روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

سه‌شنبه
۳۰ آبان
۱۳۹۶

Tue. 21 Nov 2017
۲ ربیع‌الاول ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۹۳۴ - ۱۶ صفحه - ۱۵۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

هرج و مرج در بازار خودروهای وارداتی

عضو ناظر مجلس در شورای رقابت گفت زمانی که وزارت صنعت نمایندگی‌های رسمی خودرو را کنار می‌گذارد کار به هرج و مرج کشیده...

۷

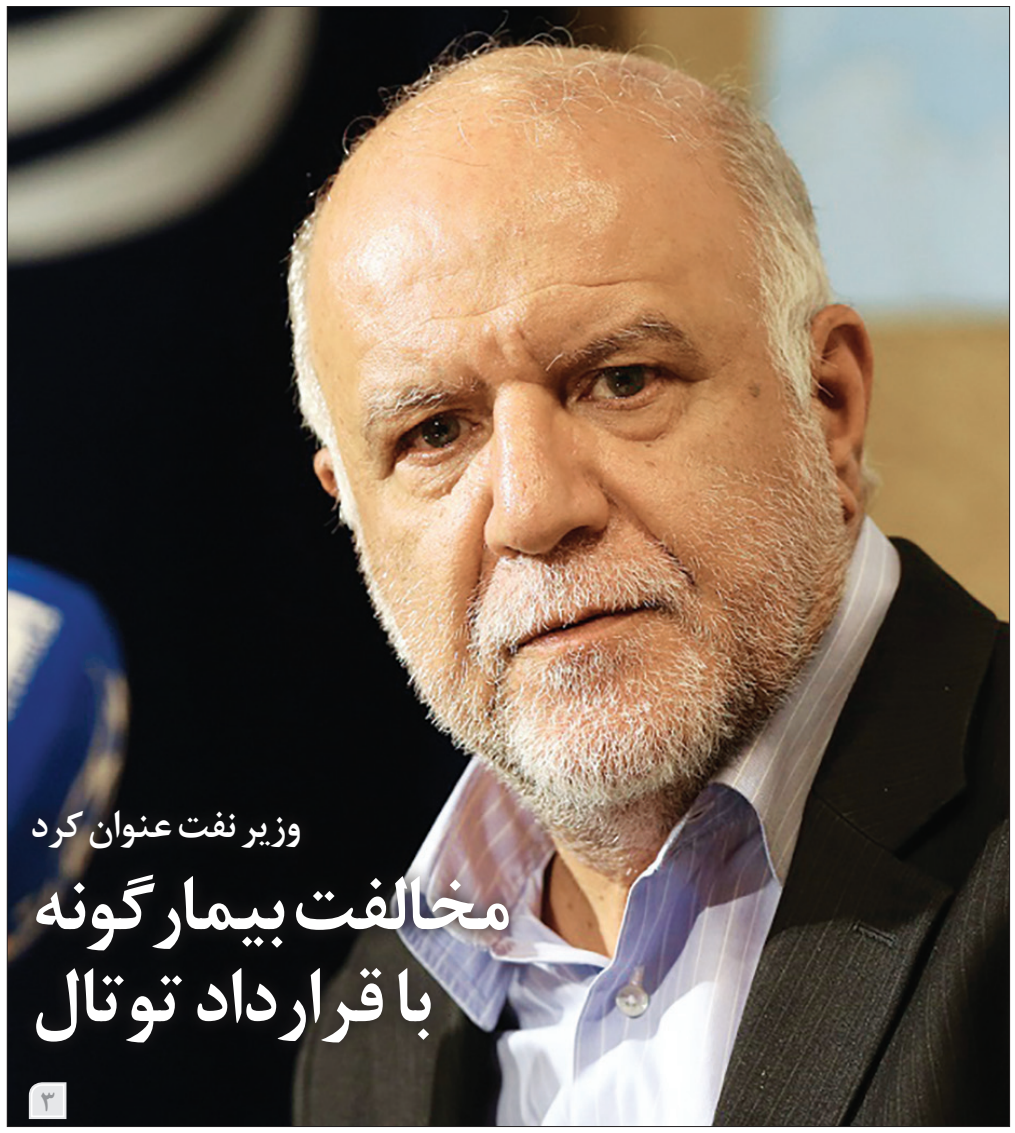
سرمقاله

خرید قانونمند کالا و خدمات

غلامعلی رموی
کارشناس اقتصادی

امروزه خرید کالا و خدمات به‌عنوان یک موضوع مهم در سبد هزینه خانوارها از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، به نحوی که برخی کالاها و خدمات گاه ممکن است سقف هزینه کل درآمدی خانواده را طی یک یا چندین سال به خود اختصاص دهند. به‌عنوان نمونه خرید یک واحد مسکونی ممکن است برای یک خانواده حاصل ذخیره سال‌های متمادی درآمد خانواده بوده و حتی هزینه یک عمر تلاش و زحمت یک خانواده را در برگیرد. با مطالعه شکایات رسیده به ستادهای خبری سازمان‌های صنعت، معدن و تجارت و بازرسی و نظارت اصناف مشاهده می‌شود که بسیاری از شکایات به دلیل عدم آگاهی خریدار و در مواردی فروشنده نسبت به جایگاه خود در معامله قانونمند صورت گرفته و همین ناآگاهی موجب بروز خسارت‌ها و عوارض بسیار سنگین و در مواردی غیرقابل جبران برای این افراد می‌شود. لذا به همین دلیل در نظر است در یک مطلب مختصر و مفید مهم‌ترین نکات را در مورد خرید کالا و خدمت که لازم است خریداران و فروشندگان به آن توجه داشته باشند در قالب نکاتی ارائه کنم.

ادامه در صفحه ۶



وزیر نفت عنوان کرد

مخالفت بیمارگونه با قرارداد توتال

۳

شکاف بین عرضه و تقاضای ارز ادامه دارد

جدال مخالفان و موافقان واقعی‌شدن نرخ ارز

رکوردشکنی دلار در بازار ارز ایران ادامه دارد و قیمت دلار در روزها و هفته‌های گذشته روند رو به رشدی را در پیش گرفته و هم در بازار آزاد و هم ارز مبادله‌ای افزایش داشته است؛ چنانچه نرخ دلار در بازار آزاد از حدود ۴ هزار و ۱۰۰ تومان عبور کرده است و ارز مبادله‌ای هم بیش از ۳ هزار و ۵۰۰ تومان مبادله می‌شود. با این‌همه به موازات افزایش قیمت دلار در بازار، اختلاف‌نظرها نیز بین مدافعان واقعی‌شدن نرخ ارز و مخالفان...

۴

رئیس اتاق بازرگانی ایران:

تحریم‌ها دیگر برنمی‌گردد

۶

مدیریت و کسب‌وکار

- ۷راز کسب ثروت
- ساختار اساسی داستانسرایی
- مردان مریخی زنان ونوسی در بازاریابی
- اشتباه نقش بازی کردن در فروش
- معرفی ۶ استراتژی مهم تبلیغاتی در تجارت‌های کوچک
- ۱۰۵ ترفند بازاریابی و تبلیغات برای کسب‌وکارها

۸ تا ۱۶

سرمایه‌گذاری ۴۰ میلیارد دلاری فولکس واگن برای خودروهای خودران

گزارش سال ۲۰۱۷ میلادی بانک جهانی از ۱۱ شاخص سهولت کسب‌وکار نشان می‌دهد

۴۳درصد اقتصاد ایران زیرزمینی است

کارشناس ارشد بازار کار با اشاره به وجود ۷ هزار مجوز کسب‌وکار در کشور، از شناسایی ۳۲ فرصت جدید اشتغال مبتنی بر IT و فناوری اطلاعات در ایران خبر داد.

به گزارش خبرگزاری صدا و سیما، مسلم خانی با اشاره به اینکه مدیریت کسب‌وکار ۱۰۴ ابزار و نکته مهم دارد، گفت: کسب‌وکار فرآیندی پویا است به نحوی که منابع انسانی و سرمایه‌ها در این بخش نقش مهمی خواهند داشت. در مدیریت منابع انسانی تا ۲۹ عامل وجود دارد که نخستین مورد آن حقوق کار و مناسبات کارگری و کارفرمایی است که در قالب قوانین و مقررات مانند قانون کار و تامین‌اجتماعی به آنها توجه می‌شود. این مناسبات باعث احساس امنیت نیروی کار می‌شود و نوعی ثبات و آرامش در بنگاه کسب‌وکار نیز حاکم خواهد شد.

این کارشناس ارشد بازار کار و اشتغال ادامه داد: علاوه بر این، مدیریت نظر و پیشنهادهای نیروی انسانی شاغل در بنگاه‌ها هم بسیار حائز اهمیت است. در بسیاری از بنگاه‌ها مدیریت نظام پیشنهادها اجرا و در برخی موارد تبدیل به یک فرآیند شده است و امروز بخشی از کارگران و کارفرمایان به این نتیجه رسیده‌اند که برای پیشنهادها و آرای نیروی کار پاداش در نظر گرفته شود. در این حال، موضوع مدیریت ایده‌های کسب‌وکار و نظام پیشنهادات باید بسیار جدی گرفته شود و تیم‌سازی نیز در مدیریت کسب‌وکار بسیار مهم است، به موجب مطالعاتی که صورت گرفته، راز موفقیت بنگاه‌ها در کشوری مانند ژاپن الگوی کار تیمی و گروهی است که به صورت کامل عملیاتی شده است.

خانی افزود: کسب‌وکارهای ایرانی امروز در حال گذار از دوره سنتی به مدرن هستند. ایجاد باشگاه مشتریان، نظرسنجی و حضور در شبکه‌های اجتماعی در بنگاه‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرد. اگر بخواهیم یک بنگاه کسب‌وکار پایدار بماند، باید ارتباط زنده و مستمری با مشتریان وجود داشته باشد. امروز ارتباط با مشتریان از طریق شبکه‌های اجتماعی به وجود آمده است و می‌توان از این طریق آخرین انتقادها و پیشنهادهای مشتریان را دریافت کرد. از رازهای موفقیت کسب‌وکارها این است که موفقیت‌ها از زبان مشتریان شنیده شود. در بنگاه‌های کسب‌وکار موفق دنیا، بیان دستاوردها از جانب مشتریان بسیار مهم است و به‌عنوان ابزارهای مدیریتی شناخته می‌شود.

وی خاطرنشان کرد: بررسی گزارش سال ۲۰۱۷ میلادی بانک جهانی از ۱۱ شاخص سهولت کسب‌وکار در ایران نشان می‌دهد که ۴۳درصد اقتصاد ایران زیرزمینی است و مالیات نمی‌پردازد. همچنین این ۱۱ مولفه نشان می‌دهد در بین ۱۹۰کشور، ایران در جایگاه صد و بیستم قرار دارد. از سویی، حدود ۷ هزار مجوز کسب‌وکار در کشور داریم و فرآیندهای طولانی موازی وجود دارد که کسب‌وکار را با اختلال مواجه کرده است.

استاد دانشگاه کارآفرینی گفت: مطالعه‌ای درباره اطلس کسب‌وکار در ایران مبنی بر اینکه اصولا کسب‌وکارها طی چند سال آینده به کدام سمت خواهند رفت انجام شده است که نشان می‌دهد افراد در چه حوزه‌هایی سرمایه‌گذاری کنند تا منافع مناسبی را داشته باشند. بر مبنای این مطالعه هفت شاخص در نظر گرفته شده که نخستین مورد آن در اطلس کسب‌وکارهای ایرانی موضوع نیاز بازار است. به بیان دیگر، بررسی شده در سال جاری و بعد از آن در ایران و منطقه چه نوع کسب‌وکارهایی بیشتر مورد نیاز است؟ با توجه به شاخص‌های هفتگانه، ۳۲ فرصت جدید کسب‌وکار در سال جاری شناسایی شده که از برجسته‌ترین فرصت‌ها در سال ۹۶ می‌توان کسب‌وکارهای مبتنی بر IT و فناوری اطلاعات را نام برد که خوشبختانه بستر آن در کشور در حال گسترش است.

خانی ادامه داد: در دنیا بیش از ۴۰۸ رشته شغلی به صورت مستقیم در فناوری اطلاعات وجود دارد و ۲۶درصد مشاغل موجود در ایران نیز در این بخش است؛ بنابراین افراد به این فرصت برجسته توجه بیشتری داشته باشند. در حوزه حمل‌ونقل نیز IT و فناوری می‌تواند کمک قابل توجهی داشته باشد؛ همچنین در بخش تغذیه و سلامت نیز می‌توانیم از فناوری اطلاعات استفاده کنیم. با توجه به رونق بانکداری الکترونیک و حرکت بانکداری ایران به سمت یکپارچه‌سازی و تجمیع کارت‌های اعتباری، این اقدامات باعث تسهیل انجام کسب‌وکارهای بین‌المللی می‌شود. به صورت کلی، امروز در دنیا ۱۲هزار رشته شغلی و در ایران ۶ هزار رشته شغلی فعال وجود دارد.

وی تدوین اطلس کسب‌وکار و فرهنگ ملی مشاغل در کنار اصلاح شیوه پرداخت یارانه‌ها و تعیین یکی از وزارتخانه‌ها به‌عنوان فرمانده بازار کار کشور را از مهم‌ترین مسائل پیش روی دولت در چهار سال آینده برشمرد و گفت: در خصوص اولویت‌های اشتغال‌زایی و مبارزه با بیکاری در دولت دوازدهم، ۲۴ پیشنهاد عملیاتی به رئیس‌جمهور دوازدهم در زمینه توانمندسازی نیروی کار و توسعه کارآفرینی و اشتغال می‌توان ارائه کرد. در این حال، طراحی نظام جامع مدیریت حرفه‌ای و الگوی ملی توانمندسازی در کنار آمایش سرزمینی و طراحی و عملیاتی‌سازی فرهنگ ملی مشاغل در ایران نیز از دیگر اولویت‌های بازار کار محسوب می‌شود. در کنار این موارد باید گفت مهارت‌ها مادر مشاغل است و یک مهارت می‌تواند تا چند شغل خلق کند و در علاقه‌مندسازی افراد به مشاغل نیز نقش‌آفرین است. افراد وقتی در شغلی متبحر می‌شوند، کاربلدی به انگیزه‌های شغلی آنها کمک می‌کند، بنابراین مهارت و تخصص می‌تواند به ما در موفقیت در اشتغال کمک کند.

جناب آقای مهدی تقوایی

درگذشت پدر گرامی‌تان را به شما و خانواده محترم تسلیت عرض نموده و آرزوی صبر و سلامتی برای بازماندگان آن عزیز داریم.

همکاران شما در روزنامه فرصت امروز

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

یادداشت

توازن در توسعه برای جلوگیری از خام‌فروشی

محمدعلی‌خطیبی
کارشناس‌انرژی

آنچه پس از اجرای برجام در صنعت نفت کشور اتفاق افتاد بازگشت به شرایط پیش از تحریم بود. در واقع، هنوز رشدی در تولید نفت ایران نسبت به روند طولانی‌مدت، اتفاق نیفتاده است. پیش از تحریم‌ها تولید نفت ایران به ۴ میلیون بشکه در روز رسیده بود که در حال حاضر تا ۳,۹ میلیون بشـکه پیش رفته است. تحریم‌ها شرایطی را به وجود آورد که مجبور به کاهش تولید نفت شـدیم چراکه مشـتری برای بیش از یک میلیون بشـکه نفت ایران نبود. در حـال حاضر این بازار وجود دارد بنابراین تولید خود را به نزدیکی گذشـته رسانده‌ایم. برای رشد جدید، برنامه رسـیدن به تولید ۵ میلیون بشـکه‌ای در نظر گرفته شـده اسـت. البته باید تولید میعانات گازی را جداگانه مورد محاسـبه قرار داد چراکه این تولیدات از گاز ناشـی می‌شـود و نباید با تولید نفت خام ترکیب شود. اگر قرار است تولید نفت خام کشور به میزان یک میلیون بشـکه در روز افزایش یابد، باید سرمایه‌گذاری جدیـد در این صنعت وارد شـود. بایـد تکنولوژی‌های نوین وارد کار شـود. از همـه مهم‌تر باید برای این طرح تولید اولویت‌بندی داشته باشیم. در سرمایه‌گذاری‌های قبلی این نقص در اولویت‌بندی دیده می‌شـد. در برخی بخش‌ها سـرمایه وارد شد و تولید شکل گرفت اما باقی عوامل که باید به ساپورت تولید کمک می‌کرد، وارد کار نشـد. به‌عنوان مثال در پارس جنوبی فازها یکی پس از دیگـری راه افتاد و تولید میعانـات گازی به ۶۰۰ هزار بشـکه رسـید، اما برنامه‌ریزی برای صادرات آن وجود نداشت به‌طوری که برای فروش آن دچار مشکل شدیم، بنابراین طرح‌های توسعه و سرمایه‌گذاری‌ها باید متوازن باشد به‌طوری که زنجیره تولید به‌طور موازی پیش رود تا در صورت به سرانجام رسیدن یک طرح و تولید نفت، پالایشگاه آن نیز ساخته شده باشد. وقتی میدان نفتی در مسیر تولید قرار می‌گیرد باید خط لوله انتقال آن نیز طراحی شود و مشتری صادراتی آن هم مشخص باشد تا بتوان همه عوامل را به خدمت سیاست نهایی درآورد. در گذشته توسعه نامتوازن، زیان‌هایی به کشور وارد ساخته و عدم‌النفع‌هایی را به دنبال داشته است.

امیدوارم برنامه‌ریزی انجام‌شـده برای توسعه صنعت نفت در دوره جدید، دقیـق، هماهنگ، متوازن و دارای اولویت‌بندی باشد. در این برنامه باید میدان‌های مشترک در بخـش نفـت و گاز در اولویت اصلی قـرار گیرد تا از رقبـای خود در این میدان‌هـا عقب نمانیم. وقتی گفته می‌شود طرح‌های زیادی برای سرمایه‌گذاری آماده شده اسـت، باید اولویت‌بندی برای جذب سرمایه در طرح‌ها برای رسـیدن به توسعه متوازن مدنظر قرار گیرد. یکی از اصلی‌تریـن اولویت‌هـا در طرح‌های توسـعه‌ای باید این باشـد که رفته‌رفته از خام‌فروشـی فاصله بگیریم. کشورهای خریدار مواد خام، برای آن ایجاد ارزش افزوده می‌کنند و از طریق صنایع مرتبط با این فرآیند، اشتغال ایجاد می‌کنند. ثروت نباید با خام‌فروشـی از بین برود. در برنامه توسعه‌ای جدید صنعت نفت باید ایجاد ارزش افزوده در صنایع نفت و گاز جایگاه پررنگ‌تری پیدا کند تا بتوانیم از این منابع بزرگ، درآمد چندبرابری به دست بیاوریم. در صورت ایجاد صنایع مرتبط برای ایجاد ارزش افـزوده، می‌توانیم امیدوار باشـیم کـه حتی در صورت اتمام این منابع، صنایع آن برای کشـور باقی می‌ماند و می‌توان از طریق واردات مواد خام برای آن ایجاد ارزش افزوده کرد؛ همانطور که کشـورهای خریدار نفت ایران نظیر کره، چین و هند، چنین مسیری را طی می‌کنند. آنها با خرید مواد خام از ایران، اشتغال ایجاد می‌کنند و محصولات نهایی را با قیمت‌های چند برابر می‌فروشند. باید در برنامه‌های خـود تجدید نظر کنیم تا بتوانیم از خام‌فروشی عبور کنیم. این موضوع در اقتصاد مقاومتی نیـز مورد تاکید قرار گرفته اسـت، بنابراین باید یکی از اولویت‌های برنامه صنعت نفت ایران که گفته می‌شـود ۲۰۰ میلیارد دلار طرح در آن آماده جذب سرمایه‌گذاری اسـت، ایجاد ارزش افزوده در مراحل پس از تولید مواد خام باشد. در چنین شـرایطی است که تکنولوژی وارد کشـور خواهد شـد و صنایع دیگر در کنار آن شـکل خواهد گرفت. باید به سمتی برویم که صاحب تکنولوژی شویم. امیدوارم که سرمایه خارجی به‌گونه‌ای وارد شود که فواید آن را شـاهد باشیم. در این شرایط استفاده تام از فاینانس در طرح‌های توسعه‌ای با ایجاد بدهی همراه خواهد بود. نرخ بهره این فاینانس‌ها و همچنین شـرط خرید تجهیزات از کشور تامین‌کننده آن موجب کاهش اثرات سرمایه‌گذاری می‌شود چراکه بخش داخلی در این زمینه تقویت نشـده و اشـتغال در آن شکل نمی‌گیرد. خرید مستقیم تجهیزات از کشوری که فاینانس می‌کند عملا به انتقال تکنولوژی و فناوری نمی‌انجامد، بنابراین باید طرح افزایش تولید حساب‌شـده باشد تا مواهب آن بیشتر از هزینه‌هایش باشد. اینکه مقروض ۲۰۰میلیارد دلاری با نرخ بهره بالا شویم، نمی‌تواند هدف نهایی کشور را تامین کند مگر آنکه هزینه- فایده در زنجیره توسعه به‌گونه‌ای انجام شده باشد. سیاست‌گذاران در این بخش باید جزییات برنامه خود را اعلام و تعهداتی را که در برابر این فاینانس‌ها داده می‌شود روشن کنند. اگر این طرح‌ها همراه با ایجاد تکنولوژی و ارزش افزوده باشد، صرفه دارد. از آن محل می‌توان بهره فاینانس‌ها را داد و به سود رسید اما اگر سرمایه و فاینانس‌ها برای خام‌فروشی بیاید، لطفی ندارد.

منبع: آینده‌نگر

شکاف بین عرضه و تقاضای ارز ادامه دارد

جدال مخالفان و موافقان واقعی شدن نرخ ارز

رکوردشـکنی دلار در بـازار ارز ایـران ادامـه دارد و قیمت دلار در روزهـا و هفته‌هـای گذشـته روند رو به رشـدی را در پیش گرفتـه و هم در بازار آزاد و هم ارز مبادله‌ای افزایش داشـته است؛ چنانچه نرخ دلار در بـازار آزاد از حـدود ۴ هزار و ۱۰۰ تومان عبور کرده است و ارز مبادلـه‌ای هـم بیـش از ۳ هـزار و ۵۰۰ تومـان مبادله می‌شـود. با این‌همه به موازات افزایـش قیمـت دلار در بازار، اختلاف‌نظرها نیز بین مدافعان واقعی‌شـدن نرخ ارز و مخالفان ایـن افزایـش هر روز بیشـتر می‌شود.

بـه گـزارش خبرآنلایـن، اختـلاف بین نرخ دولتی و نرخ بازار آزاد انواع ارز، بدون شـک تاثیر منفـی قابـل توجهی بر وضعیت رقابـت در بخش‌های مختلـف اقتصـادی کشـور بر جای خواهد گذاشـت؛ اتفاقی که در سـه ماه اخیر به تدریج آغاز شـده و افزایش‌ها موجب نگرانـی تولیدکنندگان شـده است.

افزایش نرخ ارز رسمی (دلار) فقط بازار آزاد را تحت تاثیر قرار نداده است، بلکه نرخ ارز دولتی (مرکـز مبـادلات ارزی) را نیز تحـت تاثیر قرار داده، به‌طوری که طی یک ماه گذشته نرخ ارز دولتـی ۱۰۰ تومان نسـبت به مصوبه بودجه‌ای دولت افزایش یافته است.

برخی تولیدکننده‌ها معتقدند کـه ادامه این شـرایط سـبب می‌شـود هزینه تولید افزایش یافته و در نتیجه محصول‌شان بـا قیمت‌هـای قبلی قـادر به رقابـت در بـازار نیسـت، از همین رو، از حالا سـاز افزایش قیمت محصولات خود را کوک کرده‌اند. گروهی هم می‌گویند بـا ادامه افزایـش قیمت دلار، محصـولات صادراتی می‌توانند ارز بیشـتری را برای کشور به ارمغان بیاورند.

سیاست دولت در مواجهه با بازار ارز

«بانک مرکـزی باید هرچه زودتـر برنامـه خـود را برای تک‌نرخـی کـردن ارز نهایـی کند.» این را اسحاق جهانگیری، معـاون اول رئیس‌جمهـوری سـال گذشـته در جلسه ستاد فرماندهـی اقتصـاد مقاومتی گفتـه بـود. آنطور کـه معاون اول رئیس‌جمهور تصریح کرده بود، این اقـدام تاثیرات مثبتی در اقتصاد کشور خواهد داشت و گامی در جهت شفاف‌سـازی و مبـارزه با مفاسـد اقتصادی خواهد بـود کـه از محورهای اصلی اقتصاد مقاومتی اسـت. اگرچـه بـا دسـتور اسـحاق جهانگیری بانک مرکزی اقدام سریعی برای اجرای این دستور انجام نـداد، اما بررسـی روند قیمـت ارز نشـان می‌دهد که این افزایش در دستور کار بوده است.

یکی از مدافعان سرسـخت افزایش نرخ ارز، بخش‌خصوصی اسـت. فعالان اتـاق بازرگانی و صنایـع و معـادن کشـور سال‌هاست از دولت می‌خواهند که نـرخ ارز را برای حمایت از صادرات، واقعی کند. مسـعود خوانسـاری در نشسـت‌های بخش‌خصوصـی و دولت عنوان کـرده کـه بارها گفته اسـت «از دولـت می‌خواهیـم بحث تک‌نرخـی شـدن ارز را به‌طور واقعی در دستور کار قرار دهد. در سـال‌های گذشته نرخ تورم کاهـش یافـت اما قیمـت ارز واقعی نشد.»

محسـن بهرامی ارض‌اقدس، عضو هیـأت نماینـدگان اتاق بازرگانی نیـز می‌گوید: «آنچه باید درباره نرخ ارز اتفاق بیفتد، تعدیل نرخ ارز به اندازه تفاضل تـورم داخلی با تـورم خارجی است.»

در شرایطی که اختلاف بین قیمت رسمی و قیمت بازار آزاد رو به افزایش است، کارشناسان ایـن پدیده را اصطلاحا انحراف «ریل رقابت» عنوان می‌کنند. در حال حاضر قیمت دلار مرکز مبـادلات ارزی ۳۴۰۰ تومـان اسـت و قیمت ارز در بازار آزاد ۴۱۰۰ تومان؛ تفـاوت قیمتی در حـدود ۶۰۰ تومان. این در حالی اسـت که پیش از شروع به افزایـش قیمت ارز، اختلاف ایـن دو نـرخ در حـدود ۴۰۰ تومان بوده است.

کارشناسان هشدار می‌دهند کـه ادامه ایـن وضعیت، یعنی بالارفتـن قیمـت ارز آزاد بـا مبادلـه‌ای سـبب می‌شـود تا تولیدکننـدگان به جای تلاش برای افزایش سوددهی خود از طریـق تمرکز بر بهبود کیفیت و قیمـت محصـولات تولیدی، بخش عمده وقت و انرژی خود را بر تلاش به منظور دستیابی هر چه بیشـتر به دلار با قیمت دولتی کنند؛ وضعیتی که باعث می‌شـود رانت جایگزین تلاش مولد اقتصادی شـده و اقتصاد ملی باز هم بیشـتر از وضعیت اقتصـاد رقابتـی پویـا فاصله بگیـرد. بنا بـه گفته آنـان، با توجه به آنکه حاکمیت وضعیت دونرخی در بازار ارز کشـور، از وجـود شـکاف بیـن عرضه و تقاضای انواع ارز ناشـی شـده است، هرگونه راهکار منطقی با هدف خروج از چنین وضعیتی، باید بـه افزایش عرضـه ارز یا کاهش تقاضای ارز در بازار آزاد ارز کشور منجر شود.

علی دینی‌ترکمانی، تحلیلگر مسائل اقتصادی می‌گوید: «باید توجه داشـت کـه چندنرخی بـودن ارز با روند فعلی قطعا به سود فعالان اقتصادی که به‌طور رسمی و قانونی مشغول فعالیت هستند نخواهد بود. چندنرخی بـودن ارز با وضـع موجود که دولت یک قیمت و بازار قیمت دیگـری را مشـخص می‌کند جز اینکـه منافع منفعت‌طلبان را تامین کنـد، نتیجه دیگری نخواهد داشت.»

قیمت واقعی دلار چند است؟

قیمت واقعـی دلار موضوعی اسـت که بیـن کارشناسـان محـل بحث اسـت. گروهی از کارشناسان معتقدند که قیمت واقعی دلار ۵ هزار تومان است. برخـی این نرخ را تـا ۱۰ هزار تومان هم پیش‌بینی می‌کنند؛ با این حـال، برخی‌ها نیز مثل مرتضی ایمانـی‌راد، اقتصاددان پیش‌بینـی می‌کنند که قیمت دلار در سـال جـاری کشـش ۴۵۰۰ تومان را خواهد داشت.

در همیـن زمینـه، بهرامـی ارض‌اقـدس می‌گوید: «درباره قیمـت دلار، بحث‌های زیادی وجـود دارد؛ قیمت تمام‌شـده مـواد اولیـه و کالاهـای واسـطه‌ای که در تولید داخلی اثرگـذار هسـتند و واردات کالاهایی که به صورت مصرفی وارد کشـور می‌شـوند روی صـادرات و باقی شـاخص‌های اقتصادی اثرگذارند و می‌توانند مبنـای قیمـت ارز باشـند. به هرحال نـرخ دلار، تاثیر زیادی بر همه شـاخص‌های اقتصادی مثل صـادرات، واردات، قیمت تمام‌شـده تولیـد داخلـی و رقابت‌پذیـری کالاهای کشـور در بـازار جهانی دارد. به همین دلیـل، رسـیدن به یـک نرخ مصلحتی که برای اقتصاد ملی مفید باشـد یک کار چندبعدی و چندوجهی اسـت که به سایر موضوعـات اقتصـادی مثـل نرخ بهـره و سـود بانکی، نرخ تسهیلات و درآمدهای رسمی و غیررسـمی دولـت از منابع ارزی که در اختیار دولت است بستگی دارد.»

او می‌گویـد: «بـرای کنترل بازار، چون به لحاظ قانونی نرخ ارز به صورت شـناور مدیریت شده است، باید در سطحی که برای اقتصاد ملی مفید اسـت، توسـط دولـت کنترل شـود. طبیعی اسـت برای کنترل این نوسـانات قبل از هر چیز منابع ارزی دولت تعیین‌کننده است کـه چقـدر می‌توانـد در بازار مداخله کند.»

گزارش ۲

گمانه‌زنی‌ها درباره قرارداد ایران‌ایر و ایرباس

آیا ایرباس هواپیماهای ایران را به کشوری دیگر فروخته است؟

از دی‌ماه سـال گذشـته که قـرارداد ایران‌ایـر بـا شـرکت هواپیماسـاز ایرباس نهایی شد تا امـروز ایـن شـرکت ایرانی سـه فرونـد هواپیمـای جدید تحویـل گرفته و مذاکرات برای نهایی‌کـردن فاینانـس و ورود هواپیماهـای بعـدی در جریان اسـت؛ موضوعی کـه در طول روزهای گذشته شایعاتی جدید را به خود دیده است.

بـه گـزارش ایسـنا، طبـق قـراردادی که میـان ایران‌ایر و ایرباس بسـته شـده، ۸۵درصد از منابـع مالی مـورد نیاز برای ورود ۱۰۰ فرونـد ایربـاس خریداری‌شـده بایـد از طریق فاینانس تامین شود و ۱۵درصد باقـی مانـده را طـرف ایرانـی پرداخت کند.

ایران‌ایـر در طـول ماه‌هـای ابتدایـی عقـد این قـرارداد با فراهم کردن مبلغ پیش‌پرداخت در نظـر گرفتـه شـده، سـه هواپیمای جدید خود را تحویل گرفت و برنامه‌ریزی دقیق برای تحویل هواپیماهـای بعدی در سال‌های آینده را در دستور کار قرار داد.

در طـول ماه‌هـای گذشـته ایـران با اسـتراتژی دقیقی که طبق گفتـه قائم‌مقام وزیر راه و شهرسازی با توجه به منافع ملی پیگیری شـده است، موضوعات مربـوط به قـرارداد فاینانس را پیگیـری کـرد و صحبت‌هـای جدید فخریه‌کاشان در گفت‌وگو با ایسنا نشـان می‌دهد که این مذاکرات در مراحل پایانی خود قرار دارد.

در ایـن شـرایط در طـول روزهای گذشته گمانه‌زنی‌هایی مطـرح شـد مبنی بـر اینکه با توجه به نهایی‌نشـدن فاینانس ایران‌ایـر، ایربـاس هواپیماهای ساخته‌شـده بـرای ایران‌ایر را بـه دیگـر ایرلاین‌هـا فروخته اسـت و تکلیـف هواپیماهـای خریداری‌شـده از سـوی ایران مشخص نیست.

هرچند این مسـئله با تکذیب رسمی قائم‌مقام آخوندی مواجه شـد، امـا جـدای از آن دو اصل محـرز در صنعـت هوایی جهان نشـان می‌دهد این خبـر از ابتدا مبنای درستی ندارد. از یک سو، شـرکت‌های سـازنده هواپیما از ابتدا ساخت یک فروند هواپیمای مسـافرتی جدید را بـه نام یک شـرکت خاص کلیـد نمی‌زنند و تنهـا در جزییـات کابیـن یا انتخاب‌هایی مانند رنگ و جنس صندلی که در مراحل پایانی کار اضافه می‌شوند، شرکت‌ها نظرات خـود را نهایی می‌کننـد. از این رو فروختـن هواپیمایی که برای ایران‌ایر سـاخته شـده به دیگر شـرکت‌های هواپیمایی ممکن نیست.

از سـوی دیگـر، تحویـل نهایـی هواپیمـا بـه شـرکت سـفارش‌دهنده منـوط بـه نهایی‌شـدن بحث‌هـای مالـی هواپیماسـت و همانطـور کـه ایرباس تحویل‌شـده به ایران‌ایر در ابتـدا از سـوی شـرکت دیگری سـفارش داده شده بود و بـه ایران رسـید، ایران‌ایر نیز هواپیماهـای سفارشـی خـود را از دسـت نمی‌دهـد، بلکه به محـض نهایی‌شـدن قـرارداد فاینانس و جابه‌جایی پول، طبق برنامه زمان‌بندی‌شـده ابتدایی هواپیماهـای ایـران تحویـل می‌شـود؛ موضوعی که با توجه به سـخنان قائم‌مقام وزیر راه و شهرسـازی درباره نهایی‌شدن مذاکـرات فاینانـس، بـه نظر می‌رسـد در آینـده نزدیک به مرحله اجرا خواهد رسید.

بازار کار

تازه‌ترین مطالعه مرکز آمار ایران نشان می‌دهد

ماندگاری نیروی کار در ایران چند سال است؟

جدیدترین مطالعات نیروی کار نشـان می‌دهد از مجموع حدود ۲۲.۵ میلیون شـاغل کشور، بیش از ۴میلیون نفر حداکثر شش سال در شغل اصلی خود حضور دارند.

بـه گزارش مهر، براسـاس آمار رسـمی، جمعیت شاغل کشور ۲۲ میلیون و ۵۸۸ هزار نفر است؛ مدت اشـتغال نیروی کار در شـغل اصلی خود می‌تواند از یک سـال تا بیش از ۳۰ سـال متغیر باشـد. خروج افراد از شـغل اصلی ممکن است در جهت رونق بازار کار و تلاش فرد شـاغل برای جست‌وجوی کار بهتر یا در مقابل به دلایل رکود در بازار، نارضایتی شـغل، تعطیلی محل کار یا سـایر موارد باشـد. با این حال براسـاس جدیدترین مطالعات وضعیت شغلی نیروی کار که توسـط مرکز آمار ایران انجام شده است، در بین جمعیت نیروی کار کشـور بیشترین افراد، بین سه تا حداکثر شش سال در شغل اصلی خود حضور داشـتند کـه ۴میلیون و ۶۰ هزار نفر از شـاغلان را شـامل می‌شـوند. همچنین مدت ماندگاری بیش از ۳میلیون و ۳۸۵ هزار نفر از شـاغلان در شغل اصلی خود، بین ۱۰ تا حداکثر ۱۵ سال بوده است.

بررسی شـاخص مدت اشتغال شـاغلان در شغل اصلـی همچنین نشـان می‌دهد بالغ بـر ۳ میلیون و ۲۲۲ هـزار نفر از جمعیت نیروی کار کشـور بین یک تا کمتر از سـه سال در شغل اصلی خود حضور دارند و سپس بنا به دلایلی، شغل اصلی خود را ترک کرده‌اند. در عین حال بیش از ۲ میلیون و ۱۸۵هزار نفر از جمعیت شـاغل بین ۱۵ تا حداکثر ۲۰سال در شـغل اصلی خود ماندگار بوده‌اند؛ همچنین بیش از یک میلیون و ۹۸۳ هـزار نفر از جمعیت نیروی کار کشـور، بین ۲۰ تا حداکثر ۲۵ سـال در شغل اصلی خود مشغول به کار بوده‌اند.

یک میلیـون و ۸۵۲ هـزار و ۹۶۱ نفر از جمعیت شـاغل کشور، کمتر از یک سال، یک میلیون و ۱۳۰ هزار و ۹۱۷ نفر بین ۲۵ سـال تا حداکثر ۳۰ سـال و یـک میلیون و ۷۶۰ هـزار و ۹۳۱ نفر نیز بیش از ۳۰ سال در شـغل اصلی خود حضور داشته‌اند. آمار مذکور از «مدت اشـتغال شـاغلان در شغل اصلی» نشـان می‌دهد بیشتر نیروی کار کشـور حداکثر تا ۱۵سـال تمایل به خروج از شـغل اصلی خود دارند. سـپس پس از این مدت اشـتغال در شغل اصلی به تدریج تمایل برای خروج از شغل کمتر می‌شود.

براسـاس گزارش مرکز آمار ایران کـه به تازگی منتشر شده است، «پایین بودن درآمد»، «تعطیلی دائمی محـل کار»، «فصلی بـودن کار»، «موقتی بودن شـغل»، «جابه‌جایی محـل کار»، «تحصیل یا آمـوزش»، «اخراج یا تعدیـل نیرو»، «مهاجرت نیـروی کار»، «بـه پایـان رسـیدن دوره خدمت وظیفه»، «بیمـاری»، «بازنشسـتگی» و «کهولت سن» بیشـترین عوامل ترک شغل در سال گذشته هستند.

موقتی بودن کار با سهم ۲۵.۶درصدی از مهم‌ترین عوامل ترک شغل در بین جمعیت بیکار در دو گروه مردان و زنان بوده اسـت. علاوه بر این «پایین بودن درآمد» دومین عامل ترک شـغل است، به‌طوری که ۲۵۷ هـزار و ۹۱۹ نفـر از نیروی کار به همین دلیل شـغل خود را ترک کردند. «اخـراج یا تعدیل نیرو» نیـز با جمعیت ۲۳۵ هـزار و ۸۶۶ نفری و «به پایان رسـیدن دوره خدمت وظیفه» با جمعیت ۲۳۱ هزار و ۲۶۰ نفر از دیگر عوامل مهم ترک شـغل به شمار می‌روند.

مطالعات مرکز آمار ایران نشـان می‌دهد که ۱۲۴ هزار و ۶۸۵ نفر به دلیل «تعطیلی دائمی محل کار» شـغل خود را از دسـت داده و بیکار شده‌اند و تعداد ۱۱۵ هزار و ۸۳۸ نفر نیز به دلیل «فصلی بودن کار» به جمعیت بیکاران پیوسـتند. در عین حال ۳۷ هزار و ۶۸۹ نفـر به دلیل مسـائل خانوادگـی، ۲۹ هزار و ۸۸۴ نفـر به دلیـل بیماری، ۹ هـزار و ۲۰۶ نفر به دلیل رسـیدن به سن بازنشسـتگی، ۶ هزار و ۸۰۲ نفـر به علت تمایل به جابه‌جایـی محل کار خود، ۶ هـزار و ۴۳۰ نفر به دلیل مهاجـرت، ۵ هزار و ۴۵۶ نفـر به علـت تحصیل یا آموزش و هـزار و ۶۰۱ نفر نیز به دلیل کهولت سـن مجبور به ترک شغل خود شده‌اند. علاوه بر این، حدود ۲۳۰ هزار و ۵۷۰ نفر از جمعیت شـاغل کشور نیز به دلیل سایر موارد از کار خود انصراف داده‌اند.

انرژی

آغاز صدور ال. ان. جی ایران تا پایان ۲۰۱۸

به گزارش «اویل پرایس» پس از مذاکره شرکت‌های ایرانی و بلژیکی برای اجاره کشتی تولید ال. ان. جی، موسسه تحقیقاتی بی. ام. ای ریسرچ اعلام کرد که ایران نخستین محموله ال. ان. جی خود را پایان سال ۲۰۱۸ صادر خواهد کرد. ارزش این پروژه ۶۰۰ میلیون دلار است و به گفته تحلیلگران، بی.ام.ای ریسرچ هرچند حجم این پروژه قابل توجه نیست، اما یک دستاورد مهم به شمار می‌رود چرا که به ایران اجازه می‌دهد تا روابط خود را با شرکایش در اروپا و آسیا عمیق‌تر و پایه‌ای اولیه برای تجارت پرسود صادرات ال. ان. جی ایجاد کند.

لهستان مشتری نفت ترش ایران می‌شود

پایگاه خبری پلاتس به نقل از منابع کشتیرانی و تجاری، گزارش داد: درحالی‌که با کاهش ورود نفت خام ترش به اروپا برخی پالایشگاه‌های اروپایی برای تامین این نوع نفت به سایر مناطق روی آورده‌اند، نفت خام ایران به‌زودی راه خود را به سوی بازار لهستان باز خواهد کرد. به گفته منابع آگاه، شرکت پی. کی. ان. اورلن، یک محموله نفت خام برای بارگیری در روزهای ۲۴ و ۲۵ نوامبر (سوم و چهارم آذر) از ایران خریداری کرده است. آخرین باری که لهستان از ایران نفت خام خریداری کرد، اوایل سال جاری بود.

کاهش ۳۹درصدی صادرات نفت ایران به هند در ماه اکتبر

به گزارش رویترز، آمار منابع تجاری و داده‌های موسسه تامسون رویترز نشان می‌دهد که میزان واردات نفت هند از ایران در ماه اکتبر ۳۸.۹درصد نسبت به مدت مشابه پارسال کاهش یافت و به ۴۶۷ هزار و ۶۰۰ بشکه در روز رسید. البته این رقم نسبت به ماه سپتامبر ۱۲.۵درصد رشد نشان می‌دهد. حجم کل واردات نفت هند در ماه اکتبر به ۴ میلیون و ۱۰۰ هزار بشکه در روز رسید که حدود ۱۵درصد نسبت به ماه قبل کاهش داشت. این آمارها، ۴.۶درصد کمتر از مدت مشابه سال قبل بوده است.

نیرو

کاهش حجم بارش‌های کشور در قیاس با سال آبی گذشته

با گذشت حدود دو ماه از سال آبی جدید، متوسط بارش‌های کشور در مقایسه با مدت مشابه سال آبی گذشته (۱۲.۵ میلی‌متر) با ۱.۶درصد کاهش به ۱۲.۳ میلی‌متر رسید. به گزارش «فرصت امروز» به نقل از وزارت نیرو (پاون)، براساس اطلاعات ایستگاه‌های باران‌سنجی شرکت مدیریت منابع آب ایران، با گذشت حدود دو ماه از سال آبی جدید یعنی از ابتدای مهرماه تا پایان روز شنبه ۲۷ آبان‌ماه امسال، متوسط بارش‌های کشور به ۱۲.۳ میلی‌متر رسیده است. براساس این گزارش، این میزان بارش در مقایسه با مدت مشابه سال آبی گذشته (۱۲.۵ میلی‌متر) ۱.۶درصد و در مقایسه با متوسط بلندمدت (۲۶.۵ میلی‌متر) ۵۳.۶درصد کاهش داشته است. بر همین اساس، بیشترین بارش‌ها در حوضه‌های آبریز اصلی، دریای خزر با ۸۶.۱ میلی‌متر، دریاچه ارومیه با ۳۰.۲ میلی‌متر، خلیج‌فارس و دریای عمان با ۲.۶ میلی‌متر، فلات مرکزی با ۲.۶میلی‌متر، مرزی شرق ۰.۳ میلی‌متر و قره قوم با ۳ میلی‌متر به ثبت رسیده است. این گزارش می‌افزاید: ایستگاه رامسر- صفارود در استان مازندران شاهد حداکثر بارندگی به میزان ۵۷۸.۵میلی‌متر بوده و برای ایستگاه‌های یاسوج، فین کاشان، زاهدان و فریمان در استان‌های، کهگیلویه و بویراحمد، اصفهان، سیستان و بلوچستان و خراسان رضوی حداقل بارندگی به میزان صفر گزارش شده است. گفتنی است؛ حجم بارش اول مهر تا ۲۷ آبان معادل ۲۰ میلیارد و ۲۷۱ میلیون مترمکعب است.

افزایش ۵۰درصدی ظرفیت ترانزیت دیتای کشور

مدیرکل بازاریابی و امور تجاری شرکت زیرساخت از افزایش ۵۰درصدی ترانزیت دیتای کشور در ۱۰۰روز نخست دولت دوازدهم خبر داد. به گزارش «فرصت امروز» از وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، میرزایی، مدیرکل بازاریابی و امور تجاری زیرساخت اعلام کرد: در راستای اجرای برنامه ششم توسعه و به منظور توسعه ظرفیت ترانزیتی کشور در عملکرد اجرایی ۱۰۰روزه اول دولت دوازدهم؛ برای فروش ۳۰۰ گیگابیت برثانیه ظرفیت ترانزیت جنوب به شمال، توسط شرکت ارتباطات زیرساخت سفارش قطعی گرفته و قرارداد منعقد شده است. وی ادامه داد: با اجرای این قرارداد، ظرفیت فعلی ترانزیت یک و نیم برابر می‌شود. مدیرکل بازاریابی و امور تجاری زیرساخت تاکید کرد: در حال حاضر از این سفارش به میزان ۱۱۰ گیگابیت آن فعال شده و ما بقی نیز به سرعت عملیاتی می‌شود.

وزیر نفت عنوان کرد

مخالفت بیمارگونه با قرارداد توتال

فرصت امروز: بیژن زنگنه، وزیر نفت روز دوشنبه در حاشیه امضای تفاهمنامه با بنیاد مستضعفان برای طرح تأمین پایدار خوراک پالایشگاه فجر جم در جمع خبرنگاران درباره وضعیت اجرای قرارداد با توتال گفت: بحث مخالفت با قرارداد توتال، بیمارگونه شده است. وی با بیان اینکه یک مریضی است که عده‌ای مرتب می‌گویند مرد یا نه؟ گفت: یک قرارداد معتبر با توتال داریم که در حال پیشرفت است. زنگنه درباره میزان صادرات نفت ایران گفت: میزان صادرات نفت و میعانات گازی به بیش از ۲،۵ میلیون بشکه در روز رسیده است. وزیر نفت درباره تکلیف طرح کاهش تولید نفت در نشست آتی اوپک نیز گفت: بیشتر اعضا موافق تمدید این طرح هستند، اما تصمیم نهایی در نشست اوپک گرفته می‌شود.

آخرین وضعیت مهار آتش میدان نفتی رگ سفید

وزیر نفت درباره آخرین وضعیت مهار آتش میدان نفتی رگ سفید گفت: کارها در دو بخش در حال انجام است، دکل‌ها برای حفاری چاه‌ها مستقر شده‌اند تا از پایین، برای خاموش کردن چاه اقدام شود. زنگنه اضافه کرد: همچنین روی سطح نیز کارها در حال انجام است و علاوه بر پاکسازی سطح، آب مورد نیاز برای خاموش کردن چاه نیز تأمین شده است. وی با بیان اینکه سعی می‌کنیم همکاران ما با آرامش کار کنند تا اتفاق جدیدی رخ ندهد، ادامه داد: تلاش می‌شود که از بالا و سطح، چاه را خاموش کنند، اما در صورتی که عملیات خاموش کردن چاه از بالا موفق نباشد از زیرزمین برای خاموش کردن چاه اقدام می‌شود. وزیر نفت درباره زمان خاموش کردن میدان رگ سفید نیز گفت: نمی‌دانم، در حال انجام دادن کارها هستیم.

سرنوشت قرارداد لایه نفتی پارس جنوبی

زنگنه درباره انتقادات مربوط به تأخیر در امضای قراردادهای جدید نفتی نیز گفت: عده‌ای به ما فشار می‌آورند که چرا در امضای این قراردادها تأخیر دارید، اما پس از امضا می‌گویند چرا امضا کردید. وی درباره سرنوشت قرارداد لایه نفتی پارس جنوبی نیز گفت: کارهای مربوط به مذاکره با شرکت مرسک دانمارک به خوبی پیش می‌رفت تا اینکه شرکت توتال فرانسه اقدام به خرید این شرکت کرد. وزیر نفت خاطرنشان کرد: با توجه به اینکه شرکت توتال در بخش قطری لایه نفتی پارس جنوبی نیز مشغول کار است، با خرید مرسک که در حال مذاکره با ایران برای توسعه لایه نفتی پارس جنوبی بود، ملاحظاتی برای ما ایجاد شد. زنگنه با بیان اینکه شرکت مرسک دانمارک را از مذاکرات برای توسعه لایه نفتی پارس جنوبی کنار نگذاشته‌ایم، اضافه کرد: از شرکت‌های دیگری نیز برای توسعه این لایه نفتی دعوت کردیم که البته بیشتر آنها استقبال نکردند.

امضای ۱۰ قرارداد جدید نفتی تا پایان امسال

وی درباره امضای ۱۰قرارداد جدید نفتی تا پایان امسال گفت: من این مسئله را مطرح نکردم، افراد دیگری این موضوع را اعلام کردند. وزیر نفت بیان داشت: در روزهای پایانی هفته جاری برای حضور در نشست کشورهای صادرکننده گاز، عازم بولیوی می‌شوم که اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس‌جمهوری نیز در این نشست شرکت می‌کند. زنگنه درباره پایین بودن قیمت گاز تحویلی به شرکت نروژی برای تولید ال. ان. جی نسبت به گاز پتروشیمی‌ها و گاز صادراتی به ترکیه گفت: نرخ گاز تحویلی به آنها، پایین‌تر از قیمت گاز پتروشیمی‌ها نیست.

وزیر نفت برای پاسخ به سوالات نمایندگان به مجلس می‌رود

همچنین نایب رئیس کمیسیون انرژی مجلس با اعلام این خبر که روز سه‌شنبه وزیر نفت در جلسه کمیسیون انرژی شرکت می‌کند، گفت: هفته گذشته برخی از نمایندگان از وزیر نفت در خصوص بدعهدی شرکت توتال طرح سوال کردند و قرار شد وزیر برای پاسخگویی در مجلس حاضر شود. وی ادامه داد: به همین جهت روز سه‌شنبه زنگنه برای توضیح در این خصوص در جلسه کمیسیون انرژی مجلس حضور پیدا می‌کند تا به سوالات نمایندگان پاسخ دهد. چندی پیش خبرگزاری رویترز اعلام کرد: پاتریک پویان مدیرعامل شرکت توتال، تصمیم کنگره آمریکا مبنی بر وضع مجدد تحریم‌ها علیه ایران را خطری برای پروژه توسعه بخش فراساحلی فاز ۱۱ پارس جنوبی دانسته و گفته اگر توتال براساس قانون ملزم به خروج از ایران شود، از این کشور خارج خواهد شد. بنابراین به احتمال زیاد سوالات نمایندگان از وزیر نفت در این خصوص این است که در زمان تحریم آیا شرکت توتال بر سر قرارداد خود با ایران خواهد ماند و آیا تمهیداتی برای خروج و بدعهدی این شرکت در نظر گرفته شده است یا خیر؟

تکمیل راه‌آهن چابهار- سرخس زمینه‌ساز توسعه شرق کشور

تکمیل راه‌آهن چابهار- زاهدان- سرخس تحولات بزرگی در اقتصاد سواحل مکران و حوزه جنوب شرق کشور، توسعه حمل‌ونقل و رونق ترانزیت کالا و تجارت را به همراه دارد. پروژه راه‌آهن چابهار- زاهدان -سرخس یکی از طرح‌های مهم ملی درحال اجرا در سیستان و بلوچستان است که تکمیل و راه‌اندازی آن تحولات چشمگیری در ارتباطات تجاری کشورهای مختلف و توسعه و پیشرفت استان‌های جنوب شرق کشور ایجاد می‌کند. این پروژه مهم و حیاتی به طول هزار و ۶۴۰ کیلومتر که توسط قرارگاه خاتم‌الانبیا درحال اجراست و هم اینک حدود ۳۰درصد پیشرفت فیزیکی دارد، نقش مهمی در جابه‌جایی کالا از چابهار تنها بندر اقیانوسی کشور به سایر نقاط ایران و کشورهای همجوار خواهد داشت. پروژه اتصال خط آهن چابهار- سرخس به شبکه ریلی کشور از سال ۱۳۸۹ آغاز شده، ولی به دلیل تخصیص نیافتن به موقع اعتبارات از پیشرفت قابل قبولی برخوردار نیست و باید برای تخصیص اعتبارات مورد نیاز این طرح ملی توجه ویژه دولت به آن معطوف شود. به گزارش ایرنا، توسعه بندر چابهار و ارتقای ظرفیت تخلیه و بارگیری آن تا ۸.۵ میلیون تن ایجاب می‌کند که خط ریلی چابهار- زاهدان- میلک- سرخس هرچه سریع‌تر تکمیل شود تا تجار و سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی با شوق و اشتیاق بیشتری در سیستان و بلوچستان حضور یابند و با سرمایه‌گذاری در این منطقه تحول بزرگی در صادرات و واردات و چرخه اقتصادی کشور ایجاد کنند.

محرومیت‌زدایی با پروژه‌های راه‌آهن

دولت تدبیر و امید توجه ویژه‌ای به توسعه زیرساخت‌های چابهار دارد به‌طوری که پروژه‌های راه‌آهن و توسعه بندر شهید بهشتی با سرعت در حال انجام است. هم اینک در اجرای پروژه راه‌آهن چابهار- زاهدان - مشهد (سرخس) افزون بر ۲ هزار نفر نیروی انسانی و ۱۲۰۰ دستگاه ماشین‌آلات مشغول کار هستند و علاوه بر اجرای این طرح در روستاهایی که راه‌آهن از آنها عبور می‌کند ساخت مدرسه، زیرسازی و بازگشایی راه‌های ارتباطی برای محرومیت‌زدایی مناطق مختلف روستایی در دستورکار است که موجب رضایتمندی مردم محروم شده است. اتصال راه‌آهن چابهار -زاهدان- میلک سیستان واقع در نقطه صفر مرزی با افغانستان که از خط آهن زاهدان- سرخس منشعب خواهد شد، کشور افغانستان را نیز به شبکه راه‌آهن ایران و جهان متصل خواهد کرد. هر چند افغانستان فاقد راه‌آهن است، اما بازرگانان و تجار این کشور می‌توانند از راه‌آهن ایران برای جابه‌جایی کالاهای خود به سراسر دنیا استفاده کنند. آماده‌سازی زیرساخت‌های حمل‌ونقل دریایی، زمینی، ریلی و هوایی سرمایه‌گذاران بخش‌خصوصی و دولتی کشورهای مختلف همجوار را بیشتر برای حضور در سیستان و بلوچستان به‌ویژه بندر و منطقه آزاد چابهار تشویق می‌کند.

کوتاه‌ترین راه ریلی از شمال به جنوب

با افتتاح راه‌آهن چابهار- زاهدان- سرخس کوتاه‌ترین راه ریلی از شمال به جنوب ایجاد خواهد شد که این خود باعث توسعه شرق کشور و استان محروم سیستان و بلوچستان می‌شود. راه‌آهن چابهار- زاهدان بندر چابهار را به خط ریلی شمال به جنوب متصل کرده و این منطقه را به شاهراه واقعی ریلی دنیا مبدل می‌کند و سبب توسعه جنوب شرق کشور و گسترش مبادلات تجاری، اقتصادی و فعالیت‌های تنها بندر اقیانوسی ایران می‌شود و در نهایت این بندر راهبردی و مهم را به دریاچه خزر و نقاط گوناگون دنیا وصل می‌کند. توسعه خطوط ریلی کشور و تبدیل استان سیستان و بلوچستان به حلقه وصل ایران با کشورهای منطقه به‌ویژه افغانستان و آسیای میانه یکی از دستاوردهای ماندگار دولت تدبیر و امید خواهد بود و آینده روشنی را برای این استان رقم خواهد زد. معاون استاندار سیستان و بلوچستان و فرماندار شهرستان ویژه چابهار روز دوشنبه در گفت‌وگو با ایرنا اظهار کرد: تاکنون حدود ۴هزار میلیارد ریال در پروژه راه‌آهن چابهار- زاهدان - سرخس مشهد هزینه شده و برای تکمیل آن بیش از ۴۲هزار میلیارد ریال دیگر نیاز است. ایوب درویشی افزود: در مسیر چابهار - زاهدان ۲۹ ایستگاه، ۳۵ تونل و ۱۲۳ دستگاه پل به طول ۱۱ هزار و ۵۰۰ متر ایجاد می‌شود. وی مشکلات مالی را از عمده‌ترین موانع پیشرفت پروژه راه‌آهن عنوان کرد و گفت: برای آزادسازی اراضی در طول مسیر، جابه‌جایی تأسیسات و پرداخت حقوق کارگران نیاز به پول نقد است. وی بیان کرد: براساس اعلام قرارگاه خاتم‌الانبیا به‌عنوان مجری این پروژه چنانچه اعتبار لازم به موقع تخصیص پیدا کند تا پایان سال ۱۳۹۸ راه‌آهن چابهار - زاهدان - سرخس مشهد تکمیل و بهره‌برداری می‌شود. وی گفت: توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل برای رونق اقتصادی از اولویت‌های دولت است که تلاش‌های زیادی را در این زمینه انجام داده است. فرماندار چابهار اظهار امیدواری کرد در سال آینده (۱۳۹۷) بخشی از مسیر راه‌آهن چابهار- ایرانشهر آماده ریل‌گذاری شود. راه‌آهن چابهار- زاهدان-مشهد که از ورودی شرقی بندر شهید بهشتی چابهار آغاز شده و به خط آهن بافق - مشهد متصل خواهد شد، یک هزار و ۳۸۰ کیلومتر طول دارد که در مسیر چابهار- ایرانشهر و زاهدان با ۳۰ ایستگاه، احداث خواهد شد. برای ساخت این خط آهن ۲هزار میلیارد تومان اعتبار پیش‌بینی شده که هم اینک عملیات ساخت مرحله نخست این مسیر در حد فاصل چابهار تا ایرانشهر در چهار قطعه و به طول ۳۰۰کیلومتر در حال اجراست. عملیات ساخت این پروژه ملی از سال ۸۹ آغاز شده بود، اما به دلیل نبود منبع مالی مدتی به تعطیلی کشیده شد تا اینکه دولت تدبیر و امید قرارداد ساخت آن را در سال ۹۲ با قرارگاه سازندگی خاتم الانبیا امضا کرد.

عمران

وزیر راه و شهرسازی:

طرح مسکن اجتماعی به‌علت نبود اعتبار اجرایی نشد

وزیر راه و شهرسازی گفت طرح مسکن اجتماعی را برای افراد کم درآمد جامعه ارائه کرده بودیم که به علت اختصاص نیافتن ریالی در قانون بودجه نتوانستیم آن را اجرایی کنیم. به گزارش خانه ملت، جلسه فراکسیون مستقلین ولایی مجلس صبح روز دوشنبه با حضور عباس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی برگزار شد. وزیر راه و شهرسازی در این دیدار به خواسته‌های نمایندگان که اغلب در حوزه سرمایه‌گذاری و اتمام پروژه‌های عمرانی بود، اشاره و اظهار کرد: حوزه سرمایه‌گذاری اعم از آزاد و فاینانس خارجی است که به دولت باز می‌گردد و پروژه‌های نیمه‌تمام عمرانی نیز از مهم‌ترین خواسته‌هاست که مردم از نمایندگان پیگیری می‌کنند که البته از فاینانس نمی‌توان برای این پروژه‌ها و تملک اراضی بین شهری استفاده کرد. آخوندی همچنین با یادآوری وضعیت نامساعد وزارت راه و شهرسازی در حوزه طرح‌های عمرانی افزود: پروژه‌های راهسازی تا رسیدن به تملک‌ها انجام می‌شود، اما خرید املاک مردم نیاز به اعتبار دارد که به علت وجود نداشتن این اعتبار، پروژه‌ها روی زمین می‌ماند البته قوانینی در زمینه‌های مختلف راهسازی تصویب شد اما اجرایی نمی‌شود. وی یادآور شد: در قانون مقرر شده بود ۲۰ درصد درآمد حاصل از فروش گازوییل و ۱۰ درصد حاصل از فروش بنزین به وزارت راه و شهرسازی اختصاص یابد اما تاکنون ریالی از محل این درآمدها به وزارتخانه نرسیده است. وزیر راه و شهرسازی در ادامه در خصوص فاینانس اظهار کرد: وقتی فاینانس امضا می‌شود باید ۱۵درصد به شرکت مربوطه داده تا کار آغاز شود، اما ریالی برای این کار در بودجه پیش‌بینی نشده است لذا باید تصمیماتی به صورت خرد و کلان گرفته شود که البته هزینه‌هایی خواهد داشت؛ هزینه‌هایی اجتماعی که هیچ کس نیز آن را نمی‌پذیرد. آخوندی در ادامه با یادآوری این مطلب که با ساختار بودجه فعلی امکان ادامه راه وجود ندارد، خاطرنشان کرد: هزینه جاری ما بیش از درآمد کل دولت است لذا نیازمند اصلاحاتی هستیم که قطعا هزینه اجتماعی دارد و باید آن را پذیرفت. وی در ادامه با بیان اینکه برای اتمام پروژه‌های ریلی نیاز به ۲۸ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری داریم که در مدت پنج سال پروژه‌ها به اتمام برسد، افزود: برای این سرمایه‌گذاری نیازمند اختصاص ۱۵ درصد به شرکت‌های سرمایه‌گذاری هستیم که می‌تواند از محل صندوق توسعه ملی اختصاص یابد چرا که به علت خارجی بودن با سیاست‌ها تطابق دارد. وزیر راه و شهرسازی به پیشنهاد برخی نمایندگان مبنی بر دریافت عوارض در بزرگراه‌ها همچون آزادراه‌ها اشاره کرد و گفت: این امکان وجود ندارد چرا که باید از ۷۵ درصد حمل‌ونقل عوارض دریافت کرد که عملی نیست اما این عوارض می‌تواند همانند سایر کشورها بر سوخت قرار گیرد، چنانکه در حال حاضر برای گازوییل ۲۰ درصد عوارض قرار داده‌ایم اما برای بنزین این عوارض وجود ندارد. وزیر دولت دوازدهم ادامه داد: از طرف دیگر لازم است صندوق توسعه حمل‌ونقل که تأسیس آن در برنامه ششم توسعه به تصویب رسید، ایجاد شود اما در بودجه هیچ اعتباری برای آن اندیشیده نشده است که باید در بودجه سال ۹۷ این اتفاق بیفتد. آخوندی در خصوص نحوه خانه‌دار شدن اقشار مختلف جامعه عنوان کرد: افرادی که واقعا پس‌اندازکننده باشند می‌توانند خانه‌دار شوند اما برای افراد کم‌درآمد جامعه وزارت راه، طرح مسکن اجتماعی را ارائه کرده بود که به علت عدم اختصاص ریالی در بودجه نتوانستیم آن را اجرایی کنیم.

معاون وزیر راه وشهرسازی اعلام کرد

نیاز به بیش از ۷۰ هزار میلیارد ریال برای نگهداری راه‌های کشور

معاون وزیر راه و شهرسازی و رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای گفت برای نگهداری از ۲۱۵ هزار کیلومتر راه موجود روستایی، اصلی، فرعی و بزرگراه‌ها در کشور سالانه بیش از ۷۰ هزار میلیارد ریال اعتبار نیاز است. داوود کشاورزیان روز دوشنبه در حاشیه آیین معارفه مدیرکل راهداری و حمل ونقل لرستان در جمع خبرنگاران در خرم آباد اظهارکرد: اکنون ۵۰ درصد اعتبارات نگهداری راه‌ها ازطریق تأمین منابع ملی و ۵۰ درصد نیز از منابع استانی برای نگهداری راه‌های غیرشریانی تأمین می‌شود. وی افزود: در سه سال گذشته و به دلیل حجم اعتبارات جاری دولت و تنگناهایی که در زمینه اعتبارات عمرانی داشت برای نگهداری راه‌ها با مشکلات مالی جدی روبه‌رو بودیم، درحالی که اعتبارات ملی که امسال به سازمان راهداری ابلاغ شده ۷هزار میلیارد ریال است. وی بیان کرد: با توجه به مجموعه درآمدی داخلی سازمان و اعتبارات ملی، پیش‌بینی می‌شود کل اعتبار سازمان به حدود ۱۵هزار میلیارد ریال برسد. وی همچنین با بیان اینکه تردد وسایل نقلیه سنگین با عمر بالای ۵۰ سال از ابتدای سال ۹۷ ممنوع می‌شود، افزود: اکنون ۳۵۰هزار دستگاه خودرو در ناوگان برون‌شهری کشور فعالیت می‌کنند و حدود ۵۰۰هزار نفر در این بخش شاغل هستند. رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای همچنین درخصوص اسنپ (درخواست خودرو ازطریق نرم‌افزار) گفت: هدف اسنپ، حمل ونقل درون‌شهری است و هیچ‌گونه برنامه‌ای برای خدمات در بیرون شهرها نداشته و منطقی نیست که در خارج از شهرها از آن استفاده کنیم.

دریچه

نتیجه جلسه بانک‌ها برای کمک به زلزله‌زدگان

طرح ۳ پیشنهاد ویژه

جلسه ویژه بانک‌ها در رابطه با تصمیم‌گیری برای نحوه کمک‌رسانی به مناطق زلزله‌زده برگزار شد و طی آن سه پیشنهاد از سوی نظام بانکی برای انجام اقدامات اساسی در مناطق زلزله‌زده مطرح شده است. به گزارش ایسنا، روز دوشنبه مجموعه بانک‌های دولتی و خصوصی با حضور مدیران ارشد بانک مرکزی به میزبانی بانک پارسیان گرد هم آمده و درباره کمک‌رسانی به مناطق زلزله‌زده تصمیم‌گیری کردند.

آن‌طور که جمشیدی، دبیر کانون بانک‌های خصوصی در این رابطه توضیح داده، بانک‌ها تصمیم گرفتند در کنار تسهیلاتی که از سوی دولت و بانک مرکزی برای کمک به مناطق زلزله‌زده مصوب شده، کمک‌های خاص خود را ساماندهی کرده و منابع مالی را به‌صورت متمرکز و برای انجام اقدامات بلندمدت و بازسازی زیرساخت‌ها در نظر بگیرند.

در نتیجه این جلسه مشترک سه پیشنهاد مطرح شده است؛ اول اینکه بانک‌ها بازسازی مدارس، درمانگاه‌ها و خانه‌های بهداشت آسیب‌دیده در مناطق زلزله‌زده را تقبل کرده و انجام دهند. دوم اینکه ساخت‌وساز بیمارستان سر پل ذهاب که تخریب شده با تجهیز به پیشرفته‌ترین امکانات پزشکی را به‌طور کامل بانک‌ها انجام دهند، اما اگر پیش از بانک‌ها سازمانی ساخت‌وساز درمانگاه‌ها، خانه‌های بهداشت یا بیمارستان سرپل ذهاب تقبل کرده باشد آنگاه بانک‌ها پیشنهاد سوم خود را اجرایی خواهند کرد. پیشنهاد سوم این است که بانک‌ها کانکس‌های لازم برای اسکان موقت زلزله‌زدگان را تا حد امکان تهیه خواهند کرد.

درخواست برای پیگیری یارانه سود

اما در کنار این تصمیمات پیش از این هیأت وزیران مصوب کرده بود که شبکه بانکی تا ۶۵۹ میلیارد تومان تسهیلات ارزان‌قیمت را در اختیار مناطق زلزله‌زده قرار دهند که در ادامه بانک مرکزی این رقم را تا ۷۶۷ میلیارد تومان افزایش داده و روز شنبه به شبکه بانکی ابلاغ کرده است. این تسهیلات با سود حدود ۴درصد پرداخت می‌شود. این تسهیلات از طریق هفت بانک عاملی که بانک مرکزی معرفی کرد، اجرایی خواهد شد. در همین رابطه در این جلسه تصمیم گرفته شد تا سایر بانک‌ها مبالغی را از محل منابع قرض‌الحسنه خود برای افزایش تسهیلات دهی در این رابطه اختصاص دهند، اما قرار نیست که خودشان به‌طور مستقیم این کار را انجام دهند، بلکه این منابع را در اختیار آن هفت بانک عامل یعنی سپه، ملی، ملت، تجارت، کشاورزی، مسکن و صادرات قرار داده و آنها در قالب شرایط تعیین شده تسهیلات را پرداخت خواهند کرد.

در این جلسه که قائم مقام بانک مرکزی و معاون نظارت نیز حضور داشتند، بانک‌ها از آنها خواسته‌اند تا جریان دریافت یارانه سود را که قرار است از سوی دولت پرداخت شود به‌طور جدی پیگیری کنند. به هر صورت، سود تسهیلات بانکی در حال حاضر ۱۸درصد است که برای پرداخت تسهیلات ارزان‌قیمت باید مابه‌التفاوت آن در قالب یارانه از سوی دولت به نظام بانکی پرداخت شود.

نگاهی به پیامدهای مثبت حضور بانک‌های خارجی در اقتصاد کشورهای در حال توسعه

ایران در جمع ۱۱ کشور بدون بانک خارجی

فرصت امروز: تنها ۱۱ کشور در سطح جهان هستند که هیچ بانک خارجی ندارند و ایران و عربستان از جمله این کشورها هستند. این در حالی است که صندوق بین‌المللی پول در سال ۲۰۱۵ مطالعه‌ای براساس وضعیت نظام بانکی در کشورهای مختلف انجام داد و نتیجه گرفت که در زمان بروز بحران‌های داخلی، بانک‌های خارجی موجود در زمینه ارائه تسهیلات، رفتار ضدچرخه‌ای کمتری در مقایسه با بانک‌های داخلی دارند و به عبارت بهتر، تضعیف شرایط اقتصادی موجب کاهش اعتباردهی این بانک‌ها نمی‌شود.

همچنین مطالعه‌ای که در سال ۲۰۱۴ درباره ۲۶کشور در حال توسعه در دوره آزادسازی نظام بانکی آنها انجام شد، نشان می‌دهد که در اقتصادهایی که بانک‌های داخلی رقابتی‌تر هستند، ورود بانک‌های خارجی موجب تامین بیشتر اعتبارات در اقتصاد می‌شود و در مقابل کشورهای میزبان دارای بخش بانکی غیررقابتی، با ورود بانک خارجی با کاهش تسهیلات روبه‌رو می‌شوند. در حقیقت، نبود محیط رقابتی در نظام بانکی باعث می‌شود به علت بالا بودن هزینه تهیه اطلاعات کافی در مورد مشتریان جدید، بانک‌های خارجی به ناچار به سمت ایمن‌ترین و بزرگ‌ترین بنگاه‌ها هدایت شوند و در صورت ایجاد محیط رقابتی برای فعالیت بانک‌ها، تمایل بانک‌های خارجی برای ارائه تسهیلات به بنگاه‌های کوچک و متوسط افزایش می‌یابد.

این سطرها بخشی از مطالعه معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق تهران است که در گزارشی به نقش و تأثیر بانک‌های خارجی در اقتصاد کشورها پرداخته است. در ابتدای این مطالعه به تحولات نظام بانکی جهان بعد از بروز بحران مالی سال ۲۰۰۸ اشاره شده و آمده است که بحران مالی سال ۲۰۰۸ به کاهش قابل توجه جریانات مالی فرامرزی و کاهش ورود بانک‌های خارجی منجر شد.

در واقع، در این بازه زمانی، برخورد کشورها با فعالیت بانک‌های خارجی متفاوت بود. در حالی که بانک‌های کشورهای توسعه‌یافته اقدام به کاهش هزینه‌ها کردند، بانک‌های کشورهای در حال توسعه سرمایه‌گذاری خود را در سایر کشورها به ویژه همکاری از نوع جنوب-جنوب (همکاری بانک‌های اقتصادهای در حال توسعه با یکدیگر) افزایش دادند. با این حال، با وجود تغییر ساختار نظام‌های بانکی بعد از بروز بحران مالی، بانکداری بین‌المللی همچنان به‌عنوان یکی از منابع مهم تامین مالی برای کشورهای در حال توسعه محسوب می‌شود. در همین مدت زمانی به‌رغم افزایش موانع اداری در رابطه با بانک‌های خارجی، توسعه بیشتر بانک‌های بین‌المللی بزرگ ادامه یافته است.

در ادامه گزارش معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق تهران آمده است: از منظر متقاضیان دریافت اعتبارات بانکی، بانک‌های جهانی موجب رفع محدودیت‌های مالی در کشورهای میزبان شده و دسترسی به منابع تامین مالی خارجی جایگزین‌شده را تسهیل می‌کند و از این طریق به نوعی مسئله نوسانات تامین اعتبارات داخلی را نیز جبران می‌کنند. از سوی دیگر، حضور سرمایه‌های خارجی فشاری را بر سیاستگذاران کشور میزبان وارد می‌کند تا سیاست‌های خوب را پذیرفته و روش‌های حکمرانی کارآمدی را که باعث جذب بیشتر منابع مالی خارجی شده و از فرار یا خروج آنها جلوگیری می‌کند، بپذیرند و اجرا کنند.

براساس این گزارش، فعالیت‌های بانکداری بین‌المللی از دو کانال بر تسریع رشد اقتصادی، رفاه بیشتر و تحکیم ثبات اثر می‌گذارد؛ نخست از طریق تامین سرمایه بیشتر، کارشناس و تکنولوژی‌های جدید موردنیاز که منجر به شکل‌گیری نظام‌های بانکی رقابتی‌تر می‌شود و دوم از طریق امکان تسهیم ریسک و تنوع‌بخشی که باعث هموارسازی و کاهش تأثیر منفی شوک‌های داخلی می‌شود.

آمارهای اخیر منتشر شده در رابطه با وضعیت حضور بانک‌های خارجی در ۱۱۳ کشور جهان به تفکیک وضعیت مطالبات، دارایی‌ها و تعداد آنها نشان می‌دهد که فقط در ۱۱ کشور جهان، هیچ بانک خارجی وجود ندارد که کشورهای ایران و عربستان نیز جزو این ۱۱ کشور هستند.

این گزارش در ادامه با اشاره به نقش بانک‌های خارجی در توسعه تجارت کشورها آورده است: بانک‌های خارجی می‌توانند دسترسی به منابع خارجی را برای بنگاه‌های صادراتی فراهم کرده و به غلبه بر عدم تقارن اطلاعات کمک کنند. بررسی‌ها نشان داده است که در اقتصادهایی که بانک‌های خارجی حضور دارند بنگاه‌ها تمایل بیشتری به افزایش صادرات دارند؛ به ویژه زمانی که بانک مادر در کشور مبدا وارداتی کالاها یا خدمات صادراتی واقع شده باشد. در اقتصادهای پیشرفته که بازارهای مالی از توسعه بیشتری برخوردارند و دسترسی به اطلاعات به سرعت قابل انجام است، بانک‌های خارجی نقش زیادی ندارند، در حالی که در اقتصادهای در حال توسعه، نقش و میزان اثرگذاری این بانک‌ها بیشتر است.

بر همین اساس، اهمیت حضور بانک‌های خارجی و پیامدهای مثبت آنها بر بهبود تامین مالی بنگاه‌ها و تقویت کارایی تخصیص منابع موجب شده به‌رغم اثرات منفی بروز بحران مالی جهان، همچنان اقتصادهای در حال توسعه و بازارهای نوظهور از مزیت بانک‌های خارجی در جهت اهداف توسعه اقتصادی به‌طور مطلوبی استفاده کنند. با این‌همه، عدم حضور بانک‌های خارجی در ایران در سطح و مقیاس سایر اقتصادهای در حال توسعه، نشان از عدم موفقیت ایران در بهره‌برداری مناسب از منابع تامین مالی به‌ویژه در شرایطی که کشور در معرض تحریم‌های اقتصادی نبود، دارد.

این در حالی است که برابر بند د ماده ۴ قانون برنامه ششم توسعه مقرر شده است کلیه دستگاه‌های اجرایی با هماهنگی دولت (مسئولیت اجرا با دولت) اقدامات لازم در خصوص اجازه حضور و مشارکت مؤسسات مالی و اعتباری خارجی در ایران را در چارچوب قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل چهل و چهارم قانون اساسی مصوب ۲۵ خرداد ۱۳۸۷ و قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی مصوب چهارم خرداد ۱۳۸۱ انجام دهند. عملیاتی کردن و پیگیری برای اجرای درست این حکم قانونی به نحوی که منجر به حضور مؤثر بانک‌های خارجی در کشور شده و اقتصاد کشور از منافع آن استفاده کند، ضرورت دارد.

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۴۸,۱۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۶,۵۳۰	
سکه بهار آزادی	۱,۳۵۱,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۴۲۳,۰۰۰	▲
نیم سکه	۷۱۴,۰۰۰	▲
ربع سکه	۳۹۹,۷۰۰	
سکه گرمی	۲۶۱,۰۰۰	▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۰۹۷	▲
یورو اروپا	۴,۸۷۴	▼
پوند انگلیس	۵,۵۳۱	▼
درهم امارات	۱,۱۳۴	▼

بانکنامه

رئیس شورای هماهنگی بانک‌های دولتی اعلام کرد

تسهیلات حداکثری و ضمانت حداقلی برای زلزله‌زدگان

رئیس شورای هماهنگی بانک‌های دولتی با یادآوری رشادت‌های مردم کرمانشاه در هشت سال دفاع مقدس گفت امروز زمان جبران آن خدمات است و به همین دلیل مردم و نظام بانکی در این خدمت‌رسانی پیش‌قدم شده‌اند. به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، محمدرضا حسین‌زاده در نشستی که صبح دوشنبه با حضور مدیران عامل بانک‌های دولتی، استاندار و جمعی از مقامات استانی در استانداری کرمانشاه برگزار شد، با بیان اینکه طی روزهای پس از زلزله مردم برای کمک به آسیب‌دیدگان دست به‌دست هم دادند، افزود: بانک‌ها از لحظات نخست وقوع حادثه، همپای مردم به کمک آسیب‌دیدگان شتافتند و تلاش کردند خودپردازها را در مناطق آسیب‌دیده نصب کنند.

آگهی مزایده عمومی
مرحله اول – (نوبت دوم)

سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی شهرداری اندیشه در نظر دارد به استناد یازدهمین جلسه هیئت مدیره سازمان نسبت به واگذاری امتیاز بهره برداری از یک باب اتاق شارژ خاموش کننده های دستی مستقر در ایستگاه شماره ۱ سازمان به مدت یکسال بصورت اجاره بهای ماهیانه از طریق برگزاری مزایده عمومی به اشخاص حقیقی و حقوقی واگذار نماید.
-قیمت پایه جهت شرکت در مزایده ماهیانه مبلغ ۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال
-سپرده شرکت در مزایده مبلغ ۴/۵۰۰/۰۰۰ ریال
-مهلت و محل فروش اسناد مزایده: از تاریخ چاپ آگهی لغایت روز یکشنبه مورخ ۹۶/۹/۱۲ به نشانی: شهریار، شهر اندیشه فاز ۳ شهرداری اندیشه واحد امور مالی می باشد.
-مهلت و ارائه پیشنهادات: پایان وقت اداری روز دوشنبه مورخ ۹۶/۹/۱۳ دبیرخانه ایستگاه شماره ۲ سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی شهرداری اندیشه واقع در فاز ۲ بلوار نیلوفر – بلوار ارکیده
- زمان و محل بازگشایی پیشنهادات واصله : روز سه شنبه مورخ۹۶/۹/۱۴ ساعت ۱۲ دفتر مدیر عامل سازمان
-سازمان در رد یا قبول هر یک یا کلیه پیشنهادات واصله مختار است. ضمنا برنده اول، دوم و سوم مزایده هرگاه حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده شرکت در مزایده آنان به ترتیب به نفع سازمان ضبط خواهد شد.
- سایر اطلاعات و جزئیات در کاربرگ مزایده درج گردیده است.
علی عسگری - مدیر عامل سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی شهرداری اندیشه
۲۱۱

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

شرکت آب و فاضلاب شهری کردستان

آگهی مناقصه
تولیدکنندگان و تامین کنندگان کالا

شرکت آب وفاضلاب شهری استان کردستان در نظر دارد از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای نسبت به خریداری کالای مندرج در جدول ذیل اقدام نماید.

کد مناقصه	موضوع	مشخصات	محل تحویل	منبع تامین اعتبار	مبلغ و نوع تضمین شرکت درمناقصه	
					مبلغ (ریال)	انواع
۹۶-۵۲	لوله پلی اتیلن فاضلابی دوجداره کاروگیت کوپلر سرخود ٦ متری با واشر مربوطه با سفتی حلقوی ۳۱/۵ kn/m براساس استاندارد ۳-۹۱۱٦	سایز ۳۱۵م م (۲۱٦۰ متر) سایز ۲۵۰ م م (۳۰۰۰ متر) سایز ٤۰۰ م م (۲۵۲ متر)	سنندج	منابع داخلی	۱۸٦۵۰۰۰۰۰	۱ – ضمانت نامه بانکی ۲- سپرده نقدی ۳- اوراق مشارکت

لذا ازفروشندگان وتولیدکنندگان واجد صلاحیت دعوت میگردد جهت دریافت اسناد ، تکمیل وعودت اسناد مناقصه به شرح زیر اقدام نمائید.
-اوراق مشارکت بی نام تضمین شده بانک ها و دولت (معادل مبلغ تضمین) با قابلیت بازخرید قبل از سررسید (موضوع قانون نحوه انتشار اوراق مشارکت)
مهلت دریافت، تکمیل و عودت اسناد مناقصه به امور قراردادها: آخرین مهلت عودت پاکات مناقصه پایان وقت اداری روزیکشنبه مورخ ۹۶/۹/۱۲ و جلسه بازگشایی مناقصه روز دوشنبه مورخ ۹۶/۹/۱۳
اسناد مناقصه ازطریق سایت شرکت تحت عنوان www.abfa-kurdistan.ir بخش مناقصات و مزایدات یا به صورت حضوری با مراجعه به امور قراردادهای شرکت دریافت وپس ازمطالعه و بررسی وتکمیل به همراه سایر مدارک تا قبل از اتمام مهلت مقرر تحویل گردد.
محل دریافت وعودت اسنادمناقصه:سنندج بلوار شبلی، پایین تر از میدان امام شافعی شرکت آب و فاضلاب شهری کردستان- امور قراردادها – تلفکس : ۳۳۲۸۰۷۳۲ -۰۸۷
روابط عمومی شرکت آب وفاضلاب شهری کردستان
۳۹۳

شرکت ملی گاز ایران
شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی

آگهی فراخوان
مناقصه عمومی
نوبت اول

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

شماره تقاضا و مناقصه	تقاضای شماره 9540747-ck مناقصه شماره ۹٦/۰۲۵
شرح اقلام درخواستی	خرید PARTSFOR PNEUMATIC IMPACT WRENCH&SPREADER WEDGE HI FORCE
مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار	مبلغ تضمین شرکت در فرایندارجاع کار -/۳۹۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد.
نوع تضمین شرکت درفرایندارجاع کار	تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار بصورت یکی از تضامین قابل قبول وفق ائین نامه تضمین شماره ۱۲۳٤۰۲/ت ۵۰٦۵۹ ه مورخ ۹٤/۹/۲۲ هیات وزیران می باشد.
تاریخ تحویل اسناد به واجدین شرایط	۱۳۹٦/۹/۲۸
اخرین مهلت ارائهٔ پیشنهادات	۱۳۹٦/۱۱/۰۱
تاریخ گشایش پاکات فنی	۱۳۹٦/۱۱/۱۰
تاریخ گشایش پاکات مالی	۱۳۹٦/۱۲/۰۱
آدرس و تلفن مناقصه گزار	استان بوشهر، عسلویه، منطقهٔ ویژهٔ اقتصادی انرژی پارس، شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی، فاز ۲و ۳ - ساختمان ستاد مدیریت بازرگانی واحد خرید تلفن ۰۷۷۳۱۳۱۲۲۲۰

مناقصه گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت WWW.SPGC.IR مراجعه ویا با شماره تلفن های۱- ۰۷۷۳۱۳۱۲۲۲۲۰- ۰۷۷۳۱۳۱۲۲۷۷ تماس حاصل فرمایند .
تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۶/۸/۳۰
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۶/۹/۵
شماره مجوز ۱۳۹٦.۳۹۱٤
روابط عمومی شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی
۳۹۵

نگاه

تمایل بنگاه‌های اقتصادی بزرگ جهان برای حضور در ایران

یورو راه ورود به بازار سرمایه ایران

جرج یوجو، استاد دانشگاه کلمبیا و قائم مقام سابق بورس نیویورک، که در همایش بین‌المللی بازار سرمایه ایران در تاریخ ۹ آبان ماه سال جاری در جزیره کیش و در یکی از تأثیرگذارترین پنل‌های تخصصی این همایش شرکت داشت با ارائه مقاله‌ای در هافینگتون پست، بازار سرمایه ایران را یکی از بازارهای جذاب منطقه معرفی کرده است. وی در این مقاله نوشته است «هفته‌های گذشته در همایشی با موضوع بازار سرمایه که با تلاش سازمان بورس و اوراق بهادار ایران در جزیره کیش برپا شده بود دعوت شدم. جزیره کیش یکی از جزایر بسیار دیدنی و لوکس در ایران است. فاصله نخستین شهر تا این جزیره ۱۹ کیلومتر است. با نگاهی به میزان ساخت‌وسازها در این جزیره لوکس، می‌توان این‌طور بیان داشت که جزیره کیش با آسمانخراش‌ها، درخت‌های نخل، مکان‌های تفریحی و سواحل جذاب، میامی دیگر باشد. یکی از مهم‌ترین فاکتورهای همایش بازار سرمایه ایران حضور مقامات رسمی از کشورهای هند، اندونزی، آلمان انگلستان و موسسات بلژیکی بود. در این میان، سفرای ترکیه و کره جنوبی نیز در این کنفرانس به معرفی کشور خود و موقعیت‌های اقتصادی آن پرداختند.

گشایش درب‌های بازار سرمایه ایران به سوی دنیا

کشف دوباره ایران بسیار لذت‌بخش بود. آلمان و به خصوص ایالت باواریا، کاملا مصرانه از بانک‌های ایرانی درخواست کردند شعبات مختلفی را در مونیخ تأسیس کنند و در این میان چهار بانک نیز مجوزهای لازم را برای تأسیس شعب خود، دریافت کرده و در انتظار مراحل بعدی تأسیس شعبه هستند. بانک ایرانی - اروپایی در هامبورگ نیز درحال تکمیل مراحل تأسیس یک بانک ایرانی در قلب منطقه یورو است. صندوق اولما دماوند که در جزیره کیمن (جنوب کوبا، شمال غرب جامائیکا، مستعمره بریتانیا) تأسیس شده، به صورت فعال در حال معامله است و به سهامداران و سرمایه‌گذاران خود امکان سرمایه‌گذاری غیرمستقیم در سهام شرکت‌های ایرانی را نیز داده است. این صندوق برای تمامی سرمایه‌گذاران دنیا قابلیت دسترسی دارد اما دسترسی مستقیم به سهام شرکت‌های ایرانی هنوز برای این صندوق ناممکن است.

راه‌حل یورو

در حال حاضر امکان استفاده و دسترسی به بازار سرمایه ایران و موسسات مالی در این کشور تنها از طریق یورو امکان‌پذیر است. روابط تجاری با ایران که بر حسب دلار آمریکا صورت بگیرد مشمول مقررات نقض تحریم‌های غرب علیه ایران خواهد شد. پس یورو بهترین گزینه برای معامله با ایران خواهد بود. فعالیت‌های مالی از طریق بانک‌های داخلی اروپا و بانک‌های غیراروپایی که محل اقامت آنها در اروپاست بدون مشکل خواهد بود و این بانک‌ها می‌توانند تبادلات مالی و تسویه خود را با ایران به سرانجام برسانند. بخشی از تراکنش‌های سیستم بانکی منطقه یورو را بانک‌های بخش دولتی مثل بانک KFW در آلمان انجام می‌دهند. این بانک‌ها، از هر گونه سرمایه‌گذاری بانک‌های آلمانی در ایران حمایت می‌کنند و OFAC یا همان دفتر کنترل سرمایه‌های خارجی که بخش نظارت بر نقض تحریم‌ها در بانک‌های آمریکا است به این بانک‌ها دسترسی ندارد. در حقیقت، به جز بنگاه‌های مالی اقتصادی فعال در ایالات متحده، مابقی شرکت‌های اقتصادی بین‌المللی بزرگ مایل به حضور در ایران هستند.

استقبال از پیشنهادهای ایران در اجلاس ACG۲۰۱۷

پیشنهادهای ایران در حوزه شفافیت مالی و تبدیل ACG به یک سازمان مهم بین‌المللی در بیست و یکمین اجلاس گروه شرکت‌های سپرده‌گذاری مرکزی آسیا و اقیانوسیه مورد استقبال اعضا قرار گرفت. اجلاس سالانه ACG2017 در هنگ کنگ برگزار شد و محمدرضا محسنی برای نخستین بار به‌عنوان عضو کمیته اجرایی این نهاد بین‌المللی در جلسات این گروه شرکت کرد و با حمایت ایران، پاکستان به‌عنوان نایب رئیس هیأت‌مدیره برگزیده شد. در این اجلاس مدیرعامل سمات گزارش جامعی از نحوه برگزاری بیستمین مجمع عمومی شرکت‌های سپرده‌گذاری مرکزی آسیا و اقیانوسیه (ACG20) در تهران و نتایج و دستاوردهای آن را برای حاضران تشریح کرد و خواستار ایجاد شفافیت بیشتر در نحوه هزینه کرد و درآمدهای ACG شد که این پیشنهادها، مورد استقبال اعضا قرار گرفت. براساس این گزارش، تبدیل گروه شرکت‌های سپرده‌گذاری مرکزی آسیا و اقیانوسیه به یک سازمان مهم بین‌المللی برای افزایش فعالیت‌هایش در بازارهای مالی جهان، مهم‌ترین مصوبه اجلاس این نهاد بین‌المللی بود که پیشنهادهای ایران در کمیته اجرایی درباره انعقاد معاهده چندجانبه و تأیید ACG از سوی حکومت‌ها و پارلمان‌های کشورهای عضو مورد توجه اعضا قرار گرفت. همچنین محسنی مدیرعامل و حسین فهیمی رئیس هیأت‌مدیره شرکت سپرده‌گذاری مرکزی در حاشیه این اجلاس، جلسات جداگانه‌ای را با اعضای کمیته اجرایی ACG برگزار کردند تا بتوانند فعالیت‌های بین‌المللی خود را با اعضای این گروه افزایش دهد.

شاخص کل بورس ۵۸ واحد تقویت شد

فلزات اساسی؛ پیشرو بازار سهام

سیدمحمدصدرالغروی
sadrolgharavi@yahoo.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران پس از یک روز استراحت توانست ۵۸ واحد رشد کند و به سطح ۸۸ هزار و ۲۶۱ واحد برسد. نماد فولاد مبارکه اصفهان با ۵۶ واحد، پالایش نفت بندر عباس با ۳۳واحد و پالایش نفت اصفهان با ۲۰ واحد افزایش بیشترین تأثیر مثبت را بر رشد شاخص کل بورس به نام خود ثبت کردند. در مقابل، معاملات سهام در نماد معاملاتی سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تأمین با ۲۰ واحد، گروه مپنا با ۱۷ واحد و سایپا با ۱۵ واحد کاهش بیشترین تأثیر منفی را در برآورد نماگر بورس داشتند. ارزش معاملات بورس تهران نیز به رقم ۱۴۵ میلیارد تومان بالغ شد که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۶۰۲میلیون سهم و اوراق مالی طی ۵۰ هزار و ۱۲۲ نوبت دادوستد بود. در فرابورس ایران هم آیفکس ۱.۳ واحد رشد کرد و در آستانه رقم ۱۰۱۰ واحدی قرار گرفت. ارزش معاملات فرابورس ایران نیز به رقم ۱۸۵ میلیارد تومان بالغ شد و حجم معاملات به رقم ۱۹۱ میلیون سهم و اوراق مالی رسید.

تحرک بازارگردان‌ها در گروه پالایشی

در جریان معاملات بازار سهام در حالی گروه پالایشی‌ها پیرو رشد روزهای اخیر قیمت نفت خام در بازارهای جهانی با اقبال خریداران حقیقی روبه‌رو شد که تحرک بازارگردان‌های این گروه روندی متعادل را در کلیت نمادها حاکم کرد. در گروه بانک‌ها، انتظار سهامداران نمادهای متوقفی برای برگزاری مجمع و بازگشایی نماد معاملاتی پس از گذشت حدود دو سال در حالی لبریز شده که شنیده‌هایی از تغییرات مدیریتی در این گروه حکایت دارد. در گروه فلزات اساسی نیز جمع‌آوری سهام در محدوده صفر تابلو در حالی ادامه یافت که به نظر می‌رسد طی روزهای آینده نمادهای این گروه پیشرو اصلی بازار سهام باشند. از سوی دیگر حق تقدم سهام سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تأمین به قیمت هر سهم حدوداً ۱۶ تومان در حالی مورد توجه خریداران اغلب حقیقی قرار گرفت که قیمت هر سهم تاپیکو روی تابلوی بورس حدود ۱۲۲ تومان است.

با گروه‌های بازار سهام

در دومین روز کاری بورس تهران در این هفته اکثر سهم‌های خودرویی شاهد کاهش قیمت پایانی بودند. در این گروه ۱۰۹ میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۲ میلیارد تومان مورد دادوستد قرار گرفت. همچنین در گروه فلزات اساسی قیمت سهم‌ها عمدتا کاهشی بود هرچند سهم‌هایی نیز توانستند تا حدود یک درصد رشد کنند. در این گروه حجم معاملات به رقم ۷۰ میلیون سهم و اوراق مالی رسید و ارزش معاملات تا بیش از ۱۶ میلیارد تومان ثبت شد. همچنین سیمانی‌ها نیز اکثرا با کاهش در قیمت آخرین معامله و قیمت پایانی مواجه شدند. در این گروه بیش از ۱۰ میلیون سهم به ارزش حدود یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان مورد دادوستد قرار گرفت. در عین حال نماد معاملاتی شرکت‌های خدمات فنی فولاد یزد، آلومراد، پشم شیشه ایران، حق تقدم خرید سهام بهنوش ایران، اوراق صکوک اجاره واسطه مالی مهر یکم در نماد صبصیر و اوراق صکوک اجاره واسط مالی آذر یکم در نماد صکاشی و فرآورده‌های سیمان شرق از سوی ناظر بازار سهام بازگشایی و در مقابل نماد معاملاتی شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری آتی دماوند و پتروشیمی شیراز متوقف شدند.

معاملات درون گروهی زیر ذره‌بین

در بازار دوم بورس تهران که به معاملات درون‌گروهی سهامداران عمده اختصاص دارد ۱۵میلیون سهم ایران ترانسفو به ارزش بیش از ۸میلیارد تومان میان سهامداران عمده این سهم با معاملات انتقالی همراه بود. در نماد صنایع و معادن احیا سپاهان نیز اندکی بیش از ۱۲,۵ میلیون سهم به ارزش کمتر از ۹ میلیارد تومان کد به کد شد. همچنین ۱۲ میلیون سهم فولاد کاوه کیش به ارزش بیش از ۲,۵ میلیارد تومان با تجمیع سهام به کدهای درون‌گروهی از سوی سهامدار عمده روبه‌رو شد و در سرمایه‌گذاری سبحان نیز ۱۰ میلیون سهم به ارزش کمتر از ۱,۵ میلیارد تومان به کدهای درون‌گروهی انتقال یافت. همچنین در سرمایه‌گذاری گروه توسعه ملی ۵ میلیون سهم به ارزش کمتر از یک میلیارد تومان به کدهای درون‌گروهی سهامدار عمده تجمیع شد. کمتر از ۵میلیون سهم صنایع پتروشیمی خلیج‌فارس به ارزش بیش از ۲ میلیارد تومان کد به کد شد. در این بازار کمتر از ۳ میلیون سهم دامداری تلیسه نمونه به ارزش بیش از ۲,۵ میلیارد تومان به کدهای درون‌گروهی سهامدار عمده منتقل شد و در نهایت بیش از ۲,۵ میلیون سهم هتل پارسیان کوثر اصفهان به ارزش کمتر از ۵ میلیارد تومان کدبه‌کد شد.

یادداشت

فرهنگ‌سازی و تنوع ابزارها، مسیر توسعه مداوم بازار سرمایه

سعید اسلامی بیدگلی
دبیرکل کانون نهادهای سرمایه‌گذاری

آنچه همواره در بازار سرمایه کشور جریان دارد معلول شرایط کلان اقتصادی است، در صورتی که اقتصاد با چالش مواجه باشد یا میزان ریسک افزایش یابد، سرمایه‌گذاران آن را حس می‌کنند. بخشی از عملکرد اصلی بازار سرمایه مربوط به شرایط کلی اقتصادی است و برای رشد بورس باید منتظر تحولات در بخش اقتصاد کلان بود. به‌عنوان مثال اگر سال آینده رشد اقتصادی کشور و تولید افزایش یابد، ریسک‌های بین‌المللی کاهش داشته باشد و مشکلات شبکه بانکی کم شود به‌طور خودکار بازار سرمایه شاهد رونق خواهد بود. برای توسعه بازار سرمایه باید مدیران و فعالان با برنامه‌ریزی مناسب، شفافیت و نقد شوندگی را افزایش دهند. سازمان بورس با طرح راهکارها و صدور بخشنامه در حال حل این مشکل است. یکی از مسائل بازار سرمایه تنوع ابزارهای مالی است. با وجود اینکه نسبت به سال‌های گذشته ابزارهای خوبی به بازار معرفی شدند، اما با توجه به حجم بازار سرمایه در مقایسه با بازارهای مشابه در دنیا، همچنان نیاز به ابزارهای مالی بیشتر و متنوع‌تر احساس می‌شود. علاوه بر این، نیاز است ابزارهایی در بازار تعریف شوند که در زمان رکود یا رونق به روند معاملات کمک کند. ابزارهای مالی به نقدشوندگی جریان بازار کمک می‌کند. توسعه ابزارها باعث جذب سلیقه‌های مختلف و سرمایه‌گذاران با درجه ریسک‌پذیری متنوع می‌شود و در نتیجه درجه نفوذ بازار را افزایش می‌دهد. یکی دیگر از راه‌های توسعه بازار سرمایه، فرهنگ‌سازی است. کانون نهادهای سرمایه‌گذاری و هر نهاد خودانتظام یک وظیفه اساسنامه‌ای فرهنگ‌سازی در حوزه بازار سرمایه دارد، اما اجرای این وظیفه به ظرفیت اقتصاد کشور باز می‌گردد. طی سال‌های گذشته میلیاردها تومان از بودجه شرکت‌های بانکی که عمدتا در آن سال‌ها به‌عنوان شرکت دولتی محسوب می‌شدند در رسانه ملی صرف تبلیغ شد. اگر دولت تمایل دارد سهم تأمین مالی بخش تولیدی کشور از طریق بازار سرمایه را افزایش دهد موظف است حداقل بخشی از آنچه را که طی چهار دهه گذشته از بودجه بانک‌ها به‌عنوان شرکت‌های دولتی صرف تبلیغ و هدایت منابع به سمت بانک‌ها شده، صرف تبلیغ و فرهنگ‌سازی برای بازار سرمایه کند. در سه الی چهار سال اخیر یکی از مشکلات بازار سرمایه و اقتصاد کشور، نرخ‌های بهره بالا و غیرواقعی بود. نرخ بهره بانکی به دلیل عدم نظارت کافی بانک مرکزی و مشکلاتی از این نوع بسیار بالا و غیرواقعی بود. با توجه به تبلیغات دولتی و وجود بانک‌های خصوصی به‌عنوان بخش بدون ریسک بازار پول ایران و حوزه سرمایه‌گذاری، تمایل مردم به سرمایه‌گذاری در دارایی‌های واقعی کاهش یافت. افراد تمایلی به احداث یک کارخانه نداشتند و ترجیح می‌دادند سرمایه خود را به بانک منتقل و نرخ‌های بالای سود را بدون نظارت بانک مرکزی دریافت کنند. موضوع بازار سرمایه محدود به رسانه‌های تخصصی است. به این ترتیب که در رسانه‌های عمومی مثل بیلبوردهای تبلیغاتی، سمینارهای عمومی و صدا و سیما اثری از تبلیغات برای بازار سرمایه کشور وجود ندارد و تنها اخبار محدود و خاص در رسانه‌های عمومی کشور منعکس می‌شود. البته در آن شرایط حتی تبلیغات بازار سرمایه هم اثرگذار نبود و سرمایه‌گذاران بانک‌ها را با سود بالا به هر بازاری از جمله بازار سرمایه ترجیح می‌دانند. زمانی‌که یک بخش از اقتصاد در یک تعادل نابهنجار قرار می‌گیرد توسعه بخش‌های دیگر هم با چالش جدی مواجه می‌شود. یکی از وظایف دولت‌ها این است که مردم را برای تصمیم‌های اقتصادی درست هدایت کنند. این بخش با اطلاع‌رسانی صورت می‌گیرد. یکی از اقدامات کانون نهادهای سرمایه‌گذاری در مسیر فرهنگ‌سازی تحلیل برتر است. در کانون تلاش شده چند برنامه برای فرهنگ‌سازی اجرایی شود. این برنامه‌ها برای فرهنگ‌سازی مدیران، عمق بخشی بازار سرمایه و آشنایی عموم جامعه پیش‌بینی شده است. یکی از برنامه‌های پیش‌بینی شده در مسیر فرهنگ‌سازی تحلیل برتر بود. تا ۳۰آبان تحلیل‌ها دریافت و تا پایان آذر ماه بررسی می‌شود، البته تعداد آنها زیاد نیست ولی همین تعداد هم امیدوارکننده است. تحلیل برتر با هدف فرهنگ‌سازی و ارتقای سطح دانش و تحلیل متخصصان برگزار شد و البته مخاطب آن عموم جامعه نبود.

منبع: سنا

نگاه

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار خبر داد

فاز اول سامانه جامع نظارتی بازار سرمایه عملیاتی شد

از روز ۲۴ آبان ماه ۱۳۹۶ و در آستانه پنجاهمین سالگرد تأسیس بازار سرمایه، فاز نخست سامانه جامع نظارتی این بازار، به بهره‌برداری عملیاتی رسید. شاپور محمدی، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار با اعلام این خبر گفت: با سامانه نظارت بر بازار، قابلیت استفاده از به‌روزترین روش‌ها و استانداردهای نظارتی بورس‌های مطرح دنیا فراهم شده است. دبیر شورای‌عالی بورس با بیان اینکه این سامانه در مدت بیش از ۱۰ ماه طی دو فاز جداگانه اجرایی شد، تصریح کرد: فاز نخست این پروژه طی پنج ماه با هدف تهیه طرح مفهومی شناخت نیازمندی‌های حوزه‌های مختلف نظارتی و مستندسازی آنها در تیر ماه سال جاری به اتمام رسید و در فاز بعدی، پیاده‌سازی سامانه در سازمان بورس، انجام تست‌های مختلف عملیاتی و فنی و انطباق با قوانین و مقررات موجود انجام شد. رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار با بیان اینکه اجرای این پروژه نمونه بارزی از یک کار گروهی موفق و هماهنگ است، گفت: مجموعه‌های مختلف نظارتی بازار سرمایه کشور شامل اداره نظارت بر بازار سازمان بورس، شرکت بورس اوراق بهادار تهران، فرابورس ایران و بورس کالای ایران در قالب تیم کسب‌وکار پروژه و همچنین شرکت‌های مدیریت فناوری اطلاعات بورس تهران، رایان بورس و مدیریت فناوری اطلاعات سازمان بورس در قالب تیم فنی و از طریق ارتباط بسیار نزدیک توانستند در نهایی شدن این پروژه ایفای نقش کنند. محمدی در بخش پایانی گفت‌وگو با سنا به مهم‌ترین ویژگی‌های این سامانه اشاره کرد و گفت: افزوده شدن الگوهای جدید کشف ناهنجاری‌های حوزه بازار سرمایه به مجموعه رویه‌های فعلی در کنار استفاده از جدیدترین شیوه‌های شناسایی تخلفات انجام گرفته در حوزه معاملات و سفارشات به صورت سیستماتیک، از جمله ویژگی‌های این سامانه نظارتی است. وی در این رابطه ادامه داد: همچنین امکان بازسازی روند رویدادهای مرتبط با معاملات و سفارشات در جزئی‌ترین سطح ممکن و قابلیت تطبیق با نرم‌افزارهای هسته معاملات با سرعت بسیار بالا و به کارگیری جدیدترین امکانات سخت‌افزاری از دیگر مزیت‌های این سامانه است. محمدی ابراز امیدواری کرد با استفاده از این سامانه، کارایی در بورس افزایش پیدا کند و حرکت در مسیر معاملات منصفانه هموارتر شود.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

موتوژن در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که سیمان ایلام در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
بموتو	۳,۹۵۰	۸.۸۲
سیلام	۳,۱۵۹	۴,۹۲
شیراز	۲,۷۹۵	۴,۷۲
شکلر	۳,۸۸۹	۴,۷۱
چکارن	۶,۸۴۰	۴,۴۹
فلامی	۷,۰۵۵	۴,۴۳
کلوند	۲,۱۰۵	۴,۲۶

بیشترین درصد کاهش

سرما آفرین صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. نیرو ترانس در رده دوم این گروه ایستاد. تولیدی گرانیت بهسرام هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
لسرما	۳,۳۴۵	(۴.۵۹)
بنیرو	۴,۶۲۲	(۴,۵۶)
کهرام	۲,۵۳۱	(۴,۱۷)
غاذر	۵,۱۲۵	(۴,۰۸)
سغرب	۳,۲۴۴	(۴,۰۲)
وایران	۱,۳۳۵	(۳,۸۹)
سشرق	۸۷۸	(۳,۳)

پرمعامله ترین سهم

حق تقدم سرمایه گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تامین پرمعامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. سایپا در رده دوم این گروه ایستاد. پالایش نفت اصفهان هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
تاپیکوح	۱۶۱	۶۹.۳۶۱
خساپا	۱۰۲۱	۵۱,۱۴۱
شپنا	۳۷۹۱	۳۸,۷۶۶
فولاد	۲۴۵۰	۳۱,۰۷۰
وبملت	۹۸۷	۱۶,۹۸۹
حفارس	۲۸۲۲	۱۵,۶۱۶
فاراک	۱۳۰۱	۱۵,۵۴۹

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را پالایش نفت اصفهان به خود اختصاص داد. فولاد مبارکه اصفهان رتبه دوم را به دست آورد. سایپا هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
شپنا	۳۷۹۱	۱۴۶.۹۶۱
فولاد	۲۴۵۰	۷۶,۱۰۷
خساپا	۱۰۲۱	۵۲,۲۲۹
حفارس	۲۸۲۲	۴۴,۰۷۶
شیراز	۲۷۹۵	۳۳,۹۷۳
شبندر	۶۵۸۱	۳۱,۶۶۶
چکارن	۶۸۴۰	۲۹,۱۲۱

بیشترین سهام معامله شده

سایپا در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که پالایش نفت اصفهان در این گروه دوم شد و حق تقدم سرمایه گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تامین در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
خساپا	۱۰۲۱	۳۷۲۴
شپنا	۳۷۹۱	۲۳۳۵
تاپیکوح	۱۶۱	۲۲۳۶
فولاد	۲۴۵۰	۱۷۰۵
فاراک	۱۳۰۱	۱۶۵۵
آپ	۱۴۶۱۸	۱۲۳۱
چدن	۲۵۳۶	۱۰۵۵

بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته تولید محور خودرو به دست آورد. سایپا شیشه در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
خمحور	۲۲۸۴	۱۱۴۲
کساپا	۱۴۰۷	۷۰۴
کحافظ	۳۳۹۵	۶۷۹
خکمک	۱۱۷۴	۵۸۷
شپارس	۱۹۴۰	۴۸۵
خریخت	۱۲۷۷	۴۲۶
خشرق	۳۴۰۶	۳۱۰

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
وخارزم	۸۱۷	۲.۱۸
وصنا	۹۵۶	۳.۱۷
پردیس	۱۱۴۰	۳.۴۱
پارسیان	۱۶۰۹	۳.۴۴
وبانک	۱۸۵۰	۳.۵۳
وصنعت	۱۰۱۵	۳.۹۰
ولساپا	۱۲۳۰	۴.۰۹

اخبار

رئیس کمیسیون صنعت و معدن اتاق بازرگانی:

اوضاع کسب‌وکار کمی بهتر شده اما هنوز در رکود هستیم

رئیس کمیسیون صنعت و معدن اتاق بازرگانی به ارزیابی محیط کسب‌وکار ایران پرداخت و تصریح کرد با وجود رکود در فضای اقتصادی، شفافیت در اقتصاد ایران بیشتر شده است.

مهدی پورقاضی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره محیط کسب‌وکار و افت چهار رتبه‌ای ایران و تنزل به رتبه ۱۲۴ دنیا اظهار کرد: سازمان‌های جهانی که رتبه کسب وکار ایران را تشخیص می‌دهند اطلاعات را از وزارت اقتصاد و دارایی می‌گیرند.

وی ادامه داد: وزارت اقتصاد هم اطلاعات را از انجمن‌های مختلف بخش خصوصی دریافت می‌کند و نتیجه گزارش‌های انجمن‌هاست که باعث می‌شود رتبه ما بالا یا پایین برود اما به نظر نمی‌رسد که محیط کسب‌وکار ما نسبت به سال گذشته و دو سال قبل بدتر شده باشد.

رئیس کمیسیون صنعت و معدن اتاق بازرگانی تهران تصریح کرد: حتی شاید تا حدودی هم محیط کسب‌وکارمان بهتر شده باشد. به نظر می‌رسد شفافیت در اقتصاد ما در حال بالا رفتن است و کاهش قاچاق از موضوعات مهمی است که در یک سال گذشته اتفاق افتاده است لذا وقتی قاچاق کاهش می‌یابد محیط کسب‌وکار هم بهبود پیدا می‌کند.

وی درباره شفافیت بیشتر در اقتصاد ایران افزود: دولت تصمیم گرفته که میزان طلب و بدهی هر سازمان و وزارتخانه دولتی را مشخص کند و سازمان حسابرسی هم بررسی‌های لازم را انجام می‌دهد به هر حال حرکت در جهت شفاف‌تر شدن اقتصاد در حال اتفاق افتادن است اما موضوع این است که رکود همچنان در محیط کسب‌وکار وجود دارد و وقتی از انجمن‌ها مختلف بخش خصوصی سوال می‌شود آنها پاسخ مثبتی در این رابطه نمی‌دهند.

عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران اظهار کرد: عموما بنگاه‌ها و انجمن‌های در امور روزمره خود مشکل دارند. همچنین در زمینه فروش در بازار، رقابتی نبودن محصولات و صادراتی نبودن با مسائلی روبه‌رو هستند که طبیعی است با گرفتاری‌هایی که دارند احساس مثبتی به محیط کسب وکار نداشته باشند.

پورقاضی ادامه داد: بعضی از قول‌ها مثل کاهش نرخ بهره بانکی و تسهیلات ۳۰ هزار میلیارد تومانی عملا محقق نشده است ولی در کل فضای اقتصاد به سمت شفاف‌سازی رفته است. در چند سال پیش گروه‌هایی داشتیم که به‌شدت از ارز مبادله‌ای ارزان استفاده می‌کردند و پاسخگو نبودند یا کسانی بودند که چندین میلیون بشکه نفت می‌بردند ولی پولش را برنمی‌گرداندند و به کسی هم جوابگو نبودند، اما در حال حاضر این‌گونه نیست و از وضعیت قبلی خارج شده‌ایم. در مجموع محیط کسب‌وکارمان بهتر شده است اگرچه با اهداف‌مان همچنان فاصله داریم.

سهم معادن در آلودگی هوا از زبان معدن‌کاران

معادن تهران آلودگی ندارند

یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های معادن و صنایع معدنی چالش زیست‌محیطی است که هر ساله در شرایط آلودگی هوا بیشتر این موضوع زیر ذره‌بین می‌رود اما دست‌اندرکاران بخش خصوصی و دولتی در مجموعه معادن و صنایع معدنی استان تهران معتقدند که نباید همه‌چیز را گردن این بخش انداخت؛ چراکه تاکید دارند از ۴۰۰ واحد معدنی موجود در این استان اکثر آنها در حوزه مصالح ساختمانی مانند شن، ماسه و گچ فعال هستند که آلودگی هوا ندارند و کارخانه‌های آسفالت تهران هم کم‌ضررترین صنایع معدنی هستند و در این میان باید به صنایع فلزی همچون آلومینیوم، ذوب‌آهن و فولاد رسیدگی کرد که آلایندگی غیرقابل قبولی دارند.

به گزارش ایسنا، امروز یکی از جدی‌ترین بحران‌های ایران آلودگی هوا در شهرهای مختلف است که این آلودگی عمدتا در کلانشهرها مربوط به عوامل صنعتی و خودرویی است که می‌توان نقش هر صنعت را در شهرهای مختلف، متفاوت توصیف کرد.

از جمله شهرهایی که آلودگی هوای آن عمدتا بر اثر عوامل انسانی است و این روزها مرز هشدار را رد کرده، همچون همیشه تهران است که براساس نظر کارشناسان ۸۰ درصد آلودگی موجود در این شهر مربوط به آلاینده‌های متحرک، خودروها، کامیون‌ها و اتوبوس‌هاست ولی سهم دیگری از این آلایندگی نیز به صنایع اطراف تهران برمی‌گردد که در این میان معادن هم جایگاهی دارند.

فعالیت ۴۰۰ واحد معدنی در تهران

در حوزه معدنی، تهران ۲۶ ماده معدنی کشف شده دارد که به گفته معاون معدنی سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران اکثر آنها در حال استحصال هستند.

علی عبدی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: در تهران نزدیک به ۴۰۰ واحد معدنی وجود دارد که اکثر آنها در حوزه مصالح ساختمانی مانند شن، ماسه و گچ هستند که براساس مطالعات انجام شده بیشتر چیزی که در این معادن به آن آلایندگی گفته می‌شود، گرد و خاک ناشی از استخراج است که در همان منطقه در زمان کوتاهی به زمین می‌نشینند در حالی که براساس تعاریف زیست‌محیطی ذرات زیر ۲.۵ میکرون به‌عنوان ذرات آلاینده هوا و خطرناک شناخته می‌شوند که در مورد معادن تهران نمی‌تواند مصداق داشته باشد.

جهانگیری در نشست ستاد تنظیم بازار:

آزادسازی قیمت‌ها باید همواره در دستور کار باشد

معاون اول رئیس‌جمهور در جلسه ستاد تنظیم بازار گفت: باید حتی‌الامکان با ساز و کارهای اقتصادی به دنبال تنظیم بازار و کنترل قیمت‌ها باشیم.

به گزارش مهر به نقل از دولت، اسحاق جهانگیری در این جلسه با قدردانی از دست‌اندرکاران کارگروه تنظیم بازار و تلاش برای حفظ ثبات و آرامش در بازار کالا و خدمات، گفت: خوشبختانه بازار ارزاق و توزیع کالاهای مصرفی در کشور وضعیت مناسبی دارد و دغدغه و نگرانی خاصی برای مردم ایجاد نشده است.

معاون اول رئیس‌جمهور با اشاره به افزایش قیمت برخی کالاها در مقاطعی از سال، تصریح کرد: ممکن است در برخی مقاطع شاهد افزایش قیمت تعدادی از کالاها باشیم که البته دلایل اقتصادی مختلفی دارد، اما در مجموع در بازار و عرضه کالا از نظر کمیت و قیمت مشکل خاصی وجود ندارد.

سیاست‌های تنظیم بازار

وی با تاکید بر اینکه باید برای تنظیم بازار راهکارها و روش‌های اقتصادی را به کار گیریم، گفت: اقتصاد باید بتواند حرکت منطقی خود را داشته باشد به همین دلیل باید حتی‌الامکان با ساز و کارهای اقتصادی به دنبال تنظیم بازار و کنترل قیمت‌ها باشیم.

معاون اول رئیس‌جمهور ادامه داد: برای تنظیم بازار در شرایطی که ساز و کارها و روش‌های اقتصادی پاسخگو نیست، ابزارهای دیگری نظیر تعیین تعرفه و محدودیت ثبت سفارش می‌تواند موثر باشد که البته در این‌گونه شرایط باید موضوع حمایت از تولید داخلی و توجه به کشاورزان و تولیدکنندگان نیز همواره مورد توجه قرار گیرد.

وی همچنین پرداخت مابه‌التفاوت قیمت کالاها از سوی دولت در مقایسه با میزان تورم را از دیگر راهکارهای تنظیم بازار در شرایطی که ساز و کارهای اقتصادی موثر نیست، عنوان کرد و گفت: البته در این‌گونه موارد حتما باید نظر مثبت سازمان برنامه و بودجه کشور مبنی بر تخصیص بودجه لازم اخذ شود چرا که در غیر این صورت دولت نمی‌تواند به تعهد خود عمل کند.

نظارت بر اصناف

جهانگیری همچنین با تاکید بر ضرورت نظارت بر اصناف در جهت تنظیم بازار، خاطرنشان کرد: سازمان تعزیرات حکومتی باید در برخی مقاطع سال که تقاضای جامعه در بازار بیشتر است، نظارت جدی‌تری داشته باشد تا برخی افراد سودجو نتوانند از طریق احتکار و اقدامات ناصحیح اقتصادی، اختلالی در بازار ایجاد کنند.

معاون اول رئیس‌جمهور با تاکید بر اینکه همه دستگاه‌ها باید با در نظر گرفتن اهمیت حمایت از تولید داخلی، به تنظیم بازار در کشور کمک کنند، از وزارت جهاد کشاورزی و وزارت صنعت، معدن و تجارت خواست شبکه‌های توزیع کالاها را به دقت مورد بررسی قرار دهند تا انحصار در این شبکه‌ها ایجاد نشود و روند توزیع کالا به درستی صورت گیرد.

آینده آزادسازی قیمت‌ها

وی همچنین با اشاره به برخی پیشنهادات برای آزادسازی قیمت‌ها، تصریح کرد: البته برنامه آزادسازی قیمت‌ها باید همواره در دستور کار باشد و لازم است در کارگروه تنظیم بازار این موضوع به‌صورت دقیق مورد بررسی قرار گیرد که امکان آزادسازی قیمت‌ها برای چه کالاهایی میسر است. در دولت یازدهم نیز قیمت برخی کالاها آزادسازی شد و عده‌ای دغدغه آن را داشتند که قیمت این اقلام بالا رود اما در عمل قیمت این کالاها کاهش پیدا کرد.

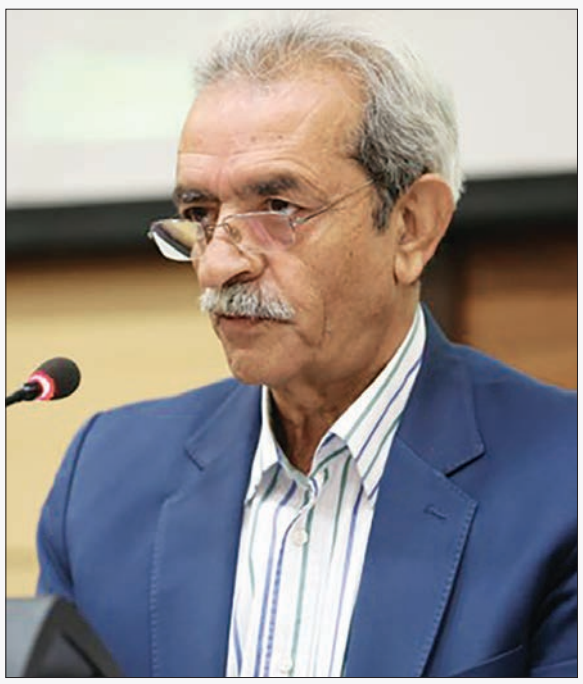
جهانگیری گفت: ذخایر کالاهای اساسی که در زمان تحریم‌ها به دلیل شرایط خاص افزایش یافته بود، در وضعیت فعلی که شرایط پیچیده‌ای وجود ندارد و کشور از ثبات داخلی و بین‌المللی خوبی برخوردار است، میزان ذخایر کالاهای اساسی البته نیازمند بررسی دوباره است. البته ذخایر کالاهای اساسی همواره باید در وضعیت اطمینان‌بخش قرار داشته باشد.

گفتنی است، در این جلسه وزیر صنعت، معدن و تجارت نیز گزارشی از قیمت برخی کالاهای اساسی ارائه کرد و به بیان توضیحاتی در خصوص افزایش قیمت برخی کالاها در بازار پرداخت.

در این نشست که وزرای نیرو، راه و شهرسازی، دادگستری، جهاد کشاورزی، امور اقتصادی و دارایی، تعاون، کار و رفاه اجتماعی، رئیس اتاق بازرگانی ایران، رئیس اتاق اصناف ایران، مدیرعامل سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، رئیس سازمان تعزیرات حکومتی و مدیرعامل سازمان هدفمندسازی یارانه‌ها نیز حضور داشتند، قیمت برخی کالاها و دلایل افزایش تعدادی از اقلام در بازار مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت و تصمیمات لازم برای تنظیم بازار و نظارت بیشتر بر قیمت‌ها اتخاذ شد.

رئیس اتاق بازرگانی ایران:

تحریم‌ها دیگر برنمی‌گردد



رئیس اتاق بازرگانی ایران با تاکید بر اینکه دیوار تحریم شکسته شده و بازگشتی برای آن متصور نیست، گفت: اروپا حساب خود را از آمریکا جدا کرده؛ اگرچه حتی اگر برگردد، بخش خصوصی کارآموخته شده است.

غلامحسین شافعی در گفت‌وگو با مهر با بیان اینکه شخصا به بازگشت تحریم‌ها به اقتصاد ایران، اعتقادی ندارم، گفت: دیوار تحریم‌ها دیگر شکسته شده است و اکنون موضع‌گیری کشورهای اروپایی نیز، این را به خوبی اثبات می‌کند؛ بنابراین به نظر می‌رسد که برگشت تحریم دیگر عملیاتی نیست؛ به‌خصوص اینکه حتی اگر تحریم هم برگردد، اوضاع دیگر به روال قبل نخواهد بود.

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران افزود: بخش خصوصی اکنون، راهکار خود را برای دور زدن تحریم آموخته و اکنون نیز همه ارتباطاتی را که لازم بوده به دست آورده است؛ بنابراین بخش خصوصی در شرایط سخت نیز توانسته است کار خود را جلو برد؛ به این معنا که حتی در زمان تحریم‌های سخت دوره گذشته نیز، محدودیت‌های جدی نتوانست بخش خصوصی را در اقتصاد خارجی و تعامل با دنیا تعطیل کند؛ اگرچه کمی هزینه را بالا برد؛ در غیر این صورت این بخش به کار خود ادامه داد و حتی تجارت خارجی و صادرات با رشد خوبی همراه بود.

وی با اشاره به شرایط فعلی ایران در حوزه بین‌الملل به‌خصوص همزمان با تهدیدات ترامپ علیه ایران و حمایت اروپایی‌ها گفت: در مورد صحبت‌های اخیر ترامپ، اگرچه همه تصور می‌کردند که این رئیس‌جمهور می‌تواند دنیا را تغییر دهد، اما تنها کسی که از وی پشتیبانی کرد، رژیم صهیونیستی بود؛ در حالی‌که تمام کشورهای طرف معامله ایران به‌خصوص اروپایی‌ها و حتی کشورهای آسیایی، موضع مثبتی نسبت به آن نداشتند و همگی به دنبال کار کردن با ایران بودند و برخی‌ها اذعان کردند که با همکاری خود با ایران ادامه خواهند داد و حتی بیشتر از گذشته کار را پیش خواهند برد.

شافعی معتقد است صحبت‌های ترامپ، خیلی طرفدار و پشتیبانی ندارد و به همین دلیل ایران باید با قوت و قدرت ارتباطات خود را ادامه دهد؛ همان‌طور که شاهد این هستیم که روز به روز نیز گشایش‌ها برای ارتباطات خارجی بیشتر می‌شود و تصور من بر این است که آینده بدی در ارتباطات با تجارت خارجی و کشورهای خارجی نخواهیم داشت؛ ولی باید تلاش کنیم به هر شیوه‌ای که هست، موضع قدرت داخلی را در این ارتباط بالا بریم و بخش تولید خود را تقویت کنیم؛ به این معنا که نوسازی بخش تولید را به‌عنوان یکی از مسائل بسیار مهم در نظر گرفت؛ به‌خصوص اینکه شاخه‌های دانش بنیان و استارت‌آپ‌ها در حقیقت می‌توانند وضع ایران را نسبت به گذشته متفاوت کنند؛ پس راهی نداریم که با قدرت و قوت پیش برویم و امیدوار باشیم که راه برای ما گشوده است.

وی در پاسخ به این سوال که چرا اروپایی‌ها به این نتیجه رسیده‌اند که حساب خود را از آمریکا جدا کنند، گفت: به هر صورت منطق درستی در رفتار و گفتار آمریکا وجود ندارد و به نظر من آمریکا و اقتصاد آمریکا نیز از این موضوع صدمه خواهد دید و آنها بیش از ما زیان خواهند کرد؛ چراکه تمامی کشورهای اروپایی براساس یک منطق درست حرف خود را مطرح می‌کنند و این نشان‌دهنده آن است که منطق و اصولی بر حرف‌های رئیس‌جمهور آمریکا حاکم نیست و منافع کشورهای اروپایی و آسیایی در این است که از نظر اقتصادی، ارتباطات خود را با کشور قدرتمندی مثل ایران افزایش دهند.

سرمقاله

خرید قانونمند کالا و خدمات

ادامه از صفحه اول

نکته اول اینکه: مطابق قانون نظام صنفی و قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان کلیه واحدهای صنفی موظفند تمامی اطلاعات لازم درباره کالا یا خدمت را به‌صورت شفاف و دقیق در اختیار مصرف‌کنندگان قرار دهند. این اطلاعات می‌تواند بسته به نوع کالا یا خدمت در قالب یک بورشور، یا برگه معرفی ساده و هر طریق ممکن باشد. بدیهی است این اطلاعات در صورتی که در قالب یک قرارداد باشد حتما باید در متن قرارداد شرایط و ویژگی‌های مورد ادعا درج شود. نکته دوم: کلیه واحدهای صنفی موظفند نسبت به درج قیمت کالا یا نرخنامه خدمات در معرض دید مشتری اقدام و دقیقا مطابق با قیمت مندرج فاکتور معتبر ارائه کنند. واحدهای صنفی باید با حوصله و رعایت ادب و نزاکت به سوالات خریداران به دقت پاسخ گفته و از ارائه هرگونه اطلاعات خلاف واقع پرهیز کنند، چراکه هرگونه اطلاعات خلاف واقع از مصادیق تخلف محسوب شده و قابل پیگرد قانونی است. البته در اینجا ذکر این نکته ضروری است که لازم است برای خرید هرکالا یا خدمت دقیقا مطابق با ضوابط قانونی خرید آن کالا یا خدمت اقدام کرد. مهم‌ترین نکته‌ای که باید برای انجام یک خرید مناسب و قانونمند توسط افراد صورت گیرد این است که باید از مراکز یا واحدهای صنفی کالا و خدمت را خریداری کنید که دارای مجوزهای لازم از مراکز مربوط باشند؛ مثلا واحد صنفی، دارای پروانه کسب از اتحادیه مربوط باشد، چراکه نخستین ویژگی یک واحد قانونمند برای اجازه فعالیت داشتن مجوز از مرجع مربوط است مطابق اطلاعات موجود در مراکز نظارت و بازرسی عموما واحدهای متخلف واحدهایی هستند که از مراکز ذی‌ربط مجوز فعالیت ندارند. چراکه مجوزهای صادره سندی است که حاصل اجماع نظر میان کلیه ارکان مرتبط با واحد صنفی مانند عدم سوء پیشینه، عدم استعمال مواد مخدر، صلاحیت‌های صنفی و بهداشتی و سایر صلاحیت‌هاست و واحدی که از داشتن پروانه کسب یا مجوز قانونی فعالیت محروم باشد به معنای این است که هنوز صلاحیت‌های لازم را برای فعالیت در آن رسته را کسب نکرده است و البته در مقابل تخلفات هم پاسخگویی لازم را ندارد. البته قابل پیگیری و برخورد قانونی است. نکته بعدی اینکه برای خرید کالا یا خدمات لازم است که در هر سطحی از خرید که انجام می‌شود واحد ارائه‌کننده کالا یاخدمت موظف است فاکتور معتبر ممهور به مهر واحد صنفی همراه با تاریخ و مبلغ خرید را همراه با نام کالا یا شرح خدمت درج کند؛ لذا مطالبه فاکتور معتبر تا حدود بسیار زیادی می‌تواند سلامت معامله انجام شده را نشان دهد و خریدار حتما باید از فروشنده در قبال دریافت وجه فاکتور معتبر مطالبه کند.

مطابق قانون نظام صنفی کلیه واحدهای صنفی موظفند نسبت به ارائه فاکتور معتبر به مصرف‌کنندگان اقدام کرده و واحدهایی که امتناع کنند عمل آنها تخلف محسوب می‌شود.

نکته دیگر در خصوص خرید کالاهای سرمایه‌ای و خدمات این است که افرادی که عرضه‌کننده کالا یا ارائه دهنده خدمت هستند لازم است یک قرارداد را که کلیه خدمات و سرویس‌های مورد ادعا در آن درج شده است همراه با مبلغ انجام معامله همراه با گارانتی و تاریخ آن را به‌صورت کاملا دقیق و شفاف در اختیار مصرف‌کنندگان کالا یا خدمات ارائه دهند. در صورتی‌که واحد عرضه‌کننده‌ای از این کار امتناع کند به مثابه تخلف محسوب شده و لازم است علاوه بر امتناع از خرید از آن واحدصنفی، مراتب را نیز به شماره ۱۲۴ ستاد خبری سازمان‌های صنعت، معدن و تجارت یا واحدهای نظارت و بازرسی اصناف اطلاع دهید.

در همین راستا خرید کالای قاچاق به سبب عدم وجود مجوزهای مراکز صلاحیت‌دار مانند مراکز بهداشتی، کیفی و ارائه دهنده ضمانت خدمات و حفظ سلامتی افراد جامعه به هیچ وجه توصیه نمی‌شود، حتی اگر قیمت آن بسیار پایین‌تر از نمونه غیرقاچاق باشد. نکته مهم دیگر درباره خرید خدمت قانونمند این است که هریک از مراکز صنفی عرضه‌کننده کالا یاخدمت مطابق قانون موظفند مطابق با نرخ‌های اعلام شده‌ای که در معرض دید مشتری قرارداد اقدام کنند و هرگونه بهانه برای تغییر این نرخ‌ها به هردلیل تخلف محسوب می‌شود. در موارد متعددی مشاهده شده که برخی از واحدهای صنفی مثل برخی از مشاورین املاک نسبت به محاسبه کارمزد انجام خدمت مطابق جدول قانونی مشخص شده به دلیلی استنکاف ورزیده و رقم‌های غیرمتعارفی را مطالبه می‌کنند که این عمل از مصادیق تخلف و گرانفروشی بوده و در محاکم تعزیرات قابل رسیدگی است. شایان ذکر است که می‌توان رقم کارمزد این قبیل خدمات را قبل از پرداخت از اتحادیه‌های ذی‌ربط استعلام و سپس در قبال دریافت قرارداد معتبر پرداخت کرد. لذا هرگونه خرید خدمت به قیمت بالاتر از قیمت مصوب به هرنحو تخلف محسوب شده و واحد صنفی مکلف است پس از اتمام فرآیند معامله در قبایل درج صحیح رقم حق الزحمه (کمیسیون) از خریدار و فرشنده مطالبه وجه کند. در همین حوزه انجام هرگونه بیع توسط خریدار یا فروشنده باید با دقت، حساسیت و حتی‌الامکان با همکاری افراد صاحب صلاحیت در خریدوفروش مانند وکلای قانونی یا مشاورین امین باشد تا همه جوانب امر مدنظر قرار گیرد. به نظر می‌رسد با رعایت قانونمند خرید کالا و خدمت می‌توان شرایط مطلوب‌تری را برای ایفای نقش واحدهای صنفی صحیح‌العمل فراهم آورد و فضا را برای فعالیت‌های فرصت‌طلبانه واحدهای متخلف تا حدودی نامن کرد. پس لازم است در معاملات خود به‌خصوص معاملات مهم و حساس از مراکز تخصصی و صاحبنظران امر مشاوره دریافت کرد.

قانونمندی در خریدوفروش فقط ضامن حراست از حقوق مصرف‌کننده نیست، بلکه فرآیندی است که سلامت بازار عرضه را نیز با سلامت و رونق مواجه خواهد کرد، چراکه جایگاه واقعی کاسب تا حبیب‌الله شدن در گرو امانت‌داری به خلق و رعایت عدالت و انصاف است. در کشور ما کاسبان خوشنام و شریف توانسته‌اند به رغم همه مشکلات جایگاه و نقش بی‌بدیل خود را در بین مردم به‌عنوان محترم و معتمد حفظ کنند.

اخبار

هشدار به تهرانی‌ها؛ ترمز ۷۰ هزار خودرو نمی‌گیرد!

مدیرعامل ستاد معاینه فنی خودروهای تهران، گفت از ابتدای سال ۹۶ تا پایان مهرماه از ۵۸۰۰۹۷ دستگاه خودروی مراجعه‌کننده در بار اول حدود ۱۲درصد در آزمون ترمز مردود شده‌اند.

سیدنواب حسینی‌منش اعلام کرد: هر سال از ۲۹آبان لغایت یک آذر مراسم یادبود قربانیان سوانح رانندگی با هدف ایجاد حساسیت عمومی، فرهنگ‌سازی و آگاهی‌بخشی به مسئولان و شهروندان برگزار می‌شود. در چند سال اخیر براساس آمار رسمی از پزشکی قانونی تعداد متوفیان و مصدومان حوادث رانندگی کاهش داشته است ولی میزان کاهش متوفیان در مقایسه با سایر کشورهای درحال توسعه در وضعیت قابل قبولی نبوده و هنوز کشور ایران با ۴۳ متوفی به‌صورت روزانه در سوانح رانندگی در رده کشورهای پرمخاطره در این زمینه است.

وی درمورد نقش معاینه فنی در کاهش سوانح رانندگی گفت: عوامل موثر در تصادفات به سه عامل خطای انسانی، وضعیت راه و شرایط خودرو بستگی دارد که هر کدام از این عامل‌ها می‌تواند با سهم مشخص به‌صورت مجزا یا مشترک در ایجاد حادثه موثر باشد. براساس گزارشات رسمی پلیس، خطای انسانی بیشترین سهم را در حوادث رانندگی دارد. در حال حاضر کشورهای در حال توسعه علاوه بر آموزش فرهنگ صحیح رانندگی به شهروندان نسبت به سختگیرانه کردن الزامات ایمنی در خودروها و ارتقای استانداردهای تولید خودرو اقدام کرده‌اند. بروز خطای انسانی در رانندگی اجتناب‌ناپذیر است؛ پرواضح است خودرو باید به نحوی طراحی و تولید شود که ریسک تصادف و میزان خسارت جانی به راکبین در حین تصادف به حداقل ممکن برسد.

انجام معاینه فنی خودرو به‌صورت سالانه یا بعد از هر تعمیر اساسی

حسینی‌منش در ادامه افزود: انجام معاینه فنی خودرو به‌صورت سالانه یا بعد از هر تعمیر اساسی که مربوط به بخش‌های ایمنی خودرو است بدون تردید می‌تواند در کاهش تصادفات موثر واقع شود. در حال حاضر ۱۲درصد از خودروهای مراجعه‌کننده به مراکز به علت نقص در سیستم ترمزگیری که می‌تواند خود مولد و عامل یک تصادف باشد مردود می‌شوند.

در مراکز معاینه فنی ۱۸ آیتم مورد ارزیابی و کنترل قرار می‌گیرد که بالغ بر ۷۰ درصد از آن مربوط به بخش‌های تامین‌کننده ایمنی خودرو نظیر وضعیت لاستیک‌ها، سلامت کمک فنر، کارکرد چراغ‌های اخطار و. . . است. یکی از اصلی‌ترین اهداف انجام معاینه فنی در کشورها، کنترل ایمنی خودروها و انطباق خودرو با شرایط استاندارد در هنگام تولید است. عملکرد ناصحیح هرکدام از بخش‌هایی که در معاینه فنی مورد کنترل قرار می‌گیرد می‌تواند به‌صورت مستقیم یا غیرمستقیم در تنزل شرایط ایمنی خودرو و ایجاد تصادف سهم داشته باشد.

«ترمز خودکار» به استاندارد خودروهای اروپا تبدیل می‌شود

با توجه به اهمیت و تاثیر سیستم ترمز اضطراری در تصادفات، پارلمان اروپا اعلام کرده است که این سیستم باید به‌صورت استاندارد در خودروها وجود داشته باشد.

به گزارش پرشین خودرو به نقل از زومیت، پارلمان اتحادیه اروپا اعلام کرده است که تمام خودروها باید به‌صورت استاندارد با سیستم ترمز اضطراری خودکار همراه باشند. براساس پیشنهاد کمیته حمل‌ونقل پارلمانی و تایید مجلس بروکسل، این لایحه به کمیسیون اروپا تقدیم خواهد شد تا پس از بررسی تجهیزات مورد نیاز ایمنی در خودروها، نتیجه به اتحادیه اروپا اعلام شود.

در گزارش کمیته حمل‌ونقل بروکسل، چند تغییر در خودروها همچون اجباری بودن سیستم ترمز اضطراری خودکار آورده شده است. یک عضو اتحادیه اروپا اعلام کرده است که در طراحی کامیون‌ها باید دید راننده بهتر باشد تا شناسایی عابران پیاده و دوچرخه‌سواران آسان‌تر شود و سیستم ترمز اضطراری خودکار جهت کنترل بهتر سرعت، باید در خودروهای سواری وجود داشته باشد.

پس از گزارش موسسه ایمنی و تحقیقاتی دتکم (Thatcam) مبنی بر نبود سیستم ترمز اضطراری خودکار در ۷۰ درصد از خودروها، توجه به این قابلیت ایمنی بیشتر از همیشه شده است. موسسه دتکم که از سال ۲۰۰۴ در برنامه ارزیابی خودروهای جدید اروپایی (Euro NCAP) حضور داشته، پرچمدار تست ایمنی و تصادف در اروپا است. در سال‌های اخیر چندین ویژگی ایمنی جدید به خودروها اضافه شده است، اما پارلمان اروپا قصد دارد سیستم ترمز اضطراری خودکار را به‌عنوان یک ویژگی ایمنی استاندارد در خودروها تعریف کند.

پیتر شاو، رئیس اجرایی موسسه ایمنی و تحقیقاتی دتکم گفت: ما کاملا از تصمیم پارلمان اروپا، مبنی بر وجود فناوری‌های ایمنی مهم مانند ترمز اضطراری خودکار به‌صورت استاندارد در خودروها حمایت می‌کنیم. با اعلام پارلمان اروپا، حالا کمیسیون اروپا ملزم است پیشنهادهای خود را منتشر کند و آن را در یک قرارداد قانونی با حمایت دولت بریتانیا قرار دهد.

هرج و مرج در بازار خودروهای وارداتی

عضو ناظر مجلس در شورای رقابت گفت زمانی که وزارت صنعت نمایندگی‌های رسمی خودرو را کنار می‌گذارد کار به هرج و مرج کشیده می‌شود.

ولی ملکی، عضو ناظر مجلس در شورای رقابت، با اشاره به واردات انبوه خودرو به کشور گفت: شرکت‌های بزرگ خودروسازی باید در کشور مقصد طرف قرارداد، دفاتر معتبر داشته باشند تا خدمات پس از فروش را به خریداران ارائه کنند.

وی با تاکید بر اینکه واردات خودرو بدون خدمات پس از فروش باعث زیان مصرف‌کننده خواهد شد، تصریح کرد: قرار نیست عده‌ای با واردات خودرو سود کلانی ببرند و خریداران بدون خدمات پس از فروش بمانند و سرشان بی‌کلاه بماند.

نماینده مشکین شهر در مجلس همچنین در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه چگونه تعدادی خودرو به‌صورت غیرقانونی وارد کشور می‌شود، بیان داشت: این امکان وجود دارد که برخی خودروها به‌صورت موردی و انگشت‌شمار و بدون خدمات پس از فروش وارد کشور شود، اما برای واردات با تعداد بالا باید خدمات پس از فروش وجود داشته باشد.

ملکی ادامه داد: قهرمانان و برخی شخصیت‌های خاص شاید به‌صورت موردی خودرویی وارد کنند که تعداد آنها نمی‌تواند بیش از ۱۰ مورد باشد، اما اگر فردی بتواند در تعداد بالا خودرویی را بدون تعریف در قانون وارد کند، حتما فسادی در دستگاه‌های متولی رخ داده است.

عضو ناظر مجلس در شورای رقابت ضمن انتقاد از واردات بی‌ضابطه خودرو گفت: واردات خودرو تابع ضوابط خاص خود است، بدین معنا که واردکننده باید با داشتن مجوزهای لازم خودرو را وارد و توزیع کند. اینکه افرادی بخواهند خودرو بدون خدمات پس از فروش وارد کنند به‌صورت طبیعی هنگام عرضه در بازار با مشکل رو به رو خواهند شد.

وی تاکید کرد: با توجه به اینکه خودروهای زیادی بدون ضابطه وارد کشور می‌شود، خریداران باید مراقب باشند که گول این افراد را نخورند و هنگام خرید دقت کنند که خودروی آنها خدمات پس از فروش داشته باشد.

نماینده مردم مشکین شهر ضمن تاکید بر خرید خودرو از نمایندگی‌های معتبر اظهار کرد: وقتی خودرویی نمایندگی معتبر دارد چه دلیلی دارد که مردم از بخش‌های متفرقه خودرو بخرند و یک باره متوجه عواقب آن بشوند.

ملکی با اشاره به اینکه به تازگی وزارت صنعت، معدن و تجارت بنا دارد به واردکنندگان خودروی متفرقه اجازه واردات خودرو بدهد، گفت: با وزارت صنعت تماس گرفتم و تاکید کردم که این کار درستی نیست.

عضو ناظر مجلس در شورای رقابت خطاب به وزارت صنعت، معدن و تجارت تاکید کرد: وقتی نمایندگی‌های رسمی خودرو را کنار می‌گذارید و بازار خودرو را به افراد متفرقه می‌سپارید، کار به هرج و مرج کشیده می‌شود و این وسط سر مردم بی‌کلاه می‌ماند.

وی گفت: این درست است که خودروهای خارجی سال‌ها کار می‌کنند و دیر خراب می‌شوند، اما وظیفه وزارت صنعت، معدن و تجارت این است که اصولی رفتار کند و مجوز واردات خودرو را تنها به نمایندگی‌های مجاز بدهد تا مردم متضرر نشوند.

عضو کمیسیون صنایع خاطرنشان کرد: تنها جایی که پاسخگوی خودروهای خارجی است، نمایندگی‌های مجاز هستند و آدم عاقل طوری رفتار می‌کند که برای آینده مشکل نداشته باشد.

آیا اپلیکیشن‌های مسافربری ایرانی هم به سرنوشت اوبر دچار می‌شوند؟

اسنپ و تپسی بسیار جوانند و رانندگان و استفاده‌کنندگان هر دو در رابطه‌شان با این دو و سرویس‌های مشابه آنها در فاز ماه عسل است. در مرحله ماه عسل با «اوبر» هم مردم بسیاری در جست‌وجوی شغل دوم و درآمد بهتر، برای خرید ماشین هجوم بردند، اما از بد حادثه، مرحله ماه عسل دیری نپایید.

به گزارش پدال نیوز، در هزاره سوم سهل‌الوصول بودن سرویس‌هایی که زندگی را برای مردم راحت‌تر کرده‌اند چیزی از جنس جادو است. با فشار چند کلید، کالایی که پولش را الکترونیک پرداخت کرده‌اید، در راه رسیدن به منزل‌تان یا یک تاکسی در راه سوار کردن و به مقصد رساندن شما است. مبلغ قابل پرداخت از پیش مشخص شده و معمولا زیر نرخ بازار است و البته چه چیز بهتر از این؟ با این حال در پشت این «راحتی در استفاده» حقایقی وجود دارد که آرام آرام به سوی ما می‌خزند، بی‌آنکه پیش‌بینی‌شان کرده باشیم. تنها در لحظه مواجهه چهره به چهره با این حقایق است که به اجتناب‌ناپذیر بودن‌شان پی می‌بریم و حقیقت همچون جسمی سخت با صورت‌مان برخورد می‌کند.

اقتصاد به اصطلاح اشتراکی

مدتی است که بسیاری از کارآفرینان حوزه استارت‌آپ در «سیلیکون ولی» و اقصی نقاط جهان به این واقعیت پی‌برده‌اند که فروش کالا یا سرویس لزوما یگانه راه موفقیت و ترقی نیست. می‌شود تولید نکرد و کالا یا نیروی کار را صرفا اجاره داد. اگر این نیروی کار یا کالا مال شما نبود هم که چه بهتر. این مدل اقتصادی در میان رسانه‌های جریان اصلی به شکلی کمیک به «اقتصاد اشتراکی» مشهور شده است.

اوبر (همان کمپانی‌ای که چند سالی است کار اسنپ و تپسی خودمان را در مقیاس جهانی انجام می‌دهد)، ایربی‌ان‌بی و لیفت نمونه‌های غربیِ این‌گونه مدل‌های کسب‌وکاری هستند.

ارزش ایربی‌ان‌بی چیزی بالغ بر ۲۰میلیارد دلار برآورد می‌شود و ارزش اوبر در آخرین مرحله جذب سرمایه و ارزش‌گذاری بیش از ۷۰میلیارد دلار برآورد شده است. درست از همین روست که نگاهی گذرا به کارکرد این شرکت‌ها اهمیتی مضاعف می‌یابد. این اعداد و ارقام با هتل‌های زنجیره‌ای جهانی و کمپانی‌های خودروسازی رقابت می‌کنند.

هزینه زیر قیمت بازار، امنیت تضمینی

مسئله تعیین‌کننده در مورد اسنپ و تپسی برای ما استفاده‌کنندگان چیزی جز قیمت آنها نیست. هر چقدر هم که ایده تاکسی گرفتن با یک اپلیکیشن موبایل جذاب یا اصطلاحا «باحال» به نظر برسد، در نهایت این هزینه نهایی است که حرف اول و آخر را می‌زند.

مسائل دیگری هم وجود دارد، مثل امنیت. اینکه شما دقیقا می‌دانید راننده ماشین شما کیست، پلاک و مدل ماشین او چیست و صد البته اسنپ و تپسی هم از این موضوع آگاه هستند. پس شما تنها نیستید. در صورت بروز هرگونه مشکل امکان پیگیری قضایی وجود دارد و خود این مسئله همچون یک مانع بازدارنده عمل می‌کند. راننده اسنپ یا تپسی می‌داند اگر دست از پا خطا کند سر و کارش با کیست.

فراتر از آن، او به خوبی می‌داند چنانچه رضایت خاطر شما را جلب نکند توی دردسر خواهد افتاد. اهمیت «احساس داشتن امنیت» برای عموم مردم در نقل قول معروف «تو این جامعه نا امن» به خوبی بازتاب یافته و خواست مهمی است که نمی‌شود به سادگی از آن گذشت.

بی‌دلیل نیست که «امنیت» و «ثبات» به کلیدواژه‌های مهم این روزها تبدیل شده‌اند.

استراتژی برد- برد پیش روی تعاملات ساپکو

مدیر عامل ساپکو در نشست با هیأت فرانسوی اظهار داشت انتظار داریم سازندگان خارجی ضمن همکاری مشترک با قطعه‌سازان داخلی بر کیفیت، تحقیق و توسعه و مهندسی تمرکز بیشتری داشته و در همکاری‌های خود استراتژی برد- برد را در نظر داشته باشند.

به گزارش کارپرس، مدیرعامل ساپکو در نشست مشترکی که معاونان و مدیران ساپکو در آن حضور داشتند، ورود سازندگان خارجی جدید در زنجیره تامین ایران خودرو را منوط به بومی‌سازی قطعات و استفاده از دانش فنی روز در آنها دانست و افزود: سازندگان فرانسوی در صورت قبول این شرایط قادر خواهند بود افزون بر تامین قطعات محصولات جاری شرکت ایکاپ در تولید محصولات آتی این شرکت روی پلتفرم ۲۰۸ و ۳۰۱ و همچنین پلتفرم جدید ایران خودرو مشارکت داشته باشند.

وی خط‌مشی جدید ایران‌خودرو در همکاری‌های جدید را محصول شرایط تولید و لزوم تمرکز بر توان داخلی عنوان و خاطرنشان کرد: با توجه به اینکه امروز توان سازندگان داخلی ما پیشرفت قابل توجهی داشته، دیگر با روش و کیفیت گذشته قادر به همکاری نخواهیم بود.

در مورد کیفیت محصولات خود کوتاه نمی‌آییم

آرنود پقا، معاون فروش ایکاپ ضمن معرفی شرکت مشترک ایران خودرو و پژو به سازندگان فرانسوی و تاکید بر تکیه آن بر توان ساپکو در تامین قطعات و فعالیت‌های بومی تصریح کرد: از آنجا که ایکاپ با فلسفه بهترین کیفیت و قیمت برای مشتری و شرکت و توسعه صنعت خودرو ایران فعالیت خود را آغاز کرده است، در خصوص کیفیت، اهمیت به برنامه زمانی و تداوم در پیشرفت و رشد بهره‌وری چشم‌پوشی نخواهد داشت و فرآیند انتخاب تامین‌کنندگان را با جدیت پیش خواهد برد.

وی با اشاره به اینکه زمان تولید محصول به صورت CKD در ایران به سر رسیده است، یادآور شد: خودروی ۳۰۱ را با بومی‌سازی ۶۰ درصد آغاز کرده و این میزان را به ۸۰ درصد خواهیم رساند.

معاون فروش ایکاپ ضمن بیان تجربه موفق همکاری‌های گذشته با ساپکو و سازندگان محلی، خودروهای ۳۰۱، ۲۰۸ و ۲۰۰۸ را تولیدات باکیفیت پژو برای بازار ایران عنوان کرد و افزود: برنامه صادرات ۳۰درصد از تولیدات ایکاپ از اهداف اصلی ما است.

این نشست با معرفی صنعت خودروی کشور و اهداف ایران‌خودرو و ساپکو برای سازندگان فرانسوی توسط مدیر مطالعات و برنامه‌ریزی استراتژیک و اعلام اهداف و برنامه‌های پروژه پلتفرم جدید ایران خودرو از سوی معاونت خرید این شرکت ادامه یافت و با پرسش و پاسخ هیأت فرانسوی به کار خود پایان داد.

اخبار

کیا استینگر ۲۰۱۸ در آمریکا قیمت‌گذاری شد

کیا استینگر مدل ۲۰۱۸ در ایالات متحده با قیمت پایه ۳۲۸۰۰ دلار به اضافه هزینه جابه‌جایی فروخته خواهد شد. به گزارش خبرخودرو، مدل پایه استینگر با موتور ۲٫۰ لیتری توربوشارژ چهار سیلندر با قدرت ۲۵۵ اسب بخار و گشتاور ۲۶۰ فوت پوند عرضه می‌شود که نیرو را از طریق گیربکس اتوماتیک هشت سرعته به چرخ‌های عقب منتقل می‌کند. این خودرو همچنین با مجموعه‌ای از تجهیزات استاندارد همچون ترمزهای برمبو، تودوزی چرمی، فرمان چندمنظوره با روکش چرمی، پانل تجهیزات TFT، در صندوق عقب برقی، سیستم صوتی شش بلندگو و نمایشگر لمسی ۷ اینچی ارائه می‌شود.

نسخه پرمیوم کیا استینگر ۳۸ هزار دلار قیمت دارد و از موتور ۲٫۰ لیتری بهره می‌برد در حالی که مدلی کاملا مجهز محسوب می‌شود. مدل استینگر GT با قیمت ۳۹۲۵۰ دلار دارای موتور ۳٫۳ لیتری تواین توربوشارژ V6 با قدرت ۳۶۵ اسب بخار و گشتاور ۳۷۶ فوت پوند است. تجهیزات مازاد در این خودرو در نسخه GT1 آن ارائه می‌شود که ۴۴۱۵۰ دلار قیمت دارد و نسخه GT2 آن نیز ۴۹۲۰۰ دلار قیمت‌گذاری شده است. ساختار چهار چرخ فعال نیز با هزینه مازاد ۲۲۰۰ دلار برای تمام مدل‌های استینگر ارائه می‌شود.

برخی آپشن‌های مازاد برای کیا استینگر شامل نمایشگر بالای سر، سیستم صوتی ۹ بلندگوی Harmon Kardon و مجموعه‌ای از سیستم‌های کمک راننده از جمله هشدار توجه راننده، پیشگیری از تصادف جلو با شناسایی عابرپیاده، کمک ثبات در مسیر، هشدار تصادف نقاط کور و هشدار برخورد از عقب است.

تاکسی‌های اینترنتی مجاز به استفاده از ویز نیستند!

تاکسی‌های اینترنتی فعال در کشور، از تاریخ ۳۰آبان ماه جاری موظف به منع استفاده از اپلیکیشن مسیریاب ویز (Waze) شدند.

به گزارش کارپرس، تاکسی‌یاب‌های اینترنتی در اطلاعیه‌ای از رانندگان خود خواسته‌اند که از این پس از اپلیکیشن مسیریاب Waze استفاده نکنند.

در این اطلاعیه آمده است که به دستور مقام قضایی، از تاریخ ۳۰ آبان ماه جاری تمام اپلیکیشن‌های درخواست خودرو موظف به منع استفاده از مسیریاب Waze توسط کاربران خود هستند. در این اطلاعیه استفاده از سایر مسیریاب‌های جایگزین و بومی پیشنهاد شده است.

پیش از این اپلیکیشن نقشه و مسیریاب Waze به دستور مقام قضایی فیلتر شده بود اما چندی پیش رفع فیلتر شد.

تولید آزمایشی ۸ مدل موتورسیکلت انژکتوری در کشور

نایب رئیس سندیکای قطعه‌سازان موتورسیکلت کشور می‌گوید چرا باید تولید موتورسیکلت‌های انژکتوری در کشور اجباری شود در شرایطی که تاکنون زیرساخت‌های تولید این موتورها در کشور فراهم نشده است. به گزارش خبر خودرو، حبیب‌الله محمودان اظهار داشت: از ابتدای سال تاکنون تعداد معدودی موتورسیکلت انژکتوری به‌صورت آزمایشی تولید شده است.

وی تصریح کرد: تاکنون ۸ مدل موتورسیکلت انژکتوری توسط کارخانجات تولید شده که هیچ یک مطلوب تولیدکنندگان نبوده تا به بازار مصرف عرضه شود. وی افزود: با توجه به ایراداتی که در موتورهای انژکتوری وجود دارد، احتمال خرابی آنها بسیار زیاد و تعمیرات آنها عملا غیرممکن خواهد بود.

وی تاکید کرد: بی‌شک استفاده از موتورسیکلت‌های انژکتوری به جهت مشکلات خدمات، خطرپذیری زیادی را برای مصرف‌کنندگان به همراه خواهد داشت.

وی در ادامه ضمن مقایسه انژکتور موتورها با خودروها اظهار داشت: انژکتور به کار رفته در موتورسیکلت‌ها از خودروها بسیار پیچیده‌تر است، ضمن اینکه انژکتور موتورها باید کوچک، ارزان، مقاوم و کارآمدتر باشد چرا که موتورسیکلت در معرض انواع فشارها، خطرها و لرزش قرار دارد. وی تاکید کرد: به جهت شرایط تولید موتورسیکلت در کشور اوضاع قطعه‌سازان موتورسیکلت نیز بسیار نگران‌کننده شده‌اند، چنانکه امروز اغلب فعالان در این حوزه تعطیل شده‌اند و آن تعداد از آنها که تا این لحظه سرپا باقی مانده‌اند به واسطه حمایت‌های مالی بوده است. نایب رئیس سندیکای قطعه‌سازان موتورسیکلت کشور خاطرنشان کرد: متاسفانه بلایی که در این مدت بر سر صنعت موتورسیکلت آورده شده، باعث عدم رضایت تولیدکنندگان و حتی خریداران شده است.

محمودان همچنین تنها تولیدات کارخانجات موتورسیکلت در کشور را مربوط به موتورهای ۱۲۵ سی‌سی اعلام کرد و اظهار داشت: البته این موتورها نیز باید به‌صورت انژکتوری تولید شود در حالی که قابلیت نصب انژکتور روی این موتورها به راحتی فراهم نیست و نیازمند شرکت‌های دانش بنیان واقعی است که جریان تولید موتورهای انژکتوری را ایجاد کنند.

چهارمین کنفرانس بین‌المللی وب‌پژوهی برگزار می‌شود

چهارمین کنفرانس بین‌المللی وب‌پژوهی، ۵ و ۶ اردیبهشت‌ماه ۹۷ توسط دانشگاه علم و فرهنگ تهران و جهاد دانشگاهی برگزار می‌شود. به گزارش ایسنا، با توجه به اهمیت حوزه وب و سایبر، کنفرانس بین‌المللی وب‌پژوهی می‌کوشد تا ضمن ترسیم محورهای مهم پژوهش در وب، پژوهش‌هایی را که در این حوزه مهم راهبردی انجام می‌شود، جمع‌آوری کرده و پژوهشگران حوزه وب را گردهم آورد. کنفرانس وب‌پژوهی تنها کنفرانس بین‌المللی در کشور است که به صورت ویژه روی پژوهش در حوزه وب متمرکز شده و توانسته است جایگاه ویژه‌ای در کشور کسب کند. واژه وب‌پژوهی چند سالی است که توسط مرکز وب‌پژوهی دانشگاه علم و فرهنگ وارد ادبیات پژوهشی کشور شده است. هر چند در کشور جشنواره‌ها، نمایشگاه‌ها و اسنارت‌آپ‌های متنوعی در حوزه وب برگزار می‌شود، اما کمتر به بحث مهم پژوهش در وب پرداخته شده است.

نگاه

۴ نکته که برای شروع کسب وکار خودتان باید بدانید

راه‌اندازی یک کسب‌وکار موفق بسیار جذاب و در عین حال چالش‌برانگیز و دشوار است، توجه به نکات زیر می‌تواند این راه را برای شما هموارتر کند.

آیا می‌خواهید کسب‌وکار خودتان را راه‌اندازی کنید؟ آیا در فکر خارج شدن از شغل فعلی و ایجاد کسب‌وکار خودتان هستید؟ شاید لازم باشد دوباره فکر کنید. آمارها نشان می‌دهند که ۸۰ درصد از کسب‌وکارها در یک سال اول و ۵۰ درصد دیگر در طول ۵ سال اول شکست می‌خورند.

به گزارش زومیت، توجه کردن به این آمارهای هراس‌انگیز می‌تواند هر کسی را از پیروی رویاهای خود و راه‌اندازی کسب‌وکار شخصی یا ایده تولید محصول جدید بازدارد، با این حال هنوز افراد بسیاری تمایل به انجام این ریسک و خطر دارند. شاید مزیت‌های آن واقعا ارزش خطر کردن را دارد.

اگر تصمیم گرفتید برای شروع کسب‌وکارتان پا اختراع محصول خودتان، این چالش را بپذیرید؛ در حال حاضر از سایر افراد خیلی جلوتر هستید. افراد بسیاری ایده‌های خوبی دارند اما به عملی کردن آنها فکر نمی‌کنند؛ بنابراین حتی طی کردن یک مرحله را باید گرانبها دانست.

اشتباه نکنید، راه پیش رو اغلب طولانی و دشوار است اما همه چیزی که نیاز دارید، نکات حفاظت‌کننده و تضمین‌کننده برای کمک در طول مسیر است.

برایان اوانز، بنیان‌گذار، مالک و سرمایه‌گذار و مشاور شرکت BDE، می‌گوید: «من در ۱۵ سالگی نخستین کارم را به‌عنوان کارآفرین شروع کردم. از آن زمان در طول مسیر درس‌ها، نکات و ترفندهای زیادی را بدست یاد گرفته‌ام. در اینجا برخی از ارزشمندترین مواردهای دانشم را معرفی می‌کنم که دانستن آنها برای هر کارآفرینی که می‌خواهد کسب‌وکاری را شروع و محصول جدیدی تولید کند ضروری است.»

۱- به حرف‌های افرادی که تجربه‌ای ندارند توجه نکنید

اکثر افرادی که قصد شروع کسب‌وکار دارند، طرح‌ها و ایده‌های‌شان را با دوستان و خانواده خود در میان می‌گذارند. این کار خوب و پسندیده است، اما مشکلات اغلب هنگامی رخ می‌دهند که ایده‌های‌تان را با افرادی به اشتراک می‌گذارید که هرگز در موفقیت مشابه شما نایستاده‌اند.

افرادی که در دنیای کارآفرینان قرار ندارند یا هرگز تجربه اداره کسب‌وکار خودشان را نداشته‌اند، به احتمال زیاد شما را منصرف می‌کنند یا ایده شما را شکست‌خورده می‌دانند. البته استثنایی در رابطه با این قانون وجود دارد اما در اکثر مواقع این اتفاق می‌افتد.

داستان‌های بی‌شماری در رابطه با افرادی که رؤیاها و برنامه‌های خوبی برای شروع یک کار دارند وجود دارد که از طرف اعضای خانواده منصرف شده‌اند؛ درحالی‌که احتمالا حسن نیت داشته‌اند اما فقط در مورد شروع یک کسب‌وکار آگاهی نداشته‌اند.

اکثر افراد در جست‌وجوی مسیری ایمن هستند، به این معنی که اگر ایده شروع یک کسب‌وکار یا تولید محصول دارید، با کارآفرینان دیگر و صاحبان مشاغل که در موفقیت فعلی شما قرار داشته‌اند مشورت کنید. با افرادی که در موقعیت مشابهی بوده‌اند صحبت کنید و از آنها نظر بگیرید.

۲- هرگز یادگیری را متوقف نکنید

اگر می‌خواهید رویای خود را به واقعیت تبدیل کنید، باید برنامه داشته باشید و این برنامه باید شامل یادگیری باشد. اگر می‌خواهید یک کسب‌وکار راه‌اندازی یا یک صنعت جدید تولید کنید، باید تحقیقات انجام دهید و با جزییات صنعت خود آشنا شوید.

بسیاری از کارآفرینان خیال‌پرداز تصور می‌کنند که کسب‌وکارها یک‌شبه از صفر به درآمدهای میلیونی می‌رسند اما در واقعیت هرگز این اتفاق نمی‌افتد. از خارج آن، ممکن است مانند یک موفقیت یک‌شبه به نظر برسد اما قطعا هنگامی که کمی عمیق‌تر نگاه کنید متوجه می‌شوید که سختی و رنج‌های زیادی را در طول مسیر تجربه کرده‌اند.

اگر می‌خواهید برای مدت‌زمان طولانی در صنعت خود بمانید و شاهد رشد کردن واقعی‌تان باشید، باید همواره در حال یادگیری و به روز نگه داشتن مهارت‌های‌تان باشید؛ به‌خصوص در عصری که تکنولوژی به سرعت تغییر می‌کند، باید همواره به‌روز بمانید و هرگز سستی نکنید.

۳- اشکالی ندارد که از رقیبان‌تان پیروی و تقلید کنید

کپی کردن آنچه رقبای‌تان انجام داده‌اند، حداقل در آغاز کار، یکی از ساده‌ترین راه‌های کسب موفقیت است. البته نمی‌خواهید صرفت با نقض ثبت اختراع کنید! اما پیروی از رقبا، یک راه خوب برای افزایش سرعت کسب موفقیت است.

اگر رقیبان شما موفق هستند و برای مدتی در اطراف‌تان بودند، می‌توانید با توجه کردن به کارهایی که آنها انجام می‌دهند یا نمی‌دهند، در زمان و هزینه خود صرفه‌جویی کنید. حتی می‌توانید با انجام تحقیقات در مورد واکنش مشتریان آنها به محصولات یا خدمات‌شان، عملکرد خودتان را بهبود ببخشید.

اگرچه تقلید و پیروی از رقبا راه خوبی برای شروع است اما باید اطمینان حاصل کنید که ویژگی‌ها و چشم‌اندازتان منحصر به خودتان را در کسب‌وکارتان به بهترین شکل ایجاد می‌کنید. یکی از مزایای شروع کسب‌وکار خودتان، این است که می‌توانید با چشم‌انداز انحصاری خودتان به زندگی نگاه کنید.

۴- به صدای درون و غرایزتان اعتماد کنید

یکی از بهترین ابزارهای مورد استفاده در کسب‌وکار غریزه ما است. شما می‌توانید به تمام حقایق توجه کنید و محاسبات و تحقیقات لازم را انجام دهید، اما در پایان کار، برای تشخیص درستی یا نادرستی به غریزه و احساس‌تان توجه کنید. یادگیری اعتماد به غریزه و صدای درون‌تان در واقع یادگیری چگونگی اعتماد کردن به خودتان است. اگر خودتان را باور نداشته و به خودتان اعتماد نداشته باشید، شروع و موفقیت در ایده کسب‌وکارتان بسیار سخت و چالش‌برانگیز است.

در واقع، مهم‌ترین نکته‌ای که در رابطه با دستیابی به کارآفرینی وجود دارد این است که خودتان را باور کنید. این تنها چیزی است که هنگامی که شرایط دشوار می‌شود و راهی که در پیش دارید نامطمئن است به شما کمک خواهد کرد. یادگیری اعتماد به غریزه همچنین می‌تواند یکی از ارزشمندترین ابزارهایی باشد که می‌توانید هنگام تصمیم‌گیری‌های کوچک و بزرگ از آن استفاده کنید.

ممکن است این نکات ساده به نظر برسند، اما قطعا ابزارهای ضروری و مهمی هستند که در مسیر تبدیل شدن به یک کارآفرین به آنها نیاز دارید.

منبع: INC

سرمایه‌گذاری ۴۰ میلیارد دلاری فولکس واگن برای خودروهای خودران

فولکس واگن ۴۰ میلیارد دلار در زمینه خودروهای الکتریکی و تکنولوژی‌های خودران سرمایه‌گذاری خواهد کرد.

به گزارش دیجیاتو به نقل از خبرگزاری رویترز، فولکس واگن قصد دارد در جهت پیشبرد اهداف بلندمدت تا سال ۲۰۲۲، ۳۴ میلیارد یورو (تقریبا معادل ۴۰ میلیارد دلار) را در حوزه تحقیق و توسعه مربوط به خودروهای الکتریکی و تکنولوژی‌های خودران سرمایه‌گذاری کند. در بخشی از برنامه این سرمایه‌گذاری عنوان شده است که این خودروساز بزرگ تا سال ۲۰۳۰ تمامی خودروهایی را که طراحی و تولید کرده به نوعی به قوای محرکه الکتریکی مجهز خواهد کرد. این بدین معنی است که تمام ۳۰۰ مدل فولکس‌واگن در آینده با نسخه الکتریکی وارد بازار خواهند شد. متیاس مولر، مدیر اجرایی فولکس‌واگن در کنفرانس مطبوعاتی که در مقر اصلی این کارخانه در شهر ولفسبورگ برگزار شده بود توضیح داد که این خودروسازی آلمانی قصد دارد به منظور قرار گرفتن در صدر فروشندگان بازار وسایل نقلیه الکتریکی تا سال ۲۰۲۵ اقداماتی را انجام داده و در این زمینه سرمایه‌گذاری کند.

البته هنوز استراتژی کلی شرکت برای ورود به این حوزه و نحوه مقابله آن با مشکلات مختلف خودروهای الکتریکی مشخص نشده است. از جمله مشکلات مربوط به وسایل نقلیه الکتریکی می‌توان به ناکافی و نامناسب بودن ایستگاه‌ها و زیرساخت‌های شارژ خودرو، محدودیت مسافت طی شده توسط این خودرو و هزینه‌های سنگین مربوط به خرید، تعویض یا تعمیر باتری این خودروها اشاره کرد. علاوه بر این مشکلات و مشکلات مشابه فولکس‌واگن باید با دیگر کمپانی‌هایی که پیش از این به بازار خودروهای الکتریکی وارد و موفق شده‌اند، نیز مبارزه کرده و آنها را به چالش بکشد. باید در نظر داشت هنگامی که فردی تصمیم به خرید یک خودروی الکتریکی می‌گیرد تمامی این فاکتورها در تصمیم‌گیری نقش داشته و در لیست الزامات او قرار دارد. فولکس‌واگن همچنین توضیح داده است که به منظور فراهم کردن زیربنا و ابزار و وسایل مخصوص تولید خودروهای الکتریکی قصد دارد از یک کارخانه تولیدی در شهر زوکو آلمان استفاده کرده و بیش از یک میلیارد یورو در این زمینه هزینه کند. فولکس‌واگن سرمایه‌گذاری در بخش خودروهای الکتریکی و تکنولوژی‌های مربوط به این خودروها را درست چند روز پس از اعلام همکاری با گوگل اعلام کرد.

در چند روز گذشته خبر همکاری گوگل و فولکس‌واگن خبرساز شده است. این دو شرکت تصمیم دارند روی کامپیوترهای کوانتومی و هوش مصنوعی با یکدیگر کار کنند. استفاده هرچه بیشتر و کاراتر از این تکنولوژی‌ها در صنعت خودروسازی راه‌حل‌های ایده‌آلی را برای مشکلات ارائه می‌دهد.

حمایت دولت از استارت‌آپ‌های ایرانی در نمایشگاه باکوتل ۲۰۱۷

مدیرکل امور بین‌الملل و مطالعات راهبردی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات از حمایت این وزارتخانه برای حضور اسنارت‌آپ‌های ایرانی در نمایشگاه باکوتل ۲۰۱۷ خبر داد و گفت: اختصاص فضای رایگان برای حمایت از بخش خصوصی و به دنبال هماهنگی‌های انجام شده با طرف خارجی صورت گرفته تا با عرضه توانمندی‌ها و محصولات خود، بتوانند فرصتی برای بازاریابی و ارائه محصولات خود در اختیار گیرند. به گزارش ایرنا به نقل از وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات «حسین ملک» افزود: اکنون حضور ۱۴ شرکت ایرانی در این نمایشگاه قطعی شده است. ملک درباره برگزاری نمایشگاه باکوتل ۲۰۱۷ توضیح داد: برگزاری این نمایشگاه یکی از رویدادهای مهم صنعت ارتباطات و فناوری اطلاعات در منطقه قفقاز است که امسال، بیست و سومین دوره آن برگزار می‌شود.

دریچه

چرا کارآفرینان برتر روزشان را با عادت‌های پایدار شروع می‌کنند؟

وقتی تکرار موفقیت می‌آفریند

ترجمه: علی آل‌علی

اگر تجربه معاشرت و وقت‌گذرانی با افراد موفق خارج از حیطه کسب‌وکار را داشته باشید، عادت‌های صبحگاهی آنها برای شما مورد عجیبی نخواهد بود. مشاهده انجام امور یکسان برای چند روز شاید منطقی باشد، اما وقتی پای سال‌ها و دهه‌های متمادی به میان می‌آید چشم مخاطبان از تعجب گرد می‌شود. آری رولدان به‌عنوان فردی که تجربه مصاحبه و همنشینی‌های طولانی با افراد موفقی نظیر بیل گیتس را داشته، در این مقاله در تلاش برای اثبات علت اصلی تمایل کارآفرینان به چنین عادت‌هایی است. نکته مهم که باید مدنظر داشت، هدفمندی چنین رفتارهایی است. هنگامی که در پروژه «فضای استارت‌آپ» مشغول بررسی عادت‌های کارآفرینان موفق در قالب پژوهشی راهبردی بودم، اغلب کارآفرینان عادت‌های خاصی برای خود داشتند. در واقع فردی مانند وارن بافت، مارک زوکربرگ و الون ماسک به نوعی رفتارهای روزمره‌شان را شخصی‌سازی کرده بودند. تفاوت میان این روش‌های زندگی و کار در نگاه اول بسیار متنوع بود. با این حال هنگامی که به یکی از بخظاهر کم‌اهمیت‌ترین زمان‌های روز پرداختیم، شباهت بسیار زیادی در میان کارآفرینان گوناگون نمود یافت. منظور من از کم‌اهمیت‌ترین زمان روز همان ابتدای صبح است. در هر صورت بیشتر مردم صبح خود را با قهوه یا هر نوشیدنی گرم دیگری شروع می‌کنند. در مورد کارآفرینان برتر اما آغاز روز اهمیت فراوانی دارد. با نگاهی به تنوع رویکردها به حوزه کسب‌وکار مشاهده تأکید اغلب افراد موفق روی نحوه شروع روز اندکی عجیب به نظر می‌رسد. چه عاملی این غول‌های حوزه کسب‌وکار را مجاب به کسب چنین عادت‌هایی کرده است؟ در ادامه به بررسی دلایل اهمیت این حوزه خواهیم پرداخت.

ایجاد زمان بیشتر

بسیاری از افراد هرگام برخاستن از تختخواب تمرکز کافی ندارند. در هر صورت همه ما تجربه تفکر در مورد آنچه را که قرار است در ابتدای روز انجام دهیم داریم. یکی از مزیت‌های برنامه‌ریزی دقیق برای صبح‌ها جلوگیری از اتلاف بیهوده وقت است. با نگاهی به کارهایی که در طول یک ماه گذشته در هنگام صبح انجا داده‌اید، متوجه نکته ظریفی خواهیم شد: همه ما تقریباً صبح‌های خود را به یک شکل شروع می‌کنیم. با این حساب تفاوت افراد معمولی و کارآفرینان موفق چیست؟ تفاوت اصلی در جلوگیری از اتلاف وقت است. اگر شما صبح دقایق طولانی به تفکر در مورد اینکه چه کار قرار است کنید، می‌پردازید، کارآفرینان از همان لحظه نخست برنامه مشخصی دارند.

علاوه بر صرفه‌جویی در زمان کاهش استرس نیز یکی دیگر از دستاوردهای این شیوه است. در واقع هنگامی که می‌دانید چه باید انجام دهید، استرس و فشار کمتری را در ساعات اولیه روز تجربه خواهید کرد.

خلق تحرک بیشتر

عادت‌های شما گاهی باعث ایجاد بوریکی کاتب در شما می‌شوند. این فرآیند بسیار ساده است: به باور اغلب افراد عادت‌های طولانی به موجب کارایی و سودمندی‌شان موفقیت را تضمین می‌کنند. این شیوه از اعتماد به عادت‌ها شاید در نگاه نخست با راهکار کارآفرینان موفق شباهت‌هایی داشته باشد. با این حال باید توجه داشت که تفاوت‌های عمده‌ای میان یک راهکار پویا و عادتی خشک و تغییرناپذیر وجود دارد. در مورد کارآفرینان عادت‌های یکسان و تکراری حاصل فرآیند طولانی و پایان‌ناپذیر آزمون و خطاست. برهمین اساس به محض شناسایی راهکار و عادتی جدید این افراد هیچ مقاومتی در برابر تغییر نشان نمی‌دهند. این تحرک و پویایی کارآفرینان در انتخاب عادت‌ها در حالی است که بیشتر افراد بهشدت نسبت به باورها و اصول رفتاری قدیمی‌شان وفادار هستند. نکته دیگری که باید مدنظر داشت، ماهیت گزینش چنین عادت‌هایی است. در واقع اگر برای اغلب افراد این عادت‌ها از روی تجربه لذت‌بخش گذشته تثبیت می‌شود، برای کارآفرینان این فرآیند سرشتی کاملا تجاری دارد. برای مثال الون ماسک روزانه تنها ۴ ساعت خواب مفید دارد. این بدان معنا نیست که این کارآفرین خلاق علاقه عمیقی به این شیوه زندگی دارد، بلکه نمایانگر راهکار مطلوبی است که وی به منظور مدیریت بهینه زمان و کسب‌وکارش انتخاب کرده است.

در آنچه انجام می‌دهید بهتر شوید

انجام امور یکسان در آغاز هر روز کاری شما را به کنشگری ماهرتر در آن حوزه عمل تبدیل می‌کند. این وجه از عادت‌های روزانه معمولا مورد بی‌توجهی قرار می‌گیرد. با این حال نگاهی ساده به عملی مانند تهیه قهوه در ابتدای صبح به خوبی حاکی از اهمیت این نکته است. حال اگر بحث را مقداری از سطح قهوه صبحانه وسیع‌تر کنیم، در فعالیت‌هایی مانند شیوه شروع کار در دفتر شرکت نوع عادت‌های مفید موجب بهینه‌سازی هرچه بیشتر زمان می‌شود. همچنین زمانی که از انجام درست و سریع یک کار اطمینان دارید، هیچ‌گاه در بلندمدت از انجام آن دچار استرس و نگرانی نخواهید شد.

برخلاف الون ماسک که تنها چهار ساعت در طول روز خواب است، لبرون جیمز دقیقا نیمی از روز را به خواب اختصاص می‌دهد. شاید برای هر فرد معمولی این مدت طولانی خواب تعجب‌آور یا حتی کسل‌کننده باشد. با این حال جیمز بزرگ این شیوه را برای ریکاوری هرچه بهتر پس از بازی‌های سنگین انتخاب کرده است. مانند آنچه پیش از این گفته شد، لبرون جیمز این شیوه را در زندگی را به دلیل سودمندی صرف یا تنبلی انتخاب نکرده است، بلکه هدف اصلی آنرا یک عملکرد بهتر در زمین مسابقه است. «شاید شما از اینکه من ۱۲ ساعت خواب هستم تعجب کنید. اما آنچه من را لبرون جیمز کرده و بقیه را فقط بازیکن سکتبال همین نکته‌ای به ظاهر عجیب است.»

فعالیت روزانه با یک موتور اضافی

علاوه بر صرفه‌جویی در زمان و مدیریت بهینه آن که حاصل پیروی از عادت‌های خاص در صبح است، فایده‌های دیگری نیز برای این شیوه برنامه‌ریزی می‌توان یافت. براساس پژوهش‌های انجام شده از سوی مجله INC کارمندان آمریکایی که بخطور میانگین صبح را با برنامه‌ای مشخص شروع می‌کنند از نظر تمرکز ۲۳ درصد از دیگر همتایان‌شان برتر هستند. این درحالی است که بسیاری از افراد به دلیل شروع پراسترس روز در حالتی سردرگم به سر می‌برند. دبی هرگستین، مدیرعامل مجموعه‌های ورزشی مخصوص زنان، در مورد اهمیت برنامه‌ریزی ساعت‌های اول صبح این‌گونه اظهارنظر کرده است: «پیروی از اصول مشخص یعنی بهره‌وری بیشتر. در اینجا اغلب ورزشکاران مبتدی سرسختی قابل توجهی در برابر برنامه‌های ارائه شده نشان می‌دهند؛ با این حال به محض اجرای اصول مشخص ورزشی دیگر آن را رها نمی‌کنند. وقتی ابتدای کار را درست برنامه‌ریزی کنیم، تا پایان همه چیز براساس یک برنامه منسجم پیش خواهد رفت؛ با توجه به آنچه در این مقاله گفته شد به نظر می‌رسد شما نیز به یک برنامه دقیق برای صبح‌های خود نیازمندید. به منظور تسهیل یافتن راهکار توصیه می‌کنم این پرسش‌ها و نکات را مدنظر قرار دهید:

- چقدر از زمان‌تان را در ابتدای صبح تلف می‌کنید؟ شما باید برنامه خود را در راستای کاهش فعالیت‌های وقت‌گیر سازماندهی کنید.
- بدون احتساب آنچه بدن علاقه دارید و تنها با توجه به بهبود وضعیت کسب‌وکارتان چه فعالیت‌هایی را برای شروع صبح مناسب می‌دانید؟
- به محض اینکه برنامه خود را درست کردید، با کوچک‌ترین دشواری آن را رها نکنید. در واقع همیشه پیروی از یکسری اصول جدید ترک عادت‌های قدیمی دشوار است. با این حال تأثیر یک برنامه صبحگاهی تنها پس از گذشت یک یا دو هفته آشکار می‌شود، بنابراین در چنین موردی شما نیاز به تقویت صبر و حوصله‌تان خواهید داشت.

منبع: INC.com

چاپگرهای سه‌بعدی و مدل‌های جدید کسب‌وکار

بررسی انقلاب صنعتی چهارم، تاثیر چاپگرهای سه‌بعدی و انقلاب‌های جدید فناوری برخی سرفصل‌های کارگاه آموزشی با عنوان «چاپگرهای سه‌بعدی و مدل‌های جدید کسب‌وکار» که با حمایت ستاد توسعه فناوری‌های مواد و ساخت پیشرفته معاونت علمی برگزار می‌شود.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، چاپگرهای سه‌بعدی و کارآفرینی مدل‌های جدید کسب‌وکار عنوان کارگاه آموزشی است که توسط مدیر و موسس، موسسه علمی فناوری مهندسی زمستک اتریش برگزار می‌شود. براساس این گزارش، انقلاب صنعتی چهارم اتفاق افتاده است. به‌خواهیم یا نه، زندگی، فضای کسب‌وکار و در نتیجه اقتصاد دستخوش تغییراتی خواهد شد که آماده نبودن برای آن منجر به ضرر و زیان خواهد شد. می‌توان منتظر ماند تا روبات‌ها فرصت‌های شغلی ما را بگیرند و منجر به موج جدید بیکاری شوند. می‌توان دست روی دست گذاشت و دید که چگونه فناوری‌های جدیدی مثل چاپگرهای سه‌بعدی، بخش‌هایی از تولید و صنعت را به کنار می‌کشانند. اما راهکار بهتر این است که آگاه باشیم، آماده باشیم و از موج جدید استفاده کنیم. بدانیم چه مهارت‌هایی نیاز است تا به جای غرق شدن، روی موج‌ها سوار شویم. برای وارد شدن به بازار کار، فقط تحصیلات دانشگاهی کافی نیست. برای موفقیت در فضای کسب‌وکار، مهارت‌های جدیدی نیاز است که مستقل از رشته تخصصی دانشگاهی، باید آموخت. در این راستا با حمایت ستاد توسعه فناوری‌های مواد و ساخت پیشرفته معاونت علمی کارگاه آموزشی چاپگرهای سه‌بعدی و کارآفرینی مدل‌های جدید کسب‌وکار ۲۹ آبان‌ماه در دانشگاه علم و صنعت برگزار شد. این کارگاه آموزشی به‌صورت خلاصه اشاره‌ای می‌کند به انقلاب جدید فناوری به‌صورت خاص چاپگرهای سه‌بعدی، مدل‌ها و فرصت‌های جدید کسب‌وکار، موج جدید کارآفرینی و فضای استارت‌آپی.

همچنین انقلاب صنعتی چهارم، انقلاب ساخت و تولید- چاپگرهای سه بعدی، مفهوم نوآوری: چگونه نوآورانه فکر کنیم، کارآفرینی: کارآفرین کیست، نوآوری و ارتباط صنعت و دانشگاه و تاثیر چاپگرهای سه‌بعدی و انقلاب‌های جدید فناوری بر کسب‌وکار برخی از سرفصل‌های این کارگاه آموزشی است.

کارگاه معرفی ابرخدمات عمومی و زمینه‌ها و فرصت‌های کسب‌وکار مرتبط با آن برگزار می‌شود

کارگاه معرفی ابرخدمات عمومی و زمینه‌ها و فرصت‌های کسب‌وکار مرتبط با آن ۳۰ آبان ماه در محل وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات برگزار می‌شود.

به گزارش سینتا، کارگاه معرفی «ابرخدمات عمومی و زمینه‌ها و فرصت‌های کسب‌وکار مرتبط با آن» توسط دفتر نوآوری و حمایت از سرمایه‌گذاری معاونت فناوری و نوآوری وزارت ارتباطات و با مشارکت دانشگاه علمی کاربردی پست و مخابرات، امروز ۳۰ آبان‌ماه در تالار شهید قندی برگزار می‌شود.

براساس این گزارش، معرفی مفهوم جدید ابرخدمات عمومی و کارکردهای آن به فعالان حوزه فناوا، تبیین کارکردهای ابر خدمات عمومی، تشریح منافع حاصل از ایجاد و پیاده‌سازی ابر خدمات عمومی در یک کشور و معرفی مدل‌وزی ایجاد ابر سرویس‌های عمومی از اهداف برگزاری این کارگاه است.

از دیگر اهداف برگزاری این کارگاه، بررسی نمونه‌های موفق خارجی، تبیین فرصت‌های قابل ایجاد توسط ابرخدمات عمومی برای سرمایه‌گذاری بخش‌خصوصی و عمومی غیردولتی و معرفی نمونه‌های سرمایه‌گذاری موفق برای آشنایی بیشتر سرمایه‌گذاران داخلی و جلب مشارکت آنهاست.

همچنین سرفصل‌های این کارگاه، تشریح سیر تکاملی پارادایم‌های وب، تبیین سیر بلوغ مفاهیم دولت الکترونیک، تشریح چرایی بلوغ معماری سرویس‌گرا، معرفی مفهوم ابر خدمات عمومی، تبیین کارکردها و متدلوژی نحوه حصول به ابرخدمات عمومی، مدل کارکردی ابر خدمات عمومی، بررسی تجارب موفق کشورها در خصوص پیاده‌سازی ابر خدمات عمومی، تبیین فرصت‌های سرمایه‌گذاری ایجاد شده توسط ابر خدمات عمومی، ذکر نمونه‌های موفق سرمایه‌گذاری روی ابر خدمات عمومی و جمع‌بندی و ارائه مدل پیشنهادی برای ایران هستند.

همایش شهر ایده‌آل در کیش فرصتی برای هم‌افزایی و رونق شهرداری‌های کشور

شهرداران کشور همزمان با برگزاری هشتمین همایش و نمایشگاه شهر ایده‌آل و حضور سرمایه‌گذاران حوزه گردشگری، برای جذب سرمایه‌گذاری در حوزه گردشگری رقابت خواهند کرد. دبیر اجرایی هشتمین رویداد شهر ایده‌آل روز دوشنبه در گفت‌وگو با ایرنا گفت: در این همایش که همراه با برگزاری نمایشگاهی بزرگ از ۱۰ تا ۱۳ دی‌ماه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی کیش برپا می‌شود، شهرداران سراسر کشور و سایر متولیان حوزه مدیریت شهری به تعامل و هم‌افزایی در این باره خواهند پرداخت.

مهدی عاطفی افزود: سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری کشور، سازمان بدافند غیرعامل، دبیرخانه کلانشهرهای کشور و استانداری تهران با حمایت و مشارکت خود و ایجاد تعامل و افزایش اثربخشی در این رویداد حضور خواهند داشت. عاطفی اظهار کرد: اتحادیه اتوبوسرانی شهری کشور نیز ضمن حمایت معنوی از این رویداد اعلام کرد که در صورت حضور شرکت‌های داخلی و خارجی سازنده اتوبوس و مینی‌بوس‌های برقی و دیزلی درون شهری در نمایشگاه، نسبت به ارزیابی کیفی و فنی خودروها برای خریدهای آتی مذاکره خواهد کرد. نشست‌های تخصصی حوزه پسماند و سازمان‌های پارک‌ها و فضای سبز نیز با حضور مدیران عامل سازمان‌های مذکور از سراسر کشور همزمان با همایش و نمایشگاه شهر ایده‌آل برگزار خواهد شد. دبیر اجرایی هشتمین رویداد شهر ایده‌آل تصریح کرد: شهرداری‌ها و شورای‌های اسلامی شهرها در همایش و نمایشگاه امسال حضور پررنگی دارند و برنامه‌ریزی شده است تا همه مسئولان شهری حاضر در رویداد از نمایشگاه بازدید کنند. وی بیان کرد: با توجه به استقبال گسترده شهرداری‌ها از ارائه فرصت‌های سرمایه‌گذاری گردشگری به سرمایه‌گذاران در رویداد سال گذشته، کتاب ویژه فرصت‌های سرمایه‌گذاری حوزه گردشگری شهرداری‌های کشور چاپ و رونمایی شد. به گفته عاطفی، یکی از نکات برجسته این دوره از نمایشگاه حضور استارت‌آپ فناوری‌های نوین حوزه مدیریت شهری و بازرگانی علم و فناوری و شرکت‌های دانش‌بنیان این حوزه است تا از طریق این رویداد ضمن آشنایی و آگاهی از تکنولوژی‌های نوین مدیریت خدمات شهری و بهره‌مندی از این فناوری‌ها، با دغدغه‌های فناوران و استارت‌آپ‌های نوپای دانش‌بنیان نیز آشنا شوند.

رئیس کمیسیون صنعت و معدن اتاق بازرگانی:

اوضاع کسب‌وکار کمی بهتر شده اما هنوز در رکود هستیم

رئیس کمیسیون صنعت و معدن اتاق بازرگانی که ارزیابی محیط کسب‌وکار ایران پرداخت و تصریح کرد با وجود رکود در فضای اقتصادی، شفافیت در اقتصاد ایران بیشتر شده است.

مهدی پورقاضی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره محیط کسب‌وکار و افت چهار رتبه‌ای ایران و تنزل به رتبه ۱۲۴ دنیا اظهار کرد: سازمان‌های جهانی که رتبه کسب وکار ایران را تشخیص می‌دهند اطلاعات را از وزارت اقتصاد و دارایی می‌گیرند.

وی ادامه داد: وزارت اقتصاد هم اطلاعات را از انجمن‌های مختلف بخش‌خصوصی دریافت می‌کند و نتیجه گزارش‌های انجمن‌هاست که باعث می‌شود رتبه ما بالا یا پایین برود اما به نظر نمی‌رسد که محیط کسب‌وکار ما نسبت به سال گذشته و دو سال قبل بدتر شده باشد.

رئیس کمیسیون صنعت و معدن اتاق بازرگانی تهران تصریح کرد: حتی شاید تا حدودی هم محیط کسب‌وکارمان بهتر شده باشد. به نظر می‌رسد شفافیت در اقتصاد ما در حال بالا رفتن است و کاهش قاچاق از موضوعات مهمی است که در یک سال گذشته اتفاق افتاده است لذا وقتی قاچاق کاهش می‌یابد محیط کسب‌وکار هم بهبود پیدا می‌کند.

وی درباره شفافیت بیشتر در اقتصاد ایران افزود: دولت تصمیم گرفته که میزان طلب و بدهی هر سازمان و نارنخانه دولتی را مشخص کند و سازمان حسابرسی هم بررسی‌های لازم را انجام می‌دهد به هر حال حرکت در جهت شفاف‌تر شدن اقتصاد در حال اتفاق افتادن است اما موضوع این است که رکود همچنان در محیط کسب‌وکار وجود دارد و وقتی از انجمن‌ها مختلف بخش‌خصوصی سوال می‌شود آنها پاسخ مثبتی در این رابطه نمی‌دهند.

عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران اظهار کرد: عموما بنگاه‌ها و انجمن‌ها در امور روزمره خود مشکل دارند. همچنین در زمینه فروش در بازار، رقابتی نبودن محصولات و صادراتی نبودن با مسائلی روبه‌رو هستند که طبیعی است با گرفتاری‌هایی که دارند احساس مثبتی به محیط کسب وکار نداشته باشند. پورقاضی ادامه داد: بعضی از قول‌ها مثل کاهش نرخ بهره بانکی و تسهیلات ۳۰ هزار میلیارد تومانی عملا محقق نشده ولی در کل فضای اقتصاد به سمت شفاف‌سازی رفته است.

کلید

۱۰۵ ترفند بازاریابی و تبلیغات برای کسب‌وکارها (۷)

در شماره‌های قبل به نقل از سایت بازده به ۵۵ ترفند اول اشاره کردیم. در این شماره به تعدادی دیگر از این ترفندها می‌پردازیم:

۵۶- وقتی احساس و عقل با هم در تضاد باشند، همیشه احساس پیروز می‌شود!

درحالی‌که بسیاری مایلند باور کنند در مقابل پیشنهادات و . . . منطقی عمل می‌کنند، حقیقت آن است که آنها از روی احساس واکنش نشان می‌دهند و به دنبال دلیلی منطقی برای تایید تصمیم‌شان هستند. بنابراین، بازاریاب باهوش عامل انگیزشی و نیاز به منطقی‌سازی را در ارائه محصول پیشنهادش در نظر می‌گیرد. تا به حال یک سی‌دی را فقط به خاطر یک ترانه خریده‌اید؟ تا به حال رنگ ماشین را در خرید اتومبیل در نظر گرفته‌اید؟ این منطقی است؟

۵۷- جایی بیرون از صنعت خودتان به دنبال بهترین الگوهای باکلاس باشید

چه شرکتی بهترین سیستم صدور صورت‌حساب را دارد؟ بهترین نیروی فروش چطور؟ یا بهترین خدمات مشتری؟ اگر تنها در مقابل رقیب‌تان خود را بسنجید، فقط همسطح او یا کمی بهتر از او می‌شوید.

اما آیا با او رقابت می‌کنید؟ نه. مشتریان شما بهترین فرآیندهای باکلاس را از کسی دریافت می‌کنند و با کسب این تجربه، شما را در مقابل آنها می‌سنجند.

۵۸- دو خیمه اساسی فروش

الف. افراد از آدم‌های دیگر بهتر از شرکت‌های بدون چهره خرید می‌کنند و رضایت بیشتری دارند.

ب. در بازار، مانند صحنه تئاتر، عاملی به نام «تعلیق مایلانه ناباوری» در کار است.

چه کسی پشت پنکیک‌های ما است؟ عمه جمیما. کیک‌های فرشته‌ای؟ بتی کراکر. قهوه؟ خوان والدز. اینها همه افسانه هستند اما افسانه‌ها تسلی بخشند.

۵۹- مهم‌ترین سفارشی که از یک مشتری می‌گیرید سفارش دوم است

چرا؟ چون کسی که دو بار خرید می‌کند دو برابر احتمال دارد بار دیگر یک بار خرید کنند.

۶۰- قانون اول کاتالوگ: پرفروش‌ترین در گوشه بالا سمت چپ

هر کاتالوگی را که باز کنید نخستین چیزی که چشم‌تان را می‌گیرد در گوشه بالا سمت چپ قرار دارد. شما هم باید پرفروش‌ترین محصول‌تان را در این بخش قرار دهید.

خب اگر پرفروش‌ترین محصول‌تان یک چیز نه‌چندان خوشایند برای چشم باشد چه؟ اگر محصول پایه‌تان کفش‌های مشکی باشد چه؟ این قانون را نادیده بگیرید و چیز دیگری انتخاب کنید.

برای استفاده از قدرت توقف، یک کالای گیرا را در گوشه بالا سمت چپ بگذارید و نگاه خواننده‌تان را به نقطه قوی دیگری در صفحه معطوف کنید.

۶۱- مخاطبان‌تان را بشناسید.

سپس برای فردی در میان آن مخاطبان بنویسید. دریایی از ۵۰۰،۰۰۰ نفر آدم بی‌نام و نشان را خطاب قرار ندهید که دریافت‌کننده اطلاعات شما هستند.

در نوشتن تبلیغات، بروشورها، نامه‌ها و... یک مشتری انتخاب کنید که می‌شناسیدش و او را دوست دارید و مطالب‌تان را خطاب به او بنویسید... گویی مشغول مکالمه‌ای کاری با او هستید.

۶۲- هوشیار باشید

آماده باشید که هروقت، هرکجا و با آنچه مشتری می‌خواهد حاضر باشید.

بازاریابی به‌موقع بسیار حیاتی است زیرا افراد ۲۴ ساعت شبانه‌روز و هفت روز هفته توسط محصولات و خدمات سفارشی بمباران می‌شوند.

۶۳- مراقب منفی‌ها باشید

حتما با حسن نیت و درستی با تمام مشتریان‌تان معامله کنید. کلمات منفی، به‌ویژه در تابلوهای اعلانات کامپیوتری و سیستم‌هایی مانند اینترنت می‌توانند کسب‌وکارتان را فلج کنند و تاثیر آنها حتی از روابط عمومی مثبت هم بیشتر است.

۶۴- روی بازار کوچک‌تر تمرکز کنید

برای هر گرایش حداقل یک گرایش متقابل وجود دارد. گاهی بهتر است روی بازار کوچک‌تری تمرکز کنید که هیچ‌کس به آن خدمت‌رسانی نمی‌کند زیرا همه مشغول خدمت به گرایشات بزرگ‌تر هستند.

سایت‌هایی را که ممکن است برای مخاطبان هدف‌تان جذاب باشند بررسی کنید و ببینید چرا افراد به آنها سر می‌زنند.

۶۵- ویژه‌نامه روزنامه

هرساله روزنامه‌ها بخش‌ها یا ضمیمه‌های ویژه‌ای را با موضوعات محلی کار می‌کنند. نمایشگاه عروس، برنامه‌های املاک، نمایشگاه صنایع دستی و... .

این بخش‌ها معمولا بیشتر از خود روزنامه خواننده دارند و تبلیغات شما می‌تواند کار بیشتری تولید کند. توجه: به نسخه‌های سال‌های گذشته نگاه کنید و با تبلیغ‌کنندگان مشورت کنید و ببینید آیا پاسخ مخاطبان ارزش تبلیغ در این بخش‌ها را دارد. در بسیاری از شهرهای کوچک پاسخ خیلی خوبی است.

ادامه دارد. . .

استراتژی تبلیغات چیست؟

معرفی ۶ استراتژی مهم تبلیغاتی در تجارت‌های کوچک

تا به حال اندیشیده‌اید که چرا در دنیای انبوه تبلیغات، برخی موفق و برخی با شکست مواجه می‌شوند؟ چرا تبلیغات بعضی از کسب‌وکارها بیشتر از بعضی دیگر دیده می‌شود؟ پاسخ این سوالات در مفهومی به نام استراتژی تبلیغات نهفته است. حال اینکه استراتژی تبلیغات دقیقا چیست و به چه کار می‌آید، موضوعی است که در این مقاله بررسی شده است. همچنین شما می‌توانید در اینجا به نقل از chetor، با شش استراتژی تبلیغات آشنا شوید.

استراتژی تبلیغات برنامه‌ای است که برای قانع کردن مشتری به خرید کالا یا خدمات به کار می‌رود. عناصر اصلی این برنامه موارد زیر هستند:

۱- خود محصول و مزایای آن
۲- مشتریان و خصوصیات آنها
۳- مسیرهای جایگزین برای آگاه کردن مشتریان از محصول
۴- بهینه‌سازی انتخاب مشتریان با توجه به بودجه

توسعه استراتژی بیانیه جایگاه

استراتژی‌های رسمی تبلیغات، بر مبنای «بیانیه جایگاه» هستند. بیانیه جایگاه، واژه‌ای تخصصی در حوزه بازاریابی و تبلیغات است و به این معناست که محصول شرکت در کجا قرار دارد، چه تفاوتی با کالا و خدمات رقیبان دارد و چگونه در اختیار مشتری قرار می‌گیرد.

مفهومی را که در بیانیه جایگاه نهفته است، مفهوم محصول می‌نامیم. مفهوم محصول، ارزش‌هایی که کالا یا خدمات ارائه می‌دهد و چارچوبی را که در آن جا می‌گیرد معرفی می‌کند. بنابراین مفهوم محصول برای چاقوی شکار، با دمپایی روفرشی ابریشمی صورتی که در تاریکی برق می‌زند، خیلی فرق می‌کند! مفهوم محصول، انتخاب متن، تصویر و پیامی را که باید در تبلیغات از آنها استفاده شود، مشخص می‌کند. تعریفی از مشتری هدف و دلیل انتخاب و خرید کالا نیز باید به طور نهفته در بیانیه جایگاه وجود داشته باشد.

مشتری هدف

مشتری هدف، ترکیبی گیج‌کننده از افراد زیادی است. در مرحله اول شامل فردی است که در نهایت محصول ما را می‌خرد. بعد از آن، شامل افرادی می‌شود که در شرایط خاصی تصمیم می‌گیرند که چه محصولی باید خریداری شود (اما خودشان آن را نمی‌خرند) و در آخر، شامل کسانی است که بر خرید محصول تاثیر می‌گذارند (بچه‌ها، همسر و دوستان). در حقیقت، صاحبان مشاغل کوچک که به مشتریان خود نزدیک هستند، احتمالا می‌دانند دقیقا چطور آژانس تبلیغاتی را در مورد مشتری هدف راهنمایی کنند.

رسانه ارتباطی

بعد از اینکه محصول، محیط مربوط به آن و مشتری هدف مشخص شدند، مسیرهایی که می‌توان به مشتری دسترسی داشت (یعنی رسانه‌های ارتباطی) باید ارزیابی شوند. پنج کانال اصلی در اختیار صاحبان مشاغل قرار دارند:

- چاپی: روزنامه‌ها (روزانه یا هفتگی) یا مجلات
- شنیداری: رادیوی FM و AM
- ویدئویی: ویدئوهای تبلیغاتی، فروش تلویزیونی
- شبکه جهانی اینترنت
- ایمیل مستقیم
- تبلیغات محیطی: بیلبورد، تبلیغات روی وسایل حمل‌ونقل عمومی (تاکسی و اتوبوس)

هر کدام از این کانال‌ها مزایا و معایب و الگوهای قیمت مخصوص به خود را دارند. بنابراین مرحله‌ای مهم در استراتژی تبلیغات، توجه به این نکته بسیار مهم است: چطور با توجه به بودجه‌ای که در اختیار داریم بهترین ابزار را انتخاب کنیم تا مناسب‌ترین پیام را به بیشترین تعداد مشتریان برسانیم.

اجرا

کمپین تبلیغات با استراتژی تفاوت دارد. کمپین مجموعه‌ای از برنامه‌های مستقل و هماهنگ است؛ اما استراتژی نحوه اجرا را مشخص می‌کند. حضور تبلیغات در همه جا و به‌صورت مداوم در درجه اول اهمیت قرار دارد. تمامی جنبه‌های کمپین از جمله متن، تصاویر و موسیقی باید بازتابی از استراتژی تبلیغاتی باشند. این مخصوصا زمانی که از چند کانال مختلف، مثل تلویزیون، انتشارات، ایمیل و ... استفاده می‌کنید مفید است. برای رسیدن به بیشترین انسجام لازم، خیلی از مبلغان حرفه‌ای از مفاهیمی استفاده می‌کنند که به‌صورت تصویر، شعار تبلیغاتی یا ترکیبی از چند روش است.

با این‌حال، صاحبان مشاغل کوچک باید به کمپین تبلیغاتی خود با دیدی واقع‌گرایانه نگاه کنند. البته، معمولا آنها دنبال راه‌حل‌های موثر و کم‌هزینه می‌گردند، اما در حالت عادی بعید است که بشود به طور همزمان از کانال تبلیغاتی‌ای استفاده کرد که هم موثر و هم ارزان باشد.

به همین دلیل است که مشخص کردن بودجه‌ای مناسب برای تبلیغات از اهمیت زیادی برخوردار است. نمی‌شود پولی را که از قسمت‌های دیگر اضافه آمده برای تبلیغات هزینه کرد. با تخصیص دادن پول کافی و استفاده از مناسب‌ترین کانال، می‌توانید به نتیجه‌ای که انتظار دارید برسید؛ یا حداقل وضعیت حاضر را بهبود ببخشید. از آنجا که هزینه ثابتی در ماه به این کار اختصاص می‌دهید، بهتر است بازدهی تبلیغات خود را ارزیابی کنید.

در اینجا تعدادی از بهترین استراتژی‌های تبلیغاتی را معرفی می‌کنیم که می‌توانید از آنها برای بهبود فعالیت‌های تبلیغاتی خود استفاده کنید:

۱- مخاطب هدف خود را شناسایی کنید

متاسفانه باید بگویم کالا یا خدماتی که شرکت شما ارائه می‌دهد، مناسب همه آدم‌های دنیا نیست. خیلی از کسب‌وکارهای کوچک، کمپین‌های تبلیغاتی هدفمندی ندارند، در حالی که مشخص کردن مخاطب هدف یکی از مزایای اولیه تبلیغات آنلاین است.

در حقیقت، باید بر مبنای داده‌هایی که جمع می‌کنید، بتوانید مخاطب هدف را به‌خوبی شناسایی کنید. با داشتن این اطلاعات و چیزهایی که از مشتریان فعلی خود می‌دانید، می‌توانید با تبلیغات خوب، افرادی را که خصوصیات مشابهی با آنها دارند نیز مخاطب قرار دهید و بدین شکل مشتریان بیشتری جمع کنید.

۲- تبلیغات خود را ارزیابی و پیگیری کنید

خیلی از کسب‌وکارهای کوچک اصلا نمی‌دانند آیا تبلیغات‌شان نتیجه دارد یا نه. پلتفرم‌های تبلیغات آنلاین مانند Google AdWords و فیس‌بوک، اطلاعات زیادی درباره تبلیغات شما در اختیارتان قرار می‌دهند و این به شما کمک می‌کند تا متوجه شوید آیا تبلیغات‌تان اثری دارد یا نه. ولی این بدین معنی نیست که لازم نیست به شخصه تبلیغ خود را مورد بررسی و آزمایش قرار دهید، اما بدین معنی است که می‌توانید برای قدم‌های بعدی خود تصمیمات سریع‌تری اتخاذ کنید.

اگر تبلیغات شما آنلاین نیست، حتما ایمیل یا شماره تلفنی را برای شناخت بهتر اینکه کارها چطور پیش می‌رود اختصاص دهید. در ضمن مشتریان هم می‌توانند از این طریق با شما در ارتباط باشند.

۳- بدانید که چه زمانی باید تبلیغ کنید

در نگاه اول، تبلیغ در تمام سال و اختصاص دادن بودجه مشخصی به‌صورت ماهانه برای این کار به نظر عاقلانه می‌رسد. اما امکان ندارد بتوانید در تمام سال به یک شکل و با یک نوع استراتژی تبلیغ کنید. اگر محصولات شما فصلی هستند، باید در فصل مناسب تبلیغات را به بالاترین حد برسانید. بهتر است کمی زودتر از فصل شروع کنید و بعضی از روش‌های تبلیغاتی را برای بعد کنار بگذارید.

بسته به نوع کسب‌وکاری که دارید، شاید مثلا عید نوروز فصل خوبی برای فروش محصول شما باشد. بهتر است همیشه پول بیشتری برای هزینه تبلیغات در زمان‌های اوج فروش کنار بگذارید. در آخر، بهتر است همیشه حواس‌تان به رقبا هم باشد. اگر بودجه تبلیغات فصلی را از قبل کنار بگذارید، شاید حتی بتوانید از رقیبان هم پیشی بگیرید.

۴- خوب برندسازی کنید

آیا مشتریان می‌توانند تبلیغ شما را بر مبنای متن، تصاویر، انتخاب رنگ، لوگو یا حروف چاپی در یک نگاه تشخیص دهند؟ اگر این سوال به نظرتان خنده‌دار می‌آید بهتر است نگاهی به کمپین‌های تبلیغاتی برندهای مهم و معروف بیندازید. خیلی وقت‌ها فقط با دیدن رنگ آنها می‌توانید تشخیص دهید که به چه برندی تعلق دارند.

به مرور زمان، مشتریان طرح تبلیغ شما را شناسایی کرده و با آن ارتباط برقرار می‌کنند. شاید وسوسه شوید هر بار که تبلیغ جدیدی می‌سازید برند خود را تغییر دهید؛ اما این کار باعث گیج شدن مخاطبان شده و در بلندمدت تاثیر خود را از دست می‌دهد. هدف شما باید این باشد که برندتان را در مکان‌های خاص و با تبلیغاتی که برای مخاطب هدف آشنا باشد نمایش دهید. در یک کلام، خوب برندسازی کنید و تصویر برند خود را تغییر ندهید تا مشتریان با شما ارتباط برقرار کرده و وفادار بمانند.

۵- از منابع خود به خوبی استفاده کنید

همه می‌دانیم که رتبه‌بندی در جست‌وجوهای اینترنتی چقدر اهمیت دارد، اما شاید شما زمان و منابع کافی برای اینکه مطالب جدید و خلاقانه برای وب‌سایت خود تهیه کنید، نداشته باشید. در چنین مواقعی، بهترین فرصت است تا از خدماتی مانند Google AdWords و Bing Ads استفاده کنید تا بدون اینکه نیازی به بهینه‌سازی مطالب و کلمات کلیدی خود داشته باشید، در نتایج SERP در جایگاه‌های بالا ظاهر شوید. اگر بودجه کافی برای تبلیغ دارید اما وقت برای تهیه محتوا ندارید، می‌توانید از این منابع استفاده کنید. اگر بودجه کمی را به تبلیغات اختصاص داده‌اید، عاقلانه نیست که برای تبلیغات در مجله‌ای گران‌قیمت هزینه کنید. یک کمپین در فیس‌بوک خیلی هوشمندانه‌تر است و می‌توانید هزینه روزانه‌تان را هم به این شکل کنترل کنید.

۶- در مکان‌های مناسب خودتان را به نمایش بگذارید

داشتن تصورات زیاد در مورد مشتریان هدف، خطرناک است. به‌عنوان مثال، اگر برنامه رادیویی‌ای است که از آن خوش‌تان می‌آید و تصور می‌کنید مشتریان شما هم آن را دوست دارند، عاقلانه نیست هزینه زیادی صرف تبلیغات در برنامه رادیویی کنید؛ زیرا هم گران است و هم ثابت شده که چندان موثر نیست. فرصت‌های زیادی برای صرفه‌جویی در هزینه تبلیغات وجود دارند. اگر در مکان نامناسبی تبلیغ کنید، پول خود را هدر می‌دهید. به جای این کار بهتر است مشتریان خود را بشناسید. سپس، آنها را مورد ارزیابی قرار دهید. به این فکر کنید دوست دارند در کدام سایت‌های اینترنتی وقت بگذرانند، کجا می‌توانید افراد دیگری شبیه به آنها پیدا کنید، چه کتاب‌ها یا مجلاتی می‌خوانند و به کدام برنامه‌های رادیویی یا پادکست‌ها گوش می‌دهند. وقتی مشتریان خود را درست بشناسید، بهتر می‌توانید آنها را به کسب‌وکار خود جذب کنید.

حرف آخر

تبلیغات چیزی نیست که آن را اجرا کنید و سپس فراموشش کنید. باید نگاهی راهبردی به آن داشته باشید و در زمان مناسب آن را به اجرا درآوردید.

برگرفته از: inc.com entrepreneur.com

تبلیغات خلاق

ایستگاه تبلیغات

کرِمی که برای فروش به نوسازی زمین بازی نیاز داشت

در سال ۲۰۱۵ اوکراین در شرایط سختی به سر می‌برد. حتی اگر ذهن، درگیری‌های شرق کشور را از یاد می‌برد، باز هم اوکراین هنوز کشوری بود که با بحران اقتصادی دست و پنجه نرم می‌کرد. تورم به بالاترین میزان ۱۵ سال گذشته یعنی ۴۳درصد رسیده بود. ارزش پول اوایل سال ۲۰۱۵ تا ۵۷درصد سقوط کرده بود.

اوکراین بازاری نبود که در آن مردم مشتاق خرید محصولات وارداتی گران‌قیمت باشند.

به گزارش ام بی‌ای نیوز، متأسفانه برای Bayer و کرِم ضدعفونی‌کننده Bepanthen Plus همین اتفاق افتاده بود؛ یک محصول خاص که سه برابر گران‌تر از محصولات مشابه خودش بود، آن هم در بازاری که مصرف‌کنندگان حساب هر پنی مصرفی خود را داشتند.

هدف، تنها وادار کردن مردم به پشت کردن به محصولات مشابه نبود؛ هدف اصلی افزایش سهم برند بود. برند کار سختی را در پیش داشت و برای موفق شدن به پیامی واضح و متمایزکننده نیاز داشت.

گروه هدف این محصول بچه‌ها بودند؛ بچه‌ها که هر روز عضوی از بدن‌شان زخم برمی‌داشت، البته خریدار محصول همیشه مادران بودند؛ محافظان خانواده.

رقابت سر عارضه‌هایی بود که به کرم‌های ضدعفونی‌کننده نیاز داشتند، یعنی بریدگی‌ها و خراش‌ها. بینش آژانس MediaCom این بود که Bepanthen Plus می‌توانست با چیزی بیش از کرم آرامش‌بخش، خود را متمایز کند. راه‌حل آژانس تبلیغ کرم به‌عنوان شریک قابل اطمینان مادران جوانی بود که به دنبال مراقبت روزانه از فرزندان خود بودند.

استراتژی

بچه‌ها برای سالم بودن باید بیرون از خانه بازی کنند. آژانس MediaCom با بررسی محیط شهر به فرصتی که پیش روی Bepanthen Plus قرار داشت پی برده بود.

بیش از دو سوم مردم اوکراین در حومه شهر زندگی می‌کردند و زمین‌های بازی و پارک‌ها تنها راه موجود برای بازی‌های بیرون از منزل کودکان به حساب می‌آمد، اما پس از سال‌ها کمبود سرمایه‌گذاری، که در اوضاع اقتصادی آن زمان تشدید شده بود و جنگ ادامه‌دار در شرق، بیشتر زمین‌های بازی قابلیت خود را از دست داده بودند. به عبارت دیگر بازی در آنها به معنای استقبال از زخم و جراحت بود. در نتیجه بیشتر بچه‌ها امکان بازی و بهره‌مندی از تفریحات را به شکلی که برای مادران‌شان مطلوب بود، نداشتند.

پس این بینش به یک فرصت تبدیل شد. Bepanthen Plus در حفظ مکان‌های امن و مناسب برای بازی کودکان، به والدین کمک‌رسانی می‌کرد.

Bepanthen Plus با برجسته کردن اهمیت زمین‌های بازی و کمک به نوسازی و بازسازی آنها در محله‌ها جایگاه خود را به‌عنوان دوست مادران تعیین می‌کرد. برند می‌خواست نامش را با «امنیت» زمین‌های بازی پیوند دهد و همزمان با محافظت از کودکان در مقابل زخم‌ها و جراحات، آنها را از خطرات حفظ کند.

آژانس انقلابی را در نوسازی زمین‌های بازی در این کشور آغاز و در این راه سعی کرد رویکرد دولت و سازمان‌های تصمیم‌گیرنده را به این موضوع تغییر دهد و به مادران نشان داد که چطور می‌توانند کیفیت زندگی فرزندان‌شان را بهبود بخشند.

اجرا

در قلب استراتژی، نیاز به تعمیر و بازسازی زمین‌های بازی در سراسر اوکراین در نظر گرفته شده بود. برای اجرای این کار آژانس از کمک‌های مادران برای شناسایی زمین‌های بازی نیازمند تعمیر کمک گرفت. وب‌سایتی تهیه شد که مادران می‌توانستند در آن زمین‌های بازی غیرقابل استفاده نزدیک محل سکونت خود را شناسایی کنند. سپس برند با فشار روی مقامات محلی نسبت به تعمیر آنها اقدام می‌کرد.

Bepanthen Plus همچنین مبالغی را برای فعالیت انجمن‌های محلی جمع‌آوری کرد. در یک نشست خبری در کیو و اودسا از نشریات و شخصیت‌های زن تأثیرگذار دعوت کرد تا بتواند مادران ۲۰ تا ۴۵ ساله را تحت پوشش قرار دهد. استفاده از بنر و ویدئوهایی در فیس‌بوک و آگهی‌های متنی در گوگل و شبکه‌های محلی اوکراین از دیگر فعالیت‌های این کمپین بود. تمام این فعالیت‌ها مادران را به وب‌سایت مذکور هدایت می‌کرد، به این ترتیب آنها می‌توانستند برای تغییرات آستین بالا بزنند و درباره قدرت درمان Bepanthen Plus اطلاعات کسب کنند. پیام کمپین به ۷۱درصد مخاطب هدف رسید و مردم زیادی برای ایجاد تجهیزات مخصوص تفریحات کودکان وارد عمل شدند. سه زمین بازی جدید ساخته شد و ۲۰ عدد دیگر تعمیر شدند. وب‌سایت کمپین بیش از ۷۰هزار بازدید داشت. برند نیز با وجود قیمت بالای محصولش، ۶درصد افزایش فروش داشت.

ایستگاه بازاریابی

مردان مریخی زنان ونوسی در بازاریابی

به‌طور متوسط مغز مردان حدود ۱۰ تا ۱۲درصد سنگین‌تر از مغز زنان است. داشتن مغز بزرگ‌تر لزوما به معنای باهوش‌تر بودن نیست، اما تفاوتی در نحوه کارکرد آنها وجود دارد.

به گزارش ibazaryabi، نمی‌توان قضیه را به‌طور کلی سیاه و سفید دید، بلکه تفاوت‌هایی فردی وجود دارد، اما توجه به تفاوت‌های فیزیکی کلی تا حدودی مهم است.

فرآیندهای فکری به شکل متفاوت کنترل می‌شوند و محرک‌های خارجی هم به‌طور متفاوت مورد پردازش قرار می‌گیرند که این مهم در ارتباطات بازاریابی استثنا نیست.

مغز مردان مریخی زنان ونوسی

برای قرن‌های متمادی کلیشه‌های بسیاری در رابطه با تفاوت‌های رفتاری بین مردان و زنان وجود داشته است. با این وجود برخی مطالعات نشان داده‌اند که این تفاوت ریشه در تفاوت‌های ساختاری خود مغز انسان‌ها دارد.

به‌عنوان مثال لوب جداری پایینی مغز عموما در مردان بزرگ‌تر است، خصوصا در نیمکره چپ مغز بیشتر دیده می‌شود.

این بخش از مغز با انجام محاسبات زمانی و تخمین فاصله و محاسبات ریاضی درگیر است. اغلب ریاضیدانان بزرگ از جمله انیشتین لوب پایینی بزرگی داشته‌اند.

از طرف دیگر زنان دارای جسم پینه‌ای (corpus callosum)بزرگ‌تری هستند. این بخش وظیفه برقراری ارتباط بین دو نیمکره مغز را بر عهده دارد.

این به این معناست که انتقال اطلاعات بین دو نیمکره در زنان سریع‌تر از مردان انجام می‌شود. از طرفی باید توجه کرد که فکر کردن وابسته و مرتبط با احساسات است.

زنان همچنین از سیستم لیمبیک عمیق و بزرگ‌تری برخوردار هستند. این سیستم مغزی چندین وظیفه و عملکرد پیچیده را بر عهده دارد.

اما ورای تمام این وظایف و عملکردهای پیچیده، این بخش نقشی ویژه در پردازش احساسات، حافظه احساسی و حافظه بلندمدت دارد. همچنین احساس تعلق در روابط نیز از این بخش کنترل می‌شود.

مغز و تبلیغات

مردان و زنان چه نگاهی نسبت به تبلیغات دارند؟ قابل ذکر است که مردان به بخش‌های مختلف یک تبلیغ به‌صورت مجزا نگاه می‌کنند:

- متن
- تصاویر
- و دیگر عناصر تبلیغ.

و در مجموع به دنبال یافتن یک سلسه مراتب هستند، ریسک‌پذیر هستند و عکس‌العمل‌های یکباره بیشتری نسبت به تبلیغات دارند.

اما زنان به لطف ارتباط خوب و قوی بین دو نیمکره مغز خودشان، بیشتر به تصویر بزرگ‌تر و جامع‌تر توجه می‌کنند. به علاوه جزییات را بیشتر می‌بینند، اما کل مجموعه باید برای آنها منطقی جلوه کند. آنها بلندمدت فکر می‌کنند و خریدهای یکباره و هیجانی کمتری دارند.

جالت توجه اینکه با وجود آنکه بخش زبانی مغز در زنان توسعه‌یافته‌تر از مردان است، اما زنان کمتر به تبلیغات متنی توجه می‌کنند. تصاویر برای آنها اهمیت بیشتری دارد، خصوصا زمانی‌که در پی یافتن یک ارتباط معنادار باشند.

زیرساخت مناسب

در کنار لحن و طراحی مناسب، انتخاب زیرساخت صحیح نیز اهمیت زیادی دارد. به دلیل وجود تفاوت در فعالیت مغزی دو جنس، این دو گروه به دنبال کانال‌های آنلاین متفاوتی هستند.

اطلاعات آماری که در این زمینه وجود دارد حاکی از این است که زنان بیشتر شبکه‌های فیس‌بوک، پینترست و اینستاگرام را دوست داشته و از آنها برای حفظ روابط دوستی خود استفاده می‌کنند.

از طرف دیگر مردان بیشتر شبکه‌های گوگل، یوتیوپ و لینکدین را می‌پسندند و در آنها با هدف کسب اطلاعات و ارتباطات کاری فعالیت می‌کنند.

آزادسازی بازاریابی

از قدیم بازاریابی حوزه‌ای برای مردان و از جنس مردان شناخته می‌شد و توجه کمتری در آن به زنان و علایق آنها می‌شد، اما خوشبختانه این رویه در حال تغییر کردن است.

امروزه تعداد بازاریابان زن بیشتر است و جنس تبلیغات بیشتر زنانه است و البته بدون دلیل هم این روند را پیش نگرفته است.

تحقیقات مختلفی نشان داده‌اند که زنان مسئول بیش از ۸۰درصد بودجه هر خانوار هستند، اما در عین حال نقشی در بیش از ۸۵درصد از خریدهای غیرخانگی را بر عهده دارند.

حتی تبلیغات برای اقلامی که عنوان «خودت انجام بده(DIY)» را دارند نیز با هدف زنان انجام می‌شود. درحالی‌که این قبیل محصولات بیشتر مردانه هستند، اما امروزه تصمیم برای خرید آنها توسط زنان انجام می‌گیرد.

علاوه بر این ماهیت اجتماعی زنان به صورتی است که بر یکدیگر تأثیر می‌گذارند. به عبارتی اگر شما یک زن را قانع کنید، با مجموعه مخاطبانی شامل ۱۰ نفر روبه‌رو می‌شوید.

پس در زمان اتخاذ استراتژی، توجه به تفاوت‌های فیزیکی بین مخاطبان زن و مرد اهمیت بسیار زیادی دارد.

همچنین هرگز نباید اهمیت مصرف‌کننده زن کم تلقی شود. فقط موضوع ذوق و سلیقه نیست، بلکه مسئله علم‌الحیات مطرح است.

ساختار اساسی داستانسرایی

احمدرضا معماریان
کارشناس ارشد بازاریابی

اگر داستان به ما تلنگری می‌زند و ما را تشویق به انجام یا اقدام برای عملی می‌کند یعنی ما با یک داستان خوب مواجه هستیم. داستانسرایی در رابطه با ایجاد فروش بسیار مهم است و سه هدف کلیدی ارزشمند دارد که عبارتند از:

- ارائه اطلاعات
- متقاعد کردن مشتریان
- خلق یک رابطه فردی.

برای اینکه داستانسرایی موفق باشد، باید ساختار اساسی برای خلق یک داستان کامل را یاد بگیریم. این ساختار داستانی پایه، همان هرم فریتاگ (گوستاو فریتاگ) است.

مفهوم فریتاگ براساس یک ساختار هرمی است که براساس عناصر مهم داستانسرایی بنا شده است. این فرمول شامل «بیان و شرح» به‌عنوان بخش اول داستان است. در این قسمت تضاد یا درگیری شکل می‌گیرد. پس از آن اقداماتی انجام می‌شود و شاهد یک اوج و فرود خواهیم بود. اینجا متن داستان است. در متن داستان راه‌حل‌هایی ارائه می‌شود تا تنش و درگیری برطرف شود. شخصیت اصلی با اتخاذ تصمیمات درست ما را به سمت خاتمه داستان می‌برد و در این حالت احساس رضایت را فراهم می‌کنیم.

به‌عنوان بازاریاب باید اصول اولیه، مبانی و ساختار داستانسرایی را بشناسیم و بسیار مهم است که بدانیم یک داستان اثربخش چگونه ساخته می‌شود.

یک داستان را چگونه می‌توان مؤثر کرد؟

امروزه ما به اهمیت گفتن یک داستان خوب آگاهیم ولی اگر نتوانیم یک داستان را مناسب بگوییم یا مخاطبان ما آن را به خوبی متوجه نشوند، چکار باید کرد؟ راه‌حل‌ها و پیشنهاداتی وجود دارد که باعث می‌شود ما بتوانیم در انتقال مفاهیم و محتوایی که در نظر گرفته‌ایم موفق شویم.

۱- استفاده از قدرت چند رسانه‌ای

هر کسی از رسانه‌های متعدد استفاده می‌کند. براساس مطالعات صورت گرفته میزان پاسخگویی افراد به محتواهای چند رسانه‌ای بیشتر از ۷۷درصد از محتواهای متنی بوده است. همچنین پست‌های وبلاگی که حاوی ویدئو هستند سه برابر بیشتر از پست‌هایی که دارای متن هستند، مخاطب داشته‌اند. این آمارها بیانگر علاقه بصری مردم در دریافت و جذب اطلاعات و تمامی چیزهایی است که قرار است ما برای آنها تهیه کنیم. انتقال پیام از طریق فیلم‌هایی که موجب تحریک احساسات می‌شوند، یک روش مؤثر برای گفتن داستان محصول یا داستان ما است. عبارتی قدیمی هست که می‌گوید «نشان می‌دهم، نمی‌گویم»، بیانگر تأثیر تصویر یا عمل در رابطه با متن یا دادن اطلاعات است.

این بدان معنی است که علاوه بر نوشتن خلاقانه و منحصربه‌فرد، باید آن را با سایر اشکال محتوا و با کیفیت مرتبط و با استفاده از ویدئوها، تصاویر، گرافیک و سایر رسانه‌ها ترکیب کنیم تا داستانی قانع‌کننده و پیامی مناسب و تأثیرگذار خلق شود.

۲- داستان را ساده ولی جالب بیان کنیم

در هیاهوی اطلاعات، ممکن است محتوای شما در این کارزار گم شده یا دیده نشود. براساس یک نظرسنجی، ۷۹ درصد از کاربران اینترنت محتوا را اسکن می‌کنند تا آن را به صورت کلمه‌ای بخوانند. باید بدانیم که افراد بسیاری کمی هستند که موردی را به صورت عمیق مورد توجه قرار می‌دهند؛ بسیاری از مردم با آنها به صورت گذرا برخورد می‌کنند. باید اطمینان داشت محتوایی که تولید می‌شود مورد توجه قرار گرفته است یا خیر.

برای داستان و محتوای خود عنوانی را انتخاب کنید که مخاطبان علاقه دارند درباره‌اش بدانند. همچنین باید داستانی ساده از محصول و برند که قابل درک و به‌یادماندنی باشد بسازیم. با درک اینکه چرا مردم محصولات را خریداری می‌کنند، به ارزش داستان اضافه کنید. ارزش، صفات و ویژگی‌ها و حتی تجربیات را داخل داستان‌ها قرار دهیم. در مورد محصولات، برند و صنعتی که در آن فعال هستیم، صادق باشیم. داستان را به صورت ساده ولی قوی بیان کنیم. هیچ کس تمایل و علاقه‌ای به شنیدن یک داستان خسته‌کننده و طولانی ندارد.

۳- انتخاب شخصیتی قابل لمس و باورپذیر در داستان

مردم به اهداف بازاریابی ما اهمیتی نمی‌دهند. آنها صرفا می‌خواهند در مورد محصول یا برند بدانند. برای جلب نظر عاطفی و احساسی آنها باید از داستان‌های خوبی که با نیازهای آنها مرتبط هستند استفاده کنیم. مردم دوست دارند که شخصیت‌های داستان از مردم واقعی باشند؛ شخصیت‌هایی که در واقعیت وجود دارند یا ما در رویاهای‌مان به راحتی آنها را تصویر می‌کنیم و قابل تجربه و دارای ایده هستند.

برای داشتن یک بازار ماندگار و پویا، با ارائه داستان‌های زیبا، پیشنهادات جذاب‌تری ارائه کنیم. به همین خاطر داشتن و تصویر یک شخصیت قابل لمس و واقعی می‌تواند تأثیر بسیار زیادی بر مخاطبان شما بگذارد. محتوا در قالب یک شخصیت باورکردنی و قابل لمس می‌تواند روی بسیاری از افراد که مشغله دارند تأثیر گذاشته و منجر شود همه داستان ما را بخوانند. بدانیم در این بازار اشباع شده، روزانه صدها هزار پیام برای مردم ارسال می‌شود ولی آنها صرفا پیام‌هایی را دریافت می‌کنند که قابل لمس هستند.

۴- توجه داشته باشید که سرتیترها می‌توانند تفاوت ایجاد کنند

اگر مخاطبانی دارید که مشغله زیادی دارند روی سرفصل‌ها و عناوین کلیدی متمرکز شوید. در اینجا مهم نیست محتوای شما چقدر عالی است، بلکه مهم درک و علاقه مخاطب پرمشغله است.

افرادی که پرمشغله هستند خیلی برای اینکه محتوای شما ارزشمند است وقت نمی‌گذارند. با انتخاب عناوین درست و کلیدی می‌توانیم توجه آنها را جلب و آنها را برای دنبال کردن خود مجاب کنیم. همیشه باید یک سرتیتر تبلیغاتی برای پیام بازاریابی خود داشته باشید. این یکی از بهترین راه‌هایی است که کمک می‌کند دیگران از محتوای شما دور نشوند.

۵- محتوای سالم را حفظ کنید

در طول روز میلیون‌ها ایمیل فرستاده می‌شود، جست‌وجوهای زیاد انجام می‌شود و بسیاری از ویدئوها و تصاویر آپلود می‌شود؛ در میان انبوه محتوا ممکن است محتوای تعریف شده از بین رفته باشد. ما می‌توانیم پیام خود را با عناوین، تیترها و سرتیترها بدون تغییر، سازگار و سالم نگه داریم. در صورتی که تصاویر، متن‌ها، فیلم‌ها و سایر مواد بازاریابی به‌طور جداگانه یا با فاصله به‌صورت آنلاین توزیع شود، محتوا به سادگی در فضای مجازی گم می‌شود.

۶- ایجاد شخصیت‌های جذاب

در داستانسرایی برند یا محصول، باید شخصیت‌های قابل تحسین و منحصربه فردی را که مخاطبان شما دوست دارند طراحی کنید. نیازی به خلق شخصیت‌های خیالی یا عجیب برای ساخت داستان خوب نداریم. داستان را می‌توان از منظر کارکنان و مشتریان خود بازگو کنیم. آنها همواره دارای تجربیاتی واقعی و ارزشمند از ارتباط‌شان با سازمان یا محصول هستند. مهم‌ترین مسئله در داستان این است که شخصیت‌های داستان، مخاطبان را به لحاظ عاطفی درگیر کنند، آنها شخصیت‌های داستان را دنبال کرده و در داستان‌هایی که می‌گویند شرکت می‌کنند.

۷- از تاکتیک‌های بازاریابی همیشه استفاده کنید

با استفاده از استراتژی‌های بازاریابی، می‌توانید مطالب را در صفحه خودتان بیان کنید. ما می‌توانیم محتوای منتشر شده را همزمان در فیس‌بوک، پینترست، وب‌سایت یا پیام‌های تلفنی داشته باشیم، به نحوی که مخاطب در کلیه حوزه‌های آنلاین و آفلاین همراه ما باشد. این فرصتی است تا مخاطب همواره به سمت ما برگردد.

در نهایت، داستانسرایی می‌تواند نقش مهمی در توجه مردم داشته و افکار و احساسات آنها را همراه کند. اگر روایت بازاریابی به خوبی بیان شود، می‌تواند برای مخاطبان هدف، از جمله افراد پرمشغله که زمان محدودی برای خواندن دارند، به خوبی سخن بگوید. بسیاری از چیزهایی که انجام می‌دهید برای ارائه داستان‌های جذاب است که از طریق ایجاد سروصدا در بازار اشباع شده امروز به درک آن کمک می‌کند. به یاد داشته باشید داستان‌های خوب مخاطبان شما را جذب می‌کنند. آنها می‌توانند تصاویر ذهنی را ایجاد کنند که مخاطبان شما آن را به یاد خواهند آورد.

بازاریابی خلاق

کارگاه بازاریابی

اشتباه نقش بازی کردن در فروش

زمانی‌که مرتکب اشتباه نقش بازی کردن در فروش می‌شوید، فروش موفقیت‌آمیز شما به توانایی‌تان در نقش بازی کردن بستگی پیدا می‌کند (نقش فروشنده‌ای مشتاق، صادق و نوع‌دوست). اجازه دهید صادقانه صحبت کنیم؛ وقتی برای فروشنده‌ها فقط سر گرفتن معامله مهم است، خواه این نکته را قبول داشته باشند یا نه خوب نقش بازی نمی‌کنند.

برخلاف تعداد نقش‌هایی که فکر می‌کنید می‌توانید بازی کنید، موفقیت شما به‌عنوان یک فروشنده به این بستگی دارد که در کار خود نقش بازی کردن را بتوانید کنار بگذارید.

نقش بازی کردن برای سرگرفتن معامله مفید و مؤثر نیست.

به گزارش هورموند، روشن‌ترین دلیلی که نشان می‌دهد نقش بازی کردن فروش شما را از بین می‌برد این است که ریشه این کار، فریبکاری یا عذر و بهانه است.

شما با فریبکاری قصد اصلی خود را پنهان می‌کنید. دلیل دیگر عدم موفقیت شما این است که روابط خود را با مشتریان به‌صورت بلندمدت نمی‌توانید حفظ کنید.

شما باید ارتباطی براساس اعتماد با مشتریان برقرار کنید تا بتوانید به ارزش واقعی هر مشتری پی ببرید.

نقش بازی کردن باعث می‌شود نتوانید ارتباط قابل اعتمادی با مشتریان برقرار کنید و در نتیجه نتوانید اعتماد آنها را به مدت طولانی حفظ کنید.

زمانی‌که سعی می‌کنید با نقش بازی کردن، در فروش موفق شوید، ممکن است در ظاهرفریبی، دروغ گفتن یا متقاعد کردن مردم به اینکه چیزی هستند که درواقع نیستند، ظاهر شوید، اما در این بین نمی‌توانید به چیزهایی پی ببرید که هرسال برای موفقیت به آنها نیاز دارید. نقش بازی کردن به شما یاد می‌دهد که در هر موقعیت فروش مانند آفتاب‌پرست رنگ عوض کنید تا معامله سر بگیرد

نقش بازی کردن به شما یاد نمی‌دهد که برای حفظ مشتری باید چه‌کاری انجام دهید. این کار فقط یک‌طرف معادله موفقیت (فروش) را پر می‌کند.

زمانی‌که مسئله برقراری ارتباط با مشتری و تحکیم این ارتباط بعد از فروش به میان می‌آید، نقش بازی کردن هیچ فایده‌ای ندارد.

نقش بازی کردن مبین این عقیده است که موفقیت در فروش فقط یعنی چند جمله را به خورد مشتریان دهیم.

مشکل این است که اگر هم با نقش بازی کردن موفق به فروش شویم، این کار تمام نمی‌شود. باید برای حفظ ارتباط، بازهم نقش بازی کنیم و اگر حرف‌هایی که زده‌ایم حقیقت نداشته باشند اوضاع بدتر می‌شود.

حتی اگر با دروغ‌های بیشتر کار خود را بتوانیم پیش ببریم، بازهم نتیجه نمی‌گیریم، زیرا با این کار مشتریان ناخودآگاه به ما اعتماد نمی‌کنند و اعتماد، پایه و اساس تمامی ارتباطات فروش است.

خانم «لیندا راد» اهمیت جلب اعتماد مشتری را به‌خوبی درک کرده است.

او قبل از شروع به کار در صنعت وام و رهن، چندین سال به‌عنوان بانکدار خصوصی و مدیر مجموعه اوراق بهادار کار می‌کرد، یعنی اگر مشتریان می‌خواستند به ازای خدمات وی پولی پرداخت کنند، باید به او اعتماد می‌کردند. لیندا می‌گوید: «در کار اولم یاد گرفته بودم که اگر می‌خواهم با مشتریان کارکنم باید به آنها نشان دهم که روی من می‌توانند حساب کنند» و درست همین کار را کرد.

او به‌جای اینکه فقط با لبخند زدن به سوالات مشتریان پاسخ دهد، پرسش‌هایی مانند «کمی در مورد خودتان و اینکه الان کجا هستید به من بگویید» مطرح می‌کرد و سپس این‌طور ادامه می‌داد که حاضر است تا هرقدر مشتریان مایل باشند به آنها خدمت کند، اما برای انجام این کار ابتدا باید بداند انگیزه آنها از گرفتن وام چیست؟ آنها انگیزه، ارزش‌ها و نیازهای خود را در رابطه با گرفتن وام به لیندا می‌گفتند و با این کار کلید تجارت خود را به دست او می‌سپردند و لیندا در طول راه، درهای بسته زیادی را باز می‌کرد.

برای جلوگیری از نقش بازی کردن در حرفه فروش و کسب موفقیت، باید همانند لیندا به فروش نگاه کنید.

اول که باید این فکر را از سرخود بیرون کنید که با تکیه بر هر چیزی که عاری از اعتماد است، می‌توانید فروش موفقیت‌آمیز و بلندمدتی داشته باشید، چون به‌طورقطع نمی‌توانید.

دوم اینکه برای برقراری ارتباط با مشتریان به زبان واقعی فروش، به‌طور مستمر باید تلاش کنید.

دریچه

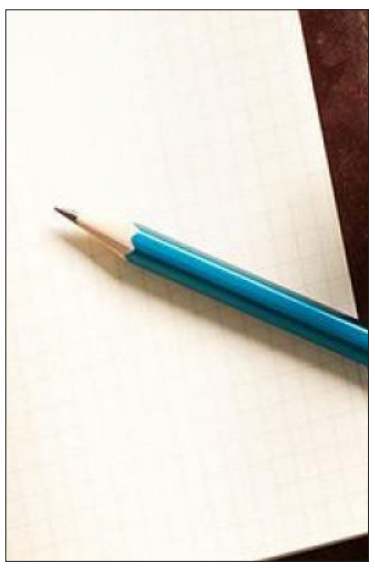
جایگزین ایده‌آل لیست انجام کار برای برنامه‌ریزی بلندمدت

لیست‌های انجام کار برای اهداف طولانی‌مدت خوب نیستند، اما این روش جدید برای برنامه‌ریزی بلندمدت آسان‌تر و بسیار کارآمد است.

اولویت‌بندی کارها، یعنی نوشتن آنها به ترتیب اهمیت و حذف‌کردن‌شان به محض انجام دادن، یکی از آسان‌ترین راه‌ها برای نوشتن برنامه‌ریزی روزانه است. لیست انجام کار در انجام‌دادن امور روزانه شما را یاری می‌کند، اما برای برنامه‌ریزی بلندمدت مانند شمشیر دولبه است. خط‌زدن کارها شاید کارآمد به نظر برسد، اما از آنجایی که در اهداف بلندمدت کارها همیشه در حال اضافه شدن هستند، به نظر می‌رسد که این لیست پایان‌ناپذیر است. همچنین دسته‌بندی کارها با در نظر گرفتن اهمیت‌شان، فرآیندی طولانی است که زمان زیادی می‌گیرد. روشی که در ادامه این مقاله به نقل از زومیت، بررسی می‌کنیم دو مرحله دارد و کمک می‌کند همیشه روی کارهای مهم متمرکز باقی بمانید.

مرحله اول: تصویر نقاشی‌شده

شما نمی‌توانید کارهای‌تان را اولویت‌بندی کنید مگر اینکه تصویر واضحی از آینده داشته باشید، بنابراین تصویری از هدف نهایی خود در بلندمدت تهیه کنید. برخی برندها از این تصویر تحت عنوان Painted Picture یاد می‌کنند و جزییات کسب‌وکار خود را در پنج سال آینده به تصویر می‌کشند. این کار به آنها کمک می‌کند



که مسیر خود را حفظ و اولویت‌بندی‌های خود را راحت‌تر ارزیابی کنند. تصویر نقاشی‌شده مولفه اصلی این روش است و کمک می‌کند اعضای تیم در راستای هدف اصلی حرکت کنند. اگر یک کار به اهداف بلندمدت مربوط نباشد، اولویت محسوب نمی‌شود و در لیست برنامه‌ریزی جایی ندارد.

یک کاغذ بردارید و آن را سه قسمت کنید. قسمت بالایی جایی است که نسخه کوچکی از تصویر نقاشی‌شده قرار می‌گیرد. این تصویر می‌تواند مراحل رسیدن شما به یک هدف بزرگ یا راه‌اندازی کسب‌وکار خودتان باشد. مدت‌زمان این برنامه‌ریزی به خودتان بستگی دارد و بهتر است حداقل یک سال باشد.

مرحله دوم: یادداشت سه اولویت مهم

در مرحله دوم باید سه اولویت مهم را برای یک روز، یک هفته، یک ماه و سه ماه یادداشت کنید. صفحه را به چهار قسمت تقسیم‌بندی کنید و سه کار مهمی را که باید در هر بازه زمانی انجام دهید یادداشت کنید. در برابر وسوسه مقاومت کنید و بیش از سه مورد را یادداشت نکنید. طبق گفته جیم کالینز، نویسنده، اگر بیش از سه اولویت داشته باشید یعنی هیچ اولویتی ندارید.

برای اینکه ببینید کدام کارها اولویت بیشتری دارند، به تصویر نقاشی‌شده رجوع کنید. برای هر کار از خودتان بپرسید آیا انجام آن من را به هدفم نزدیک‌تر می‌کند یا خیر؟ اگر پاسخ منفی است کمی بی‌رحم باشید و آن را از لیست خط بزنید. در پایان هر روز، لیست روز بعد را آماده کنید و در پایان هر هفته، هر ماه و هر سه ماه نیز همین‌طور رفتار کنید.

جلوتر که می‌روید اولویت‌های سه‌ماهه به اولویت هفتگی تبدیل خواهد شد تا جایی که کاملا به هدف مورد نظر خود برسید. محدود کردن اولویت‌ها به سه مورد، کمک می‌کند که اهداف‌تان قابل هضم باشند.

شاید در روزهای اول احساس کنید هیچ کاری از پیش نمی‌برید مخصوصا اگر به تهیه لیست‌های بلند عادت کرده باشید، اما به مرور زمان متوجه می‌شوید که دستاوردهای بیشتری داشته‌اید. هر قدر تمرکز روی کارها بیشتر باشد، نتیجه بهتری نیز به همراه خواهد داشت.

منبع: INC

۷ راز کسب ثروت

مترجم: امیر آل‌علی

اگرچه ثروتمندترین افراد تنها یک درصد جمعیت جهان را تشکیل می‌دهند، با این حال واقعیت این است که کنترل نیمی از جهان در دستان آنها قرار دارد. آمارها حاکی از آن است که میزان دارایی ۸۰ نفر اول فهرست ثروتمندترین افراد جهان برابر با ۴۰میلیارد نفر طبقه متوسط است. این ارقام و آمارها در عین اعجاب‌انگیزی، این پرسش را در ذهن افراد به وجود می‌آورد که چگونه می‌توان به اینچنین دارایی دست پیدا کرد. ظاهر قضیه بیانگر اختلافی فاحش بوده که این امر به نوعی این باور را در افراد به وجود می‌آورد که رسیدن به سطح این افراد عملا امری غیرممکن است. با این حال جالب است بدانید که اکثر افراد لیست ثروتمندترین‌ها، میلیاردرهای خودساخته بوده و بدون هیچ‌گونه پشتوانه به جایگاه فعلی خود رسیده‌اند. بدون تردید اگر آنها توانسته‌اند به موفقیت دست پیدا کنند، شما نیز می‌توانید. با این حال لازم است کارهایی را انجام دهید که افراد معمولی حاضر به تن دادن به آنها نیستند. در واقع شما باید رفتار خود را به قشر یک درصدی جهان نزدیک کنید. در همین راستا در ادامه به معرفی هفت ویژگی این دسته از افراد خواهیم پرداخت.

۱- افراد ثروتمند به ارقام کوچک نیز توجه نشان می‌دهند

بسیاری از افراد با تصور این امر که هزینه‌های اندک، تاثیری در وضعیت اقتصادی آنها ندارد، اقدام به خرج‌تراشی‌هایی در این رابطه می‌کنند. همین امر باعث می‌شود هزینه‌های به ظاهر کوچک پس از گذشت مدتی کوتاه، تاثیر زیادی روی بودجه افراد بگذارد. اگرچه همواره افراد ثروتمند متهم به خرج‌های افراطی می‌شوند، با این حال این امر در رابطه با افرادی است که به اصطلاح یک‌شبه به ثروت‌های کلان دست پیدا کرده‌اند. بدون تردید موفقیت امری پلکانی بوده و افرادی که موفق می‌شوند به بالاترین مرتبه‌های آن دست پیدا کنند، هرگز مسیری را که برای رسیدن به نقطه حال حاضر طی کرده‌اند از یاد نخواهند برد. همین امر باعث می‌شود آنها کاری را خارج از برنامه‌ریزی اقتصادی خود انجام ندهند. این امر به این معنا است که حتی هزینه‌های کوچک نیز برای آنها از اهمیت بسیاری برخوردار است. در واقع این امر را نباید به علت خسیس بودن آنها دانست و واقعیت این است که آنها روی نظم و انجام امور طبق اصول تعریف‌شده تاکید دارند و مقید بودن آنها به این خاطر است که عادت‌های آنها دستخوش تغییر نشود.

در راستای کسب ثروت لازم است همواره امور مالی خود را تحت کنترل داشته و از اهمیت اقدامات خلاقانه در راستای کاهش هزینه‌ها غافل نشوید.

۲- آنها تمرکز خود را روی فرصت‌ها گذاشته و به همین خاطر موانع نمی‌توانند مانع آنها شوند

یکی از وجه تمایزات افراد فقیر و ثروتمند این است که فقرا در اکثر موارد صرفا موانع را می‌بینند و این امر در حالی است که افراد موفق و ثروتمند توجه خود را معطوف به فرصت‌ها می‌کنند. در این رابطه یک مثال مشهور وجود دارد؛ فردی سعی در فروش کفش در منطقه‌ای دورافتاده داشت. با این حال به این علت که تصور وی همواره بر این باور استوار بوده است که نمی‌توان افرادی را که تا به حال از کفش استفاده نکرده‌اند، مجاب به خرید آن کرد، خیلی زود از کار خود منصرف شده و به منطقه‌ای دیگر رفت. با این حال فروشنده‌ای دیگر با این ذهنیت که پا به بازاری دست‌نخورده گذاشته است، توانست طی مدت کوتاهی کفش را به‌عنوان محصولی نوین در دل مخاطبان جای داده و به سودی فراتر از حد تصور دست پیدا کند.

در همین راستا لازم است همواره نیمه پر لیوان را مشاهده کرده و با امید و انگیزه کافی اقدام به انجام کارها کرد.

۳- ارتباطات خود را با افراد موفق و مثبت‌اندیش حفظ می‌کنند

آمارها حاکی از آن است که رفتار شما ترکیبی از مجموعه رفتارهای نزدیک‌ترین افرادی که با آنها در ارتباط هستید، است. به همین دلیل و با توجه به تاثیر زیاد همنشین، افراد موفق همواره در تلاش هستند تا زمان خود را با افرادی سپری کنند که آنها را به سمت موفقیت و پیشرفت سوق می‌دهند. در واقع افرادی که دائم از همه‌چیز گله دارند و با دید منفی نسبت به مسائل مختلف نظر می‌دهند، در درازمدت روی نگرش شما نیز تاثیر خواهند گذاشت و این امر باعث خواهد شد نتوانید انگیزه خود را به خوبی حفظ کنید.

به همین خاطر همواره لازم است تا مجموعه‌ای از دوستان خود را تعریف کنید و در آن لیست تنها افرادی را قرار دهید که به بهتر شدن شما کمک خواهند کرد.

۴- تمایل به ارتقای سطح خود از ویژگی‌های بارز آنها محسوب می‌شود

بسیاری از افراد تحصیلات دانشگاهی خود را نقطه پایان پیشرفت خود دانسته و پس از کسب مدرک دیگر اقدامی در این رابطه انجام نمی‌دهند. با این حال جالب است بدانید افراد موفق نگرشی کاملا متفاوت داشته و در این زمینه فعالیت‌های روزانه نیز دارند. برای مثال وارن بافت که به‌عنوان موفق‌ترین سرمایه‌گذار قرن بیستم شناخته می‌شود، هر روز یک کتاب را به پایان می‌رساند و این عادتی است که بنا به گفته وی حتی یک روز کنار گذاشته نشده است. همچنین در راستای کسب ثروت کلان، لازم است محدوده توانایی‌های خود را افزایش دهید. بدون تردید تکیه بر یک مهارت نمی‌تواند ضامن موفقیت شما باشد و در صورتی که در بازار مطابق با دانش و مهارت خود با مشکل مواجه شوید، شما عملا دیگر قادر به انجام کاری دیگر نخواهید بود و این امر شما را به فردی محدود و آسیب‌پذیر تبدیل خواهد کرد. در همین راستا توصیه می‌شود همواره برنامه‌ریزی کوتاه‌مدت و بلندمدت دقیقی برای پیشرفت خود مدنظر داشته باشید.

۵- ثروتمندان خود را در نقطه ضعف قرار نداده و همواره از مشکلات قوی‌تر هستند

افراد فقیر همواره در مواجهه با مشکلات دچار سردرگمی شده و همین امر باعث می‌شود نتوانند تصمیمات درستی در راستای برطرف کردن آنها اتخاذ کنند. با این حال در رابطه با ثروتمندان داستان کاملا متفاوت است. بدون تردید آنها به علت حوزه گسترده فعالیتی که دارند، همواره با مشکلات بیشتری مواجه هستند با این حال آنها به مشکلات خود اجازه نمی‌دهند روی عملکرد آنها تاثیر منفی گذاشته و به هر یک در زمان مناسب خود رسیدگی می‌کنند. برای این امر لازم است شجاعت و اعتماد به نفس لازم را داشته باشید. به همین خاطر توصیه می‌شود ورزش را به‌عنوان عاملی تاثیرگذار در این رابطه جدی بگیرید.

۶- فقرا در مواجهه با مشکلات تنها به دنبال خلاصی بوده در حالی که ثروتمندان سیاستی متفاوت در این رابطه دارند

فقر تنها شامل نداشتن سرمایه کافی تلقی نشده و بسیاری از افراد از نظر جنبه‌های دیگر زندگی نیز فقیر هستند. بدون تردید نداشتن پول نمی‌تواند باعث شود تا آخر عمر در وضعیت نامطلوب باشید، در این رابطه توجه به این امر ضروری است که بسیاری از ثروتمندان در کودکی در خانواده‌ای سطح پایین زندگی کرده‌اند. با این حال اگر تفکر شما فقیر باشد، بدون تردید امکان رشد از شما سلب خواهد شد. برای مثال همواره فقرا در مواجهه با مشکلات تنها به دنبال راهکاری جهت رهایی بوده و توجهی به سایر موارد ندارند. این امر در حالی است که افراد ثروتمند همواره اوضاع را مورد بازبینی قرار داده تا از وقوع دوباره آن جلوگیری کرده و خود را در برابر خطرات مشابه آن نیز ایمن کنند.

از دیگر موارد تعیین‌کننده هزینه فرصت است و این امر به این واقعیت اشاره دارد که شما زمان خود را صرف هر چیزی کنید، عملا فرصت تمام کارهای دیگر را از دست داده‌اید. به همین خاطر لازم است همواره به این امر توجه داشته باشید که زمان خود را چگونه می‌گذرانید. این امر باعث خواهد شد بتوانید نظمی منطقی و در راستای اهداف، به برنامه زندگی خود دهید.

۷- آنها اقدامات خود را در راستای افزایش اعتبار صورت می‌دهند نه صرفا کسب سود

این امر که صرفا به دنبال پول باشید، امری است که باعث می‌شود اقدامات خود را در راستای آن شکل دهید. بدون تردید این امر باعث خواهد شد در درازمدت نتوانید وجهه خوبی را به دست آورید. با این حال افراد ثروتمند با این تفکر پا به بازار می‌گذارند که باید در راستای ارتقای برند خود گام بردارند. این امر باعث می‌شود صرف مدت کوتاهی بتوانند در دل بازار جایی برای خود پیدا کرده و به سودی فوق‌العاده به واسطه آن برسند. در همین راستا کسب سود را همواره نتیجه اقدامات مثبت خود بدانید و برندسازی را اولویت اول خود قرار دهید.

منبع: www.businessinsider.com

پیشنهاد کسب‌وکار

خدمات صداگذاری - کتاب‌ها، ویدئوهای یوتیوب و ویدئوهای فروش، همه نیازمند صداگذاری هستند. شما به راحتی می‌توانید با در اختیار داشتن یک میکروفن خوب و ارتباط اینترنتی این کار را انجام دهید.

نگاه

«تفکر طراحی» چیست و چه مزایایی برای کسب‌وکارتان به همراه دارد؟

مارال مختارزاده
کارشناس ارشد کارآفرینی

تفکر طراحی احتمالا بخشی از فرآیندی است که شما در حال اجرای آن هستید، بی‌آنکه نام آن را شنیده باشید. تفکر طراحی راهی دیگر برای فکرکردن در مورد حل مسئله است. بیایید با هم نگاهی دقیق‌تر به این موضوع بیندازیم.

«تفکر طراحی» = «حل مسئله»

به گزارش مدیر اینفو، تفکر طراحی راه دیگری برای بحث در مورد حل مسئله در کسب‌وکارتان است. تلاش هر پروژه طراحی، رساندن شرکت به اهدافش و حل مشکلات مشتری است. برای مثال از خود بپرسید «آیا طراحی وب‌سایت می‌تواند کمک بهتری به برطرف شدن نیاز مشتریان‌تان کند؟ یا اعطای کوپن و بسته‌بندی‌های شگفت‌انگیز؟ » تفکر طراحی چیزی بیش از حل مسئله است. در واقع این روش رویکردی برای توسعه راه‌حل است. تفکر طراحی فرآیندی منسجم و مرتب است که می‌توان آن را در سه مرحله مجزا بررسی کرد. این مراحل عبارتند از فهمیدن (درک)، کاوش (جست‌وجو)، تحقق‌بخشیدن (اجرا).

کمی در مورد پروژه‌هایی که در حال انجام‌شان هستید، فکر کنید. احتمالا متوجه می‌شوید که آنها با طرحی کوتاه و کلی (درک) شروع می‌شوند، سپس ایده‌پردازی می‌کنید (کاوش و اکتشاف) و با اتخاذ همه این موارد و ایجاد طرحی برای حل مشکل، آن را تحقق می‌بخشید (اجرا).

این روند می‌تواند حتی در فرآیندی کلی به شش مرحله تقسیم شود:

- درک
- تعریف کردن
- ایده
- نمونه اولیه
- آزمودن
- پیاده‌سازی.

مفهوم «تفکر طراحی» برای شرکت‌تان چه کاری انجام می‌دهد؟

هنگامی که به طراحی و خلاقیت می‌پردازید، فکر کردن در مورد راه‌هایی که به ذهن‌تان می‌رسد و حل مشکلات و راه‌حل‌های آنها، می‌تواند به شما در ایجاد پاسخ‌های بهتر کمک کند. در اصل، شما می‌توانید طراح بهتری باشید. بیایید مدل تفکر طراحی را در پروژه طراحی وب بررسی کنیم.

-درک: از خود بپرسید «کاربر چه نیاز، خواسته یا انتظاری دارد؟» برای شناختن کاربرانی که مخاطبان هدف پروژه هستند، دست به کار شوید. آنها را بیابید و با کاربران واقعی گپ بزنید. بدین ترتیب جایگاه‌تان را مستحکم کنید (به یاد داشته باشید تفکر طراحی یک رویکرد عملی است.)

-کاوش: این مرحله زمانی برای خلاقیت است. هر ایده‌ای را رمزگشایی کنید. ایجاد طرح یا چارچوب‌ها به شما کمک می‌کند این ایده‌ها را بهبود بخشید. ایده‌ها را با تیم‌تان به اشتراک بگذارید و ببینید که چگونه به آنها پاسخ می‌دهند.

-اجرایی‌کردن: حالا زمان عمل است. ایده نهایی را با دیگران در میان بگذارید. «آنها چه فکر می‌کنند؟ آیا آن را کارساز می‌دانند؟ آیا مشکل آنها حل می‌شود؟»

-تکرار کنید: هیچ‌کس نمی‌تواند به شما اطمینان دهد که پروژه‌تان در همان دور اول جواب می‌دهد. ممکن است مجبور شوید هر مرحله را به عقب برگردانید و دوباره امتحان کنید، اما دلسرد نشوید.

مزایای تفکر طراحی

فکر نمی‌کنید وقت آن است که تیم‌تان با مفهوم تفکر طراحی آشنا شود؟ از مزایای پیاده‌سازی چنین مفهومی می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

-تفکر طراحی بر کاربر نهایی تمرکز دارد. البته شما چیزی را صرفا برای اینکه خوب به نظر می‌آید یا تکنیک بی‌نظیری دارد، طراحی نمی‌کنید بلکه هدف شما شاد کردن مشتریان‌تان است. دقت داشته باشید خوشحال‌کردن مشتریان‌تان یک قدم فراتر از رضایتمندی آنها است.

-تفکر طراحی ریشه در کار گروهی دارد که هر فردی با هر سطحی از تخصص را به همکاری وادار می‌کند.

-تفکر طراحی، ماهیت همدلی و احساسات انسانی را در نظر می‌گیرد و این همان چیزی است که این مقوله را قدرتمند می‌سازد. توجه داشته باشید که خوشحال‌کردن مشتریان‌تان قبل از هر اقدام تجاری، نوعی ارزش انسانی است.

-تفکر طراحی می‌تواند به منزله نوعی ارزیابی و اجرای اقدامات اصلاحی باشد. فراموش نکنید بازنگری و اصلاحات کلید موفقیت‌تان است. پس از بازنویسی کارها و پروژه‌های‌تان نترسید.

-تفکر طراحی مشکلات واقعی را حل می‌کند. به همین دلیل است که شما اول به سراغ طراحی‌کردن می‌روید. «شما می‌خواهید چه کاری انجام دهید؟ چگونه به شما کمک می‌کند؟ آموزش‌تان می‌دهد یا موجب ایجاد لذت در کاربر می‌شود؟ » در واقع تفکر طراحی راهی است برای اینکه مشکلات هم‌اکنون حل شوند نه اینکه پس از تولید محصول، به سراغ حل مشکلات برویم.

نتیجه‌گیری: اگر به اندازه کافی کارآمد نیستید، لازم نیست که همین فردا کارتان را تغییر دهید، بلکه باید درباره تفکر طراحی فکر کنید و اینکه این مفهوم چگونه می‌تواند شما و تیم‌تان را تحت تاثیر قرار دهد. این فرآیند را امتحان کنید و ببینید که تا چه اندازه می‌تواند به توفان مغزی شما کمک کند. به عقب برگردید و ایده‌های‌تان را توسعه دهید. کسب‌وکارتان را با مفهوم تفکر طراحی همراه کنید.

دادنامه

تاریخ رسیدگی ۹۶/۷/۶ شماره دادنامه ۶ش/۴۴۷/۹۶ خواهان محمدرمضانی اکبری ف اسداله خوانده حجت اله جوانمردی ف جواد خواسته تایید و تنفیذ فسخ قرارداد استرداد ثمن معامله در تاریخ ۹۶/۷/۶ جلسه رسیدگی به تصدی امضا کننده ذیل تشکیل است پس از ملاحظه اوراق و محتویات پرونده و نظر مشورتی اعضای شورا ختم رسیدگی راعلام و بشرح زیر مبادرت به صدور رای می نماید

رای قاضی شورا

نظر به اینکه به کفایت و دلالت مبایعه نامه عادی ۹۶/۳/۳۱ خوانده دعوی یک دستگاه خودروی پژو ۲۰۶ سفید رنگ مدل ۱۳۹۱ به شماره انتظامی۲۰۲۱۷ ایران ۷۷ در قبال دریافت مبلغ ۷۵۰۰۰۰۰۰ ریال وجه نقد و الباقی طی یک فقره چک به شماره سریال ۹۷۵۰۰۲۲۷ بانک ملت را به اینجانب خواهان دعوی ابتیاع نموده است در راستای تنظیم سند و تعویض پلاک حسب مدارک و مستندات مندرج در پرونده و گزارش کارشناس راهنمایی و رانندگی اصالت شماره شاسی و اتاق خودرو و مذکور تایید شده وقتی خواهان شکایت کیفری و ارائه به تغییر در مشخصات وسیله نقلیه موتوری وشماره حک شده روی شاسی و پرچ پلاک خودرو وجعلی بوده است و پس از صدور کیفرخواست در دادسرای ورامین به موجب دادنامه صادره از شعبه محترم ۱۰۳ دادگاه کیفری دو دادگستری خوانده به حسب خوانده به حسین تعزیری به جهت ارتکاب بزه معنونه محکوم نیز گردیده است علی ایحال حوزه با مداقه در محتوای اوراق پرونده و توجها به اینکه اصالت خود رو مورد دعوی حسب عدم راهور ناجا و محتوش شماره ای شاسی حک و جعل گردیده است تابعیت نقل و انتقال و النهایه انفتاح خواهان مقصور نمی باشد دعوی خواهان را وارد تشخیص و ضمن صدور حکم به تایید و تنفیذ فسخ قرارداد ومبایعه نامه عادی ۹۴/۳/۳۱ به عنایت به افزایش خواسته خواهان د ر جلسه اول رسیدگی مستندا به مواد ۲-۱۹۸ قانون ائین د ادرسی مدنی حکم به محکومیت خوانده به استرداد ثمن معامله به مبلغ ۷۵۰۰۰۰۰۰ ریال و نیز استرداد یک فقره چک به شماره ۹۷۵۰۰۲۲۷ و نیز هزینه دادرسی به مبلغ ۱۵۳۵۰۰۰ ریال در حق مزایده خواهان صادر واعلام می نماید رای صادره غیابی و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این حوزه از شورای حل اختلاف می باشد

م الف ۱۲۳۱ قاضی حوزه ۶ شورای حل اختلاف شهرستان ورامین

۳۵۰

آگهی حصر وراثت

بانو فاطمه شهرت نوروزی زاده نام پدر عبدالحمید بشناسنامه ۷۳۲ صادره از اهواز درخواستی بخواسته صدور گواهی حصروراثت تقدیم و توضیح داده که همسرم مرحوم فرزاد شهرت ارزانی بشناسنامه ۱۰۵ صادره مسجد سلیمان در تاریخ ۹۶/۰۸/۰۷ در آخرین اقامتگاه دائمی فوت ورثه اش عبارتند از : ۱- متقاضی فاطمه نوروزی زاده فرزند عبدالحمید به ش ش ۷۳۲ صادره از اهواز (همسر متوفی) ۲- فرنوش ارزانی فرزند فرزاد به ش م ۱۷۴۵۱۰۱۶۴۰ صادره از اهواز ۳- آرنوش ارزانی فرزند فرزاد به ش م ۱۷۴۷۱۶۳۴۹۱ صادره از اهواز (دختران متوفی) ۴- گل خانم آوند فرزند امان اله به ش ش ۴۹ صادره از فارسان (مادر متوفی) ۵- غلامعلی ارزانی فرزند گچی به ش ش ۱۹۶۹۰ صادره از مسجد سلیمان (پدر متوفی) و لا غیر ورثه دیگری نداردواینک با انجام تشریفات قانونی مراتب مزبور را در یک نوبت آگهی مینماید تا هرکس اعتراض دارد یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه بدادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر و هر وصیت نامه بجز سری و رسمی که بعد از این تاریخ ابراز شود از درجه اعتبار ساقط است.

قاضی شورای حل اختلاف مجتمع شماره چهار اهواز

آگهی حصر وراثت

آقای عبدالرضا شهرت احسان دوست نام پدر عزیز بشناسنامه ۳۱۳۵ صادره از اهواز درخواستی بخواسته صدور گواهی حصروراثت تقدیم و توضیح داده که مادرم مرحوم منیژه شهرت سیاه کاری شوشتری بشناسنامه ۷۰۵ صادره شوشتر در تاریخ ۹۳/۱۰/۰۱ در اهواز اقامتگاه دائمی خود فوت ورثه اش عبارتند از : ۱- متقاضی عبدالرضا احسان دوست ش ش ۳۱۳۵- ۲- ویسی فخار ش ش ۴۳ -۳- عبدالحسین احسان دوست ش ش ۶۸۹-۴- نورالدین احسان دوست ش ش ۵۵۸-۵- محمد احسان دوست ش ش ۷۰۷-۶- زری حسین زاده ش ۵۳۸ -۷- معصومه احسان دوست ش ش ۲۳۱-۷- فاطمه سیه کار ش ش ۱۰۴۶ همگی فرزندان متوفی و لا غیراینک با انجام تشریفات قانونی مراتب مزبور را در یک نوبت آگهی مینماید تا هرکس اعتراض دارد یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه بدادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر و هر وصیت نامه بجز سری و رسمی که بعد از این تاریخ ابراز شود از درجه اعتبار ساقط است.

شورای حل اختلاف شهرستان کارون

آگهی مزایده اموال غیر منقول نوبت اول

شماره پرونده اجرائی ۹۶۰۱۳۵ بموجب دادنامه ۹۶۰۹۹۷۰۴۰۴۱۰۰۰۵۸ و اجرائیه ۹۶۰۱۳۵ صادره از شعبه دوم اجرای احکام دادگاه خانواده اردبیل محکوم علیه پرویز قاسمی ف صادق به پرداخت ۲۵۴ قطعه سکه طلای تمام بهار آزادی از بابت مهریه و مبلغ ۲۴۰۰۰۰۰۰ بابت حق الوکاله وکیل و مبلغ ۱۰۲۵۲۷۵۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی در حق محکوم لها زهرا تفقیان به وکالت امید مطلعی نمینی و مبلغ ۱۴۹۲۲۵۰۰۰ ریال بابت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت محکوم شده است باتوجه به اینکه محکوم لها نسبت به توقیف و فروش قطعه زمین زراعی واقع در روستای شیخ کلخوران اردبیل تحت پلاک ثبتی شماره ۳۵۸۵ فرعی از ۱۱۹ اصلی بخش سه اردبیل که مختصات UTM مرکزی ان برابر ۳۹۵۲۶۱۴۰۵ – ME – ۴۲۴۶۰۰۵MN و به مساحت ان ۲۸۷۳۵ متر مربع می باشد که کل ارزش ریالی ان ازقرار هر متر مربع ۱۷۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۴۸۸۴۹۵۰۰۰۰ ریال چهارمیلیارد و هشتصد و هشتاد و چهار میلیون و نه صد و پنجاه هزار ریال براورد و تعیین گردیده است بنابراین جلسه مزایده به روز چهارشنبه مورخه ۹۶/۹/۲۲ از ساعت ۱۰ الی ۱۰/۳۰ صبح در شهرک کارشناسان دادگاههای عمومی وانقلاب اردبیل واقع در دفتر شعبه دوم اجرای احکام دادگاه خانواده اردبیل در حضور نماینده محترم دادستان اردبیل برگزار خواهد شد و مزایده از مبلغ معینه کارشناسی شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی فروخته خواهد شد طالبین می‌توانند در موعد مقرر فوق در جلسه مزایده شرکت نموده و قیمت پیشنهادی خودشان را اعلام نمایند مزایده به بالاترین قیمت پیشنهادی واگذار خواهد شد خریدار باید ده درصد ثمن معامله را فی المجلس پرداخت و نسبت به پرداخت مابقی آن حداکثر یک ماه مهلت خواهد داشت در صورت عدم واریزی در مهلت مقرره ده درصد واریزی به نفع صندوق دولت ضبط خواهد شد ضمنا کلیه مخارج مزایده به عهده محکوم علیه می باشد

مدیر دفتر واحد اجرای احکام مدنی شعبه دوم دادگاه خانواده شهرستان اردبیل

آگهی فقدان سند مالکیت

خانم شهناز امانی قمشه فرزند پاشا طبق وکالتنامه شماره ۱۸۳۹۱۲- ۹۰/۷/۱۹ دفتر ۲۳از سوی همایون ایوانی طبق درخواست به شماره وارده ۳۷۲۷۲ /۷۰۱ – ۹۶/۸/۱۶ وبا تقدیم دو برگ فرم استشهادیه محلی مصدق شده بشماره ۱۱۸۸۱۸ – ۹۶/۸/۱۶ دفتر ۱۱ مدعی است که سند مالکیت سه دانگ مشاع از ششدانگ پلاک ۱۰۲ فرعی از ۹۹ فرعی از ۱۸۱۴ اصلی بخش دو شهر ذیل ثبت ۳۲۸۱۱ وصفحه ۱۷۲ دفتر ۲/۱۵۳ بنام همایون ایوانی صادر و تسلیم گردید در اثر سهل انگاری سند مالکیت بشماره سریال ۲۲۴۴۵۵ مفقود شده است لذا مراتب طبق ماده ۱۲۰ – ایین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه فرد یا افرادی مدعی انجام معامله یا وجود سند مالکیت در نزد آنان میباشند از تاریخ انتشار این آگهی به مدت ۱۰ روز مراتب را به این اداره اعلام دارند در غیر اینصورت نسبت به صدور سند مالکیت طبق مقررات اقدام وسند مالکیت اولیه از درجه اعتبار ساقط و ابطال خواهد شد .

جعفر نظری - سرپرست ثبت اسناد و املاک شهرستان کرمانشاه ناحیه یک

آگهی فقدان سند مالکیت

خانم شهناز امانی قمشه طبق درخواست به شماره وارده ۳۷۲۷۲-۷۰۱/ ۹۶/۸/۱۶ وبا تقدیم دو برگ فرم استشهادیه محلی مصدق شده بشماره ۱۱۸۸۱۹ – ۹۶/۸/۱۶ دفتر۱۱ مدعی است که سند مالکیت سه دانگ مشاع از ششدانگ پلاک ۱۰۲ فرعی از ۹۹ فرعی از ۱۸۱۴ اصلی بخش دو شهر ذیل ثبت ۳۲۸۱۲ و صفحه ۱۷۵ دفتر ۱۵۳ /۲ بنام شهناز امانی قمشه صادر و تسلیم گردید در اثر سهل انگاری سند مالکیت بشماره سریال ۲۲۴۴۵۴ مفقود شده است لذا مراتب طبق ماده ۱۲۰ – ایین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه فرد یا افرادی مدعی انجام معامله یا وجود سند مالکیت در نزد آنان میباشند از تاریخ انتشار این آگهی به مدت ۱۰ روز مراتب را به این اداره اعلام دارند در غیر اینصرت نسبت به صدور سند مالکیت طبق مقررات اقدام وسند مالکیت از درجه اعتبار ساقط وابطال خواهد شد .

جعفر نظری -سرپرست ثبت اسناد و املاک شهرستان کرمانشاه ناحیه یک

آگهی فقدان سند مالکیت

نظربه اینکه خانم زینب محمدی طی وکالتنامه شماره ۱۳۰۶۵ مورخ ۱۳۹۵/۰۷/۱۲ دفتر ۸۷قم از آقای بهروز آقاخانی با ارائه دو برگ استشهاد شهود مصدق اعلام داشته که سند مالکیت تمامی سه دانگ مشاع از ششدانگ پلاک ثبتی ۱۰۵۹۹/۱۵۷۲/۱۶۴۴/۴۰۸۹- اصلی واقع در بخش یک ثبت قم که در دفتر املاک الکترونیکی ۱۳۹۵۲۰۳۳۰۰۰۱۰۰۳۰۹۵ بنام آقای بهروز آقاخانی ثبت و سند مالکیت به شماره مسلسل ۲۵۳۲۶۳ج/۹۴ صادر و تسلیم گردیده است سپس ایشان اعلام نموده ه به علت جابجایی سند مالکیت مزبور مفقود گردیده است. لذا به استناد تبصره ۱ اصلاحی ماده ۱۲۰ ائین نامه قانون ثبت در ۱ نوبت به تاریخ ذیل آگهی تا چنانچه کسی مدعی وجود سند مالکیت نزد خود و یا انجام معامله باشند مراتب را همراه با مدارک خود پس از انتشار آگهی ظرف ۱۰ روز کتبا به این اداره اعلام و ارسال و رسید اخذ نمایند تا مورد رسیدگی قرار گیرد بدیهی است پس از انقضای مهلت مقرر نسبت به صدور سند مالکیت المثنی برابر مقررات اقدام خواهد شد.
رونوشت به ستاد اجرایی فرمان امام(ره)

رئیس ثبت یک قم محمدرضا ادیبان

ابلاغ اجرائیه

مشخصات محکوم له / محکوم لهم ردیف نام نام خانوادگی نام پدر نشانی ۱ حسین آقائی حشمت الله استان کرمانشاه – شهرستان کرمانشاه – شهر کرمانشاه – شهرک صادقیه – کوچه صداقت پ ۷ مشخصات محکوم علیه / محکوم علیهم ردیف نام نام خانوادگی نام پدر نشانی ۱ فاروق امیری - - مشخصات نماینده یا قائم مقام قانونی محکوم له / محکوم علیه نام نام خانوادگی نام پدر نشانی نوع رابطه محکوم له / محکوم لهم محکوم به : بموجب در خواست اجرای حکم مربوطه به شماره و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۸۶۰۲۹۰۰۰۶۹ محکوم علیه محکوم است به تنظیم و انتقال سند رسمی یک دستگاه خودرو پژه به شماره انتظامی ۱۹- ۲۸۸ق ۷۲ بنام خواهان و پرداخت مبلغ دویست وشانزده هزار و پانصد تومان بابت هزینه دادرسی وپرداخت نیم عشر دولتی در حق خواهان می باشد.

رییس شعبه ۲۹ شورای حل اختلاف مجتمع امام خمینی (ره) شهرستان کرمانشاه-هاشمی

قاضی شعبه ۲۹ شورای حل اختلاف مجتمع امام خمینی (ره)شهرستان کرمانشاه – کامیابی فر

محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه : ظرف ده روز مفاد آنرا بموقع اجرا گذارد (ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی)۲- ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد .۳- مالی معرفی کند که اجراحکم و استیفا محکوم به از آن میسر باشد . چنانچه خود را قادر به اجرای مفاد اجراییه ندانند باید ظرف سی روز کلیه اموال خودرا شامل تعداد یا مقدار وقیمت همه اموال منقول و غیر منقول ،به طور مشروح مشتمل بر میزان وجوه نقدی که به هر عنوان نزد بانکها و موسسات مالی و اعتباری ایرانی یا خارجی دارد به همراه مشخصات دقیق حسابهای مذکور وکلیه اموالی که او به هر نحو نزد اشخاص ثالث دارد وکلیه مطالبات او از اشخاص ثالث ونیز فهرست نقل و انتقالات و هر نوع تغییر دیگر در اموال مذکور از زمان یک سال قبل از طرح دعوای اعسار به ضمیمه دادخواست اعسار به مقام قضائی ارائه نماید والا به در خواست محکوم له بازداشت می شود (مواد۹و ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)۴- خودداری محکوم علیه از اعلام کامل صورت اموال به منظور فرار از اجرای حکم ،حبس تعزیری درجه هفت را در پی دارد .(ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی و ماده ۲۰ ق .م .الف وماده ۱۶ قانون نحو اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)۵- انتقال مال به دیگری به هر نحو با انگیزه فرار از ادای دین به نحوی که باقیمانده اموال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری درجه شش یا جزای نقدی معادل نصف محکوم به یا هر دو مجازات می شود .(ماده ۲۱ قانون نحوه اجرای محومیت مالی ۱۳۹۴) .۶- چنانچه صورت اموال پس از مهلت سی روز ارائه شود آزادی محکوم علیه از زندان منوط به موافقت محکوم له یا تودیع وثیقه یا معرفی کفیل توسط محکوم علیه خواهد بود (تبصره ۱ ماده ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)»

نشانی –کرمانشاه – میدان جمهوری اسلامی – به طرف منابع طبیعی

شعبه ۲۹ شورای حل اختلاف مجتمع امام خمینی (ره)شهرستان کرمانشاه

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کرمانشاه
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کرمانشاه ناحیه یک
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۱۶۰۰۱۰۰۳۷۳۰ مورخ ۱۳۹۶/۸/۸ هیات اول / دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کرمانشاه ناحیه یک تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی مرتضی مروت فرزند محمد مراد بشماره شناسنامه ۳۰۷۲۰ صادره از کرمانشاه در ششدانگ یک باب ساختمان به مساحت ۱۰۱،۵۱ متر مربع پلاک ۵۲ فرعی (قطعه پنجم)از ۱۴۰ اصلی مفروز ومجزی شده واقع در مسکن خریداری از مالک رسمی نظر علی میرزایی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خودرا به این اداره تسلیم وپس 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 وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد .

تاریخ انتشار نوبت اول ۱۳۹۶/۸/۱۴تاریخ انتشار نوبت دوم ۱۳۹۶/۸/۳۰

توضیح :لازم به ذکر اسست آگهی های که خارج از زمان مقررشده چاپ شود برای این هیات قابل پذیرش نمی باشد

جعفر نظری رئیس ثبت اسناد و املاک

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کرمانشاه
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کرمانشاه ناحیه دو
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۱۶۰۱۴۰۰۲۵۹۰ مورخه ۱۳۹۶/۷/۱۵ هیات اول / دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کرمانشاه ناحیه دو تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی اقای / خانم ابراهیم علی اسدی مبین فرزند کرمعلی بشماره شناسنامه ۶۱۲۴ صادره از کرمانشاه در ششدانگ یکباب ساختمان به مساحت ۶۴/۵۲ متر مربع مفروز ومجزا شده از پلاک ۱۱و۱۹ اصلی به ادرس :دولت اباد اخر ۴۵ متری چهارم علافها به خریداری مع الواسطه از زارع صاحب نسق اقای خانمراد قاسمی محرز گردیده است .لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس 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 وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول :۱۳۹۶/۸/۱۵تاریخ انتشار نوبت دوم ۱۳۹۶/۸/۳۰

فرهاد نوری رئیس ثبت اسناد و املاک

دادنامه

تاریخ —— کلاسه پرونده —— شماره دادنامه —— خواهان حمید علی نژاد ادرس رباط کریم پاساژ قائم ب ۳۶ پوشاک احمدی خوانده محمد حسین سلیمی توپقرا مجهول المکان خواسته مطالبه وجه طی دو فقره چک به مبلغ سی میلیون ریال به انضمام خسارت دادرسی گردشکار این شورا به تاریخ ۹۶/۳/۲۸ به تصدی امضا کنندگان ذیل تشکیل و مبادرت به صدور نظریه شورا می نماید نظریه مشورتی اعضا شورا به اعتقاد به محکومیت خوانده داریم بنا به مراتب قاضی شورا ختم رسیدگی را اعلام و مبادرت به صدور رای می نماید.

رای قاضی شورا

در خصوص دعوی حمید علی نژاد به طرفیت محمد حسین سلیمی توپقرا به خواسته مطالبه وجه طی دو فقره چک به شماره سریالهای ۱۵۱۰۴/۴۸۱۹۷۲- خواسته مطالبه وجه طی دو فقره چک به شماره سریالهای ۱۵۱۰۴/۴۸۱۹۷۳- ۹۴/۳/۳۱ و ۹۴/۸/۳۱ عهده بانک تجارت جمعا به مبلغ سی میلیون ریال به انضمام خسارت دادرسی و باعنایت به مستندات دادرسی خواهان کپی چکها گپی گواهی های عدم پرداخت چکها که دلالت بر استقرار دین ضمیمه خوانده و استحقاق خواهان در مطالبه ان وجه دارد و اینکه خوانده با وصف اگهی ابلاغ وقت رسیدگی در جلسه حاضر نشده و لایحه ای نیز ارسال نکرده است مع الواصف قاضی شورا به لحاظ مصون ماندن دعوی و مستندات خواهان از هر گونه خدشه و تعرض قانونی و استصحاب بقا دین ضمه خوانده و استحقاق خواهان در مطالبه ان وجه دارد و به استناد ماده ۲۵۶-۲۷۱ق م و مواد ۵۱۵-۱۹۸-۵۱۹-۲۲۰ق ا د م و تبصره الحاقی به ماده دو قانون چک خوانده را به پرداخت مبلغ سی میلیون ریال بابت اصل خواسته ومبلغ یک میلیون و سیصد و بیست هزار ریال بابت هزینه دادرسی وخسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور چک تا یوم الوصول برمبنای شاخص تورم اعلامی بانک مرکزی در حق خواهان محکوم می نماید رای صادره غیابی و ظرف بیست روز پس از از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر در دادگاه حقوقی رباط کریم می باشد

قاضی شورا مجتمع شماره یک شهرستان رباط کریم

۳۸۵

اگهی فقدان سند مالکیت پلاک ۲۹/۱۶۲۷ کنگان

نظر باینکه اقای یوسف کریمی با تسلیم استشهاد محلی مدعی است که یک جلد سند مالکیت به شماره سریال ۳۸۴۳۴۳ مربوط به ششدانگ پلاک ۲۹/۲۵۶۹ ذیل ثبت ۶۰۲۱۶ صفحه ۳۹۱ جلد ۳۸۵ به نامبرده صادر و تسلیم گردیده سپس بموجب سند رهنی ۵۱۷ مورخ ۹۴/۱۰/۲۷ دفتر اسناد رسمی ۳۵ عسلویه در قبال مبلغ ۸۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال و بموجب سند رهنی ۷۸۴۵ مورخ ۹۶/۴/۳۱ دفتر ۳۵ عسلویه نزد بانک مسکن در رهن می باشد مفقود گردیده و درخواست صدور سند المثنی را نموده است . لذا مراتب طبق اصلاح تبصره یک اصلاحی ماده ۱۲۰ایین نامه قانون ثبت اعلام می شود که هرکس نسبت به ملک آگهی معامله ای نموده و یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد. ظرف مدت ۱۰روز پس از انتشار این آگهی به اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان کنگان مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت و یا سند معامله تسلیم نماید. چنانچه ظرف مدت مقرر اعتراضی نرسد و یا در صورت اعتراض اصل سند ارائه نشود المثنی سند طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد شد. م الف ۵۱۵ تاریخ انتشار: ۹۶/۸/۲۹

عیسی رضائی-رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان کنگان

آگهی ابلاغ نظریه کارشناسی

نام خواهان : یونس جلیلوند خوانده : علی صفدری نوع خواسته : مطالبه خسارت اظهار نظر کارشناسی : علت تامه تصادف بی احتیاطی از جانب راننده وانت پیکان مورد ادعای شاکی به شماره ۱۳۶/۱۰ د ۶۴ به علت عدم توجه به جلو نسبت به سواری پژو ۲۰۶ به شماره ۸۸-۱۵۱ ط ۶۲ تشخیص داده شده میزان خسارت وارده جهت تعویض – تعمیر صافکاری – شاسی کشی و نقاشی مبلغ یک میلیون و صد هزار تومان خسارت ارزیابی می گردد .

م الف ۴۳۹۷ مدیر دفتر شعبه سوم شورای حل اختلاف ملارد

آگهی ابلاغ مفاد اجرائیه

به موجب دادنامه شماره ۵۸۶-۹۶/۶/۴ محکوم علیه علی محمدی بنمار محکوم است به الزام به پرداخت مبلغ ۱۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال بابت سه فقره سفته به شماره ۳۱۷۶۱۴-۹۶۴۹۳۹-۹۹۸۹۴۱ به عنوان اصل خواسته و مبلغ ۱۶۹۰۰۰۰ ریال بعنوان هزینه دادرسی و اوراق تقدیمی به دادگاه و حق الوکاله وکیل وفق تعرفه مصوب در حق محکوم له و نیز پرداخت مبلغ ۵ درصد از کل خواسته بابت نیم عشر دولتی در حق دولت لذا مفاد اجرائیه یک نوبت به ترتیب مقرر در مادتین ۱۱۹ و ۱۱۸ قانون اجرای احکام مدنی آگهی میگردد و ده روز پس از آن به موقع اجرا گذاشته می شود و بر اساس ماده نه قانون مذکور برای عملیات اجرایی ابلاغ یا اخطار دیگری به محکوم علیه نخواهد شد مگر اینکه محل یا اقامت خود را اعلام نماید.

م/الف: ۱۴۶۵ رئیس حوزه دوم شورای حل اختلاف – ورامین

۳۸۷

آگهی مزایده

بموجب پرونده اجرایی کلاسه ۹۶۲۳۳۱ موضوع دستور فروش ملک به شماره پلاک ثبتی ۱۵۷۲/۱۱۷۸ واقع در بخش ۳ اهواز با مشخصات : ملک مسکونی بشماره پلاک ثبتی ۱۵۷۲/۱۱۷۸ واقع در بخش ۳ اهواز بنشانی شهرک برق خیابان ۸ عمران نبش خیابان پگاه پلاک ۱۴۲ ملکی است دونبش واقع در منطقه مسکونی با تراکم کم که در آن یک ساختمان یک طبقه یک واحد مسکونی احداث گردیده است و شامل ورودی ، سه اطاق خواب ، هال ، پذیرایی ، آشپزخانه ، سرویس بهداشتی و ملک دارای اشتراک آب و برق و گاز و تلفن می باشد . اعیانی احداث شده سنتی ساز ، دیوارهای آجری درب اتاق های چوبی و پنجره های فلزی اجرا گردیده است مساحت عرصه ۲۴۶ متر مربع و زیر بنا حدود ۱۷۰ متر مربع می باشد با توجه به موقعیت محل ملک و قدمت بناء و نوع مصالح بکار رفته و خدمات و امکانات رفاهی و قیمت عادله روز و سایر شرایط موثر ارزش پایه عرصه و اعیان و متعلقات توسط کارشناس منتخب دادگستری با قیمت پایه مزایده بر مبلغ ۳/۷۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی به عمل آمده است با توجه به اینکه نظریه کارشناس به طرفین ابلاغ و در موعد قانونی هیچ اعتراضی واصل نگردیده است لذا وقت مزایده برای روز چهار شنبه مورخه ۱۳۹۶/۱۰/۱۳ ساعت ۱۱ تعیین میگردد لذا از کلیه اشخاصی که قصد شرکت در مزایده را دارند دعوت می شود در تاریخ فوق الذکر در محل شعبه اجرای احکام حقوقی دادگستری شهرستان اهواز واقع در خرمکوشک ابتدای نیوساید مجتمع قضایی شهید تندگویان حضور به هم رسانند قیمت پایه از مبلغ کارشناسی شده شروع و برنده مزایده کسی است که بالاترین قیمت را پیشنهاد نماید. اشخاصی که تمایل به شرکت در مزایده را دارند می توانند پنج روز قبل از مزایده از اموال ذیل واقع در نشانی فوق بازدید نمایند. ضمنا کلیه شرکت کنندگان در مزایده می بایست ۱۰ درصد از قیمت پایه فروش را فی المجلس به موجب یک فقره چک تضمینی تودیع نمایند.

دادورز اجرای احکام حقوقی شهرستان اهواز - نوید سرخان زاده

آگهی حصر وراثت

آقای حسین شهرت بهزادی اصل نام پدر باقر بشناسنامه ۵۸۵۱ صادره از اهواز درخواستی بخواسته صدور گواهی حصروراثت تقدیم و توضیح داده که مادرم مرحوم گل زری شهرت شیرازی بشناسنامه ۹۰۶ صادره اهواز در تاریخ ۹۶/۰۲/۰۹ در شهرستان تهران اقامتگاه دائم خویش فوت ورثه اش عبارتند از : ۱- متقاضی حسین بهزادی اصل فرزند باقر ش ش ۵۸۵۱ صادره از اهواز ۲- عباس بهزادی اصل فرزند باقر ش ش ۲۵۷۸۰ صادره از خرم آباد ۳- محمد شیرازی فرزند عبدالزهرا ش ش ۲۰۲۱ صادره از اهواز ۴- مهدی بهزادی اصل فرزند باقر ش ش ۱۰۴۰۳ صادره از اهواز ۵- سجاد بهزادی اصل فرزند باقر ش ش ۵۱۱ صادره از اهواز ۶- معصومه بهزادی فرزند باقر ش ش ۲۱۵۹۶ صادره از اهواز ۷- زهرا بهزادی اصل فرزند باقر ش ش ۱۷۴۰۲۸۹۰۲۱ صادره از اهواز (همگی فرزندان متوفی) و لا غیر ورثه دیگری نداردواینک با انجام تشریفات قانونی مراتب مزبور را در یک نوبت آگهی مینماید تا هرکس اعتراض دارد یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه بدادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر و هر وصیت نامه بجز سری و رسمی که بعد از این تاریخ ابراز شود از درجه اعتبار ساقط است.

قاضی شورای حل اختلاف مجتمع شماره سه اهواز

دادنامه

تاریخ ۹۶/۵/۲۲ کلاسه پرونده ۲۳۳/۳/۹۶ شماره دادنامه ---- خواهان حمید علی نژاد ادرس رباط کریم پاساژ قائم پ ۳۶ پوشاک احمدی خوانده امین ملک جاری مجهول المکان خواسته مطالبه وجه یک فقره چک گردشکار پس از وصول وثبت پرونده به کلاسه فوق وجری تشریفات قانونی قاضی شورا ختم رسیدگی را اعلام و مبادرت به صدور رای می نماید

رای قاضی شورا

در خصوص دادخواست آقای حمید علی نژاد به طرفیت امین ملک جاری به خواسته مطالبه وجه یک فقره چک به شماره ۹۳۱/۰۸۷۶۲۴۴۵ عهده پست بانک با کد ۲۸۵۲ به مبلغ دو میلیون و چهارصد هزار تومان که توسط امین ملک جاری خوانده پرونده ۹۵/۱/۳۱ صادر شده است و ابلاغ طی ماده ۷۳ ق ا د م صورت گرفته است لذا باتوجه به خواسته خواهان حمید علی نژاد مبنی بر مطالبه دو میلیون و چهارصد هزار تومان با احتساب هزینه های دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور چک لغایت اجرای حکم باتوجه به ادعاهای خواهان خوانده هیچگونه دلیلی بر رد ادعاهای خواهان ارائه نداده لذا خواسته ایشان از هر گونه ایراد مصون مانده است وجود اصل چک در ید دارنده ایشان از مدیونیت صادر کننده می باشد مستندا به ماده ۱۹۸-۵۱۹-۵۲۰ ق ا د م و ۳۱۰-۳۳-۳۱۳ق تجارت حکم بر محکومیت خوانده امین ملک جاری به پرداخت اصل وجه چک به انضمام هزینه های دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور ۹۵/۱/۳۱ لغایت اجرای حکم صادر واعلام می نماید رای صادره غیابی و ظرف بیست روز پس از از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر در دادگاه حقوقی رباط کریم می باشد

قاضی شعبه سوم شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم

۳۶۸

دادنامه

تاریخ ۹۶/۵/۱۷ کلاسه پرونده ۲۳۱/۳/۹۶ شماره دادنامه ---- خواهان حمید علی نژاد ادرس رباط کریم پاساژ قائم پ ۳۶ پوشاک احمدی خوانده مریم چیت سازی احمدی مجهول المکان خواسته مطالبه وجه چک گردشکار پس از وصول وثبت پرونده به کلاسه فوق وجری تشریفات قانونی قاضی شورا ختم رسیدگی را اعلام و مبادرت به صدور رای می نماید

رای قاضی شورا

در خصوص دادخواست آقای حمید علی نژاد به طرفیت مریم چیت ساز احمدی و اکبر غلامیان به خواسته مطالبه وجه یک فقره چک به شماره ۷۱۲۳۷۸ به مبلغ نه میلیون و پانصد هزار تومان بابت یک فقره چک به شماره ۷۱۲۳۷۸ به عهده بانک صادرات با احتساب هزینه های دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور چک لغایت اجرای حکم پس از بررسی جمیع اوراق و ضمائم منجمله چک متنازع فیه و گواهی عدم پرداخت ان و باتوجه به اینکه خواندگان طی ماده ۷۳ق ا د م ابلاغ وقت رسیدگی صورت گرفته و باتوجه به عدم ارائه هر گونه لایحه دفاعی با رد ادعای خواهان شورا مستندا به ماده ۱۹۸-۵۱۵-۵۱۹-۵۲۰ ق ا د م و مواد ۳۱۰- ۳۱۱ قانون تجارت حکم خود را مبنی بر محکومیت خوانده ردیف اول مریم چیت ساز احمدی به پرداخت اصل مبلغ چک نه میلیون و پانصد هزار تومان با هزینه های دادرسی و تاخیر تادیه از تاریخ صدور ۹۴/۸/۲۵ لغایت اجرای حکم د رحق خواهان حمید علی نژاد صادر واعلام می دارد درمورد خوانده ردیف دوم اکبر غلامیان مستندا به بند ۴ ماده ۸۶ قرار رد دعوی صادر می نماید رای صادره غیابی و ظرف بیست روز پس از از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر در محاکم عمومی و حقوقی رباط کریم می باشد

قاضی شعبه سوم شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم

۳۶۷

اگهی مزایده و فروش اموال غیر منقول بار اول موضوع پرونده کلاسه ۹۶۰۵۱۸ شعبه اول اجرا

نظر به اینکه بموجب پرونده اجرائی فوق محکوم علیه تاج الدین گنجی فرزند خداخواست محکوم به پرداخت ۲۲۹۱۳۱۷۰۸ ریال در بابت اصل خواسته و هزینه تاخیر و تادیه در حق محکوم له جهانگیر الهی نیا و مبلغ ۳۷۷۴۷۸۹۶ ریال نیم عشر اجرا در حق صندوق دولت گردیده که از اموال محکوم علیه دو قطعه زمین ابی به ادرس دهدشت جاده طولیان صحرائی کلاچو جنب گاوداری اذرپیوند براساس نقشه قطعه اول ۳۶۵۳ متر مربع و قطعه دوم ۲۰۰۰ متر مربع و جمعا ۵۶۵۳ متر مربع می باشد قطعه زمین شماره یک مجهز به سیستم ابیاری تحت فشار بارانی می باشد قطعه دو در حال حاضر زیر کشت سبزیجات خورشتی است که من حیث المجموع قیمت کل زمین ۵۳۹۱۳۶۰۰۰ ریال و در قبال بدهی محکوم علیه معرفی توقیف ودر تاریخ ۹۶/۹/۱۸ ساعت ۱۰ صبح در دفتر دادگاه به فروش می رسد قیمت زمین به مبلغ مذکور طبق نظر کارشناسی اعلام گردیده زمین متعلق به شخصی می باشد که بیشترین قیمت را پیشنهاد نماید متقاضیان پنج روز قبل از تاریخ فوق الذکر می توانند زمین را مشاهده نمایند. دادرس شعبه اول اجرای احکام مدنی دادگستری دهدشت

۳۷۸

دادنامه

تاریخ ---- ۹۶ کلاسه پرونده ۲۳۵/۳/۹۶ شماره دادنامه ---- خواهان حمید علی نژاد ادرس رباط کریم پاساژ قائم پ ۳۶ پوشاک احمدی خوانده محمدرضا اسدی مجهول المکان خواسته مطالبه وجه چک گردشکار پس از وصول وثبت پرونده به کلاسه فوق وجری تشریفات قانونی قاضی شورا ختم رسیدگی را اعلام و مبادرت به صدور رای می نماید

رای قاضی شورا

در خصوص دادخواست آقای حمید علی نژاد به طرفیت محمدرضا اسدی به خواسته مطالبه وجه یک فقره چک به شماره ۱۲/۸۱۲۰۵۹ — ۹۶/۲/۳۰ عهده بانک سینا شعبه ۱۳۲ ارومیه به مبلغ یازده میلیون تومان که توسط خوانده محمدرضا ادی صادر شده است و پس از تعیین وقت رسیدگی ابلاغ به طرفیت خصوصا خوانده پرونده از طریق انتشار اگهی در روزنامه کثیرالانتشار و عدم حضور خوانده و عدم ارائه هر گونه لایحه دفاعی و با ارائه مدارک جهت رد ادعاهای خواهان باتوجه به اصل وجود اصل چک در ید خواهان دارنده نشان از مدیونیت صادر کننده دارد لذا شورا رای خود را مبنی بر محکومیت خوانده محمدرضا اسدی به پرداخت وجه چک به مبلغ یازده میلیون تومان بانضمام هزینه های دادرسی و خسات تاخیر تادیه از تاریخ صدور ۹۶/۲/۳۰ لغایت اجرای حکم مستندا به مواد ۱۹۸-۵۱۵-۵۱۹-۵۲۰ق ا د م و مواد ۳۱۰-۳۱۱-۳۱۳ قانون تجارت در حق خواهان حمید علی نژاد صادر واعلام می نماید رای صادره غیابی و ظرف بیست روز پس از از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر در دادگاه حقوقی رباط کریم می باشد

قاضی شعبه سوم شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم

۳۶۶

دادنامه

بنا به مراتب قاضی شورا ختم رسیدگی را اعلام و بشرح زیر انشا رای می نماید

رای قاضی شورا

در خصوص دادخواست آقای حمید علی نژاد فرزند قدرت به طرفیت امید قاسمی به خواسته مطالبه وجه یک فقره چک به شماره ۰۹۵۵/۵۵۷۶۱ عهده بانک صادرات به مبلغ یکصد میلیون ریال به انضمام خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور چک ۹۵/۱۱/۳۰ الی یوم الوصول طبق شاخص تورم اعلامی بانک مرکزی به احتساب خسارات دادرسی با عنایت به مستندات ابرازی خواهان کپی مصدق چک برگشتی کپی گواهی عدم پرداخت چک که دلالت بر استقرار دین ذمه خواندگان و استحقاق خواهان در مطالبه وجه ان دارد وخوانده علیرغم ابلاغ اخطاریه وقت رسیدگی در جلسه حضور نداشته و لایحه ای نیز واصل نگردیده است مع الوصف قاضی شورا به لحاظ مصون ماندن دعوی و مستندات خواهان از هر گونه خدشه و تعرض قانونی وبا استصحاب بقای دین بر ذمه خواندگان دعوی مطروحه را محمول بر صحت تشخیص و به استناد مواد ۱۹۸-۵۱۵-۵۱۹-۵۲۲ق ا د م و تبصره الحاقی ماده دو قانون چک و مواد ۲۶۵-۱-۳۰۱-۳۰۲ ق م ماده ۳۴۹ قانون تجارت خواندگان را به پرداخت مبلغ یکصد میلیون ریال بابت اصل خواسته و مبلغ دومیلیون و صد و چهل وپنج هزار ریال از بابت هزینه دادرسی وخسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور چک ۹۵/۱۱/۳۰ الی یوم الوصول بر مبنای شاخص تورم اعلامی بانک مرکزی در حق خواهان محکوم و اعلام می دارد

معاون قضایی و قاضی شعبه اول شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم

۳۶۵

اگهی مزایده و فروش اموال غیر منقول بار اول موضوع پرونده کلاسه ۹۶۰۵۷۴

نظر به اینکه بموجب پرونده اجرائی فوق محکوم علیه محمد حسن علوی نژاد سوق فرزند محمد شفیع محکوم به پرداخت ۱۴۷۳۸۶۸۹۹۵ ریال در حق محکوم له نبی الله جهادپور و مبلغ ۷۰۹۱۸۹۷۰ ریال بابت نیم عشر اجرا در حق صندوق دولت گردیده که از اموال محکوم علیه یکباب ساختمان به پلاک ثبتی ۱۱/۱۱۳۶ به متراژ ۴۷۱/۰۲ متر مربع واقع در دهدشت سوق خ امام خمینی اعیان نوساز ۱۵۰/۸۶ متر مربع اعیان قدیمی ۱۶۲ متر مربع اعیان ملک موردنظر در یک طبقه با کاربری مسکونی است شامل دو بخش نوساز تر و قدیمی می باشد بخش نوساز شامل دو اتاق خواب + هال + پذیرایی + اشپزخانه + سرویس بهداشتی است بخش قدیمی نیز شامل سه اتاق خواب و فاقد کلاف بندی است و اشپزخانه خانه و حمام و سرویسی بهداشتی داخل حیاط قرار دارد راه دسترسی به ملک از کوچه ۵ متری پشت ساختمان امکان پذیر است که به مبلغ ۹۲۴۱۶۲۰۰۰ ریال کارشناسی ارزیابی و در قبال بدهی محکوم علیه معرفی توقیف و در تاریخ ۹۶/۹/۱۶ ساعت ۱۰ صبح در محل وقوع به فروش می رسد قیمت ملک به مبلغ مذکور طبق نظر کارشناسی اعلام گردیده ملک متعلق به شخصی می باشد که قیمتی متعارف را پیشنهاد نماید متقاضیان پنج روز قبل از تاریخ فوق الذکر می توانند اموال را مشاهده نمایند.

دادرس شعبه اول اجرای احکام مدنی دادگستری دهدشت

۳۸۱

اگهی مزایده و فروش اموال غیر منقول بار اول موضوع پرونده کلاسه ۹۶۰۵۱۹

نظر به اینکه بموجب پرونده اجرائی فوق محکوم علیه زهره اکبر نژاد ف محمد زمان محکوم به پرداخت ۴۱۹۶۶۹۲۰۰ ریال در حق محکوم له سیف الله تقویان می باشد که از اموال محکوم علیه یکباب ساختمان به پلاک ۵۶/۱۷۳ به همراه ۲۷۰ متر مربع واقع در دهدشت خ گلزار شهدا ک شهید فراز نیا دارای زیربنا ۱۸۰ متر ملک موردنظر فاقد کلاف بندی شناژ ودر یک طبقه با کاربری مسکونی و مصالح بنایی احداث و دارای سه اتاق خواب هال پذیرایی اشپزخانه حمام وسرویس بهداشتی فاقد نما کف موزائیک و اندود داخلی سفیدکاری و درب پنجره فلزی است به مبلغ ۶۸۴۰۰۰۰۰۰ ریال ارزیابی و در قبال بدهی محکوم علیه معرفی توقیف و در تاریخ ۹۶/۹/۱۳ ساعت ۱۰ صبح در محل وقوع به فروش می رسد قیمت ملک به مبلغ مذکور طبق نظر کارشناسی اعلام گردیده ملک متعلق به شخصی می باشد که قیمتی متعارف را پیشنهاد نماید متقاضیان پنج روز قبل از تاریخ فوق الذکر می توانند اموال را مشاهده نمایند.

دادورز شعبه اول اجرای احکام مدنی دادگستری دهدشت

۳۸۰

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۴۰۹۹۸۱۹۴۸۸۰۰۹۸۳ تصمیم نهایی ۹۵۰۹۹۷۱۹۴۶۸۰۰۵۸۲ شاکی حسین یزدان پناه ف اسداله به وکالت خانم اکرم ناظری تیله نوئی ف قدرت اله به نشانی مازندران بهشهر بلوار شهید هاشمی نژاد پارک ملت روبروی پاساژ ولیعصر ط ۳ متهم سعید محمدی پور مجهول المکان اتهام خیانت در امانت

رای دادگاه

در خصوص اتهام سعید محمدی پور فاقد مشخصات بیشتر بلحاظ مجهول المکان بودن و فاقد تامین کیفری دایر بر خیانت در امانت یک فقره چک ۲۱۶۸۱۷ عهده بانک صادرات به مبلغ بیست میلیون تومان با عنایت به محتویات پرونده از جمله کیفرخواست صادره از ناحیه دادستان محترم دادسرای عمومی وانقلاب بهشهر شکایت شاکی آقای حسین یزدان پناه ف اسدالله متولد ۱۳۶۵ با کد ملی ۲۱۸۱۸۱۴۹۶۱ به وکالت خانم اکرم ناظری ساکن بهشهر اسناد ومدارک کتبی دال بر سپردن چک موصوف به متهم نامبرده از ناحیه شاکی جهت تحویل به آقای اصغرزاده و نظر به اینکه متهم نامبرده علیرغم ابلاغ و احضاریه قانونی از طریق نشر اگهی در جلسه دادگاه حاضر نشده و لایحه دفاعیه ای ا نیز ارسال نداشته و سایر قرائن وامارات موجود در پرونده فلذا وقوع بزه انتسابی به نامبرده محرز و مسلم تشخیص مستندا به ماده ۶۷۴ قانون مجازات اسلامی مصوب سال ۷۵ بخش تعزیرات مجلس شورای اسلامی دادگاه متهم نامبرده را به تحمل دوسال حبس تعزیری محکوم وا علام می دارد رای صادره غیابی و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه و پس از انقضای مهلت ظرف بیست روز قابل تجدیدنظر خواهی در محاکم تجدیدنظر استان مازندران است

م الف ۹۶/۲۰/۶۰۴۸ رئیس شعبه ۱۰۱ دادگاه کیفری دو شهرستان بهشهر

۳۵۳

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۴۰۹۹۸۱۹۴۸۵۰۱۰۱۰ تصمیم نهائی ۹۵۰۹۹۷۱۹۴۶۸۰۱۳۲۰ شاکی مهزیار یزدانخواه ف منوچهر به نشانی مازندران بهشهر خ امام جنب پاساژ تندیس ساختمان تیرگردان فروشگاه صادقیان متهم احمد ابراهیم پور به نشانی مازندران بهشهر گرائیل محله روبروی ک اسیاب زیربل کارگاه گرجی نژاد اتهام خیانت در امانت

رای دادگاه

در خصوص اتهام آقای احمد ابراهیم پور ف علی به لحاظ مجهول المکان بودن فاقد سایر مشخصات وفاقد تامین کیفری دایر بر خیانت در امانت تخته های ام دی اف متعلق به آقای یزدانخواه باعنایت به محتویات پرونده از جمله کیفرخواست صادره از ناحیه دادستان محترم دادسرای عمومی وانقلاب بهشهر شکایت شاکی آقای مهزیار یزدانخواه ف منوچهر متولد ۱۳۵۴ با کد ملی ۲۱۸۱۱۸۸۸۰۷ ساکن بهشهر نحوه اظهارات و اقرار نامبرده در مرجع انتظامی و نظر به اینکه متهم نامبرده علیرغم ابلاغ و احضاریه از طریق نشر اگهی در جلسه دادگاه حاضر نشده و لایحه دفاعیه نیز ارسال نکرده است و نظر به سایر قرائن و امارات موجود در پرونده فلذا وقوع بزه انتسابی به متهم نامبرده محرز ومسلم تشخیص و مستندا به ماده ۶۷۴ از قانون مجازات اسلامی مصوب ۷۵ بخش تعزیرات مجلس شورای اسلامی دادگاه متهم نامبرده را به تحمل دوسال حبس تعزیری صادر و اعلام می نماید رای صادره غیابی و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه و پس از انقضای مهلت ظرف بیست روز قابل تجدیدنظر خواهی در محاکم تجدیدنظر استان مازندران است

م الف ۹۶/۲۰/ ۶۰۴۹ رئیس شعبه ۱۰۱ دادگاه کیفری دو شهرستان بهشهر

۳۵۴

دادنامه

تاریخ ---- کلاسه پرونده ۱۷۳/۴/۹۶ شماره دادنامه ۲۵۶/۹۶ خواهان حمید علی نژاد ادرس رباط کریم پاساژ قائم پ ۳۶ پوشاک احمدی خوانده ذوالفقار حسینی جافروندی مجهول المکان خواسته محکومیت خوانده به مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال یک فقره چک به شماره ۰۰۵۹۵۵۳۷۵ گردشکار پس از وصول وثبت پرونده به کلاسه فوق وجری تشریفات قانونی قاضی شورا ختم رسیدگی را اعلام و مبادرت به صدور رای می نماید

رای قاضی شورا

در خصوص دادخواست آقای حمید علی نژاد فرزند قدرت به طرفیت خوانده ذوالفقار حسینی جافروندی به خواسته مطالبه وجه یک فقره چک به شماره ۰۰۵۹۵۵۳۷۵ عهده بانک سپه به مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال به انضمام خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور چک تا یوم الوصول طبق شاخص تورم اعلامی بانک مرکزی با احتساب خسارات دادرسی با عنایت به مستندات ابرازی خواهان چک و عدم پرداخت که دلالت بر استقرار دین ذمه خوانده و استحقاق خواهان در مطالبه ان وجه دارد و گواهی گواهان حاضر در جلسه خوانده علیرغم ابلاغ قانونی اخطاریه قانونی در جلسه شورا حاضر نشده و لایحه هم واصل نشده است مع الوصف قاضی به لحاظ مصون ماندن دعوی و مستندات خواهان از هر گونه خدشه و تعرض قانونی و با استصحاب بقا دین بر ذمه خوانده دعوی مطروحه را محمول بر صحت تشخیص و به استناد مواد ۱۹۸-۵۱۵-۵۱۹-۵۲۲ق ا د م و تبصره الحاقی به ماده دو قانون چک و مواد ۲۶۵-۳۰۱-۳۰۲ق م و ماده ۲۴۹ قانون تجارت خوانده را به پرداخت مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۸۱۵۰۰۰ ریال از بابت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ گواهی عدم پرداخت ۸۹/۹/۷ لغایت یوم الوصول بر مبنای شاخص تورم اعلامی بانک مرکزی و حق الوکاله وکیل طبق تعرفه در حق خواهان محکوم و اعلام می نماید در خصوص تامین خواسته باتوجه به استرداد خواهان به استناد بند ب ماده ۱۰۷ قرار رد دعوی صادر و اعلام می نماید رای صادره غیابی و ظرف بیست روز پس از از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر در دادگاه حقوقی رباط کریم می باشد

قاضی شعبه ۴ شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم

۳۷۴

دادنامه

تاریخ ۹۶/۵/۳ دادنامه:۱۸۸ شماره پرونده :۸۲۵/۹/۹۵ خواهان :فریدون زارعی به نشانی:شهرقدس خ امامزاده گلبرگ شمالی ک شکوفه پ ۲ خوانده:رضا رضایی مدیریت جرثقیل رضا به نشانی: تهران شادآباد خ۱۰ م بن اول قطعه ۳۷-۳۸-ط۵ خواسته:مطالبه خسارت رای شورا: درخصوص دادخواست تقدیمی خواهان فریدون زارعی به طرفیت خوانده رضا رضائی به خواسته مطالبه خسارت ناشی از برخورد جرثقیل با دیوار مسکونی مطابق نظریه کارشناس نظر به اینکه خواهان به استناد شهادت شهود ونظریه کارشناس مدعی خسارت شده وخوانده نیز دفاع موثری دررد ادعای خواهان نداشته است لذا شورا دعوی خواهان را محمول بر صحت تلقی ومستندا به مواد ۱۹۸و۵۱۹ قانون آیین دادرسی ومواد ۱و۲ قانون شورای حل اختلاف وقاعده تثبیت خوانده را محکوم به پرداخت مبلغ ۲۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال به عنوان اصل خواسته بانضمام خسارات دادرسی وحق الزحمه کارشناس مینماید رای صادره حضوری ظرف مهلت ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ رای قابل تجدید نظر خواهی در محاکم عمومی حقوقی شهرستان قدس می باشد .

نادری قاضی حوزه ۹ شورای حل اختلاف شهرستان قدس م الف ۱۰۸/۲۰۲۷

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای وحید خلیلی و خانم هایده غلامی طبق درخواست به شماره وارده ۷۰۱/۳۷۵۱۱ - ۹۶/۸/۱۷ با تقدیم دو برگ فرم استشهادیه محلی مصدق شده بشماره ۴۴۷۰۲-۹۶/۶/۱۱ دفتر ۲۲ مدعی هستند که سند مالکیت ششدانگ پلاک ۷۳۰ فرعی از ۱۹۵ فرعی از ۹۲ اصلی بخش یک حومه ذیل ثبت ۹۴۰۹۵ و صفحه ۱۱۳ دفتر ۱/۴۸۰ بنام جعفر کریمی صادر و تسلیم سپس مع الواسطه طبق سند قطعی ۴۳۱۶۱ — ۹۲/۱۱/۵ دفتر ۳۸ بنام وحید خلیلی و هایده غلامی بالمناصفه منتقل گردید و بموجب اسناد رهنی ۴۳۱۶۲و۴۳۱۶۳- ۹۲/۱۱/۵ دفتر ۳۸ در رهن بانک صادرات می باشد در اثر سهل انگاری سند مالکیت بشماره سریال ۵۷۸۱۱۰ مفقودشده است لذا مراتب طبق ماده ۱۲۰- آیین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه فرد یا افرادی مدعی انجام معامله یا وجود سند مالکیت در نزد آنان می باشند از تاریخ انتشار این آگهی به مدت ۱۰ روز مرایت را به این اداره اعلام دارند در غیر اینصورت نسبت به صدور سند مالکیت طبق مقررات اقدام و سند مالکیت اولیه از درجه اعتبار ساقط وابطال خواهد شد .

جعفر نظری -سرپرست ثبت اسناد و املاک شهرستان کرمانشاه ناحیه یک

مفقودی

برگ سبز سواری پژو PARS XU۷ رنگ سفید- روغنی، مدل ۱۳۹۳ به شماره موتور:۱۲۴K۰۵۲۶۷۸۷ و شماره شاسی:NAAN۰۱CA۹EH۱۵۴۳۶۰ به شماره پلاک: ایران۱۶-۳۸۹ ق ۲۳ مفقود گردیده واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

قم

مفقودی برگ سبز

برگ سبز یک دستگاه سواری تیبا به شماره پلاک ایران ۷۶۸ل ۱۹ و شماره موتور ۵/۸۳۴۰۵۰۷ شماره شاسی NAS۸۱۱۱۰۰G۵۷۱۶۱۰۶ بنام مرتضی خلیلی مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد

۳۸۴

رونوشت نظر به آگهی حصر وراثت

آقای داود جنیدی جعفری دارای شناسنامه شماره ۴۱ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶/۱ش/۱۲۳۲ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان معصومه سیری به شناسنامه ۳ متولد ۱۳۳۱ در تاریخ ۹۶/۶/۳۰ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین‌الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- متقاضی فوق‌الذکر آقای داود جنیدی جعفری فرزند محمد به ش ش ۴۱ متولد ۳۲- ۲- حسنیه جنیدی جعفری فرزند محمد به ش ش ۱۴۴۳ متولد ۵۹ ۳- حمید جنیدی جعفری فرزند محمد به ش ش ۴۴۳ متولد ۶۳- ۴- یاسر جنیدی جعفری فرزند محمد به ش ش ۲۳۸ متولد ۵۸ ۵- حامد جنیدی جعفری فرزند محمد به ش ش ۱۴۴۲ متولد ۵۹ —اینجانب با انجام تشریفاتی مقدماتی درخواست مزبور را یک مرتبه اگهی می‌نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه از متوفی دارا باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

م الف ۱۲۶۱ رئیس حوزه اول شورای حل اختلاف ورامین

۳۶۴

دادنامه

تاریخ ۹۶/۵/۱۵ کلاسه پرونده ۲۲۹/۳/۹۶ شماره دادنامه ---- خواهان حمید علی نژاد ادرس رباط کریم پاساژ قائم پ ۳۶ پوشاک احمدی خوانده ابراهیم نوروزی مجهول المکان خواسته مطالبه طلب یک فقره چک گردشکار پس از وصول وثبت پرونده به کلاسه فوق وجری تشریفات قانونی قاضی شورا ختم رسیدگی را اعلام و مبادرت به صدور رای می نماید

رای قاضی شورا

در خصوص دادخواست آقای حمید علی نژاد به طرفیت ابراهیم نوروزی به خواسته مطالبه وجه یک فقره چک به شماره ۹۰۱/۱۸۲۲۰۲۲۳ به مبلغ ۲۴ میلیون ریال به خسارت قانونی باتوجه به محتویات پرونده و فتوکپی چک صادره و گواهی عدم پرداخت بانک محکال علیه و باعنایت به نظریه مشورتی اعضای شورا به شرح صورتجلسه ۹۶/۵/۸ و نظر به ا ینکه خوانده علیرغم ابلاغ قانونی در جلسه رسیدگی شورا حاضر نشده و در مقابل دعوی خواهان دفاعی بعمل نیاورده لذا دعوی وارد تشخیص و مستندا به ماده ۱۱ قانون شورای حل ا ختلاف و ماده ۱۹۸ق ا د م حکم بر محکومیت خوانده به پرداخت ۲۴ میلیون ریال وجه چک فوق الذکر وهزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه در حق خواهان از تاریخ صدور چک الی یوم الوصول صادر واعلام می نماید رای صادره غیابی و ظرف بیست روز پس از از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر در دادگاه حقوقی رباط کریم می باشد

قاضی شعبه سوم شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم

۳۶۹

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۱۰۴۸ - هیات اول / موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در و احد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای محسن ظفر فرزند عیدی محمد به شماره شناسنامه ۲۲۹۲ صادره از جواد اباد در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۵۱۰۰۲/۲۶ متر مربع پلاک فرعی از ۲۴۳ اصلی واقع در قریه جعفراباد جنگل ورامین خریداری از مالک رسمی آقای سید عزیز محمدی و معصومه عالیدائی بالایی و نامه جهاد کشاورزی ورامین به شماره ۹۵/۲۲۰/۸۰۹۲۱ مورخه ۱۳۹۵/۵/۳۰ محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از ا خذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضائی تقدیم بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۸/۱۵تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۸/۳۰

م الف ۵۶۸ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررایینی

۱۵۹

اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک بهار

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

آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۲۶۰۰۷۰۰۰۸۴۸ مورخه۱۳۹۶/۰۷/۲۶ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بهار تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خانم زهری حسینی فرزند سید رحیم بشماره شناسنامه ۲۴۶۷ صادره از بهار در ششدانگ یک باب ساختمان به مساحت ۲۲۰/۲۰ متر مربع قسمتی ازپلاک ۱۳۹ اصلی واقع در بهار بخش چهار همدان خریداری ومع الواسطه از مالک رسمی آقای جعفر قاسملو محرز گردیده است . لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم مایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد .

م الف:۱۹۸۲ رئیس ثبت اسناد و املاک بهار –هادی یونسی عطوف

تاریخ انتشار اول : ۱۳۹۶/۰۸/۱۵ تاریخ انتشار نوبت دوم :۱۳۹۶/۰۸/۳۰

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۲۴۰۰۹۰۰۵۱۸۸ — ۹۶/۷/۴هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی بوشهرتصرفات مالکانه و بلا معارض متقاضی آقای علی خدادادی فرزند عباس به شماره شناسنامه۹۶۸صادره از دشتی به شماره ملی۳۵۴۹۴۴۷۶۴۷درششدانگ یک بابخانه به مساحت ۱۲۸ متر مربع ۸۲پلاک فرعی از ۱۸۹۹ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۸۹۹ اصلی واقع در بخش دو بوشهر خریداری از زهره حسن علی زاده خراسانی مالک رسمی محرز گردیده است . لذا به منظور اطلاع عمومی مراتب در دو نوبت به فاصله۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.م الف ۱۶۱۹

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۸/۱۵تاریخ انتشارنوبت دوم: ۹۶/۸/۳۰

سهراب خواجه -رئیس اداره ثبت اسنادواملاک شهرستان بوشهر

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۲۴۰۰۹۰۰ — ۹۶/۷/۱۷هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی بوشهرتصرفات مالکانه و بلا معارض متقاضی خانم صغری بزرگمهر فرزند هادی به شماره شناسنامه۱۱۵۶صادره از ابادان به شماره ملی۱۸۱۷۱۰۶۸۷۲ درششدانگ یک بابخانه به مساحت ۱۰۰ متر مربع پلاک ۳۹فرعی از ۲۰۳۲ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۲۰۳۲ اصلی واقع در بخش دو بوشهر خریداری از سهام سلحشور مالک رسمی محرز گردیده است . لذا به منظور اطلاع عمومی مراتب در دو نوبت به فاصله۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.م الف ۱۶۲۳

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۸/۱۵تاریخ انتشارنوبت دوم: ۹۶/۸/۳۰

سهراب خواجه -رئیس اداره ثبت اسنادواملاک شهرستان بوشهر

دادنامه

تاریخ ۹۶/۳/۲۷ کلاسه پرونده ۹۸/۳/۹۶ شماره دادنامه ۹۶-۲۲۷ خواهان حمید علی نژاد ادرس رباط کریم پاساژ قائم پ ۳۶ پوشاک احمدی خوانده خانم خسروی مجهول المکان خواسته مطالبه طلب چک ۰۱۵/۸۴۷۸۶۷ به مبلغ ۳۲۰۰۰۰۰۰ ریال به انضمام کلیه خسارات تاخیر تادیه وهزینه دادرسی گردشکار پس از وصول وثبت پرونده به کلاسه فوق وجری تشریفات قانونی قاضی شورا ختم رسیدگی را اعلام و مبادرت به صدور رای می نماید

رای قاضی شورا

در خصوص دادخواست آقای حمید علی نژاد به طرفیت حاتم خسروی به خواسته مطالبه ۳۲۰۰۰۰۰۰ ریال بابت یک فقره چک به عهده بانک انصار با احتساب هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور چک لغایت اجرای حکم و بدوا صدور قرار تامین خواسته باتوجه به مجموع محتویات پرونده و باتوجه به رونوشت چک ۰۱۵/۸۴۷۸۶۷ به مورخ ۹۴/۴/۳۰ و گواهی نامه عدم پرداخت و باعنایت به نظریه مشورتی اعضای شورا به شرح صورتجلسه ۹۶/۳/۲۱ دعوی خواهان را وارد تشخیص مستندا به مواد ۱۹۸-۵۱۵-۵۱۹ق ا د م و مواد ۳۱۱ قانون تجارت حکم بر محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۳۲۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل چک به انضمام خسارت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور چک لغایت اجرای حکم صادر واعلام می نماید رای صادره غیابی و ظرف بیست روز پس از از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر در دادگاه حقوقی رباط کریم می باشد

قاضی شعبه سوم شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم

۳۷۲

دادنامه

تاریخ ۹۶/۵/۳۰ کلاسه پرونده ۶۶/۲/۹۶ شماره دادنامه --- خواهان حمید علی نژاد ادرس رباط کریم پاساژ قائم پ ۳۶ پوشاک احمدی خوانده مجید علیزاده اینانلو مجهول المکان خواسته مطالبه وجه چک به مبلغ ۲۴۰۰۰۰۰۰ ریال و خسارات تاخیر تادیه وهزینه دادرسی گردشکار پس از وصول وثبت پرونده به کلاسه فوق وجری تشریفات قانونی قاضی شورا ختم رسیدگی را اعلام و مبادرت به صدور رای می نماید

رای قاضی شورا

در خصوص دعوی حمید علی نژاد به طرفیت خوانده مجید علیزاده اینانلو به خواسته مطالبه وجه یک فقره چک به شماره ۲۱۳/۳۲۷۴۵۱۰-۹۲/۸/۳۰ در عهده بانک توسعه تعاون شعبه نیر خ امام خمینی به مبلغ ۲۴۰۰۰۰۰۰ ریال و لحاظ افزایش خواسته مبنی بر خسارت تاخیر و تادیه از تاریخ برگشت لغایت وصول ان و هزینه دادرسی نظر به اینکه صدور گواهینامه عدم پرداخت از بانک محال علیه و به لحاظ کسری موجودی حکایت از استقرار دین به میزان خواسته و اشتغال ذمه خوانده و استحقاق خواهان در مطالبه وجه باتوجه به ذینفع بودن وی با انتقال چک به وی دارد و باتوجه به اینکه خوانده با وصف ابلاغ توسط نشر اگهی در روزنامه فرصت امروز در جلسه شورا حاضر نشده و لایحه ای ارسال نداشته اند و دلیلی بر برائت ذمه خویش به شورا ارائه و اقامه ننموده اند لهذاشورا دعوی خواهان را ثابت تشخیص و با اختیار حاصله از ماده ۱۱ قانون شورای حل اختلاف و به استناد مواد ۳۱۰-۳۱۳ قانون تجارت و با رعایت ماده ۱۹۸-۵۲۲ ق ا د م حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۲۴۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۱۲۰۷۵۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی بانضمام خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور گواهی عدم پرداخت لغایت یوم الوصول در حق خواهان صادر واعلام می نماید رای صادره غیابی و ظرف بیست روز پس از از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر در دادگاه حقوقی رباط کریم می باشد

قاضی شعبه دوم شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم

۳۷۰

دادنامه

تاریخ ۹۶/۵/۳۰ کلاسه پرونده ۷۷/۲/۹۶ خواهان حمید علی نژاد به ادرس رباط کریم پاساژ قائم پوشاک احمدی خوانده اقامعلی نوروزی مجهول المکان خواسته مطالبه وجه به مبلغ ۴۰۰۰۰۰۰۰ ریال بابت یک فقره چک با احتساب کلیه خسارات قانونی به انضمام تاخیر تادیه گردشکار خواهان دادخواستی به خواسته فوق به طرفیت خوانده تقدیم داشته که پس از ارجاع به این شعبه و ثبت و اجرای تشریفات قاضی شورا پس از مشورت با اعضا حوزه و اعلام ختم رسیدگی به شرح اتی با استعانت از خداوند منان مبادرت به صدور رای می نماید

رای قاضی شورا

در خصوص دعوی حمید علی نژاد به طرفیت اقامعلی نوروزی به خواسته مطالبه وجه یک فقره چک به شماره ۱۲۳/۲۵۴۸۹۹ - ۹۵/۱۲/۳۰ نزدبانک قض الحسنه رسالت به مبلغ ۴۰۰۰۰۰۰۰ ریال با عنایت به دادخواست تقدیمی از سوی خواهان و گواهی عدم پرداخت بانک محال علیه وبقای اصول مستندات مذکور دلالت ر استقرار دین به میزان خواسته بر عهده خوانده داشته وا ستحقاق خواهان در مطالبه وجه را دارد وباتوجه به مجهول المکان بودن خوانده و بر حسب درخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ ق ا د م مفاد دادخواست و وقت رسیدگی از طریق نشر در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار ابلاغ گردیده ولی خوانده در جلسه مورخ ۹۶/۵/۲۴ شورا حاضر نشده و لایحه ای ارسال نکرده و در قبال دعوی مطروحه دلیلی بر برائت خود اقامه و ارائه نکرده است لذاشورا با اختیار حاصل از ماده ۱۱ قانون شوراهای حل اختلاف و به استناد مواد ۳۱۲-۳۱۷۴ قانون تجارت و ماده ۱۹۸ ق ا د م دعوی خواهان راوارد و ثابت تشخیص داده و حکم بر محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۴۰۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور گواهی نامه عدم پرداخت ۹۶/۱/۱۴ لغایت یوم الوصول که در دایره اجرای احکام مدنی دادگستری محاسبه خواهد شد بانضمام هزینه دادرسی به مبلغ ۱۴۰۷۵۰۰ ریال بابت چک مورد ادعا در حق خواهان صاد رواعلام می نماید رای صادره غیابی می باشد و ظرف مهلت بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه و بعد ظرف همین مدت قابل اعتراض تجدیدنظر خواهی در محاکم حقوقی شهرستان رباط کریم می باشد

قاضی شعبه دوم شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم

۳۷۱

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۵۵۰۰۰۸۰۳ -۹۶/۳/۱۰ موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در و احد ثبتی حوزه ثبت ملک ملارد تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای رضا مرادی فرزند احمدعلی به شماره شناسنامه ۴۱ صادره از خنداب در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۱۱۴/۸۴ متر مربع پلاک ۱۴۶۵ فرعی از ۴۳ اصلی واقع در سراسیاب خ کاشانی خ طالقانی جنوبی ک هفتم پ ۵۶ که بصورت مع الواسطه از مالک رسمی مینا وفاطمه ثابتی پور و مکرم فیض فخبی ونجات و بهزاد و بهاره شهرت همگی حسن خریداری نموده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از ا خذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضائی تقدیم بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۸/۱۵تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۸/۳۰

م الف ۴۷۲۷ رئیس ثبت اسناد واملاک سید محمدرضا حسنی

۱۷۶

اگهی مزایده و فروش اموال منقول بار اول موضوع پرونده کلاسه ۹۶۰۷۰۶ شعبه اول اجرا

نظر به اینکه بموجب پرونده اجرائی فوق محکوم علیه شرکت هفت پیمان گچساران به مدیریت مدیر عاملی کورش بخشایشی محکوم به پرداخت مبلغ ۱۱۶۴۴۳۷۳۲ ریال در حق محکوم له حمدالله برازش و مبلغ ۴۶۷۴۹۸۴ ریال نیم عشر اجرائیه که از اموال محکوم علیه یک دستگاه کانکس پنل شرکت ماموت به ابعاد ۳*۶ بعنوان مال معرفی گردید که توسط کارشناس ارزیابی و قیمت ۱۵۲۰۰۰۰۰ ریال و در قبال بدهی محکوم علیه معرفی توقیف و در تاریخ ۹۶/۹/۱۲ ساعت ۱۰ صبح در دفتر دادگاه به فروش می رسید که بیشترین قیمت را پیشنهاد نماید متقاضیان پنج روز قبل از تاریخ فوق الذکر می توانند کانکس را در پتروشیمی دهدشت واقع در جاده صحرای کلاچو مشاهده نمایند

رئیس شعبه دوم اجرای احکام مدنی دادگستری دهدشت

۳۷۹

اخبار

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان خبرداد

صدور اولین پروانه بهره برداری صنعت پیشرفته در استان

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز- اولین پروانه بهره برداری صنعت، پیشرفته در استان هرمزگان صادر شد. به گزارش روابط عمومی سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان ، خلیل قاسمی با اعلام این خبر افزود: شرکت پتروصنعت گامرون، تولیدکننده محصولات شیمیایی فرمالین ، هگزامین و رزین اوره فرمالدئید متیله توانست با دانش فنی، تحقیق و توسعه به احیاء کاتولیست نقره با خلوص بالا دست پیدا کند. رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان افزود: فرآیند و ماشین آلات با دانش فنی، نوآوری خلاقیت و نیروی انسانی متخصص سهم قابل توجهی در ایجاد و توسعه صنایع پیشرفته خواهند داشت. وی ارزش افزوده بالا را از ویژگی های بارز این صنایع دانست و تصریح کرد: شرکت پتروصنعت گامرون به عنوان اولین واحد صنعتی استان موفق به دریافت پروانه بهره برداری صنایع پیشرفته در زمینه احیای کاتولیست نقره شده است. قاسمی ظرفیت سالیانه تولید این محصول توسط این شرکت را ۵،۶ تن اعلام کرد و افزود: این شرکت تنها در زمینه فعالیت احیای کاتولیست نقره توانست ۲۰ نفر اشتغالزایی ایجاد نماید.

پایداری انتقال گاز با ایمن سازی لوله گاز و راه‌های دسترسی به خطوط لوله علی‌آباد/ شاهرود و کلاله/ مراوه تپه

ساری - دهقان - با ایمن سازی لوله گاز و راه های دسترسی به خطوط لوله ۱۶ اینچ علی آباد/ شاهرود و ۱۲ اینچ کلاله/ مراوه تپه پایداری انتقال گاز در این مناطق انجام شد. به گزارش خبرنگار مازندران، رسول داوودی نژاد با اعلام این خبر اظهار کرد: در پی بارندگی های مکرر و جاری شدن سیل در رودخانه های محدوده استان گلستان که باعث تخریب برخی از ابنیه ها، مسیر خطوط لوله و نمایان شدن لوله گاز در مسیر خط ۱۶ اینچ علی آباد/ شاهرود و ۱۲ اینچ کلاله/ مراوه تپه شد ایمن سازی انجام شد. مدیر منطقه ۹ عملیات انتقال گاز بیان کرد: با استفاده از امکانات شرکتی و خدمات بخش خصوصی نسبت به ایمن سازی لوله، تاسیسات بین راهی و بازسازی مسیر خط به روش های گونی چینی، گابیون، نصب لوله های هدایت آب، مخلوط ریزی مسیر خط و ترمیم پوشش عایقی آسیب دیده در سه نقطه از مسیر خط ۱۶ اینچ علی آباد/ شاهرود و ۴ نقطه از مسیر خط ۱۲ اینچ کلاله / مراوه تپه اقدام شد.

شهادت دانش‌آموخته دانشگاه آزاد اسلامی شاهرود در نبرد با تکفیری‌ها

شاهرود - حسین بابامحمدی- یکی از دانش‌آموختگان دانشگاه آزاد اسلامی شاهرود در درگیری با تروریست‌های تکفیری به مقام شامخ شهادت رسید. مدیر روابط عمومی دانشگاه آزاد اسلامی شاهرود درگفتگو باخبرنگارما گفت: مرتضی عبداللهی از دانش‌آموختگان رشته مهندسی عمران این دانشگاه در نبرد با تروریست‌های تکفیری و در منطقه دیرالزور سوریه به مقام شهادت نائل آمد. سید امیررضا حسینی نژاد با عرض تسلیت این واقعه جانسوز به پیشگاه امام زمان(عج)، مقام عظمای ولایت حضرت آیت‌الله خامنه‌ای و دانشگاهیان و خانواده این شهید والامقام افزود: شهید عبداللهی از بسیجیان مؤمن و عضو هیات دانشجویی مذهبی عشاق المهدی (عج) این دانشگاه بود و همیشه در صف اول برنامه‌های معنوی بود. وی اظهار کرد: مراسم تشییع پیکر این مرحوم در روز شهادت امام رضا (ع) یعنی یکشنبه ۲۸ آبان ۹۶ در تهران از مسجد جامع صفا، میدان امام حسین (ع)، خیابان شهید مدنی، ساعت ۸ صبح برگزار می‌شود. حسینی نژاد گفت: کم نیستند عزیزانی از بین دانشجویان که همه‌روزه در جبهه‌های نبرد علیه تکفیری‌های ظالم حضور می‌یابند و بی‌ریا و با اخلاص جان خود را درراه زنده نگه‌داشتن اسلام و پاسداری از سرزمین‌های اسلامی فدا می‌کنند.

آبرسانی اکیپ اعزامی شرکت آبفار گلستان به مناطق زلزله زده غرب کشور

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- مسلم محمدی معاون بهره برداری شرکت آبفار گلستان از آبرسانی اکیپ اعزامی این شرکت به مناطق زلزله زده غرب کشور خبر داد.به گزارش روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آبفار گلستان معاون بهره برداری این شرکت با اعلام این خبر افزود : در پی وقوع زلزله به بزرگی ۷،۳ ریشتر در غرب کشور و خسارت های ایجاد شده در تاسیسات آب آن مناطق ، این شرکت با اعزام ۲ دستگاه تانکر آبرسانی سیار به حجم ۱۵ و ۱۱ هزار لیتری و یک خودروی ازمایشگاه سیار در مناطق زلزله زده در حال خدمت رسانی می باشندوی افزود: اکیپ حاضر از اوایل آبان ماه تا شب گذشته در مرز مهران در حال خدمت رسانی به زائرین اربعین حسینی بودند که با هماهنگی مدیر کل بحران شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور و مدیرعامل شرکت آبفار گلستان به منطقه اعزام گردیدند لازم به ذکر است اکیپ اعزامی این شرکت اولین اکیپ تانکرهای سیار آبرسانی مستقر شده در منطقه حادثه دیده می باشد.

بازدید دکتر آرامی و هیات همراه از پروژه مجتمع بندری نگین و بندر تجاری گناوه

بوشهر- خبرنگار فرصت امروز: دکتر آرامی، عضوهیات عامل و معاون برنامه ریزی و توسعه منابع سازمان بنادر و دریانوردی از مجتمع بندری نگین و بندر تجاری گناوه بازدید کرد. به گزارش روابط عمومی، در حاشیه سفر دکتر آرامی عضو هیات عامل و معاون برنامه‌ریزی و توسعه منابع سازمان بنادر و دریانوردی و هیات همراه به بندر بوشهر، وی از پروژه مجتمع بندری نگین و میزان پیشرفت آن بازدید کرد. دکتر منصور آرامی همچنین در سفر به بندر تجاری گناوه از پایانه مسافری، کانال دسترسی، برج کنترل و مراقبت دریایی و ساختمان اداری اداره بندر و دریانوردی گناوه بازدید کرد و در جلسه ایی با حضور فرماندار این شهرستان شرکت نمود.

معرفی برترین بانوان پینگ‌پنگ‌باز سمنانی در رقابت‌های استانی

سمنان - بابامحمدی - سرپرست سازمان فرهنگی ،اجتماعی و ورزشی شهرداری سمنان از برگزاری مسابقات استانی پینگ پنگ بانوان در سمنان خبر داد . جواد نجاریانی اظهار داشت: این مسابقات در خانه پینگ پنگ شهرستان سمنان در رده جوانان و نوجوانان برگزار شد . وی افزود : در رده نوجوانان تهمینه شهرستانکی ، محدثه سعدالدین ، نگین زرگران از تیم شهرداری سمنان به ترتیب مقام های اول تا سوم این دوره از رقابت ها را از آن خود کردند . همچنین در رده نوجوانان بهاره نوری از شاهرود مقام اول را کسب کرد ،مرینا بختیاری از تیم شهرداری سمنان بر سکوی دوم ایستاد و فاطمه خراباطی از تیم شهرداری سمنان به مقام سوم دست یافت .

پنجمین جلسه اتاق فکر ، کمیته مدیریت بحران و پدافند غیر عامل

ایلام- خبرنگار فرصت امروز- با حضور دکتر احمد کرمی و شریفی به ترتیب مدیر کل دفتر مدیریت بحران و پدافند غیر عامل استانداری ایلام پنجمین جلسه اتاق فکر ، کمیته مدیریت بحران و پدافند غیر عامل در شرکت توزیع برق استان ایلام برگزار گردید. مهندس شیرخانی ضمن عرض خوش آمد گویی با بیان خدمات شبانه روزی نیروهای خود در سطح استان و ساختار شبکه های توزیع برق و در معرض بودن آنها با آسیب های و بلایای طبیعی که گاه زمینه را برای رخداد بحران ایجاد می نمایند به جایگاه واهمیت مدیریت بحران و نقش آن در صنعت برق پرداخت. در ادامه دکتر شریفی به بیان موضوعات حوزه خود و آموزش های مردمی که بایستی بصورت مستمر و انسجام بخش انجام گیرد اشاره نمودند. همچنین دکترکرمی با توصیف مثبت بودن عملکرد شرکت توزیع که کاملا برای همگان محسوس و قابل رویت است اشاراتی داشتند و با توجه به اهمیت وجود برق و زیر ساختی بودن این انرژی مهم لازم است تیمهایی بعنوان اکیپ های واکنش سریع در شرایط بحران و با تمرین و مانورهای مرتبط در شرکت تشکیل گردد.

برگزاری جشنواره ۲۰۰۰ شرکت مخابرات دراستان مرکزی

اراک -مینورستمی- جشنواره ۲۰۰۰ مخابرات منطقه مرکزی باهدف کاهش لاوصولی تلفن ثابت و تشویق مشترکین به پرداخت غیر حضوری و به موقع قبوض آغاز شد. دراین جشنواره که ازمرداد ماه سال جاری شروع شده وتا پایان سال ادامه خواهد داشت، یک دستگاه پژو۲۰۶ ودهها گوشی هوشمند به مشترکینی که تابیستم هرماه نسبت به پرداخت بدهی خود نمایند به قید قرعه اهدا خواهدشد.

اهدای خون و کمک نقتی‌ها به هموطنان زلزله زده کرمانشاه

اهواز - خبرنگار فرصت امروز- بدنبال اعلام نیاز فوری سازمان انتقال خون کشور به کلیه گروه های خونی جهت مجروحان حادثه زلزله استان کرمانشاه ، پرسنل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان در این عمل انسان دوستانه مشارکت کردند . تعدادی از نیروهای اداره حراست این شرکت با حضور در پایگاه انتقال خون شهرستان ، خون خود را جهت کمک به مجروحان حادثه زلزله استان کرمانشاه اهداء کردند . در اقدامی نوع دوستانه دیگری توسط پرسنل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان ، ایستگاه جمع آوری کمک های پرسنل این شرکت راه اندازی و تعداد زیادی از اقلام غیرنقدی و همچنین وجوه نقدی اهدایی پرسنل نوع دوست این شرکت جهت هموطنان آسیب دیده از زلزله استان کرمانشاه جمع آوری تا پس از تجمیع با کمک های سایر سازمان ها به استان کرمانشاه ارسال شوند .

به منظور بررسی وضعیت شبکه برق غرب صورت گرفت

بازدید مهندس آرش کردی مدیرعامل شرکت توانیر و هیات همراه از مناطق زلزله زده در استان کرمانشاه

کرمانشاه دشتی - به گزارش روابط عمومی شرکت برق منطقه ای غرب، مهندس آرش کردی مدیرعامل شرکت توانیر به همراه آقای قاسمی مدیرکل روابط عمومی و امور بین الملل شرکت توانیر و هیات همراه به منظور بررسی وضعیت شبکه برق غرب از مناطق زلزله زده شهرستان سرپل ذهاب در استان کرمانشاه بازدید کردند. گفتنی است مهندس کردی و هیات همراه از پست های ۲۳۰ و ۶۳ کیلوولت سرپل ذهاب بازدید کردند و مهندس چهل امیرانی مدیرعامل این شرکت، گزارشی از اقدامات صورت گرفته توسط مهندسین و کارشناسان در جهت عادی سازی شرایط بحرانی شبکه را برای ایشان تشریح کرد. در ادامه مهندس کردی ضمن ابراز خرسندی از روند عادی سازی شرایط شبکه، دستورات لازم به مدیرعامل و گروه های تعمیراتی را صادر و بر تسریع در عادی سازی شرایط شبکه تا وصل شدن کامل برق شهر تأکید کرد و افزود: دیزل ژنراتورهایی که از استان های همجوار به این شهرستان آورده شده اند در اسرع وقت در مناطق اولویت دار و حساس نظیر بیمارستان ها و درمانگاه ها و... جهت ارائه هرچه بهتر خدمت به مردم آسیب دیده مستقر گردند. در ادامه این بازدید مهندس کردی به همراه آقای قاسمی در جمع مردم آسیب دیده حاضر شدند و ضمن گوش دادن به درد و دل آنان، با آنها ابراز همدردی نمودند. شایان ذکر است جهت رفاه حال مردم و تسریع در برق رسانی، مقرر شده است که یک پست سیار ۶۳ کیلوولت در محل پست آسیب دیده مستقر گردد. لازم به یادآوری است در اثر شدت این زلزله، ساختمان پست ۶۳ کیلوولت سرپل ذهاب و ساختمان شرکت توزیع نیروی برق این شهرستان دچار خسارت های شدیدی شده اند.

به همت شورای عالی بانوان اتاق بازرگانی اصفهان

سمینارهای مشاهده و تحلیل فیلم با رویکرد اقتصادی و تجاری برگزار می شود

اصفهان –قاسم اسد- سلسله سمینارهای مشاهده و تحلیل فیلم با رویکرد اقتصادی و تجاری به همت شورای عالی بانوان اتاق بازرگانی اصفهان و با همکاری مرکز آموزش بازرگانی استان برگزار می شود . زهرا اخوان نسب رییس شورای عالی بانوان اتاق بازرگانی اصفهان با اعلام این خبر گفت:سینما به عنوان یک رسانه اثرگذار همواره شناخته می شود و شورای عالی با همکاری مرکز آموزش بازرگانی تلاش می کند که از این بازار اثرگذار برای انتقال مفاهیم کسب و کار و راه های مقابله با مشکلات کسب و کار به بانوان فعال اقتصادی استفاده بهینه کند. وی با اشاره به مشکلات بانوان فعالان اقتصادی گفت:برای حضور فعال تر در عرصه اقتصادی باید توانایی آنان در زمینه های مختلف تقویت شود. علی میرجمالی مدیر مرکز آموزش بازرگانی اصفهان در این جلسه گفت:رویکرد جدید آموزش کسب و کار و راه های مقابله با آن از طریق فیلم های تخصصی سینمایی می تواند تاثیر گذار باشد. وی تصریح کرد:نخستین فیلم ارایه شده در این مراسم سخنرانی پادشاه است **The king's Speech** یک فیلم درام تاریخی محصول ۲۰۱۰ بریتانیا به کارگردانی تام هوپر بر پایه فیلم‌نامه دیوید سایدلر است. این فیلم برنده جایزه برگزیده تماشاگران در جشنواره فیلم تورنتو ۲۰۱۰ شده است. این فیلم در سال ۲۰۱۱ در هشتاد و سومین دوره جوایز اسکار برنده جایزه بهترین فیلم، بهترین کارگردانی، بهترین بازیگر نقش اول مرد و بهترین فیلم‌نامه اوریژینال شد. وی تصریح کرد: این فیلم درباره بخشی از زندگی جرج ششم، پادشاه بریتانیا و پدر الیزابت دوم ملکه فعلی این کشور است که دچار لکنت زبان بود.

با ساخت محل استقرار و نصب دو دستگاه حفاری

کار برپایی دکل های حفاری ۹۳ و ۹۴ فتح در موقعیت عملیاتی رگ سفید - ۲ آغاز شد

اهواز - شبنم قجاوند - کار برپایی دستگاه های حفاری ۹۳ و ۹۴ فتح در موقعیت عملیاتی چاه ۱۴۷ رگ سفید – ۲ بر روی لوکیشن های **A** و **C** از بامداد روز جمعه آغاز شد . به نقل از ستاد راهبری مهار فوران چاه در این شرکت، گروه های عملیاتی، فنی و مهندسی و پشتیبانی شرکت های ملی مناطق نفتخیز جنوب و ملی حفاری در تلاشی بی وقفه و هماهنگ موفق شدند کار ساخت محل استقرار و نصب دو دکل حفاری (لوکیشن) را در کوتاهترین زمان ممکن به اتمام برسانند . احداث این محل ها به روال معمول چند ماه به طول می انجامد اما با وجود کوهستانی بودن منطقه، سختی زمین و گرمای محیط به لحاظ نزدیک بودن به آتش چاه در حال فوران این کار در کمتر از ۲۰ روز محقق شد . براساس برنامه ریزی و جدول زمانبندی در چارچوب کارشناسی و مهندسی، همزمان با ساخت این محل ها، تجهیزات دستگاه حفاری سنگین ۹۳ و ۹۴ نیز به همت تیم‌های تخصصی جابجایی ترابری سنگین ملی حفاری در حال انتقال به منطقه است و کار نصب و برپایی دکل ها جلوتر از برنامه شروع شده است . این دستگاه ها برای حفر دو حلقه چاه امدادی تدارک دیده شده تا همزمان با تلاش برای بستن و ایمن سازی چاه از دهانه آن به روش (**TOP KILL**) که در اصطلاح به کشتن چاه موسوم است ، بستن چاه از عمق و ورود به لوله جداری یا (**BOTTOM KILL**) نیز اجرا و فوران چاه کنترل گردد . این در حالی است که با کاربست دستگاه های آتی واگن و راه اندازی سیستم کولینگ و آب افشان ها مهار گران به عملیات پاکسازی و خارج کردن باقیمانده تجهیزات و سازه دکل ۹۵ فتح از کانون آتش شتاب بخشیده‌اند . تعریض راه های دسترسی، اتخاذ تدابیر لازم در زمینه تردد به محل در صورت بارندگی، پیشبرد مراحل اجرایی احداث استخر دوم به ظرفیت ۷۰ هزار بشکه برای پشتیبانی از عملیات و شبکه های لازم آب در کنار برپایی اردوگاه های دکل های ۹۳ و ۹۴ فتح، ایجاد توقفگاه ها، بسیج امکانات آتش نشانی و خدمات ایمنی و فوریت های پزشکی از دیگر اقدامات به عمل آمده در راستای برنامه های مهار و کنترل چاه ۱۴۷ رگ سفید می باشد . در ابعاد پشتیبانی و تدارکات تامین نیازهای مهارگران و نیروهای مستقر در منطقه از نظر رفاهی، بهداشت و درمان و حمل و نقل سبک و سنگین و حضور موثر افسران و کارشناسان **HSE** در موقعیت عملیات در راستای نظارت بر رعایت مقررات ایمنی و حفظ سلامت مهارگران از نکات قابل توجه در عملیات میدانی در منطقه است . رصد لحظه به لحظه پیشرفت عملیات، جلسات مستمر روزانه ستاد راهبری مهار فوران و حضور مستمر و همراهی گام به گام مدیران عامل شرکت های ملی حفاری ایران و ملی مناطق نفتخیز جنوب در منطقه رگ سفید از مواردی است که در پیشبرد برنامه ها و شتاب بخشیدن به اجرای عملیات بسیار تاثیر گذار بوده است.

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی :

اعزام اکیپ‌های عملیاتی شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی به کرمانشاه

ارومیه- خبرنگار فرصت امروز - در راستای کمک به هموطنان زلزله زده در غرب کشور و نیاز مبرم به برقراری انرژیهای زیرساختی از جمله برق و لزوم تعمیرات بر روی تاسیسات آسیب دیده توزیع برق در استان کرمانشاه ، ۱۶اکیپ ۴ نفره بهمراه کلیه تجهیزات مورد نیاز ، یک دستگاه جرثقیل و بالابر،۶خودروی اکیپ عملیات راهی مناطق آسیب دیده شدند. حسن بکلو در این مراسم گفت: کمک به هموطنان آسیب دیده وظیفه دینی و شغلی ماست و انتظار میرود کلیه همکاران با تمام قوا و امکانات، شبانه روزی در حل مشکل برق رسانی به مناطق بی برق از هیچ تلاش و کوششی دریغ ننمایند.

۷۰درصد مصرف اینترنت در استان گلستان مربوط به پیام رسان ها وشبکه های اجتماعی است

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- مدیر مخابرات منطقه گلستان گفت: طبق آمار موجود در خصوص استفاده از اینترنت ، بیش از ۷۰ درصد مصرف اینترنت در استان گلستان مربوط به پیام رسان‌ها وشبکه‌های اجتماعی است که آمار خوبی نمی باشد وباید با ایجاد محتوا ی مناسب ،جامعه به استفاده درست از اینترنت سوق داده شود .غلامعلی شهمرادی در نشست شورای اداری شهرستان بندرگز اظهار داشت: متاسفانه فرهنگ استفاده صحیح از اینترنت در بین کاربران کشور مان وجود ندارد وبخش اعظمی از وقت وهزینه آنها به وب گردی های بی حاصل اختصاص می یابد .وی با اشاره به ضرورت ارائه محتوای خوب وجذاب در اینترنت برای رده های سنی مختلف گفت : شرکت مخابرات از نظر ایجاد بستر مناسب در جهت ارائه سرعت وکیفیت بالا پیشگام می باشد وسایر دستگاههای متولی امور فرهنگی کشور نیز باید در زمینه تولید محتواهای مناسب همکاری لازم را داشته باشند .شهمرادی همچنین گفت : مخابرات استان برای ارائه سرویس های جدید تمهیدات لازم در نظر گرفته است، برای بالا بردن سرعت ، مسیرهای سیم مسی ازمخابرات منازل همانند ادارات وسازمانها تبدیل به فیبر نوری می شود ، بنابراین ارائه هر محتوایی با هر پهنای باندی امکان پذیر می گردد. شهمرادی توسعه شبکه دولت را از پروژه های مهم مخابرات عنوان کرد وافزود : با اجرای این پروژه کلیه ارگانها ودستگاهها وسازمانها می توانند در پوشش یک شبکه واحد وبا امنیت بالا قرار گیرند.حتی دهیارها وشوراهای حل اختلاف نیز به این شبکه متصل می گردند وی این پروژه را پروژه ای ملی اعلام کرد که که با عقد قرارداد نهاد ریاست جمهوری با مخابرات در حال اجرا می باشد.مدیر مخابرات استان افزود : طبق آمار موجود یک میلیون وسیصد هزار سیم کارت همراه اول در سطح استان وجود دارد و با احتساب بقیه اپراتورهای فعال مجموعا بیش از دو میلیون سیم کارت تلفن همراه در اختیار مردم استان می باشد .وی افزود:مخابرات گلستان ۶۰۰ هزار مشترک تلفن ثابت فعال دارد وهمه روستاهای استان ارتباط تلفنی دارند. وی ادامه داد:طبق برنامه ریزی های انجام شده توسط وزارت ارتباطات وفناوری اطلاعات تمام روستاهای استان تحت پوشش اینترنت قرار خواهند گرفت وبا توجه به زیر ساختهایی که در حوزه شهرستان بندرگز وجود دارد این شهرستان جزء رتبه های اول تا سوم استان می باشد .وی بحث وصول مطالبات مخابرات را یکی از معضلات این سازمان عنوان کرد وافزود : شرکت مخابرات در حال حاضر مطالبات قابل توجهی از مشترکین اعم از خانگی واداری دارد وانتظار است همکاری لازم جهت وصول مطالبات از طرف مشترکین عزیز استان صورت پذیرد که امر سرمایه گذاری وتوسعه زیرساخت های ارتباطی استان با قوت بیشتر صورت پذیرد .مدیر مخابرات منطقه گلستان یکی از چالش های پوشش مناسب برای بحث اینترنت وموبایل را مشکلات ناشی از عدم استقرار دکلهای ارسال امواج دانست وگفت: شایعات مربوط به زیانبار بودن امواج در سطح جامعه از موانع اصلی حل مشکل پوشش کامل امواج می باشد .گفتنی است جلسه شورای اداری شهرستان بندرگز با حضور علی اصغر میرزائی فرماندار، مهندس غلامعلی شهمرادی مدیرمخابرات منطقه گلستان وسایر رؤسای ادارات این شهرستان در محل فرمانداری بندرگز برگزار شد.

شهردار رشت خبر داد

نگاه دولت در پیشاهنگ شدن گیلان در حوزه صنعت گردشگری

رشت- زینب قلیپور- دکتر مسعود نصرتی رونق صنعت گردشگری را تنها راه رهایی کشور از بحرانهای اقتصادی و اشتغال عنوان کرد و اذعان داشت: کشور ایران و بالطبع آن استان گیلان از ظرفیت های بسیار بالایی در حوزه گردشگری برخوردار است. شهردار رشت، گیلان را یکی از استانهای شاخص در حوزه گردشگری کشور خواند و تصریح کرد: شهر مقدس مشهد به عنوان یک شهر مذهبی سالیانه پذیرای ۲۰ میلیون گردشگر است و این در حالی است که در طول یک سال ۳۶ میلیون نفر گردشگر وارد استان گیلان می شوند که این در نوع خود ظرفیتی بسیار بی نظیر است. وی با اشاره به نگاه دولت در پیشاهنگ شدن گیلان در حوزه صنعت گردشگری افزود: دولت توقع بسیار زیادی از گیلان در حل بخش عظیمی از مشکلات کشور دارد.دکتر نصرتی ضمن قدردانی از حضور شخصیت های تاثیرگذار در جلسه فوق یادآور شد: با توجه به آثار بی نظیر استان باید شرایط به گونه ای فراهم شود تا این ۳۶ میلیون نفر گردشگر از آثار ی چون موزه میراث روستایی منطقه سراوان که نمونه ۳ هکتاری در شهر کیتو پایتخت اکوادور وجود دارد و از شهرت جهانی برخوردار است دیدن نمایند .شهردار رشت با تاکید بر ثبت شهر رشت به عنوان یکی از شهرهای تالابی دنیا به واسطه وجود تالاب عینک خاطرنشان کرد: برای ثبت جهانی این شهر به عنوان یکی از شهرهای تالابی دنیا و جذب سرمایه گذار باید زیرساخت های مورد نیاز آن را فراهم کنیم.وی گفت: با توجه به تعرفه رشت در حوزه بین الملل ضروری است تا بستر لازم برای جذب سرمایه گذار داخلی و خارجی در این شهر را فراهم کنیم. جبار کوچکی نژاد در این نشست نیز با اشاره به موفقیت شهر رشت در یونسکو اذعان داشت: تعامل شهرداری با اتاق بازرگانی در بخشهای اقتصادی و گردشگری می تواند در برند سازی بیش از پیش شهر رشت نقش بسزایی داشته باشد.نماینده مردم رشت در خانه ملت و رئیس فراکسیون گردشگری مجلس با تاکید بر وجود نمایشگاههای توانمندی شهرها در کشورهای متعدد تصریح کرد: وجود غرفه و حضور شهر رشت به عنوان شهر خلاق خوراک در این نمایشگاهها علاوه بر معرفی این شهر باعث جذب گردشگران و سرمایه گذاران خواهد شد.وی در ادامه با تاکید بر ضرورت معرفی شهر رشت در مجامع بین المللی گفت: اتاق بازرگانی کشور با استفاده از ظرفیت ها و امکانات و نیز با انعقاد تفاهم نامه با شهرداری می تواند در این راستا گامهای مثبتی بردارد. راه اندازی میز کار شهرداری با اتاق بازرگانی ایرانمحمدحسن عاقل منش با اشاره به مقصد شدن شهر رشت به عنوان یک شهر گردشگری اذعان داشت: با راه اندازی میز همکاری و انعقاد تفاهم نامه با اتاق بازرگانی می توان به موفقیت های چشمگیری در جذب سرمایه گذار، گردشگر و توسعه اقتصادی در این شهر رسید.دبیر کل گردشگری اتاق بازرگانی ایران نیز در این نشست با اشاره به ظرفیت بسیار زیاد گیلان و شهر رشت در حوزه گردشگری اذعان داشت: باتوجه به اینکه استان گیلان بخشی از نوار ساحلی کشور به خود اختصاص داده است اما متاسفانه آنچنان که باید نتوانسته در حوزه گردشگری ساحلی موفق شود.مهندس شیرین کلام تصریح کرد: کشور ترکیه با تعاملی درون سازمانی خود توانسته درآمدهای بسیار زیادی در حوزه گردشگری ساحلی کسب نماید.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| سه‌شنبه | ۳۰ آبان ۱۳۹۶ | شماره ۹۳۴ | 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

استراتژی خلاقانه روابط عمومی با افزایش نرخ حضور دانش آموزان

شاید اسم برند ویرل‌پول whirlpool را شنیده باشید؛ برندی آمریکایی که با یک استراتژی خلاقانه روابط عمومی نرخ حضور دانش آموزان در مدارس را افزایش داد.

به گزارش ibazaryabi ، در آگوست سال ۲۰۱۶ این برند اعلام کرد راهی برای کودکانی که به‌طور مستمر در کلاس‌های غیبت می‌کنند، پیدا کرده است؛دادن ماشین‌های لباسشویی به مدارس. آنها در تحقیقی به این نتیجه رسیده بودند که با دادن ماشین لباسشویی به ۱۷ مدرسه در میسوری و کالیفرنیا تا ۹۰درصد نرخ حضور دانش‌آموزان افزایش پیدا کرده است. آنها پس از این اعلام کردند که قصد افزایش این برنامه به ۶۰ مدرسه تا آگوست ۲۰۱۷ را دارند.

مدیر برند این برند آمریکایی، جنیفر تایبی، اعلام کرده که « باید گفت بهترین جنبه این برنامه این است که می‌بینیم بچه‌ها چطور با داشتن لباس‌های تمیز علاقه بیشتری به یادگیری از خود نشان می‌دهند. خوشحالیم که توانستیم با هدیه کردن یک دستگاه لباسشویی و یک خشک کن، لباس‌های تمیزی به آنها ببخشیم و باعث شویم که احساس بهتری نسبت به خودشان داشته باشند.»

غیبت در هر مدرسه‌ای و بر هر دانش‌آموزی به دلایل مختلف طبیعی است، اما مسئله‌ای که کمتر به آن پرداخته می‌شود، عدم حضور شاگردان در مدارس به دلیل فقر مالی و نداشتن لباس تمیز و در نتیجه داشتن احساس بد نسبت به خودشان است.

طبق نظر دانشگاه کالیفرنیا با اجرای این برنامه برای افزایش حضور دانش آموزان دو دلیل را می‌توان برشمرد:

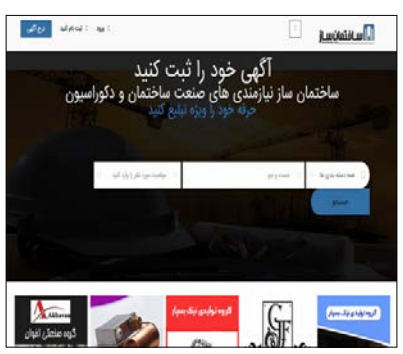
- داشتن لباس‌ها تمیز توسط دانش‌آموزان که این‌گونه احساس بهتری نسبت به خود دارند.
- از طرف دیگر می‌بینند و می‌فهمند که جامعه بزرگ‌تری از مردم به فکر تحصیل، تعلیم و ... آنها هستند.

البته اجرای این برنامه لزوما موجب افزایش نرخ حضور دانش آموزان تا ۱۰۰درصد نشده که امری طبیعی است، اما نکته جالب اینکه این برند موافقت خود برای گسترش این برنامه به سراسر ایالت‌های آمریکا اعلام کرده است. حتی در این بین دولت‌های دیگر هم تقاضای گسترش آن به کشورهای متبوع خودشان را مطرح کرده‌اند و این برند هم موافقت کرده است.

معرفی استارت‌آپ

نیازمندی‌های ساختمان و دکوراسیون داخلی

نام استارت‌آپ: ساختمان‌ساز
وب سایت: sakhtemansaz. com
سال تأسیس: ۱۳۹۳
موضوع: نیازمندی‌های ساختمان و دکوراسیون داخلی
توضیح بیشتر:
سایت ساختمان‌ساز، نیازمندی‌های صنعت ساختمان، تبلیغات ساختمانی رایگان، آگهی ساختمان، نیازمندی‌های ساختمان، طراحی دکوراسیون داخلی، نمایشگاه صنعت ساختمان، اخبار ساختمان.



تبلیغات خلاق

برای مطالعه ۸۳۷ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: ۳۳ ساله‌ام و قصد راه‌اندازی یک کسب‌وکار را دارم، اما نمی‌دانم چه کاری را باید شروع کنم. لطفا راهنمایی فرمایید.

نقطه شروع کسب‌وکار

پاسخ کارشناس: همه ما آدم‌ها برای یک رسالتی به دنیا آمده‌ایم، اما تنها تعداد اندکی از افراد به خود و نیازهای‌شان فکر می‌کنند، به همین دلیل همیشه تعداد کمی از افراد موفق می‌شوند.

شما طبعا دارای یک استعداد و علاقه هستید و در ۳۳ سال زندگی متوجه استعداد خود و علاقه‌تان در زمینه کسب‌وکار شده‌اید. بهترین شیوه آن است که به دنبال استعداد و علاقه‌تان بروید. برخی از افراد به دنبال پول‌سازی هستند، اما چون کسب‌وکار آنها با استعداد و علاقه آنها همخوان نیست موفق نمی‌شوند. شما باید کاری را شروع کنید که وقتی آن را انجام می‌دهید احساس لذت کنید و لبخند بزنید. اگر با انجام آن کار خسته می‌شوید، نشان می‌دهد آن کار رضایت درونی شما را اقناع نمی‌کند. ادیسون می‌گفت من کار نمی‌کنم من تفریح می‌کنم. اگر کسب‌وکار تو به منزله تفریح و استراحت تلقی شد شک نکن در کوتاه‌ترین زمان ممکن به موفقیت می‌رسد. پس از اینکه به استعداد و علاقه‌ات در کار پی بردی لازم است برای خود هدف‌گذاری کنی. هدف تو از راه‌اندازی کار چیست؟ و سپس براساس آن هدف برنامه‌ریزی و کارهای‌تان را به تکه‌های خیلی کوچک تقسیم کنید و براساس قانون مرکب که انیشتین نیز به آن اشاره می‌کند ذره ذره به سوی موفقیت گام بردارید.

بنابراین قبل از راه‌اندازی با خود خلوت کنید و حرف بزنید و علاقه درونی‌تان را پیدا کنید. آن گاه می‌توانید روی استعداد و علاقه‌تان سرمایه‌گذاری کنید و به سوی کسب‌وکاری موفق پیش بروید.

مدرسه مدیریت

چگونه یک پروپوزال کاری بنویسیم؟

نخستین قدم دانستن معنی لغوی پروپوزال (Proposal) است؛« طرح پیشنهادی» و قدم بعدی کاربرد آن؛ به منظور معرفی پروژه خود یا دامنه فعالیت خود، گاهی لازم است که شرحی از آن را در اختیار کارفرما قرار دهید. در واقع توضیحی از امکانات و اختیارات خود.

به گزارش هورموند، در نگارش پروپزال سطح دانش مخاطبان و نیز موقعیت آنان باید در نظر گرفته شود. اگر مخاطب پروپوزال دارای دانش فنی کافی نیست، باید همراه در ابتدای آن یک مقدمه اجرایی به زبان غیرفنی و ساده آورده شود.

استاندارد کاملا تعریف شده‌ای برای نگارش یک پروپوزال وجود ندارد، لیکن فرمت‌های متداول متعددی موجود است و برخی از سازمان‌ها، به‌خصوص سازمان‌های سرمایه‌گذار و اعطاکننده کمک مالی، فرمت‌های از پیش تعیین شده‌ای برای این کار دارند. در اینجا یک فرمت کلی برای این منظور پیشنهاد می‌شود.

فرمت کلی یک پروپوزال

۱- مقدمه

معرفی پروپوزال: اگر پروپوزال را در پاسخ به یک درخواست پروپوزال (RFP) ارسال می‌کنید، مقدمه‌ای برای آن فراهم کنید که در آن شماره، تاریخ، شماره تماس با مشتری یا کارفرما و غیره آورده شده باشد. درغیراین‌صورت، دلیل ارسال پروپوزال، دریافت‌کننده آن (با نام) و چگونگی پاسخ مورد انتظارتان را در این مقدمه ذکر کنید.

معرفی سازمان ارسال کنده پروپوزال: سازمان ارسال‌کننده را به روشنی معرفی و بر ارزش نقش آن برای کارفرما یا مشتری تأکید کنید.

۲- سوابق کاری: تجارب و سوابق کاری سازمان یا شرکت خود را به‌طور خلاصه ذکر کنید.

۲-۱- محصولات ارائه شده

معماری: معماری طراح شده برای محصولات یا خدمات ارائه شده را شرح دهید.

پیکربندی: نحوه پیکربندی محصولات توسط خود یا مشتری را بیان کنید.

جنبه‌های خاص و مزایا: اصلی‌ترین جنبه‌های محصولات پیشنهادی و مزایای مربوط به آنها را شرح دهید.

مشخصات: عملکرد و سایر مشخصات محصولات پیشنهادی را شرح داده یا در ضمیمه پروپوزال بیاورید.

۲-۲- خدمات ارائه شده

به کارگیری: نحوه نصب و به کارگیری را شرح دهید.

یکپارچه‌سازی: نحوه یکپارچه‌سازی با محیط موجود را شرح دهید.

نگهداری و پشتیبانی: نگهداری و پشتیبانی فراهم‌شده برای مشتری را بیان کنید.

روش تحویل: روش تحویل خدمات و رویه‌های مربوطه را بیان کنید.

کاهش ریسک: تعریف واقع‌بینانه‌ای از ریسک‌های مواجه با پروژه و نحوه کاهش آنها ارائه دهید.

تضمین کیفیت: شرح آنچه برای تضمین کیفیت انجام خواهید داد.

۳- تجارب و سوابق کاری مرتبط

خلاصه‌ای از پروژه‌های انجام شده: توصیف پروژه‌های مشابهی که قبلا توسط شرکت انجام شده است.

مراجع و شواهد: شواهد و نقطه نظرات مشتریان قبلی خود را ذکر کنید.

۴- هزینه و قیمت گذاری

روش تعیین قیمت: قیمت مورد نظر چگونه محاسبه شده است؟

قیمت گذاری: قیمت محصولات و خدمات خود را بیان کنید.

نحوه پرداخت: نحوه پرداخت قیمت محصولات یا خدمات خود توسط مشتریان را بیان کنید.

موارد قانونی: هرگونه موارد و نیازمندی‌های قانونی مورد نیاز قراردادها را بیان کنید.

تخته سیاه

دلنوشته‌های یک کارآفرین (۶۹)

آهسته و پیوسته برو

پارسا امیری

اثر مرکب یا بهره مرکب تئوری آلبرت انیشتین بود که کاملا یک نظریه کاربردی است و تو اگر قصد داری در کسب‌وکارت موفق شوی، باید با این تئوری هم آشنا باشی.

اگرچه تئوری انیشتین مربوط به بحث‌های ریاضی است، اما می‌توان از آن در مسائل کاربردی کسب‌وکار نیز استفاده کرد. دارن هاردی نیز در کتاب اثر مرکب براساس همین تئوری مسائل مهمی را برای موفقیت کسب‌وکار عنوان می‌کند که می‌توانی آن را بخوانی و از آن درس‌ها بگیری.

هر کسی که کسب‌وکاری راه می‌اندازد باید بداند که او در یک جهان قانونمند زندگی می‌کند. یکی از قوانین جهان، قانون تکامل است. براساس قانون تکامل، تو نمی‌توانی یک شبه میلیاردر شوی و با کسب‌وکارت هزاران میلیارد پول به دست بیاوری. باید با صبوری مراحل مختلف قانون تکامل کسب‌وکار را طی کنی تا به اوج موفقیت برسی.

برخی از افراد فکر می‌کنند می‌توانند پله‌های موفقیت را یک ماهه یا دو ماهه طی کنند و به مدارج بالای موفقیت مالی برسند، در صورتی که طی کردن این قانون نیاز به مقدمات و تمهیداتی دارد و تو باید این اصل را رعایت کنی.

درسی که از تئوری انیشتین می‌توانی بگیری این است که تو همین امروز نخستین گام را برای راه‌اندازی کسب‌وکارت بردار و فردا دومین گام را بردار و پس فردا سومین گام را. وقتی می‌خواهی به یک قله کوه برسی بی‌تردید بهترین راه آهسته و پیوسته رفتن است. این یک قانون کیهانی است که تو می‌توانی برای کسب‌وکارت به کار بگیری. اگر قرار است هزار متر راه بروی بهترین کار تقسیم کردن هزارمتر به توانایی روزانه‌ات است. یعنی اگر روزی ۱۰متر می‌توانی حرکت کنی این کار را انجام بده و به هزار متر فکر نکن و نگو ۱۰متر راه رفتن کار مرا راه نمی‌اندازد. براساس تئوری بهره مرکب دقیقا با همین ۱۰ متر ۱۰ متر رفتن‌هاست که می‌توانی پس از ۱۰۰روز هزار متر را طی کنی.

برخی از جوانان انتظار دارند هنوز یک سال از عمر شرکت آنها نگذشته به سود و سرمایه کلانی دست پیدا کنند، اما قانون تکامل می‌گوید تو باید آهسته و پیوسته این مسیر را طی کنی و نمی‌توانی یک شبه به آن برسی. یک نهال چندین سال طول می‌کشد تا به یک درخت تنومند تبدیل شود. یک کسب‌وکار هم برای اینکه بتواند به شرکتی بزرگ با سود و سرمایه‌ای زیاد تبدیل شود نیاز به زمان دارد و برای اینکه تو بتوانی به این موفقیت دست پیدا کنی باید طبق قانون بهره مرکب عمل کنی و هر روز یک کار برای راه‌اندازی یا توسعه شرکت انجام دهی. پس از مدتی کوتاه متوجه می‌شوی بسیاری از کارهای شرکت برای راه‌اندازی یا حتی توسعه برداشته شده و تو در مسیر ثروت و موفقیت هستی.

کارهای شرکت را به قسمت‌های کوچک تقسیم کن و برای هر روز یک برنامه بنویس و طبق برنامه عمل کن. اگر قرار است روزی ۱۰متر پیاده‌روی کنی این کار را انجام بده و فردا نیز این کار ادامه بده تا پس از مدتی نتیجه کار را شاهد باشی.

هر چقدر به انتهای برنامه نزدیک‌تر می‌شوی معجزه‌های موفقیت تو بیشتر خودنمایی می‌کند. شاید در روزهای اول یا حتی ماه‌های اول فقط کار کنی و هیچ نشانه‌ای از موفقیت یا کسب درآمد نبینی، اما طبق قانون تردید نکن که پس از مدتی معین به درآمد می‌رسی و پس از آن هر روز به میزان درآمد تو اضافه می‌شود.

شاید تو در ذهنت بگویی این چه کاری است که من فرضا روزی ۱۰متر راه بروم. من می‌توانم یک روز صد متر بروم و یک روز هم اصلا پیاده‌روی نکنم و حتی زودتر به نتیجه برسم. طبق تئوری انیشتین، اگر به دنبال معجزه موفقیت هستی بهترین کار آهسته و پیوسته رفتن است. در حکمت ما ایرانی هم این نکته وجود دارد. حکیم سعدی علیه الرحمه می‌گوید:

رهرو آن نیست که گه تند و گهی خسته رود
رهرو آنست که آهسته و پیوسته رود

رهرو کسب‌وکار هم باید این قانون کیهانی را قبول و طبق آن عمل کند. نتایج آن بسیار شگفت‌انگیز است. اگر تو اضافه وزن داری این قانون را امتحان کنی و فرضا فقط روزی نیم ساعت پیاده روی کن و اصلا به لاغر شدن فکر نکن، بلکه تأکید تو بر روزی نیم ساعت پیاده‌روی باشد. پس از شش ماه بدون اینکه احساس خستگی یا درماندگی کرده باشی کلی وزنت کم شده و با آرامش بیشتر و احساس بهتر این روند را ادامه می‌دهی و چون لاغرتر شدی پیمودن این مسیر برایت راحت‌تر می‌شود.

در کسب‌وکار هم همین قانون وجود دارد. یعنی ابتدا کمی با سختی و دشواری حرکت را شروع می‌کنی، اما پس از مدتی این امر کاملا طبق قانون طبیعی پیش می‌رود.