روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

پنجشنبه
۲۶ بهمن
۱۳۹۶

Thu. 15 Feb 2018

۲۸ جمادی‌الاول ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۱۰۰۴ - ۱۶صفحه - ۱۵۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

معاون وزیر راه و شهرسازی خبر داد

پیش‌بینی قیمت مسکن برای سال آینده

معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی گفت پیش‌بینی می‌شود قیمت مسکن در سال آینده، تنها ۲درصد بیشتر از نرخ تورم افزایش یابد...

۳

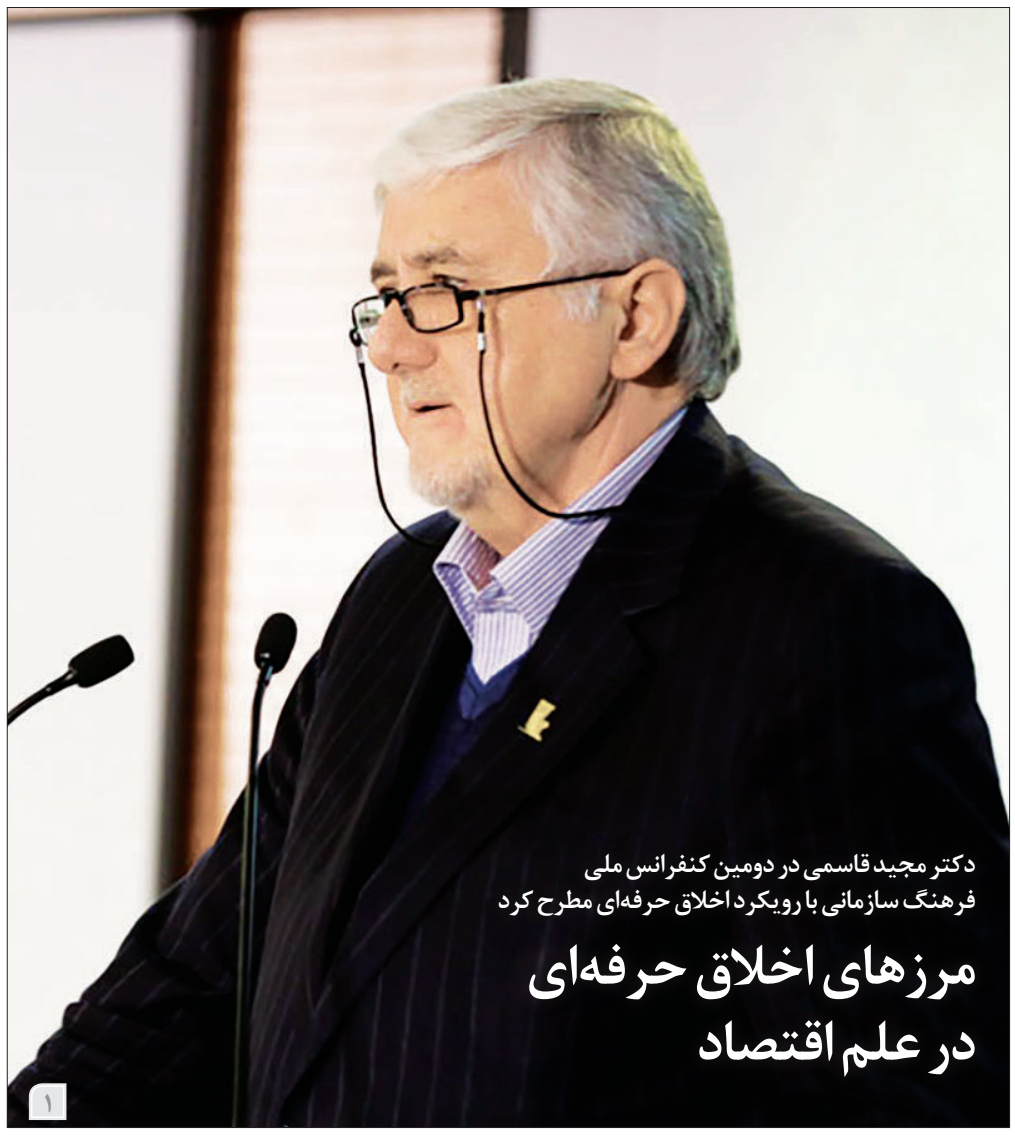
یادداشت

نقش دادگاه‌ها در بهبود محیط کسب‌وکار

جواد شیخ
کارشناس اقتصادی

بهبود فضای کسب‌وکار از جمله مهم‌ترین چالش‌های اقتصاد کشور است. در حقیقت اگر از یکسان‌سازی نرخ ارز یا ثبات آن و یا کاهش سود بانکی و. . . سخن گفته می‌شود، همه و همه با هدف تسهیل فضای کسب‌وکار است تا بازارها فعال و متنوع شوند، اما در این میان کمتر به نقش دادگاه‌ها در بهبود فضای کسب‌وکار پرداخته می‌شود. همان‌گونه که می‌دانیم در آخرین رتبه‌بندی جهانی، کشور ایران در رتبه ۱۲۰ دنیا از این لحاظ قرار گرفته است و رتبه کشورمان در زمینه ثبت مالکیت ۸۷ و در زمینه اجرای قراردادها متاسفانه ۸۰ است. این مطلب به این معنا است که حمایت کافی از حق مالکیت و همچنین حقوق ناشی از قراردادها صورت نمی‌گیرد. بخشی از این عدم‌حمایت به دلیل عدم به‌روز بودن قوانین است و بعضی دیگر، به دلیل عدم اجرای درست قوانین توسط دادگاه‌ها است. به‌عنوان مثال، در بازار...

۲



دکتر مجید قاسمی در دومین کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی با رویکرد اخلاق حرفه‌ای مطرح کرد

مرزهای اخلاق حرفه‌ای در علم اقتصاد

۱

سرانجام دولت برای بازار ارز تصمیم گرفت

بسته بانک مرکزی برای کنترل بازار ارز

در حالی دولتمردان این روزها یکی پس از دیگری به مردم اطمینان می‌دهند که دلار ارزان می‌شود که قیمت دلار همچنان نردبان صعود را طی می‌کند و حالا به مرز ۵هزار تومان نزدیک شده است؛ اتفاقی که برخی از اقتصاددانان و کارشناسان آن را پیش‌بینی کرده و هشدار داده بودند که اگر نسخه مناسبی برای بازار ارز پیچیده نشود، اتفاقات سال‌های ۹۰ و ۹۱ تکرار و بازار با تلاطمات جدی روبه‌رو خواهد شد. نوسانات نرخ دلار که...

۴

تازه‌ترین گزارش دانشگاه «ام‌آی‌تی» درباره «شاخص پیچیدگی اقتصادی» نشان می‌دهد

ایران در انتهای فهرست پیچیدگی اقتصادی

۲

مدیریت و کسب‌وکار

- راهکارهای افزایش کار تیمی در شرکت
- چگونه در زمینه مدیریت بودجه شرکت موفق عمل کنیم
- ۵۰ توصیه برتر برای ارتقای سطح مشتری‌مداری
- مارکتینگ هدفمند برای جذب مشتریان
- ۹ نقطه غیرمعمول برای فضای تبلیغات
- نگارش تبلیغاتی که مصرف‌کننده را برمی‌انگیزد

آموزش رهبر بعدی اپل توسط «تیم کوک»

۸ تا ۱۶

یک تحلیلگر تشریح کرد

چرایی هجوم مردم به بازار ارز

با وجود تحلیل‌های متفاوتی که در مورد بازار ارز مطرح است و از سویی دیگر اعلام نظرها و وعده‌هایی که از سوی مسئولان دولتی و بانکی در رابطه با کنترل بازار و تعدیل قیمت‌ها وجود دارد، در حال حاضر بازار به سمتی می‌رود که آینده مشخص و با ثباتی از سوی کارشناسان برای آن قابل تصور نیست، مگر آنکه عوامل اثرگذار موجود تعدیل شود.

به گزارش ایسنا، بازار ارز در نیمه دوم امسال با نوسان‌های متفاوتی نسبت به دوره‌های مشابه قبل روبه‌رو شد، به‌طوری که در مهرماه نرخ دلار به ۴۰۰۰ تومان رسید. این زمانی بود که مسئولان دولتی از جمله وزیر اقتصاد و رئیس سازمان برنامه و بودجه به صراحت از ناراحتی دولت از دلار ۴۰۰۰ تومانی سخن گفته و حتی چنین قیمت‌هایی را رسمی ندانستند، اما قیمت این ارز به روال افزایشی خود ادامه داد و ۴۲۰۰ تومان را هم پشت سر گذاشت. آن موقع رئیس کل بانک مرکزی در واکنشی از غیر منطقی بودن نرخ دلار گفت و تأکید داشت که بانک مرکزی در حال کنترل بازار بوده و قیمت‌ها باید تعدیل شود. با این حال باز هم روند قبلی ادامه یافت و دلار نرخ‌های ۴۵۰۰، ۴۶۰۰ و ۴۷۰۰ تومان را هم درنوردید؛ قیمت‌هایی جدید که مسئولان را وادار به واکنش‌های جدید کرد، به‌طوری‌که آنها مجبور شدند اعلام کنند روال اینگونه باقی نمانده و دلار ارزان می‌شود. اما بعد از این اعلام نظرها در دو ماه اخیر باز هم دلار به روند خود ادامه داد و رکورد ۴۸۰۰ تومان را هم به نام خود ثبت کرد؛ آن‌هم در بهمن ماه که رئیس کل بانک مرکزی پیش از آن وعده داده بود دلار از بهمن و اسفند ارزان می‌شود. به هر صورت جریان به گونه‌ای پیش رفت که نوبت به نشست مطبوعاتی رئیس‌جمهوری رسید و وی در اظهاراتش از تصمیمات تازه برای بازار ارز سخن گفت. به دنبال این اعلام و در شرایطی که همه منتظر اتفاق تازه‌ای برای دلار بودند، این ارز مسیر صعودی خود را ادامه داد و روز سه‌شنبه به ۵۰۰۰ تومان نزدیک شد.

بازار ارز اکنون اوضاع با ثباتی ندارد، ولی با این حال تقاضای مردم برای خرید همچنان بالاست. برخی معتقدند دولت برای گران نگه داشتن دلار اصرار دارد و برخی معتقدند دیگر کنترل بازار ارز از دست دولت خارج شده است؛ جریانی که در گفت‌وگوی ایسنا با کامبیز افسری تحلیلگر بازار ارز مورد تحلیل قرار گرفته است. وی با بیان اینکه مسائل اقتصادی و وقایع و بحران‌های مربوط به آن در لحظه ایجاد نمی‌شود، بلکه یک سری اشتباهات به مرور موجب حرکت به سمت شرایط فعلی شده که اکنون بازار پول درگیر آن است، گفت: اول این‌که طی سال‌های گذشته هیچ‌گاه نرخ دلار واقعی و منطقی نبوده است و همواره آن را مثل یک فنر جمع کرده‌ایم و در چند سال اخیر نیز دولت برای جلوگیری از افزایش نرخ تورم بر این تصور بود که باید قیمت ارز را پایین نگه داشته و کنترل کند. از سوی دیگر با توجه به انتخابات ریاست جمهوری که پیش‌رو بود (سال گذشته) قیمت ارز را پایین و حدود ۳۷۰۰ تومان نگه داشت که واقعی نبود.

او با اشاره به عوامل دیگری که موجب ایجاد شرایط فعلی در بازار ارز شده است توضیح داد: در مورد موسسات اعتباری غیرمجاز که باعث جابه‌جایی پول مردم شدند نیز باید گفت که خانوارهای زیادی از این مؤسسه‌ها طلب داشتند که نمی‌توانستند سرمایه خود را وصول کنند و دولت هم در این میان از کانالی وارد شد که درست نبود؛ یعنی به جای این‌که پول را از کسانی که برده بودند به طریقی برگرداند، نقد کرده و پرداخت کند، اقدام به پرداخت این بدهی‌ها با پول بدون پشتوانه بانک مرکزی کرد. این پول وقتی که در جامعه انتشار پیدا کرد باید محلی برای خود پیدا می‌کرد. در این حالت سپرده‌گذار بعد از دریافت پول خود با توجه به این‌که مدت‌ها در این مؤسسه‌ها اذیت شده بود دیگر تمایلی برای اینکه پول خود را به بانک یا مؤسسه دیگری ببرد، نداشت لذا آن را به سمت بازارهای دیگر از جمله ارز برد. به عبارتی اکنون جای صف از جلوی موسسات اعتباری به بازار ارز برای خرید جابه‌جا شده است.

افسری به حجم بالای نقدینگی موجود که اخیرا بانک مرکزی آن را بیش از ۱۴۴۰ هزار میلیارد تومان اعلام کرد نیز اشاره کرد و گفت: از سویی حجم بالای نقدینگی وجود دارد و از سوی دیگر اعتماد چندانی به بانک‌ها نیست. در این حالت مردم برای جلوگیری از بی‌ارزش شدن پول خود به سمت خرید یک پول پرقدرتمندتر حرکت می‌کنند. در همین چند روز نگاه کنید چقدر از ارزش پول ملی کاسته شده است! از سوی دیگر باید به این نکته توجه کرد که اگر اکنون که قیمت دلار ۴۹۰۰ تومان است، حدود ۱۰۰ تا ۲۰۰ تومان کاهش پیدا کند، آنگاه تقاضا بیشتر هم می‌شود، چرا که افرادی که از مسیر خرید جامانده بودند به جمع قبلی‌ها اضافه خواهند شد. هر چند باید این را هم گفت که در مجموع رفتارهای افراد در دنیا چه در بعد سیاسی و چه اقتصادی یک اصطلاح عامیانه‌ای دارد که می‌گویند رفتار «گله‌ای» است؛ یعنی وقتی عده‌ای می‌بینند گروهی در جایی جمع شده‌اند ترجیح می‌دهند به سمت آنها حرکت کنند. اقتصاد این‌گونه است که وقتی تقاضا در یک بازاری افزایش می‌یابد برخی فکر می‌کنند جمعیتی که در این بازار هستند عقلایی اقدام کرده و به سمت آنها حرکت می‌کنند.

عامل دیگری که از سوی این تحلیلگر بازار ارز مورد توجه قرار گرفت، این بود که دولت اسکناس دلاری کافی در اختیار ندارد. به گفته وی، حتی اگر دولت منابع ارزی خود را کافی اعلام کند باز هم این مسئله مشهود است که اسکناس کافی در اختیار ندارد. باید دولت از قبل فکر این روزها را می‌کرد، زمانی‌که دلار را با نرخ ۳۷۰۰ تومان در بازار عرضه و خرج می‌کرد آیا فکر این روزها را کرده بود که در مقابل تقاضا قرار می‌گیرد و اسکناس قابل توجهی برای پاسخگویی ندارد؟ از سوی دیگر در این شرایط به بازار، سیگنال‌های اشتباه داده و نشان می‌دهد دلار چندانی در بساط دولت نیست؛ به‌طوری که یک روز حساب‌ها را مسدود می‌کند یا مالیات ارزی می‌گیرد و یک روز دیگر سیاست دیگری را در پیش می‌گیرد. اینها نشانه‌هایی است که حتی یک فرد معمولی هم به‌راحتی می‌تواند درک کند که چه جریانی در بازار در پیش است.

افسری همچنین گفت: متأسفانه یکی دیگر از مشکلاتی که وجود دارد به این برمی‌گردد که مردم که صاحبان اصلی این کشور هستند از سوی مسئولان محرم شناخته نمی‌شوند. اگر مسئولان صادقانه با مردم صحبت کرده و بگویند که جریان چگونه است، آنگاه می‌توان پیش‌بینی کرد که رفتار متفاوت باشد. مثلا چرا وقتی که قرار است در تسویه تراکنش کارتخوان‌ها تأخیر ایجاد شود بهانه آن را بالا بردن امنیت اعلام می‌کنیم؟ درحالی‌که حتی یک بچه هم می‌تواند حدس بزند این برای کاهش سرعت گردش پول است! دراین حالت بهتر نیست که مسئول بانک مرکزی بیاید و صادقانه بگوید در شرایط موجود مناسب است گردش پول کند شود؟ وقتی صادقانه با مردم صحبت نمی‌کنیم نتیجه‌ای نمی‌گیریم، ولی اگر آنها را امین بدانیم و در جریان مسائل قرار دهیم آنگاه می‌توانیم از مردم بخواهیم که با توجه به شرایط موجود صلاح کشور را در نظر بگیرند و به سمت بازار ارز نروند.

وی در این رابطه به اظهارات اخیر رئیس سازمان برنامه و بودجه اشاره کرد و افزود: با تمام احترامی که برای شخص آقای نوبخت قائل هستم، اما ایشان دو اظهار متناقض داشته است. از سویی می‌گوید قیمت دلار کمتر از ۴۰۰۰ تومان و از سمت دیگر اعلام کرده آنقدر تقاضا بالاست که حتی اگر به خزانه‌داری آمریکا هم وصل شویم نمی‌توانیم اشتهای مردم را پاسخ دهیم. در این حالت باید گفت اگر می‌گویید تقاضا بالاست پس چرا برای دلار نرخ تعیین می‌کنید، درحالی‌که قیمت ارز را باید عرضه و تقاضا تعیین کند. این در حالی است که در بازار ارز با وجود اینکه دولت فروشنده نفت و فرآورده آن بوده و منابع ارزی از سوی بانک مرکزی عرضه می‌شود، ولی تقاضا دست این بانک نیست؛ پس اگر تقاضا دو برابر شود پیش‌بینی بالا رفتن نرخ دلار هم وجود دارد و برعکس آن، بنابراین اگر وقتی طرف تقاضا دست دولت نیست این‌گونه اظهارات معنی ندارد.

افسری در مورد اعلام معاون اقتصادی دولت (نهاوندیان) در مورد انتشار اوراق ارزی برای کنترل بازار ارز گفت: بعید است مردم از این وعده دولت استقبال کنند، چرا که اعتماد خود را به نظام بانکی از دست داده و ترجیح می‌دهند پول خود را به سمت محل‌های سودآور ببرند تا اینکه در بانک‌ها نگه دارند. متأسفانه گاهی مسئولان از خود تدبیر نشان نمی‌دهند و رفتاری دارند که بیشتر بدون نتیجه می‌ماند.

این تحلیلگر بازار ارز در مورد پیش‌بینی خود از اوضاع موجود و آینده بیان کرد: بازار ارز بازاری منطقی نیست و نمی‌توان به‌طور عقلایی پیش‌بینی کرد که قرار است در ادامه چگونه پیش برود، ولی در مجموع استنباط کلی در مورد آینده بازار ارز این است که با این شرایط تقاضا همچنان بالاست، مگر اینکه اطمینان به مردم برگشته یا شوکی به نرخ بهره وارد شود و پول‌ها به سمت بانک‌ها حرکت کند، ولی با این اقداماتی که یک روز تهدید است و یک روز نیروی انتظامی می‌آید و عده‌ای را از سطح بازار جمع‌آوری می‌کند، گره‌ای باز نمی‌شود.

دکتر مجید قاسمی در دومین کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی با رویکرد اخلاق حرفه‌ای مطرح کرد

مرزهای اخلاق حرفه‌ای در علم اقتصاد

«دومین کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی با رویکرد اخلاق حرفه‌ای» در دانشگاه خاتم با سخنرانی مجید قاسمی، رئیس هیأت‌مدیره انجمن ایران با موضوع «اخلاق حرفه‌ای در علم اقتصاد» آغاز به کار کرد و روز گذشته نیز به پایان رسید.

به گزارش «فرصت امروز»، دومین روز از دومین کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی با رویکرد اخلاق حرفه‌ای با حضور مجید قاسمی رئیس انجمن مدیریت ایران و رئیس شورای سیاست‌گذاری کنفرانس، محمدرضا نعمت‌زاده مشاور وزیر نفت و وزیر سابق صنعت، معدن و تجارت و همچنین مدیران و کارشناسان انجمن مدیریت ایران و دانشجویان دانشگاه خاتم برگزار شد.

مجید قاسمی، رئیس هیأت‌مدیره انجمن ایران سخنانش را در این همایش با موضوع اخلاق حرفه‌ای در علم اقتصاد آغاز کرد و بحث اخلاق حرفه‌ای در علم اقتصاد یا اخلاق در اقتصاد حرفه‌ای را موضوعی دانست که متأسفانه در محافل علمی کشور بسیار مغفول مانده است. مهم‌ترین بندهای سخنان مجید قاسمی، رئیس هیأت‌مدیره انجمن ایران را در ادامه می‌خوانید.

* اخلاق حرفه‌ای در علم اقتصاد دارای مرزبندی‌هایی است که عبارت است از اخلاق، اخلاقیات و قوانین.

* اخلاق حرفه‌ای در علم اقتصاد را به اخلاق هنجاری، شخصی، اجتماعی و حرفه‌ای می‌توان دسته‌بندی کرد.

* بحث اخلاق حرفه‌ای در علم اقتصاد یا اخلاق در اقتصاد حرفه‌ای موضوعی است که بسیار مغفول مانده است.

* به ظاهر اقتصاد علمی است که به اخلاق کاری ندارد و در هر صورت بدون اخلاق هم قادر است موفق باشد.

* سیاست‌های اقتصادی به ندرت به نفع همه آحاد مردم در تمام نسل‌های بشر است.

* بیشتر سیاست‌های اقتصادی بر روابط بین نسل‌های مختلف اثر می‌گذارند. به عنوان مثال اینکه اگر دولتی بخواهد کسری بودجه داشته باشد اقدامی است که اثر آن بر آیندگان، کاستن از قدرت آنها است.

* در نگاه خودبینی، اشخاص همیشه کاری را انجام می‌دهند که خودشان بیشترین رغبت را نسبت به آن دارند.

* در نگاه نوع دوستی، اصل بر این است که منافع دیگران هم مد نظر قرار بگیرد.

* ساده‌ترین راه شناخت وجود نوع‌دوستی این است که ببینیم آیا هرگز حاضر شده‌ایم بابت جلب رضایت سایرین، هزینه‌ای بپردازیم.

* پارامترهای اخلاق حرفه‌ای در اقتصاد تا حد زیادی به بافت و ساخت اقتصاد و باورهای ملی بستگی دارد، به‌طور مثال وقتی یک کشور در حال توسعه مدنظر قرار می‌گیرد، تصمیم‌های اقتصادی تا حد زیادی به نوسان‌های نرخ ارز بستگی پیدا می‌کند.

* تحقق دلایل نوسان‌های نرخ ارز در کشورهای در حال توسعه به متغیرهای متعدد و داشتن داده‌های آماری و اطلاعاتی زیادی نیاز دارد که بخش بزرگی از آنها در کشورهای در حال توسعه وجود ندارد یا به سادگی در زمان نیاز در اختیار پژوهشگران و تحلیلگران قرار نمی‌گیرد.

گزارش کامل «دومین کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی با رویکرد اخلاق حرفه‌ای» را در روزهای آینده در «فرصت امروز» خواهید خواند.

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

یادداشت

نقش دادگاه‌ها در بهبود محیط کسب‌وکار

جواد شیخ
کارشناس اقتصادی

بهبود فضای کسب‌وکار از جمله مهم‌ترین چالش‌های اقتصاد کشور است. در حقیقت اگر از یکسان‌سازی نرخ ارز یا ثبات آن و یا کاهش سود بانکی و. . . سخن گفته می‌شود، همه و همه با هدف تسهیل فضای کسب‌وکار است تا بازارها فعال و متنوع شوند، اما در این میان کمتر به نقش دادگاه‌ها در بهبود فضای کسب‌وکار پرداخته می‌شود.

همان‌گونه که می‌دانیم در آخرین رتبه‌بندی جهانی، کشور ایران در رتبه ۱۲۰ دنیا از این لحاظ قرار گرفته است و رتبه کشورمان در زمینه ثبت مالکیت ۸۷ و در زمینه اجرای قراردادها متاسفانه ۸۰ است. این مطلب به این معنا است که حمایت کافی از حق مالکیت و همچنین حقوق ناشی از قراردادها صورت نمی‌گیرد.

بخشی از این عدم‌حمایت به دلیل عدم به‌روز بودن قوانین است و بعضی دیگر، به دلیل عدم اجرای درست قوانین توسط دادگاه‌ها است. به‌عنوان مثال، در بازار مسکن که شاید جزو معدود بازارهای گاه فعال کشور است، قوانینی وجود دارد که سالیان سال اصلاح نشده است و مانع رشد بازار مسکن تلقی می‌شود. از جمله آنکه، هنوز اعتبار سند عادی و سند رسمی انتقال مالکیت معلوم نیست و به‌طور واضح‌تر، سند رسمی در عمل اعتباری بیش از اسناد عادی ندارد و یک سند عادی اگر قبل از سند رسمی تنظیم‌شده باشد براساس قوانین کشور می‌تواند سند رسمی را باطل کند!

همچنین، سامانه شناسنامه‌دار کردن معاملات توسط بنگاه‌های معاملات ملکی نیز توسط قوه قضاییه و همچنین در قوانین، فاقد مبنای قانونی است و لذا هیچ برتری میان نقل‌وانتقال املاک با کد رهگیری صادره توسط بنگاه‌های معاملات ملکی با سایر اسناد عادی و یا رسمی توسط محاکم شناسایی نمی‌شود.

این امر با مخاطره‌آمیز کردن اعتبار اسناد رسمی، ریسک معاملات را در بازار مسکن افزایش می‌دهد و خریداران به‌راحتی می‌توانند در دام کلاهبردارانی قرار گیرند که ملک واحدی را به چندین نفر می‌فروشند و از آنجا که تنها وجه برتری این نقل‌وانتقالات از نظر قانونی، تقدم زمانی است لذا تمامی معاملات پس از معامله نخست باطل می‌شود.

نظام قانونی کشور طی این سال‌ها هنوز برای این معضل راهکاری نیندیشیده است و محاکم نیز در این آشفتگی قوانین، هر یک به سمتی میل می‌کنند که باعث عدم وحدت رویه شده است و عدم قابلیت پیش‌بینی دعاوی را سبب گشته است.

لذا ضروری است در چنین مواردی قوه قضاییه به‌عنوان مرجع تضمین اجرای قراردادها، سامانه‌ای طراحی کند تا معاملات املاک ثبت شود و هر معامله‌ای که در آن سامانه ثبت نشود توسط محاکم به رسمیت شناخته نشود. این امر باعث می‌شود تا از سویی منابع افراد در جیب کلاهبرداران نرود و از سوی دیگر، ریسک ورود به بازار مسکن کمتر شود و بازار مسکن فعال‌تر شود.

مواردی از این قبیل در سایر قراردادها نیز به‌وفور یافت می‌شود، مثلاً تولیدکننده‌ای که کالای تولیدی را به خریدار می‌فروشد اگر وجه آن را دریافت نکند، چنانچه کالا را تحویل نداده باشد، باید مدت‌ها در محاکم پیگیری کند تا بتواند قرارداد را آن‌هم در شرایطی خاص، فسخ کند که از تعهد تحویل کالا بری شود و چنانچه از بد حادثه کالا را تحویل نیز داده باشد، با معضل مطالبه طلب و شناسایی اموال بدهکار مواجه می‌شود و باید مدت‌ها بکوشد شاید بتواند به‌حق خود که وجه کالا است، آن‌هم باارزش نازل‌تر از زمان تحویل و با صرف هزینه‌های فراوان برسد.

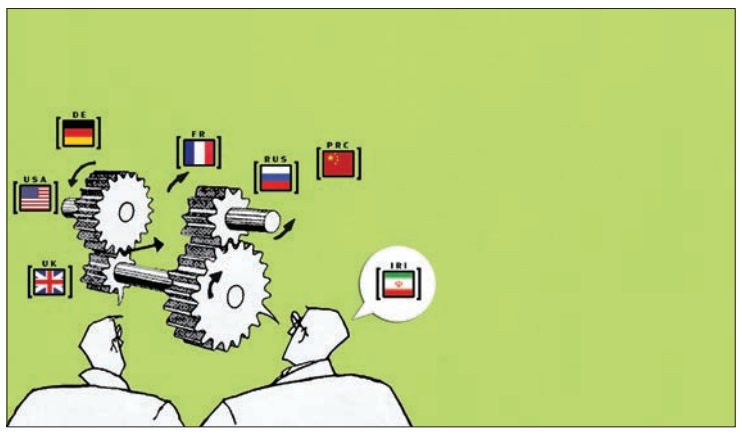
علاوه بر موارد فوق، قوه قضاییه ضامن حفظ مالکیت افراد است. اگر مالکیت افراد در معرض نابودی قرار گیرد یا بیم نابودی آن برود، هیچ‌کس تلاشی برای ایجاد مالکیت نمی‌کند، مثلا اگر فرد بداند چنانچه در مزرعه‌ای ذرت کشت کند همسایه‌اش می‌تواند از آن برداشت کند و مابه‌ازایی نیز نپردازد، او از کشت ذرت صرف‌نظر خواهد کرد چون به این نتیجه می‌رسد که هم باید در مقام کشاورز کشت کند و هم در مقام یک جنگجو از آن حراست کند که هر دو کار از او برنمی‌آید؛ لذا از آن دست می‌کشد. بنابراین، افراد تنها در شرایطی انگیزه برای کار و تلاش و افزایش ثروت خواهند داشت که اطمینان داشته باشند مالکیتی که در اثر تلاش‌شان به دست می‌آورند توسط نظام قضایی به‌خوبی حراست خواهد شد. علاوه بر موارد فوق، اطاله رسیدگی در دادگاه‌ها نیز از مشکلات بزرگی است که گریبانگیر بازارها است. در بسیاری از موارد، افراد حتی اگر حقوقی داشته باشند به‌دلیل اطاله رسیدگی در دادگاه‌ها می‌کوشند به‌نقد حال در برابر نسیه آینده رضایت دهند و با طرف مقابل خود به مبلغی کمتر از حق خود سازش کنند تا از اطاله دادرسی در دادگاه‌ها و غیرقابل‌پیش‌بینی بودن رأی صادره توسط آن بکاهند.

لذا قوه قضاییه در این مسیر نیز باید اقدامی جدی کند تا با همکاری همه قوا، سیاست‌های اقتصاد مقاومتی هرچه سریع‌تر به مرحله اجرا برسد و با ارتقای جایگاه کشورمان در فضای کسب‌وکار، شاهد شکوفایی و رونق بازارها و رضایت فعالان عرصه‌های مختلف تولید باشیم.

منبع: اتاق ایران

تازه‌ترین گزارش دانشگاه «ام‌آی‌تی» درباره «شاخص پیچیدگی اقتصادی» نشان می‌دهد

ایران در انتهای فهرست پیچیدگی اقتصادی



فرصت امروز: تازه‌ترین گزارش دانشگاه «ام‌آی‌تی» درباره «شاخص پیچیدگی اقتصادی» در «بیزینس مانیتور» منتشر شده است. شاید عجیب‌ترین و نگران‌کننده‌ترین نکته این گزارش برای مخاطب ایرانی، جایگاه ایران در این گزارش است. در میان ۸۶ کشوری که در این مطالعه مورد بررسی قرار گرفته‌اند، ایران رتبه آخر یعنی ۸۶ را به خود اختصاص داده و شاخص پیچیدگی اقتصادی ایران در سال ۲۰۱۶، منفی ۲.۲۹ است. این در حالی است که ایران در سال ۲۰۱۵ توانست جایگاه ۸۳ را به خود اختصاص دهد و این یعنی اقتصاد ایران در سال ۲۰۱۶ نسبت به سال ۲۰۱۵ پیچیده‌تر شده است. در این گزارش به نقل از آینده‌نگر آمده است:

پیچیدگی یک اقتصاد به معنای چندبعدی بودن جریان اطلاعات در کشور و استفاده از این اطلاعات متفاوت در فرآیند تولید کالاهایی است که وارد بازارهای صادراتی می‌شوند و البته قدرت رقابت در این بازار را دارند. اما سؤال این است که چرا مسئله چندبعدی بودن اطلاعات مطرح می‌شود و چگونه این اطلاعات در تعیین شاخص پیچیدگی اقتصادی وارد می‌شود.

در این گزارش اشاره شده که توان افراد برای گردآوری اطلاعات محدود است و یک فرد نمی‌تواند ابعاد مختلف یک موضوع یا موضوعات مختلف را مدنظر قرار دهد. مثلا یک فرد می‌تواند در زمینه مهندسی مکانیک اطلاعات جامعی داشته باشد اما در نظر گرفتن ابعاد یک پروژه در حوزه اقتصادی، الکترونیکی و شیمیایی در تخصص این فرد خاص نیست ولی تمامی آنها برای تولید یک محصول ارزشمند و قابل رقابت در سطح بین‌المللی ضروری است. به همین دلیل به منظور داشتن تمامی اطلاعات لازم برای تولید کالاهایی که قدرت رقابت در بازارهای بین‌المللی داشته باشند باید شبکه‌ای از افراد با اطلاعات متفاوت در فرآیند تولید حضور داشته باشند و هرچه سطح اطلاعات و تخصص آنها بالاتر باشد امکان تولید محصول بهتری را خواهند داشت.

حال شاخص پیچیدگی اقتصادی با توجه به توانایی کشور در تولید کالاهای مختلف که هر یک نیاز به اطلاعات متمایزی دارند محاسبه می‌شود. کشوری که کالاهای متنوع‌تری تولید کند و این کالاها از نظر کیفیت قدرت رقابت در سطح بین‌المللی را داشته باشد به عنوان کشوری که اقتصاد پیچیده‌تری دارد انتخاب می‌شود و برعکس کشوری که تنها در تولید یک دسته از کالاهای خاص مهارت دارد یا محصولات تولیدی‌اش قدرت رقابت در بازارهای بین‌المللی را ندارد، به عنوان کشوری که اقتصاد پیچیده ندارد معرفی می‌شود.

به عنوان مثال، تولید برخی کالاها مانند موتور جت یا تجهیزات پزشکی نیاز به اطلاعات و تخصص زیادی دارد و شبکه افراد مختلف با اطلاعات و آگاهی‌های متفاوت باید در فرآیند تولید آن کالا حضور داشته باشند. این قبیل محصولات در اقتصادهای ساده تولید نمی‌شود بلکه اقتصادهای توسعه‌یافته و پیچیده هستند که می‌توانند به تولید این محصولات روی بیاورند. بنابراین برای تهیه شاخص پیچیدگی اقتصادی باید به ترکیب کالاهای مختلف تولیدی در کشور توجه کرد.

کشورها چگونه با هم مقایسه می‌شوند؟

حال برای اینکه کشورها از نظر پیچیدگی اقتصادی با هم قابل مقایسه باشند از یک نظریه اقتصادی استفاده شده است. طبق این نظریه، کشوری در تولید یک کالا مزیت اقتصادی نسبت به دیگر کشورها دارد که بیش از سهم عادلانه خود در بازار جهانی کالاها صادر کند. این سهم تعیین‌شده که در اصطلاح اقتصادی سهم عادلانه نام دارد معادل سهم تجارت آن کالا در تجارت جهان است. به عنوان مثال در سال ۲۰۰۸ ارزش صادرات دانه سویا در دنیا برابر با ۴۲ میلیارد دلار آمریکا بود که سهمی معادل ۰.۳۵ درصد کل صادرات دنیا داشت. در همین سال برزیل ۱۱میلیارد دلار دانه سویا به بازارهای جهانی صادر کرد و کل ارزش صادراتش در سال مورد مطالعه برابر با ۱۴۰ میلیارد دلار بود. در نتیجه سهم صادرات دانه‌های سویا به کل صادرات این کشور برابر با ۷.۸ درصد کل صادرات این کشور بود که ۲۲ برابر سهم عادلانه برای صادرات دانه سویا در دنیا است. به همین دلیل برزیل به عنوان کشوری معرفی شد که مزیت اقتصادی در تجارت دانه سویا دارد. حال مزیت اقتصادی کشورها در صنایع مختلف بر مبنای میزان اهمیت صنعت در اقتصاد محاسبه می‌شود و کشورها بر مبنای شاخص پیچیدگی اقتصادی با هم مقایسه می‌شوند.

پیچیده‌ترین اقتصاد دنیا کدام است؟

طبق این مطالعه کشور سوئیس دارای پیچیده‌ترین اقتصاد دنیاست و استفاده از اطلاعات در فرآیند تولید کالاهای مختلف در این کشور بیش از دیگر کشورهای جهان است. در سال ۲۰۱۶ شاخص پیچیدگی اقتصادی در این کشور برابر با ۲.۵۹ بوده است که با حداکثر شاخص یعنی عدد ۳ فاصله بسیار کمی دارد. این شاخص بین منفی ۳ و ۳ در نظر گرفته شده است. اما نکته مهم در مورد سوئیس این است که در فاصله سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۶ شاخص پیچیدگی اقتصادی در این کشور رشد کرده و از ۱.۹۵ به مرز ۲.۵۹ رسیده است.

در آخرین گزارش ارائه‌شده توسط این موسسه شاخص پیچیدگی اقتصادی ژاپن برابر با ۲.۴۶ محاسبه شد و این کشور در جایگاه دوم دنیا بعد از سوئیس قرار گرفت. اما در گزارش سال ۲۰۱۵ ژاپن به عنوان کشوری که بالاترین پیچیدگی اقتصادی را داشت معرفی شده بود و در صدر فهرست دنیا قرار داشت.

سومین کشور این فهرست سنگاپور است که شاخص پیچیدگی اقتصادی‌اش از ۲۰۱۱ تاکنون با سرعت بالایی رشد کرده و از ۱.۶۸ به مرز ۲.۱۲ رسیده است. در این کشور سرعت رشد شاخص ثابت و فزاینده بود و هیچ وقفه یا تزلزلی در رشد شاخص ایجاد نشد. کشورهای کره جنوبی و آلمان در این مطالعه جایگاه چهارم و پنجم را به خود اختصاص دادند. در کشور کره جنوبی شاخص پیچیدگی اقتصادی از ۱.۷۰ در سال ۲۰۱۱ به مرز ۱.۹۷ درسال ۲۰۱۶ رسید ولی در کشور آلمان که صنعتی‌ترین کشور اروپا است شاخص روند کاهشی داشت و از ۱.۹۴ به ۱.۸۹ تنزل یافت. دلایل مختلفی برای افت شاخص در آلمان مطرح است که مهم‌ترین آنها تحولات اقتصادی و بحران‌های مالی در اروپا در سال‌های اخیر است؛ تحولاتی که فشار مالی زیادی به آلمان وارد کرد و این کشور را در وضعیت مالی سختی قرار داد. این روند کاهشی شاخص در کشور سوئد هم مشاهده شده است. در این رده‌بندی آمریکا جایگاه هفتم دنیا را دارد و در سال‌های بحران اقتصادی شاخص پیچیدگی اقتصادی در این کشور از ۱.۴۹ در سال ۲۰۱۱ به ۱.۳۲ در سال ۲۰۱۵ رسید. ولی بعد از پایان یافتن بحران و افزایش سرمایه‌گذاری در پروژه‌های صنعتی و پیچیده، آمریکا توانست شاخص خود را به ۱.۵۲ ارتقا دهد. کشورهای بریتانیا ، چک و رژیم صهیونیستی در این رده‌بندی جایگاه هشتم تا دهم را به خود اختصاص دادند و بررسی شاخص نشان می‌دهد که از سال ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۶ شاخص در بریتانیا ثابت باقی ماند، در چک کاهش یافت و در رژیم صهیونیستی روند افزایشی به خود گرفت.

ایران و اقتصادهای مشابه ایران چه جایگاهی دارند؟

در گزارش سال ۲۰۱۶ کشور مالزی به عنوان چهاردهمین کشور این فهرست انتخاب شد و شاخص پیچیدگی اقتصادی در این کشور برابر با ۱.۰۳ بود. سرعت بالای رشد شاخص در این کشور هم یکی از نکات مهمی است که در گزارش مد نظر قرار گرفته است و دلیل سرعت بالای رشد هم افزایش سرمایه‌گذاری در توسعه صنایع پیشرفته و افزایش سرمایه‌گذاری در ارتقای سطح تحصیلات و مهارت‌های نیروی کار در این کشور بوده است که باعث رشد کارایی صنایع و افزایش سطح ابداعات و اختراعات شده است.

چین هجدهمین کشور این فهرست است و شاخص پیچیدگی اقتصادی در این کشور بعد از نوسان‌های متعدد به ۰.۸۹ رسید. کشور امارات در این فهرست جایگاه ۳۱ را دارد و روسیه سی و چهارمین کشور است. شاخص پیچیدگی اقتصادی در روسیه با افزایش قابل توجه به مرز ۰.۱۴ رسید. این در حالی است که در سال ۲۰۱۱ شاخص پیچیدگی اقتصادی در این کشور برابر با ۰.۰۰۹ بود. دو کشور هند و ترکیه به ترتیب جایگاه سی و هفتم و چهل و یکم این فهرست را دارند ولی شاخص در این کشورها با سرعت بسیار بالایی کاهش یافته است. دانشگاه ام‌آی‌تی در مورد دلیل بالا بودن سرعت افت شاخص پیچیدگی اقتصادی در کشورهای در حال توسعه‌ای مانند ترکیه نوشت: تمرکز روی ارتقای مهارت و توانایی نیروی کار در یک کشور می‌تواند زمینه‌ساز رشد کارآفرینی و توسعه صنعتی شود. در سال‌های اخیر و در جریان بحران اقتصادی در بسیاری از کشورها سرمایه‌گذاری در این زمینه کاهش داشته است و به همین دلیل هم شاخص پیچیدگی صنعتی در این کشورها کاهش یافته است. البته این شاخص در مقایسه بین کشورها تهیه می‌شود و ممکن است دلیل کاهش شاخص کمتر بودن سرعت صنعتی شدن در یک کشور در مقایسه با دیگر کشورها باشد که این هم معضل بزرگی محسوب می‌شود.

اما نگران‌کننده‌ترین مسئله جایگاه ایران است. در میان ۸۶ کشوری که مورد بررسی قرار گرفته‌اند ایران در سال ۲۰۱۶ جایگاه ۸۶ را به خود اختصاص داده و شاخص پیچیدگی اقتصادی این کشور منفی ۲.۲۹ است. نکته مهم‌تر، افت سه‌پله‌ای ایران در این شاخص نسبت به سال ۲۰۱۵ بود. در سال ۲۰۱۵ ایران توانست جایگاه ۸۳ را به خود اختصاص دهد ولی در سال جاری بعد از کاهش شاخص، در جایگاه پایین‌تر از ماداگاسکار، مغولستان و موریتانی قرار گرفت. در سال ۲۰۱۱ شاخص پیچیدگی اقتصادی ایران منفی۱.۰۰۳ بود ولی در سال گذشته به منفی ۲.۲۹ تنزل یافت. ایران در میان کشورهایی قرار دارد که سرعت کاهش شاخص در آنها بسیار بالا است و این نشان می‌دهد که اقتصاد کشور در مسیر صنعتی شدن و ایجاد تنوع حرکت نمی‌کند بلکه صنایع این کشور هر روز کوچک‌تر و ضعیف‌تر می‌شوند و قدرت رقابت آنها در بازارهای بین‌المللی کمتر می‌شود.

کشورهایی که بالاترین شاخص پیچیدگی اقتصادی را دارند

رتبه	نام کشور	شاخص در سال ۲۰۱۱	شاخص در سال ۲۰۱۵	شاخص در سال ۲۰۱۶
۱	سوئیس	۱,۹۵	۲,۱۲	۲,۵۹
۲	ژاپن	۲,۳۱	۲,۳۴	۲,۴۶
۳	سنگاپور	۱,۶۸	۱,۷۲	۲,۱۲
۴	کره جنوبی	۱,۷۰	۱,۹۷	۱,۹۷
۵	آلمان	۱,۹۴	۱,۹۱	۱,۸۹
۶	سوئد	۱,۸۰	۱,۶۱	۱,۵۹
۷	آمریکا	۱,۴۹	۱,۳۲	۱,۵۵
۸	بریتانیا	۱,۵۴	۱,۳۴	۱,۵۴
۹	چک	۱,۶۹	۱,۵۶	۱,۳۹
۱۰	رژیم صهیونیستی	۱,۲۱	۱,۱۶	۱,۳۷
۸۶	ایران	-۱,۰۰۳	-۱,۸۷	-۲,۲۹

دریچه

ابزوردترین نظریه اقتصاد به روایت کنت روگوف

نفرین پول نقد

وقت آتش زدن اسکناس‌ها است؛ این را اقتصاددانی می‌گوید که عمرش را در دانشگاه هاروارد گذرانده و به عنوان یکی از قهارترین شطرنج‌بازها در جهان شناخته می‌شود. کنت روگوف، اقتصاددانی آمریکایی است که بیشتر به خاطر کتاب جدیدش با عنوان «نفرین پول نقد» او را می‌شناسند. این روزها اسکناس‌ها هنوز از تک‌وتا نیفتاده‌اند و در گردش هستند با این وجود کنت روگوف معتقد است باید آنها را از گردونه تجارت خارج کرد. خیلی از منتقدان معتقدند این ابزوردترین نظریه‌ای است که تاکنون از زبان یک اقتصاددان مطرح شده اما روگوف برای خودش دلایلی دارد. او نخبه حوزه پول در جهان شناخته می‌شود و با کتابی که در سال ۲۰۱۶ منتشر کرد موفق شد این جریان را در فکر دیگران نیز به راه بیندازد. او معتقد است باید درباره حجم عظیم پولی که در دنیا در گردش است صحبت شود و فکری برای آن بشود. نفرین پول نقد دقیقا به همین مسئله می‌پردازد.

به گزارش آینده‌نگر، فرار مالیاتی و جرائم پولی، این دو مسائلی هستند که روگوف به عنوان دلایل اصلی نفرینِ پول نقد به آنها اشاره می‌کند. او که پیش‌تر به عنوان اقتصاددان ارشد در صندوق بین‌المللی پول نیز مشغول به کار بوده، معتقد است در کشوری مثل آمریکا اسکناس‌های ۱۰۰دلاری و بعد ۵۰دلاری و ۲۰دلاری باید از گردش مالی خارج شوند. حضور این پول‌ها می‌تواند بسیاری از جرائم مالی و پولی نظیرِ فرار مالیاتی را آسان کند. اما پول‌های خُردتر باید حتماً در گردش بمانند.

مهم‌ترین مسئله‌ای که روگوف به آن اشاره می‌کند این است که خروج پول نقد از گردش می‌تواند به بانک‌های مرکزی کمک کند. آن دسته از بانک‌های مرکزی که گرفتار بحران مالی هستند می‌توانند با این ترفند از مشکلات و موانع پولی عبور کنند. البته نظریه‌هایی که روگوف مطرح می‌کند بیشتر با تمرکز بر وضعیتِ آمریکا و اروپاست. کشورهای در حال توسعه احتمالاً وضعیت متفاوتی دارند و باید رویکرد متفاوتی نسبت به آنها داشت.

جنگ با پول نقد

پول نقد بر اساس مطالعات روگوف از زمان جنگ جهانی اول به صورت اسکناس در دسترس عموم مردم در سرتاسر جهان قرار گرفت. در بیش از یک قرن گذشته، اسکناس‌ها نقش مهمی را در شکل‌دهی به تاریخ جهانی ایفا کرده‌اند. تکنولوژی پیشرفت بسیاری داشته و دنیا به عنوان دنیای دیجیتال شناخته می‌شود اما هنوز هم پول نقد در گردش است. اسکناس‌ها در عصر دیجیتال دوام آورده‌اند و مورد استفاده قرار می‌گیرند. اما شاید استفاده اصلی از این پول‌های نقد به صورت زیرزمینی و غیرقانونی باشد. در واقع این پول نقد و اسکناس‌های درشت در دنیای توسعه‌یافته امروز بیشتر به کارِ اقتصاد زیرزمینی و اقتصاد غیرقانونی می‌آید. بانک‌های مرکزی هم با نرخ بهره‌های نزدیک به صفر (در کشورهای توسعه‌یافته) به این فکر می‌کنند که چطور اسکناس‌ها را از گردش مالی خارج کنند

مسئولان هر روز تلاش می‌کنند از مزایای نظام پولی دیجیتالی به مردم بگویند، یک روز از پول‌های مجازی می‌گویند و روز دیگر بانک‌ها را به تلفن‌های همراه می‌آورند تا با تلفن‌بانک آنها را ترغیب به استفاده از پول‌های مجازی کنند. آنها به خوبی می‌دانند که پول‌های نقد و اسکناس‌های درشت راه را برای فرار مالیاتی و فعالیت‌های غیرقانونی باز کرده است. در واقع آنها به دنبال استراتژی‌هایی برای حذف پول نقد یا حداقل اسکناس‌های درشت هستند، اما هنوز به موفقیت چندانی دست پیدا نکرده‌اند. هنوز هم پول نقد قابلیت حذف ندارد. این اتفاق باید به صورت موقتی رخ بدهد؛ در واقع زمانی می‌رسد که کشورها نسبت به آن احساس نیاز می‌کنند و آن را حذف می‌کنند. حذف پول نقد تنها عقیده عجیب و جنجالی روگوف نیست. او در سال ۲۰۱۳ نیز نظریاتی درباره رشد بدهی و بحران اقتصادی مطرح کرد که با واکنش‌های جهانی همراه شد. با این وجود نظرِ او درباره نفرین پول نقد بیش از هر چیزی مورد بحث قرارً گرفت. بررسی‌ها نشان می‌دهد بیش از ۵هزار مقاله مطبوعاتی درباره نفرین پول نقد تاکنون نوشته شده است. روگوف معتقد است حضور پول نقد باعث می‌شود بانک‌ها به پادشاه تبدیل شوند و اگر ارزهای کاغذی از میان برداشته شوند این قدرت پادشاهی از آنها گرفته خواهد شد. بر اساس تحلیل‌های روگوف، هرچه حجم پول نقد بیشتر می‌شود میزان تورم نیز بیشتر می‌شود و این قاعدتاً به ضرر اقتصاد است. به خاطر همین مسائل است که او به نفرین پول نقد باور دارد و معتقد است باید آن را از گردش مالی خارج کرد.

کنت روگوف

متولد ۲۲مارس ۱۹۵۳ است. در گذشته اکثراً کنت سائول روگوف را به عنوان استاد شطرنج می‌شناختند اما حالا همه او را به عنوان اقتصاددان آمریکایی می‌شناسند. بر اساس رتبه‌بندی اکونومیست او دهمین اقتصاددان اثرگذار دنیاست. روگوف لیسانس و فوق‌لیسانس خود را از دانشگاه ییل دریافت کرده و مدرک دکترای خود را در رشته اقتصاد از دانشگاه ماساچوست دریافت کرده است. او در حال حاضر استاد اقتصاد در دانشگاه هاروارد است. روگوف در دنیای اقتصاد ابتدا با کتاب «زمانه عوض شده: هشت قرن اشتباه مالی» شناخته شد و سپس در سال ۲۰۱۶ با انتشار کتاب «نفرین پول نقد» نامش بر سر زبان‌ها افتاد. نظریاتی که او در این کتاب مطرح کرد حسابی جنجال به پا کرد و منتقدان بسیاری تلاش کردند برای مخالفت با او دست به قلم ببرند. اما نظریه‌اش به صورت کلی از طرف صندوق بین‌المللی پول و بسیاری از نهادهای بزرگ اقتصادی و مالی پذیرفته شده است.

مسکن

معاون وزیر راه و شهرسازی خبر داد

پیش‌بینی قیمت مسکن برای سال آینده

معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی گفت پیش‌بینی می‌شود قیمت مسکن در سال آینده، تنها ۲درصد بیشتر از نرخ تورم افزایش یابد.

به گزارش مهر، حامد مظاهریان در حاشیه اجلاس سراسری انبوه‌سازان، در جمع خبرنگاران درخصوص افزایش قیمت مسکن گفت: افزایش قیمت مسکن در حد و اندازه تورم به هیچ عنوان چیز بدی نیست و برای سرمایه‌گذاری از سوی انبوه‌سازان و نیز برای مردم، خوب است. وی ادامه داد: علت مناسب‌بودن افزایش قیمت مسکن متناسب با تورم این است که اگر قیمت مسکن ثابت بماند دیگر کسی در این بخش سرمایه‌گذاری نخواهد کرد، بنابراین افزایش قیمت مسکن عامل بدی نیست ولی به شرط آنکه حول و حوش نرخ تورم عمومی افزایش یابد؛ بر این اساس پیش‌بینی ما برای سال آینده نیز افزایش قیمت مسکن تنها ۲درصد بیشتر از نرخ تورم است. معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی درباره احتمال کسری منابع صندوق پس‌انداز مسکن یکم گفت: منابع و مصارف این صندوق کاملا روشن است. سیاست دولت نیز براساس حمایت از صندوق مسکن یکم پایه‌گذاری شده است و تاکنون نیز نزدیک به ۳۶۰ هزار نفر در صندوق مسکن یکم حساب افتتاح کرده‌اند. مظاهریان ادامه داد: امیدواریم روزی حتی ۵۰درصد هم بیشتر از میزان فعلی باشد؛ چراکه بهترین فرآیند برای خانه‌دار شدن استفاده از سیستم پس‌انداز است و از آنجایی که مردم به تدریج در این صندوق سپرده‌گذاری می‌کنند، بانک عامل بخش مسکن نیز به تدریج تسهیلات مورد نظر را پرداخت خواهد کرد، بنابراین افزایش تسهیلات خرید مسکن از محل این صندوق، شوک به بازار مسکن وارد نخواهد کرد.

وی گردش مالی صندوق یکم را مبتنی بر منابع مردم و نه دولت دانست و گفت: بنابراین با تغییر قیمت نفت، تغییری در منابع و مصارف صندوق یکم ایجاد نخواهد شد. مظاهریان نرخ سود تسهیلات صندوق مسکن یکم را کمترین نرخ سود تسهیلات در میان وام‌های موجود معرفی کرد و افزود: در حال حاضر، نرخ‌های سود ۹.۵ و ۸درصد برای تسهیلات از محل این صندوق اخذ می‌شود؛ ضمن اینکه رئیس‌جمهور نیز قول داده است برای تسهیلات در بافت فرسوده نیز تا ۲درصد دیگر از نرخ سود آن کاسته شود، همچنین میزان بازپرداخت اقساط آن نیز بلندمدت‌ترین زمان بازپرداخت است.

معاون وزیر راه و شهرسازی با تأکید بر اینکه باید میزان تقاضا را از محل صندوق مسکن یکم افزایش دهیم، گفت: باید کاری کنیم که اگر این تسهیلات در حال حاضر ۵۰درصد مبلغ خرید یک واحد مسکونی را پوشش می‌دهد، به ۷۰درصد قیمت یک واحد مسکونی برسد. وی تأکید کرد: سیاست وزارت راه و شهرسازی این است که شرایط صندوق پس‌انداز مسکن یکم دائما به سود مردم تغییر یابد. به عنوان مثال نرخ سود مسکن یکم در ابتدا ۱۸درصد بود که به ۱۴ و سپس ۱۲ و نهایتا ۹.۵درصد کاهش یافت، همچنین ممکن است به زودی نرخ این تسهیلات در بافت فرسوده به ۶درصد کاهش یابد.

عضو هیات‌رئیسه کمیسیون عمران مجلس:

نوسانات ارزی بازار مسکن را گرفتار کرد

عضو هیأت‌رئیسه کمیسیون عمران مجلس با اشاره به تأثیرپذیری بازار مسکن از نوسانات نرخ ارز، گفت: تک‌نرخی کردن ارز و تکیه بر تولیدات داخلی راهکاری برای جلوگیری از گران‌شدن فرآورده‌های ساختمانی است. شادمهر کاظم‌زاده در گفت‌وگو با خانه ملت، با اشاره به گرانی ۳۰ درصدی برخی فرآورده‌های ساختمانی و همچنین قطعات آسانسور در کشور، گفت: گرانی رخ‌داده در بازار فرآورده‌های ساختمانی در نتیجه نوسان و رشد نرخ ارز بوده است. عضو هیأت‌رئیسه کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی، با بیان اینکه در نظر گرفتن نرخ ترجیحی برای ارز می‌تواند از نابه‌سامانی بازارهای موازی آن جلوگیری کند، افزود: متاسفانه در یک ماه اخیر در نتیجه نابه‌سامانی نرخ ارز بازار مسکن درگیر حباب قیمتی شده است.

او با تاکید بر اینکه دولت باید سهم تاثیرگذاری نرخ ارز بر بازارهای موازی را با تک‌نرخی کردن آن کاهش دهد، تصریح کرد: متاسفانه عدم ثبات نرخ ارز نه‌تنها ساخت و ساز در کشور را با افزایش قیمت مواجه کرده بلکه حتی به تغییر قیمتی در بازار خانه‌های قدیمی‌ساز نیز منجر شده است.

وی با بیان اینکه یکی از راهکارهای کاهش تاثیرپذیری بازار از نوسانات نرخ ارز تکیه بر تولیدات داخلی است، گفت: تا زمانی‌که بسیاری از ساخت و سازها در کشور وابسته به واردات قطعات و فرآورده‌های ساختمانی باشد رشد قیمت‌ها در نتیجه نوسان نرخ ارز طبیعی است.

کاظم‌زاده با تاکید بر اینکه در هیچ جای دنیا مسکن به این اندازه نوسان قیمتی را تجربه نمی‌کند، افزود: سرمایه‌ای بودن مسکن نیز یکی دیگر از عواملی است که در رشد قیمت‌ها تاثیرگذار است.

او با بیان اینکه با گران‌شدن قطعه یا فرآورده‌ای از فرآورده‌های ساختمانی تسری گرانی به سایر حوزه‌ها ملموس است، تصریح کرد: دولت برای ساماندهی بازار و اقتصاد کشور باید نرخ ارز را مدیریت کرده و به قیمت‌های قبل بازگرداند.

ادغام چه مشکلاتی برای وزارت «صنعت، معدن و تجارت» ایجاد کرد؟

مصائب ادغام

فرصت امروز: نگاهی تاریخی به موضوع ادغام دو وزارت «بازرگانی» و «صنایع و معادن» نشان می‌دهد که این طرح از زمان تدوین برنامه سوم توسعه و با هدف سیاست‌گذاری کلان و یکپارچه در حوزه صنایع و معادن و بازرگانی کشور مطرح شد، اما به دلایل مختلفی از جمله عدم فراهم‌بودن زیرساخت‌های مناسب برای اجرای این طرح در هر دو وزارتخانه و لزوم ساماندهی ساختارهای داخلی و وابسته به هر دو وزارتخانه (فروش، انحلال و ادغام سازمان‌ها و ساختارهای وابسته و...) تا برنامه پنجم توسعه امکان اجرا پیدا نکرد، بنابراین در برنامه پنجم توسعه، دولت مکلف شد تا یک یا چند وزارتخانه را ادغام کند و تا پایان سال دوم برنامه، تعداد وزارتخانه‌ها از ۲۱ به ۱۷ وزارتخانه کاهش یابد.

در این راستا، هیأت دولت ادغام دو وزارتخانه «صنایع و معادن» و «بازرگانی» را در فروردین‌ماه سال ۹۰ تصویب کرد و تیرماه همان سال نیز وزارتخانه جدید «صنعت، معدن و تجارت» شکل گرفت. با این اتفاق، امید آن می‌رفت که ادغام جدید به کاهش نظام بوروکراسی، افزایش بازده انجام کار در ساختارهای مرتبط، گسترش دولت الکترونیک، افزایش تولید صادرات‌محور، کاهش تصدیگری و کوچک‌سازی نظام مدیریت بینجامد.

جای خالی روابط با دنیا

اما با گذشت نزدیک به شش سال از ادغام دو وزارتخانه «بازرگانی» و «صنایع و معادن»، اهداف پیش‌بینی‌شده محقق نشده است و به عنوان نمونه، شاکله مراودات بین‌المللی در ابروزارتخانه «صنعت، معدن و تجارت» همچنان سردرگم است و کارشناسان توصیه می‌کنند که حتما لازم است معاونت بین‌الملل این وزارتخانه احیا شود.

به گزارش خبرآنلاین، بعد از احیای معاونت اقتصادی وزارت امور خارجه که خواست فعالان بخش‌خصوصی بود، حالا نوبت تغییر در ساختار ابروزارتخانه «صنعت، معدن و تجارت» است که بیشترین نیاز برای جذب سرمایه خارجی و البته ورود تکنولوژی‌های جدید با تقویت بخش بین‌الملل خود دارد.

این وزارتخانه که در تیرماه سال ۹۰ به دنبال سیاست کوچک‌سازی دولت ادغام شد، دو سال بعد چارت سازمانی آن به امضای مهدی غضنفری، وزیر وقت صنعت، معدن و تجارت و غلامحسین الهام، معاون توسعه مدیریت و سرمایه انسانی رئیس دولت دهم رسید. این فاصله زمانی سبب شد بخش تجارت از سیاست‌گذاری‌ها و برنامه‌ریزی‌ها عملا مغفول بماند؛ به‌طوری که با روی کار آمدن دولت یازدهم، خواسته تجار و اعضای اتاق بازرگانی‌های سراسر کشور توجه بیشتر به بخش تجارت کشور بود.

با این حال در دولت یازدهم آنطور که فعالان بخش‌خصوصی می‌گویند با وجود تشکیل شورایی به نام «گفت‌وگوی بخش‌خصوصی و دولت» همچنان این وزارتخانه شاهد بیشترین نقد کارشناسی به بدنه اداری خود است.

بعد از توافق برجام، فرصت‌های بسیاری برای جذب سرمایه خارجی برای بخش صنعت کشور فراهم شد، اما به گفته فعالان بخش‌خصوصی، به دلیل نبود سیاست‌گذاری واحد، تمرکز کافی برای جذب شرکت‌هایی که تمایل به سرمایه‌گذاری در بخش‌های صنعتی ایران را داشتند، مهیا نبود.

در برخی وزارتخانه‌ها مثل راه و شهرسازی و نفت، مذاکرات سریع‌تر و نتیجه‌بخش‌تری انجام شد، اما در حوزه صنعت، معدن و تجارت سازمان‌های زیرمجموعه این وزارتخانه راسا برای جذب سرمایه‌گذاری ورود کردند و نبود یک سیاست واحد سبب شد تا فرصت‌های زیادی در این زمینه از دست برود.

در قانون تشکیل وزارت صنعت، معدن و تجارت تأکید شده است که این وزارتخانه باید با تعامل گسترده یکی از موثرترین پیشران‌های اقتصادی کشور باشد، زیرا ارتباط گسترده این بخش با بخش‌های مختلف مانند حوزه پولی و بانکی، بورس، تولید، توزیع، اشتغال، واردات، صادرات، ارتباط بین مصرف‌کننده و تولیدکننده و بسیاری بخش‌های دیگر و میزان اثرگذاری و اثرپذیری از این بخش‌ها نشانگر اهمیت بالای شناخت صنعت، معدن و تجارت کشور است.

با وجودی که آمارها تأکید می‌کند که بخش صنعت، معدن و تجارت کشور در تولید ناخالص داخلی سهم حدود ۴۰درصدی و در اشتغال کشور سهم ۳۲درصدی را داراست، اما این سهم به نسبت اهداف توسعه‌ای کشور بسیار عقب‌تر از اهداف چشم‌انداز ۲۰ساله است.

روابطی که از دست رفت

پیش از ادغام وزارتخانه‌های «صنایع و معادن» و «بازرگانی»، هر دو وزارتخانه به‌طور مستقل در برهه‌هایی از زمان، بخش‌های بین‌الملل نسبتا فعالی داشتند. مثلاً ماحصل روابط بین‌المللی پویا در وزارت بازرگانی در دولت هشتم سبب شد تا ایران به عضویت ناظر سازمان تجارت جهانی درآید؛ فرصتی که البته در دولت‌های نهم و دهم به دلیل سیاست‌های ماجراجویانه به عنوان دستاوردی که می‌توانست مسیر پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی را تسهیل کند، از دست رفت.

وزارت صنایع و معادن نیز در دوره‌ای حوزه بین‌الملل بسیار فعالی داشت؛ شرکت فعال در کنفرانس‌های بین‌المللی نظیر یونیدو و آنکتاد و مذاکره برای نوسازی صنعت خودروسازی از طریق قرارداد معروف به ال ۹۰ از جمله آنهاست، اما این وزارتخانه هم بعد از ادغام عملا ارتباطات بین‌الملل خود را از دست داد. اگرچه بخشی از این اتفاق ناشی از سیاست خارجی دولت‌های وقت بود، اما نبود چارچوب مشخص برای برقراری روابط پویا با سازمان‌های بین‌المللی در جهت توسعه و نوسازی صنایع ایران موضوعی است که به گفته کارشناسان می‌توان به سرعت آن را احیا و اجرا کرد.

ماموریت‌ها و کمبودها

در بندهای ۵ تا ۸ ماموریت تشکیل وزارت صنعت، معدن و تجارت تأکید شده است که «تنظیم و توسعه روابط تجاری، صنعتی و معدنی و تهیه یادداشت‌های تفاهم و موافقت‌نامه‌های مرتبط و انعقاد و اجرای قراردادها با سایر کشورها و نهادها و سازمان‌های تخصصی و مجامع منطقه‌ای و بین‌المللی ذی‌ربط با هماهنگی وزارت امور خارجه و در چارچوب سیاست خارجی جمهوری اسلامی ایران و قوانین مربوط، مدیریت الحاق جمهوری اسلامی ایران به سازمان جهانی تجارت، قبول عضویت و نمایندگی دولت جمهوری اسلامی ایران در نهادها و سازمان‌های تخصصی و مجامع منطقه‌ای و بین‌المللی مربوط به امور صنعت، معدن و تجارت در چارچوب قوانین و مدیریت رویدادهای تجاری، صنعتی و معدنی اعم از اعزام و پذیرش هیات‌ها و کمیسیون‌ها، برگزاری و شرکت در نمایشگاه‌ها و همایش‌های داخلی و خارجی و تعیین و اعزام رایزن‌های مورد نیاز به منظور توسعه صادرات غیرنفتی و جذب سرمایه و فناوری از جمله وظایف این وزارتخانه است.» موضوعی که بعد از شش سال از ادغام این وزارتخانه به داوری کارشناسان اقتصادی و صنعتی، حوزه موفقی در این وزارتخانه نبوده است؛ حال آنکه ایران برای عضویت در سازمان‌هایی مثل یونیدو و آنکتاد سالانه حق عضویت پرداخت می‌کند، اما اینکه در این سال‌ها چقدر توانسته از خدمات این سازمان‌ها بهره بگیرد، موضوعی مبهم و محل سوال است.

قیمت سیگار در ایران و سایر کشورهای جهان

لابی دخانی‌ها به بهداشتی‌ها چربید؛ مجلس سیگار را گران نکرد!

سال‌هاست که وزارت بهداشتی‌ها یک حرف را در رسانه‌ها به زبان می‌آورند؛ «سیگار باید گران شود!» همزمان و هم‌صدا با وزارت بهداشت، بخش زیادی از فعالان حوزه مبارزه با مواد مخدر نیز یکی از راه‌های کنترل مصرف سیگار در میان ایرانی‌ها به خصوص در سنین پایین را افزایش مالیات سیگار و افزایش قیمت آن می‌خوانند. آنها برای این حرف خود استدلالی هم دارند و آن متوسط قیمت سیگار در ایران در مقایسه با جهان است. بررسی‌ها نشان می‌دهد قیمت سیگار در ایران یکی از ارزان‌ترین قیمت‌ها در مقایسه با سایر کشورهاست.

به گزارش خبرآنلاین، آمار مصرف سیگار نیز در کشور روز به روز رو به افزایش است. تا جایی که سخنگوی وزارت بهداشت، پیش از این با بیان اینکه ۱۰درصد از جمعیت بالای ۱۸ سال کشور هر روز سیگار می‌کشند، گفت: ۱۴درصد از جمعیت کشور به صورت روزانه سیگار و قلیان مصرف می‌کنند و شیوع مصرف سیگار در بین جوانان ۳.۴درصد است به نحوی که ۴.۸درصد پسران و ۲.۱درصد دختران سیگار مصرف می‌کنند.

برهمین اساس، در لایحه بودجه امسال، دولت بندی را اضافه کرد که براساس آن، از ابتدای سال ۱۳۹۷ به قیمت خرده‌فروشی هر نخ سیگار تولید داخل مبلغ ۳۵۰ ریال و هر نخ سیگار وارداتی مبلغ ۵۰۰ریال به عنوان عوارض اضافه شود و وزارت اقتصاد مکلف بود که مبالغ مزبور را از تولیدکنندگان و واردکنندگان حسب مورد اخذ و به حساب درآمد عمومی واریز کند؛ بندی که روز چهارشنبه در مجلس تصویب نشد و تلاش وزارت بهداشت و فعالان مبارزه با مصرف مواد دخانی را پنبه کرد. با این تفاصیل سیگار در سال ۹۷ گران نمی‌شود و همان بندهای پیشنهادی در برنامه ششم در برنامه‌ریزی‌ها مورد توجه قرار می‌گیرد. پیش از این وزارت بهداشت هشدارهایی نیز درباره بی‌توجهی به قوانینی اینچنینی داده بود. حسن هاشمی، وزیر بهداشت، به عنوان یکی از اصلی‌ترین منتقدان فروش ارزان سیگار در ایران، در واکنش به برخی تلاش‌ها برای پایین نگه داشتن قیمت سیگار به بهانه کنترل قاچاق آن، گفت: در این موضوع نیز باید به تجربیات بین‌المللی احترام بگذاریم و از آنها استفاده کنیم. قیمت سیگار در همه جای دنیا گران‌تر از ایران است، دلیلش هم آن است که بالاخره قیمت روی مصرف اثر می‌گذارد؛ طبیعی است که اگر سیگار رایگان شود، مصرفش بسیار بیش از میزان فعلی افزایش خواهد یافت، اما به هر نسبت که مبلغ افزایش یابد، دسترسی کاهش پیدا خواهد کرد.

علاوه بر این واکنش وزارت بهداشت، شهریاری عضو کمیسیون بهداشت مجلس در واکنش به مخالفت کمیسیون تلفیق بودجه ۹۷ با افزایش مالیات سیگار گفت: متاسفانه لابی‌های سیگار در همه جا اعم از دولت و مجلس و... خیلی قدرتمند و قوی است.

مالیات سیگار باید بالا برود

با این حال، فعالان حوزه مبارزه با محصولات دخانی، معتقدند لابی قوی تولیدکنندگان و واردکنندگان محصولات دخانی مانع از تصویب طرح‌های اینچنینی می‌شود.

درحالی‌که طبق اعلام سازمان جهانی بهداشت مالیات بر دخانیات در تمامی کشورها باید تا ۷۰درصد افزایش یابد تا میزان مصرف آن کاهش پیدا کند، اما ایران هنوز موفق به اجرای این توصیه نشده است.

در همین رابطه، پیش از این مسئول دبیرخانه ستاد کشوری کنترل دخانیات، با اشاره به دخالت صنایع دخانی در سیاست‌گذاری‌های حوزه سلامت، گفت: کنوانسیون کنترل دخانیات، کشورها را ملزم می‌کند که مانع دخالت صنایع دخانی در سیاست‌گذاری‌های مربوط به سلامت شوند، اما صنایع دخانی ما در سیاست‌گذاری دخالت می‌کنند، این کار اشتباه محض است.

دکتر بهزاد ولی‌زاده درباره ادعای افزایش قاچاق به دلیل افزایش مالیات سیگار نیز گفت: باتوجه به مطالعه‌ای که سازمان جهانی بهداشت در ۷۶کشور دنیا انجام داده، مشخص شده که افزایش مالیات نه فقط باعث افزایش قاچاق نشده، بلکه کاهش مصرف و افزایش درآمد دولت‌ها را به دنبال داشته است. در حال حاضر براساس قیمت خرده‌فروشی، کمتر از ۱۰درصد مالیات از دخانیات دریافت می‌شود. ایران تنها کشوری است که مالیات ویژه‌ای برای دخانیات وضع نکرده است.

ارتباطات

سرمایه‌گذاری ۳۵۰ میلیاردی برای کاهش شکاف دیجیتالی

پر و خالی شکافی از نوع دیجیتالی

شکاف دیجیتالی همانند دیگر شکاف‌های ساختاری مانند شکاف صنعتی یا خدماتی می‌تواند موجب ایجاد عقب‌ماندگی‌هایی در میزان رفاه شهروندان در نقاط مختلف کشور شود. به گزارش ایسنا، عرصه دیجیتالی عرصه‌ای است که به خودی خود عدالت‌آفرین است؛ به این معنی که شما به عنوان یک انسان که قدرت تفکر و اعتقادات خاص خود را دارید، می‌توانید در این فضای مجازی فعالیت حرفه‌ای یا حتی ابراز عقیده کنید. مساله اصلی اما دسترسی برابر عموم شهروندان به این فضاست که فراهم کردن آن هم وظیفه دولت‌هاست. در این زمینه از حق نباید گذشت که وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات در دولت‌های یازدهم و دوازدهم اقدامات خوبی را در این زمینه انجام دادند، هرچند برخی کاستی‌ها مانند قیمت نسبتا بالای خدمات اینترنتی هنوز به طور کامل برطرف نشده است. محمود واعظی، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات دولت یازدهم درباره ضرورت کاهش شکاف دیجیتالی گفته بود: اقبال مردم به سرشماری اینترنتی نشان می‌دهد هرچه امکانات را مهیا کنیم مردم از آنها استفاده می‌کنند، به همین دلیل می‌خواهیم شکاف دیجیتالی در کشور کاهش یابد، بنابراین هر سال ۳۵۰ میلیارد تومان در این زمینه سرمایه‌گذاری می‌کنیم تا شکاف دیجیتالی را کاهش دهیم. اما میزان استفاده جوامع از فناوری اطلاعات و به عبارت دیگر، ضریب نفوذ فناوری‌های اطلاعاتی و ارتباطی در جوامع فعلی به تشکیل یک طبقه‌بندی منجر شده که پیامد عمده آن «شکاف دیجیتالی» است، شکاف دیجیتالی (DIGITAL DIVIDE) به معنای وجود نابرابری در دسترسی و استفاده از فناوری‌های ارتباطی و اطلاعاتی (ICT) بین کشورها و جوامع مختلف است. سواد اطلاعاتی نیز دربرگیرنده مجموعه‌ای از حداقل مهارت‌ها برای استفاده از ابزارهای جست‌وجوی اطلاعات برای تعیین منابع اطلاعاتی مفید برای ارزیابی و دسترسی به رابط اطلاعاتی و ترکیب این اطلاعات در مکانیزمی است که قابلیت حل مشکل اطلاعاتی را داشته باشد. با مراجعه به آمار رسمی داخلی و بین‌المللی درمی‌یابیم ضریب نفوذ اینترنت در بین جوامع در حال افزایش و تعداد کاربران اینترنت به سرعت در حال رشد است. مشاهده آمار طی سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۶ حاکی از آن است که اینترنت به زودی در سراسر دنیا فراگیر خواهد شد.

با توجه به اطلاعات وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، شکاف دیجیتالی دارای ابعاد مختلف فنی، اقتصادی، اطلاعاتی، ارتباطی و دسترسی است. شکاف فناوری به معنای شکاف بین کسانی است که به فناوری‌های جدید دسترسی دارند و کسانی که به این فناوری‌ها دسترسی ندارند. در ابعاد اقتصادی، شکاف بین کسانی است که توانایی و قابلیت استفاده از منابع را برای توسعه زیرساخت‌های اطلاعاتی پیشرفته دارند و کسانی که ندارند. فاز نخست کاهش شکاف دیجیتالی فراهم‌سازی زیرساخت‌ها جهت دسترسی به اینترنت و شبکه جهانی است. از آنجا که خود دسترسی به اینترنت یکی از شاخصه‌های سنجش شکاف دیجیتال محسوب می‌شود، بدیهی است که فراهم شدن تجهیزات اینترنت برای هر کشوری باعث کاهش یافتن شکاف آن با سایر کشورهای دارا و افزایش شکاف بین آن کشور و کشورهای محروم خواهد بود و اگر روند فراهم شدن اصل تجهیزات ادامه یابد شکاف در این زمینه از بین خواهد رفت. از سوی دیگر پس از ورود و دسترسی اینترنت، فاز دوم کاهش شکاف دیجیتال با ایجاد و افزایش فرصت دیجیتال فراهم می‌شود. شاخص فرصت‌های دیجیتال یک شاخص ترکیبی متشکل از ۱۱ شاخص اصلی مورد توافق بین‌المللی درباره ICT است که بر مبنای سه مقوله فرصت، زیرساخت و به کارگیری استوار شده است. از این رو افرادی که دارای اینترنت هستند با توجه به زیرساخت فراهم شده، امکان بالاتری برای دسترسی به این اطلاعات خواهند داشت. اما مفهوم شکاف دیجیتالی بیان می‌کند که در دنیای جدید، بهره‌گیری از تکنولوژی‌های ارتباطی و اطلاعاتی میان کشورهای مختلف و همچنین درون جوامع به صورت عادلانه تقسیم نشده است. در واقع مردم کشورهای توسعه‌یافته در مقایسه با مردم کشورهای فقیر دسترسی مشابهی به اطلاعات ندارند و اینترنت به این شکاف دامن زده است. همچنین پیشرفت‌های تکنولوژیک چنان با سرعت اتفاق می‌افتد که انتقال همزمان آن به کشورهایی که مولد این تکنولوژی‌ها نیستند با مشکل روبه‌رو شده است. اینترنت می‌تواند باعث افزایش شکاف دیجیتال شود، همان‌طورکه آمارها هم نشان از افزایش شکاف دیجیتال در سال‌های اخیر دارند. بر این اساس شکاف دیجیتالی در واقع چالشی است که امروزه دنیای مجازی با آن روبه‌رو شده است و یکی از محورهای اصلی دومین دوره اجلاس جهانی جامعه اطلاعاتی تونس، به این امر اختصاص یافته است. این مفهوم اصطلاحی است که برای بیان نابرابری‌های توزیع جهانی در زمینه دسترسی به تکنولوژی اطلاعات و ارتباطات استفاده می‌شود.

بنابراین شکاف دیجیتال اصطلاحی است در اشاره به فاصله بین مردمانی که به فناوری دیجیتال و فناوری اطلاعات دسترسی موثری دارند با مردمانی که دسترسی بسیار محدودی به این فناوری‌ها داشته یا اصلاً دسترسی ندارند. این عبارت شامل عدم تعادل در دسترسی فیزیکی به فناوری نیز می‌شود، مانند عدم تعادل در داشتن منابع و مهارت برای دسترسی مؤثر و مفید به فناوری و محسوب شدن به عنوان شهروند دیجیتال. شکاف دیجیتال همچنین می‌تواند بر پایه جنسیت، درآمد و نژاد باشد. علاوه بر وجود شکاف در یک جامعه، وجود شکاف دیجیتال بین کشورهای جهان را هم شکاف دیجیتال جهانی می‌گویند. عبارت فقر اطلاعاتی نیز در ارتباط با همین مفهوم مطرح می‌شود.

سرانجام دولت برای بازار ارز تصمیم گرفت

بسته بانک مرکزی برای کنترل بازار ارز

ایمان ولی‌پور
ivankaramazof@yahoo.com

در حالی دولتمردان این روزها یکی پس از دیگری به مردم اطمینان می‌دهند که دلار ارزان می‌شود که قیمت دلار همچنان نردبان صعود را طی می‌کند و حالا به مرز ۵هزار تومان نزدیک شده است؛ اتفاقی که برخی از اقتصاددانان و کارشناسان آن را پیش‌بینی کرده و هشدار داده بودند که اگر نسخه مناسبی برای بازار ارز پیچیده نشود، اتفاقات سال‌های ۹۰ و ۹۱ تکرار و بازار با تلاطمات جدی روبه‌رو خواهد شد. نوسانات نرخ دلار که از ماه‌های گذشته آغاز شده و همچنان ادامه دارد، نه‌تنها دلالان، بلکه مردم عادی را نیز روانه چهارراه استانبول کرده است.

اما به موازات هیاهوی گرانی دلار و ارزهای مداخله‌ای بانک مرکزی که هر روز گران‌تر و به نرخ بازار آزاد نزدیک‌تر می‌شود، توصیه‌های مقامات دولت نیز هر روز بیشتر می‌شود و همین تلاطمات بازار را بیشتر می‌کند. تاجایی که رئیس‌جمهور در مصاحبه تلویزیونی در پاسخ به سؤالی درباره قیمت دلار تنها پاسخ داد که قیمت دلار آن‌قدرها هم نیست و سپس به مردم اطمینان داد که ذخایر کافی برای ارز داریم و خیال‌تان بابت دلار راحت باشد. ولی‌الله سیف، رئیس‌کل بانک مرکزی نیز در همایش بانکداری الکترونیک وعده رئیس‌جمهور مبنی بر کاهش نرخ ارز را دوباره تکرار کرد و به مردم گفت که نگران نباشند و قیمت دلار کاهش خواهد یافت. او همچنین با ارسال نامه‌ای به سیدکامل تقوی‌نژاد رئیس سازمان امور مالیاتی، اسامی معامله‌گران مشکوک ارزی را به سازمان امور مالیاتی اعلام کرد و به مردم هشدار داد تا اسیر دلالان بازار ارز فعال نشوند.

دولت به دنبال نقشه راه ارزی

اما برخلاف وعده‌ها و توصیه‌های دولتمردان، قیمت دلار نه‌تنها کاهش نیافت، بلکه هر روز گران‌تر شد و این روزها به مرز ۵ هزار تومان نزدیک شده است. خبرگزاری مهر نیز روز گذشته از جلسه محرمانه معاون اول رئیس‌جمهور با مدیران بانک‌ها خبر داد که خواستار خروج تقاضاهای سفته‌بازانه از بازار ارز شده است.

معرفی دلالان ارزی به مراجع قضایی، ساماندهی صرافی‌های غیرمجاز، افشای نام معامله‌گران مشکوک ارز و ارسال نام آنها به سازمان امور مالیاتی، برنامه‌ریزی برای توزیع ارز مداخله‌ای و ساماندهی بازار ارز از جمله خط مشی‌هایی بوده که در جلسه اسحاق جهانگیری با مدیران عامل بانک‌ها مطرح شده است.

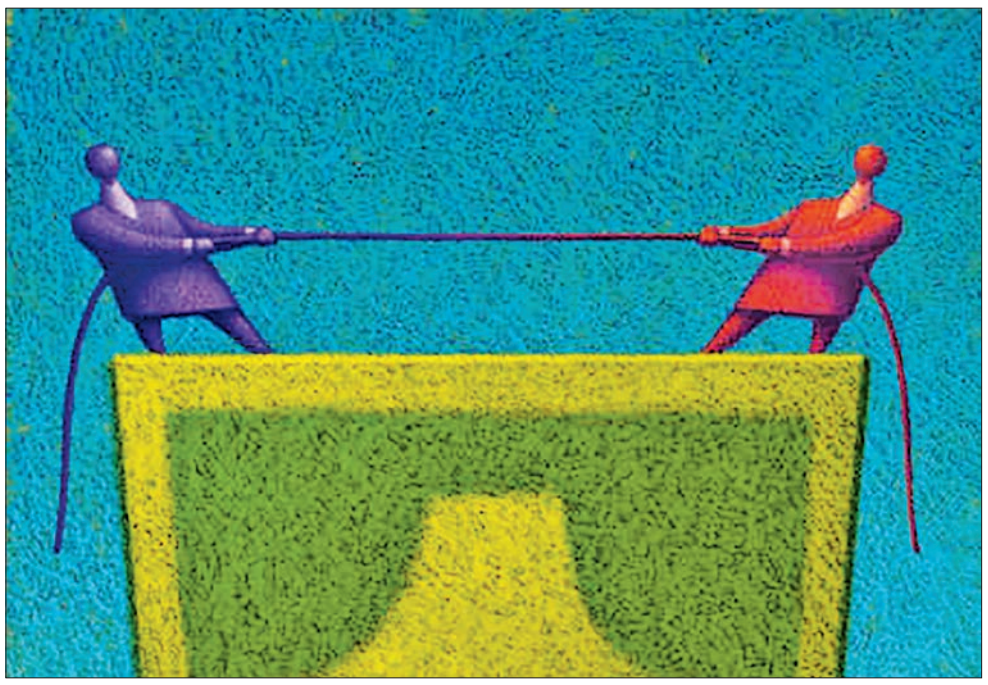
نیروی انتظامی هم روز گذشته وارد سبزه‌میدان و خیابان فردوسی شد و بیش از ده‌ها نفر از دلالان ارز را دستگیر و با ون‌های پلیس منتقل کرد.

دستور رئیس مجلس برای پیگیری بازار ارز

همچنین رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس روز گذشته در جلسه علنی از دستور لاریجانی برای پیگیری وضعیت بازار ارز خبر داد و گفت: بازار ارز وضع نگران‌کننده‌ای دارد و ظرف چند ماه گذشته عدم مدیریت صحیح بازار ارز، ارزش پول ملی را حدود ۲۵درصد کاهش داده است.

محمدرضا پورابراهیمی با بیان اینکه بانک مرکزی توان لازم برای مدیریت بازار ارز را ندارد، گفت: لازم است مجلس ورود کند و به رئیس‌جمهور تذکر دهد.

رئیس مجلس نیز در پایان از کمیسیون اقتصادی خواست تا نوسانات فعلی بازار ارز را پیگیری کرده و پیشنهادات خود را در این زمینه ارائه دهد.



تیغ تیز دلار بر گلوی تورم

دولتمردان تاکنون چندین بار از تریبون‌های مختلف گفته‌اند که افزایش نرخ اخیر ارز دلایل اقتصادی ندارد و دست عوامل غیراقتصادی در میان است. سخنگوی دولت نیز در نشست هفتگی خود تأکید کرد که قیمت دلار زیر ۴هزار تومان است و حباب قیمتی دلار باید بترکد.

همچنین محمد نهاوندیان، معاون اقتصادی رئیس‌جمهور روز سه‌شنبه در نشست هیأت نمایندگان اتاق تهران، دوباره سناریوی اثرگذاری عوامل غیراقتصادی بر بازار ارز را پیش کشید و بدون اینکه نام و نشانی از این عوامل به‌دست بدهد، جهش اخیر بازار ارز را روانی، سیاسی و غیراقتصادی لقب داد که البته کوتاه‌مدت خواهد بود.

او با دفاع از دستاورد دولت درباره تورم تک‌رقمی، دخالت دولت در بازار ارز را کاملا بی‌اساس دانست، چراکه منجر به بازگشت تورم نجومی و قربانی‌شدن یکی از کلان‌ترین دستاوردهای دولت یازدهم و دوازدهم خواهد شد. در واقع، نهاوندیان در حالی توپ را در بازار ارز به زمین دیگر بازیگران انداخت که به باور برخی از اقتصاددانان، دخالت دولت در بازار ارز و مقاومت پنج ساله در برابر واقعی شدن قیمت‌ها، یکی از عوامل اصلی نوسانات بازار ارز و تبدیل آن به بازاری کم ریسک، سودده و امن بوده است. حال سؤال اینجاست که کدام دلیل غیراقتصادی می‌تواند به بازار ارز ایران فشاری را تحمیل کند که ارزش دلار به شکل روزانه رکوردشکنی کرده و با وجود اینکه بارها اعلام شده در خزانه ارز کافی وجود دارد، دولت امکان کنترل آن را نداشته باشد؟

پیشنهادات بانک مرکزی برای کنترل بازار ارز

اما در جلسه روز چهارشنبه هیأت وزیران به ریاست رئیس‌جمهور چه گذشت؟ پایگاه اطلاع‌رسانی ریاست جمهوری خبر داده که در این جلسه، اعضای دولت به بررسی مجموعه اقدامات پیشنهادی بانک مرکزی برای کنترل بازار ارز پرداختند و سپس تصمیمات لازم در این زمینه اتخاذ شد که بعدا از سوی بانک مرکزی اعلام می‌شود.

البته پیش از این ولی الله سیف از برنامه بانک مرکزی برای انتشار دو گروه اوراق مشارکت ارزی خبر داده و گفته بود: بخشی از این اوراق که تا هفته آینده عملیاتی می‌شود، در بانک مرکزی طراحی شده و بخش دوم با همکاری وزارت نفت در دست طراحی و اجراست. برای آن دسته از سرمایه‌گذارانی که تمایل به سرمایه‌گذاری در دارایی‌های با پایه ارزی دارند، بانک مرکزی و نظام بانکی گزینه‌های مناسبی را طراحی کرده که به زودی از آنها رونمایی خواهد شد.

رئیس‌کل بانک مرکزی گفت: انتشار اوراق مشارکت ارزی توسط بانک مرکزی از گزینه‌های پیش‌بینی شده و جذاب در این زمینه است که ظرف هفته آینده راه‌اندازی و عملیاتی خواهد شد. بر این اساس، سرمایه‌گذاران می‌توانند از طریق بانک‌های عامل که جزییات آن اطلاع‌رسانی خواهد شد، نسبت به تهیه اوراق مشارکت ارزی با شرایط مناسب اقدام کنند.

سیف افزود: در کنار این موارد، بانک مرکزی در کنار گزینه‌های متداولی نظیر سپرده‌گذاری ارزی در بانک‌ها، طرح‌های تکمیلی جذاب دیگری را نیز در دست بررسی و اقدام دارد تا از این طریق سرمایه‌گذاران بتوانند علاوه بر ایمن‌سازی دارایی‌های ارزی خود، از نرخ سود مناسبی نیز برخوردار شوند. رئیس شورای پول و اعتبار تصریح کرد: بانک مرکزی با هدف ایجاد انگیزه اقتصادی بهتر برای بانک‌ها، ترتیبی اتخاذ خواهد کرد که بانک‌ها بتوانند منابع ارزی جمع‌آوری‌شده را نزد بانک مرکزی با نرخ مناسب سپرده‌گذاری کنند و در این ارتباط بانک مرکزی در جهت حمایت از امنیت سپرده ارزی مردم نزد بانک‌ها اقدام خواهد کرد.

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۶۵۰,۳۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۵۰,۳۶۰	▼
سکه بهار آزادی	۱,۵۴۶,۵۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۵۸۵,۳۰۰	▼
نیم سکه	۷۷۹,۵۰۰	▼
ربع سکه	۴۷۴,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۳۱۵,۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۸۲۲	▼
یورو اروپا	۶,۱۶۵	▲
پوند انگلیس	۷,۰۲۰	▼
درهم امارات	۱,۳۷۱	▲

بانک‌نامه

نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران:

خطای بانک مرکزی به افزایش نرخ دلار دامن زد

نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران در پاسخ به اینکه چرا مردم به خرید بیشتر دلار و طلا روی آورده‌اند، گفت: سیاست‌های اشتباه بانک مرکزی از جمله تزریق اسکناس دلار به صرافی‌ها با نرخ پایین‌تر باعث شد که ارز و طلا از چرخه اقتصادی خارج شود و به خانه‌ها برود؛ عملا یعنی دلار را دور ریخته‌ایم که به ضرر اقتصاد ایران و به نفع خزانه‌داری آمریکاست. پدرام سلطانی در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به سیاست‌های اشتباه بانک مرکزی در مورد نرخ دلار تصریح کرد: بانک مرکزی در چند هفته گذشته خطای چند باره بانک مرکزی در ادوار گذشته را مرتکب شده است و آن تزریق ارز اسکناس به صرافی‌ها با نرخ پایین‌تر است که طبیعتا باعث شده این صف‌های طولانی به وجود آید و تلقی یک سری شهروندان و مهم‌تر از آنها سوداگران ارزی این است که ارز را از بانک مرکزی با نرخ ارزان‌تری بخرند و بعد با نرخ گران‌تری بفروشند و این اقدام بانک مرکزی این شرایط را تشدید می‌کند.

شرکت ملی گاز ایران
شرکت پالایش گاز ایلام

نوبت اول

آگهی مزایده عمومی

شرکت پالایش گاز ایلام در نظر دارد اقلام مازاد نیاز خود را با شرایط ذیل از طریق مزایده عمومی واگذار نماید.
شماره مزایده :۹۶/۰۳۳
موضوع مزایده : فروش اموال غیر منقول مازاد شرکت پالایش گاز ایلام
مبالغ تضمین شرکت در مزایده : ۳۳۰/۶۰۰/۰۰۰
نوع تضمین شرکت در مزایده : ضمانتنامه بانکی یا فیش نقدی به حساب ۰۱۰۰۵۵۶۶۵۲۰۰۹ بانک صادرات کد ۱۹۰
تاریخ درج اسناد در سایت شرکت پالایش گاز ایلام : ۹۶/۱۱/۲۵
تاریخ آخرین مهلت عودت اسناد از جانب مزایده گران: ۹۶/۱۲/۱۹
تاریخ گشایش پاکات و پیشنهادات : ۹۶/۱۲/۲۰
تاریخ بازدید از اموال غیر منقول:۹۶/۱۲/۱۳ از ساعت ۹ صبح الی ۴ بعدازظهر
آدرس دریافت اسناد الکترونیک: www.nigc-igtc.ir بخش مناقصه و مزایده
آدرس پستی مزایده گزار: ایلام / بخش چوار/ صندوق پستی ۱۴۴-۶۹۳۶۱/ کدپستی ۶۹۳۷۱۸۱۱۱۱ / دبیرخانه کمیسیون‌مناقصات
*مزایده گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۲۰۷۷، ۲۹۱۲۰۷۶-۰۸۴۳ (دبیرخانه کمیسیون مناقصات) تماس حاصل فرمایند.
شماره مجوز:۱۳۹۶/۵۴۱۸
۸۴۹
تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۱۱/۲۶
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۱۱/۲۸
روابط عمومی شرکت پالایش گاز ایلام

وزارت راه و شهرسازی
اداره کل راه و شهرسازی استان قزوین

نوبت دوم

آگهی تجدید مزایده عمومی شماره ۹۶/۲

اداره کل راه و شهرسازی استان قزوین در نظر دارد کالاهای مشروحه ذیل را با جزئیات مندرج در اسناد مزایده ، از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (www.setadiran.ir) به صورت الکترونیکی به فروش برساند.
زمان انتشار در سایت : روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۲۵
آخرین مهلت دریافت اسناد مزایده: ساعت۱۴ روز یک شنبه مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۲۹
تاریخ بازدید: ساعت ۹ صبح روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۳۰
آخرین مهلت ارسال پیشنهاد قیمت: ساعت ۱۴ روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۶/۱۲/۹
زمان بازگشایی : ساعت ۹ صبح روز پنج شنبه مورخ ۱۳۹۶/۱۲/۱۰
زمان اعلام برنده: ساعت ۹ صبح روز شنبه مورخ۱۳۹۶/۱۲/۱۲
ضمنا رعایت موارد ذیل الزامی می باشد :
۱.برگزاری مزایده صرفا از طریق سامانه تدارک الکترونیکی دولت میباشد و کلیه مراحل فرایند مزایده شامل خرید و دریافت اسناد مزایده ،پرداخت تضمین شرکت در مزایده، ارسال پیشنهاد قیمت، بازگشایی پاکات، اعلام به برنده ، واریز وجه مزایده و تحویل کالا در بستر سامانه از این طریق امکان پذیر میباشد.
۲.پیشنهاد می گردد باتوجه به تنوع کالاهای مطرح شده در مزایده قبل از ارائه پیشنهاد از موضوع مزایده بازدید به عمل آورید.
۳. علاقمندان به شرکت در مزایده می بایست جهت ثبت نام و دریافت گواهی الکترونیک (توکن) با شماره های ذیل تماس حاصل نمایند :
مرکز تماس۴۱۹۳۴-۰۲۱
اطلاعات تماس دفاتر ثبت نام سایر استانها در سایت سامانه(www.setadiran.ir)
بخش" ثبت نام / پروفایل تامین کننده / مناقصه گر" موجود است.
۱-فروش یک دستگاه خودرو وانت نیسان دو کابین مطابق شرح مندرج در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت
۸۴۵
اداره کل راه و شهرسازی استان قزوین

وزارت نیرو
شرکت مدیریت منابع آب ایران
شرکت سهامی آب منطقه ای قزوین

نوبت‌اول

آگهی تجدید مزایده عمومی یک مرحله ای

شرکت آب منطقه ای قزوین در نظر دارد یک دستگاه خودروی سبک مازاد قابل شماره گذاری خود را با مشخصات ذیل از طریق مزایده عمومی یک مرحله ای در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (setadiran) به شماره مزایده ۱۰۰۹۶۱۱۰۷۰۰۰۰۰۳ به صورت الکترونیکی به فروش برساند.
-موضوع مزایده: فروش یک (۱) دستگاه خودروی سبک مازاد قابل شماره گذاری با مشخصات ذیل :

ردیف	نام خودرو	تیپ	مدل	نوع کاربری	رنگ	مبلغ تضمین(ریال)
۱	سواری۴۰۵	۴۰۵GLXI	۱۳۸۵	سواری	نقره ای – متالیک	۶/۰۰۰/۰۰۰

-زمان و محل دریافت اسناد مزایده: از تاریخ انتشار آگهی نوبت اول لغایت پنج روز پس از چاپ نوبت دوم(۹۶/۱۱/۲۶ لغایت ۹۶/۱۲/۳) سامانه تدارکات الکترونیکی د ولت (setadiran)
-زمان و محل تحویل اسناد مزایده:۱۰ روز پس از آخرین مهلت دریافت اسناد مزایده (حداکثر تا ساعت ۱۰صبح روز سه شنبه مورخ ۹۶/۱۲/۱۵)
-نوع و مبلغ تضمین شرکت در مزایده :
تضمین مورد قبول مطابق بندهای (الف،ب،پ، ج، چ و ح) ماده ۴ آیین نامه تضمین معاملات دولتی (موضوع تصویب نامه هیئت مدیران به شماره ۱۲۳۴۰۲/ت ۵۰۶۵۹ ه مورخ ۹۴/۹/۲۲) می باشد . تضمین ها باید حداقل سه ماه از تاریخ آخرین مهلت تسلیم پیشنهاد معتبر بوده و قابل تمدید نیز باشد.
مزایده گران موظف و مکلف هستند نسبت به تهیه تضمین شرکت در مزایده به مبلغ فوق اقدام نموده و پس از بارگذاری در سامانه اصل تضمین را حداکثر تا ساعت ۱۰ صبح مورخ ۹۶/۱۲/۱۵ به آدرس- میدان دروازه رشت- بلوار شهید باهنر- شرکت آب منطقه ای قزوین- دبیرخانه حراست تحویل نمایند.
-متقاضیان جهت کسب اطلاعات بیشتر می توانند در ساعات اداری به دفتر قراردادهای شرکت مراجعه یا با تلفن های :۸-۳۳۲۳۹۶۵۵-۰۲۸ داخلی ۲۲۰-۲۱۹ تماس حاصل نمایند.
- محل و زمان گشایش پیشنهادها: بازگشایی راس ساعت ۱۳ بعدازظهر روز سه شنبه مورخ ۹۶/۱۲/۱۵ در اتاق مناقصات مزایده گزار خواهد بود.
- زمان بازدید از خودروها: متقاضیان میتوانند ازتاریخ ۹۶/۱۱/۲۸ لغایت ۹۶/۱۲/۲ از ساعت ۸ صبح لغایت ۱۳ بعدازظهر نسبت به بازدید از خودروها اقدام نمایند.
آدرس الکترونیکی :qzrw@wrm.ir,info@QZRW.ir
۸۵۷
تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۱۱/۲۶ تاریخ انتشار نوبت دوم :۹۶/۱۱/۲۸
روابط عمومی شرکت سهامی آب منطقه ای قزوین

شرکت ملی گاز ایران
شرکت گاز استان کرمان
(سهامی خاص)

فراخوان آگهی ارزیابی کیفی (۶۰-۹۶)

نوبت دوم

شرکت گاز استان کرمان در نظر دارد مناقصه ای را ، با شرایط ذیل برگزار نماید .
داوطلبان واجد شرایط دارای شناسه ملی اشخاص حقوقی ایرانی در صورت تمایل به شرکت در مناقصه می توانند از زمان درج اولین نوبت آگهی نسبت به تهیه نامه اعلام آمادگی به امور قراردادها و فاکس آن به شماره ۳۳۲۳۹۶۶۱ یا تحویل آن به دبیرخانه شرکت گاز استان کرمان واقه در بلوار ۲۲ بهمن - حد فاصل سه راه ادیب با چهار راه شعبانیه (در ساعات اداری شنبه تا سه شنبه ۷-۱۶ و چهارشنبه ها ۷-۱۵) اقدام و دفترچه استعلام ارزیابی کیفی را نیز از سایت پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به آدرس http://iets.mporg.ir دریافت و با توجه به مفاد آن، مدارک مورد نیاز را جهت هر مناقصه بصورت جداگانه تهیه، تنظیم و تکمیل و حداکثر تا ۱۴ روز تقویمی پس از تاریخ چاپ آخرین نوبت آگهی به، دبیرخانه شرکت گاز استان کرمان تسلیم نمایند. بدیهی است توزیع اسناد مناقصه منوط به ارزیابی کیفی مناقصه گران توسط کمیته فنی و بازرگانی می باشد .(نوع تضمین شرکت در مناقصه : یکی از تضامین معتبر در آیین نامه تضمین معاملات دولتی مطابق شرح مندرج در اسناد مناقصه) متقاضیان می بایست جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت www.nigc-kerman.ir و پایگاه اطلاع رسانی مناقصات http://iets.mporg.ir مراجعه و الزاما نسبت به ثبت نام در سایت پایگاه اطلاع رسانی مناقصات اقدام نمایند.
ذکر نوبت های چاپ الزامی می باشد.

ردیف	کد فراخوان	موضوع	تعداد مرحله	تعداد نوبت	شماره مجوز	مدت زمان اجرا (روز)	مبلغ تضمین(ریال)
۱	۳/۱۴۹/ ۸۷۸	تهیه مصالح و اجرای حدود ۱۳۰ کیلومتر شبکه توزیع روستاهای بلوک فاز ۲	یک	دو	۱۳۹۶,۰۳۵۸	۳۶۵ روز	۲/۷۱۸/۰۰۰/۰۰۰

۸۳۶
تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۱۱/۲۵
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۱۱/۲۶
روابط عمومی شرکت گاز استان کرمان

نگاه

مدیر بازارگردانی تامین سرمایه تمدن مطرح کرد

رهاورد مثبت رشد نرخ ارز برای بورس

افزایش نرخ ارز همـگام با افزایش نرخ تورم همواره برای بازار سـرمایه رهاوردهای مثبت داشته است. اگر مدیریت نرخ ارز در بازار به نحو صحیحی صورت گیرد، می‌توان اثرات مثبت آن را در اقتصاد و بازار سرمایه به خوبی مشاهده کرد.

عظیم ثابت، مدیر عملیات بازارگردانی تامین سرمایه تمدن در گفت‌وگو با سنا، با بیان مطالب فوق بیان کرد: افزایش نرخ ارز یا هر مولفه اقتصادی دیگر می‌تواند اثر دوگانه در روند بازارهای کشور داشته باشد.

وی در ادامه بیان کرد: موضوعی که طی یک‌سـال اخیر باید مدنظـر قرار می‌گرفت، مدیریـت بازارهای موازی بود؛ بازارهایی که همواره اثر متقابل بر یکدیگر دارند.

ثابت در توضیح مدیریت بازارهای موازی بیان کرد: در زمان کاهش نرخ سود بانکی موضوعی که کمتر به آن توجه شد بازار هدف منابع بانکی بود. در همین دوره بخشی از منابع خارج‌شده از بانک‌ها، به سمت بازار ارز و سکه سرازیر شد و نوسانات بازار ارز را شدت بخشید.

مدیـر عملیـات بازارگردانی تامین سـرمایه تمدن درخصـوص افزایش نرخ ارز و اثر آن بر بازار سـرمایه نیز اینچنین گفت: بازار سرمایه و شرکت‌های بورسی از رشدهای اخیر نرخ ارز تاثیرات متفاوت گرفته‌اند، اما مهم‌ترین تحول بـورس تهران از این بخش مربوط به صنایع کالامحور و صادرات‌محور است.

ثابت گفت: صنایعی مانند محصولات شـیمیایی و فرآورده‌های نفتی علاوه بر اینکه افزایش قیمت جهانی نفت را طی این مدت تجربه کرده‌اند، از افزایش نرخ ارز درخصوص صادرات فرآورده‌های خود نیز سود کرده‌اند.

وی افزود: این موضـوع درخصوص صنایع معدنی-فلزی نیز صدق می‌کند. با توجه به اینکه کامودیتی‌ها در بازارهای جهانی روند صعودی چشمگیری داشته‌اند (طی یک‌سـال اخیر)، موضوع افزایش نـرخ ارز برای صادرات محصولات این شرکت‌ها نیز به عنوان مزیت مطرح بود.

این کارشـناس همچنین بیان کرد: موضوع افزایش نرخ ارز عـلاوه بر اینکـه از واردات بی‌رویه جلوگیری می‌کنـد، افزایش نـرخ تورم کالاها را به همـراه دارد. این موضوع در صنایعی نظیر محصولات غذایی اثرات مثبتـی دارد و می‌تواند چشـم‌انداز چنین صنایعی را مثبت کند.

عظیم ثابت بـا انتقاد از مدیریـت صورت‌گرفته در بازار ارز کشـور گفت: در حقیقـت کاهش ارزش پول ملی موضوع شـیرینی برای اقتصاد کشور نیست، اگر در مقاطع گذشـته همزمان با افزایش نرخ تورم اجازه افزایش نرخ ارز در بازار نیز داده می‌شد و سیاست‌های ارزی به بهترین حالت ممکن اجرا می‌شـد، شاید این روزها شاهد نوسانات افسارگسیخته اینچنین نبودیم.

وی ادامـه داد: معمـولا در اقتصادهـای پیشـرفته برای مدیریت این موضوع تلاش می‌شـود نرخ سـود کوتاه‌مـدت بانکی را افزایش دهند تـا نقدینگی را در بازار مدیریـت کنند. در همین زمینـه باید مدیریت بازارهای موازی در دستور کار مقامات اقتصادی دولت قرار بگیرد. باید توجه کرد نقدینگی سرگردانی که این روزها میان بازارها جابه‌جا می‌شود می‌تواند آسیب‌های جدی برای بازارها داشته باشد.

رشد شاخص بورس با درخشش شرکت‌های صادرات‌محور

همگام با دلار

شـاخص بـورس روز گذشـته بـا تأثیرپذیـری از افزایـش قیمت سـهام شـرکت‌های صادرات‌محـور و آنهـا که از رشـد بهای ارز سـود می‌برند، با ۲۴۴ واحد رشـد به جایگاه ۹۸ هـزار و ۳۴۷ واحدی صعـود کرد. در حقیقت، افزایش بهـای ارز در هفته‌هـای گذشـته باعث افزایش سـودآوری شرکت‌هایی می‌شود که صادرات‌محورند و بر این اسـاس، این شـرکت‌ها مورد توجه سـهامداران قرار گرفته‌اند. کما اینکه در بازار سهام دیروز نیز قیمـت تعدادی از سـهم‌های فلزی، پالایشـی و معدنی تحت تأثیر بازار ارز با رشـد آرامی همراه شد و شاخص بورس هم کماکان در این روزها حول کانال ۹۸ هزار واحدی نوسان دارد.

بـه گزارش ایسـنا، بورس تهـران روز چهارشـنبه و سه‌شنبه شاهد رشد ملایم قیمت‌هـا بود و شـاخص کل بـار دیگر توانست به کانال ۹۸ هزار واحدی دست یابد. این رشـد در حالی صورت می‌گیرد که قیمت دلار در روز سه‌شنبه به ۴۹۰۰ تومـان نزدیک شـد و چهارشـنبه نیز با شیب آرامی شاهد افت قیمت بود.

رشد همراه با احتیاط قیمت سهم‌های فلزی، پالایشـی و پتروشـیمی در حالی در معامـلات این روزهای بـورس ایران صـورت می‌گیرد که کاهـش ارزش پول ملی در برابر دلار می‌تواند سبب افزایش سود بسـیاری از شـرکت‌ها شود چراکه آنهـا محصـولات اولیه خـود را به دلار خریـداری می‌کنند و هرچند که با توجه به دسـتورالعمل جدید سـازمان بورس دیگـر نیازی به پیش‌بینی سـود ندارند، ولـی تحلیلگران بازار سـهام بـرای این شرکت‌ها سـود بیشتری برای سال مالی جاری شناسایی می‌کنند.

شـاخص کل بـازده نقـدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران روز چهارشنبه ۲۴۴ واحد رشـد کرد و به رقم ۹۸ هزار و ۳۴۷ رسید. همچنین شاخص کل هم وزن با ۳۸ واحد رشـد تا رقم ۱۷ هزار و ۶۴۳ بالا رفت. شـاخص آزاد شناور نیز با ۳۰۱ واحد رشد تا رقم ۱۰۵ هزار و ۶۳۸ افزایش یافت و شـاخص بازار اول و دوم نیـز هر یک به ترتیب ۱۸۵ و ۵۱۴ واحد رشد کردند.

ملـی صنایـع مـس ایـران، معدنی و صنعتـی گل‌گهـر و پتروشـیمی جم به ترتیـب بـا ۷۵، ۴۱ و ۳۴ واحـد تأثیر، بیشـترین نقش افزاینده را روی دماسنج بازار سـرمایه داشـتند و در طرف مقابل گـروه مپنـا، فـولاد مبارکـه اصفهان و لیزینگ رایان سایپا به ترتیب با ۵۵، ۱۱ و هفت واحد تأثیری کاهنده سعی کردند شاخص را به سمت پایین هدایت کنند.

در گـروه فلزات اساسـی به جز قیمت معـدود سـهم‌هایی که حـدود ۳ درصد رشـد قیمـت داشـتند مابقـی کمتر از یک درصد نوسـان قیمت به سـمت بالا یـا پایین را شـاهد بودنـد. در این گروه ۶۰ میلیون سـهم بـه ارزش بیش از ۱۸ میلیـارد و ۶۰۰ میلیون تومان در ۵۴۰۴ نوبت داد و ستد شد.

در گروه اسـتخراج کانه‌های فلزی نیز هـر چند تمام سـهم‌ها به جـز دو نماد شـاهد افزایـش قیمت بودنـد، ولی این افزایش عمدتا کمتر از یک درصد بود.

در گـروه فرآورده‌هـای نفتـی کک و سوخت هسته‌ای بیشـتر سهم‌ها نوسان قیمتـی کمتـر از یک درصد داشـتند و در مجموع شاهد حجم معاملاتی معادل بیش از ۱۵میلیون سهم به ارزش حدود ۸ میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان بودند.

در گـروه خـودرو و سـاخت قطعات تعداد زیادی از سـهم‌ها افزایش قیمت را ادامـه دادند، هرچند که در این گروه نیز سهم‌هایی که با رشد قیمت مواجه شدند عمدتا رشدشـان کمتـر از ۲ درصد بود. در این گروه ۲۴۶ میلیون سهم به ارزش ۲۸ میلیـارد و ۶۰۰ میلیون تومان مورد داد و سـتد قرار گرفت. ارزش معاملات بـورس تهران روز گذشـته به رقم ۳۳۵ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۷۳۷ میلیون سهم و اوراق مالی طی ۶۷ هزار و ۵۹۶ بود.

در جا زدن آیفکس

شـاخص آیفکس (فرابـورس) نیز در معامـلات روز گذشـته کمتـر از یـک واحدی رشـد کرد و با رشد ۰.۹درصدی در جایـگاه یک هـزار و ۱۰۸ واحد قرار گرفت. ارزش معاملات فرابورس ایران به رقم ۱۹۰میلیارد تومان بالغ شد و حجم معاملات بـه رقم ۳۸۵ میلیون سـهم و اوراق مالـی طی ۳۷ هـزار و ۳۶۵ نوبت داد و ستد رسید.

هرمـز (فـولاد هرمـزگان جنـوب) و زاگرس (پتروشیمی زاگرس) در معاملات دیـروز بیشـترین تأثیر مثبـت و مارون (پتروشیمی مارون) و شاوان (پتروشیمی لاوان)، بیشـترین تأثیـر منفـی را بـر شاخص آیفکس بر جای گذاشتند.

دریچه

نوبلیستی که موفق شد آینده بازار سهام را ببیند

پیشگوی حباب‌ها

شیلر یکی از سه نفری بود که در سال ۲۰۱۳ موفق شد جایزه نوبل اقتصاد را به خودش اختصاص بدهد. او حتـی پیش از آنکه جایزه نوبل را دریافت کند یکی از بزرگ‌ترین اقتصاددان‌های جهان شناخته می‌شد. این اقتصاددان کسـی بود که موفق شـد دو حباب بزرگ تاریخـی را پیش‌بینی کند: حبـاب دات‌کام و حباب مسکن. هر بار نیز در همان زمان کتابی را منتشر و در آن وضعیت را توصیف می‌کرد؛ بعد از توصیف وضعیت نیز حباب را پیش‌بینی می‌کـرد. این پیش‌بینی‌ها به قدری حیرت‌انگیز بود که هیأت داوران نوبل را به وجد آورد و باعث شد آنها جایزه نوبل را به او تقدیم کنند.

به گـزارش آینده‌نگر، افت و خیز بازار سـهام برای همه فعالان اقتصادی جذابیت دارد. هرکسـی که در این بازار مشـغول به کار است تمایل دارد از آینده آن آگاه شود. هر بار که قیمت‌ها در بازار سهام بالا و پایین می‌شـوند در حقیقت تغییراتی را در توسعه اقتصادی بـه نمایش می‌گذارند. اما یوجین فاما در دهه ۶۰ ادعا کرد پیش‌بینی تغییرات قیمـت در کوتاه‌مدت تقریباً غیرممکن است. این باور تا دهه ۸۰ ادامه داشت یعنی تا زمانی‌که رابرت شیلر ادعایی خلاف این را مطرح کرد و بعدهـا بابت آن جایزه نوبل اقتصـاد را دریافت کرد. رابرت در دوره‌ای طولانی‌مدت به بررسی تحولات بازار سهام پرداخت و به این نتیجه رسید که می‌توان در یک بازه زمانی چندساله، تغییرات بازار سهام را پیش‌بینی کرد. هرچند بورس همیشـه با نوسانات بسیار بالایی همراه است اما مطالعات و نتیجه‌گیری‌های رابرت شیلر چیز دیگری را نشان می‌دهد که جای تأمل دارد.

مطالعات شیلر نشان می‌داد که نوسانات قیمت سهام بسـیار بیشتر از نوسـانات اوراق و سهام شرکت‌هاست و گاهـی در جهت معکوس با یکدیگـر حرکت می‌کنند. این الگویی که او برای بازار سـهام کشـف کرد بسـیار کمک‌کننده و راه‌گشـا بود. او آن‌قـدر از یافته‌های خود اطمینان دارد که به صورت مسـتمر داده‌هایش را به‌روز می‌کند و به صورت آنلاین در اختیار همگان قرار می‌دهد. در واقع او موفق شده پرده از اسرار بسیاری در بازار سهام بردارد. او با این پیش‌بینی‌ها هدفی بزرگ را دنبال می‌کند که خودش بـه آن هدف «دموکراتیک کردن نظام مالی جهان» می‌گوید. در واقع او سـعی دارد شـکل جدیدی به نظام مالی جهان ببخشد. ایده شیلر کمی دیر مطرح شده‌است. خودش معتقد است اگر ایده‌اش کمی زودتر و در دوران جنگ جهانی دوم مطرح شـده بود می‌توانست پول بسـیاری را روانه اروپا کند و همچنین می‌توانسـت کاری کند که آسیا به لحاظ اقتصادی سریع‌تر بهبود پیدا کند. بسـیاری از مشـکلاتی که مردم در اکثر نقاط دنیا متحمل شده‌اند ریشـه در بحران‌های مالی دوره‌ای دارد که به عقیده شـیلر می‌توان آنهـا را پیش‌بینی کرد و در نهایت روزهای بهتری را برای تاریخ بشر رقم زد.

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای
شرکت فولاد هرمزگان جنوب
شماره ۱۳۱۰۵۸

موضوع مناقصه: تامین مواد، طبخ و توزیع انواع غذا شامل ناهار، شام و غذای کمکی موردنیازکارکنان، مهمانان و پیمانکاران شرکت فولاد هرمزگان جنوب

مناقصه گزار: **شرکت فولاد هرمزگان جنوب**

نحوه دریافت اسناد: کلیه متقاضیان با ارسال اسناد ذیل به شماره فکس ۳۳۵۳۰۱۴۵-۰۷۶ می توانند نسبت به دریافت اسناد مناقصه اقدام نمایند.

۱- واریز مبلغ ۵۰۰،۰۰۰ ریال به شماره حساب ۰۲۱۵۳۶۷۴۶۲۰۰۲ نزد بانک ملی شعبه مرکزی هرمزگان، به نام شرکت فولاد هرمزگان جنوب بابت خرید اسناد مناقصه

۲- نامه اعلام آمادگی شرکت که در آن ایمیل رسمی آن شرکت ذکر شده است.

توضیحات:

۱- تضمین شرکت در مناقصه بمبلغ ۳,۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال خواهد بود.

۲- نوع تضمین:

الف- ضمانتنامه بانکی به نفع کارفرما: مدت اعتبار تضمین بانکی حداقل سه ماه بوده و برای سه ماه دیگر نیز قابل تمدید باشد.

ب- فیش واریز وجه نقد معادل مبلغ ضمانت نامه به شماره حساب ۰۲۱۵۳۶۷۴۶۲۰۰۲ نزد بانک ملی شعبه مرکزی هرمزگان

۳- ارائه گواهی صلاحیت پیمانکاری و گواهی صلاحیت ایمنی ازسازمان تعاون،کار و رفاه اجتماعی الزامی می باشد.

ج) جدول زمانی انجام مناقصه:

آخرین مهلت دریافت اسناد	آخرین مهلت تحویل پاکات	تاریخ گشایش پاکات الف و ب
۹۶/۱۲/۱	۹۷/۰۱/۱۹	۹۷/۰۱/۲۰

نکته: تاریخ بازگشایی پاکات ج متعاقبا اعلام خواهد شد.

متقاضیان برای آگاهی بیشتر میتوانند در ساعات اداری با شماره تلفن های ۳۳۵۳۰۰۰۳ با کد ۰۷۶ داخلی ۸۸۵۹ تماس حاصل نمایند. هزینه های چاپ آگهی به عهده برنده مناقصه خواهد بود.

روابط عمومی شرکت فولاد هرمزگان جنوب

۸۵۸

نوبت اول

آگهی ارزیابی کیفی

شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان

شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان در نظر دارد فعالیتهای مشروحه ذیل :

انتخاب مشاور جهت مطالعات امکان سنجی اتوماسیون شبکه برق فشار متوسط درشرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان از محل اعتبارات داخلی	مبلغ تضمین: ۲۵۰۰۰۰۰۰۰	۹۶-۳۴

(از محل اعتبارات داخلی) را پس از ارزیابی کیفی از طریق برگزاری مناقصه عمومی (یک مرحله ای) با شرایط مشروحه زیر به شرکتهای مشاور دارای صلاحیت واگذار نماید.

۱-تاریخ تحویل اسناد ارزیابی کیفی به مناقصه گران: از تاریخ ۹۶/۱۱/۲۵ تا تاریخ۹۶/۱۱/۲۸ در ساعات اداری ۸ تا ۱۵

۲-تاریخ دریافت اسناد ارزیابی کیفی از مناقصه گران : حداکثر تا پایان ساعت اداری تاریخ ۹۶/۱۲/۵ می باشد.

کلیه مناقصه گران ملزم می باشند نسبت به تکمیل اسناد ارزیابی کیفی اقدام و در موعد مقرر به دبیرخانه این شرکت تحویل و رسید دریافت نمایند. (خریداران اسناد ارزیابی کیفی در صورت کسب حد نصاب امتیاز ارزیابی کیفی می توانند در مناقصه شرکت نمایند).

۳-تاریخ اعلام نتایج ارزیابی کیفی ۹۶/۱۲/۸ می باشد.

۴-تاریخ فروش اسناد مناقصه : از تاریخ ۹۶/۱۲/۹ تا تاریخ ۹۶/۱۲/۱۰ در ساعات اداری ۸ تا ۱۵

۵-مهلت تحویل پیشنهادها (پاکت های الف ، ب و ج) : تا مورخ ۹۶/۱۲/۲۰ قبل از ساعت بازگشایی پاکات می باشد. به پیشنهادهایی که فاقد امضاء ، مشروط ، مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از انقضاء مدت مقرر در فراخوان واصل می شود مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۶-تاریخ بازگشایی پیشنهادها: ساعت ۱۱ تاریخ ۹۶/۱۲/۲۰ می باشد.

۷-محل فروش اسناد ارزیابی و مناقصه: بندرعباس – بلوار جمهوری اسلامی – جنب شهرک مسکونی زیتون – شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان – امور تدارکات

۸-قیمت فروش اسناد مناقصه : مبلغ ۵۰۰،۰۰۰ ریال واریز به حساب جاری شماره ۰۱۰۲۱۶۴۳۵۷۰۰۲ نزد بانک صادرات شعبه گلشهر به نام شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان.

۹-به پیشنهادهای فاقد امضاء مشروط، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر در فراخوان واصل می شود ، مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۱۰- تضمین شرکت در مناقصه : می بایست به صورت یکی از موارد ضمانت نامه بانکی ، ضمانت نامه های صادر شده از سوی موسسات مالی و اعتباری دارای مجوز لازم از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، فیش واریز وجه نقد در وجه مناقصه گزار (شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان) ،وسند کسر ازمطالبات تایید شده توسط امور مالی شرکت توزیع انجام گردد .به پیشنهادهای فاقد سپرده ، سپرده های مخدوش ، سپرده های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۱۱-مدت انجام : ۱۸ ماه.

۱۲-هزینه دو نوبت چاپ آگهی در روزنامه به عهده برنده مناقصه می باشد.

۱۳-سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

متقاضیان برای کسب اطلاعات بیشتر می توانند به شبکه اطلاع رسانی معاملات توانیر به نشانی www.tavanir.org.ir مراجعه و یا با شماره تلفن ۰۷۶۳۳۵۱۲۳۴۴ امور تدارکات تماس حاصل نمایند.

شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۱۱/۲۶
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۱۱/۲۸

۸۵۲

اخبار

تجهیزات مدرن برای اکتشافات معدنی وارد کنید

رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ‌آهن از دولت خواست با واردات تجهیزات مدرن مورد نیاز در حوزه اکتشاف، به کاهش هزینه‌های این حوزه کمک کند و گفت معدن در کشور موضوعی کلان و بالادستی است که صنعت به آن نیاز دارد و رکن اساسی کشور است. به گزارش ایسنا، مهرداد اکبریان در نخستین کنگره ملی مهندسی معدن ایران با بیان اینکه صنعت و معدن در امتداد یکدیگر هستند، اظهار کرد: بزرگ‌ترین مشکل موجود در کشور که به عنوان اشتباه تکرارپذیر ادامه دارد، این است که صنایع را باید در کنار معادن و مواد اولیه مورد نیاز آن صنعت احداث کرد تا از نظر تأمین مواد اولیه با مشکل و دوری راه مواجه نباشند و قیمت تمام‌شده تولیدات و فرآوری‌ها کمتر و مقرون به صرفه باشد. وی بر لزوم اکتشاف و شناسایی معادن مورد نیاز احداث صنایعی چون ذوب‌آهن، فولاد و کانی‌های غیرفلزی تأکید کرد و افزود: با اجرای درست و احداث کارخانجات و صنایع بزرگ بعد از جانمایی مناسب می‌توان شاهد رشد و توسعه صنایع بود. اکبریان دانشگاه‌ها را به عنوان محلی برای آموختن مباحث مربوط به کارآفرینی و کارفرمایی معدن معرفی کرد و یادآور شد: مدیریت ریسک و بحران نیز از جمله تخصص‌هایی است که در بخش معدن دانشگاه‌ها باید آموزش داده شود و فارغ‌التحصیلان رشته معدن باید بدانند بی‌نهایت فرصت شغلی برای آنان وجود دارد. وی با بیان نمونه‌هایی در حوزه تخصصی خود و کانی‌های فلزی گفت: اکتشاف معادن ما در ابتدای راه قرار دارد و هنوز در معدن‌داری به شیوه سنتی عمل می‌کنیم و به فعالیت صنعتی در این زمینه دست نیافته‌ایم. رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ‌آهن ایران با اشاره به اینکه هنوز راهکارهای کاهش قیمت تمام‌شده تولیدات معدن که در دنیا اجرا می‌شود، در کشور ما مورد استفاده قرار نمی‌گیرد، گفت: هفت طرح توسعه‌ای معادن در سند ۱۴۰۴ بیان شده که به تولید ۵۵ میلیون تن فولاد دست یابیم که هنوز زیرساخت‌های لازم برای اجرای این امر محقق نشده است. وی با تأکید بر لزوم نفی خام‌فروشی در بخش معدن یادآور شد: معادن ما با استخراج بیش از ظرفیت مصرف فعالیت می‌کنند که این مازاد تولید صادر می‌شود. اکبریان خاطرنشان کرد: درآمد حاصل از صادرات محصولات بخش معدن باید به مصرف حوزه اکتشاف معادن برسد تا با شناسایی معادن، هزینه گمانه‌زنی‌ها به حداقل برسد.

وی از دولت خواست تا با واردات تجهیزات مدرن مورد نیاز حوزه اکتشاف به کاهش هزینه‌های این حوزه کمک کند و گفت: عارضه‌یابی و نیازسنجی از جمله کارهایی است که در دانشگاه‌ها می‌توان آموخت و ارتباط با تشکل‌ها و اتحادیه‌های صنفی حوزه معدن می‌تواند فارغ‌التحصیلان را در این زمینه راهنمایی کند.

واردکنندگان موبایل مکلف به عرضه بروشور رجیستری شدند

سازمان حمایت مصرف‌کنندگان کلیه واردکنندگان تلفن همراه را موظف به ارائه «بروشور تهیه‌شده توسط سامانه همتا» به خریداران موبایل کرد و هشدار داد در صورت تعلل، مجوز متخلفان باطل خواهد شد.

به گزارش مهر، سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان در ابلاغیه‌ای به واردکنندگان رسمی و غیررسمی گوشی تلفن همراه، آنها را مکلف کرده برای اطلاع‌رسانی خریداران از نحوه فعال‌سازی گوشی‌های موبایل، «بروشور تهیه‌شده توسط سامانه همتا» را به مشتریان خود ارائه کنند. در این ابلاغیه تأکید شده که اگر در این زمینه تعللی از سوی این شرکت‌ها رخ دهد، مجوزشان لغو خواهد شد. در این ابلاغیه آمده است: با توجه به تصمیمات کمیته راهبردی طرح ثبت گوشی‌های تلفن همراه، کلیه واردکنندگان گوشی تلفن همراه، اعم از نمایندگان رسمی برندهای دارای نمایندگی در کشور و واردکنندگان برندهای فاقد نمایندگی که از این سازمان تأییدیه خدمات پس از فروش دریافت کرده‌اند، موظفند برای اطلاع‌رسانی نحوه فعال‌سازی گوشی، «بروشور تهیه‌شده توسط سامانه همتا» را به همراه گوشی‌های تلفن همراه ارائه کنند تا در اختیار خریداران نهایی قرار گیرد. در ادامه ابلاغیه سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان آمده است: از آنجا که اطلاع‌رسانی دقیق از الزامات این طرح به شمار می‌رود و عدم دسترسی مصرف‌کنندگان به اطلاعات موجود در بروشور، نه‌تنها برای خریداران گوشی‌های تلفن همراه مشکل ایجاد می‌کند بلکه موجب بروز مشکلاتی در ادامه اجرای طرح رجیستری نیز خواهد شد، بنابراین شرکت‌هایی که در این خصوص تعلل کرده و اقدامات لازم برای حصول اطمینان از رسیدن اطلاعات به مصرف‌کنندگان را به نحو مطلوب انجام ندهند، مجوزشان لغو خواهد شد.

به گزارش مهر، در طرح رجیستری، گوشی‌های موبایل براساس «شماره سریال گوشی» و «شماره سریال سیم‌کارت» در سامانه طراحی‌شده توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت ثبت می‌شوند. به این ترتیب زمانی که گوشی روشن می‌شود، شماره سریال با زیرساخت‌های شبکه مخابراتی کشور مطابقت داده خواهد شد؛ حال اگر گوشی‌های تلفن همراه به صورت رسمی به کشور وارد شده باشند، امکان فعالیت خواهند داشت اما گوشی‌های قاچاق خیر.

کدام کشورها چای ایرانی می‌خورند؟

۵۶درصد از چای صادراتی ایران به مقصد جمهوری آذربایجان رفته و مابقی آن به کشورهایی مانند ترکمنستان، ازبکستان، تاجیکستان و ترکیه صادر می‌شود.

به گزارش ایسنا، آمارهای رسمی منتشرشده اطلاعاتی درباره وضعیت صادرات چای ایرانی در سال ۱۳۹۵ منتشر کرده است. اگرچه این آمارها در یازدهمین ماه سال ۱۳۹۶ منتشر شده، اما نکاتی قابل تأمل دارد.

حذف برخی کشورها از بازارهای صادراتی ایران

براساس آمارهای منتشرشده صادرات چای ایرانی در سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۵ با افت و خیزهایی همراه بوده است، اما هیچ‌گاه حجم صادرات این بخش به ۴۰ میلیون دلار هم نرسیده است، در واقع به استناد آمار می‌توان گفت که سال ۱۳۹۳ سالی بود که صادرات این بخش از نظر ارزش در اوج قرار داشته و در نهایت به ۳۶.۷ میلیون دلار رسید.

در این سال صادرات وزنی نیز بیش از ۳۴ هزار تن بود، اما در سال گذشته تنها ۲۰ میلیون دلار چای به وزن ۱۴ هزار تن صادر شده است که این رقم در قیاس با یک سال قبل از آن از نظر ارزش حدود ۵۰درصد کاهش داشته است از نظر وزن نیز کمی کمتر از ۵۰درصد شاهد کاهش حجم صادرات بوده‌ایم.

از ترکیه، تاجیکستان، ازبکستان، ترکمنستان و آذربایجان به عنوان بازارهای هدف سال گذشته یاد شده است که در سال‌های قبل نیز ترکیب کشورهای هدف این بخش تقریبا مشابه بوده است. البته در برخی سال‌ها کشورهایی مانند روسیه، آلمان، اندونزی، افغانستان، عراق، امارات متحده عربی و حتی هند نیز جزو بازارهای صادراتی ایران بوده‌اند. به استناد آمارهای موجود در سال گذشته ۵۶درصد از چای ایرانی به جمهوری آذربایجان، ۱۵درصد تاجیکستان، ۱۴درصد ازبکستان، ۱۱درصد ترکمنستان و ۴درصد به ترکیه صادر شده است.

واردات ۲۴۸ میلیون دلاری انواع چای

به استناد آمارهای موجود بازار واردات چای ایران بیش از همه در اختیار کشور امارات قرار دارد و هند به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده چای دنیا در رده دوم واردات کشور قرار می‌گیرد. بدین ترتیب سهم کشورهای واردکننده چای به ایران در سال ۱۳۹۵ عبارت بوده از امارات متحده (۵۲درصد)، هند (۴۱درصد)، کنیا (۴درصد)، ترکیه (۲درصد) و سریلانکا (یک درصد).

طبق آمارهای موجود می‌توان گفت سال گذشته یکی از سال‌هایی بوده است که واردات انواع چای به کشور رونق نسبی داشته و ۵۳ هزار و ۷۰۰ تن انواع چای به ارزشی بالغ بر ۲۴۸ میلیون دلار وارد کشور شده است که این رقم در قیاس با ارزش صادرات بیش از ۱۲ برابر بیشتر است. این در حالی است که میزان واردات حجمی چای در سال ۱۳۹۴ معادل ۵۱ هزار تن بوده است.

اما در کنار کاهش صادرات و افزایش واردات، طبق این آمارها میزان تولید برگ سبز چای در سال گذشته ۱۲۰ هزار تن بوده است که این رقم در قیاس با مدت مشابه سال قبل حدود دو برابر رشد داشته و از ۷۰ هزار تن به این رقم رسیده است.

طبق آمارهای جهانی نیز در سال ۲۰۱۶ میلادی ارزش صادرات چای در کل دنیا رقمی بالغ بر ۷میلیارد و ۳۲۱ میلیون دلار بوده است.

مشکلات تولید و صادرات چای

ناگفته پیداست سر راه صادرات چای ایرانی و همچنین تولید آن مشکلات متعددی وجود دارد. از جمله مشکلات حوزه تولید چای می‌توان به مواردی مانند راندمان پایین تولید، کوچکی و پراکندگی باغ‌های چای، فاصله نامناسب این باغ‌ها تا کارخانه‌های چای‌سازی دانست که سبب فشردگی و گرم‌شدن برگ‌های چای و کاهش کیفیت آنها می‌شوند، اشاره کرد.

از جمله مشکلات موجود در صادرات چای نیز می‌توان به بحث قاچاق گسترده این محصول به کشور اشاره کرد که وضعیت بازار داخلی و صادرات را مخدوش کرده است. از سوی دیگر محدودبودن بازارهای صادراتی و بالابودن تعرفه‌های گمرکی چای خشک و عدم ثبات قیمت در بازارهای صادراتی از دیگر مواردی است که سر راه صادرات انواع چای ایرانی سد ایجاد می‌کند.

در ۱۰ماهه سال ۱۳۹۶ حاصل شد

رشد ۱۶درصدی تولید در گروه فولاد مبارکه

کارکنان پرتوان و خستگی‌ناپذیر گروه فولاد مبارکه (شرکت فولاد مبارکه، مجتمع فولاد سبا و شرکت فولاد هرمزگان)که بزرگ‌ترین دستاورد جمهوری اسلامی ایران و مولود انقلاب است، طی ۱۰ ماه سال ۱۳۹۶ موفق شدند با تولید ۷میلیون و ۲۱۳هزار تن فولاد خام درمجموع به رشد ۱۶درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل (۶میلیون و ۱۹۳هزار تن) دست یابند.

مختار بخشیان، معاون بهره‌برداری فولاد مبارکه ضمن اعلام این خبر و با تشریح عملکرد هریک از شرکت‌های زیرمجموعه گروه فولاد مبارکه گفت: در بازه زمانی مذکور شرکت فولاد مبارکه موفق شد با تولید ۵میلیون و ۴۲۷هزار تن فولاد خام نسبت به میزان تولید مدت مشابه سال قبل (۴میلیون و ۷۳۳هزار تن) رشدی ۱۵درصدی را به ثبت برساند.

وی با تأکید بر اینکه هدف‌گذاری فولاد مبارکه برای سال ۱۳۹۶ تولید ۶میلیون و ۲۰۰هزار تن فولاد خام است، تصریح کرد: به یقین با این پیشرفت بسیار خوب و با تلاش همکاران تا پایان سال جاری اهداف ترسیم شده محقق خواهد شد. بخشیان در ادامه در خصوص عملکرد مجتمع فولاد سبا گفت: طی ۱۰ماه نخست همکاران این مجتمع موفق شدند ۶۲۳هزار تن فولاد خام تولید کنند و نسبت به میزان تولید مدت مشابه سال قبل (۵۴۸هزار تن) به رشد ۱۴درصدی دست یابند. وی رشد تولید در شرکت فولاد هرمزگان را بسیار چشمگیر و بی‌سابقه دانست و بابیان اینکه در سال جاری فولاد هرمزگان تولید یک میلیون و ۴۰۰هزار تن تختال را هدف‌گذاری کرده است، اظهار کرد: کارکنان بلندهمت این شرکت نیز در ۱۰ماهه سال ۱۳۹۶ توانستند به افتخارات زیادی دست یابند و با تولید یک میلیون و ۱۶۳هزار تن تختال و ۲۷درصد رشد تولید نسبت به مدت مشابه سال قبل (۹۱۲هزار تن) خوش درخشیدند.

وی در بخش پایانی سخنان خود ضمن قدردانی از تلاش همه کارکنان، پیمانکاران و تأمین‌کنندگان فولاد مبارکه تصریح کرد: هدف گروه فولاد مبارکه در سال ۱۳۹۶ تولید ۸میلیون و ۶۳۰هزار تن فولاد خام است که امیدواریم با توکل بر خدا و با همت بلند همه مدیران و کارکنان شرکت‌های زیرمجموعه، این امر محقق شود.

آزمایشگاه تخصصی صنایع غذایی کشور در بخش فرآورده‌های روغنی افتتاح شد

همزمان با ایام مبارک دهه فجر با حضور مدیرکل اداره استاندارد استان تهران، آزمایشگاه صنایع غذایی شرکت رهپویان دانش کولاک به عنوان یکی از مجهزترین و به روزترین آزمایشگاه‌های کشور افتتاح شد.

در این مراسم که رئیس اداره امور آزمایشگاه‌های استان تهران و مسئول آزمایشگاه‌های غذایی استاندارد تهران، مدیران صنایع غذایی و اهالی رسانه حضور داشتند از بخش‌های مختلف آزمایشگاه رهپویان دانش کولاک که با سرمایه‌گذاری بخش‌خصوصی تجهیز شده است، بازدید به‌عمل آمد.

مدیر کل اداره استاندارد تهران با اشاره به اینکه این آزمایشگاه صنایع غذایی در بخش‌های فرآورده‌های روغنی از به‌روزترین دستگاه‌های دنیا بهره می‌برد، افزود: امید داریم این مجموعه بتواند برای بهبود کیفیت غذا در جامعه مفید باشد.

بیات با اشاره به سرمایه‌گذاری ۴۵ میلیارد ریالی در تأسیس این آزمایشگاه مجهز افزود: لازمه توسعه کیفیت، توسعه زیرساخت‌های کشور است و آزمایشگاه‌ها نقش مهمی در ارتقای کیفیت و سلامت صنایع غذایی ایفا می‌کنند. بیات تأکید کرد رعایت اخلاق حرفه‌ای در این صنعت بسیار اهمیت دارد، چرا که ما در اداره استاندارد بر اساس نتایج آزمایشگاه‌های همکار قضاوت می‌کنیم و انتظار داریم نهایت دقت در همه بخش‌های آزمایش از روش حمل نمونه‌ها گرفته تا کالیبراسیون دستگاه‌ها و همچنین رازداری در نتایج آزمایش‌ها به‌کار گرفته شود.

خبر

قزاقستان صادرات برنج به ایران را افزایش می‌دهد

کشاورزان ایالت قیزیل اوردا قزاقستان برنامه‌ریزی کرده‌اند در سال جدید میلادی حجم صادرات برنج به ایران را افزایش دهند.

خبرگزاری «کازینفورم» قزاقستان روز چهارشنبه گزارش داد: کشاورزان شهرستان کارماکشین ایالت قیزیل اوردا برای تولید، در ۸۰۰ هکتار از اراضی این شهرستان برنج ایرانی «طارم هاشمی» می‌کارند.

این منبع خبری به نقل از «سلطان بیک ماکاشف» فرماندار شهرستان کارماکشین افزود: کشاورزان این شهرستان در مورد تولید برنج به نتایج خوبی در سال گذشته میلادی دست یافته‌اند و در زمین‌های کشاورزی زیر کشت این منطقه در هر هکتار نزدیک به ۶ تن برنج تولید شده است.

وی افزود: هدف عمده گسترش فعالیت‌های در این زمینه افزایش ظرفیت صادراتی برنج است و بنابراین برنامه‌ریزی کردیم در سال جاری حجم زمین‌های زیر کشت برنج «طارم هاشمی» را ۱۰ برابر افزایش دهیم چرا که تقاضای بیشتر به این نوع برنج وجود دارد. سلطان بیک ماکاشف افزود: با توجه به اینکه قیمت فروش این نوع برنج مناسب است، واحدهای تولیدی کشاورزی علاقه‌مند به کاشت و تولید این نوع برنج هستند. وی افزود: شرکت سهامی «آکتوبه» شهرستان کارماکشین کارگاه تمیزکردن برنج به ظرفیت ۱۲۰تن را راه‌اندازی کرده و علاوه بر آن در سال گذشته میلادی در ۷۰ هکتار زمین برنج «طارم هاشمی» کاشته بود که از آن هم نتایج خوبی به دست آورده شد.

قاچاق

مضرترین کالاهای قاچاق کدامند؟

معاون مدیرکل مبارزه با قاچاق کالاهای هدف گفت در حوزه دارو و لوازم آرایشی - بهداشتی حدود ۹۰درصد از کالاهای قاچاق تقلبی هستند که این امر خطرپذیری آنها را دوچندان می‌کند.

رضا موسی‌زاده در گفت‌وگو با ایسنا، به ارائه توضیحاتی درباره مضرترین کالاهای قاچاق پرداخت و اظهار کرد: علاوه بر گردش مالی بالای این حوزه و فرصت‌های تولید و اشتغالی که در این عرضه وجود دارد و با قاچاق کالاهای مربوطه از دست می‌رود؛ از نظر سلامت جامعه، مطمئناً قاچاق کالاهای سلامت‌محور ضرر و زیان‌های غیرقابل جبرانی بر پیکره سلامت جامعه وارد می‌کند.

معاون مدیرکل مبارزه با قاچاق کالاهای هدف ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز افزود: در حوزه فرآورده‌های دارویی فرض کنید که داروی ضد انعقاد خونی که برای یک بیمار تجویز شده تقلبی و قاچاق باشد، این دارو می‌تواند منجر به فوت یک انسان شود.

وی با تأکید بر مخاطراتی که استفاده از لوازم آرایشی و بهداشتی تقلبی به همراه دارد، گفت: در حوزه تجهیزات پزشکی نیز ورود کالاهای قاچاقی که فاقد استاندارد هستند در موارد متعدد می‌تواند مشکلات بسیاری ایجاد کرده و حتی جان افراد را در معرض خطر قرار دهد.

موسی‌زاده همچنین به مکمل‌های تغذیه‌ای و خطراتی که استفاده از انواع قاچاق و تقلبی آنها به همراه دارد، پرداخت و افزود: در حوزه مواد غذایی که آحاد جامعه روزی چند وعده با آن سر و کار دارند، کافی است مردم واقعا حساس شوند و مطلع شوند که کالاهای قاچاق به چه طریقی وارد کشور و منتقل می‌شود. فارغ از تقلبی‌بودن و غیراستاندارد بودن موادی که به صورت قاچاق وارد کشور می‌شوند، اغلب کالاهای قاچاق از طریق شناورها یا کانتینرها و وسایل نقلیه‌ای حمل می‌شود که گاهی دمای هوای داخل آنها به ۷۰ درجه سانتیگراد می‌رسد. با مصرف این مواد غذایی قاچاق و فاسد جان و سلامت انسان‌ها در خطر قرار می‌گیرد.

این مدیر ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز تأکید کرد: لازم است تمامی دستگاه‌های اجرایی، مسئولان و رسانه‌های جمعی با جدیت بیشتری به پیشگیری و مبارزه با قاچاق این گروه کالایی بپردازند. ما نیز در ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز از تمام ظرفیت‌های موجود برای پیشگیری و مقابله با قاچاق این گروه کالایی استفاده می‌کنیم.

موسی‌زاده در پایان گفت: با توجه به اهمیت حوزه کالاهای سلامت‌محور، ستاد با همکاری تمامی دستگاه‌های عضو در زمستان سال ۱۳۹۵، برنامه جامع پیشگیری و مبارزه با قاچاق کالاهای سلامت‌محور به انضمام شیوه‌نامه‌های اجرایی در مبارزه با قاچاق محصولات سلامت‌محور، مشتمل بر ۱۲ محور اصلی اقدام و ۶۴ زیربرنامه را تهیه و ابلاغ کرد که نقش هر دستگاه به‌عنوان مجری و همکار در آن دیده شده و امیدواریم که با حمایت و همراهی دستگاه‌های مسئول، طبق چشم‌انداز برنامه ششم توسعه، به کاهش ۱۰درصدی قاچاق کالا و ارز در پایان سال ۱۳۹۶ دست پیدا کنیم.

دریچه

ترسیم نقشه راه صنعت خودروسازی کشور

پنجمین رویداد بین‌المللی صنعت خودروی ایران روز گذشته در سالن همایش‌های برج میلاد کلید خورد. متولیان صنعتی از برنامه‌های‌شان برای توسعه صنعت خودرو گفتند و از آن سو صاحبان این صنعت از دغدغه‌های‌شان.

اگرچه به گفته سیاست‌گذاران صنعتی، صنعت خودروی کشور درحالت «تیک‌آف» قرار دارد اما موانعی در مسیر حرکت آن وجود دارد. «سنگ‌اندازی در مسیر خصوصی‌سازی صنعت خودروسازی» یکی از موانعی بود که روز گذشته مورد اشاره صاحبان صنایع خودروسازی قرار گرفت. آنها بر این باور بودند که خودروسازی دولتی مدل شکست‌خورده‌ای در جهان است که در ایران مسئولان همچنان به این مدل وفادارند. از این رو راه نجات و ماندگاری این صنعت از یک سو به صفر رساندن سهم دولت در آن است و از سوی دیگر تأکید بر تولیدات صادرات‌محور در مشارکت با خارجی‌ها. در همین راستا رئیس هیأت عامل ایدرو در این همایش عنوان کرد که صنعت خودروی کشور متاثر از سه فاکتور مهم است؛ نخست اینکه سیاست‌های پولی و بانکی کشور همراه و کمک‌کار صنعتگران نیست. دوم اینکه باید در میزان سهام خودروسازان شفافیت به وجود بیاید تا مشارکت بیشتر بخش خصوصی فراهم شود. سومین فاکتور اثرگذار دیگر از نگاه او تأکید بر رقابت‌پذیری در این صنعت بود. از سوی دیگر وزیر صنعت، معدن و تجارت هم که در این همایش حضور یافته بود با بیان اینکه صنعت خودروسازی بومی نیست، تأکید کرد که از حضور سرمایه‌گذاری خارجی استقبال می‌کنیم؛ حتی آنهایی که سهم ۵۰ درصدی از تولید را می‌خواهند.

مدیر منطقه‌ای رنو در ایران هم که میهمان خارجی این همایش بود با اشاره به عملیاتی شدن دور جدید همکاری‌های رنو در ایران بر این موضوع تأکید کرد که قطعه‌سازان ایرانی را یاری خواهند داد تا به پنل زنجیره تأمین بزرگ‌ترین خودروساز دنیا یعنی «رنو، نیسان و میتسوبیشی» بپیوندند.

تأکید بر خصوصی سازی

پنجمین همایش صنعت خودروی کشور با موضوع «زنجیره تأمین رقابت‌پذیر و محوریت مواد اولیه، قطعه‌سازی و لجستیک» با حضور متولیان صنعتی و صاحبان صنایع خودروسازی و قطعه‌سازی کشور رقم خورد. رئیس هیأت عامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران در پنجمین همایش بین‌المللی صنعت خودرو گفت: صنعت خودروی کشور درحال تیک‌آف است و نقش ۳درصدی خودرو در GDP نشان می‌دهد که صنعت خودرو صنعتی پیشران است و بین مثلث قطعه‌ساز، خودروساز و مردم یک تعامل منطقی وجود دارد.

منصور معظمی با اشاره به وجود ۱۵۰۰قطعه‌ساز و ۸۰۰ قطعه‌ساز فعال در کشور افزود: صنعت خودرو بدون صنعت قطعه‌سازی معنا ندارد و اگر به قطعه‌سازی نپردازیم این حلقه نتیجه‌اش واردات است که خلاف سیاست‌های اقتصاد مقاومتی است. او با اشاره به امضای ۱۳ قرارداد خارجی و قطعه‌سازی با شرکای خارجی تاکنون افزود: با امضای این قراردادها قطعه‌سازان ما توانستند خودشان را به جرگه قطعه‌سازان بین‌المللی وصل کنند و با امضای شش قرارداد قطعه‌سازی دیگر در صنعت خودرو، خودروسازان ما مکلف شدند با ارتقای تعدادی از قطعه‌سازان محصولات‌شان را قابل رقابت در صحنه بین‌المللی کنند، چراکه صنعت قطعه‌سازی راهی جز وصل شدن به صنعت جهانی و ادغام و توسعه آموزش ندارد یا اینکه مولفه حضورش را پررنگ‌تر کند. معظمی با اشاره به تولید ۲۱میلیون دستگاه خودرو از ابتدای انقلاب تاکنون افزود: رنکینگ ما از منظر تولید در جایگاه ۱۴یا ۱۵ در ۲۰۱۷ است و بدین‌ترتیب جزو خودروسازان بزرگ جهان هستیم و با توجه به برنامه تولید ۳میلیون دستگاه خودرو در سال فرصت بسیار بزرگی برای سرمایه‌گذاران است و این درحالی است که حدود ۵۵۰ هزار دستگاه در سال ظرفیت خالی داریم که با برنامه‌ریزی می‌توان به تولید پرداخت. وی ادامه داد: صنعت خودروی ما قبلا کاملاً مونتاژ بود اما امروز در بخشی از این صنعت به کار طراحی پرداختیم. در برخی از بازارها حضور صادراتی داریم و مردم از تولیدات داخلی استفاده می‌کنند اما معنایش این نیست آن چیزی که مورد نظر و رضایت مردم باشد، فراهم شده است. معظمی تأکید کرد: در صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی، ما متاثر از سیاست‌های پولی و بانکی هستیم و نمایندگان مجلس در جایگاه قانون‌گذاری و نظارت می‌توانند کمک کنند چراکه در دنیا سیستم بانکی کمک‌کار صنعتگران است اما با نرخ سودهای بالای بانکی کسب وکار بنگاه‌ها بسیار سخت است.

ماجرای افزایش تعرفه واردات خودرو تمام‌شدنی نیست

کاهش یا افزایش تعرفه واردات خودرو در روزهای اخیر به چالش جدیدی برای مصرف‌کنندگان خودرو تبدیل شده است؛ چالشی که فارغ از علل و دلایل آن، مردم را سرگردان کرده است.

حدود ۱۰ روز پیش انتشار خبری در بازار خودرو خبرساز شد. طبق این خبر دیوان عدالت اداری به دنبال شکایت یک شاکی خصوصی حکم اولیه‌ای مبنی بر توقف اجرای مصوبه اخیر دولت در زمینه افزایش تعرفه واردات خودرو صادر کرده است.

صدور این حکم در حالی بود که دی‌ماه امسال هیأت دولت مصوبه جدید خود با عنوان «ساماندهی و مدیریت واردات خودرو» را به وزارت صنعت، معدن و تجارت و دیگر دستگاه‌های مسئول ابلاغ کرد. طبق این مصوبه تعرفه واردات خودرو از ۴۰ و ۵۵ درصد به ۵۵، ۷۵ و ۹۵ درصد افزایش یافت.

ابلاغ این مصوبه و افزایش تعرفه واردات خودرو در کنار رشد تدریجی نرخ ارز در چند ماه اخیر باعث شد قیمت خودروهای وارداتی در بازار افزایش شدیدی در یکی دو ماه اخیر داشته باشد که البته سودجویی شرکت‌های واردکننده خودرو نیز باعث تشدید رشد قیمت‌ها شد؛ به‌گونه‌ای که این شرکت‌ها حتی خودروهایی را که پیش از افزایش تعرفه‌ها و با نرخ ارز ارزان وارد کرده بودند با نرخ‌های جدید و افزایش یافته وارد بازار کردند.

در چنین اوضاع و احوالی که بازار خودرو در حال دست و پنجه نرم کردن و بررسی نرخ‌های جدید بود انتشار حکم اولیه دیوان عدالت اداری مبنی بر توقف اجرای افزایش تعرفه واردات خودرو باعث ایجاد ابهامات جدیدی در این رابطه شده است؛ به‌گونه‌ای که دیوان عدالت اداری از یک سو اصرار دارد که حکم اولیه این دیوان مبنی بر توقف اجرای مصوبه دولت لازم‌الاجراست و از آن سو نیز مسئولان دولتی مربوطه معتقدند حکم اولیه دیوان عدالت اداری لازم‌الاجرا نیست و باید منتظر حکم نهایی هیأت عمومی این دیوان ماند.

در این رابطه روز گذشته وزیر صنعت، معدن و تجارت در پاسخ به این‌که چرا حکم اولیه دیوان عدالت اداری اجرایی نشده است، اظهار کرد: «افزایش تعرفه‌ها مصوبه هیأت وزیران است و با رأی هیأت عمومی دیوان عدالت اداری می‌تواند متوقف شود؛ با این حال توقف اجرای تعرفه‌ها در مرحله فعلی موجب ایجاد رانت و فساد می‌شود. در این رابطه منتظر نظر هیأت عمومی دیوان عدالت اداری هستیم تا ببینیم چه تصمیمی گرفته می‌شود.»

محمد شریعتمداری درباره رأی اولیه دیوان عدالت اداری اظهار کرد:« در این رابطه هنوز رایی به دست ما نرسیده و به گمرک‌ها و وزارت صنعت، معدن و تجارت هم چیزی ابلاغ نشده است.»

اما در پاسخ به چنین اظهاراتی بود که مدیرکل حوزه ریاست دیوان عدالت اداری تأکید کرد که دستور موقت دیوان عدالت اداری درباره تعرفه واردات خودرو به هیأت دولت ابلاغ شده و لازم‌الاجراست.

محسن قائمی‌نسب اظهار کرد: «دستور موقت توقف مصوبه هیأت وزیران درباره افزایش تعرفه واردات خودرو براساس مواد ۳۴ و ۳۵ قانون تشکیلات و آیین دادرسی دیوان عدالت اداری صادر شده و طبق ماده ۳۹ آیین دادرسی سازمان‌ها، ادارات – هیأت‌ها و ماموران طرف شکایت پس از صدور و ابلاغ دستور موقت مکلفند طبق دستور عمل کنند و اگر عمل نکنند مستنکف محسوب می‌شوند که در این صورت تبعات قانونی دارد.»

وی درباره اظهارات وزیر صنعت، معدن و تجارت مبنی بر اینکه هنوز دستور موقت دیوان به آنها ابلاغ نشده است، گفت:«دستور موقت مبنی بر توقف عملیات اجرایی تعرفه واردات خودرو مصوب دی ماه هیأت دولت به معاونت حقوقی هیأت دولت ابلاغ شده است.»

به نظر می‌رسد ناهماهنگی بین دستگاه‌های مسئول باعث بلاتکلیفی و سرگردانی خریداران و فروشندگان در بازار خودروهای وارداتی شده است. در شرایطی که درباره ابلاغ و ضرورت اجرای حکم اولیه دیوان عدالت اداری از سوی این دیوان اصرار و از سوی مسئولان دولتی مربوطه انکار وجود دارد، مشخص نیست گناه مصرف‌کنندگان چیست که نمی‌دانند بالاخره تعرفه واردات خودرو افزایش یافته است یا نه و سرانجام قیمت‌ها چیست و چه تصمیمی باید در این شرایط اتخاذ کنند.

ایران، صدرنشین رشد تولید خودروسازی جهان در سال ۲۰۱۷

پنجمین همایش بین‌المللی صنعت خودروی ایران، روز سه‌شنبه با حضور «محمد شریعتمداری» وزیر صنعت، معدن و تجارت و ۲۲۰ میهمان خارجی در محل برج میلاد تهران آغاز به‌کار کرد. این همایش دو روزه با محوریت زنجیره تأمین رقابت‌پذیر (مواد اولیه، قطعه‌سازی، لجستیک) برپا شده بود.

در این همایش بین‌المللی علاوه بر میهمانان خارجی از کشورهای آلمان، فرانسه، کره جنوبی، ژاپن، چین، تایوان، هند، روسیه، ترکیه، عراق، ترکمنستان و ایتالیا، هزار و ۵۶۰ متخصص و فعال صنعت خودروی کشور نیز حضور داشتند.

سهم صنعت خودروسازی در تولید ناخالص داخلی بیش از ۳۳ درصد

وزیر صنعت، معدن و تجارت در این همایش بین‌المللی گفت: صنعت خودروسازی با دارا بودن سهم۳.۵ تا ۴درصدی در تولید ناخالص داخلی کشور، همچنین سهم ۱۸ تا ۲۰ درصدی در بخش صنعت و سهم ۱۲درصدی اشتغال بخش صنعتی کشور، از جایگاه اقتصادی، سیاسی و اجتماعی ویژه‌ای برخوردار است. وی افزود: باید با حمایت از صنعت خودروسازی در جهت حمایت از مردم گام برداریم. این مقام مسئول با اشاره به حضور حدود ۱۳۰۰ قطعه‌ساز در اقصی نقاط کشور، آن را نشانه خوبی از حرکت در عرصه خودروسازی کشور برشمرد. وی گفت: هرچند همه آنچه امروز در صنعت خودروی کشور تولید می‌شود، از سوی مردم مصرف می‌شود، اما با کیفیت‌ها و استانداردهای روز جهان فاصله داریم؛ بر این اساس افزایش رضایتمندی مردم هدف اصلی ماست.

خصوصی‌سازی، صنعت خودرو را نجات خواهد داد

مدیرعامل شرکت ایران‌خودرو هم در این همایش با اشاره به اینکه خصوصی‌سازی موجب نجات صنعت خودروی کشور خواهد شد، خواستار آن شد تا در راه خصوصی‌سازی این صنعت در کشور موانع برطرف شود.

«هاشم یکه‌زارع» افزود: چنانچه امروز سه سرمایه‌گذار صندلی‌های مدیریت ایران‌خودرو را در اختیار گرفته و سه سرمایه‌گذار دیگر صندلی‌های مدیریت سایپا را در اختیار بگیرند، به نفع کشور خواهد شد. یکه‌زارع پیرامون این موضوع که ایران‌خودرو و سایپا مخالف ایجاد قطب سوم خودروسازی در کشورند، توضیح داد: هیچ مخالفتی با قطب سوم نداریم و چنانچه بتوانیم کمک می‌کنیم، زیرا به نفع کشور است. وی یادآور شد: برای تأسیس ایران‌خودرو و سایپا و قرار گرفتن آنها در شرایط کنونی سال‌ها زمان اختصاص یافته و یک شبه نمی‌توان قطب سوم ایجاد کرد و نباید دچار شعارزدگی شویم. یکه‌زارع خاطرنشان کرد: امروز خودروسازی ایران از نظر تولید در رتبه پانزدهم جهان قرار داشته و از نظر رشد تولیدی در سال ۲۰۱۷ در رتبه نخست جهان قرار گرفته است. وی خاطرنشان کرد: سال ۲۰۱۷ با ۱۶درصد افزایش تولید خودرو در ایران، کشورمان به رتبه نخست رشد تولید دست یافت. وی اضافه کرد: تشکیل کنسرسیومی ده‌جانبه برای طراحی پلت‌فرم جدید و ساخت ۲۳ محصول جدید در شرکت ایران خودرو سال ۲۰۲۰ پیش‌بینی شده و براساس افق ۱۴۰۴، سه میلیون دستگاه خودرو باید در کشور تولید شود که ۶۰ درصد آن از سوی ایران خودرو ساخته می‌شود.

۸ میلیارد دلار ارزش فروش صنعت قطعه‌سازی کشور در سال گذشته

مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا هم در این همایش گفت که صنعت قطعه‌سازی کشور سال گذشته موفق شد قطعات و مجموعه‌های تولیدی خود به ارزش ۸ میلیارد دلار را در بازار داخل به فروش برساند. «محسن جهرودی» افزود: ارزش فروش صنعت خودرو در جهان سالانه بیش از ۳هزار میلیارددلار و معادل ۴ درصد مجموع تولید ناخالص داخلی جهان است.

به‌گفته این مقام مسئول، زنجیره تأمین و قطعه‌سازی به‌عنوان محرک اصلی صنعت خودروسازی همواره جایگاه رو به رشدی در جهان داشته و در سال ۲۰۱۵ سهم قطعه‌سازان و تأمین‌کنندگان خودرو از ارزش خودروها به ۸۳ درصد افزایش یافته است.

وی با اشاره به جایگاه پانزدهم ایران در خودروسازی و تولید خودرو، یادآور شد: امروز هزار و ۲۰۰ قطعه‌ساز در زنجیره تأمین داخلی حضور دارند و سالانه پتانسیل تولید یک میلیون و ۷۰۰ هزار دستگاه خودرو در ایران وجود دارد. این مقام مسئول با اشاره به برخی دستاوردهای این گروه خودروسازی خاطرنشان کرد: در فعالیت مشترک با خارجی‌ها همواره انتقال فناوری و صادرات مدنظر است و رکورد روزانه ۳ هزار و ۲۰۰ دستگاه خودرو در روز در این شرکت به ثبت رسیده است.

فرصت‌های شغلی رنو در ایران ۱۰ برابر

مدیر منطقه‌ای رنو در ایران هم در این همایش گفت: با عملیاتی شدن دور جدید همکاری‌های رنو در ایران، فرصت‌های شغلی حدود ۱۰ برابر خواهد شد، همچنین حجم کل سرمایه‌گذاری رنو در ایران به ۸۰۰ میلیون یورو می‌رسد. «پاسکال فلتن» در پنجمین همایش بین‌المللی صنعت خودرو گفت: ۱۴ سال حضور بدون وقفه در ایران اکنون به ما این امکان را داده که با قدرت به جلو برویم. وی درباره برنامه‌های آتی رنو در ایران گفت: خودروهای آینده ما در ایران آلایندگی کمتر، کیفیت و ایمنی بیشتر و قیمتی رقابتی‌تر خواهند داشت.

اخبار

رانت ۳ هزارمیلیارد تومانی واردات خودرو به جیب چه کسانی رفت؟

دولت در یک سال اخیر با تصمیمات و مصوبات خود، موجب به هم ریختن بازار خودروهای وارداتی شد. تصمیمات نابهنگام و عجیب دولت‌های یازدهم و دوازدهم در سال جاری، رانت ۳۰۰۰ میلیارد تومانی به جیب واردکنندگان، دلالان و فروشندگان خودروهای خارجی ریخت.

در ۱۰ ماه نخست امسال نزدیک به ۴۶ هزار خودرو خارجی به کشور وارد شده است که مجموع ارزش گمرکی آنها ۱.۲۰۳.۲۳۵.۳۰۵ دلار بوده است. بدین ترتیب میانگین قیمت پایه خودروهای وارداتی به کشور در سال جاری بیش از ۲۶ هزار دلار بوده است. به قیمت پایه خودروها، هزینه‌های رسمی چون تعرفه (۴۰ تا ۵۵ درصد)، مالیات بر ارزش افزوده (۹درصد) و هزینه اسقاط چهار خودروی فرسوده (۱۰میلیون تومان) اضافه می‌شود. آنگاه سود دلال و واردکننده و عرضه‌کننده نیز به این رقم اضافه می‌شود تا خودرو به دست مشتری برسد.

با توجه به اظهارات مسئولان صنفی، قیمت خودروهای وارداتی در سال جاری فقط به خاطر تصمیمات دولت، بین ۱۵ تا ۵۰درصد افزایش داشته است. با احتساب صرفاً قیمت پایه خودروهای وارداتی، واردکنندگان و دلالان خودروهای وارداتی در سال جاری بین ۱۸۰میلیون تا ۶۰۰ میلیون دلار سود بادآورده علاوه بر حاشیه سود مرسوم، به جیب زده‌اند که با دلار ۴.۷۰۰ تومانی فعلی سود بادآورده بازار خودرو بین ۱.۰۰۰ تا ۳.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ تومان برآورد می‌شود. اما با احتساب هزینه تمام‌شده خودروهای وارداتی بابت تعرفه و مالیات و سایر عوارض، قطعاً رقم سود بادآورده از ۳۰۰۰ میلیارد تومان بیشتر می‌شود.

البته این محاسبه به غیر از گرانی خودروهای خارجی به بهانه افزایش قیمت دلار است. همچنین باید خودروهای وارداتی در سال قبل را که در سال جاری به فروش رفته نیز به این آمار اضافه کرد تا سود هنگفتی را که از تصمیمات دولت‌های یازدهم و دوازدهم به جیب برخی رفته محاسبه کرد.

لازم به ذکر است اقدامی که موجب ایجاد این رانت عظیم شد، در هفته‌های پایانی دولت یازدهم و توسط محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر سابق صنعت اتخاذ شد.

اکنون به نظر می‌رسد دستگاه‌های نظارتی مثل سازمان بازرسی کل کشور باید با به موضوع رانت در واردات خودرو رسیدگی کنند تا مشخص شود این مسئله، پشت پرده‌ای داشته یا فقط ناشی از سوءمدیریت وزارت صنعت بوده است.

احتمال توقف تولید ۱۰ خودرو به‌دلیل مصرف بالای سوخت

مدیرکل نظارت بر اجرای استاندارد صنایع فلزی سازمان ملی استاندارد ایران با اعلام خبر اجرای فاز دوم تطابق استاندارد مصرف سوخت خودروها، از احتمال توقف خط تولید ۱۰ خودرو از ابتدای تیرماه سال آینده خبر داد.

پیمان پیرایش در گفت‌وگو با ایسنا، با اعلام خبر اجرای فاز دوم استاندارد مصرف سوخت خودروها، اظهار کرد: خودروسازان تا ابتدای تیرماه سال آینده فرصت دارند مصرف سوخت خود را به حد استاندارد تعریف شده برسانند و هر خودرویی که نتواند این استاندارد را پاس کند، قطعاً با توقف خط تولید مواجه می‌شود.

وی ادامه داد: فاز اول استاندارد مصرف سوخت خودروها از ابتدای دی‌ماه سال ۱۳۹۴ اجرایی شد هرچند که این استاندارد در گذشته نیز جزو استانداردهای اجباری بوده است. این درحالی است که فاز دوم این طرح باید از ابتدای دی‌ماه سال ۱۳۹۶ که با تصویب کارگروه مصرف سوخت شش‌ماه به خودروسازان فرصت داده شد و این مسئله به ابتدای تیرماه سال ۱۳۹۷ موکول شد و فاز سوم اجرای استاندارد جدید مصرف سوخت نیز از ابتدای دی‌ماه سال ۱۳۹۸ آغاز می‌شود که معیار آن مشابه معیارهای فعلی اتحادیه اروپاست. مدیرکل نظارت بر اجرای استاندارد صنایع فلزی سازمان ملی استاندارد ایران با بیان این‌که مقوله استاندارد مصرف سوخت خودروها مجزا از طرح استانداردهای ۸۵گانه خودرویی است، تصریح کرد: به احتمال بسیار زیاد تا ابتدای تیرماه سال آینده به دلیل عدم مطابقت مصرف سوخت خودروها با استانداردهای مربوطه خط تولید برخی خودروها متوقف خواهد شد و در حال حاضر ۲۰ مدل خودرو نمی‌توانند این استانداردها را رعایت کنند.

پیرایش ادامه داد: برخی از این خودروها به میزان استاندارد مصرف سوخت بسیار نزدیک هستند و با تغییرات مختلفی از جمله کالیبره کردن خود می‌توانند استانداردهایشان را به‌روزرسانی کنند. برخی خودروسازان نیز تصمیم گرفتند موتور خودروها را تغییر داده و از موتورهای بهتری استفاده کنند.

وی در نهایت اعلام کرد که به احتمال بسیار زیاد خط تولید ۱۰ مدل خودرو به دلیل عدم تطابق استاندارد میزان مصرف سوخت تا ابتدای تیرماه سال آینده متوقف خواهد شد.

ستاری در باغ کتاب تهران:

استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان زمینه‌ساز تحول آموزش پایه هستند

به اعتقاد معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری، توسعه استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان فعال حوزه آموزش می‌تواند نوآوری و خلاقیت را از مراحل پایه در ساختار آموزش رسوخ دهد.

سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در حاشیه بازدید از باغ کتاب تهران با بیان اینکه شهر تهران به عنوان یک شهر نوآور و خلاق دارای ظرفیت‌های بالقوه تحول‌آفرینی است، افزود: زمینه‌ها و ظرفیت‌های علمی کلانشهر تهران با جمعیت میلیونی جوان می‌تواند در تغییر جهت‌گیری و شیوه‌های آموزش نقش مهمی ایفا کند.

آموزش رهبر بعدی اپل توسط «تیم کوک»

دیروز جلسه سهامداران اپل در سالن آمفی‌تئاتر استیو جابز مقر جدید اپل برگزار شد و شرکت‌کنندگان علاوه بر رأی‌گیری، پیشنهادات ارائه شده از سوی صاحبان سهام، سؤالات خود از تیم کوک، مدیرعامل این کمپانی را مطرح کردند.

به گزارش دیجیاتو به نقل از رویترز، در این رویداد هنگامی که از کوک در مورد افزایش سود سهام اپل در صورت انتقال صدها میلیارد دلار دارایی‌های این کمپانی از کشورهای دیگر به آمریکا سؤال شد، او اعلام کرد که طرفدار این ایده نیست.

گمانه‌زنی‌ها از انتقال دارایی‌های خارج از آمریکای اپل به این کشور، پس از آن مطرح شد که قوانین مالیاتی این کشور اخیراً تغییر کرد و به کمپانی‌ها امکان می‌دهد دارایی‌های خود را با نرخ مالیات پایین‌تری نسبت به گذشته به آمریکا وارد کنند. البته کوک در نهایت اعلام کرده که مدیریت و اعضای هیأت مدیره نسبت به انجام این کار اصرار دارند.

سهامداران همچنین با پیشنهادی مخالفت کردند که بر اساس آن قوانین، اجازه یافتن سهامداران برای نامزد شدن در هیأت مدیره تسهیل می‌شد. پیشنهاد دیگری که با آن مخالفت شد به ایجاد هیأت ویژه‌ای در این کمپانی به منظور نظارت بر شرایط کاری و برخی مسائل دیگر، و نیز گزارش عمومی آنها مرتبط بود که با مخالفت ۹۴.۴ درصد از سهامداران اپل مواجه شد. البته اپل نیز به سهامداران پیشنهاد کرده بود که با هر دو این موارد مخالفت کنند. در این نشست، تیم کوک به موارد دیگری از جمله رشد کمتر از انتظار پرداخت موبایل (اپل پی) اشاره کرد. البته به ادعای او آینده خارق‌العاده‌ای پیش روی این پلتفرم خواهد بود. او همچنین به صراحت در مورد طرح‌های خود برای جانشینش صحبت و در این مورد اعلام کرد که یکی از مهم‌ترین وظایفش به عنوان مدیرعامل «انتقال عصای» کمپانی (سکان هدایت) به یک رهبر جدید است.

۳۰۰ شرکت دانش‌بنیان از معافیت‌های گمرکی بهره‌مند می‌شوند

رئیس مرکز شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان در جلسه هم‌اندیشی بررسی مسائل شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه امور گمرکی از بهره‌مندی ۳۰۰شرکت دانش‌بنیان از معافیت‌های گمرکی خبر داد .

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، سید محمد صاحبکار، رئیس مرکز شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان در این نشست که با حضور برخی شرکت‌های دانش‌بنیان و همچنین فعالان مجاز اقتصادی تشکیل شده بود، گفت: شرکت‌های برگزیده که در زمره فعالان مجاز اقتصادی قرار دارند با آگاهی از ضوابط معافیت‌های امور گمرکی می‌توانند مراودات تجاری خود را آسان‌تر عملی کنند.

یادداشت

از اوبر گرفته تا دراپ‌باکس و تنفلیکس

استارت‌آپ‌های موفق از چه ابزارهای کمکی استفاده می‌کنند؟ (۳)

به قلم: جف هادن
ترجمه: علی آل‌علی

اگر شما یک برند در زمینه تهیه فضای کار مشترک برای کسب‌وکارها را مدیریت می‌کردید، با چه دشواری‌هایی روبه‌رو بودید؟ شاید حتی تصور چنین شرایطی نیز برای بسیاری از افراد راحت نباشد. با این حال برند WeWork با ارزشی معادل ۲۰میلیارد دلار به‌طور روزانه با مدیریت چنین مسائلی مواجه است. ارائه فضای کار مشترک یا حتی ایجاد چنین فضاهایی از مهم‌ترین اهداف این برند محسوب می‌شود. به این ترتیب مدیران این شرکت نیازمند استفاده از ابزاری مطلوب در جهت ترسیم دقیق اهداف‌شان هستند. همچنین این پلتفرم باید در زمینه مدیریت کسب‌وکار نیز کارآمد باشد. به این ترتیب برند WeWork نیز از پلتفرم جیرا استفاده می‌کند.

الکس چوی، مهندس نرم‌افزار برند WeWork در مورد توانایی‌های پلتفرم جیرا اینگونه اظهارنظر می‌کند: «ما نیازها و انتظارات بسیار بالایی از یک پلتفرم کمکی داریم. توزیع اطلاعات موردنیاز در میان تیم‌ها، اطلاع‌رسانی سریع و اعلام وضعیت پروژه‌ها به صورت آنلاین تنها بخش کوچکی از نیازهای ما را تشکیل می‌دهد. پس از امتحان طیف وسیعی از نرم‌افزارهای کمکی به سراغ جیرا رفتیم. این به دلیل علاقه خاص ما به این پلتفرم نیست. در واقع جیرا تمام نیازهای ما را رفع می‌کند. به همین دلیل آن را انتخاب کرده‌ایم.»

Groupon

اگرچه در چند سال اخیر خرده‌فروشی آنلاین Groupon با کاهش میزان مشتری‌هایش مواجه شده اما هنوز هم یکی از غول‌های بزرگ این عرصه محسوب می‌شود. این برند با ثبت ارزش یک میلیارد دلاری در ۱۶ ماه نخست فعالیتش یکی از بهترین آمارهای توسعه کسب‌وکار جهان را به نام خود ثبت کرده است. در حال حاضر سالانه میلیاردها دلار درآمدزایی از طریق این فروشگاه آنلاین صورت می‌پذیرد.

بدون شک مدیریت کسب‌وکاری با این حجم توسعه سریع کار آسانی نیست. برهمین اساس Groupon برای تأمین نیازهای خود از چند ابزار کمکی در زمینه مدیریت استفاده می‌کند. Basecamp یکی از اصلی‌ترین ابزارهای این تیم محسوب می‌شود. این ابزار کمکی بیش از ۱۰ سال در زمینه مدیریت کسب‌وکار به افراد مشاوره می‌دهد. برهمین اساس تیم توسعه دهنده‌ای از تجربه مناسبی در زمینه سرویس‌دهی به کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ برخوردار است. اگرچه این پلتفرم به‌طور مشخص برای تیم‌های حرفه‌ای طراحی نشده و هدف اصلی‌اش کسب‌وکارهای کوچک است، اما دسترسی سریع و آسانی را به منابع اطلاعاتی شرکت به کاربرانش می‌دهد. به این ترتیب مشکل دسترسی ایمن به منابع اطلاعاتی شرکت با استفاده از این پلتفرم به‌طور کامل حل خواهد شد. توجه به امنیت اطلاعات و در کنار رابط کاربری ساده از جمله دلایل اصلی موفقیت Basecamp محسوب می‌شود. همین امر موجب استفاده شرکت‌های بزرگی نظیر 9GAG و هاروست شده است.

تنفلیکس

تنفلیکس به عنوان یکی از بزرگ‌ترین رسانه‌های تولید و پخش محتوا نیازمند بیش از یک ابزار کمکی است. این برند علاوه بر تولید سریال‌های متنوع و با ارزش مخاطب‌های پرشماری نیز دارد. براساس آمارهای رسمی این برند در حال حاضر نزدیک به ۱۰۰ میلیون کاربر در نقاط مختلف جهان دارد. به این ترتیب تنفلیکس برای مدیریت و سرویس‌دهی مطلوب به این مشترکان نیازمند برنامه‌ریزی و استفاده از ابزارهای هوشمند و کارآمد است.

تیم فنی تنفلیکس به منظور پیشبرد هرچه بهتر امور از ابزار کمکی Confluence استفاده می‌کند. این پلتفرم که از سوی گروه Atlassian طراحی شده در زمینه ایجاد شبکه داخلی و مدیریت کسب‌وکار خدماتی با کیفیت بالا ارائه می‌دهد. Confluence امکان ایجاد اسناد به صورت تیمی یا فردی، طبقه‌بندی بازخوردهای مشتریان شرکت از طریق آنالیز کانال‌های مختلف ارتباطی و اعلام و به‌روزرسانی مداوم برنامه‌های جاری شرکت به تمام کارمندان را به کاربران خود می‌دهد. به این ترتیب در هر بازه زمانی امکان بررسی نحوه عملکرد تیم‌های مختلف شرکت و تعریف اهداف جدید برای آنها از سوی تنفلیکس امکان‌پذیر خواهد بود. تیم توسعه‌دهنده Confluencer علاوه بر سایر موارد فنی به بحث امنیت کاربران خود نیز توجه کرده است. به این ترتیب سیستم محافظت چند لایه در محصول این شرکت مورد استفاده قرار گرفته تا از سرقت اطلاعات کاربران و شرکت‌ها جلوگیری شود.

منبع: Inc

استارت‌آپ

راهنمای استخدام پرسنل برای موسسان استارت‌آپ

کارآفرینان و مؤسسان استارت‌آپ، باید استراتژی جامعی برای پروسه‌های استخدامی خود داشته باشند، زیرا امروزه اغلب تاکتیک‌های سنتی به انتخاب‌های بهینه منجر نمی‌شوند.

شکی نیست که موفقیت یک شرکت در درجه اول به صلاحیت کارمندان آن بستگی دارد. حتی اگر یک مدیرعامل، نوآورترین و خلاقانه‌ترین طرح قرن را در ذهن داشته باشد، اما نتواند از همکاری کارمندانی متعهد، کوشا و کارآمد بهره ببرد، هرگز موفق نمی‌شود به رؤیای خود رنگ واقعیت ببخشد. هنگامی‌که شما سفر کارآفرینی خود را شروع می‌کنید و به فکر تأسیس یک استارت‌آپ هستید، اهمیت و حساسیت استخدام عوامل را بهتر درک می‌کنید. احتمالا سؤال‌های زیادی از ذهن‌تان می‌گذرد: چگونه بهترین کارمندان را پیدا کنم؟ چگونه متوجه شوم که کدام‌یک از کارجویان، صلاحیت بیشتری دارند؟ اگر گزینه اشتباهی را انتخاب کنم چه تبعاتی خواهد داشت؟

واقعیت این است که استخدام کارمندان برتر، به‌خصوص برای استارت‌آپ‌ها، روندی استرس‌زا است. بااین‌حال توجه به برخی نکات که حتی مدیران عامل شرکت‌های بزرگ جهان نیز همیشه آنها را مدنظر قرار می‌دهند، به شما کمک می‌کند این روند را راحت‌تر پشت سر بگذارید.

فرهنگ محل کارتان را توسعه دهید

یکی از اشتباهات متداول استارت‌آپ‌ها این است که در استخدام عوامل، به‌قدری روی تخصص افراد متمرکزند که اولویت‌های سازمانی خودشان را فراموش می‌کنند. ممکن است اوایل کار، فکر کنید این مسئله از اهمیت زیادی برخوردار نیست، ولی اگر فرهنگ استارت‌آپی خود را به‌خوبی توسعه نداده باشید، چگونه می‌توانید افرادی را استخدام کنید که کنار شما به‌خوبی با یکدیگر همکاری کنند؟ درحالی‌که فاکتورهایی نظیر مهارت، استعداد و تجربه فردی متقاضیان، در تصمیم‌گیری شما نقش مهمی بازی می‌کنند، باید به فرهنگ محیط کاری خود نیز توجه کنید. دن دنیسون، فرهنگ محیط کار را این‌گونه تعریف می‌کند: «ارزش‌ها، باورها و اصولی که فنداسیون سیستم مدیریتی یک سازمان را شکل می‌دهند و رفتارها و حرکاتی که این اصول را تصدیق و تقویت می‌کنند.» پس شما باید ابتدا این اصول و ارزش‌ها را به‌خوبی توسعه دهید و بعد به دنبال افرادی باشید که در کنار شایستگی‌های حرفه‌ای، با این اصول سازگارند.

شرایط و ترجیحات استخدامی را لیست کنید

در شرایط فعلی اقتصادی، بعید نیست که با سیل رزومه‌های کارجویان فراوانی روبه‌رو شوید. درست است که عوامل متعددی در پروسه تصمیم‌گیری شما تأثیرگذارند، ولی بهتر است از ابتدای کار، مجموعه‌ای از خصوصیات و مهارت‌های مهم را مشخص کنید و مراقب باشید که از این فهرست منحرف نشوید. این لیست به شما کمک می‌کند خیلی راحت‌تر رزومه‌ها را فیلتر کنید و متقاضیانی را که فاصله زیادی با انتظارات شما دارند، کنار بگذارید. به‌علاوه این روال باعث می‌شود مهارت‌ها و سوابق کارجویان، چشم شما را روی پیش‌نیازهای مهم‌تر نبندد.

بررسی سوابق اخلاقی

مسلما یکی از مهم‌ترین مراحل استخدام کارمندان، بررسی سوابق حرفه‌ای آنهاست. همه تجربیات، مهارت‌ها و استعدادهای متقاضی کار، هیچ ارزشی نخواهد داشت اگر این فرد با شما صادق نباشد. پیش از اینکه به استخدام کارمندان بالقوه خود فکر کنید، باید پس‌زمینه شخصیتی آنان را بررسی کنید. به‌این‌ترتیب مطمئن می‌شوید که نه‌تنها کارمند واجد صلاحیتی را استخدام کرده‌اید، بلکه می‌توانید به او اعتماد داشته باشید.

از روش‌های جدید مصاحبه استفاده کنید

مصاحبه یکی از مهم‌ترین فرایندهای استخدام عوامل به شمار می‌رود. بااین‌حال جلسات سنتی مصاحبه که در آن مدیر یا کارفرما سؤالات تکراری و مشابهی را از متقاضیان مضطرب می‌پرسد، بهترین نتایج مطلوب را در پی نخواهد داشت. در عوض بهتر است نگاه تازه‌ای به جریان مصاحبه داشته باشید و از روش‌های خلاقانه و جدیدی برای تست افراد استفاده کنید. این روش‌های اثرناتیو به شما کمک می‌کند ایده واقعی‌تری در مورد اینکه کدام متقاضیان با کارکنان فعلی و محیط کارتان سازگارترند، به دست آورید. می‌توانید گروهی از متقاضیان جدید و کارمندان قبلی‌تان را دورهم جمع کنید و تعامل جمعی آنها را ببینید. به‌این‌ترتیب در عمل تفاوت بین افراد را مشاهده می‌کنید و می‌توانید بهترین گزینه‌ها را انتخاب کنید.

استعداد را به تجربه کاری اولویت دهید

اکثر کارفرمایان، برای استخدام عوامل شرکت از رویکردهای چندگانه‌ای استفاده می‌کنند. اولین قدم، بررسی رزومه‌ها و تقاضانامه‌ها و یافتن افرادی است که از تجربه بیشتری برخوردارند. اما این استراتژی، به‌ویژه برای استارت‌آپ‌ها، ممکن است نتایج معکوسی در پی داشته باشد. البته همه استارت‌آپ‌ها به تعدادی اعضای مجرب نیز نیاز دارند؛ اما بهتر است کارفرمایان اولویت استخدام را خلاقیت و ذهنیت باز متقاضیان قرار دهند. یک کاندیدای شغلی که ثابت می‌کند استعداد و خلاقیت فوق‌العاده‌ای دارد، بسیار ارزشمندتر از فردی است که هیچ خلاقیتی ندارد و صرفا از چندین سال سابقه کاری برخوردار است.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

در کانون اندیشه جوان

نشست کتابخوان مهارت‌های مجازی برگزار شد

نشست معرفی کتاب‌های حوزه «مهارت‌های مجازی» با حضور جمعی از علاقه‌مندان به مطالعه در این حوزه در کانون اندیشه جوان برگزار شد.

به گزارش مهر، دومین نشست از سلسله نشست‌های تخصصی مطالعات فضای مجازی با موضوع معرفی کتاب‌های حوزه «مهارت‌های مجازی»، با حضور سیدامیرحسین مکبری مشاور پژوهشگاه فضای مجازی، علی‌اصغر قائمی‌نیا مدرس رشته اقتصاد در دانشگاه تهران، حسین سلیمانی مدیر کل روابط عمومی و امور بین‌الملل سازمان اوقاف و امور خیریه و جمعی از علاقه‌مندان حوزه فضای مجازی برگزار شد.

در این نشست سیدامیرحسین مکبری درباره اهمیت سواد و مهارت‌های مجازی گفت: مهم‌ترین راهبرد کشور و نظام ما در مواجهه با فضای مجازی، ارتقای سطح سواد و مهارت‌های فضای مجازی است و ما اساساً باید با چالش‌ها و تهدیدات فضای سایبری مواجههای درست و فعال داشته باشیم و از ظرفیت‌ها و فرصت‌های این فضا نیز به بهترین شکل بهره‌برداری کنیم. این مشاور پژوهشگاه فضای مجازی در ادامه به معرفی کتاب «حقیقت مجازی» پرداخت و گفت: این کتاب که توسط مرکز ملی فضای مجازی و کارشناسان معاونت محتوای این مرکز تدوین شده، به تبیین فضای مجازی، فرصت‌ها و چالش‌های آن می‌پردازد که مخاطبان هدف آن، مبلغان دینی کشور بودند‌اند تا با رویکرد ترویج و گفتمان‌سازی، آشنایی بیشتری با فضای مجازی به دست بیاورند و آن را به مخاطبان خود انتقال دهند.

مکبری همچنین درباره کتاب «دستینه وب» گفت: این اثر نیز توسط جناب آقای کمیل خجسته با عنوان فرعی دستورالعمل‌هایی برای افسران جنگ نرم در فضای مجازی تدوین شده است. این اثر در واقع دست‌نامه‌ای برای هواداران و حامیان انقلاب اسلامی در فضای مجازی است تا با کسب توانمندی‌ها و مهارت‌های لازم در فضای مجازی فعالیت و با جنگ نرم دشمنان انقلاب مقابله کنند.

تاسیس کانون خبرگان و کارآفرینان مهارتی

یک مقام مسئول سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور با اشاره به معرفی مدال‌آوران مسابقات جهانی مهارت به صندوق کارآفرینی امید برای دریافت تسهیلات، از تاسیس کانون خبرگان و کارآفرینان مهارتی خبرداد.

به گزارش مهر، حدود چهار ماه از اعزام ۳۴ نفر از نخبگان مهارتی کشور به مسابقات جهانی مهارت در ابوظبی گذشته است؛ در آن مقطع، رئیس وقت سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای، حمایت از مدال‌آوران این مسابقات را وعده داده و گفته بود که از جمله این حمایت‌ها، پرداخت تسهیلات ۱۰۰میلیونی صندوق کارآفرینی امید خواهد بود.

در همین ارتباط، دو نفر از مدال‌آوران این مسابقات مدتی پیش، در گفت‌وگو با مهر نسبت به عدم تحقق وعده‌های داده‌شده از جمله پرداخت تسهیلات وعده داده‌شده صندوق کارآفرینی امید انتقاد کرده بودند.

در همین زمینه مهناز نجیب‌زاده، سرپرست دفتر امور مسابقات ملی و بین‌المللی مهارت سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور در گفت‌وگو با مهر، درباره آخرین وضعیت پرداخت تسهیلات ۱۰۰ میلیونی صندوق کارآفرینی امید به مدال‌آوران مسابقات گفت: فرایند دریافت تسهیلات برای این افراد براساس قوانین صندوق کارآفرینی امید است که خارج از حیطه اختیارات و تصمیم‌گیری‌های سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور است.

وی با بیان اینکه سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور مدال‌آوران مسابقات جهانی مهارت را به صندوق معرفی می‌کند، افزود: این افراد برای دریافت تسهیلات، علاوه بر داشتن کارت پایان خدمت، باید طرح کارآفرینی مورد قبول صندوق را ارائه دهند.

البته این سازمان می‌تواند در صورت نیاز و درخواست داوطلبان، در زمینه ارائه آموزش، درخصوص نحوه تدوین طرح‌های کارآفرینی کمک کنند.

تندگویان اعلام کرد

چگونگی پرداخت «وام» به تشکل‌های کارآفرین جوانان

معاون ساماندهی جوانان وزارت ورزش و جوانان با اشاره به اینکه دولت معمولاً اعتبارات دستگاه‌های مختلف را یکباره و در پایان سال پرداخت می‌کند، گفت که بر همین اساس تا پایان سال اعتبارات استان‌ها در حوزه‌های مختلف جوانان پرداخت خواهد شد و استان‌هایی که موضوع پروژه آنها و اعتبار مورد نیازشان برای دریافت وام مشخص شده است، می‌توانند حمایت مالی مورد نیازشان را دریافت کنند.

محمدمهدی تندگویان در گفت‌وگو با ایسنا، با تأکید بر اینکه پیگیری طرح‌های پیشنهادی سمن‌ها بر عهده مجامع جوانان هر استان خواهد بود، افزود: باور و اعتقاد ما این است که اعضای مجامع جوانان بسیار عملیاتی‌تر اعتبارات را هزینه خواهند کرد.

درخواست ما از تشکل‌های جوانان این است که هرچه فعال‌تر در استان‌ها حضور داشته باشد.

معاون ساماندهی جوانان در ادامه تصریح کرد: بعد از اجرایی شدن طرح‌ها، گزارش‌های بازرسی آنها را دریافت خواهیم کرد؛ چراکه باید مشخص شود اعتبارات در چه حوزه‌ای هزینه شده و چه دستاوردهایی داشته است؟ در تخصیص اعتبارات حوزه جوانان باید نظم و ساماندهی مالی ایجاد شود.

وی در ادامه با اشاره به توافق انجام‌شده با صندوق مهر امید برای اعطای وام به تشکل‌های جوانان، به ویژه تشکل‌های فعال در حوزه کارآفرینی اظهار کرد: تشکل‌های جوانان، به ویژه تشکل‌های فعال در حوزه کارآفرینی باید طرح‌های‌شان را به اداره کل جوانان هر استان ببرند تا پس از تأیید کمیته ویژه و نماینده صندوق، بررسی عملیاتی بودن طرح و لحاظ کردن سود و زیان آن، وام پرداخت شود.

تندگویان در ادامه اظهار کرد: در حال حاضر تنها بخشی از اعتبارات سال ۹۶ پرداخت شده است. با این وجود بخش عمده‌ای از اعتبارات حوزه اشتغال، ازدواج، کارآفرینی و... که از پیش برای توانمندسازی جوانان در این حوزه‌ها هزینه شده بود، در اختیار استان‌ها قرار گرفته است.

عضو هیأت‌علمی دانشگاه صنعتی نوشیروانی بابل:

کیفیت بهتر و خدمات ارزان‌تر، دو رکن مهم اقتصاد دانش‌بنیان است

آقاجانی‌دلاور با اشاره به لزوم جهت‌دهی به اجتماع نخبگانی برای حضور در عرصه دانش‌بنیان، گفت که نظارت بر عملکرد شرکت‌های دانش‌بنیان و اعطای تسهیلات براساس میزان کارایی، یک الزام است.

مجتبی آقاجانی‌دلاور، عضو هیأت‌علمی دانشگاه صنعتی نوشیروانی بابل در گفت‌وگو با پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان با اشاره به لزوم برقراری ارتباط بین صنعت و دانشگاه، گفت: صنعت امروزی کشور نیازی به علم روز ندارد، به همین دلیل از دانشگاه فاصله گرفته است. وی افزود: صنعت داخلی به تکنیسین نیاز دارد و نه دانشگاه. در واقع فرهنگ رشد و توسعه در صنعت وجود ندارد و به همین دلیل نیز سیاست‌گذاری دانشگاه به سمت مرزدانش و مقاله جهت‌دهی شده است.

آقاجانی دلاور ادامه داد: به عنوان نمونه امروزه در کشور، صنعتی به نام صنعت خودروسازی داریم که درست یا نادرست و بنا به شرایط مختلف، می‌تواند به خوبی محصولات خود را بدون آنکه از نظر کیفی ارتقا دهد، به فروش برساند حتی اگر محصولات آن در قیاس با محصولات روز دنیا به لحاظ کیفیت سال‌ها عقب‌تر باشند. بدیهی است که این صنعت به دانشگاه نیازی نداشته باشد چون نیازی به نوآوری و طراحی و ماشین‌سازی و در نهایت ارتقای کیفیت و در نتیجه افزایش فروش ندارد. در این چرخه، طبیعی است که دانشگاه از دور خارج می‌شود. عضو هیأت‌علمی دانشگاه صنعتی نوشیروانی بابل تأکید کرد: طبق تعاریف جهانی و استانداردهای بین‌المللی، در بسیاری موارد اصولاً چیزی به نام صنعت در کشور وجود ندارد و آنچه دیده می‌شود کارخانه است.

وی یادآور شد: فرهنگ اقتصادی جامعه باید اصلاح شود، طوری که مصرف‌کننده به سمت خرید محصولات بی‌کیفیت نرود (گرچه این مهم تا حد بسیاری به قدرت خرید بستگی دارد). علاوه بر آن، اعطای پروانه ساخت یا مجوز تولید نیز منوط به تزریق دانش و فناوری روز باشد و در ضمن این مسیر تسهیل بوروکراسی، سیاست‌های تشویقی اعمال شود تا تولید از انحصار خارج شود. در این شرایط، حتی اگر واردات نیز متوقف شود، رقابت بین تولیدکنندگان داخلی وجود خواهد داشت.

کلید

نگارش تبلیغاتی که مصرف‌کننده را برمی‌انگیزد

احتمالا شنیده‌اید که مصرف‌کنندگان نوشته تبلیغاتی را نمی‌خوانند، اما حالا وقت آن رسیده است که با حقیقت روبه‌رو شویم. در واقع، تنها ۱۰درصد خوانندگان مجله‌ها، به نوشته‌های تبلیغاتی توجه می‌کنند. شاید فکر کنید که این ۱۰درصد، ارزش این همه زحمت را ندارد، اما اشتباه می‌کنید. در بیشتر مواقع، این گروه کوچک می‌توانند مشتریان بالقوه‌ای باشند که می‌خواهند هرچه بیشتر در مورد محصول شما بدانند، پیش از آنکه تصمیمی بگیرند. نوشته شما باید به گونه‌ای باشد که آنها را متقاعد سازد که محصول شما را بخرند و نه کالای رقیب را. کلمه‌ها هستند که تفاوت‌ها را خلق می‌کنند. «کلمات» می‌توانند شما را بخندانند، بگریانند و وادار به خرید کنند. طراحانی که فکر می‌کنند واژه‌ها یکی دیگر از عوامل طراحی‌اند، از این نکته غافل مانده‌اند. نوشتن تبلیغات مؤثر به زمان نیاز دارد. نوشتن، هنر دشواری است و قانون‌های ویژه، سخت، محکم اما ساده‌ای برای نوشته تبلیغاتی وجود دارد. کلماتی که با مهارت توسط یک نویسنده تبلیغاتی ماهر نوشته می‌شود، مصرف‌کننده را برانگیخته و وادار به خرید می‌کند. به‌طور کلی، هرچه کمتر حرف بزنید، شنوندگان کلمات را بهتر به خاطر می‌سپارند.

۱۶ قانون نوشتن تبلیغات مؤثر

حاشیه نروید: به‌طور مستقیم به ویژگی‌های خود اشاره کنید. هر کلمه غیرضروری را حذف کنید. هر چقدر تعداد واژه‌های‌تان بیشتر باشد، خوانندگان کمتری آن را خواهند خواند.

برای تأثیر هر چه بیشتر تبلیغات، اصل پیام را در بدو امر اعلام کنید: پاراگراف اول را هرچه قوی‌تر و مؤثرتر بسازید. امتیازاتی را پیشنهاد کنید. پس از نوشتن نخستین پاراگراف، به توصیف مزایای اصلی محصول‌تان بپردازید. به خواننده آنچه را که باید در مورد محصول‌تان بداند، توضیح دهید و آن را پیوسته تکرار کنید.

صریح باشید: اگر شما از زبان ساده استفاده نکنید، افراد عادی قادر به درک آن نخواهند بود. یک پیام ساده و صریح به شما فرصت می‌دهد که با مخاطبان بالقوه خود به‌گونه‌ای مستقیم حرف بزنید.

با مخاطب خود مستقیم صحبت کنید: برخی نویسندگان تبلیغات بر این تصور هستند که با توده بی‌جان در ارتباطند. این روش خوبی نیست خواننده را در ذهن خود به‌خاطر آورید. با مخاطب خود حرف بزنید و به او گوش دهید. با مخاطبان خود درست همانند مردمی که هر روز با آنها روبه‌رو می‌شوید، رفتار کنید.

از زمان حال استفاده کنید: زمان حال به شما اجازه می‌دهد که نظر خود را در نوشته‌تان ابراز کنید و بگویید که اکنون چه چیزی اتفاق می‌افتد و شما چه باید بکنید. همچنین می‌تواند در بیان رویدادی که در آینده رخ خواهد داد و شما اطمینان کامل به حضور این رویداد دارید، استفاده شود.

از منطق و احساس استفاده کنید: آگهی شما نه‌تنها خواننده را در مورد یک امتیاز خاص مطلع می‌سازد، بلکه می‌تواند دارای یک امتیاز عاطفی نیز باشد. نوشته‌های تبلیغاتی منطقی نیز می‌توانند بسیار مؤثر واقع شوند. البته مشاهداتی نیز در خصوص تمایل کمتر خوانندگان عادی به خواندن پیام‌های منطقی وجود دارد.

پاراگراف خود را کوتاه و جذاب بسازید: یک مؤسسه آمارگیری مطرح در این مورد نظر قطعی خود را اعلام کرده است: «هر چقدر پاراگراف‌های‌تان طولانی‌تر باشند، افراد کمتری آن را خواهند خواند.»

از کلمات کوتاه و متداول استفاده کنید: پژوهش‌ها نشان داده‌اند که کلمات کوتاه بر واژه‌های بلند برتری دارند. به همین ترتیب کلمات متداول بسیار مؤثرتر از واژه‌های مبهم‌اند. کلمات کوتاه و متداول به خوبی و به سرعت فهمیده می‌شوند و بهتر در ذهن باقی می‌مانند.

مثبت باشید: اگر شما ناچارید که از یک جمله منفی استفاده کنید، با خط کشیدن در زیر فعل منفی یا استفاده از حروف چاپی درشت‌تر، توجه خواننده را به آن جلب کنید

توجه به ساختار فاعل، فعل و مفعول: اگر به راستی می‌خواهید پیام‌تان فهمیده شود – و بنابراین بهتر به خاطر سپرده شود – کلمات کلیدی را برای آخر جمله نگه دارید. افراد معمولا کلمه‌های شروع یک جمله را کمتر از آنهایی که در آخر جمله می‌آیند، فراموش می‌کنند.

رابطه علت و معلول را مورد ملاحظه قرار دهید: معمولا یک جمله کامل زمانی خوب به خاطر سپرده می‌شود که با عبارت‌هایی همچون به این دلیل، در نتیجه، کاملا روشن است که، زیرا، در هر صورت، شروع می‌شود.

از ستاره یا سه نقطه به اندازه استفاده کنید: استفاده افراطی از این علائم، معمولا جریان فکری را مسدود ساخته و برای خواننده خسته‌کننده است.

از کاربرد افراطی علامت تعجب اجتناب کنید: علامت تعجب معمولا برای نویسندگانی که شیوه نگارش‌شان فاقد احساس است، یک پناهگاه محسوب می‌شود.

نام محصول‌تان را تکرار کنید: تکرار نام محصول در آگهی، تا آنجا که مقدور باشد، بسیار مؤثر است.

از بیان بدیهیات اجتناب کنید: از بیان عبارت‌های کلیشه‌ای همچون «بهترین»، «شماره یک»، «مطلوب همگان»، «ارزان‌ترین»، «مؤثرترین»، «مورد اعتمادترین»، «محکم‌ترین»، «غیرقابل‌رقابت‌ترین» و «منحصربه‌فرد» اجتناب کنید. مصرف‌کنندگان دیگر مثل گذشته ساده لوح نیستند. آنان می‌دانند چه می‌خواهند و می‌دانند در کجا معامله خوبی داشته باشند. آنان دیگر با جمله‌های سنتی و قدیمی گول نمی‌خورند.

منبع: vivanews

۱۵ سؤالی که هر استارت‌آپی برای استراتژی برندینگ خود باید پاسخ دهد

فرآیند خلق یک برند جدید یا تعیین استراتژی برندینگ جدید به عنوان بخشی از استراتژی بازاریابی، یکی از مهم‌ترین مراحل در هر استارت‌آپی محسوب می‌شود. برند شما، شرکت‌تان را به مردم دنیا معرفی خواهد کرد، بنابراین باید در طراحی استراتژی برندسازی خود بسیار دقت کنید.

در اینجا ۱۵ سؤال مطرح می‌شود که قبل از شروع طراحی استراتژی برندینگ باید به آنها پاسخ دهید:

– هدف برند شما در بازار امروزی چیست؟

برای استارت‌آپ جدید خود، هدف برندی واضح و شفاف تعریف کنید. به جز فروش کالا یا خدمات، هدف شما از راه‌اندازی این کسب‌وکار چیست؟ آیا این هدف از سوی مشتریان‌تان مورد استقبال قرار خواهد گرفت؟ استارت‌آپ شما به دنبال چه چیزی است؟ این استارت‌آپ وضعیت کدام بخش جامعه را بهبود می‌بخشد؟

هدف برند باید به این گونه سؤالات پاسخ دهد. هدف باید معنادار و احساسی باشد و افراد را با هم متحد کند.

– قابلیت‌ها و توانمندی‌های شما چیست؟

نقاط قوت کسب‌وکار شما چیست؟ تجربه فنی؟ نیروی کار شایسته؟ ارائه خدمات عالی به مشتریان؟ یک محصول کاملا جدید و نوآورانه؟ یا دانش تخصصی در مورد صنعت؟

اینها فقط چند نمونه هستند، اما به شما کمک می‌کنند بفهمید چه چیزی ذی‌نفعان آینده شما را مجذوب خود می‌کند. همه آنها را فهرست کنید و مطمئن شوید وعده‌های برند آینده شما با این نقاط قوت پشتیبانی خواهد شد.

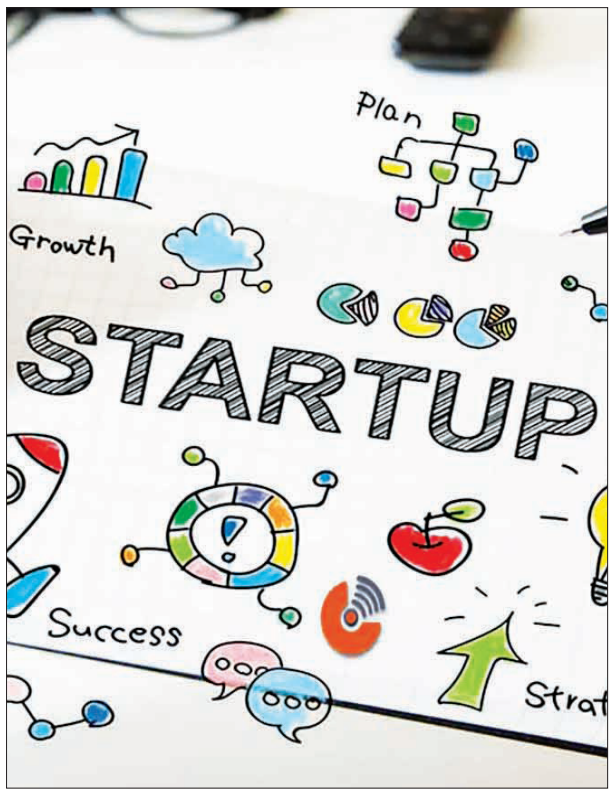
– به‌طور خاص چه افرادی را به عنوان مشتریان هدف محصولات‌تان در نظر دارید؟

به مشتریان آینده خود فکر کنید، آنها چه کسانی هستند؟ به چه چیزی علاقه دارند؟ چگونه رفتار می‌کنند؟ چرا محصول شما را نیاز دارند؟ در نقطه مقابل، چه کسانی هستند که نمی‌خواهید با آنها کار کنید؟

همواره سعی کنید نیچ مارکت خود را انتخاب کنید و به‌طور خاص بر آن متمرکز شوید. برند شما نیاز دارد به شیوه‌ای احساسی و کارکردی، این مشتریان بالقوه را جذب کند و با مشخص کردن این بخش در استراتژی برندینگ، امکان طرح برنامه بازاریابی درست برای کسب‌وکار وجود خواهد داشت.

– کسب و کار شما جزو کدام صنعت محسوب می‌شود؟

تا آن اندازه که می‌توانید صنعت را گسترش دهید. به عنوان مثال شما می‌توانید هم بیسکویت بفروشید و هم در صنایع اسنک و صبحانه فعالیت داشته باشید. یک برند لباس علاوه بر اینکه می‌تواند در صنعت پوشاک حضور داشته باشد می‌تواند بخشی از جهان راک و رول نیز باشد، بنابراین صنعت خود را گسترده کنید تا امکان مانور بین استراتژی‌های مختلف برندسازی را داشته باشید.



– آیا پیشنهادی روشن و ویژه دارید؟

آیا برای مخاطبان‌تان پیشنهادی روشن و ویژه دارید؟ و آیا می‌توانید بفهمید چگونه پیشنهاد می‌تواند در طول زمان تغییر کند و گسترش یابد؟ اطمینان حاصل کنید چیزی را که می‌فروشید می‌شناسید و نحوه تکامل آن در طول زمان را می‌دانید. سعی کنید روندهای آتی توسعه و تکامل احتمالی در محصولات را پیش‌بینی کنید، این کار در تعیین استراتژی برندینگ آینده استارت‌آپ امری ضروری است.

– رقبای شما چه کسانی هستند؟

چه افرادی در به‌دست آوردن مشتریان هدف با شما رقابت می‌کنند؟ آنها چه محصولی را عرضه می‌کنند؟ نقاط قوت و ضعف‌شان چیست؟

همه رقبای احتمالی را فهرست و رفتار هر یک از آنها در بازار را تحلیل کنید. آنچه در این مورد مهم است داشتن دیدگاهی وسیع‌تر از طبقه محصول است. برای مثال برندهای سریال (cereal) علاوه بر رقابت با برندهای سریال با سایر برندهای محصولات صبحانه مانند میوه، ماست، پنکیک و... نیز رقابت می‌کنند.

– چه چیزی شما را از دیگران متمایز می‌کند؟

می‌خواهید چه ارزش ویژه‌ای را به مشتریان آتی خود ارائه دهید؟ در چه حوزه‌ای می‌توانید وارد شوید که هم از رقبای‌تان متمایز باشید و هم نیازهای مشتریان‌تان را برآورده کنید؟ به عبارت دیگر باید برای خود مشخص کنید که می‌خواهید کدام مشکل مشتریان بالقوه خود را حل کنید.

– شخصیت برند شما چیست؟

به شخصت برند خود به چشم یک انسان نگاه کنید، در این صورت برندتان چگونه شخصیتی خواهد داشت؟ آیا برندتان یک برند دوستانه خواهد بود یا فریبنده؟ پیچیده؟ کلاسیک یا مدرن یا مرسوم؟ ورزشی؟ اخلاقی و...

– آیا برند شما ارزش‌هایی منحصر به فرد دارد؟

لیستی از ارزش‌های خود تهیه کنید. چگونه این ارزش‌ها برند شما را رقابتی و از دیگران متمایز می‌کنند؟ اگر برند شما حاوی ارزش‌های ویژه‌ای باشد می‌توانید این موارد را در استراتژی برند خود بگنجانید تا به شاخصی برای شناسایی شما در بازار تبدیل شود.

– ترجیح می‌دهید برندتان چگونه نباشد؟

یکی از نکات مهم این است که دریابید دوست دارید برندتان چه خصوصیاتی نداشته باشد. دانستن این موضوع به شما کمک می‌کند که متفاوت باشید و به اهداف و ارزش‌های برند خود صادق بمانید. به عنوان مثال هر برندی می‌خواهد حرفه‌ای، کارآمد و با کیفیت شناخته شود. اما هر برندی نمی‌خواهد به عنوان یک برند مدرن، زیبا، ورزشی و جسورانه، سرگرم‌کننده یا کودکانه معروف شود. سعی کنید متفاوت از رقبای‌تان باشید. اگر شما کفش فوتبال تولید می‌کنید و مهم‌ترین رقبای شما به عنوان برندی جسور شناخته می‌شوند، سعی کنید وارد این حوزه نشوید.

– می‌خواهید برند شما چه شکلی باشد؟

به چهره بصری برند آینده خود توجه کنید. سعی کنید چهره بصری برندتان با شخصیت برندی که تعریف کرده‌اید هماهنگ باشد. در مورد اینکه می‌خواهید برند شما چه چهره‌ای داشته باشد و چه احساسی را به مخاطبان القا کند، بیندیشید. البته نیاز نیست همه چیز را در همین مرحله تعیین کنید، فقط سعی کنید به طراحی جلوه‌های بصری برند خود بیشتر توجه داشته باشید.

– قول یا وعده برند شما چیست و چگونه می‌خواهید آن را محقق کنید؟

وعده‌های برند خود را مطابق با قابلیت‌های‌تان تعیین کنید. اگر ادعا می‌کنید محصولات‌تان دست‌ساز و سازگار با محیط‌زیست است، مطمئن شوید این وضعیت همیشه وجود خواهد داشت. شکستن قول برند یکی از بدترین اتفاق‌هایی است که می‌تواند برای یک برند رخ دهد، زیرا می‌تواند کل اعتبار آن را از بین ببرد.

– داستان برند شما چیست؟

داستان برند بسیار حائز اهمیت است. اگر داستان برند شما معتبر نباشد، محصولات و خدمات شما هم معتبر نخواهند بود. پاسخ سؤالات قبلی را به خاطر بیاورید و داستان پشت برند جدید خود را تعریف کنید. این امر در ساخت یک محتوای ارزشمند و منحصر به فرد برای تعاملات آینده به شما بسیار کمک خواهد کرد.

– چگونه توجه بازار را به دست خواهید آورد؟

چطور می‌خواهید جذابیت خود را حفظ و توجه مخاطبان را به خود جلب کنید؟ برند شما می‌خواهد در چه مکان‌هایی و در کدام رسانه‌ها حضور داشته باشد؟ چگونه می‌خواهید برند و محصولات خود را از طریق این کانال‌ها تبلیغ کنید؟ تعیین این موارد تا حد زیادی کلیت استراتژی برندینگ شما را مشخص می‌کند.

– چگونه موفقیت برند خود را اندازه‌گیری می‌کنید؟

اهداف خود را تعریف و راه‌هایی را برای اندازه‌گیری موفقیت این اهداف در آینده تعیین کنید. شاید هدف شما این باشد که یک برند اخلاقی ایجاد کنید که محصولات طبیعی می‌فروشد. در این صورت شما موفقیت برندتان را بر مبنای تحقق وعده‌های برندتان اندازه‌گیری خواهید کرد. اندازه‌گیری کارآیی استراتژی برندسازی و بازاریابی همیشه کار راحتی نیست، اما به خاطر داشتن اهداف و راه‌های اندازه‌گیری نتایج، به شما کمک می‌کند تا به استراتژی برندینگ روزانه خود پایبند باشید.

در این مقاله ۱۵ سؤال اساسی که شما را در خلق مناسب‌ترین استراتژی برندسازی یاری می‌کند، بررسی کردیم، اگر پیش از این کسب‌وکاری دارید و در حال اداره کردن آن هستید نگاهی دوباره به استراتژی‌های برندسازی خود بیندازید و سعی کنید این ۱۵ مورد را در مورد برندتان مشخص کنید و اگر به تازگی وارد استارت‌آپی شده و مشغول راه‌اندازی کسب و کار خود هستید به شما توصیه می‌کنیم فرآیند برندسازی را جدی بگیرید و از اطلاعات این مقاله برای تدوین استراتژی برندینگ مناسب برای خود استفاده کنید.

منبع: belovedmarketing

تبلیغات خلاق

ایستگاه تبلیغات

۹ نقطه غیرمعمول برای فضای تبلیغات

درگذشته بیلبوردها، تبلیغات تلویزیونی و برنامه‌های رادیویی، تبلیغات چاپی و بسته‌های پستی مستقیم به آدرس مخاطبان همه و همه گزینه‌هایی بود که یک مدیر تبلیغات برای بازاریابی و فروش در اختیار داشت، اما این روش‌ها در عمل به تاریخ پیوسته‌اند، هرچند همچنان بسیاری از این روش‌ها استفاده می‌کنند. امروزه دیگر پرسش این نیست که «کجا باید تبلیغ کنم؟» بلکه پرسش این است که «کجا نباید تبلیغ کنیم؟!» خواه در یک آژانس تبلیغات کار می‌کنید، یا اینکه خدمت یا محصولی در اختیار دارید که نیاز به تبلیغ و ترویج آن دارید، به این نه نقطه غیرمعمول برای فضای تبلیغات خود بی‌اندیشید و البته هرگز این فکر را به ذهن خود راه ندهید که اجرای چنین تبلیغی شدنی نیست. زمان‌هایی بود که هیچ‌کس به فکر استفاده از نقاط غیرمعمول به عنوان فضای تبلیغات نبود، اما امروز این‌چنین تبلیغات دیگر نوعی نرم به‌حساب آمده و کاملا طبیعی است. مثلا نیازی نیست که یادآوری کنم امروزه تبلیغ در توالت‌های عمومی یک‌چیز کاملا معمول است و اگر می‌بینید در بازار شما چنین کاری صورت نمی‌پذیرد، شما آغازگر آن باشید.

پیشانی و دیگر قسمت‌های بدن

امروزه مردم همواره در پی تحصیل پول با سرعت و با راه‌های آسان هستند. حتی اغلب پیدا می‌شوند افرادی که حاضرند راهکارهای عجیب‌وغریب را امتحان کنند. یکی از این روش‌ها تاتو کردن لوگو یا آدرس وب‌سایت خودتان به‌صورت دائم یا موقت بر روی قسمتی از بدن آن‌هاست.

در بازی‌های ویدئویی

امروزه بودجه تهیه و تولید بازی‌های ویدئویی برابر با فیلم‌های سینمایی بسیار بزرگ و مطرح است و دقیقا همانند آنها، تهیه‌کنندگان بازی‌های ویدئویی همواره به دنبال راه‌هایی برای تأمین بودجه لازم برای تهیه این بازی‌ها هستند. استفاده از تبلیغات در این بازی‌ها همچنین کمک می‌کند تا فضای بازی‌ها بسیار امروزی‌تر به نظر برسد. به نظر شما برند شما می‌تواند در فضای یک بازی ویدئویی حضورداشته باشد؟

پوشش کانال‌های زیرزمینی تأسیسات و زیرساخت شهرها هم به دنبال راه‌هایی برای تحصیل پول جهت کمک به متعادل کردن یا به حداقل رساندن میزان بودجه دریافتی هستند. پوشش کانال‌های زیرزمینی تأسیسات و زیرساخت فرصت‌هایی بسیار عالی برای جلب‌توجه مردم ناآگاه در اختیار برندها قرار می‌دهد، خصوصا در شهرهای بزرگ.

نقاله چمدان‌ها در فرودگاه

نقاله چمدان‌ها در فرودگاه عموما با افراد بسیار زیادی احاطه شده است که اغلب هیچ کاری غیر از ایستادن و نگاه کردن ندارند و کیف و چمدان‌های زیادی هستند که روی آنها حرکت می‌کنند. هر زمان که دنبال مخاطبی چنین شیفته و بیکار نیاز داشتید، حتما و حتما از این فرصت کمال استفاده را ببرید.

نقاله انتقال کالاهای خریداری‌شده در جلوی صندوق فروشگاه

این مورد هم مشابه با مورد قبل محلی است که مورد توجه و دقت صدها یا شاید هزاران نفر در هر روز قرار دارد و اگر این کار در صدها مغازه مختلف تکرار شود، در دید هزاران هزار نفر قرار می‌گیرد.

کف کفش

چه کسی ته کفش دیگری را نگاه می‌کند؟ خوب، طبیعی است که همه نگاه می‌کنند. اغلب مردم در زمان استراحت یک پای خود را بر روی پای دیگر قرار می‌دهند، یا پای خود را بلند کرده و بر روی میز قرار می‌دهند، یا یک پای خود را روی زانو پای مخالف خود قرار می‌دهند. به این موضوع هم‌فکر کنید، آیا این محل، می‌تواند محل مناسبی برای معرفی محصول یا برند شما باشد؟ توجه داشته باشید که این محل، درواقع قدرت میخکوب کردن و نگاه کردن مردم عادی را دارد و باوجود گوشی‌های هوشمند که امروزه استفاده از آنها بسیار رواج پیداکرده است، همه و همه با دیدن آدرس وب‌سایت شما در کف کفش بغل‌دستی خودشان سریع می‌توانند بازدیدی از وب‌سایت شما داشته باشند.

تیر چراغ‌برق، خطوط عابر پیاده و...

زمانی‌که یک عابر پیاده در کنار خیابان در انتظار ایستاده تا چراغ عابر سبز شود و وی عبور کند، حداقل ۱۰ ثانیه یا شاید هم بیشتر را باید صبر کند و در عمل قادر به انجام کاری نیست و این لحظه و مکان فرصت بسیار مناسبی برای نشان دادن تبلیغ محصول یا خدمت شما به وی است.

اتومبیل‌ها

روزانه هزاران هزار خودرو از جلوی چشم هر فردی عبور می‌کند که با استفاده از یک تابلو کوچک مغناطیسی می‌توانید آن را به یک تابلو یا بیلبورد متحرک برای محصول یا خدمت خود تبدیل کنید.

تصاویر امنیتی یا همان کپچا

شاید حداقل در فضای اینترنت و در همین یک هفته اخیر با حداقل یک تصویر امنیتی روبه‌رو شده باشید. منظورم یکی از همان فضاهای کوچکی است که برای نشان دادن به یک وب‌سایت که شما یک انسان هستید، مجبور به تایپ کردن عدد یا حروفی در داخل آن می‌شوید. این عبارات را می‌توانید حتی به موضوع یا نکته‌ای جالب و سرگرم‌کننده هم تبدیل کنید، یعنی این عبارت می‌تواند نام برند شما یا خدمت شما باشد، پس به آن به عنوان یک نمونه فضای تبلیغات بیشتر فکر کنید.

منبع: ibazaryabi

ایستگاه بازاریابی

مارکتینگ هدفمند برای جذب مشتریان

ما همه با روابط مخاطره‌آمیز آشنا هستیم، وقتی شما سعی می‌کنید همه‌چیز را برای افراد فراهم کنید، خود را به مخاطره انداخته‌اید، ولی هیچ آسیبی به کسی وارد نمی‌کنید. زمانی‌که این موضوع وارد مارکتینگ هدفمند می‌شود، بسیاری از شرکت‌ها را وارد مسیری خطرناک می‌کند. آنها به‌شدت نگران اتحاد و انسجام برخی مشتریان مهم و ارزشمند هستند، بنابراین سعی می‌کنند از طریق شبکه وسیع مارکتینگ فعالیت‌شان را در عرصه تجارت بیشتر کنند. درنتیجه، آنها اساسا تمرکز خود را روی اولویت‌های واضح معطوف و آنها را طبقه‌بندی می‌کنند. مدیران اجرایی از استراتژی خاصی استفاده می‌کنند که مخاطره چندانی نداشته باشد و در فرآیند رشد خود تلاش می‌کنند تا برای همه‌کس همه‌چیز نباشند.

لولولمون از نگرش خاص خود استفاده کرده است. این شرکت با تأمین نیاز و خواسته‌های مصرف‌کننده که در حوزه هدف آن قرار دارد سریعا رشد و سپس مشتریان خود را به همفکری دعوت کرده تا با شرایط متمایز آن به تعامل بپردازند. مدل خرده‌فروشی به‌کاررفته در اینجا به‌خوبی گویای این حقیقت است که اگر قصد خرید محصولات ما را دارید باید کاملا خاص باشید و اگر از این برند خرید کرده‌اید پس خاص بوده‌اید، زیرا ما به بهترین نحو ممکن عمل می‌کنیم. مخالفت و ناسازگاری لولولمون در خصوص فروش محصولات به هویت برند بازمی‌گردد. هدف ایجاد شرایطی است تا مشتریان بتوانند محصول دلخواه‌شان را با همان قیمت در محض رؤیت آن خریداری کنند.

لورا کلابرگ اظهار داشت: ما برند لوکسی داریم. ما سطح وسیعی از محصولات را تولید کرده و دقیقا به خواسته و نیاز مشتریان‌مان واقف هستیم. مشتریان ما نمی‌خواهند چیزهایی را بپوشند که سایرین در کلاس یوگا به تن می‌کنند، بنابراین، ما تنها محصولات خاص و ویژه را تولید و به مارکت عرضه می‌کنیم. وقتی شما چیزی را در مغازه مشاهده می‌کنید، باید آن را بخرید، زیرا ممکن است فردا آنجا نباشد. این نوع مدل ناپاب خرده‌فروشی روی مدیریت فهرست موجودی کالا و برند تأثیر گذاشته و نشان می‌دهد که چه محصولی موردپسند و دلخواه مشتریان است و بیان می‌کند که این محصولات از نظر بسیاری از مشتریان شناخته‌شده و موردپسند است یا خیر.

کلابرگ سؤالی را مطرح کرد: ما با سطح وسیعی از تقاضای مردم نسبت به محصولات موردعلاقه‌شان روبه‌رو هستیم، پس چرا باید ۶۰درصد تخفیف داشته باشیم؟ صنعت خرده‌فروشی به مصرف‌کنندگان آموزش داده است تا به دنبال تخفیف باشند. آنها این سؤال را از خود می‌پرسند: چرا من باید قیمت کاملی را بابت این محصول پرداخت کنم؟ اما مشتریان لولولمون می‌دانند که تضمینی وجود نخواهد داشت و قبل از انجام هر خریدی به سیاست بازگشت خرید توجه دارند. کلابرگ در ادامه افزود: برند ما در اصل از استراتژی خلاقیت و نوآوری استفاده کرده است. ما خود عاشق برندمان هستیم. برخی مشتریان هر روز وارد مغازه ما شده و می‌پرسند: محصول جدیدی دارید؟ به همین منظور ما باید دائما در حال ارائه محصولات جدید باشیم، بنابراین اگر سیاست بازگشت خرید خرده‌فروشان دیگر را بپذیریم، این امر مانع استفاده از این مدل شده و مانع ما در دستیابی به اهداف و کسب موفقیت می‌شود.

هدف لولولمون تبدیل سیاست‌هایش به تجربیان مشتریان در فروشگاه‌های این برند است. این امر به لولولمون این امکان را می‌دهد تا تحقیقات گسترده‌ای در مارکت انجام دهد. کلابرگ شرح داد: تمرکز ما روی ساخت محصول مطلوبی است که هم کاربردی باشد و هم زیبا. این همان چیزی است که مشتریان‌مان از ما انتظار دارند. او در ادامه افزود: پوشاک لولولمون برای نوع خاصی از اشخاص و ورزشکاران طراحی‌شده است. محصولات خاصی را طراحی کرده و نیازهای سطح وسیعی از مشتریان را تأمین می‌کند، از دختران دبیرستانی گرفته که می‌خواهند از محصولات لولولمون استفاده کنند تا زنان ۶۰ ساله که می‌خواهند هرروز به کلاس یوگا بروند و یوگا کار کنند. ما خواسته و انتظارات سطح وسیعی از مردم را برآورده می‌کنیم، اما به‌جای مشتریان، تمرکز خود را روی طراحان محصول معطوف می‌کنیم.

به‌علاوه، لولولمون مارکتینگ به روش سنتی را کنار گذاشته است. در عوض، شرکت از افرادی به نام سفیران برند بهره می‌گیرد که از میان ورزشکاران، مربیان و معلمان یوگا انتخاب شده‌اند، زیرا این امر باعث ایجاد علاقه در افراد تازه‌کار می‌شود. همانطور که CNBC در سال ۲۰۱۲ اظهار داشت، با آغاز کار لولولمون در لندن، سؤالی پیش آمد مبنی بر اینکه چطور ممکن است خرده‌فروشی در هر فوت مربع، بیشترین درصد فروش را داشته باشد، درحالی‌که برخی مغازه‌های مشابه وجود دارند که رشدشان در سال اخیر به بیش از ۲۰درصد نرسیده است. آیا لولولمون در عرصه بین‌المللی با استفاده از کمپین‌های خاص، به مارکتینگ می‌پردازد؟ پاسخ این است که آنها نیازی به انجام این کار ندارند.

منبع: hormond

۵۰ توصیه برتر برای ارتقای سطح مشتری‌مداری (۲)

به قلم Kevin Baldacci

مترجم: امیرآل‌علی

در مقاله گذشته به ۲۰ توصیه اول در خصوص ارتقای سطح مشتری‌مداری پرداختیم. در این مقاله و در ادامه باقی موارد را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

۲۱- مشتریان خود را بشناسید و اطلاعات آنها را در جایی مکتوب کنید. این موضوع به شما کمک خواهد کرد تا اقدامات بعدی‌تان را با هوشمندی بیشتری نظم دهید.

۲۲- همواره در برنامه‌ریزی‌های خود احتمال هجوم مشتری و افزایش چشمگیر آنان را مدنظر قرار دهید. بسیاری از شرکت‌ها به علت مدیریت نادرست در این خصوص با مشکلات بسیاری مواجه شده و به علت نداشتن برنامه، نارضایتی‌های بسیاری را تجربه خواهند کرد.

۲۳- اطمینان حاصل کنید که سفارشات به بهترین شکل ممکن به مشتری تحویل داده می‌شود. فراموش نکنید که اشتباه حتی یک فرد در شرکت به حساب کل مجموعه نوشته خواهد شد و مشتری تمام بدنه شرکت را مورد نقد قرار داده و مقصر خواهد دانست. بدون تردید این موضوع وجهه شرکت را به شدت تحت تأثیر قرار می‌دهد که باید برای جلوگیری از آن اقدامات لازم را صورت داد.

۲۴- همواره احتمالات را در نظر بگیرید و پارامترهای حیاتی را اندازه‌گیری کنید. برای مثال روند جذب مشتری از جمله آمارهایی است که به صورت ماهانه باید مورد بررسی و تحلیل قرار گیرد.

۲۵- مشتریان خود را به گروه‌های متعدد تقسیم کنید و همواره توجه ویژه‌ای به گروه‌های خاص و مشتریان اصلی خود داشته باشید.

۲۶- در ارتباط با مشتری از زبان محاوره استفاده کنید. این موضوع خصوصا در رابطه با نوع کسب‌وکار شما متفاوت خواهد بود. برای مثال در صورتی که مخاطب شما کودکان و افراد کم سن هستند ضروری است ویژگی‌های برخوردی شما کاملا متناسب با محدوده سنی آنها باشد.

۲۷- در تلاش باشید تا تمامی اقدامات خود را براساس خواست مشتری انجام دهید. این موضوع در نهایت باعث خواهد شد تا از انجام کارهای غیرضروری جلوگیری شود.

۲۸- این قدرت را داشته باشید که بتوانید در چند دقیقه تمام ویژگی‌های اصلی شرکت و محصولات خود را معرفی کنید. توجه داشته باشید که این توانایی تنها مختص شما به عنوان مدیر شرکت نیست و لازم است تمامی افراد شرکت در این خصوص توانمند شوند.

۲۹- همواره صداقت را به عنوان یک اصل به کار گیرید. همچنین ضروری است تا در مواجهه با مشتری حاضرجوابی خود را حفظ کنید و نگذارید اوضاع از کنترل شما خارج شود و به نفع مشتری ادامه یابد. علت اهمیت این موضوع به این خاطر است که همواره مشتریان شما واقعی نیستند و برخی تنها به قصد تخریب وارد نمایندگی‌های شما خواهند شد یا مستقیما با مدیر شرکت ارتباط برقرار خواهند ساخت. این موضوع نیز نیازمند آن است که همواره توانایی‌های افراد در شرکت تقویت شود.

۳۰- مشتری را به محض خرید رها نکنید و از طرق متعدد مراتب تشکر و قدردانی به خاطر حسن سلیقه آنها در انتخاب برند شما را به جا آورید.

۳۱- تمامی تیم شرکت و کارکنان را مجبور به استفاده از محصولات شرکت کنید. بدون تردید این موضوع خود نوعی تبلیغ محسوب شده و اطمینان خاطر بیشتری را برای مشتری به همراه خواهد داشت.

۳۲- تیم پشتیبانی خوبی را برای شرکت ایجاد کنید. در این مسیر مشاهده اقدامات سایر رقبا می‌تواند راهنمای عمل بسیار خوبی باشد.

۳۳- شماره تماس‌های خود را افزایش دهید. همواره احتمال قطعی یا ترافیک بیش از حد وجود دارد، به همین خاطر اکتفا کردن به یک مورد بدون تردید ریسک بزرگی خواهد بود.

۳۴- نسبت به میزان استراحت کافی تیم کاری خود اطمینان حاصل کنید و همواره صبحانه را برای آنها در شرکت درنظر داشته باشید.

۳۵- همواره خواست و سلیقه مشتری را جویا شوید.

۳۶- تعداد پروژه‌های خود را محدود سازید تا بتوانید به درستی هرکدام را به مرحله پایانی رسانده و نتایج لازم را به دست آورید. با این حال در صورتی که امکان آن برای‌تان مهیا نیست توصیه می‌شود به فکر شریکی برای خود باشید. این موضوع می‌تواند در افزایش محدوده عملکرد شما کمک بسیار خوبی باشد.

۳۷- یک هدف اصلی را در کنار سایر اهداف خود تعیین کنید. این موضوع که شما رویای بزرگی در سر دارید برای مشتری نیز جذاب خواهد شد و حتی ممکن است این تمایل را در آنها ایجاد کند که جزئی از پروسه دستیابی به این موضوع محسوب شوند.

۳۸- تنوع را در تمامی بخش‌ها مدنظر داشته باشید. برای مثال در اختیار داشتن کارمندان شبیه به هم و با عملکردی یکسان بدون شک فضا را برای انجام کارهای بهتر محدود خواهد ساخت.

۳۹- در زمینه ایجاد محتوا به صورت فعال قدم بردارید و سعی کنید به صورت روزانه مطالب مدنظر خود را ارسال کنید.

۴۰- از مشتریان، کارمندان و هر فردی که به نوعی با شرکت شما در ارتباط است در خصوص نحوه بهتر شدن برند خود سؤال کنید.

۴۱- به صورت هفتگی یا روزانه این سؤال را در ذهن مخاطب ایجاد کنید که برای اعمال تغییرات مناسب در شرکت چه ایده‌هایی به ذهن‌شان خطور می‌کند.

۴۲- اقدامات ناشایست و مواردی را که نباید انجام دهید، با توجه به نظر مشتریان خود تعیین کنید.

۴۳- همواره کمبودهای‌تان را از مشتریان خود جویا شوید. با این حال این موضوع به معنای کنار گذاشتن نظر تیم کاری یا مشاوران نیست و تنها منظور آن است که اولویت را نسبت به آنها قرار دهید.

۴۴- با افرادی که به نوعی جامعه هدف شما را به خوبی می‌شناسند، جلساتی را برگزار و از دانسته‌های آنها استفاده کنید. برای مثال جامعه‌شناسان گزینه‌های خوبی در این خصوص محسوب می‌شوند.

۴۵- هنگام شک و تردید به جای طرح پرسش، تنها اقدامات خود را براساس سیاست کلی شرکت پیش ببرید. تحت این شرایط در مدت کوتاهی اطمینان لازم را به دست خواهید آورد و می‌توانید بهتر تصمیم‌گیری کنید.

۴۶- تعادل میان کار و زندگی شخصی خود و کارمندان را به نحوی درست برقرار و رفتار درست و توام با مهربانی را در خانه تمرین کنید.

۴۷- در طول روز پیاده‌روی بیشتری داشته باشید و فعالیت‌های ورزشی خود را با مشتریان به اشتراک بگذارید. این موضوع خود می‌تواند زمینه‌ساز همراه ساختن آنها شود که خود به ایجاد ارتباط قوی‌تر کمک خواهد کرد.

۴۸- وقت بیشتری را برای پرداختن به اموری که دوست دارید، اختصاص دهید. فراموش نکنید که سلامت روانی شما عاملی خواهد بود که در رفتار با مشتری تعیین‌کننده و بسیار مهم و حیاتی خواهد بود.

۴۹- تبادل اطلاعات را به عنوان عامل مهم مورد توجه قرار داده و در این خصوص تنها به کارمندان اکتفا نکرده و آن را با مشتریان خود نیز تجربه کنید.

۵۰- این احساس را در مشتری ایجاد کنید که برای شما از جایگاه و اهمیت خاصی برخوردار بوده و مورد توجه جدی قرار دارد.

با رعایت موارد معرفی شده می‌توانید اطمینان داشته باشید که در زمینه مشتری‌مداری در سطح بسیار خوبی قرار دارید و می‌توانید به موفقیت بیشتری دست پیدا کنید.

منبع: desk

بازاریابی خلاق

بازاریابی نوین

۱۰ ترفند طلایی برای تولید محتوای تأثیرگذار

امروزه یک مطلب خوب که برای موتورهای جست‌وجو و شبکه‌های اجتماعی بهینه‌سازی شده، می‌تواند در کوتاه‌ترین زمان و حتی تا سال‌ها برای شخص یا کمپانی ایجادکننده‌اش ارزش افزوده ایجاد کند. نکته‌ای که باید در فرآیند تولید محتوا همیشه مدنظر داشته باشید، این است که «برای مخاطب بنویسید، نه برای موتورهای جست‌وجو». این نکته‌ای است که حتی خود موتور جست‌وجوی گوگل هم روی آن تأکید دارد، چراکه محتوا در صورتی می‌تواند موجب رشد کسب‌وکار شود که سه مرحله دیده شدن، خوانده شدن و به اشتراک‌گذاری توسط مخاطب را طی کند. در ادامه با ۱۰ ترفند برای بهینه‌سازی محتوا آشنا خواهید شد که در صورت رعایت کردن این نکات می‌توانید تولید محتوای‌تان را در سطح جدیدی ارتقا دهید:

۱- مستقیم به سر اصل مطلب بروید

هدف از تولید محتوا معرفی محصول یا خدمات به کاربران به صورت ارزشمند و کاربردی است. امروزه افراد به دلیل حجم شبکه‌های اجتماعی، دیگر وقتی را برای خواندن محتواهای بلند اختصاص نمی‌دهند. پس ابتدای محتوا را با اطلاعات مفید و با ارزش آغاز کنید و بعد جزییات را شرح دهید.

۲- ساده بنویسید

ساده‌نویسی فاکتوری است که در هر شرایطی باید در تولید محتوا مدنظر داشته باشید. فکر نکنید اگر پیچیده و با تکلف بنویسید کاربر با خودش فکر می‌کند که شما علامه دهر هستید! پیچیده‌نویسی می‌تواند علاقه کاربر را برای خواندن محتوا از بین ببرد.

۳- اطلاعات را بخش‌بندی کنید

امروزه اکثر کاربران تنها به صورت اجمالی متن‌ها را می‌خوانند. این عادت جدید کاربران از جهاتی مفید و از جهات دیگری هم مضر است. قسمت مفید ماجرا اینجاست که می‌شود با بخش‌بندی محتوا، کاربر را به خواندن متن علاقه‌مند کرد، اما طرف مضر ماجرا هم این است که شاید فقط ۱۰درصد محتوا خوانده شود و ۹۰درصد دیگر بلااستفاده باقی خواهد ماند. در بخش‌بندی محتوا حتما از لیست‌های نقطه‌ای یا عددی هم استفاده کنید.

۴- کلمات کلیدی‌تان را بشناسید

قطعا با توجه به تنوع موضوع، هر وبگاهی کلمات کلیدی مختص به خودش را دارد. برای مثال یک وبگاه دانلود نمی‌تواند از کلماتی مثل «بازاریابی» برای متا دیسکریپشن استفاده کند و باید از کلماتی مثل «دانلود» یا «دانلود نرم‌افزار» استفاده شود. پس کلمات کلیدی مرتبط با موضوع وبگاه‌تان را در خاطر داشته باشید و موقع نگارش از آنها استفاده کنید.

نکته: برای پیدا کردن کلمات کلیدی، می‌توانید از سرویس Google Trends استفاده کنید.

۵- از کلمات کلیدی برند شده استفاده نکنید

یکی از اشتباهاتی که بسیاری از افراد در تولید محتوا مرتکب می‌شوند این است که از کلمات کلیدی مرتبط با «برند» استفاده می‌کنند. استفاده از برند کسب‌وکار یا نام محصول، فقط مخاطبانی را هدف قرار می‌دهد که با برند کسب‌وکار شما آشنایی دارند. با استفاده از کلمات غیرمرتبط با برند برای کلمات کلیدی، می‌توانید گستره بیشتری از مخاطب را تحت پوشش داشته باشید.

۶- کلمات کلیدی را در جای درست استفاده کنید

کلمات کلیدی باید حداقل در سه مکان از محتوا قرار داشته باشند. این سه مکان عبارتند از: تگ عنوان، تگ سرتیتر (یا همان h1)، اولین پاراگراف محتوا. قرار دادن کلمات کلیدی در این سه مکان به موتورهای جست‌وجو و مخاطب کمک می‌کند که موضوع محتوا را سریع‌تر متوجه شوند. در عنوان و سرتیتر، کلمه کلیدی در صورت امکان باید اولین کلمه باشد. موتورهای جست‌وجو برای کلمات کلیدی که در ابتدا آورده می‌شوند ارزش بیشتری قائلند.

۷- از محتواهای چند رسانه‌ای استفاده کنید

می‌دانستید عکس‌ها در فیسبوک ۵۰ درصد بیشتر لایک می‌خورند و ۱۰۰درصد بیشتر از پست‌های معمولی کامنت می‌گیرند؟ استفاده از محتواهای بصری باعث افزایش تعامل و در نهایت محبوبیت سریع‌تر محتوا می‌شود. موارد گفته شده در مورد دیگر شبکه‌های اجتماعی مثل توییتر، لینکدین و اینستاگرام هم صادق است. مثلا در توییتر، توییت‌هایی که همراه با محتوای بصری باشند، سه تا چهار برابر تعامل بیشتر را به همراه دارند.

۸- به اشتراک‌گذاری را ساده کنید

با قرار دادن گزینه به اشتراک‌گذاری در پایان مطلب، خواننده می‌تواند محتوا را به آسانی با دیگران به اشتراک بگذارد. فراموش نکنید که هرچقدر محتوا بیشتر به اشتراک گذاشته شود، شانس موفقیت شما هم به تبع آن بیشتر خواهد شد. اگر وبگاه‌تان محتواهای بصری زیاد دارد، از اینستاگرام و پینترست هم غافل نشوید!

۹- فقط تیتر مطلب را به اشتراک نگذارید

یکی از اشتباهاتی که در بین کسب‌وکارهای ایرانی در شبکه‌های اجتماعی بسیار رایج است این است که فقط تیتر محتوای تولیدی را در شبکه‌های اجتماعی پست می‌کنند. برای آگاه کردن مخاطب از محتوای جدید لازم نیست که صرفا تیتر را در شبکه‌های اجتماعی پست کنید. پست شما می‌تواند بخشی از محتوا به همراه لینک آن باشد یا یک نقل قولی که در مطلب آورده شده یا هرچیز دیگری مرتبط با مطلب.

۱۰- محتوای خوب خلق کنید

تمام موارد بالا را گفتیم تا به این برسیم که محتوای باکیفیت و خوب حکم چوب دو سرطلا را برای کسب‌وکارها دارد. اگر محتوایی که تولید می‌کنید کیفیت بالایی نداشته باشد تمامی ۹ مورد گفته شده در بالا را بی‌اثر می‌کند و در نهایت به سقوط کسب و کارها شما منجر خواهد شد.

منبع: daartagency

کلید

راهکارهای افزایش کار تیمی در شرکت

به قلم JULIA SAMOILENKO
مترجم: امیر آل‌علی

بدون تردید هنگامی که شرکت قادر به ایجاد ارتباطی درست میان کارمندان خود نباشد، نمی‌تواند در رقابت با سایر شرکت‌ها به خوبی عمل کند. این موضوع به قدری اهمیت دارد که می‌تواند منجر به توقف کامل و حذف از بازار شود. ناکارآمدی تیم کاری بیانگر عدم شایستگی مدیریت شرکت است، زیرا این کار برعهده بالاترین مقام شرکت بوده و به همین خاطر لازم است مدیران نسبت به اصول و راهکارهای این موضوع آگاهی کامل داشته باشند. به همین خاطر در ادامه به بررسی راهکارهایی در راستای افزایش کار تیمی در شرکت خواهیم پرداخت.

۱- همواره تمرکز خود را روی افراد جدید شرکت نگه دارید. بدون تردید تازه‌کارها نیاز به حمایت شما در خصوصی هماهنگی هرچه سریع‌تر با فضای شرکت و تیم کاری دارند. با این حال فراموش نکنید که بهتر است در استخدام‌های خود معیارهای درستی را مشخص کنید تا در این زمینه با مشکلات کمتری مواجه شوید.

۲- از طریق ایمیل با کارمندان خود در ارتباط باشید. بدون تردید این موضوع که بخواهید هر فردی را به اتاق خود بیاورید، زمان زیادی را از شما می‌گیرد. با این حال تنها دلیل انجام این موضوع در خصوصی مدیریت زمان نیست و این موضوع باعث خواهد شد تا افراد شما را متهم به اهمیت بیشتر دادن به کارمندانی خاص، نکنند که خود به کنترل جو مناسب کمک خواهد کرد. اگرچه تصور می‌شود در این زمینه شبکه‌های ارتباطی مانند واتس‌اپ گزینه‌های مناسب‌تری محسوب می‌شوند، با این حال ایمیل به علت محیطی که دارد فضا را برای گفت‌وگوی طولانی محدود می‌سازد که این خود با توجه به حجم کاری بالای مدیران سودمند محسوب می‌شود. درواقع هدف اصلی از این موضوع یکسان کردن رفتار با کارمندان بوده که تأثیری مناسب در عدم بروز مشکلات و حسادت‌های بی‌مورد در محل کار خواهد داشت.

۳- برای افراد جایی مشخص را تعیین و مشخصات وی را به نحوی درج کنید که برای سایر حاضران در دفتر کار شرکت مشخص باشد. درواقع همواره این احتمال وجود دارد که تمامی کارمندان نتوانند ارتباط اولیه در خصوصی بهبود روابط خود را ایجاد کنند. بدون تردید این اقدام شما باعث آشنایی اولیه خواهد شد که به این موضوع کمک خواهد کرد. توجه داشته باشید به هر میزان که کارمندان از صمیمیت بیشتری برخوردار باشند، راحتی کار تیمی افزایش می‌یابد. تحت این شرایط دیگر الزامی وجود ندارد که شما مشوق کار تیمی باشید و افراد خود در این زمینه اقدام خواهند کرد.

۴- موارد مورد نیاز نظیر اطلاعات ضروری شرکت را در اختیار کارمندان قرار دهید. علت این موضوع به خاطر این است که افراد همواره بتوانند در کمترین زمان ممکن به اطلاعات مورد نیاز خود دسترسی پیدا کنند و زمان خود را برای جست‌وجوهای بی‌مورد تلف نکنند. این موضوع خصوصا درخصوص کارمندان جدید و تازه کار مهم و ضروری است. همواره مشاهده شده است که برخی از مدیران در این زمینه ضعیف عمل و تصور می‌کنند که اطلاعات شرکت محرمانه بوده و لازم است در نزد خودشان محفوظ بماند. اگرچه اطلاعات شرکت بدون تردید راز محسوب می‌شود با این حال این موضوع درخصوص افراد خارج از تیم بوده و در خصوصی درک بهتر محیط و نحوه انجام کارها لازم است موارد ضروری (نه تمامی اطلاعات) را در اختیار کارمندان خود قرار دهید. در این زمینه به نحوی عمل کنید که بروز اطلاعات به بیرون شرکت خود زمینه‌ساز ایجاد مشکل نشود.

۵- تک زبانه عمل کنید. منظور از این موضوع این است که تمامی کارمندان خود را موظف به صحبت با زبان تعیین شده کنید. این موضوع راه را برای ارتباط بیشتر افراد هموار خواهد ساخت. این موضوع خصوصا برای شرکت‌هایی که در کشوری دیگر مشغول فعالیت هستند از اهمیت بیشتری برخوردار است. در این زمینه توصیه می‌شود نوع زبان را با توجه به منطقه‌ای که در آن فعالیت می‌کنید، انتخاب کنید. همچنین توجه داشته باشید که برگزاری کلاس‌های فشرده یادگیری آن برعهده شما بوده که باید در خصوص نحوه انجام آن به خوبی تصمیم‌گیری کنید. همچنین بهتر است افرادی را که از نظر پارامترهایی نظیر نژاد، زبان، فرهنگ و مواردی از این قبیل ارتباطی نزدیک دارند در کنار یکدیگر قرار دهید. این موضوع به افزایش راندمان تیم کاری شما و بهبود شرایط کار تیمی کمک خواهد کرد.

۶- از مشاور و روان‌شناسی حرفه‌ای استفاده کنید و با برگزاری نشست‌هایی اوضاع را مورد بررسی قرار دهید. در این زمینه تنها به تصمیمات خود بسنده نکنید و نظر تیم کاری خود را نیز جویا شوید.

۷- امکان انتقاد غیرمستقیم از هر فردی را در شرکت مهیا سازید. در بسیاری از موارد این موضوع که افراد را در روابط خود با دیگران آزاد بگذارید، می‌تواند زمینه‌ساز بروز مشکلات بسیاری شود. در همین خصوص مدیر شرکت باید علاوه بر مدیریت کارها، در زمینه مدیریت کارمندان خود نیز مسئولیت‌پذیر ظاهر شود. بدون تردید این موضوع که افراد به‌طور مستقیم از یکدیگر انتقاد کنند، منجر به بروز دلخوری‌هایی خواهد شد که مانعی جدی در خصوصی بهبود کار تیمی محسوب می‌شود. درواقع این موضوع به این خاطر است که افراد معمولا در هنگام بروز مشکلات، نسبت به لحن بیان نارضایتی و انتقاد خود، آگاهی و دقت نظر کافی نداشته و همین موضوع می‌تواند باعث شود تا فرد مورد نظر واکنش خوبی از خود نشان ندهد.

منبع: iamwire

بررسی راهکارهایی که می‌تواند به کاهش هزینه‌ها کمک کند

چگونه در زمینه مدیریت بودجه شرکت موفق عمل کنیم(۲)

به قلم Angelique O'Rourke
مترجم: امیر آل‌علی

در مقاله گذشته به بررسی برخی از راهکارهای مدیریت بودجه شرکت و کاهش هزینه‌ها پرداختیم، در این مقاله و در ادامه باقی موارد را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

۵- این امکان را در اختیار کارمندان خود قرار دهید که ساعات کمتری را در شرکت حضور داشته باشند

این مورد اگرچه عجیب و غیرکاربردی به نظر می‌رسد، با این حال واقعیت این است که حضور کارمندان در شرکت هزینه‌بر خواهد بود. به همین خاطر است که امروزه شرکت‌ها در تلاشند بخشی از کارهای شرکت را به افرادی اختصاص دهند که الزامی به حضور در شرکت ندارند. برای مثال مدیریت سایت، از جمله کارهایی است که فرد مذکور می‌تواند در خانه یا حتی حین انجام کاری دیگر (شغل دوم) انجام دهد. این موضوع برای شما منجر به کاهش هزینه‌ها خواهد شد، علت این موضوع به این خاطر است که کارمندان در شرکت نیاز به دفتری برای خود، امکاناتی نظیر سیستم و اینترنت و مواردی از این قبیل دارند که بدون شک برای شرکت‌هایی که فضایی محدود در اختیار دارند، معضلی بزرگ خواهد بود. با این حال لازم است نظارت کافی را روی آن دسته از کارمندان خود که در شرکت حضور ندارند نیز داشته باشید. همچنین این امکان را برای کارمندان خود مهیا سازید که بتوانند در صورت انجام سریع‌تر کارهای خود در ساعتی زودتر از زمان تعیین شده اقدام به ترک محل کارشان کنند. این موضوع علاوه بر مزیت‌های اقتصادی که به همراه دارد، باعث افزایش رضایت کارمندان خواهد شد.

۶- کارمندان خوب خود را حفظ کنید

هنگامی که تیم کاری شما شکل می‌گیرد، تغییر دادن آن منجر به این خواهد شد که راندمان تیم تا زمانی‌که فرد جدید بتواند خود را با سایرین هماهنگ سازد، با کاهش شدیدی مواجه شود. در همین راستا ضروری است کارمندان خوب خود را شناسایی کنید و با تدبیری درست احتمال رفتن آنها از شرکت را کاهش دهید. توجه داشته باشید که استخدام فردی جدید هزینه و زمان زیادی را از شما خواهد گرفت. به همین خاطر بهتر است اولویت‌تان را در حفظ افراد خود قرار دهید. این اقدام با اعمال رفتار خوب و توجه به خواست و نیاز افراد به خوبی امکان‌پذیر خواهد بود.

۷- قرارداد کاری امضا کنید

این موضوع که بخواهید تمامی نیازهای خود را از طریق استخدام افراد برطرف کنید، بدون تردید عاملی است که باعث خواهد شد هزینه بسیار زیادی صرف کنید. در همین راستا توصیه می‌شود به جای محدود کردن اقدامات خود، در اندیشه امضای قرارداد کاری باشید. مزیت این کار این است که باعث خواهد شد نیاز شما از طریق همکاری شکل گرفته برطرف شده و دیگر مجبور به پرداخت هزینه‌های استخدام نباشید. در این زمینه توجه داشته باشید که موارد مدنظر خود را به صورت کامل در قرارداد ذکر کنید تا از بروز مشکل جلوگیری شده و بهترین نتیجه را بتوانید به دست آورید.

۸- لیست هزینه‌های هفتگی، ماهانه و سالانه خود را مورد بررسی قرار دهید

یکی از اقدامات درست در زمینه مدیریت بودجه این است که هزینه‌های خود را به خوبی بشناسید. در واقع بسیاری از شرکت‌ها این اقدام را به حسابداران خود می‌سپارند که اقدامی کاملا درست است. با این حال در صورتی که تنها نتایج را مورد بررسی قرار دهید و نظارت کافی در تمامی مراحل نداشته باشید، ممکن است زمینه سوءاستفاده‌ها شکل گیرد. در این زمینه لازم است با شناخت درست هزینه‌های خود اقدام به ارائه راهکار برای کاهش هر یک کنید. با این اقدام شاهد هزینه‌هایی خواهید شد که اصلا ضرورتی نداشته و می‌توانید آنها را حذف کنید. در آخر توجه داشته باشید که این اقدام باید همواره صورت بگیرد و تنها مختص به یک بار نیست.

۹- استعدادها را شناسایی کنید

همواره لازم است که اطلاعات‌تان را در زمینه کاری خود در بالاترین سطح ممکن حفظ کنید. این موضوع به شما کمک خواهد کرد تا تغییرات بازار را به خوبی درک کنید و همواره برای شرایط و موقعیت‌های جدید آمادگی داشته باشید. از جمله اقداماتی که باعث خواهد شد هزینه‌های شرکت کاهش پیدا کند این است که نگاهی رو به جلو داشته باشید. بدون تردید راضی کردن افراد موفق و حرفه‌ای برای به استخدام درآمدن شرکت شما، موضوعی پرهزینه خواهد بود. در واقع مقوله استخدام همواره براساس پارامترهای مدنظر شما نبوده و گاهی برای استخدام برخی افراد خاص که معمولا به عنوان افراد سرشناس و فوق حرفه‌ای تلقی می‌شوند، دیگر تنها شرایط کاری مرسوم شما کارساز نخواهد بود. درواقع در راستای رقابت بهتر و قرار گرفتن در جایگاهی بالاتر، نیاز به افرادی دارید که بتوانند شما را به این خواسته نزدیک کنند. با این حال راهکاری در این زمینه وجود دارد که باعث می‌شود دیگر مجبور به این‌کار نباشید. در واقع شما می‌توانید با شناسایی استعدادهای جوان و تأمین هزینه‌های تحصیل آنها به نوعی آینده شرکت را تضمین و خیال خود را از در اختیار داشتن افراد حرفه‌ای راحت کنید. بدون تردید این موضوع هزینه کمتری را در مقایسه با استخدام حرفه‌ای‌ها در بر خواهد داشت.

۱۰- نقدینگی خود را کاهش دهید

همواره افراد تمایل دارند که پول‌های در دسترس خود را خرج کنند. این موضوع در رابطه با شرکت‌ها نیز صادق است. به همین خاطر مدیران لازم است درآمدهای مازاد را در جایی دیگر سرمایه‌گذاری کنند تا از دسترس خارج شود. با این حال تنها نباید از دسترس خارج کردن را مدنظر قرار دهید. بهتر است در این زمینه به نحوی عمل کنید که انتقال وجه نتایج مثبتی را به همراه داشته باشد.

۱۱-هنگام تردید، توقف کنید

بسیاری از اقدامات و تصمیمات مدیران با شک و تردیدهایی همراه است و تحت این شرایط ریسک کار افزایش یافته و در صورت انجام آن ممکن است با نتایجی فاجعه بار مواجه شود. بدون تردید دلیلی وجود دارد که شما در رابطه با تصمیم خود اطمینان لازم را ندارید. با این حال بی‌خبال شدن نسبت به انجام آن نیز نمی‌تواند سیاستی منطقی باشد. به همین خاطر توصیه می‌شود تحت این شرایط اقدامات خود را متوقف ساخته و تمرکز خود را روی کارهای دیگری که اطمینان بیشتری نسبت به آنها دارید، قرار دهید. با گذشت زمان و فکر و مشورت بیشتر، بدون شک تصمیم بهتری را نسبت به اقدام معوقه خود خواهید گرفت که بدون شک از هدر رفتن سرمایه شرکت خواهد کاست.

۱۲- طراحی و ساخت تکنولوژی جدید

در ابتدا لازم است این موضوع را مورد توجه قرار دهید که به هر میزان که بتوانید در زمینه فناوری‌های مورد نیاز به خودکفایی برسید، به همان میزان هم هزینه‌های شرکت کاهش پیدا خواهد کرد. با این حال این موضوع پایان راه نیست و توصیه می‌شود در زمینه کاری خود تکنولوژی جدید ایجاد کنید. این موضوع نه‌تنها شما را در رقابت با سایرین در جایگاه بالاتری قرار خواهد داد، بلکه باعث خواهد شد از ورود فناوری جدید بی‌نیاز شده و اقدامات بیشتری را بتوانید صورت دهید. این اقدام هزینه‌های خرید شرکت را به طرز چشمگیری کاهش می‌دهد و این امکان را برای شما فراهم خواهد آورد تا با فروش آن به سودهایی قابل توجه دست پیدا کنید.

۱۳- بازیافت داشته باشید

در یک تعریف ساده و جامع بازیافت به معنای استفاده از مواد مصرف شده برای تولید و ساخت مجدد همان کالا یا کالای قابل استفاده دیگر است. این موضوع بدون تردید از بسیاری از هزینه‌های شرکت خواهد کاست که گامی سودمند در زمینه مدیریت بودجه محسوب می‌شود.

منبع: bplans

استارت‌آپ

آیا استارتاپ‌ها باید مدیرعامل حرفه‌ای استخدام کنند؟

برخلاف تصور بسیاری از کارآفرینان، استخدام یک مدیر باسابقه و مجرب نه‌تنها تهدیدی برای گستره کنترل آنها محسوب نمی‌شود، بلکه رشد کسب‌وکار را تسریع می‌کند. یکی از اشتباهات اغلب کارآفرینان این است که افراد قابل کنترل، مطیع و غیرمنتقد را در تیم مدیریتی خود جمع می‌کنند؛ بدین معنی که هرگز یک مدیرعامل قدیمی و باسابقه، نگاهی به عملکرد یک کارآفرین جوان یا مدیر جدید نخواهد داشت. اما آیا این ترس منطقی است؟

چرا کارآفرینان از استخدام مدیرعامل قدیمی اجتناب می‌کنند؟

اول اینکه با اجتناب از استخدام افراد حرفه‌ای، پیچیدگی روابط کاهش پیدا می‌کند. کارآفرین‌ها نمی‌خواهند یک مدیر اجرایی مجرب وارد کسب‌وکارش شود، تمام کاستی‌های آنها را تشخیص دهد و بگوید باید چه‌کاری را چگونه انجام دهند. دوم اینکه آنها فکر می‌کنند احتمالا کاندیدای مورد نظرشان مشکلی دارد. چرا اصولا یک مدیر اجرایی حرفه‌ای باید متمایل باشد در یک استارتاپ کار کند؟ سوم اینکه کارآفرینان فکر می‌کنند مدیران حرفه‌ای، صرفا می‌خواهند دیگران را کنترل کنند و خودشان در عمل، اجرای هیچ وظیفه‌ای را به عهده نمی‌گیرند. درنهایت، کارآفرینان تصور می‌کنند انرژی مدیران باسابقه، برای کار در یک کسب‌وکار نوپا کافی نیست.

چرا این دیدگاه نادرست است؟

ممکن است برخی از کاندیداهای شما چنین ویژگی‌هایی داشته باشند، ولی در فرآیند استخدام هرگز نمی‌توان همه گزینه‌ها را به یک چشم نگاه کرد. همه گزینه‌های احتمالی شما، با یکدیگر متفاوتند و باید به‌صورت فردی و مجزا ارزیابی شوند. بنابراین افرادی که برای استخدام مد نظر دارید، بررسی کنید. شاید یک مدیر، فقط ترجیح بدهد وظایف بازاریابی را به عهده بگیرد و هیچ مشکلی با متمرکز ماندن روی یک دپارتمان نداشته باشد. شاید یک کاندید، علاقه‌مند باشد کسب‌وکارهای نوپا را در مراحل اولیه کارشان یاری دهد و از ساعات طولانی کار ابایی نداشته باشد. فراموش نکنید که هر شرکت، فقط به یک مدیرعامل نیاز دارد و زمانی‌که یک مدیرعامل تصمیم می‌گیرد شرکت خود را عوض کند، اگر فرصت مناسب و مشابهی برای شغل مدیرعاملی پیش رو نداشته باشد، مجبور است به مشاغل اجرایی دیگری روی بیاورد.

چرا مدیرعاملان قدیمی گزینه‌های خوبی برای استخدام هستند؟

اول اینکه فقط یک مدیرعامل می‌تواند تمام حوزه‌ها و جوانب کسب‌وکار شما را درک کند و متوجه شود که بخش‌های مختلف، چگونه کنار یکدیگر کار می‌کنند. به‌عنوان مثال اگر یک مدیرعامل سابق برای سمت مدیریت تکنولوژی شرکت استخدام شود، نه‌تنها نیازهای بخش فناوری را درک می‌کند، بلکه می‌داند این نیازها چه تأثیری روی بودجه، استخدام، بازاریابی محصول و نظیر آن خواهد داشت. به‌علاوه یک مدیرعامل سابق، نسبت به مدیری که همه دوران حرفه‌ای خود را در یک دپارتمان ثابت گذرانده است، افق دید وسیع‌تری دارد و می‌تواند تصمیمات بهتری اتخاذ کند.

از طرف دیگر، مدیران عامل قدیمی نه‌تنها خطری برای شما محسوب نمی‌شوند، بلکه واقعا می‌توانند مفید واقع شوند. شرکت شما تا زمانی‌که به مرحله رشد برسد، با چالش‌های زیادی روبه‌رو خواهد شد و چه کسی بهتر از مدیرعاملی که شخصا این چالش‌ها را تجربه کرده است، می‌تواند به شما کمک کند؟ با همکاری چنین فردی، به‌جای اینکه وقت‌تان را صرف آزمون‌وخطای راه‌های مختلف کنید (که به معنای صرف هزینه‌های بسیار بالاتری است) می‌توانید سریع‌تر و با اعتماد بیشتری به جلو حرکت کنید. یک دلیل خوب دیگر برای استخدام مدیران باسابقه، تجربه آنها در اداره کردن جوانب مختلف کسب‌وکار است، حتی اگر از ابتدا با این هدف استخدام نشده باشند. فرض کنید مدیر عملیاتی شما ناگهان استعفا دهد و شرکت‌تان را ترک کند. تا زمانی‌که فرد جدیدی جایگزین او کنید، یک مدیرعامل به‌خوبی می‌تواند نقش او را به عهده بگیرد و وظایفش را اجرا کند. ممکن است سرپرست منابع انسانی، در اجرای فرهنگ استارت‌آپی یا حفظ کارمندان خوب با مشکل مواجه شود. بازهم یک مدیرعامل سابق می‌تواند تجربیات خود را در اختیار او قرار دهد و توصیه‌های مفیدی برای رفع این چالش‌ها پیشنهاد دهد.

چرا نباید از استخدام مدیرعامل قدیمی بترسید؟

چرا استخدام یک مدیر حرفه‌ای کارآفرینان را نگران می‌کند؟ چنین استخدامی قدرت کنترل شما را کاهش نمی‌دهد. شما هنوز رئیس هستید و کافی است درست مثل قبل در مورد تصمیم‌گیری‌های‌تان اعتمادبه‌نفس داشته باشید. اگر یک مدیر باسابقه در کنارتان حضور داشته باشد، سد راه تلاش‌های شما نمی‌شود و به کسب‌وکارتان آسیبی وارد نمی‌کند، بلکه به شما در کشف و اجرای ایده‌های جدید کمک می‌کند. تصور نکنید مدیری که از خودتان مجرب‌تر است، موقعیت شما را به خطر می‌اندازد. وظیفه او کمک کردن به شماست و اگر در این امر موفق نبود، بازهم می‌توانید به گزینه‌های دیگری فکر کنید. به یاد داشته باشید که همیشه افرادی را استخدام کنید که از خودتان باهوش‌تر و باتجربه‌ترند. اگر زمانی متوجه شدید که باهوش‌ترین فرد دفتر کارتان هستید، باید بدانید که با مشکلی مواجهید.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۴۰۹۹۸۲۱۱۲۶۰۰۶۲۲ شعبه ۱۰۱۰ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی ولیعصر تهران (۱۰۱۰ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره – شاکی: ساره کاوش فرزند علیرضا به نشانی اندیمشک خ فاطمی پ ۳۶- متهم: آقای علی سلطانیان فرزند غلامعلی به نشانی اتهام: ایراد صدمه بدنی غیرعمدی ناشی از بی‌احتیاطی در امر رانندگی با وصف فرار از صحنه تصادف- رای دادگاه: به شرح کیفرخواست شماره ۹۵/۹۷ مورخ ۹۶/۹/۴ صادره از دادسرای ناحیه ۱۲ تهران آقای علی سلطانیان فرزند غلام علی آزاد به لحاظ عدم دسترسی متهم است به بی‌احتیاطی در امر رانندگی منتهی به ایراد صدمات بدنی غیرعمد نسبت به شاکی خانم ساره کاوشی با وصف فرار از صحنه تصادف دادگاه با عنایت به محتویات پرونده شکایت شاکی خصوصی نظریه افسر کارشناسی تصادفات نظریه پزشکی قانونی عدم حضور متهم و دفاع از اتهام وارده بزه انتسابی به متهم را محرز و مسلم دانسته با استناد به ماده ۷۱۷ و ۷۱۸ قانون مجازات اسلامی تعزیرات و مواد ۶۴-۶۸-۷۰-۸۳-۸۶ قانون مجازات اسلامی سال ۹۲ آن نامبرده را از لحاظ جنبه عمومی جرم به پرداخت جزای نقدی به مبلغ ۱۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال بدل از ۴ ماه حبس در حق صندوق دولت محکوم می‌نماید که در صورت عجز از پرداخت جزای نقدی مجازات حبس اجر خواهد شد و از لحاظ جنبه خصوصی جرم با استناد به مواد ۲۹۱-۴۴۸-۴۴۹-۴۶۲-۴۸۸ و ۷۰۹ قانون مجازات اسلامی سال ۱۳۹۲ متهم را بابت جراحت متلاحمه ناحیه پس سری به پرداخت ۳ درصد دیه کامل مرد مسلمان در حق شاکی محکوم می‌نماید که متهم موظف است ظرف مهلت حداکثر ۲ سال از تاریخ تصادف نسبت به پرداخت آن اقدام نماید رای صادره غیابی ظرف مهلت ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه و پس از آن ظرف همان مهلت قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

۷۲۵۵۷ رئیس شعبه ۱۰۱۰ دادگاه کیفری ۲ تهران - بهرام محمودلو

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای اکبر واحدی فرد فرزند

خواهان آقای حسین سکندرپور دادخواستی به طرفیت خوانده شرکت تعاونی اعتباری آراد ثامن الائمه –اکبر واحدی فرد- سیما رامه- پیام فضیلت خواسته/ اتهام: الزام به تنظیم سند رسمی ملک- الزام به اخذ پایان کار- الزام به اخذ صورتمجلس تفکیکی- مطالبه خسارت دادرسی- الزام به فک رهن- الزام به ثبت تقسیم نامه- تسلیم مبیع (تحویل مورد معامله) مالی غیرمنقول مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۳۲۱۰۰۶۸۳ شعبه ۱۵۶ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید محلاتی تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۰۲/۱۶ ساعت ۱۱:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ایین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

۱۱۰/۱۵۴۲۲۴ت رئیس شعبه ۱۵۶ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع شهید محلاتی تهران

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۲۱۵۴۵۰۰۸۹۵ شعبه ۱۱۷۵ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۷۵ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۱۸۱۵۰۱۸۳۴ – شاکی: شرکت اعتباری عسکریه با وکالت آقای سیدمهدی مظفری فرزند سیدحسن به نشانی بلوار امیرکبیر روبروی انبار گاز ۷۸۴۳۹-۷۹۳۹۱ و خانم هانیه جعفرپور فرزند عباس به نشانی جنت‌آباد بالاتراز همت بلوار بعثت کوچه شهید چهره خند پلاک ۷۳- متهم: آقای حسین عبادی فرزند هاشم به نشانی اتهام‌ها: ۱- جعل ۲- استفاده از اوراق مجعول گردشکار: دادگاه با بررسی محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و به شرح زیر مبادرت به صدور رای می‌نماید. رای دادگاه: درخصوص اتهام آقای حسین عبادی فرزند هاشم دایر به جعل و استفاده از سند مجعول (سند عادی) موضع شکایت موسسه اعتباری و مالی عسکریه با وکالت خانم هانیه جعفرپور و آقای سیدمهدی مظفری و کیفرخواست تنظیمی از سوی دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ده تهران دادگاه با توجه به اوراق و محتویات پرونده شکایت شاکی خصوصی اسناد و مدارک ابرازی پاسخ استعلام واصله عدم حضور متهم جهت بیان دفاع یا عذر موجه با وصف ابلاغ قانونی و سایر قراین و امارات موجود بزهکاریش محرز و مسلم است و اعمال وی منطبق با مواد ۱۳۴ و ۵۳۶ قانون مجازات اسلامی حسب مورد مصوب ۱۳۹۲ و بخش تعزیرات ۱۳۷۵ تشخیص لذا وی را به دو فقره دو سال حبس تعزیری (بابت هر اتهام یک فقره دو سال حبس تعزیری) محکوم و اعلام می‌دارد رای صادر شده غیابی و ظرف فرجه ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه و سپس ظرف فرجه ۲۰ روز پس از انقضاء فرجه واخواهی قابل تجدیدنظر در محاکم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

۷۲۵۵۴ رئیس شعبه ۱۱۷۵ دادگاه کیفری ۲ تهران - پورقاسم

آگهی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای مجید نامجو فرزند علیرضا خواهان آقای سیدباقر حسینی دادخواستی به طرفیت خوانده آقای مجید نامجو به خواسته الزام خوانده به فک پلاک خودرو پژو ۲۰۶ به شماره انتظامی ایران ۴۴- ۶۸۱ ب ۳۸ مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۳۲۰۰۰۷۵۴ شعبه ۱۵۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید محلاتی تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۲/۱۵ ساعت ۱۱:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ایین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

۱۱۰/۱۵۴۲۱۶ت رئیس شعبه ۱۵۵ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع شهید محلاتی تهران

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای مصطفی رضائی فرزند مرتضی

خواهان آقای عباسعلی سلامی ابیانه دادخواستی به طرفیت خوانده آقای مصطفی رضائی خواسته تایید فسخ قرارداد (مالی) – تایید فسخ قرارداد (مالی) مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۸۰۲۳۲۱۰۰۷۶۲ شعبه ۱۵۶ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید محلاتی تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۰۱/۲۶ ساعت ۱۱:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ایین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

۱۱۰/۱۵۴۲۲۳ت رئیس شعبه ۱۵۶ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع شهید محلاتی تهران

آگهی ابلاغیه

مشخصات ابلاغ شونده حقیقی: محسن مظفرحسینی نام پدر: مرتضی نشانی: تهران شهرک مشیریه خیابان صالحی ک عرب خالقی پ ۳۳ در خصوص تجدیدنظرخواهی خانم/ آقای احسان یگانه و غیره با وکالت خانم الهام مقربیان بطرفیت شما (محسن مظفر حسینی) نسبت به دادنامه ۰۰۹۱۱ صادره از این شعبه بدینوسیله دادخواست تجدیدنظرخواهی به شما ابلاغ می شود. مقتضی است حسب ماده ۳۴۶ قانون آئین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی چنانچه پاسخی دارید ظرف ده روز پس از رویت اخطاریه به این دادگاه اعلام نمایید یا به دادگاه تحویل دهید. در غیر این صورت پرونده به همین کیفیت به تجدیدنظر ارسال می گردد.

۱۱۰/۱۵۴۲۱۸ت رئیس شعبه ۱۴۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید محلاتی تهران

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۳۱۳۰۰۵۵۵ شعبه ۱۴۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید محلاتی تهران تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۳۱۳۰۱۱۰۲ خواهان: بانک مهر اقتصاد به مدیریت عاملی جناب آقای سیدضیاء ایمانی و نمایندگی جناب آقای علیرضا چراغی با وکالت خانم زهره خجسته فرزند مرتضی به نشانی تهران نارمک میدان ۴۷ کوچه لادن غربی پلاک ۱۱ واحد ۲ (جهت سهولت در امر ابلاغ) خواندگان: ۱ آقای جعفر اخوان فرزند یوسف ۲ آقای جعفر گوهری پور همگی به نشانی خواسته ها: ۱ مطالبه وجه چک ۲ مطالبه خسارت تاخیر تادیه ۳ مطالبه خسارت دادرسی رای دادگاه: در خصوص دعوی خانم زهره خجسته به وکالت از بانک مهر اقتصاد بطرفیت ۱- جعفر اخوان ۲- جعفر گوهری پور به خواسته مطالبه مبلغ ۴۴۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال موضوع یک فقره چک مستند دعوی به شماره ۷۲۶۸۵۲ مورخه ۹۴/۹/۱۲ عهده بانک ملی شعبه شهرداری شهر گلستان با احتساب خسارات تاخیر تادیه و دادرسی به شرح متن دادخواست تسلیمی نظر به اینکه صدور و وجود اصل چک در ید خواهان دلالت بر اشتغال ذمه خواندگان دارد و با توجه به اینکه مستند مرقوم از هرگونه تعرض مصون مانده و به اصالت آن خدشه ای وارد نشده و در مقابل دعوی مطروحه نیز دفاعی معمول نشده و ایراد و تکذیبی به عمل نیامده است و دلیلی دائر بر پرداخت وجه چک مورد دعوی و تحصیل برائت ذمه از سوی خواندگان ابراز نگردیده، لذا دادگاه دعوی را محمول بر صحت تشخیص و با احراز مدیونیت خواندگان و استصحاب بقاء دین مستندا به مواد ۳۱۰ و ۳۱۳ و ۳۲۰ قانون تجارت و ۱۹۸ و ۵۱۹ و ۵۲۲ قانون آئین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی و تبصره الحاقی به ماده ۲ قانون صدور چک مصوب ۱۳۷۶/۳/۱۰ مجمع تشخیص مصلحت نظام و قانون استفساریه تبصره مذکور مصوب مجمع مزبور ۱۳۷۷/۹/۲۱ نامبردگان را به پرداخت مبلغ ۴۴۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۱۳/۵۹۵/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و حق الوکاله طبق تعرفه قانونی و نیز خسارت تاخیر تادیه بر مبنای نرخ تورم از تاریخ چک تا زمان وصول آن که توسط واحد اجرای احکام از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران استعلام می شود، در حق خواهان محکوم می نماید رای صادره غیابی و ظرف بیست روز قابل واخواهی در این دادگاه می باشد.

۱۱۰/۱۵۴۲۲۵ت رئیس شعبه ۱۴۸ دادگاه عمومی حقوقی تهران

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای محسن انتظاری فرزند علی اکبر

خواهان آقای محمد حکمتی کوزه کنان دادخواستی به طرفیت خوانده آقای محسن انتظاری به خواسته مطالبه خسارت مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۳۱۵۰۰۵۱۱ شعبه ۱۵۰ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید محلاتی تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۲/۲۳ ساعت ۹:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ایین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

۱۱۰/۱۵۴۲۲۲ت رئیس شعبه ۱۵۰ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید محلاتی تهران

آگهی مربوط به تجدیدنظر

آگهی ابلاغ دادخواست و ضمائم تجدیدنظرخواهی به آقای محمود صمدزاده و... تجدیدنظرخواه آقای جعفر فیضی دادخواست تجدیدنظرخواهی به طرفیت تجدیدنظرخوانده آقای محمود صمدزاده و فریدون صفری و عباس قاسمی نسبت به دادنامه شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۳۱۵۰۰۹۱۷ در پرونده کلاسه ۹۶۰۳۵۲ ش ۱۵۰ تقدیم که طبق موضوع ماده ۷۳ و ۳۴۶ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن تجدیدنظرخوانده مراتب تبادل لوایح یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا تجدیدنظرخوانده ظرف ده روز پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم تجدیدنظرخواهی را دریافت و چنانچه پاسخی دارد کتبا به این دادگاه ارائه نماید. در غیر این صورت پس از انقضاء مهلت مقرر قانونی نسبت به ارسال پرونده به دادگاه تجدیدنظر اقدام خواهد شد.

۱۱۰/۱۵۴۲۳۱ت رئیس شعبه ۱۵۰ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید محلاتی تهران

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۶۰۳۰۰۵۳۳ شعبه ۳۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران تصمیم نهایی شماره خواهانها: ۱ آقای شرکت سنگین ماشین ایستا (سهامی خاص) ۲ آقای حسین سلیم زاده علمداری فرزند علی با وکالت آقای محمد شهاب عسگری فرزند مختار به نشانی تهران بالاتر از ولیعصر ک شهامتی پ ۱۸ ط ۲ واحد ۶ (جهت سهولت در ابلاغ) خواندگان: ۱ آقای قاسم رضایی ۲ آقای ایرج عباس اوغلی ۳ آقای فریدون احتشامی همگی به نشانی مجهول المکان خواسته ها: ۱ مطالبه خسارت دادرسی ۲ مطالبه خسارت تاخیر تادیه ۳ تامین خواسته ۴ مطالبه وجه التزام گردشکار: دادگاه با عنایت به جامع محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و با استعانت از خداوند منان مبادرت به صدور رای می نماید. رای دادگاه: در خصوص دعوای ۱- شرکت سنگین ماشین ایستا (سهامی خاص) با وکالت آقای محمد شهاب عسگری ۲- آقای حسین سلیم زاده علمداری بطرفیت آقایان ۱- قاسم رضایی صاحب حساب و صادرکننده ۲- ایرج عباس اوغلی ۳- فریدون احتشامی ضامنین مبنی بر مطالبه مبلغ ۹۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت وجه یک فقره چک بشماره ۱۳/۵۴۵۶۶۸ - ۱۳۹۳/۹/۱۰ عهده بانک سپه با احتساب کلیه خسارات دادرسی اعم از هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل و خسارت تاخیر تادیه نظر به اینکه وجود اصل چک در ید خواهان حاکی از اشتغال ذمه خوانده و استحقاق خواهان در مطالبه آن می باشد و دلیلی بر پرداخت دین و یا برائت ذمه و یا ایراد و اعتراضی از ناحیه خواهان ردیف اول صاحب حساب و صادرکننده ارائه نشده است. بنابراین دادگاه دعوای خواهان را محمول بر صحت تشخیص داده و به استناد مواد ۳۱۰ و ۳۱۳ و ۳۲۰ قانون تجارت و تبصره الحاقی ماده ۲ قانون صدور چک و مواد ۱۹۸ و ۵۱۹ و ۵۲۲ قانون دادرسی مدنی حکم به الزام خوانده به پرداخت ۹۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و هزینه دادرسی و حق الوکاله مطابق تعرفه و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چک تا اجرای حکم بر اساس شاخص نرخ تورم اعلامی توسط بانک مرکزی که احتساب آن با مدیر اجرا می باشد در حق خواهان صادر می گردد. در خصوص دعوای خواهان به طرفیت خواندگان ردیف دوم و سوم با عنایت به اینکه خواندگان صریحا ضمانت از چک موصوف را نکردند دعوای خواهان متوجه آنها نمی باشد و مستندا به ماده ۸۹ قانون آئین دادرسی مدنی ناظر به بند ۴ ماده ۸۴ همان قانون قرار رد دعوای خواهان را صادر و اعلام می نماید. این رای غیابی و ظرف مهلت ۲۰ روز قابل واخواهی در همین دادگاه و سپس ظرف ۲۰ روز قابل تجدیدنظر در دادگاه های تجدیدنظر استان تهران می باشد.

۱۱۰/۱۵۴۲۲۷ت رئیس شعبه ۳۸ دادگاه عمومی حقوقی تهران

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۰۲۸۳۶۰۰۲۳۴ شعبه ۱۱۷۵ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۷۵ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۱۸۱۵۰۱۸۱۲ – شاکی: آقای مجید حاجیلو فرزند محمدحسین به نشانی تهران تهران فردوس غرب بهار شمالی منوچهری شرقی خ عزتی مجتمع شادی بلوک ۲ طبقه ۳ واحد ۲۹- متهم: آقای اسماعیل امیدوار همت‌آبادی به نشانی اتهام: فروش مال غیر گردشکار: دادگاه با بررسی محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و به شرح زیر مبادرت به صدور رای می‌نماید. رای دادگاه: درخصوص اتهام آقای مجید حاجیلو علیه اقای اسماعیل امیدوار همت آبادی دایر به انتقال مال غیر بدین خلاصه که شاکی در سال ۱۳۹۰ ملکی را از متهم به عنوان پیش خرید خریداری نموده (متهم سازنده بوده است) لیکن در سال ۱۳۹۱ متهم با مالکین توافق و تعهد می‌نماید که چنانچه به تعهد خود عمل ننماید قرارداد مشارکت در ساخت منفسخ گردد و در اثر عدم انجام تعهد وی قرار مشارکت متهم با مالکین منفسخ گردیده است لذا شاکی تقاضای رسیدگی به اتهام وی با عنوان اتهامی مال غیر را نموده است دادگاه با توجه به مراتب فوق و اینکه اساسا انتقال مال غیر و یا تعهد معارض نسبت به یک ملک صورت نپذیرفته است لذا وقوع بزه از سوی این دادگاه احراز نگردیده و مستندا به اصل ۳۷ قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران و ماده ۱۲۰ قانون مجازات اسلامی مصوب ۱۳۹۲ وماده ۴ قانون آیین دادرسی کیفری مصوب ۱۳۹۲ تشخیص حکم به برائت متهم صادر و اعلام می‌گردد رای صادر شده ظرف فرجه ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر در محاکم تجدیدنظر استان تهران می‌گردد.

۷۲۵۵۲ رئیس شعبه ۱۱۷۵ دادگاه کیفری ۲ تهران - پورقاسم

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۵۴۸۹۳۰۱۷۰۳ شعبه ۱۱۷۵ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۷۵ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۱۸۱۵۰۱۸۱۱ –متهم: آقای پرویز مرادزهی فرزند گل‌اقا به نشانی اتهام: جعل مهر تمدید گذرنامه و امضاء رئیس اداره مهاجرت و گذرنامه و استفاده از سند مجعول (گذرنامه با مهر تمدید جعلی) گردشکار: دادگاه با بررسی محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و به شرح زیر مبادرت به صدور رای می‌نماید. رای دادگاه: درخصوص اتهام آقای پرویز مرادزهی فرزند گل‌آقا تبعه افغانستان آزاد به لحاظ عدم امکان دسترسی به متهم دایر به جعل سند رسمی (گذرنامه) و استفاده از سند مجعول موضوع اعلام جرم مرجع انتظامی (پلیس اطلاعات و امنیت ناجا) و کیفرخواست تنظیمی از سوی دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ۲ تهران دادگاه با توجه به اوراق و محتویات پرونده اعلام جرم به عمل آمده عدم حضور متهم جهت بیان دفاع یا عذر موجه با وصف ابلاغ قانونی و سایر قراین و امارات موجود بزهکاریش محرز و مسلم است و اعمال وی منطبق با مواد ۱۳۴ و ۵۳۳ قانون مجازات اسلامی مصوب ۱۳۹۲ و بخش تعزیرات مصوب ۱۳۷۵ حسب مورد تشخیص لذا وی را به دو فقره سه سال حبس تعزیری محکوم و اعلام می‌دارد رای صادر شده غیابی و ظرف فرجه ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه و سپس ظرف فرجه ۲۰ روز پس از انقضاء فرجه واخواهی قابل تجدیدنظر در محاکم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد همچنین در راستای اعمال ماده ۲۱۵ قانون مجازات اسلامی حکم به ابطال سند مجعول صادر و اعلام می‌گردد.

۷۲۵۵۳ رئیس شعبه ۱۱۷۵ دادگاه کیفری ۲ تهران - پورقاسم

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۲۱۳۸۲۰۰۷۵۸ شعبه ۱۰۲۲ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی ولیعصر تهران (۱۰۲۲ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره- متهم: آقای علی‌رضا ترخون فرزند محسن به نشانی مجهول‌المکان اتهام: رانندگی بدون گواهینامه گردشکار: شاکی شکایتی علیه متهم بالا تقدیم داشته که پس از ارجاع به این شعبه و ثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی در وقت فوق‌العاده دادگاه به تصدی امضاءکننده ذیل تشکیل است و با توجه به محتویات پرونده و تحقیقات انجام شده ختم رسیدگی اعلام و به شرح آتی مبادرت به صدور رای می‌نماید. رای دادگاه: بزهکاری آقای علی‌رضا ترخون دائر بر رانندگی بدون گواهینامه موضوع گزارش ستاد ترخیص پلیس راهور تهران بزرگ با عنایت به محتویات پرونده، گزارش مرجع مزبور و عدم حضور متهم در دادسرا و دادگاه جهت دفاع از خود محرز است و مستندا به ماده ۷۲۳ قانون تعزیرات و با رعایت مواد ۱ و ۲ قانون وصول برخی از درآمدهای دولت و مصرف آن در موارد معین و نیز جدول قانون بودجه سال ۱۳۹۶ و با رعایت مواد ۳۷ و ۳۸ قانون مجازات اسلامی حکم بر محکومیت متهم به پرداخت جزای نقدی به مبلغ ۲۰ میلیون ریال صادر می‌گردد. رای صادره غیابی محسوب و ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه و ظرف ۲۰ روز پس از آن قابل تجدیدنظرخواهی در دادگاه تجدیدنظر استان تهران است.

۷۲۵۵۹ رئیس شعبه ۱۰۲۲ دادگاه کیفری ۲ تهران - وحید مهربان

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۰۲۸۳۱۰۱۵۸۸ شعبه ۱۱۷۵ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۷۵ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۱۸۱۵۰۱۸۳۵ – شاکی: خانم شیرین نیاکی فرزند احمد به نشانی تهران تهران م توحید ابتدای چمران نبش لادن پ ۱۴ متهم: آقای رضا سلیمانی قزوینی به نشانی اتهام‌ها: ۱- افتراء ۲- شروع به کلاهبرداری- گردشکار: دادگاه با بررسی محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و به شرح زیر مبادرت به صدور رای می‌نماید. رای دادگاه: درخصوص اتهام آقای رضا سلیمانی قزوینی که اطلاعات بیشتری از وی در دسترس نیست و آزاد به لحاظ عدم امکان دسترسی به متهم دایر به افتراء موضوع شکایت خانم شیرین نیاکی و کیفرخواست تنظیمی از سوی دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ۵ تهران دادگاه با توجه به اوراق و محتویات پرونده، شکایت شاکیه خصوصی، اسناد و مدارک ابرازی، عدم حضور متهم جهت بیان دفاع یا عذر موجه با وصف ابلاغ قانونی و سایر قراین و امارات موجود بزهکاریش محرز و مسلم تشخیص و با اعلام اینکه عبارت نیت کلاهبرداری انتساب بزه کلاهبرداری نیست و عنوان مجرمانه منتسب نمی‌شود لیکن منطبق با نشر اکاذیب تشخیص می‌گردد مستندا به ماده ۶۹۸ قانون مجازات اسلامی مصوب ۱۳۷۵ (بخش تعزیرات) تشخیص لذا وی را به تحمل ۷۴ ضربه شلاق تعزیری محکوم و اعلام می‌دارد و اما درخصوص شکایت شاکیه خانم شیرین نیاکی علی هآقای رضا سلیمانی قزوینی دایر به شروع به کلاهبرداری نظر به اینکه دلیل و مدرک کافی که حاکی از وقوع این میزان از وقوع بزه باشد ارائه نکرده است و اقدامات صورت پذیرفته از سوی متهم با فرض تحقق بزهی احراز نمی‌گردد لذا مستندا به اصل ۳۷ قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران و ماده ۱۲۰ قانون مجازات اسلامی مصوب ۱۳۹۲ و ماده ۴ قانون آیین دادرسی کیفری مصوب ۱۳۹۲ رای بر برائت متهم موصوف صادر و اعلام می‌گردد رای صادر شده غیابی و ظرف فرجه ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه و سپس ظرف فرجه ۲۰ روز پس از انقضاء فرجه واخواهی قابل تجدیدنظر در محاکم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

۷۲۵۵۵ رئیس شعبه ۱۱۷۵ دادگاه کیفری ۲ تهران - پورقاسم

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۳۶۷۰۰۵۵۰ شعبه ۱۰۰۴ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی ولیعصر تهران (۱۰۰۴ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره شاکی: خانم لیلا قاسمی فرزند حسن به نشانی استان تهران شهرستان تهران شهر تهران بالاتر از میدان جمهوری تقاطع کلهر و نواب جنب صوتی تصویری ریحانه پلاک ۶۳۵ ط ۴ واحد ۱۳- متهم: آقای سیداحمد پساوند فرزند عبدالامیر به نشانی مجهول‌المکان اتهام: ترک انفاق- رای دادگاه: درخصوص اتهام آقای سیداحمد پساوند فرزند سید عبدالامیر اهل و ساکن تهران فاقد مشخصات بیشتر برابر کیفرخواست آزاد به لحاظ عدم دسترسی دایر بر ترک انفاق این شعبه از دادگاه با توجه به محتویات پرونده و اوراق موجود از جمله شکایت بی‌شائبه شاکی خصوصی- تحقیقات کلانتری- کیفرخواست اصداری- عدم حضور متهم یا ارسال لایحه دفاعیه‌ای بزهکاری نموده را محرز و مسلم دانسته و مستندا به ماده ۵۳ قانون حمایت نامبرده رابه تحمل یک سال حبس تعزیری محکوم می‌نماید. رای دادگاه غیابی محسوب و ظرف مدت بیست روز پس از ابلاغ واقعی قابل واخواهی در همین دادگاه و سپس ظرف مدت بیست روز قابل تجدیدنظرخواهی در دادگاه‌های تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

۷۲۵۵۶ رئیس شعبه ۱۰۰۴ دادگاه کیفری دو تهران - عزیز سام خانیانی

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۴۰۹۹۸۹۰۱۳۱۰۰۴۳۶ شعبه ۱۰۱۰ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی ولیعصر تهران (۱۰۱۰ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره متهمین: ۱- آقای فرهنگ هداوند آقایی ۲- خانم عاطفه هداوند آقایی فرزند منوچهر همگی به نشانی اتهام: پرداخت رشوه رای دادگاه: به شرح کیفرخواست شماره ۹۶۱۰/۴۲۳۴ مورخه ۹۶/۸/۲۹ صادره از دادسرای ناحیه ۱۲ تهران آقای فرهنگ هداوند ۲- خانم عاطفه هداوند فرزندان منوچهر متهم هستند به پرداخت رشوه به مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال به مامور انتظامی (سرباز وظیفه علیرضا نکوئی) که دادگاه با عنایت به محتویات پرونده، گزارش مامورین زندان، تحقیقات مقدماتی انجام شده اظهارات سرباز وظیفه علیرضا نکوئی، عدم حضور متهمین علیرغم احضار از طریق نشر آگهی و سایر قرائن و امارات موجود در پرونده اتهامشان به نظر محرز و مسلم است مستندا به ماده ۵۹۲ قانون مجازات اسلامی متهمین را به علاوه بر ضبط مال ناشی از ارتشاء به تحمل هر کدام سی ضربه شلاق تعزیری محکوم می‌نمایدرای صادره غیابی ظرف مهلت ۲۰ روز قابل واخواهی در این شعبه از دادگاه سپس ظرف مهلت بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظرخواهی در دادگاه‌های تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

۷۲۵۵۸ رئیس شعبه ۱۰۱۰ دادگاه کیفری ۲ تهران - بهرام محمودلو

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۳۱۲۰۰۴۸۹ شعبه ۱۴۷ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید محلاتی تهران تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۳۱۲۰۰۹۲۷ خواهان: آقای رسول کاکاوند قلعه نوئی فرزند علی با وکالت آقای مظاهر واحدی فرزند عبدالمحمد به نشانی تهران خیابان آیت پلاک ۴۲۳ واحد ۵ خوانده: آقای اردشیر لشینی فرزند خیراله مجهول المکان خواسته: اعسار از پرداخت هزینه دادرسی رای دادگاه در خصوص دادخواست آقای رسول کاکاوند قلعه نوئی فرزند علی بطرفیت اردشیر لشنی فرزند خیرالله به خواسته اعسار از پرداخت هزینه دادرسی نظر به اینکه خواهان طی صورتجلسه مورخه ۹۶/۹/۲۹ دادخواست خود را مسترد نموده است مستندا به بند ب ماده ۱۰۷ قانون آیین دادرسی مدنی قرار رد دعوی خواهان صادر و اعلام می گردد قرار صادره ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل اعتراض در دادگاه محترم تجدیدنظر استان تهران می باشد.

۱۱۰/۱۵۴۲۲۶ت رئیس شعبه ۱۴۷ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید محلاتی تهران

دادنامه

خواهان : امیر ازادی فرزند حسین همدان بلوار مدنی جنب امامزاده یحیی گالری نرده تاپ برنز خوانده : جواد فکری فرزند حسین مجهول المکان خواسته : مطالبه وجه گردشکار : خواهان دادخواستی به خواسته فوق به طرفیت خوانده تقدیم داشته که پس از ارجاع به این حوزه و ثبت و اجرای تشریفات قانونی قاضی شورا پس از مشورت با اعضا حوزه به شرح اتی با استعانت از خداوند منان مبادرت به صدور رای می نماید.

رای قاضی شورا

در خصوص دادخواست اقای امیر ازادی فرزند حسین بطرفیت اقای جواد فکری فرزند حسین بخواسته مطالبه مبلغ ۶۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت یک فقره چک به شماره ۱۷۳۵۶۲ مورخه ۹۴/۳/۱۰ در عهده بانک پاسارگاد شعبه خیابان بوعلی بانضمام خسارات تاخیر و تادیه از تاریخ چک و هزینه های دادرسی . به اختصار با این توضیح که خواهان به موجب دادخواست تقدیمی و اظهارات خود در جلسه رسیدگی و به استناد چک موصوف خود را مستحق مطالبه مبلغ خواسته دانسته و از طرفی خوانده دعوی نیز علیرغم ابلاغ قانونی اخطاریه وقت رسیدگی از طریق انتشار اگهی در روزنامه کثیرالانتشار ، در جلسه رسیدگی حاضر نشده و لایحه دفاعی و یا دلیل و مدرکی مبنی بر دعوی مطروحه و یا برائت ذمه ی خویش ارائه و ارسال نموده است لذا نظر به اینکه مستندات یاد شده بر اشتغال ذمه ی خوانده به میزان خواسته دلالت دارد و از انجا که ادعا و خواسته ی خواهان مصون از تعرض خوانده دعوی قرار گرفته بنابراین با استصحاب بقای دین خواهان را بر مطالبه خواسته ثابت تشخیص داده و با اختیار حاصل از بند الف ماده ۹ قانون شوراهای حل اختلاف و به استناد مواد ۱۲۸۴-۱۳۰۱ قانون مدنی و مواد ۳۱۰-۳۱۳-۳۱۴ ناظر بر ماده ۲۴۹ قانون تجارت و مواد ۱۹۸-۵۱۵-۵۱۹-۵۲۲ قانون ایین دادرسی در امور مدنی حکم بر محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۶۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۱/۷۶۰/۰۰۰۰ ریال بابت هزینه های دادرسی و خسارت تاخیر و تادیه از تاریخ سررسید چک مورخه ۹۴/۳/۱۰ لغایت اجرای کامل حکم که توسط واحد اجرای احکام بر اساس اخرین شاخص اعلامی از سوی بانک مرکزی محاسبه وصول و ایصال می گردد در حق خواهان صادر و اعلام میدارد. رای صادره غیابی و ظرف مدت ۲۰ روز پس از ابلاغ واخواهی در شورا و پس از ان ظرف مدت ۲۰ روز قابل تجدید نظر خواهی در محاکم عمومی و حقوقی همدان می باشد.

قاضی شعبه ۱۲۹ شورای حل اختلاف همدان – لطفی مصلح
م الف : ۲۵۸

آگهی مزایده نوبت اول

بموجب نیابت صادره از شعبه دوم اجرای احکام مدنی دادگستری ساری و موضوع پرونده کلاسه اجرایی ۹۶۰۶۳۴ اجرای احکام مدنی بهشهر محکوم علیه محمدرضا شاه بابائی محکوم است به پرداخت ۸۵۰ عدد سکه تمام بهار ازادی در حق محکوم له فاطمه یونس راد به وکالت سیدیاسر رحیمی و ایضا نیم عشر من باب حق الاجرا و نظر به اینکه محکوم علیه موصوف با وصف ابلاغ مفاد برگ اجرائیه بوی در فرجه قانونی اقدامی را در جهت اجرا مفاد ان معمول نداشته فلذا اموال احدی از محکوم علیه خانم زهره انواری رستمکلائی معادل محکوم به و هزینه اجرائی وبشرح ذیل تامین و توقیف گردیده است ملک مورد تعرفه ششدانگ عرصه و اعیان دو واحد مسکونی به پلاک ثبتی ۵۳۹ فرعی از ۱۸ اصلی به مساحت ۲۲۰/۹۹ مترمربع واقع در بهشهر خ رجائی ک نیکزاد نبش کوچه ۸ متری متعلق به رضا شاه بابایی می باشد مشخصات ملک در عرصه ملک تعرفه شده دوسقف به منظور مسکونی احداث شده است زیربنای ساختمان موجود در همکف ۱۱۵ متر مربع طبقه اول ۹۴ متر مربع که سازه ان بنائی و درب و پنجره بیرونی عمدتا فلزی سقف تیراهن طاق ضربی است نمای ساختمان سیمان کاری و درونی گچ کاری است کف محوطه موزائیک سیمانی و محصور می بباشد و دارای امتیازات اب بر ق گاز از شبکه شهری می باشد نظریه کارشناسی با توجه به موارد یاد شده ارزش ملک موصوف به قیمت کل ۱۲۵۷۵۰۰۰۰۰ ریال برابر با یکصد و بیست و پنج میلیون وهفتصد و پنجاه هزار تومان براورد می گردد نتیجتا اموال موصوف به منظور حفظ و نگهداری ان تحویل حافظ گردیده و به توسط مشارالیه در شهرستان بهشهر حفظ و نگهداری می شود اموال موضوع توقیف برای روز چهارشنبه ۹۶/۱۲/۱۶ از ساعت ۱۰ الی ۱۲ از طریق مزایده و در اجرای احکام مدنی محاکم عمومی شهرستان بهشهر و براساس قیمت پایه بفروش می رسد طالبین می توانند جهت کسب اطلاع بیشتر و در مدت پنج روز قبل از روزیکه برای فروش معین شده است اموال موضوع مزایده را ملاحظه نمایند ضمنا مال موضوع آگهی متعلق به کسی خواهد شد که بالاترین قیمت را در جلسه حضوری مزایده و بصورت کتبی قبول کرده باشد توجها باینکه دایره اجرای احکام مامور اجرا می تواند پرداخت بهای مال مورد مزایده را عندالاقتضا بوعده قرار دهد در این صورت برنده مزایده باید ده درصد بها را فی المجلس بعنوان سپرده بقسمت اجرا تسلیم نماید و حداکثر مهلت مزبور از یکماه تجاوز نخواهد کرد و در صورتی که برنده مزایده در موعد مقرر بقیه بهای اموال را نپردازد سپرده پس از کسر هزینه مزایده به نفع دولت ضبط و تجدید می گردد ضمنا تسلیم مال فقط بعد از پرداخت تمام آن صورت خواهد گرفت

م الف ۹۶/۲۰/۶۳۷۱ قاضی اجرای احکام مدنی دادگستری بهشهر
۸۴۶

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۸۱۱۰۹۰۰۲۸۳ شعبه ۹ دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان همدان تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۸۱۱۰۹۰۱۰۰۳ خواهان : اقای حبیب اله محمودی مطهر فرزند علی اکبر به نشانی استان همدان – شهرستان همدان – شهر همدان – خیابان نواب صفوی کوچه شهرام پلاک ۴۱ واحد ۱ یا واحد ۳ خوانده : ۱- اقای جعفر نصرتی فرزند محمد ۲- اقای خدابخش نادری فرزند حسن ۳- خانم سیده زرین نیک نژاد فرزند سید فخرالدین همگی به نشانی مجهول المکان خواسته ها : ۱- الزام تنظیم سند رسمی ملک ۲- مطالبه خسارت دادرسی گردشکار : دادگاه با بررسی محتویات پرونده ختم رسیدگی اعلام و بشرح ذیل مبادرت به صدور رای می نماید.

رای دادگاه

در خصوص دعوی حبیب اله محمودی مطهر فرزند علی اکبر علیه جعفر نصرتی فرزند محمد ، خدابخش نادری فرزند حسن و سیده زرین نیک نژاد فرزند سید فخرالدین دائر بر الزام و تنظیم سند رسمی نسبت به پلاک ثبتی ۱۰/۳۵۱ و مطالبه خسارات دادرسی و خواهان چنین توضیح داده است که به موجب قولنامه خوانده ردیف سوم زمین را به خوانده ردیف اول و دوم فروخته و اینجانب زمین مزبور را از خواندگان ردیف اول و دوم خریداری نموده ام علی هذا تقاضای رسیدگی و صدور حکم به تنظیم سند رسمی ملک به نسبت هشت ساعت مشاع از قنات و استخر و به همان نسبت نیز از زمین استخر مربوطه را دارم و خواندگان هیچ ایراد و دفاع ننموده و لایحه دفاعی نیز ارسال ننموده اند. حال نظر به اینکه ۱- حسب قراردادهای عادی استنادی خواهان ابتدا سیده زرین نیک نژاد سهم مالکیت خود را به خواندگان جعفر نصرتی و خدابخش نادری منتقل نموده است و سپس خواندگان همان سهم خریداری شده را به خواهان منتقل نموده اند ۲- حسب پاسخ استعلام انجام شده از اداره ثبت اسناد و املاک همدان خوانده سیده زرین نیک نژاد دارای مالکیت مقدار هشت ساعت مشاع از قنات و استخر بوده و به همان نسبت نیز از زمین استخر مربوطه سهیم می باشد و خواندگان هیچ دفاعی ننموده اند لذا اولا – دعوی متوجه خواندگان جعفر نصرتی و خدابخش نادی نبوده با استناد به بند ۴ ماده ۸۴ و ماده ۸۹ از قانون ایین دادرسی مدنی قرار رد دعوی نسبت به نامبردگاه صادر و اعلام می گردد. ثانیا نسبت به خوانده سیده زرین نیک نژاد با توجه به قراردادهای استنادی خواهان و احراز مالکیت خوانده و عدم ارائه دلیل مبنی بر فسخ ، انفساخ یا بطلان قرارداد تنظیمی دعوی خواهان وارد و ثابت بوده با استناد به مواد ۱۰-۲۱۹-۲۲۰-۳۳۸-۳۶۲ از قانون مدنی و مواد ۱۹۸و۵۰۲و۵۰۳و۵۱۵و۵۱۹ از قانون ایین دادرسی مدنی حکم به محکومیت خوانده به تنظیم سند رسمی نسبت به پلاک ثبتی ۱۰/۳۵۱ اصلی واقع در حومه بخش یک همدان نسبت به مقدار هشت ساعت مشاع از قنات و استخر (و به همان نسبت از زمین استخر مربوطه) از بابت اصل خواسته و پرداخت مبلغ یکصد و هفده هزار و نهصد و هشتاد تومان از بابت هزینه دادرسی و مبلغ سی هزار تومان از بابت هزینه نشر اگهی صادر و اعلام می گردد. حکم صادره غیابی است و ظرف مهلت بیست روز از تاریخ ابلاغ به خوانده مزبور قابل اعتراض واخواهی در همین شعبه و ظرف بیست روز پس از ان توسط خوانده و ظرف مهلت بیست روز از تاریخ ابلاغ به سایر خواندگان و خواهان قابل تجدید نظر خواهی در دادگاه تجدید ظر استان همدان می باشد.

رئیس شعبه نهم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان همدان – صاحبدل
م الف ۲۷۸

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک اسدآباد
هیأت موضوع قانون تعیین وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سندرسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی وساختمانهای فاقد سندرسمی.

برابررای شماره۹۶/۱۰۸۴مورخ ۱۳۹۶/۰۷/۲۹هیأت اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسدآبادتصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای نعمت الله هاشمی فرزند نجفعلی به شماره شناسنامه۱۸۲۰صادره ازاسداباد درششدانگ یک قطعه زمین مزروعی آبی به مساحت۲۲۶۷۶۹/۳۵مترمربع در قسمتی ازپلاک۵۱ اصلی روستای وندرآبادواقع در اسدآباد اراضی روستای وندرآباد خریداری باواسطه ازمالکان رسمی آقایان عزت الله فامیلی،محمدکرم مومیوند- نظامعلی سرمدی-شعبان قنبری-قربانعلی بهرامی- مرادمرادی-شادعلی زارعی- عربعلی ابراهیمی –مرادهمه وند – خداداد زارعی- محمدعلی صحراکار – مراد علی حبیبی – شرفعلی احمدی محرزگردیده است . لذابه منظور اطلاع عموم مراتب دردو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شودودرصورتی که اشخاص نسبت به صدورسند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشندمی توانندازتاریخ انتشاراولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خودرا به این اداره تسلیم وپس ازاخذرسید،ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض،دادخواست خود رابه مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکوروعدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت صادرخواهدشد.

کامران متقی - رئیس ثبت اسناد واملاک اسدآباد
م الف :۲۰۰۰نوبت چاپ اول ۹۶/۱۱/۱۱ نوبت چاپ دوم۹۶/۱۱/۲۶

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک اسدآباد
هیأت موضوع قانون تعیین وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سندرسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی وساختمانهای فاقد سندرسمی.

برابررای شماره۹۶/۱۰۸۸مورخ ۱۳۹۶/۰۷/۳۰هیأت اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسدآبادتصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای نعمت الله هاشمی فرزند نجفعلی به شماره شناسنامه۱۸۲۰صادره ازاسداباد درششدانگ یک قطعه زمین مزروعی آبی به مساحت۲۲۳۵۱۳/۲۴مترمربع در قسمتی ازپلاک۵۱ اصلی در اسدآباد اراضی روستای وندرآباد خریداری باواسطه ازمالکان رسمی آقایان عزت الله فامیلی،محمدکرم مومیوند- نظامعلی سرمدی-شعبان قنبری-قربانعلی بهرامی- مرادمرادی-شادعلی زارعی- عربعلی ابراهیمی –مرادهمه وند – خداداد زارعی- محمدعلی صحراکار – مراد علی حبیبی – شرفعلی احمدی محرزگردیده است . لذابه منظور اطلاع عموم مراتب دردو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شودودرصورتی که اشخاص نسبت به صدورسند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشندمی توانندازتاریخ انتشاراولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خودرا به این اداره تسلیم وپس ازاخذرسید،ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض،دادخواست خود رابه مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکوروعدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت صادرخواهدشد.

کامران متقی - رئیس ثبت اسناد واملاک اسدآباد
م الف :۲۰۰۲نوبت چاپ اول ۹۶/۱۱/۱۱ نوبت چاپ دوم۹۶/۱۱/۲۶

آگهی

محکوم له ایوب صباغی محکوم علیه خسرو بهرامی پیرو اگهی های منتشره در جراید بدینوسیله به خسرو بهرامی مجهول المکان می باشد ابلاغ می شود طبق اجرائیه صادره از شعبه اول دادگاه عمومی بخش فشافویه تهران در پرونده کلاسه ۹۶۰۴۸۵ موجب دادنامه ۹۶۰۹۹۷۲۶۴۸۱۰۱۰۵۴ - ۹۶/۹/۲۰ صادره از شعبه اول دادگاه عمومی بخش فشافویه تهران محکوم علیه محکوم است حضور در یکی از دفاتر اسنادرسمی و تنظیم سند رسمی عرصه و اعیان یک سهم از پنج سهم از نود هزار متر مربع مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت چهار میلیون و دویست و سه هزار متر مربع قطعه چهارم تفکیکی از پلاک پنج فرعی از هفده اصلی واقع در بخش دوازده تهران به انضمام چهار ساعت و چهل و هفت دقیقه از سیصد و چهل و هشت ساعت ششدانگ اب دو رشته قنات کوشک در گردش چهارده و نیم شبانه روز به نام خواهان وپرداخت هزینه دادرسی به میزان د و میلیون و نهصد و چهل هزار ریال و حق الوکاله وکیل مطابق تعرفه مقرر قانونی در حق خواهان محکوم له صادر واعلام مینماید پرداخت هزینه نیم عشر دولتی بر عهده محکوم علیه می باشد بدیهی است با توجه به غیابی بودن حکم اجرای حکم غیابی منوط به معرفی ضامن معتبر با اخذ تامین متناسب از محکوم له یا ابلاغ واقعی اجرائیه به محکوم علیه می باشد لذا مفاد اجرائیه صادره یک نوبت در اجرای ماده ۷۳ ق ا د م و ماده ۹ قانون اجرای احکام مدنی در یکی از جراید کثیرالانتشار درج می گردد تا ظرف ده روز پس از انتشار اگهی نسبت به اجرای مفاد اجرائیه اقدام گردد درغیراینصورت واحد اجرای احکام طبق مقررات نسبت به اجرای مدلول اجرائیه و وصول هزینه اجرایی اقدام خواهد نمود

مدیر دفتر دادگاه بخش شعبه اول دادگاه عمومی بخش فشافویه تهران
۸۲۰

آگهی حصر وراثت

آقای ابراهیم شهرت طرفی نام پدر حنون بشناسنامه ۱۷۴۰۱۲۰۶۷۱ صادره از اهواز درخواستی بخواسته صدور گواهی حصروراثت تقدیم و توضیح داده که شادروان مرحوم حنون شهرت طرفی بشناسنامه ۱۱۷ صادره اهواز در تاریخ ۹۶/۱۰/۱۴ در اهواز اقامتگاه دائمی فوت ورثه اش عبارتند از : ۱- متقاضی با مشخصات فوق الذکر ۲- رضا طرفی شماره شناسنامه ۱۲۵۵ صادره اهواز۳- جاسم طرفی شماره شناسنامه ۱۰۱۵۹ صادره اهواز۴- جعفر طرفی شماره شناسنامه ۱۷۴۱۰۱۱۸۹۲ صادره اهواز(فرزندان ذکور متوفی)۵-شهلا طرفی شماره شناسنامه ۱۵۴۷ صادره اهواز(فرزند دختر متوفی)۶- صدیقه شاخی پور شماره شناسنامه ۲۴۹۹ صادره دشت آزادگان (همسر متوفی)۷- سعیده مشعلی شماره شناسنامه ۲۱۱۳ صادره دشت آزادگان (مادر متوفی) و لا غیر به شرح دادخواست تقدیمی شماره ۹۶۰۴۳۹/۹/۹۶،اینک با انجام تشریفات قانونی مراتب مزبور را در یک نوبت آگهی مینماید تا هرکس اعتراض دارد یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه بدادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر و هر وصیت نامه بجز سری و رسمی که بعد از این تاریخ ابراز شود از درجه اعتبار ساقط است.

قاضی شورای حل اختلاف مجتمع شماره دو اهواز

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به منوچهر اسدی و ایزد پناه صفدری

خواهان میرزا قلی اداوی دادخواستی به طرفیت خوانده منوچهر اسدی و ایزد پناه صفدری به خواسته مطالبه وجه بدوا اعسار از پرداخت هزینه مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۲۲۹۰۲۰۰۸۶۷ شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۷/۱/۲۰ و ساعت ۱۲/۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد

شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم
۸۵۳

دادنامه

پرونده کلاسه ۴۱۸/۱۲/۹۶ تاریخ ۹۶/۹/۲۹ دادنامه ۹۶-۱۲۳۱ خواهان لیلا افتابی به نشانی صالحیه ۲۰ متری کوچه بوستان ۴پ ۲۴ خوانده نادر دخت جوادی مجهول المکان خواسته مطالبه نفقه معوقه گردشکار پس از ارجاع پرونده به شورای حل ا ختلاف حوزه۱۲ و ثبت ان و جری تشریفات قانونی در وقت مقرر و ارسال پرونده قاضی شورا پرونده کلاسه فوق در وقت مقرر فوق العاده تحت نظر امضا کننده ذیل قرار دارد قاضی شورا با بررسی محتویات پرونده وطبق ماده ۹ قانون اصلاح تشکیل شورای حل اختلاف ختم رسیدگی رااعلام و بشرح ذیل مبادرت به صدور رای می نماید

رای شورا

در خصوص دعوی لیلا افتابی به طرفیت نادر دخت جوادی به خواسته مطالبه نفقه ایام معوقه از تاریخ ۹۶/۱/۱ و هزینه دادرسی با عنایت به مستندات ابرازی و رونوشت مصدق عقدنامه که دلالت بر وجود رابطه زوجیت دائم دارد و نظر به اینکه وفق مقررات شرعی و قانونی در عقد دائم نفقه زوجه به عهده زوج و خوانده علیرغم ابلاغ قانونی در جلسه شورا حاضر نشده و باطلی لایحه دفاعیه ای دلیلی بر پرداخت نفقه معوقه و برائت ذمه خود ارائه ننموده دعوی خواهان را ثابت تشخیص و مستندا به مواد ۱۲۰۶-۱۱۱۱-۱۱۰۷ق م و ماده ۱۹۸-۵۱۹ ق ا د م حکم بر محکومیت خوانده به پرداخت نفقه معوقه ازتاریخ ۹۶/۱/۱ الی ۹۶/۵/۷ ماهیانه ۳۶۰۰۰۰ تومان بابت اصل خواسته و با احتساب مبلغ ۲۱۷۵۰ تومان هزینه دادرسی و مبلغ ۱۵۰۰۰۰ تومان هزینه کارشناسی در حق خواهان صادر واعلام می نماید رای صادره غیابی و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در شورا و سپس ظرف بیست روز قابل تجدیدنظر در دادگستری شهرستان بهارستان است

قاضی شعبه ۱۲ شورای حل اختلاف شهرستان بهارستان
۸۵۱

اجرائیه

مشخصات محکوم له : سعادت صمدی به نشانی : تهران تهرانپارس فلکه دوم به سمت فرجام پ ۳۸ واحد ۶ محکوم به : بموجب دادنامه شماره ۹۶-۱۶۲۳ مورخ ۹۶/۷/۲۵ شورای حل اختلاف پرند حوزه نهم که وفق دادنامه شماره مورخ دادگاه قطعیت حاصل کرده است : به موجب دادنامه فوق محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۱۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته بانضمام هزینه دادرسی به مبلغ ۱/۹۳۷/۵۰۰ ریال و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ ۹۵/۱۲/۱۴ لغایت صدور اجرای حکم در حق خواهان صادر گردید ضمنا هزینه نیم عشر دولتی بعهده محکوم علیه می باشد محکوم علیه : علی یاری مجهول المکان محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه: ۱-پس از ابلاغ اجرائیه ظرف ده روز مفاد انرا بموقع به اجرا بگذارد ۲- ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد ۳- مالی معرفی کند که اجرا حکم و استیفاء محکوم به از ان میسر باشد و در صورتیکه خود را قادر به اجرای مفاد اجرائیه نداند باید ظرف مهلت ده روز صورت جمع دارائی خود را به قسمت اجرا تسلیم کند اگر مالی ندارد صریحا اعلام نماید. هر گاه ظرف سه سال بعد از انقضاء مهلت مذکور معلوم شود که قادر به اجرای حکم و پرداخت محکوم به بوده اید لیکن برای فرار در پرداخت اموال خود را معرفی نکند یا صورت خلاف واقع از دارایی خود بدهید بنحوی که اجرای تمام یا قسمتی از مفاد اجرائیه متعسر باشد به مجازات حبس از ۶۱ روز تا ۶ ماه محکوم خواهید شد ۴- علاوه بر موارد بالا که قسمتی از ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی میباشد یه مواردی از قانون اجرای احکام و قانون ائین دارسی مدنی مصوب ۷۹/۱/۲۱ و همچنین مفاد قانون نحوه اجرای محکومیت های مالی مصوب ۱۰ ابان ۱۳۷۷ که ظهر برگ اجرائیه درج گردیده است توجه نموده و به ان عمل نماید

شعبه ۹ شورای حل اختلاف پرند م. الف : ۲۳۶۵

آگهی ابلاغ دادخواست ووقت رسیدگی

خواهان قادر حیدری فرزند مراد دادخواستی به طرفیت مهرداد رادین پور فرزند وهاب به خواسته الزام به تنظیم تقدیم شعبه سوم شورای حل اختلاف شهرستان بهارستان نموده که به کلاسه ۱۰۵۹/۳/۹۶ ثبت و برای مورخه ۹۷/۱/۱۸ ساعت ۹ تعیین وقت رسیدگی گردیده و چون نامبرده مجهول المکان اعلام شده لذا بر حسب تقاضای خواهان ود ستور دادگاه و مستندا به ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی دادگاههای عمومی وانقلاب در امور مدنی مراتب فوق در یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار درج و از خوانده فوق الذکر دعوت می شود که در مورخ یاد شده در جلسه دادگاه حاضر شده و ضمنا تا قبل از طول وقت رسیدگی می تواند به دفتر دادگاه مراجعه و با دریافت نسخه ثانی دادخواست و ضمائم ادرس محل اقامت خود را علام نماید در صورت عدم حضور دادگاه مطابق مقررات تصمیم مقتضی اتخاذ خواهد کرد

م الف ۶۴۳ رئیس شعبه سوم شورای حل اختلاف شهرستان بهارستان
۸۴۸

اجرائیه

مشخصات محکوم له/ محکوم لهم ۱- نام :محسن نام خانوادگی: شهبازی زاده نام پدر: عبداله نشانی: استان خوزستان- شهرستان اهواز- شهراهواز- خیابان ۳۵ ساختمان مژده ۹ پلاک ۸۵ واحد ۱ – مشخصات محکوم علیه/ محکوم علیهم ۱- نام: امیر نام خانوادگی: فخاری نشانی:مجهول المکان -- محکوم به – بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به دادنامه ۹۶۰۹۹۷۶۱۱۰۸۰۰۹۲۷ محکوم علیه محکوم است به ۱- مبلغ ششصد میلیون ریال بابت اصل خواسته ۲- مبلغ ۱۹/۳۸۹/۲۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی ۳- خسارت تاخیر تادیه از تاریخ ۱۳۹۶/۳/۳۱ تا زمان پرداخت اصل وجه بر مبنای شاخص تورم اعلامی از سوی بانک مرکزی در حق محکوم له و نیز پرداخت هزینه اجرای حکم در حق صندوق دولت.محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه: ۱- ظرف ده روز مفاد آن را به موقع اجراء گذارد(ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی). ۲- ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد. ۳- مالی معرفی کند که اجراء حکم و استیفاء محکوم به از آن میسر باشد . چنانچه خود را قادر به اجرای مفاد اجراییه نداند باید ظرف سی روز کلیه اموال خود را شامل تعداد یا مقدار و قیمت همه اموال منقول و غیر منقول ، به طور مشروح مشتمل بر میزان وجوه نقدی که به هر عنوان نزد بانکها و موسسات مالی و اعتباری ایرانی یا خارجی دارد به همراه مشخصات دقیق حسابهای مذکور و کلیه اموالی که او به هر نحو نزد اشخاص ثالث دارد و کلیه مطالبات او از اشخاص ثالث ونیز فهرست نقل و انتقالات و هر نوع تغییر دیگر در اموال مذکور از زمان یک سال قبل از طرح دعوای اعسار به ضمیمه دادخواست اعساربه مقام قضائی ارائه نماید والا به در خواست محکوم له بازداشت می شود (مواد ۸ و ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۴- خودداری محکوم علیه از اعلام کامل صورت اموال به منظور فرار از اجرای حکم ، حبس تعزیری درجه هفت را در پی دارد.(ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی و ماده ۲۰ ق.م.ا و ماده ۱۶ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۵- انتقال مال به دیگری به هر نحو با انگیزه فرار از ادای دین به نحوی که باقیمانده اموال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری درجه شش یا جزای نقدی معادل نصف محکوم به یا هر دو مجازات می شود.(ماده ۲۱ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۶- چنانچه صورت اموال پس از مهلت سی روز ارائه شود آزادی محکوم علیه از زندان منوط به موافقت محکوم له یا تودیع وثیقه یا معرفی کفیل توسط محکوم علیه خواهد بود. (تبصره ۱ ماده ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)

مدیر دفتر شعبه ۵ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اهواز – صباغی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به منوچهر اسدی و ایزد پناه صفدری

خواهان میرزا قلی اداوی دادخواستی به طرفیت خوانده منوچهر اسدی و ایزد پناه صفدری به خواسته مطالبه وجه بدوا اعسار از پرداخت هزینه مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۲۲۹۰۲۰۰۸۶۷ شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۷/۱/۲۰ و ساعت ۱۲/۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد

شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم
۸۵۴

شعبه ۱اقبالیه شورای حل اختلاف شهری قزوین استان قزوین

مشخصات محکوم له :مصطفی امامقلی محکوم علیه:حسن حکاکیان بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۶۱۰۰۹۲۸۷۸۵۰۰۵۴۸وشماره دادنامه مربوطه ۹۵۰۹۹۷۲۸۷۸۸۰۰۰۸۴محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ بیست وسه میلیون ریال بابت خسارت وارده درحق محکوم له ونیم عشر دولتی درحق صندوق دولت .بدیهی است باتوجه به غیابی بودن حکم،اجرای حکم غیابی منوط به معرفی ضامن معتبر یااخذ تامین متناسب ازمحکوم له ،یاابلاغ واقعی اجرائیه به محکوم علیه می باشد لذا مفاد اجرائیه صادره یک نوبت دراجرای ماده ۷۳آ.د.م وماده ۹قانون اجرای احکام مدنی دریکی ازجراید کثیر الانتشار درج می گردد تاظرف مدت ده روز پس از انتشار آگهی نسبت به اجرای مفاد اجرائیه اقدام گردد.درغیر اینصورت واحد اجرای احکام طبق مقررات نسبت به اجرای مدلول اجرائیه ووصول هزینه اجرایی اقدام خواهدنمود.

مسئول دفتر شعبه شورای حل اختلاف شعبه۱ اقبالیه شورای حل اختلاف شهری قزوین استان قزوین-نوروزی

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۸۱۰۲۰۰۶۷۵شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی قزوین تصمیم نهایی شماره خواهان:آقای علی اصغرشهسواری فرزند خداوردی به نشانی قزوین –استان قزوین-شهرستان قزوین-شهرقزوین -روستای ناصرآباد-شهرک امیدیه –خیابان غفاری-برخیابان –درب قهوه ای رنگ –منزل شخصی آقای علی اصغر شهسواری-کدپستی ۳۴۱۹۱۱۷۶۱۷-تلفن:۰۹۱۹۱۸۵۴۴۱۴ خوانده:آقای سیدعلی حسینی فرزندسید ابولفضل به نشانی قزوین-شهرستان قزوین-شهر اقبالیه –خیابان امام خمینی –کوچه شهید چاوله پلاک ۳۶ خواسته: الزام به فک پلاک خودرو

رای دادگاه

درخصوص دعوی آقای علی اصغر شهسواری فرزند خداوردی بطرفیت خوانده آقای سید علی حسینی فرزندسید ابولفضل بخواسته الزام به فک پلاک خودروی سواری پیکان مدل ۷۷بشماره انتظامی ۸۸۹ب ۵۲ایران ۷۹بانضمام خسارات دادرسی به این توضیح که خواهان یک دستگاه خودروی موصوف را به خوانده منتقل نموده واجازه تعویض پلاک شخصی مذکور رانیز تفویض وکالت نموده ،لیکن مشارالیه ازاین اقدام امتناع نموده است .دادگاه از توجه به مفاد قرارداد فی مابین که حکایت ازفروش اتومبیل را می نماید واحراز مالکیت خواهان نسبت به پلاک منصوبه وسهل انگاری خوانده درتعویض پلاک شخصی واینکه علیرغم ابلاغ خوانده درجلسه رسیدگی مورخ ۹۶/۱۰/۱۲حاضرنشده ودفاع موجهی مطرح ننموده علی ایحال بنا به مراتب مسطور وقواعد فقهی المومنون عند شروطهم واوفوبالعقود والعقودتابعه للعقود مستندا به مواد ۱۰-۲۱۹-۲۲۰-۲۲۱-۲۲۳-۲۲۴-۲۲۵-۳۳۸-۳۳۹-۱۲۵۸-۱۲۸۴و۱۳۰۱از قانون مدنی و۱و۲ قانون مسئولیت مدنی ومواد ۱۹۸-۵۰۲-۵۱۵و۵۱۹ازقانون آئین دادرسی مدنی خوانده راملزم به فک پلاک صدر الاشعار ونیز تادیه مبلغ ۱/۴۰۰/۰۰۰ریال به عنوان خسارت دادرسی درحق خواهان می نماید.حکم صادره غیابی بوده وظرف مدت بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه می باشد ومتعاقبا نیز طی همان مهلت قابل اعتراض محاکم محترم تجدید نظرقزوین است ./ع

دادرس دادگاه شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی قزوین –داریوش طاهرخانی

آگهی حصر وراثت

آقای صادق شهرت تقی زاده نام پدر حاجت مراد بشناسنامه ۱۷۴۱۸۷۲۰۸۱ صادره از اهواز درخواستی بخواسته صدور گواهی حصروراثت تقدیم و توضیح داده که پدرم مرحوم حاجت مراد شهرت تقی زاده بشناسنامه ۴ صادره باغ ملک در تاریخ ۹۶/۱۰/۲ در شهرستان اهواز اقامتگاه دائم خویش فوت ورثه اش عبارتند از : ۱- متقاضی صادق تقی زاده فرزند حاجت مراد ش ش ۱۷۴۱۸۷۲۰۸۱ صادره از اهواز۲- رضا تقی زاده فرزند حاجت مراد ش ش ۱۸۳۱ صادره از ایذه ۳- علی تقی زاده فرزند حاجت مراد ش ش ۱۳۶۹ صادره از اهواز ۴- فاطمه تقی زاده فرزند حاجتمراد ش ش ۱۵۸ صادره از باغملک ۵- مریم تقی زاده فرزند حاجت مراد ش ش ۵۶۳ صادره از ایذه (همگی فرزندان متوفی)۶- کشور خانم امیری فرزند گل محمد ش ش ۱۱۵۱ صادره از باغملک (همسر متوفی) ۷- همه گل شریفی فرزند خدا مراد ش ش ۱۰۷۸ صادره از باغملک (مادر 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 به شورا 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

خواهـان : میثـم عباسـی خوانـده : علـی فرخـی خواسـته : مطالبـه وجـه چـک و مطالبـه خسـارت تاخیـر تادیـه گردشـکار : دادگاه بـا اسـتعانت از خداونـد متعـال و بـا توجـه بـه اوراق و محتویـات پرونـده ختـم رسـیدگی را اعـلام و بـه شـرح ذیـل مبـادرت بـه صـدور رای مـی نمایـد رای دادگاه : در خصـوص دعـوی اقاقـی میثـم عباسـی بـه طرفیـت اقاقـی علـی فرضـی بـه خواسـته مطالبـه مبلـغ ۲/۳۴۹/۰۰۰/۰۰۰ ریـال بـه اسـتناد سـه فقـره چـک بـه شـماره هـای ۸۷۳۲۰۵ مـورخ ۹۵/۱۰/۲۰ بـه مبلـغ ۹۸۳/۰۰۰/۰۰۰ریـال ۸۷۳۲۰۴ مـورخ ۹۵/۹/۲۰ بـه مبلـغ ۹۸۳/۰۰۰/۰۰۰ ریـال و ۶۰۹۵۶۱ مـورخ ۹۵/۹/۲۴ بـه مبلـغ ۳۸۳/۰۰۰/۰۰۰ ریـال بـه انضمـام هزینـه دادرسـی و خسـارت تاخیـر تادیـه نظـر بـه گواهـی نامـه هـای عـدم پرداخـت بانـک محـال علیـه امضـا خوانـده در ذیـل چـک هـای مسـتند دعـوی و وجـود انهـا در یـد خواهـان کـه دلالـت بـر اشـتغال ذمـه خوانـده دارد خوانـده نیـز دلیلـی بـر پرداخـت دیـون منـدرج در چـک هـا بـه دادگاه ارائـه نکـرده اسـت لـذا دادگاه خواسـته خواهـان را صحیـح ندانسـته و مسـتندا بـه مـواد ۳۱۳ و ۳۲۰ قانـون تجـارت تبصـره الحاقـی بـه مـاده ۲ قانـون صـدور چـک و مـواد ۵۱۵ و ۵۱۹ قانـون اییـن دادرسـی مدنـی حکـم بـه محکومیـت خوانـده بـه پرداخـت مبلـغ ۲/۳۴۹/۰۰۰/۰۰۰ ریـال بابـت اصـل خواسـته و پرداخـت مبلغـر ۸۲/۰۶۰/۰۰۰ ریـال بابـت هزینـه دادرسـی در حـق خواهـان صـادر و اعـلام میـدارد اجـرای احـکام مکلـف بـه محاسـبه خسـارت تاخیـر تادیـه از تاریـخ سـر رسـید چکهـا لغایـت اجـرای حکـم و وصـول بـه نفـع خواهـان مـی باشـد رای صـادره غیابـی ظـرف ۲۰ روز از تاریـخ ابـلاغ قابـل واخواهـی در همیـن شـعبه پـس از ان ظـرف ۲۰ روز قابـل تجدیـد نظـر خواهـی دادگاه تجدیـد نظـر اسـتان تهـران مـی باشـد

رئیس شعبه ۴ حقوقی شهرستان رباط کریم : رحیم خوش نظر

اگهی ابلاغ اجرائیه طبق ماده ۱۸ ائین نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسـیله بـه اقـای جبرائیـل مـراد خانـی بـه نشـانی کـرج ابـلاغ میشـود کـه اقـای علیرضـا رهنمـا جهـت وصـول طلـب خـود بـه مبلـغ ۵۰۷/۰۰۰/۰۰۰ بدینوسـیله بـه موجـب چـک شـماره ۱۵۰۱/۷۲۲۴۴/۲۹ علیـه شـما اجرائیـه صـادر نمـوده و پرونـده اجرائـی بکلاسـه ۹۶۰۰۴۳۴ در ایـن اداره تشـکیل شـده و طبـق گـزارش مـورخ ۹۶/۱۱/۴ مامـور مربوطـه ادرس شـما بشـرح متـن سـند فـوق شـناخته نشـده و ادرس فعلـی شـما نیـز بـرای ایـن اجـرا مشـخص نمیباشـد لـذا بـه تقاضـای وارده شـماره ۱۳۸۷۱-۹۶/۱۱/۱۷ بسـتانکار و طبـق مـاده ۱۸ اییـن نامـه اجـرا مفـاد اجرائیـه یکمرتبـه در یکـی از جرایـد کثیـر الانتشـار اگهـی میشـود چنانچـه ظـرف مـدت ۱۰ روز از تاریـخ انتشـار ایـن اگهـی کـه روز ابـلاغ محسـوب میگـردد نسـبت بـه پرداخـت بدهـی خـود اقدامـی ننمائیـد عملیـات اجرایـی ادامـه میابـد و حقـوق دولتـی از شـما اسـتیفا خواهـد شـد

مسئول واحد اجرای اسناد رسمی رباط کریم منوچهر کاظم اصلانی م/ الف : ۲۴۵۲

آگهی احضار متهم

ش پرونـده ۹۵۰۹۹۸۰۱۶۶۶۰۰۶۵۳ ش بایگانـی ۹۵۰۶۹۵ / بدینوسـیله بـه آقـای عبـاس سـلیمانی فرزنـد محمـد بـه شـماره شناسـنامه ۴۱۰ کـه بـه اتهـام کلاهبـرداری بـه میـزان هشـتصد و هشـتاد هـزار و دویسـت و پنجـاه تومـان موضـوع شـکایت حسـن مقصودلـو تحـت کلاسـه ۱/۹۵۰۶۹۵ د درایـن دادیـاری تحـت تعقیـب قـرار گرفتـه اسـت و ابـلاغ احضاریـه بـه وی بـه واسـطه عـدم شناسـایی نامبـرده امـکان پذیـر نشـده اسـت بـا نشـر آگهـی در یکـی از روزنامـه هـای کثیرالانتشـار و بـرای یـک نوبـت احضـار میگـردد ظـرف سـی روز پـس از درج آگهـی در روزنامـه جهـت دفـاع از اتهـام انتسـابی در شـعبه اول دادیـاری دادسـرای عمومـی و انقـلاب گـرگان حاضـر شـود در صـورت عـدم حضـور طبـق مقـررات غیابـا رسـیدگی و اتخـاذ تصمیـم خواهـد شـد.

مهرداد سعیدی- دادیار شعبه اول دادسرای عمومی و انقلاب گرگان

آگهی ابلاغ اجرائیه کلاسه ۹۶۰۰۱۰۴

بدینوسیله به آقای سعید طاهری مطلق به شماره ملی ۴۲۴۰۰۷۵۵۰۵ دارنده حق امضا شرکت تعاونی ۲۰۱۹ پرواربندی گوساله پیر محمود بدهکار پرونده کلاسه ۹۶۰۰۱۰۴ که برابر گزارش مورخ ۹۶/۱۱/۸ شناخته نگردیده اید ابلاغ می گردد که برابر پرونده اجرائی فوق بین شما و بانک کشاورزی د هدشت مبلغ ۱۱۳۴۵۷۸۰۰۰ ریال بدهکار می باشید که بر اثر عدم پرداخت وجه بستانکار درخواست صدور اجرائیه نموده پس از تشریفات قانونی اجرائیه صادر و بکلاسه فوق در این اجرا مطرح می باشد لذا طبق ماده ۱۸- ۱۹ ائین نامه اجرائی مفاداسنادرسمی به شما ابلاغ می گردد از تاریخ انتشار این آگهی که تاریخ ابلاغ اجرائیه محسوب است فقط یک نوبت در روزنامه درج و منتشر می گردد ظرف مدت ده روز نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ودر غیراینصورت بدون انتشار آگهی دیگری عملیات اجرائی طبق مقررات علیه شما تعقیب خواهد شد

مدیر اجرا واحد اجرای اسنادرسمی دهدشت قدرت اله کرم پور
۸۵۶

اجرائیه

مشخصات محکوم له : امیر عنبری ساری باغ نشانی : نصیر شهر – خ امام – خ شهدا محکوم به : بموجب دادنامه شماره ۹۶/ن/۳۲۶ مورخ ۹۶/۹/۲۲شورای حل اختلاف نصیر شهر که وفق دادنامه شماره مورخ دادگاه قطعیت حاصل کرده است : محکوم علیه محکوم است به پرداخت ۳۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال معادل سی و پنج میلیون ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۵۳۴/۷۵۰ ریال هزینه دادرسی و ۳۰۰/۰۰۰ ریال نشر اگهی و مبلغ هزینه کارشناسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ ۹۶/۷/۲۲ لغایت اجرای حکم در حق خواهان می باشد محکوم علیه : سعید نجار زاده مجهول المکان محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه: ۱-پس از ابلاغ اجرائیه ظرف ده روز مفاد انرا بموقع به اجرا بگذارد ۲- ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد ۳- مالی معرفی کند که اجرا حکم و استیفاء محکوم به از ان میسر باشد و در صورتیکه خود را قادر به اجرای مفاد اجرائیه نداند باید ظرف مهلت ده روز صورت جمع دارائی خود را به قسمت اجرا تسلیم کند اگر مالی ندارد صریحا اعلام نماید. هر گاه ظرف سه سال بعد از انقضاء مهلت مذکور معلوم شود که قادر به اجرای حکم و پرداخت محکوم به بوده اید لیکن برای فرار در پرداخت اموال خود را معرفی نکند یا صورت خلاف واقع از دارایی خود بدهید بنحوی که اجرای تمام یا قسمتی از مفاد اجرائیه متعسر باشد به مجازات حبس از ۶۱ روز تا ۶ ماه محکوم خواهید شد ۴- علاوه بر موارد بالا که قسمتی از ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی میباشد یه مواردی از قانون اجرای احکام و قانون ائین دارسی مدنی مصوب ۷۹/۱/۲۱ و همچنین مفاد قانون نحوه اجرای محکومیت های مالی مصوب ۱۰ ابان ۱۳۷۷ که ظهر برگ اجرائیه درج گردیده است توجه نموده و به ان عمل نماید

شورای حل اختلاف نصیر شهر م. الف : ۲۳۸۳

آگهی

در خصوص تجدید نظر خواهی خانم کبری نصیرپور فرزند غلامرضا بطرفیت نسبت به دادنامه شماره ۹۶۰۹۹۷۶۱۱۰۸۰۱۱۸۷ مورخ ۹۶/۱۰/۲۷ نظر به اینکه تجدید نظر خواه نشانی تجدید نظر خوانده آقای قوام باورساق را مجهول اعلام نموده لهذا به تجویز ماده ۷۳ از قانون آیین دادرسی مدنی مراتب برای یک بار در روزنامه کثیرالانتشار محلی نشر میگردد تا تجدید نظر خوانده چنانچه پاسخی داشته باشد با مراجعه به شعبه پنجم دادگاه حقوقی اهواز به نشانی اهواز خرمکوشک مجتمع قضایی شهید تندگویان نسبت به تحویل اوراق دادخواست و ضمایم آن اقدام و چنانچه پاسخی داشته باشد تبادل نماید در غیر اینصورت پرونده با همین کیفیت به مرجع محترم تجدید نظر ارسال خواهد شد.

مدیر دفتر شعبه پنجم دادگاه حقوقی اهواز - صباغی

ابلاغ وقت رسیدگیدادخواست و ضمائم به اقایان منوچهر اسدی و ایزد پناه صفدری

خواهان اقای میرزا قلی اداوی دادخواستی به طرفیت خوانده منوچهر اسدی و ایزد پناه صفدری به خواسته مطالبه وجه بدوا اعسار از پرداخت هزینه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده ۹۶۰۹۹۸۲۲۹۰۲۰۰۸۶۹ شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۱/۲۰ ساعت ۱۲:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ایین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان ماتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار اگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انمتشار اگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد

شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم – مهدی م. الف : ۲۳۸۴

اخبار

با حضور وزیر کشور

تقاطع غیر همسطح ولیعصر شهرداری بندرعباس به بهره برداری رسید

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز- معاون فنی و عمرانی شهردار بندرعباس گفت:تقاطع غیر همسطح ولیعصر بندرعباس در مدت دو سال و با اعتبار ۲۵ میلیارد تومان ساخته شده است. عبدالرضا بهادر افزود: این تقاطع هزار و ۷۰۰ متر طول، ۷۵متر عرشه، سه دهنه ۲۵ متری و رمپ ۲۰۰ متری دارد. وی تصریح کرد: تقاطع غیر هم سطح ولیعصر چهار بلوار امام حسین، شهید رجایی، پردیس و امام خمینی را در شمال و جنوب بندرعباس به هم متصل می کند. بهادر افزود: این طرح به نمایندگی از ۱۲۷طرح شهرداری بندرعباس که با اعتبار ۸۷۳ میلیارد ریال ساخته شده اند به بهره برداری رسید.

در آخرین روز از دهه مبارک فجر با حضور مدیر عامل آبفار مازندران صورت گرفت

بهره برداری از مجتمع آبرسانی روستایی «قلعه کتی» نور

ساری – دهقان: همزمان با آخرین روز دهه مبارک فجر بهره برداری از مجتمع آبرسانی روستایی قلعه کتی شهرستان نور با بهره مندی ۸ روستا با جمعیتی بالغ بر ۵ هزار نفر آغاز شد. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از اداره روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب روستایی مازندران؛در آیین بهره برداری از مجتمع آبرسانی روستایی قلعه کتی شهرستان نور دکتر علی اسماعیلی نماینده مردم نور و محمودآباد در مجلس، مهندس مجید عبدالهی مدیر عامل آبفار استان،دکتر شادمان فرماندار شهرستان نور و .....جمعی از مسوولان و مردم منطقه حضور داشتند. در این مراسم مهندس عبدالهی ضمن گرامیداشت دهه مبارک فجر و ابراز خرسندی از به بهره برداری رسیدن پروژه های بیشمار عمرانی و آبرسانی و بهره مندی مردم زیادی از مزایای این طرحها به میمنت این ایام باشکوه اظهار داشت: برای بهره برداری از مجتمع آبرسانی روستایی قلعه کتی شهرستان نور بیش از ۳ میلیارد و ۸۰۰ میلیون تومان اعتبار برای اجرای ۱۹ کیلومتر لوله گذاری خط انتقال،۱۸ کیلومتر لوله گذاری شبکه توزیع،حفر و تجهیز یک حلقه چاه همچنین احداث ۲ ایستگاه پمپاژ و ساخت مخازن ذخیره به حجم ۸۰۰ متر مکعبی هزینه شده است. وی افزود: با بهره برداری از این پروژه ۸ روستا با جمعیتی بالغ بر ۵ هزار نفر از نعمت آب آشامیدنی سالم بهره مند شدند.

مدیرکل بنادر و دریانوردی استان بوشهر:

ارتباط صنعت و دانشگاه گامی در تسریع هوشمند سازی بندر بوشهر

بوشهر-خبرنگار فرصت امروز - باحضور دکتر عبدالهی رییس دانشگاه آزاد اسلامی بوشهر، نشست کارگروه بندر هوشمند در دفتر مدیرکل بنادر و دریانوردی استان ، برگزار شد. به گزارش روابط عمومی، محمد مهدی بنچاری مدیرکل بنادر و دریانوردی استان بوشهر در ابتدای این نشست گفت: یکی از جنبه های اصلی و موثر در پروژه های اسمارت پورت در بنادر دنیا، حضور دانشگاه های معتبرآن مناطق می باشد. بنچاری افزود: همزمانی امضای تفاهم نامه میان اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر و دانشگاه آزاد بامطرح شدن موضوع اسمارت پورت باعث شد این دانشگاه سریعا تیمی را تشکیل بدهد و این موضوع را دنبال کند. وی تاکید کرد: توقع ما از کارگروه تعریف شده در دانشگاه آزاد و هر دانشگاه معتبر دیگر این است که هم در تعریف پروژه و هم در انجام پروژه با اداره کل بنادر و دریانوردی استان تعامل و همکاری تنگاتنگ داشته باشند. مدیرکل بنادر و دریانوردی استان بوشهر عنوان کرد: این اداره کل در انجام پروژه اسمارت پورت از رویه های معمول گام را فراتر گذاشته و از کارگروه تشکیل شده خواستیم که خودشان با استقرار در بندر بوشهر تمامی زوایا را شناسایی و نیاز های بندر را استخراج کنند. بنچاری اضافه کرد: یکی دیگر از مواردی که به شدت به آن توجه می شود پالایش پروژه ها خواهد بود بدین معنی که در مرحله انتخاب پروژه ، پروژه هایی که در وضعیت عملکردی بنادر استان بوشهر موثرهستند در اولویت قرار دارند. محمد مهدی بنچاری اظهار داشت: یکی از توافقات صورت گرفته در این نشست، توافق برانجام بازدید ها و مستقر کردن نیروها در بخش عملیاتی بندر بوشهر می باشد به این دلیل که رویکرد ما نسبت به عملکرد شاخص های بندری پر رنگ تر از جنبه های دیگر خواهد بود.

شستشوی کامل پست برق ۲۳۰ کیلو ولت در سه ساعت

اهواز – شبنم قجاوند– مدیر امور بهره برداری ناحیه غرب اهواز شرکت برق منطقه ای خوزستان از شستشوی کامل پست برق ۲۳۰ کلیو ولت نورد، طی یک اقدام بی سابقه در مدت زمان سه ساعت خبر داد. مرتضی امامی در این خصوص گفت: پست برق ۲۳۰ کیلو ولت نورد یکی از پست های مهم شرکت برق منطقه ای خوزستان و تغذیه کننده صنایع و شرکت های بزرگ همچون شرکت گروه ملی- فولاد کاویان، نورد لوله و ۹ فیدر شهری می باشد. وی ادامه داد: به علت آلودگی شدید ناشی از هجوم ریزگردهای اخیر که یک هفته ماندگاری داشت، تصمیم به شستشوی فوری پست گرفته شد. مدیر امور بهره برداری ناحیه غرب اهواز اضافه کرد: شستشوی کامل پست طی یک اقدام بی سابقه با حضور مسئولین و پرسنل امور بهره برداری غرب اهواز، مدیر امور ترابری برق منطقه ای خوزستان به همراه ۹ اکیپ شامل شش دستگاه مقره شو و دو دستگاه بالا بر، یک اکیپ پشتیبانی و ۸ اکیپ تعمیراتی در مدت سه ساعت انجام شد.

حضور مدیر عامل شرکت آبفار گلستان در برنامه زنده رادیویی روزنه

گرگان- خبرنگار فرصت امروز– مهندس شکیبافر رئیس هیات مدیره و مدیرعامل این شرکت با حضور در صدا و سیمای مرکز گلستان در برنامه زنده رادیویی روزنه به ارائه گزارش و عملکرد پرداخت.مهندس شکیبافر در این برنامه رادیویی پروژه های قابل افتتاح و کلنگ زنی شرکت آب و فاضلاب روستایی استان گلستان را در دهه مبارک فجر تشریح نمود و گفت ۲۴ روستای استان در این ایام از نعمت آب شرب سالم و بهداشتی بهره مند می گردند.مهندس مهدی شکیبافر افزود: با بهره برداری از پروژه های مذکور ۱۰ هزارو ۴۵۳ خانوار با جمعیتی بالغ ۳۳۸۵۴ نفردر روستاهای استان گلستان از نعمت آب شرب آشامیدنی سالم و بهداشتی بهره‌مند خواهند شد.وی حجم عملیات پروژه های فوق شامل حفر و تجهیز دو حلقه چاه ، بهسازی ۳ دهنه چشمه ، خط انتقال به طول ۳۳،۵ کیلومتر، مخزن زمینی بتنی ۴ باب به حجم ۴۰۰ مترمکعب، شبکه توزیع به طول ۶۶،۸ کیلومتر ، نصب ۲۸۶۰ انشعاب خانگی ، احداث تصفیه خانه حذف کدورت آب ۱ مورد ـ اجرای خط انتقال برق و نصب پست هوایی چاه بطول ۱۴۴ متر و اجرای حصار کشی و محوطه سازی تاسیسات چاه به طول ۱۵۴ مربع و احداث یک باب ایستگاه پمپاژ برشمرد.مهندس شکیبافر اظهار داشت : به منظور اجرای پروژه های آبرسانی روستایی فوق بالغ بر ۱۰۴ میلیارد ریال از محل اعتبارات استانی و ملی هزینه شده است.همچنین عملیات اجرایی ۶۰۰۰ متر خط انتقال با اعتباری بالغ بر ۸۰۰۰ میلیون ریال در روستای دوزین شهرستان مینودشت در ایام الله دهه مبارک فجر آغاز شد.

چهار راه روستایی همزمان با هفتمین روز از دهه فجردر گنبد بهر برداری شد

گرگان- خبرنگار فرصت امروز– رئیس اداره راه و شهرسازی گنبد اعلام کرد بهره برداری از چهار راه روستایی همزمان با سی و نهمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی، یکی دیگر از دستاوردهای انقلاب برای افزایش سطح خدمات دهی مسوولان به مردم استان از جمله شهرستان گنبد بوده است.به گزارش اداره روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان، مهندس" عباس فرامرزی " در حاشیه آیین بهره برداری و کلنگ زنی متمرکز پروژه های عمرانی گنبد در این شهرستان به پایگاه اطلاع رسانی اداره کل گفت: طول محورهای بهره برداری شده در این شهرستان در این ایام۷ کیلومتر می باشد که شامل روستاهای بهرام آباد، عطاآباد ، سارلی سافلین و جلاین تپه است ، که پیش از این مردم روستاهای این محدوده از راه خاکی برای تردد استفاده می کردند و با آسفالت آن، اهالی منطقه از راه مناسب برای تردد به شهر و انجام تبادلات کشاورزی و اقتصادی خود بهره مند شده اندوی، اعتبار هزینه شده برای اجرای این چهار پروژه راه روستایی را ۱۴۷۷۴ میلیون ریال از محل اعتبارات ملی اعلام نمود.فرامرزی ادامه داد: احداث پلهای باکسی پیش ساخته در محور اینچه برون با هزینه بالغ بر۷۰۲۶ میلیون ریال از محل اعتبارات استانی ازدیگر اقداماتی است که به جهت هدایت روان آبها و سیل وجلوگیری از آسیب دیدگی از راه موجود به اجرا درآمده واز آن بهره برداری شد .

تشریح اقدامات شاخص شرکت گاز خراسان رضوی به مناسبت ایام الله دهه فجر

مشـهد – صابر ابراهیم بای – مدیرعامل شرکت گاز استان با اشاره به لزوم برگزاری باشکوه مراسمات ملی و مذهبی، به تشریح اقدامات شاخص شرکت گاز خراسان رضوی در دهه فجر امسال پرداخت. سید حمید فانی گفت: به برکت سی و نهمین سالگرد نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران اقدامات بسیار شاخصی در حوزه بهره مندی حداکثری مردم استان از نعمت الهی گاز انجام شد. وی افزود: در ادامه نهضت بزرگ گازرسانی روستایی، در سالجاری هر ۱۲ ساعت یک روستای استان گازرسانی می شود. فانی با اشاره به وجود ۴۰ شهرک صنعتی گازدار در خراسان رضوی افزود: در همین مدت طرح تقسیط ۶ ماهه گازبهای مصرفی صنایع عمده در راستای کمک به تولید و اشتغال استان اجرایی شد. وی افزود: تسهیل در پرداخت قبوض گاز خانوار تحت پوشش بهزیستی و کمیته امداد امام خمینی(قدس سره) از دیگر اقدامات انجام شده دهه فجر امسال بود. مدیرعامل شرکت گاز استان با اشاره به تاکیدات مقام معظم رهبری و ریاست محترم جمهور در راستای رسیدگی فوری به مشکلات شهروندان ادامه داد: حضور مدیرعامل، مدیران ستادی و روسای نواحی شهرستانهای شرکت در پشت میز خدمت و دیدارهای چهره به چهره و مستقیم با شهروندان، حضور در نمایشگاه های فجر انقلاب و تبیین دستاوردهای شرکت گاز استان، بازدید از خانواده های معظم شهدا، اطلاع رسانی از طریق رسانه های مکتوب و مجازی و حضور گسترده کارکنان شرکت گاز خراسان رضوی در راهپیمایی یوم الله دهه فجر از دیگر برنامه های شاخص این ایام بود.

دردهه مبارک فجر انجام پذیرفت

بهره برداری از شبکه فاضلاب شهرک شهید بهشتی میانه

تبریـز – لیـلا پاشـائی: به مناسبت گرامیداشت دهه مبارک فجر با حضور نماینده مردم میانه در مجلس شورای اسلامی، معاون مهندسی و توسعه شرکت آب و فاضلاب استان، فرماندار ویژه میانه، اعضاء شورای اسلامی، مقامات و مسئولین محلی، خانواده های معظم شهداء و جمع کثیری از مردم از طرح احداث تاسیسات شبکه فاضلاب شهرک شهید بهشتی میانه بهره برداری شد .به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی، طرح ایجاد تاسیسات فاضلاب توسط شرکت آب و فاضلاب استان بمنظور بهبود آثار زیست محیطی منطقه و ارتقاء و بالا بردن سطح زندگی مردم منطقه در شهرک شهید بهشتی میانه اجرا شده است .سلیمانی مدیر امور آب و فاضلاب منطقه میانه در مراسم بهره برداری از طرح مذکور گفت: طرح ایجاد تاسیسات فاضلاب شهرک بهشتی میانه شامل خطوط انتقال و شبکه اصلی و فرعی جمع آوری فاضلاب بطول ۱۶۰۰ متر در اقطار مختلف و بتعداد ۱۵۶ عدد منهول بوده و با هزینه ای بالغ بر ۲۳ میلیارد ریال از محل تامین اعتبارات عمرانی و سایر منابع استانی اجرا شده است .این طرح همزمان با دهه مبارک فجر انقلاب اسلامی با حضور مسئولین استانی و شهرستانی به بهره برداری رسید.

همزمان با دهه مبارک فجر

بهره برداری از خط انتقال آب شهر بخشایش در استان آذربایجان شرقی آغاز شد

تبریـز – ماهـان فلاح: همزمان با دهه مبارک فجر و با حضور معاونت مهندسی و توسعه شرکت، مسئولین استانی، امام جمعه، فرماندار منطقه، شهردار، مسئولین ادارات و جمعی از خانواده های شهدا و مردم از خط انتقال آب شهر بخشایش بهره برداری شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی، مهندس زحمتی مدیر امور آب و فاضلاب منطقه هریس در آئین بهره‌برداری از طرح خط انتقال آب شهر بخشایش با اعلام این خبر گفت: شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی به منظور استفاده از آب استحصالی چاه های حفاری شده برای تامین و حل مشکل آب آشامیدنی شهر بخشایش مطالعات تاسیسات آب شهرمذکور را انجام داده و در نهایت حاصل این مطالعات اجرای خط انتقال به طول ۱۲۰۰۰ متر از محل چاهها به مخزن این شهر بوده است .مدیر امور آب و فاضلاب منطقه هریس افزود: برای اصلاح خط انتقال آب این شهر بطول ۵۱۰۰ متر لوله گذاری پلی اتیلن با سایز ۳۱۵ میلی متر و ۶۹۰۰ متر نیز از لوله پلی اتیلن به قطر ۲۰۰ میلی متر اجرا شده و عملیات اجرایی آن از سال ۱۳۹۵ آغاز شده است . وی در پایان گفت: طرح انتقال آب شهر بخشایش از توابع منطقه هریس با هزینه ای بالغ بر ۲۵۰۰۰ میلیون ریال در دهه مبارک فجر افتتاح و به بهره برداری کامل رسید.

به‌مناسبت ایام ا... دهه فجر

صعود گروه کوهنوردی شرکت آبفای آذربایجان شرقی به قله ۳۷۵۰ متری کمال سهند

تبریز – مهناز پاشـائی: گروه کوهنوردی شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی بمناسبت ایام ا... دهه فجر و گرامیداشت یاد و خاطره فجرآفرینان سرافراز متشکل از ۱۱ همنورد موفق به صعود به قله کمال گردید. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی، قله کمال بلندترین قله رشته کوه سهند است که ۳۷۵۰ متر ارتفاع دارد و در فاصله بین شهرستان های تبریز و بستان آباد واقع شده است. در دامنه آن و درست در پای کوه استخر و آب انبار طبیعی بزرگ و بسیار زیبایی واقع شده است که در زبان محلی آذری به قوش گولی معروف است و مسیر صعود هم از کنار این گول ادامه یافته و در امتداد یال جنوبی مشرف به قله به نقطه پایانی کمال منتهی گردید. لازم به ذکر است اعضای گروه در این برنامه نیک خصلت، زهدی، عباسی، بافهم، غلامپور، ملک آبادی، ابراهیم زاده، نیکزاد و عبادی، اسمعیل پور به سرپرستی ناصراهری بودند.

همگام با سایر اقشار مردم

حضور پر شور کارکنان و مدیران شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی در راهپیمایی ۲۲ بهمن

تبریـز – ماهان فلاح: کارکنان و مدیران شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی سی و نهمین سالگرد پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی را با شرکت و حضور حماسی در راهپیمایی یوم الله ۲۲ بهمن گرامی داشتند. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی، در این راهپیمایی مدیرعامل، معاونین و تعداد کثیری از همکاران همگام با سایراقشارمردم و کارکنان ادارات، سازمانها و کارخانجات مسیر راهپیمایی را طی کرده و در مصلای امام خمینی (ره) گردهم آمدند و دوباره با امام راحل خود و رهبر انقلاب و شهداء و آرمانهای انقلاب اسلامی تجدید میثاق نمودند .لازم به ذکر است در مسیر راهپیمایی و در راستای فرهنگ سازی مصرف بهینه آب، روابط عمومی شرکت آبفا آذربایجان شرقی اقدام به توزیع بسته های فرهنگی و آموزشی نمود. همچنین تن پوش قطره آب نیز در مسیر راهپیمایی با شعار آب = زندگی حضور داشت.

مقارن با دهه مبارک فجر جایگاه CNGشهر جونقان در استان چهارمحال و بختیاری افتتاح شد

شهرکرد- خبرنگار فرصت امروز- به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه چهارمحال و بختیاری جایگاه CNGشهر جونقان از توابع شهرستان فارسان با حضور اقبال عباسی استاندار چهارمحال و بختیاری و جمعی از مسئولین استانی و ساسان تیموری سرپرست شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه در دهه مبارک فجر افتتاح و مورد بهره برداری قرار گرفت . ساسان تیموری سرپرست شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی استان اذعان داشت که تجهیزات جایگاه CNG شهرداری جونقان با ظرفیت فشرده سازی ۱۰۰۰ نرمال متر مکعب بر ساعت با توان سوخت‌رسانی به حدود ۷۰ خودرو در ساعت با دو دستگاه دیسپنسر و چهار نازل سوخت در مدار سوخت رسانی قرار گرفته است. سرپرست شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی استان افزود جایگاه CNG شهرداری جونقان با هزینه ای بالغ بر ۲۳ میلیارد ریال ساخته و تجهیز شده است که ۱۳ میلیارد ریال هزینه تجهیزات آن ازسوی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی و در قالب تخصیص تجهیزات رایگان و۱۰ میلیارد ریال نیز جهت ساخت وآماده نمودن ابنیه از سوی شهرداری جونقان تأمین گردیده است. سرپرست شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی استان چهارمحال و بختیاری افزود: پروژه احداث جایگاه مذکوردر هجدهم شهریور ماه سال ۹۶ شروع گردیده و در نوزدهم بهمن ماه به بهره برداری رسید. این مقام مسئول افزود: با راه اندازی جایگاه CNG شهرداری جونقان ، اشتغال زایی به تعداد ۸ نفر به صورت دائم ایجاد گردیده است.همچنین با راه اندازی جایگاه شهرداری جونقان تعداد جایگاههای CNG تک منظوره و دو منظوره استان به ۳۹ باب می رسد که نزدیک به ۴۸۰۰۰ نرمال متر مکعب درساعت برابرحدود ۱۱۵۰۰۰۰ متر مکعب در روز ظرفیت تولید گاز طبیعی فشرده در استان ایجاد شده است. وی اظهار کرد: متوسط مصرف ماهانه گاز طبیعی فشرده سی ان جی در استان به میزان ۷،۸ میلیون متر مکعب می باشد که در ازای این مقدار مصرف گاز طبیعی فشرده سی ان جی در ماه حدود ۸ میلیون لیتر در سطح استان چهارمحال و بختیاری صرف جویی بنزین می گردد و در صورت توسعه صنعت خودروهای دو گانه سوز ورفع سایر موانع این میزان صرف جویی قابل افزایش می باشد .

همزمان با اولین روز دهه مبارک فجر پروژه های گازرسانی به ۹۵ روستای اردبیل به بهره برداری رسید

اردبیل- خبرنـگار فرصت امروز- به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان اردبیل طی مراسمی با حضور استاندار ، نمایندگان محترم مردم شهرستانهای اردبیل ، نیر ، نمین و سرعین در مجلس شورای اسلامی و فرماندار اردبیل، جمعی از مسئولین ادارات و اهالی محترم روستای چنذاب از توابع بخش هیر ، همزمان با اولین روز دهه مبارک فجر پروژه های گازرسانی به ۹۵ روستای استان اردبیل به بهره‌برداری رسید. مدیر عامل شرکت گاز استان اردبیل ضمن گرامیداشت یاد و خاطره شهیدان انقلاب اسلامی و شهدای مدافع حرم در آئین مراسم افتتاح پروژه های گازرسانی به ۹۵ روستای استان اردبیل با تحت پوشش قرار دادن بیش از ۳۶۰۰ خانوار روستایی اظهار داشت: برای گازرسانی به این روستاها اعتباری بالغ بر ۲۲۷ میلیارد ریال هزینه شده است. مهندس خدائی از رشد چشمگیر گازرسانی به روستاها در سالهای اخیر خبر داد و گفت : شرکت گاز استان اردبیل در حوزه گازرسانی به روستاها تا بحال با همت و تلاش کارکنان و پیمانکاران توانسته است ۸۸ درصد خانوار روستایی استان را تحت پوشش نعمت گاز طبیعی قرار دهد. وی با اشاره به اینکه در حال حاضر پروژه های گازرسانی به ۳۲۰ روستای استان در دست اجرا می باشد گفت که با اتمام گازرسانی به این روستاها ۹۸ درصد از خانوارهای روستایی استان اردبیل از نعمت خدادادی گاز طبیعی برخوردار خواهند شد. در این مراسم دکتر اکبر بهنام جو استاندار اردبیل با گرامیداشت یاد و خاطره شهدای انقلاب اسلامی و امام راحل خاطرنشان کرد و خدمت رسانی به مناطق محروم و روستایی یکی از اولویت های دولت دوازدهم می باشد که در حوزه گازرسانی به روستاهای استان اردبیل اقدامات بسیار خوبی در سال‌های گذشته و امسال انجام شده است. استاندار اردبیل در پایان این مراسم از پیگیری نمایندگان مردم فهیم اردبیل در مجلس شورای اسلامی، و از عملکرد مطلوب شرکت گاز استان اردبیل در گازرسانی به روستاها و از مدیر عامل و کارکنان شرکت گاز استان اردبیل تقدیر بعمل آورد.

برگزاری سمیئتاتر آموزش انگیزش کارکنان در سالن شیخ بهایی آبفا اصفهان

اصفهان – قاسم اسـد– سمیئتاتر آموزش انگیزش کارکنان با حضور معاون منابع انسانی وبهبود مدیریت ،مدیران و کارکنان شرکت آبفا استان اصفهان با هدف مدیریت منابع انسانی، ارتقای سطح انگیزه کارکنان در سالن شیخ بهایی شرکت برگزار شد. مدیر دفتر آموزش شرکت آب وفاضلاب استان اصفهان با اشاره به برگزاری سمیئتاتر انگیزش برای کارکنان شرکت آب وفاضلاب استان اصفهان اعلام کرد: مهمترین هدف ما از مدیریت منابع انسانی، ارتقای سطح انگیزه کارکنان است. انگیزه دادن به کارکنان مستلزم آن است که نیازهای مختلف آنها را بشناسیم و آنها را تأمین کنیم. درباره نیازهای انسان نظریه های زیادی ارائه شده اند. یکی از نظریه هایی که اخیرا مطرح گردیده است، نظریه CHAMPFROGS به معنی قورباغه‌های قهرمان است. هر یک از ۱۰ حرف این واژه، سرآغاز کلمه ای است که به یکی از نیازهای اساسی انسان اشاره دارد. اعظم السادات مرتضوی ادامه داد:چقدر به کارکنان اطلاعات میدهیم و کنجکاوی آنها را پاسخ میدهیم؟ کارکنان سازمان، چقدر به کارشان افتخار میکنند؟ چقدر کارکنان وافکارشان را تأیید میکنیم؟چقدر روی دانش و مهارت کارکنان سرمایه گذاری میکنیم به گونه ای که احساس شایستگی و استادی کنند؟ چقدر اجازه میدهیم که کارکنان روی کار و شرایط کار اثرگذار باشند و احساس قدرتمندی کنند؟ چقدر به کارکنان آزادی عمل برای ابتکار و خلاقیت میدهیم؟ چقدر امکان همکاری با همکاران خوب و کار تیمی را برای کارکنان فراهم کرده ایم؟ شرایط کار کارکنان چقدر منظم، ایمن و قابل پیش بینی است؟ تا چه اندازه در تعریف و تخصیص اهداف برای کارکنان موفق بوده ایم و چقدر بین اهداف آنها و اهداف سازمان سازگاری وجود دارد؟ کارکنان چقدر احساس میکنند که مورد توجه و احترام و قدردانی هستند؟ اینها نکات مدیریتی است که باید مورد توجه قرار گیرند تا در نهایت بهره وری در سازمان افزایش یابد. وی به محتوای سمیئتاتر پرداخت و عنوان کرد: در سمیئتاتر انگیزش برای کارکنان سعی بر آن شد به مفهوم انگیزش و تاریخچه توجه به انگیزش، ارائه نظریه های دانشمندان معاصر پیرامون مقوله انگیزش،درنظر گرفتن انواع پاداش در سازمان و تاثیر آن بر رضایت شغلی، ارائه طرح های جدید اعطای پاداش و تبیین ماتریس انگیزشی رفاهیات پرداخته شود تا کارکنان و مدیران با آشنایی با این مفاهیم بهتر وبیشتر از گذشته با انگیزه دو چندان به ادامه فعالیتها بپردازند. مدیر دفتر آموزش شرکت آبفا استان اصفهان با پرداختن به تعریف سمیئتاتر بیان داشت: در دورانی که بهره‌مندی از دنیای مجازی در کسب مهارت تاثیر شگرفی بر جای گذارده است، استفاده از ادبیات و هنر، کارآیی و اثربخشی آموزش‌های مهارتی را در دنیای حقیقی دو چندان کرده است. در این راستا سمیئتاتر(سمینار+ تئاتر و نمایش)، سخنرانی هدفمندی است که آموزش را واقعی تر، ملموس تر و لذت بخش تر می سازد و مخاطب را در تجربه ای ماندگار بدون خستگی و دلزدگی ارتقا می بخشد . در سمیئتاتر انگیزش مشکلات سازمانی به صورت نمایش و توسط هنرمندان نشان داده شد و در خلال آن مدرس به بیان سرفصل های اهداف اساسی این دوره (چرا کارکنان مطابق انتظار مدیران کار نمی کنند)شاید نمی توانند،شاید نمی خواهند،شاید نمی‌دانند ،شاید مانعی وجود دارد ، پرداخت.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| پنجشنبه | ۲۶ بهمن ۱۳۹۶ | شماره ۱۰۰۴ | 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

درنگ

فروش اپل واچ در سه ماهه پایانی ۲۰۱۷، از فروش صنعت ساعت سوئیس بیشتر بود

اگرچه محبوبیت ساعت هوشمند اپل طی سال‌های اخیر به شکل چشمگیری افزایش پیدا کرده، این کمپانی ساکن کوپرتینو کماکان تمایلی به انتشار آمار مربوط به فروش اپل واچ نشان نمی‌دهد. با این حال، کاملا واضح است که اپل واچ حالا از هر زمان دیگری موفق‌تر است و با گذشت هر سال، به فروش بیشتری دست پیدا می‌کند.

به گزارش دیجیاتو، در جریان تماس اخیر اپل با سرمایه‌گذاران، تیم کوک، مدیرعامل این کمپانی اعلام کرد که فروش اپل واچ طی سه ماهه پایانی سال گذشته میلادی، بیشتر از هر زمان دیگری بوده و رکوردشکنی کرده است. «این بهترین سه ماهه ما برای اپل واچ بود که رشد ۵۰درصدی درآمد و واحدهای عرضه شده به بازار را رقم زد و به رشد دو رقمی در تمام مناطق جغرافیایی منجر شد. همچنین فروش اپل واچ سری ۳ تا دو برابر نسبت به فروش سری ۲ در یک سال پیش بیشتر بود.»

با در نظرگیری این موضوع، احتمالا جای تعجب نخواهد داشت که بدانیم اپل واچ حالا محبوب‌ترین ساعت در میان تمام دسته‌بندی‌های این محصول به شمار می‌رود. به رغم عدم انتشار آمار رسمی از سوی اپل، مؤسسه Canalys مدعی شده که طی سه ماهه گذشته، ۸میلیون اپل واچ به فروش رفته و این رقم برای سال کامل ۲۰۱۷ به ۱۸میلیون واحد می‌رسد.

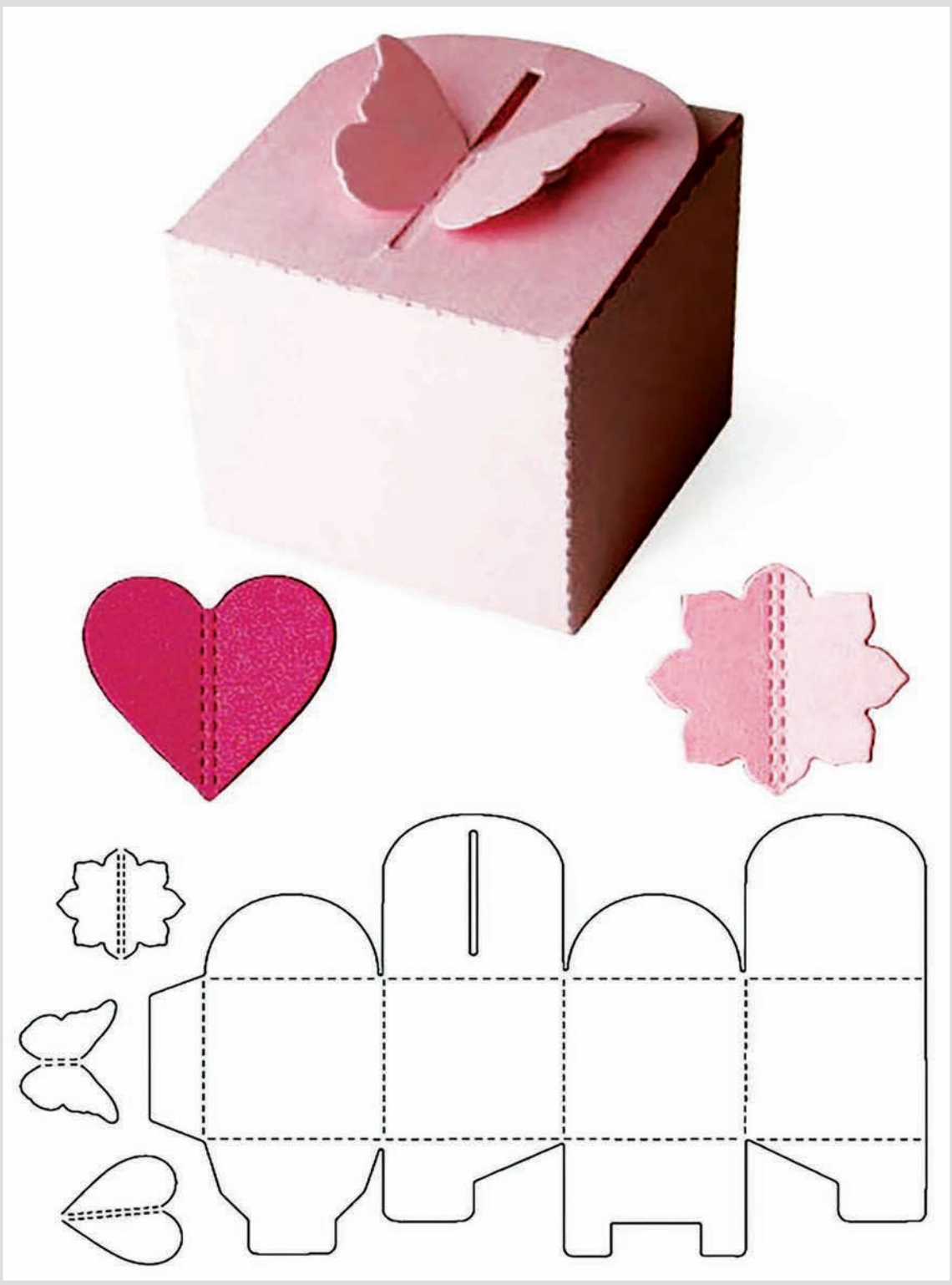
در این بین، فرانسیسکو جرونیمو، تحلیلگر مؤسسه IDC در توییت تازه خود اعلام کرده که محبوبیت اپل واچ سبب شده تا فروش این پوشیدنی، از مجموع فروش صنعت ساعت‌سازی سوئیس پیشی بگیرد، بنابراین حداقل طی سه ماهه اخیر، اپل بزرگ‌ترین تولیدکننده ساعت در جهان بوده است.

معرفی استارت‌آپ

رسانه‌ای برای برندهای حوزه مد و پوشاک

نام استارت‌آپ: برندکده
وب سایت: brandkade. com
سال تأسیس: ۱۳۹۵
موضوع: شبکه اجتماعی مد و پوشاک
توضیح بیشتر:
برندکده مجموعه رسانه‌ای است که برندهای حوزه مد و پوشاک و شعبات فروش معتبر برند را با توجه به موقعیت شما مسیریابی می‌کند، همچنین شما را از محصولات و تخفیفات جدید آن برند با خبر می‌سازد. اگر تمایل به خرید لباس و پوشاک از برندهای معتبر دارید، برندکده بهترین مکان برای تصمیم‌گیری در خرید شماست.

بسته‌بندی خلاق



برای مطالعه ۹۰۷ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: مدیری هستم که با وجود بهره‌مندی از تجربه و دانش در حوزه کاری‌ام، به خاطر ویژگی‌های شخصیتی‌ام، کارمندان از من حرف‌شنوی ندارند، چطور می‌توانم این معضل را حل کنم؟

معضل حرف‌ناشنوی کارمندان

پاسخ کارشناس: توصیه نخست ما مطالعه چند کتاب یا تعدادی مقاله درباره نحوه رفتار با کارمندان است. ارتباط با زیردستان بسیار حساس و پیچیده است و گذشته از ویژگی‌های شخصیتی هر فرد چه مدیر و چه کارمند، از قوانین خاصی هم تبعیت می‌کند که دانستن آنها می‌تواند مفید باشد. بنابراین سعی کنید ابتدا این اصول را فراگیرید.

اما همان‌طور که گفته شد انسان‌ها بسیار پیچیده‌اند و هر فرد ویژگی‌های منحصر به فردی دارد، توصیه می‌کنیم کارمندان خود را به طور دقیق بشناسید. توجه به رفتارهای آنها، عادات‌شان و علاقه‌مندی‌هایشان بسیار مهم است. آنها را زیر نظر بگیرید و سعی کنید به صورت غیرمستقیم درباره آنها از همکارانشان بپرسید. اگر تعداد کارمندان شما زیاد است نتایج تحقیقات خود را یادداشت کنید. دانستن نقاط قوت و ضعف کارمندان و ویژگی‌های اخلاقی‌شان می‌تواند شما را در موقعیت‌های مختلف که با آنها برخورد دارید یاری کند. گفتن یک جمله در یک موقعیت مناسب به یک فرد مشخص می‌تواند بسیار تأثیرگذار باشد. جایی باید دوستی کرد و جایی دیگر تحکم. نکته آخر اینکه به ویژگی‌های شخصیتی خودتان اشاره کردید. بررسی کنید که این ویژگی‌ها چیست که اجازه نمی‌دهد شما درست مدیریت کنید. بعضی‌وقت‌ها با کمی تعمق راجع به شخصیت‌مان به نکات جالب توجهی دست می‌یابیم و متوجه می‌شویم آنچه را که نقطه‌ضعف به حساب می‌آوریم، نقطه قوت ما است. فقط از آن درست استفاده نکرده‌ایم. از دوستان و همراهان نزدیک و مورد اعتماد خود کمک بگیرید و شخصیت خودتان و رفتارهایتان را به طور دقیق تحلیل و ارزیابی کنید.

مدرسه مدیریت

مدیرعامل لینکدین از «مدیریت دلسوزانه» می‌گوید

جف واینر، مدیرعامل لینکدین از زمانی‌که به این سمت رسیده است به عنوان یک رهبر الهام بخش و اثربخش برای خود اسم و رسمی به هم زده است.

او در نشستی که به همراه رایدهافمن، مؤسس لینکدین، در قالب کلاسی در دانشگاه استنفورد برگزار شد «مدیریت دلسوزانه» را یکی از اولین اصول رهبری دانست.

طی گفت‌وگوی مفصلی که در این نشست در گرفت، واینر به یکی از بزرگ‌ترین درس‌هایی که ظرف این سال‌ها به عنوان مدیرعامل لینکدین فراگرفته است اشاره کرد.

واینر در این نشست گفت: «با ارزش‌ترین درسی که من به عنوان مدیرعامل لینکدین فراگرفته‌ام این است که نباید اجازه داد فردی که به درد موقعیتی نمی‌خورد بیش از اندازه در سمت خود باقی بماند. به محض اینکه از خودتان این سؤال را بپرسید که آیا فلانی به درد این کار می‌خورد یا نه، پیشاپیش پاسخ خود را داده‌اید. سؤال اینجاست که چه کار می‌خواهید با او بکنید؟ باید کمکش کنید تا توانایی‌های لازم برای باقی ماندن در آن موقعیت را در خود به وجود بیاورد و اگر نتوانست، نقش دیگری به آنها بسپارید و یا اینکه آنها را از سازمان خود خارج کنید.»

ممکن است از خودتان بپرسید مدیرعاملی که «دلسوزی» را در رأس اصول رهبری می‌داند، ممکن است برای اخراج کارمندی که دیگر گزینه خوبی برای یک موقعیت به شمار نمی‌رود با تردید مواجه شود. هرچه باشد، تحت تأثیر مشکلات احتمالی آن کارمند در صورت اخراج قرار نمی‌گیرد؟

اما پاسخ این سؤال لزوما مثبت نیست.

واینر در این باره می‌گوید: «اگر کسی در نقش به خصوصی با دشواری روبه‌روست، نگه داشتن او در آن نقش غیردلسوزانه‌ترین کاری است که می‌توانید در مورد او انجام دهید. او اعتماد به نفس خود را به این ترتیب از دست خواهد داد و به شبحی از خودش تبدیل خواهد شد؛ نه خود واقعی‌اش. این مسئله بر تیم و خانواده او نیز تأثیر خواهد گذاشت. اما دلسوزانه‌ترین کاری که می‌توانید با چنین افرادی انجام دهید این است که آنها را به محترمانه‌ترین شکل ممکن به جای دیگری منتقل کنید.»

صحبت‌های او منطقی به نظر می‌رسد. کارکنان شرکت‌ها معمولا خودشان می‌دانند کی در موقعیت شغلی خود از حرکت به سمت موفقیت باز می‌ایستند. واینر اعتقاد دارد استرس و استیصالی که حول و حوش این احساس وجود دارد می‌تواند مضرتر از این باشد که فرد مجبور شود در جای دیگری به دنبال شغل تازه‌ای بگردد.

منبع: digiato

مسیر موفقیت

چه دلایلی برای استعفا دادن مناسب نیستند

استعفا دادن در شرایطی، بهترین گزینه به نظر می‌رسد، اما مواردی نیز وجود دارند که با استعفا دادن تنها به ضرر خود عمل کرده‌اید.

استعفا از یک کار در لحظه‌ای که احساس‌تان بر شما غلبه می‌کند، حس فوق‌العاده‌ای دارد. می‌خواهید رئیس‌تان را از این اتفاق خبر کنید یا تنها خود را از شرایطی که دیگر از آن لذت نمی‌برید، خلاص کنید. این تصمیم، شما را از یک وضعیت فرساینده نجات می‌دهد. مشکل جایی به‌وجود می‌آید که اوج احساسات شما فروکش می‌کند و حسی بد، جای خود را به آن حس فوق‌العاده لحظه استعفا می‌دهد. استعفای از کار به دلایل احساسی یا تنها یک رویداد، تصمیم اشتباهی است. راه‌های خوب و دلایل قابل قبولی برای ترک کردن شغل وجود دارد. موارد زیر، جزو دلایل خوب نیستند.

حس خوبی ندارید و بی‌برنامه هستید

دوست ندارید سر کار بروید. از شغلی که دارید، راضی نیستید. از رئیس‌تان خوش‌تان نمی‌آید، شاید در یک محیط کاری سمی مشغول هستید که در آن فریبکاری، اعمال غیر حرفه‌ای، مدیریت ضعیف یا ارتباطات ضعیف اتفاق می‌افتد. یک راه برای حل این مشکل، خارج شدن سریع از محیط مورد نظر است. این راه در برخی شرایط، بهترین کار است، اما در حالت ایده‌آل نباید خودسرانه عمل کنید. به این دلیل که ترک کردن ناگهانی کار ممکن است شما را ضعیف نشان دهد. این کار در رزومه شما تأثیر بدی خواهد گذاشت. بهترین کار این است که چند نفس عمیق بکشید و دوباره در مورد شرایط خود فکر کنید. آیا تنها نیاز به کمی استراحت ندارید؟ آیا می‌توانید از زمان مرخصی برای عوض شدن روحیه استفاده کنید؟ این گزینه را در نظر بگیرید. اگر خواسته واقعی شما، ترک کار به‌صورت کامل است، موارد بیشتری را در نظر بگیرید و رفتاری استراتژیک نشان دهید. اگر کار ثانویه‌ای ندارید که بتوانید بعد از استعفا سریعا به آن مشغول شوید، سعی کنید موقعیت خود را موقتا تغییر ندهید و در همین حال، به دنبال شغل دیگری بگردید. رفتن از یک شغل به شغل دیگر راحت‌تر از این است که در زمان بیکاری، شروع به کار جدید کنید. دنبال کار گشتن در زمانی‌که شغل ناخوشایندی دارید، روحیه را تقویت می‌کند، چون می‌دانید که در حال تلاش برای خروج از کار هستید و فقط خیال‌پردازی نمی‌کنید.

اطلاع از شرایط مالی خود را به‌روز نگاه دارید، چون نمی‌توان برای مدت طولانی بیکار ماند. این‌طور تصور نکنید که با استعفا دادن، سریعا کار جدیدی پیدا می‌کنید و بسیار زود حقوق خوبی دریافت می‌کنید. اوضاع همیشه طوری که برنامه‌ریزی می‌کنیم، پیش نمی‌رود و ممکن است پس‌انداز خود را هم به پایان برسانید و حتی زیر قرض بروید و همچنان سر کار جدیدی نرفته باشید.

رئیس بدی دارید

عجیب است اما داشتن یک رئیس بد باعث می‌شود که یک کار عالی تبدیل به بدترین کار شود، اما لازم است قبل از عجله کردن برای استعفا، دوباره فکر کنید که با این‌کار چه مزیت‌هایی را از دست خواهید داد. اگر موقعیت کاری فعلی شما دارای پتانسیل زیادی برای رشد است، این شانس وجود دارد که نیاز نباشد سال دیگر نیز همچنان زیر نظر همین رئیس بدخلق کار کنید. از سوی دیگر، اگر اجازه دهید که احساس ناامیدی بر شما غلبه کند، ممکن است حتی پیش از این‌که شانسی برای رشد پیدا کنید، شغل‌تان را رها کنید.

اگر وجود رئیس فعلی، تنها دلیل استعفا دادن شما است، سعی کنید به‌جای این کار روی ارتباط خود کار کنید. برای شروع، با هم بنشینید و به مشکلات پیش رو اشاره کنید. توضیح بدهید که علاقه‌مند بهبود روابط بین خود هستید و مایلید در این زمینه قدم‌هایی بردارید. احتمال این است که با این‌کار، شرایط را بهبود ببخشید و روی او تأثیر بگذارید. اگر این‌کار مؤثر واقع نشد، راه‌های دیگری نیز با تغییر ساعت یا محیط تیمی وجود دارد. با این همه تا زمانی‌که گزینه‌های کاری دیگر را بررسی نکرده‌اید، از شغل فعلی خود به‌طور کامل دست نکشید.

ترفیع نگرفته‌اید

برخی شکست‌ها در محیط کار، عادلانه نیستند و ممکن است نظرتان بعد از استعفا سریع برگردد. شاید زمان رد شدن ترفیع‌تان، بهترین فرصت برای استعفا باشد، اما این موضوع همیشه حقیقت ندارد. پیش از این‌که خشمگین شوید یا استعفا دهید، یک ارزیابی صادقانه انجام دهید. با شخصی که در مورد ترفیع شما تصمیم گرفته است، جلسه‌ای تشکیل دهید و از او بخواهید در مورد اقدامات موفقیت‌آمیز برای آینده، شما را راهنمایی کند. ممکن است در این جلسه، انتقادات سازنده‌ای بشنوید و متوجه شوید که ترفیع گرفتن برای شما عادلانه نبوده است. البته ممکن است حرف‌های دیگری نیز بشنوید که به مذاق‌تان خوش نیاید، اما این موارد هم حائز اهمیت هستند. ترفیع پیدا کردن یک کارمند در اکثر موارد، دلیلی منطقی دارد. این دلیل، برخی اوقات تنها سابقه‌دار بودن است. در موارد دیگر، یاد می‌گیرید که برای به چشم آمدن باید چه کارهایی انجام دهید.

هر شکست، درسی به ما می‌آموزد؛ این درس‌ها گاهی حتی شکست هم محسوب نمی‌شوند. شاید متوجه شوید که رئیس‌تان، برنامه دیگری برای شما دارد یا شاید نفر بعدی برای ترفیع گرفتن باشید. همچنین متوجه خواهید شد که حضور شما در شرکت آینده‌ای خواهد داشت یا خیر. با دانستن این موضوع، از شرایط خود به‌خوبی مطلع شده و تصمیمات عقلانی‌تری برای آینده خود خواهید گرفت.

منبع: AMP. FASTCOMPANY/zoomit