است که حقوق مصرف‌کننده همچنان در مظلومیت قرار دارد و مقدار تلاشی که برای احقاق آن می‌شود، با هیاهویی که برای آن راه می‌اندازند، تناسب ندارد.

به گزارش ایسنا، با یک بررسی در نهادها و انجمن‌های موجود می‌توان حداقل سه نهاد و انجمن متصدی حقوق مصرف‌کنندگان را پیدا کرد که در این حوزه فعالیت می‌کنند که هر یک به نوعی ادعای احقاق حقوق مصرف‌کنندگان را دارند و اتفاقا در زمینه سیاست‌گذاری و آمارهای رقابتی این بخش با یکدیگر دچار چالش هم می‌شوند.

در حال حاضر سازمان حمایت حقوق مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان اصلی‌ترین نهاد دولتی است که متصدی احقاق حقوق مصرف‌کنندگان و البته تولیدکنندگان است و به‌طور همزمان انجمن حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان و انجمن ملی حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان دو انجمن مطرح متصدی هم هستند. براساس قانون تشکل‌های مردم‌نهاد، انجمن‌ها می‌توانند در حوزه‌های مختلف اجتماعی با کسب مجوز اقدام به فعالیت کنند و از اختیارات در نظر گرفته شده برای تشکل‌های مردم‌نهاد بهره ببرند که براساس این قانون انجمن حمایت از مصرف‌کنندگان در سال ۱۳۸۵ اقدام به کسب پروانه برای این تشکل ملی از وزارت کشور کرد و تا الان به زعم خود پیگیر مطالبات مصرف‌کنندگان است.

این انجمن در مواضعی که نسبت به سیاست‌های حمایتی خود دارد، در مقابل همتای دولتی خود یعنی سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان بعضاً با اختلاف مواضع و سیاست‌ها مواجه است که آخرین آن موضوع حذف برچسب قیمت در مبدا برای برخی کالاهای کم‌مصرف مانند اسنک و کنسرو بود که رخ داد و حتی این تقابل به سطح رسانه‌ها نیز کشیده شد. از طرف دیگر در سال ۱۳۹۰ قانون حمایت از مصرف‌کنندگان به تصویب رسید که براساس فصل سوم ماده ۹ این قانون انجمن‌های حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان که به‌عنوان یک تشکل مردم‌نهاد غیردولتی و دارای شخصیت حقوقی، مستقل و غیرانتفاعی هستند، باید در مراکز استان‌ها، شهرستان‌ها و در تهران در قالب انجمن ملی تشکیل و پس از ثبت در وزارت بازرگانی وقت (وزارت صنعت، معدن و تجارت) رسمیت پیدا کند. در پی این قانون بود که انجمن ملی حمایت از مصرف‌کنندگان با نظر اداره تشکل‌های سازمان حمایت حقوق مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان تشکیل شد و عمدتا سیاست‌هایی را دنبال می‌کند که با سازمان حمایت در یک راستا قرار دارد و در عین حال زاویه خود را نسبت به انجمن حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان حفظ کرده است. از جمله حواشی که این نهاد و انجمن‌ها با یکدیگر دارند، این است که سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان معتقد است هر انجمنی خارج از تأیید اداره نظارت بر تشکل‌ها و هماهنگی امور استان‌های آن سازمان وجاهت قانونی ندارد و در مقابل انجمن حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان می‌گوید حتی در قانون جدید حقوق مصرف‌کننده حرفی از این نیامده که انجمن‌های تشکیل شده قبل از این قانون باید در زیر چتر سازمان حمایت قرار بگیرد ولی گذشته از تمام این اوصاف و حواشی پرسروصدایی که گاه حتی به بخش‌های مختلف کشیده می‌شود، سودی به حال مصرف‌کننده نهایی نداشته است.

با یک رصد عادی در مغازه‌های سطح شهر یا واحدهای خدماتی و گفت‌وگو با مصرف‌کنندگان می‌توان دریافت که متأسفانه عموما فرهنگ رعایت حقوق مصرف‌کننده چندان جا نیفتاده و تعداد کمی از واحدها در این زمینه به شکل قابل قبول اقدام به عرضه کالا یا خدمات می‌کنند.

یک نگاه آماری راحت فقط به اصناف نشان می‌دهد درحالی‌که ۳ میلیون صنف در کشور وجود دارد و بیش از ۷۰ میلیون مصرف‌کننده در بازار موجود است، قطعاً میزان رضایت از واحدهای خدماتی و عرضه کالا در حد استانداردهای بین‌المللی نیست اما فقط آمار مراجعه‌کنندگان به سازمان حمایت مصرف‌کنندگان در ماه گذشته نزدیک به ۱۶ هزار مورد بوده است که حدود ۸۰درصد آن به نتیجه رسیده است یعنی کمتر از ۰.۵درصد از کل مصرف‌کننده به آن اقدام شکایت کرده‌اند.

موضوع دیگری که واقعاً جای تأمل دارد این است که براساس گزارش‌های رسمی اکنون سال‌هاست که نانوایی‌ها، تعمیرگاه‌ها و میادین میوه و تره‌بار در صدر شکایت مردم قرار دارند و با وجود سه نهاد مدعی حقوق مصرف‌کنندگان اما نه‌تنها این اولویت‌های صدر لیست حتی یک پله جابه‌جا نشده‌اند، بلکه درصدهای رضایتمندی مصرف‌کنندگان از آنها نیز بهبود نیافته است.

حالا باید دید با تمام هیاهوهایی که به بهانه احقاق حقوق مصرف‌کننده به راه افتاده است، واقعاً چطور مردم منتفع شده‌اند که به وضوح می‌توان دید خروجی این سازمان‌ها با میزان سروصدا و ابعاد سازمانی‌شان تناسب ندارد.

یادداشت

تدبیرها، تجربه‌ها و اولویت‌ها در کاهش نرخ بیکاری

محمدرضا نجفی‌منش
رئیس کمیسیون تسهیل کسب‌وکار اتاق تهران

اخیرا خبری در ارتباط با ایجاد دفتر اعزام نیروی کار ایرانی به چهار کشور خارجی منتشر شده است. براساس اعلام وزارت کار قرار است نیروی کار ایرانی به استرالیا، عمان، ترکیه و تاجیکستان اعزام شود. هرچند این تدبیر در سال‌های پیش رو می‌تواند به کاهش نرخ بیکاری کمک کند، اما بدون تردید زمینه نگرانی‌هایی را در ارتباط با وضعیت کسب‌وکار داخلی و آثار اقتصادی و اجتماعی مهاجرت نیروی کار به همراه خواهد داشت.

تحلیل اینکه آثار اجتماعی اعزام نیروی کار به خارج در جامعه آینده ایرانی چیست را باید به جامعه‌شناسان سپرد و در مقابل با اشاره به تجربه موفق دیگران در مورد اعزام نیروی کارشان به دیگر کشورها، نگرانی را کنار گذاشت و به نیمه پر لیوان نگریست. یک نمونه موفق از اعزام نیروی کار در دنیا، رابطه کاری آلمان و ترکیه است. در دهه ۶۰میلادی این ترک‌ها بودند که با اعزام نیروی کارشان به آلمان موتور اقتصاد این کشور را به حرکت درآوردند و در نهایت با بازگشت به ترکیه به رشد اقتصادی وطن خود کمک کردند. اعزام نیروی کار ایرانی به دیگر کشورها با توجه به آمار قابل‌توجه نیروی کار تحصیلکرده و کمبود فرصت شغلی در ایران تدبیر مناسبی به نظر می‌رسد، هرچند ممکن است با توجه به تجربیات ما درگذشته از جمله حضور نیروی کار ایرانی در ژاپن یک‌راه حل تجربه‌شده و شکست‌خورده به نظر برسد. نکته مهم اما این است که نیروی کار ایرانی به چه تعدادی به کشورهای هدف اعزام می‌شود. تجربه گذشته ما تنها محدود به اعزام نیروی کار محدود و البته با تحصیلات کم به شرق آسیا بود درحالی‌که امروز نیروی کار ایرانی تحصیلکرده را به دیگر کشورها اعزام خواهیم کرد. البته نباید از این نکته گذشت که اعزام نیروی کار ایرانی به ژاپن هم اقتصاد را بی‌نصیب نگذاشت و بسیاری از ایرانیانی که تجربه کار در این کشور را داشتند، با اتکا به تجربه‌شان در ایران کسب‌وکار راه انداختند.

تعدیل نرخ ارز، رشد سرمایه‌گذاری خارجی، کاهش نرخ سود بانکی و رفع موانع تولید چهار اقدامی است که دولت یازدهم باید پیش از اجرای تدابیری مثل اعزام نیروی کار خارجی برای تکرقمی کردن نرخ بیکاری به آن بپردازد. در شهریورماهی که گذشت دولت نرخ سود علی‌الحساب سپرده‌های بانکی را کاهش داد، اما این میزان کاهش بر کاهش نرخ بیکاری اثری ندارد. نرخ سود بانکی باید به کمتر از تورم برسد، در این وضعیت است که می‌توان به کاهش نرخ بیکاری امیدوار شد. خوشبختانه مسئولان دولت در مسیر کاهش نرخ بیکاری قرار گرفتند و اقداماتی انجام شده اما آثار آن هنوز ظاهر نشده است. رشد اقتصادی خوب یک فصل گذشته امیدوارکننده است هرچند باید دید بخش‌خصوصی چه سهمی از میزان رشد و چه نقشی در تحقق آن داشته است. پاسخ مثبت و مناسب به این سوال به معنای ایجاد فرصت‌های شغلی پایدار خواهد بود و البته این پاسخ زمانی به دست می‌آید که شرایط را برای فعالیت بخش‌خصوصی آماده کنیم.

یکی از دغدغه‌های امروز بخش‌خصوصی شوک‌های ناشی از درگیری‌های قضایی و اعمال قانون‌ها به شیوه‌های غیرمنطقی است. بررسی تخلفات شرکت‌ها باید با همکاری اتاق بازرگانی انجام شود تا بخش‌خصوصی از برخوردهای پلیسی و ناگهانی شوکه نشود. رسیدگی‌های وزارت دارایی به تراکنش‌های مالی فعالان بخش‌خصوصی در سال ۹۰ به‌موجب قانونی که در سال ۹۵ به تصویب رسیده غیرقانونی است و باید به آن رسیدگی کرد. مطالبات سازمان‌هایی مثل بیمه و مالیات تبدیل به اهرم فشاری برای بخش‌خصوصی شده است آن‌هم در شرایطی که تشکل مردم‌نهادی مثل اتاق بازرگانی باسابقه‌ای طولانی وجود دارد و باید برای رسیدگی به مسائل بخش‌خصوصی مورد رجوع و مشورت قرار بگیرد.

نفت

بلومبرگ گزارش داد

چه عاملی موجب افزایش قیمت نفت شد؟

گزارش‌ها نشان می‌دهد همه گزینه‌هایی که می‌تواند بازار نفت را متوازن کند، برای اوپک و متحدانش باز است. به گزارش بلومبرگ، تولید نفت تا سپتامبر آینده ۸ صدم درصد افزایش یافته است؛ اوپک و متحدانش از جمله روسیه تا سپتامبر آینده توافق کرده‌اند که برنامه کاهش تولید نفت را ادامه بدهند. در همین حال، کمپانی بیکر هیوز گزارش داده که تعداد چاه‌های استخراج نفت برای سومین هفته پیاپی در ایالات متحده کاهش یافته است. قیمت نفت کشورهای عضو اوپک نزدیک به ۵۲ دلار در هر بشکه است و انتظار می‌رود تصمیم به گسترش محدودیت عرضه نفت اعضای اوپک در جلسه ۳۰ نوامبر که در وین برگزار می‌شود، ادامه یابد. تنش در عراق موجب افزایش قیمت نفت در هفته قبل شده و نیروهای عراقی کنترل شهرک زامار را که میدان نفتی عین زولا و باتما در این منطقه قرار دارد در دست گرفته‌اند.

مدیرعامل شرکت راه‌آهن از قرارداد ۷۰۰ میلیون یورویی ایران با کره‌جنوبی برای ناوگان ریلی خبر داد

فرصت راه‌آهن برای توسعه

ایمان ولی‌پور
ivankaramazof@yahoo.com

طراحی و اجرای ۲۰ ایستگاه جدید در مسیرهای ریلی، افزایش ۲۵درصدی حمل بار با شبکه ریلی در چهار سال اخیر، تولید ۶ هزار واگن باری با تامین مالی روسیه، قرارداد ۷۰۰ میلیون یورویی ایران با کره‌جنوبی برای تامین ناوگان ریلی، بازگشایی ال‌سی پروژه برقی‌سازی قطار تهران-مشهد تا پایان دی‌ماه و . . . اینها خبرهایی بود که مدیرعامل شرکت راه‌آهن در نخستین روز آبان‌ماه امسال اعلام کرد.

به گزارش «فرصت امروز»، سعید محمدزاده که کمتر از یک سال است به‌عنوان رئیس هیأت‌مدیره و مدیرعامل شرکت راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران انتخاب شده است، دیروز در نشستی خبری میزبان رسانه‌ها بود و به تشریح برنامه‌ها و اولویت‌های حمل‌ونقل ریلی تا افق ۱۴۰۴ پرداخت. او ابتدا گریزی به جایگاه حمل‌ونقل ریلی در سیاست‌های کلی نظام و برنامه‌های توسعه زد و ریل و جاده را نه رقیب، بلکه تکمیل‌کننده همدیگر در شبکه حمل‌ونقل ایران دانست.

به گفته مدیرعامل شرکت راه‌آهن، حمل‌ونقل ریلی شاهرگ حمل‌ونقل در ایران است و چه در حوزه صرفه‌جویی مصرف سوخت، چه صیانت از محیط‌زیست و چه ایمن‌سازی ترددها قطعا راه‌آهن وضعیت بهتری از جاده دارد، اما با توجه به اینکه رقابت میان ریل و جاده هیچ‌گاه در ایران برابر نبوده است، ریل هنوز فاصله زیادی با استفاده از تمام توان و ظرفیت خود دارد. با این‌همه، در زمینه حمل‌ونقل ریلی و صرفه‌جویی در مصرف سوخت باید گفت که اگر یک تن بار از جاده به ریل منتقل شود، نزدیک به ۳۵ سی‌سی در مصرف سوخت صرفه‌جویی به وجود می‌آید و این اصلا مزیت کمی نیست.

جایگاه حمل‌ونقل ریلی در برنامه‌های توسعه

محمدزاده با اشاره به اولویت توسعه حمل‌ونقل ریلی و ایجاد مزیت رقابتی در سیاست‌های کلی و برنامه‌های توسعه گفت: «در سیاست‌های کلان برنامه ششم توسعه در فصل حمل‌ونقل ریلی و در بندهای ۲۴ و ۲۵ به‌طور اختصاصی به اولویت فعالیت ریلی اشاره شده است. از همین رو، باید براساس برنامه ششم به‌طور جدی نسبت به اتصال ریل به مقاصد باری و تجاری از جمله مرزها و بنادر و همچنین راه‌اندازی کریدور شمال-جنوب اقدام کنیم.»

او با اشاره به اقدامات شرکت راه‌آهن برای افزایش سهم حمل‌ونقل ریلی در جابه‌جایی بار گفت: «یکی از اقدامات ما، افزایش تعداد ایستگاه‌های راه‌آهن در مسیرهای پرتردد بوده که تاکنون ۲۰ ایستگاه به این مسیرها اضافه کرده‌ایم.»

مدیرعامل شرکت راه‌آهن همچنین از قرارداد ۷۰۰ میلیون یورویی با کره‌جنوبی برای تامین ناوگان جدید به‌ویژه در حوزه باری خبر داد و گفت: «این قرارداد که برای خرید ریل‌باس کره‌ای انجام شده، امسال نهایی می‌شود و در جریان آن، کنسرسیومی از شرکت‌های ایرانی، شرکت کره‌ای و راه‌آهن تشکیل می‌شود تا در برنامه چهارساله بخشی از ناوگان مورد نیاز در این حوزه را به ایران تحویل دهد.»

ورود و خروج سالانه ۷۵۰ میلیون مسافر به تهران

او سپس به توسعه قطارهای حومه‌ای اشاره کرد و گفت: «توسعه قطارهای حومه‌ای از جمله موضوعات مهمی بوده که شرکت راه‌آهن در سال‌های گذشته درباره آن برنامه‌ریزی کرده و خوشبختانه با نظر مساعد مجلس در برنامه ششم توسعه، شرکت قطارهای حومه‌ای ذیل شرکت راه‌آهن کار خود را آغاز خواهد کرد.»

به گفته معاون وزیر راه و شهرسازی، «قطارهای حومه‌ای به هیچ‌عنوان گزینه‌ای اقتصادی به حساب نمی‌آیند، اما کشور نیاز جدی به آنها دارد و دولت باید برای ایجاد حمل‌ونقل ریلی حومه‌ای یارانه بپردازد. از این رو، شرکت راه‌آهن ناوگان آن را تامین می‌کند، ولی بهره‌برداری در اختیار شرکت‌های حمل‌ونقل خواهد بود. اساسنامه این شرکت نیز به وزارت راه و شهرسازی پیشنهاد شده و پس از تایید وزارت راه به هیأت وزیران پیشنهاد می‌شود.»

محمدزاده با بیان اینکه روزانه حدود یک میلیون مسافر وارد تهران و از تهران خارج می‌شود، ادامه داد: «این رقم در سال به ۷۵۰میلیون سفر حومه‌ای می‌رسد و اگر تنها ۱۰درصد این افراد جذب حمل‌ونقل ریلی حومه‌ای شوند، چیزی حدود ۷۵میلیون مسافر از طریق ریل جابه‌جا می‌شوند. این درحالی است که قطارهای حومه‌ای در برخی از کشورها ۳۰درصد و در برخی ۵۰درصد از سهم سفرهای حومه شهرهای بزرگ را در اختیار دارد، اما در ایران این سهم تنها یک درصد کل حمل‌ونقل را شامل می‌شود.»

افزایش ۸ میلیون تنی حمل بار از طریق ریل

به گفته مدیرعامل شرکت راه‌آهن، «در سال ۱۳۹۲ سهم ریل از بار تنها ۳۲ میلیون تن بوده، اما تا پایان سال ۱۳۹۵ این رقم به ۴۰ میلیون تن رسیده که رشدی ۲۵درصدی را نشان می‌دهد. شرکت راه‌آهن این دستاورد را با ثابت نگه داشتن تعرفه و کاهش سهم خود از حق دسترسی به خطوط ریلی به دست آورده است، چنانچه از برخی بارها هیچ تعرفه‌ای دریافت نمی‌شود.»

محمدزاده با اشاره به اقدامات انجام‌شده در راه‌آهن برای افزایش ظرفیت قطارهای باری تصریح کرد: «یکی از برنامه‌های ما، افزایش قطارهای برنامه‌ای بوده که در طول چهار سال گذشته تقریبا چهاربرابر شده است. ما باید تا سال ۱۴۰۰ از کل بارهای جابه‌جاشده در کشور سهمی ۳۰درصدی داشته باشیم و رقمی نزدیک به ۱۹۵ میلیون تن بار از طریق راه‌آهن جابه‌جا شود. طبق دستور وزیر راه و شهرسازی، راه‌آهن باید ۴۵درصد از جابه‌جایی محموله‌های اقتصادی در بنادر را در اختیار بگیرد.»

مدیرعامل شرکت راه‌آهن با اشاره به توسعه طرح‌های فولادی و فرصت راه‌آهن برای استفاده از این طرح‌ها گفت: «بارهای معدنی ایران در سال گذشته ۶۰ میلیون تن بوده که راه‌آهن ۲۰ میلیون و جاده ۴۰ میلیون آن را جابه‌جا کرده‌اند، اما در حال حاضر ۳۵ میلیارد دلار طرح توسعه فولاد در کشور در حال اجرا است و تا سال ۱۴۰۴، ۲۱۰ میلیون تن بار معدنی جابه‌جا می‌شود، بنابراین از آنجا که زیرساخت‌های جاده ثابت و محدود است، راه‌آهن باید جابه‌جایی بارها را به عهده بگیرد.»

محمدزاده با اشاره به برنامه‌های شرکت راه‌آهن برای افزایش ظرفیت مسیرهای پرترافیک ریلی نیز گفت: «مسیر پربار بافق- اصفهان در این برنامه وارد عملیات دوخطه‌سازی شده که زیرسازی ۸۵درصد آن به اتمام رسیده و امیدواریم امسال ۲۵۰ کیلومتر از آن به بهره‌برداری برسد. در کنار آن، مسیر بافق به بندرعباس نیز تراک‌بندی شده و امیدواریم در آینده نزدیک، قدم‌های قابل توجهی برای بهره‌برداری از آن برداشته شود.»

ورود ۶ هزار واگن باری با تامین مالی روسیه

معاون وزیر راه و شهرسازی همچنین از نهایی شدن ساخت ۶ هزار واگن باری توسط روسیه با همکاری شرکت‌های ایرانی در یک برنامه پنج ساله خبر داد و گفت: «در حال حاضر، ناوگان باری ایران شامل ۲۲هزار واگن است و ما نیاز داریم که این عدد در طول چهار سال آینده به ۲۸ هزار واگن جدید افزایش یابد.»

به گفته مدیرعامل شرکت راه‌آهن، «در حوزه دیزل نیز با شرکت زیمنس آلمان قرارداد همکاری نهایی شده و در کنار آن، راه‌آهن برنامه‌ریزی کرده تا ۳۰۰لکوموتیو از طریق این شرکت و ۳۰۰ لکوموتیو دیگر از طریق بخش‌خصوصی به ناوگان کشور اضافه شود.»

او با اشاره به دیگر برنامه‌های شرکت راه‌آهن برای توسعه خطوط ریلی گفت: «از جمله این برنامه‌ها، برقی کردن راه‌آهن تهران- مشهد است و امیدواریم تا پایان دی‌ماه امسال ال سی این قرارداد باز شود. همچنین برقی کردن مسیر گرمسار- اینچه‌برون و راه‌آهن سریع‌السیر تهران- قم- اصفهان نیز از دیگر برنامه‌هاست.»

محمدزاده درباره آخرین وضعیت اتصال ریلی به عراق با توجه به نزدیکی به ایام اربعین نیز گفت: «طبق توافق صورت‌گرفته، ایران ساخت پل متحرک ریلی در مسیر رودخانه اروند را برعهده گرفته که هزینه آن حدود ۱۵۰ میلیارد تومان است، اما این تعهد زمانی اجرایی می‌شود که عراق نیز ۳۵کیلومتر مسیر باقیمانده تا اتصال به ایران را اجرایی کند. ما آماده اجرای تعهد خود بوده و هستیم، اما قبل از آن احتیاج است تا دولت عراق به تعهد خود عمل کند.»

تضمین راه‌آهن برای سرمایه‌گذاری بخش‌خصوصی

معاون وزیر راه و شهرسازی به مسئله استفاده از تضمین راه‌آهن برای سرمایه‌گذاری بخش‌خصوصی اشاره کرد و گفت: «تمام منابع مالی تامین‌شده توسط بخش‌خصوصی با تضمین شرکت راه‌آهن و براساس ماده ۶۷ قانون مصوب مجلس شورای اسلامی است و بر این اساس، بسته مهمی طراحی شده است که گزارشش در زمان امضای آن ارائه خواهد شد.»

محمدزاده با بیان اینکه راه‌آهن حمایت قابل توجهی از سرمایه‌گذاران واردشده به این حوزه انجام می‌دهد، ادامه داد: «راه‌آهن طبق مصوبه مجلس تمام سرمایه‌گذاری‌های این حوزه را به شکل رسمی تضمین می‌کند. در کنار آن با استفاده از امکانات به وجود آمده در بند «ق» بودجه از محل صرفه‌جویی در مصرف سوخت نیز حمایت‌هایی از سرمایه‌گذاران صورت می‌گیرد تا بتوان منابع مالی لازم برای توسعه این بخش را از طریق ورود سرمایه‌گذاران جدید به وجود آورد.»

ذوب‌آهن از برنامه تولید ریلی ملی عقب است

مدیرعامل شرکت راه‌آهن در پایان درباره آخرین وضعیت ساخت ریل ملی از سوی ذوب‌آهن نیز گفت: «ما اقدامات لازم برای نهایی شدن قرارداد ۴۰ هزار تنی با شرکت ذوب‌آهن را انجام داده‌ایم و حتی شرکت راه‌آهن تمام مبلغ ۱۰۰ میلیارد تومان اجرای پروژه را به ذوب‌آهن پرداخت کرده است تا از تولید ملی حمایت کند. مهم‌ترین موضوع در خرید ریل از ذوب‌آهن، مسئله تامین مالی است. در حال حاضر، راه‌آهن می‌تواند با فاینانس ۱۰ ساله ریل مورد نیاز خود را از سایر کشورها تامین کند و باید با ذوب‌آهن برای مدل تامین مالی خرید ریل به توافق برسیم که البته توافق‌هایی در این زمینه انجام شده است.»

کشاورزی

گزارش «بیزینس مانیتور» از آینده بازار کشاورزی ایران

بوی خوب گندم

مرکز مطالعاتی «بیزینس مانیتور» با رصد عملکرد بازار محصولات کشاورزی ایران از سال ۲۰۱۰ میلادی تاکنون نوشت: در سال‌های اخیر واردات محصولات کشاورزی مختلف به ایران بیشتر از صادرات آن بود و انتظار می‌رود این کسری تراز تجاری محصولات کشاورزی تا پنج سال آینده تعمیق شود، زیرا تقاضا با سرعت بالایی در حال افزایش است و تلاش برای افزایش توان تولید برای پاسخگویی به این رشد تقاضا هم ادامه دارد، اما هنوز ایران نتوانسته است راندمان تولید را افزایش دهد. آلودگی هوای ایران، افزایش دمای این کشور و کمبود آب در این کشور باعث شده ایران توان تولید بالایی نداشته باشد. ایران برای اینکه بتواند به نیاز داخلی پاسخ گوید باید از بذرهای مدرنی که تغییرات ژنتیکی در آنها ایجاد شده است استفاده کند تا حجم تولید در هر هکتار را افزایش دهد. از طرفی باید از ماشین‌آلاتی استفاده کند که سرعت بالاتری در کار داشته باشد و انتشار گازهای آلاینده آن کمتر باشد.

طبق جداول تهیه‌شده توسط مرکز مطالعاتی بین‌المللی بیزینس مانیتور در سال ۲۰۱۵، صادرات شیر بیش از واردات آن بود و بازار این محصول کسری نداشت ولی دیگر محصولات کلیدی کشاورزی ایران با کسری روبه‌رو بود. یک دلیل مهم برای وجود این کسری‌ها را می‌توان در راندمان پایین تولید محصولات کشاورزی در ایران در مقایسه با دیگر کشورهای دنیا دانست. طبق گزارش مرکز مطالعات کشاورزی آمریکا در فاصله سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۵، راندمان تولید محصولات کشاورزی در ترکیه به‌طور متوسط ۱۰درصد بیشتر از کشورهای همسایه آن بوده است. این در حالی است که مساحت وسیع‌تری از زمین‌های کشاورزی ایران امکان آبیاری دارند. در این بازه زمانی راندمان تولید برنج در ترکیه ۷۰درصد بیشتر از ایران بوده و این برای کشوری مانند ایران که در دنیا به‌عنوان یکی از تولیدکنندگان برنج باکیفیت شناخته شده است یک مشکل بزرگ محسوب می‌شود. دلیل این تفاوت در راندمان تولید محصولات کشاورزی ایران و ترکیه در چیست؟

در پاسخ باید گفت نوع نهاده‌های استفاده‌شده در فرآیند تولید محصولات کشاورزی در ایران و ترکیه با هم تفاوت دارد. در جریان تحریم‌های اقتصادی علیه برنامه هسته‌ای ایران، واردات کالاهای زیادی به ایران منبع شده بود ولی مسئله مهم‌تر و مخرب‌تر تحریم‌های بانکی بود که باعث شد تا امکان واردات کالاهای اساسی هم وجود نداشته باشد. در این دوره ایران نمی‌توانست نهاده‌های کشاورزی باکیفیت را وارد بکند و به همین دلیل راندمان تولید در این کشور کم شد. از طرف دیگر ایران نتوانست تجهیزات و ماشین‌آلات مدرن را نیز به کشور وارد کند و همین مسئله سبب شد بازهم راندمان تولید محصولات کشاورزی ایران تنزل یابد. در گزارش منتشرشده توسط بیزینس مانیتور اینترنشنال در ماه آگوست سال ۲۰۱۷ آمده است: با کاهش شدت تحریم‌های اقتصادی علیه برنامه هسته‌ای ایران، مشخص شد که ایران متقاضی ورود ماشین‌آلات کشاورزی توسعه‌یافته و با تکنولوژی بالا است تا بتواند راندمان فعالیت‌های کشاورزی خود را افزایش دهد. از طرف دیگر استفاده از نهاده‌ها و بذرهایی که با شرایط جدید اقلیمی ایران سازگار باشد و بتواند با کمبود آب ایران خود را سازگار کند هم برای تولیدکنندگان ایران اهمیت دارد.

به گزارش دفتر مطالعاتی بیزینس مانیتور در فرانسه، هم‌اکنون شریک تجاری و سرمایه‌گذاری ایران در بخش ماشین‌آلات کشاورزی کشورهای آمریکا، ژاپن، چین و کشورهای صنعتی عضو اتحادیه اروپا هستند. درحالی‌که واردات مواد ژنتیکی استفاده‌شده به‌منظور افزایش راندمان تولید محصولات دامی از کشورهای آمریکا و فرانسه و آلمان و اتریش است و مواد ژنتیکی استفاده‌شده در بخش کشاورزی محصولات گیاهی کشورهای آمریکا، فرانسه و هلند هستند. در سال‌های اخیر، ایران انواع حشره‌کش‌ها و سم‌های گیاهی و کودهای استفاده‌شده در بخش کشاورزی را از کشورهای آمریکا، آلمان، ژاپن و استرالیا وارد کرد، اما فرصت‌های موجود در ایران ایجاب می‌کند تا سطح روابط ایران در واردات محصولات کشاورزی و ماشین‌آلات این صنعت بیشتر شود.

مطالعات همچنین نشان می‌دهد ساختار تجارت محصولات کشاورزی در ایران در سال‌های تحریم اقتصادی تغییرات زیادی را تجربه کرد. صادرکنندگان محصولات کشاورزی از کشورهای اروپای غربی و شمال آمریکا، سهم زیادی از بازار ایران را در سال‌های تحریم از دست دادند و شرکت‌های کشورهای در حال توسعه و بازارهای در حال‌گذار جایگزین آنها شدند.

در این سال‌ها اصلی‌ترین صادرکنندگان محصولات غذایی و کشاورزی به ایران شرکت‌های روسیه، قزاقستان، هند و پاکستان بودند. البته شمار دیگری از کشورهای دنیا از طریق دو کشور واسطه سوییس و امارات هم محصولات کشاورزی خود را به ایران صادر می‌کردند. در این شرایط اعتمادسازی شرکت‌های اروپای غربی و آمریکای شمالی برای ازسرگیری رابطه تجاری با ایران کار بسیار دشواری است به‌خصوص که رئیس‌جمهوری تازه آمریکا که بعد از برداشته شدن تحریم‌های اقتصادی روی کار آمده است سیاست‌های اقتصادی متفاوتی نسبت به رئیس‌جمهوری قبلی آمریکا دارد و این تفاوت می‌تواند شرکت‌های بین‌المللی را از فعالیت تجاری با ایران دلسرد کند، ولی در مورد اینکه بازار ایران یک بازار بالقوه و با پتانسیل بالا است تردیدی وجود ندارد.

صنعت

قائم‌مقام وزیر صنعت:

تعداد رایزنان بازرگانی ایران به ۵۰ نفر افزایش می‌یابد

قائم‌مقـام وزیر صنعت، معدن و تجـارت اعلام کرد که براساس مصوبه هیأت وزیران، ایران باید در ۵۰ کشور هدف با نگاه توسعه صادرات غیرنفتی رایزن بازرگانی داشته باشد و از ایـن رو تعداد این رایزنان در آینده به ۵۰ نفر افزایش می‌یابد. «مجتبی خسـروتاج» روز دوشـنبه در نشسـت مشـترک رایزنان بازرگانی ایران با تجـار و فعالان بخش خصوصی در محل نمایشـگاه بین‌المللی تهران از رایزنان بازرگانی ایران به‌عنوان دیده‌بانان تحقق اقتصاد مقاومتی یـاد کرد و افـزود: اکنون ۲۰ رایزن بازرگانـی از ایران در کشورهای هدف صادراتی حضور دارند. رئیس کل سازمان توسـعه تجارت ایران تصریح کرد: نخسـتین و مهم‌ترین وظیفه ایـن افراد، افزایش حضور بنگاه‌ها و شـرکت‌های ایرانی در آن کشورهاست زیرا توسعه صادرات بدون حضور در بازارهـای بین‌المللی، بدون مراوده با خریداران و بدون ایجاد اعتماد در آنان میسـر نیست. خسروتاج با اشاره به برگزاری این نشسـت افزود: رایزنان در نشست رو در رو با فعالان اقتصادی و تجاری با خواسته‌های بازرگانان و تجار آشنا خواهند شد و در ادامه از این نمایندگان ایران در سایر کشورها گزارشی خواهیم خواست تا بدانیم چقدر می‌توانیم به نیازها و خواسته‌های تجار جامه عمل بپوشانیم. وی ابراز امیـدواری کرد که با اطلاع از طیف خواسـته‌های تجار و بازرگانان و دسته‌بندی آنها، متناسب با آنها به تامین منابع مالی از سازمان برنامه و بودجه بپردازیم.

گمرک

صادرات بیش از ۱۹میلیون تن کالای غیرنفتی از گمرک‌های بوشهر

سرپرست گمرک‌های استان بوشهر گفت: ۹ میلیون و ۶۰۲ هزار تن کالای غیرنفتی در نیمه نخسـت امسال از گمرک‌های این استان به خارج از کشور صادر شد. بهروز قره‌بیگی افزود: ارزش کالاهـای صادراتی از گمرک‌های اسـتان در شـش ماه نخست امسـال ۷ میلیارد و ۳۹۱ میلیون دلار اسـت که در مقایسـه با مدت مشابه سال گذشـته تغییری نـدارد. وی عمده کالاهـای صادراتی از گمرک‌های اسـتان بوشهر را شـامل میعانات گازی، محصولات پتروشیمی، کودهای معدنی، سیمان و کلینکر، انواع ماهی و میگو پرورشـی، گوگرد، سنگ گچ و آهک، هندوانه و خربزه اعلام کرد. قره‌بیگی گفت: کشـورهای چیـن، امارات متحـده عربی، کره جنوبـی، هند، ژاپن، اندونزی، ترکیه و مالزی مقصد کالاهای صادراتی استان بوشـهر است. وی ادامه داد: همچنین ۶۰۵ هزار تن کالا به ارزش یک میلیارد و ۲۸۲ میلیون دلار در نیمه نخست امسال از گمرک‌های این استان وارد کشور شد. سرپرست گمرک‌های استان بوشهر اظهار کرد: کالاهای وارداتی از گمرک‌های چهارده گانه اسـتان بوشهر در نیمه نخست امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته از نظر وزن ۱۷ درصد و از لحاظ ارزش ۲۲ درصد افزایش نشان می‌دهد. قره‌بیگی افزود: خودرو، موز، برنج، قطعات موتورسیکلت، لاستیک خودرو، قطعات خودرو، کره حیوانی، چای سیاه، اسباب‌بازی و دستگاه‌های تهویه عمده کالاهای وارداتی به گمرک‌های اسـتان بوشـهر اسـت. وی گفت: چین، امارات متحده عربی، فیلیپین، کره جنوبی، هند، اکوادور، کویت، نیوزیلند، ژاپن و برخی کشـورهای اروپایی عمده کشـورهای مبدا کالاهای وارداتی به گمرک‌های استان بوشـهر اسـت. قره‌بیگی با اشـاره به اینکه ۱۴ گمرک در بوشـهر خدمات لازم بـه بازرگانان و فعالان تجاری و اقتصادی ارائه می‌دهند ،اظهار داشـت: برای تسـریع در ارائه خدمات به بازرگانان و فعالان اقتصادی، گمرک‌های اسـتان به سـامانه جامع گمرکی مجهز شده اند. وی با تاکید بر نقش مهم استقرار سامانه جامع امور گمرکی در ارائه خدمات مطلوب به تجار بیان کرد: با نصب سـامانه جامع گمرکی هرگونه فعالیت در عرصه صادرات و واردات و ترخیص کالا با سیستم الکترونیکی انجام می‌شود که از بروز تخلفات و اشتباه جلوگیری می‌کند. سرپرست حوزه نظارت گمرک‌های استان بوشهر اظهار کرد: کوتاه کردن فرآیند مراحل اداری کالاهای صادراتی، حذف تشریفات برای صادرکنندگان از گمرک‌های مبدا و مقصد و ادغام مراحل ارزیابی از برنامه‌های مهم امسال گمرک در استان بوشهر است.

مسکن

احتمال افزایش قیمت مسکن بالاتر از نرخ تورم در سال آینده

مهدی سـلطان محمدی، کارشـناس مسـکن درباره وضعیـت بازار مسـکن تا پایان سـال، اظهار داشـت: به متقاضیان خرید مسکن توصیه می‌شـود تا پایان امسال نسبت به خرید خانه اقدام کنند. به گزارش ایلنا، وی تاکید کرد: کسانی که برای تامین نیاز مصرفی قصد ورود به بازار مسـکن را دارند ۵ ماه آینده فرصت مناسبی برای خرید خانه اسـت اما به افرادی که قصد سـرمایه‌گذاری در این بازار را دارند، توصیه می‌شـود برای سرمایه‌گذاری در این بازار عجله نکنند چراکه احتمالا سوددهی سایر بازارها از بازار مسکن بیشتر خواهد بود. این کارشناس مسکن ادامه داد: احتمال اینکه بازار مسکن در سال آینده حتی بیشتر از نرخ تورم عمومی افزایش قیمت داشته باشد وجود دارد اما بسـتگی به این دارد که آیا دولت می‌تواند در ماه‌های آینده هم نرخ تورم را در سطح ۱۰درصد حفظ کند یا خیر.

رئیس سازمان برنامه و بودجه کشور با اشاره به اهداف برنامه ششم توسعه اعلام کرد

۷۷۰ تریلیون تومان سرمایه‌گذاری برای تحقق رشد ۸ درصدی

فرصت امـروز: «محمدباقر نوبخت»، رئیـس سـازمان برنامه و بودجه کشـور در مراسـم روز ملی آمار گفت: بهار ۹۶، حـدود ۹۲۰ هـزار نفر وارد بـازار کار و ۷۰۳ هزار نفر شـاغل شـدند، ۲۱۷ هزار نفر موفق به اشـتغال نشدند. وی با بیان اینکه همچنـان ۳.۲ میلیـون نفر بیکار داریم، افـزود: ایجاد اشـتغال به معنای آن نیسـت که بیکاری را از بین برده‌ایم. معاون رئیس‌جمهـوری ادامه داد: مرکز آمار ایران، جایگاه ویژه‌ای در ارائه آمارها دارد و هر ماه با ارائه آمار، عملکرد دولت را اعـلام می‌کند. نوبخت بـا بیان اینکه نرخ تورم شـهری مهرماه، شـب گذشته از سـوی مرکز آمار ایـران ۸درصد اعلام شد، افزود: براساس اعلام این مرکز، رشد اقتصای بدون نفت نسبت به نفت فزونی یافته اسـت زیرا نفت رشـد خـود را در سال‌های قبل نشـان داده بود. وی ادامه داد: در دوره تحریـم روزانه یک میلیون بشـکه نفت و ۳۰۰ هزار بشـکه میعانات صادر می‌کردیم که اکنون به ۲ میلیون و ۶۳۸ هزار بشکه رسیده است.

افزایش سرمایه‌گذاری با اعطای تسهیلات به بخش خصوصی و دولتی

نوبخـت بیـان داشـت: افزایـش سـرمایه‌گذاری در کشور موجب افزایش اشتغال خواهد شد. وی افزود: از دو مسیر به سـوی افزایش سرمایه‌گذاری خواهیم رفت؛ از سـویی با اعطای تسـهیلات به واحدهای اقتصـادی در بخش خصوصی و از سـوی دیگر با اعطای تسـهیلات به واحدهـای بخش دولتی. بـه گفته وی، ۱۷هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان به ۲۵هزار بنـگاه بخش خصوصی و ۴۲هزار میلیارد تومان بـرای طرح‌های عمرانی تخصیص یافته که این دو مسـیر سـرمایه‌گذاری را در کشـور افزایش داده اسـت. وی با اشاره به رشـد اقتصادی در فصل چهارم سـال گذشـته گفت: برای نخستین بار در این فصل سـرمایه‌گذاری رشد مثبت داشـت و بخش سـاختمان هم با رشـد مثبت مواجه شـد. رئیس سازمان برنامه و بودجه گفت: رشـد اقتصادی را باید در بخش‌های کشاورزی، صنعت و خدمات و زیر بخش‌های آنها بررسی کرد، سال ۹۲ برابر با ۴میلیون تن تولید گندم داشتیم کـه هم‌اکنـون بـه بیـش از ۱۰میلیون تن رسـیده اسـت، قبلا ۴هـزار میلیارد تومان بـرای خرید گنـدم می‌دادیم اما اکنون ۱۱.۵هـزار میلیاردتومان پرداخت می‌کنیـم. نوبخـت افـزود: هم‌اکنون به ۲۵هـزار واحـد اقتصـادی بـرای ادامه فعالیت تسـهیلات داده‌ایم و اشتغال آنها افزایش یافته اسـت؛ هرچنـد هم‌اکنون ۸۰هزار واحد تولیدی داریم که با مشکل مواجه هستند. وی همچنین به تخصیص ۸ میلیـارد دلار اعتبارات برای جلوگیری از خروج آب‌های مرزی از کشـور اشـاره کرد و گفت: با ایـن کار فعالیت کارخانه سـیمان افزایش یافته اسـت، همچنین کارخانه‌هـای لوله‌سـازی بـرای تولیـد یک‌هزار کیلومتر لوله فعال‌تر شده‌اند.

اختصاص ۳۰۰هزار میلیارد ریال به طرح‌های عمرانی در هفت ماهه امسال

محمدباقـر نوبخـت روز دوشـنبه در حاشـیه آیین روز ملی آمار و برنامه‌ریزی کـه در وزارت کشـور برگـزار شـد، در جمع خبرنـگاران بـا تاکید بـر اینکه به نسـبت وصول درآمدها، بودجه دستگاه‌ها تخصیص می‌یابـد، از اختصاص ۳۰۰هزار میلیاردریـال بودجـه بـه طرح‌هـای عمرانـی در هفت ماهه امسـال خبر داد. پرداخت‌های عمرانی هر سـه مـاه انجام می‌شـود و خزانه‌داری بـه میزان وصولی، به دسـتگاه‌ها بودجه تخصیـص می‌دهد. وی بـا بیـان اینکه بودجه سـال آینده بر مبنای بودجه‌ریـزی مبتنی بر عملکرد در دست تدوین اسـت، اظهار داشت: در این شیوه دستگاه‌های اجرایی به میزان هدفی که تعیین شده اسـت، بودجه می‌گیرند و هر سـه ماه بررسی می‌شود که چه میزان هدف مورد نظر را انجـام داده‌اند. نوبخت اظهار داشت: در شیوه کنونی بودجه‌ریزی، هزینـه خدمـات، مقدار و هدف دسـتگاه مبنای کار است و تخصیص‌ها نیز براساس عملکرد انجام می‌شود.

دستگاه‌ها به سمت صرفه‌جویی حرکت کنند

سـخنگوی دولـت بـا یـادآوری سیاسـت‌های ابلاغـی در حـوزه اقتصاد مقاومتـی، تاکید کرد که دسـتگاه‌های اجرایی به سمت صرفه‌جویی در هزینه‌ها حرکت کرده و آن را رعایت کنند. نوبخت بـا تاکید بر اینکه هزینه‌های صرفه‌جویی شـده را می‌توان صرف سـرمایه‌گذاری جدیـد کـرد، منابع مالـی دولـت را با وجود افزایش درآمدهـای مالیاتی و نیز انتشـار اوراق مشـارکت محدود دانست و گفـت: اگر قرار باشـد هرچـه درآمد مالیاتی داریم یا اوراق می‌فروشیم صرف هزینه‌های جـاری کنیم، چگونه می‌توان بودجه طرح‌های عمرانـی را تامین کرد. معـاون رئیس‌جمهـوری گفـت: اکنون طی هفـت ماه ۳۰۰ هـزار میلیارد ریال (۳۰هـزار میلیارد تومان) بـه طرح‌های عمرانی تخصیص داده‌ایم که بخشـی از این تخصیص به شـکل نقدی بوده است. وی بـا بیان اینکـه امسـال می‌خواهیم حـدود ۴۴۰ هزار میلیارد ریال (۴۴ هزار میلیـارد تومـان) در طرح‌هـای عمرانی سـرمایه‌گذاری کنیم، اظهار داشـت: از ایـن رقم مبلغ ۳۴۵ هـزار میلیارد ریال سـهم انتشـار اوراق مشـارکت و اسناد خزانـه اسـت. نوبخـت بودجـه عمرانی سـال ۹۲ را ۲۰ هـزار میلیـارد ریال و در سـال ۹۵ معادل ۴۲۰ هـزار میلیارد ریـال اعـلام کرد و گفـت: در این مدت بودجـه عمرانـی ۹۰درصد اضافه شـد. معاون رئیس‌جمهوری با اشاره به بودجه جاری گفت: بودجه جاری دولت در سال ۹۲ معـادل ۱۲۰۰ هـزار میلیـارد ریال (۱۲۰هزار میلیارد تومان) بود که اکنون بـه ۲۰۵۰هزار میلیارد ریـال (۲۰۵هزار میلیارد تومان) رسیده و حدود ۶۵ درصد رشد داشته است.

قیمت نفت به ۴۶ دلار رسیده است

خبرنـگاری از نوبخت دربـاره کاهش درآمدهای نفتـی و نگرانی دولت از این بابت پرسـید که وی گفـت: درآمدهای دولـت از محـل نفت سـال ۹۲ تاکنون به دلیـل کاهش قیمـت جهانی نفت به نصف رسـیده اسـت؛ زمانی قیمت نفت ۱۰۴ دلار بود اما اکنون عملکرد متوسط شـش ماهه رقم ۴۶ تا ۴۷ دلار را نشان می‌دهد. وی پیش‌بینی کرد پایان سـال قیمـت نفت بـه طور متوسـط ۵۰ دلار باشـد اما در مجموع درآمدهای دولت از این محل کاهش یافته اسـت. نوبخت با یادآوری اینکه قیمت نفت دلایل سیاسی یا غیرسیاسـی از ۱۰۴ دلار در هر بشکه در سـال‌های قبل به کمتـر از ۲۵ دلار رسـید، گفت: کاهش قیمت وقتی اتفاق افتاد که رقبای سیاسـی ما می‌خواستند ایران را در فشـار بیشـتری قرار دهند و به‌شـدت عرضه خود را زیـاد کردند که قیمت نفت را کاهـش دهند. وی افزود: در آن شرایط یا باید ایران تسلیم می‌شد یا سازوکارهای مختلف راه گریز می‌یافت و طرح‌های عمرانی خود را اجرا می‌کرد. نوبخت با تاکید بر اینکه دولت نمی‌تواند بـرای پوشـش هزینه‌های خـود مالیات را بیش از اندازه اسـتفاده کند، انتشـار اوراق مشـارکت را یکـی از راهکارهـای دولـت برای برون‌رفت از شـرایط کنونی برشمرد و گفت: بر این مبنا امسال ۲۱۰ هـزار میلیارد ریـال از اوراق مشـارکت منتشر شـده صرف پرداخت‌های عمرانی می‌شـود. وی پرداخت حقـوق کارکنان و نیـز پرداخت سـود و سررسـید اوراق مشارکت و اسناد خزانه را از اولویت‌های دولت دانست و گفت: شیوه انتشار استاد خزانه در دنیا نیز به‌عنوان یک ابزار مالی پرکاربرد است و دولت‌هایی چون ژاپن و آمریکا به خاطر انتشار همین اوراق مالی بدهکارترین دولت‌ها هستند.

نباید از اثرگذاری نرخ دلار بر تورم غافل بود

رئیس سازمان برنامه و بودجه با تاکید بر اینکه دولت برای جلوگیری از نوسـان قیمـت دلار تلاش می‌کند، گفت: ممکن اسـت بتوانیم با اعداد بیشتری دلار را به ریال تبدیل کنیم اما نباید اثرگذاری آن بر نرخ تـورم را فرامـوش کنیم. نوبخت یادآور شـد: نوسـان قیمت دلار و تورم می‌تواند فقـرا را فقیرتر و اغنیا را غنی‌تر کند و موجب شـرایطی شـود که ارزش ریال در برابر دلار کاهش یابد. سخنگوی دولـت تصریح کرد: دولت از ارزان کردن ریـال در برابـر دلار کـه پول بیشـتری به‌دسـت آورد، اجتناب می‌کنـد زیرا به دنبال افزایـش قدرت خرید مردم و پول ملی است؛ ابزارهای قانونی هم در اختیار دولت اسـت که جلوی نوسـانات بازار را بگیـرد. وی وظیفه دولـت را حمایت از مردم دانسـت و با یادآوری اینکه قیمت دلار روز گذشته به کمتر از ۴۰ هزار ریال رسید، گفت: باز هم باید به همین ترتیب تـلاش کنیـم و جلوی نوسـانات قیمت ارز را بگیریم. نوبخـت گفت: بدنه دولت چنـد میلیون نفر اسـت و کارشناسـان دیدگاه‌های متنوعی در خصوص نوسـان قیمـت ارز دارنـد امـا سیاسـت دولت کـه رئیس‌جمهـوری به‌عنوان مسـئول دولـت دوازدهم هم همیـن نظر را دارد، تقویـت پول ملی اسـت. وی اضافه کرد: رئیس‌جمهوری بـه افزایش قدرت خرید مردم اعتقاد دارد و بر این باور اسـت که افزایـش نرخ تورم قـدرت خرید مردم را کاهش می‌دهـد؛ افزایش قیمت دلار هم باعث کاهش قدرت خرید مردم می‌شود. رئیس‌جمهوری به این دو موضوع حساس است. نوبخت همچنین گفت که سازمان برنامـه و بودجه سیاسـت جلوگیری از نوسان قیمت ارز را پیگیری می‌کند.

با درآمدهای غیرمطمئن نمی‌توان هزینه‌های قطعی را پوشش داد

رئیس سـازمان برنامه و بودجه درباره احتمال بروز کسری در بودجه امسال نیز اظهار داشت: در لایحه تقدیمی دولت به مجلس، درآمد دولـت از محل مالیات و نفت ۳۱۹۰ هزار میلیارد ریال (۳۱۹ هزار میلیارد تومان) بود اما پس از تصویب در مجلس، ایـن رقم به ۳۴۶۰ هزار میلیارد ریال (۳۴۶ هزار میلیارد تومان) رسـید. وی بـا تاکید بر اینکه بـه میزان افزایش مصارف دولت باید منابع پیش‌بینی شود، گفت: با درآمدهای غیرمطمئن نمی‌توان هزینه‌های مطمئـن را به بودجه تحمیل کرد. معـاون رئیس‌جمهـوری همچنین گفـت: بـرای تحقـق رشـد ۸درصدی به‌عنوان هدف برنامه ششـم توسعه باید ۷۷۰۰ هزار میلیارد ریال سـرمایه‌گذاری کنیـم که یک‌هـزار هزار میلیـارد ریال آن (۱۰۰هـزار میلیـارد تومـان) برای بودجه‌های عمرانی است.

اقتصاد کلان

وزیر خارجه انگلیس:

لندن از سرمایه‌گذاری خارجی در ایران حمایت می‌کند

«بوریس جانسـون» وزیر امـور خارجه انگلیس در اندیشـکده چتم هاوس، با حمایت از سرمایه‌گذاری در ایران، برجام را به سود امنیت کشورهای غربی دانست. به گزارش ایرنا، بوریس جانسـون در سخنانش در این اندیشکده انگلیسی افزود: باید با ایران در ارتباط بوده و توافق هسته‌ای حفظ شود. با توافق هسته‌ای مردم ایران اوضاع بهتری خواهند داشت. انگلیس نباید ایران را کنار

بگذارد. توافق ایران به سـود امنیت کشورهای غربی و مردم ایران است. وزیر امور خارجه انگلیس تاکید کرد: ترامپ از برجام خارج نشـده، آن را به دور نینداخته و به تعلیق تحریم‌های ایران ادامه داده است. جانسون در ادامه این سـخنرانی در پاسـخ به پرسشی درباره ادامه حمایت دولـت انگلیس از سـرمایه‌گذاری خارجی در ایران گفت: بله. مادامی که ایران به توافق پایبند باشد، سرمایه‌گذاری اقتصادی در ایران بخشی از توافق است.

انرژی

پایگاه خبری پلاتس آمریکا:

اوضاع صادرات نفت ایران باوجود تهدیدهای ترامپ عادی است

تحلیلگران معتقدند اوضـاع صادرات نفت ایران با وجـود تهدیدهای ترامپ همچنان عادی اسـت، اما بـازار نفت و حمل‌ونقـل آن در پی اظهـارات اخیر رئیس‌جمهـوری آمریـکا در مـورد برجـام، منتظر اقـدام کنگـره این کشـور در مـورد تحریـم ایران اسـت. به گـزارش پایگاه خبـری پلاتـس آمریکا، ایران براسـاس برنامه جامع اقدام مشـترک (برجام) کـه هنوز پابرجاسـت به فروش و صـادرات نفت در بازارهای جهانی ادامه می‌دهد. بنا به اعلام این پایگاه خبری، بازرگانان، کارگزاران و کشتی‌داران معتقدند اجرای هـر تجدیدنظری در مورد تحریم‌های مرتبط با بخش نفت ایران اگرچه ممکن اسـت چند سـال طول نکشـد اما ماه‌ها طول خواهد کشـید، زیرا این امـر مسـتلزم اتفاق نظـر سیاسـت‌گذاران آمریکا و جامعه جهانی اسـت که خواهان پذیـرش برجام از سـوی آمریکا هستند. با این حال، فعالان بازار نفت بازگشت احتمالی آمریکا به تحریم‌های غیرهسته‌ای ایران یا تحمیل تحریم‌های دیگر از سـوی این کشور را بـر ایـران زیر نظر دارند؛ اقداماتی کـه ایران را به خـروج از برجام ترغیب خواهد کـرد. یک بازرگان شـاغل در یک شـرکت چینی که خواسـت نامش عنوان نشـود به پلاتس گفت: ممکن است بیمه‌گران زیادی باشـند که تمایل چندانی به اعطای پوشـش بیمـه‌ای بـه نفتکش‌هـای ایرانی نداشـته باشـند، بنابرایـن احتمال می‌رود خریداران خواهان شـرایط بهتر برای خرید نفت ایران باشـند. برنامه نرم‌افزاری جریان تجاری پلاتس نشان می‌دهد به احتمال زیاد میانگیـن صادرات نفت و میعانات گازی ایران در ماه اکتبـر (مهر-آبان) ۲ میلیون و ۲۵۶ هزار بشـکه در روز خواهـد بود. چنین صادراتی، افت چشـمگیری نسـبت به میانگین صـادرات ۲ میلیون و ۵۲۰ هزار بشـکه در روز ایـران در سـپتامبر (شـهریور-مهر) گذشـته دارد که ناشی از تعمیرات برنامه‌ریزی نشده میـدان پارس‌جنوبی و افزایـش مصرف داخلی نفت اسـت. «سارا وخشوری» تحلیلگر شرکت مشاوره‌ای «اس.وی.بی. انرژی اینترنشنال» آمریکا که از نزدیک مسائل ایران را رصد می‌کند، گفت: شرکت ملی نفت ایـران کاری نمی‌کنـد که تحریم‌ها علیـه نفت این کشـور برگردد. «دونالـد ترامـپ» رئیس‌جمهوری آمریکا هفته گذشـته بـه کنگره این کشـور گفت: بـه برجام پایبند بمانید اما به دلیـل اقدامات ایران، تحریم‌های جدیدی وضـع کنید که به طور خودکار تحریم‌های آمریکا علیه تهران را برگرداند. وخشوری افزود: با توجه به اینکـه اروپا هنوز از برجام حمایت می‌کند، ایران امیدوار اسـت تهدیدهـای ترامپ اثر چندانی نداشـته باشـد، اما تهران باید در روش‌های خـود برای صادرات نفـت خلاقانه‌تر عمل کند. این تحلیلگـر اقتصـادی کـه بـا شـورای آتلانتیک در واشنگتن نیز همکاری دارد، ادامه داد: ایران می‌تواند از روش‌های مختلفی برای فروش نفت استفاده کند، از تخفیـف دادن گرفتـه تا فروش نفـت به ارزهای دیگـر و در نهایت انجام معامـلات تهاتری «نفت در برابـر کالا یا خدمـات» نظیر قرارداد آن با روسـیه. ایران برای فروش تا ۱۰۰ هزار بشـکه نفت در روز با روسیه قرارداد بسته است که بخشی از آن فروش در مقابل دریافت کالا، تجهیزات نفتی و خدمات اسـت. «الکسـاندر نواک» وزیر انرژی روسـیه چهارم اکتبر (۱۲ مهـر) گفت که این قرارداد ممکن اسـت ظرف یک ماه آینده اجرا شود.

بانکنامه

مهلت ارسال آثار به پایان رسید

بازبینی نهایی آثار ارسالی به جشنواره فیلم ۱۸۰ثانیه‌ای پاسارگاد

بازبینی آثار ارسالی به دومین جشنواره فیلم ۱۸۰ثانیه‌ای پاسارگاد در مرحله نهایی است و زمان برگزاری مراسم اختتامیه به‌زودی اعلام خواهد شد.

به گزارش روابط عمومی بانک‌پاسارگاد، خسرو رفیعی، دبیر اجرایی و عضو هیأت داوران جشنواره، با اعلام این خبر گفت: مهلت ارسال آثار به پایان رسید و در مجموع ۱۳۳۳ اثر متشکل از ۶۰۳ فیلم در خصوص محور تکریم خانواده و حقوق اجتماعی، ۴۳۱ فیلم در خصوص محور حفظ محیط‌زیست و منابع طبیعی و ۲۹۹ فیلم در محور اهدای عضو، همچنین ۹۱۸ ایده به دبیرخانه جشنواره ارسال شده‌است که هر کدام به‌طور کامل توسط هیأت انتخاب بازبینی و بررسی شده‌اند. تعدادی از این آثار پس از طی مراحل مختلف، برای بررسی نهایی و اعلام اسامی برندگان به مرحله نهایی داوری راه یافته‌اند.

وی ادامه داد: دبیرخانه جشنواره فیلم ۱۸۰ثانیه‌ای پاسارگاد با اتخاذ تمهیداتی، زمینه را برای نظرسنجی از هم‌میهنان و جلب آرای آنها در خصوص فیلم‌های ارسال شده به جشنواره فراهم کرده‌است. در این راستا هموطنان گرامی می‌توانند قبل از برگزاری مراسم اختتامیه جشنواره، با مراجعه به سامانه تلویزیون اینترنتی آیو نسبت به مشاهده آثار شرکت‌کنندگان و ثبت رأی خود اقدام کنند. بانک‌پاسارگاد به یک فیلم در هر بخش که توسط هم‌میهنان انتخاب شده‌است، جایزه ویژه تماشاگران را اهدا خواهد کرد. همچنین به سه نفر از شرکت‌کنندگان در انتخاب مردمی، هدیه‌ای به رسم یادبود و به قید قرعه اهدا خواهد شد.

رفیعی همچنین اظهار امیدواری کرد که هم‌میهنان عزیز بتوانند مراسم اختتامیه دومین جشنواره فیلم ۱۸۰ثانیه‌ای پاسارگاد را نیز به‌صورت مستقیم از طریق سامانه تلویزیون اینترنتی آیو تماشا کنند.

وی در خصوص برگزاری این جشنواره خاطرنشان کرد: این جشنواره به ابتکار بانک‌پاسارگاد برگزار شده‌است. امیدوار هستیم که با برگزاری آن علاوه بر شناسایی استعدادها و ایجاد انگیزه در جوانان، افکار عمومی را نیز به محورهای اصلی جشنواره که حفظ محیط‌زیست و منابع طبیعی، تکریم خانواده و حقوق اجتماعی و اهدای عضو هستند، جلب کنیم.

تازه‌ترین آمارهای بانکی نشان می‌دهد

بانک‌های خصوصی؛ بزرگ‌ترین طلبکار، بزرگ‌ترین بدهکار!

در نتیجه عملکرد شبکه بانکی، این بانک‌های خصوصی هستند که در کنار دارا بودن بالاترین مانده تسهیلات‌دهی بیشترین بدهی به بانک مرکزی و در عین حال بالاترین طلب از دولت‌ها را به خود اختصاص داده‌اند.

به گزارش ایسنا، تازه‌ترین گزارش‌ها از آمار و ارقام پولی شبکه بانکی از این حکایت دارد که مانده تسهیلات‌دهی بانک‌ها در پایان مردادماه به حدود ۹۶۴ هزار میلیارد تومان رسیده که نسبت به رقم ۹۱۰ هزار میلیارد تومان پایان سال قبل تا ۶درصد رشد دارد.

اما این تسهیلات که از سوی بانک‌های تجاری، تخصصی و خصوصی پرداخت شده، برای بخش‌خصوصی دارای مانده‌ای تا ۶۰۲ هزار میلیارد تومان است که نسبت به ۵۶۷ هزار میلیارد تومان پایان سال قبل تا ۶.۳درصد افزایش دارد. این در حالی است که بانک‌های تجاری مانده تسهیلات‌دهی از ۱۳۶ هزار میلیارد تومان با رشد ۸.۲درصدی به ۱۴۷هزار میلیارد تومان و در بانک‌های تخصصی از ۲۰۶ هزار با رشد ۳.۹درصدی به ۲۱۴ هزار میلیارد تومان افزایش دارد.

رشد ۲۱۲ درصدی بدهی به بانک مرکزی

اما در سوی مقابل، در کنار تسهیلاتی که پرداخت شده، شبکه بانکی به هر صورت به دلیل تنگنای اعتباری و در عین حال برخی بی‌انضباطی‌هایی که در تعدادی از بانک‌ها وجود دارد، بدهی قابل توجهی نیز به بانک مرکزی دارد و برای تأمین منابع، دست به اضافه برداشت از بانک مرکزی زده است. در این آمار نیز بانک‌های خصوصی در صدر رشد بدهی قرار دارند.

براساس این گزارش، از بدهی ۱۱۰ هزار میلیاردی بانک‌ها به بانک مرکزی حدود ۱۲ هزار میلیارد تومان برای بانک‌های تجاری است که نسبت به مرداد ماه سال گذشته بیش از ۳۳درصد کاهش دارد. همچنین ۴۷ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان برای بانک‌های تخصصی است که با کاهش ۱۷.۵درصدی همراه شده است. با این حال عمده رشد بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی، به بانک‌های خصوصی با حدود ۵۰ هزار میلیارد تومان اختصاص دارد که این رقم حتی در مردادماه امسال که رشد بدهی در بانک‌های تجاری و تخصصی متوقف و حتی کاهشی شده، همچنان با افزایش همراه است، به‌طوری که بدهی بانک‌های خصوصی به بانک مرکزی در مردادماه سال جاری نسبت به سال قبل تا ۲۱۲درصد افزایش دارد.

با این حال در جریان تصمیم اخیر بانک مرکزی برای الزام بانک‌ها به اجرایی کردن نرخ‌های مصوب سود بانکی یکی از سیاست‌هایی که در راستای ایجاد زمینه برای پایبندی شبکه بانکی به نرخ سود در دستور کار قرار گرفت، تبدیل بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی به خط اعتباری بود؛ به‌گونه‌ای که قرار شد طبق شرایط تعیین شده بانک‌ها بتوانند با نرخ سودی بین ۱۶ تا ۱۸درصد بدهی خود را که باید قبلا با سود ۳۴درصدی تسویه می‌شد در قالب خط اعتباری بانک مرکزی پرداخت کنند.

طلب ۷۵ هزار میلیاردی از دولت

یکی از مشکلات بانک‌ها طی سال‌های گذشته در تأمین مالی و عواملی که موجب کاهش نقدینگی آنها و منجمد شدن دارایی شد، به بدهی سنگین دولت به شبکه بانکی برمی‌گردد؛ آماری که در مردادماه امسال تا ۱۷۱ هزار میلیارد تومان پیش رفته است.

طبق این گزارش، در حال حاضر بدهی دولت به بانک‌های خصوصی حدود ۷۵هزار میلیارد تومان است که نسبت به مرداد سال قبل بیش از ۲۹درصد افزایش دارد. همچنین در بانک‌های تخصصی طلب ۵۰ هزار میلیاردی از بخش دولتی ثبت شده که رشد این طلب حدود ۱۲.۸ درصد است. در سوی دیگر، بدهی بخش دولتی به بانک‌های تجاری قرار دارد که حدود ۴۶ هزار میلیارد تومان گزارش شده و نشان‌دهنده رشد ۳۳درصدی در قیاس با مردادماه ۱۳۹۵ است.

آمارها هنوز نشانی از کاهش بدهی بخش دولتی به بانک‌ها ندارد، هر چند از روند رشد آن تا حدودی کاسته شده است. این در حالی است که طبق قانون بودجه سال ۱۳۹۵ دولت این اختیار را دارا شد تا بتواند از محل مازاد درآمدهای ناشی از تصویب نرخ ارز بخشی از بدهی خود به بانک‌ها رقمی حدود ۱۳هزار میلیارد تومان را تسویه کند که در دستور کار قرار دارد.

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۲۸,۱۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۱,۸۰۰	
سکه بهار آزادی	۱,۲۶۲,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۲۹۷,۰۰۰	▲
نیم سکه	۶۵۵,۰۰۰	▲
ربع سکه	۳۶۶,۷۰۰	▼
سکه گرمی	۲۵۰,۰۰۰	

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۰۱۸	▲
یورو اروپا	۴,۷۹۰	▲
پوند انگلیس	۵,۳۶۰	▲
درهم امارات	۱,۱۱۴	

دریچه

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس اعلام کرد

۷۰درصد تراکنش مشکوک بانکی مربوط به چه کسانی است؟

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس در نامه‌ای به وزیر اقتصاد بر ضرورت تعیین‌تکلیف وضعیت تراکنش‌های مشکوک بانکی تأکید کرد و ۷۰درصد این تراکنش‌ها را مربوط به کسانی دانست که فاقد کد اقتصادی هستند.

به گزارش مهر، محمدرضا پورابراهیمی درباره نامه خود به مسعود کرباسیان که در تاریخ ۵ مهرماه ارسال شده است، در خصوص تراکنش‌های مشکوک بانکی گفت: در تاریخ ۵ مهرماه امسال، نامه‌ای در خصوص تعیین‌تکلیف وضعیت تراکنش‌های بانکی به وزیر امور اقتصادی و دارایی ارسال شد تا از طریق سازمان امور مالیاتی اقدامات لازم صورت گیرد. براساس بررسی‌های انجام شده و گزارشات ارسالی در خصوص تراکنش‌های بانکی که مشکوک محسوب می‌شوند، حدود ۷۰درصد از این تراکنش‌ها به کسانی ارتباط دارد که فاقد هویت کد اقتصادی هستند.

شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران (مادرتخصصی)

آگهی فراخوان شناسایی شرکت‌ها

شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران در راستای کنترل ریسک خطرات حیات وحش خصوصا برخورد پرندگان از کلیه شرکت‌ها و موسسات تحقیقاتی که تولیدات و روش‌هایی در خصوص مقابله، کنترل و دفع حیات وحش علی‌الخصوص در محیط‌های فرودگاهی طراحی نموده‌اند دعوت می‌شود جهت ارایه محصولات خود از تاریخ انتشار این فراخوان به مدت یک ماه به آدرس: فرودگاه مهرآباد- خیابان معراج- ساختمان شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران- اداره کل تدارکات و تامین تجهیزات مراجعه نمایند. ضمنا این فراخوان به منزله آشنایی با محصولات شرکت‌های مذکور می‌باشد و هیچگونه تعهدی نسبت به خرید یا عقد قرارداد برای شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران ایجاد نخواهد نمود.

آدرس: فرودگاه مهرآباد- خیابان معراج- ساختمان شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران- اداره کل تدارکات و تامین تجهیزات

اداره کل تدارکات و تامین تجهیزات شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران

م الف ۲۴۶۳

شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری (سهامی خاص)

فراخوان ارزیابی کیفی پیمانکار

شرکت توزیع برق استان چهارمحال و بختیاری در نظر دارد پیمانکارانی را در رشته ابنیه (ساختمان) طی ضوابط برای اجرای پروژه ساختمان اداری امور برق شهرستان لردگان ارزیابی کیفی نماید. بدینوسیله از پیمانکاران واجد شرایط دعوت میشود برای اخذ مدارک مربوط به ارزیابی کیفی پیمانکاران بشرح زیر اقدام نمایند:

۱- کارفرما / دستگاه اجرائی :
شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری
۲ – موضوع فراخوان :
اجرای پروژه ساختمان اداری امور برق شهرستان لردگان
۳- محل و نحوه دریافت اسناد :
۱-۳) اسناد از روز پنج شنبه مورخ ۹۶/۸/۴ از طریق آدرسهای زیر قابل دریافت می باشند:
الف) مراجعه به آدرس : شهرکرد – بلوار شریعتی – تقاطع خیابان فردوسی- شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری – امور بازرگانی- اداره تدارکات (شماره تلفکس ۰۳۸۳۲۲۲۶۲۷۷)
ج) شبکه اطلاع رسانی معاملات توانیر به آدرس http://tender.tavanir.org.ir
د) پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به آدرس http://iets.mporg.ir
۴- محل و نحوه تحویل اسناد :
پیمانکاران بایستی اسناد تکمیل شده را حداکثر تا پایان وقت اداری روز یک شنبه مورخ ۹۶/۸/۲۱ تحویل نمایند.
پیمانکاران می بایست ضمن امضاء و ممهور کردن کلیه صفحات , آنها را در یک پاکت لاک و مهر کرده قرار داده و به دبیرخانه مرکزی این شرکت به آدرس : شهرکرد – بلوار شریعتی – تقاطع خیابان فردوسی-شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری ارسال نمایند.
به اسناد ارزیابی فاقد امضاء ، مخدوش ، مشروط و اسنادی که پس از مدت مقرر واصل شود مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد .
این آگهی به منظور ارزیابی کیفی پیمانکاران انتشار یافته و شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری پس از ارزیابی از متقاضیان واجد شرایط طی مراحل بعدی دعوت بعمل خواهد آورد . ضمناً در قبال ارائه مدارک ارزیابی وجهی دریافت نخواهد شد.

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان چهار محال وبختیاری

۸۹۹

وزارت نیرو
شرکت آب و فاضلاب استان البرز (سهامی خاص)

سیستم مدیریت یکپارچه / کد۱۰/۲۵/۰۰/ ف

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای (شماره ۶۶/ م ع /۹۶)

نوبت اول

شرکت آب و فاضلاب استان البرز در نظر دارد عملیات اجرای خط انتقال آب از تقاطع گلستان تا مخزن RL را از محل اعتبارات طرحهای عمرانی را از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار واجد شرایط و دارای حداقل رتبه ۵ در رشته آب واگذار نماید.

برآورد پروژه ، مدت اجرای پروژه و مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: برآورد براساس فهرست بهاء خطوط انتقال آب سال ۱۳۹۶، مبلغ ۷/۵۰۶/۳۲۶/۹۴۳ ریال و مدت اجرای کار ۸(هشت) ماه شمسی و مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار ۳۷۵/۳۱۶/۳۴۷ ریال به صورت واریز نقدی به حساب شرکت ، ضمانتنامه بانکی یا اوراق مشارکت می باشد.

مهلت تحویل اسنادمناقصه: تا پایان وقت اداری روز دوشنبه مورخ ۹۶/۸/۲۲ و محل تحویل اسناد اداره دبیرخانه شرکت آب و فاضلاب استان البرز می باشد.

تاریخ بازگشایی پاکات : ساعت ۱۴ روز سه شنبه مورخ ۹۶/۸/۲۳ خواهد بود.

قیمت فروش اسناد مناقصه: مبلغ ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال واریزی به حساب شماره ۰۱۰۴۹۵۸۸۰۵۰۰۷ بانک ملی شعبه مرکزی کرج (به نام آب و فاضلاب استان البرز).

داوطلبان می توانند به منظور دریافت اسناد مناقصه از تاریخ ۹۶/۸/۲ تا پایان وقت اداری روز دوشنبه مورخ ۹۶/۸/۸ با در دست داشتن معرفی نامه به دفتر قراردادهای شرکت آب و فاضلاب استان البرز واقع در کرج - انتهای بلوار شهید چمران – ساختمان شماره یک مراجعه نمایند. تلفن تماس ۳۲۱۱۷۱۱۰-۰۲۶

سایر اطلاعات وجزئیات در اسناد مناقصه مندرج است.

جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به آدرس (iets.mporg.ir) مراجعه نمایید.

شرکت آب و فاضلاب استان البرز(سهامی خاص)

م الف ۹۶/۲۴۴/ د

۸۸۳

اخبار

مدیرعامل شرکت بورس تهران:

مشکلات عرضه اولیه برطرف شده است

مدیرعامل شرکت بورس تهران با ارائه راهکاری درخصوص بهتر شدن عرضه‌های اولیه گفت روش ثبت سفارش براساس استانداردهای دنیا اجرایی شده است. به گزارش بورس پرس، حسن قالیباف اصل در خصوص اعتراض برخی سهامداران به روش ثبت سفارش در عرضه‌های اولیه گفت: این روش از سال گذشته براساس استانداردهای دنیا در بازار سرمایه اجرایی شده و مشکلات روش حراج از جمله کشف قیمت، عدم دسترسی آنلاین‌ها و تخصیص کم سهام برطرف شد. این مقام مسئول با اشاره به دیدگاه عدم به کارگیری دامنه نوسان در روش ثبت سفارش جهت حرفه‌ای شدن بازار گفت: در کشورهایی که حتی نهادهای مالی بزرگ به‌عنوان خریدار وجود دارند نیز براساس قیمت پایه، یک دامنه نوسان اعلام و عرضه براساس ثبت سفارش انجام می‌شود. قالیباف اصل در خصوص ارائه راهکاری برای بهتر شدن عرضه‌های اولیه عنوان کرد: با توجه به اینکه این روش طبق استانداردهای دنیا در چند عرضه اولیه به کار گرفته شده و زمان برای اصلاح آن، زود است، قاعدتا در بازار سرمایه مورد استفاده قرار می‌گیرد تا بتوان ارزیابی دقیقی از آن داشت. وی با تأکید بر اینکه در نظر گرفتن عرضه اولیه به روش ثبت سفارش بدون دامنه نوسان امکان‌پذیر نیست، اظهار داشت: این روش به زمان نیاز دارد تا به صورت کامل در بازار سرمایه جا بیفتد و در راستای بهتر انجام شدن این امر پیشنهاداتی از جمله افزایش دامنه نوسان به ۲۰درصد را می‌توان ارائه کرد.

سه باجه جدید عرضه خدمات سهامداری راه‌اندازی شد

مدیرعامل شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات) از راه‌اندازی سه باجه جدید عرضه خدمات امور سهامداری در دفاتر پیشخوان دولت خبر داد. محمدرضا محسنی با بیان اینکه یکی از اولویت‌های مهم شرکت سپرده‌گذاری مرکزی در سال ۹۶ افزایش ارائه خدمات الکترونیکی به ذی‌نفعان بازار سرمایه است، گفت: با راه‌اندازی سه باجه جدید (دو باجه در تهران و یک باجه در شاهرود)، تعداد دفاتر پیشخوان دولت ارائه‌دهنده خدمات امور سهامداری به ۶۶ دفتر رسید. وی اظهار داشت: تمهیدات لازم برای راه‌اندازی ارائه خدمات امور سهامداری در شهرستان رفسنجان انجام شده است، به‌طوری که فعالیت این باجه نیز در ماه جاری آغاز می‌شود. محسنی خاطر نشان کرد: در راستای تسریع، تجمیع و یکپارچه‌سازی فرآیندها از روز بیستم آبان ماه جاری، اصلاح مشخصات سهامداران تنها از طریق دفاتر منتخب پیشخوان خدمات دولت، شرکت‌های کارگزاری و ناشران انجام خواهد شد.

بورس کالا

مدیرعامل بورس کالای ایران:

درصدد ایجاد بازار عادلانه و شفاف هستیم

مدیرعامل بورس کالا گفت درصدد ایجاد بازار عادلانه و شفاف برای همگان هستیم و با شکل‌گیری بورس پسته این شفافیت به وجود خواهد آمد. سلطانی‌نژاد افزود: در اقتصاد و در برخی جاها شفافیت وجود ندارد، به‌ویژه در کالایی مثل پسته این شفافیت وجود ندارد و باید حتماً بورس پسته شکل بگیرد. مدیرعامل بورس کالا با اشاره به اینکه ما خودمان را خادم و مجری بازار می‌دانیم، افزود: بورس در مقام ایجاد یک بازار عادلانه و شفاف و به نفع همه طرفین است و نباید یک عده منفعت‌های کلان ببرند و یک عده هیچ نفعی نبرند. سلطانی‌نژاد افزود: اگر کسی مشکلی ندارد باید بیاید و در آکواریوم بورس خریدوفروش را انجام دهد و کسی که مشکلی نداشته باشد با بورس مخالف نیست. وی با اشاره به اینکه افرادی که نمی‌خواهند مالیات بدهند با بورس مخالفند، گفت: بورس یک نهاد عمومی و ملی است و شرایطی فراهم می‌کند تا عرضه و تقاضا قیمت پسته را تعیین کند. مدیرعامل بورس کالا در پاسخ به این سوال که چرا اسفند ۹۵ بورس پسته افتتاح شد ولی هنوز راه‌اندازی نشده است، افزود: مشغول فراهم آوردن زیرساخت‌های این بورس بودیم که در حال حاضر فراهم شده است.

شرکت‌ها و مجامع

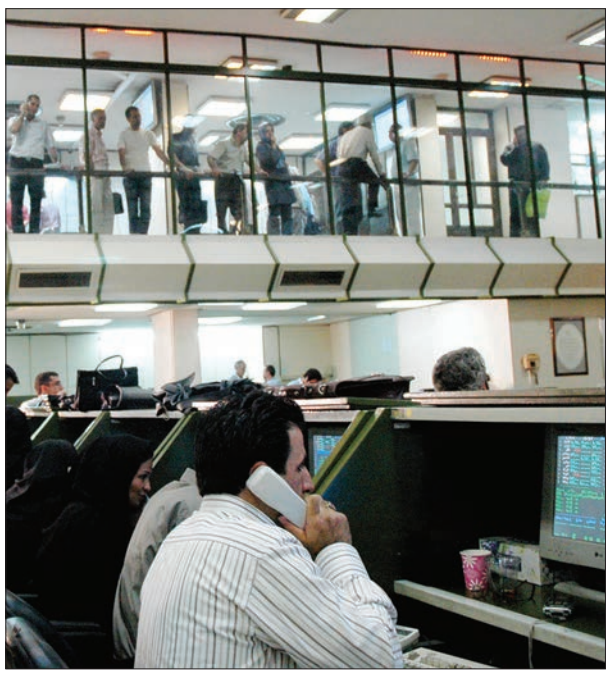
تعدیل ۱۰۶ درصدی در کارنامه شش ماهه «کفرا»

شرکت فرآورده‌های نسوز ایران اطلاعات و صورت‌های مالی میاندوره‌ای شش ماهه منتهی به ۲۹ اسفند سال ۹۶ را با سرمایه معادل ۳۷۲ میلیارد و ۸۸۶ میلیون ریال منتشر کرد. شرکت فرآورده‌های نسوز ایران با انتشار عملکرد شش ماهه نخست امسال اعلام کرد طی دوره شش ماهه یاد شده مبلغ ۱۱۱ میلیارد و ۵۴ میلیون ریال سود خالص داشت. بر این اساس این شرکت مبلغ ۲۹۸ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشت که در مقایسه با دوره مشابه سال مالی قبل معادل ۱۰۶ درصد افزایش داشت.

سهامداران به اصلاح پرتفوی و ذخیره بازدهی‌های کسب‌شده پرداختند

حافظ پس از ۱۰ روز قرمزپوش شد

سیدمحمدصدرالغروی
sadrolgharavi@journalist.com



در سومین روز معاملات بورس اوراق بهادار تهران در این هفته دماسنج بازار سهام با افت ۱۳۳ واحدی مواجه شد و تا رقم ۸۶ هزار و ۳۴۶ افت کرد. در معاملات روز دوشنبه، معدنی و صنعتی گل‌گهر، پالایش نفت اصفهان و پالایش نفت بندرعباس به ترتیب با ۴۶، ۳۷ و ۳۵ واحد تاثیر، بیشترین نقش کاهنده را روی دماسنج بازار سهام داشتند. در طرف مقابل گسترش نفت و گاز پارسیان، پتروشیمی جم و پتروشیمی خارک بیشترین تاثیر افزاینده را روی دماسنج بازار سهام داشتند.

غلبه عرضه بر تقاضای سهام

در سومین روز معاملاتی هفته، بازار سهام در حالی با معاملاتی کم‌حجم مواجه بود که همزمان با انتشار گزارش‌های عملکردی شش ماهه شرکت‌ها و رفت و برگشت برخی نمادها به بازار سهام، بورس تهران شاهد غلبه عرضه بر تقاضای سهام از سوی معامله‌گران اغلب حقیقی با هدف اصلاح پرتفوی یا ذخیره بازدهی‌های کسب‌شده بود. با این حال بهبود قیمت جهانی نفت، ثبات بازار ارز و نیز شرایط مثبت فلزات پایه اثرات خود را بر گزارشات شش‌ماهه شرکت‌ها می‌گذارد و احتمال رشد قیمت شرکت‌های صادرات‌محور در روزهای آینده وجود دارد. در این بین عملکرد منفی سایپا و ایران‌خودرو باعث شد گروه خودرویی‌ها چندان در کانون توجه خریداران سهام قرار نداشته باشد. در گروه پتروشیمی‌ها اما بازارگردان گسترش نفت و گاز پارسیان در حالی به حمایت از این سهم در حجمی محدود روی دامنه نوسان مثبت قیمتی پرداخت که پتروشیمی‌های وابسته به این هلدینگ نیز همزمان با نوسان قیمت‌ها در دامنه نوسان مثبت قیمت روبه‌رو بودند.

رشد ۶۴۸ واحدی شاخص بورس در مهرماه امسال

شاخص بورس در جریان معاملات مهرماه امسال با ۶۴۸ واحد افزایش به کار خود پایان داد. در جریان معاملات هفتمین ماه امسال شاخص کل بورس رشد ۰.۸درصدی را نشان می‌دهد. شاخص بازار اول نیز در مهرماه امسال با ۳۰۹ واحد افزایش به رقم ۶۰۲۱۵ واحد و شاخص بازار دوم با ۲۲۱۱ واحد افزایش به عدد ۱۹۰۵۸۱ واحد رسیدند که به ترتیب با ۰.۵ و ۱.۲درصد افزایش مواجه شدند.

افزایش بیش از ۳۰درصدی حجم و ارزش معاملات فرابورس ایران

نخستین ماه از فصل پاییز برای بازار فرابورس ایران در حالی سپری شد که متغیرهای حجم، ارزش و تعداد دفعات معاملات با رشد مواجه شد و در مقابل شاخص کل و ارزش بازار کاهش یافت. مهرماه ۹۶ در بازار فرابورس با مبادله ۵ هزار و ۸۲۱ میلیون ورقه در یک میلیون و ۵۴۸ هزار دفعه به پایان رسید که ارزش دادوستدهای صورت‌گرفته ۴۷ هزار و ۳۴ میلیارد ریال بود. بدین ترتیب در مقایسه با مهرماه سال گذشته شاهد افزایش ۳۷، ۳۲ و ۱۵۸درصدی حجم، ارزش و تعداد دفعات معاملات بودیم. همچنین در ۲۰ روز معاملاتی این ماه روزانه به صورت متوسط ۲۹۱ میلیون ورقه به ارزش ۲هزار و ۳۵۲ میلیارد ریال مورد مبادله قرار گرفت.

در بازارهای فرابورس چه گذشت؟

رصد کلی معاملات انجام‌شده در بازارهای فرابورس ایران نیز حاکی از آن است حجم دادوستدها به غیر از بازار اول در بازارهای دوم، پایه و ابزارهای نوین مالی افزایش یافته و ارزش دادوستدها نیز به ترتیب در دو بازار اول و دوم با افت و در مقابل در بازارهای پایه و ابزارهای نوین مالی با رشد مواجه شده است. دادوستد اوراق بدهی، صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله و اوراق تسهیلات مسکن نیز در بازار ابزارهای نوین مالی فرابورس روند رو به رشدی را در ماه گذشته تجربه کرد؛ به‌طوری که به ترتیب افزایش ۱۳، ۱۰۸ و ۷۲درصدی حجم و ۱۲، ۱۴۵ و ۵۲درصدی ارزش معاملات در خصوص این ابزارهای معاملاتی به ثبت رسید.

رصد معاملات صنایع فرابورسی

ماه گذشته ارزش خرد معاملات بازار سهام شامل دادوستدهای انجام‌شده در بازارهای اول، دوم، پایه، مشتقه و SME به رقم ۸ هزار و ۷۸۷ میلیارد ریال رسید که از این رقم گروه انبوه‌سازی سهم ۱۳درصدی را به خود اختصاص داد و در جایگاه نخست ایستاد. در این صنعت یک‌هزار و ۱۲۹ میلیارد ریال سهام مورد مبادله قرار گرفت. پس از این گروه صنایعی مانند «فلزات اساسی»، «محصولات شیمیایی»، «حمل‌ونقل» و «مواد و محصولات دارویی» در جایگاه دوم تا پنجم گروه‌هایی که بیشترین سهم از ارزش کل معاملات را به خود اختصاص دادند، ایستادند و به ترتیب سهم ۱۲، ۱۰، ۹ و ۷درصدی را در اختیار گرفتند. در نهایت در آخرین روز معاملاتی مهرماه شاخص کل در ارتفاع ۹۴۳ واحدی ایستاد که در مقایسه با روز پایانی معاملات در شهریورماه افت ۱.۵درصدی را نشان می‌داد، اما کماکان بازدهی آیفکس از ابتدای سال حدود ۸درصد به ثبت رسید.

یادداشت

اجرای استانداردهای گزارشگری مالی مسیری برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی

کاوه تقی‌زاده
نماینده شرکت مشاوره خدمات مالی KPMG

تأکید بیشتر سازمان بورس در خصوص پیاده‌سازی استانداردهای بین‌المللی گزارشگری مالی (IFRS) و الزام شرکت‌ها به رعایت آن، زمینه جذب بیشتر سرمایه‌گذاری خارجی در بازار سرمایه را فراهم می‌کند. ایران به‌عنوان یک کشور بی‌نقص در منطقه و در اقتصاد جهانی حضور دارد. در ماه ژانویه سال ۲۰۱۶ میلادی با برطرف شدن تحریم‌های غربی به نظر می‌رسد نقل و انتقال پول راحت‌تر از گذشته صورت بگیرد. به هر حال سرمایه‌گذاران خارجی تمایل زیادی برای حضور در بازار ایران دارند و این عطش ورود به بازار ایران برای تأمین مالی، موقعیت بسیار مناسبی را در اختیار اقتصاد ایران قرار می‌دهد. بانک‌های ایرانی تمایل زیادی به حضور در کشورهای خارجی به‌خصوص در آلمان و ایجاد شعبات مختلف دارند و در روزهای اخیر شاهد حضور بانک‌های ایرانی هستیم. در خصوص اوراق‌های مشارکت بانکی باید گفت آلمان مقصد بسیار مناسبی است به این دلیل که هم‌اکنون همکاری با بریتانیا و آمریکا به نظر پرریسک هستند. پس از برگزاری انتخابات ریاست‌جمهوری اخیر، چشم‌انداز آتی اقتصادی در ایران همچنان در مسیر پیشرفت است. فعالیت و قراردادهای تجاری در کشور ایران در حال زیاد شدن است و اگر استانداردهای بین‌المللی نیز در اقتصاد ایران جاری شود، می‌توانیم شاهد افزایش روابط تجاری ایران با سایر کشورها باشیم. تأکید بازار سرمایه و سازمان بورس برای پیاده‌سازی استانداردهای بین‌المللی گزارشگری مالی (IFRS)، نخستین قدمی خواهد بود که شانس سرمایه‌گذاری خارجی را افزایش می‌دهد. بورس تهران باید با بازارهایی که شانس بیشتری برای همکاری دارد وارد مذاکره شود و کشورهای اروپایی به‌خصوص آلمان در این زمینه مایل به همکاری با بورس تهران هستند. بورس‌هایی مانند بورس زوریخ، فرانکفورت، وین و برلین، بازارهایی هستند که تمایل زیادی برای همکاری دارند. شرکت‌های رتبه‌بندی در بازار ایران وجود دارند اما هنوز فعال نیستند. در این زمینه با شرکت رتبه‌بندی اسکوپ (Scope) جلسات متعددی برگزار شده است تا با حضور در بازار ایران، فعالیت رتبه‌بندی شرکت‌ها را آغاز کند. اگر دولت بتواند ضمانت‌های دولتی برای سرمایه‌گذار خارجی ایجاد کند، سرمایه‌گذاران بدون هیچ گونه تعللی وارد بازار ایران خواهند شد و این ضمانت‌های دولتی به حدی برای آنها ارزشمند است که می‌توانند به راحتی زمینه‌های سرمایه‌گذاری را در ایران برای خود فراهم کنند. **منبع: سنا**

نگاه

رئیس هیأت‌مدیره فرابورس:

عرضه‌های اولیه؛ پمپاژ خون جدید به رگ بازار سرمایه

کاهش ورود نقدینگی جدید از جمله دغدغه‌های جدی بازار است و استنباط بازار این گونه است که نقدینگی جامعه به سمت بازار سرمایه حرکت نمی‌کند و سدی جلوی آن وجود دارد اما با وجود عرضه‌های اولیه بخشی از این دغدغه‌ها رفع شده است. مهرداد نعمتی، رئیس هیأت‌مدیره فرابورس با بیان مطلب فوق گفت: برخی سهامداران به عرضه‌های اولیه از جهت ایجاد فشار فروش انتقاد می‌کنند درحالی‌که به دلیل کوچک بودن شرکت‌های پذیرش شده این انتقاد وارد نیست. وی در ادامه افزود: تاکنون سهام هیچ شرکت بزرگی که بتواند کلیت بازار را برای تهیه نقدینگی مورد نیاز عرضه اولیه تحت‌الشعاع قرار بدهد نه در بورس و نه در فرابورس عرضه نشده است. معاون سرمایه‌گذاری هلدینگ امید خاطرنشان کرد: سهامداران به دلیل سایز کوچک و متوسط شرکت‌های عرضه شده در این مدت، تحت فشار یا شتاب برای فروش سایر سهام پرتفوی خود نبودند، بنابراین نمی‌توان ادعا کرد که این عرضه‌ها می‌تواند نظم بازی بازیگران بازار سرمایه را برهم زند. وی به نکته مهم دیگر عرضه‌های اولیه اشاره کرد و گفت: عرضه‌های اولیه همیشه حکم پمپاژ خون جدید را برای بازار سرمایه دارند و نمی‌توان به راحتی از اهمیت این موضوع عبور کرد. نعمتی تصریح کرد: به دلیل حجم و ارزش اندک سهام عرضه‌های اولیه، سهامداران به جای تهیه نقدینگی از طریق فشار فروش، نقدینگی‌های جدیدی وارد بازار می‌کنند که جمع این نقدینگی‌های اندک، ارزش قابل توجهی به بازار سرمایه اضافه می‌کند. وی در ادامه توضیح داد: دریغ کردن این فرصت از بازار باعث ایجاد رخوت و رکود می‌شود، بنابراین از این لحاظ برآیند کلی عرضه‌های اولیه مثبت و بدون حاشیه و نکات مثبت و اثرگذار آن چشمگیر بوده است. رئیس هیأت‌مدیره فرابورس درباره انتقاد برخی فعالان بازار سرمایه در رابطه با اینکه عرضه‌های اولیه منجر به افت قیمت سایر سهم‌ها و شاخص‌ها می‌شود، اظهار داشت: بدون شک یک بازار چند هزار میلیاردی تحت تأثیر چند عرضه اولیه کوچک فاز منفی به خود نمی‌گیرد و افت بازار می‌تواند دلایل بنیادی، سیستماتیک و غیرسیستماتیک دیگری داشته باشد که عرضه‌های اولیه با فرض اثرگذاری، کمترین نقش را دارد. نعمتی درباره شیوه قیمت‌گذاری در عرضه‌های اولیه گفت: پیش از اجرایی شدن روش بوک بیلدینگ اختلال قیمتی توسط معامله‌گران آنلاین به وجود می‌آمد اما با اجرایی شدن بوک بیلدینگ جلوی رانت برخی سهامداران که از طریق یک کد سهامداری اما از کانال چند کارگزاری اقدام به خرید می‌کردند گرفته شد، برای همین آمار مشارکت در خرید عرضه‌های اولیه جدید افزایش چشمگیری پیدا کرده است. وی ادامه داد: البته بوک بیلدینگ برای سهام شرکت‌های متوسط به بالا کارکرد بیشتری نسبت به شرکت‌های کوچک دارد زیرا تغییراتی در روش اجرای آن پیش آمده، بنابراین استنباط من این‌گونه است که برای شرکت‌های کوچک مقیاس این روش باید متفاوت باشد. رئیس هیأت‌مدیره فرابورس درباره عملکرد صنایع در دوره شش‌ماهه نخست سال مالی جاری گفت: گروه‌های فلزی، معدنی و پالایشی‌ها عملکرد مناسبی در این دوره داشتند و گروه سیمانی و نیروگاهی‌ها در مقابل این طیف عملکرد ضعیفی از خود نشان داده‌اند.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

معادن منگنز ایران در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که صنایع جوشکاب یزد در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
کمنگنز	۳,۳۲۹	۴.۹۸
بکاب	۱۷,۵۶۲	۴,۹۸
تکمبا	۸۴۳	۴,۸۵
قصفها	۹,۰۰۴	۴,۴۷
بالبر	۲,۳۶۹	۴,۳۶
ثنوسا	۱,۵۵۳	۴,۱۶
قشرین	۲۴,۹۸۰	۴,۰۵

بیشترین درصد کاهش

ایران تایر صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. پمپ سازی ایران در رده دوم این گروه ایستاد. معدنی دماوند هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
پتایر	۳,۸۷۲	(۴.۹۸)
تپمپی	۲,۶۵۴	(۴,۹۴)
کدما	۱۲,۷۳۲	(۴,۹۴)
کبافق	۱۵,۲۲۶	(۴,۹)
ساروم	۲,۹۰۰	(۴,۸۶)
سرود	۱,۳۷۲	(۴,۸۵)
بشهاب	۴,۸۶۸	(۴,۷۹)

پرمعامله ترین سهم

فولاد کاوه جنوب کیش پرمعامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. حق تقدم لبنیات پاک در رده دوم این گروه ایستاد.فولاد مبارکه اصفهان هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
کاوه	۲۰۰۵	۲۲۰.۹۹۷
غپاکج	۳۱۱	۴۱,۳۸۱
فولاد	۲۲۶۵	۳۸,۸۴۹
تکمبا	۸۴۳	۲۵,۱۳۸
کگل	۲۷۱۹	۲۴,۱۴۲
ومعادن	۱۵۱۸	۲۰,۸۳۳
خپارس	۷۷۲	۱۹,۶۰۶

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را فولاد کاوه جنوب کیش به خود اختصاص داد. فولاد مبارکه اصفهان رتبه دوم را به دست آورد. معدنی و صنعتی گل گهر هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
کاوه	۲۰۰۵	۴۴۳.۰۳۷
فولاد	۲۲۶۵	۸۸,۰۰۱
کگل	۲۷۱۹	۶۵,۶۵۲
شتران	۳۵۱۴	۵۹,۳۴۴
فملی	۲۱۷۳	۳۵,۸۰۵
شبریز	۶۱۷۲	۳۱,۸۳۴
ومعادن	۱۵۱۸	۳۱,۶۲۲

بیشترین سهام معامله شده

فولاد کاوه جنوب کیش در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که فولاد مبارکه اصفهان در این گروه دوم شد و داده گستر عصر نوین در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
کاوه	۲۰۰۵	۹۸۵۲۲
فولاد	۲۲۶۵	۲۲۵۳
های وب	۴۴۴۱	۱۶۱۷
خپارس	۷۷۲	۱۵۰۶
تکمبا	۸۴۳	۱۴۷۴
خزامیا	۶۷۶	۱۴۶۱
چدن	۲۵۳۹	۱۳۶۲

بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته سایپا شیشه به دست آورد. کاشی و سرامیک حافظ در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
کساپا	۱۴۸۹	۷۴۴
کحافظ	۳۲۰۶	۶۴۱
خکمک	۱۲۵۶	۶۲۸
خمحور	۲۴۰۶	۶۰۲
شپارس	۲۰۸۲	۵۲۰
قثابت	۱۸۹۷	۳۷۹
ددام	۴۵۶۸	۳۰۵

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
وخارزم	۷۳۳	۱.۹۵
واعتبار	۱۴۶۷	۲.۷۲
پردیس	۱۱۵۰	۳.۴۴
وبانک	۱۸۲۰	۳.۴۷
پارسیان	۱۷۱۹	۳.۶۷
وصنعت	۹۹۹	۳.۸۴
ولساپا	۱۲۴۹	۴.۱۵

اخبار

شناسایی زلزله با کابل‌های فیبر نوری!

اگر تا به حال تصور می‌کردید که کابل‌های فیبرنوری تنها برای دسترسی به اینترنت و انتقال داده قابل استفاده هستند، سخت در اشتباه بودید.

به گزارش مهر به نقل از انگجت، دانشمندان فناوری تازه‌ای را ابداع کرده‌اند که با استفاده از آن می‌توان حرکت‌های غیرعادی در خطوط فیبرنوری را که ناشی از وقوع زلزله هستند، شناسایی کرد و از این طریق از چنین پدیده‌ای در نقاط مختلف زمین مطلع شد. در روش یادشده از لیزر برای شناسایی حرکت‌های کابل‌های فیبرنوری و ارسال اطلاعات مربوط به آن استفاده می‌شود. از این طریق هم می‌توان شدت زلزله رخ داده و هم جهت وقوع لرزش را شناسایی کرد. سیستم جدید علاوه بر شناسایی انواع مختلف امواج لرزه‌ای، قابلیت برآورد شدت تهدید و میزان جدی بودن آن و همین‌طور تعیین موقعیت نسبتا دقیق محل وقوع زمین‌لرزه را دارد. با استفاده از این شیوه می‌توان از وقوع زلزله در مناطقی مطلع شد که با استفاده از روش‌های دیگر به دشواری قابل تشخیص و شناسایی است.

تلاش برای استفاده از کابل‌های فیبرنوری برای شناسایی زمین‌لرزه روش جدیدی نیست، اما پیش از این از حسگرهای صوتی جاسازی شده در نوارهای سیمانی برای این منظور استفاده می‌شد که روش چندان دقیقی نبود ولی در روش جدید بدون ایجاد تغییرات بیش از حد در کابل‌کشی فیبرنوری و با هزینه‌ای اندک می‌توان از وقوع زلزله مطلع شد.

اعلام مدل‌های گوشی مشمول رجیستری تا ۶ روز آینده

مدیرکل فناوری ارتباطات و اطلاعات ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز در مورد دلیل اعلام نشدن برند و مدل گوشی تلفن همراه مشمول طرح رجیستری گفت که می‌خواهیم بازار خودش را با شرایط جدید وفق دهد اگر برند و مدل اعلام شود، فروشندگان متضرر می‌شوند. حمیدرضا دهقانی‌نیا در گفت‌وگو با فارس با بیان اینکه اعلام برندها و مدل‌های مشمول طرح رجیستری گوشی تلفن همراه محدودیت‌هایی را برای فروشندگان ایجاد می‌کند و ما هم قصد نداریم که این محدودیت یک‌دفعه اعمال شود، گفت: تأخیر در اعلام برندها و مدل‌ها فرصتی را برای فروشندگان موبایل فراهم می‌کند تا خودشان را با شرایط تطبیق دهند.

وی در مورد زمان اجرای برندها و مدل‌های مشمول طرح رجیستری موبایل گفت: کمتر از ۵ یا ۶ روز آینده برندها و مدل‌های گوشی تلفن همراه مشمول طرح اعلام می‌شود. دهقانی‌نیا در پاسخ به این سوال که واکنش ستاد در مقابل برخی فروشندگانی که برای دور زدن طرح رجیستری و برای اینکه گوشی‌های موجود در انبارهای‌شان مشمول طرح نشود و بتوانند آن را سر فرصت بفروشند، یک بار در گوشی‌های خود سیم‌کارت می‌گذارند و با این کار آن گوشی را به شبکه وصل می‌کنند، چیست، گفت: از نظر فنی این امکان وجود دارد که به خریدار گوشی اعلام کنیم پیش از خرید یکبار سیم‌کارت در گوشی قرار گرفته و گوشی یک‌بار روشن شده است. مدیرکل فناوری ارتباطات و اطلاعات ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز اظهار داشت: در حافظه اپراتور، یک بار قرار گرفتن سیم کارت در گوشی باقی می‌ماند و امکان اطلاع‌رسانی هم در این ارتباط به خریدار وجود دارد.

وی بیان داشت: پیش از این شاید این امکان وجود نداشت که سابقه قرار گرفتن سیم کارت در گوشی ثبت شود یا حتی امکان اطلاع‌رسانی آن به خریداران وجود نداشت، اما اکنون فروشندگان باید بدانند که مراحل کسب‌وکار و خریدوفروش گوشی تلفن همراه تغییر کرده و ما هم تمام این مسائل را به فروشندگان اعلام کرده‌ایم. دهقانی‌نیا در پاسخ به این سوال که آیا این کار غیرقانونی است؟ گفت: پاسخ به این سوال در حوزه ما نیست و باید از حقوقدانان سوال شود، اما فروشندگان هم برای اینکه کمتر دچار ضرر شوند، در حال تلاش هستند و این اقدام آنها هم ناشی از این امر است.

گمرک ایران ارائه اپلیکیشن استعلام شناسه گوشی را تکذیب کرد

روابط عمومی گمرک ایران اعلام کرد هیچ‌گونه اپلیکیشن استعلام شناسه گوشی (IMEI) را ارائه نداده و ادعای وجود چنین اپلیکیشنی را برای گوشی‌های موبایل تکذیب کرده است.

طبق اعلام روابط عمومی گمرک ایران، گمرک هیچ‌گونه سرویس اپلیکیشن قابل نصب روی گوشی‌های موبایل برای استعلام شناسه بین‌المللی تلفن همراه (IMEI) را ارائه نداده و اساساً چنین ادعایی تکذیب می‌شود. بر این اساس، خدمات الکترونیکی گمرک ایران تنها از طریق مواردی صورت می‌گیرد که در سایت گمرک ایران یا کانال رسمی گمرک اطلاع‌رسانی شده است. شهروندان می‌توانند به منظور اطلاع پیدا کردن از این خدمات، به سایت رسمی گمرک ایران یا کانال اطلاع‌رسانی رسمی گمرک مراجعه کنند.

حرکت به سمت نسل ششم اینترنت از سال آینده

گذر به نسخه ۶ای‌پی (IPv6) موضوع مهمی است که این روزها در کشورهای مختلف دنیا مورد توجه قرار گرفته و برای آن برنامه‌ریزی‌های مختلفی انجام شده است. در ایران هم عبور از IPV4 به نسخه ۶ موضوعی است که از سال‌ها قبل مطرح و تاحدودی دنبال شده، چراکه بنا بر اظهارات صورت گرفته ایجاد شبکه ملی اطلاعات با ملاک IP آدرس نسخه ۶ ممکن خواهد بود.

به گزارش ایسنا، آدرس IP یا Internet Protocol Address شناسه‌ای است که پروتکل به وسیله آن می‌فهمد که داده‌ها یا درخواست‌ها به کدام رایانه فرستاده یا از کدام یک دریافت خواهند شد. پروتکل IPv4 از آدرس‌های ۳۲ بیتی تشکیل شده است بدین معنی که این فضا اجازه آدرس‌دهی حدود ۴.۳ میلیارد آدرس را می‌دهد، درحالی‌که IPv6 از آدرس وب ۱۲۸ بیتی تشکیل شده که ظرفیت میلیاردها آدرس جدید را دارد.

از آنجا که نسخه ۴ پروتکل اینترنت دیگر توان پاسخگویی نیازها را ندارند، به همین دلیل عبور از نسخه ۴ به ۶ امری ضروری است. نصرالله جهانگرد - رئیس سازمان فناوری اطلاعات - حدود دو سال پیش در این باره گفته بود: براساس برنامه‌ریزی‌هایی که در حال حاضر صورت گرفته این گذر حدود پنج تا شش سال زمان خواهد برد، زیرا ما نمی‌خواهیم به سازمان‌های مختلف و بخش‌هایی که تجهیزات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری مطابق با IPV4 را خریداری کرده‌اند فشاری وارد شود، اما هرچه ورود به IPV6 سریع‌تر اتفاق افتد صرفه اقتصادی بیشتری به دنبال خواهد داشت.

طبق اظهارات مسئولان، تا سال ۱۳۹۷ به تدریج حذف دامنه‌های IPv4 آغاز خواهد شد و این گذر در ایران تا سال ۱۴۰۰ صورت خواهد گرفت. بنا بر آخرین خبرها از گذار به IPv6، برای نخستین بار در ایران، اپراتور دوم با همکاری شرکت ارتباطات زیرساخت‌وسازمان فناوری اطلاعات، تست IPv6 را بر بستر موبایل نیز با موفقیت به پایان رساند.

رئیس سازمان فناوری اطلاعات همچنین در این باره گفته بود: براساس برنامه‌ریزی‌هایی که در حال حاضر صورت گرفته این گذر حدود پنج تا شش سال زمان خواهد برد، زیرا ما نمی‌خواهیم به سازمان‌های مختلف و بخش‌هایی که تجهیزات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری مطابق با IPV4 را خریداری کرده‌اند، فشاری وارد شود، اما هرچه ورود به IPV6 سریع‌تر اتفاق افتد صرفه اقتصادی بیشتری به دنبال خواهد داشت.

حذف دامنه‌های IPV4 از سال آینده

در همین راستا علی اصغر انصاری - معاون توسعه و مدیریت شبکه ملی اطلاعات - نیز از فراهم شدن زیرساخت فنی مورد نیاز برای پشتیبانی از آدرس‌های عددی نسخه شش و آمادگی زیرساخت فنی برای پشتیبانی از IPV6 از سال آینده خبر داده بود؛ درحالی‌که بنا بر اظهارات جهانگرد تا سال ۱۳۹۷ به تدریج حذف دامنه‌های IPV4 آغاز خواهد شد و این گذر در ایران تا سال ۱۴۰۰ صورت خواهد گرفت.

وضعیت IpV6 در دنیا ایران و منطقه چگونه است؟

کشور ما هم در حال حاضر در این حوزه در منطقه صفر قرار دارد درحالی که تقریباً ۱۰درصد از کاربران منطقه به IPV6 گذر کرده‌اند و کشورهای متعددی هستند که ضریب استفاده از IPV6 در آنها به ۹ هم رسیده است. محمود واعظی - وزیر سابق ارتباطات و فناوری اطلاعات - در این زمینه گفته بود که IPV6 یک الزام است و در واقع این‌طور است که راهی به غیر از این نمی‌توان طی کرد، چراکه دنیا به این سمت رفته و ما برای تعامل با دنیا مجبوریم این مسیر را با سرعت بیشتری طی کنیم.

حدود ۷۶درصد از کشورهای این بخش به IPV6 مهاجرت کرده‌اند و اگر ما خود را به این سطح نرسانیم در آینده از نظر تکنیکال با مشکلات متعددی مواجه خواهیم شد.

متأسفانه در حال حاضر در این حوزه در منطقه نیز اوضاع خوبی نداریم اما برخی کشورهای همسایه تحرکاتی را در این مسیر آغاز کرده‌اند. کشورهای متعددی هستند که ضریب استفاده از IPV6 در آنها به ۹ هم رسیده و این آمار در آمریکا بیشترین نرخ استفاده را دارد.

اکنون بنا بر اظهارات صورت گرفته، در کشور هنوز استفاده‌ای از IPV6 صورت نگرفته و بنابر آخرین اخبار تنها در برخی بخش‌ها تجهیزات مربوط به این حوزه آماده شده است. این اتفاق در شرایطی رخ می‌دهد که تقریباً ۱۰درصد از کاربران منطقه نیز به IPV6 گذر کرده‌اند.

سرشماری فناوری اطلاعات اجرا می‌شود

معاون امور دولت و مجلس وزیر ارتباطات از اجرای طرح سرشماری و آمارگیری وضعیت فناوری اطلاعات در سبد خانوار ایرانی تا پایان سال خبر داد و گفت نتایج این استخراج در سال ۹۷ اعلام می‌شود.

مرتضی براری با اشاره به اینکه طرح سرشماری نفوذ فناوری اطلاعات و ارتباطات در کشور به‌زودی آغاز می‌شود، اظهار داشت: این طرح با همکاری معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی وزارت ارتباطات و مرکز آمار در تمامی استان‌ها اجرایی خواهد شد.

وی با بیان اینکه هم‌اکنون در حال استخراج شاخص‌های مدنظر برای عملیاتی کردن این طرح هستیم، گفت: موضوع بررسی وضعیت نفوذ فناوری اطلاعات و ارتباطات در میان خانوار ایرانی و سهم این فناوری در سبد مصرفی خانوار، از جمله مواردی است که قرار است در انتهای این طرح به آن دست یابیم.

براری با اشاره به اینکه شروع این طرح در سال ۹۶ صورت می‌گیرد، افزود: امیدواریم در ابتدای سال ۹۷ نتایج حاصل از اجرای آن استخراج شود.

وی با اشاره به اهداف مدنظر در قانون برنامه پنجم و ششم کشور برای افزایش سهم فناوری اطلاعات و ارتباطات در کشور گفت: در ماده ۴۶ قانون برنامه پنجم توسعه، موضوع دستیابی به سهم ۲ درصدی فناوری اطلاعات در تولید ناخالص ملی دیده شد که این هدف باید با حمایت از بخش‌های عمومی غیردولتی، خصوصی و تعاونی در صنعت فناوری اطلاعات کشور به‌ویژه بخش نرم‌افزار و امنیت، صورت می‌گرفت. معاون وزیر ارتباطات ادامه داد: با توجه به این تکلیف تعیین شده در قانون برنامه پنجم، وزارت ارتباطات با همکاری مرکز آمار ایران نسبت به شناسایی وضعیت و تعیین سهم صنعت IT برای سال ۱۳۹۱ اقدام کرد که در نتیجه سهم صنعت IT در تولید ناخالص داخلی در این سال معادل نیم‌درصد محاسبه شد. همچنین نتایج این طرح، در تدوین برنامه ششم توسعه مورد استفاده قرار گرفت.

براری گفت: هم‌اکنون نیز برای تعیین سهم IT از تولید ناخالص داخلی و نیز نفوذ این فناوری در میان خانوار، پروژه مشابه سال ۱۳۹۱ را با همکاری مرکز آمار ایران در دستور کار قرار دادیم که نتایج حاصله حداکثر تا خردادماه ۱۳۹۷ مشخص و اطلاعات مربوطه در اختیار مراجع ذی‌ربط قرار خواهد گرفت.

وی با بیان اینکه پیش از این نیز طرح آمارگیری کارگاهی ویژه فناوری اطلاعات و ارتباطات توسط مرکز آمار ایران و به سفارش وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات در تابستان امسال اجرایی شد، افزود: این طرح با هدف گردآوری وضعیت شاخص‌های فناوری اطلاعات و ارتباطات در کارگاه‌ها و مشاغل کشور اجرایی شد.

معاون امور مجلس، دولت و استان‌های وزیر ارتباطات به‌روزرسانی چارچوب‌های فناوری اطلاعات و افزایش کیفیت استفاده از این خدمات را از جمله اهداف اجرای سرشماری عنوان کرد و گفت: قرار است شاخص‌های فناوری اطلاعات و ارتباطات در کارگاه‌های کشور، از جمله وضعیت ارائه خدمات فاوا، تولید تجهیزات فاوا و عمده‌فروشی کالاهای فاوا، پس از استخراج به کنفرانس توسعه و تجارت سازمان ملل (آنکتاد) ارائه شود.

تازه‌های فناوری

احتمال معرفی «نوکیا ۲» با قیمتی فوق‌العاده در آینده نزدیک

اخبار

هوآوی سال آینده گوشی تاشو تولید می‌کند

پس از اعلام سامسونگ مبنی بر تولید بی‌سابقه گوشی‌های تاشو در سال آینده، اکنون جدیدترین اخبار تکنولوژی حاکی از آن است که گوشی تاشو هوآوی هم سال دیگر وارد بازار می‌شود.

طبق اطلاعات و شایعات منتشر شده در رسانه‌های گوناگون به نظر می‌رسد سال آینده گوشی‌های تاشو به میزان قابل توجهی تولید شوند و طرفداران زیادی را از آن خود کنند. سامسونگ نخستین شرکتی بود که تصمیم خود برای ساخت گوشی‌های تاشو و عرضه آن در سال آینده میلادی را اعلام کرد.

شرکت چینی ZTE نیز هفته گذشته با معرفی گوشی تاشوی خود به نام Axon M سروصدای زیادی به پا کرد. این گوشی تاشو دارای دو صفحه نمایش است و وقتی گوشی باز می‌شود به یکدیگر متصل و تبدیل به یک نمایشگر بزرگ‌تر می‌شود.

ظاهراً شرکت هوآوی که در سال‌های گذشته محبوبیت زیادی به دست آورده است، نمی‌خواهد در این زمینه از رقبای خود عقب بماند. ریچارد یو، مدیرعامل این شرکت، در مراسم رونمایی از جدیدترین پرچم‌داران هوآوی یعنی Mate 10 و Mate 10 Pro اعلام کرد این شرکت نیز در حال کار کردن روی گوشی تاشو هوآوی است.

وی معتقد است ساخت گوشی تاشو هوآوی مستلزم دستیابی شرکت به فناوری ساخت نمایشگری با انعطاف‌پذیری بالا و طراحی مکانیکی منحصربه‌فرد است. طبق گفته آقای یو، گوشی تاشو این شرکت دارای دو صفحه نمایش است که فاصله کمی بین آنها وجود دارد و کارشناسان شرکت معتقدند طراحی گوشی باید به‌گونه‌ای تغییر کند که این فاصله حذف شود.

در سال‌های اخیر تغییر خاص و قابل‌توجهی در زمینه طراحی گوشی‌ها صورت نگرفته است، اما امسال چند گوشی با صفحه نمایش‌های لبه‌به‌لبه بدون قاب عرضه شد که ابتکار بزرگی در زمینه طراحی گوشی‌ها محسوب می‌شود. علاوه بر این، استفاده از شیشه و فلز در ساخت بدنه گوشی می‌تواند زمینه‌ساز ظهور نوآوری‌های دیگر در زمینه طراحی گوشی باشد، اما بی‌تردید ساخت گوشی‌های تاشو تحول عظیمی در حوزه طراحی گوشی ایجاد می‌کند و هوآوی با توانایی‌های خود می‌تواند به این هدف دست یابد و این نسل جدید از گوشی‌های هوشمند را در مقیاس گسترده‌ای تولید کند.

هوآوی چندین سال است که به واسطه تولید تجهیزات شبکه، شهرت زیادی در اروپا و آسیا به دست آورده و در سال‌های اخیر توانسته است با تولید گوشی‌های باکیفیت و مقرون‌به‌صرفه، محبوبیت خود را دوچندان کند.

همه چیز درباره iPhone X قیمت، زمان عرضه و مشخصات

آیفون ایکس از جدیدترین پرچم‌داران این فصل اپل است که همراه با آیفون ۸ معرفی شد، اما به‌رغم شباهت‌های بی‌شماری که این دو با یکدیگر دارند، iPhone X توجهات بیشتری را به خود جلب کرد.

بسیاری از علاقه‌مندان برند اپل به دنبال عرضه آیفون ایکس به بازار هستند، اما شایعات حاکی از آن است که تجهیزات به کار رفته در این مدل، بسیار خاص و در نتیجه تولید آن بسیار زمان‌بر است. همانطور که از این شایعات برمی‌آید، کسانی که iPhone X را پیش‌خرید نکنند، باید مدت‌زمان بیشتری منتظر بمانند تا مدل محبوب‌شان به بازار عرضه شود. گفته می‌شود پیش‌فروش این مدل از تاریخ ۲۴ اکتبر (۲ آبان) شروع و عرضه آن نیز ۳ نوامبر برابر با ۱۲ آبان انجام می‌شود. حال با توجه به مشخصات سخت‌افزاری این مدل، احتمالاً عرضه این مدل به بازار، با کمی تأخیر صورت می‌گیرد؛ حتی به نظر می‌رسد تنها چند ساعت پس از آغاز پیش‌فروش، ظرفیت آن تکمیل شود. قیمت iPhone X نسبت به سایر مدل‌های این خانواده بسیار گران‌تر و احتمالاً ۱۲۸۰ دلار است که بر حسب حافظه داخلی دستگاه، قیمت آن متغیر خواهد بود. برخلاف آیفون ۸، این مدل تنها با دو حافظه داخلی ۶۴ و ۲۵۶ گیگابایتی به بازار عرضه می‌شود. همانطور که در اخبار آمده، مشخصات آیفون ایکس و آیفون ۸ تقریباً یکسان است. هر دو دارای پردازنده فوق سریع «Bionic» هستند، با شارژر بی‌سیم شارژ می‌شوند، واقعیت افزوده در هر دو مدل استفاده شده و دوربین‌های این دو بهبود قابل توجهی پیدا کرده‌اند. به جرات می‌توان گفت این دو مدل تفاوت‌های بسیار کمی دارند، اما نخستین تفاوت آنها، در صفحه‌نمایش است. در طراحی صفحه‌نمایش مدل iPhone X از فناوری‌های جدیدتر بهره گرفته شده و صفحه نمایش OLED این مدل، تمام پنل جلویی گوشی را پوشش داده است. بزرگ‌ترین راز iPhone X در صفحه نمایش این مدل است که اپل پس از سال‌ها دست به تغییرات اساسی در طراحی آن زده است. حال شرکت‌های توسعه‌دهنده نرم‌افزاری، به دنبال تغییر و همگام‌سازی برنامه‌های خود با صفحه نمایش این مدل هستند که می‌توان گفت تا حدودی به مشکل برخورد کرده‌اند.

اخبار

راه‌اندازی قطب سوم خودروسازی توسط اتاق ایران

وزیر صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه چرا باید فقط دو خودروساز در ایران داشته باشیم، گفت که اتاق بازرگانی می‌تواند سومین خودروسازی کشور را راه‌اندازی کند. به گزارش کارپرس، سیدمحمد شریعتمداری که میهمان ویژه نشست هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران بود، با تاکید بر اینکه صادرات داروی شفابخش کشور است، گفت: باید در بین همه مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان این باور به وجود بیاید که تولید راه‌حل همه مشکلات ملی و بین‌المللی ماست که تا رسیدن به آن نقطه فاصله داریم. وی با تاکید بر اینکه وزارت صنعت، معدن و تجارت پذیرای همه صادرکنندگان و تولیدکنندگان بوده و نظرات آنها را بدون چون و چرا می‌پذیرد، گفت: من یک تنه نمی‌توانم مشکلات را حل کنم، بدون همکاری شما این کار نشدنی است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: قرار شد با همکاری رئیس اتاق ایران یک ساختار ایجاد کرده و از طریق آن مشکلات تولیدکنندگان و صادرکنندگان را دریافت کنیم تا بتوانیم این مشکلات را برطرف کنیم. اگرچه ۲۰ نفر از دولت در هیأت نمایندگان اتاق ایران حضور دارند، اما به نظر می‌رسد این ساختار درست عمل نکرده است. با یک تقسیم کار درست می‌توانیم نمایندگان دولت را در کمیسیون‌های تخصصی اتاق مشارکت داده و از طریق نمایندگان دولت، نظرات بخش‌خصوصی به هیأت دولت واصل شود. وی با اشاره به حضور فعال اتاق بازرگانی در انتخابات ریاست جمهوری سال ۹۲ به‌عنوان حامی رئیس‌جمهور افزود: بر این اساس موقعیت مناسبی ایجاد شده تا نظرات اعضای اتاق ایران به رئیس‌جمهور منتقل شود. شریعتمداری با تاکید بر اینکه بخش زیادی از انتقادات اعضای هیأت نمایندگان اتاق درست بوده و کوتاهی آن از جانب دولت بوده است، ادامه داد: مهم‌ترین اظهارنظر این بود که اگر فضای کسب‌وکار اصلاح و شاخص‌های اقتصاد کلان درست شود، بسیاری از مشکلات برطرف خواهد شد، چراکه اگر این اتفاق افتاد یک انقلاب در بخش تجارت ما ایجاد خواهد شد.

وی با بیان اینکه در چند سال رتبه کسب‌وکار ایران بهبود یافته، ادامه داد: فقط توانسته‌ایم از یک رتبه بسیار بد به رتبه بد برسیم، اگرچه اقدام درستی است، اما کافی نیست و باید برای رسیدن به رتبه‌های بهینه قدم‌های بیشتری برداریم.

شریعتمداری وجود مجوزهای فراوان در دستگاه‌های دولتی، محدودیت منابع بانک‌ها، سود بالای تسهیلات و مبلغ پایین آن، ایجاد صف درخواست در دستگاه‌ها و بانک‌ها و در نتیجه ایجاد فساد در نظام اداری را از مهم‌ترین موانع کسب‌وکار دانست و ادامه داد: بسیاری از وام‌هایی که برای ایجاد و ساخت بنگاه تولیدی پرداخت شده‌اند، در پایان تسویه نشده، بلکه به نوع دیگری از وام تبدیل می‌شود که جرایم و سود بالاتری را برای تولیدکننده منظور می‌کند؛ یعنی بخش زیادی از منابع بانک‌ها در بنگاه‌های تولیدی فریز شده است.

امارات، باز هم مبدأ اصلی واردات خودرو به کشور شد!

بررسی آمار واردات خودرو به کشور در نیمه نخست سال‌جاری نشان می‌دهد ۷۰درصد خودروهای خارجی از امارات متحده عربی به کشور وارد شده است درحالی‌که از دی‌ماه ۹۵ تنها نمایندگان رسمی مجوز ورود خودرو به کشور را داشته‌اند. به گزارش پرشین خودرو، بنابر آمار انجمن واردکنندگان خودرو از گمرک جمهوری اسلامی ایران، تعداد ۳۱ هزار و ۵۰۶ دستگاه خودرو از امارات متحده عربی به کشور وارد شده است.

بر این اساس واردات از این کشور همچنان رتبه اول را به خود اختصاص داده است. با وجود تاکید دستورالعمل و ضوابط واردات خودرو بر فعالیت نمایندگی‌های رسمی شرکت‌های مادر در دوره پساتحریم، اما همچنان شاهد واردات خودرو از کشورهای ثالث هستیم. به اعتقاد کارشناسان یکی از اصلی‌ترین مزیت‌های واردات خودرو از کشورهای مبدا، کاهش هزینه واردات خودرو به کشور است که این موضوع اثر جدی در عرضه خودرو در بازار کشور دارد. اما بعد از امارات، فرانسه با واردات ۲ هزار و ۶۷۲ دستگاه خودرو دومین مبدا واردات خودرو به کشور است. سهم این کشور از واردات خودرو ۶درصد است. بعد از فرانسه، چین با یک هزار و ۹۱۴ دستگاه در رتبه سوم قرار دارد؛ به‌طوری‌که سهم این کشور در واردات کالا به کشورمان نیز تنها ۴درصد است.

کره نیز که یکی دیگر از مبداهای واردات خودرو به کشورمان است و چند برند آن در بازار کشورمان فعال هستند نیز با سهم ۴درصدی یک هزار و ۶۸۹ دستگاه خودرو به ایران وارد کرده است.

در پایان اما نکته جالب توجه اینکه در حالی برخی برندهای ژاپنی نیز نمایندگی رسمی از این کشور اخذ کرده‌اند که در شش ماهه نخست سال‌جاری هیچ خودرویی از ژاپن به کشورمان وارد نشده است!

روند کند فعالیت خودروسازان جهان در ایران

خودروسازان ایران در حالی توانستند با رها شدن از بند تحریم‌های بین‌المللی، چند قرارداد و تفاهم‌نامه همکاری مشترک با شرکت‌های خارجی به امضا برسانند که روند اجرای آنها از سرعت قابل‌قبولی برخوردار نیست.

به گزارش پرشین خودرو، قرارداد ایران‌خودرو و پژو، قرارداد ایدرو با رنو، تفاهم‌نامه سایپا و سیتروئن، قرارداد با هیوندای و همچنین قرارداد یک شرکت بخش‌خصوصی داخلی با فولکس، مهم‌ترین اتفاقاتی به‌شمار می‌روند که پس از برجام، در صنعت خودروی کشور رخ داد.

هرچند با توجه به توافق هسته‌ای و برجام و لغو تحریم‌های بین‌المللی، انتظار می‌رفت قراردادها و تفاهم‌نامه‌های مرتبط با خودروسازی کشور، به سرعت پیش رفته و محصولات جدید روانه بازار شوند، با این حال روند اجرا کند و ضعیف است. در بین قراردادها و تفاهم‌نامه‌های امضاشده، تا به امروز تنها ایران‌خودرو و پژو و همچنین هیوندای و شریک خصوصی‌اش توانسته‌اند همکاری مشترک خود را تا حدی پیش برده و محصولاتی را روانه بازار کنند و رنو و سیتروئن و فولکس فعلا اقدام خاصی را انجام نداده‌اند. در این شرایط، این پرسش پیش می‌آید که دلیل کندی اجرای این قراردادها چیست؟

به اعتقاد کارشناسان و همچنین با رصد رخدادها و حواشی موجود، می‌توان در مجموع پنج عامل کلی را به‌عنوان عوامل موثر در کند پیش رفتن اجرای قراردادها و تفاهم‌نامه‌های خودرویی برشمرد. این عوامل عبارتند از «تغییر دولت و جابه‌جایی در صندلی وزارت صنعت، معدن و تجارت»، «ضعف زیرساخت‌ها»، «کمبود منابع مالی شرکت‌های داخلی»، «سیاست‌های ضدبرجامی دولت آمریکا» و همچنین «تغییر سبک قراردادهای خودروسازی.» در این بین، عامل اول (تغییرات دولت)، از حیث فشار بر خودروسازان داخلی و خارجی برای پیشبرد قراردادها، از اهمیت خاص خود برخوردار است. در دولت یازدهم با توجه به جو مثبتی که چه در داخل و چه در حوزه بین‌الملل وجود داشت، وزارت صنعت نیز به‌شدت

پیگیر اجرایی شدن قراردادهای خودرویی بود و فشارهای لازم را در این مورد اعمال می‌کرد. هرچند دولت دوازدهم نیز دنباله‌رو دولت قبل بوده و وزیر جدید صنعت نیز حامی قراردادهای خارجی خودرو است، با این حال نفس تغییر دولت و وزرا، به خودی خود اجرای قراردادها را تا حدی کند می‌کند.

این موضوع از آن جهت است که به‌خصوص خودروسازان خارجی معمولا هنگام تغییر دولت‌ها، به انتظار مسئولان جدید می‌نشینند تا به اصطلاح سیاست‌ها مشخص شده و براساس آن برنامه‌ریزی کنند، اما دیگر مسئله‌ای که در کند پیش رفتن اجرای قراردادهای خودرویی اثرگذار است، به ضعف زیرساخت‌های داخلی به‌خصوص «خطوط تولید» برمی‌گردد. در حال حاضر زیرساخت‌ها آنطور که باید فراهم نبوده و امکان تولید محصولات جدید در تیراژ بالا وجود ندارد. به‌عنوان مثال، آغاز همکاری مشترک سایپا و سیتروئن، نیازمند تجهیز خطوط تولید «سایت بن‌رو» است، با این حال سایت مربوطه هنوز در اختیار سایپا قرار دارد و به رنو تحویل نشده است. طبق قرارداد ایدرو و رنو، «بن‌رو» باید به‌عنوان آورده طرف ایرانی، در اختیار رنو قرار گیرد تا این شرکت محصولات جدید خود را در آن به تولید برساند.

مثال دیگر به قرارداد فولکس واگن برمی‌گردد، چه آنکه طرف ایرانی این خودروساز آلمانی در حال ساخت کارخانه‌ای برای تولید محصولات این شرکت است؛ کارخانه‌ای که چندین ماه دیگر مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرد. از ضعف زیرساخت‌ها که بگذریم، مشکل بزرگ دیگر بر سر راه اجرایی شدن قراردادهای خارجی خودرو، کمبود منابع مالی داخلی است. آنطور که خبر می‌رسد، خودروسازان داخلی از اوضاع مالی مناسبی برای آغاز یا توسعه فعالیت‌های مشترک خود با خارجی‌ها برخوردار نیستند. این مشکلات به حدی است که سایپایی‌ها فعلا نتوانسته‌اند تفاهم‌نامه همکاری مشترک خود با سیتروئن را به قرارداد تبدیل و پروسه تولید را کلید بزنند.

به هر حال قراردادهای خارجی صنعت خودرو از جنس همکاری مشترک بوده و بنابراین نیاز به سرمایه‌گذاری دوجانبه دارد و طبعا وقتی یکی از طرفین از سرمایه لازم برخوردار نباشد، روند اجرا بسیار کند خواهد بود. این کمبود سرمایه، بیشتر خود را در فاز تامین قطعات نشان می‌دهد، چه آنکه وقتی منابع مالی ضعیف باشد، توانایی خودروسازان داخلی برای باز کردن ال‌سی و تامین قطعات از خارج، افت کرده و در نتیجه روند تولید مختل می‌شود، اما دیگر مسئله مهم و تاثیرگذار در کند پیش رفتن اجرای قراردادهای خارجی خودرو، سیاست‌های ضدبرجامی رئیس‌جمهور ایالات متحده آمریکا است. دونالد ترامپ از همان ابتدای نامزدی برای انتخابات ریاست‌جمهوری آمریکا تا به امروز که در کاخ سفید مستقر شده، روی خوش به برجام نشان نداده و این موضوع نگرانی‌هایی را در مورد سرنوشت شرکت‌های خارجی حاضر در کشور و قراردادهای‌شان با ایرانی‌ها، پدید آورده است.

خبر

سهم قطعات تقلبی در بازار به بیش‌از ۶۰درصد رسید

یک عضو فعال در صنعت قطعه‌سازی کشور معتقد است که همچنان بالای ۶۰درصد از بازار قطعات یدکی را قطعات بی‌کیفیت و تقلبی تشکیل می‌دهد.

جعفر نصیری اظهار داشت: در حال حاضر برخی از قطعه‌سازان فاقد مجوز به صورت زیرپله‌ای قطعات بی‌کیفیت را تولید و به بازار after market عرضه می‌کنند. به گزارش خبر خودرو، وی تصریح کرد: متاسفانه بسیاری از این قطعات بدون رعایت هر گونه استاندارد و کیفیتی، تولید و در بازار قطعات یدکی عرضه می‌کنند. وی خاطرنشان کرد: در شرایطی که اوضاع نقدینگی بسیاری از واحدهای تولیدی بسیار نگران‌کننده است و از سویی امکان ایجاد کارخانجات جدید برای بسیاری از متقاضیان ورود این صنعت وجود

ندارد، طبعا تعداد تولیدکنندگان زیرپله‌ای و بدون مجوز از وزارت صنعت و معدن رشد زیادی خواهد داشت. وی با تایید افزایش قطعات قاچاق در بازار، اظهار داشت: باید برای وضعیت کنونی صنعت قطعه‌سازی کشور فکری اساسی شود. وی افزود: متاسفانه حذف تدریجی برخی از واحدهای قطعه‌سازی از چرخه تولید و از سویی کسب سودهای بالا موجب ورود برخی از تولیدکنندگان به جریان واردات قطعه شده است.

این فعال در صنعت قطعه‌سازی خاطرنشان کرد: در این چند سال اخیر به جهت افزایش مشکلات تولید، بخشی از تامین‌کننده اصلی ورشکست و سرمایه در گردش آنها بلوکه شده است، به‌طوری که این مسئله موجب فعالیت برخی تولیدکنندگان فاقد مجوز و همچنین واردات قطعات بی‌کیفیت و تقلبی در بازار تولید و مصرف شده است. نصیری در ادامه با توجه به جریان ورود قطعات چینی و بی‌کیفیت به کشور گفت: هم‌اکنون مشکل عدم کیفیت و ایمنی برخی از خودروها ناشی از استفاده از قطعات چینی و بی‌کیفیت و تقلبی است.

معمای حضور فولکس واگن در ایران

واردات صرف یا تولید

یکی از مهم‌ترین موضوعاتی که در رابطه با همکاری فولکس واگن با شریک ایرانیش مطرح است، بحث تولید است طرف آلمانی بسیار راغب به نظر می‌رسد که اول بحث واردات را پیگیری کند و بعد از آن به دنبال تولید محصولات خود در ایران باشد. به گزارش پدال نیوز، بازار خودروی ایران برای کشورهای اروپایی بسیار جذاب است. بعد از آنکه پژو، سیتروئن و رنو به‌عنوان خودروسازان اروپایی در خودروسازی ایران حضور پیدا کردند، حال خودروسازان آلمانی نیز به دنبال حضور در این بازار پرسود هستند. دو شرکت مرسدس بنز و فولکس واگن برای حضور در ایران برنامه‌ریزی کرده‌اند، اما فضای کار ژرمن‌ها با فرانسویان قدری متفاوت است و با توجه به اینکه آنها با احتیاط در این زمینه گام برمی‌دارند، باید دید چه زمانی حضور آنها در ایران عملیاتی خواهد شد.

شرکت‌های آلمانی که حضور بسیار معدودی در بازار و خودروسازی ایران داشتند، گزینه بسیار مناسبی برای حضور در کشور قلمداد می‌شوند.

شرکت فولکس واگن به‌عنوان بزرگ‌ترین خودروسازی آلمانی ابتدا قصد دارد دو مدل خودروی خود به نام‌های پاسات و تیگوان را در بازار ایران، به‌عنوان محصولات وارداتی عرضه کند و بعد از آن پولو را به‌عنوان ارزان‌ترین مدل فولکس واگن در خطوط تولید ماموت خودرو به تولید برساند. براساس این گزارش، یکی از مهم‌ترین موضوعاتی که در رابطه با همکاری فولکس واگن با شریک ایرانی‌اش مطرح است. بحث تولید است، طرف آلمانی بسیار راغب به نظر می‌رسد که اول بحث واردات را پیگیری کند و بعد از آن به دنبال تولید محصولات خود در ایران باشد، این در حالی است که امیرحسین قناتی، مدیرکل دفتر صنایع خودرو و نیرومحرکه وزارت صنعت، معدن و تجارت می‌گوید: «دو طرف ایرانی و آلمانی در زمینه داخلی‌سازی به توافق رسیده‌اند و این موضوع یکی از مولفه‌های اصلی قرارداد است.» به گفته وی، قرارداد تولید خودروهای فولکس واگن در ایران بین این شرکت آلمانی و یک شرکت بخش‌خصوصی در دست بررسی است و دو طرف در رابطه با جزییات قرارداد در حال مذاکره هستند. قناتی در پاسخ به این سوال که برخی شنیده‌ها حکایت از آن دارد که شرکت آلمانی حاضر به پذیرش داخلی‌سازی در ایران نشده است، تاکید کرد: «داخلی‌سازی جزو مولفه‌های ابتدایی و اصلی قرارداد همکاری بوده و دو طرف بر سر این موضوع از ابتدا به توافق رسیده بودند.» براساس این گفته‌های مسئول وزارت صنعت، معدن و تجارت، مذاکرات بین دو طرف در جریان است و هنوز توافق قطعی در این زمینه به دست نیامده است. حال باید به انتظار آینده نشست و مشاهده کرد در آینده چه اتفاقاتی انتظار محصولات فولکس واگن در ایران را می‌کشد. براساس این گزارش، بعد از اجرایی شدن برجام، یکی از مهم‌ترین صنایعی که از مواهب توافق هسته‌ای برخوردار شد، خودروسازی است. این در حالی است که در ابتدای کار، خودروسازان فرانسوی شامل رنو، پژو و سیتروئن توانستند با شرکای ایرانی خود به توافق برسند و فعالیت خود در ایران را کلید بزنند. مشتریان بازار خودروی ایران شاید انتظار بیشتری از خودروسازی ایران داشتند، چراکه فرانسویان قبل از تشدید تحریم‌ها نیز در بازار ایران حضور داشتند، اما شرکت‌های آلمانی که حضور بسیار معدودی در بازار و خودروسازی ایران داشتند، گزینه بسیار مناسبی برای حضور در ایران قلمداد می‌شوند، حال با حضور فولکس واگن در ایران، باید دید با توجه به قدرت خرید ایرانیان، این شرکت با همکاری شریک بخش‌خصوصی خود، توان عرضه خودروهای به اصطلاح اقتصادی را دارد یا اینکه خودروهایی را روانه بازار خواهد کرد که در رنج قیمتی بالای ۵۰میلیون تومان می‌گنجد که بسیاری از مردم توان خرید چنین خودروهایی را نخواهند داشت.

تازه‌های خودرو

نگاهی کوتاه به استون مارتین ونکوئیش S مدل ۲۰۱۸.

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

شماره درخواست: ۹۶۱۰۴۶۰۰۵۶۱۰۰۰۵۶ -شماره پرونده: ۹۴۰۹۹۸۰۰۵۶۱۰۰۷۴۸-شماره بایگانی شعبه: ۹۴۰۸۵۲/ خواهان / شاکی محمد قاسم پیرتاج دادخواستی به طرفیت خواندگان تقی محمدی و مریم ایمانی و رحیم محمدی به خواسته اعتراض اثبات وقوع بیع و ابطال سند و الزام به ایفای تعهد مالی و مطالبه خسارت با جلب نظر کارشناس مطالبه خسارت دادرسی تقدیم دادگاههای عمومی شهرستان گرگان نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی گرگان واقع در استان گلستان- شهرستان گرگان- خیابان شهید بهشتی روبروی مخابرات- کد پستی ۴۹۱۳۷۱۴۹۵۵- تلفن: ۰۱۷۱۲۲۲۲۵۱۷ الی ۲۰ پورتال دادگستری کل استان گلستان: http://dadgolestan.ir ارجاع و به کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۰۵۶۱۰۰۷۴۸ ثبت گردیده که وقت رسیدگی آن ۱۳۹۶/۰۹/۲۸ و ساعت ۰۹:۳۰ تعیین شده است. به علت مجهول المکان بودن خواندگان تقی محمدی و مریم ایمانی و رحیم محمدی و درخواست خواهان / شاکی و به تجویز ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده/ متهم پس ازنشر آگهی و اطلاع ازمفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقررفوق جهت رسیدگی و استماع شهادت شهود خواهان حاضر گردد.

منشی دادگاه حقوقی شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی گرگان

دادنامه

پرونده ;کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۲۴۰۰۴۶۸ شعبه شانزدهم شورای حل اختلاف (ویژه امور بانکی)مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۱۷۲۲۴۰۰۸۴۷ ش ب : ۹۶۰۴۶۸/ خواهان: بانک سینا با مدیریت آقای جعفر میرزاپور کلشتری با وکالت خانم عالیه خلیلی فرزند علی اکبر به نشانی گلستان گرگان- جلین جنب چلو کبابی مدینه پلاک ۱۵۴ / خواندگان: آقای حسین اسدی ف علی رضا ۲. آقای مهدی یوسفی ف قربانعلی ۳. آقای غلام رضا فوجردی ف حسینعلی به نشانی – همگی مجهول المکان خواسته: مطالبه وجه بابت

رای قاضی شورا

در خصوص دعوی بانک سینا با وکالت خانم عالیه خلیلی فرزند علی اکبر بطرفیت : آقایان ۱. حسین اسدی ف علیرضا ۲. مهدی یوسفی ف قربانعلی ۳. غلام رضا فوجردی ف حسینعلی به خواسته مطالبه مبلغ ۱۴۶/۰۰۰/۰۰۰ ریال به استناد قرارداد تسهیلات شماره ۱۲۰۷۳۹۸ مورخ ۸۲/۸/۱۷ وتعهد نامه قرارداد مذکور، نظربه اینکه خواندگان علیرغم ابلاغ اخطاریه از طریق نشرآگهی مورخ ۹۶/۶/۲۲ درجلسه دادرسی حاضر نشده اند وایراد و دفاعی در قبال دعوی خواهان بعمل نیاورده اند ومستندات ابرازی خواهان حاکی از اشتغال ذمه خواندگان است و خواندگان دلیلی بر برائت ذمه خویش ابراز نداشته اند لذا دادگاه دعوی خواهان را ثابت تشخیص و با استصحاب بقاء دین و مستندا به ماده ۱۵ قانون عملیات بانکی بدون ربا و تبصره های ۱و۲ آن مصوب ۶۲/۶/۸ و اصلاحی و الحاقی مورخ ۶۵/۱۲/۲۸ و ۷۶/۱۱/۲۹ مجلس شورای اسلامی ماده ۹ قانون شورای حل اختلاف ماده ۱۰ قانون مدنی و مواد ۵۲۲-۵۱۹-۵۱۵-۱۹۸ قانون آئین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب درامور مدنی و ماده ۴۰۳ قانون تجارت خواندگان موصوف را تضامنا به پرداخت اولا مبلغ ۴۴/۷۲۲/۷۲۲ ریال بابت اصل خواسته و ثانیا مبلغ ۱۰۱/۲۷۷/۲۷۸ ریال بابت خسارت ناشی ازعدم پرداخت دیون تا تاریخ ۹۶/۶/۲۱ و ثالثا از تاریخ اخیر تا زمان اجرای حکم به پرداخت روزانه مبلغ ۳۹۰۲۳ بابت خسارت ناشی از عدم پرداخت به ماخذ محکوم به و رابعا مبلغ ۴/۴۸۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و نشر آگهی و خامسا مبلغ ۴/۷۰۴/۰۰۰ ریال بابت حق الوکاله وکیل درحق خواهان محکوم می نماید. رای صادره غیابی و ظرف مدت ۲۰ روز پس ازابلاغ قابل واخواهی دراین شعبه وسپس ظرف مدت ۲۰ روزقابل تجدید نظرخواهی درمحاکم محترم عمومی حقوقی گرگان می باشد.

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

با الگوی جدید توسعه

اشتغال از طریق کسب‌وکارهای خانگی ایجاد و تثبیت می‌شود

مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی خراسان جنوبی گفت که ایجاد و تثبیت اشتغال از طریق کسب‌وکارهای خانگی، هدف اصلی الگوی جدید توسعه مشاغل خانگی است.

به گزارش ایرنا، محمد سنجری در جلسه‌ای با حضور رئیس مرکز جهاد دانشگاهی استان و جمعی از مدیران و مسئولان استانی افزود: براساس قانون مشاغل خانگی (مصوب سال ۱۳۸۹ مجلس شورای اسلامی) ساماندهی و حمایت از مشاغل خانگی یکی از سیاست‌های اشتغال‌زایی کشور است.

وی گفت: این برنامه هر سال از طریق صدور مجوزها و حمایت‌های مالی و قانونی در سطح استان‌ها از جمله خراسان جنوبی تداوم یافته است.

نگاه

تویوتا تا فورد، موفق‌ترین کسب‌وکارهای خانوادگی جهان

از گذشته تا امروز همواره ما شاهد فعالیت کسب‌وکارهای خانوادگی قدرتمند بوده‌ایم و احتمالا همچنان این روند ادامه پیدا خواهد کرد. بعضی از بزرگ‌ترین برندها در حال حاضر توسط خانواده‌ها اداره می‌شوند اما ممکن است شما ندانید.

به گزارش امپی‌ای نیوز، شرکت بیمه حوادث و زندگی «Colonial Life» در قالب یک اینفوگرافیک روی ۱۰ عدد از موفق‌ترین کسب‌وکارهای خانوادگی تاکید می‌کند. برای مثال شما می‌دانستید که پسر موسس نایک، فیل نایت، هنوز عضو هیات مدیره شرکت است؟

در زیر به ۱۰ عدد از موفق‌ترین کسب و کارهای خانوادگی در سرتاسر جهان اشاره می‌کنیم:

۱- NOVARTIS SANDOZ FAMILY

Novartis در سال ۱۹۹۶ میلادی با ادغام Ciba-Geigy و Sandoz به وجود آمد. یکی از خویشاوندان موسس Sandoz، ادوارد ساندوز هنوز یکی از عمده سهامداران Novartis و بنیاد Sandoz Family نیز همچنان جایگاه خود را به‌عنوان بزرگ‌ترین سرمایه‌گذار Novartis حفظ کرده است.

۲- HOFFMAN-OERI FAMILY Roche

Fritz Hoffmann-La-Roche یکی از شرکت‌هایی است که با مسئولیت محدود برای نخستین بار این موضوع را تشخیص داد که تولید دارو در مقیاس بزرگ در مبارزه بر علیه بیماری‌ها یک نقش مهم و اساسی را ایفا می‌کند. ورنه Fritz، موسس شرکت، با کمک دو نفر او ورنه Hoffmann-Oeri، عضو هیأت‌مدیره، بیش از نیمی از سهام شرکت را کنترل می‌کنند.

۳- Walmart -WALTON FAMILY

یک گروه تحقیق و برنامه‌ریزی پیرامون سرمایه‌گذاری در حوزه املاک به نام Walton توسط «سام والتون» تاسیس شد. حالا Walmart عنوان بزرگ‌ترین خرده‌فروشی خوار در ایالات متحده آمریکا را به دست آورده است. سیبلینگز، جیم، آلیس و راب والتون در کنار هم تقریبا سهمی ۵۰درصدی در تعداد سهام Walmart دارند. ارزش سهام دو برادر عضو هیأت‌مدیره Walmart حدودا ۳۵ میلیارد دلار است.

۴- TOYODA-TOYOTA TOYODA FAMILY

این گروه خودروسازی ژاپنی تا مرز افتتاح هلدینگ اخیر خود تنزل پیدا کرد، اما با توجه به اطلاعات دریافتی از وب‌سایت خبری بلومبرگ، این خانواده دارای ۳.۴درصد سهام به ارزش ۶۹۰ میلیون دلار است.

۵- SAMSUNG-LEE FAMILY

غول الکترونیکی کره‌ای، Samsung، در سال ۱۹۳۸ میلادی توسط «لی بوینگ-چول» تاسیس شد. در حال حاضر لی کون-هی رئیس و پسرش، جی وای لی، معاون رئیس است. دختران لی، بو-جین و سئو-هیون نیز نقش‌های اجرایی را در شرکت ایفا می‌کنند.

۶- Volkswagen= PIECH-PORSCHE FAMILY

فردیناند پورشه با هدف مراقبت از بزرگ‌ترین خودروساز اروپا در برابر افتادن در دست‌های شرکت‌های خارجی و حفظ و نگهداری از میراث خانوادگی، هلدینگ پورشه را در قالب Volkswagen توسعه داد. حداقل پنج عضو دیگر خانواده نیز در هیأت‌مدیره Volkswagen حضور دارند.

۷- Nike- KNIGHT FAMILY

فیل نایت کنار مربی دو میدانی خود، بیل باورمن، شرکت Nike را بنیان نهاد. نایت تا زمان استعفا در سال ۲۰۱۶ میلادی نفر اول این شرکت تولیدکننده کفش بود. در شرایطی که هیچیک از اعضای خانواده نایت رئیس شرکت نیست، پسر فیل، تراویس نایت یک صندلی در هیأت‌مدیره شرکت دارد.

۸- TATA FAMILY TATA

این شرکت به وسیله یک صنعتگر و کارخانه‌دار، جامستجی تاتا، در سال ۱۸۶۸ میلادی تاسیس شد و یکی از بزرگ‌ترین ارائه‌دهندگان خدمات فناوری اطلاعات (IT) هند و البته سرتاسر جهان به شمار می‌رود. بخش عمده‌ای از خدمات مشاوره Tata تحت مالکیت پسران Tata و کنترل اعضای خانواده Tata است.

۹- QUANDT FAMILY BMW GROUP

در سال ۵۹ میلادی هربرت کوانندت دقیقا زمانی تبدیل به یک سهامدار اصلی در بی‌ام‌دبلیو شد که این شرکت در شرف انحلال یا فروخته شدن به شرکت خودروسازی Daimler-Benz قرار داشت. هربرت ریسک بزرگی را پذیرفت، اما زمان‌بندی او عالی بود. برای ساخت یک خودروی جدید، موسوم به «۱۵۰۰»، یک نوع برنامه‌ریزی خاص صورت گرفت و این محصول به تدریج به ثروت بی‌ام‌دبلیو تبدیل شد.

۱۰- FORD FAMILY

امروزه Ford مجموعا مالک کمتر از ۲درصد از سهام این شرکت خودروسازی است. ورثه هنری فورد هرگز سهمی کمتر از این مقدار در Ford Motor نداشته‌اند. به هر حال، ارزش آن ۱۰ برابر بیشتر از دو سال قبل است. آنها به وسیله ۴۰درصد قدرت رأی از طریق یک کلاس ویژه سهام همچنان به‌طور جدی و محکم به کنترل اوضاع می‌پردازند.

انتقاد شدید مدیرعامل فولکس واگن از برنامه‌های تسلا

ماتیاس مولر، مدیرعامل فولکس واگن، از عملکرد شرکت تسلا موتورز و مدیریت ایلان ماسک در صنعت خودروسازی و فروش محصولات به‌شدت انتقاد کرد.

روز گذشته، نشست هم‌اندیشی «مردم اروپا» در شهر یاساو آلمان برگزار شد. این نشست با هدف درک بین‌المللی مشکلات بشریت، بخش‌های مختلفی چون سیاست و صنعت تا فرهنگ و هنر را شامل می‌شود.

صنعت خودروسازی یکی از محورهای گفت‌وگو در این نشست بود که در این بخش ماتیاس مولر، مدیرعامل فولکس واگن، حرف‌هایی برای گفتن داشت:

باید در مورد شرکت تسلا چند کلمه‌ای حرف بزنم. با تمام احترام باید بگویم برخی شرکت‌ها با بیانیه‌های بزرگی که صادر می‌کنند، تبدیل به قهرمان‌های جهانی شده‌اند. نمی‌خواهم اسم شرکت به‌خصوصی را اعلام کنم. بعضی از این شرکت‌ها، سالانه به‌سختی ۸۰ هزار دستگاه خودرو به فروش می‌رسانند، اما شرکت‌هایی مانند فولکس واگن هم وجود دارند که امسال ۱۱ میلیون دستگاه خودرو فروخته‌اند و ۱۳ یا ۱۴ میلیارد یورو سود کرده‌اند. اگر اطلاعات رسیده به دست من درست باشد، هر بخش از شرکت تسلا، میلیون‌ها دلار به باد داده و بدون تفکر لازم، کارکنان خود را اخراج کرده است. پس مسئولیت اجتماعی کجاست؟ نباید سریع همه‌چیز را فراموش کنیم و دو مورد غیرقابل مقایسه را در برابر هم قرار دهیم. نمی‌توان سیب و پرتقال را با هم مقایسه کرد.

کاملا مشخص است که منظور مولر از مسئولیت اجتماعی، اخراج اخیر چند صد کارمند (بین ۴۰۰ تا ۷۰۰ نفر از کارکنان) شرکت تسلا است. از سوی دیگر، با در نظر گرفتن موقعیت فولکس واگن و مشکلات رسوایی آلایندگی این شرکت، سخنان مولر واقعا جسورانه است. پس از رسوایی آلایندگی و مشکلات فولکس واگن، این شرکت آلمانی برنامه جدی برای ساخت خودروهای برقی در پیش گرفته است.

ایلان ماسک، مدیرعامل شرکت تسلا موتورز، پیش از این ادعا کرده بود که خودروی تسلا مدل ۳، تمام زیرساخت‌های لازم برای فناوری خودران سطح پنج را به همراه دارد. در سطح پنج فناوری خودران، وسیله نقلیه به‌طور کامل به‌صورت خودران هدایت می‌شود و نیازمند راننده نخواهد بود. فرامونش نکنیم هفته گذشته، مدیر بخش فناوری خودران شرکت جنرال موتورز، اسکات میلر، ادعای ایلان ماسک را «یک مشت چرند» خواند. میلر معتقد است که برای اجرای ایمن و کامل فناوری خودران سطح پنج بیشتر از یک حسگر و دوربین مورد نیاز است.

مقامات تسلا مدتی است با مشکلات زیادی دست و پنجه نرم می‌کنند. به‌تازگی تسلا مدل X غیرقابل اعتمادترین خودروی بازار آمریکا شناخته شد. باید دید مدیریت ایلان ماسک در این شرایط چگونه خواهد بود.

در دانشکده فنی دانشگاه تهران برگزار می‌شود

نخستین رویداد کارآفرینی اسمارت‌آپ

نخستین رویداد کارآفرینی اسمارت‌آپ در زمینه انرژی و محیط‌زیست از ساعت ۱۶ روز چهارشنبه ۳ آبان‌ماه ۱۳۹۶ تا ساعت ۲۰ روز جمعه ۵ آبان‌ماه ۱۳۹۶ در دانشکده فنی دانشگاه تهران برگزار می‌شود.

درباره رویداد: رویداد کارآفرینی «اسمارت‌آپ» برگرفته از الگوی رویداد استارت‌آپ ویکند (Startup Weekend) است که یک رویداد کارآفرینی آموزشی-تجربی در سراسر دنیاست که در سه روز متوالی در انتهای هفته برگزار می‌شود. در این برنامه شرکت‌کنندگان پرانگیزه‌ای شامل برنامه‌نویسان، مدیران تجاری، عاشقان استارت‌آپ، بازاریاب‌ها و طراحان گرافیک گرد هم می‌آیند تا طی این سه روز ایده‌های‌شان را مطرح کنند، گروه تشکیل بدهند و هر گروه ایده‌ای را اجرا کند.

یادداشت

رشد تصاعدی در کسب‌وکار

معراج میرانیا
دکترای مدیریت کسب‌وکار-DBA

ثروت‌آفرینان و کارآفرینان دنیای امروز همواره تمام اتفاقات و مشکلات پیرامون خود را به‌عنوان فرصتی برای پیشرفت و رشد تلقی می‌دانند و با به کارگیری تکنولوژی‌های روز اتفاقات را مدیریت و کنترل می‌کنند.

در روزگار کمی قدیمی‌تر رشد و پیشرفت به‌صورت خطی بود، اما امروزه به واسطه افزایش تکنولوژی این رشدها حالت تصاعدی پیدا کرده و این تکنولوژی‌ها باعث شده راحت‌تر، سریع‌تر و کم‌هزینه‌تر زندگی کنیم. جهان امروز جهان فناوری است و در واقع این ما هستیم که باید به‌عنوان یک کارآفرین از این رشدنمایی استفاده کنیم و سوار بر این موج شویم تا به اوج و تعالی برسیم.

اگر واقعا قصد و نیت این را دارید که رشد کنید و جهشی در زندگی خود انجام دهید باید چالش‌پذیر باشید و بدانید با صبوری کردن در قایق کنار دریا به جایی نخواهید رسید، بادبان‌ها را بالا بکشید به دل به دریا بزنید. البته به لطف همان تکنولوژی‌هایی که پیشتر از آنها صحبت شد نیازی به قایق و بادبان ندارید ولی مطمئنا نخستین وسیله لازم برای جهش را همیشه با خود دارید؛ تلفن همراه. بلی تلفن‌های همراه امروزی که توانایی برقراری ارتباط با اینترنت را دارد، نخستین و بهترین وسیله برای شروع کار است. همانطور که می‌دانید مهم‌ترین قسمت یک تجارت و کسب‌وکار ارتباط است و بهترین ابزار برقراری ارتباط که در اختیار همه افراد جامعه است، همین تلفن همراه است. پس با استفاده صحیح از این ابزار قدرتمند شبکه افراد پیرامون خود را بزرگ‌تر و قدرتمندتر کرده و تغییراتی در زندگی خود و دیگران ایجاد کنید.

در سال‌های بسیار گذشته تنها افراد خاصی می‌توانستند به بزرگان جامعه خود دسترسی داشته باشند و این‌گونه بود که برطرف کردن کل مشکلات دولت‌ها و کشورها برعهده دولتمردان و افراد محدودی بود، اما امروزه برطرف کردن مشکلات تا حد بسیار زیادی بین همه افراد جامعه با توجه به توانایی‌ها و علاقه‌مندی‌های‌شان تقسیم شده است. پس برای برطرف کردن مشکلات موجود در جامعه‌تان قدم بردارید و ایده‌پردازی کنید؛ به‌طور مثال روزانه تمام مشکلاتی را که خودتان یا آنها روبه‌رو می‌شوید یادداشت کنید و سپس این مسئله را با دیگران در میان بگذارید و بپرسید که آیا این مشکل شما هم هست و از آنها نظرشان را در خصوص نحوه برطرف کردن مشکل مذکور جویا شوید. حالا نوبت شماست که با اطلاعاتی که جمع‌آوری کرده‌اید ایده‌پردازی کنید. مطمئن باشید اگر مشتاقانه و متعهدانه ایده‌هایی را که دارید بیرون‌اورید می‌توانید آن را به‌عنوان فرصتی برای کارآفرینی و ثروت‌آفرینی ببینید.

در گذشته تجارت‌ها عموما از پدران به پسران منتقل می‌شد و رشدها به‌صورت خطی ادامه داشت اما امروز با شکوفایی ایده‌های ساده با کمک تکنولوژی، می‌توان ظرف مدت بسیار کوتاهی به ثروت و قدرت رسید. شرکت‌های بزرگ حوزه فناوری که در زمان خود جزو بزرگ‌ترین‌های صنعت خود بود با عدم قبول چالش‌های پیش رو، امکان رشد تصاعدی و تاکید بر رشد خطی امروز حتی نام و نشانی از آنها دیده نمی‌شود.

امروزه ما با تکیه بر فناوری روز، هزاران فرصت بکر در اختیار داریم که می‌توان از این فرصت‌های تصاعدی، رشد تصاعدی را ساخت. شرکت‌های دانش‌بنیان و نوپا با تمرکز بر این فرصت‌ها و با هدف تغییر در سطح و روش زندگی مردم می‌توانند هم رشد تصاعدی داشته باشند و هم شرکت‌های بزرگ را که با استراتژی رشد خطی حرکت می‌کنند کنار بزنند و طرح‌های مبتکرانه خود را به بازار عرضه کنند، اما برای رسیدن به رشد تصاعدی لازم است پیش‌زمینه‌هایی را انجام داد که به مهم‌ترین آنها در آینده اشاره می‌شود.

الف- دیجیتالی شوید: دیجیتالی شدن مهم‌ترین و نخستین گام رشد تصاعدی است. ایده‌هایی که رشد تصاعدی بسیار زیادی داشته همه و همه در دنیای دیجیتالی بودند و در فضای مجازی.

ب- تغییر دهید: ولی بدانید که نیازی نیست با پدیده‌های قدیمی بجنگید تا آن را از بین ببرید، مدل جدید و مدرنی بسازید، مطمئن باشید پدیده قدیمی خود به خود منسوخ می‌شود.

ج- خدمات بفروشید، نه کالا: فروش کالا را به قدیمی‌ها واگذار کنید، فروش کالا با توجه به مشکلات و مسائلی که دارد هرگز امکان رشد تصاعدی را برای شما فراهم نمی‌کند، اما فروش نرم‌افزار فروشگاه آنلاین، اپلیکیشن‌های کاربردی و . . . می‌توانند راهی برای رشد تصاعدی باشند.

معاون امور زنان و خانواده ریاست جمهوری:

۱.۵ میلیارد دلار تسهیلات برای اشتغال بانوان روستایی تخصیص یافت

معاون رئیس‌جمهور در امور زنان و خانواده از اختصاص یک و نیم میلیارد دلار تسهیلات از صندوق ارزی برای اشتغال بانوان روستایی خبر داد.

به گزارش مهر، معصومه ابنکار بعدازظهر دوشنبه در نشست با کارآفرینان با اشاره به اینکه زنان خانه‌دار مسئولیت‌های مهمی در بخش‌های تربیتی، عاطفی و اقتصادی در زمینه تحکیم خانواده دارند، اظهار داشت: ارزش کار خانگی زنان ایرانی برعکس دنیا، در ایران در حال افزایش است و زنان ایرانی سهم بزرگی از اقتصاد خانواده را به عهده دارند. وی به بیمه زنان خانه‌دار اشاره کرد و افزود: برابر قانون، زنان سرپرست خانوار با سه فرزند باید بیمه شوند، اما ما به همه زنان خانه‌دار توصیه می‌کنیم از طرح بیمه زنان خانه‌دار استقبال کنند. معاون رئیس‌جمهور در امور زنان و خانواده با تاکید بر امنیت اجتماعی زنان در جامعه، عنوان کرد: خشونت در خانواده با جامعه به زنان و کودکان آسیب می‌رساند و ما در جهت ارتقای بهبود خانواده تلاش و در این راستا به آموزش، بیشتر توجه می‌کنیم. وی با بیان اینکه آموزش تحکیم خانواده از کمبودهای نظام آموزش و پرورش است، تصریح کرد: از لحاظ علمی در آموزش و پرورش از استانداردهای بسیار خوبی برخوردار هستیم، اما لازم است در آموزش مهارت‌های زندگی بیشتر کار شود و این آموزش‌ها از سنین نوجوانی آغاز شود. ابنکار به ایجاد آرامش در خانواده، تاکید کرد و افزود: دیندار و دینمداری یعنی اینکه درد و رنج انسان‌ها کم باشد و قلب‌ها آرام شوند و مهارت‌های گفت‌وگو که از دوران دانش‌آموزی باید به افراد تعلیم داده شوند، می‌توانند این آرامش را ایجاد کند. معاون رئیس‌جمهور، با بیان اینکه جامعه ما در معرض آسیب‌های جدی قرار گرفته است، بیان کرد: فضای مجازی و پدیده اینترنت موجب ارتباطات سریع بین افراد شده و بازی‌های رایانه‌ای هم آسیب‌های زیادی به کودکان وارد می‌کنند که این موارد باید به‌طور جدی مورد نظر قرار گیرند و برای پیشگیری از آسیب‌ها باید به جوانان توجه کنیم و به آنها عزت‌نفس بدهیم. ابنکار در بخش دیگری از اختصاص یک و نیم میلیارد دلار وام از صندوق ارزی برای اشتغال زنان روستایی خبر داد و بیان کرد: همچنین آموزش زنان روستایی برای تولید محصولات سالم و بهینه‌سازی مصرف آب و آموزش استفاده از سم و کود آغاز شده است.

نمایشگاه تخصصی نوآوری و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی برگزار می‌شود

نمایشگاه تخصصی نوآوری و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی همزمان با پنجمین نمایشگاه و جشنواره نوآوری و فناوری رنج رشیدی با حمایت ستاد توسعه فناوری‌های گیاهان دارویی و طب سنتی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برپا می‌شود.

به گزارش ایرنا از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، پنجمین نمایشگاه و جشنواره نوآوری و فناوری رنج رشیدی با هدف ایجاد تعامل جهت توسعه و تجاری‌سازی فناوری، جذب سرمایه‌گذار، آشنایی سازمان‌های متولی و حمایتگر از ایده‌های فناورانه و تولید محصولات دانش‌بنیان و فروش محصولات و خدمات دانش‌بنیان توسط منطقه ویژه علم و فناوری رنج رشیدی از تاریخ ۲۰ الی ۲۴ آبان‌ماه سال جاری در محل نمایشگاه بین‌المللی تبریز برگزار می‌شود.

صاحبان ایده، نوآوران و فناوران و نیز شرکت‌ها و موسسات تولیدکننده کالاها و خدمات دانش‌بنیان در سراسر کشور می‌توانند در پنجمین نمایشگاه و جشنواره نوآوری و فناوری رنج رشیدی (RINOTEX) ۲۰۱۷ شرکت کنند.

این نمایشگاه و جشنواره که پیش از این با عنوان نمایشگاه و جشنواره فناوری‌های نو پیشرفته رنج رشیدی برگزار می‌شد، اکنون در سه بخش ایده فناورانه، توسعه و تجاری‌سازی فناوری و فروش محصولات و خدمات دانش‌بنیان برگزار می‌شود.

در این نمایشگاه بخش ایده فناورانه در قالب رویدادهای IDEA Board مهندسی پزشکی، جشنواره بهترین طرح قابلیت اعتماد، جشنواره بهترین R&D بخش صنعت کشور، جشنواره بهترین طرح مرزبانی، استارت‌آپ ویکند الکترونیک خودرو و استارت‌آپ ویکند اینترنت اشیاء تعریف شده است.

بخش توسعه و تجاری‌سازی فناوری با ۱۶بخش تخصصی از جمله نوآوری و فناوری انرژی‌های تجدیدپذیر، نفت و گاز، ارتباطات و میکروالکترونیک، اطلاعات و ارتباطات، نانو، زیستی، علوم شناختی، مهندسی پزشکی، صنایع غذایی، دارویی، آرایشی و بهداشتی و نوآوری و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی در این نمایشگاه در نظر گرفته شده است.

معرفی برترین‌های استارت‌آپ ویکند «موپک»

در مراسم اختتامیه یک استارت‌آپ ویکند، ۱۱ تیم پس از فرصت ارائه پنج دقیقه‌ای و همچنین سه دقیقه زمان اختصاصی پاسخگویی به سوالات داوری، نتیجه حداقل سه شبانه‌روز تلاش خود را به دست آوردند.

دکتر سیدحسین حسینی، دبیر اجرایی رویداد موپک گفت: ۹۰ نفر متقاضی ثبت‌نام داشتیم که ۱۲-۱۰ نفر از این اشخاص به دلایل شخصی امکان حضور در رویداد را نیافتند و همچنین ۳۰-۲۰ نفر نیز بیش از ظرفیت در نظر گرفته‌شده درخواست شرکت کردند که بنا به ضوابط در نظر گرفته‌شده از پذیرش‌شان معذور شدیم؛ بنابراین در مجموع می‌توان گفت ۱۲۰ نفر متقاضی شرکت در رویداد داشتیم.

وی افزود: ۵۰ ایده، مرتبط با محورهای تعریف‌شده، در روز اول رویداد ارائه شد. از این تعداد در نهایت ۱۱ تیم با مشارکت ۸۵ نفر که توسط دوستان حاضر در رویداد رأی کسب کرده بودند برای رقابت آماده شدند.

حسینی گفت: آنچه در این رویداد اتفاق افتاد ماحصل نگاه سیستمی به موضوع ایده‌پردازی توسعه شهری بود. تلاش کردیم مردم را نیز در این امر مشارکت دهیم و فرهنگ کارآفرینی و ایده‌پردازی شهری را ترویج دهیم.

دبیر اجرایی رویداد موپک گفت: هدف دیگر ما از برگزاری این رویداد ایجاد تعامل و آشنایی بین تیم‌های استارت‌آپی جدید و تیم‌های باتجربه سابق بود و به همین جهت بخشی از رویداد را به برگزاری نمایشگاه اختصاص دادیم تا بتوانند از تجربیات ایشان بهره‌مند شوند.

پشتیبانی معاونت علمی از کسب‌وکارهای جدید

مهندس زادمهر، دبیر کارگروه دانش‌بنیان ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری گفت: معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری در این چهار سال، سعی کرده است در حوزه کسب‌وکار کشور تغییر ایجاد کند. فشار زیادی به کسب‌وکارهای جدید کشور وارد شد، اما معاون علمی و فناوری رئیس جمهور همواره تلاش کردند این کسب‌وکارها را پشتیبانی کنند.

طرح‌های برتر فن‌بازار نانوالیاف معرفی شدند

فن‌بازار نانو الیاف با معرفی هشت طرح برتر کسب‌وکار به کار خود پایان داد. به گزارش ایسنا، در فن بازار نانو الیاف طرح‌ها در دو حوزه ساخت سامانه‌های تصفیه آب و ساخت زخم‌پوش‌های بیا قابلیت ترمیم کامل زخم‌های دیابتی عرضه شدند. در این رویداد حدود ۵۰ ایده در بخش چالش طراحی و ساخت فیلترهای تصفیه آب با استفاده از نانوالیاف رقابت کردند که از میان آنها سه طرح به مرحله نهایی راه یافت.

در بخش چالش طراحی و ساخت زخم‌پوش‌های ترمیم زخم‌های دیابتی با استفاده از نانو الیاف نیز ۱۰۰ ایده مطرح شد که از میان آنها پنج طرح به‌عنوان طرح‌های برگزیده برای معرفی به سرمایه‌گذاران انتخاب شد.

حمایت‌های ستاد ویژه توسعه فناوری نانو از همکاری‌های فناورانه شامل حمایت‌های مالی و غیرمالی از فناوران به منظور حمایت از تکمیل تحقیقات، آزمایش‌ها و ساخت در مقیاس پایلوت، توسعه خطوط تولید، تسهیل و حمایت از همکاری بین فناوران و سرمایه‌گذاران از راه‌های مختلف همانند ارائه خدمات حقوقی یا ارزش‌گذاری فناوری، حمایت از سرمایه‌گذاران و همچنین متقاضیان برای تحقیقات بازار و بازارسنجی یا تحلیل اختراع و شناسایی فناوری خواهد بود.

طرح‌های برتر به این شرح است:

طرح‌های حوزه زخم‌پوش‌های دیابتی

«نانوالیاف کامپوزیتی الکتروریسی شده آنتی‌باکتریال با قابلیت رهایش دارو یا کاربرد در زخم‌پوش بیماران دیابتی از سوی نفیسه محمودی دکترای مهندسی مواد از دانشگاه صنعتی شریف»

«طراحی و ساخت سامانه هوشمند هیبریدی نانوساختار (پوشش زخم هوشمند) متشکل از یک زمینه بیوپلیمری کامپوزیتی و نانو الیاف توخالی حاوی عوامل رشد سلولی و فاکتورهای التهابی و تلفیق آن با سلول‌های بنیادی با کاربرد ترمیم زخم‌های دیابتی از سوی صمد نذری»

«تولید زخم‌پوش نانولیفی بر پایه کیتوسان-پلی کاپرولاکتون با کاربرد ترمیم انواع زخم‌های پوستی به‌ویژه زخم دیابتی از سوی عادله قلی‌پور فوق دکترای دانشگاه صنعتی امیرکبیر»

نگاه

روندهای تبلیغاتی که مشتریان شما را جذب خواهند کرد

اکنون همان لحظه تغییر است

brian wong

گروه کسب‌وکار فرصت امروز: صنعت تبلیغات یک محیط زنده و فعال است. کمپانی‌ها باید بتوانند با این انقلاب ثابت و یکنواخت پیش بروند تا اینکه تعاملات برند خود را با مشتریان افزایش دهند.

تبلیغات موبایل روی برنامه‌ها که در کمپانی‌هایی مانند اینستاگرام دیده می‌شود، مثال‌های اولیه‌ای از نسل آینده تبلیغات هستند. در سال‌های آینده ما می‌توانیم انتظار داشته باشیم که تبلیغات موبایل بسیاری از روش‌ها را درون این صنعت به وجود آورد. در اینجا به سه روند تبلیغات موبایل برای استفاده در تجارت شما اشاره خواهیم کرد.

۱- تبلیغات خود را مبتنی بر خدمات کنید (بازاریابی به‌عنوان یک خدمت)

بازاریابی مبتنی بر خدمات، یک خدمات بلافاصله و مستقیم را به مشتریان ارائه می‌کند و در عین حال باعث ارتقای برند شده و روندی دارد که یک منفعت دوطرفه دارد. روش بازاریابی Makeup Genious که متعلق به L'Oreal است به مشتریان اجازه می‌دهد قبل از خرید محصولات خود، به صورت مجازی نماهای مختلفی از محصول را مشاهده کنند.

این روش پاسخی را برای این پرسش قدیمی مشتری که «چرا من باید به حرف شما گوش کنم؟» در بردارد و این پاسخ این است که در واقع شما در ازای پولی که دریافت می‌کنید که چیزی را به آنها تحویل می‌دهید.

۲- از تجارب حمایتی (اسپانسری) زیاد استفاده کنید

برندها از فناوری‌هایی مانند واقعیت مجازی استفاده می‌کنند تا تجربیات حمایتی بسیار زیادی را از سوی برندها و کمپانی‌های دیگر جذب کنند. در سال ۲۰۱۵، کمپانی کوکاکولا به دلیل تبلیغات منحصر به فردی که داشت در جهان به شهرت رسیده بود، زیرا این کمپانی برای فصل تعطیلات مردم از فناوری واقعیت مجازی استفاده کرده بود. این تنها مثالی است که توانست توجه همه را جلب کند و تمرکز کمتری روی برند دارد و بیشتر روی روحیه تعطیلات طلبی مردم متمرکز است و روشی مناسب برای ارتقا دادن کمپانی است.

بودجه شما به اندازه کوکاکولا زیاد نیست؟ پس ارزان‌ترین انتخاب از انتخاب‌های واقعیت مجازی یعنی محصول Google Cardboard را برای خرید انتخاب کنید. این محصول در صورتی مفید است که شما یک برنامه یا ویدئو را برای استفاده روی یک هدست ایجاد کرده باشید.

۳- به مشتریان اجازه «خرید فوری» دهید

پرداخت از طریق موبایل یک روش رایج است، اما شما به این فکر کنید که بتوانید با زدن روی یک تبلیغ در گوشی خود مستقیما آن را خریداری کنید. با رشد تعداد ورود محصولات به بازار، مشتریان می‌توانند از طریق یک تبلیغ در گوشی خود سفارش خود را ثبت و یک روش کاملاً جدید از خرید را تجربه کنند، یعنی روش خریداری تکانه ۲.۰. بازار هدف خود را از طریق استوری‌های اینستاگرام شناسایی کنید، در این روش مشتریان می‌توانند با کشیدن انگشت خود روی استوری شما به سمت بالا خرید را انجام دهند و محصول پیشنهادی شما را تهیه کنند.

مهم‌تر از همه؛ در لحظه لذت ببرید و آماده باشید

چیزی که در صنعت تبلیغات اهمیت دارد چیزی فراتر از داده‌های جمعیتی است؛ این کار نیازمند داشتن احساس است.

نتایج و در نتیجه سود حاصل از فروش شما زمانی اتفاق خواهد افتاد که در لحظه بتوانید نیازی را برآورده کنید و به عواطف بشری روی بیاورید.

ایجاد کردن ارتباط متنی به خوبی دربردارنده تمامی روش‌های کوچک‌تری است که در بالا به آنها اشاره شد. یک خدمت، یک تجربه و یک رویکرد خرید فوری همگی یک ارتباط صمیمی را با مشتریان مورد نظر خود ایجاد می‌کنند. بله، هدف در اینجا مشتریان هستند، اما تبلیغات چیزی بسیار فراتر از یک تصویر ایستا یا یک تماس با مشتری است.

فروشنده باید به صورت لحظه به لحظه ارزش محصولات خود را در بین مشتریان افزایش دهد.

دانستن این داستان مهم است که تبلیغات بنر، فیلم‌های از قبل آماده شده و شبکه اجتماعی فیس‌بوک تنها روش برای جذب کردن مشتریان برای شما نیستند. حتما باید خود را از دیگر رقبا متمایز کنید تا بتوانید در زمینه تبلیغات و نزدیک‌تر شدن به مشتریان خود از طریق رسانه، با رقبا رقابت خوبی داشته باشید.

ارزش بیفزایید و همواره خود را متمایز کنید؛ این بهترین روش برای پیشتاز بودن در این بازی است.

بررسی شیوه برندسازی استارباکس، گروه ویرجین و گوگل در هاروارد بیزینس

برندسازی منطقی در دنیای مدرن

ترجمه: علی آل‌علی

برندسازی یکی از حوزه‌های کمتر مورد توجه واقع شده در مطالعات کسب‌وکار است. اغلب مطالعات در این حوزه منحصر به بحث مدیریت سازمانی و توسعه استارت‌آپ‌ها شده است. این امر از یکسو اهمیت روزافزون حوزه مدیریت و استارت‌آپ را نشان داده و از سوی دیگر خطر غفلت از حوزه‌هایی مانند برندسازی را گوشزد می‌کند. در این مقاله کوین کِلر به بررسی شیوه‌های برندسازی استارباکس، گروه ویرجین و گوگل خواهد پرداخت.

استارباکس

الگوی برندسازی استارباکس از بسیاری جهات منحصر به فرد و البته متضمن ریسک‌پذیری بسیار بالایی است. مدیران این برند عادت دارند بیشتر از تعهدات‌شان عمل کنند. این آموزه اگرچه در نگاه نخست جذاب می‌نماید، با این حال هر برندی که این‌گونه عمل کند در خطر خروج از حیطه وظایف اصلی‌اش خواهد بود. به این ترتیب باید تمرکز اصلی روی تأمین هدف‌هایی متناسب با شعارهای شرکت باشد.

ماجرای برندسازی نوین استارباکس با آغاز سده بیستم شروع شد. در این قرن استارباکس که دو دهه تجربه فعالیت در حوزه نوشیدنی محبوب قهوه را یدک می‌کشید، هویت خود را نه صرفا به‌عنوان یک شرکت تولید قهوه، بلکه به مثابه یک «سبک زندگی» بازیابی کرد. برهمین اساس استارباکس سده حاضر را با تلاش برای تغییر دیدگاه مشتری نسبت به هویت برندش آغاز کرد. حضور در عرصه فروش اینترنتی لوازم خانگی بخش برجسته فعالیت استارباکس در راستای القای سبک زندگی برندش بود.

هر برندی که چنین برنامه جسورانه‌ای را دنبال کند، احتمال کاهش تمرکز از اهداف قبلی را پیش روی خود خواهد دید. در مورد استارباکس نیز کاهش ۲۸درصدی ارزش سهام و ضرری معادل ۲میلیارد دلار هزینه تغییر شیوه برندسازی بود. با وقوع چنین اتفاقی مدیران ارشد استارباکس بازگشت به روند گذشته را در دستور کار قرار دادند. این بازگشت شامل تصحیح قیمت‌گذاری محصولات، افزایش تولید نوشیدنی و قهوه‌های نیمه‌آماده، تولید قهوه‌هایی مرغوب‌تر و همچنین کاهش هزینه‌های جاری تا حد ممکن بود. به‌طور خلاصه، هدف استارباکس در این مرحله کاهش هرچه ممکن ضررهای احتمالی بود.

هرچه از سده بیست و یک می‌گذشت، سیاست‌های استارباکس دستخوش تغییر می‌شد. به نظر می‌رسید عطش مدیران شرکت برای رونمایی از برند شرکت‌شان سیری‌ناپذیر بود. بر همین اساس اصلاحاتی در شیوه ارائه خدمات ایجاد شد که مهم‌ترین‌شان عبارتند از تهیه قهوه از دانه‌های کامل در حضور مشتری، حذف زاویه دید مشتریان به محل آماده‌سازی نوشیدنی‌ها و تغییر مزارع کشت قهوه به منظور خرید دانه‌های قهوه مرغوب‌تر.

اگرچه استارباکس تمام تلاش خود را در راستای تغییر برندش انجام داد، با این حال حذف تجربه ۲۰ساله مشتریان با نتیجه موردنظر مدیران شرکت همراه نبود. خیل عظیمی از مشتریان ثابت این شرکت به دلیل تغییر رویه‌های جاری ریزش کردند. این شرایط برای برندی که چندی قبل ۲ میلیارد دلار ضرر کرده بود به هیچ وجه قابل قبول نبود.

واکنش مدیران ارشد استارباکس به این بحران نیز سیاست بازگشت به گذشته بود. عقد قرارداد با مزرعه‌های قبلی، استفاده از ماشین‌های قهوه‌ساز مدرن و برگرداندن برخی از قهوه‌های قدیمی به فهرست فروش مهم‌ترین تغییرات دوره دوم بازگشت را تشکیل می‌دهند. هاوارد شولتز، موسس استارباکس، در مورد برنامه دوم بازگشت اظهارنظر جالبی دارد: «در تمام دوران نمایش وجه مدرن برند استارباکس ما از یک موضوع حیاتی غافل شدیم و آن مشتریان بود.»

عبور از دو مرحله بحران و اجرای سه الگوی اصلاحات، مدیران استارباکس را مجاب کرد که هر تغییری را تنها در صورت تداوم اهداف و تعهدهای قدیمی پیگیری کنند. هویت کنونی استارباکس مدیون این تصمیم هوشمندانه مدیران ارشد شرکت است.

گروه ویرجین

گروه ویرجین در زمینه برندسازی الگویی متفاوت از استارباکس را پیگیری کرده است. مدل این گروه ایجاد تعداد زیادی از شرکت‌های زیرمجموعه و تبدیل ویرجین به شرکت مادر بوده است. به‌طور کلی زیرشاخه‌های این شرکت در هفت بخش فعالیت دارند؛ سرگرمی، سلامت و تندرستی، مسائل پولی و مالی، محیط‌زیست، سرگرمی‌های الکترونیکی، تکنولوژی و گشت‌وگذار. نقطه مشترک تمام این بخش‌ها شعار شرکت مادر است: «ما قهرمان مشتری هستیم.» براساس این شعار گروه ویرجین در حوزه‌های پرکاربرد و در برخی موارد کمتر توسعه‌یافته سرمایه‌گذاری می‌کند. به این ترتیب نقش قهرمان مصرف‌کننده را به خوبی ایفا خواهد کرد. با این حال حضور در عرصه‌های مهم یا کمتر شناخته‌شده مزیت اصلی گروه ویرجین نیست، بلکه انجام امور به صورت متفاوت تفاوت ویرجین با رقبا را رقم می‌زند.

پیش از تأسیس شرکت‌های زیرمجموعه مدیران ویرجین مطالعه دقیقی روی نیازهای مشتریان‌شان صورت دادند. هدف اصلی ارائه خدماتی به منظور بی‌نیازی مشتریان ثابت از محصولات برندهایی نظیر کوکاکولا در حوزه نوشیدنی، هواپیمایی امارات در حوزه حمل‌ونقل هوایی و هفت حوزه نام‌برده است.

اگرچه مدیریت این حجم از اهداف کار بسیار دشواری است، اما اهمیت ارائه تصویری شایسته از گروه ویرجین مدیران این شرکت را به قبول پیامدهای سنگین دستیابی به این اهداف مجاب کرد. ریسک اصلی که شرکت مادر در این میان متحمل شد، تأثیر قاطع فراز و فرودهای شرکت‌های زیرمجموعه بر اعتبار و فروش نهایی‌اش بود. در واقع مدیران ویرجین سرنوشت برندشان را به تحولات تعداد زیادی شرکت تازه تأسیس گره زدند.

گروه ویرجین به منظور کاهش هزینه‌های جبرانی احتمالی، سیستم بانکی ویژه‌ای را طراحی کرد. این سیستم مبتنی بر پس‌انداز ۲۰ درصد سود حاصل از فروش محصولات موفقیت‌آمیز و بهره‌برداری از این پس‌انداز در صورت مواجهه با بحران مالی ناشی از شکست پروژه‌های جاری بود. به این ترتیب شرکت ویرجین در طول سال‌های نوسازی سیمای برندش تعادل مالی خود را تا حد زیادی حفظ کرد. این راهکاری بود تا ویرجین از شر ضررهای هنگفتی مانند آنچه برای استارباکس اتفاق افتاد، در امان باشد.

گوگل

گوگل به خوبی از تجربه استارباکس و گروه ویرجین در برنامه برندسازی‌اش استفاده کرده است. این غول دنیای تکنولوژی یک بخش ویژه برای برندسازی در شرکتش راه‌اندازی کرده که عینک گوگل و گوگل استور از خروجی‌های موفق آن محسوب می‌شوند. استفاده از اعتبار برند مادر برای ایجاد برندهای جانبی درسی است که گوگل از ویرجین آموخت. با این حال خلق برندهای جدید به‌عنوان بخشی کاربردی از برند مادر ابتکار نوین مدیران ارشد گوگل است.

اهمیت این موضوع هنگامی بارزتر خواهد شد که به بحث ریسک‌های بالای گروه ویرجین در ایجاد پیوند میان سرنوشت برند مادر و زیرشاخه‌ها توجه کنیم.

گوگل با ایجاد بخش‌های فرعی به‌عنوان برندهای جدید این خطر را به‌طور کامل از خود دور ساخته است.

گوگل از تجربه ناموفق استارباکس آموخت که باید در زمینه پایبندی به شعار به اهداف از پیش تعیین شده نیز توجه کرد.

بر همین اساس به جای ارائه الگویی از سبک زندگی، اهداف خود را در قالب کلمات ریخت و آنها را اجرایی ساخت. خروجی نهایی چنین شعاری شد: «به سوی سازماندهی اطلاعات جهانی و دسترس‌پذیرسازی این اطلاعات در سطح جهانی.» اگر با دقت به این شعار توجه کنیم، کاری که استارباکس در زمینه خلق سبک زندگی نتوانست انجام دهد، از سوی گوگل و در مقیاسی بسیار وسیع‌تر صورت پذیرفت.

نکته مهم در این میان انتخاب شعار و پایبندی به تعهدات براساس انتظار افکار عمومی از یک غول دنیای فناوری اطلاعات است. در واقع همه ما از شرکتی مانند گوگل یا یاهو انتظار سازماندهی هرچه بهتر اطلاعات به منظور سهولت کاربری را داریم. بنابراین تعهد به انجام این خواسته‌ها همان کاری است که مخاطب را جذب سیمای مدرن یک برند در حوزه فناوری خواهد کرد.

تعهد گوگل با ورود به حوزه‌هایی نظیر اتومبیل‌های بی‌سرنشین نیز همچنان حفظ شده است. این سطح از استحکام در بنای برند گوگل، ناشی از حضور گسترده و عملکرد درخشان چند سال گذشته است. به این ترتیب به هر توسعه‌ای دیدگاه مخاطب انتقادی نیست، بلکه انتظار نوآوری تازه‌ای را از دست‌اندرکاران گوگل خواهد داشت.

منبع: هاروارد بیزینس

تبلیغات خلاق

ایستگاه تبلیغات

لزوم بهینه کردن هزینه‌های تبلیغاتی

با اینکه تبلیغات یکی از بخش‌های مهم هر کسب‌وکاری است، ولی لازم است هزینه‌هایی که در این بخش صرف می‌شود کمی سر و سامان داده شود و هزینه‌های اضافی کاهش پیدا کند.

اگر تنها به فکر کاهش هزینه‌های تبلیغاتی و بازاریابی خود باشید باید آگاه باشید که موفقیت چندانی نمی‌توانید به دست بیاورید و یکی از مهم‌ترین بخش‌های خود را از دست خواهید داد. پس لازم است به فکر بهینه کردن هزینه‌های تبلیغاتی خود باشید.

بهینه کردن هزینه‌های تبلیغاتی به شما کمک می‌کند علاوه بر اینکه بتوانید به تبلیغات بپردازید بلکه با هزینه کم هم موفق به انجام این کار شوید. کاهش بسیاری از این هزینه‌های اضافی به شما کمک می‌کند کمتر دچار بحران مالی شوید و بودجه عظیمی را صرفه جویی کنید.

به همین دلیل در این مقاله به نقل از پارک بازاریابی ایران، به ارائه استراتژی‌های کاهش هزینه تبلیغاتی و بازاریابی پرداخته خواهد شد.

۱- استفاده از رسانه‌های رسمی

برعکس آنچه بسیاری از افراد تصور می‌کنند که تبلیغات در بازاریابی همیشه نتیجه مطلوبی در پی دارد، می‌تواند یک نتیجه برعکس نیز داشته باشد.

همانطور که یک تبلیغات سعی دارد به جنبه‌های مثبت و کارآمدی یک محصول بپردازد و نظر مثبت مخاطبان و مشتریان را جلب کند، ولی در عین حال می‌تواند از طرف مخاطبان و مشتریان مورد سوءظن قرار بگیرد.

معمولا افراد نسبت به کالایی که تبلیغ می‌شود می‌توانند دو حس متناقض پیدا کنند:

۱- افزایش رغبت برای خرید محصول
۲- عدم اعتماد به تبلیغات.

بنابراین ممکن است بخش زیادی از بودجه شما در تبلیغ یک کالا از بین برود ولی نتیجه مورد نظر به دست نیاید.

برای جلوگیری از این رویداد بهتر است از رسانه‌های رسمی که مردم نسبت به آنها اعتماد دارند برای تبلیغات استفاده کنید.

از جمله این رسانه‌های رسمی می‌توان به شبکه‌های تلویزیونی، رادیو، روزنامه‌ها و مجلات اشاره کرد.

مردم با این رسانه‌های رسمی بهتر از رسانه‌های غیررسمی مانند شبکه‌های اجتماعی یا برگه‌های تبلیغاتی که در محل فروش‌ها یا معابر عمومی توزیع می‌شود رابطه برقرار می‌کنند و اعتماد بیشتری به مطالب گفته شده در آنها دارند.

۲- انتشار اخبار درون سازمانی

یک راه معتبر و قابل اعتماد بازاریابی می‌تواند انتشار اخبار مربوط به محصولات و تولیدات جدیدتان توسط شبکه‌های خبری باشد.

مردم با شرکتی که اطلاعات بیشتری از آن دارند بهتر رابطه برقرار می‌کنند و می‌توانند اعتماد کنند.

انتشار اخبار درون شرکت در شبکه‌های خبری معتبر می‌تواند یکی از مؤثرترین راه‌ها در بهینه کردن هزینه‌های تبلیغاتی باشد، زیرا مردم براساس شناختی که دارند و اعتمادی که به دست می‌آورند محصولات شما را تهیه می‌کنند.

بنابراین لازم است ابتدا توسط رسانه‌های عمومی به معرفی خود بپردازید تا بتوانید اعتماد مخاطبان را با تکیه بر اعتبار این رسانه‌ها به دست بیاورید.

این روش به شما در بهینه کردن هزینه‌های تبلیغاتی بسیار کمک خواهد کرد و در کنار تبلیغ و معرفی خود می‌توانید در بسیاری از هزینه‌هایی که در شبکه‌ها و کانال‌های دیگر صرف می‌کنید، صرفه‌جویی کنید.

ایستگاه بازاریابی

هدیه مجانی، روشی جذاب در بازاریابی

هر روز از کنار برخی افراد و فروشنده‌ها، به‌ویژه افرادی که به فروش محصولات کوچک و نه چندان گران قیمت مشغول هستند، می‌گذریم که نمونه‌های کوچکی از کار خود را به شکل رایگان به ما هدیه می‌دهند تا بعد از آزمودن کیفیت آن، بتوانند در ما انگیزه کافی برای خرید ایجاد کنند.

به گزارش پارک بازاریابی ایران، این هدیه‌های کوچک که به‌عنوان اشانتیون شناخته شده‌اند، همیشه این‌طور نیست که از سوی یک خرده‌فروش یا افرادی که کسب‌وکار محدودی دارند به مشتریان هدیه داده شوند، بلکه گاهی اوقات با شرکت‌های بزرگ و حتی صاحب‌نامی برخورد می‌کنیم که از هدیه دادن اشانتیون برای بازاریابی در میان مشتریان استفاده می‌کنند. با این حال، این شیوه بازاریابی برای خرده‌فروش‌ها شناخته شده‌تر است. هدیه دادن مجانی محصول به‌عنوان اشانتیون، یکی از راه‌های بازاریابی است که بنا به دلایلی و در جای خود شیوه مناسبی است. از جمله مزیت‌های این روش می‌توان به موارد زیر اشاره کرد.

۱- به صورت رایگان بازاریابی کنید

هدیه رایگان نمونه کوچک از محصول‌تان این فرصت را برای شما فراهم می‌کند که به صورت رایگان و با شیوه‌ای جذاب بتوانید مشتریان مورد نظر خود را پیدا کنید. آگهی‌های بازاریابی و شیوه‌های دیگر بازاریابی همگی به نوبه خود مفید بوده و مزیت‌هایی دارند ولی ممکن است برخلاف هزینه‌های سنگینی که بابت این تبلیغات و شیوه‌های بازاریابی به شرکت‌ها تحمیل می‌شود، چندان نتوانند نظر مشتریان و مخاطبان را به خود جلب کنند. این در حالی است که شیوه دادن اشانتیون همیشه برای مشتریان جذاب است و از آن استقبال می‌کنند. علت این جذابیت و استقبال این است که آنها می‌توانند قبل از اینکه مجبور به خرید آن محصول شوند، تجربه مصرف کردن آن را داشته باشند و بدانند که تا چه حد این محصول می‌تواند برای‌شان مفید باشد. به بیان دیگر، فرصت تجربه محصول، قبل از خرید را به آنها هدیه می‌دهیم. بنابراین با صرف کمترین هزینه و حتی در مواردی به صورت رایگان می‌توانید یک تبلیغات مؤثر داشته باشید.

۲- زمینه‌های تبلیغات محصولات دیگر شرکت‌ها را فراهم می‌کند

کافی است شرکتی یکی از محصولات خود را از طریق دادن اشانتیون تبلیغ کند تا بتواند مشتریان را به سمت محصولات دیگر خود نیز ترغیب کند. در این شیوه، شما فرصت این را خواهید داشت تا سایر محصولات خود را نیز به مشتریان معرفی و آنها را با دیگر محصولات و خدمات خود آشنا کنید.

۳- مشتریان اشانتیون را به‌عنوان جایزه قلمداد می‌کنند

جنبه هدیه بودن اشانتیون این تفکر را در ذهن مشتریان القا می‌کند که آنها در قبال آزمودن نمونه کار شما یک پاداش دریافت کرده‌اند. از آنجا که پاداش دادن، یکی از راه‌هایی است که می‌تواند موجب تغییر رفتار در افراد شود و رفتار آنها را به شیوه دلخواه ما تغییر دهد، بنابراین اشانتیون نیز از چنین کارکردی برخوردار است.

باید در نظر داشته باشید که دادن اشانتیون به منزله پایان یافتن اهداف و فعالیت‌های بازاریابی شما نیست، بلکه شما از این شیوه برای آغاز دیگر روش‌های بازاریابی خود استفاده می‌کنید و حتما باید در کنار این نوع تبلیغات و بازاریابی، از راه‌ها و شیوه‌های کامل‌کننده این روش نیز استفاده کنید.

مشتری‌مداری با چاشنی سخاوت

وقتی هدیه معجزه می‌کند

ترجمه: علی آل‌علی

در بازاریابی مدرن مشتری خون حیات‌بخش کسب‌وکار محسوب می‌شود. برهمین اساس سپاسگزاری و قدردانی از مشتریان امری ضروری به منظور حفظ آنها در بلندمدت است. به احتمال زیاد تا به حال راهکارهای مختلفی را در این زمینه شنیده یا در مجلات و کلاس‌های آموزشی یادگرفته‌اید. در این مقاله به قلم آدام یوزیالکو، تأثیر اهدای هدیه به مشتریان روی حفظ آنها بررسی خواهد شد.

گاهی اوقات شرکت‌ها قصد ارسال هدیه به مشتریان‌شان را دارند، اما زمانبندی نامناسب تمام هزینه‌ها را بی‌نتیجه باقی می‌گذارد. پیش از پرداختن به هدیه‌هایی که می‌توان ارسال کرد، باید مشکل زمان‌بندی و بودجه موردنیاز این عمل را حل‌وفصل کنیم. در مورد زمانبندی مناسبت‌های فصلی، پایان یکی از پروژه‌های توسعه شرکت، سالروز تولد مشتریان یا به‌طور کلی هر اتفاق مهم و مرتبط به شرکت گزینه مطلوبی خواهد بود. توجه داشته باشید که ارسال هدیه در خارج از زمانبندی منطقی نتیجه موردنظر را به همراه نخواهد داشت. مسئله دوم مربوط به بودجه است. در این مقاله گزینه‌های مناسب زیر ۱۰۰ دلار قیمت دارند، بر این اساس مشکل چندانی پیش روی شرکت‌ها در اهدای هدیه به مشتریان نخواهد بود. در ادامه به بررسی گزینه‌های مناسب خواهیم پرداخت.

دفترچه یادداشت اختصاصی

همه افراد در محیط کار نیاز به ابزاری برای یادداشت‌برداری دارند. ثبت ایده‌هایی که به‌طور ناگهانی به ذهن می‌رسد، عامل اصلی توسعه مدل‌های پیشرفته دفتر یادداشت مانند اپ کاربردی Evernote بوده است. شاید استفاده از چنین محصولی به‌عنوان هدیه کمی عجیب به نظر برسد، با این حال با اندکی خلاقیت می‌توان این ابزار معمولی را به هدیه‌ای فراموش‌نشدنی بدل کرد. تنها کاری که باید انجام دهیم، چاپ نام هرکدام از مشتریان روی سربرگ دفترچه‌هاست. اهدای دفترچه‌های یادداشت طرح‌دار و رنگی با ۴۰ برگ چیزی حدود ۸،۵ دلار هزینه در بر خواهد داشت. این رقم با سقف ۱۰۰ دلاری که در مقدمه بیان شد، فاصله چشمگیری دارد و به نظر با کمترین بودجه نیز اجرا شدنی است.

توپ ژله‌ای

اگر قصد ارائه هدیه‌ای لوکس‌تر را دارید و بودجه‌تان هم اجازه چنین ماجراجویی را می‌دهد، امتحان توپ‌های ژله‌ای را به شما توصیه می‌کنم. این توپ‌ها با وزن ۲۰۰ گرم بسیار حالت‌پذیر هستند و به‌عنوان اب زار سرگرمی فروش چشمگیری در بازارهای جهان دارند. اگرچه قیمت برخی از نسخه‌های ویژه این توپ‌ها تا ۲۵۰ دلار هم می‌رسد، با این حال نمونه مناسب و ارزان قیمتش چیزی حدود ۲۰ دلار قیمت دارد. حک نام مشتری و برندتان روی این توپ‌ها تنها ۲،۵ دلار هزینه خواهد داشت. به این ترتیب با ۲۲،۵ دلار هدیه‌ای خاص و ارزان برای مشتریان‌تان تهیه خواهید کرد.

زیردستی چوبی

اغلب افراد اقدام به تهیه زیردستی برای میزهای‌شان می‌کنند. این امر در فضای کار بیشتر از خانه مشهود است. اگر قصد جلب توجه مشتریان به صورت تمام وقت را دارید، یک زیردستی چوبی زیبا به وی هدیه دهید. به این ترتیب در تمام طول فعالیت روزانه و پشت میز به این هدیه زیبا خیره خواهد شد. در اینجا باید توجه داشت که درج نام برندتان روی چنین هدیه‌ای انگیزه مشتری برای استفاده از آن را از بین خواهد برد.

در واقع هیچ‌کدام از ما دوست نداریم محل کارمان را پر از هدیه‌های تبلیغاتی کنیم. راهکاری که در اینجا باید مورد استفاده قرار داد، درج لوگوی شرکت به صورت بسیار کوچک است. توصیه می‌کنم در بالای زیردستی نام مشتری‌تان را به‌طور برجسته و بزرگ حک کنید.

انتخاب یک زیردستی چوبی حدود ۱۴ دلار هزینه در پی خواهد داشت. البته در این میان نوع چوب انتخابی نیز اهمیت فراوانی دارد.

نگهدارنده کارت ویزیت

گاهی اوقات هدیه‌های کوچک اما کاربردی برای مدت‌ها در ذهن افراد باقی می‌ماند. اگر قصد هزینه مبلغ بسیار اندکی را دارید، هدیه یک نگهدارنده کارت ویزیت گزینه‌ای کاملا اقتصادی است. این محصول معمولا در محیط کار مورد استفاده قرار می‌گیرد و آنقدر کوچک است که کسی توجهی به تبلیغاتی بودنش نکند. تهیه یک نگهدارنده کارت ویزیت چوبی با یک طرح ساده بین ۲،۵ تا ۱۰ دلار هزینه خواهد داشت. این دامنه قیمت به دلیل تفاوت در نوع چوب‌هاست.

نوشیدنی طرح‌دار

نوشیدنی‌هایی مانند نوشابه پپسی یا قهوه استارباکس همیشه انتخابی خوب برای رفع خستگی روزانه است. اگر قصد انتخاب نوشیدنی به‌عنوان هدیه‌تان را دارید، بهتر است طرح بطری‌شان را شخصی‌سازی کنید. شرکت‌های بزرگ معمولا طرح‌های مختلف و گوناگونی را به مشتریان تجاری‌شان ارائه می‌کنند. اگر این طرح‌ها مورد پسندتان نبود، شخصا طراحی یک بطری را بر عهده بگیرید. خروجی این کار بسیار باورنکردنی خواهد بود. توجه داشته باشید که ذکر نام هرکدام از مشتری‌ها روی بطری در انتقال حس ارزشمندی‌شان برای شرکت تأثیر قاطعی دارد.

انتخاب چنین هدیه‌ای تنها ۲۵ دلار برای شما هزینه در بر خواهد داشت. در ضمن اگر طراحی تصویر روی بطری را خودتان برعهده گیرید، این هزینه تا ۱۸ دلار نیز کاهش خواهد یافت.

آدامس و شکلات

کمتر کسی را می‌توان پیدا کرد که میانه خوبی با آدامس و شکلات نداشته باشد. شاید در وهله نخست انتخاب چنین گزینه‌ای بسیار کلیشه‌ای به نظر برسد. با این حال اگر به مشتری امان انتخاب آدامس و شکلات دلخواهش را بدهید چطور؟ منظور من گردآوری تعداد زیادی از انواع آدامس و شکلات موجود در بازار در دفترهای‌تان است. به این ترتیب هرگاه مشتری به شما مراجعه کند، با ارائه یک پاکت او را در انتخاب آدامس و شکلات‌های مورد علاقه‌اش آزاد خواهید گذاشت.

هزینه چنین هدیه خوشمزه‌ای براساس نوع محصولاتی که انتخاب می‌کنید متفاوت خواهد بود. ارزان‌ترین شکلات‌های موجود در بازار در حدود نیم دلار قیمت دارند. اوضاع در مورد آدامس‌ها نیز به همین ترتیب است. با این حال توصیه می‌کنم که تنها به گزینه‌های ارزان قیمت اکتفا نکنید. در واقع گردآوری یک مجموعه متناسب از این محصولات با فرض انتخاب ۱۵ مورد از سوی مشتری تنها ۱۶،۵ دلار هزینه در پی خواهد داشت.

خودکار سه بعدی داوینچی

دنیای تکنولوژی هر روز مخاطب‌های خود را شگفت‌زده می‌کند.

در مورد انتخاب هدیه برای مشتریان نیز گزینه‌های نوآورانه‌تری در مقایسه با آنچه تا به حال بیان شد، وجود دارد. خودکار سه‌بعدی داوینچی یکی از ابزارهای سرگرم‌کننده عصر حاضر است. این خودکار بدون نیاز به تجهیزات کامپیوتری شکل‌های سه‌بعدی خلق می‌کند.

تنها کافی است با این خودکار ۱۲رنگ روی یک جسم نقاشی کنید. پس از چند ثانیه نوشته یا نقاشی شما به صورت برجسته و مهم در خواهد آمد. این خودکار در برابر ضربه و حتی شست‌وشو مقاوم است. به این ترتیب آثار هنری مشتریان‌تان برای مدت‌ها پایدار باقی خواهد ماند.

این خودکارهای جادویی حدود ۴۵ دلار قیمت دارند. انتخاب چنین گزینه نسبتا گرانی با توجه به نوآوری‌اش کاملاً به صرفه است. البته باید بودجه شرکت را نیز مدنظر قرار داد.

کتابخوان کیندل

برخی از هدیه‌ها به قدری کاربردی هستند که تا چندین سال در ذهن افراد خواهند ماند. یکی از این نمونه‌های مناسب، کتابخوان کیندل است. این کتابخوان در مدل‌های مختلفی ارائه شده و تجربه مطالعه آثار الکترونیکی را برای افراد به ارمغان خواهد آورد. ذخیره‌سازی هزاران کتاب به علاوه دسترسی به کتابخانه‌ای عظیم از امکانات وسوسه‌کننده این ابزار کوچک است.

قیمت این محصول در مقایسه با نمونه‌هایی که تا به اینجا معرفی شده بسیار بالاست. هزینه ۸۰دلاری برای همه شرکت‌ها قابل هضم نیست. با این حال چنین هدیه‌ای بدون شک تا مدت‌ها در خاطر مشتری‌تان خواهد ماند. در واقع یک کتابخوان به مراتب کاربردی‌تر از یک نگهدارنده کارت ویزیت یا نوشیدنی رایگان خواهد بود. اگر قصد غافلگیری طرف مقابل را دارید، انتخاب کیندل عاقلانه خواهد بود.

منبع: Business News Daily

بازاریابی خلاق

مشتریان ابدی

سادگی فرآیند؛ اصل مهم در جذب مشتری

سادگی فرآیند و خدمات، یکی از ابتدایی‌ترین اصول جذب مشتری است. اگر به این اصل پایبند نباشید، به‌مرور مشتریان خود را از دست خواهید داد. به گزارش زومیت، فروش هوشمندانه مکمل، بازی با حقایق برای فروش محصولات و خدمات بیشتر به مشتری فعلی است. در حقیقت شما می‌خواهید مشتریان‌تان را تشویق کنید که در بسیاری موارد ازجمله خرید تعداد بیشتری از خدمات و محصولات به شما اعتماد کنند. اما اگر فروش مکمل با مفهوم سادگی فرآیند در تضاد باشد، چه اتفاقی خواهد افتاد؟ به‌عنوان مثال گاهی می‌خواهید اطلاعات بیشتری به مشتری برای فروش محصولات بیشتر بدهید، ولی او حوصله‌ای برای شنیدن حرف‌های شما ندارد. اگر می‌خواهید مشتریان‌تان را راضی و خرسند نگه دارید، باید راهکارهای ساده‌ای در اختیار آنها قرار دهید. طراحی خوب کسب‌وکار این امکان را برای مشتریان فراهم می‌سازد که به‌راحتی و بدون سردرگمی به هدف خود برسند.

داستان توماس استوارت، مشاور استراتژی و طراح فرآیند خدمات را در این مورد مرور می‌کنیم.

چند روز قبل به همراه دوستان برای فعال‌سازی کارت اعتباری جدید آمریکن اکسپرس (امکس) اقدام کردیم، ولی خلاف ادعای این شرکت که سادگی و خدمات مهندسی‌شده را تبلیغ می‌کند، با دردسرهای فراوانی مواجه شدیم.

هویت

قبلا فعال‌سازی امکس بسیار راحت‌تر بود. شما فقط باید با پیش‌شماره ۸۰۰ به همراه رقم اختصاصی روی کارت تماس می‌گرفتید تا صدای ضبط‌شده‌ای را می‌شنیدید که می‌گفت: «شما از شماره معتبری تماس گرفته‌اید و کارت شما فعال شده است.» این فرآیند از باز کردن نامه تا مالکیت کارت جدید نهایت یک دقیقه زمان می‌برد. علاوه بر سرعت، بخشی از هویت نوآورانه‌ای بود که امکس را با آن می‌شناختیم. با توسعه اینترنت، این روند جای خود را به سایت و نام کاربری داده است. برای فعال‌سازی کارت باید نام کاربری و رمز عبور را در سایت وارد کنیم. برای رمز عبور بهترین حدس خود را وارد کردیم. دومین حدس را نیز وارد کردیم، اما با پیغام هشداری مواجه شدیم که اگر برای بار سوم اشتباه کنید حساب شما قفل خواهد شد. بعد از رد تلاش سوم درخواست بازیابی رمز عبور دادیم و برای‌مان رمز موقتی داده شد که باید آن را تغییر می‌دادیم. بعد از سه مرتبه تلاش بالاخره رمزی را وارد کردیم که برای امکس قابل قبول بود. حال ما باید برای استفاده از رمز جدید دوباره به سایت اعتبارسنجی بر می‌گشتیم. بعد از پنج دقیقه صرف زمان، بالاخره موفق شدیم به سایت فعال‌سازی وارد شویم.

خستگی و عصبانیت

قبل از فرآیند ساده و تک‌مرحله‌ای فعال‌سازی کارت با تعداد زیادی از پیشنهادهای آزاردهنده‌ای مانند دانلود اپلیکیشن، عضویت در سیستم اطلاع‌رسانی حساب و... روبه‌رو شدیم. در آن موقع با وجود خدمات مالی خوب کارت، از این فرآیندهای مزاحم و وقت‌گیر حسابی خسته و کلافه شده بودیم و تصمیم گرفتیم این موضوع را با مرکز پشتیبانی مشتریان در میان بگذاریم.

با عصبانیت هرچه تمام تماس گرفتیم. فورا ما را به مسئول بالادستی ارجاع دادند. یکی از شاخصه‌های امکس که به شخصه علاقه زیادی به آن دارم و باعث کاهش عصبانیت ما شد، توجه و احترام به مشتری است. بعد از مطرح کردن شکایت، از او به خاطر گوش دادن به اعتراضم قدردانی کردم. کارشناس مشتریان در جواب گفت که احتمالا تا به حال با چنین برخوردی مواجه نشده‌اید که تشکر می‌کنید. وی در ادامه گفت: «باور کنید شما تنها نیستید و مشتریان زیادی به دلیل مشکلات فرآیند جدید تماس گرفته‌اند. بسیار خوب، این موضوع را به مسئولان مربوطه ارجاع خواهیم داد.»

ما از او تشکر کردیم و امیدواریم که به قولی که داده است عمل کند، اما امکس واقعاً چه اشتباهی انجام داده بود و آنها چه کار متفاوتی می‌توانستند انجام دهند.

اشتباه در فهم هدف مشتریان

افرادی که قصد فعال‌سازی کارتی را دارند، کارهای زیادی برای انجام دادن دارند. آنها به دنبال وقت‌گذرانی نیستند و احتمالا بسیاری از آنها مانند ما عجله دارند. بهتر بود سرویس‌های جانبی به جای پیش‌فعال بودن، بعدا قابل فعال‌سازی بودند.

سوءاستفاده از مشتریان گرفتار

ما فقط نیاز به فعال‌سازی کارت داشتیم و هیچ راهی برای رد کردن این پیچیدگی‌ها نبود. در این هفته یکی از دوستان درحالی‌که منتظر تماسی اضطراری بود، مجبور به گوش دادن به بسیاری از پیشنهادهای تکراری و اضافه شده بود.

برندتان را فراموش نکنید

امریکن اکسپرس مانند مک‌کینسی، بوک برادرز و ریتز کارلتون، نماد بسیاری از خدمات نوین است. این شرکت سادگی در عین حفظ کیفیت را شعار می‌دهد. پیشنهادهای جانبی، یک تکنیک پایه‌ای در فروش است ولی نباید اجباری و تحمیلی باشد. امکس به طرز غیرقابل توصیفی در آزمون رضایت مشتریان شکست خورد. هر یک از این اشتباهات با یک طراحی هوشمندانه خدمات قابل جبران است. طراحی هوشمندانه خدمات، همه تعاملات را آزمایش می‌کند تا هدف و سلیقه مشتری را به دست آورد. این اقدام خردمندانه به دلیل احترام به وقت مشتریان، رضایت آنان را در پی خواهد داشت؛ در غیراین صورت، آماده واگذار کردن عرصه به رقیبان باشید.

منبع: INC

هوش تجاری

اهمیت BI (هوش تجاری) در تصمیمات استراتژیک سازمان‌ها

پیمان احمدی
DBA با گرایش برنامه‌ریزی استراتژیک

همانطور که از تعاریف متعـدد استنباط می‌شود، هوش تجـاری در قالب هـر تعریفی به دنبال افزایـش سودآوری سازمان با استفاده از اتخاذ تصمیمات هوشمند و دقیق است و به‌طـور اعم می‌توان اهداف زیـر را برای این رویکرد نوین عنوان کرد.

۱ - تعیین گرایش‌های تجاری سازمان که موجب می‌شود سازمان بدون اتلاف وقت، هزینه و انرژی در سایر مسـیرها روی اهداف کلان و اساسی خود متمرکز شود.

۲- تحلیل عمیق بازار.

۳- پیش‌بینی بازار که می‌تواند قبل از اینکه رقبا سهم بازار خـود را توسعه دهند، منافع جدید به وجود آمده در بازار را عاید سازمان کند.

۴- بالابـردن سطح رضایتمندی مشتریـان که می‌تواند موجبات استمرار کسب‌وکار باشد و از دست دادن این اعتماد و رضایتمندی مراتبی را برای بنگاه به همراه دارد.

۵- شناسایی مشتریـان دائمی که وفادارنـد. می‌توان با پیگیری رفتار آنـان، جهت‌گیری‌های کلان و استراتژیک را انجام داد.

۶- تقسـیم‌بندی مشتریان و متعاقبا ایجاد تنوع در روش برخورد با هر گروه از مشتریان.

۷- افزایـش کارایی سازمان در امور داخلی و شفاف‌سازی رویه فرآیندهای کلیدی.

۸- استانداردسـازی و ایجاد سازگـاری بین ساختارهای سازمان.

۹-تسهیل در تصمیم‌گیری که جزو اهداف اساسی هوش تجاری محسوب می‌شود.

۱۰- تشخیص زودهنگام خطرات قبل از اینکه سازمان را به مخاطرات جدی بکشاند و شناسایی فرصت‌های کسب‌وکار قبل از اینکه رقبا آن را تصاحب کنند.

بـا توجه به موارد فوق می‌توان گفت که احسـاس نیاز به وجود هـوش تجاری در سازمان بـرای اولین بار در سطوح بالای مدیریتی احسـاس می‌شود و از بـالای هرم ساختار سازمانی به بخش‌های زیرین منتقل می‌شود، ولی برای ایجاد آن باید از پایین‌ترین سطوح و لایه‌ها شروع کرد.

مهم‌ترین نیاز یـک مدیر، داشتن اطلاعـات دقیق برای اتخاذ تصمیم درست است. فرآیند تصمیم‌گیری می‌تواند به سه بخش کلی زیر تقسـیم شود. با توجـه به انواع مختلف تصمیم‌گیری (براساس میزان ساخت یافته بودن آن) هر یک از بخش‌ها اهمیت متفاوتی خواهند داشت.

۱- دسترسـی، جمع‌آوری و پالایـش داده‌ها و اطلاعات مورد نیاز

۲- پردازش، تحلیل و نتیجه‌گیری براساس دانش

۳-اعمال نتیجه و نظارت بر پیامدهای اجرای آن.

در هـر یک از موارد فوق، سازمان‌های قدیمی که از هوش تجاری استفاده نمی‌کنند، دارای مشکلاتی هستند که اغلب از عواملی چون حجیم بودن داده‌ها، پیچیدگی در تحلیل‌ها و ناتوانی در ردگیری نتایج فرآیندها و پیامدهای تصمیمات گرفتـه شـده، نشأت می‌گیـرد. هوش تجاری بـا کمک به حـل مشکلات فوق، بـه دلیل ساختاری کـه در سازمان به وجود می‌آورد، فرصت‌های جدیـدی نیز برای رشد سازمان ایجـاد می‌کنـد و نه‌تنها عامل حذف مشکـلات است، بلکه بـا صرفه‌جویی در زمان و هزینه، شرایـط کاری را دگرگون می‌سـازد. رشد تصمیم‌گیری سازمـان معمولاً بدین ترتیب است کـه پایین‌ترین سطح انجـام فعالیت‌های تجاری یک سازمان، سطـح عملیاتی است که فرآینـد در دفعات بالا و معمـولاً به صورت تکراری در رده‌هـای پایین سازمان انجام می‌شـود و معمولاً با حجم کمی از داده‌ها سـر و کار دارند. تصمیمات گرفته شده در این سطوح غالبا در حوزه مسـائل ساخـت یافته و توسط مدیـران رده پایین اتخـاذ می‌شود. نتایج حاصل از این تصمیمات، تأثیرات کوتاه‌مدت و خرد در سازمان دارند. سطح تاکتیکی در سازمان مربوط به عملیاتی اسـت که در حوزه مدیران میانی انجام می‌شود. این عملیات می‌تواند شامل پیگیری عملیات در سطح پایین، نحوه انجام آن، گزارش‌گیـری و نهایتاً جمع‌بنـدی داده‌های مفید برای اتخاذ تصمیمات میان مدت سازمان باشد. تصمیمات گرفته شده در این سطح غالبا در حوزه مسـائل نیمه ساخت یافته و توسط مدیران میانی اتخاذ می‌شود و نهایتاً بالاترین سطح استراتژیک مربوط به تصمیم‌گیری‌های کلان سازمان است کـه توسط مدیران رده بالا اتخاذ می‌شود. این نوع استفاده‌ها در دفعـات کم و در دوره‌هـای طولانی انجـام می‌شود، اما ممکن است با حجم بالایـی از اطلاعات و پردازش‌ها همراه باشـد. تصمیمات گرفته شده در ایـن سطوح غالبا در حوزه مسائل غیر ساخت یافته و توسط مدیران ارشد انجام می‌شود و نتایج حاصله تأثیرات بلندمدت و کلانی در مسـیر حرکت سازمـان دارد. کاربرد هوش تجـاری در سطح استراتژیک را می‌توان به نوعی برای کمک به افزایش کارایی کلی سازمان و بهینـه سـازی فرآیندها در کنـار یکدیگـر، در نظر گرفت. ایـن سیسـتم‌ها روی برخی ویژگی‌های مهـم مالی و سایر پارامترهـای مهم دیگر در افزایـش کارایی سازمان متمرکز می‌شونـد. بدیهـی است که سیسـتم در این سطـوح باید فرآیندهای خارجـی سازمان را نیز در بر بگیرد. خصوصیات مختلف برنامه‌های کاربردی در مقاطع مختلف سازمان، باعث ایجاد تفاوت‌هایی در ابزارها، تکنیک‌ها و زیرساخت‌های مورد نیاز برای هر یک از آنها می‌شود. استفاده از ابزارهای تحلیلی و هوشمنـد بیشتر در سطح بالا انجـام می‌شود که نیازمند پردازش‌هـای بالا با میزان دسترسـی انبوهی از اطلاعات در سطوح استراتژیک و تاکتیکی بیشتر از عملیاتی است. بخش عملیاتـی هوش تجاری بیشتر وظیفه جمع‌آوری اطلاعات و ذخیـره سازی آنها را در پایگـاه داده‌های خصوصی بر عهده دارد.

۷ تغییر در سبک زندگی برای اینکه مدیر بهتری شوید

مترجم: امیر آل‌علی

همـواره بهتر شدن هدف اصلی مدیران محسوب می‌شود. آنها به علت حساسیت‌های پستی که در اختیار دارند، به خوبی نسـبت به این امر واقف هستند که باید بهتر از سایـر افـراد در شرکت باشند. همیـن امـر باعث می‌شـود آنها همواره به دنبال راهکارهایی برای رسیـدن به این خواسـته باشند. اگرچه جادویی بـرای بهتر شدن یکباره شمـا وجود نـدارد با این حال واقعیت این است که اقدامات سخت و دشوار نیز تنها گزینه‌های شما نیسـتند. درواقـع تغییر در برخـی عـادات نیز مـی تواند به خوبی شما را در مسیر بهتر شدن قرار دهد. همچنین فراموش نکنید که استراتژی شما در راستای بهتر شدن باید استمرار داشته باشد، در غیراین صورت با نتایجی زودگذر و لحظه‌ای مواجه خواهید شد.

در ادامـه به معرفی هفت تغییر در سبک زندگی که می‌تواند شما را بـه مدیـری بهتـر تبدیل کند خواهیم پرداخت.

۱- بیـن کارهـای خود وقفه بیشتری ایجاد کنید

پرکار بودن و انجام فعالیت‌های بیشتر اگرچه باعث خواهد شد در زمان کمتری به اهداف خود دست پیدا کنیـد، با این حـال این امر تنها در رابطه با اهداف کوتاه‌مدت کارسـاز خواهد بـود. درواقع این امـر طبیعی است کـه با توجه به محدودیت‌هـای انسـان پـس از انجام کاری سخت، نیاز به تجدید قوا وجود داشته باشد. با این حال مـدت زمـان آن برای هـر فرد با توجه بـه سطـح توانای‌های‌شان متفـاوت است. با این حال همواره شرایطـی ممکن است بـه وجود بیاید کـه افراد مجبور شوند فشار بیشتـری روی خـود آورده و کار بیشتری را انجام دهند. با این حال این شرایط نباید بیشتر از چند روز در ماه باشد.

۲- خواب بیشـتری داشته باشید

توصیه کارشناسان این است که ۸ ساعـت خواب بـرای هر فردی کافی خواهد بود. بـا این حال در این رابطـه کیفیت و زمان آن نیز از اهمیت بسـیار بالایی برخوردار است. برای مثال شروع خواب قبل و بعـد از نیمه شب تفاوت خواهد داشت. درواقـع افرادی که قبل از نیمه شب به خـواب و استراحت می‌پردازند، در آغـاز صبح انرژی بیشتری را احساس خواهند کرد. بدون داشتن خواب کافی، تمرکز و انرژی افراد به میزان چشمگیری کاهش پیـدا خواهد کرد که خود منجر بـه کاهش راندمـان کاری خواهد شد.

۳-مطالعه‌روزانه‌داشته‌باشید

بسیاری از افراد این تصور را دارند که به علت حجم بـالای کاری که دارند فرصتی بـرای انجام کارهای اضافـه در اختیار ندارنـد. این امر اگرچـه تا حـدی درسـت به نظر می‌رسد با این حال فراموش نکنید که برای انجام کارهای دیگر حتماً اجباری وجود نـدارد که یک روزه آنها را به پایان برسانید. برای مثال در صورتی که در اندیشه یادگیری زبانی دیگر باشید، احتمالا به چند هـزار ساعت زمان بـرای فراگیری کامل آن نیـاز داشته باشید، با این حال در صورتی که روزانه تنها ۱۵ دقیقه صرف این موضوع کنید، در نقطه‌ای بـدون آنکه متوجه شوید، به این هدف خـود دست خواهید یافت. درواقع در این رابطه چندان اهمیتی ندارد که چه مدتی را صرف مطالعه روزانه خود می‌کنید، با این حال استمرار آن به صورت روزانه از اهمیت زیادی برخوردار است.

۴- با افراد بیشتری صحبت کنید

هیـچ یـک از مـا در جزیره‌ای دورافتاده و تنها زندگی نمی‌کنیم و همین امر باعث می‌شود همیشه افراد موفقی باشنـد که از توانایی برقراری ارتباط با دیگران به خوبی برخـوردار باشنـد. بـدون تردید یک شرکت متشکـل از مجموعه افرادی است کـه در راستای یک هـدف مشترک بـه نحوی منظم عمـل می‌کنند. بـه همین خاطر لازم است میان افـراد هماهنگی و همدلـی لازم وجود داشته باشد و ایـن امر تنها در صورتی میسـر خواهـد بود کـه افـراد بتوانند با یکدیگـر ارتباط برقـرار سازند. با ایـن حال این امر برای مدیریت از ارزش و اهمیت بیشتری برخوردار است. علت ایـن امر به این خاطر است که جایگاه مدیریت به نحوی اسـت که باید رهبری و راهنمایی گروه را بـه دست گیریـد. بدون تردیـد افـراد تنها زمانـی با شما همسو خواهند شد که بتوانید در قلب آنها رسوخ کنید. بدون تردید ایجاد یک دایره ارتباطات درست و کافی با تمامی اعضای شرکت شما را در رسیدن به این خواسته کمک خواهد کرد. همچنین توجه به این نکته ضروری است که به هر میزان که بتوانید خود از اندیشه دیگران استفاده کنید، به نتایج متفاوت و جدیدتری دست پیدا خواهید کرد که خود می‌تواند به مزیت رقابتی خوبی تبدیل شود.

۵- غذاهـای سـالم را جایگزین کنید

غذایی کـه می‌خورید به نوعی سوخت شما محسوب می‌شود و به هر میزان که کیفیت آن کم باشد، عملکرد شما را نیز تحت تأثیر قرار خواهد داد. بـدون تردید با توجه به اهمیت یافتـن زمان در دنیای حال حاضر، افراد ترجیح می‌دهند تـا جایی که ممکن است در زمان خود صرفـه جویی کننـد. بدون تردیـد درست کـردن وعده‌های غذایی امـری زمانبر خواهد بود و همین امر باعـث می‌شود تمایل افراد به سمت فسـت فودها باشد. با این حـال واقعیت این است که آنهـا از نظـر سلامـت در جایگاه پایینـی قـرار داشتـه و مصرف مداوم آنهـا در درازمدت افراد را با مشکلات بسـیاری مواجه خواهد ساخـت. بـه همین خاطـر لازم است به هر نحوی که ممکن است فکری بـرای تغذیه خـود بکنید. بـدون تردید با اصـلاح آن خیلی زود شاهد تغییراتـی در وضعیت خـود خواهید شـد. در این رابطه می‌توانیـد اقدامـات خلاقانه نیز داشته باشید. برای مثال از فردی در شرکت خود که از حجم کاری کمتری برخـوردار است بخواهید وظیفه تأمین غذای تمامی پرسنل را برعهده بگیرد.

۶- مشـتاق کمـک کردن و کمک گرفتن باشید

در پسـت مدیریـت شاید هیچ موردی به انـدازه غرور بیجا مضر نباشـد. درواقع شما بایـد از نظر عقلـی به چنـان بلوغـی دست پیدا کـرده باشید که جایگاه خود را دلیل بـر فخرفروشـی ندانید. فراموش نکنید تیمی را در اختیار دارید که تنها به کمک آن خواهید توانست به اهداف خود دست پیدا کنید. به همیـن خاطر لازم است در هر قسمتی که تصور می‌کنید بـرای شرکت مفیـد خواهد بود، پیش‌قدم باشید. یکی از این موارد کمـک کردن و کمـک گرفتن از سایرین است. بدون تردید همه ما نیاز به راهنمایی و کمک یکدیگر داریـم و در این مـورد استثنایی وجـود نـدارد، بااین حـال برخی افراد آن را نشانه ضعف دانسـته و به همین دلیـل روی آن سرپوش می‌گذارند که بدون شک روی کل شرکت تأثیر منفی خواهد داشت. همچنین افراد تنها زمانی نسبت به این امر احساس خوبی خواهند داشت که دوطرفه باشد. به همین خاطـر در جایگـاه مدیریت لازم است به نحوی عمل کنید که افراد حس مفید بودن داشته باشند نه صرفاً فردی که فقط به آن کمک می‌شود. برای شکـل گرفتن این موضـوع به‌عنـوان یـک رسم در شرکـت، مشاوران نیـز می‌توانند کمـک شایانی به شمـا کنند. به همیـن خاطر بهتـر است حداقل سالانه از یک مشاور و روان‌شناس استفاده کنید.

۷- از وابسـتگی خـود بـه تکنولوژی بکاهید

امـروزه تکنولـوژی و خصوصا شبکه‌های اجتماعـی افراد را وارد دنیایی جذاب می‌کنند که بیرون آمدن از آن امری بسـیار سخت و دشوار است. علـت این امر هم به این خاطر است که به محض ورود به این شبکه‌ها شمـا با دریایی از اطلاعات مواجـه خواهید شد که تنهـا زمانی برای شمـا سودمند خواهند بود که با هدفی مشخص همراه باشنـد، در غیراین صورت در آن غـرق خواهید شد و درواقع ممکن است ساعت‌های زیادی را به صورت روزانـه در این شبکه‌ها تلف کنیـد بدون آنکـه هدفی را دنبال کرده باشید.

بـه همیـن خاطـر لازم است همـواره برای خـود در این رابطه محدودیت‌هایـی را قـرار دهید و حتـی اگـر شرکت شمـا در این شبکه‌هـا دارای صفحـه شخصی اسـت، مدیریت آن را بـه فردی دیگر واگذار کـرده و تنها نظارت را برای خود کافی بدانید. فراموش نکنید که شما در مهم‌ترین جایگاه شرکت قـرار داریـد و همین امر باعـث می‌شود به انـدازه کافی از مشغله کاری بالا برخوردار باشید و در صورتی که مدیریت درستی روی زمـان خود نداشتـه باشید بـدون تردید در کـار خود موفق نخواهید بـود. همچنین فراموش نکنید کـه بـه تأخیـر انداختن وظایف اصلی باعث ایجاد استرس در افـراد خواهد شـد، به همین خاطـر بهتر است در ابتدا کارهای خود را سروسامان داده و سپس به این کارها که جنبه تفریحی دارند بپردازیـد. همچنین بهتر است در شبکه‌هـای اجتماعی مـواردی را دنبال کنید که به نحوی برای شما سودمند و مفید خواهند بود.

منبع www.thebalance.com

پیشنهاد کسب‌وکار

کلوپ کمدی و خنده – ویدئوهای کمدی به سرعت پخش می‌شوند. چند استندآپ کمدین، مانند میثم درویشان‌پور و مجید افشاری وجود دارند که جدیدا به لطف رامبد جوان و برنامه خندوانه به سلبریتی تبدیل شده‌اند. دیگران نیز منتظر این هستند که نوبت‌شان فرا برسد. صدها کمدین وجود دارند که به دنبال راهی برای نشان دادن استعدادشان هستند. شما می‌توانید با راه‌اندازی یک کلوپ کمدی و خنده آنلاین به آنها کمک کنید.

کلید

۷ استراتژی ضروری برای موفقیت کار تیمی

نویسنده: damian wofl
مترجم: الهام شیخان

یک تیم زمانی کارآمد و سازنده است که احساس لذت از کـار کردن را در اعضـای خود برانگیزاند و همه افراد از حضور در تیم راضی باشند. با انجام کارها به صورت تیمی، تولید افزایش می‌یابد و اعتماد بیشتری نیز ایجاد می‌شود و با افزایش رضایتمندی بیـن افراد، موفقیت و بهره‌وری نیز افزایش یافته و در نتیجه یک تیم کارآمد و سازنده به آسانـی به اهداف خود دست پیدا می‌کند. حال سوال این است که چقدر کار تیمی در محیط کسـب‌وکار می‌تواند سازنـده باشد؟ به گزارش ویوان‌نیوز، از آنجا که انسـان‌ها خودمحور هسـتند و موجودات خودخواهی نیز هستند و می‌خواهند حتماً به موفقیت دست پیدا کنند، اگر به تیم خـود متعهد شوند، این خودخواهی باعث می‌شود اعمال آنها تیم را به سمت موفقیت ببرد. اما آیا کار تیمی و کسب موفقیت در جهان مدرن با کار از راه دور یا کار مجازی هم قابـل اجرا است؟ البته که ایـن طور است. مشخص شده که تعداد کسب‌وکارها و تیم‌های مجازی در حال افزایش است. گزارش مطالعات مؤسسه تحقیقاتی سیسکو در سال ۲۰۰۹ اعلام کرد که تیم‌های مجازی برای انجام بسیاری از کارها گزینه بهتری هستند. به علاوه در انجام کار تیمی به صورت مجـازی نیز باید این نکته را در نظر گرفت که کارکرد تیم‌هایی که متشکل از کارمندان زن و مرد هستند بسیار موفق‌تر از تیمی که افراد همسان دارند، خواهد بود. به‌طـور کلی هفت استراتژی مهمـی که در موفقیت یک کار تیمی - چه به صورت سنتی و چه مجازی - بسـیار تأثیرگذار خواهند بود، عبارت است از:

۱- تعهـد: همه انسـان‌ها در تجربه‌هـای روزمره‌شان آموخته‌اند که اگر خود را متعهد به چیزی کنند، نیمی از راه موفقیت را طی کرده‌اند. آدام کریک، برنده مدال طلای المپیک کانادا می‌گوید: «تعهد اعضا تعیین‌کننده برنده یا بازنـده بودن تیم اسـت.» او معتقد است که برای کارآمد بودن یک تیم، اعضای آن باید منافع شخصی خود را رها کننـد و اگر ایده‌های‌شان مـورد قبول جمع نبود بتوانند خود را کنترل کنند. در واقع، تغییر نگرش و استانداردها و روال کاری و حتی اخلاق کاری، کار سختی است. تعهد به تیم به معنی استقبال از نگرش‌ها و آرمان‌ها و روال کاری تیم است و فعالیت اعضا باید به رشد آنها و هدف مشترک تیم نزدیک باشد.

۲- برقـراری ارتباط: از لحظه تولد به اشتراک‌گذاری و درک اطلاعات متقابل شروع می‌شود. هنر گوش دادن و پاسخ دادن در DNA ما حک شده است. هوش تجاری، مهارت‌های ارتباطی خوب و انگیزه پیشرفت تأثیر مثبت بر فرهنگ کار تیمـی در سازمان می‌گذارد. ارتباطات در فضای مجازی هم به‌خوبی ارتباطات شفاهی به‌کار می‌رود، به‌خصوص زمانی‌کـه می‌خواهیم تغییرات مـورد نظر را سریع به افراد تیم اطلاع دهیم.

۳- همکاری: همکاری همان برقراری ارتباط است که به‌صـورت روزمره آن را انجام می‌دهیم. همکاری هنگامی که تبدیل به یک مهارت شود، می‌تـوان از آن برای اداره کارهای توسعه‌یافته و سپردن کارها به افراد دیگر در تیم استفاده کرد. همکاری اعضای تیم را کنار هم جمع می‌کند و اعضـا می‌توانند از پلت‌فرم‌های مبتنی بر همکاری برای انجام برخی کارها استفاده کنند. برای اینکه همکاری نتایج مثبت به همراه داشتـه باشد، استراتژی پشت آن باید به خوبی برنامه‌ریزی شده باشد.

۴- تعییـن نقش و احترام بـه آن: نقش‌ها به‌عنوان راهنما عمل می‌کنند و قوانین و تعهدات براساس جایگاه شغلی تعیین می‌شوند. بدون قوانین و تعیین نقش‌ها هرج و مرج به وجود می‌آید. هیچ‌کس رئیس یا کارمند به دنیا نمی‌آید. با تعیین نقش‌ها همه در کنار هم و با کمک هم می‌توانند کارها را به انجام برسانند. تقسیم نقش می‌تواند موقتـی یا دائمی باشد. تعیین نقش‌ها تصمیمی است که همه افراد تیم باید بگیرند.

۵- سازش و توافق: چه تیمی که از پلت‌فرم‌های اَبری استفـاده می‌کنند و چه تیمی کـه در یک محیط کاری حضور دارد، باید زمانی را برای رسیدن به توافق و سازش در نظر بگیرد. اگر بعد از یک جلسه سازش همه اعضا از آن راضی نباشند، افراد انگیزه و تعهدشان را از دست می‌دهند. ارائه راه‌حل راهی برای رسیدن به توافق است و آن به این معنی اسـت که نظر همه اعضا شنیده و در تصمیم‌ها در نظر گرفته می‌شود. همه با هم گفت‌وگو می‌کنند و به یک تصمیـم واحد می‌رسند. در چنین تیمی که به همه افراد اهمیت داده می‌شود، تعهد به تیم وجود دارد.

۶- چالش: بهتریـن روش غلبه بر موانع، روش تیمی اسـت. چالش‌هـا می‌توانند انگیـزه ایجاد کننـد، اما اگر چالش‌هـا زیاد شونـد می‌توانند تهدیدآمیـز نیز باشند. در همکـاری با یکدیگر، با نقاط قـوت و ضعف تیم آشنا می‌شویـم. ایـن فرصتـی را برای مـا فراهـم می‌کند تا عکس‌العمل همکاران‌مان را در زمان چالش‌ها ببینیم که آیا در این زمان همیاری و کمک می‌کنند یا راه‌حل بهتری درنظر دارند. همچنین، با دانسـتن عیب‌هایشان، قدرت پیش‌بینـی در زمان بحران را خواهیم داشت و به سرعت می‌توان روند کار و عملکرد را بهبود بخشید.

۷- مشـارکت: اعضا در هر مرحله از کار به یک اندازه نقش و مسـئولیت نخواهند داشت؛ با این حال یک چیز مسـلم است، همه بـه همدیگر کمک خواهنـد کرد. در محیط کسب‌وکار آنلاین نقش‌ها در اشتراک‌گذاری دانش و اطلاعـات تعریف شده‌اند و به دنبال رسیدن به بالاترین استانداردهای عملکرد و همچنیـن کمک در استفاده از زمان و منابع خواهند بود.

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی ودادخواست ضمائم به آقای /خانم اکرم باقری صمغ آبادی فرزند حسینعلی

خواهان خانم شهرزاد کاکاوند دادخواستی به طرفیت خوانده خانم اکرم باقری صمغ آبادی فرزند حسینعلی به خواسته فک پلاک خودرو مطرح که به این شعبه ارجاع وبه شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۸۱۰۸۰۰۴۷۴ شعبه ۸دادگاه عمومی حقوقی قزوین ثبت ووقت رسیدگی مورخ۱۳۹۶/۰۹/۰۸ ساعت ۰۸:۳۰ تعیین که حسب دستوردادگاه طبق موضوع ماده۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده ودرخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس ازتاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود، نسخه ثانی دادخواست وضمائم را دریافت ودروقت مقرر فوق جهت رسیدگی دردادگاه حاضر گردد.

مدیرشعبه ۸ دادگاه عمومی حقوقی قزوین –ولی اله حکمی نجفی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی ودادخواست ضمائم به آقای /خانم زیباومیناوشهنازوثریاومهنازهمگی سلطانی فرزندان محمد حسن

خواهان آقای /خانم حسین صدیق وفرشته صدیق دادخواستی به طرفیت خوانده /آقای مجیدنازک کارماهر ومحمدرضا نازک کار ماهروخانم زیبا ومهنازوثریاوشهنازومیناهمگی سلطانی ودفتراسنادرسمی شماره ۱۷واداره ثبت اسنادقزوین به خواسته ابطال سند رسمی مطرح که به این شعبه ارجاع وبه شماره پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۲۸۱۰۵۰۰۵۷۷ شعبه ۵دادگاه عمومی حقوقی قزوین ثبت ووقت رسیدگی مورخ۱۳۹۶/۰۹/۰۷ ساعت ۱۰:۰۰ تعیین که حسب دستوردادگاه طبق موضوع ماده۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده ودرخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس ازتاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود، نسخه ثانی دادخواست وضمائم را دریافت ودروقت مقرر فوق جهت رسیدگی دردادگاه حاضر گردد.

منشی دادگاه حقوقی شعبه ۵ دادگاه عمومی حقوقی قزوین –فاطمه مافی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای علی رسولی فرزند حیدرعلی

خواهان آقای داود مقدمی دادخواستی به طرفیت خوانده علی رسولی به خواسته مطالبه وجه چک مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۲۶۰۱۷۰۰۴۴۰ حوزه شماره ۸ شورای حل اختلاف شهرستان زنجان ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۶/۹/۱۴ و ساعت ۹/۱۵ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد

متصدی امور دفتری دادگاه حوزه شماره ۸ شورای حل اختلاف شهرستان زنجان

۹۰۳

آگهی مزایده نوبت دوم

بموجب پرونده اجرایی کلاسه ۹۴۰۱۶۸ محکوم علیه آقای مهرداد فر حیدری محکوم به پرداخت مبلغ ۱۴/۳۹۴/۷۱۲ ریال در حق محکوم له آقای عبدالرحیم آقاجری و مبلغ ۷۱۹/۷۳۵ ریال بابت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت محکوم گردیده لذا در راستای اجرای مفاد اجراییه اموال(کاشی) به میزان محکوم به و نیم عشر اجرایی جهت استیفای محکوم به معرفی نموده و توسط کارشناس رسمی دادگستری به قیمت مبلغ هر متر مربع ۱۳۰/۰۰۰ ریال ارزیابی گردیده است و با توجه به اینکه نظریه کارشناس به طرفین ابلاغ و قطعی شده است لذا وقت مزایده برای روز سه شنبه مورخ ۹۶/۰۸/۱۶ ساعت ۱۲:۰۰ تعیین میگردد و از کلیه اشخاصی که قصد شرکت در مزایده را دارند دعوت میشود که در تاریخ فوق در محل شعبه ششم اجرای احکام حقوقی اهواز واقع در مجتمع شهید تندگویان به آدرس اهواز- انتهای عامری اول نیوساید طبقه اول دفتر شعبه ششم دادگاه حقوقی اهواز حضور بهم رسانده قیمت پایه از مبلغ کارشناسی شده شروع و برنده مزایده کسی است که بالاترین قیمت را پیشنهاد نماید که در این صورت می بایست ده درصد قیمت آنرا فی المجلس تقدیم دادگاه نماید.در صورتیکه شخصی متقاضی بازدید از اقلام مذکور باشد با هماهنگی این مرجع به آدرس گلستان- خیابان اسفند نبش شهریور مراجعه نماید

مدیر اجرای احکام شعبه ششم دادگاه حقوقی اهواز - نظری

آگهی مزایده(مرحله اول)

شماره نامه ۹۶۱۰۱۱۰۱۶۸۳۰۲۲۷۱ شماره پرونده ۹۴۰۹۹۸۰۰۵۶۴۰۰۱۵۸ شماره بایگانی ۹۵۰۵۵۱ / در پرونده اجرایی ۳/۹۵/۰۵۵۱ شعبه سوم اجرا احکام مدنی گرگان و به موجب دادنامه ۹۴۰۹۹۷۰۰۵۶۴۰۱۱۴۳ صادره از شعبه ۵ دادگاه حقوقی گرگان محکوم علیه محمدرضا ملک فرزند محمد محکوم به پرداخت مبلغ ۱۲۷/۴۷۵/۳۴۱ ریال درحق محکوم لها مریم دانایی فرزند خداداد و مبلغ ۱۳/۰۴۴/۲۵۳ ریال به عنوان نیم عشر دولتی درحق دولت محکوم و بدهکار می باشد که محکوم علیه مال منقول شامل سواری پیکان بشماره انتظامی ۵۹ ایران ۸۳۷ ب ۵۷ که به مبلغ ۳۶/۰۰۰/۰۰۰ ریال و موتور سیکلت سیستم همتاز به شماره پلاک ۵۹۶- ۹۶ که به مبلغ ۲۶/۰۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی گردیده است جهت استیفای محکوم به تعرفه نموده و مال مذکور توقیف گردیده که پس از اجرای تشریفات قانونی از طریق مزایده حضوری به فروش میرسد طالبین خرید میتوانند درجلسه مزایده شرکت و پیشنهاد خود را ارائه و تسلیم نمایند./ توصیف اجمالی مال منقول توقیف شده براساس ماده ۱۳۸ قانون اجرای احکام مدنی: اظهار نظر کارشناسی و ارزیابی وسیله نقلیه شماره پلاک ۵۹- ۸۳۷ب ۵۷ نوع پلاک شخصی نوع سواری سیستم پیکان مدل ۱۳۸۵ رنگ سفید تعداد سیلندر ۶ نوع سوخت بنزین - تعداد محور ۲ تعداد چرخ ۴ شماره موتور ۱۱۲۸۲۰۲۸۲۹۳ وضعیت موتور رویت نشد شماره شاسی ۸۲۵۵۳۸۵۴ پلاکت مشخصات دارد پلاکت بدنه دارد وضعیت اتاق بدنه دارای آثار ضربه و تصادف وضعیت داخلی اتاق *تجهیزات داخل اتاق *وضعیت لاستیک ها ۳۰درصد وضعیت سیستم برقی* وضعیت گیربکس* وضعیت دیفرانسیل قیمت پایه بر اساس وضعیت خودرو نظریه نهایی / خودرو با مشخصات فوق بعلت در دسترس نبودن سوئیچ جهت بازدید فنی خودرو و با توجه به وضعیت موجود که دارای آثار ضربه و تصادف در سمت راست و کمی چپ وسیله قابل رویت است قیمت روز آن با استعلام از منابع ذیصلاح مبلغ ۳۶۰۰۰۰۰۰ ریال معادل سه میلیون و ششصد هزار تومان برآورد می گردد./ اظهارنظر کارشناسی و ارزیابی وسیله نقلیه شماره پلاک ۵۹۶- ۹۶۱۱۴ نوع پلاک شخصی نوع موتور سیکلت سیستم همتاز ۲۰۰sh مدل ۱۳۹۵ رنگ مشکی تعداد سیلندر ۱ نوع سوخت بنزین تعداد محور ۲ تعداد چرخ ۲ شماره موتور nbf ۱۹۶۴۰۴۶۰۱ وضعیت موتور سالم شماره شاسی nbf ۹۵۰۵۴۱۵k۲۰۰ پلاکت مشخصات ندارد پلاکت بدنه دارد وضعیت ظاهری سالم وضعیت داخلی اتاق* تجهیزات داخل اتاق* وضعیت لاستیک ها ۸۰درصد وضعیت سیستم برقی * وضعیت گیربکس* وضعیت دیفرانسیل* قیمت پایه بر اساس وضعیت خودرو ۲۶/۰۰۰/۰۰۰ بیست و شش میلیون ریال / نظریه نهایی: موتور سیکلت با مشخصات فوق با توجه به وضعیت موجود وسیله قیمت روز آن با استعلام از منابع ذیصلاح مبلغ ۲۶۰۰۰۰۰۰ ریال معادل دو میلیون و ششصدهزار تومان برآورد می گردد. / زمان و مکان مزایده: ۱- زمان مزایده: روز سه شنبه مورخه ۱۳۹۶/۰۸/۲۳ ساعت ۹ الی ۱۰ ۲- مکان مزایده: دفتر شعبه سوم اجرای مدنی گرگان / شرایط مزایده ۱. مزایده از مبلغی که توسط کارشناس تعیین شده شروع برنده مزایده کسی است که بالاترین مبلغ را درجلسه مزایده قبول نماید.۲. برنده مزایده میبایست ۱۰ درصد مبلغ مورد پیشنهاد را نقدا به حساب سپرده دادگستری واریز و ما بقی آن را ظرف یک ماه از تاریخ اجرای مزایده به حساب سپرده واریز قبض واریز شده را تحویل دایره اجرا نماید در غیر این صورت وفق ماده ۱۲۹ قانون اجرای احکام مدنی سپرده پس از کسر هزینه های اجرایی به نفع دولت ضبط و آگهی مزایده 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 مال مورد مزایده 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- مزایده با حضور نماینده محترم دادستان دادسرای عمومی و انقلاب گرگان و نماینده اجرای احکام مدنی انجام خواهد شد.

دادورز شعبه سوم اجرای مدنی گرگان

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

شماره ابلاغنامه : ۹۶۱۰۱۰۱۷۲۲۴۰۳۴۹۱ شماره پرونده :۹۶۰۹۹۸۱۷۲۲۴۰۰۵۱۰ شماره بایگانی : ۹۶۰۵۱۰ خواهان بانک سینا دادخواستی به طرفیت خواندگان ۱.اکبر اربابی ف میرعلی ۲.سهراب اربابی ف شیرعلی به خواسته مطالبه وجه چک تقدیم شورای حل اختلاف گرگان نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف ارجاع و به کلاسه ۹۶۰۵۱۰ ثبت گردیده که وقت رسیدگی آن ۱۳۹۶/۹/۴ و ساعت ۹/۱۵ 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

دادنامه

پرونده ;کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۲۴۰۰۴۱۳ شعبه شانزدهم شورای حل اختلاف (ویژه امور بانکی) شهرستان گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۱۷۲۲۴۰۰۸۴۳ ش ب : ۹۶۰۴۱۳/ خواهان: بانک انصار با مدیریت آقای عباس کاشفی جاوید خواهان- با وکالت خانم زهرا محمدخانی فرزند صادق به نشانی گلستان گرگان-میدان ولیعصر عدالت ۹ مجتمع قاسمی طبقه ۵ واحد ۱/ خواندگان: ۱. آقای بهمن حسین راد ف ابوالقاسم ۲. خانم فرشته محمد حسن زاد ف ابوالقاسم – همگی به نشانی مجهول المکان خواسته: مطالبه وجه چک

رای قاضی شورا

درخصوص دادخواست بانک انصار با مدیریت آقاتی عباس کاشفی جاوید خواهان و با وکالت خانم زهرا محمدخانی بطرفیت: : ۱. آقای بهمن حسین راد ف ابوالقاسم ۲. خانم فرشته محمد حسن زاد ف ابوالقاسم به خواسته مطالبه مبلغ ۵۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال وجه یک فقره چک به شماره ۴۹۶۷۷۱ مورخ ۹۶/۳/۱۱ عهده بانک رفاه کارگران شعبه پنجم آذر گرگان به انضمام خسارات دادرسی وخسارت تاخیرتادیه با توجه به محتویات پرونده وگواهینامه عدم پرداخت وجه چک صادره ازناحیه بانک محال علیه وبا توجه به اظهارات وکیل خواهان درجلسه رسیدگی مورخه ۹۶/۷/۲۳ و نظربه اینکه خواندگان علیرغم ابلاغ قانونی اخطاریه ازطریق نشرآگهی درتاریخ ۹۶/۶/۲۲ درجلسه رسیدگی شورا حاضر نشده اند و درمقابل دعوی خواهان دفاعی بعمل نیاورده اند و نظر به اینکه اصل سند تجاری در ید دارنده حکایت از مدیونیت صادر کننده و ظهوراشتغال ذمه آنها دارد و نظر به اینکه از ناحیه خواندگان دلیلی که حکایت از پرداخت وجه چک نماید ارائه نگردیده فلذابا توجه به نظریه مشورتی اعضای شورا به شرح صورتجلسه مورخه ۹۶/۷/۲۳ وبا احراز اشتغال ذمه خواندگان واستصحاب دین و مستندا به ماده ۹ قانون شورا های حل اختلاف و مواد ۳۱۰-۳۱۱-۳۱۳-۴۰۳ ازقانون تجارت و تبصره الحاقی مصوب مجمع تشخیص مصلحت نظام به ماده ۲ قانون صدور چک و مواد ۱۹۸و۵۱۹ ازقانون آئین دادرسی مدنی حکم به محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت اولا مبلغ ۵۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و ثانیا پرداخت خسارت تاخیر تادیه ازتاریخ سررسید چک تا زمان اجرای حکم براساس شاخص اعلامی ازناحیه بانک مرکزی وثالثا مبلغ ۳/۳۱۵/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی ونشرآگهی و رابعا مبلغ ۱/۹۰۸/۰۰۰ ریال بابت حق الوکاله وکیل درحق خواهان صادر واعلام می گرددرای صادره غیابی وظرف مدت ۲۰ روز پس ازابلاغ قابل واخواهی درهمین شعبه و ظرف مدت ۲۰ روز پس از آن قابل تجدید نظردر محاکم عمومی حقوقی گرگان می باشد.

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

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۶۵۱۱۰۰۵۲۱ شعبه ۳ دادگاه عمومی حقوقی شهرقدس تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۶۵۱۱۰۰۹۴۹ خواهان:آقای محمدرضا رحمن پور کلوری فرزند صیاداله به نشانی تهران شهرستان قدس خ ۴۵متری انقلاب ک حسینی پ ۱۸ خوانده :آقای امیر سرحدی فرزند موسی به نشانی شهرقدس م قدس مجتمع تجاری قدس غرفه ۱۱۳ تابلو چاپ پارس نگار خواسته ها:۱- مطالبه وجه ۲- مطالبه خسارات دادرسی ۳-مطالبه خسارت تاخیر تادیه گردشکار:خواهان دادخواستی بخواسته فوق وبطرفیت خوانده به دادگاه تقدیم که پس از ثبت به کلاسه فوق وجری تشریفات قانونی ختم دادرسی اعلام مبادرت به صدور رای مینماید . رای دادگاه: درخصوص دادخواست تقدیمی آقای محمدرضا رحمن پور کلوری بطرفیت آقای امیر سرحدی به خواسته مطالبه مبلغ ۲۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به استناد دوفقره بارنامه به شماره های ۵۷۳۵۲- ۹۶/۱/۱۹ و ۶۵۲۷۹- ۹۶/۲/۱۲ نظربه اینکه مستندات مذکور بر اشتغال ذمه خوانده به میزان خواسته دلالت داشته نامبرده در جلسه دادگاه حاضر نگردیده است ودلیلی بربرائت ذمه ارائه ننموده است دادگاه با استصحاب بقا دین استحقاق خواهان را بر مطالبه خواسته ثابت تشخیص وبا استناد به مواد ۱۹۸و۵۱۵و۵۲۲ قانون آیین دادرسی مدنی حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۲۵۰/۰۰۰/۰۰۰ریال به عنوان اصل خواسته وپرداخت هزینه دادرسی در حق خواهان صادر مینماید درخصوص خسارت تاخیر تادیه با توجه به شاخص تورم اعلامی از ناحیه بانک مرکزی از تاریخ مطالبه۹۶/۴/۲۷ لغایت زمان پرداخت در حق خواهان محکوم مینماید رای صادره غیابی ظرف مهلت ۲۰روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در این مرجع وسپس ظرف ۲۰روز قابل تجدید نظر خواهی در دادگاه تجدید نظر استان تهران میباشد .

امیرحسین نادری –رییس شعبه حقوقی دادگستری شهرستان قدس م الف ۱۰۸/۱۷۷۵

تاسیس شرکت سهامی خاص ستاره گشت بندر در تاریخ ۹۶/۶/۸ به شماره ثبت ۱۷۷۹۰ به شناسه ملی ۱۴۰۰۷۰۳۰۶۹۰

ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده است که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی می‌شود. ـ موضوع تصدی به انجام خدمات مربوط به ایرانگردی و جهانگردی از قبیل تنظیم مسافرت گروهی و گشتهای داخلی و خارجی و به طور کلی هر گونه فعالیت و خدمات ایرانگردی و جهانگردی و طرحهای گردشگری فعالیت به اخذ روادید و تنظیم انجام مسافرت گروهی داخلی وخارجی و ذخیره مکان و هر گونه خدمات گردشگری شماره مجوز ۹۵۲۱۴۵۴۳۱۷ مراقبت از گردشگران و طراحی و مشاوره در زمینه طرحهای حفاظتی و در صورت ضرورت قانونی انجام موضوع فعالیت پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی باشد ـ مدت : از تاریخ ثبت به مدت نامحدود -مرکز اصلی: هرمزگان شهر بندرعباس گلشهر جنوبی بلوار رسالت جنوبی خیابان حکمت مجتمع حکمت طبقه دوم کدپستی ۷۹۱۶۸۵۷۱۷۳- سرمایه شخصیت حقوقی مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰ ریال منقسم به صد سهم ۱۰۰۰۰ ریالی می باشد که تعداد ۱۰۰ سهم ان با نام عادی می باشد و بموجب گواهی شماره ۲۲۳۲۸۶/۳۰- ۹۶/۲/۱۹ بانک صادرات شعبه گلشهر بندرعباس مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰ ریال پرداخت گردید –۱ ولین مدیران آقای مجید ایرانپرست به ش م ۳۳۹۰۱۸۲۴۴۶ به سمت رئیس هیات مدیره و آقای حمید ایرانپرست به ش م ۳۳۹۰۲۱۲۹۸۱ به سمت مدیرعامل و به سمت عضو هیات مدیره و آقای حسن ایرانپرست به ش م ۳۳۹۱۱۷۷۹۵۰ به سمت نایب رئیس هیات مدیره به مدت دوسال انتخاب گردیدند - - دارندگان حق امضا کلیه اوراق و اسناد تعهداور و بهادار شرکت از قبیل سفته برات چک قراردادها با امضا خانم فیروزه ایرانپرست همراه بامهر شرکت معتبر می باشد - بازرسین شرکت فیروزه ایرانپرست ش م ۳۳۹۱۵۲۲۳۹۹ به عنوان بازرس اصلی و فاطمه ناصریان ش م ۵۳۷۹۶۲۶۰۸۴ به عنوان بازرس علی البدل شرکت برای مدت یکسال انتخاب گردیدند –روزنامه کثیرالانتشار فرصت جهت درج آگهی های شرکت تعیین گردید - اختیارات مدیر عامل طبق اساسنامه رونوشت اداره کل میراث فرهنگی صنایع دستی و گردشگری استان هرمزگان عطف به نامه شماره ۹۵۲/۱۴۵/۴۳۱۷- مورخ ۹۵/۱۰/۲۲ جهت اطلاع

اداره کل ثبت اسناد واملاک استان هرمزگان
مرجع ثبت شرکتها و موسسات غیر تجاری بندرعباس

۸۹۳

دادنامه

پرونده ;کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۲۴۰۰۴۶۴ شعبه شانزدهم شورای حل اختلاف (ویژه امور بانکی) شهرستان گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۱۷۲۲۴۰۰۸۴۴ ش ب : ۹۶۰۴۶۴/ خواهان: بانک انصار با مدیریت آقای عباس کاشفی جاوید خواهان- با وکالت خانم زهرا محمدخانی فرزند صادق به نشانی گلستان گرگان-میدان ولیعصر عدالت ۹ مجتمع قاسمی طبقه ۵ واحد ۱/ خواندگان: ۱. آقای مرتضی تجری ف حسین ۲. آقای علی اصغر شریفی ف جانعلی– همگی به نشانی مجهول المکان خواسته: مطالبه وجه چک

رای قاضی شورا

درخصوص دادخواست بانک انصار با وکالت خانم زهرا محمدخانی بطرفیت: : ۱. آقای مرتضی تجری ف حسین ۲. آقای علی اصغر شریفی ف جانعلی به خواسته مطالبه مبلغ ۷۷/۰۰۰/۰۰۰ ریال وجه یک فقره چک به شماره ۱۴۵۴۴۹۷۳ مورخ ۹۶/۳/۲۰ عهده بانک پست بانک شعبه ناظرعلی آباد کتول دفتر برفتان به انضمام خسارات دادرسی وخسارت تاخیرتادیه با توجه به محتویات پرونده وگواهینامه عدم پرداخت وجه چک صادره ازناحیه بانک محال علیه وبا توجه به اظهارات وکیل خواهان درجلسه رسیدگی مورخه ۹۶/۷/۲۳ و نظربه اینکه خواندگان علیرغم ابلاغ قانونی اخطاریه ازطریق نشرآگهی درتاریخ ۹۶/۶/۲۲ درجلسه رسیدگی شورا حاضر نشده اند و درمقابل دعوی خواهان دفاعی بعمل نیاورده اند و نظر به اینکه اصل سند تجاری در ید دارنده حکایت از مدیونیت صادر کننده و ظهوراشتغال ذمه آنها دارد و نظر به اینکه از ناحیه خواندگان دلیلی که حکایت از پرداخت وجه چک نماید ارائه نگردیده فلذابا توجه به نظریه مشورتی اعضای شورا به شرح صورتجلسه مورخه ۹۶/۷/۲۳ وبا احراز اشتغال ذمه خواندگان واستصحاب دین و مستندا به ماده ۹ قانون شورا های حل اختلاف و مواد ۳۱۰-۳۱۱-۳۱۳-۴۰۳ ازقانون تجارت و تبصره الحاقی مصوب مجمع تشخیص مصلحت نظام به ماده ۲ قانون صدور چک و مواد ۱۹۸و۵۱۹ ازقانون آئین دادرسی مدنی حکم به محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت اولا مبلغ ۷۷/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و ثانیا پرداخت خسارت تاخیر تادیه ازتاریخ سررسید چک تا زمان اجرای حکم براساس شاخص اعلامی ازناحیه بانک مرکزی وثالثا مبلغ ۳/۹۱۵/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی ونشرآگهی و رابعا مبلغ ۲/۷۷۲/۰۰۰ ریال بابت حق الوکاله وکیل درحق خواهان صادر واعلام می گرددرای صادره غیابی وظرف مدت ۲۰ روز پس ازابلاغ قابل واخواهی درهمین شعبه و ظرف مدت ۲۰ روز پس از آن قابل تجدید نظردر محاکم عمومی حقوقی گرگان می باشد.

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

آگهی

محکوم له : اکبر زرنوشه فراهانی محکوم علیه : معصومه هاشمی ورچه – نصراله هاشمی ورچه –اکرم هاشمی ورچه – هدایت اله هاشمی ورچه – پروین هاشمی ورچه – عصمت آغا صالحی –محمود هاشمی ورچه –علی اصغر تیموری کرمانی – اسداله هاشمی ورچه – محمد هاشمی ورچه پیرو آگهی های منتشره در جراید بدینوسیله به معصومه هاشمی ورچه– نصراله هاشمی ورچه –اکرم هاشمی ورچه –هدایت اله هاشمی ورچه – پروین هاشمی ورچه – عصمت آغا صالحی –محمود هاشمی ورچه – علی اصغر تیموری کرمانی – اسداله هاشمی ورچه – محمد هاشمی ورچه که مجهول المکان می باشند ابلاغ می شود بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۶۱۰۰۹۰۲۳۱۲۰۱۴۷۷ و شماره دادنامه غیابی مربوطه ۹۶۰۹۹۷۰۲۳۱۲۰۰۲۴۶ محکوم علیهم غیر از علی اصغر تیموری کرمانی محکوم اند به حضور در دفترخانه شماره ۶۲ تهران یا دفترخانه مورد توافق طرفین و تنظیم سندرسمی انتقال یک دانگ مشاع از ششدانگ سه قطعه زمین به شماره قطعات ۴۳۷۶ و ۴۱۳۲ و ۴۲۶۹ همگی از ۲۰۳ الی ۲۱۱ فرعی از ۱۳۷ اصلی واقع در بخش ۱۲ تهران در حق محکوم له و نیز محکومیت علی اصغر تیموری کرمانی از باب تسبیب به پرداخت مبلغ یک میلیون و هشتصد و شصت چهار هزار وسیصد و نود و هشت ریال (۱۸۶۴۳۹۸ ریال) بعنوان هزینه دادرسی و نیز پرداخت حق الوکاله وکیل بر مبنای تعرفه قانونی در حق محکوم له ، نیم عشر اجرایی ۱۵۰۰۰۰ ریال بر عهده محکوم علیهم می باشد . بدیهی است با توجه به غیابی بودن حکم ، اجرای حکم غیابی منوط به معرفی ضامن معتبر یا اخذ تامین متناسب از محکوم له یا ابلاغ واقعی اجرائیه به محکوم علیهم می باشد لذا مفاد اجرائیه صادره یک نوبت در اجرای ماده ۷۳ آ.د.م و ماده ۹ قانون اجرای احکام مدنی در یکی از جراید کثیر الانتشار درج میگرددتا ظرف ده روز پس از انتشار آگهی نسبت به اجرای مفاد اجرائیه اقدام گردد. در غیر اینصورت واحد اجرای احکام طبق مقررات نسبت به اجرای مدلول اجرائیه و وصول هزینه اجرایی اقدام خواهد شد .

مدیر دفتر شعبه ۱۴۷ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع ناحیه ۱۴ تهران — ۱۱۰/۹۶۴۴۶ت

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۶۹۱۰۰۰۹۱ شعبه ۹۱ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مدرس تهران تصمیم نهایی شماره خواهان : اقای حسین علیان فرزند رحمان به نشانی تهران – خیابان تهران نو- خیابان حسینی کوچه حجار پلاک ۱ خوانده : خانم میترا تات فرزند حسین به نشانی مجهول المکان خواسته ها : ۱. مطالبه وجه چک ۲. اعسار از پرداخت هزینه دادرسی ۳. مطالبه خسارت تاخیر تادیه ۴. مطالبه خسارت دادرسی رای دادگاه در خصوص دادخواست اقای حسین علیان بطرفیت خانم میترا تات بخواسته اعسار از پرداخت هزینه دادرسی در دعوی مطالبه وجه چک دادگاه نظر به مودای گواهی گواهان تعرفه شده خواهان که همگی با حضور در جلسه دادرسی مورخ ۹۶/۶/۲۶ بر عدم توانایی مالی خواهان در پرداخت هزینه دادرسی گواهی داده اند و نظر به اینکه خوانده علیرغم و استحضار از جلسه دادرسی حاضر نشدند و دلیل مخالفی ارائه و ابراز نداشتند بنابراین ادعای خواهان را مقرون به واقع تشخیص و به استناد ماده ۵۰۴ و بعد قانون ائین دادرسی مدنی حکم بر قبول اعسار از پرداخت هزینه دادرسی در دعوی مطروحه صادر و اعلام می دارد . رای صادره حضوری و ظرف مدت ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر در محاکم تجدیدنظر استان تهران می باشد.

رئیس شعبه ۹۱ دادگاه حقوقی تهران — ۱۱۰/۹۶۴۳۸ت

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۲۱۶۹۱۰۰۴۲۹ شعبه ۹۱ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مدرس تهران تصمیم نهایی شماره خواهان : اقای محمدرضا سرابی فرزند کاظم به نشانی تهران –میدان فاطمی میدان گلها بلوار گلها پ ۱۳ ط ۳ واحد ۸ خوانده : اقای رجبعلی عسگری دولابی فرزند نظر علی به نشانی مجهول المکان خواسته ها : ۱. مطالبه خسارت تاخیر تادیه ۲. مطالبه وجه چک ۳.مطالبه خسارت دادرسی ۴. اعسار از پرداخت هزینه دادرسی رای دادگاه در خصوص دادخواست اقای محمدرضا سرابی به طرفیت اقای رجبعلی عسگری دولابی بخواسته اعسار از پرداخت هزینه دادرسی در دعوی مطالبه وجه دادگاه نظر به استماع شهادت شهود که همگی با حضور در جلسه دادرسی متفقا بر عدم توانایی مالی خواهان در پرداخت هزینه دادرسی شهادت داده اند و نظر به اینکه خوانده علیرغم ابلاغ و استحضار از جلسه دادرسی مورخ ۱۳۹۶/۴/۴ حاضر نشدند و دلیل مخالفی ارائه و ابراز ننموده اند .بنابراین دادگاه ادعای خواهان را وارد دانسته به استناد ماده ۵۰۴ و بعد قانون ائین دادرسی مدنی حکم بر قبول اعسار خواهان از پرداخت هزینه دادرسی در دعوی مطروحه صادر و اعلام می نماید . رای صادره به استناد ماده ۵۰۷ قانون مار الذکر حضوری بوده و ظرف مدت ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر خواهی در محاکم محترم تجدیدنظر استان تهران می باشد.

رئیس شعبه ۹۱ دادگاه حقوقی تهران — ۱۱۰/۹۶۴۴۳ت

اگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به اقای حمیدرضا همتی سزنقی فرزند اباذر

خواهان /شاکی رقیه داروور خوانده /متهم حمیدرضا همتی سزنقی خواسته/اتهام الزام به ایفای تعهد (مالی) مبنی بر – مطالبه خسارت دادرسی مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۳۱۳۰۰۴۰۱ شعبه ۱۴۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید محلاتی تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۶/۹/۲۱ ساعت ۱۰:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی بعلت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی میگردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۱۴۸ دادگاه عمومی حقوقی تهران — ۱۱۰/۹۶۴۴۴ت

اگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به اقای مسعود تاجیک

خواهان اقای علی سمیعی کیا دادخواستی به طرفیت خوانده اقای مسعود تاجیک خواسته اعسار از پرداخت هزینه دادرسی – مطالبه وجه سفته به مبلغ ۱/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال – تامین خواسته (اجرا قبل از ابلاغ به میزان بهای خواسته) مطالبه خسارت دادرسی – مطالبه خسارت تاخیر تادیه – ضمنا موضوع جلسه استماع شهادت شهود خواهان می باشد مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۳۱۲۰۰۳۰۵ شعبه ۱۴۷ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید محلاتی تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۶/۹/۲۲ ساعت ۱۰:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی بعلت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی میگردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۱۴۷ دادگاه عمومی حقوقی ناحیه ۱۴ تهران — ۱۱۰/۹۶۴۴۵ت

اگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به اقای بهزاد سالاری

خواهان اقای محسن مومن دادخواستی به طرفیت خوانده اقای بهزاد سالاری خواسته مطالبه وجه بابت(مطالبه مبلغ ۷۰ میلیون تومان که بموجب رسید عادی به انضمام خسارات تاخیر تادیه و هزینه دادرسی و سایر هزینه ها) به مبلغ ۷۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال مطالبه خسارت دادرسی – مطالبه خسارت تاخیر تادیه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۳۱۲۰۰۴۵۸ شعبه ۱۴۷ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید محلاتی تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۶/۹/۱۸ ساعت ۱۰:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی بعلت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی میگردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۱۴۷ دادگاه عمومی حقوقی ناحیه ۱۴ تهران — ۱۱۰/۹۶۴۴۷ت

اگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به اقای علی میرزایی

خواهان اقای امیر سامانی زاده دادخواستی به طرفیت خوانده اقای علی میرزایی خواسته تنظیم سند تلفن همراه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۳۱۱۰۰۳۱۸ شعبه ۱۴۶ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید محلاتی تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۶/۹/۲۲ ساعت ۹:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی بعلت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی میگردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی و استماع شهادت شهود در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۱۴۶ دادگاه عمومی حقوقی تهران — ۱۱۰/۹۶۴۴۹ت

مفقودی

سندبرگ کمپانی یک دستگاه مینی بوس سیستم بنز تیپ ۳۰۹ مدل ۱۳۵۶ به رنگ قرمزروغنی به شماره شاسی ۲۶۶۲۰۱ وشماره موتور ۰۳۴۵۷۶ به شماره انتظامی ایران ۲۱۹-۷۹ع ۴۲ بنام جبارنصیری مفقودگردیده واز درجه اعتبارساقط گردید.

قزوین

اگهی

خواهان ایرج احمدیان دادخواستی به طرفیت خواندگان سهیلا کاویانی و نسرین کاویانی و سیمین کاویانی و میر کریم موسوی جاوید و سارا نوری شیرازی و محسن نوری شیرازی و فرحناز نوری شیرازی و حسین کاویانی و سعیده نوری شیرازی و فاطمه کاویانی و صدیقه مشهدی اسدالهی و سیما کاویانی و مرضیه نوری شیرازی – و رجبعلی امیری و محمد پور مختار و نوشین نوری شیرازی و حمید کاویانی و منصور نوری شیرازی و مریم نوری شیرازی و زهرا کاویانی و سمیرا نوری شیرازی و عذری چیذری و سکینه جمالی پو و رامذه کاویانی خواسته الزام به تنظیم سند رسمی ملک مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۴۰۹۹۸۰۲۳۱۱۰۰۹۴۱ شعبه ۱۴۶ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید محلاتی تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۶/۹/۲۱ ساعت ۹:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی بعلت مجهول المکان بودن خواندگان و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی میگردد تا خواندگان حمید و حسین و سیمین و سیما و زهرا و فاطمه و سهیلا و رامذه و نسرین همگی کاویانی و سکینه جمالی پور و میر کریم موسوی جاوید و رجبعلی امیری پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی و استماع شهادت شهود در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۱۴۶ دادگاه عمومی حقوقی تهران — ۱۱۰/۹۶۴۵۰ت

آگهی ابلاغ وقت دادرسی به میر احمد میر احمدی

وقت رسیدگی ۹۶/۹/۲۱ ساعت ۹ صبح خواسته : طلاق خواهان اکرام رنجبر دادخواستی تسلیم دادگاههای عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۲۴۵ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین‌شده بعلت مجهول‌المکان بودن خوانده و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب دریکی از روزنامه های کثیرالانتشار آگهی می شود. تاخوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف یک ماه بدفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند.

مدیر دفتر شعبه ۲۴۵ مجتمع قضایی خانواده یک تهران — ۱۱۰/۹۶۴۵۱ت

آگهی موضوع ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

نظر به اینکه در اجرای قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۷۴۳– ۱۳۹۶ مورخ ۹۶/۰۳/۰۲ تصرفات آقای / خانم غنی ناصری شماره شناسنامه ۲۶۶ صادره از اهواز فرزند یاسر دارای کد ملی شماره ۱۷۵۲۷۳۳۹۶۷ نسبت به یکباب ساختمان به مساحت ۱۵۵/۳۷ متر مربع در قسمتی از ششدانگ پلاک ۲۶۹۲/۱۶ واقع در بخش دو اهواز اخبار خروجی بنام نیسی نواصر (عبدالزهرا نواصر احدی از ورثه) منجر به صدور رأی گردیده برابر ماده ۳ قانون مزبور مراتب در دو نوبت به فاصله پانزده روز جهت اطلاع عموم آگهی می گردد تا هر کس نسبت به تصرفات مفروزه و مالکیت ایشان اعتراض داشته باشد از تاریخ انتشار نوبت اول این آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را مستقیما به اداره ثبت اسناد و املاک اهواز تسلیم و رسید دریافت نمایند و معترض مکلف است ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست به مقامات قضائی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست اخذ و به اداره ثبت محل تحویل نمایند. بدیهی است در صورت عدم وصول اعتراض در موعد مقرر اداره ثبت برابر مقررات اقدام بصدور سند مالکیت خواهد نمود.

(تاریخ انتشار نوبت اول :۱۳۹۶/۰۷/۱۶) (تاریخ انتشار نوبت دوم:۱۳۹۶/۰۸/۰۲)

شماره م/الف: ۵/۱۹۸۲ — کفیل اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو اهواز - نصرت اله

ابلاغ دادخواست

در خصوص تجدید نظر خواهی مهدی کریمی و جلال قره داغی بطرفیت شما تجدید نظر خواندگان ۱/ محمد علی محمد زاده ۲/ صادق نیکابین۳/ نریمان ابری مجهول المکان نسبت به دادنامه شماره ۹۶۰۹۹۷۲۶۴۰۱۰۰۲۸۷ صادره از این شعبه به پیوست نسخه ثانی دادخواست و ضمائم تجدید نظر خواهی به شما ابلاغ می شود مقتضی است حسب ماده ۳۴۶ قانون آئین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی چنانچه پاسخی دارید ظرف ۱۰ روز پس از رویت اخطاریه به این دادگاه اعلام نمایید یا به دادگاه تحویل دهید در غیر اینصورت پرونده به همین کیفیت به تجدید نظر ارسال میگردد. توجه: پس از دریافت این ابلاغیه ابلاغ اوراق قضایی بصورت الکترونیک انجام خواهد شد و ابلاغ بصورت کاغذی در موارد محدود و استثناء انجام می شود بنابر این ضروری است نسبت به ثبت نام و مشاهده این ابلاغیه و ابلاغیه های آتی از طرق سامانه اقدام نمایید .

مدیر دفتر شعبه اول دادگاه حقوقی شهریار –قدیری (۲۸۴۶۷)

ابلاغ وقت

ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم به کلاسه پرونده ۹۶ / ۸ / ۴۲۵ – وقت رسیدگی چهارشنبه ۸ /۹ / ۹۶ ساعت ۱۷/۴۰ حوزه ۲ – خواهان صدیقه ظهیری – خوانده مجتبی کوثری – خواسته مطالبه نفقه معوقه – خواهان دادخواستی تسلیم دادگاه های عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه حل اختلاف ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده بعلت 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 کثیر الانتشار آگهی میشود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشرو مدت آن خواهد بود.

دبیر حوزه ۸ شورای حل اختلاف شهریار (۲۸۴۶۵)

اجرائیه

محکوم له: احمدرضایی رضایی فرزند جعفر – محکوم علیه : نعمت خلقی مجهول المکان بموجب در خواست اجرای حکم مربوطه به شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۲۶۴۰۳۰۰۴۸۲ محکوم علیه محکوم است به استرداد لاشه سندمالکیت رسمی به شماره چاپی ۶۶۹۸۲۴ صادره به تاریخ ۵۸/۳/۸ مربوطه به ملک با پلاک ثبتی ۴۵/۶۵۴ به شماره ثبت ۳۴۱۶۳ صفحه ۱۹۷ دفتر ۲۵۱ به خواهان و پرداخت مبلغ ۲۵۰۰۰۰ ریال بعنوان نیم عشر دولتی در حق صندوق جمهوری اسلامی ایران می باشد. محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغیه ۱/ ظرف ۱۰ روز مفاد آنرا بموقع اجرا بگذارد۲/ ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد۳/مالی معرفی کندکه اجرا حکم و استیفا محکوم به از ان میسر باشد۴/ خود داری محکوم علیه از اعلام کامل صورت اموال به منظور فراراز اجرای حکم حبس تعزیری درجه ۷ را در پی دارد.

مدیر دفتر شعبه ۳ دادگاه عمومی حقوقی شهریار – عابدی (۲۸۴۶۶)

اجرائیه

محکوم له : رضا اوجاقی بنشانی شهریار باغستان نصیر آباد خ بهشتی ک ۲۷ پ ۴۴ –محکوم علیه : معصومه غفاری مجهول المکان – محکوم به : بموجب دادنامه شماره ۵۳۴ مورخ ۹۶/۵/۲۹ شورای حل اختلاف شهریار شعبه ۴ که وفق دادنامه شماره همان مرجع محکوم علیه به پرداخت مبلغ ۴۲ میلیون ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۱۴۸۵۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و خسارت تاخیرتادیه از تاریخ صدور چک لغایت وصول آن در حق خواهان و پرداخت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت محکوم می گردد. محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغیه ۱/ ظرف ۱۰ روز مفاد آنرا بموقع اجرا بگذارد۲/ ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد۳/مالی معرفی کندکه اجرا حکم و استیفا محکوم به از ان میسر باشد ۴/ علاوه بر موارد بالا که تمام یا قسمتی از ماده ۳۴ قانون اجرای حاکام مدنی می باشد به مواردی از قانون اجرای احکام و قانون آئین دادرسی مدنی توجه نموده و به آن عمل نمایید.

قاضی حوزه۴ شورای حل اختلاف شهریار (۲۸۴۶۴)

اگهی

در خصوص پرونده کلاسه ۹۶۰۲۶۵ خواهان سکینه زرگر خواندگان محمد ابراهیم روش و علیرضا یزدی به خواسته اعسار وقت رسیدگی ۹۶/۹/۸ ساعت ۱۲ در یکی از جراید کثیرالانتشار چاپ و نسخه ای از ان به شما ارسال گردد

م الف ۴۶۴۶ مدیر دفتر شعبه سوم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان ملارد

۸۹۱

حصر وراثت

فریبا حجتی کوشالی دارای شناسنامه شماره ۱۴۲۱۰ به شرح دادخواست به کلاسه ۲۹۵۰ از این شورادادخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان وحید علامه به شناسنامه ۴۰۸ در تاریخ ۹۶/۷/۸ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته اند ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به ۱/ فرید علامه ۱۲۳۳۲ ۱۳۶۶ پسر ۲/ فریبا حجتی کوشالی ۱۴۲۱۰ ۱۳۶۰ همسر ۳/ مهین ضرغام ۱۰۱۷ ۱۳۱۷ مادر اینکه با انجام تشریفات مقدماتی در خواست مزبور را دریک نوبت آگهی مینماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه از متوفی نزد ان باشد از تاریخ نشر اگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

دبیر شعبه ۲ شورای حل اختلاف شهریار – قادری | ۲۸۴۶۳|

اجرائیه

محکوم له: مظفر اسدی فرزند رضا علی بنشانی شهریار وائین بلوار امام میلاد۸ انتهای خ بسیج پ۴ – محکوم علیه : بهروز احمدی مجهول المکان بموجب در خواست حکم مربوطه به شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۲۶۴۰۹۰۰۲۶۱ محکوم علیه محکوم است به پرداخت یک میلیارد و هشتصد میلیون ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۸۰۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و نیز حق الوکاله وکیل و مبلغ ۰۰۰ / ۳۹/۶۰۰ در حق محکوم له بدیهی است طبق بند ۱۴ ماده ۳ وصول برخی از در آمد های دولت و مصرف آن در موارد معین هزینه دادرسی از محکوم علیه وصول خواهد شد و پرداخت مبلغ ۰۰۰ / ۹۲/۰۲۰ ریاب بابت هزینه اجرایی در حق دولت ضمنا وفق ماده ۹ قانون اجرای احکام مدنی جهت انجام عملیات اجرایی ابلاغ با اخطاریه دیگری صادر نخواهد شد. محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه۱/ ظرف ده روز مفاد آنرااجرا بگذارد۲/ ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد۳/ مالی معرفی کند که اجرا حکم و استیفا محکوم به از ان میسر باشد ۴/ خود داری محکوم علیه از اعلام کامل صورت اموال به منظور فرارازاجرای حکم حبس تعزیری درجه ۷ را در پی دارد.

مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه ۹ دادگاه عمومی حقوقی شهریار –اسماعیل ایران مهر | ۲۸۷۰۳|

اجرائیه

مشخصات محکوم له قمرتاج قوزیوند گاوکرانی ف محمد قلی شغل خانه دار به نشانی سراسیاب خ معلم ک انوری پ ۳ مشخصات محکوم علیه زهرا امیری و ناهید امیری مجهول المکان محکوم به بموجب دادنامه ۴۸۵/۵/۹۶ - ۹۶/۳/۲۲ شورای حل اختلاف شهرستان ملارد شعبه پنجم حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۱۸۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و پرداخت مبلغ ۵۴۳۵۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ تقدیم دادخواست ۹۶/۱/۲۰ لغایت اجرای حکم در حق خواهان صادر گردیده رای صادره غیابی می باشد

م الف ۴۶۴۳ شعبه پنجم شورای حل اختلاف شهرستان ملارد

۸۸۹

اجرائیه

مشخصات محکوم له زبیده دوستی ف عباسعلی شغل خانه دار نشانی سراسیاب خ معلم مجتمع نور بلوک ۶ واحد ۵ مشخصات محکوم علیه زهرا امیری و ناهید امیری مجهول المکان محکوم به بموجب دادنامه ۵۰۲/۵/۹۶- ۹۶/۳/۲۴ شورای حل اختلاف شهرستان ملارد شعبه پنجم حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۷۵۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و پرداخت مبلغ ۲۷۷۰۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ تقدیم دادخواست ۹۶/۱/۲۰ لغایت اجرای حکم در حق خواهان صادر گردیده رای صادره غیابی می باشد

م الف ۴۶۴۴ شعبه پنجم شورای حل اختلاف شهرستان ملارد

۸۹۰

اجرائیه

مشخصات محکوم له فریده قوری جیلی ف علی شغل خانه دار نشانی سراسیاب خ قارچ خ معلم نبش ک لاله پ ۱۱۳۷ مشخصات محکوم علیه زهرا امیری و ناهید امیری مجهول المکان محکوم به بموجب دادنامه ۴۸۶ - ۹۶/۳/۲۲ شورای حل اختلاف شهرستان ملارد شعبه پنجم محکوم علیه ها محکوم به پرداخت مبلغ ۸۷۰۰۰۰۰۰ ریال و مبلغ ۲۳۲۰۰۰۰ ریال هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ تقدیم دادخواست ۹۶/۱/۲۰ لغایت اجرای حکم در حق خواهان صادر گردیده رای صادره غیابی می باشد

م الف ۴۶۴۵ شعبه پنجم شورای حل اختلاف شهرستان ملارد

۸۹۲

اصلاحیه

پیرو اگهی به شماره م الف ۱۸۰۱ در روزنامه فرصت امروز در تاریخ ۹۶/۸/۱ چاپ شده به شماره دادنامه ۴۴۰/۹۶ صحیح می باشد که بدینوسیله اصلاح می گردد

م الف ۱۸۰۱

۹۰۴

آگهی در خواست انحصار وراثت

به اطلاع می رساند اقای نجات علی بهنامی دارای سند سجلی ۳۶۳-۱۳۴۰ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف دهدشت نموده که به کلاسه ۱- ۹۶۰۹۹۸۷۴۲۸۱۰۰۵۷۴ ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی آن اظهار نموده که مرحومه نباتی چرغان ف کهیار در تاریخ ۹۰/۱/۲۵ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از نجات علی بهنامی فرزند مندنی ش ش ۳۶۳-۱۳۴۰ فرزند متوفیه و درویشعلی هوشمندی ف مندنی ش ش ۳۶۲-۱۳۳۸ فرزندمتوفیه و انیسه غفاری طلب ف مندنی ش ش ۲۲۰-۱۳۲۴فرزند متوفیه و براتعلی بهنامی ف مندنی ش ش ۳۶۵-۱۳۴۵ فرزندمتوفیه و اسیه چرویده ف مندنی ش ش ۳۶۱-۱۳۳۵ فرزند متوفیه و سفیده چرویده ف مندنی ش ش ۳۶۴-۱۳۴۲فرزند متوفیه ولاغیر اینک با انجام تشریفات مقدماتی و به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی مراتب را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شورای حل اختلاف شماره یک دهدشت

۸۸۸

آگهی در خواست انحصار وراثت

به اطلاع می رساند زینب احمدی تبار دارای سند سجلی ۳۶۲۲-۱۳۶۱ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف دهدشت نموده که به کلاسه ۱- ۹۶۰۹۹۸۷۴۲۸۱۰۰ ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی آن اظهار نموده که مرحوم خورشید احمدی تبار فرزند جمشید در تاریخ ۹۶/۷/۲۲ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از عطری اقبالیان موخر ف بهرام ش ش ۲۵۳-۱۳۲۹ همسر متوفی و علی حسین کاظمیان پور ف خورشید ش ش ۳-۱۳۳۷ فرزند متوفی وعلی حسین کاظمیان پور ف خورشید ش ش ۲-۱۳۴۳ فرزندمتوفی و هاشم احمدی تبار ف خورشیدش ش ۴۱۵۸- ۱۳۶۵ فرزند متوفی و گلتاج پرند اور کوشک ف خورشید ش ش ۲۳۶-۱۳۶۶ فرزند متوفی و زهرا احمدی تبار ف خورشید ش ش ۴-۱۳۵۸ فرزند متوفی و حرمت احمدی تبار ف خورشید ش ش ۲۹۷-۱۳۵۷ فرزند متوفی و ذاتمه احمدی تبار ف خورشید ش ش۲۹۶-۱۳۴۸ فرزند متوفی و زینب احمدی تبار ف خورشید ش ش۳۶۲۲-۱۳۶۱ فرزند متوفی و فاطمه احمدی تبار ف خورشید ش ش۳۹۸-۱۳۶۰ فرزند متوفی و الهه احمدی تبار ف خورشید ش ش۲-۱۳۶۳ فرزند متوفی ولاغیر اینک با انجام تشریفات مقدماتی و به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی مراتب را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شورای حل اختلاف شماره یک دهدشت

۸۸۶

آگهی درخواست انحصار وراثت

به اطلاع می رساند روح اله جاودان دارای سند سجلی ۸۸-۱۳۵۸ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف دهدشت نموده که به کلاسه ۱ - ۹۶۰۹۹۸۷۴۲۸۱۰۰۵۸۹ ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی آن اظهار نموده که مرحومه افروز صیادی نژاد فرزند خونکار در تاریخ ۹۶/۷/۱۱ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از محمد جواد جاودان ف کاکاش ش ۱۱۱-۱۳۵۹ فرزند متوفیه و روح اله جاودان ف کاکاش ش ۸۸-۱۳۵۸ فرزند متوفیه و عزیزاله جاودان ف کاکاش ش ۳۲۴۲-۱۳۵۵ فرزند متوفیه و دارا جاودان ف کاکاش ش ۵-۱۳۵۴ فرزند متوفیه و مهرعلی جاودان ف کاکاش ش ۱۹۷۶-۱۳۴۸ فرزند متوفیه و رقیه جاودان ف کاکاش ش ۳۱۷۹-۱۳۶۵ فرزند متوفیه و اعظم جاودان ف کاکاش ش ۲۲۷-۱۳۶۱ فرزند متوفیه و فاطمه جاودان ف کاکاش ش ۲۱۲۶- ۱۳۵۰ فرزند متوفیه و صولت جاودان ف کاکاش ش ۱۹۷۵-۱۳۴۶ فرزند متوفیه ولاغیر اینک با انجام تشریفات مقدماتی و به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی مراتب را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شورای حل اختلاف شماره یک دهدشت

۸۸۷

رونوشت آگهی حصروراثت

آقای کورش آشوری فرزند رضا دارای شناسنامه شماره کدملی ۰۰۱۲۱۱۲۶۸۲ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶۰۵۷۳ازاین شورادرخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان رضا آشوری فرزند محمدحسین به شناسنامه ۳۴۲ درتاریخ ۱۳۹۶/۰۷/۰۱ اقامتگاه دائمی خود را بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به:۱-نرگس خبازها شماره شناسنامه ۳۱۲۳ (همسرمتوفی) ۲-فرنگیز دارابی شماره شناسنامه ۵۰۶۲۱(مادرمتوفی) ۳-کورش آشوری شماره ملی ۰۰۱۲۱۱۲۶۸۲(پسرمتوفی) ۴-شیوا آشوری شماره ملی ۰۰۱۶۰۰۰۰۹۹(دخترمتوفی) اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را دریک نوبت آگهی می نماید تاهر کسی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ازمتوفی نزد اوباشد ازتاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا صادر خواهد شد.

قاضی شعبه چهارم شورای حل اختلاف شهرقزوین –اسماعیل دهقان نژاد

آگهی مزایده

به موجب رای شماره ۱۲۶۸-۹۴ شعبه ۱۳ قم و کلاسه پرونده ۹۶۰۴۰۴/ن اجرای احکام مدنی دادگستری شهرستان بهارستان محکوم علیه آقای حسین مرتضوی محکوم است به پرداخت ۸۲۲۶۰۰۰۰ ریال در حق محکوم له حسین هژیر شایسته و مبلغ یک بیستم ریال بابت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت که اموال محکوم علیه حسب درخواست محکوم له توقیف توسط کارشناس منتخب دادگاه ارزیابی گردیده است که قرار مزایده اموال توقیفی ذیل به تاریخ ۹۶/۸/۱۳ روز شنبه ساعت ۹ الی ۱۰ صبح در محل مزایده به نشانی نسیم شهر م هفت تیر دادگستری شهرستان بهارستان دفتر اجرای احکام مدنی برگزار می گردد علیهذا افرادی که مایل به شرکت در مزایده می باشند می توانند در تاریخ فوق الذکر مراجعه و فرد یا افرادی که بالاترین قیمت را پیشنهاد دهند به عنوان برنده مزایده شناخته خواهد شد مشخصات وقیمت پایه اموال توقیفی مورد مزایده مورد مزایده عبارت است از یک دستگاه خودروی سواری پژو پارس به شماره شهربانی ۹۹-۹۳۹ب۴۷ به رنگ نقره ای مدل سال ۸۴ و فاقد رنگ می باشد و فقط در قسمت جلو سمت راست کمی دچار رنگ رفتگی می باشد که باتوجه به جمیع جهات و وضعیت ظاهری خودرو به قیمت دوازده میلیون وششصد هزار تومان کارشناسی و براورد گردیده است توضیح اینکه ده درصد پیشنهادی نقدا از برنده مزایده اخذ و نامبرده مکلف است ظرف یکماه ازتاریخ مزایده باقیمانده ثمن مورد معامله را به صندوق دولت تودیع نماید درغیراینصورت ده درصد وصول شده به نفع صندوق دولت ضبط و مزایده تجدید خواهد شد متقاضیان می توانند پنج روز قبل از موعد مزایده به این اجرا مراجعه نماید تا ترتیب بازدید انان از محل مزایده داده شود

م الف ۱۷۹۱ مدیر دادورز اجرای احکام مدنی دادگستری شهرستان بهارستان

۸۹۸

تاسیس موسسه غیر تجاری فروغ قانون و عدالت در تاریخ ۹۶/۷/۲۹ به شماره ثبت ۱۱۶۸ به شناسه ملی ۱۴۰۰۷۱۴۸۹۴۷

ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده است که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی می‌شود.۱ـ موضوع انجام امور مشاوره حقوقی شامل تنظیم شکوائیه دادخواست لایحه و چگونگی طرح دعاوی حقوقی وکیفری دعاوی خانوادگی نحوه طرح و رفع اختلافات ملکی ثبتی ممیزی و تفکیک املاک اخذ سند نسبت به املاک قولنامه ای به اجرا گذاشتن اسناد لازم الاجرا انجام امورات ثبتی شهرداری ها وکمسیون های ان بویژه کمسیون ماده ۵ و ماده ۱۰۰ و کلیه کمسیون های تخصصی در مراجع ذیصلاح مراجع مالیاتی و کمسیون های ان هیات رسیدگی تحت پوشش وزارت کار و امور اجتماعی وهمچنین دیوان عدالت اداری ارائه مشاوره حقوقی و ثبتی و داوری همکاری با وکلای دادگستری عندالزوم انتخاب وکیل برای مراجعین حق تنظیم قرارداد مشاوره با واحدهای صنعتی خدماتی و وصول مطالبات اشخاص حقیقی وحقوقی از طریق مراجع ذیصلاح در صورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی باشد ۲ـ مدت موسسه: از تاریخ ثبت به مدت نامحدود ۳-مرکز اصلی: اذربایجان غربی شهر ارومیه جارچی باشی خ خیام جنوبی ک تربیت پ ۳ ط زیرزمین به کدپستی ۵۷۱۳۶۹۸۳۱۷-دارائی موسسه ومیزان دارائی هر یک از موسسین مبلغ یک میلیون ریال می باشد که نهصد و نود هزار ریال ان متعلق به آقای هوشنگ ظرافت و ده هزار ریال ان متعلق به آقای ابراهیم محمدی است ۵ـ اولین مدیران آقای هوشنگ ظرافت ش م ۲۷۵۳۵۴۷۳۵۱ به سمت عضو و رئیس هیات مدیره و مدیر عامل و آقای ابراهیم محمدی ش م ۲۷۵۴۱۶۸۴۶۱ به سمت عضو هیات مدیره به مدت نامحدود انتخاب شدند ۶- دارندگان حق امضا امضای کلیه چکها و اوراق بهادار و اوراق عادی و اداری و قراردادها با رئیس هیات مدیره و مدیر عامل به تنهایی همراه با مهر موسسه معتبر خواهد بود ۷- اختیارات مدیر عامل طبق اساسنامه

اداره کل ثبت اسناد واملاک استان اذربایجان غربی

مرجع ثبت شرکتها و موسسات غیر تجاری ارومیه

۸۶۴

دادنامه

خواهان محمد علی اسماعیلی ف حاجعلی به نشانی زنجان کوی فرهنگ ضلع جنوبی م مدیریت پ ۳۱۵۶ مصالح فروشی خوانده صالح طالبی ف ستار مجهول المکان خواسته مطالبه وجه چک به تاریخ ۹۶/۷/۱۹ در وقت فوق العاده پرونده کلاسه ۹۶۰۴۲۰ به تصدی امضاکننده ذیل تحت نظر است شورا پس از بررسی اوراق و محتویات پرونده با استعانت از خداوند متعال بشرح زیر مبادرت به صدرو رای می نماید

رای قاضی شورا

در خصوص دعوی محمدعلی اسماعیلی به طرفیت صالح طالبی به خواسته مطالبه مبلغ ۲۰۰ میلیون ریال موضوع یک فقره چک مستند دعوی به شماره ۲۰۳۹۱۰-۹۶/۶/۷ عهده بانک تجارت شعبه میدان ازادی با احتساب خسارت دادرسی به شرح متن دادخواست تسلیمی نظر به اینکه صدور وجود اصل چک در ید خواهان دلالت بر اشتغال ذمه خوانده به میزان وجه مندرج در متن ان در مقابل خواهان به عنوان دارنده را دارد و باتوجه به اینکه مستند مرقوم از هر گونه تعرض مصون مانده و به اصالت ان خدشه ای وارد نشده و در مقابل دعوی مطروحه نیز دفاعی معمول نشده و ایراد وتکذیبی به عمل نیامده است ودلیل دائر پرداخت وجه چک مورد دعوی و تحصیل برائت ذمه از سوی خوانده ابراز نگردیده لذا شورا دعوی را محمول بر صحت تشخیص و با احراز مدیونیت خوانده و استصحاب بقا دین و مستندا به مواد ۳۱۰-۳۱۳ قانون تجارت و ۱۹۸-۵۱۹ق ا د م و تبصره الحاقی به ماده ۲ قانون صدور چک خوانده را به پرداخت مبلغ دویست میلیون ریال از بابت اصل خواسته و به علاوه مبلغ سه میلیون و پانصد و نود وهفت هزار و پانصد ریال از بابت هزینه دادرسی و هزینه نشر اگهی وخسارت تاخیر تادیه بر مبنای نرخ تورم از تاریخ چک تا زمان وصول ان که توسط واحد اجرای احکام از بانک مرکزی استعلام می شود در حق خواهان محکوم می نماید این رای غیابی و ظرف مهلت بیست روز ازتاریخ ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه و ظرف مهلت بیست روز دیگر پس از ان قابل تجدیدنظر خواهی نزد محاکم محترم عمومی حقوقی شهرستان زنجان است

قاضی شعبه ۷ شورای حل اختلاف زنجان شهبازی

۸۹۷

اجرائیه

محکوم له ام لیلا آقچه لو محکوم علیهم اکبر سفیداری -ملیحه فتوحی فیروز ابادی و معصومه فتوحی فیروز ابادی و حسن مختاری و ربابه فتوحی و فیروز اسدی و محمود محمدقلی پیرو آگهی های منتشره در جراید بدینوسیله به محکوم علیهم که مجهول المکان می باشند ابلاغ می گردد طبق اجرائیه صادره از شعبه ۴ در پرونده کلاسه ۹۵۰۴۸۶ به موجب درخواست اجرای حکم مربوطه ۹۶۱۰۰۹۲۲۹۰۴۰۱۰۲۹ و تجدیدنظر خواهی نسبت به دادنامه مربوطه ۹۵۰۹۹۷۲۲۹۰۴۰۱۲۱۳ محکوم علیهم محکوم است به حضور در یکی از دفاتر اسنادرسمی وا نتقال پلاک ثبتی ۷۴۶ فرعی مفروز ومجزی شده از پلاک ۱۷۳ فرعی از ۱۵۵ اصلی به نام محکوم له و پرداخت هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل مبلغ ۶۰۸۵۷۰۰ ریال در حق محکوم له ونیم عشردولتی پرداخت نیم عشر حق اجرا و نیز هزینه های اجرائی بر عهده محکوم علیه می باشد بدیهی است باتوجه به غیابی بودن حکم اجرای حکم غیابی منوط به معرفی ضامن معتبر با اخذ تامین متناسب از محکوم له یا ابلاغ واقعی اجرائیه به محکوم علیه می باشد لذا مفاد اجرائیه صادره یک نوبت در اجرای ماده ۷۳ ق ا د م و ماده ۹ قانون اجرای احکم مدنی در یکی از جراید کثیرالانتشار درج می گردد تاظرف ده روز پس از انتشار آگهی نسبت به اجرایی مفاد اجرائیه اقدام گردد درغیراینصورت واحد اجرای احکام طبق مقررات نسبت به اجرائی مدلول اجرائیه ووصول هزینه اجرایی اقدام خواهد شد

منشی شعبه ۴ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم

۸۷۷

آگهی حصر وراثت

حسین محمد زاده دارای شناسنامه شماره ۴۴۴ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶/۱۷۱ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان علی محمد زاده به شماره شناسنامه ۳ در تاریخ ۹۶/۷/۱۵ در اردبیل اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به حسین محمد زاده ش ش ۴۴۴ ف علی فرزند متوفی و یوسف محمد زاده ش ش ۸۰۹ ف علی فرزند متوفی و الهام محمد زاده ش ش ۱۰۶۸۰ ف علی فرزند متوفی و رباب محمد زاده ش ش ۸۵۳ ف علی فرزند متوفی و مرضیه محمد زاده ش ش ۴۴۵ ف علی 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 و هر وصیت نامه ای جز سری و رسمی که بعد از این موعد ابراز شو د از درجه اعتبار ساقط است

رئیس شعبه ۱۱ شورای حل اختلاف شهرستان اردبیل

۸۹۴

اگهی مرحله شانزدهم سال ۱۳۹۶ (منطقه یک کرمان)

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کرمان

اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه یک شهرستان کرمان

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

در اجرای مواد مذکور بدینوسیله املاکی که برابر اراء هیاتهای حل اختلاف موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی ناحیه یک کرمان تقاضای ثبت انها پذیرفته و ادامه عملیات ثبتی انها مطابق قانون مذکور تجویز گردیده است به ترتیب شماره پلاک فرعی از اصلی و بخش محل وقوع ملک و مشخصات مالک یا مالکین (متقاضیان ثبت) واقعدر بخشهای (۱-۴- ۸) ثبتی شهرستان کرمان بشرح ذیل اگهی میشود تا در صورتی که شخص یا اشخاصی نسبت به صدور سند مالکیت متقاضیان اعتراضی داشته باشند بتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.شایان ذکر است صدور و تسلیم سند مالکیت بر اساس قانون مذکور مانع مراجع متضرر به دادگاه نخواهد بود .

املاک تقاضای ثبت شده واقع در بخش ۱ کرمان

۲۸۲۳ فرعی از ۴۷۷۶ اصلی – اقای رمضان گنجعلی زاده ده قاضی فرزند حسن به شناسنامه شماره ۱۰۹۱ صادره از کرمان و خانم نجمه حسینی مزارعی فرزند عباس به شناسنامه شماره ۷۱۰۹ صادره از کرمان بالمناصفه در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۳۲۵/۵ متر مربع به ادرس کرمان فیروز اباد کوچه ابوریحان روبروی شرقی ۱۰ خریداری از محل مالکیت جلیل رشید فرخی - ردیف های ۱۹۷۷ و ۱۹۷۸

۱۵۴۲۱ فرعی از ۴۷۷۶ اصلی مجزی شده از ۹۴ فرعی از ۴۷۷۶ اصلی – اقای کرامت خراسانی زاده گزکی فرزند عزیزاله به شناسنامه شماره ۴ صادره از کرمان در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۲۵۲/۳ متر مربع به ادرس کرمان بزرگراه ایت الله خامنه ای کوچه ۱۹ اواسط کوچه سمت چپ خریداری از محل مالکیت جلیل رشید فرخی - ردیف ۱۵۳۵

۱۵۴۳۵ فرعی از ۴۷۷۶ اصلی مجزی شده از ۱۲۵ فرعی از ۴۷۷۶ اصلی – اقای محمد گهرگزی فرزند غلامرضا به شناسنامه شماره ۳۷۴۵ صادره از کرمان در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۱۵۹/۸۲ متر مربع به ادرس کرمان بزرگراه ایت الله خامنه ای بلوار پردیس بیست متری امام سجاد کوچه حضرت معصومه خریداری از محل مالکیت سید عباس عمرانی - ردیف ۰۲۸۶

۱۵۴۳۶ فرعی از ۴۷۷۶ اصلی مجزی شده از ۱۲۷ فرعی از ۴۷۷۶ اصلی – اقای حسین گهرگزی فرزند غلامرضا به شناسنامه شماره ۷۵ صادره از کرمان در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۳۳۹/۳۱ متر مربع به ادرس کرمان بلوار ایت الله خامنه ای کوچه ۳۵ کوچه صالح خریداری از محل مالکیت یدالله بهرام پور - ردیف ۰۳۴۷

۱۵۴۳۸ فرعی از ۴۷۷۶ اصلی مجزی شده از ۱۲۵ فرعی از ۴۷۷۶ اصلی – خانم صدیقه رادی فرزند حسین به شناسنامه شماره ۱۶۳ صادره از شهداد در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۲۱۱/۸ متر مربع به ادرس کرمان بزرگراه ایت الله خامنه ای بیست متری امام سجاد کوچه حضرت معصومه خریداری از محل مالکیت سید جلال و سید عباس عمرانی - ردیف ۰۵۲۰

۱۵۴۳۹ فرعی از ۴۷۷۶ اصلی – اقای سیف الله منصوری فرزند امیر به شناسنامه شماره ۳ صادره از بافت در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۱۶۷/۵ متر مربع به ادرس کرمان فیروز اباد کوچه ۸ شرقی ۴ منزل چهارم سمت چپ خریداری از محل مالکیت محمود شفابخش - ردیف ۰۸۸۵

۱۵۴۴۰ فرعی از ۴۷۷۶ اصلی – خانم مریم ابراهیمی زاهد فرزند ماشاالله به شناسنامه شماره ۱۲ صادره از کرمان در ششدانگ یکباب خانه مشتمل بر طبقه فوقانی به مساحت ۳۶۱/۷۷ متر مربع که موازی ۲۴/۵ متر مربع از ششدانگ عرصه مورد تقاضا متعلق بوقف و در اجاره نامبرده قرار دارد به ادرس کرمان خیابان شهداء فتح ابادان کوچه ۳ انتهای کوچه داخل فضای سبزدرب سوم نمای سفالی خریداری از محل مالکیت شاهرخ و رستم کیانیان - ردیف ۲۶۵۳

۱۵۴۴۳ فرعی از ۴۷۷۶ اصلی – اقای محمد چناریان نخعی فرزند علی به شناسنامه شماره ۳۵۲ صادره از کرمان در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۲۰۶/۰۵ متر مربع به ادرس کرمان خیابان مدیریت کوچه ۳۶ نرسیده به چهار کوچه سمت راست خریداری از محل مالکیت سید حسین عمرانی - ردیف ۲۷۸۸

۱۵۴۵۹ فرعی از ۴۷۷۶ اصلی مجزی شده از ۱۱ فرعی از ۴۷۷۶ اصلی – خانم رقیه زارعی کشیتوئیه فرزند احمد به شناسنامه شماره ۱۴ صادره از شهداد در ششدانگ یکباب خانه مشتمل بر طبقه فوقانی به مساحت ۱۷۸/۹ متر مربع به ادرس کرمان بلوار ایت الله خامنه ای کوچه ۲۷ فرعی ۷ سمت راست خریداری از محل مالکیت سید جلال عمرانی - ردیف ۵۵۱۲

۱۵۴۶۲ فرعی از ۴۷۷۶ اصلی مجزی شده از ۱۳۹ فرعی از ۴۷۷۶ اصلی – خانم زهرا پشته شیرانی فرزند مرحوم حسین به شناسنامه شماره ۳۱ صادره از کرمان در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۳۰۴/۹۵ متر مربع به ادرس کرمان بلوار ایت الله خامنه ای کوچه ۱۷ خریداری از محل مالکیت سید جلال عمرانی - ردیف ۰۴۸۹

۱۵۴۷۱ فرعی از ۴۷۷۶ اصلی مجزی شده از ۳۲ فرعی از ۴۷۷۶ اصلی – خانم ربابه کدخدائی ده خانی فرزند علی به شناسنامه شماره ۹۶۸ صادره از کرمان در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۲۱۵/۷ متر مربع به ادرس کرمان بزرگراه ایت الله خامنه ای کوچه ۴۱ خریداری از محل مالکیت شاهپور کیانیان و محمد رشید فرخی - ردیف ۰۴۷۳

۴۲۸۵ فرعی از ۴۸۰۹ اصلی – خانم مهدیه جباری نژاد کرمانی فرزند محمد به شناسنامه شماره ۸۹۶ صادره از کرمان در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۱۷۱/۲۲ متر مربع به ادرس کرمان خیابان مهدیه کوچه ۳۱ سمت راست نبش چهار کوچه اول خریداری از محل مالکیت کیاندخت کیانیان - ردیف ۲۰۸۰

۴۲۸۷ فرعی از ۴۸۰۹ اصلی مجزی شده از ۳۱ فرعی از ۴۸۰۹ اصلی – اقای افشین محمدی قناتغستانی فرزند علی به شناسنامه شماره ۱۵۵۶ صادره از کرمان در ششدانگ یکباب مغازه به مساحت ۳۰/۸۱ متر مربع به ادرس کرمان خیابان مهدیه نبش کوچه ۵۴ خریداری از محل مالکیت محمد عزیززاده - ردیف ۰۵۰۰

۱۷۸۵ فرعی از ۴۸۱۱ اصلی – اقای حمید رضا عطائی چترودی فرزند عبداله به شناسنامه شماره ۷۵۷ صادره از کرمان در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۱۷۶/۶۵ متر مربع به ادرس کرمان خیابان سده کوچه ۱۱ خریداری از محل مالکیت رستم کیانیان - ردیف ۳۳۱۱

۱۶ فرعی از ۴۸۲۸ اصلی – اقای رمضان صابر فرزند محمد به شناسنامه شماره ۱ صادره از کرمان در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۱۷۷/۰۵ متر مربع به ادرس کرمان بلوار شهداء خانوک کوچه ۱۹ سمت راست درب هفتم خریداری از محل مالکیت کتایون و مهین دخت سروشیان - ردیف ۰۳۹۶

۸۱ فرعی از ۴۸۵۶ اصلی – خانم زهرا شهاب ابادرودباری فرزند شه مراد به شناسنامه شماره ۴۷۲ صادره از بم در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۲۵۸/۷ متر مربع به ادرس کرمان خیابان زریسف کوچه ۱۹ خریداری از محل مالکیت عباس حلبی سازان و طاهره ایرانمنش - ردیف ۰۶۷۹

۳۰ فرعی از ۴۹۴۸ اصلی – خانم سمیه افضلی خارکوئی فرزند مهدی به شناسنامه شماره ۵۳ صادره از کرمان در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۱۷۲/۴۷ متر مربع به ادرس کرمان خیابان حکیم کوچه ۳۲ منزل پنجم سمت چپ خریداری از محل مالکیت علی محمد سالار کلانتری - ردیف ۱۳۱۴

املاک تقاضای ثبت شده واقع در بخش ۴ کرمان

۷۵۹ فرعی از ۲ اصلی – خانم حکیمه جهانشاهی برواتی فرزند حسین به شناسنامه شماره ۵۲۴۶ صادره از بم در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۲۱۶ متر مربع که موازی ۱۱۴/۷۵ متر مربع از ششدانگ عرصه مورد تقاضا متعلق بوقف و در اجاره نامبرده قرار دارد به ادرس کرمان شرف اباد خیابان مطهری جنوبی ۴ خریداری از محل مالکیت سهراب بختیاری - ردیف ۰۵۲۳

۶۸۱۵ فرعی از ۴ اصلی – اقای علیرضا فلاحتی فرزند رحیم به شناسنامه شماره ۹۱۰ صادره از کرمان در ششدانگ یکباب خانه مشتمل بر طبقه فوقانی به مساحت ۲۶۴ متر مربع که موازی ۴۴/۵۲ متر مربع از ششدانگ عرصه مورد تقاضا متعلق بوقف و در اجاره نامبرده قرار دارد به ادرس کرمان بلوار امام حسن مجتبی (ع) کوچه ۸ انتهای کوچه سمت راست خریداری از محل مالکیت احمد عاشور زاده - ردیف ۱۳۴۰

۵۱۶۵ فرعی از ۵ اصلی – اقای منصور نعیمی فرزند منیر به شناسنامه شماره ۳۰ صادره از کرمان در ششدانگ یکباب مغازه به مساحت ۴۷/۲۱ متر مربع به ادرس کرمان خیابان هزار و یک شب جنوبی روبروی کرمان ترسیم خریداری از محل مالکیت سید حسین طباطبایی - ردیف ۰۵۵۳

۵۱۶۶ فرعی از ۵ اصلی – اقای منصور نعیمی فرزند منیر به شناسنامه شماره ۳۰ صادره از کرمان در ششدانگ یکباب مغازه به مساحت ۳۲/۳۸ متر مربع به ادرس کرمان خیابان هزار و یک شب جنوبی روبروی کرمان ترسیم خریداری از محل مالکیت سید حسین طباطبایی - ردیف ۰۵۵۴

۴۳۰۸ فرعی از ۶ اصلی – اقای رضا هدایت فرزند عبدالرسول به شناسنامه شماره ۱۹۴۷۱ صادره از تهران در ششدانگ یکباب خانه مشتمل بر طبقه فوقانی به مساحت ۲۳۲ متر مربع به ادرس کرمان خیابان هزار و یک شب کوچه ۱۵ درب دوم شمالی خریداری از محل مالکیت حسین میرحسینی - ردیف ۰۲۲۹

۲۳۵۱ فرعی از ۸ اصلی – خانم زهره معارف دوست فرزند احمد به شناسنامه شماره ۳۱ صادره از کرمان در ششدانگ یکباب خانه مشتمل بر طبقه فوقانی به مساحت ۳۶۹ متر مربع به ادرس کرمان خیابان کمیل – کمیل ۵ خریداری از محل مالکیت عوض شهریار پناه - ردیف ۱۰۱۹۰

۵۱۵۱ فرعی از ۱۰ اصلی مجزی شده از ۲۸ فرعی از ۱۰ اصلی – خانم سمیه فارسی زاده زرندی فرزند محمود به شناسنامه شماره ۱۲۴۰ صادره از زرند در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۱۳۷/۶ متر مربع به ادرس کرمان بلوار امام حسن مجتبی کوچه ۳۱ سمت راست درب دوم خریداری از محل مالکیت یونس ذهاب ناظوری - ردیف ۰۶۶۳

۵۳۱۱ فرعی از ۱۰ اصلی – خانم سمیه احمدی پور فرزند عباس به شناسنامه شماره ۲۰۴۷۹ صادره از بم در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۲۰۴ متر مربع که موازی ۳۵/۲۲ متر مربع از ششدانگ عرصه مورد تقاضا متعلق بوقف و در اجاره نامبرده قرار دارد به ادرس کرمان بلوار امام حسن کوچه ۴۱ خریداری از محل مالکیت سیف اله ابوالحسنی - ردیف ۲۷۳۲

۵۳۴۰ فرعی از ۱۰ اصلی – اقای مجید رفیعی نژاد فرزند اکبر به شناسنامه شماره ۸۱ صادره از کرمان در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۲۷۹ متر مربع که موازی ۴۸/۱۶ متر مربع از ششدانگ عرصه مورد تقاضا متعلق بوقف و در اجاره نامبرده قرار دارد به ادرس کرمان بلوار امیر کبیر کوچه باغ بهرامی کوی مخابرات خریداری از محل مالکیت خسرو بختیاری - ردیف ۰۲۶۲

۶۸۹۱ فرعی از ۱۵ اصلی – اقای رسول یوسفی زباح فرزند نصراله به شناسنامه شماره ۱۲۳۲ صادره از کرمان در ششدانگ یکباب ساختمان به مساحت ۳۰۰ متر مربع به ادرس کرمان بلوار هوانیروز غدیر ۱ روبروی ورزشگاه امام علی خیابان لاله جنوبی لاله ۴ سمت راست هفتمین قطعه خریداری از محل مالکیت سبحان ریاضی - ردیف ۰۵۶۸

۳۳ فرعی از ۳۸ اصلی – اقای حامد اکبر پور خنامان فرزند حسین به شناسنامه شماره ۱۴۴۸ صادره از کرمان در ششدانگ مرغداری به مساحت ۱۱۲۰۴ متر مربع به ادرس کرمان روستای شاهرخ اباد بعد از عباسعلی خریداری از محل مالکیت مهدی کامیاب - ردیف ۳۷۹۶

۱۹۴ فرعی از ۵۹ اصلی – خانم فرزانه عسکری پور فرزند حسن به شناسنامه شماره ۲۴۵۲ صادره از کرمان در ششدانگ دامداری به مساحت ۲۰۲۸/۶۰ متر مربع که موازی ۴۳۸/۴۷ متر مربع از ششدانگ عرصه مورد تقاضا متعلق بوقف می‌باشد به ادرس کرمان زنگی اباد روستای فرح اباد خریداری از محل مالکیت محمد قربانی پور باداموئیه - ردیف ۰۱۹۰

املاک تقاضای ثبت شده واقع در بخش ۸ کرمان

۱۴۰۰ فرعی از ۱ اصلی مجزی شده از ۸۷۴ فرعی از ۱ اصلی – اقای حسن سلطانی چترودی فرزند ماشاله به شناسنامه شماره ۲۵ صادره از کرمان در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۵۷۸/۸۳ متر مربع به ادرس کرمان چترود خیابان ولیعصرنبش کوچه ۱۲ خریداری از محل مالکیت حاج بی‌بی سلطانی زرندی - ردیف ۰۳۷۷

۱۰۱ فرعی از ۱۱۷ اصلی – اقای احمد صالحیار فرزند حسین به شناسنامه شماره ۴ صادره از کرمان در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۳۲۷/۸۶ متر مربع به ادرس کرمان کوهپایه سیمک روستای علی اباد خریداری از محل مالکیت علی مظفری - ردیف ۳۱۰۳

۴۱ فرعی از ۱۷۸ اصلی مجزی شده از ۳۱ فرعی از ۱۷۸ اصلی – خانم ماندانا زنگی ابادی فرزند محمد به شناسنامه شماره ۱۱۷۷۸ صادره از مشهد در ششدانگ یکباب خانه و باغ به مساحت ۲۴۰۳ متر مربع به ادرس کرمان کوهپایه روستای ده شیب سفلی خریداری از محل مالکیت محمد علی اجلالی - ردیف ۱۴۲۲

۱۴ فرعی از ۱۸۰ اصلی – خانم رویا خواجه نسب یزدی فرزند محمود به شناسنامه شماره ۵۳۸۱ صادره از تهران در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۶۸۴/۵ متر مربع به ادرس کرمان کوهپایه انارستان روستای ده شیب دوغنان خیابان شهید صالحی کوچه ۲۸ خریداری از محل مالکیت محمد رضا روحی - ردیف ۱۷۸۲

۱۶ فرعی از ۱۸۰ اصلی – خانم تیره بنی اسدی فرزند علی به شناسنامه شماره ۳۱۰۰ صادره از بم در ششدانگ باغ مشتمل بر ساختمان به مساحت ۱۶۰۰/۵ متر مربع به ادرس کرمان کوهپایه روستای ده شیب پایین خریداری از محل مالکیت محمود رضا روحی - ردیف ۰۳۷۳

تاریخ انتشار نوبت اول: سه‌شنبه ۱۳۹۶/۰۸/۰۲ تاریخ انتشار نوبت دوم: سه‌شنبه ۱۳۹۶/۰۸/۱۶

رییس اداره ثبت اسناد واملاک ناحیه یک شهرستان کرمان

عیسی حافظی فر

اخبار

همزمان با روز تربیت بدنی و ورزش

کوهنوردان گلستانی به ارتفاعات جهان نما و دُرفک صعود کردند

گـرگان- خبرنگار فرصت امروز- بمناسبـت روز تربیت بدنی و ورزش کوهنوردان شرکت ملـی پخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان به ارتفاعات دُرفک در استان گیلان و جهان نما در استان گلستان صعود کردند.به گزارش روابط عمومی منطقه، با برنامه ریزیهای انجام شده کارکنان کوهنورد بصورت جداگانه و در دو گروه جهت صعود به این ارتفاعات اعزام شده و بعد از طی مسیر کوهستانی برفراز آنها ایستادند.گفتنی است ارتفاعات جهان نما در جنوب مرکز استان گلستان و در ارتفاع ۳۰۸۶ متری از سطح دریا قرار دارد که از جاذبه های گردشگری استان بوده و همه ساله کوهنوردان بسیاری از سراسر کشور به این ارتفاعات صعود می کنند. همچنین قله درفک در ارتفاع ۲۷۳۳ متری از سطح دریا، در غرب رشته کوههای البرز مرکزی و در شمال شرق شهرستان رودبار واقع شده که از بهترین جاذبه های گردشگری استان گیلان می باشد.

رئیس ایمنی وآتش نشانی گاز گلستان برعدم به‌کارگیری لوازم گازسوزغیراستاندارد وپرمصرف تاکید کرد

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- به گزارش روابط عمومی،قربانعلی منوچهریان دراین رابطه افزود:مشترکین گرامی توجه داشته باشنـد حدالامکان سعی کنند جهت گرم کردن خانه ازوسایل گازسوز پرمصرف وپرخطروغیراستاندارد استفاده نکنندوی در ادامه درخصوص نصب صحیح وسایل گاز سوز گفت:از نکات مهمی که در حین نصب وسایل گازسوز باید به آن بسیار توجه شود استفاده از شیلنگهای مرغوب استاندارد همراه با بسـت فلزی مناسب است که اغلب مردم نسـبت به این موضوع مهم توجه چندانی ندارند. منوچهریان با تاکید برتوجه به دودکشها که سالانه بیشترین آمارحوادث را بهمراه داردافزود:همواره ازمحکم بودن وهمچنین بازبودن مسیر دودکش که بسیارخطرآفرین بوده اطمینان حاصل نمایید همچنین دقت شود هربخاری و یا وسایل گازسوز باید به یک دودکش مجزا و مجهز به کلاهک ازنوع H باشد. رئیس ایمنی وآتش نشانی گازگلستان درخاتمه نیز ضمن تاکید برصرفه جویی درمصرف گاز اذعان داشت:رعایت نکات ایمنی ضامن رفاه وآسایش است وبی توجهی به آنها بسیارخطرناک بوده وتبعات ناگواری را در بر دارد،ضمن اینکه مردم شریف نیز با صرفه جویی ومدیریت بهینه درمصرف گازمی توانند بخوبی ازگرمای لذت بخش آن بهره مند شوند.

مدیرعامل شرکت گاز استان بوشهرخبر داد

توسعه گازرسانی در منطقه ویژه اقتصادی شمال استان بوشهر

بوشـهر- خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت گاز استان بوشهر از صدور مجوز برداشت ۲۰ میلیون مترمکعب گاز از خط ششم سراسری جهت توسعه گازرسانی در منطقه ویژه اقتصادی شمال استان بوشهر خبر داد. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان بوشهر ، مهندس غلامعباس حسینی با اعلام این خبر افزود : شکوفایی و رونق اقتصادی و صنعتی استان از مهم ترین اهدافی است که از طریق گازرسانی به طرح های صنعتی دنبال می کنیم و در همین راستا طرح ها و اقدامات قابل توجهی نیز در دست اجرا داریم. به گفته مهندس حسینی اجرای این طرح ها در کنار مزیت های یادشده، همچنین موجب گسترش روز افزون انرژی پاک و ارزان قیمت گاز در بخش صنعت و در نتیجه ارتقاء محیط زیست ، توسعه همه جانبه استان و خدمت گزاری هرچه بیشتر به مردم می گردد . وی در همین رابطه از مصرف سالانه ۱۳ میلیارد متر مکعب گاز در استان بوشهر خبرداد و تصریح نمود: ۹۹ درصد از این میزان به واحدهای صنعتی تحویل داده می شود و از این نظر ، شرکت گاز استان بوشهر در ردیف استان‌های نخست کشور به شمار می‌آید . مهندس حسینی با اشاره به تدوین اجرای طرح‌های پتروشیمی در منطقه ویژه اقتصادی شمال استان بیان کرد: این منطقه با رویکرد تخصصی نفت، گاز و پتروشیمی به مساحت دو هزار و ۱۰۰ هکتار در فاصله ۱۵ کیلومتری جنوب شهر دیلم قرار دارد که واحدهای مختلف پتروشیمی در آن قرار دارد. مدیرعامل شرکت گاز استان بوشهر تصریح کرد: جهت گازرسانی به این واحدها مجوز برداشت ۲۰ میلیون مترمکعب گاز از خط ششم سراسری صادر شده است که این میزان گاز می تواند خوراک ۱۲ پتروشیمی بزرگ را تامین کند و هر سرمایه گذاری که جهت فعالیت در این منطقه اقدام کند قادر خواهد بود ازمحل سهمیه اختصاص یافته استفاده کند.

آزمایشگاه مرکزی آب و فاضلاب گیلان موفق به اخذ استاندارد ایزو ۱۷۰۲۵ شد

رشت- زینب قلیپور – در پی بازدید اعضاء کشوری کمیته ارزیابی و ممیزی استاندارد ایزو ۱۷۰۲۵ شرکت مهندسی آبفای کشـور از آزمایشگـاه مرکزی این شرکت و اعلام رضایت از نحوه مطلوب و پیاده سازی ایزو ۱۷۰۲۵ در آزمایشگاه مرکزی جلسـه اختتامیه برگزار شد.بنا به این گزارش شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور به منظور حصول اطمینان از نتایج آزمون های انجام شـده و یکسـان بودن روش های انجام آزمـون در آزمایشگاه های شرکت های آب و فاضلاب کشور، تصمیم بر یکسـان سازی و استاندارد سازی آزمون ها و ساختمان آزمایشگاه ها بر اساس استاندارد کیفیت آزمایشگاه با شماره ISO 17025/IEC نمود. براین اساس کلیه آزمایشگاه های مرکزی آب و فاضلاب کشور موظف به پیاده سازی و اجرای این استاندارد شدند که پس از پایان ساخت آزمایشگاه مرکزی آبفای گیلان، اعضاء گروه ارزیابی و ممیزی ایزو ۱۷۰۲۵ شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور اقدام به بازدید و ممیزی اولیه این آزمایشگاه نمودند. آبفای گیلان به منظور هر چه بهتر پیاده سازی و اخذ گواهینامه استاندارد ایزو ۱۷۰۲۵ به توصیه کارشناسان شرکت مهندسی آبفای کشور اقدام به انتخاب و انعقاد قرارداد با شرکت مشاور پیشگامان کیفیت پاسارگاد نمود و طی ۱۵ ماه با آموزش های کسب شده از طریق مشاور موفق به پیاده سازی استاندارد ایزو ۱۷۰۲۵ در محل آزمایشگاه مرکزی آب و فاضلاب شد.گفتنی است براساس ممیزی نهایی آزمایشگاه مرکزی آب و فاضلاب گیلان توسط تیم ممیزی آبفای کشور و اعلام رضایت بسیار از نحوه مطلوب پیاده سازی و اجرای استاندارد ایزو ۱۷۰۲۵ در محل آزمایشگاه مرکزی، جلسه اختتامیه با حضور مدیرعامل ، قائم مقام و معاونین آبفای گیلان در سالن اجتماعات شرکت برگزار شد.

برای اولین بار در سطح مناطق ۹ انجام شد

عیار سنجی میتر آلتراسونیک پرتال منطقه با فلو کامپیوتر تاسیسات صادرات گاز بازرگان

ساری – دهقان : داودی نژاد مدیر منطقه ۹ گفت: برای اولین بار در سطح مناطق عملیات انتقال گاز PROVE میتر پرتال آلتراسونیک در تاسیسات اندازه گیری صادرات گاز بازرگان توسط کارشناسان امور فرهنگی و نظارت بر انتقال، بعد از نصب و دریافت لحظه ایی و مقادیر اخذ شده از سیسـتم سوپروایـزری تاسیسـات فوق و با دقت عملکرد ۰/۳ الـی ۱،۶درصد به انجام رسید. به گزارش خبرنگار مازندران، وی همچنین خاطر نشان ساخت : با عنایت به وظیفه نظارت و بازدید بر ایسـتگاههای تقلیل فشار گاز شهر CGS شرکت های گازاستانی و همچنین تایید صورت جلسات تنظیمی بین مناطق و گازهای استانی، تجهیزمذکور به منظور راستی آزمایی صحت عملکرد فلو کامپیوتر های CGS شرکت های گازاستانی مورد استفاده قرار می گیرد

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان مرکزی:

خط تولید داروی ضدسرطان تا پایان امسال در مرکزی بهره برداری می شود

اراک- مینـو رسـتمی- رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان مرکزی گفت: خـط تولید داروی ضد سرطان تا پایان سال جاری در شهرستان زرندیه مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرد. محمدرضا حاجی پور اظهار داشت: هم اکنون طرح تولید داروی ضد سرطان در شرکتی مستقر در شهرستان زرندیه پیشرفت ۹۰درصدی دارد و با تکمیل عملیات اجرایی تا پایان سال جاری قابل بهره‌برداری خواهد بود. وی بیان کرد: این واحد تولیدی به عنوان یک شرکت دانش‌بنیان اقدام به تولید داروی ضد سرطان برای اولین بار در سبک خاصی در سطح کشور می کند و با کسب تجارب گذشته و انجام کارهای تحقیقاتی توانسته است به فرمول ساخت این داروها دست یابد. حاجی پور بیان کرد: با اتمام عملیات اجرایی راه‌اندازی، این شرکت دانش‌بنیان دارویی به صورت آزمایشی افتتاح می شود چراکه محصول تولیدی این واحد باید به تایید وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی برسد و پس از اخذ تائیدیه از سوی وزارت خانه متبوع پروانه بهره‌برداری صادر و با اخذ مجوز، تولید رسما آغاز خواهد شد. وی اظهار کرد: در استان مرکزی ۱۴ واحد تولید دارو مستقر هستند و تعدادی واحدهای دیگر نیز به صورت غیرمستقیم مواد اولیه دارویی تولید می کنند. از نظر نوع محصول و میزان سرمایه‌گذاری در عرصه تولید دارو استان مرکزی رتبه نهم کشور را به خود اختصاص داده است. رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان مرکزی گفت: این واحد به لحاظ ظرفیت بالای تولیدی که برای آن تعریف شده علاوه بر تامین نیاز داخل کشور از پتانسیل صادراتی نیز برخوردار است و بسیاری از کشورها تقاضای خرید این محصول تولیدی را دارند.

برگزاری بیست و سومین دوره مقدماتی مسابقات سراسری قرآن کریم در منطقه خلیج فارس

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز- بیسـت و سومین دوره مقدماتی مسابقات سراسری قرآن کریم ، نهج البلاغه و اذان در منطقه خلیج فارس برگزار شد. به گزارش روابط عمومی شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران منطقه خلیج فارس ، رئیس روابط عمومی منطقه خلیج فارس گفت : این دوره از مسابقات در تمامی رشته‌های حفظ ، ترتیل قرآن کریم، اذان ، نهج‌البلاغه و مفاهیم شاهد استقبال خوب همکاران و خانواده‌ها بودیم. محمدامین ترابی ادامه داد : بیست و سومین دوره مسابقات سراسری قرآن کریم با حضور داوران برتر استانی در مسجد علی بن ابی طالب واقع در شهرک مروارید ، با حضور ۴۷ نفر از کارکنان شرکت و خانواده آنان در رشته های مختلف برگزار شد. وی افزود : در پایان این دوره از مسابقات با حضور مهندس عطار ، مدیر منطقه به نفرات اول تا سوم هر رشته جوایزی اهداء و نفرات اول هررشته به مرحله بعدی مسابقات سراسری راه پیدا کردند. یادآور می شود : در پایان این دوره از مسابقات به کلیه شرکت کنندگان در این مسابقه هدایائی تقدیم گردید.

در دیدار اعضای هیات مدیره خانه مطبوعات استان با استاندار آذربایجان شرقی مطرح شد؛

هدایت جریان رسانه‌ای تبریز ۲۰۱۸ با مدیریت خانه مطبوعات آذربایجان شرقی باشد

تبریز - لیلا پاشائی- رئیس هیات مدیره خانه مطبوعات استان آذربایجان شرقی در دیدار اعضای هیات مدیره این تشکل رسانه ای با دکتر مجید خدابخش استاندار آذربایجان شرقی گفت: خانه مطبوعات یکی از چند تشکل فعال رسانه ای استان است که وجه تمایز و مزیت عمده آن با دیگر تشکل های موجود این است که ترکیب هر ۹ عضو هیات مدیره و بازرسان آن مرکب از فعالان رسانه ای منتخب استان اعم از مدیرمسـئول نشریه، مدیر خبرگزاری، مدیر دفتر سرپرستی جرایـد کثیرالانتشار، روزنامه نگاران و نمایندگان پایگاه های خبری می باشند.

خانه مطبوعات تشکلی جامع و فراگیر است

بـه گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقـل از کمیته روابط عمومی و اطـلاع رسانی خانه مطبوعات استان آذربایجان شرقی، اسد فلاح، بـا بیان اینکه خانه مطبوعات استـان در قیاس با دیگر تشکل های رسانـه ای استان، جامعیت داشته و فراگیرتر است، اظهار کرد: تعدد تشکل های رسانه ای استان می تواند در صورت همگرایی به مزیت ممتاز و ظرفیت عظیمی مبدل شود حال آنکه متاسفانه بعضا شاهدیم صـف بندی های کاذبی در این عرصه پدید می آید اما امیدواریم به یاری حق و با وحدت نظر همکاران رسانه ای و البته با درایت مدیران اجرایی استان منبعد شاهد کثرت اتفاقات مبارک و مثبت در حوزه رسانه ای استان باشیم. رئیس هیات مدیره خانه مطبوعات استان با اشـاره به جایگاه این تشکل رسانه ای فراگیر، پیشنهاد کرد نماینده خانه مطبوعات به عنوان عضو ثابت در جلسات شورای اداری استان دعوت و حضور داشته باشد.

پیشنهاد حضور نماینده خانه مطبوعات در ترکیب اعضای شورای فرهنگ استان

فـلاح همچنین افزود: طبق رویکـرد وزارت فرهنگ و ارشاد و در تطبیق با ابلاغیه معاونت مطبوعاتی این وزارتخانه که خانه مطبوعات را به عنوان یک تشکّل رسمی معرفی کرده است، مقرر شده جایگاه و نقش مهم خانه مطبوعات در فراگرد اقدامات و فعالیت های رسانه ای استان بیش از پیش تبیین و ماموریت های محوله مطابق با اساسنامه، پیگیـری و عملیاتی شود، از این رو و منجمله، انتظار داریم تدابیری اتخاذ و محملی فراهم شود تا نماینده خانه مطبوعات به عنوان عضو جدید در جلسات شورای فرهنگ استان حضور یابد.

هدایت جریان رسانه ای تبریز ۲۰۱۸ با مدیریت خانه مطبوعات استان باشد

اسد فلاح با مهم دانستن رویداد تبریز ۲۰۱۸، خاطرنشان کرد: در این خصوص درخواست خانه مطبوعات از مدیریت ارشد استان این اسـت که کلیه اقدامات مربوط به تبریز ۲۰۱۸ دارای پیوست رسانه ای باشـد و هدایت جریان رسانـه ای تبریز ۲۰۱۸ نیز با محوریت و مدیریـت خانه مطبوعات، برنامه ریزی، پیگیری و اجرایی گردد. وی هـم چنین، پیشنهاد کرد خانه مطبوعات استان متولی راه اندازی و اداره کننده میز گفت‌وگـوی دستگاه های اجرایی و دولتی با رسانه ها معرفـی و با همکاری روابط عمومی استانـداری این ماموریت را به سرانجام برساند. رئیس خانه مطبوعـات استان ادامه داد: مطابق اساسنامه خانه مطبوعات که مورد تائید و حمایت معاونت مطبوعاتی وزارت فرهنـگ و ارشاد اسلامی است، تعامل مسـتمر و دوسویه با دستگاه ها، نهادهای دولتی و بخش های خصوصی جزو مطالبات و برنامه های خانه مطبوعات محسوب می شود.

دارندگان کارت خانه مطبوعات در اولویت هستند

رییس خانه مطبوعات استان آذربایجان شرقی همچنین خواستار توجـه و اجرای مفاد نامه معاونت مطبوعاتی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامـی شد که اشعار مـی دارد به منظور ایفای حقوق رسانه های حرفه ای، کلیه همکاری ها و امکانات خبری صرفا از طریق استانداری بـه رسانـه های استانـی و محلـی دارای مجوز، دفاتـر سرپرستی رسانه های سراسری دارای پروانه از فرهنگ و ارشاد، دارندگان کارت عضویت خانه مطبوعات و دارندگان کارت روزنامه‌نگاری حرفه ای از فرهنگ و ارشاد ارایه شود.

سهم‌اندک آگهی‌درسبداقتصادی‌مطبوعات‌محلی‌واستانی

اسـد فلاح، عدم همکاری بعضی از دستگاه هـای اجرایی را برای توزیـع عادلانه آگهی های ضـروری خود که به جـای همکاری با اداره کـل فرهنگ و ارشاد اسلامی و خانه مطبوعات، رأسا و صرفا به نشریات خاصی، تخصیص می یابد را از جمله چالش های پیش روی مطبوعات در استان ذکر کرد و گفت: متاسفانه سهم ناچیز و اندکی از آگهی های اینچنینی در سبد مطبوعات محلی و دفاتر سرپرستی جراید کثیرالانتشار مستقر در استان دیده می شود، با این‌حال خانه مطبوعـات پیگیری می کند تـا توزیع آگهی ها از جریـان و روال ضابطه مند و عادلانه تری برخوردار باشد کمااینکه اصلاح و بازنگری منطقـی در روند جـاری می تواند کمک موثری در مسـیر کاهش مشکـلات مالی و اقتصادی مطبوعات محلی و رسانه های سراسری فعال و ذی‌حق در استان باشد.

خانه مطبوعات در جایگاه اتاق فکر رسانه ای استان است

فلاح اضافه کرد: خانه مطبوعات به پشتوانه نیروها و ظرفیت های انسانی متخصص و ماهر در حوزه رسانه، قادر است به عنوان اتاق فکر رسانه ای استان، تعامل و همکاری مستمر و شایسته ای با مدیریت ارشد استان و مجموعه مدیران دستگاه های اجرایی داشته باشد. وی، حضور دکتر مجید خدابخش را در کسوت استاندار آذربایجان شرقی بـه ایشان و جامعه فرهنگی و رسانـه ای استان تبریک گفت و ابراز امیدواری کرد با حمایت استاندار محترم، خانه مطبوعات بتواند کارکرد موثـر و نقش حائزاهمیت خود را در سپهر رسانـه ای استان، بویژه در آستانه رویداد هـای مهمی همچون تبریز ۲۰۱۸، بیش از پیش پیگیری و محقق کند.

باحضور مدیرعامل شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور صورت گرفت

رونمایی از بسته فرهنگی با رویکرد مدیریت مصرف آب

اصفهان - قاسـم اسـد - باحضور مهندس جانبـاز مدیرعامل شرکـت مهندسـی آب و فاضلاب کشور، دکتر تابـع جماعت مشاور وزیـر و مدیرکل حوزه وزارتی و روابط عمومی وزارت نیرو در هفتمین جشنواره روابط عمومی هـای برتر شرکتهای آب و فاضلاب کشور از بسـته فرهنگی مدیریت مصرف آب شرکت آبفای استان اصفهان که شامـل ۵ انیمیشن، ۲ کیلیـپ، ۵ نمایش نامه صوتـی و ۷ ترانه بود رونمایی شد. سیداکبر بنی طبا، مدیر روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب استـان اصفهان گفت: برای اولین بار در کشور بسته فرهنگی مدیریت مصرف را در ابعاد گسترده و متنوع که بسیاری از تکنیک های هنری را دربر دارد تولید و رونمایی نمود. در این بسته فرهنگـی ۵ داستان در قالب انیمیشن، ۲ کیلیپ به صورت مسـتند، ۵ نمایـش نامه صوتی و ۷ ترانه بسـیار زیبا با لحن کودکانه آمده که شیوه های صحیح مصرف آب را به گروه هدف که کودکان و نوجوانان

بـوده است آموزش می دهد. وی حسـاسیت و دقت نظر در محتوای بخش های مختلف این بسـته فرهنگی را مهم برشمرد و خاطرنشان ساخت: میزان اثربخشی و مؤثر بودن هر اثری ارتباط بسـیار زیادی با محتوای آن اثر دارد. بر این اساس در فرآیند تولید این بسته فرهنگی بر تنوع و محتوای مقوله مدیریت مصرف بسـیار تأکید شد و تصمیم گرفته شد در تدوین این بسته فرهنگی متناسب با گروه سنی جامعه هدف از موسیقی مطلوب، طراحی های گرافیکی متنوع، تصویرسازی، آهنگ سازی و صداگذاری مناسب استفاده شود. مدیر روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان گفت: بسـته فرهنگی «تـو میدونی اخمولک چطوری خندونک شـد؟» در میان دانـش آموزانی که برای آموزش مدیریت مصرف آب به خانه فرهنگ آب مراجعـه می کنند توزیع می شود تا با در اختیـار قرار دادن این بسته فرهنگی به دانش آموزان فرآیند آموزش مصرف بهینه آب جامع و کامل تر انجام گیرد. وی گفت: تیراژ این بسـته فرهنگی در مرحله اول حدود ۱۰ هزار نسـخه است که انتظار می رود با توزیع آن میان دانش آموزان فرهنگ بهینه مصرف آب میان آینده سازان کشور نهادینه شود تا صیانت از منابع آبی در کشور بیشتر مورد توجه قرار گیرد.

مدیر پژوهش، فناوری و مهندسی ساخت شرکت ملی حفاری ایران خبر داد

نهایی شدن قرارداد اجرای یک پروژه پژوهشی در بخش خدمات فنی تخصصی صنعت حفاری

اهواز –شبنم قجاوند – پروژه پژوهشی « تهیه و تدوین دانش فنی، فناوری طراحی و ساخت سیستم مکانیزه برش، مخلوط نمایی سیمان و مواد پودری بر اساس کارکرد خلاء و فیلتراسیون مناسب» در مرحله نهایی عقد قرارداد قرار گرفت. مدیر پژوهش، فناوری و مهندسی ساخت ملـی حفاری در این باره گفت: این پروژه پژوهشی متعاقب نیازسنجی ایـن مدیریت در سطح شرکت با همکاری مدیریت خدمات سیمان و انگیزش چاه تعریف شد و پس از بررسی در کارگروه های تخصصی، در شورای عالی پژوهش شرکت به تصویب رسید . مهدی عرشیان افزود: پـس از تصویب این پروژه به عنوان یک نیاز اساسی شرکت، این مهم طی فراخوان پژوهشی از طریق پورتال شرکت به اطلاع دانشگاه ها و پارک های علم و فناوری رسید تا ظرف مهلت تعیین شده پیشنهادات خـود را در قالـب های تعیین شـده ارسال نماینـد . وی اظهارکرد: پیشنهادات دریافتی در کارگروه های تخصصی در جلسات متعدد مورد بررسی و داوری قرار گرفت و پیشنهاد دانشگاه شهید چمران اهواز مورد تصویب کارگروه ها و شورای عالی پژوهش ملی حفاری و شرکت ملی نفـت ایران قرار گرفت . عرشیـان در توضیح بیشتر در زمینه اهمیت پروژه گفت: از جمله خدمات تخصصی جانبی حفاری چاه های نفت و گاز که از سوی این شرکت ارائه می گردد خدمات سیمانکاری چاه ها می باشد که در مرحله برش کاری بسته ها و مخلوط نمایی افزایه های مورد نظر با توجه به درجه خاص سیمان های مورد استفاده، موجب ایجاد آلایندگی و هدر رفت بخشی از سیمان می گردید. مدیر پژوهش، فناوری و مهندسی ساخت شرکت ملی حفاری ایران ادامه داد: در این پـروژه با همکاری مجموعه های دانش بنیـان از مرکز رشد دانشگاه و مطابق با تکنولوژی های روز ، سیسـتمی برای برش و مخلوط نمایی طراحی و اجرایی می شود که از یکسـو مشکلات زیسـت محیطی را برطرف می‌کند و از سوی دیگر منجر به صرفه جویی قابل توجهی در هزینه های مصرفی در این زمینه می گردد .

رئیس امور پژوهش های منابع انسانی و تحول اداری شرکت ملی گاز ایران در بازدید از شرکت گاز استان سمنان:

استقرار و جاری‌سازی مدل‌های تعالی مهمترین ابزار دستیابی به توسعه کیفی در شرکت ملی گاز است

سمنان - بابامحمدی - حمیدرضاادیب نیا رئیس امور پژوهش های منابع انسانی و تحول اداری شرکت ملی گاز در جمع تیم ارزیابی اولین جایزه سرآمدی و بهبود مستمر شرکت ملی گاز، اعضای هیئت مدیره و اعضای کارگروه های تعالی شرکت گاز استان سمنان گفت: همزمان با پنجاهمین سالگرد تأسیس شرکت ملی گاز ایران و تغییر رویکرد کلان این شرکت از توسعه کمی به توسعه کیفی؛ حرکت به سمت استقرار و جاریسازی مدلهای تعالی در کلیه شرکتهای زیرمجموعه شرکت ملی گاز آغاز گردید. ادیب نیا با اشاره به روند شکل گیری جایزه سرآمدی در صنعت نفت افزود: نشست شورای سیاست گذاری اعطای جایزه سرآمدی در صنعت نفت به میزبانی شرکت ملی گاز ایران و با حضور نمایندگان وزارت نفت، چهـار شرکت اصلی و دبیر "جایزه تعالی" پتروشیمی به

عنـوان میهمان افتخاری مهرماه ۹۵ برگزار و مدل تعالی EFQM به عنوان مدل مرجع ارزیابی شرکتهـای زیرمجموعه این وزارت انتخاب شد. رئیس امور پژوهش های منابع انسانی و تحول اداری شرکت ملی گاز ادامه داد: مطابق نظام‌نامه "جایزه سرآمدی و بهبود مستمر" وزارت نفت، "شورای هماهنگی جایزه" در شرکت ملی گاز تشکیل و بر اساس تصمیمات این شـورا مقرر شد شرکتهایی از مجموعه شرکتهای ملی گاز که سالهای گذشته موفق به کسب تقدیرنامه ۳ ستاره به بالا جوایز ملـی شده اند مورد ارزیابی قرار گرفته و شرکتهای برتر برای رقابت در سطح وزارت نفت انتخاب و نهایتاً برترین‌های وزارت نفت برای رقابت در سطح ملی مشخص گردند. ادیب نیا مهم ترین هدف جایزه سرآمدی و بهبود مستمر شرکت ملی گاز را یادگیری شرکتها دانست و تأکید کرد: به منظور اجرای صحیح و کامل فرآیند یادگیری؛ ارزیابان این جایزه از بهترین ارزیابان جوایز ملی انتخاب شده اند. وی ابراز امیدواری نمود در خلال این ارزیابی نکات مثبتی از تیم ارزیابی به شرکتها منتقل گردد و شرکتها با تمرکز بر نقاط قابل بهبود در مسیر توسعه کیفی قدم بردارند.

در شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه قزوین برگزار شد

مرحله مقدماتی بیست و سومین دوره مسابقات سراسری قرآن کریم، نهج البلاغه و اذان در سال ۱۳۹۶

قزوین- خبرنگار فرصت امروز- مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه قزویـن از برگزاری مرحله مقدماتی بیست و سومین دوره مسابقات سراسری قرآن کریم، نهج البلاغه و اذان در این شرکت خبر داد. بنابر گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه قزوین ، مسعود شرفی مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه قزوین از برگزاری مرحله مقدماتی بیست و سومین دوره مسابقات سراسری قرآن کریم، نهج البلاغه و اذان در این شرکت خبر داد. مسعود شرفی در ایـن رابطه افـزود: شرکت ملی پخش فـرآورده های نفتی

همه ساله مسابقات سراسری قرآن کریم در نهج البلاغه و اذان را در تمامی گروه‌های سنی جهت کارکنان و خانواده‌ها، در بخشهای مختلـف بصورت کتبـی و شفاهی برگزار مـی کند که مرحله مقدماتی آن در استان برگزار شد و مراحل نیمه نهایی و نهایی در تهران و مشهد برگزار خواهد شد. این مقام مسئول تصریح کرد: به لطف الهی و تلاش و پیگیری‌های انجام شده ، هرساله شاهد ارتقای سطح کیفی مسابقات و رشد علمی متسابقین هستیم که جای شکرگزاری دارد. وی انس با قرآن کریم و نهج البلاغه را راه رستگـاری و چراغ روشن هدایت برای همه انسـانها عنوان کرد و هدف اصلی از برگزاری مسـابقات را همنشینی بیشتر با قرآن کریم‌برشمرد.

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی

|سه‌شنبه | ۲ آبان ۱۳۹۶ | شماره ۹۱۳ | 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

استخدام بهترین افراد به سبک بیل گیتس

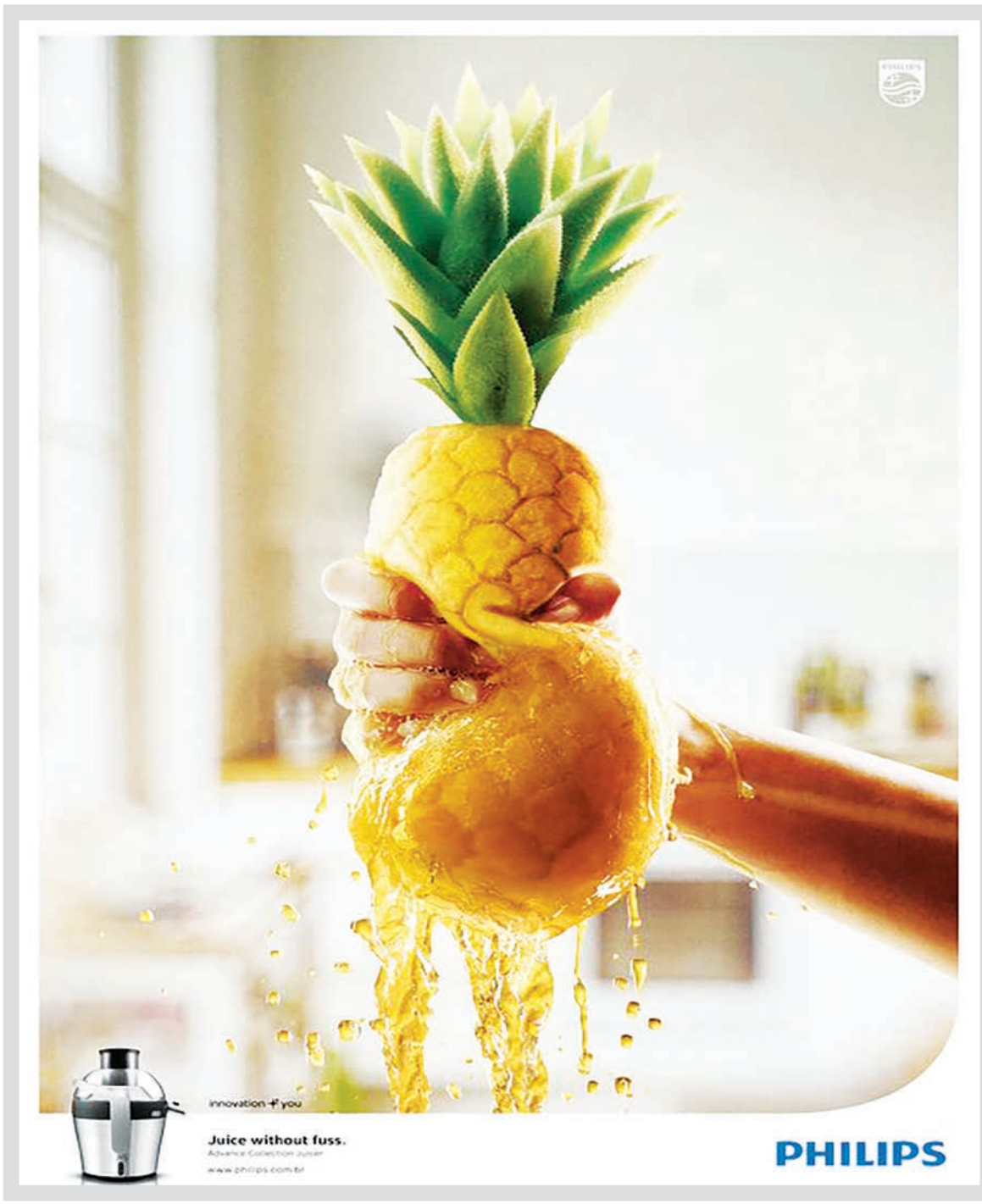
رئیس مایکروسافت، بیل گیتس، استاد جنبه‌های مهمی از ارتباطات درون به بیرون است که او آن را عضوگیری مجدد می‌نامد. تمرکز آن، درگیر کردن دوباره بااستعدادترین افرادتان است. این موضوع درباره جلب کردن نظر یک همکار باسابقه و روشن نگه داشتن شعله در حال و هوای رمانتیک است. برای مایکروسافت این تداوم شعله با موفقیت و پیشرفت شخصی و همچنین ایفای نقشی کوچک در سامانه‌ای بزرگ‌تر، همراه است. بیل گیتس یک فرهنگ تهاجمی و بسیار رقابتی را ایجاد کرد. در روزهای اولیه او رقابت درون شرکتی را پدید آورد که به رفتار بیرونی تهاجمی‌تری برای شرکت منجر شد. او واحدهای تجاری را یکی علیه دیگری با رقابت کردن به چالش کشید. به گزارش هورموند، از جهات بسیاری این امر سنگدلی و شقاوتی را ایجاد کرد که با تهاجمی بودن همتراز بود و بیل دریافت که این موضوع شرکت را به یک مکان خشن و طاقت‌فرسا برای کار کردن تبدیل کرده است. همان‌گونه که بارها و بارها گفته‌ایم تاکنون با هیچ شرکتی کار نکرده‌ایم که به سرمایه‌های انسانی‌اش بیشتر از مایکروسافت ارج بنهد. این شرکت به سبک گاوچران مشهور دالسی، تکس شرام به دنبال بهترین‌هاست که در هر گوشه‌ای از پیش‌نویس لیگ سراسری فوتبال به دنبال بهترین بازیکن موجود و نه به دنبال بازیکن با جایگاه ویژه است. مایکروسافت به دنبال نیروی عقلانی و ذهنی در عضوگیری‌ها و استخدام‌هایش است. استخدام نیروی تازه کافی نیست. باید مدام بهترین آنها را استخدام کنید؛ با تثبیت قراردادهایی که آنها با شرکت دارند و با تمرکز روی شفاف‌سازی نقش چشمگیری که آنها در جلسات بازی می‌کنند، این کار را انجام دهید. همانطور که ری کروک، رئیس مک دونالد گفته است گیتس اعتقاد دارد که هر کدام از ما به اندازه همه ما مهم است و مایکروسافت با دقت مسیرهای شغلی این نیروی جدید استخدام شده یعنی ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ کارمند طراز اول بی‌همتا و منحصر به فرد را در سطحی شخصی مدیریت می‌کند. گیتس همچنین قدرت مشتریان را به‌عنوان قوی‌ترین شکل تبلیغات شفاهی و ویروسی دریافته است. در حقیقت مایکروسافت مصرف‌کننده‌های نهایی و تأثیرگذار را تشخیص داده و هدف می‌گیرد. اینها هدف‌های بازاری مدیران رسمی فناوری اطلاعات نیستند، در عوض آنها افراد انتهای سالنی هستند که هرگاه مشکلی با لپ‌تاپ یا پی‌دی‌ای‌تان دارید، برای سوال کردن نزد آنها می‌روید. آنها در تحقیقات مایکروسافت با جواب دادن به این پرسش که آیا شما بر بیشتر خریدهایی که خودتان انجام می‌دهید، تأثیر می‌گذارید؟ خود را شناختند. این مصرف‌کنندگان نهایی و تأثیرگذار، کارشناسان مارکتینگ قدرتمند و ویروسی هستند و گواهینامه‌های معتبری را در هر بازاری فراهم می‌کنند. خیلی از جهات، این امر مهم‌ترین نوع مارکتینگ است که مایکروسافت تاکنون از آن استفاده کرده است. حتی امروزه این مسئله به صورت موجی از طریق کارمندان به شرکای سامانه، به دوستان و اقوام، مصرف‌کننده‌های نهایی و از طریق آنها به بقیه بازار منتقل می‌شود. اهداف مایکروسافت، فروختن به صورت عمیق و گسترده است. فروختن هر محصول تازه منتشر شده یا ارتقا یافته به هر مشتری و فروختن محصولات بیشتری در کنار خط مایکروسافت به هر مشتری. فروختن به مصرف‌کنندگان نهایی و تأثیرگذار، پیش از همه امری کلیدی برای رسیدن به اهداف است.

معرفی استارت‌آپ

رفع نیازهای کاربران حوزه آی‌تی

نام استارت‌آپ: آی‌تی زیرون
وب‌سایت: itzeroone. com
سال تأسیس: ۱۳۹۶
موضوع: تکنولوژی و استارت‌آپ
توضیح‌بیشتر:
آی‌تی زیرون، سعی در رفع نیازهای کاربران حوزه آی‌تی و تکنولوژی با هدف ارائه محتوای غنی، تعامل میان کاربران و ارائه ابزارهای آنلاین راه‌اندازی شده است.
دغدغه اصلی آی‌تی زیرون، بومی‌سازی هرچه بیشتر تکنولوژی و فناوری در ایران عزیز بوده و سعی در ارائه هرچه بیشتر و بهتر خدمات به کاربران و علاقه‌مندان حوزه آی‌تی دارد.

تبلیغات خلاق



برای مطالعه ۸۱۶ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

انتقال مسئولیت‌ها به کارمندان جدید

پرسش: مدیر یک شرکت خصوصی هستم و به تازگی دو نیرو استخدام کردم. چگونه آنها را با شرکت و مسئولیت‌هایشان آشنا کنم؟

پاسخ کارشناس: در جهان امروز، نیروهای انسانی سرمایه محسوب می‌شوند و با کارکرد درست خود به سازمان معنا و مفهوم می‌بخشند و زمینه تحقق اهداف سازمانی را فراهم می‌کنند. هر شرکتی برای خود سیاست‌ها و استراتژی‌های از قبل تدوین شده دارد و براساس آن برنامه‌های خود را تنظیم و مدیریت می‌کند. اگر شرکت شما یک شرکت بزرگ است و بخش آموزش دارد طبعا کارمندان جدید می‌توانند با گذراندن دوره‌های آموزشی با سیاست‌ها و اهداف شرکت آشنا شوند و این وظیفه برعهده گروه آموزشی است. اما اگر شرکت شما متوسط یا کوچک است شما می‌توانید با ارائه متن مکتوب سیاست‌های سازمانی در وهله اول نیروهای جدید را با اهداف کلی شرکت آشنا کنید سپس براساس نوع مسئولیت برای هر کدام شرح وظایف جدید تهیه و تدوین کنید تا آنها دقیقا با شرح وظایف و مسئولیت‌های خود آشنا شوند و بتوانند برنامه‌های خود را براساس شرح وظایف تنظیم کنند. همچنین به آنها فرصت کوتاهی بدهید تا بتوانند با شرکت و ساختارهای اداری و کارکردی از نزدیک آشنا شوند. بی‌تردید در این فرصت در صورتی که کارمندان جدید شما ذهنی فعال و جست‌وجوگر داشته باشند با انبوهی از سوالات و ابهامات روبه‌رو می‌شوند، بنابراین لازم است شما زمانی را برای پاسخگویی در نظر بگیرید و به تمام سوالات آنها با صبر و حوصله پاسخ دهید. این نکته را فراموش نکنید که نیروهای جدید برای اینکه با شرکت و سیاست‌های داخلی و مرامنامه سازمانی آشنا شوند نیاز به زمان دارند تا بتوانند همسنگ دیگر کارکنان شما شوند، بنابراین به آنها فرصت دهید تا با آزمون و خطا جایگاه خود را بشناسند. البته شما می‌توانید غیرمحسوس آنها را زیر نظر داشته باشید تا درصورتی که از مسیر اصلی فعالیت خارج شدند، با راهنمایی درست دوباره در مسیر اصلی اهداف سازمان قرار گیرند.

مدرسه مدیریت

عناصر اصلی برنامه استراتژیک تبلیغات

برنامه استراتژیک تبلیغات چارچوبی را برای شرکت و آژانس تبلیغاتی فراهم می‌کند تا با آن، میزان مؤثر بودن و رسیدن به اهداف کمپین تبلیغاتی را اندازه بگیرند.

استراتژی تبلیغاتی روش‌هایی را برقرار می‌کند تا با آن به اهداف از پیش تعیین شده تبلیغاتی خود برسیم.

به گزارش ibazaryabi، برنامه تبلیغاتی تاکتیک‌های خلاقانه رسانه و همچنین بودجه‌بندی و زمان‌بندی عناصر استراتژی را مشخص می‌کند.

استراتژی

استراتژی تبلیغات دیدی وسیع برای کل کمپین تبلیغاتی به ما می‌دهد.

اگر هدف تبلیغاتی ما مثلاً افزایش برندآگاهی یک برند غذایی مشخص به اندازه ۲۵درصد در یک مکان مشخصی باشد، استراتژی روش دستیابی به این هدف را نشان می‌دهد.

توصیه‌های استراتژی می‌تواند شامل افزایش در معرض دید قرار گرفتن، شناساندن برند به‌عنوان یک محصول با کیفیت بالا و تشویق خرده‌فروشان برای موجود نگه داشتن محصول باشد.

بررسی

تیم مشتریان و آژانس تبلیغاتی اسناد استراتژی را بررسی می‌کند تا مطمئن شود اهداف بازاریابی را ارضا می‌کند. سپس آژانس تبلیغاتی برنامه جزئی‌تری برای تبلیغات فراهم می‌کند تا استراتژی را پیاده‌سازی کند.

تبلیغات بدون استراتژی به معنای تضمین برای عدم موفقیت کمپین است. بنا به مفاهیم سایت adcracker خلاصه تبلیغاتی به منزله نقشه راهی است تا به تیم کمک کند سریع به راه‌حل برسند.

برنامه

برنامه تعیین می‌کند چگونه استراتژی را پیاده‌سازی کنیم. مثلاً برای افزایش آگاهی از برند برنامه می‌تواند تبلیغات در روزنامه‌ها، رادیوی محلی و سایت‌ها باشد.

برای جایگاه‌سازی برند، برنامه می‌تواند برای نشان دادن کیفیت محصول خلاقیت به خرج بدهد و به صورت سبک زندگی آن را معرفی کند.

برنامه می‌تواند مثلاً پیشنهاد تبلیغ از طریق توزیع‌کننده‌ها را بدهد تا خرده‌فروشان و مشتریان را به خرید نمونه و تست نمونه‌ها تشویق کند.

رسانه

برنامه تبلیغاتی می‌تواند رسانه را برای تبلیغات تعیین کند، مخاطبان هدف را تعیین کند، تعداد تبلیغات و هزینه آنها را تعیین کند. برنامه می‌تواند اندازه تبلیغ روزنامه‌ای را تعیین کند یا زمان تبلیغات رادیویی را تعیین کند. همچنین می‌تواند تعیین کند تعداد تکرار تبلیغات یا کل زمان کمپین چقدر باشد.

خلاقیت

اظهارنامه خلاقانه در برنامه تبلیغاتی می‌تواند پیغام‌های مهم را که هر تبلیغی دارد تعیین کند.

می‌توان با طرح خلاقانه برنامه همچنین روش جلب توجه و نحوه تعامل پیغام را به دقت تعیین کرد.

برنامه می‌تواند همچنین مکانیسم پاسخ را نیز طراحی کند. مثلاً طراحی کوپن ارتباطی، یا آدرس وب‌سایت، به نحوی که تبلیغات‌کننده می‌تواند پاسخ را مدیریت کند.

بودجه

برنامه باید به صورت دقیق بودجه را تعیین کند. تمام هزینه کمپین به صورت ریز باید مشخص باشد.

کمپین باید برای رسیدن به اهداف قابل اندازه‌گیری باشد.

بنابراین باید برنامه به نحوی طراحی شده باشد تا آژانس تبلیغاتی بتواند میزان رسیدن به اهداف را بسنجد.

منبع: smallbusiness. chron

تخته سیاه

دلنوشته‌های یک کارآفرین (۴۸)

شناخت کامل کسب‌وکار

پارسا امیری

یکی از مسائل مهم در هر کسب‌وکاری شناخت کامل نسبت به اون کاره. اگه تو امروز داری کاری را انجام می‌دی اما درآمد و فروش خوبی نداری یکی از علت‌های اون می‌تونه همین مسئله شناخت باشه.

باید کاملاً کار رو بشناسی. منظور از اینکه کار رو بشناسی یعنی اینکه بدونی نقاط ضعف و قوت و تهدید و فرصت کار چیه. البته ضعف و قدرت نسبت به خودت تعریف می‌شه و اون چیزی که برات ضعف می‌تونه باشه، می‌تونه برای کس دیگه و در زمان دیگه و در مکان دیگه قدرت باشه. پس نمی‌شه یک فرمول ساده برای همه صادر کنم و بگم بله اگر کسی می‌خواد فرضا کار ساختمانی بکنه اینا نقاط ضعفه و اینا نقاط قوته. این جوری نیست. نکته بعدی اینه که نقطه ضعف را باید تبدیل به نقطه قوت بکنی. اگر مثلاً می‌خوای یک مرغداری راه‌اندازی کنی باید کاملاً با شیوه‌های پرورش مرغ در آب و هوای منطقه خودت آشنا باشی و بدونی مثلاً هوای سرد آیا نقطه قوته یا ضعفه. یا سیستم پرورش سنتی چه مزایایی داره و چه معایبی. این یه هنره که مثلاً یکی بیاد با شیوه سنتی جوری مرغ پرورش بده که دیگران با دستگاه‌های مکانیزه نتونن. داستان زندگی علی‌رضا دهقانی از کارآفرینان موفق یزدی رو بخونید که بعد از آنکه کار در آموزش و پرورش او را راضی نکرد به عرصه تولید وارد شد و در این عرصه نیز برخلاف تصور خیلی‌ها موفقیت‌های چشمگیری به دست آورد. اون الان یکی از بهترین و موفق‌ترین پرورش‌دهندگان شترمرغ در استان یزد است. یا «سلمان عالیشوندی» از فعالان اقتصادی که از کودکی به همراه پدر و برادرانش در باغ و مزرعه خودش مشغول به کار بوده و اقدام به پرورش مرغ محلی تخم‌گذار در شهرستان فراشبند کرد.

سلمان قسمتی از باغ پدر را با هزینه اندک به یک مرغداری تبدیل کرد. این نوجوان ۱۷ساله با سرمایه ۳ میلیون تومانی که پدرش در اختیارش قرار داده با خرید ۶۰۰ قطعه جوجه مرغ محلی اونا رو پرورش داد و برای خودش کار و کاسبی راه انداخت. اون با توجه به اقلیم و محیط زندگی و شناختی که از آب و هوا داشت و می‌دونست پرورش مرغ محلی یه فرصت تو محله‌شون است این کار رو شروع کرد.

پس اول کسب‌وکار رو با شرایط بسنج و بعد ببین تو چه چیزهایی داری که دیگران ندارند و اون می‌تونه نقطه قوت کارت باشه. مثلاً اگر می‌خوای استخر پرورش ماهی راه بندازی یا می‌خوای یک گلخونه دایر کنی با زمانی‌که می‌خوای در فروشگاه ماهی و گل بفروشی فرق داره. تو یه وقت تولید می‌کنی اما یه وقت دیگران تولید می‌کنند و تو می‌فروشی. حالا اگه تو می‌خوای یک گلخونه راه بندازی باید نقاط قوت رو یکی یکی برای خودت بنویسی مثلاً:

آیا در زمینه گیاه‌شناسی تحصیلات داری؟
آیا سرمایه اولیه بالایی داری؟
آیا مجوز رسمی برای شروع کار داری؟
آیا نیروهای کاربلد و وارد داری؟
آیا مکان بسیار خوبی برای کار داری؟

اگه اینا رو تو داشته باشی و رقبات نداشته باشن خب تو چند گام جلوتری. ما یه دوست خانوادگی داریم که در همین زمینه کار می‌کنه و بسیار هم موفقه و حتی گل به خارج کشور هم صادر می‌کنه. اما واقعیت اینه برای اینکه بتونه باقی بمونه خیلی سختی کشید، اما چون سرمایه اولیه خوبی داشت و رشته تحصیلی‌اش تو همین زمینه گل و گیاه بود و خانمش هم پابه پای اون اومد، تونست با یه مدیریت درست و حسابی امروز یکی از تولیدکنندگان گل ایران باشه. باورتون نمی‌شه که در سه چهار سال اول هر وقت زنگ می‌زدم و می‌گفتم رضا کجایی می‌گفت تو گل‌خونه. عاشق کارش بود و با توانایی که داشت نقاط ضعف کار رو به قوت تبدیل می‌کرد. گل‌هایی که همکاراش نمی‌تونستن تولید کنن اون با شیوه علمی به بهترین شکل تولید می‌کرد چون بلد کار بود.

پس اگه تو همون اول کار بتونی ضعف‌ها و قوت‌ها و فرصت‌ها و تهدیدهای کار رو بشناسی موفق‌تری. یه دوستی داشتم سال‌های قبل، یه روز اومد پیش من و گفت می‌خوام گاوداری راه بندازم. کلی با هم حرف زدیم تا بتونیم به یه نتیجه برسیم.

اول از همه برای اینکه با کار آشنا بشه بهش گفتم تو نیاز داری با گاوداری‌های بزرگ آشنا بشی و نقاط قوت و ضعف کار رو بشناسی. یک روز غروب با هماهنگی قبلی رفتیم خونه یکی از کسانی که در گاوداری حرف اول رو می‌زد. زنگ زدیم و اون آقا دم در اومد و کلی تعارف کرد و رفتیم تو خونه‌اش. نخستین سوالی که از دوستم پرسید این بود که خانمت بهت اجازه می‌ده گاوداری راه بندازی؟ ما اول فکر کردیم داره شوخی می‌کنه، دوستم گفت آقای فلاح ما می‌خوایم کار بکنیم یه لقمه نون حلال ببریم سر سفره زن و بچه‌مون. زن چه کار داره ما چه کسب وکاری می‌خوایم راه بندازیم.

خندید و گفت اشتباه شما از همین جاست. گاوداری یک شغل متفاوتی با همه شغل‌هاست و بعد گفت شما مگه نمی‌خواین با زن و بچه زندگی کنین، دوستم گفت خوب درسته. آقای فلاح نگاهی به من کرد و گفت مشکل همین جاست. تو وقتی تو گاوداری کار می‌کنی تمام بدنت بوی پهن گاو می‌گیره. من روزی سه بار دوش می‌گیرم اون وقت یه مهمونی می‌خوام بریم زنم غرغر می‌کنه که تنت بو می‌ده. راست می‌گه با دوش گرفتن بو از بین نمی‌ره. بعد شروع کرد سختی‌های کار رو گفتن. اینکه شبایی که گاو آبستن می‌خواد بزاد باید تمام شب تو گاوداری باشی و اونجا بخوابی چون تمام سود تو همون گوساله است و اگه بسپاریش دست کارگر کارت واویلاست چون اگه نتونه خوب زایمان بشه گوساله می‌میره و تمام زحمات چندین ماهه تو از بین می‌ره و ده‌ها نکته گفت که دوستم اصلاً با اونا آشنا نبود. وقتی از خونه آقای فلاح گاودار معروف اومدیم بیرون دوستم دیگه نمی‌خواست گاوداری راه بندازه.

ادامه دارد. . .