روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

یکشنبه
۶ اسفند
۱۳۹۶

Sun. 25 Feb 2018

۸ جمادی‌الثانی ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۱۰۱۱- ۱۶صفحه - ۱۵۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

وضعیت بازار خودرو در سال آینده چگونه خواهد بود؟

با افزایش قیمت خودروهای وارداتی در چند ماهه گذشته این گونه خودروها در سگمنت قیمتی بالایی قرار گرفته است و با توجه به خلاء بازار در رده قیمتی...

۷

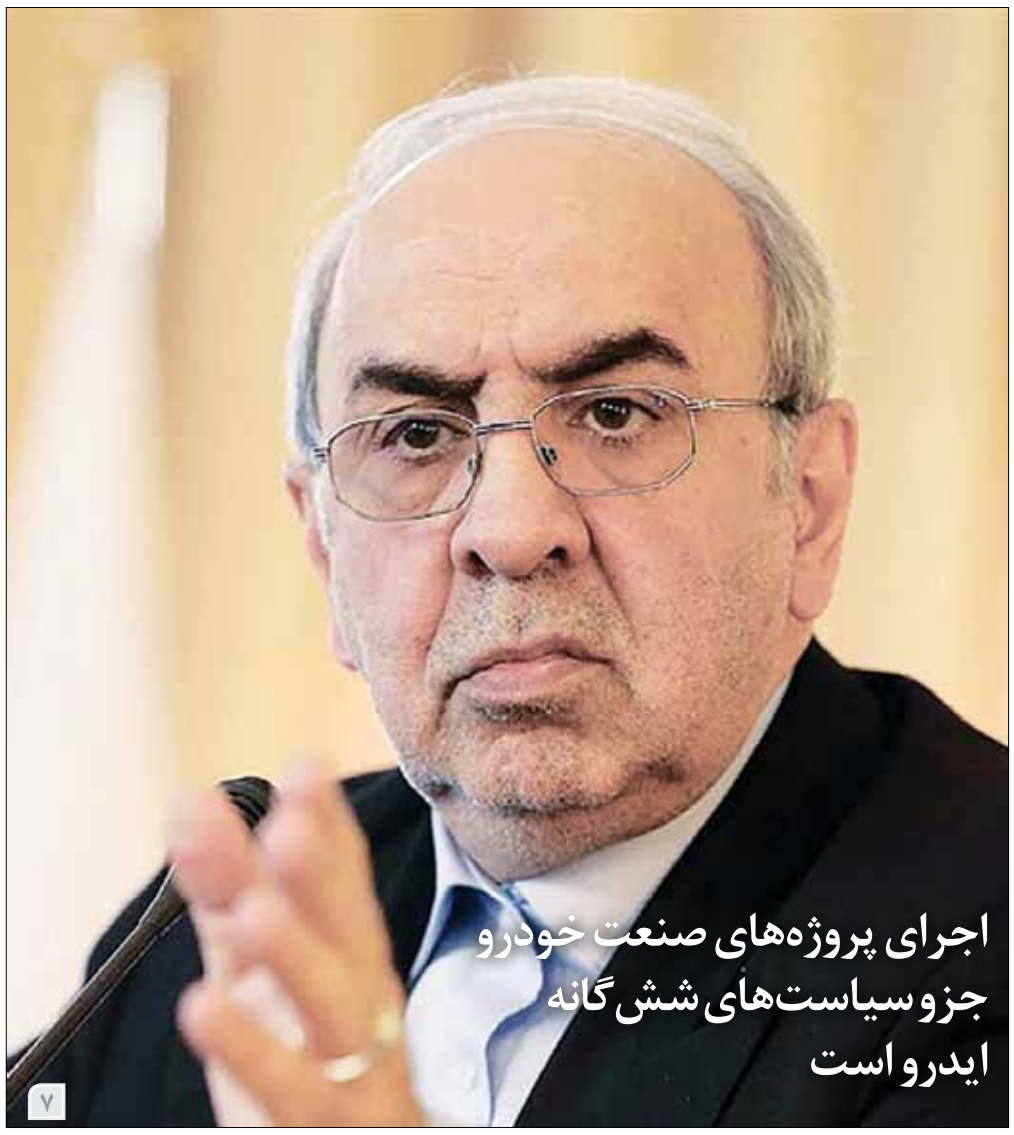
یادداشت

عبرت از اشتباهات تاریخی در اقتصاد

عوض محمدپارسا
عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران

اشتباهات تاریخی شبیه اشتباه مجلس هفتم در مورد تثبیت قیمت حامل‌های انرژی نتایج غیرقابل جبرانی را برای اقتصاد ایران به یادگار گذاشت؛ اشتباهاتی که مسیر اقتصاد کشور را تغییر داد. حال آنکه واقعی‌سازی قیمت حامل‌های انرژی از افراط و شیب تند و افزایش قیمت‌ها جلوگیری می‌کرد. اغلب کارشناسان بر این باورند که بهترین راه‌حل برای شرایط کنونی کشور این است که در یک فاصله ۳ تا ۱۰ ساله قیمت حامل‌های انرژی قابل قاچاق سریع‌تر و با شیب تندتر واقعی شود و قیمت حامل‌های انرژی شبیه گاز، آب و برق نیز که می‌تواند با شیب ملایم‌تر و ۱۰ ساله واقعی شود، به همین شکل به وضعیت مطلوب می‌رسد، مشروط به اینکه قیمت ارز را هم مطابق برنامه ششم توسعه هر ساله معادل تورم داخلی منهای تورم خارجی واقعی شود. از سویی ایجاد امنیت اقتصادی و روابط بین‌الملل مطلوب و اعتماد...

۲



اجرای پروژه‌های صنعت خودرو جزو سیاست‌های شش‌گانه ایدرو است

۷

روایتی از کاهش قیمت‌ها در بازار ارز و سکه

خروج از بحران فاصله معنادار تا ثبات

فرصت امروز: سرانجام مقاومت دلار شکسته شد و در هفته اخیر، دلار حدود ۲۰۰ تومان و سکه تمام نیز نزدیک به ۱۰۰ هزار تومان در بازار ارزان شد. این در حالی بود که بازار دلار طی هفته‌های اخیر جهش‌های زیادی را تجربه کرد و در مقطعی تا حدود ۵۰۰۰ تومان هم پیش رفت، اما از ۱۰ روز پیش جریان بازار معکوس شد و نرخ دلار از حدود ۴۷۵۰ تومان به ۴۵۰۰ تومان و طبق آخرین گزارش‌ها به ۴۴۹۳ تومان رسیده است.
اما بازار سکه هم که معمولا به موازات بازار دلار حرکت می‌کند، در روزهای اخیر با کاهش قیمت همراه شد...

۳

«فرصت امروز» تازه‌ترین گزارش سازمان «شفافیت بین‌الملل» از رتبه‌بندی شاخص «ادراک فساد» را بررسی می‌کند

جایگاه فساد در ایران از منظر شاخص‌های بین‌المللی

۲

مدیریت و کسب‌وکار

- ۱۱کار آفرین برتر از نگاه inc
- هنر مدیریت بحث در شبکه‌های اجتماعی
- بهبود بازاریابی و فروش با تغییر الگوهای ارزش آفرینی
- قدرت پاکت قرمز
- آیا تجربه مشتریان از برند مختص به برندسازی نوین است؟
- آنتی برندینگ در مقابله با برندهای پایدار

۸ تا ۱۶

اوبر به دنبال تجاری‌سازی تاکسی‌های هوایی در کشور هند

هفته‌نامه اکونومیست گزارش داد

چشم‌انداز رشد اقتصادی ایران و جهان در سال ۲۰۱۸

با وجود موانع مختلف اقتصادی برای بهبود فضای کسب و کار ایران، نهادهای بین‌المللی رشد اقتصادی ۵.۶درصدی را برای اقتصاد ایران در سال ۲۰۱۸ پیش‌بینی کرده‌اند.

به گزارش ایسنا، به تغییر کمی هر متغیر طی یک دوره معین زمانی رشد گفته می‌شود. رشد، افزایش بلندمدت ظرفیت تولید به منظور افزایش عرضه کل جهت تأمین نیازهای جمعیت است. در واقع رشد اقتصادی هر کشور بیانگر رشد مداوم تولید است.

به عبارت دیگر رشد اقتصادی به معنای افزایش مادی کل درآمد ملی یا تولید ناخالص ملی یک جامعه طی یک دوره معین است و در مفهوم کلی افزایش کمی تولید در یک دوره مشخص نسبت به دوره مشابه را رشد اقتصادی می‌گویند.

اقتصاد جهانی در سال‌های اخیر توانسته است با نرخ رشدی ملایم اما پایدار، دوران نقاهت پس از بحران مالی سال ۲۰۰۸ را پشت سر گذاشته و کاملا بهبود یابد. به نظر می‌رسد که این روند آهسته و پیوسته در سال ۲۰۱۸ نیز ادامه داشته باشد؛ براساس پیش‌بینی‌های واحد اطلاعات هفته‌نامه معروف اکونومیست، اقتصاد جهان در سال جاری میلادی رشدی ۲.۷درصدی را تجربه خواهد کرد که تنها ۰.۲ نقطه درصد کمتر از نرخ رشد ۲.۹درصدی سال ۲۰۱۷ است. بر این اساس واحد اطلاعات اکونومیست نرخ رشدی در حدود ۵.۶درصد را برای اقتصاد ایران در سال جاری میلادی پیش‌بینی کرده است که بخش خدمات بیشترین نقش را در دستیابی به این نرخ رشد ایفا خواهد کرد. انتظار می‌رود نرخ رشد بخش‌های خدمات، صنعت و کشاورزی ایران به ترتیب ۷.۵، ۲.۱ و ۱.۷درصد باشد.

همچنین بانک جهانی در گزارش ژوئن ۲۰۱۷ پیش‌بینی کرده بود اقتصاد ایران در سال ۲۰۱۷ بالغ بر ۴درصد رشد کند.

نرخ رشد اقتصادی یکی از شاخص‌های اقتصادی مهم است که بیانگر وضعیت کلی اقتصاد است، اما آنچه تعیین‌کننده است تداوم رشد اقتصادی است به اعتقاد کارشناسان اقتصادی برای حداقل یک دهه باید نرخ رشد اقتصادی در یک کشور بین ۴ تا ۸درصد باشد تا بتواند در رفاه عمومی و افزایش تولید و صادرات تأثیرگذار باشد.

طی سال‌های گذشته هم وضعیت رشد اقتصادی نوسان نسبتا زیادی داشت. در دولت یازدهم و در سال ۹۳ نرخ رشد اقتصادی به مثبت ۳درصد رسید، در سال ۹۴ نرخ رشد اقتصادی در سالی که اقتصاد با رکود عمیق مواجه بود نزدیک به صفر بود و یکی از سخت‌ترین سال‌ها به لحاظ اقتصادی برای بنگاه‌ها و واحدهای تولیدی رقم خورد.

اما در سال ۹۵ شرایط کاملا تغییر کرد و با اجرای برجام و افزایش تولید و صادرات نفت رشد اقتصادی هم رشد قابل توجهی داشت و براساس اعلام مرکز آمار ایران رشد اقتصادی حدود ۱۱درصدی را تجربه کرد.

طبق محاسبات اولیه و مقدماتی که در بانک مرکزی انجام شده، تولید ناخالص داخلی ایران در سال گذشته و بر پایه قیمت‌های ثابت سال ۱۳۹۰ به حدود ۶۶۹ هزار میلیارد تومان رسیده است. این رقم در مقایسه با تولید ناخالص داخلی کشور در سال ۱۳۹۴ که ۵۹۴ هزار میلیارد تومان گزارش شده بود، تا ۱۲.۵درصد افزایش دارد و بیانگر رشد اقتصادی ۱۲.۵درصدی در سال ۱۳۹۵ است. پیش‌تر بانک مرکزی اعلام کرده بود که نرخ رشد اقتصادی در ۹ ماهه اول سال گذشته به ۱۱.۶درصد رسیده است و میزان تولید ناخالص داخلی را ۴۹۹هزار میلیارد تومان ثبت شده بود.

براساس این گزارش، بررسی سهم فعالیت‌های مختلف اقتصادی در افزایش تولید ناخالص داخلی نشان می‌دهد که در سال گذشته ارزش افزوده در حوزه نفت حدود ۹.۸درصد، صنعت ۰.۸، بازرگانی ۰.۷، حمل و نقل، انبارداری و ارتباطات حدود ۰.۷درصد از رشد اقتصادی بوده و نقش عمده‌ای در افزایش رشد تولید ناخالص داخلی داشته‌اند.

در بین بخش‌های اقتصادی ساختمان با سهمی حدود ۰.۸- نقش کاهنده‌ای در تولید ناخالص داخلی برای سال گذشته داشته است. در این بین این نفت است که با ۹.۸درصد بالاترین سهم رشد اقتصادی ۱۲.۶درصدی را ایفا می‌کند. این در حالی است که در ۹ ماهه اول سال ۱۳۹۵ نیز از رشد ۱۱.۶درصدی حدود ۱۰درصد سهم نفت بود.

همچنین آمار نشان می‌دهد که در حوزه کشاورزی مقادیر تولید محصولات زراعی از رشدی معادل ۸.۲درصد، محصولات باغی ۶.۱درصد و دامی ۴.۶درصد نسبت به دوره‌های قبل برخوردار بوده است، بنابراین در سال ۱۳۹۵ رشد ارزش افزوده گروه کشاورزی ۴.۲درصد گزارش شد.

در بخش صنعت نیز آمارها از این حکایت دارد که رشد تولید ناخالص داخلی آن با رقم ۷۸ هزار میلیاردی به ۶.۹درصد رسیده است. این در حالی است که رشد صنعت در پایان سال ۱۳۹۴، حدود منفی ۴.۶درصد گزارش شده بود. شاخص تولید کارگاه‌های بزرگ صنعتی که حدود ۷۰درصد ارزش افزوده بخش صنعت را پوشش می‌دهد نیز در سال ۱۳۹۵ نسبت به دوره مشابه سال قبل ۷.۹درصد افزایش یافته است.

در حال حاضر یکی از دغدغه‌های اقتصاد ایران تداوم و پایداری رشد اقتصادی است. با توجه به اینکه همچنان بخش مهمی از رشد اقتصادی ایران وابسته به درآمدهای نفتی و مشتقات آن است این اطمینان از تداوم رشد اقتصادی وجود ندارد و از طرف عدم برقراری روابط بانکی با بانک‌های معتبر بین‌المللی یکی از موانع بر سر راه تداوم رشد اقتصادی است.

با این حال شاید اصلی‌ترین دغدغه برای رسیدن به رشد اقتصادی مطلوب فضای کسب و کاری باشد که چندان رونق ندارد. طبیعتا با بهبود محیط کسب و کار و بهبود شاخص‌های مرتبط با آن و تقویت فعالیت‌های تولیدی و رفع مشکلات بنگاه‌های اقتصادی شرایط برای رشد اقتصادی مطلوب هم تسهیل خواهد شد.

تورم باز هم تک‌رقمی شد

بانک مرکزی از تورم تک‌رقمی برای بهمن‌ماه خبر داده است.

به گزارش ایسنا، با وجود نوسان قابل توجه قیمت ارز در چند ماه اخیر که در بهمن‌ماه به اوج خود رسیده و قیمت دلار تا مرز ۵۰۰۰ تومان هم پیش رفت، ظاهراً نوسان ارزی تأثیر چندانی برای بازار کالا و خدمات نداشته و با کاهش تورم هم همراه بوده است.

طبق آماری که بانک مرکزی از تغییرات شاخص بهای کالا و خدمات منتشر کرده، نرخ تورم در دوازده‌ماه منتهی به بهمن‌ماه ۱۳۹۶ نسبت به دوازده‌ماه منتهی به بهمن‌ماه ۱۳۹۵ معادل ۹.۹درصد بوده که بیانگر تورم کل است. این نرخ در مقایسه با دی ماه که ۱۰ درصد گزارش شده بود تا ۰.۱ درصد کاهش داشته و بار دیگر تک‌رقمی شده است.

تورم نقطه به نقطه (تغییرات شاخص در بهمن نسبت به بهمن‌ماه سال قبل) حدود ۹.۴درصد و برای ماهانه ۰.۹درصد اعلام شده است. این در حالی است که مرکز آمار اخیراً تورم کل در بهمن‌ماه را ۸.۳ درصد، نقطه به نقطه ۰.۳ و ماهانه نیز ۰.۳درصد اعلام کرده بود.

نرخ‌های تورم اعلامی بانک مرکزی در ۱۱ ماه امسال حاکی از آن است که برای پنج ماه دورقمی و تا ۱۰درصد بوده و مابقی ماه‌ها نیز بالاتر از ۹ درصد قرار داشته حتی اگر دو رقمی نبوده است.

تغییرات تورم در ۱۱ ماه سال

دوره زمانی	نرخ تورم
فروردین	۹,۵
اردیبهشت	۹,۸
خرداد	۱۰
تیر	۱۰,۱
مرداد	۱۰
شهریور	۹,۹
مهر	۹,۸
آبان	۹,۹
آذر	۱۰
دی	۱۰
بهمن	۹,۹

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

یادداشت

عبرت از اشتباهات تاریخی در اقتصاد

عوض محمدپارسا
عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران

اشتباهات تاریخی شبیه اشتباه مجلس هفتم در مورد تثبیت قیمت حامل‌های انرژی نتایج غیرقابل جبرانی را برای اقتصاد ایران به یادگار گذاشت؛ اشتباهاتی که مسیر اقتصاد کشور را تغییر داد. حال آنکه واقعی‌سازی قیمت حامل‌های انرژی از افراط و شیب تند و افزایش قیمت‌ها جلوگیری می‌کرد. اغلب کارشناسان بر این باورند که بهترین راه‌حل برای شرایط کنونی کشور این است که در یک فاصله ۳ تا ۱۰ ساله قیمت حامل‌های انرژی قابل قاچاق سریع‌تر و با شیب تندتر واقعی شود و قیمت حامل‌های انرژی شبیه گاز، آب و برق نیز که می‌تواند با شیب ملایم‌تر و ۱۰ ساله واقعی شود، به همین شکل به وضعیت مطلوب می‌رسد، مشروط به اینکه قیمت ارز را هم مطابق برنامه ششم توسعه هر ساله معادل تورم داخلی منهای تورم خارجی واقعی شود. از سویی ایجاد امنیت اقتصادی و روابط بین‌الملل مطلوب و اعتماد داشتن به برنامه‌های نهایتاً بیست‌ساله و پنج‌ساله و اجرای آنها و ثبات تصمیم‌گیری و رویه عدم دخالت سیاست در اقتصاد و اقتصاد در سیاست و محیط رقابتی در کسب و کار و خصوصی‌سازی واقعی و اعلام شیب افزایش قیمت حامل‌های انرژی و مفید بودن آن می‌تواند سرمایه‌های کوچک و بزرگ داخلی و خارجی را به تدریج در بخش انرژی جذب کند.

اقتصاد ایران نیاز دارد که خصوصی‌سازی واقعی را تجربه کند، انحصارات از بین بروند و درآمدهای نفتی با شیب بالاتر از سالی ۳درصد به صندوق توسعه ملی واریز شود، تا در سال ۱۴۰۴ یعنی موعد پیش‌بینی شده برای تحقق چشم‌انداز، دولت بدون وابستگی به درآمد نفت از محل درآمدهای مالیاتی هزینه‌اش را تأمین کند.

اگر مجلس برای سال آینده به دولت اجازه می‌داد که قیمت حامل‌های انرژی را اصلاح کند، درآمد بسیار بزرگی از محل اصلاح قیمت حامل‌های انرژی حاصل می‌شد که می‌توانست صرف کمک به تولید و اصلاح و بهینه‌سازی مصرف انرژی بشود و سهم مالیات عملکرد و مالیات ارزش افزوده هم از این محل به درآمدهای دولت اضافه شود. البته این درآمد می‌توانست برای بیمه سلامت و بیمه حقوق بیکاری و کمک به افراد تحت پوشش بهزیستی و کمیته امداد و افزایش حقوق کارمندان دولت مطابق نرخ تورم شود.

حتما برخورد علمی و با برنامه‌ریزی همه‌جانبه با افزایش قیمت حامل‌های انرژی می‌تواند موجبات شکوفایی اقتصادی کشورمان شود. توجه داشته باشیم یکی از اهداف مهم برنامه‌های بیست‌ساله و پنج‌ساله کوچک کردن دولت است، دولت باید هزینه‌هایش کاهش یابد، از طریق وصول مالیات شریک تمام بنگاه‌های تولیدی و خدماتی کشور شود و درآمدش را از محل ۲۵ درصد سود بنگاه‌ها و مالیات بر ارزش افزوده تأمین کند. هر چه تعداد بنگاه‌های کشور بیشتر شود و هر چه سود بنگاه‌ها افزایش یابد، دولت هم درآمدش بیشتر می‌شود. در واقع دولت یک شریک ۲۵درصدی برای تمامی فعالیت‌های اقتصادی کشور می‌شود و باید سعی کند هم تعداد شرکایش را بالاتر ببرد و هم بنگاه‌های موجود را بزرگ‌تر و سودده‌تر کند.

دریچه

بانک مرکزی اعلام کرد

سهم شرکت‌های دانش‌بنیان از تسهیلات بانکی

فرصت امروز: بانک مرکزی گزارش پرداخت تسهیلات بانکی به شرکت‌های دانش‌بنیان را منتشر کرده است. این گزارش نشان می‌دهد که تنها در آذرماه امسال ۱۲۸ شرکت دانش‌بنیان از تسهیلات بانکی به مبلغ ۳۷۰۹.۷ میلیارد ریال استفاده کردند. آمار بانک مرکزی همچنین نشان می‌دهد که هر شرکت به‌طور متوسط ۲۹ میلیارد ریال از شبکه بانکی تسهیلات دریافت کرده است. در میان بانک‌های خصوصی شده، دولتی و موسسات مالی و اعتباری نیز بانک‌های خصوصی شده بیشترین تسهیلات را در اختیار شرکت‌های دانش‌بنیان قرار دادند. در این بین بانک ملت و صادرات با پرداخت ۲۵ و ۲۳ درصد از کل تسهیلات پرداختی به این شرکت‌ها در صدر جدول قرار می‌گیرند. شرکت‌های دانش‌بنیان و فناوری‌محور با وجود رکود صنعت در یک سال اخیر به رشد خوبی رسیدند. اکنون سه هزار و ۳۰۰ شرکت دانش‌بنیان در ایران به ثبت رسیده است. زمینه اشتغال بیش از ۸۶ هزار نفر براساس آمار سال ۹۵ در شرکت‌های دانش‌بنیان فراهم شده است و درآمد این شرکت‌ها رقمی بیش از ۱۷۵ هزار میلیارد ریال برآورد شده است. به گفته مسئولان مرتبط با حوزه شرکت‌های دانش‌بنیان، بازارسازی اصلی‌ترین چالش این شرکت‌ها در سال‌های اخیر است. ۲۹درصد از شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه تولید کالا و خدمات فعالیت می‌کنند درحالی‌که سهم شرکت‌های دانش‌بنیان صنعتی ۱۳ و سهم نوپاها یا همان استارت‌آپ‌ها ۵۸ درصد است. استارت‌آپ‌ها درحالی بیشترین سهم را در گروه دانش‌بنیان به خود اختصاص داده‌اند که از دیگر شرکت‌های این گروه آسیب‌پذیرتر به نظر می‌رسند. مقاومت کسب‌وکارهای سنتی، تأمین مالی و چالش‌های اجتماعی از مهم‌ترین مشکلاتی است که حیات استارت‌آپ‌ها را تهدید می‌کند.

«فرصت امروز» تازه‌ترین گزارش سازمان «شفافیت بین‌الملل» از رتبه‌بندی شاخص «ادراک فساد» را بررسی می‌کند

جایگاه فساد در ایران از منظر شاخص‌های بین‌المللی

در تازه‌ترین گزارش سازمان «شفافیت بین‌الملل» از شاخص «ادراک فساد»، ایران با یک پله صعود نسبت به سال گذشته، در رتبه ۱۳۰ از میان ۱۸۰ کشور جهان ایستاد.

سازمان مردم‌نهاد «شفافیت بین‌الملل» تازه‌ترین گزارش خود در مورد شاخص ادراک فساد در کشورهای مختلف جهان را بر مبنای داده‌های سال ۲۰۱۷ منتشر کرد؛ گزارشی که نشان می‌دهد اغلب کشورهای جهان پیشرفتی در زمینه کاهش فساد نداشته‌اند یا اینکه پیشرفت بسیار اندکی را تجربه کرده‌اند؛ چنانچه بیش از دوسوم از کشورها امسال نمره زیر ۵۰ دریافت کرده‌اند و نمره متوسط سطح فساد در بین کل کشورهای این فهرست ۴۳ بوده است. بهترین منطقه جهان منطقه اروپای غربی با امتیاز ۶۶ و بدترین منطقه هم صحرای آفریقا با میانگین امتیاز ۳۲ است. اروپای شرقی و آسیای مرکزی با میانگین ۳۴ نیز در رده بعدی قرار دارند.

در این رده‌بندی، نیوزیلند با امتیاز ۸۹ در صدر قرار دارد و پس از این کشور دانمارک با امتیاز ۸۸، فنلاند و نروژ و سوئیس با امتیاز ۸۵، در رده‌های دوم و سوم قرار دارند. سنگاپور با امتیاز ۸۴ در رده ششم قرار دارد و بهترین عملکرد را در بین کشورهای آسیایی داشته است. امارات نیز بهترین عملکرد را در منطقه داشته و با ۷۱ امتیاز در رده ۲۱ قرار دارد. همچنین سومالی با ۹ امتیاز در انتهای این رده‌بندی قرار دارد و پس از آن سودان جنوبی با ۱۲ و سوریه با ۱۴ امتیاز قرار دارند.

گزارش مرکز پژوهش‌ها از شاخص ادراک فساد

سازمان شفافیت بین‌الملل هر سال بر اساس نظرسنجی‌های انجام‌شده از کارشناسان و فعالان عرصه کسب‌وکار در مورد میزان فساد بخش دولتی آن کشور، اقدام به رتبه‌بندی کشورها در قالب شاخصی به نام شاخص ادراک فساد (Corruption Perceptions Index) می‌کند و در گزارش اخیر خود نیز ۱۸۰ کشور را از این لحاظ مورد بررسی قرار داده است.

بر اساس این گزارش، رقم شاخص ادراک فساد بین صفر تا ۱۰۰ قرار دارد، به این صورت که فاسدترین دولت‌ها (از نگاه کارشناسان و صاحبان کسب‌وکار در کشور مربوطه) امتیازشان به عدد صفر نزدیکتر است و پاک‌ترین دولت‌ها نیز امتیازی نزدیک‌تر به ۱۰۰ کسب می‌کنند که طبیعتاً در رتبه‌ای بهتر نیز جای می‌گیرند.

در گزارشی که مرکز پژوهش‌های مجلس چندی پیش از شاخص‌های بین‌المللی فساد منتشر کرده است، شاخص «ادراک فساد» ازجمله شاخص‌های مهمی است که برای سنجش فساد در جهان به‌کار می‌رود. اصطلاح «فساد» از فعل لاتین Rumpere می‌آید که به معنای شکستن است. بنابراین در فساد چیزی می‌شکند یا نقض می‌شود؛ این چیز ممکن است یک شیوه رفتار اخلاقی یا قانونی یا گاهی مقررات اداری باشد. چنانچه بانک جهانی فساد را این گونه تعریف می‌کند: سوءاستفاده از اختیارات دولتی برای کسب منافع شخصی. این تعریف در ایران عموماً تحت عنوان فساد اداری به‌کار می‌رود.

سازمان «شفافیت بین‌الملل»

سازمان شفافیت بین‌الملل، سازمانی غیردولتی است که در سال ۱۹۹۳ تأسیس شد و مقر اصلی آن در آلمان است. هدف اصلی این سازمان، مبارزه با فساد است. شاخص CPI از سوی این سازمان و به وسیله لامبدورف در ژوئن ۱۹۹۵ برای اولین بار تهیه و در سال ۱۹۹۶ به صورت رسمی ارائه شد. در این شاخص کشورها از نظر میزان فساد ارزیابی و بررسی می‌شوند و هر سال فهرستی از این کشورها با توجه به میزان سلامت و فساد آنها منتشر می‌شود. ایران نیز از سال ۲۰۰۳ در این فهرست قرار گرفته است. این شاخص که تقاضای فساد را نشان می‌دهد شاخصی ترکیبی است که به وسیله اندازه‌گیری‌های گوناگون میدانی و اسنادی به دست می‌آید و مبتنی بر ادراک و نگرش تعدادی از تجار، تحلیلگران اقتصادی، سیاستمداران و مدیران بخش دولتی است.

نقدی بر شاخص ادراک فساد

در حال حاضر با تلاش‌های انجام شده اطلاعات این شاخص از ۱۲ منبع تأمین می‌شود. به عبارت دیگر ۱۲ منبع و مرجع بین‌المللی اطلاعات لازم برای محاسبه شاخص CPI را ارائه می‌کنند. این ۱۲ مرجع، ۱۸ نوع اطلاعات را تولید می‌کنند که از آنها برای محاسبه شاخص استفاده می‌شود. دوره زمانی اطلاعات استفاده شده برای محاسبه شاخص، معمولاً دو سال است.

همان گونه که سازمان شفافیت بین‌المللی اشاره کرده است، CPI شاخصی برای بیان فساد مالی است و فقط رشوه را اندازه‌گیری می‌کند. این سازمان اخیراً شاخص BPI را که نشان‌دهنده عرضه فساد است در مقابل CPI که تقاضای فساد است، منتشر کرد. به عبارت دیگر BPI شاخص پرداخت‌کنندگان رشوه و CPI شاخص دریافت‌کنندگان رشوه است. دومین و مهم‌ترین نکته درباره این شاخص، آن است که این شاخص مبتنی بر ادراک پاسخ‌دهندگان است و این ادراک به دلیل تأثیرپذیری از محیط و تفسیرها و برداشت‌هایی که از مفهوم فساد و مصادیق آن در کشورهای مختلف وجود دارد قطعاً فرهنگ‌مدار است. به همین دلیل، نمرات کسب شده کشورها به هیچ وجه با هم قابل مقایسه نیست، به‌خصوص هنگامی که افرادی از کشورهای دیگر می‌خواهند درباره فساد در- کشور دیگری- بدون توجه به ویژگی‌ها و شرایط اقتصادی- فرهنگی آن کشورها، اظهارنظر کنند. در نظر نگرفتن شرایط اقتصادی- فرهنگی کشورها، عدم توجه به مواردی از قبیل حجم مداخله دولت‌ها در اقتصاد، تفاوت‌های ساختاری کشورها و تکرار نقاط تماس مردم و فعالان اقتصادی با دولت، باعث می‌شود که نتوانیم به نتایج این شاخص اعتماد زیادی داشته باشیم.

کم و کیف فساد در کشورهایی نظیر ایران که سطح تماس کارگزاران با ارباب رجوع بسیار بالاست و ارباب رجوع برای هر کاری باید تماس‌های مکرری با کارگزاران داشته باشد، با کشوری که این تماس‌ها به حداقل رسیده است، به دلایل گوناگون متفاوت است و این از مواردی است که CPI نمی‌توان آن را در نظر بگیرد.

جایگاه ایران در شاخص ادراک فساد ۲۰۱۷

ایران در گزارش اخیر سازمان شفافیت بین‌الملل در مورد شاخص ادراک فساد، با کسب ۳۰ امتیاز یعنی یک امتیاز بالاتر از سال گذشته، در رتبه ۱۳۰ جهان و مشترک با کشورهای سیرالئون، گامبیا، میانمار و اوکراین قرار گرفته که نشان‌دهنده تنها یک پله بهبود نسبت به سال قبل است. این در حالی است که ایران در سال‌های اخیر هرگز نتوانسته است امتیازی بالاتر از ۳۰ و رتبه‌ای بهتر از ۱۲۰ در شاخص ادراک فساد کسب کند.

از لحاظ جایگاه منطقه‌ای در زمینه شاخص ادراک فساد نیز امتیاز و رتبه ایران به‌هیچ‌وجه قابل‌قبول و پذیرفته نیست، به‌طوری‌که در بین کشورهای منطقه خاورمیانه تنها کشورهای لبنان، عراق، یمن و سوریه در رتبه‌بندی سازمان شفافیت بین‌الملل رتبه‌ای نازل‌تر از ایران کسب کرده‌اند. این در حالی است که کشورهای امارات، قطر و قبرس بهترین جایگاه منطقه را در زمینه شاخص ادراک فساد دارند.

در رتبه‌بندی جدید سازمان شفافیت بین‌الملل، بخش دولتی ایران به‌مانند سال‌های گذشته امتیازی پایین‌تر از حد متوسط کسب کرده و در جایگاهی بسیار نازل در سطح منطقه و جهان قرار گرفته است؛ وضعیتی که حتی اگر نخواهیم آن را با شیوع چشمگیر فساد در بخش دولتی مترادف بدانیم، حداقل می‌توانیم به بی‌اعتمادی شدید کارشناسان و فعالان بخش‌خصوصی به عملکرد نهادهای دولتی تعبیرش کرده و آن را هشداری جدی برای اقتصاد ایران تلقی کنیم.

همچنین چنان‌که در اغلب شاخص‌های مهم اقتصادی و رفاهی دیگر نیز مشاهده می‌شود، در رتبه‌بندی شاخص ادراک فساد نیز هر چهار کشور منطقه اسکاندیناوی شامل دانمارک، فنلاند، نروژ و سوئد در بین ۱۰ کشور برتر جهان قرار گرفته‌اند؛ هرچند کشور نیوزیلند توانسته است بالاتر از همه این کشورها بر جایگاه نخست جهان تکیه بزند. علاوه بر کشورهای یادشده، نام کشورهای دیگری همانند سوئیس، سنگاپور، کانادا، لوکزامبورگ، هلند و انگلیس نیز در جمع کشورهای برتر در این شاخص دیده می‌شود.

دریچه

محدودیت استفاده از پلاستیک وارد مناسبات تجاری شد

پرونده پلاستیک بسته می‌شود؟

گاردین در گزارشی به محدودیت استفاده از پلاستیک در مناسبات تجاری جهان پرداخته و معتقد است که ممنوعیت واردات پلاستیک یک‌بارمصرف به چین به منزله زلزله‌ای بزرگ برای کشورهایی بوده که تاکنون به صنعت بازیافت بی‌توجه بودند.

در این گزارش به نقل از آینده‌نگر می‌خوانیم: «مواد پلاستیکی یک‌بارمصرف ظرف پنج ثانیه تولید می‌شوند، پنج دقیقه مورد استفاده‌اند و بعد ۵۰۰سال طول می‌کشد تا تجزیه شوند.» این تصویری است که یک مقام اروپایی درخصوص خطرات پلاستیک در زندگی انسان‌ها و طبیعت ارائه داده است. واقعیت این است که خطر پلاستیک برای دنیا حالا از نظر کشورهای مختلف آنقدر جدی است که به تغییر رویکرد تجاری آنها هم منتهی شده است. چندی پیش چین اعلام کرد واردات محصولاتی را که حاوی پلاستیک یک‌بارمصرف باشند متوقف می‌کند. این موضع برای کشورهایی که مناسبات تجاری با بازار بزرگ چین دارند آنقدر جدی بود که حالا سیاست‌ها در باب بازیافت در نقاط مختلف اروپا و نیز انگلیس مورد توجه قرار گرفته است. درواقع اکثر کشورهای دنیا چنان به بازار چین تکیه دارند که برای تداوم تجارت با این کشور مجبور به اصلاح رویکرد خود نسبت به پلاستیک یک‌بارمصرف خواهند بود.

چین از اول ژانویه ممنوعیت پلاستیک‌های یک‌بارمصرف در ۲۴ رده‌بندی مشخص را اعمال کرد. این تصمیم در شرایطی اجرایی شد که بنا بر آمار موجود، کشورهای پیشرفته‌ای مثل آمریکا، انگلیس و ژاپن در سال ۲۰۱۶ حدود ۷.۳ میلیون زباله پلاستیکی را همراه با کالاهای صادراتی خود به چین، به این کشور فرستاده‌اند. بنا بر گزارش خبرگزاری فرانسه، ۸۵درصد از پلاستیکی که در محصولات صادراتی اتحادیه اروپا وجود دارد، وارد چین می‌شود. درنتیجه، ممنوعیت واردات پلاستیک یک‌بارمصرف به چین باعث شده که اتحادیه اروپا وادار به محدودکردن استفاده از پلاستیک در بسیاری از محصولاتش شود. آرنو برونت، رئیس دفتر بین‌المللی بازیافت معتقد است که اقدام چین به منزله زلزله‌ای بزرگ برای کشورهایی بوده که تاکنون به صنعت بازیافت بی‌توجه بودند.

در عین حال بسیاری از ناظران نیز معتقدند که ممنوعیت صادرات پلاستیک یک‌بارمصرف به چین باعث خواهد شد کشورهای توسعه‌نیافته‌تری مثل هند یا پاکستان به مقصد صادرات پلاستیک از سوی کشورهای توسعه‌یافته تبدیل شوند و به هر ترتیب، بحران زباله پلاستیکی سر جای خودش باقی خواهد ماند. این مسئله به خصوص در کشورهای حوزه آسیا - اقیانوسیه بسیار حاد است. گزارشی که در پایان سال ۲۰۱۷ منتشر شده، ۱۰رود معروف جهان را به عنوان منشا ۹۰درصد از زباله پلاستیکی که وارد اقیانوس‌ها می‌شود معرفی کرده است. وزن این زباله‌های پلاستیکی سالانه بالغ بر ۸ میلیارد تن می‌شود. از میان این رودها، نیل و نیجر در آفریقا جریان دارند، اما هشت رود در آسیا هستند و تمام رودهای مهم چین - یعنی یانگ‌تسه، رود زرد و رود مروارید- در میان آنها قرار دارند. همچنین رودهای گنگ و ایندوس در شبه‌قاره هند و نیز رود مکونگ در جنوب شرقی آسیا منشا زباله‌های پلاستیکی در اقیانوس‌ها هستند.

بر این اساس، واضح است که هیچ‌یک از این کشورها خواهان واردکردن زباله پلاستیکی بیشتر به کشورشان نیستند و احتمالا در آینده، همه آنها رویکرد چین را در ممنوع‌کردن واردات پلاستیک یک‌بارمصرف دنبال خواهند کرد، اما مشخص نیست که ظرفیت آنها برای محدودکردن زباله‌های پلاستیکی تولیدی خودشان تا چه حد خواهد بود.

محدودکردن جدی استفاده از پلاستیک در حال حاضر جزو بحث‌های مهم جهانی است. اتحادیه اروپا و انگلیس به صورت جداگانه استراتژی‌های جدیدی را برای مقابله با زباله پلاستیکی - به خصوص پلاستیک یک‌بارمصرف غیرضروری مثل نی، بسته‌بندی غذاهای بیرون‌بر و قاشق و چنگال یک‌بارمصرف- در پیش گرفته‌اند. بسیاری از ناظران معتقدند رویکرد سختگیرانه چین در واردات پلاستیک یک‌بارمصرف باعث شده که ذهنیت سیاست‌گذاران در اروپا نیز نسبت به این مسئله سختگیرانه شود. در همین راستا، کمپین‌های مختلفی برای بالابردن آگاهی عمومی درخصوص مضرات پلاستیک در اروپا و انگلیس در جریان است و دیگر خیلی واضح به این موضوع اشاره می‌شود که سیاره زمین دارد زیر بار زباله - از غذای هدررفته، وسایل برقی خراب و البته پلاستیک- مدفون می‌شود و نمی‌توان این روند را به حال خود رها کرد.

به نظر می‌رسد که دقیقا حالا زمان مناسبی برای تمرکز روی این مسئله است. بسیاری از مردم در کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه حالا عادت کرده‌اند که کیف‌ها یا کیسه‌های قابل استفاده مجدد را با خود بیرون ببرند و خریدهای خود را در آن بگذارند. اولین دلیل این عادت، پول اضافه‌ای است که آنها باید برای گرفتن کیسه پلاستیکی پای صندوق فروشگاه‌ها بپردازند، اما دلیل هرچه که باشد، به توجه مردم به این مسئله منتهی شده و این خودش نکته مثبتی است. حتی بسیاری از مردم تازه در جریان کمپین‌های محیط‌زیستی متوجه شده‌اند که نی نوشابه‌شان یا لیوان پلاستیکی نوشیدنی‌شان در نهایت سر از اقیانوس‌ها درمی‌آورد و زندگی جانوران دریایی را مختل می‌کند.

ارتباطات

وزیر ارتباطات از دزدی سایت‌های اینترنتی از کاربران خبر داد

لوایح حقوق فناوری اطلاعات رونمایی شد

فرصت امروز: لوایح حقوق فناوری اطلاعات روز گذشته و در همایش جنبه‌های حقوقی فناوری اطلاعات رونمایی شد.

همایش جنبه‌های حقوقی فناوری اطلاعات دیروز با حضور وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در سالن اجتماعات این وزارتخانه برگزار شد و از لوایح حقوق فناوری اطلاعات شامل لایحه‌های «حمایت از داده‌ها»، «تراکنش‌های الکترونیک»، «حکمرانی الکترونیک»، «شناسه‌های الکترونیک» و «حقوق مسئولیت ارائه‌دهندگان خدمات ارتباطات و فناوری اطلاعات» رونمایی شد. این پنج لایحه با جمع‌بندی اولویت‌ها و با همکاری پژوهشگاه قوه قضاییه و با جمع‌بندی نظرات کارشناسان این حوزه تدوین شده است.

همچنین محمدجواد آذری‌جهرمی در حاشیه این همایش درباره گزارش دو تخلف توسط سایت‌های پربیننده و اپراتورهای موبایل، گفت: اخیراً گزارشی ارائه شد که حکایت از سوءاستفاده برخی وب‌سایت‌های پربیننده از کاربران داشت. برخی وب‌سایت‌ها کدها و اسکریپت‌هایی که مخرب نبودند اما می‌توان به آنها عنوان دزدکد را داد در کدگذاری سایت خود قرار می‌دادند که از CPU (پردازنده) کامپیوتر کاربر برای ماینینگ یا ارزکاوی برای پول‌های رمزی استفاده می‌کردند.

به گزارش ایبنا، آذری‌جهرمی ادامه داد: در این اقدام بدون اطلاع مردم از CPU رایانه آنها برای کاوش ارز استفاده می‌شد که هزینه تولید پول مجازی از پول برق کامپیوتر مردم پرداخت می‌شد. در واقع، برخی وب‌سایت‌هایی که این کد بر آنها قرار داده شده بود از طریق اطلاع به مدیران پایگاه‌ها اصلاح شدند. همچنین آثاری از هک‌شدن در برخی وب‌سایت‌ها هم نیست، سایت‌های خبری به صورت عامدانه این کد را در صفحات خود قرار دادند که کار غیراخلاقی است و باید جلوی آن را بگیریم و حتما ادله قانونی در این باره را که یک دزدی آشکار در فضای مجازی است جمع می‌کنیم.

وزیر ارتباطات تصریح کرد: این دانش به شکل صحیح خود محترم است، اما شکل اجرای فعلی آن که با اطلاع‌ندادن مشترک از ظرفیت رایانه و هزینه برق آن استفاده می‌شود غیرمجاز و غیراخلاقی است. جهرمی ادامه داد: این اطلاع‌رسانی برای اتمام‌حجت بود و اطلاعات لازم را از طریق خزشگرها در اختیار داریم و برای برخورد به دادستانی اعلام می‌کنیم.

جهرمی درباره اقدام اپراتورهای موبایل در ارائه اطلاعات مشترکان برای مقاصد تبلیغاتی، گفت: گزارشی دریافت کردیم که یکی از اپراتورها امکانی تبلیغاتی را فراهم کرده که در مراجعه کاربر به برخی سایت‌ها امکان استخراج شماره مشترک برای مقاصد تبلیغاتی و ارسال پیامک تبلیغاتی برای آن سایت فراهم می‌شود که در بررسی‌ها مشخص شد هر دو اپراتور این کار را کرده‌اند.

وی گفت: این اقدام ناقض حریم خصوصی مشترکان موبایل است و باید متوقف شود. وزیر ارتباطات تصریح کرد: در این باره کلیپی نیز تهیه شده بود که با توجه به اینکه کمی از فنی سر در می‌آورم کلیپ صحت داشت و نشان می‌داد با استفاده از ناشی‌گری در پیاده‌سازی ابزاری این دسترسی فراهم شده است.

وزیر ارتباطات تأکید کرد: اما باید این موضوع بررسی دقیق‌تر شود و اگر صحت آن کاملا اثبات شد، حتما با آن برخورد می‌کنیم و مردم بدانند اگر چنین گزارش‌هایی بگیریم آن را مخفی نمی‌کنیم و اقدام قطعی انجام می‌دهیم.

جهرمی تأکید کرد: در این موضوع ابزارهای نظارتی وزارت ارتباطات و مرکز ماهر برای شناسایی تخلف پیش از اعلام سایرین ضعیف بوده است. وی اظهار داشت: پس از اینکه پست‌بانک را به عنوان بانک اجرای پایلوت ارز دیجیتال بومی اعلام کردم سوال‌های متعددی درباره اینکه چرا پست‌بانک انتخاب شده و اینکه ماهیت ارز دیجیتال غیرحاکمیتی است و چرا آن را حاکمیتی می‌کنیم مطرح شد.

وی اظهار داشت: پست‌بانک در مجموعه وزارت ارتباطات است و تنها اختیار این بانک را داریم و با این دستور مقرر شده پست‌بانک برای پیاده‌سازی مدل ارز دیجیتال بومی فراخوان بدهد و از ظرفیت تمامی نخبگان در کشور برای این منظور استفاده کند.

وزیر ارتباطات گفت: بنابراین این بانک تنها قرار است یک مدل آزمایشی ارز دیجیتال بومی را پیاده‌سازی کند تا اقدامات در این زمینه در کشور آغاز شود. وی درباره انتقادها از امکان پولشویی در ارز مجازی گفت: در ژاپن که ارز دیجیتالی پیاده شده گزارش‌ها نشان می‌دهد که تنها درصد پایینی از مبادلات با این پول استفاده شده که در نتیجه الزاما ارز دیجیتال برای پولشویی نخواهد بود. وی تأکید کرد: تراکنش‌های ارز دیجیتال در صرافی‌ها خیره‌کننده است و این آمار نشان می‌دهد باید هرچه زودتر اقدامات برای آگاهی‌بخشی و تعیین‌تکلیف در این حوزه را شروع کنیم. جهرمی در پاسخ به سوال دیگری درباره اینکه بسیاری از روستاها اینترنت ندارند، گفت: در دولت یازدهم حدود ۲۸ هزار روستا به خدمات اینترنت پرسرعت مجهز شد و در دهه فجر امسال نیز ۱۰ هزار روستا تحت پوشش اینترنت همراه اول و ایرانسل قرار گرفت و رایتل نیز تلاش می‌کند تا پایان سال این سرویس را فراهم کند.

روایتی از کاهش قیمت‌ها در بازار ارز و سکه

خروج از بحران، فاصله معنادار تا ثبات

فرصت امروز: سرانجام مقاومت دلار شکسته شد و در هفته اخیر، دلار حدود ۲۰۰ تومان و سکه تمام نیز نزدیک به ۱۰۰ هزار تومان در بازار ارزان شد. این در حالی بود که بازار دلار طی هفته‌های اخیر جهش‌های زیادی را تجربه کرد و در مقطعی تا حدود ۵۰۰۰ تومان هم پیش رفت، اما از ۱۰ روز پیش جریان بازار معکوس شد و نرخ دلار از حدود ۴۷۵۰ تومان به ۴۵۰۰ تومان رسیده و طبق آخرین گزارش‌ها به ۴۴۹۳ تومان رسیده است.

اما بازار سکه هم که معمولا به موازات بازار دلار حرکت می‌کند، در روزهای اخیر با کاهش قیمت همراه شد. سکه تمام در حالی در هفته‌های اخیر رکوردشکنی کرد و تا یک میلیون و ۶۰۰ هزار تومان فروخته شد که در تاریخ قیمت سکه بی‌سابقه بود، اما این نوع سکه از یک هفته قبل تاکنون از نرخ یک میلیون و ۵۷۷ هزار تومان به یک میلیون و ۴۸۰ هزار تومان کاهش یافته است.

به نظر می‌رسد وعده‌های مسئولان بانک مرکزی در مورد کاهش‌یافتن نرخ ارز در نهایت محقق شده است؛ هرچند این تحقق وعده تقریبا یک ماه زمان برد و در این فاصله بسیاری از سرمایه‌های سرگردان به سمت بازار ارز کشیده شد و همین امر التهابات بازار ارز را شدت بخشید.

درواقع، بسته کنترلی و پیشنهادهای سه‌گانه بانک مرکزی برای بهبود وضعیت در بازارهای ارز، طلا و سکه در حالی ارائه شد که از یک سو افزایش نرخ این کالاها، رکوردهای روزانه را به ثبت می‌رساند و از سوی دیگر سرمایه‌های خرد راه حضور در این بازارها را پی گرفته و بسیاری با هدف سرمایه‌گذاری و کسب سود، نسبت به خرید ارز و سکه و طلا اقدام می‌کردند. با این‌همه، پس از کاهش یک هفته‌ای قیمت‌ها در بازار ارز و طلا و سکه، بسیاری از تحلیلگران اقتصادی، سیاست تازه بانک مرکزی را در کنترل و مدیریت بازار ارز و سکه مثبت ارزیابی می‌کنند.

به گزارش خبرآنلاین، بسته سیاستی بانک مرکزی که بر فروش اوراق گواهی سپرده ریالی با سود ۲۰درصد، فروش گواهی سپرده ریالی مبتنی بر نرخ ارز با سود ۴ و چهار و نیم درصد و پیش‌فروش سکه بهار آزادی با قیمت ۱۴ میلیون ریال برای تحویل شش ماهه و ۱۳ میلیون ریال برای تحویل یک ساله دلالت دارد، حالا در هفت روز گذشته، زمینه را برای کاهش قیمت‌ها در این بازارها فراهم کرده است.

بررسی‌های کارشناسی نشان می‌دهد هرچند قیمت‌ها در بازار ارز و طلا و سکه کاهش یافته، اما هنوز آرامش به این بازار بازنگشته است. رصد مداوم قیمت‌ها از سوی سرمایه‌گذاران خرد از یک سو و همچنین انتظارات تورمی شکل‌گرفته در این بازار از سوی دیگر گواهی بر این مدعاست.

پیش‌بینی فعالان بازار تا دو هفته قبل بر افزایش قیمت‌ها در بازارهای موازی سود بانکی دلالت داشت و در نتیجه با وجود کاهش قیمت‌ها در این بازار نمی‌توان انتظار بازگشت آرامش و تغییر مناسبات و محاسبات را داشت.

اجرای سیاست اعلامی بانک مرکزی در هفته جاری نیز تداوم دارد و آنچه در این میان برای ارزیابی وضعیت این دو بازار مهم اهمیت دارد، سیاست‌هایی است که در دو هفته پایانی سال برای مدیریت این بازار به اجرا درخواهد آمد.

پیش از این وقتی در شهریورماه سال جاری بانک مرکزی نسبت به کاهش سود سپرده‌های بانکی از ۲۲ تا ۲۴درصد به ۱۵درصد اقدام کرد، پیش‌بینی افزایش قیمت‌ها در بازارهای موازی از سوی بسیاری از کارشناسان ارائه شد، اما به نظر می‌رسد نبود بسته جایگزین برای پیشگیری از بروز اختلال در سایر بازارها در سیاستگذاری بانک مرکزی مشهود بوده است.

مهدی تقوی، کارشناس اقتصادی و استاد دانشگاه علامه طباطبایی در پاسخ به این سوالی که آیا می‌توان روند کاهشی قیمت در بازار ارز و طلا و سکه را ادامه‌دار ارزیابی کرد یا خیر؟ گفت: بررسی‌ها نشان می‌دهد فعلا بازار از وضعیت بحرانی خروج کرده است اما تا رسیدن به ثبات، فاصله‌ای معنادار وجود دارد.

او با تأکید بر اینکه بازار مترصد جهش‌های ناگهانی در قیمت است، گفت: این موضوع از قبل قابل پیش‌بینی بود، خصوصا اینکه ایران هنوز در حوزه انتقال پول به داخل کشور با گشایشی جدی روبه‌رو نیست.

این تحلیلگر اقتصادی با تأکید بر اینکه سرکوب قیمتی دلار متأسفانه در بسیاری از سال‌ها در دستور کار دولت‌ها قرار می‌گیرد، ادامه داد: نرخ ارز باید از تورم داخلی تأثیرپذیری لازم را داشته باشد، پول ملی را نمی‌توان با ضرب و زور و دخالت پلیسی و سیاسی در بازار کنترل کرد، اما می‌بینیم که در اغلب موارد کنترل قیمت دلار و تلاش برای تأثیرنپذیرفتن آن از تورم داخلی زمینه را برای جهش قیمتی در دوره‌های پنج ساله مهیا می‌کند.

این استاد دانشگاه در پاسخ به این سوال که چه اقداماتی می‌تواند سرمایه‌گذاران خرد را از بازار ارز دور کند؟ گفت: اینکه ارز در ایران تبدیل به کالایی برای سرمایه‌گذاری شده است، نکته قابل بحثی است. اصلا سرمایه‌گذاران خرد را رها کنید، یک تولیدکننده را در نظر بگیرید که مجبور است مواد اولیه مورد نیاز خود را وارد کند، این فرد طبیعی است که اگر قدرت داشته باشد ارز مورد نیاز خود را برای یک سال ذخیره کند، می‌تواند از رقبایش پیش بیفتد، پس در دوره‌های جهش قیمت، تقاضای فراوانی از این بابت نیز به بازار فشار وارد می‌کند.

او گفت: مهم‌ترین اقدامی که بانک مرکزی می‌تواند در دستور کار خود قرار دهد این است که ثبات و آرامش را به بازار بازگرداند، در سایه ثبات کمتر کسی میل به این دارد که راهی بازار ارز و طلا و سکه شود.

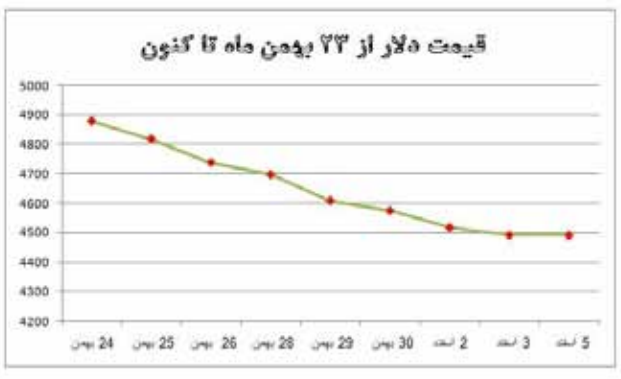
وی همچنین تأکید کرد، نمی‌شود راه کسب سود از محل سود بانکی را در عین حکمرانی رکود در سایر بازارها بست و انتظار داشت مردم تلاشی برای حداکثرسازی سود انجام ندهند.

او گفت: بازار بسیار هوشمند عمل می‌کند، کسانی که در صدد سرمایه‌گذاری در بازار ارز و سکه بودند، خیلی سریع دریافتند قیمت‌ها در حال افزایش است و تورم رقم‌های بالاتری را ثبت می‌کند، اغلب مردم همین سرمایه را با دستمزد ناکافی دریافتی خود ذخیره کرده‌اند و طبیعی است تلاش برای حداکثرسازی را در دستور کار قرار دهند.

حراج سکه متوقف شد

اما استقبال سرد مردم از حراج‌های اخیر سکه موجب شد تا با اعلام بانک مرکزی و تا اطلاع ثانوی، حراج سکه در بانک کارگشایی متوقف شود. در واقع، بعد از افزایش قیمت‌ها در بازار طلا و سکه و البته حبابی‌شدن قیمت‌ها در این بازار، بانک مرکزی تصمیم گرفت با حراج، حباب را بین ببرد و به بازار ورود کند، بنابراین با تصمیم بانک مرکزی و با هدف کنترل قیمت‌ها و از بین بردن حباب بازار، حراج سکه‌های تمام بهار و نیم بهار آزادی در بانک کارگشایی از روز شنبه چهارم آذرماه آغاز شد و حدود ۴۰۰ هزار قطعه سکه در بانک کارگشایی طی دو ماه گذشته فروخته شد، اما درحالی‌که قرار بود سی‌ونهمین حراجی سکه نیز به منوال روزهای اخیر در روز شنبه در شعب بانک کارگشایی انجام شود، اما این حراجی تا اطلاع ثانوی در شعب این بانک متوقف شده است.

مسعود سلیمانی، مدیرعامل بانک کارگشایی روز گذشته در گفت‌وگو با ایلنا، از توقف حراج سکه در این بانک خبر داد و گفت: براساس اعلام بانک مرکزی فعلا تا اطلاع ثانوی حراج سکه در بانک کارگشایی متوقف شده است.



انرژی

پیش‌بینی وزیر نفت هنوز محقق نشده است

۱۰ قرارداد نفتی که امسال امضا نشد

مذاکرات نفتی در فضای پسابرجام و معرفی قراردادهای جدید نفتی (IPC) از سوی وزارت نفت بعد از سال‌ها رنگ و بوی جدیدی به خود گرفت، به‌طوری که بازار نفت ایران شاهد صف غول‌های نفتی دنیا پشت دروازه‌های بازار نفت ایران برای مشارکت در توسعه میادین نفتی و گازی کشور بود. تمایلی که شدت آن باعث شد وزیر نفت پیش‌بینی کند ۱۰ قرارداد نفتی تا پایان سال جاری امضا می‌شود. هرچند این پیش‌بینی با وجود اینکه کمتر از یک ماه تا پایان سال باقی مانده هنوز محقق نشده است.

به گزارش ایسنا، حدود شش ماه از پیش‌بینی بیژن زنگنه از امضای ۱۰ قرارداد جدید نفتی در قالب IPC تا پایان سال ۱۳۹۶ گذشته و با اینکه کمتر از یک ماه تا پایان سال باقی مانده است، هنوز مسئولان ذی‌ربط پاسخ قطعی به این پرسش که قرارداد کدام میدان بعد از قرارداد فاز ۱۱ پارس جنوبی امضا خواهد شد نداده‌اند.

به نظر می‌رسد ریشه سکوت مسئولان، جریانات سیاسی در سطح بین‌الملل و مخالفان داخلی و خارجی باشد، به‌طوری که زنگنه بارها بر این موضوع تأکید کرده که در مذاکرات نفتی ایران یک سوی ماجرا است و در سوی دیگر شرکت‌های نفتی هستند و تا هر دو طرف راضی نباشند هیچ قراردادی امضا نخواهد شد.

البته به نظر می‌رسد این وجه ماجرا به مرور زمان پررنگ شده است. زیرا اوایل شهریورماه زنگنه در مورد امضای ۱۰ قرارداد نفتی تا پایان سال توضیح داد این یک مجموعه است و نمی‌توان تعداد دقیقی عنوان کرد، اما براساس مذاکرات جدی انجام‌شده با طرفین قراردادها، پیش‌بینی می‌شود که حدود ۱۰قرارداد امضا شود.

این موضوع حدود سه ماه قبل با زبانی دیگر از سوی وزیر مطرح و به جریانات تأثیرگذار به‌طور مستقیم اشاره شد. در این راستا زنگنه پس از امضای تفاهم‌نامه همکاری با شرکت گازپروم برای مطالعه پروژه ایران ال ان جی در جمع خبرنگاران از ادامه مذاکرات برای امضای ۱۰ قرارداد جدید نفتی خبر داد و گفت: این مذاکرات ادامه دارد اما عوامل داخلی و خارجی هم بر این جریانات اثر می‌گذارند که خارج از اراده ما است.

ایران چه زمانی کاملا از لیست سیاه FATF خارج می‌شود؟

خروج از لیست سیاه در انتظار تصمیم مجلس

فرصت امروز: اواسط سال ۲۰۱۶ بود که کارگروه ویژه اقدام مالی (FATF) مهم‌ترین نهاد مبارزه با پولشویی و تأمین مالی تروریسم در بیانیه‌ای از تعلیق ایران از لیست سیاه FATF برای مدت ۱۲ماه خبر داد و گفت: اگر ایران نتوانـد به تعهداتش عمل کند، اقدامات متقابل با شـدت بازگردانده می‌شـود امـا اگر بهبود ایجاد شـود، گام‌های مثبت بیشـتری در نظر گرفته می‌شـود. اما در تازه‌ترین بیانیه کارگروه ویژه اقدام مالی که دو روز قبل منتشر شد، تعلیق ایران تا ماه ژوئن ۲۰۱۸ تمدید شـده است؛ در این بیانیـه‌ای که نتیجه اجلاس ایـن گروه از ۲۱ تا ۲۳ فوریه ۲۰۱۸ در شهر پاریس بوده، آمده است: «با توجه به اینکه ایـران پیش‌نویس قانون مبارزه با جرائم فوق را در مجلس تهیـه کرده اسـت، FATF تصمیم گرفته اسـت تعلیق ایران از فهرسـت سیاه را تمدید کند و بسته به میزان این کشـور در تکمیل اقدامـات لازم، در اجلاس بعدی در ماه ژوئن این اقدامات مجددا ارزیابی خواهد شد.»

سلاح پولی علیه ایران؟

به هر حال، ایران برای رسـیدن به همین تعلیق موقت، اقدامات زیادی انجام داده بود. از جمله اینکه لایحه مبارزه بـا تأمین مالی تروریسـم در سـال ۱۳۸۹ تقدیم مجلس شـورای اسلامی شد و در سال ۱۳۹۰ پس از تأیید و ابراز نظر قوه مقننه، در صحن علنی مجلس به تصویب رسـید. همچنین شـبکه کانون‌هـای تفکر ایـران (ایتان) چندی پیش در گزارشی به بررسی تعامل میان ایران و گروه ویژه اقـدام مالی (FATF) پرداخت و مطرح کرد که آمریکا با استفاده از «سـلاح پولی» فضای مالی بین‌المللی را برای کشـورها و گروه‌های هدف، ناامن می‌کند و در ارتباطات بانکی آنها، اختلال ایجاد می‌کند. این سـلاح علیه ایران، از سـال ۲۰۱۰، مورد اسـتفاده قرار گرفت و عملا جنگ اقتصادی علیه ایران، به راه افتاد. بر این اسـاس، «شبکه کانون‌هـای تفکـر ایـران» در رابطه با همـکاری ایران با FATF، پیشنهاد داد که در سطح راهبردی، دولت ایران، بایـد به دنبال بی‌اثـر کردن تحریم‌های بانکی، از مسـیر کاهش وابسـتگی به نظام بانکی سلطه باشد که این مهم از طریق اجرای پیمان‌های پولی با کشـورهای همسـایه و شـرکای تجاری، فروش ریالی نفت، بازمهندسی روابط تجـاری و... حاصـل خواهد شـد. همچنین در سـطح تاکتیکـی، با توجه به ماهیت و اهداف سیاسـی FATF، دولت ایـران باید رویکرد دیپلماسـی مالـی تهاجمی در مواجهه بـا FATF، اتخاذ کند؛ به ایـن معنا که از اهرم تهدید به قطع همکاری‌ها برای کاهش فشـار و کندکردن مطالبات FATF استفاده کند.

در انتظار تصمیم مجلس

اما در روزهای گذشـته بار دیگر تعلیق ایران از لیسـت سیاه FATF تمدید شد. با این حال برخی اخبار حاکی از آن است که اگر مجلس لوایح مربوط به پولشویی و مبارزه بـا تأمین مالی تروریسـم را تصویب نکنـد احتمال اینکه ایران بار دیگر به لیست سیاه برگردد قوی‌تر می‌شود.

به گزارش ایسنا، اندکی بعد از توافقات برجام، مشخص شـد مسائلی وجود دارد که حتی به‌رغم به نتیجه رسیدن مذاکرات و شکسـتن دیوار تحریم‌ها، بـاز هم در برقراری روابط اقتصادی با کشـورهای مختلف دنیا، دچار مشـکل هسـتیم. یکـی از این موانع قرار گرفتن ایران در لیسـت سیاه FATF بود. تبعات ماندن در لیست سیاه FATF برای ایران این بود که نه‌تنها هیچ بانکی با ایران همکاری نمی‌کـرد بلکـه طبـق توصیه‌هـای FATF بانک‌هـای کشورهای مختلف به انجام اقدامات مقابله‌ای با بانک‌های ایـران هم می‌پرداختنـد. طبیعتا دولـت یازدهم چاره‌ای نداشـت که به جز اینکه برای برقراری ارتباطات اقتصادی بین‌المللی رسـیدن توافقاتی با FATF را در دستور کار قرار دهد تا حداقل ایران از لیست سیاه خارج شده و انجام اقدامات مقابله‌ای علیه کشـور متوقف شود. البته مقدمات چنیـن اقدامی پیش‌تر و حتی در دولت قبل فراهم شـده بود.

از همـان زمـان رفتن ایران در لیسـت سـیاه «اف ای تـی اف»، موضوع در شـورای عالی امنیـت ملی مطرح و به تصویب رسـید و از سـال ۱۳۸۹ با تصویب «نقشه راه شـورای عالی مبارزه با پولشویی» برنامه‌های اصلاحی در دسـتور کار دولت قرار گرفت. همان زمان لایحه مبارزه با پولشـویی و تأمین مالی تروریسم تهیه شد و پس از کش و قوس‌هـای فراوان در نهایت به تصویب و تأیید شـورای نگهبان رسـید. دولت یازدهم در نهایت توانست با استناد تصویب قانـون مبارزه با تأمین مالی تروریسـم شـورای حکام گروه ویـژه اقدام مالی را متقاعد کند که ایران را از لیست سـیاه تعلیق کند. FATF هم یک برنامه اجرایی چهل‌بندی برای ایران در نظر گرفت که این برنامه اجرایی مختص ایران بوده و شـامل برخی اصلاح مقررات است تا جنبه‌های سختگیرانه‌تری برای مقابله با پولشویی و تأمین مالی تروریسم اعمال شود.

طبق گفته FATF اگر این اصلاحات انجام نشود تعلیق ایران در فهرسـت سیاه منتفی خواهد شد و حلقه فعالیت نهادهای مالی ایران محدود خواهد ماند.

پیـرو افزایـش تعامل بـا FATF جهت خـروج کامل ایران از لیسـت سـیاه، دولـت یازدهم بـا رویکرد اصلاح قوانیـن موجود، طی ماه‌های گذشـته لوایح «الحاق ایران به کنوانسـیون مبارزه با جرائم سازمان فراملی (پالرمو)»، «الحـاق دولت جمهوری اسـلامی ایران به کنوانسـیون بین‌المللی مقابله با تأمین مالی تروریسم»، «اصلاح قانون مبارزه با پولشویی» و «اصلاح قانون مبارزه با تأمین مالی تروریسـم» پـس از تصویب در دولت به مجلس شـورای اسـلامی ارسـال شـده که از این میـان الحـاق ایران به کنوانسـیون پالرمو به تصویب رسـیده است. با این حال، سه لایحه دیگر اکنون در مجلس بررسی می‌شوند و برخی گزارش‌ها حاکی از آن اسـت که در تصویب برخی از آنها در مجلس موانعی وجود دارد با این حال ادامه رابطه ایران با اف ای تی اف منوط بر تصویب این لوایح اسـت. تاکنون نیز گزارش تهیه این لوایح بوده که منجر شده در نشست اخیر گروه ویژه اقدام مالی، تعلیق اقدام‌های مقابله‌جویانه علیه ایران تمدید شود.

البتـه FATF کـه در اصل مباحث آن فنی اسـت در ایران به بستری برای کشاکش‌های سیاسی داخلی تبدیل شـده اسـت. ماجرا از این قرار بـود که مخالفـان توافق برجام و گسـترش روابط اقتصـادی بین‌المللی با FATF نیز مخالفت کردند. یکی از انتقاد منتقدان سیاسـی این اسـت که پیوسـتن به اف ای تی اف مسـتلزم این است که هم‌پیمانان کشـور ما قرار داشـته باشند. این در حالی اسـت که نگاهی بـه تعریف اف ای تی اف از تروریسـت نشـان می‌دهد که هم‌پیمانان ما هرگز توسط این سازمان تروریست شناخته نمی‌شـوند. در واقع اف ای تی اف بنا بر قطعنامه ۱۲۶۷ شـورای امنیت سـازمان ملل طالبان، القاعده و داعش را گروه تروریسـتی دانسـته و از کشورها خواسـته اسـت اموال و دارایی آنها را هر جا که هسـت شناسـایی کرده و اموالش را توقیف کنند. طبیعتا با توجه بـه اینکه این گروه‌های تروریسـتی از دید کشـور ما نیز تروریسـت شـناخته می‌شـوند همکاری برای خشکاندن منابع مالی آنها برای ایران نیز مفید اسـت و انتقاد به آن بی‌معنی به نظر می‌رسد.

آنهـا این نکتـه را هم مطرح کـرده و می‌گویند ممکن اسـت در آینده شـورای امنیت یک قطعنامه فصل هفتم علیـه هم‌پیمانان ما صـادر کند. این در حالی اسـت که تاکنون شـورای امنیت چنین قطعنامـه‌ای را علیه ایران صـادر نکـرده و گزارش‌ها حاکی از آن اسـت که با توجه به حق وتوی روسـیه چنین موضوعی فعلا محقق نشـود. یکـی دیگـر از نکاتی که منتقدان مطـرح کرده‌اند، بحث ارائه اطلاعات اشـخاص به اف ای تی اف است. درحالی‌که اف ای تـی اف بانـک اطلاعاتی ندارد و از هیچ کشـوری اطلاعات نمی‌خواهد و تبادل اطلاعات در این سـازمان به این ترتیب اسـت که اگر خودشـان به خواست خودشان تفاهم‌نامه‌های چندجانبه با کشـورهای دوست خود امضا کردنـد، می‌توانند در زمینه‌هایی کـه با یکدیگر همکاری می‌کنند به هم اطلاعات داده و ریشـه‌های پولشـویی را شناسـایی کرده و برای خشـکاندن منابع مالی تروریسم اقدام کنند.

موانعی که کشورهای غیردوست می‌تراشند

اخبار حاکی از آن اسـت که آمریکا، رژیم صهیونیستی و برخی کشـورهای منطقه از جمله عربستان درصدد این هسـتند که ایران بار دیگر به فهرسـت سـیاه بازگردد و تعلیق برداشته شود.

در نشسـت اخیـر نیز گفته شـد که همچنـان چنین تلاش‌هایی ادامه داشـته اسـت. با این حال شورای حکام گـروه ویژه اقـدام مالـی در بیانیـه پایانی خـود تعلیق اقدام‌هـای تقابلی علیه ایـران را بار دیگـر تمدید کرد و البته اخبار منتشرشـده حاکی از آن است که عدم اهتمام مجلس برای تصویب سـه لایحه یادشـده می‌تواند منجر به آن شـود که ایران بار دیگر به لیست FATFبرگردد. نکته‌ای که یک منبع آگاه از تیم مذاکره‌کننده ایران آن را تأیید کرده و در گفت‌وگو با ایسنا، چنین می‌گوید که اگر این سـه لایحه لوایح «الحاق ایران به کنوانسـیون مبارزه با جرائم سـازمان‌یافته فراملی (پالرمـو)»، «الحاق دولت جمهوری اسلامی ایران به کنوانسـیون بین‌المللی مقابله با تأمین مالی تروریسـم» تصویب نشود، احتمال بازگشت ایران به لیست سیاه وجود دارد.

مجلس چه تصمیمی دارد؟

در ایـن رابطه عـزت‌الله یوسـفیان‌ملا چنیـن توضیح می‌دهد: مجلس آمادگی بررسی این لوایح را دارد، ولی به هر حال اگر قرار باشـد بسیاری از هم‌پیمانان ما تروریست قلمداد شـوند، ما موافقت نخواهیم کرد. او در پاسـخ به این مسئله که از اساس در قطعنامه ۱۲۶۷ شورای امنیت سـازمان ملل هم‌پیمانان ما تروریسـت معرفی نشـده و لیست فقط شـامل القاعده، طالبان و داعش می‌شود، این نکته را طرح کرد که ممکن است در آینده بشود آن وقت چه خواهیم کرد؟

این نماینده مجلس در ادامه این را هم گفت: ما می‌توانیم قوانین را به صورت مشـروط تصویب کنیم و اسـتثنائات خـود را لحاظ کنیم به هر حال قوانین برون‌مرزی باید در مجلس بررسـی شـوند و مجلس نیز تا جایی که مقررات داخلـی و منافع ملی اجـازه می‌دهد همراهی خواهد کرد و تأکیـد می‌کنم اگر مجلس با موضوعی روبه‌رو شـود که در آن مـوردی در ضرر رابطه با گروه‌هایی مانند حزب‌الله لبنان که مدافع ما هسـتند وجود داشـته باشد، همراهی نخواهد کرد. او درباره زمان تعیین‌تکلیف این لوایح گفت: به هر حال بعید اسـت که این لوایح تا انتهای سال ۱۳۹۶ تعیین‌تکلیف شود و احتمالا به سال آینده موکول خواهد شد.

نرخنـــامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۶۲۶,۵۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۴۴,۶۳۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۴۶۶,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۵۰۵,۰۰۰	▲
نیم سکه	۷۵۱,۰۰۰	▲
ربع سکه	۴۵۰,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۳۱۰,۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۴۸۰	▼
یورو اروپا	۵,۵۱۰	▼
پوند انگلیس	۶,۶۹۰	▼
درهم امارات	۱,۳۰۸	▲

بانک‌نامه

حساب سپرده رنگ باخت

امپراتوری اوراق ۲۰درصدی در بانک‌ها

بـا انتشـار اوراق گواهـی سـپرده ۲۰درصـد در بانک‌ها، دیگر کمتر نشـانی از تبلیغ برای گشـایش حساب سـپرده‌های ۱۵درصدی سـالانه در بانک‌ها دیده می‌شـود، اکنـون حتی مشـتریانی که به هر دلیلی مایل به باز کردن حسـاب سـپرده ۱۵درصد هم هسـتند به خرید اوراق گواهی سـپرده تشویق می‌شوند. به گزارش ایسنا، یک هفته از اجرای بسته سیاسـتی بانک مرکزی برای کنترل بازار ارز گذشته اسـت. در این بسـته انتشـار اوراق گواهی سپرده با سـود ۲۰درصد به مدت دو هفته، یکی از گزینه‌های مدنظر برای جذب نقدینگی به سـمت شبکه بانکی بود. بر این اساس مشتری می‌توانست با خرید اوراق گواهی سـپرده به‌طور سالانه ۲۰درصد سود دریافت کند که هر ماه به حساب وی واریز شده و در صورت ابطال به آن سود ۱۴درصد تعلق می‌گیرد.

گزارش‌هـای میدانی حاکی از آن بـود که گرچه منابع جدید قابل توجهی طی هفته اول وارد شـبکه بانکی نشـده و تمایل مشتریان بیشـتر برای بستن حسـاب‌های مـدت‌دار ۱۵درصـد و تبدیـل آن به گواهی سپرده بود، ولی جالب اینجاست که تازه‌ترین سرکشـی به شـعب بانک‌ها از این حکایت دارد که شـعب مشـتریان را که حتی برای بازکردن سپرده ۱۵درصدی به بانـک می‌آیند به خرید اوراق گواهی ۲۰درصد تشـویق می‌کنند. در یکی از بانک‌ها وقتی در مورد شـرایط حسـاب سپرده سـالانه ۱۵درصد سـوال می‌شـود، اینگونه پاسـخ می‌دهنـد که فعلا گواهی سـپرده ۲۰درصدی داریم و حسـاب سپرده ۱۵درصد در این حالت معنایی ندارد و نفع مشـتری با اوراق خواهد بود.

نوبت اول

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله شماره ۹۶/۸

اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان لرستان

کارفرما: اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان لرستان

اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان لرستان در نظر دارد عملیات مشروح در جدول زیر را بر اساس شرایط ذکر شده به شرح اطلاعات و جزئیات مندرج در اسناد مناقصه از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای به شرکت های بیمه واجد شرایط واگذار نماید.

۱-نام و نشانی مناقصه گزار: خرم اباد-بلوار بهارستان- کیلومتر ۳ جاده اندیمشک جنب سیلو- کد پستی ۶۸۱۹۶۱۳۸۳۱

۲-جهت دریافت اسناد مناقصه به آدرس ذیل مراجعه فرمایید.

* کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد قیمت و بازگشایی پاکات از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضا الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.
* جهت ثبت نام و عضویت در سامانه به شماره ۳۳۲۰۹۱۹۴ در خرم آباد تماس حاصل نمایند
* ضمناً مناقصه گران همزمان پاکت پیشنهاد قیمت (الف) را که حاوی ضمانت نامه می باشد مطابق روال سابق طبق زمان بندی اعلام شده به دبیرخانه اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای تحویل نمایند.
* تاریخ انتشار مناقصه در سامانه ۹۶/۱۲/۶
* مهلت دریافت مناقصه از سامانه از ساعت۸ صبح مورخه ۹۶/۱۲/۶ تا ساعت ۲۴ مورخه ۹۶/۱۲/۱۱ می باشد.
* مهلت ارائه پیشنهاد قیمت از ساعت ۸ صبح مورخه۹۶/۱۲/۱۲ تا ساعت ۲۴ مورخه۸ صبح مورخه۹۶/۱۲/۲۱ می باشد
* زمان بازگشایی پاکت ها روز چهار شنبه مورخه ۹۶/۱۲/۲۳ می باشد

۴-سایر شرایط مناقصه گران:

* کلیه شرکت های بیمه ای که دارای شعبه سرپرستی در استان هستند می توانند در این مناقصه شرکت نمایند در غیر اینصورت از مناقصه حذف می گردند.
* نوع تضمین بایستی مطابق آیین نامه تضمین معاملات دولتی (موضوع آیین نامه شماره ۱۲۳۴۰۲ مورخ ۱۳۹۴/۹/۲۲) باشد(در صورت واریز نقدی دریافت شماره حساب با تائید ذی حسابی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان لرستان انجام گیرد.

۵-ارزیابی مالی بر اساس دستورالعمل دامنه قیمت های پیشنهادی متناسب صورت می گیرد.

ردیف	عنوان پروژه	قیمت برآورد(ریال)	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (ریال)	فهرست بهای پایانه	شرایط شرکت کنندگان
۱	بیمه مسئولیت مدنی مدیران بی نام جهت۱۷نفر	۳/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۱۵۰/۰۰۰/۰۰۰	مقطوع	کلیه شرکت های بیمه ای که دارای شعبه سرپرستی در استان هستند

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۶/۱۲/۶ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۶/۱۲/۷

۵۹۶۰

فرابورس

رشد ۱.۴ درصدی شاخص فرابورس در بهمن ماه

شاخص کل فرابورس ایران در بهمن‌ماه امسال ۱.۴درصد افزایش یافت و با قرارگیری در ارتفاع ۱۰۹۸ واحدی، بازدهی خود را از ابتدای امسال به ۲۵.۵ درصد رساند.

به گزارش تسنیم، در جریان معاملات دومین ماه زمستان امسال در مجموع ۷ هزار و ۳۴۷ میلیون ورقه بهادار به ارزش ۴۳ هزار و ۴۶۲ میلیارد ریال در ۹۶۱ هزار نوبت دادوستد شد که به ترتیب ۳۱درصد رشد، ۳۴درصد افت و ۶۴درصد رشد را نسبت به بهمن‌ماه ۹۵ نشان می‌دهد.

بازار اول و پایه فرابورس نیز در این مدت به ترتیب با ۱۰۶ و ۱۴ درصد رشد معاملات همراه شدند و این در حالی است که ارزش معاملاتی در بازارهای دوم فرابورس، SME و ابزارهای نوین مالی نسبت به مدت مشابه سال گذشته به ترتیب ۳۱، ۲۰ و ۴۳ درصد کاهش یافته است.

بدین ترتیب معامله‌گران در بازار اول فرابورس ایران شاهد دست به دست شدن بیش از یک هزار میلیون سهم به ارزش افزوده بر ۲ هزار میلیارد ریال و در بازار شرکت‌های کوچک و متوسط شاهد مبادله ۱۵ میلیون سهم به ارزش ۴۶ میلیارد ریال بودند و در بازار دوم فرابورس هم که سهم ۴۰درصدی از ارزش کل بازارهای فرابورس را در اختیار دارد، در ماه گذشته یک هزار و ۷۵۵ میلیون سهم دست به دست شد که ارزش نزدیک به ۶ هزار و ۸۰۰ میلیارد ریالی را به دنبال داشت.

همچنین معامله‌گران سهام در سه تابلو مبادلاتی بازار پایه نیز در بهمن‌ماه امسال ۴ هزار و ۲۰۰ سهم به ارزش ۵ هزار و ۶۲۲ میلیارد ریال را معامله کردند که تابلو «پایه ب» با میزبانی از مبادله ۳ هزار و ۳۸۷ میلیون سهم به ارزش ۴ هزار و ۷۷۰ میلیارد ریال، بیشترین حجم و ارزش مبادلاتی را در این بازار به خود اختصاص داد.

این در حالی است که به طور میانگین در ۲۱ روز کاری بهمن‌ماه، روزانه ۳۵۰ میلیون ورقه به ارزش بالغ بر ۲هزار میلیارد ریال میان معامله‌گران بازارهای فرابورس دست به دست شده است.

شاخص کل فرابورس ایران نیز در بهمن‌ماه امسال فرازوفرودهای زیادی را تجربه کرد که در مجموع نسبت به نخستین ماه زمستان سال جاری ۱.۴درصد افزایش یافت و با قرارگیری در ارتفاع ۱۰۹۸ واحدی بازدهی خود از آغاز سال را به ۲۵.۵ درصد رساند.

این گزارش می‌افزاید: مبادلات اوراق در بازار ابزارهای نوین مالی نیز در ماه گذشته به نقل‌وانتقال ۳۲۷ میلیون ورقه به ارزش ۲۸ هزار و ۹۸۰ میلیارد ریال منتهی شد که بیشترین ارزش مبادلاتی در این بازار در اختیار اوراق بدهی قرار داشت؛ به‌گونه‌ای که در ۲۱ روز مبادلاتی بهمن‌ماه ۲۷ هزار ورقه بدهی به ارزش نزدیک به ۲۴هزار و ۴۰۰ میلیارد ریال تغییر مالکیت یافت.

افزون بر این مبادلات اوراق تسهیلات مسکن نیز در بهمن‌ماه امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته با افزایش ۱۴ و ۲۰درصدی در حجم و ارزش همراه بود که بر این اساس یک میلیون و ۷۰۰ هزار ورقه تسهیلات مسکن به ارزش یک هزار و ۲۰۰ میلیارد ریال دست به دست شد.

مدیرعامل بورس انرژی از معامله ۵۰ کالای جدید در سال جاری خبر داد

روز آرام بورس

بورس در روز نخست هفته با رشد ۱۹ واحدی در جایگاه ۹۸ هزار و ۱۷۶ واحدی ایستاد.

به گزارش ایرنا، بورس روز شنبه شاهد بازاری آرام و کم‌رمق بود، با وجود حجم بالای معاملات و توجه سهامداران به گروه خودرویی، رخداد مهمی در بازار بورس به وقوع نپیوست.

در معاملات روز گذشته، یک میلیارد و ۳۸۰ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش پنج هزار و ۸۰۸ میلیارد ریال در ۹۱ هزار و ۵۹۷ نوبت خرید و فروش شد.

بررسی شاخص‌های اصلی بازار سرمایه نشان می‌دهد شاخص قیمت (وزنی - ارزشی) که در آن ارزش سهام شرکت‌های بزرگ اثر بیشتری بر شاخص می‌گذارد ۶ واحد رشد کرد، اما شاخص کل (هم وزن) که در آن ارزش و وزن همه شرکت‌های بزرگ و کوچک در محاسبه شاخص کل، یکسان در نظر گرفته می‌شود، ۲ واحد کاهش یافت.

شاخص قیمت (هم وزن) که بیانگر سطح عمومی قیمت سهام شرکت‌های پذیرفته شده در بورس است، یک واحد پایین آمد و شاخص آزاد شناور که بیانگر آن بخش از سهام شرکت‌هاست که قابل معامله در بورس باشد، ۲۰ واحد افزایش یافت.

شاخص بازار اول که به شرکت‌هایی اختصاص دارد که از نظر سرمایه، سودآوری و درصد سهام آزاد شناور شرایط بهتری دارند، کمتر از یک واحد و شاخص بازار دوم بورس ۱۱۲ واحد بالا رفت.

گروه خودرو در معاملات شنبه صدرنشین بورس شد. در این گروه ۵۶۷ میلیون سهم به ارزش ۵۸۷ میلیارد ریال داد و ستد شد.

گروه فلزات اساسی به ارزش ۱۸۷ میلیارد ریال و شیمیایی به ارزش ۱۵۸ میلیارد ریال جایگاه‌های بعدی را به خود اختصاص داد.

در رده چهارم، گروه فرآورده‌های نفتی با معاملاتی به ارزش ۹۲ میلیارد ریال جای گرفت.

گروه کانی‌های فلزی با معاملاتی به ارزش ۸۰میلیارد ریال رده پنجم را از آن خود کرد.

همچنین نمادهای خساپا (ساپیا)، خپارس (پارس‌خودرو)، وغدیر (سرمایه‌گذاری غدیر)، شپنا (پالایش نفت اصفهان) و کگل (صنعتی و معدنی گل‌گهر) بیشترین تاثیر مثبت و نمادهای فولاد (فولاد مبارکه) و فملی (ملی صنایع مس) بیشترین تاثیر منفی را داشتند.

معاملات اوراق تسهیلات مسکن در دامنه قیمتی ۶۹۳ تا ۷۳۵ هزار ریال

فرابورس ایران در نخستین روز کاری هفته منتهی به یازدهم اسفندماه میزبان داد و ستد بیش از ۲۶۰میلیون ورقه بهادار در ۳۵ هزار و ۴۳۶ نوبت معاملاتی بود که ارزش این مبادله‌ها به حدود ۲هزار و ۱۵۴ میلیارد ریال رسید.

شاخص فرابورس با افت سه واحدی، در ارتفاع یک هزار و ۹۳ واحدی قرار گرفت.

در میان اوراق با درآمد ثابت اوراق مرابحه دولتی گندم در نماد «گندم ۹۷۰۷» بیشترین حجم و ارزش مبادلاتی را به خود اختصاص داد.

نگاهی به خرید و فروش اوراق تسهیلات مسکن (تسه) در نخستین روز کاری این هفته نشان می‌دهد که بیش از ۸۵ هزار ورقه تسه به ارزش بالغ بر ۶۱ میلیارد ریال دست به دست شده است که معامله‌گران، بیشترین اقبال را نسبت به اوراق تسهیلات مسکن مهرماه ۹۶ نشان دادند.

تمامی اوراق تسه، روز شنبه در دامنه قیمتی ۶۹۳ تا ۷۳۵ هزار ریال معامله شدند که بیشترین قیمت مربوط به تسه دی‌ماه ۹۶ بود.

تامین مالی صنعت خودرو در بورس

پذیره‌نویسی صکوک مرابحه ۷۰۰ میلیارد تومانی ایران‌خودرو با نمادهای «صخود۱۴۱۲»، «صخود۴۱۲» و «صخود۰۰۱۲» و با نرخ ۱۸ درصد از طریق شرکت بورس اوراق بهادار تهران انجام گرفت.

پذیره‌نویسی اوراق مرابحه ایران خودرو جهت تامین مالی برای خرید مواد اولیه تولید خودرو از پنجم اسفندماه از طریق بورس اوراق بهادار تهران آغاز شد و این پذیره‌نویسی به مدت پنج روز کاری ادامه دارد.

بر اساس مصوبه بورس اوراق بهادار تهران، اوراق صکوک مرابحه ایران‌خودرو در مجموع به مبلغ ۷هزار میلیارد ریال با نرخ سود علی‌الحساب ۱۸درصد جهت تامین بخشی از منابع لازم جهت خرید قطعات مورد نیاز تولید خودرو توسط انجام گرفت که سود آن در مقاطع سه ماهه پرداخت می‌شود.

اوراق صکوک مرابحه ایران خودرو با مشاور عرضه لوتوس پارسیان در سه نماد «صخود۴۱۲ » به مبلغ ۲۵۰۰ میلیارد ریال، چهارساله، موعد پرداخت سود آن هر سه ماه یک بار، ضامن بانک ملت، متعهد پذیره‌نویسی و بازارگردان تامین سرمایه، لوتوس پارسیان و عامل فروش اوراق شرکت کارگزاری بانک ملت است.

همچنین نماد «صخود۰۰۱۲ »، مبلغ ۳۵۰۰ میلیارد ریال، چهارساله، موعد پرداخت سود آن هرسه ماه یک بار، ضامن بانک ملت، متعهد پذیره‌نویس و بازارگردان اوراق تامین سرمایه، بانک ملت، عامل فروش اوراق شرکت کارگزاری بانک ملت است.

نماد «صخود۱۴۲»، مبلغ ۱۰۰۰ میلیارد ریال، چهارساله و موعد پرداخت سود آن هر سه ماه یک بار، ضامن بانک ملت، متعهد پذیره‌نویس و بازارگردان اوراق تامین سرمایه امید، عامل فروش اوراق شرکت کارگزاری بانک ملت است.

روح‌الله حسینی‌مقدم، معاون ناشران و اعضای شرکت بورس تهران در این نشست به جایگاه بازار سرمایه در تامین مالی پرداخت و گفت: بازار بدهی پس از انجام این پذیره‌نویسی به بیش از ۱۱ هزار میلیارد تومان می‌رسد که این مبلغ دو سال پیش کمتر از هزار میلیارد تومان بود.

وی ادامه داد: امسال بیش از ۲ هزار میلیارد تومان به ارزش بازار بدهی اضافه شد که این عدد در سال‌های آینده قطعاً رشد می‌کند و بدین ترتیب در بلندمدت نماگرهای بازار سرمایه اطلاعات دقیقی به تصمیم‌سازان می‌دهد.

معامله ۵۰ کالای جدید در بورس انرژی

همچنین مدیرعامل بورس انرژی ایران از ورود ۵۰ کالای جدید در این بورس طی سال ۱۳۹۶ خبر داد و گفت برخی محصولات پتروشیمی از جمله این کالاها هستند.

به گزارش ایسنا، در سال ۱۳۹۶ محصولات جدیدی در بورس انرژی داد و ستد شد. به گفته مسئولان روند پذیرش‌ها همچنان رو به توسعه است، اضافه شدن محصولات جدید در هر سال به لیست کالاهای پذیرفته‌شده در بورس انرژی ایران ظرفیت بالقوه معاملاتی را پیش روی فعالین قرار می‌دهد و این موضوع سبب توسعه این بازار است.

سابقا مطرح شده بود که فرآیند پذیرش محصولاتی همچون نفت کوره ۲۸۰ و بلندینگ حلال ۴۱۰ پالایش نفت کرمانشاه، اکسترکت شرکت نفت سپاهان و نیز زغال‌سنگ شرکت سامان کاوش طبس در دستور کار بورس انرژی قرار گرفته است.

مدیرعامل بورس انرژی درباره تعداد کالاهایی که در سال ۱۳۹۶ وارد بورس انرژی شده است، گفت: حدود ۵۰ کالا در سال جاری در بورس انرژی وارد شده است. حلال های گرید جدید، نفتای بندر عباس و نفتای شیراز از آن جمله هستند.

وی در پاسخ به اینکه آیا استفاده از ابزار جدید مالی جدیدی در دستور کار بورس انرژی برای سال ۱۳۹۷ قرار خواهد گرفت، گفت: در سال جاری پذیره‌نویسی اولین صندوق پروژه به عنوان ابزار مالی جدید در بورس انرژی انجام شد و برای سال ۱۳۹۷ با سازمان بورس برای ورود ابزارهای مالی بیشتر مذاکره خواهیم کرد.

در سال ۱۳۹۶ پذیره‌نویسی اولین صندوق سرمایه‌گذاری پروژه در بورس انرژی، از ابزارهای نوین مالی در سال‌های اخیر به عنوان یکی از ابزارهای جذب سرمایه در بازار سرمایه انجام شد. مدیرعامل بورس انرژی معتقد است که این ابزار به سرمایه‌گذاران با درجه ریسک‌پذیری متفاوت و همچنین بنگاه‌های اقتصادی کشور که نیازمند وجوه نقد هستند، کمک کرده است. این ابزارها علاوه بر جذب سرمایه‌های کوچک و بزرگ، هدایت وجوه نقد از بازارهای کم کارآمد به بازارهای کارآمد را به عهده دارند.

دریچه

مدیرعامل شرکت بورس تهران ترسیم کرد

اتصال تهران و استانبول از مسیر بورس

بورس استانبول با توجه به بیش از ۶۰درصد سرمایه‌گذاری خارجی، اتصال به سیستم‌های معاملات جهانی، دارا بودن رتبه هشتمین بازار بدهی در دنیا و البته نزدیکی سیاسی و فرهنگی می‌تواند مقصد مناسبی برای اولین فعالیت‌های بین‌المللی بورس تهران باشد.

حسن قالیباف‌اصل، مدیرعامل شرکت بورس تهران در گفت‌وگو با سنا با اعلام این مطلب در خصوص جایگاه بین‌المللی اقتصاد کشور گفت: ایران از منابع طبیعی و نیروی انسانی فراوان و ارزشمندی برخوردار است و توسعه ادواری این منابع علیرغم چالش‌ها، جایگاه قابل توجهی به اقتصاد ایران از حیث اندازه و پتانسیل ها بخشیده است. با این حال، حفظ این جایگاه و توسعه آن نیازمند سرمایه‌گذاری‌های عظیم و ورود منابع خارجی به کشور خواهد بود.

قالیباف‌اصل ادامه داد: معمولا بورس‌های اوراق بهادار میزبان سرمایه‌گذاری خارجی غیرمستقیم (FPI) هستند. این میزان سرمایه‌گذاری پس از برجام و به لطف تعاملات بین‌المللی رشد قابل توجهی نسبت به ادوار پیش از آن داشته است. با این حال، حجم آن نسبت به اندازه بازار سرمایه بسیار ناچیز و در حدود نیم درصد کل گردش معاملات است. از جمله دلایل این نقیصه می‌توان به دشواری‌های نقل و انتقال پول به داخل و خارج از ایران، عدم حضور نمایندگان بانک‌های خارجی در کشور، و فقدان نهادهای واسط بین‌المللی برای تکمیل فرآیند سرمایه‌گذاری و همچنین متصل نبودن بازار سرمایه ایران به بازارهای جهانی اشاره کرد.

قالیباف‌اصل راهکارهای ارتقای جایگاه ایران در حوزه جذب سرمایه‌گذاری خارجی را برشمرد و گفت: رفع موانع بانکی، شامل کاهش ریسک‌های سرمایه‌گذاری، اصلاح ساختارها و مقررات، بهره‌گیری از استانداردهای حسابداری و گزارشگری بین‌المللی رتبه‌بندی معتبر و در یک کلام حرکت در مسیری قابل درک و قابل اطمینان از سوی سرمایه‌گذاران خارجی از جمله اقدامات ضروری است تا سرمایه‌گذاران با تردید کمتر و اعتماد بیشتر وارد بازار ایران شوند. وی ادامه داد: یکی از اهداف بورس تهران در سال ۱۳۹۶ ورود به حوزه بین‌المللی بود لذا مذاکرات با بورس‌های مختلف آغاز شد و البته تا به امروز جدی‌ترین همکاری و مذاکره با بورس استانبول بوده است. قالیباف‌اصل با بیان اینکه مذاکرات در خصوص سایر بورس‌ها نیز همچنان ادامه خواهد داشت، گفت: همانطور که می دانید یک سری از نهادهای مالی و شرکت‌های بورسی نیز راسا مذاکراتی را با بورس لندن و استانبول و سایر بورس‌ها پیش برده‌اند که خود این موضوع در کنار مذاکرات بورس، پیشرفت‌های خوبی را در زمینه شناخت طرفین و نیز اقدامات مشترک رقم زده است.

وی افزود: در دو سال گذشته و با توجه به گشایش‌های ایجاد شده در روابط بین‌المللی ایران، و با توجه به مناسبات و تشابه نسبی بین بازارهای سرمایه ایران و ترکیه، تفاهم‌نامه امضا شده با بورس استانبول با جدیت بیشتری پیگیری شده است تا امکان عرضه متقابل سهام یا عرضه اوراق بهادار دیگری فراهم آید.

به گفته مدیرعامل شرکت بورس تهران، این پروژه که همکاری برخی دیگر از نهادها و ارکان بازار سرمایه کشور از جمله سپرده‌گذاری مرکزی را می‌طلبد، در حال پیگیری است تا امکان اولیه عرضه متقابل سهام شرکت‌های ایرانی در بازارهای خارج از کشور فراهم شود. با توجه به گردش بیش از ۵۰درصد معاملات بورس استانبول توسط سرمایه‌گذاران خارجی، به نظر می‌رسد انتخاب این بازار به عنوان نخستین مقصد برای شرکت‌های ایرانی می‌تواند علاوه بر گشایش این مسیر، سبب آشنایی بیشتر سرمایه‌گذاران خارجی با شرکت‌های ایرانی شود.

آگهی تجدید مناقصه شماره ۹۶/۰۰۸ عمومی یک مرحله ای با ارزیابی ساده

نوبت اول

مناقصه گزار : شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران منطقه اهواز

ردیف	موضوع مناقصه	مبلغ برآورد به ریال	میزان سپرده شرکت در مناقصه به ریال
۱	اداره امور واجرای حجمی زمانی عملیات جایگاه شرکتی مسجد سلیمان	۳/۴۱۱/۴۶۰/۶۷۹	۱۷۰/۶۰۰/۰۰۰

شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران منطقه اهواز در نظر دارد واگذاری عملیات موضوعات فوق را از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید لذا متقاضیان می توانند با در نظر گرفتن شرایط ذیل ، درخواست کتبی خود را به امور قراردادهای شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه اهواز تحویل نمایند.جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۳۲۴۲۴۸۰۷۲-۰۶۱ و ۳۲۴۲۴۲۵۶۷-۰۶۱ داخلی ۲۲۷۵ تماس حاصل فرمائید.

تاریخ توزیع اسناد مناقصه : از تاریخ ۹۶/۱۲/۰۷ لغایت ۹۶/۱۲/۱۲

تاریخ تحویل پاکات مناقصه : از تاریخ ۹۶/۱۲/۱۳ لغایت ۹۶/۱۲/۲۶

نشانی : اهواز - میدان شهید بندر - جنب سپاه پاسداران – حوزه معاونت بازرگانی شرکت ملی شعبه پخش فرآورده های نفتی منطقه اهواز

بازگشایی پاکات نرخ : یکشنبه ۹۶/۱۲/۲۷ از ساعت ۱۰ صبح

حداقل تعداد مناقصه گران جهت گشایش پاکات : دو مناقصه گر

نوع تضمین شرکت در مناقصه: یکی از تضامین معتبر در آیین نامه تضمین (شماره حساب جهت واریز نقدی۴۱۲۰۰۴۰۱۰۰۰۰۳ نزد بانک ملی شعبه پخش فرآورده های نفتی منطقه اهواز)

شرایط عمومی متقاضی:

۱- ارائه درخواست کتبی جهت شرکت در مناقصه

۲- تصویر اساسنامه ، آگهی آخرین تغییرات و آگهی تأسیس شرکت و کد اقتصادی و شناسه ملی .

۳- تصویر برابر اصل شده گواهی تعیین صلاحیت فعالیت دارای اعتبار (به لحاظ زمانی) از اداره کل تعاون ، کار و رفاه اجتماعی استان

۴- تصویر برابر اصل شده گواهی تایید صلاحیت ایمنی دارای اعتبار (به لحاظ زمانی) از اداره کل تعاون ، کار و رفاه اجتماعی استان

۵- تصویر کارت ملی و شناسنامه مدیر عامل و اعضای هیئت مدیره

۶- تصویر گواهینامه ثبت نام مودیان مالیاتی صادر شده از سازمان امور مالیاتی کشور.

ضمنا آگهی در سایت www.shana.ir و http://monaghese.niopdc.ir و http://iets.mporg.ir و ahvaz.niopdc.ir نیز درج می گردد.

۹۸۲ مجوز: ۱۳۹۶/۵۵۷۲

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۱۲/۰۶
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۱۲/۰۷

روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه اهواز

آگهی مزایده زمین (یک مرحله ای)

سازمان پایانه های مسافربری شهرداری قزوین درنظر دارد ۳ قطعه زمین به شرح ذیل را از طریق مزایده به صورت نقدی به افراد حقیقی و حقوقی واجد شرایط واگذار نماید . لذا متقاضیان می توانند پس از انتشار آگهی به مدت یک هفته جهت دریافت اسناد مزایده به امور مالی سازمان واقع در قزوین ـ میدان تهرانقدیم ـ ترمینال آزادگان ـ طبقه دوم مراجعه نمایند . جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن۰۲۸۳۳۵۵۱۲۲۵ روابط عمومی سازمان تماس و یا به سایت Qazvin.ir مراجعه نمایید . سازمان در رد یا قبول کلیه پیشنهادات مختار است و هزینه درج آگهی بعهده برنده مزایده خواهد بود .

قطعه شماره ۲	از اراضی شهرک دانش به پلاک ثبتی۱۶۶/۲۰۰۶ از ٤٤ و باقیمانده ٤٤اصلی بخش ۵ قزوین با کاربری تجاری مسکونی
قطعه شماره ۳	از اراضی شهرک دانش به پلاک ثبتی۱۶۶/۲۰۰۶ از ٤٤ و باقیمانده ٤٤اصلی بخش ۵ قزوین با کاربری تجاری مسکونی
قطعه شماره ۴	از اراضی شهرک دانش به پلاک ثبتی۱۶۶/۲۰۰۶ از ٤٤ و باقیمانده ٤٤اصلی بخش ۵ قزوین با کاربری تجاری مسکونی

روابط عمومی سازمان پایانه های مسافربری شهرداری قزوین

۹۷۶

صادرات

صادرات ۲۶ هزار تن شیرخشک به کشورهای هدف

معاون فنی و بازرگانی سازمان تعاون روستایی با بیان اینکه مدت‌زمان نگهداری شیر محدود است، گفت شیر خریداری‌شده به شیرخشک تبدیل و به کشورهای هدف صادر می‌شود که از تولید سال گذشته و امسال تاکنون، ۲۶ هزار تن شیرخشک به دیگر کشورها صادر شد. حسن شیبانی در گفت‌وگو با خبرنگار ایسنا، با اشاره به اینکه ایران سلطان تولید زعفران در دنیا است، اظهار کرد: ۸۷ تا ۹۰درصد از زعفران تولیدی مختص ایران است که خوشبختانه با اقلیمی که در کشور حاکم بوده سهم زعفران تولیدی در کشور بالا است و رکورد جهانی را دارا هستیم. وی نبود انسجام در بحث صادرات، نبود برند جهانی، شفاف‌نبودن کارها و وجود رقابت‌های مسموم و کشنده میان تجار در برخی مواقع را از مشکلات تولید زعفران عنوان کرد و افزود: سهم کشور از ارزش اقتصادی که در زنجیره مبادله‌ای کالا صورت می‌گیرد، بسیار کم است. شیبانی گفت: آنچه امروزه به عنوان رویکردی از سوی سازمان تعاون روستایی درخصوص رده‌بندی زعفران مدنظر قرار گرفته، خریداری زعفران با قیمت مناسب و صرفه اقتصادی از تولیدکنندگان بوده که می‌توان با هم‌اندیشی، هم‌افزایی و زنجیره‌سازی در عرصه بین‌المللی سهم خوبی از صادرات را نصیب کشور کرد، همچنین با زنجیره‌سازی، بسته‌بندی و شناسایی بازارهای هدف می‌توان به جایگاه دلخواه و آنچه حق ایران است، رسید.

وی ادامه داد: خوشبختانه مرکز گیاهان دارویی وزارت جهاد کشاورزی بسته‌ای جامع و کامل در رابطه با تولید و صادرات زعفران داشته که بخشی از خدمات بازرگانی برعهده سازمان تعاون روستایی است که امیدواریم با تشریک مساعی بتوان تحولی عظیم در این بخش ایجاد کرد تا سهم ارزش افزوده‌ای که نصیب کشور می‌شود، افزایش یابد.

شیبانی با اشاره به اینکه سازمان تعاون روستایی در راستای تبیین اقتصاد مقاومتی، حمایت از کانون‌های تولید و پایداری در تولید و اشتغال، متوسط قیمت زعفران در رده‌های مختلف را هر کیلوگرم ۴میلیون و ۱۰۰ هزار تومان تا ۵ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان دانست، تصریح کرد: با توجه به قابلیت تولید در استان‌های خراسان رضوی و جنوبی خرید حمایتی از این محصول صورت گرفته است و در صورتی که کانون تولیدات ساماندهی شود سایر استان‌ها نیز از ساماندهی بهره‌مند خواهند شد.

وی گفت: در حال حاضر بیش از ۱۰ هزار تشکل مردم‌نهاد اعم از تعاونی‌های روستایی، کشاورزی، دامداری و زنبورداری در کشور وجود دارد که در بحث تأمین نهاده‌های دامی و خرید محصولات از کشاورزان فعال هستند. شیبانی با اشاره به وجود بیش از ۲هزار و ۷۰۰ مرکز خرید محصولات کشاورزی، خاطرنشان کرد: پیش‌بینی می‌شود تا پایان امسال خرید حمایتی شیر از دامداران به ۲۲۰ هزار تن برسد که برنامه این سازمان تداوم تعادل و تثبیت قیمت شیر برای دامداران و تولیدکنندگان است. وی با بیان اینکه مدت‌زمان نگهداری شیر محدود است، تصریح کرد: شیر خریداری‌شده به شیرخشک تبدیل و به کشورهای هدف صادر می‌شود که از تولید سال گذشته و امسال تاکنون، ۲۶ هزار تن شیرخشک به دیگر کشورها صادر شد.

شیبانی بر لزوم فراهم‌شدن زمینه مهاجرت معکوس تأکید کرد و گفت: حدود ۱۲ هزار میلیارد تومان از صندوق توسعه ارزی به طرح اشتغال مناطق روستایی اختصاص یافته است که طرح‌هایی که در روستاها اقتصادی باشند و نقش‌آفرینی کنند، می‌توانند از تسهیلات ارزان‌قیمت استفاده کنند.

نبود هلدینگ‌ها و کنسرسیوم‌های صادراتی از بزرگ‌ترین چالش‌های صادرات

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان کرمان گفت که تقریبا ۴.۸درصد صادرات کل کشور مربوط به استان کرمان است و تراز تجاری استان در سال قبل ۴۲۰ میلیون دلار مثبت و واردات، عموما تجهیزات و قطعات خودرو و کالاهای سرمایه‌ای بود.

مهدی حسینی‌نژاد در گفت‌وگو با خبرنگار ایسنا، در تشریح وضعیت صادرات و واردات استان کرمان اظهار کرد: استان کرمان ظرفیت‌های خیلی خوبی در زمینه‌های مختلف از جمله صادرات دارد و در سال گذشته میزان صادرات کالاهای استان به بیش از ۲.۲ میلیارد دلار رسیده است.

حسینی‌نژاد تصریح کرد: در ۱۰ ماهه سال جاری متأسفانه نزدیک به ۲۴۹ میلیون دلار تراز تجاری استان منفی بود، این مسئله به دلیل افزایش تولید خودرو در بم (واردات قطعات خودرو) و همچنین چالش به وجود آمده در بحث پسته است.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان کرمان با بیان اینکه برنامه‌ریزی شده در دو ماه پایانی سال این کاهش، جبران و پیش‌بینی افزایش ۱۰درصدی صادرات استان محقق شود، اظهار کرد: یکی از مسائلی که به آن پرداخته و برنامه‌ریزی شده، تولید محصولات دانش‌بنیان است که سال گذشته تأثیر مستقیمی در افزایش قیمت کالاهای صادراتی ما داشت.

وی ادامه داد: به استناد مواد ۳۱ و ۳۵ قانون رفع موانع تولید تفاهم‌نامه‌هایی با دانشگاه‌های داخل و خارج از استان امضا کرده‌ایم که برای تولید دانش‌بنیان و باکیفیت همکاری کنیم.

حسینی‌نژاد در ادامه تصریح کرد: بزرگ‌ترین چالش حوزه صادرات، نبود هلدینگ‌ها و کنسرسیوم‌های صادراتی است و مسئله دیگر، عدم پرداخت مشوق‌های صادراتی است که باید مورد توجه قرار گیرد.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان کرمان با بیان اینکه در قانون برنامه ششم و در بودجه ۹۷ پیگیری شده تا از این منظر کمکی به حوزه صادرات بشود، گفت: باید توجه ویژه‌ای به تولید محصولات باکیفیت و دارای استاندارد موردنظر بازارهای هدف بکنیم که در حال حاضر متأسفانه مکانیزم خاصی ندارد و می‌توانیم در هلدینگ‌های صادراتی این مسئله را دنبال کنیم.

وی افزود: چالش دیگر حوزه صادرات، مراودات پولی است و باید زیرساخت‌ها ایجاد شود تا مراودات صورت بگیرد و با ایجاد معاونت اقتصادی در وزارت امور خارجه امیدواریم بسیاری از مسائلی که درخصوص نقل و انتقالات پولی و کالای صادرکنندگان وجود دارد، رفع کنیم.

حسینی‌نژاد در بخش دیگری از سخنانش گفت: تفاوت فاحشی بین آمار گمرک استان و عدد واقعی صادرات وجود دارد، زیرا بسیاری از تولیدات استان کرمان از سایر گمرکات کشور صادر می‌شود.

وی با اشاره به میزان صادرات استان در ۱۰ ماهه امسال بیان کرد: ۶۱۵ میلیون دلار صادرات مس و گل‌گهر بوده که با مجموع صادرات گمرکات استان تراز تجاری مثبت را نشان می‌دهد، اما عدد صادرات این دو شرکت بزرگ در آمار گمرک استان نیست.

براساس این گزارش، «محمدرضا قادر»، مدیرکل گمرکات استان کرمان اظهار کرد: در ۱۰ ماهه سال جاری میزان صادرات کالا از گمرکات استان ۲۷۴هزار و ۴۰۸ تن به ارزش ۸۴۵ میلیون و ۳۳۸هزار دلار بوده است.

وی با بیان اینکه این میزان صادرات نسبت به مدت مشابه سال گذشته از نظر وزنی ۱۲درصد افزایش و از نظر ارزشی ۱۴درصد کاهش داشته است، تصریح کرد: میزان واردات کالا به استان در ۱۰ ماهه سال جاری ۱۴۱ هزار و ۸۹ تن به ارزش بیش از یک‌میلیارد و ۱۲۳ میلیون دلار بوده است.

وی بیان کرد: واردات استان در سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته از نظر وزنی ۳۷درصد و از نظر ارزشی ۶۴درصد افزایش داشته است.

تولید برق ۱۱ برابر افزایش یافت

مشاور وزیر نیرو در امور ایثارگران از افزایش ۱۱برابری تولید برق در کشور خبر داد و گفت که صادرات برق به پنج کشور را داریم. به گزارش مهر، سیدیعقوب محمدمرادی صبح شنبه در دهمین همایش تجلیل از ایثارگران صنعت آب و برق خراسان جنوبی بیان کرد: وزارت نیرو در هشت سال جنگ تحمیلی، قریب به ۵۳۰ شهید تقدیم انقلاب کرده است. وی با اشاره به شعار استقلال، آزادی، جمهوری اسلامی، بیان کرد: این شعار از ابتدای انقلاب به معنای واقعی خودش نقش ایفا کرده است.

محمدمرادی با اشاره به عمر ۴۰ساله انقلاب اسلامی، افزود: باید به سمتی برویم که هدف‌گذاری‌ها در ۴۰سالگی انقلاب نیز مناسب باشد. باید به داشته‌های خود افتخار کرده و برای نداشتن‌های خود تدبیر اتخاذ کنیم زیرا دشمن به دنبال ناامیدی مردم از اهداف و آرمان‌های انقلاب است.

مشاور وزیر نیرو در امور ایثارگران بیان کرد: نباید کاستی‌ها را درشت‌نمایی و دستاوردها را نیز پایمال کنیم. وی با اشاره به دستاوردهای انقلاب بیان کرد: اوایل انقلاب غیر از شهرهای بزرگ خراسان جنوبی، مابقی از نعمت آب و برق محروم بودند.

محمدمرادی با بیان اینکه همچنین قبل از انقلاب ظرفیت تولید برق کشور قریب به ۷هزار مگاوات بوده است، افزود: در حال حاضر این میزان به ۱۱برابر رسیده است. به واسطه انقلاب اسلامی، ۹۰درصد از روستاها از نعمت آب بهداشتی و ۹۹درصد شهرها نیز از آب سالم آشامیدنی برخوردار هستند.

صادرات برق به ۵ کشور

مشاور وزیر نیرو در امور ایثارگران اظهار کرد: همچنین در حال حاضر به پنج کشور دنیا برق صادر می‌کنیم که این دستاوردی عظیم است.

محمدمرادی با بیان اینکه وزارت نیرو به سرعت وارد تکنولوژی‌های نو شده است، افزود: به دنبال استفاده از نیروگاه‌های نو به جای نیروگاه‌های فسیلی هستیم.

وی با بیان اینکه هدف اصلی دشمن مایوس‌کردن مردم است، اظهار کرد: در عصر کنونی معادلات منطقه بدون تصمیم جمهوری اسلامی شکل نمی‌گیرد و این امر دشمن را ناراحت می‌کند.

جمهوری اسلامی دوران‌های حساسی را پشت سر گذاشته است و دشمن به دنبال ایجاد فتنه در داخل است و این امر حساسیت را بیشتر کرده است.

محمدمرادی با اشاره به اتفاقات دو ماهه اخیر بیان کرد: این اتفاقات نشان‌دهنده این امر است که اتاق فکر دشمن لحظه‌ای ساکت نیست.

وی با اشاره به ظرفیت‌های خراسان جنوبی بیان کرد: نباید برچسب محرومیت را به این استان وارد کرد چراکه دارای مردمانی فهیم، انقلابی و ولایت‌مدار است. محمدمرادی با تأکید بر اینکه باید روی ترویج فرهنگ ایثار و شهادت کار شود، گفت: نامگذاری ابنیه‌ها، اجرای طرح‌ها و برگزاری اردوهای راهیان نور بسترهای مناسبی برای ترویج ایثار و شهادت است. نباید تنها به ذکر خاطرات دوران دفاع مقدس بپردازیم بلکه باید با مستندسازی، مفاخر هشت سال جنگ دفاع مقدس را حفظ کنیم.

۸۵درصد صنعت مرغ تخم‌گذار، گرفتار بیماری آنفلوآنزای حاد پرندگان

رئیس سازمان دامپزشکی گفت ۸۵درصد از واحدهای مرغ تخم‌گذار و پولت‌ها در کشور درگیر آنفلوآنزای حاد پرندگان هستند. علیرضا رفیعی‌پور، رئیس سازمان دامپزشکی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین وضعیت شیوع سویه جدید ویروس آنفلوآنزای حاد پرندگان اظهار کرد: طی ۱۰ روز گذشته ورود سویه جدید H۵N۶ در کشور منجر به تلفات بیش از هزار قطعه پرنده وحشی در پارک ملی بوجاق بندر کیاشهر استان گیلان شد که پس از اطلاع‌رسانی سازمان محیط‌زیست، سازمان دامپزشکی پس از حضور در محل اقدام به نمونه‌برداری برای شناسایی نوع ویروس انجام دادند.

به گفته وی با تأیید سویه جدید بیماری آنفلوآنزای حاد پرندگان، تردد و بازدید عموم از این محل ممنوع اعلام شد. رفیعی‌پور با اشاره به اینکه محل جمع‌آوری تلفات طیور سمپاشی شد، افزود: نیروهای دامپزشکی و محیط‌زیست در ورودی پارک ملی و سایر تالاب‌های استان‌های شمالی مستقر شدند، به‌طوری که هنگام بازدید مردم از استان‌های شمالی، وسایل نقلیه آنها مورد سمپاشی قرار گرفت.

این مقام مسئول ادامه داد: سازمان دامپزشکی در جاده‌های منتهی به شمال و مناطق گردشگری و تالاب‌ها با تبلیغات محلی و نصب بنرها توصیه‌های بهداشتی لازم برای کنترل و پیشگیری بیماری آنفلوآنزای حاد پرندگان را به مردم اطلاع‌رسانی کردند که با این وجود در چند روز اخیر گزارش جدیدی در منطقه بوجاق و دیگر استان‌های شمالی اعلام نشد. وی درخصوص زمان شیوع بیماری آنفلوآنزای حاد پرندگان در کشور گفت: از آبان سال ۹۵، بیماری آنفلوآنزای حاد پرندگان وارد کشور شد که علاوه بر پرندگان وحشی، طیور روستایی و صنعتی را نیز درگیر کرد. رئیس سازمان دامپزشکی ادامه داد: شدت ویروس آنفلوآنزای H۵N۶به حدی بالا است که به محض سرایت به یک واحد مرغداری روستایی و صنعتی، تلفات بالایی را رقم می‌زند. به گفته رفیعی‌پور، برای جلوگیری از شیوع سویه جدید بیماری به مناطق دیگر علاوه بر رعایت ضوابط و مقررات بهداشتی و بین‌المللی بلافاصله پس از شناسایی ویروس نسبت به معدوم‌سازی پرندگان باید اقدام کنیم.

۱۷ استان کشور گرفتار آنفلوآنزای حاد پرندگان

وی با اشاره به اینکه ۱۷ استان کشور گرفتار آنفلوآنزای حاد پرندگان هستند، گفت: تاکنون ۵۰۰کانون آلوده شناسایی و بیش از ۲۶ میلیون قطعه مرغ تخم‌گذار، مادر، گوشتی، پرندگان وحشی، سایر ماکیان نظیر شتر مرغ و بوقلمون معدوم‌سازی شد.

این مقام مسئول در پاسخ به این سوال که امکان پیشگیری از این بیماری در سال‌های آتی وجود دارد، بیان کرد: تمامی اقدامات پس از بروز بیماری جزو اقدامات پیشگیرانه از سرایت ویروس در مناطق دیگر به شمار می‌رود، اما از آنجا که در بسیاری از کشورهای پیشرفته دنیا اعم از آسیای شرقی و اروپا این ویروس، طیور صنعتی را درگیر کرده است؛ ایران مستثنی از این امر نیست، چرا که دو مسیر از پنج مسیر پرندگان مهاجر از کشور ما می‌گذرد.

واکسیناسیون هدفمند طیور، امری موثر در کنترل اپیدمی آنفلوآنزا

رفیعی‌پور رعایت تمامی قوانین و توصیه‌های بهداشتی توسط تمامی دستگاه‌ها از مزرعه تا سفره را امری مهم در کنترل بیماری دانست و افزود: اگر تشکل‌ها، مرغداران، کارخانه‌های دان و ناوگان حمل و نقل تمامی توصیه‌های بهداشتی را رعایت کنند، ضمن آنکه در صورت شیوع بیماری با همکاری ستاد آنفلوآنزا ظرف مدت ۴۸ ساعت نسبت به معدوم‌سازی طیور در شعاع‌های لازم واحدها اقدام شود، مطمئناً در سال‌های آتی اپیدمی آنفلوآنزا نخواهیم داشت.

به نام خدا

بیمه اتکایی ایرانیان (سهامی عام)

دعوت به مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام
شرکت بیمه اتکایی ایرانیان (سهامی عام)
برای سال مالی منتهی به ۱۳۹۶/۹/۳۰
شماره ثبت ۳۷۰۳۷۳ - شناسه ملی ۱۰۳۲۰۲۰۲۵۲۲

به اطلاع کلیه سهامداران محترم می رساند جلسه مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت راس ساعت ۱۰ صبح روز پنج شنبه مورخ ۱۳۹۶/۱۲/۱۷ در محل دانشگاه خاتم واقع در تهران ،خیابان ملاصدرا،خیابان شیراز شمالی، خیابان حکیم اعظم،پلاک ۳۰ برگزار می شود.

دستور جلسه:
۱. استماع گزارش هیات مدیره و گزارش حسابرس مستقل و بازرس قانونی مربوط به سال مالی منتهی به ۱۳۹۶/۹/۳۰
۲. بررسی و تصویب صورت های مالی سال مالی منتهی به ۱۳۹۶/۹/۳۰
۳. اتخاذ تصمیم در خصوص تقسیم سود
۴. تعیین حق حضور و پاداش اعضای هیات مدیره
۵. انتخاب حسابرس و بازرس قانونی و تعیین حق الزحمه آنان
۶. انتخاب روزنامه کثیرالانتشار برای درج آگهی های شرکت
۷. انتخاب اعضای هیأت مدیره
۸. سایر مواردی که در صلاحیت مجمع عمومی عادی باشد.

از تمامی سهامداران محترم یا نمایندگان قانونی آنان دعوت می شود به منظور دریافت کارت ورود به جلسه از ساعت ۹:۳۰ مورخ ۱۳۹۶/۱۲/۱۷ به محل برگزاری مجمع یا در روزهای ۱۵ و ۱۶ اسفند ۱۳۹۶ در ساعات اداری به واحد سهام شرکت واقع در تهران- خیابان شیراز شمالی، خیابان زاینده رود، پلاک ۵، طبقه سوم مراجعه و حسب مورد با ارائه کارت شناسایی و وکالتنامه معتبر و یا معرفی نامه رسمی سهامداران حقوقی ، برگ ورود به جلسه دریافت فرمایند. گزارش هیات مدیره و صورت های مالی در پایگاه اطلاع رسانی شرکت به نشانی www.iranianre.com و سیستم کدال در دسترس می باشد.

هیأت مدیره شرکت بیمه اتکایی ایرانیان (سهامی عام)

خبر

عرضه ۳۰ برند خارجی پوشاک در ایران

رئیس اتحادیه پوشاک با بیان اینکه فروشگاه‌های پوشاک ترک بعد از اجرای دستورالعمل واردات پوشاک بازار را قبضه کرده‌اند، گفت پیش‌تر فقط تولیدکنندگان از وضعیت بد بازار ناله می‌کردند، اما با این دستورالعمل فروشندگان هم به ناله افتادند.

ابوالقاسم شیرازی در گفت‌وگو با خبرگزاری فارس در مورد تأثیر دستورالعمل نحوه صدور گواهی فعالیت نمایندگی و شعب شرکت‌های خارجی عرضه‌کننده پوشاک در ایران گفت: دستورالعمل واردات پوشاک که به منظور کنترل واردات پوشاک اواسط سال گذشته توسط وزیر صنعت، معدن و تجارت ابلاغ شد، منجر به واردات پوشاک توسط برندهای مختلفی با مجوز این وزارتخانه شده است.

رئیس اتحادیه پوشاک ایران افزود: البته برندهای مطرح و شناخته‌شده دنیا که معمولا اروپایی هستند، هیچ کدام تمایلی برای اخذ این مجوز از خود نشان ندادند.

شیرازی با اشاره به ماده‌ای از دستورالعمل واردات پوشاک مبنی بر اینکه شرکت خارجی یا نماینده مکلف است، طی دو سال اول حداقل ۲۰درصد ارزش واردات را در داخل ایران تولید کند، گفت: اگرچه این بند از دستورالعمل بسیار خوب است، اما باید ملاحظاتی در تدوین این دستورالعمل صورت می‌گرفت که آیا برای یک برند بین‌المللی اروپایی بستر تولید از قبیل دانش، تکنولوژی و تجهیزات در کشورمان فراهم است.

رئیس اتحادیه پوشاک ایران بیان داشت: ۱۰ سال تحریم و ارتباط‌نداشتن با دنیا تا حدودی ما را از تکنولوژی دنیا عقب نگه داشته است و بنابراین قطعا برندهای مطرح دنیا تمایل برای تولید در این شرایط را نخواهند داشت.

شیرازی افزود: دستورالعمل واردات پوشاک باعث شد برندهای نازل ترکیه برای حضور بیشتر در بازار پوشاک ایران فرصت به دست آورند، به‌طوری که الان بازار پوشاک تهران و حتی شهرستان‌ها جولانگاه برندهای نامتعارف پوشاک شده است.

رئیس اتحادیه پوشاک تهران با بیان اینکه در این شرایط برندهای نامتعارف ترک با اخذ مجوز یکی پس از دیگری فروشگاه افتتاح می‌کنند، تصریح کرد: استقبال مردم هم برای خرید پوشاک از این فروشگاه‌ها خوب است چون هم جاذبه بالایی دارند و هم قیمت مناسب‌تری نسبت به تولیدات داخلی اعمال می‌کنند.

وی افزود: فروشگاه‌های عرضه پوشاک ترک یکی پس از دیگری در پاساژهای مطرح تهران و شهرستان‌ها افتتاح می‌شود، درحالی‌که تولیدکنندگان ایرانی توان اجاره این فروشگاه‌ها را ندارند.

شیرازی بیان داشت: دولت ترکیه از تولیدکننده خود حمایت‌های خوبی می‌کند، به همین دلیل تولیدکنندگان قادر به تولید با قیمت پایین‌تر می‌شوند.

رئیس اتحادیه پوشاک ایران اظهار داشت: براساس اطلاعاتی که دارم، تاکنون ۳۰ برند خارجی براساس دستورالعمل مذکور برای واردات و عرضه پوشاک مجوز اخذ کرده‌اند.

تصاحب بازار خرده‌فروشان پوشاک با شعب فروشگاه‌های ترک

وی گفت: قبل از صدور دستورالعمل واردات پوشاک شعب فروشگاه‌های عرضه پوشاک خارجی بسیار کم و محدود بود، اما اکنون تعداد این شعب روز به روز در حال افزایش است، به‌طوری که بازار خرده‌فروشان پوشاک را تصاحب کرده است.

شیرازی بیان داشت: قبل از صدور دستورالعمل واردات پوشاک فقط ناله تولیدکننده داخلی به آسمان می‌رفت، اما با اجراشدن دستورالعمل مذکور، ناله عرضه‌کنندگان پوشاک هم به آسمان هفتم رسیده است.

وی افزود: برندهای نازل ترک براساس این دستورالعمل وارد بازار ایران شده‌اند و تولیدکننده و عرضه‌کننده ایرانی هم توان رقابت با آنها را به دلیل هزینه بالای تولید از جمله بیمه و مالیات ندارد.

شیرازی گفت: فروشگاه‌های عرضه‌کننده پوشاک ترک در سطح تهران و ایران به سرعت در حال تکثیر هستند و این برندها نه‌تنها تولید پوشاک را مختل کرده‌اند، بلکه بازار فروش را هم گرفته‌اند.

براساس این گزارش دستورالعمل واردات پوشاک اواسط سال ۱۳۹۵ توسط وزیر صنعت، معدن و تجارت در راستای ساماندهی واردات با حمایت از تولید داخلی و جلوگیری از واردات پوشاک قاچاق ابلاغ شد.

بر این اساس مقرر شد تمام واحدهای پوشاک به شکل تجاری وارد کشور شوند و باید واردکنندگان آن گواهی واردات را از مرکز امور اصناف ایران دریافت کنند که این واردات باید در قالب اشخاص حقوقی صورت گیرد.

اخبار

تعرفه خودروهای هیبریدی، باید به روال قبل بازگردد

وزیر سابق صنعت، معدن و تجارت ضمن غیرعلمی خواندن اقدام دولت، تصریح کرد که تعرفه واردات خودروهای هیبریدی باید به روال قبل بازگردد.

به گزارش پایگاه خبری«عصرخودرو»، مهندس نعمت‌زاده، وزیر سابق صنعت، معدن و تجارت با اشاره به اینکه در خصوص تعرفه واردات خودروهای هیبریدی نباید دولت این طور رفتار می کرد، گفت: در راستای توسعه فرهنگ استفاده از خودروهای هیبریدی و برقی در کشور، به پیشنهاد خود ما تعرفه این قبیل خودروها ۵درصد در نظر گرفته شد.

وی در گفت‌وگوی اختصاصی با پردیس خودرو با بیان اینکه متاسفانه در عمل عده‌ای سوءاستفاده کردند، گفت: برخی افراد که در زمینه واردات خودرو فعالیت داشتند به جای واردات خودروهای

هیبریدی با ۸۰درصد صرفه‌جویی، خودروهای هیبریدی با ۲۰درصد صرفه‌جویی وارد کشور کردند.

نعمت‌زاده در ادامه افزود: ادامه این روند به ضرر دولت بود و به نوعی کلاه سر دولت می‌رفت.

وی با تاکید بر اینکه دولت در خصوص وضع تعرفه جدید واردات خودروهای هیبریدی باید دقت بیشتری می‌کرد، گفت: باید در خصوص میزان خودروهای هیبریدی با صرفه‌جویی مختلف، تعرفه‌های متفاوت و مرحله‌ای وضع می‌شد.

وزیر سابق صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه استدلال دوستان در وزارت صنعت مبنی بر افزایش تعرفه واردات خودروهای هیبریدی، علمی نبوده است، تصریح کرد: تعرفه واردات خودروهای هیبریدی باید به روال قبل بازگردد.

اجرای پروژه‌های صنعت خودرو جزو سیاست‌های شش‌گانه ایدرو است

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت اجرای ۵۴ پروژه با سرمایه‌گذاری ۶۶۰ هزار میلیارد ریالی با اشتغال بیش از ۲۹ هزار نفر در برنامه چهار سال آینده سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو) برنامه‌ریزی شده است.

به گزارش پدال‌نیوز به نقل از ایرنا، «منصور معظمی» در گردهمایی مدیران وزارت صنعت، معدن و تجارت افزود: این پروژه‌ها بر اساس تاکید وزیر صنعت، معدن و تجارت بر حمایت از تولید و اشتغال مناطق محروم و سیاست‌های شش‌گانه ایدرو در ۲۰ استان کشور برنامه‌ریزی شده است.

وی گفت: اجرای پروژه‌های نفت و گاز، صنعت خودرو، ریلی و هوایی و دریایی، توسعه مناطق محروم، صنایع نوین و توسعه مدیریت سیاست‌های شش‌گانه ایدرو است.

معظمی، پروژه توسعه فاز ۱۴ پارس جنوبی با میزان سرمایه‌گذاری پنج میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار و اشتغال پنج هزار نفری را از جمله طرح‌های پیمانکاری عمومی اجرا شده ایدرو برشمرد و تصریح کرد: پروژه توسعه فازهای ۱۷ و ۱۸ پارس جنوبی نیز با سرمایه‌گذاری بیش از ۴ میلیارد دلار، دیگر پروژه پیمانکاری در دست اجرای ایدرو است.

رییس هیات عامل ایدرو با اعلام اینکه قرارداد پروژه تولید اتیلن‌اکساید در بندر ماهشهر با سرمایه‌گذاری یک میلیارد و ۷۰۰ میلیون دلاری حدود یک ماه پیش بسته شده، گفت: پروژه اکریلونیتریل به صورت سرمایه‌گذاری مشترک با شرکت نفت و گاز پارس از پروژه‌های در حال تصویب و بررسی است.

وضع بازار خودرو سال آینده چگونه خواهد بود؟

با افزایش قیمت خودروهای وارداتی در چند ماهه گذشته این گونه خودروها در سگمنت قیمتی بالایی قرار گرفته است و با توجه به خلاء بازار در رده قیمتی ۱۰۰ تا ۲۰۰ میلیون تومان خودروهای فرانسوی پسابرجامی و چینی‌ها وارد این سگمنت خواهند شد.

به گزارش پدال نیوز، وضعیت بازار خودرو در سال آینده چگونه خواهد بود؟ یک کارشناس بازار خودرو با تقسیم کردن این بازار به چهار بخش وارداتی، پسابرجامی، چینی و داخلی گفت: پیش‌بینی می‌شود بازار خودروهای وارداتی در سال آینده با توجه به افزایش قیمت زیاد با کاهش تقاضا روبه‌رو شود.

بابک صدرایی فعال بازار خودرو و مدیر بازاریابی برند چری در ایران در گفت‌وگو با عصر ایران خاطرنشان کرد: هم‌اکنون ۷۵ درصد از سهم بازار در دستان خودروسازان داخلی است که با توجه به افزایش هزینه‌ها و همچنین قیمت ارز احتمالا این خودروها نیز در سال آینده با افزایش قیمت مواجه خواهند شد هرچند که این افزایش قیمت به حدی نخواهد بود که باعث بر هم خوردن تعادل بازار شود.

وی ادامه داد: خودروهای پسابرجامی فرانسوی نیز احتمالا تحت تأثیر همین موضوع قیمت خودروهای خود را در سگمنت بالاتری اعلام می‌کنند که این وضعیت برای خودروهای چینی نیز در سال آینده همین‌گونه خواهد بود.

این کارشناس بازار خودرو با بیان اینکه با بالا رفتن قیمت خودروهای وارداتی تقاضا برای خرید این محصولات کاهش خواهد یافت، گفت: با افزایش قیمت خودروهای وارداتی در چند ماهه گذشته این گونه خودروها در سگمنت قیمتی بالایی قرار گرفته است و با توجه به خلاء بازار در رده قیمتی ۱۰۰ تا ۲۰۰ میلیون‌تومان خودروهای فرانسوی پسابرجامی و چینی‌ها وارد این سگمنت خواهند شد.

صدرایی در پاسخ به این پرسش که وضعیت خودروهای چینی در بازار ایران در سال آینده را چگونه ارزیابی می‌کنید، گفت: با توجه به اینکه در سگمنت ۳۰ تا ۴۰ میلیون تومانی خودروهای چینی امکان عرضه محصول مناسب را نخواهند داشت بنابراین این رده قیمتی همچنان در اختیار محصولات ایران‌خودرو و سایپا قرار گرفته و در ادامه خودروهای بین ۶۰ تا ۱۵۰ میلیون تومان نیز در اختیار محصولات چینی قرار می‌گیرند و عملاً چینی‌ها جای بازار خودروهای پایین‌دست وارداتی را پر خواهند کرد.

وی در پاسخ به پرسش دیگری مبنی بر اینکه با توجه به ایراداتی که همواره به کیفیت خودروهای چینی وارد می‌شود آیا بازار کشش وجود محصولات چینی در رده قیمتی بالا را خواهد داشت، گفت: هم‌اکنون چینی‌ها در موضوع کیفیت در حال بهبود وضعیت هستند به‌طوری‌که هم‌اکنون این خودروها در رده قیمتی ۸۰ تا ۱۴۰ میلیونی کیفیت قابل قبولی را ارائه می‌دهند هر چند که بالا رفتن قیمت خود به تنهایی نمی‌تواند عامل بالا رفتن کیفیت هم باشد زیرا با افزایش هزینه‌ها و قیمت ارز در هر صورت قیمت هم افزایش می‌یابد.

صدرایی با انتقاد از قوانینی که در جهت محدود شدن واردات خودرو به کشور تعیین می‌شود، خاطرنشان کرد: محدود کردن واردات خودرو به کشور همین رقابت اندکی که در زمینه خودرو وجود داشت را نیز از میان برداشته و عملاً باعث آسیب رساندن به صنعت خودرو می‌شود. هر چند که در گذشته وضعیت واردات هدفمند نبود ولی همان هم باعث می‌شد تا از تکنولوژی‌های روز دنیا عقب نمانیم ولی وضع قوانین محدودکننده باعث می‌شود تا روز به روز از دنیا دورتر شویم.

وی در پایان خاطرنشان کرد: هر بازاری که رقابتی نباشد باعث افول و ضربه زدن به آن خواهد شد و این مورد هم‌اکنون در صنعت خودرو نیز وجود دارد و باعث شده تا این صنعت اقدام به درجا زدن کند.

فقر حمل ونقل عمومی در غرب پایتخت

شهردار منطقه ۲۲ معتقد است امکان اجرایی شدن طرح جدید ترافیک (اخذ عوارض در محدوده زوج و فرد) در این منطقه وجود ندارد و این منطقه باید متفاوت با سایر مناطق دیده شود.

به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو»، قرار است سه ماه بعد از اجرای طرح ترافیک جدید نتایج آن بررسی و در صورت تأیید دوباره نتایج در شورای ترافیک، طرح جدید در محدوده زوج و فرد نیز اجرایی شود. این در حالی است که برخی مناطق شهر تهران، بعد از ایجاد این محدودیت پولی، جایگزینی احتمالی برای استفاده نکردن از خودروی شخصی ندارند.

ساکنان غرب تهران اگر تمایل به استفاده از اتوبوس و مترو داشته باشند باید مسافت زیادی را برای رسیدن به اولین خط مترو یا اتوبوس طی کنند. فقر حمل‌ونقل عمومی در این منطقه (پروژه‌هایی مانند خط ۶ مترو یا ادامه خط ۴ که به این زودی‌ها به نتیجه نمی‌رسد) یکی از نقاط ضعف مهم طرح ترافیک جدید است و مشخص نیست مبتکران این طرح برای این مناطق نیز قبل از ایجاد محدودیت، فکری کرده باشند. پلیس وعده داده است این بخش از طرح جدید امسال اجرایی نمی‌شود اما مشخص نیست شورای ترافیک بعد از سه ماه چه تصمیمی خواهد گرفت.

علی نوذرپور، شهردار منطقه ۲۲ تهران در پاسخ به پرسش مهر در خصوص اینکه اجرای پولی شدن طرح زوج و فرد در منطقه ۲۲ امکان‌پذیر است، گفت: سیستم حمل و نقل عمومی در این منطقه بسیار ضعیف است. هرچند آماری که در کل شهر تهران ارائه می‌شود ۴۱ درصد است و برخلاف آنچه در گذشته اعلام می‌شد سهم حمل و نقل عمومی پایین است. شهردار منطقه ۲۲ تهران افزود: آمار و ارقامی که درباره سهم حمل و نقل عمومی ارائه می‌شود، باید راستی‌آزمایی شود. متأسفانه مطالعات مبدأ و مقصد در تهران صورت نگرفته و مطالعاتی که انجام شده متعلق به دهه ۷۰ است و باید به‌روزرسانی شود.

وی با اشاره به نبود مترو در منطقه ۲۲ شهرداری تهران گفت: در این منطقه مترویی وجود ندارد، درحالی‌که اکنون حدود ۱۷۶ هزار و ۴۰۰ نفر بر اساس آمار سال ۹۵ در این منطقه ساکن هستند و رشد جمعیت در منطقه ۲۲ نسبت به تهران پنج برابر است یعنی اگر رشد جمعیت در تهران ۱٫۳درصد است در منطقه ۲۲ این میزان ۶٫۳ درصد است.

نوذرپور تصریح کرد: با توجه به بارگذاری جمعیت در منطقه ۲۲ و پروانه‌هایی که صادر شده است، در افق طرح جامع برای این منطقه ۶۵۰ هزار نفر تصور شده است. بنابراین باید در منطقه ۲۲، خط مترو در نظر گرفته شود که البته این موضوع در دست بررسی است و لاجرم اتفاق می‌افتد.

شهردار منطقه ۲۲ تهران تأکید کرد: در منطقه ۲۲ امکانات حمل و نقل عمومی وجود ندارد و برای اجرای طرح جدید ترافیکی، این منطقه باید نسبت به سایر مناطق متفاوت دیده شود.

ایجاد محدودیت قبل از توسعه حمل و نقل عمومی سیاستی است که مدیران جدید حمل و نقل و ترافیک در پیش گرفته‌اند.

رئیس سازمان امور شهرداری‌ها عنوان کرد

عودت طرح ترافیک جدید به شورای شهر تهران

رئیس سازمان امور شهرداری‌ها و دهیاری‌های کشور گفت که با توجه به اینکه طرح ترافیک نیاز به اصلاح داشت توسط فرمانداری تهران به شورای شهر عودت داده شد و شورای شهر نیز اصلاحات را انجام خواهد داد و مجددا به فرمانداری بازمی‌گردد.

به گزارش ایسنا، محمدعلی افشانی در حاشیه مراسم آغاز طرح نوسازی ناوگان حمل و نقل عمومی بار و مسافر شهری کشور و در جمع خبرنگاران با بیان اینکه خودروهای تحویل داده شده به دو بخش خودروی بار و مسافر تقسیم می‌شوند که هر کدام شرایط خاص خود را دارند، اظهار کرد: امروز ۱۴۴ دستگاه اتوبوس و ۶۸ دستگاه مینی‌بوس همزمان تحویل داده می‌شود. همچنین تا پایان سال در کل ۲۸۶ دستگاه اتوبوس تحویل داده خواهد شد.

وی همچنین به تأمین مالی آنها اشاره کرد و گفت: از ۹درصد نرخ بهره، ۵درصد توسط سازمان شهرداری‌ها و ۴درصد توسط شهرداری‌ها پرداخت شد. ۹درصد دیگر نیز از طرف سیستم بانکی که تامین منابع می‌کند تخفیف داده شد. یعنی دولت متعهد شد مابه‌التفاوت نرخ بهره را به آنها پرداخت کند.

افشانی با بیان اینکه ۲۱ هزار خودروی باری از امروز تحویل آن آغاز خواهد شد ابراز امیدواری کرد تا پایان سال آینده این ۲۱ هزار خودرو در کلانشهرها و شهرهای بزرگ تحویل داده شود.

به گفته وی، تسهیلات آن کمی متفاوت است، به طوری که حدود ۵۰درصد از تسهیلات آن را دولت تامین کرده و بخشی دیگر توسط سیستم بانکی و مشتریان تامین خواهد شد.

رئیس سازمان امور شهرداری‌ها و دهیاری‌های کشور با بیان اینکه مهم‌ترین برنامه‌ای که رئیس‌جمهور اعلام کردند نوسازی ناوگان حمل و نقل عمومی است و من امیدوارم در سال آینده قدم اساسی در این حوزه برداریم، گفت: براساس آمارهای اعلام‌شده حدود ۱۹ هزار دستگاه اتوبوس فرسوده داریم که باید نوسازی شود.

وی همچنین به آخرین وضعیت طرح ترافیک نیز اشاره کرد و گفت: طبق قانون هر طرحی را که شورای شهر مصوب کند، باید به فرمانداری رفته و به صورت نهایی مصوب شود و اگر نیاز به اصلاح دارد برگردانده شود، بنابراین این طرح نیز با توجه به اینکه نیاز به اصلاح داشت توسط فرمانداری تهران به شورای شهر عودت داده شد و شورای شهر نیز اصلاحات را انجام خواهد داد و مجددا به فرمانداری بازمی‌گردد، اما درخصوص طرح زوج و فرد باید گفت که این طرح در سال آینده نیز بدون هیچ تغییری و مانند امسال خواهد بود.

اخبار

رد پای چینی مرسدس بنز در بازار ایران؟!

آلمان به عنوان کشوری پیشرو در زمینه صنعت خودرو در دنیا شناخته می‌شود. شرکت‌های دایملر با زیرمجموعه مرسدس بنز، بام‌و، پورشه و آئودی از جمله مهم‌ترین خودروسازان این کشور به حساب می‌آیند و غالب سهام آنها نیز در اختیار شرکت‌های داخلی است. با این حال جیلی به تازگی گام بزرگی برای تصاحب بازار این کشور برداشته است.

به گزارش پدال‌نیوز، «لی شیفو» مدیرعامل و صاحب اصلی خودروسازی جیلی سهم ۹٫۶۹درصدی از شرکت خودروسازی دایملر را تصاحب کرده و این خبر از سوی این خودروساز نیز تأیید شده است. این سهام ارزشی معادل با ۹میلیارد دلار در بازار امروز دارد. این سهام «شیفو» را به بزرگ‌ترین سهامدار واحد این مجموعه خودروسازی تبدیل خواهد کرد. جیلی سهام زیر ۱۰ درصد خود را از طریق خرید سهام دایملر از بازار سرمایه طی هفته‌های اخیر ایجاد کرده است. تا پیش از این موضوع گروه سرمایه‌گذاری کویت، بزرگ‌ترین سهامدار از مجموعه دایملر به حساب می‌آمد. این گروه ۶٫۸درصد از سهام دایملر را در اختیار داشتند و حالا با وضعیت جیلی به جایگاه دوم رفته‌اند. لازم به یادآوری است که این خودروساز متمول چینی صاحب کارخانه سوئدی ولوو بوده و همچنین سال گذشته ۴۹٫۹درصد از سهام پروتون، خودروساز مالزیایی را نیز تصاحب کرد. به علاوه جیلی، دسامبر گذشته ۳٫۹ میلیارد دلار برای تبدیل شدن به بزرگ‌ترین سهامدار از کارخانه ولووAB خرج کرد. این کارخانه دومین شرکت بزرگ دنیا در زمینه تولید کامیون و ماشین‌های سنگین به شمار می‌آید. سال گذشته جیلی موفق شد کنترل شرکت بریتانیایی لوتوس را نیز به‌دست آورد و همچنین پیش از آن با خرید شرکت MBH مانع از ورشکستگی خالق تاکسی‌های مشکی لندن شده بود. جیلی البته به همین مقدار قناعت نکرده و قصد دارد برند جدیدش یعنی Lynk & CO را که از سال گذشته کار خود را آغاز کرده، به بازار اروپا وارد کند. حضور قدرتمند جیلی در بازار خودروسازی جهان که در حال حاضر به خرید سهام دایملر رسیده می‌تواند در بازار ایران نیز خود را نشان دهد. ایران یکی از مقاصد صادراتی جیلی به حساب آمده و مدل‌های مختلفی از محصولات این خودروساز در خیابان‌های کشورمان در حرکت هستند. سهامداری این شرکت چینی در دایملر می‌تواند به همکاری آنها منجر شده و نتیجه آن محصولاتی باشد که با رد پایی از مرسدس بنز در بازار ایران وارد خواهند شد.

فروش بنزین کمتر از هزار تومان، غیرقانونی نیست

معاون مدیرعامل شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی گفت مشروط به تدوین رویه‌ای مشخص می‌توانیم پیشنهاداتی نظیر عرضه بنزین به نرخی کمتر از هزار تومان را در برخی جایگاه‌ها بررسی کنیم.

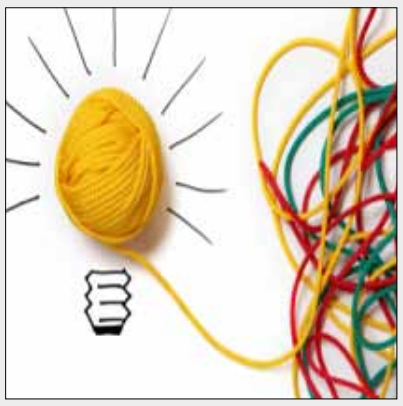
امیر وکیل‌زاده، معاون مدیرعامل و نایب‌رئیس هیأت مدیره شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران در گفت‌وگو با مهر در پاسخ به اینکه محل تأمین هزینه جایگاه‌دارانی که به‌طور مثال در اصفهان بنزین را با نرخ کمتر در هر لیتر عرضه می‌کنند از کجاست، گفت: یک جایگاه یا یک برند عرضه‌کننده سوخت در کشور شاید قصد داشته باشد که از محل کارمزد خود، نرخ عرضه خود را به‌طور محدود و مشخص کاهش دهد. این امر ممنوع نیست اما نهادینه و فراگیر هم نشده است.

وی ادامه داد: جایگاهداری در یکی از شهرها تصمیم گرفته بود تا هر لیتر بنزین خود را به‌طور مثال بین ساعت ۱۲ تا ۶ صبح به قیمت ۹۸۰ تومان بفروشد و این هزینه را از بخش کارمزد خود تخفیف داده بود چرا که معتقد است تقاضای شکل گرفته در پی چنین اقدامی می‌تواند هزینه‌های فروش را جبران کند.

این مقام مسئول افزود: باید بپذیریم که انجام چنین اقدامی در شرایطی که نرخ هر لیتر بنزین در سراسر کشور هزار تومان است خارج از قاعده بوده و می‌تواند سؤالات متعددی را به سمت شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی روانه کند. البته در صورتی که رویه‌ای برای این کار تدوین شود می‌توانیم درباره چنین پیشنهادات قیمتی نیز فکر کرده و آن را اجرا کنیم. چون این اقدام، غیرقانونی نیست و سقف تعیین شده برای هر لیتر بنزین همان قیمت تکلیفی هزار تومان است که عرضه بیش از این قیمت امکان‌پذیر نیست.

نایب‌رئیس هیأت مدیره شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران همچنین درباره امکان تغییر حق کاربری جایگاه‌های سوخت توضیح داد: تغییر کاربری جایگاه‌های سوخت با اجازه شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی انجام می‌شود اما در نظر داشته باشید که ۳۵۰۰ جایگاه در کشور باید پاسخگوی میانگین مصرف تقریباً ۸۰ میلیون لیتر بنزین در روز باشد. با توجه به پراکندگی جایگاه‌های سوخت‌رسانی در کشور و نیاز به این جایگاه‌ها تغییر کاربری آن بسیار دشوار است. همانطور بسیاری از اماکن دیگر با چنین شرایطی روبه‌رو هستند. به همین دلیل نمی‌توانیم اجازه تغییر کاربری را بر عهده جایگاه‌ها بگذاریم.

وکیل‌زاده تصریح کرد: ممکن است در آینده صاحبان برند با مدیریت صحیح به این نتیجه برسند که تأسیس جایگاه جدید سوخت‌رسانی سودآور است و اقدام به راه‌اندازی جایگاه‌های جدید کنند، در این صورت می‌توان تغییر کاربری جایگاه‌های سوخت را به جایگاه‌داران یا صاحبان برند سپرد.



با محوریت تفکر واگرا و سنجش خلاقیت

مدرسه فصلی خلاقیت و ایده‌پردازی در خرامه برگزار شد

در راستای برگزاری مدارس فصلی خلاقیت و ایده‌پردازی در سطح شهرستان‌های فارس به همت بنیاد نخبگان اســتان و جمعی از اســتعدادهای برتر، مرحلهٔ اول مدرسه زمستانه خلاقیت و ایده‌پردازی خرامه برای ۷۶ نفر از دانش‌آموزان مقطع هشــتم و نهم این شهرســتان و همچنین دانش‌آموزان تحت پوشــش ســازمان بهزیستی خرامه برگزار شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، در این برنامه، جمعی از صاحبان استعدادهای برتر استان در قالب کارگاه‌های آموزشی مشــاهده و ایده‌پردازی، تفکر واگرا، چگونگی بحث علمی، طوفان ذهن، سنجش خلاقیــت، حلقه کندوکاو (مهارت گفت‌وگو) و ارتبــاط مؤثر و همچنین در قالب مسابقات خلاقیت، مفاهیم مربوطه را به دانش‌آموزان آموزش دادند.

ارتباطات

وزیر ارتباطات تأکید کرد

وام دردی از استارت‌آپ‌ها دوا نمی‌کند

محمدجــواد آذری جهرمی در پاســخ به پرسشــی درباره نســبت وزارت ارتباطات با اســتارت‌آپ‌ها؛ برنامه وزارتخانه خود برای حمایت از اســتارت‌آپ‌ها را اینگونه تشــریح و اظهار کرد: اساســا شــبکه ملی اطلاعات مدل توسعه شبکه فضای مجازی در کشور را تعریف می‌کند. این شــبکه در ســه لایحه زیرســاخت، خدمات و محتوا طراحی شده اســت که در لایه زیرساخت، وزارت ارتباطات، مســیرها یا به عبارتی لوله‌کشی‌های زیرساختی را انجام داده است.

او گفت که در راســتای تحقق همین جنبه زیرساختی چه در دولت یازدهم و چه در دولت دوازدهم پروژه‌ها و بودجه زیادی تعریف شــده که تا دو سال آینده می‌توانیم زیرساخت شبکه ملی اطلاعات را مطابق بــا آن چیزی که قانون بــرای ما تکلیف کرده اســت، به‌طور کامل به ســرانجام برسانیم. وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات همچنین به این نکته جالب اشاره کرد که اساسا تا حالا تنها یک لایه از سه لایه شبکه ملــی اطلاعات به تصویب قانونی رســیده اســت و دو لایه دیگر هنوز سند مشخصی ندارند و علت به تصویب نرسیدن سندی مشخص برای دو لایه خدمات و محتوا در ســند شــبکه ملی اطلاعــات را اختلافات زیاد در این حوزه‌ها دانســت و گفت که هر کســی طبق برداشت خود از ایــن حوزه‌ها مطلبــی را می‌گوید و فکــر می‌کند که قضیه دقیقا همانطور اســت که او فکر می‌کند. او در ادامه مسائل مرتبط با اســتارت‌آپ‌ها را در همین مقوله خدمات طبقه‌بندی کرد و گفــت: اساســا باید یــک چارچوب بــرای ســاماندهی اینگونــه خدمات وجود داشــته باشــد، اما چــون هنوز اختلاف‌نظرها وجود دارد، نتوانسته‌ایم در این باره کاری انجام دهیم.

می‌خواهیم چند «تک شاخ» داشته باشیم

وزیــر ارتباطــات ســاماندهی در ایــن حوزه را در نهایت ســاماندهی و برنامه‌ریــزی برای تحقق اقتصاد دیجیتالی در کشــور دانســت و ادامه داد: ما در ابتدای کار که آمدیم یک هدف‌گذاری اقتصادی را به عنوان چشــم‌انداز خود طراحی کرده و گفتیم که در پایان این برنامه چهار ســاله می‌خواهیم ســه تا چهار Unicornis (اســتارت‌آپ‌هایی که در ســطح بســیار کلان فعالیت می‌کنند) داشته باشیم.

بــه گزارش ایســنا، آذری‌جهرمی امــا درباره اثرات روانــی اقدامات وزارتخانــه ارتباطات و فناوری اطلاعــات در دولت یازدهم و دوازدهم هم صحبت و خاطرنشــان کرد: ســوای از مســائل زیرساختی، وزارت ارتباطــات فضای گفت‌وگــو در زمینه حوزه‌هــای خدماتی مختلف را فراهــم کرد. انصافا مرکز ملــی فضای مجازی هم کار ارزشــمندی را انجــام داد و گزارش‌های خوبی هم تنظیم کرد که در صحن شــورای عالی فضای مجازی و هیأت دولت و مجلس شورای اسلامی ارائه شد.

وزیــر ارتباطات و فناوری اطلاعات با بیان این‌که مجموع اینها باعث شــد فضای گفت‌وگو درباره جنبه‌های خدماتی شبکه ملی اطلاعات و فضای مجازی فراهم شــود، اضافه کــرد: در دولت به وزارت ارتباطات دســتور دادند اســتراتژی جمهوری اســلامی ایران را در حوزه اقتصاد دیجیتالی، اســتخراج و هدف‌گــذاری بودجه‌ای انجــام دهیم که این موضوع در حال تدوین است.

وی بــا طرح این ســؤال که تا زمانی‌که هیــچ هدف‌گذاری در حوزه اقتصاد دیجیتالی از طریق لوایح قانونی انجام نشود، چه انتظاری برای حمایت از این حوزه دارید؟ ادامه داد: ما طبق برنامه ششم توسعه باید در زمینــه ارزش افزوده در حوزه فناوری اطلاعات ۱۹,۴درصد رشــد داشته باشیم. سؤال ساده این است که در این رابطه سال پایه کدام و بودجه چقدر اســت! ؟ این در حالی است که اکنون شاخصی به عنوان سرفصل فناوری اطلاعات نداریم که بگوییم میزان ارزش افزوده امروز حوزه فناوری اطلاعات چقدر است.

او به سیســتم حمایت مالی از کسب‌وکارهای نوپا هم اشاره کرد و با بیان این‌که در هیچ کجای دنیا به اســتارت‌آپ‌ها وام نمی‌دهند، گفت: اساســا وام دردی از اســتارت‌آپ‌ها را دوا نمی‌کند، در عوض دولت‌ها می‌روند و ســرمایه‌گذاری‌های خطرپذیــر را تقویت و نظام‌های تأمین مالی استارت‌آپ‌ها را تأمین می‌کنند.

وی اضافه کرد که ما موظفیم مسیر سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها را باز و شاخص‌گذاری‌های لازم را انجام دهیم؛ مطمئنیم اگر مصوبه‌ای در این حوزه تصویب شود، همه ارکان نظام در آن همراه خواهند شد.

او با اشاره به برخی یونیکورن‌ها که در کشورهای منطقه توانسته‌اند رشد کنند، تصریح کرد: ما ظرفیت‌های لازم برای تحقق یونیکورن‌های حوزه حمل و نقل را داریم، ایراد اما اینجاســت که هنوز به‌طور کامل نتوانســته‌ایم از این حوزه استفاده کنیم.

در لایه خدمات ســند بالادستی نداریم!

آذری جهرمــی بــا بیــان این‌که ما در حــال حاضر مصوبه بالادســتی در لایه خدمات نداریم، تأکید کرد: کســانی که از ما مطالبه شــبکه ملی اطلاعات می‌کنند، بدانند که از ســه بخش این شــبکه هنوز دو بخش آن به جمع‌بندی قانونی نرسیده است، هرچند در حال کمک به شکل گرفتن چارچوب استراتژیک نظام در برخورد با این مقوله هستیم.

او گفت که صرفا وجود زیرســاخت شــبکه ملی اطلاعات در کشور ایجاد اشــتغال نمی‌کند و چه بســا اتفاقا می‌تواند بستری برای توسعه اپلیکیشــن‌های خارجی هم بشــود؛ امری که امروز هــم با آن روبه‌رو هســتیم. ما می‌خواهیم چــرخ اقتصاد ما در این حــوزه در داخل و از طریق کســب‌وکارهای داخلی بچرخد، برای همیــن هم لزومی ندارد وقتی یک اپلیکیشــن تاکســی اینترنتــی داخلی داریم ســراغ نمونه خارجی آن برویم.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در بخش پایانی صحبت‌های خود هــم درباره بعضی تصورات که شــبکه ملی اطلاعــات را محدودکننده می‌دانند گفت که این شــبکه اتفاقا به مــا می‌گوید که ما به داخلی‌ها اینترنــت با کیفیــت ارائه بدهیم نــه این‌که برویم مــدام همه چیز را ببندیــم. شــبکه ملی اطلاعات در واقع بســتری بــرای انجام کارهای ایجابی است و نه اقدامات سلبی!

تفاهم‌نامه همکاری توسعه زیست‌بوم صنایع نرم و شرکت‌های خلاق امضا شد

به‌منظور توسعه زیســت‌بوم صنایع نرم و شرکت‌های خلاق تفاهم‌نامه همکاری میان سازمان تجاری‌ســازی فناوری و اشتغال دانش‌آموختگان جهاد دانشگاهی و ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی امضا شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبــگان، با عنایت به اهداف، برنامه‌ها و ظرفیت‌های ســازمان تجاری‌ســازی فناوری و اشــتغال دانش‌آموختگان جهاد دانشگاهی و ستاد توســعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در رابطه با سیاســت‌گذاری و توسعه زیست‌بوم صنایع نرم، فناوری‌های فرهنگی و شرکت‌های خلاق، تفاهم‌نامه‌ای بین سازمان تجاری‌سازی فنــاوری و اشــتغال دانش‌آموختــگان جهاد دانشــگاهی و ســتاد توســعه فناوری‌هــای نــرم و هویت‌ســاز معاونت علمــی و فناوری ریاست‌جمهوری به امضا رسید.

بر اســاس این گزارش، بهره‌برداری از امکانات، فرصت‌ها و ظرفیت‌های طرفین در راســتای شناسایی، توســعه، نوآوری و حمایت از شرکت‌های خــلاق و راه‌اندازی فن بازار تخصصی حوزه خــلاق، همکاری در جهت توســعه منابع انســانی متخصص در شــرکت‌های خلاق و همکاری در راستای نیازسنجی شرکت‌های خلاق به‌منظور توسعه زیرساخت‌ها برای گســترش خدمات و محصــولات آنها از مفاد تفاهم‌نامه به امضا رســیده میان ســتاد نرم و هویت‌ساز معاونت علمی، جهاد دانشگاهی اســت. همچنین مراودات در تحقیــق و پژوهــش برای شناســایی و توســعه حوزه‌های مرتبط با صنایع خلاق و فناوری‌های فرهنگی، اســتفاده از تجارب و نیروی انسانی متخصص در راستای ارزیابی و تأیید صلاحیت شرکت‌های خلاق از دیگر مفاد ایــن تفاهم‌نامه به شــمار می‌روند که می‌توان به آنها به اشاره کرد.

شناســایی ســازمان جهــاد دانشــگاهی به‌عنوان مبادی معرفی شــرکت‌های خلاق بــا رعایت ضوابط مقرر، همــکاری در ایجاد زمینه مناسب جهت ارزیابی و صدور مجوز شــرکت‌های صنایع خلاق معرفی‌شده از سوی سازمان جهاد دانشگاهی و اطلاع‌رســانی همکاری موضوع این تفاهم‌نامه از تعهدات ســتاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز در این تفاهم‌نامه است.

استفاده از اساتید آشنا به محیط کسب‌وکار در دانشگاه‌ها ضروری است

مشاور ستاد توســعه صنایع دانش‌بنیان هوایی و هوانوردی معاونت علمی به کارگیری اســاتید آشنا به محیط کسب‌وکار در دانشگاه‌ها را زمینه ایجاد ارتباط صنعت و دانشگاه دانست.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رســانی معاونت علمی و فناوری ریاســت جمهوری، احمد بیرانوند مشاور ستاد توسعه فناوری و صنایع دانش‌بنیان هوایی و هوانوردی معاونت علمی و فناوری ریاســت‌جمهوری در مراسم اختتامیه نخســتین جشــنواره ایده‌پردازی هوایی و هوانوردی، با اشاره به اینکه استفاده از اساتید آشنا به کسب و کار ضروری است، گفت: نمی‌توان در حوزه دانشگاه کارآفرینی داشت و کسب‌وکار راه‌اندازی کرد، اما برخی اساتید این دانشگاه‌ها هیچ سابقه اجرایی در این زمینه نداشته باشند؛ این مسئله به طور حتــم برای تبدیل ایده بــه ثروت در محیط دانشــگاه‌ها محدودیت ایجاد کرده اســت.وی افزود: یکی از راهکارهای اصلی جســور کردن دانشــگاه‌ها به منظور توجه به حوزه کارآفرینی را اولویت در به‌کارگیری اســاتیدی دانست که به حوزه اجرایی و کسب و کار نیز آشــنایی لازم داشته باشــند. به گفته بیرانوند، صرف اینکه یک نفــر با یک مــدرک تحصیلی بالاتر بخواهد به دانشــجویان درس دهد، نمی‌تواند برای آنها آینده کاری ایجاد کند؛ در برخی رشــته‌ها مشاهده می‌شــود که یک دکتــر یا فوق‌لیســانس بدون ســنخیت رشــته‌ای به دانشــجویان غیرمرتبــط درس می‌دهد. این مســاله در حــوزه کســب‌وکار یک آفت اســت. وی با تاکیــد بر اینکه، ارتباط صنعت و دانشــگاه نباید تشریفاتی باشد، گفت: اساتید باید به این حوزه توجه کنند؛ بســیاری از اســاتید تحصیلکرده هســتند اما فرصــت اینکه در دانشــگاه تدریس کنند، ندارند درحالی که باید از آنها نیز کمک گرفته شــود. مشــاور عالی ستاد توسعه صنایع دانش‌بنیان هوایی و هوانــوردی معاونت علمــی در ادامه بیان کــرد: به طــور معمول کســانی که قدرت جســارت و اظهارنظر دارند، به حوزه ایده‌پردازی وارد می‌شوند و ارتقای فناوری و کســب امتیازات صنعتی بخش‌هایی از صنعت کشور، به طور حتم حاصل ایده‌پردازی اتاق‌های فکر دانشجویی است.

اوبر به دنبال تجاری‌سازی تاکسی‌های هوایی در کشور هند است

مدیرعامل اوبر، دارا خسروشاهی اخیرا با وزیر هوانوردی کشور هند ملاقات داشت تا با وی به صحبت درباره همکاری‌های احتمالی آتی و نیز تأسیس استارت‌آپ‌هایی در این کشور بپردازد. این مدیرعامل ۴۸ ساله در ملاقات خود با وزیر هندی، به صحبت درباره همکاری در تولید فرودگاه‌ها و نیز «آینده سفرهای هوایی» پرداخته و مذاکراتی در زمینه وسایل نقلیه هوایی صورت گرفته است.

به گزارش دیجیاتو، دلیل اصلی این ملاقات مشخص نیست اما ترتیب دادن چنین جلسه‌ای، با برنامه‌های جاه‌طلبانه خسروشاهی برای ورود اوبر به حوزه اتومبیل‌های پرنده سازگاری دارد. خسروشاهی طی چند ماه اخیر، سخنان خوش‌بینانه‌ای نسبت به تجاری‌سازی یک سیستم تاکسیرانی هوایی مطرح کرده و تخمین می‌زند که این رویا تا پنج سال دیگر قابل دستیابی است.

طی ماه گذشته میلادی، وزیر هوانوردی هند اعلام کرد که بخش زیر نظر وی در دولت، مشغول مذاکره بر سر مفهوم تاکسیرانی هوایی است تا مشکل حمل و نقل این کشور را برطرف سازد. در گزارش‌ها آمده که مقامات دهلی نو، تاکسی‌های هوایی را راهکار غایی برای مشکل حمل و نقل در شهر خود می‌دانند و مدعی شده‌اند که تکنولوژی‌های فعلی، امکان راه‌اندازی چنین سیستمی را بدون هزینه‌های بیشتر نسبت به سفر کردن با اتومبیل یا هواپیما مهیا می‌سازند.

حالا به نظر می‌رسد که اوبر به دنبال همکاری با مقامات هندی در چنین پروژه‌هایی است و امید دارد یک روز خود قادر به تجاری‌سازی تاکسی‌های هوایی در این کشور باشد. اواخر سال گذشته میلادی، اوبر از همکاری با ناسا خبر داد و اعلام کرد که تست چنین راهکارهایی را در سال ۲۰۲۰ میلادی آغاز می‌کند. ناگفته نماند که اوبر ظاهرا مشغول ساخت وسیله نقلیه‌ای آزمایشی است که می‌تواند چهار مسافر را با حداکثر سرعت ۳۲۲کیلومتر بر ساعت جابه‌جا کند.

رئیس بنیاد نخبگان استان کردستان مطرح کرد

لزوم ایجاد هم‌افزایی میان جامعه نخبگانی و دستگاه‌های اجرایی

رئیس بنیاد نخبگان اســتان کردســتان ایجاد ارتبــاط و تعامل هم‌افزا بین جامعــه نخبگانی با دســتگاه‌های اجرایی اســتان و اســتفاده از توان فکری و علمی نخبگان در راستای توسعه و ارتقای استان را یکی از مأموریت‌های مهم بنیادهای نخبگان استانی برشمرد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، رحمت صادقی با اشاره به اینکه تشکیل کارگروه‌های تخصصی یکی از راه‌ها و روش‌های رسیدن به این هدف اســت، افزود: حوزه گیاهان‌دارویی و داروهای‌گیاهی یکی از مزیت‌های نســبی استان است و به دلایل متعدد سرمایه‌گذاری و سیاست‌گذاری در این حوزه باید یکی از اولویت‌های استان باشد.

موفقیت

هک کردن مغز؛ راهی به سوی موفقیت در سطوح بالا

افراد می‌توانند با ایجاد تغییرات کلیدی در مغز یا به تعبیری هک کردن آن، عملکرد خود را به‌صورت محسوس بهبود دهند. می‌گویند شما حاصل‌جمع پنج نفری هستید که در زندگی‌تان بیشترین وقت را با آنها می‌گذرانید. کارلین پرســیل، مدیر اجرایی یک شرکت وابسته به تورنتو که به یک مربی و مشاور موفق تبدیل شد، همیشه سعی داشت خودش را در یک شرکت خوب قرار دهد. او درس‌هــای فوق‌العاده‌ای از افراد موفقی مثل تونی رابینز، آریانا هافینگتون، ریچارد برنســون، اپرا وینفری و ناپلئون هیل یاد گرفت. پرســیل با هیچکدام از این شــخصیت‌ها به‌طور خصوصی و شخصی ملاقاتی نداشت، ولی این افراد را مربیان و مشــاوران مجازی مورد اعتماد در نظر گرفت و ســال‌ها عادات و شیوه‌هایی که به آنها کمک کرد به اهداف‌شان برسند و برند خودشان را بسازند، با دقت مورد مطالعه قرار داد. زندگی این افراد برای پرسیل، تنها برنامه و طرحی برای موفقیت نبود، بلکه مدل محتملی بود که او می‌توانست در زندگی خودش پیاده کند و وقتی او شروع به پیاده‌سازی نکاتی کرد که از آنها یاد گرفته بود، احســاس کرد زندگی‌اش به ســوی بهتر شدن پیش می‌رود. با گذشت زمان، پرســیل متوجه شد که ریشــه تمامی موفقیت‌های این افراد، نحوه آموزش و استفاده آنها از ذهن است. آنها برای اینکه پیروز میدان باشند، مغز خودشان را هک کرده‌اند. پرســیل که برای به اشتراک گذاشتن معلومات و آموخته‌هایش مشتاق است، شــروع به تحلیل و بهینه‌سازی مغز کرد تا پتانسیل‌های انسان را به حداکثر برســاند. تحقیق او باعث شد وارد علوم اعصاب شود و مطالعاتی روی ذهن و مغز و چگونگی تأثیر آنها روی رفتار بدن داشته باشد. او همچنین وارد روان‌شناسی مثبت‌گرا شــد و روی روش‌هایی که باعث می‌شوند زندگی معنا پیدا کند، مطالعاتی انجام داد. پرســیل یک دوره انعطاف‌پذیری اعصاب مثبت‌گرا با دکتر ریک هانسون گذراند و همچنین با کمک شانته جاوون تیلور در مؤسسه مربیگری آپتی‌مایند، به‌یادگیری در زمینه علوم اعصاب پرداخت. او از این مؤسسه، مجوز و گواهی مربیگری علوم اعصاب گرفت. پرسیل از طرفی روی کارهای دکتر مارتین، بنیان‌گذار روان‌شناسی مثبت‌گرا، مطالعات دقیقی انجام داد. مطالعات این‌چنینی پرســیل، روی‌هم‌رفته باعث موفقیت شغلی او به‌عنوان مربی و مشاور موفقیت شد و اساس محصولات، فضاها و پلتفرم‌هایی که او برای مشتریانش خلق می‌کند، از این مطالعات او نشأت می‌گیرد. پرسیل می‌گوید جفت شــدن با افراد برنده، به مشــتریانش کمک می‌کند تصمیمات بهتری بگیرند، بر محدودیت‌های ذهنی فائق بیایند، مشکلات روانی را کاهش دهند و زندگی رضایت‌مندی داشته باشند. او توضیح می‌دهد:

اگر ما دلیل انجام کارهای خودمان را بدانیم (اگر رفتار و علت و محرک آن را درک کنیم و بدانیم چه چیزی به زندگی معنا می‌بخشد) فرمول لازم برای یک زندگی معنادار و رضایت‌بخش را به دست می‌آوریم.

پرســیل علاوه بر مربیگری یک‌به‌یک، اصول علوم اعصاب و روان‌شناســی مثبت‌گرا را در پلتفرم سیسترتاک به کار می‌گیرد. سیسترتاک پلتفرمی است که برای قدرت بخشــیدن به زنان طراحی شــده تا آنها آن‌گونه که دل‌شــان می‌خواهد، زندگی کنند. این برنامه، حاوی محفل‌هایی اســت که زنان در آنها جمع می‌شــوند و در مورد چالش‌های خود بحث می‌کنند و داستان‌های خود را تعریف می‌کنند. پرســیل با اســتفاده از ضرب‌المثل فیــل داخل اتاق (این ضرب‌المثل اشاره به مشکلی دارد که همه از وجود آن آگاهی دارند، ولی کسی نمی‌خواهــد درمورد آن صحبت کند)، از داستان‌ســرایی برای کمک به زنان استفاده می‌کند تا آنها از این طریق با تجارب گذشته خود که مانع رسیدن آنها به موفقیت است، روبه‌رو شوند.

پرسیل می‌گوید: ما فضایی خلق می‌کنیم که زنان بتوانند با مشکل «فیل داخل اتاق» روبه‌رو شــوند، راه‌حل‌های خودشــان را برای بلند شــدن بعد از زمین خوردن با یکدیگر به‌اشتراک بگذارند و مهم‌تر از همه اینکه چگونه زنان می‌توانند به‌طور بهتری از یکدیگر حمایت و پشتیبانی کنند.

جدیدترین مورد اضافه‌شــده به برند هک مغز پرسیل، برنامه‌ریز موفقیت او اســت. این برنامه‌ریز که ابتدا درســال ۲۰۱۷ عرضه شــد، فراتر از یک فضای فانتزی از لیســت کارهایی اســت که باید انجام شــود و درواقع خیلی با دقت گزینش شــده اســت تا به کاربران کمک کند که روی مقاصد و اهداف خود تمرکز کنند. پرســیل می‌گوید به‌طور میانگین بالغ بر ۷۰هزار فکر روزانه وارد ذهن افراد می‌شود و برای اینکه مهم‌ترین افکار فرد اولویت‌بندی شوند به یک برنامه‌ریزی نیاز است. او در این خصوص می‌گوید: مغز شما مانند کامپیوتر در انتظار برنامه‌نویسی است. برنامه‌ریزی از قبل، تمرکز شما را افزایش می‌دهد و به شما کمک می‌کند از قدرت ذهنی محدود خود به‌طور مؤثر استفاده کنید.

ویرایش جدید امســال این برنامه‌ریــز، دارای جدیدترین پژوهش‌های علوم اعصاب و همچنین اصول موفقیت رهبران پرسیل است. گرایش رایج در برند پرســیل در واقــع نیت او برای کمک به افراد اســت تا ایــن افراد بفهمند اگر مغزشان را برای کارهایی تنظیم کنند که واقعا از انجام آنها لذت می‌برند، چقدر می‌توانند قدرتمند شوند. ازآنجایی‌که مغز بر اساس عادات و رفتار یادگیری‌شده کار می‌کند، پرســیل خواســتار این است که افراد وقت‌شان را صرف تمرکز بر عادات و رفتار خود برای رســیدن به موفقیت کنند. پرســیل برای کسانی که می‌خواهند مغزشان را هک و دستکاری کنند، نکات مفید زیر را مطرح کرده است:

– اقدامات روزانه‌ای انجام دهید که مغز شما را آماده می‌کند: خوب بخوابید، ورزش کنیــد، زیاد آب بنوشــید، غذاهایــی مصرف کنید که امــگا۳ دارند و قدرشناس باشید. این‌ها ساده به نظر می‌رسند و واقعا هم ساده هستند. پرسیل می‌گویــد: «کلید موفقیت در اینجا این اســت که روتین‌هایی منظم به وجود بیاورید که به شــما کمک کند سبک زندگی ســالمی داشته باشید و بتوانید مغزتان را بهینه کنید.»

– یک تحلیل از زندگی شخصی‌تان به عمل آورید. همانطور که این تکنیک می‌تواند نقاط قوت و ضعف، فرصت‌ها و تهدیدات شــغلی شــما را نشان دهد، می‌تواند چشــم‌انداز باارزشــی درمورد زندگی به شما بدهد تا بتوانید اقدامات قدرتمندانه‌ای انجام دهید.

– برای زمان و انرژی خود از قبل برنامه‌ریزی کنید. افرادی که مدیریت زمان مؤثری دارند، ابتدا انرژی خود را مدیریت می‌کنند. زمانی‌که انرژی خودمان را مدیریت کنیم، می‌توانیم هوشمندانه‌تر کار کنیم که این کار ما را قادر می‌سازد از انرژی ذهنی و احساسی خود بیشترین استفاده را ببریم.

– قدرت مغز را در اوایل صبح به مهم‌ترین وظایف خود اختصاص دهید. این بدین معنا اســت که نباید قبل از بیرون آمــدن از تخت، هیچ‌گونه رابطه‌ای با رسانه‌های اجتماعی یا چک کردن صندوق ورودی خود داشته باشید. پرسیل معتقد اســت که این کارها انرژی مغزی و ذهنی شــما را تخلیه می‌کند و اگر شما در اوایل صبح تنها روی مهم‌ترین کارها و وظایف خود تمرکز کنید، بیشتر به‌نفع شما است.

– زمانی را برای مراقبت و رسیدگی به خودتان در نظر بگیرید. شاید قبلا هم این مسئله را شنیده باشید؛ چراکه واقعا مهم است. پرسیل پیشنهاد می‌کند که روتینــی با زمان‌های بین ۵ تا ۱۵ دقیقه برای خود به وجود بیاورید که حتی اگر روز پرمشــغله‌ای هم داشته باشــید، باز هم به خودتان رسیدگی کنید. او توصیه می‌کند که گزینه شما نباید این باشد که این کار را حذف کنید، بلکه باید چیزی را جایگزین آن کنید و از خود بپرســیدکه باید در این ۱۵ دقیقه چه‌کارهایی انجام دهم. پرسیل درنهایت می‌خواهد بگوید که اگرچه مغز خیلی پیچیده اســت، ولی باز هم می‌توان با تلاش کردن، آن را به‌ســمتی سوق داد که مورد علاقه شما باشد. او می‌گوید: فکر می‌کنم بزرگ‌ترین اشتباهی ما این است که متوجه نیستیم پرورش یک مغز و ذهن سالم‌تر، چقدر آسان است.

منبع: forbes/zoomit

اهدای جوایز به ایده‌های برتر در اختتامیه جشنواره ایده‌ها و فرصت‌ها

مراســم اختتامیه سومین جشــنواره ملی ایده‌ها و فرصت‌ها با معرفی آثار برتر و اهدای جایزه به برترین‌ها، در فرهنگســتان هنر برگزار شــد.به گزارش ایسنا، مهدی افتخاری دبیر شورای ارتقای آگاهی‌های عمومی، اطلاع‌رسانی و افکارســنجی معاونت اجتماعی و پیشــگیری از وقــوع جرم قوه قضاییه در مراســم اختتامیه ســومین جشــنواره ملی ایده‌هــا و فرصت‌ها با بیان اینکه این جشــنواره در بین دو رده ســنی بزرگســالان و دانش‌آموزی برگزار شــد، اظهار کرد: در دوره دانش‌آموزی ایده‌هایی داشتیم که حیرت داوران را برمی‌انگیخت. ما در کشــوری زندگی می‌کنیم که مرکز شکوفایی وجود ندارد یا در صورت موجود بودن فعالیت بسیار محدود دارد، معاونــت اجتماعی و پیشــگیری از وقوع جرم قوه قضاییه این مرکز را در معاونت تشکیل داده است. رییس شورای سیاستگذاری سومین جشــنواره ملی ایده‌هــا و فرصت‌ها در خصوص محورهای جشــنواره ایده‌ها و فرصت‌ها، گفت: آســیب‌های حــوزه خانواده، آسیب‌ها و جرائم فضای مجازی، اعتیاد و سایر عادات مخرب، تخلفات رانندگی و ترویج فرهنگ آمد و شــد سالم، جرائم و آسیب‌های حوزه سلامت جسم و روان، جرائم مالکیت معنوی و ســرقت ادبی، جرائم اقتصادی و ســایر جرائم، آسیب‌های اجتماعی و همه آسیب‌ها به عنوان هشت محور سومین جشنواره ملی ایده‌ها و فرصت‌ها تعیین شده بود. افتخاری گفت: با همکاری آقای الفت از ناحیه معاونت اجتماعی و پیشگیری از وقوع جــرم قوه قضاییه ۳۰میلیــون تومان حمایت ابزاری از ایده‌پردازهــا صورت خواهد گرفت و در جلساتی که با نیروی انتظامی در این راستا تشکیل شد به صورت افتخاری وعده داده شد که آقایانی که ایده‌هایشان با آرای بالا انتخاب شوند، مشمول کسر خدمت در آینده خواهند شــد. وی عنوان کرد: این جشــنواره با هدف کارآفرینی و اشتغال‌زایی برگزار شده و ۷۰ تیم از سراسر کشــور در سامانه سومین جشنواره ملی ایده‌ها و فرصت‌ها ثبت نام کردند. در این جشنواره ۳۷۰ تیم شرکت‌کننده ثبت‌نام کردند و به صورت میانگیــن ۱۴۸۰ جوان و نوجوان در این جشــنواره حضور یافتند که به معنــای فکر کردن این تعداد به حوزه آسیب‌های اجتماعی است. از میان ۳۷۰ تیم ۲۲۵ تیم پس از غربالگری اولیه به مرحله داوری میانی جشنواره راه یافتند.

برترین اپراتور ارتباطات ثابت کشور هم به کمپین حمایت از زلزله‌زدگان وزیر ارتباطات پیوست

به گزارش روابط عمومی شرکت آسیاتک، در راستای توصیه وزیر ارتباطات، کلیه هزینه‌هــای خریــد اقــلام تبلیغاتــی نوروز ســال ۹۷ این شــرکت به زلزله‌زدگان کرمانشــاه اختصــاص پیدا می‌کند.

براســاس ایــن گــزارش ایــن اقــدام بــا پیوســتن شرکت آسیاتک به کمپین حمایت از مــردم زلزله‌زده کرمانشــاه وزیــر ارتباطات صــورت گرفتــه و طی آن، هزینه کلیه اقلام تهیه‌نشده مربوط به نوروز ۹۷ به هموطنان عزیز آســیب‌دیده از زلزله کرمانشــاه اختصاص خواهد یافت.

گفتنــی اســت پیش از این نیز شــرکت آسیاتک در هنــگام وقــوع زلزلــه کرمانشــاه در دو فــاز گســترده، اقدام به اهدای اقــلام ضــروری و مبالــغ ریالی به زلزله‌زدگان کرده است.

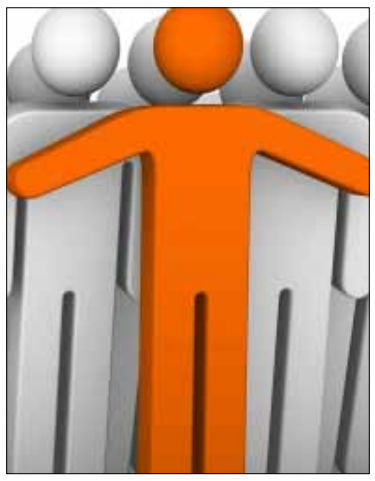
در پایــان ایــن گزارش آمده اســت هیأت‌مدیره، مدیران و پرســنل برترین اپراتــور ارتباطــات ثابت کشــور، ضمــن تقدیــر و تشــکر از ایــن اقــدام موثر و هوشــمندانه وزیر ارتباطــات، حمایت همه‌جانبه خود را از این عمل خداپســندانه اعلام می‌دارند.

کارگاه برندینگ

آنتی‌برندینگ در مقابله با برندهای پایدار

سارا انوشه
دانش‌آموخته باشگاه مدیران موفق و محقق علوم مدیریتی

با توسعه برندینگ و رسیدن به جایگاه باارزش در میان مخاطبان برند شاهد ظهور پدیده آنتی برندینگ در بین برخی از شرکت‌ها و افراد جامعه بوده‌ایم. تحقیقات نشان داده است هر برندی قوی‌تر باشد با پیامدهای ضد برند بیشتری مواجه خواهد شد، زیرا برندهای نامدار شناخته شده‌تر هستند و سهم بیشتری از بازار و افکار را در اختیار دارند و از این رو توجه بیشتری را به خود جلب می‌کنند. از آنجا که فعالیت‌های ضد برند با ایجاد هویت منفی می‌تواند تأثیر زیادی بر ارزش برند داشته باشد و قادر است بر تصویر ذهنی مخاطبان برند تأثیر بگذارد در ادامه این مطلب به بررسی جنبش اجتماعی ضد برند و ایجاد تهدید یا فرصت برای صاحبان برند می‌پردازیم.



آنتی برندینگ به فعالیتی گفته می‌شود که سعی دارد با تمرکز بر زوایای منفی برند با استفاده از تصاویر، اسامی مشابه و انتقاد به ایجاد هویت منفی برای برند مورد تهاجم اقدام کند و از آن به عنوان تلاشی در مقابل کسب‌وکارهای بزرگ یاد می‌کنند. فعالیت‌های ضد برند معمولا در مقابل برندهای قوی و پر آوازه صورت می‌گیرد و گاه از سوی افراد و کسب‌وکارهای کوچکی است که منافع خود را در تضاد با قدرت یافتن برندهای بزرگ می‌دانند. معمولا فعالان ضد برند با استفاده از ادبیات ساده و نزدیک به عوام و عموم جامعه و با استفاده گسترده از اینترنت و فضاهای مجازی سعی دارند افراد فعال مخالف با برند را جذب کنند و با تشکیل جمعیتی و با ابراز نارضایتی فضایی را ایجاد کنند تا افراد را به عکس‌العمل علیه برند وادارند.

مسئله دیگر در بررسی فعالیت‌های ضد برند این است که فعالان ضدبرند سعی دارند با ایجاد هویت منفی از برند بر کاهش خرید از برند مورد تهاجم اثر بگذارند و اغلب برای ساخت این هویت منفی از برند به فعالیت‌هایی دست می‌زنند که ارتباطی با هویت برند ندارد و حتی می‌توان از آنها به عنوان مسائل حاشیه‌ای نام برد. به هر حال باید با توجه به قدرت نفوذ و گستردگی فضای مجازی و دسترسی فعالان ضد برند به این پایگاه‌های اجتماعی که می‌توانند موجی از مخالفت را در بین افراد ایجاد کنند نباید به هیچ وجه این گونه فعالیت‌های ضد برند از دید صاحبان برند بی‌جواب بماند، زیرا فعالیت‌های ضد برند اگر به موقع مورد واکنش از سوی صاحبان برند قرار نگیرد با ایجاد هویت منفی از سوی فعالان ضدبرند ممکن است منجر به ایجاد حس بیزاری و نارضایتی در بین مخاطبان برند مورد تهاجم شود.

اما پاسخگویی و مقابله با این دست فعالیت‌های ضد برند به هوشمندی و تدبیر بسیار بالایی نیاز دارد که معمولا با تجزیه و تحلیل نوع فعالیت ضد برند از سوی مدیران برند مورد تهاجم صورت می‌پذیرد. در این میان مخاطبان و مشتریان وفادار برند مورد تهاجم همیشه به عنوان مدافعان و حامیان همیشگی برند بوده‌اند و با توجه به علاقه و تمایل شخصی‌شان حاضر به حمایت خودجوش از برند ما هستند.

منبع: modir.biz

آیا تجربه مشتریان از برند مختص برندسازی نوین است؟

تا به حال در مورد ارتباط برند و تجربه کاربران فکر کرده‌اید؟ وقتی برندی در دنیای دیجیتال در معرض دید قرار می‌گیرد، بسیار نامحسوس است که در واقع چه زمانی تجربه مشتریان از برند شروع می‌شود و چه زمانی به پایان می‌رسد و حتی اینکه اصلا نقطه شروع یا پایانی وجود دارد یا نه؟ اگر در بخش دیجیتال برای یک شرکت مشاوره برندینگ کار کنید و دائما با برندهای مختلف و پخش داستان آنها در دنیای اینترنتی و آنلاین، سر و کار داشته باشید، کار آسانی نیست. تیم برندسازی دیجیتالی باید ارزش‌ها و تعهدات برند و انتظارات مشتریان از برند را به یک تجربه آنلاین مناسب و شفاف بدل کند.

برندسازی در دوران قبل از عیسی

جهت کمک به کشف دگرگونی‌های جدید در برندسازی، مهم است که با خاستگاه و مبدأ برندسازی آشنا شویم. در دوران ابتدایی ۲۰۰۰ قبل از میلاد برندسازی وجود داشته است، احشام و اغنام و دام‌های کشاورزان به شکل فیزیکی برندگذاری می‌شده‌اند و از آن زمان به هر چیزی آرم (mark) علامت چاپ (watermark) یا لوگو داده می‌شده. البته از زمان انقلاب صنعتی، همه ما به خوبی می‌دانیم که برندینگ صرفا یک لوگو یا نمایش گرافیکی از یک خدمت و محصول نیست؛ برندسازی ارتباط بین ویژگی‌ها، مزایا، سبک زندگی شایسته و ارتباط حسی است که با مخاطبان برقرار می‌کند.

تغییر بزرگ سال‌های اخیر در حوزه برندسازی به دلیل ورود اینترنت، شبکه اجتماعی و مصرف‌کنندگان مرتبط با برند، رخ داد. در برندسازی رسم بر آن بود که تبلیغات برند به خوبی با تبلیغات یکی شود و برندهایی که بیشتر و به بهترین شیوه ممکن تبلیغ می‌کردند، برنده بودند. اهمیتی ندارد در دنیای فرادیجیتال امروزی چقدر با مخاطبان خود ارتباط آن هم از نوع ارتباط حسی برقرار کرده‌ایم، برای یک برند هدایت کننده بازار درسال‌های بین دهه ۵۰ تا ۹۰ تبلیغات کلان و یک طرفه راهکار اصلی بود. اما حالا تبلیغات فقط می‌تواند کره چشم را جذب کند، به دست آوردن قرابت حقیقی با برند بسیار سخت است.

اینجاست که تجربه آنلاین به عنوان مزیت اصلی خودنمایی می‌کند. تجربه آنلاین جایی به وقوع می‌پیوندد که برند بر تعهد خود جامه عمل می‌پوشاند.

برندسازی در عصر فرادیجیتال و تجربه مشتریان از برند

در تعریف حقیقی معنی برندینگ در عصر حاضر کمی سردرگمی وجود دارد. یعنی، اصول و صفات و شخصیت برند مانند قبل است اما حتما باید همراه با زمان و تقاضای مشتری حرکت کند. خدمات برندسازی باید شروع به درک این حقیقت کنند که برندشان همه چیز آنها است و در دنیایی که مبتنی بر ارتباطات بوده و جامعه آن را به جلو می‌برد، برند حتی همه چیز را در مورد حضور آنلاین، رفتار و متناسب بودن تجربه آنلاین مشتریان را نیز در برمی‌گیرد.

برند یک جانشین، یک میانبر برای تمام انتظارات، ارتباطات جهان‌بینی، تجربه و تعهدی که یک خدمت یا محصول ایجاد می‌کند، است.

تجربه مشتریان از برند همه چیز است

مهم‌ترین واژه در این زمینه تجربه برند است. تجربه به واقع عامل اصلی متمایزکننده برند در دنیای رقابتی، پیش برنده از جانب مصرف‌کننده و مبتنی بر ارتباطات امروزه است. داشتن تجربه‌ای که با انتظارات برند همسو باشد و توسط جایگاه‌یابی، تعهدات و انتظارات برند ایجاد شود (انتظاراتی از قبل توسط محصولات، تبلیغات، محتواهای نوشته شده و... ایجادشده بود.) حقیقتا آن چیزی است که در مورد تجربه مشتریان از برند و ارتباط آنان با برند اهمیت دارد. اگر از متخصصان «تجربه کاربران در فضای آنلاین» بپرسید، به شما می‌گویند آنها در بخش برندسازی کار نمی‌کنند، بلکه در ایجاد تجربه کار می‌کنند و ممکن است از راهنمای برندی که توسط تیم برندینگ تهیه شده، تنها برای رنگ، ظاهر نوشتار و راهنمای استایل استفاده کنند.

هر کسی در تیم تجربه آنلاین، از مشتری گرفته تا طراح شبکه، نویسنده محتوا و مدیریت پروژه لازم است کاملا ارزش برند، مشتریان و انتظارات آنها را درک و تجربه‌ای مناسب با آن فراهم کنند که همسو با انتظارات باشد. این بدان معنا نیست که تجربه آنلاین برند باید زیبا، سریع، پاسخگو، همراه با جزییات اضافی در محتوا یا غنی باشد، فقط باید به سادگی با برند همسو باشد حالا محصول و خدمت شما هرچه می‌خواهد باشد. گاهی سادگی بیش از حد معمول می‌تواند خوب باشد. گاهی یک تجربه کاربر خوب بی‌نهایت ساده است و شامل یک صفحه، یک کارکرد و محتوای کم باشد. مانند طراحی ابتدایی آمازون مناسب باشد، که به زیبایی درخور برند و خدمت آن بوده و تجربه موبایل و وب کارا و حسی را به مخاطبان می‌رساند، هر سناریویی می‌تواند منحصر به‌فرد باشد.

کسب‌وکارها وقتی برندسازی را در نظر می‌گیرند، نباید با برندشان و تجربه اینترنتی مشتریان از برند و ردپای دیجیتالی‌شان در زمان در نظرگیری حضور آنلاین برند برای خدمت یا جذب مشتری، به عنوان عوامل جداگانه رفتار کنند. تمام نقاط عملیاتی باید کاملا مرتبط باشد و لازم است افراد متوجه باشند که حضور آنلاین بسیار بسیار بیشتر از لوگوی جدید، فونت جدید و تصور برندسازی شده جدید زیبا از یک عکس ارزشمند، مهم است.

شما قادر خواهید بود به واقع با تعهد برند، سپس با تجربه برند ارتباط برقرار کنید که شما را به تمایز واقعی هدایت می‌کند که دیدگاه و ارزشی است که برند می‌تواند با خود بیاورد.

برندسازی در مقابل تجربه مشتریان از برند و تجربه کاربران

پس آیا در نظر گرفتن برندسازی و تجربه کاربران واقعا المان‌های جدا از هم هستند؟ اگر شما مصرف‌کننده برند به‌خصوصی هستید این دو قطعا جدا از هم نیستند. مصرف‌کنندگان آگاه خواهند شد، مصرف، از اولین و بهترین تجربه فرآیند فروش یک برند توسط کانال‌های مرتبط آنلاین و کانال‌های مستقل متفاوت به صورت فعالانه و غیر ارادی توصیه به دست می‌آورد. مصرف‌کنندگان همچنین با برند رابطه قرابت و خویشاوندی ایجاد می‌کنند و بر روش‌های مختلفی که بتوانند با عکس‌العمل‌های خود به برندتان شکل می‌دهند و رفتار خود را به اشتراک می‌گذارند و آنچه برای برندتان می‌خواهید تا آنگونه شناخته شود را تغییر می‌دهند و برای تبدیل شدن به چیز دیگری به آن ارزش می‌دهند.

در برندسازی گوش کنید، عمل کنید، بهبود ببخشید

همه ما به خوبی آگاه هستیم که تجربه کاربر خوب به‌راحتی با بهترین عملکرد اجرا نمی‌شود؛ قابل جست‌وجو، با اندیشه و حساب شده و بررسی شده است و اجزای محتوا، عملکرد، دسترسی، طراحی تجربه کاربر و شخصی‌سازی تمام آنها برای یکی کردن آنها در تجربه‌ای مناسب را بازیابی می‌کند. برندسازی در عصر حاضر واقعا تفاوتی ندارد. با وجود برندهای پیشرفته و با تجربه آنلاین و آفلاین، برند شما فقط به اندازه توانایی‌اش در برآورده کردن انتظاراتی که براساس جایگاه‌یابی از جانب محیط که برای مشتریان تعریف کرده‌اید (که چگونه با آنها صحبت می‌کنید، چگونه آنها را از مسیر درست شهودی و ذاتی آگاه می‌کنید و به چه وسیله‌ای قبل، بعد و در حین خرید به آنها خدمت می‌کنید) خوب است.

انقلاب برندسازی امروزه چیزی است که توسط کسب‌وکارها پیش برده نمی‌شود، اما به واسطه اینکه مشتریان چه می‌خواهند یا نیاز دارند که محصول شما به صورت انفرادی برای آنها کار کند، مشتریان به آن شکل می‌دهند و این امر واقعیت دارد. نهایتا برند تبدیل می‌شود به رفتار مشتریان، انتظارات آنها و بازخوردی که از تجربه آنها که تعریف کرده‌اند«یک برند، چه خوب خدمت‌رسانی کرده است»، دریافت می‌کنید. مگر آنکه برند برای گوش دادن، اقدام کردن و بهبود بخشیدن مستمر تجربه آنلاین کاربرانش زمان بگذارد، در غیر این صورت آن برند مطمئنا به دلیل عدم برآورده کردن انتظارات مشتریانش محکوم به فنا است.

بنابراین برای جمع‌بندی و تکرار مجدد، اقدام به عمل مجزا در برندسازی و تجربه کاربران یا تجربه مشتریان از برند به عنوان اصول مستقل و مجزا بسیار دشوار است.

منبع: belovedmarketing

تبلیغات خلاق

ایستگاه تبلیغات

قدرت پاکت قرمز

Lifebuoy تلاش می‌کند پیشگیری از بیماری را با کم کردن میکروب‌ها، به مشتریانش آموزش دهد. بینش آژانس Mindshare از همین نیاز برآمده است. جامعه چینی‌های مالزی مخاطبان هدف این کمپین بودند؛ چیزی حدود ۲۵درصد جمعیت این کشور. سال نو چینی مهم‌ترین رویداد سنتی و خانوادگی بین چینی‌هاست. در جریان سال نو چینی، مسن‌ترها پاکت قرمز (انگ پو) را که معنایش خوشبختی و کامیابی در سال آینده است به بچه‌ها می‌دهند؛ داخل پاکت اغلب با اسکناس پر شده. آژانس متوجه شد که این پاکت چیزی بیش از برکت است و درواقع هنگام رد و بدل کردن پاکت از یک دست به دست دیگر، منبع انتقال میکروب است و به میلیون‌ها میکروب آلوده می‌شود و چینی‌ها نه‌تنها آرزوهای خوب را منتقل می‌کنند، بلکه میکروب‌ها را هم به یکدیگر می‌دهند!

استراتژی

براساس این بینش مهم، برند به راه‌حلی رسید و خود را به عنوان ایده‌ای نفوذی و ساده برای حل مشکل مطرح کرد؛ افزودن خواص صابون آنتی‌باکتریال به کاغذی که بتوان آن را به پاکت قرمز تبدیل کرد. هر پاکت با یک تذکر بهداشتی همراه بود. پیش از دورهمی شام، بچه‌ها می‌توانستند با پاکت قرمز دست‌شان را بشویند؛ پاکت جایگزینی برای صابون بود. از این مهم‌تر، در جریان به یادماندنی‌ترین اتفاق سال، بچه‌ها می‌توانستند عادت خوب شستن دست‌ها قبل از غذا را یاد بگیرند. بچه‌ها با عادت‌های بهداشتی و بنیه خوب بزرگ می‌شوند و این همان آرزوی نهایی پاکت قرمز است.

اجرا

Lifebuoy باید می‌توانست مخاطبان را به درستی قانع کند و هر اشتباهی ممکن بود محصولش را به یک شوخی تبدیل کند. برای همراه کردن مفهوم اعتبار و قابل‌قبول بودن به این محصول، برند از شخصیت مشهور چینی گان می‌یان استفاده کرد. او بین مادران چینی مقبولیت زیادی داشت. برند، گان می‌یان را به چهره کمپین بدل کرد و توانست دل مادران چینی را به دست بیاورد. گان می‌یان مفهوم «چطور مادران می‌توانند به فرزندان‌شان نشان دهند با شستن دست‌های‌شان با پاکت قرمز، میکروب‌ها را می‌کشند و سلامت‌شان تضمین می‌شود» را به مادران منتقل کرد. کمپین با یک آگهی خلاقانه موبایلی معرفی شد. موبایل‌های مخاطبان زنگ می‌خورد و آن طرف خط گان می‌یان در مورد پاکت قرمز اطلاع‌رسانی می‌کرد. در مراحل بعدی کمپین براساس عادات رسانه‌ای مادران چینی، از تمام رسانه‌ها استفاده شد. برای تأثیر بیشتر روی مخاطبان، آژانس از شبکه‌های اجتماعی دیگری جز Yotube و Facebook نیز استفاده کرد؛ Line، Says و Rojaklah. در جریان کمپین برند توانست از Dettol جلو بیفتد و به رتبه اول در بازار شوینده‌های دست تبدیل شود.

ما بستنی را به خانه‌های‌تان می‌آوریم!

شهروندان هزاره‌ای نیازمندند. آنها نیاز گسترده‌ای به خدمات و محصولاتی دارند که بتواند سبک‌زندگی‌شان را آسان‌تر کند. در سپتامبر ۲۰۱۶ درحالی‌که دانش‌آموزان و دانشجویان به خوابگاه‌های‌شان بازگشته بودند و فصل خوراکی خوردن و تماشای مجموعه‌های Netflix رسیده بود، آژانس Mindshare می‌دانست زمان مناسبی برای ارتباط مستقیم Ben & Jerry با این نسل و وادارکردن‌شان به خرید قوطی‌های بستنی‌اش است. هزاره‌ای‌ها همچنین زمان زیادی را در شبکه‌های اجتماعی می‌گذراندند، به ویژه با تلفن‌های همراه‌شان. برند با دانستن این دو نکته در مورد این نسل، با استفاده از یک بات چت در Facebook راه جدیدی پیدا کرد تا مصرف‌کنندگانش بتوانند بستنی‌هایش را سریع‌تر بچشند.

استراتژی

چه چیز بهتر از یک قوطی بستنی Ben & Jerry است؟ یک قوطی بستنی Ben & Jerry مورد علاقه‌تان که درکمتر از ۳۰ دقیقه به نشانی شما آورده شود!

براساس نوع مخاطب هدف که نیاز اصلی‌اش راحتی بود، جنبه‌های مختلفی مثل شب‌های تماشای Netflix و قرارهای دونفره با زمان تحویل کمتر از ۳۰دقیقه در نظر گرفته شد. شبکه‌های اجتماعی به عنوان رسانه‌های اصلی در نظر گرفته شد؛ Facebook و Instagram بسترهای اصلی کمپین را تشکیل می‌دادند.

راه‌حل

بات چت بستنی در پیام‌رسان Facebook متولد شد و روشی جدید و منحصر به فرد را در اختیار Ben & Jerry می‌گذاشت تا بتواند در شب‌های تماشای Netflix به مشتریانش بستنی برساند. مشتریان وارد بات می‌شدند، قوطی بستنی دل‌خواه‌شان را انتخاب می‌کردند و می‌توانستند هر لحظه سفارش‌شان را پیگیری کنند و با برند تعامل داشته باشند.

اجرا

مجموعه آگهی‌های زیادی (تصویر و متن) در زمان کمپین منتشر شد. علاوه بر روش‌های مرسوم پاسخ مستقیم و گزینه‌های خریدنی از Facebook، آژانس در اولین تست بتای پیام‌رسان Facebook نیز شرکت کرده بود. «اولین بودن» در بازار تست بتای Facebook به این معنا بود که مشتریان این محصول را تا آن زمان ندیده بودند و با رسانه‌ای جدید و منحصر به فرد روبه‌رو می‌شدند.

نتیجه

برند بستنی‌فروش توانسته بود با استفاده از بات Facebook زمان ارسال بستنی را به مشتریان راحت‌طلبش به حداقل برساند و چهار برابر فروش همیشگی‌اش بستنی بفروشد.

منبع: mbanews

ایستگاه بازاریابی

بهبود بازاریابی و فروش با تغییر الگوهای ارزش آفرینی

مشکل اصلی بسیاری از فروشندگان در عدم اعتماد شخصی آنها به ارزش محصولات و خدماتی که ارائه می‌دهند خلاصه می‌شود.

چرا فروش برای برخی از مردم کار ساده‌ای است و برای برخی دیگر بسیار دشوار است؟

واقعیت این است که افرادی که به لحاظ آماری فروشندگان بسیار خوبی هستند، پارادایم ارزش را تغییر داده‌اند. آنها به‌خوبی قانون ۲۰/۱۰۰ را می‌شناسند.

باورهای ناخودآگاه و فروش

قانون ۲۰/۱۰۰ به این امر دلالت دارد که شما ارزشی بیش از آنچه مشتریان درخواست می‌کنند، به آنها ارائه می‌کنید.

به این موضوع خوب فکر کنید. چقدر ساده است که یک صورتحساب ۱۰۰دلاری را با یک صورتحساب ۲۰دلاری معامله کنید؟ اگر شغل شما این بود که تمام روز به چنین معاملاتی مشغول باشید، چگونه کارتان را انجام می‌دادید؟ این اصل جوهره فروش است: فراهم کردن ارزشی بیش از آنچه درخواست می‌شود.

وقتی شما بیش از چیزی که دریافت می‌کنید، می‌بخشید؛ یک جای خالی در کائنات به وجود می‌آورید که باید پر شود. به‌علاوه ارزش‌آفرینی برای دیگران باعث می‌شود خودتان سریع‌تر و صحیح‌تر به خواسته‌های‌تان دست پیدا کنید.

اجتناب از احساس فقدان

اما باور شخصی شما چیست؟ چقدر اعتقاد دارید که به ازای یک صورتحساب ۲۰دلاری، ۱۰۰دلار خدمات ارائه کنید؟ چقدر انرژی صرف می‌کنید تا به این هدف برسید؟ اگر می‌خواهید انرژی مورد نیاز را در خود حس کنید، باید پارادایم ارزش را تغییر دهید.

بسیاری از فروشندگان با احساس ترس و فقدان مواجهند و موانع و جاهای خالی زیادی بر سر راه خود می‌بینند. آنها سعی می‌کنند این جاهای خالی را پر کنند؛ یعنی سعی می‌کنند ارزش‌آفرینی بیشتر و بیشتری داشته باشند؛ زیرا حس می‌کنند به ازای یک صورتحساب ۱۰۰دلاری، ۲۰دلار خدمات ارائه می‌کنند. این خط مشی، به موفقیت در فروش منجر نمی‌شود. شما باید به خودتان و به ارزشی که عرضه می‌کنید، اعتماد داشته باشید.

مزایای رایگان

زمانی‌که بحث ارزش به میان می‌آید، آنچه مردم بیش از همه دوست دارند، مواردی است که به رایگان دریافت می‌کنند.

اغلب برندها محصولات تبلیغاتی زیادی نظیر تی‌شرت‌های رایگان یا زیورآلات فانتزی مارک‌دار و نظیر آن را توزیع می‌کنند تا علاقه مصرف‌کنندگان را تحریک کنند. محصولات و خدمات رایگان، توجه مخاطبان را جلب می‌کند.

یک مثال خوب و واقعی، شرکت MailChimp است که نسخه رایگان Freemium را برای محصولات ایمیل مارکتینگ خود ارائه کرد. نتیجه استراتژی فوق، افزایش ۶۵۰درصدی سود و هزاران کاربر جدید بود که برای محصولات پرداختی آنان ثبت نام کرده بودند. MailChimp پارادایم ارزش را تغییر داد. پیشنهاد MailChimp برای کاربران ارزشمند بود و به‌زیبایی پاسخ داده شد.

بسیاری از شرکت‌های بزرگ دنیا، موفقیت خود را روی همین مدل بناکرده‌اند. فیس‌بوک برای نام‌نویسی حساب کاربری، هیچ هزینه‌ای از مردم دریافت نمی‌کند. دراپ باکس نسخه رایگان خدمات خود را به بازار عرضه کرده است. این شرکت‌ها به‌خوبی می‌دانند که با ارزش‌آفرینی برای کاربران‌شان، ارزش بسیار بیشتری دریافت می‌کنند.

بازاریابی از طریق توصیه‌های شخصی و بازگشت سرمایه

طبق آمار ژورنال تحقیقات بازاریابی (Marketing Research) ارسال محصول رایگان برای مشتریان باعث می‌شود نرخ بازاریابی از طریق توصیه‌های شخصی مردم به یکدیگر، تا ۲۰درصد و نرخ فروش تا ۱۵درصد افزایش پیدا کند. به همین دلیل است که بسیاری از شرکت‌ها، از این استراتژی استفاده می‌کنند تا علاقه‌مندی مشتریان‌شان را افزایش دهند.

این استراتژی نمود دیگری از پارادایم ارزش را به شما نشان می‌دهد. مردم پس از اینکه محصولات یا خدماتی دریافت کردند که پولی برای آنها نپرداخته‌اند، سعی می‌کنند ارزش کسب‌شده را به نحوی جبران کنند؛ پس محصولات مذکور را به دوستان و آشنایان خود توصیه می‌کنند، اما اگر می‌خواهید الگوی ارزش‌آفرینی را تغییر دهید، باید به جهان اطراف‌تان اعتماد داشته باشید و در عوض آنچه می‌بخشید، از کسی انتظاری نداشته باشید.

تقویت قدرت فروش

اگر به قانون ۲۰/۱۰۰ اعتقاد داشته باشید، هر چه نیاز دارید به شیوه‌ای سریع و مناسب به دست می‌آورید. ترس‌های‌تان را کنار بگذارید و روی خدمت به مخاطبان‌تان متمرکز شوید. تنها در این صورت می‌توانید الگوی ارزش‌آفرینی و بازگشت سود را تغییر دهید. به باورهای ناخودآگاه‌تان اعتماد کنید و ببینید چگونه نفوذ و قدرت فروش شما افزایش می‌یابد.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

Hootsuite بررسی می‌کند

هنر مدیریت بحث در شبکه‌های اجتماعی

به‌قلم: کایلین چُنگ
ترجمه: علی آل‌علی

آیا به دنبال راهکارهای جدید برای مدیریت و هدایت گفت‌وگو در ارائه پیش‌نمایش محصولات، سایت‌ها، صفحه‌های ثبت‌نام در شبکه‌های اجتماعی هستید؟ بدون شک هر بازاریاب و صاحب کسب‌وکاری به دنبال چنین موضوعی است. به همین دلیل من با آماندا وود، مدیر بخش بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی Hootsuite، به گفت‌وگو نشستم. آماندا در گفت‌وگو بر روی نکات کاربردی و پرهیز از ذکر موارد پیچیده تأکید داشت. برهمین اساس در این مقاله شش راهبرد مورد تأکید آماندا وود را با هم مطالعه خواهیم کرد.

۱- اهمیت نگارش واضح و مختصر

امروزه در دنیای اینترنت و شبکه‌های مجازی شاهد خیل عظیمی از اطلاعات و تبلیغات هستیم. در چنین فضایی که معمولا مورد شکایت اکثر کاربران است، باید به منظور جلب توجه مخاطب پیام‌تان را به واضح‌ترین شیوه بیان کنید: «تبلیغ واضح و کوتاه همیشه هدف اصلی ماست».

شما تنها ثانیه‌های اندکی فرصت برای جلب نظر مخاطب و متقاعدسازی وی در اختیار دارید. توجه به توصیه‌های زیر به منظور پیروی از نخستین توصیه وودز مفید خواهد بود:

- سادگی: واژه‌ها و جملات اضافی را از عبارت‌تان حذف کنید. همچنین به جای لغات طولانی از نمونه‌های کوتاه‌تر استفاده کنید. در این زمینه استفاده از اپ Hemingway به منظور اطمینان از انتخاب کوتاه‌ترین عبارت‌ها ضروری به نظر می‌رسد.

- ویراش (حداقل دوبار): فرقی ندارد بازاریاب حرفه‌ای یا مبتدی باشید، همه افراد اشتباه می‌کنند. خطاهای افراد در زمینه نگارش با مطالعه مجدد متن به سادگی قابل رفع است. برهمین اساس متن خود را حداقل دوبار ویرایش کنید. اگر زمان کافی برای ویرایش ندارید از همکاران‌تان درخواست کمک کنید.

- پرهیز از اصطلاحات خاص: استفاده از اصطلاحات خاص متن‌مان را دشوار و پیچیده خواهد کرد. برهمین اساس اصطلاح‌های خاص یک کسب‌وکار را به هنگام نگارش متن یا پیشبرد گفت‌وگو کنار بگذارید و از زبان محاوره‌ای بهره بگیرید.

- برای مخاطب‌ها بنویسید: هنگامی که بدانیم مخاطب‌مان کیست، برقراری ارتباط از طریق متن ساده‌تر خواهد شد. به این شکل فرآیند برقراری ارتباط با مخاطب هدف تسریع می‌شود.

- توجه به پیش‌بینی امور: در پایان این بخش باید نسبت به پیش‌بینی حوادث احتمالی توجه کافی داشت. به بیان وود: «مخاطب همیشه باید نسبت به آنچه از متن‌تان دریافت می‌کند آگاهی کاملی داشته باشد». این آگاهی با مطالعه اجمالی تیتر مطلب به دست خواهد آمد. بنابراین توجه به تیتر و انتخاب هوشمندانه آن ضرورت دارد.

۲- سرمایه‌گذاری روی بخش تولید محتوا

بازاریاب‌های حوزه شبکه‌های اجتماعی به‌طور معمول در یک زمان چند کمپین را پیش می‌برند. بدون شک مدیریت مطلوب چندین پروژه در یک بازه زمانی محدود دشواری‌های خاص خود را دارد. به منظور صرفه‌جویی در زمان آماندا از ابزار توسعه خودکار پست‌های AdEspresso استفاده می‌کند. این ابزار به صورت کاملا خودکار محتوایی که بازدید، لایک و کامنت بالایی در شبکه‌های اجتماعی مختلف دریافت می‌کنند، مدیریت و توسعه می‌دهد.

شما قادر به انتخاب پست‌های ویژه به منظور توسعه، مدت زمان مدیریت‌شان و محاسبه هزینه‌های اضافی ناشی از این فرآیند هستید. به عنوان مثال می‌توان تنها پست‌های دارای لینک پیوست را در AdEspresso مدیریت و توسعه داد.

تیم متخصص شبکه‌های اجتماعی Hootsuite میزان اشتراک‌گذاری پست‌ها را معیار مناسبی برای انتخاب‌شان به منظور توسعه از طریق نرم‌افزارها می‌دانند. با این حال آماندا وود معتقد است میزان مشاهده و لایک پست‌ها عیار به مراتب بهتری نسبت به میزان اشتراک‌گذاری محسوب می‌شود.

۳- امتحان تبلیغات در استوری اینستاگرام

پس از امتحان تبلیغ در استوری اینستاگرام تیم ویژه شبکه‌های اجتماعی Hootsuite شگفت زده شد. این امر به دلیل نتایج خارج از تصور بود. در واقع هیچ کس انتظار چنین تأثیرگذاری از بخش استوری اینستاگرام را نداشت.

۴- قدرت ویدئوها را دست کم نگیرید

به جای استفاده از حجم زیادی متن برای توضیح کارکردهای محصول‌تان از ویدئو بهره ببرید. این شیوه راهکاری مناسب به منظور بیان مطالب در مدتی کوتاه است. همچنین مطالعات نیز بیانگر تأثیرگذاری به مراتب بیشتر ویدئوها در شبکه‌های اجتماعی در مقایسه با سایر فرمت‌هاست.

وود در این باره اینگونه توضیح می‌دهد: «هنگامی که از ویدئوهای جذاب به جای متن صحبت می‌کنیم، نگاهی کوتاه به وبلاگ Hootsuite کمک شایانی در فهم منظورمان از صفت جذاب خواهد کرد. بدون شک اگر یک پست به وسیله فرمتی واحد به خوبی قادر به جذب مخاطب باشد، آن فرمت ویدئو است.»

۵- استفاده از ویژگی‌های بصری چشم‌نواز

اگر مردم متوجه محتوای شما نشوند، نباید انتظار مطالعه و فهم متن را داشت. هنگامی که صحبت از ایجاد محتوای قابل توجه می‌شود، تصویر، ویدئو و GIF مناسب تأثیر انکارناپذیری از خود نشان می‌دهند. برهمین اساس توجه به نکات زیر مطلوب خواهد بود:

- استمرار در کاربرد رنگ‌ها: استفاده از طیف رنگ‌های یکسان در محتوای تولیدی اهمیت بالایی دارد. به گفته وود، این شیوه باعث پیش‌بینی‌پذیری نسبی مطلب‌تان از سوی مخاطب می‌شود. به عنوان مثال اگر شما در ویدئوی آموزشی‌تان از رنگ سبز به عنوان پس‌زمینه استفاده کنید، کاربران پس از آن با مشاهده رنگ سبز نسبت به ماهیت آموزشی ویدئوی‌تان آگاهی پیدا خواهند کرد. این امر به هنگام جست‌وجوی مخاطب برای دستیابی به مطلبی خاص در اکانت‌تان بسیار کاربردی خواهد بود.

- پرهیز از تصاویر خام بی‌کیفیت: استفاده از تصاویر خام کسل‌کننده در مطالب میزان توجه مخاطب را به صورت محسوسی کاهش می‌دهد. اگر تصاویر پایه‌تان را طراحی نمی‌کنید، دست‌کم نسبت به کیفیت آن حساسیت به خرج دهید.

- بهره‌گیری از ویدئو یا GIF: به منظور جلب توجه مخاطب استفاده از فایل پیوستی مطلوب به نظر می‌رسد. در این زمینه وود علاقه خاصی به استفاده از ویدئو یا GIF دارد. اگر در کنار مطلب‌تان از ویدئو یا GIF مناسب استفاده کنید، شانس مشاهده بیشتر پست‌تان افزایش چشمگیری خواهد یافت.

۶- ایجاد اینفوگرافی کوچک

اینفوگرافی یکی از گونه‌های ساده تصویرسازی به منظور انتقال سریع اطلاعات است. تیم ویژه شبکه‌های اجتماعی Hootsuite تجربه بسیار موفقی در زمینه استفاده از اینفوگرافی دارد. این نوع جلوه‌های بصری نقش پر رنگی در ترغیب مخاطب دارد. همچنین کاربران با مشاهده اینفوگرافی‌ها تمایل بیشتری نسبت به مطالعه بیشتر پیدا می‌کنند. وود توضیح می‌دهد که مطلب تکمیلی می‌تواند بدون فاصله پس از اینفوگرافی یا پس از آن در اختیار مخاطب قرار گیرد: «اگر به وسیله اینفوگرافی توان جلب‌نظر مخاطب وجود داشته باشد، این امر حداقل خدمت ما بدان‌ها خواهد بود. خوشبختانه به‌طور معمول مخاطب پس از مشاهده اینفوگرافی علاقه دوچندانی نسبت به مطالعه ادامه مطلب خواهد داشت. بنابراین افزودن متن پس از اینفوگرافی حرکت نامناسبی محسوب نمی‌شود.»

تیم طراحی Hootsuite از Adobe illustrator برای طراحی اینفوگرافی‌ها استفاده می‌کند. با این حال ابزارهای رایگانی نظیر Canva Infographic Maker و Visme نیز برای انجام این کار مناسب است.

درحالی‌که هیچ توصیه یا فرمول جادویی برای مدیریت بحث و نحوه آماده‌سازی مطالب در شبکه‌های مجازی وجود ندارد، توجه به نکات این مقاله می‌تواند گامی برای پیشرفت شما در کسب‌وکارتان باشد.

منبع: Hootsuite

بازاریابی خلاق

دیدگاه

راهی ساده برای تبدیل ویژگی محصول به مزیت محصول

احتمالا کار و حرفه خود را دوست دارید و هر وقت در مورد آن با کسی صحبت می‌کنید، ناخودآگاه برقی در چشمان شما دیده می‌شود.

از اشتراک گذاشتن اطلاعات خود لذت می‌برید و... اما آیا داشتن علاقه و دانش برای فروش خدمات و محصولات خودتان کافی است؟

فرض کنید چند سال دوچرخه‌سواری نکرده‌اید و در واقع اطلاعات زیادی هم در رابطه با دوچرخه‌ها ندارید، اما می‌خواهید تناسب اندام نسبی داشته باشید، ضمن اینکه دوچرخه‌سواری لذت‌بخش هم هست.

به فروشگاه لوازم ورزشی محل خود مراجعه می‌کنید به فروشنده می‌گویید که دوچرخه‌ای برای سواری در اطراف شهر می‌خواهید.

او یک دوچرخه فوق‌العاده را معرفی می‌کند، مدل‌های دیگری از آن را هم نام می‌برد. اینکه مثلا ۲۴ دنده است و ترمزهایی با این مشخصات دارد. اینکه آن مدل از برند شیمانو است و ترمز دیسکی دارد و اینکه مثلا این مدل بدنه آلومینیومی با ترمزهای دیسکی هیدرولیکی دارد.

در واقع شما شاید هیچ چیزی از صحبت‌های فروشنده متوجه نشوید. حس احمق بودن به شما دست می‌دهد و شاید بخواهید فقط از آنجا فرار کنید، اصلا برنامه دوچرخه‌سواری را فراموش کنید.

به نظر شرایط آشنایی است یا تاکنون تجربه نداشته‌اید؟

شاید این شرایط روی وب‌سایت‌های فروش اینترنتی بیشتر احساس شود.

وب‌سایت‌های فروش اینترنتی عموما مملو از ویژگی‌ها، خصوصیات و جزییات فنی محصولات هستند، اما اغلب فراموش می‌کنند که به خوانندگان خود بگویند که فایده‌ای در آن محصول برای مصرف‌کننده وجود دارد.

وب‌سایت شما چه شکل و شمایل یا ظاهری دارد؟ مملو از خصوصیات و ویژگی‌هاست؟ یا اینکه به خوانندگان خود می‌گویید این خصوصیات چه معنایی برای آنها دارد؟

خلاصه

۱- ویژگی‌ها حقایقی در رابطه با محصولات و خدمات هستند؛ آنها اعتباری برای ارائه فروش شما هستند

۲- مزایا به مشتریان دلیلی برای خرید می‌دهند، زیرا برای مشتری شما توضیح می‌دهند که چگونه محصول یا خدمت شما زندگی آنها را ارتقا می‌بخشد.

۳- برای ترجمه کردن خصوصیات و ویژگی‌ها به مزایا، باید به سؤال «خوب که چه؟» پاسخ دهید.

محتوای متقاعدکننده نیازمند ترکیبی از خصوصیات و مزایاست. فرض کنید قصد فروش یک اجاق گاز را دارید.

یکی از خصوصیات مهم و ویژه آن سیستم گرم شدن آن پیش از آمادگی برای قرار دادن غذا در آن است. این یک ویژگی است، چرا که یک حقیقت فنی در رابطه با اجاق گاز است.

یعنی توضیح می‌دهد که اجاق چه کاری را انجام می‌دهد.

مثال: برای تعریف یک مزیت شما می‌پرسید «خوب که چه؟»

اجاق قبل از قرار دادن غذا گرم می‌شود.

خوب که چه؟

پس خیلی سریع برای پختن لازانیای شما آماده است.

خوب که چه؟

غذای شما زودتر برای مصرف شدن آماده می‌شود.

خوب که چه؟

استرس کمتری خواهید داشت. زمان کمتری را در آشپزخانه معطل می‌مانید تا اجاق گاز برای پخت غذای شما آماده شود و دیگر نیازی به نگرانی در رابطه با فراموش کردن چند دقیقه‌ای اجاق قبل از قرار دادن غذا در آن نخواهید داشت.

راهکار خوب که چه؟ در هر صنعتی کاربرد دارد.

درهای ما لولاهای محکمی دارد. خوب که چه؟ اگر درها را هزار بار محکم ببندید، این لولاها انحنا پیدا نمی‌کنند.

ما بر سرورهای شما نظارت داریم. خوب که چه؟ سرورهای شما قطع نمی‌شوند و در نتیجه شما و همکاران شما قادر به ادامه دادن کار خودتان هستید.

بخش‌های مختلف وب‌سایت خود را بخوانید و در رابطه با هر جمله‌ای سؤال خوب که چه؟ را از خودتان بپرسید. آنقدر این سؤال را تکرار کنید تا مزایای واقعی را پیدا کنید.

فراموش نکنید که...

فراموش نکنید که مزایای محصول حقیقتا با علایق مشتریان شما در ارتباط مستقیم قرار می‌گیرد، از قبیل صرفه‌جویی در وقت؛ کاهش هزینه‌ها؛ تحصیل ثروت بیشتر؛ خوشحال‌تر بودن؛ سلامت‌تربودن؛ آرامش بیشتر داشتن و همچنین کارایی بیشتر داشتن.

اجازه دهید فرض کنیم که شما تولیدکننده یا طراح آشپزخانه شیک و لوکس هستید. پس می‌توانید به پرسش خوب که چه؟ به شیوه‌های مختلفی پاسخ دهید:

- آشپزخانه‌ای خواهید داشت که در آن حس آرامش بودن در خانه را خواهید داشت.

- از آشپزی کردن بیشتر لذت می‌برید.

- با آخرین و مدرن‌ترین لوازم آشپزخانه دوستان و همسایگان خود را شگفت‌زده خواهید کرد.

استارت‌آپ

فاکتورهای ضروری جذب سرمایه از نگاه یک سرمایه‌گذار وی سی

مدیر یکی از برترین شرکت‌های سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر ژاپن ارتباطات حرفه‌ای و مدل کسب‌وکار هوشمندانه را رمز موفقیت استارت‌آپ‌ها می‌داند. راکوتن (Rakuten) بزرگ‌ترین شرکت تجارت الکترونیک مستقر در توکیو است که با عنوان آمازون ژاپن نیز شناخته می‌شود. یکی از افرادی که به رشد سریع این شرکت کمک زیادی کرده، سائه مین آن، مدیر راکوتن ونچر (بازوی وی سی شرکت) است. فعالیت مین آن، از توسعه راکوتن در جنوب شرق آسیا و با سرمایه‌گذاری روی شرکت‌هایی شروع شد که می‌توانستند ارزش راکوتن را افزایش دهند. او حالا می‌گوید این حرفه را خیلی زود و البته بدون آگاهی کافی پذیرفته است، به‌طوری‌که هنوز وقتی به سرمایه‌گذاری‌های ابتدایی خود نگاه می‌کند، دچار دلهره می‌شود.

بهره‌برداری تجاری از فرصت‌ها

مین آن در پیگیری و بررسی پتانسیل کسب‌وکارهای مختلف، از تخصص و تجربه فوق‌العاده‌ای برخوردار است. او فرمول و قواعد خاصی را تنظیم کرده که با استفاده از آنها، دقیقا متوجه می‌شود آیا سرمایه‌گذاری روی کسب‌وکار پیشنهادی، به نفع راکوتن خواهد بود یا خیر. او مهم‌ترین فاکتور اولویت‌های خود را این‌گونه توصیف می‌کند:

مهم‌ترین نکته‌ای که باید به آن توجه کنیم این است که آیا یک کسب‌وکار، از مزیت اطلاعات نامتقارن برخوردار است؟ روابط واقعی خریدوفروش این شرکت چگونه است؟ به‌عنوان‌مثال، اگر می‌خواهید محصولی تولید کنید که یکی از مواد تولیدی آن پلاستیک است و اتفاقا پدرتان صادرکننده پلاستیک خام به مالزی است، کاملا منطقی است که تصمیم بگیرید کسب‌وکارتان را در مالزی راه‌اندازی کنید.

درحالی‌که راکوتن ونچرز پیش از این به صنایع خاصی نظیر هوش مصنوعی، تکنولوژی‌های تبلیغاتی و فرمت‌های انتقال داده گرایش بیشتری داشت، حالا مین آن معتقد است یکی از بزرگ‌ترین نقاط قوت این شرکت وی‌سی، پذیرا بودن فرصت‌ها و حرکات خاص بازار است. او می‌گوید اگر شرکتی از مدل کسب‌وکار خوبی برخوردار باشد، حتما سرمایه‌گذاران را به خود جذب می‌کند. اما درعین‌حال اشاره می‌کند که در حوزه هوش مصنوعی (یعنی حوزه موردعلاقه او) بسیاری از شرکت‌ها این عنصر مهم را از دست می‌دهند.

او می‌گوید: وقتی به شرکت‌هایی نگاه می‌کنیم که قرار است نسل بعدی تکنولوژی‌های هوش مصنوعی را، به‌خصوص در چشم‌اندازهای کامپیوتری تولید کنند، می‌بینیم که اغلب آنها هیچ مدل کسب‌وکار درست و مناسبی ندارند. بیشتر شرکت‌های هوش مصنوعی، به‌واسطه نیروی مهندسان خود سطح کیفیت کار خود را بالا نگه می‌دارند، اما با توجه به هزینه‌های بالای این عرصه، نمی‌توانند مدل سودآوری را توسعه دهند. سرمایه‌گذاران انتظار دارند کسب‌وکارهای جدید، ایده‌ای برای بازدهی سرمایه آنان داشته باشند و نشان دهند که می‌توانند به‌خوبی مقیاس‌پذیر شوند.

علائم خطر

مین آن، بزرگ‌ترین زنگ خطر را برای سرمایه‌گذاری، بنیان‌گذارانی می‌داند که ایده خود را به‌صورت تکراری و نمایشی به او ارائه می‌کنند.

او می‌گوید: وقتی به بنیان‌گذاران دلسرد و بی‌جراتی نگاه می‌کنم که گویی کاملا به‌صورت خودکار ایده خود را شرح می‌دهند، زنگ خطر در ذهنم به صدا درمی‌آید. من متوجه می‌شوم که او هیجان و حرارتی نسبت به ایده خود احساس نمی‌کند، بلکه صرفا کاری را انجام می‌دهد که برای آن برنامه‌ریزی کرده است. او مشتاق ملاقات با من نیست و بیشتر روی اعمالش متمرکز است تا اینکه با من تعاملی داشته باشد. این ملاقات‌ها، بسیار خسته‌کننده پیش می‌روند.

از طرف دیگر، مین آن بنیان‌گذارانی را تحسین می‌کند که واقعا صنعت خود را خوب می‌شناسند.

او ادامه می‌دهد: آنچه مرا جذب می‌کند، نه‌تنها شرکتی است که در صنعت موردعلاقه من فعالیت می‌کند، بلکه بنیان‌گذاری است که صنعت خود را تمام و کمال می‌شناسد و درک می‌کند. او نه‌تنها می‌داند در شرکتش چه اتفاقی می‌افتد، بلکه می‌داند که صنعت در چه شرایطی قرار دارد. درواقع او می‌تواند همه رخدادهای پیچیده و روندها را به شیوه‌ای برای من شرح دهد که گویی کودکی پنج‌ساله هستم.

در نهایت مین آن، تلاش می‌کند که شخصا نقاط قوت و برتری‌های شرکت‌ها را ببیند و صرفا به توصیه افرادی که می‌گویند بهتر است در چه شرکتی سرمایه‌گذاری کند، اکتفا نکند. او معتقد است که بسیاری از سرمایه‌گذاران، همین راه را در پیش می‌گیرند. به همین دلیل به مردم توصیه می‌کند:

اگر شما یک بنیان‌گذار هستید و برای جذب سرمایه تلاش می‌کنید، باید بدانید که سرمایه‌گذاران، مخصوصا سرمایه‌گذاران هدفمند و مصمم، تلاش می‌کنند چیزی از شما بگیرند. آنها همچنین سعی می‌کنند نکات اصولی صنعت شما را یاد بگیرند، بنابراین زمانی‌که با آنها وارد تعامل می‌شوید، این روابط را یک خیابان دوطرفه در نظر بگیرید.

منبع: forbes/zoomit

۵ فرامهارتی که برای موفقیت در ۲۰۲۰ به آن نیاز خواهید داشت

به‌قلم لیزراین
رئیس و موسس محل کار انسانی
مترجم: زهرا رئیسی

دنیای کاری گذشته کاملا منسوخ شده است و مهارت‌هایی که ما برای موفقیت در آینده به آنها نیاز خواهیم داشت به‌طور چشمگیری تغییر کرده‌اند. ما باید همیشه عملکردمان را ارزیابی کرده و از وظایف خود آگاه باشیم، خواه در حوزه بازاریابی کار کنیم، مالی، آی تی یا هر شغل دیگری. البته تخصص و تجربه کاربردی نیز به سرعت در حال تغییر است. هر گواهینامه‌ای که بر مبنای پذیرفته شدن در آزمون دوره‌ای اخذ می‌شود، ملزم به تمدید در عرض یک یا دو سال است.

یادگیری مداوم عنوان مسابقه‌ای برای کارآفرینان، مدیران و کارمندان کسب‌وکارهای فعلی است، اما حتی بیشتر از موضوع تخصص‌مان، باید بدانیم چگونه در دنیای کاری پسا استخدام موفق شویم.

معنای «پسا استخدام» چیست؟ استخدام قرار نیست برداشته شود، درسته؟ پس هست! دوره تصدی در یک شغل کوتاه و کوتاه‌تر می‌شود. دو نسل قبل، مردم تصدی شغلی را به عهده می‌گرفتند و آن را برای دهه‌ها حفظ می‌کردند، اما اکنون چنین امری کاملا غیرمتعارف و نا امن است.

هر چه بیشتر در شغلی باقی بمانیم، بیشتر عضلات کاریابی‌مان آتروفی می‌شود، و این عضلات دقیقا عضلاتی هستند که بیشترین نیاز را به آنها داریم! یافتن یک شغل همیشه سخت‌تر از کاری است که شما یک بار آن را انجام داده‌اید.

در اینجا پنج فرامهارتی را که شما برای موفقیت در سال ۲۰۲۰ و ادامه زندگی کاری‌تان به آن نیاز خواهید داشت مطرح می‌کنیم:

اتخاذ چشم‌انداز (Perspective-Taking)

در مدرسه به ما واقعیت‌ها و فرمول‌ها را آموزش می‌دهند، اما محیط کار، ما را ملزم به فهم مردم و تمایلات آنها می‌کند، چیزی که اکثر ما در مدرسه یاد نگرفته‌ایم. اتخاذ چشم‌انداز، فرامهارتی است که شما آن را زمانی یاد می‌گیرید که دنیا را عمدا از دید شخص دیگری که ممکن است مشتری، خریدار، رئیس احتمالی یا موکل مشاوره شما باشد ببینید.

زمانی‌که شما از دید مشتری‌تان نگاه می‌کنید، عکس‌العمل‌شان را نسبت به آنچه که شما ممکن است به آنها بگویید پیش‌بینی می‌کنید. اتخاذ چشم‌انداز مهارتی فوق‌العاده گرانبها برای هر شخصی است که محصول، سرویس یا ایده‌ای برای فروش داشته یا هر کسی که نیاز دارد در هر مقطع و مکانی خودش را بفروشد - به عبارتی دیگر، مهارتی فوق‌العاده ارزشمند برای هر فردی است که می‌تواند آن را کسب کند.

تشخیص مشکل (Pain-Spotting)

ارزش شما در این بازار پرهیاهوی استعداد، درک یک مدیر منابع انسانی یا دشواری‌های کسب‌وکار مشتری‌تان و توانایی شما برای حل آن است. توانایی برای شناخت درد کسب‌وکار اطرافیان‌تان و شروع صحبت در مورد آن، مهارت شما در معادله استخدام است خواه برای خود کار کنید یا کس دیگری.

هر کسی می‌تواند بگوید «من مدیرمنابع انسانی با تجربه‌ای هستم» اما تقریبا عده معدودی می‌توانند بگویند «من نفرات تیم استارت‌آپ‌های جدید را برای رسیدن به موقع اولین محصولات‌شان به بازار انتخاب می‌کنم.»

شما باید از ذره‌بین مشکلات کسب‌وکار، نگاهی به سابقه حرفه‌ای خود بیندازید تا اول متوجه شوید کدام دسته از مشکلات کسب‌وکار را می‌توانید حل کنید. سپس باید چشم‌ها و گوش‌های‌تان را برای شناسایی مشکلات کسب‌وکارهای منطقه‌تان باز نگه دارید تا به نفر تصمیم گیرنده برای پرسیدن این سؤال برسید، «آیا شما این شکل رایج از مشکل کسب‌وکار را در سازمان‌تان دارید؟»

داستان‌سرایی (Story-Telling)

شما می‌توانید به‌راحتی شروع به صحبت درباره مشکلات کسب‌وکار و راه‌حل‌های آن کنید تا به یک قدمی کارفرمای جدید یا ارباب رجوع مشاوره برسید، یا محصولات و خدمات‌تان را به بازار عرضه کنید، اما باید قادر باشید به خوبی نشان دهید که نه‌تنها درد یک شخص را می‌فهمید، بلکه می‌توانید آن را نیز تسکین دهید!

شما می‌توانید این کار را از طریق داستان‌سرایی انجام دهید. یک داستان خوب به خواننده یا شنونده می‌گوید چه چیزی اشتباه بود (چرا شما باید در وهله اول اقدام می‌کردید) و سپس چه کاری برای حل مشکل انجام دادید. در نهایت، داستان توضیح خواهد داد چرا عملی که انجام دادید صحیح بود.

در حال حاضر، همه ما داستان‌سرا هستیم! شما داستان‌هایی را در پروفایل لینکداین، رزومه کاری، نامه‌های مشکلات کسب‌وکار و ابزارهای بازاریابی‌تان که شامل وب‌سایت‌تان نیز می‌شود می‌گویید.

شما داستان‌هایی را در تلاش‌های استخدامی و شبکه ارتباطی‌تان می‌گویید. داستان شما، برند شماست!

انجام مصاحبه (Interviewing)

همگی ما لازم است در مصاحبه افراد پی به نکته‌های بهتری برده و واقعا به پاسخ‌های‌شان گوش دهیم. من در مورد پیروی ازیک مصاحبه شغلی دست و پا شکسته صحبت نمی‌کنم؛ عملی نادرست که هرگز نباید در هزاره فعلی باقی بماند. من در مورد پرسیدن یک سؤال، گوش دادن به جواب و سپس پرسیدن سؤال مرتبط بعدی صحبت می‌کنم؛ روشی که فروشنده‌ها و مشاوران حرفه‌ای انجام می‌دهند. در اینجا به طرح مثالی از آن می‌پردازیم:

شما (در حال صحبت با یک مشتری احتمالی یا مدیر منابع انسانی): پس بنابراین شما سرنخ‌های فروش را در نمایشگاه‌های تجاری به‌دست می‌آورید، اما بعد متوقف می‌شوند؟

مدیر: بله، یک پروسه دفتری نیمه اتوماتیک وجود دارد که سرنخ‌های فروشی را که به فروشنده‌های مناطق مختلف تزریق می‌شود به‌دست آورده و ردیابی می‌کند، بسته به اینکه سرنخ فروش کجا قرار دارد، اما هیجان تا به آن نقطه برسد از بین رفته است.

شما: به عبارتی دیگر، خریدار احتمالی زمانی‌که در غرفه نمایشگاه تجاری بود تهییج شد.

مدیر: بله درست است، اما سپس سه هفته بعد، شخصی کاملا متفاوت برای آنها یک بروشور می‌فرستد، اما پاسخ به آن اساسا هیچ است.

شما: پس مسئله این است، چگونه شما آن هیجان را به قدم بعدی انتقال می‌دهید زمانی‌که همه از نمایشگاه برگشته و دوباره به انجام کارهای روتین‌شان می‌پردازند؟

مدیر: کاملا درسته. ما باید هیجان را در طول این فاصله زمانی و مکانی انتقال دهیم و به مشتری بالقوه خود یادآوری کنیم چه چیزی آنها را در غرفه نمایشگاه تهییج کرد.

شما: و افراد خاص با کارها و محصولات متفاوت تهییج می‌شوند.

مدیر: بله همینطور است. ما باید به آنها یادآوری کنیم از چه چیزی به‌طور خاصی هیجان‌زده شدند و این بدین معناست که ما نیاز داریم این اطلاعات را از آنها بگیریم. اجازه دهید در موردش صحبت کنیم. این فوق‌العاده است!

اتصال نقطه‌ها (Connecting the Dots)

آخرین فرامهارتی که باید در خود پرورش دهید، اتصال نقطه‌هاست. ما باید جایگاه رفیعی در شغل، زندگی و محیط کسب‌وکارمان کسب کنیم، زیرا ما غالبا خیلی کوچک‌تر از یک قالب عمل می‌کنیم. فکر می‌کنیم «فقط به من اجازه دهید این پنج to-do آیتم را کسب کنم تا از امروز، روزی موفق سازم!» ما اطلاعات بیرونی را در فکر و ذهن و برنامه‌ریزی‌مان ترکیب نمی‌کنیم، اطلاعاتی که به‌طور رایگان در اطراف‌مان موجود است.

ما باید تصویر بزرگ‌تری از آنچه انجام می‌دهیم ببینیم، بزرگ‌تر از میزمان، فهرست کارهایی که باید انجام دهیم، شغل‌مان و شرکت خودمان. باید الگوهایی را که از هرج و مرج ایجاد می‌شوند ببینیم و خوشبختانه این الگوها همه جا هستند! یک مشاور می‌تواند نقاط را از این طریق به هم وصل کند:

«من مشکلی را که بسیاری از شرکت‌ها با آن مواجه هستند حل می‌کنم، جایی که آنها هیچ ایده‌ای درباره اینکه هزینه‌های نگهداری موجودی کالای‌شان چه هست یا از آنچه هزینه‌های سرمایه در گردش‌شان برای سود بلندمدت انجام می‌دهد ندارند. من به آن مشکلات نگاه می‌کنم، روی بسط مشاوره شرکت‌های با دارایی‌های بزرگ و شرکت‌های در حال رشدی که وارد مسائل سرمایه در گردش می‌شوند تمرکز می‌کنم.»

« قرار است به رؤسای امور مالی‌شان برسم و به سادگی از آنها سؤال کنم آیا نگاهی به بهای تمام شده موجودکالای‌شان به عنوان یک نقطه شروع کرده‌اند، دسترسی به یک شبکه ارتباطی ساده و لینک به پست‌های وبلاگم. من وثیقه بازاریابی یا وب‌سایت فانتزی نیاز ندارم، زیرا کارم بومی و تخصصی است.»

«من برای به‌دست آوردن یک اسلات گفت‌وگو در یک گروه شبکه‌ای مدیران مالی بومی کار می‌کنم و آن اسلات ممکن است تقویم مشاوره‌ام را برای ماه‌ها پر کند. قرار است روی مشکل خاصی تمرکز کنم و اجازه دهم بقیه مشاوران مالی هم کار خودشان را انجام دهند.»

همه ما، بازاریابان، مشاوران مستقل و جویندگان کار، باید به بازارهای‌مان از یک جایگاه بالاتر نگاه کنیم و ببینیم کجا می‌توانیم برای ایجاد بزرگ‌ترین تفاوت وارد شویم. همه ما چنین مسئله‌ای را داریم، که دیگر «چه کسی می‌تواند از فردی مثل من یا سرویسی نظیر من استفاده کند؟» کاربردی نداشته و بهتر است بگوئیم مشکل کجاست که من بتوانم به بهترین نحو حلش کنما و اینکه چگونه می‌توانم خودم را برای صحبت با کسانی که می‌توانم بیشترین کمک را به آنها داشته باشم، آگاه کنم.

منبع: Forbes/modir. biz

کارآفرینی

۱۱کارآفرین برتر از نگاه inc (۳)

مترجم: امیر آل‌علی

در مقاله‌های گذشته به ذکر ۸ مورد از ۱۱ کارآفرین برتر پرداختیم، در این شماره سه نفر آخر را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

۱۰- جان دیویس راکفلر
متولد: ۱۸۳۹

اگرچه پدر وی فروشنده‌ای دوره‌گرد بود و خود نیز محکوم به انجام کار همسایگان در ازای پولی ناچیز برای خود بود، با این حال این امر باعث نشد تا وی با تلاشی مثال‌زدنی نتواند به ثروتمندترین فرد زمان خود تبدیل نشود. وی با درکی درست از شرایط بازار به این نکته پی برد که هیچ چیز به اندازه نفت نمی‌تواند برای وی موفقیت به همراه داشته باشد. به همین خاطر او شرکت اویل را راه‌اندازی کرد. جالب است بدانید که او هیچ گاه منتظر فرصت نماند و نخستین شرکت خود را در سن ۱۶سالگی تأسیس کرد. شرکت نفتی او تا سال ۱۸۷۹، کنترل ۹۰درصد پالایش نفت در ایالات متحده آمریکا را در دست داشت. سال‌های پایانی عمر او نیز به انجام امور خیریه سپری گشت. او عامل موفقیت را در همراه ساختن شرکت‌های رقیب می‌دانست، همین امر باعث شد تا وی موفق شود تمامی شرکت‌های پالایشی را در شهر اوهایو خریداری کند. با این حال این شرکت پایان خوشی نداشت و در سال ۱۹۱۱ دیوان عالی ایالات متحده آمریکا حکم به انحلال آن صادر کرد. این امر باعث بازنشستگی ۴۰ ساله این فرد خوشفکر شد که زمانی مناسب را برای انجام اقداماتی نظیر ساخت دانشگاه و تأسیس موسسات پزشکی فراهم آورد.

۱۱- هانس کریستین اندرسون
متولد: ۱۸۰۵

وی نویسنده معروف اهل دانمارک است که از معروف‌ترین داستان‌هایش می‌توان از پری دریایی کوچولو، بندانگشتی، جوجه اردک زشت، زندگی من، ملکه برفی، دخترک کبریت فروش و لباس جدید امپراتور را نام برد. آغاز فعالیت هنری او در کار بازیگری تئاتر بوده است، با این حال او نتوانست در این زمینه به موفقیتی که انتظار دارد دست پیدا کند. تحقیرهای دوران مدرسه در نهایت باعث کنار گذاشتن تحصیل گ. با این حال او موفق به نوشتن داستان‌هایی شد که بسیار مورد توجه قرار گرفت. جالب است بدانید که بسیاری از شخصیت‌های کارتونی والت دیزنی الهام گرفته از داستان‌های او است. میزان موفقیت وی و تأثیری که در ادبیات کل جهان گذاشته است، به حدی بالا بوده که زادروز اندرسون را روز جهانی کتاب کودک نام‌گذاری کرده‌اند.

۱۲- بیل گیتس
متولد: ۱۹۵۵

بیل گیتس ثروتمندترین فرد حال حاضر جهان و مالک شرکت مایکروسافت است. او از سن ۱۳سالگی علاقه‌مندی خود به برنامه‌نویسی را کشف کرد و همین امر هسته اولیه مایکروسافت را شکل داد. در ۲۱ سال گذشته ۱۶ بار لقب ثروتمندترین فرد جهان به وی اطلاق شده است که خود بیانگر موفقیت عظیم وی است. درواقع او انقلابی عظیم را در زمینه رایانه‌های شخصی به وجود آورد. و با توجه به گسترش روزافزون آن حفظ این عنوان چندان عجیب به نظر نمی‌رسد. گیتس در سال ۲۰۰۰ میلادی، مؤسسه گیتس و مالیندا را با هدف کاهش فقر، بالا بردن بهداشت عمومی، بهبود سطح سواد جامعه و دسترسی بیشتر به تکنولوژی تأسیس کرد. جالب است بدانید که او برای فرزندان خود ارثی کنار نگذاشته و تعیین کرده است تمام ثروت او پس از مرگ به کارهای خیرخواهانه اختصاص یابد. اگرچه این رفتار وی مورد انتقاد برخی قرار گرفته است، با این حال او معتقد است که هرکسی باید برای رسیدن به رویاهای خود تلاش کند و داشتن ثروت کلان این امکان را از افراد خواهد گرفت. او عامل موفقیت خود را در آینده‌نگری دانسته با این حال توصیه می‌کند که در این رابطه افراطی عمل نکنید.

منبع: inc

۶ روش برای ارزش‌گذاری استارت‌آپ‌ها

مترجم: مارال مختارزاده
کارشناس ارشد کارآفرینی

استارت‌آپ را می‌توان به جعبه‌ای تشبیه کرد که با اختصاص دادن مواردی چون حق اختراع، تیم مدیریتی و... بر ارزش آن افزوده می‌شود. ساخت این جعبه خاص می‌تواند بسیار گران تمام شود، باید به‌دنبال افرادی باشید که در تأمین سرمایه مورد نیازتان به شما کمک کنند، به این افراد سرمایه‌گذار می‌گویند. منطق معامله شما با سرمایه‌گذاران‌تان به این صورت است که مثلاً: «یک دلار به من کمک کنید و من با x٪ «افزایش در سرمایه، مبلغ را به شما بازمی‌گردانم.

در این مطلب با ۶ روش متداول در ارزش‌گذاری استارت‌آپ‌ها آشنا می‌شویم:

توجه داشته باشید که اکثر روش‌های ارزیابی براساس داده‌هایی مانند مقادیر مشابه یا ارزیابی‌های پایه‌ای شکل می‌گیرند. چگونگی دستیابی به این اطلاعات موضوعی مهم است که البته در این مطلب به آن پرداخته نشده است.

۱- روش برکاس

روش «Berkus» یک قاعده ساده و راحت را برای برآورد ارزش استارت‌آپ در نظر می‌گیرد. این روش توسط «دیو برکاس»، نویسنده مشهور و سرمایه‌گذار فرشته‌خو در حوزه تجارت، طراحی شده است. نقطه شروع این روش اینجاست: آیا شما معتقدید که استارت‌آپ‌تان می‌تواند در سال پنجم، درآمدی بالغ بر ۲۰ میلیون دلار در سال داشته باشد؟ اگر پاسخ بله باشد، می‌توانید استارت‌آپ‌تان را در برابر پنج عامل کلیدی ارزیابی کنید.

پنج عامل کلیدی موفقیت در این روش عبارتند از:

- داشتن ایده مناسب: این عامل در واقع ارزش پایه‌ای استارت‌آپ را نشان می‌دهد.

- در اختیار داشتن پروتوتایپ یا نمونه اولیه: این مورد ریسک ناشی از تکنولوژی را در استارت‌آپ کاهش می‌دهد.

- وجود تیم مدیریتی با ویژگی‌های مناسب: ریسک ناشی از اجرا را در استارت‌آپ کاهش می‌دهد.

- روابط استراتژیک درخور و مناسب: این عامل در مراحل بعدی بسیار مهم خواهد بود و در کاهش ریسک ناشی از رقابت و بازار مؤثر است.

- فروش محصول یا داشتن کاربران و مشتریان وفادار: این مورد میزان ریسک ناشی از تولید را در استارت‌آپ کاهش می‌دهد.

نکاتی که در مورد این روش باید مدنظر قرار داد این است که:

اولاً این روش بیشتر برای استارت‌آپ‌هایی مناسب است که بر پایه تکنولوژی شکل گرفته‌اند، اما می‌تواند در سایر استارت‌آپ‌ها نیز استفاده شود. ثانیاً این روش در مرحله قبل از درآمدزایی به ارزش‌گذاری استارت‌آپ می‌پردازد.

۲- روش مجموع عوامل ریسک

روش مجموع عوامل ریسک یا RFS نسخه کوچک‌تر از روش «برکاس» است. شما در ابتدا مقداری اولیه برای استارت‌آپ‌تان تعیین می‌کنید و سپس آن را با توجه به ریسک‌های مشخص شده، تعدیل می‌کنید.

روش مجموع عوامل ریسک که توسط سرمایه‌گذاران فرشته‌خو در «اوهایو» ایجاد شده است، مجموعه‌ای بسیار گسترده از عوامل را در تعیین ارزش پول در قسمت پیش‌درآمد استارت‌آپ مورد توجه قرار می‌دهد. این موضوع ممکن است به‌عنوان روش ارزیابی مستقل برای سرمایه‌گذاران مفید باشد.

این روش، سرمایه‌گذاران را مجبور می‌کند تا در مورد انواع مختلف ریسک‌هایی که با آن مواجه هستند، فکر کنند تا به یک خروجی سودآور برسند. البته باید توجه داشت که اغلب بزرگ‌ترین ریسک استارت‌آپ‌ها، ریسک مدیریت است. این روش علاوه بر اینکه میزان ریسک مدیریت را مورد توجه قرار می‌دهد، باعث می‌شود کاربر به ارزیابی انواع دیگر ریسک‌ها نیز بپردازد. انواع دیگر ریسک‌ها عبارتند از: ریسک مرحله کسب‌وکار، ریسک قانونی و سیاسی، ریسک فروش و بازاریابی، ریسک سرمایه‌گذاری و تأمین مالی، ریسک رقابتی، ریسک فناوری، ریسک دادرسی، ریسک بین‌المللی، ریسک اعتبار و ریسک خروجی پرسود.

ارزش‌گذاری اولیه برای استارت‌آپ‌تان از طریق میانگین این مقدار در شرکت‌های مشابه تعیین می‌شود و عوامل خطر برای ریسک‌های بسیار بالا و خیلی کم، بسته به شرایط، مدل‌سازی می‌شود. سخت‌ترین بخش در این روش و در بیشتر روش‌های ارزش‌گذاری استارت‌آپ‌ها، یافتن اطلاعات در شرکت‌های مشابه است. باید توجه داشت که این روش در قسمت پیش‌درآمد استارت‌آپ به‌کار می‌آید.

۳- روش کارت امتیازی

روش ارزیابی کارت امتیازی، رویکردی دقیق‌تر به مسئله ارزش‌گذاری استارت‌آپ دارد. این روش همانند روش «مجموع عوامل ریسک» شروع می‌شود. ابتدا یک ارزیابی پایه‌ای برای استارت‌آپ‌تان دارید و بعد از آن ارزش معیاری خاص را مشخص می‌کنید. هیچ چیز جدیدی نیست جز این‌که این معیارها بر اساس تأثیرشان بر موفقیت کلی پروژه وزن‌دهی می‌شوند.

این روش همچنین می‌تواند تحت نام روش «بیل پین»، با توجه به شش معیار زیر شناخته شود: مدیریت (۳۰٪)، اندازه فرصت (۲۵٪)، محصول یا خدمات (۱۰٪)، کانال‌های فروش (۱۰٪)، مرحله کسب‌وکار (۱۰٪) و سایر عوامل (۱۵٪).

روش ارزیابی کارت امتیازی نیز برای مرحله پیش‌درآمد است.

۴- روش معاملات مشابه

بسته به نوع استارت‌آپی که در حال ساخت آن هستید، باید یک نشانگر را انتخاب کنید که مقداری مناسب برای ارزش استارت‌آپ را نشان دهد. این شاخص می‌تواند در هر صنعتی متمایز باشد، عواملی همچون درآمد ماهانه، تعداد منابع انسانی (موقت)، تعداد دفاتر فروش (خرده‌فروشی)، ثبت اختراع و کاربران فعال هفتگی از این موارد هستند. هرچند شاخص‌هایی همچون فروش، سود ناخالص و... بیشتر متداول هستند

روش معاملات مشابه در مراحل شروع و پس از درآمدزایی استارت‌آپ به‌کار می‌آید.

۵- روش ارزش دفتری

ارزش دفتری به ارزش خالص شرکت یعنی دارایی‌های ملموس و بخش سخت‌افزاری استارت‌آپ، اشاره می‌کند.

روش ارزش‌گذاری به شیوه دفتری یکی از ساده‌ترین روش‌های ارزش‌گذاری تلقی می‌شود. یکی از ایراداتی که در خصوص استفاده از ارزش دفتری برای ارزش‌گذاری مطرح می‌شود این است که بر مبنای معادله حسابداری بوده و ثابت است درنتیجه عوامل تأثیرگذار همانند تورم و نوسانات نرخ بهره که در ارزش‌یابی صحیح یک دارایی مؤثر هستند، در نظر گرفته نمی‌شود. این عوامل سبب ایجاد فاصله بین ارزش دفتری و ارزش واقعی دارایی می‌شود.

بعضی تحلیلگران که از ارزش دفتری برای ارزش‌گذاری شرکت‌ها استفاده می‌کنند، علاوه بر ارزش دارایی‌های فیزیکی، ارزش دارایی‌های نامشهود را برآورده کرده و در محاسبه‌شان در نظر می‌گیرند.

روش ارزش‌گذاری دفتری برای آن دسته از شرکت‌هایی که بر ارزش‌های مشهود تمرکز دارند، بسیار مهم است. البته امروزه بسیاری از کسب‌وکارها بر دارایی‌های نامشهودی همچون فناوری‌های زیستی، پایگاه داده و توسعه نرم‌افزار توجه می‌کنند.

کاربرد ارزش دفتری دارایی‌های شرکت:

- با مقایسه ارزش دفتری و ارزش بازار دارایی‌ها، می‌توانیم استنباط کنیم که سهام یا دارایی، کمتر یا بیشتر از ارزش واقعی خود، در بازار قیمت‌گذاری شده است.

- ارزش دفتری، ارزش تئوریک کل دارایی‌های شرکت است که سهامداران می‌توانند در زمان انحلال شرکت آن را دریافت کنند.

۶- روش ارزش انحلال

در این روش فرض می‌شود که اگر شرکت رو به انحلال باشد، بایستی دارایی‌های شرکت فروخته، سهم بستانکاران شرکت پرداخت و باقیمانده مبلغ نیز بین سهامداران تقسیم شود. ازآنجاکه این روش تنها در زمان انحلال شرکت مطرح می‌شود، کاربرد چندانی ندارد. بعضی معتقدند ارزش انحلال، معیار حداقلی برای ارزش سهام شرکت است و ارزش سهام کمتر از آن نخواهد شد.

چیزهایی که برای ارزیابی ارزش انحلال محاسبه می‌شود، همه دارایی‌های ملموس هستند، مانند: املاک و مستغلات، تجهیزات، موجودی... همه چیزهایی که شما می‌توانید در مدت کوتاهی برای آن خریدار پیدا کنید. فرض اصلی این است که اگر چیزی ارزشمند باشد، زمانی‌که شما وارد مرحله انحلال می‌شوید، فروخته می‌شود. می‌توان به عواملی همچون اختراعات، حق تکثیر و هرگونه مالکیت معنوی دیگر اشاره کرد. عملاً ارزش انحلال، شامل مجموع ارزش تمام دارایی‌های ملموس شرکت است. برای سرمایه‌گذار، ارزش انحلال به‌عنوان پارامتری برای ارزیابی ریسک سرمایه‌گذاری مفید است: ارزش بالقوه انحلال به معنای ریسک کمتر است. به‌عنوان‌مثال، اگر تمام عوامل دیگر برابر باشد، سرمایه‌گذار، کسب‌وکاری را ترجیح می‌دهد که اگر به مرحله انحلال رسید، کمتر متضرر شود. حال این سؤال مطرح می‌شود، تفاوت بین ارزش دفتری و ارزش انحلال چیست؟ اگر استارت‌آپی واقعاً باید دارایی‌هایش را طی ورشکستگی بفروشد، ارزش انحلال آن به‌دلیل شرایط نامساعد فروش، احتمالاً کمتر از ارزش دفتری آن است.

بنابراین ارزش انحلال بیش از ارزش دفتری است. هرچند هر دو آنها دارایی‌های ملموس را تشکیل می‌دهند، زمینه‌ای که دارایی‌ها در آن ارزش دارد، متفاوت است. همانطور که «بن گراهام» اشاره می‌کند، ارزش انحلال توجهش را به خروج از کسب‌وکار معطوف می‌کند درحالی‌که ارزش دفتری، ارزش‌هایی را که در کسب‌وکار قرار دارد اندازه‌گیری می‌کند.

منبع: startupsventurecapital /modirinfo

آگهی مزایده نوبت دوم

نظر به اینکه بموجب پرونده اجرائی کلاسه ۹۶۰۸۱۳ شعبه اجرای احکام شورای حل اختلاف دهدشت محکوم علیه زهرا یوسفی فرزند مصطفی محکوم به پرداخت مبلغ ۳۳۵۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۴۲۸۷۵۰ ریال بابت هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل برابر تعرفه قانونی و مبلغ ۷۰۰۰۰۰ ریال بابت هزینه نشر آگهی نوبت اول در حق محکوم له علیداد سازدار و مبلغ ۸۳۷۵۰۰ ریال بابت نیم عشر اجرایی در حق صندوق دولت گردیده است خصوصیات اموال مورد مزایده به شرح زیر اعلام می گردد تاپ زنانه ۱۶ عدد به قیمت کل ۱۴۴۰۰۰۰ ریال وشلوار طرح لی ۱۶ عدد به قیمت کل ۴۱۶۰۰۰۰ ریال و شلوار کشدار زنانه ۴ عدد به قیمت کل ۱۴۰۰۰۰۰ ریال و مانتو بستی ۷ عدد به قیمت کل ۳۵۰۰۰۰۰ ریال و شال بلند ۵ عدد به قیمت کل ۴۵۰۰۰۰۰ ریال و شال ۳ عدد به قیمت کل ۶۰۰۰۰۰ ریال و روسری رنگارنگ ۴ عدد به قیمت کل ۴۸۰۰۰۰ ریال وتونیک خانه ای ۴ عدد به قیمت کل ۱۰۰۰۰۰۰ ریال و مانتو طرح لی ۵ عدد به قیمت ۱۷۵۰۰۰۰ ریال و مانتو نقشدار ۱ عدد به قیمت ۵۰۰۰۰۰ ریال و دامن ۵ عدد به قیمت کل ۷۰۰۰۰۰ ریال و شال ۱۳ عدد به قیمت کل ۱۵۶۰۰۰۰ ریال و شلوارک زنانه ۳ عدد به قیمت کل ۳۰۰۰۰۰ ریال و لباس مجلسی زنانه ۴ عدد به قیمت کل ۱۰۰۰۰۰۰ ریال و تاپ بلند ۴ عدد به قیمت کل ۴۸۰۰۰۰ ریال و تاپ بلند زیر سارافون ۷ عدد به فیکت مل ۷۰۰۰۰۰ ریال و تاپ مشکی زنانه ۲ عدد به قیمت کل ۳۴۰۰۰۰ ریال و مانتو تکی زنانه یک عدد به قیمت ۵۰۰۰۰۰ ریال و روبوش مشکی یک عدد به قیمت ۴۵۰۰۰۰ ریال و تاپ خونه ای معمولی ۴ عدد به قیمت کل ۳۴۰۰۰۰ ریال و سایرت زنانه ۴ عدد به قیمت کل ۳۶۰۰۰۰ ریال و مانتو تک یک عدد به قیمت ۵۰۰۰۰۰ ریال و شومیز یک عدد به قیمت ۳۰۰۰۰۰ ریال و صندلی یک عدد به قیمت ۹۰۰۰۰۰ ریال و اینه یک عدد به قیمت ۸۰۰۰۰۰ ریال و در مجموع کل اموال به مبلغ ۲۴۳۹۰۰۰۰ ریال براورد می گردد که اموال توقیفی نزد امین اموال مسعود هادی پور به نشانی دهدشت م مرکزی پاساژ کشوری که در تاریخ ۹۶/۱۲/۱۶ ساعت ۱۰ صبح به فروش می رسد لذا بدینوسیله مراتب جهت اطلاع عموم وشرکت متقاضیان در مزایده آگهی می گردد و ضمنا متقاضیان پنج روز قبل از تاریخ فوق الذکر می توانند در محل مراجعه و بازدید وان را مشاهده نمایند و محل انجام مزایده شعبه اجرای احکام دادگستری دهدشت می باشد

رئیس حوزه قضائی و قاضی شعبه اجرای احکام دهدشت

۹۶۳

آگهی

در خصوص دادخواست خواهان ناهید فرخ سولوقانی علیه خوانده رحیم سلیم خانی فرزند جلیل مبنی بر مطالبات اجرت المثل ایام زندگی مشترک در پرونده کلاسه ۹۶۱۱۶۹ کارشناس منتخب دادگاه نظریه خود را تقدیم نموده است لذا به خوانده دعوی ابلاغ می شود ظرف یک هفته پس از نشر آگهی جهت ملاحظه آن به این مرجع مراجعه نماید و پس از انقضای فرجه قانونی دادگاه طبق مقررات اتخاذ تصمیم خواهد نمود.

م الف ۷۲۰ مدیر دفتر دادگاه شعبه ۵ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان بهارستان

۹۶۵

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۹۸۸۱۰۰۴۹۳ خواهان حمیده کاظمی ف حسن به نشانی نسیم شهر ۲۰ متری بهداشت میخک ۴ ب ۶ واحد ۱ خوندگان یاسر ورقیان و محسن بهمن پور و جمشید اسکندری همگی به نشانی خواسته ها مطالبه وجه چک و مطالبه خسارت تاخیر تادیه

رای دادگاه

در خصوص دادخواست حمیده کاظمی به طرفیت یاسر ورقیان و جمشید اسکندری بخواسته ی تقاضای مطالبه وجه چک به مبلغ ۳۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال به انضمام کلیه هزینه های دادرسی و تاخیر تادیه بدین وصف که خواهان در جهت اثبات مدعای خویش به یک فقره چک ۴۳۹۶۸-۲۱۹/۶/۶ و عهده بانک شهر استناد نموده است که به نام خواهان مواجهه با گواهی نامه عدم پرداخت صادره از سوی بانک محال علیه گردیده است نظر به اینکه وجود اصل چک در ید دارنده دلالت بر اشتغال ذمه صادر کننده و ظهرنویس دارد و خواندگان علیرغم دعوت از طریق نشر آگهی در جلسه حاضر نشده و ایراد و دفاعی بعمل نیاورده اند بنابر این دادگاه ضمن استصحاب بقا دین خواندگان ادعای خواهان را ثابت تشخیص و به استناد ماده ۱-۲-۱۹۴-۱۹۸-۵۱۵-۵۱۹-۵۲۲ ق ا د م و مواد ۲۳۹-۳۱۰ الی ۳۱۵ قانون تجارت و تبصره الحاقی به ماده د و قانون صدور چک مصوب مجمع تشخیص مصلحت نظام حکم بر محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت مبلغ ۳۲۰ میلیون تومان از بابت اصل خواسته و پرداخت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چک لغایت اجرای حکم در حق خواهان صادر واعلام می نماید رای صادره غیابی وظرف مهلت بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه و پس از آن ظرف مهلت بیست روز قابل تجدیدنظر خواهی در محاکم محترم تجدیدنظر استان تهران است

م الف ۶۶۷ دادرس شعبه اول حقوقی دادگستری شهرستان بهارستان

۹۶

آگهی مزایده نوبت اول

برابر دادنامه ۲۴۸- ۹۶/۴/۲۷ و متعاقب آن مفاد برگ اجرائیه صادره از شعبه سوم شورای حل اختلاف شهرستان بهشهر موضوع پرونده اجرائی کلاسه ۹۶۱۶۳۹ اجرای احکام شورای حل اختلاف شهرستان بهشهر محکوم علیه آقای نصراله رجبی محکوم است به پرداخت مبلغ ۴۴۵۰۰۰۰۰ ریال در حق محکوم له خانم سمیه عباسی رستمی و ایضا نیم عشر براساس محکوم به من باب حق الاجرا نیم عشر دولت و نظر به اینکه محکوم علیه موصوف با وصف ابلاغ مفاد برگ اجرائیه بوی در فرجه قانونی اقدامی را در جهت اجرا مفاد آن معمول نداشته فلذا محکوم له اموال خوانده طبق توافق را به شرح ذیل جهت تامین و توقیف معرفی نموده است یک دست مبل راحتی ۷ نفره با پارچه زرد رنگ طرح مخمل با پایه فلزی و با بدنه ام دی اف با ۷ کوسن رنگی و ۴ کوسن کوچک با میز وسط ام دی اف سفید رنگ بدون شیشه رویی و دو عدد میز عسلی ام دی اف به رنگ قهوه ای جمعا به مبلغ ۲۳۰۰۰۰۰۰ تومان نتیجتا اموال موصوف برای روز ۴شنبه ۹۶/۱۲/۲۳ ساعت ۱۰ صبح الی ۱۲ از طریق مزایده و در شعبه اجرای احکام مدنی 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

قاضی اجرای احکام مدنی دادگستری شهرستان بهشهر

۹۶۶

دادنامه

خواهان: مسعود صفی پور فرزند علی محمد ادرس: پرند – شهرک افتاب – خ میلاد شیرازی – ک یاس سوم بلوک ۵۴ بی ط اول واحد ۵ منزل سورا تی خوانده: فرج اله کریمی ادرس: مجهول المکان خواسته: مطالبه الباقی وجه خسارت و افت قیمت و هزینه جرثقیل ف هزینه دادرسی که جمعه به میزان ۳/۴۳۲/۰۰۰ تومان و هزینه دادرسی گردشکار: پس از وصول و ثبت پرونده به کلاسه فوق و جری تشریفات و ملاحظه نظریه مشورتی اعضای محترم شورا ختم رسیدگی را اعلام و مبادرت به صدور رای می نماید رای قاضی شورای: در خصوص دادخواست خواهان اقای مسعود صفی پور فرزند علی محمد به طرفیت خوانده فرج اله کریمی به خواسته مطالبه مابقی وجه خسارت و افت قیمت و هزینه جرثقیل ف کارشناس هزینه دادرسی که جمعا به میزان ۳/۴۳۲/۰۰۰ تومان و هزینه دادرسی علی رغم نشر آگهی مورخه ۹۶/۵/۲۶ در روزنامه صبح ایران خوانده در جلسه رسیدگی شورا حضور نیافته و لایحه ایی نیز ارسال نکرده است و نظریه کارشناسی مصون از اعتراض مانده است و خوانده دلیل و مدرکی مبنی بر پرداخت دین و برائت ذمه خویش ارائه ننموده است و ادعای خواهان محمول بر صحت تلقی و مستندا به ماده ۱۹۸ قانون آیین دادرسی مدنی حکم بر محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۶/۰۰۰/۰۰۰ ریال معادل ششصد هزار تومان بابت مابقی خسارت و مبلغ ۲۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال معادل دو میلیون و دویست هزار تومان بابت افت قیمت خودرو و مبلغ چهار صد هزار تومان معادل ۴/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه جرثقیل و مبلغ یکصد و پنجاه هزار تومان بابت هزینه کارشناسی و مبلغ ۱/۳۹۱/۵۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی در حق خواهان صادر می گردد رای صادره غیابی می باشد که ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در شورا و بعد از انقضا واخواهی قابل تجدید نظر خواهی در محاکم عمومی حقوقی دادگستری رباط کریم می باشد

قاضی شعبه نهم شورای حل اختلاف شهرستان رباط کریم م الف: ۲۴۸۷

آگهی حصر وراثت

آقای مالک شهرت نواصری نام پدر اسد بشناسنامه ۸۱ صادره از اهواز خواسته صدور گواهی حصروراثت تقدیم و توضیح داده که پدرم مرحوم اسد شهرت نواصری بشناسنامه یک صادره اهواز در تاریخ ۶۱/۰۹/۰۴ در اهواز اقامتگاه دائمی خود فوت ورثه اش عبارتند از ۱- متقاضی مالک نواصری ش ش ۸۱ ۲- نجم نواصری ش ش ۱۷۵۲۷۳۲۵۴۵۱ ۳- خالد نواصری ش ش ۱۷۵۲۹۰۵۶۶ ۴- عسل نواصری ش ش ش ش ۱۷۵۲۹۰۵۶۷۹ (همگی فرزندان او) لا غیر. اینک با انجام تشریفات قانونی مراتب مزبور را در یک نوبت آگهی مینماید تا هر کس اعتراضی 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.

شورای حل اختلاف شهرستان کارون

آگهی

آقای رضا زارع در پرونده کلاسه ۹۶۰۶۹۷ شعبه دوم بازپرسی دادسرای عمومی وانقلاب شهرستان بهشهر موضوع شکایت امیر حسین طهماسبی علیه رضا صباغ دایر بر سرقت سگ لذا باتوجه به دلایل موجود در پرونده درمهلت یکماه از تاریخ انتشار آگهی می توانید با حضور در این شعبه بازپرسی از خود دفاع نمایید در صورت عدم حضور برابر قانون اتخاذ تصمیم می گردد

م الف ۹۶/۲۰/۱۶۳۸۸ دادیار جانشین در شعبه دوم بازپرسی دادسرای عمومی وانقلاب شهرستان بهشهر

۹۶۹

آگهی حصر وراثت

آقای سعید شهرت هلیچی نام پدر سبحان بشناسنامه ۱۷۵۶۶۵۹۲۱۴ صادره از اهواز خواسته صدور گواهی حصروراثت تقدیم و توضیح داده که شادروان مرحوم سبحان شهرت هلیچی بشناسنامه ۶۰ صادره اهواز در تاریخ ۹۶/۱۰/۳۰ در اهواز اقامتگاه دائمی خود فوت ورثه اش عبارتند از: ۱- متقاضی با مشخصات فوق (پسر متوفی) ۲- حمید هلیچی به ش ش ۱۱۶۴ صادره از اهواز (پسران متوفی) ۳- حلیم هلیچی به ش ملی ۱۷۵۳۰۱۵۲۸۶ صادره از اهواز ۴- امیر هلیچی به ش ش ۲۳۸۴ صادره از اهواز ۵- علی هلیچی به ش ش ۵۹۹۵ صادره از اهواز ۶- حلیمه هلیچی به ش ش ۸۶۸ صادره از اهواز (دختران متوفی) ۷- حمیده هلیچی به ش ش ۸۶۹ صادره از اهواز ۸- صبیحه هلیچی به ش ش ۶ صادره از اهواز ۹- امینه هلیچی به ش م ۱۷۵۶۷۶۴۵۲۲ صادره از اهواز اینک با انجام تشریفات قانونی مراتب مزبور را در یک نوبت آگهی مینماید تا هر کس 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.

شورای حل اختلاف شهرستان کارون

آگهی حصر وراثت

آقای تاجی شهرت یونسی نام پدر فیروز بشناسنامه ۱۹۸۹۱۰۳۴۸۰ صادره از دشت آزادگان خواسته صدور گواهی حصروراثت تقدیم و توضیح داده که شادروان مرحوم فیروز شهرت یونسی بشناسنامه ۴ صادره دشت آزادگان در تاریخ ۱۳۹۴/۱۲/۰۶ در اهواز اقامتگاه دائمی فوت ورثه اش عبارتند از: ۱- متقاضی تاجی یونسی ش ملی ۱۹۸۹۱۰۳۴۸۰ ۲- صالح یونسی ش ملی ۱۹۸۹۲۱۴۶۹۱ ۳- قاسم یونسی ش ملی ۱۹۸۹۰۷۳۸۲۴ ۴- جاسم یونسی ش ملی ۱۹۸۹۴۱۷۰۳۵ ۵- هادی یونسی ش ملی ۱۹۸۹۴۱۷۰۲۷ ۶- محمد یونسی ش ملی ۱۹۸۹۴۲۱۲۲۴ ۷- علی یونسی ش ملی ۱۹۸۹۴۲۱۳۴۴ ۸- هاشم یونسی ش ملی ۱۹۸۸۹۹۳۳۵۰ ۹- ابراهیم یونسی ش ملی ۵۲۶۹۱۲۹۰۱۴ (پسران متوفی) ۱۰- فوزیه یونسی ش ملی ۱۹۸۹۲۱۴۶۸۱ ۱۱- صالحه یونسی ش ملی ۱۹۸۸۹۷۷۰۷۱ ۱۲- فخریه ش ملی ۱۹۸۸۹۸۵۱۶۱ ۱۳- شریفه یونسی ش ملی ۱۹۸۹۰۷۳۸۱۶ ۱۴- جمیله یونسی ش ملی ۱۹۸۸۹۸۵۱۷۱ ۱۵- ناجیه یونسی ش ملی ۱۹۸۸۹۸۵۲۱۸ ۱۶- زینب یونسی ش ملی ۱۹۸۷۶۸۰۵۰۲ (دختران متوفی) 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 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 دو اهواز

آگهی تغییرات موسسه کانون اموزشی فرهنگی باران امید فردا به شماره ثبت ۵۸۰ و شناسه ملی ۱۰۴۲۰۱۸۴۶۷۱

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی بطور فوق العاده مورخ ۹۶/۹/۲۴ و نامه شماره ۱۲۵۵۶/۲/۱۴۲۱-۹۶/۱۰/۱۰ فرمانداری محترم شهرستان ارومیه تصمیمات ذیل اتخاذ شد ترازنامه منتهی به ۹۵/۱۲/۲۸ کانون به تصویب رسید – شهره شیرزاد ش م ۰۶۴۳۵۳۸۹۳ و ناصح عبداله زاده ش م ۲۷۵۱۴۹۸۵۵۸ ناهید عبداله زاده ش م ۶۳۸۹۶۵۶۶۵۳ و بهزاد جهان پناه ش م ۶۳۸۹۹۰۳۸۲۰ و پریشان دریانی ش م ۲۷۵۶۱۴۱۹۵۱ بسمت اعضای اصلی هیات مدیره و مهدی شیرزاد ش م ۲۷۵۴۸۵۱۲۷۵ و حوریه رزاق پور ش م ۲۷۵۴۴۸۳۱۹۵ بسمت اعضای علی البدل هیات مدیره برای مدت د وسال انتخاب شدند بهراد عبداله بناری ش م ۲۷۵۵۹۴۹۰۳۱ بعنوان بازرس اصلی و دنیا رزاق پور ش م ۲۷۵۵۶۵۸۳۴۷ بعنوان بازرس علی البدل برای مدت یکسال انتخاب شدند با ثبت این مستند تصمیمات انتخاب بازرس انتخاب مدیران تصویب ترازنامه و صورت های مالی انتخاب شده توسط متقاضی در سوابق الکترونیک شخصیت حقوقی مرقوم ثبت و در پایگاه آگهی های سازمان ثبت قابل دسترس می باشد.

اداره کل ثبت اسناد واملاک استان اذربایجان غربی
مرجع ثبت شرکتها و موسسات غیر تجاری ارومیه

۹۷۵

آگهی حصروراثت

ش بایگانی ۹۶۰۷۵۸ / آقای علی غلامی فرزند عباس به شرح دادخواستی که به کلاسه ۹۶۰۷۵۸ این شورا ثبت گردیده درخواست صدور گواهی انحصار وراثت نموده و اعلام داشته که کبری غلامرضائی فرزند یوسف به شماره شناسنامه ۷۳ صادره از شاهرود در تاریخ ۱۳۹۶/۸/۲۷ دراقامتگاه دائمی خود شهرستان گرگان- فرق فوت نموده و ورثه/ وراث حین الفوت وی عبارتند از: ۱- مریم غلامی فرزند عباس شماره شناسنامه ۴ تاریخ تولد ۱۳۳۳/۱/۱ دختر متوفی ۲- زهرا غلامی فرزند عباس شماره شناسنامه ۱۳ تاریخ تولد ۱۳۴۳/۴/۱ دختر متوفی ۳- رقیه غلامی فرزند عباس شماره شناسنامه ۱۵ تاریخ تولد ۱۳۲۸/۱/۹ دختر متوفی ۴- عیدی محمد غلامی فرزند عباس شماره شناسنامه ۲۶۹ تاریخ تولد ۱۳۳۶/۱/۱ پسر متوفی ۵- علی غلامی فرزند عباس شماره شناسنامه ۹۷۹ تاریخ تولد ۱۳۳۸/۳/۱۴ پسر متوفی / ولاغیر اینک شورا بانجام تشریفات مقدماتی در خواست مزبور یک نوبت آگهی می گردد تاچنانچه شخصی اعتراضی دارد ویا وصیت نامه ای از متوفی نزداو می باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یکماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

رئیس شعبه ششم حقوقی شورای حل اختلاف گرگان

رونوشت آگهی حصروراثت

آقای کریم کشاورز رضائی فرزند فرامرز دارای شناسنامه شماره ۴۳۱۰۳۴۲۴۹۳ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶۰۸۸۳ ازاین شورادرخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان فرامرزکشاورزرضائی فرزند مسیح به شناسنامه ۱ درتاریخ ۱۳۹۳/۰۱/۱۷ اقامتگاه دائمی خود را بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱-صدف معدنچی رسولی ش ش ۴۷۲همسر ۲-علی کشاورز رضائی ش ش ۲۶۱۰پسر ۳-محمدکشاورز رضائی ش ش پسر۲۵۴۵ پسر ۴-رسول کشاورز رضائی ش ش ۳۷۴۱ پسر۵- زینب کشاورز رضائی ش ش ۴۶۶۷ دختر ۶-کریم کشاورز رضائی ش ش ۴۳۱۰۳۴۲۴۹۳ پسر اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را دریک نوبت آگهی می نماید تاهرکسی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ازمتوفی نزد اوباشد ازتاریخ نشرآگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

قاضی شورای حل اختلاف شهرقزوین -مصطفی محمد رضایی

رونوشت آگهی حصروراثت

آقای محمد مرادی معلم کلایه دارای شناسنامه شماره ۴۹۶ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶۰۴۹۷ ازاین شورادرخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان حسین مرادی معلم کلایه به شناسنامه ۳۲۵ درتاریخ ۱۳۸۱/۱۰/۱۵ اقامتگاه دائمی خود را بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به فرزندان ذکورعبارتند: ۱-محمد مرادی معلم کلایه کدملی ۵۸۰۹۷۵۹۱۴۹ ۲-علی مرادی معلم کلایه کدملی ۵۸۰۹۷۵۸۹۰۸ فرزندان اناث عبارتند: ۱-جمیله مرادی معلم کلایه کدملی ۵۸۰۹۹۰۳۲۹۰ -۲-دینا مرادی معلم کلایه کدملی ۵۸۰۹۹۱۲۱۸۴ ۳-زهرامرادی معلم کلایه کدملی ۵۸۰۹۹۲۳۱۱۴ ۴-فاطمه مرادی معلم کلایه کدملی ۵۸۰۹۹۲۳۱۲۲ شهربانو حسینی کدملی ۵۸۰۹۸۲۹۳۱۴همسر دائمی متوفی ومرحوم وارث دیگری ندارد. اینک باانجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را دریک نوبت آگهی می نماید تاهرکسی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ازمتوفی نزد اوباشد ازتاریخ نشرآگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

قاضی شعبه اول شورای حل اختلاف شهرمعلم کلایه -علی عباسی

رونوشت آگهی حصروراثت

خانم سمیه افشارایرانی فرزند جمشید دارای شناسنامه شماره ۳۰۰۲ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۶۰۸۶۸ ازاین شورادرخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان جمشید افشارایرانی فرزند محمد به شناسنامه ۶۱۸ درتاریخ ۱۳۹۶/۱۰/۲۷ اقامتگاه دائمی خود را بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱-شکوفه نیکخواه بهرامی ش ش ۹مادرمتوفی ۲-فاطمه اورنگی ش ش ۴۰۶همسرمتوفی ۳-مصطفی افشارایرانی ش ش ۴۳۱۰۴۷۱۸۳۸ پسرمتوفی ۴-سمیه افشارایرانی ش ش ۳۰۰۲ دخترمتوفی ۵-لیلاافشارایرانی ش ش ۲۷۰۵ دخترمتوفی ۶-سمیرا افشار ایرانی ش ش ۶۹۸۳ دختر. اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را دریک نوبت آگهی می نماید تاهرکسی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ازمتوفی نزد اوباشد ازتاریخ نشرآگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

قاضی شعبه چهارم شورای حل اختلاف شهرقزوین

دادنامه

خواهان: مهدی بهرک فرزند غلامعلی – همدان بلوار نظر بیگ خ خاکی جنب دبیرستان رازی کوچه آفتاب ۲ آپارتمانهای صدا و سیما بلوک صابی طبقه ۴ واحد۸ خوانده: ۱- صابر شکرالی فرزند علی رضا ۲- نادر شکرالی فرزند علیرضا – مجهول المکان خواسته: مطالبه وجه گردشکار: خواهان دادخواستی به خواسته فوق به طرفیت خوانده تقدیم داشته که پس از ارجاع به این شعبه و ثبت و اجرای تشریفات قانونی، قاضی شورا پس از مشورت با اعضا حوزه ختم رسیدگی را اعلام و به شرح ذیل با استعانت از خداوند متان مبادرت به صدور رای می نماید.

رای قاضی شورا

در خصوص دادخواست اقای مهدی بهرک فرزند غلامعلی بطرفیت اقایان صابر شکرالی فرزند علیرضا و نادر شکرالی فرزند علیرضا به خواسته رسیدگی و صدور حکم مبنی بر محکومیت خواندگان به پرداخت مبلغ بیست و دو میلیون و پانصد و هشتاد هزار ریال بابت یک فقره سفته به شماره خزانه داری ۶۲۹۳۰۰ با احتساب هزینه دادرسی به نحو تضامنی و خسارت تاخیر تادیه، توجها به دادخواستی تقدیمی و اظهارات خواهان طبق لایحه ۹۴۹ مورخ ۹۶/۹/۲۶ تصویر مصدق سفته مدرکیه خواهان و با توجه به اینکه خواندگان دعوی مجهول المکان بوده از طریق انتشار اگهی دعوت و لیکن دفاعی از سوی نامبرده نشده و دلیلی مبنی بر برائت ذمه خویش به شورا ارائه ننموده است لذا با توجه به اصول و مستندات مذکور در ید خواهان که دلالت به اشتغال ذمه خوانده را دارد لذا شورا دعوی خواهان را ثابت تشخیص داده مستندا به مواد ۱۲۸۴و۱۳۰۱ قانون مدنی و مواد ۱۹۸و۵۱۵و۵۱۹و۵۲۲ قانون ائین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی حکم به محکومیت خوانده ردیف اول بعنوان متعهد به پرداخت مبلغ بیست و دو میلیون و پانصد و هشتاد هزار ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ششصد و نود و پنج هزار ریال بابت هزینه دادرسی و سیصد و پنجاه هزار ریال بابت هزینه انتشار اگهی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ تقدیم دادخواست ۹۶/۸/۱۱ لغایت زمان اجرای حکم طبق شاخص اعلامی باک مرکزی جمهوری اسلامی ایران محاسبه وصول وایصال می شود در حق خواهان صادر و اعلام می ماید و نسبت به خوانده ردیف دوم با توجه به اینکه سفته مذکور را ظرف مهلت قانونی واخواست ننموده است لذا مستندا به ماده ۲ قانون ائین دادرسی مدنی قرار رد دعوی صادر و اعلام می نماید. رای صادره غیابی محسوب وظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شورا بوده و پس از ان ظرف بیست روز قابل تجدید نظر خواهی در محاکم عمومی حقوقی شهرستان همدان می باشد.

قاضی شعبه ۱۱۵ شورای حل اختلاف شهر همدان - شبری
م الف: ۳۸۸

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای ایوب مرادی فرزند فریدون

خواهان مهدی نجاتی دادخواستی به طرفیت خوانده ایوب مرادی به خواسته الزام به تنظیم سند خودرو مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۲۶۷۸۸۰۰۴۶۲ شعبه ۳۹ شورای حل اختلاف کرج ۵۱ سابق مجتمع شماره دو شهید ملک زاده ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۷/۱/۱۸ و ساعت ۱۵/۱۵ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه وضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

م الف ۹۶/۵۴۴۲/ف مسئول دفتر شعبه شورای حل اختلاف شعبه ۳۹ شورای حل اختلاف کرج ۵۱ سابق مجتمع شماره دو شهید ملک زاده – عباس طاهری محمودی

۹۶۷

اجرائیه

مشخصات محکوم له محمدرضا محمودی ف ناصر به نشانی استان البرز فردیس شهر فردیس جاده ملارد گلستان ۶ مجتمع ارام و ۸ مشخصات محکوم علیه علیرضا گودرزی ف انشالله مجهول المکان محکوم به بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره بایگانی ۹۶۰۴۱۶ و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۳۰۳۰۷۰۰۷۴۱ محکوم علیه محکوم است به فک پلاک خودرو لیفان به شماره پلاک انتظامی ایران ۲۱ م ۳۳۶۳۸ با احتساب خسارات دادرسی

م الف ۹۶/۵۴۳۲ف مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان فردیس –

۹۶۸

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به پردیس پرنیان

خواهان مسعود امیرپور عباسی دادخواستی به طرفیت خوانده خانم پردیس پرنیان به خواسته اعتراض ثالث اصلی مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۳۶۲۴۶۰۱۴۰۵ شعبه ۱۱ دادگاه عمومی حقوقی کرج ۳۳ حقوقی سابق ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۷/۲/۱ و ساعت ۹ 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 از جراید کثیرالانتشار اگهی 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

م الف ۹۶/۵۴۲۸ف منشی دادگاه حقوقی شعبه ۱۱ دادگاه عمومی حقوقی کرج ۳۳ حقوقی سابق – ازاده محمدی

۹۶۴

آگهی حصر وراثت

قاسم عبدالمحمدی به شماره شناسنامه ۸۳۶۳ به شرح درخواستی که به شماره ۹۶۰۹۱۵/۹ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان عذرا یکتائی به شماره شناسنامه ۳۱ در تاریخ ۹۴/۶/۱۰ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ وراث حین الفوت وی عبارتند از توفیق یزدانیار ت ت ۴۲/۹/۸ ش ش ۲۰۹۳ف احمد فرزند متوفی و کمال یزدانیار ت ت ۴۰/۳/۱۵ ش ش ۷۷۵ ف احمد فرزند متوفی و قاسم عبدالمحمدی ت ت ۵۲/۱۲/۲۴ش ش ۸۳۶۳ف حسن فرزند متوفی و اعظم عبدالمحمدی ت ت ۵۷/۲/۲ ش ش ۱۳ف حسن فرزند متوفی ولاغیر، اینک باانجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت آگهی می نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار اگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

م الف ۹۶/۵۳۹۹/ف رئیس شعبه ۹ شورای حل اختلاف کرج

۹۶۱

مفقودی

مجوزسلاح شکاری کالیبر ۱۲ کوسه ساچمه زن یه لول ته پریه شماره اسلحه ۸۴۵۰۶ ساخت کشورفرانسه بنام سیف الله مرادی به کدملی ۵۸۰۹۷۵۸۴۶ مفقودگردیده وازدرجه اعتبارساقط گردیده است. درصورت پیداشدن باشماره ۰۹۱۲۱۸۲۲۰۴۵ تماس حاصل فرمایید.

قزوین

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به خاطره ایرجی فرزند عبدالمناف

خواهان شرکت تعاونی مسکن کارکنان شهرداری کرج دادخواستی به طرفیت خوانده خاطره ایرجی به خواسته وارد ثالث وغیره مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۳۰۹۹۸۲۶۱۰۳۰۰۳۷۶ شعبه ۱ دادگاه تجدیدنظر دادگستری کل استان البرز ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۷/۲/۲۴ و ساعت ۱۰ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید 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

م الف ۹۶/۱۱۷۳۹/ف شعبه اول دادگاه تجدیدنظر استان کل استان البرز

۹۵۲

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای سهیل حقیقت نمینی ۲ محمد بقائی

خواهان آقای عبدالرضا انجامی دادخواستی به طرفیت خوانده شرکت چاوش سازه سپنتا به خواسته اعسار و مطالبه وجه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۶۰۴۰۰۷۴۹ شعبه ۳۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران ثبت و وقت رسیدگی استماع گواهی گواهان مورخ ۹۷/۲/۲۴ ساعت ۱۰:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین 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.

رئیس شعبه ۳۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران ۱۱۰/۱۵۷۹۷۱ت

آگهی اجرائیه

مشخصات محکوم له: عبداله غفاری نام پدر غفار نشانی تهران خیابان ناصرخسرو پلاک ۳۱۹ مشخصات محکوم علیه: ۱ محمدباقر دره لو نام پدر علی نشانی مجهول المکان ۲ علی افطحی نشانی مجهول المکان محکوم به: بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۳۸۹۱ و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۲۱۶۰۴۰۰۶۶۷ محکوم علیهما محکومند به پرداخت تضامنی مبلغ ۱/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و هزینه دادرسی و ابطال تمبر اوراق بانضمام خسارات تاخیر تادیه چک مذکور از تاریخ سررسید چک تا اجرای کامل دادنامه و وصول محکوم به بر طبق جدول شاخص قیمت های اعلامی بانک مرکزی و حق الوکاله وکیل طبق تعرفه قانونی در حق محکوم له و پرداخت هزینه نیم عشر اجرایی در حق صندوق دولت می باشد.

رئیس شعبه ۳۹ دادگاه عمومی حقوقی تهران ۱۱۰/۱۵۷۹۷۲ت

آگهی مزایده نوبت اول

برابر دادنامه ۹۴۰۹۹۷۰۲۲۰۱۰۰۰۷۳۱ وپیرو آن مفاد برگ اجرائیه صادره از شعبه ۱۱۶ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر موضوع پرونده اجرائی ۹۵۱۲۷۱ شعبه اجرای احکام مدنی محکوم علیه ورثه عباس فیروزیان محکومند به پرداخت ۴۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و هزینه دادرسی و پرداخت حق الوکاله وکیل مطابق تعرفه و پرداخت خسارت تاخیر تادیه از تاریخ تقدیم دادخواست لغایت یوم الادا در حق محکوم له فواد فلاحی و ایضا حق الاجرا نیم عشر دولت و نظر به اینکه محکوم علیه موصوف با وصف ابلاغ مفاد برگ اجرائیه بوی در فرجه قانونی اقدامی را در جهت اجرا مفاد آن معمول نداشته فلذا اموال مشاراالیه اموال معادل محکوم به و هزینه اجرائی وبشرح ذیل تامین و توقیف گردیده است ششدانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین به پلاک ثبتی ۴۶/۵۹۰ اصلی به مساحت ۴۰۳/۴۷ مترمربع باتوجه به جمعی جهات جمعا به ارزش ۵۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال براورد می گردد نتیجتا اموال موصوف به نشانی بهشهر سارو انتهای خ شهید فرزاد جعفری نبش ک بهارستان می باشد و اموال موضوع توقیف برای روز شنبه ۹۶/۱۲/۲۶ ساعت ۱۰ صبح الی ۱۲ از طریق مزایده و در شعبه 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 ۹۶/۲۰/۶۳۸۶ قاضی شعبه اجرای احکام مدنی دادگاه حقوقی بهشهر

۹۲۸

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۰۸۵۴ هیات اول / موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی حسن حاجی مزدرانی فرزند محمد تقی به شماره شناسنامه ۱۰۱۰ صادره از دماوند در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۱۹۸ متر مربع پلاک ۳۵۷ فرعی از ۲ اصلی خریداری از شهرداری ورامین محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضائی تقدیم بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۱۲/۶ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۱۲/۲۱

م الف ۲۷۷ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررابتی

۹۲۹

آگهی حصر وراثت

علی اسلوب به شماره شناسنامه ۱۰۴ به شرح درخواستی که به شماره ۹۶۰۴۱۵ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان محمد اسلوب به شماره شناسنامه ۵۶۹۰ در تاریخ ۹۶/۱۱/۲۱ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ وراث حین الفوت وی عبارتند از علی اسلوب ش ش ۱۰۴ ص از ضیا اباد فرزند متوفی و محسن اسلوب ش ش ۵۵۹۰۰۲۱۷۷۴ ص از ضیا اباد فرزند متوفی و اکرم اسلوب ش ش ۲۵۶۰ ص از تاکستان فرزند متوفی و کبری اسلوب ش ش ۴۰ ص از ضیا اباد فرزند متوفی و مریم اسلوب ش ش ۵۵۵ ص از ضیا اباد فرزند متوفی و معصومه افروغ ش ش ۵۴ ص از ضیا اباد همسر متوفی ولاغیر، اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت آگهی می نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

رئیس شعبه اول شورای حل اختلاف شهر ضیا اباد

۹۶۲

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی به آقای اسماعیل قربانی

خواهان آقای ناصر صادقی پور خامنه دادخواستی به طرفیت خواندگان آقایان اسماعیل قربانی- مهدی جعفری به خواسته مطالبه وجه سفته مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۶۰۵۰۰۷۲۸ شعبه ۴۰ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۲/۴ ساعت ۱۰:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خواندگان و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خواندگان ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۴۰ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران ۱۱۰/۱۵۷۹۶۸ت

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی به آقای رمضان افشار طوینانی فرزند علی- حمیدرضا مجیدی فرزند نوراله

خواهان بانک مهر اقتصاد دادخواستی به طرفیت خواندگان آقای رمضان افشار طوینانی فرزند علی- حمیدرضا مجیدی فرزند نوراله به خواسته مطالبه وجه چک مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۶۰۵۰۰۶۹۴ شعبه ۴۰ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۲/۵ ساعت ۱۰:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خواندگان و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خواندگان ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۴۰ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران ۱۱۰/۱۵۷۹۶۶ت

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی به حسن آقا بکلو- محمد گلزار- نصرت ا... معتضدی- عباسعلی مهدیان زاده- ایران هادوی

خواهان مهین سوری دادخواستی به طرفیت خواندگان حسن آقا بکلو- محمد گلزار- نصرت ا... معتضدی- عباسعلی مهدیان زاده- ایران هادوی- نما تراب زاده به خواسته مطالبه خسارت مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۶۰۵۰۰۴۸۵ شعبه ۴۰ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۲/۲ ساعت ۱۰:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خواندگان و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خواندگان ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۴۰ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران ۱۱۰/۱۵۷۹۶۱ت

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای ۱ مجتبی قشقایی ۲ سمیع سمیعی ۳ امیر هوشنگ مشهدی ۴ سیدمجتبی روحانی ۵ قاسم نجفی

خواهان خانم بتول حسینی با وکالت اقای محمد یعقوب یوسفی هشجین دادخواستی به طرفیت خواندگان ۱ بانک کشاورزی مرکزی ۲ شرکت لیزینگ ماشین آلات و تجهیزات بانک پاسارگاد ۳ وحید انصاری ۴ پست بانک ۵ شرکت نورد لوله پروفیل فولاد افشان اراک ۶ شرکت تولیدی و صنعتی حنیفارم ۷ دفترخانه ۲۲۰ تهران ۸ دفترخانه ۶۳۶ تهران ۹ دفترخانه ۹۰۲ تهران ۱۰- دفترخانه ۴۷۵ تهران ۱۱- دفترخانه ۳۷۴ تهران ۱۲- دفترخانه ۸۱۹ تهران ۱۳- اداره ثبت اسناد و املاک قلهک ۱۴- اداره سوم اجرای اسناد رسمی ۱۵- امیر هوشنگ مشهدی با وکالت آقای حسین نامداری به خواسته ابطال سند رسمی مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۶۰۴۰۰۲۲۴ شعبه ۳۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۲/۱۷ ساعت ۱۰:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین 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.

رئیس شعبه ۳۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران ۱۱۰/۱۵۷۹۷۳ت

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی به آقای محمد نادعلی- محمدرضا نادعلی

خواهان آقای حمیدرضا رضوانی یزدلی دادخواستی به طرفیت خواندگان محمد نادعلی- محمدرضا نادعلی- شرکت تعاونی سازه گستر حامی پایدار قائم به خواسته مطالبه وجه چک مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۶۰۵۰۰۶۲۸ شعبه ۴۰ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۱/۳۰ ساعت ۹:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خواندگان و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خواندگان ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۴۰ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران ۱۱۰/۱۵۷۹۶۴ت

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای / خانم فاطمه ایمانی جاوید فرزند حسین - علی افشار بکشلو

خواهان فرح ناز سادی دادخواستی به طرفیت خواندگان فاطمه ایمانی جاوید- علی افشار بکشلو به خواسته مطالبه ارز خارجی مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۲۱۶۰۵۰۰۲۸۶ شعبه ۴۰ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۲/۸ ساعت ۹:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خواندگان و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خواندگان طرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۴۰ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران ۱۱۰/۱۵۷۹۶۹ت

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۱۰۱۰۰۴۷۰ شعبه ۱۷۶ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی بعثت تهران تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۱۰۱۰۱۱۳۸ خواهان: آقای نادر سازنده فرزند محبوب با وکالت آقای آرش هاشمی فرزند توفیق به نشانی تهران خ سمیه نرسیده به خ استاد نجات الهی ساختمان سمیه پ ۲۳۱ واحد ۴ خوانده: آقای ناصر امید احمدی فرزند حسین به نشانی تهران خ شوش خیابان صابونیان بازار بورس چینی شیشه بلور و کریستال پاساژ ایرانیان طبقه مثبت ۱ پ ۵۳ و ۵۴ خواسته ها: استرداد لاشه چک مطالبه خسارت دادرسی گردشکار: خواهان دادخواستی به خواسته فوق به طرفیت خوانده بالا تقدیم داشته که پس از ارجاع به این شعبه و ثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی در وقت فوق العاده/ مقرر دادگاه به تصدی امضاءکننده زیر تشکیل است و با توجه به محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و مبادرت به صدور رای می نماید. رای دادگاه در خصوص دادخواست خواهان نادر سازنده با وکالت آرش هاشمی به طرفیت خوانده ناصر امید احمدی به خواسته استرداد لاشه چک دو فقره به شماره ۱۸۴۱۹۹ مورخ ۹۴/۲/۲۷ بانک ملی شماره حساب ۰۱۰۷۴۹۸۵۸۸۰۰۴ و چک شماره ۶۶۸۹۵۸ مورخ ۹۴/۸/۸ بانک رفاه کارگران از حساب ۵۹۱۹۸۴۸ به مبلغ ۲۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال دادگاه با ملاحظه اوراق و محتویات پرونده و دادخواست تقدیمی و رونوشت مصدق مستندات ابرازی از جمله رسید بانکی و اظهارنامه ارسالی و صورتحساب مندرج در پرونده اظهارات وکیل خواهان در جلسه دادرسی و لایحه تقدیمی وی و پاسخ استعلام از بانک های مربوطه همگی دال بر این است که خواهان وجه مبلغ چک ها را به حساب خوانده واریز کرده و دلیلی بر بقای چک ها در ید خوانده نمی باشد و خوانده نیز علی رغم ابلاغ در جلسه دادرسی حاضر نگردیده است و دفاعی ننموده و ادعای خواهان بلادفاع مانده است و لذا با توجه به مراتب فوق دعوی خواهان را وارد دانسته و مستندا به مواد ۱۹۸ و ۵۱۵ و ۵۱۹ قانون آیین دادرسی مدنی حکم به محکومیت خوانده به استرداد چک های موضوع دعوی و پرداخت هزینه دادرسی به ماخذ محکوم به و حق الوکاله وکیل برابر تعرفه در حق خواهان صادر و اعلام می نماید. رای صادره غیابی ظرف بیست روز از ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه و سپس ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم تجدیدنظر استان تهران می باشد.

رئیس شعبه ۱۷۶ دادگاه حقوقی تهران ۱۱۰/۱۵۷۹۵۶ت

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای ابوالفضل امینی فرزند محمود

خواهان آقای نوید جواهری دادخواستی به طرفیت خوانده آقای ابوالفضل امینی به خواسته اعسار از هزینه دادرسی مرحله تجدیدنظر خواهی مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۶۰۴۰۰۴۰۱ شعبه ۳۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۱/۱۹ ساعت ۹:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین 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.

رئیس شعبه ۳۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید صدر تهران ۱۱۰/۱۵۷۹۷۵ت

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به خواندگان: ۱ تقی محمودی ۲ علی مرادی ترکده

خواهان گلشنسب مراد جعفرلو فرزند سردار دادخواستی به طرفیت خواندگان ۱ تقی محمودی ۲ علی مرادی ترکده به خواسته ۱۰ الزام به تنظیم سند رسمی ملک ۲ الزام به اخذ پایان کار ۳ الزام به اخذ صورتمجلس تفکیکی بانضمام خسارات دادرسی و تاخیر تادیه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۱۰۵۰۰۹۳۵ شعبه ۱۸۳ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی بعثت تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۲/۲ ساعت ۱۰:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین 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.

رئیس شعبه ۱۸۳ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی بعثت تهران ۱۱۰/۱۵۷۹۷۷ت

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۳۷۷۰۰۵۶۳ شعبه ۴۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مدنی تهران تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۳۷۷۰۱۱۲۱ خواهان: آقای حسین نعمتی خواه فرزند حاج آقا به نشانی استان تهران شهرستان تهران شهر تهران ستارخان بن بست لادن پ ۱۵ واحد ۲ خوانده: آقای احمدرضا شاملو به نشانی مجهول المکان خواسته: الزام به فک پلاک خودرو گردشکار: به تاریخ ۹۶/۱۰/۹ در وقت رسیدگی شعبه ۴۸ دادگاه حقوقی تهران به تصدی امضاء کننده ذیل تشکیل است ملاحظه می گردد خواهان دادخواستی به خواسته فوق به طرفیت خوانده تقدیم نموده که پس از ارجاع به این شعبه و ثبت به کلاسه ۹۶۰۵۷۰ و جری تشریفات قانونی نظر به محتویات پرونده با استعانت از درگاه احدیت ختم رسیدگی را اعلام و به شرح ذیل مبادرت به صدور رای می نماید. رای دادگاه: در خصوص دادخواست خواهان آقای حسین نعمتی خواه فرزند حاج آقا به طرفیت خوانده آقای احمدرضا شاملو به خواسته الزام به فک پلاک خودرو خواهان اظهار می دارد: اینجانب مالک اتومبیل به شماره انتظامی ۱۶۶ م ۸۸ ایران ۴۴ بوده که طی مبایعه نامه عادی در تاریخ ۱۳۸۷/۰۵/۱۴ آن را به خوانده منتقل نموده اما وی از فک پلاک اینجانب امتناع نموده است لذا رسیدگی و صدور حکم مبنی بر الزام خوانده به فک پلاک خودرو اقدام لازم مورد تقاضا می باشد دادگاه با توجه به محتویات پرونده و ملاحظه دادخواست خواهان و قرارداد فی مابین که حکایت از بیع اتومبیل دارد و نظر به اعلام وضعیت مالکیت خودرو مثبوت به شماره ۹۳۱۰ مورخ ۹۶/۱۰/۹ که مبین مالکیت خواهان بوده و باعنایت به اینکه خوانده علی رغم ابلاغ قانونی اخطاریه جهت دفاع از دعوای خواهان حاضر نشده و نظر به لازم الاتباع بودن عقود واقع شده بر طبق قانون بین متعاملین و الزام آنان به مصرحات عقد و نتایج آن دعوای خواهان را ثابت دانسته مستندا به مواد ۱۰، ۲۱۹ و ۲۲۰ قانون مدنی و مواد ۱۹۸ و ۵۱۹ قانون آیین دادرسی مدنی حکم به محکومیت خوانده به فک پلاک خودرو موصوف صادر و اعلام می نماید. رای صادره غیابی ظرف بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در همین دادگاه و پس از انقضای مهلت واخواهی ظرف بیست روز قابل تجدیدنظر خواهی در محاکم محترم تجدیدنظر استان تهران می باشد.

رئیس شعبه ۴۸ دادگاه عمومی حقوقی تهران ۱۱۰/۱۵۷۹۶۰ت

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۳۷۷۰۰۱۴۲ شعبه ۴۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مدنی تهران تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۳۷۷۰۱۲۳۹ خواهان: آقای احمد محسنی فرزند علی با وکالت آقای علی اصغر آقائی فرزند صمد به نشانی تهران نارمک گلبرگ غربی چهارراه گرمان ساختمان سبز ۳۳۴ واحد یک شرقی خواندگان: ۱ خانم سوسن میرزایی ۲ خانم سهیلا میرزایی ۳ خانم سعیده میرزایی همگی به نشانی تهران شهران کوهسار خ شعبانعلی خ کاج پ ۴ واحد ۱۰ ۴- خانم فلورا علی میرزایی ۵- خانم کیمیا علی میرزایی همگی به نشانی مجهول المکان خواسته ها: ۱ الزام به تنظیم سند رسمی ملک ۲ مطالبه خسارت دادرسی گردشکار: به تاریخ ۹۶/۱۰/۳۰ در وقت فوق العاده شعبه ۴۸ دادگاه حقوقی تهران به تصدی امضاء کننده ذیل تشکیل است ملاحظه می گردد خواهان دادخواستی به خواسته فوق به طرفیت خوانده تقدیم نموده که پس از ارجاع به این شعبه و ثبت به کلاسه ۹۶۰۱۴۲ و جری تشریفات قانونی نظر به محتویات پرونده با استعانت از درگاه احدیت ختم رسیدگی را اعلام و به شرح ذیل مبادرت به صدور رای می نماید. رای دادگاه: در خصوص دادخواست خواهان آقای احمد محسنی فرزند علی با وکالت آقای علی اصغر آقائی به طرفیت خواندگان ۱ خانم سوسن میرزایی ۲ خانم سهیلا میرزایی ۳ خانم سعیده میرزایی ۴ خانم فلورا علی میرزایی ۵ خانم کیمیا علی میرزایی به خواسته الزام به تنظیم سند رسمی ملک و مطالبه خسارت دادرسی وکیل خواهان اظهار می دارد: ۱ ششدانگ قطعه اول تفکیکی از پلاک ۱۱۵۹ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۰ تهران که عبارت است از یک قطعه زمین به مساحت ۴۱۰ متر مربع بابنای احداثی در آن است در ملکیت مرحوم احمد علی میرزایی بوده است (مستند ۱- سایر دلایل) در زمان فوت وی از نامبرده دو دختر و سه پسر باقی مانده بنابراین سهم هر پسر ۱.۵ دانگ مشاع بوده است ۲- غلامرضا و محمود (هر یک با ۱.۵ دانگ سهم) پسران احمد بوده اند محمود یک و نیم دانگ سهم خود را طی بیعنامه عادی ۶۵،۲،۱۰ به غلامرضا انتقال داده است (مستند ۷) ۳- غلامرضا (فرزند احمد) یک و نیم دانگ خریداری خود را طی بیعنامه عادی ۶۸،۸،۲۸ به پسرش امیر منصور انتقال داده است (مستند ۶) ۴- امیر منصور در سال ۸۷ دعوای الزام به تنظیم سند انتقال ۱.۵ دانگ مشاع از ششدانگ پلاک مرقوم به طرفیت آقایان محمود و غلامرضا مطرح کرده شعبه ۱۸۴ مجتمع قضایی شهید مطهری حکم به تنظیم سند رسمی انتقال صادر و نهایتا سند انتقال اجرایی در دفترخانه ۱۱۱ تهران به نام امیر منصور تنظیم شد (مستندات ۴ و ۵) ۵- امیر منصور ۱.۵ دانگ مذکور را طی سند انتقال رسمی ۱۱۲۳۳۳ - مورخ ۸۸،۱۱،۱۳ دفترخانه ۱۱۱ تهران به آقای احمد محسنی (خواهان - موکل) انتقال داده و به این ترتیب امیر منصور، قصد انشای خود بر انتقال مذکور را اعلام نمود (مستند شماره ۱) و آقای محسنی (خواهان) طی سند رسمی انتقال ۱۴۵۵۹ - ۸۸،۱۲،۲۷ دفترخانه ۷۰۵ تهران تمام سهم الارث امیر منصور علی میرزایی را نیز خریداری کرد (مستند ۳). خرید سهم الارث امیر منصور اصلا موضوع دعوا نیست بنابراین بیش از این اشاره ای نمی کنم. ۶- سوسن، سهیلا و سعیده همگی علی میرزایی نسبت به دادنامه ۵۷۸ - ۸۷،۶،۲،۲۰ شعبه ۱۸۴ تهران واخواهی کردند به این عنوان که در زمان طرح دعوای خواهان به طرفیت محمود و غلامرضا نامبردگان در قید حیات نبوده اند واخواهی علی دادنامه ۷۲۶ - ۸۹،۱۱،۲۵ شعبه ۱۸۴ (مستند ۲) پذیرفته و دادنامه ۵۷۸ - ۸۷،۶،۲،۲۰ همان شعبه نقض گردید به این ترتیب دادنامه اخیر و سند انتقال اجرایی کان لم یکن گردید ۷- نه تنها محمود و غلامرضا بلکه امیر منصور (شخصی که نهایتا ۱.۵ دانگ را به خواهان منتقل کرده است) و زهرا خانم مشفق نژاد (زوجه غلامرضا و مادر امیرمنصور) نیز در این فاصله فوت کرده اند بنابراین دعوای حاضر به طرفیت ورثه محمود غلامرضا و امیر منصور و زهرا مشفق نژاد مطرح شده است (مستندات ۸ و ۹ و ۱۰ و ۱۱) از آنجا که صحت بیع و اصالت بیعنامه ها قبلا رسیدگی شده و منتهی به صدور حکم به نفع امیر منصور و حتی تنظیم سند انتقالی اجرایی به نام امیر منصور شده بود و فقط این اشکال موجب نقض دادنامه شد که دعوا علیه متوفی مطرح گردیده بود و این اشکال اکنون رفع گردیده است بدین وسیله با وکالت مع الواسطه از طرف خواهان (مستندات ۱۳ و ۱۴) درخواست رسیدگی و صدور حکم وفق مندرجات ستون خواسته دارم. دادگاه با توجه به اوراق و محتویات پرونده و مدارک و مستندات ابرازی خواهان از جمله سند قطعی غیرمنقول دفترخانه ۱۱۱ تهران به شماره ۱۱۲۳۳۳ مورخ ۱۳۸۸/۱۱/۱۳ دادنامه شعبه ۱۸۴ تهران به شماره ۸۹۰۷۲۶ مورخ ۱۳۸۹/۱۱/۲۵ سند قطعی غیرمنقول دفترخانه ۷۰۵ تهران به شماره ۱۴۵۵۹ مورخ ۱۳۸۸/۱۲/۲۷ دادنامه شعبه ۱۸۴ تهران به شعبه ۵۷۸ مورخ ۱۳۸۷/۶/۲۰ سند قطعی غیرمنقول اجرایی دفترخانه ۱۱۱ تهران به شماره ۱۱۲۱۴۹ مورخ ۱۳۸۸/۱۰/۲۱ قرارداد بین غلامرضا و امیر منصور مورخ ۱۳۶۸/۸/۲۸ قرارداد بین محمود و غلامرضا مورخ ۶۵/۲/۱۰ گواهی حصر وراثت مرحومه زهرا خانم مشفق نژاد به شماره ۹۳/۳۶۹/۰۸۹۳ مورخ ۱۳۹۳/۱۰/۲۳ گواهی حصر وراثت مرحوم محمود علی میرزایی به شماره ۳۴۴ مورخ ۱۳۷۸/۸/۲۶ گواهی حصر وراثت مرحوم امیر منصور علی میرزایی به شماره ۹۰/۸/۵۸۱ مورخ ۱۳۹۰/۱۲/۲۲ گواهی حصر وراثت مرحوم غلامرضا علی میرزایی به شماره ۳۴۱۷ مورخ ۱۳۶۹/۷/۱۰ پلاک ثبتی به شماره ۱۱۵۹ فرعی از ۱۱۵۹ اصلی- دارای ارزش منطقه ای به مبلغ ۶۹۲۵۰۰۰ ریال سند وکالتنامه دفترخانه ۳۰۵ تهران به شماره ۵۸۰۱۱ مورخ ۱۳۹۳/۱۲/۲۷ و پاسخ استعلام از اداره ثبت اسناد شماره ۳۸۱۲۹ مورخ ۱۳۹۶/۹/۲۹ که دلالت بر مالکیت خواندگان نسبت به ملک موصوف دارد و اینکه خواندگان علیرغم ابلاغ قانونی در جلسه دادرسی حاضر نشده و دفاعی بعمل نیاورده اند بنابراین دادگاه دعوی مطروحه را وارد تشخیص و به استناد مواد ۱۹۸ و ۵۱۵ و ۵۱۹ قانون آیین دادرسی مدنی و مواد ۱۰- ۲۱۹ - ۲۲۰ - ۲۲۳ و ۳۶۲ قانون مدنی خواندگان را به تنظیم سند رسمی یک و نیم دانگ مشاع ملک موصوف به نام خواهان و پرداخت هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل برابر تعرفه قانونی در حق خواهان محکوم مینماید. رای صادره غیابی ظرف بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در همین دادگاه و پس از انقضای مهلت واخواهی ظرف بیست روز قابل تجدیدنظر خواهی در محاکم محترم تجدیدنظر استان تهران می باشد.

رئیس شعبه ۴۸ دادگاه عمومی حقوقی تهران ۱۱۰/۱۵۷۹۵۸ت

اخبار

استقرار ۲۴ اکیپ راهداری در سطح جاده‌های استان گلستان

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- معاون راهداری اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای گلستان گفت: ۲۴ اکیپ راهداری به صورت شبانه روزی در سطح جاده‌های استان مستقرند.عادل مصدقی با اشاره به پیش بینی بیش از ۳۰ سانتی‌متر برف در مناطق کوهستانی استان، اظهار داشت: ۲۴ اکیپ راهداری به صورت شبانه‌روزی در سطح جاده‌های استان مستقر هستندوی افزود: سامانه بارشی از بامداد چهارشنبه وارد استان شده به صورتی که از ساعت ۲ تا ۶ بامداد بارش خفیف برف در منطقه درازنو شهرستان کردکوی داشتیم.مصدقی با اشاره به اطلاعیه هواشناسی استان، گفت: براساس پیش‌بینی‌ها بیش از ۳۰ سانتیمتر برف را در مناطق کوهستانی خواهیم داشت. رانندگان از تردد غیرضروری به خصوص در زمان شب از محورهای کوهستانی خودداری کنند.افرادی که قصد تردد در جاده های کوهستانی استان را دارند، حتما تجهیزات زمستانی به ویژه زنجیر چرخ را به همراه داشته باشند.معاون راهداری اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای گلستان ادامه داد: رانندگان از سلامت فنی خودرو از جمله سیستم گرمایشی، برف پاک کن، چراغ‌ها و ترمز اطمینان حاصل کنندوی تاکید کرد: اکنون ۲۴ اکیپ راهداری با تجهیزات و امکانات مورد نیاز برف‌روبی و شن و نمک‌پاشی در سطح جاده‌های استان مستقر هستند و همه تلاش خود را می‌کنند تا راهی مسدود نشود.

افتتاح آزمایشگاه تست کنتور شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان

بندرعباس - خبرنگارفرصت امروز - آزمایشگاه تست کنتور شرکت توزیع نیروی برق اســتان هرمزگان با حضور مهندس ذاکری مدیرعامل شرکت افتتاح شد. این آزمایشگاه مجهز به دستگاههای تست و بازرسی انواع کنتورهای تکفاز، سه فاز و دیماندی است که لوازم اندازه گیری معیوب را مورد تست قرار می دهد. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان در آیین افتتاح این آزمایشگاه گفت: در حال حاضر حدود ۶۵۰ هزار مشــترک از خدمات این شرکت در استان استفاده می کنند که نیاز به یک آزمایشگاه مجهز برای تست لوازم اندازه گیری مشترکین را ضروری می نمود. مهندس محمد ذاکری افزود: با راه اندازی این آزمایشگاه حدود ۷ میلیارد ریال در خرید کنتور صرفه جویی شد. وی ادامه داد: با توجه به نوع فعالیت شرکت و پراکندگی تاسیسات، راه اندازی این گونه آزمایشگاه ها برای سایر لوازم و تاسیسات ضروری است. در واقع نتیجه عملکرد شرکت های توزیع برق بستگی به کارکرد صحیح لوازم اندازه گیری مشترکین دارد. وی بیان داشت: سالانه به میزان ۱۰۰ میلیارد ریال کنتور در استان خریداری می شود و سرمایه ای که هم اکنون در بخش لوازم اندازی گیری هزینه می شود حدود یکهزار میلیارد ریال است. بنابراین هزینه بسیار زیاد خرید و فروش کنتور اهمیت راه اندازی این گونه آزمایشگاهها را دوچندان می سازد. وی در ادامه اظهار داشت: سالانه حدود ۳۰۰ ترانسفورماتور در استان آسیب می بیند که ۱۰۰ دستگاه غیر قابل تعمیر است و باید از رده خارج شود.

پایانه برون استانی خرم‌آباد به بهره‌برداری رسید

خرم آباد- خبرنگار فرصت امروز- پایانه برون اســتانی خرم آباد طی مراســمی با حضور وزیر دادگســتری، استاندار لرستان و جمعی دیگر از مسئولان اســتانی به بهره برداری رسید. به گزارش خبرنگار اقتدار،سید علیرضا آوایی وزیر دادگستری در حاشیه بهره‌برداری از ترمینال برون استانی خرم آباد در جمع خبرنگاران گفت: در کشور با مشکلاتی از قبیل بیکاری، خشکسالی، تعطیل شدن برخی مراکز صنعتی در طول ۴۰ سال بعد از انقلاب به صورت کم و زیاد مواجه بودیم که همت جدی مردم و مســئولان برای رفع نیازها و خواســته ها امری ضروری اســت. وی ادامه داد: در کنار این مشکلات ظرفیت‌های بسیار بزرگی نیز مانند منابع انسانی بسیار خوب، ملت بزرگ و نظام مردمی و مستقل، رهبری بزرگ و فرهیخته داریم. آوایی ضمن اشاره به اینکه،امروز بیش از همیشه نیازمند به برادری و باهم بودن هستیم؛ تصریح کرد: وقتی می‌گوییم ۲۲ بهمن و پیروزی انقلاب به معنای این نیست که نواقص و اشکالات را قبول نداریم. بلکه باید با همکاری ملت و دولت و رهبری هر روز به جایگاه واقعی خود نزدیک‌تر شویم. وزیر دادگستری همچنین ابراز داشت:در بخشی از سخنان خود در خصوص قاچاق کالا و ارز عنوان کرد: تمامی بخش‌های کشور در این راستا تعامل دارند و در نهایت پرونده‌هایی تشکیل می‌شود که برخی از آنها به سازمان تعزیرات حکومتی جهت رسیدگی ارجاع می‌شوند. این پرونده‌ها مهم و با جرائم رقم بالا هستند که نیازمند دقت کامل جهت ادامه مبارزه و برخورد با قاچاقچیان است. وی در ادامه گفت: سازمان تعزیرات حکومتی از تمام ظرفیت‌های قانونی برای مبارزه با قاچاق کالا و ارز استفاده می‌کند. ایشان افزود: در رابطه با نظارت بر قیمت‌ها در آستانه سال جدید نیز این سازمان همچون سال‌های گذشته با برنامه گشت‌های مشترک و تقویت مجموعه در ایام نوروز بر بازار نظارت دارد. ضرورت وجود پایانه مسافربری برون‌استانی در لرستان از سال ۷۰ احساس شد اما به دلیل جانمایی نامناسب ساختمان آن ایجاد این پایانه به دست فراموشی سپرده شد و درنهایت در سال ۹۲ ساخت پایانه مسافربری برون‌استانی لرستان در زمین سابق اتوبوس‌رانی خرم‌آباد و در جنب پایانه مسافربری درون استانی بروجرد در دستور کار قرار گرفت.

با حضور مدیرعامل گاز مازندران :

مشعل گازرسانی ۱۱ روستای هزارجریب نکا روشن شد

ســاری –دهقان : پروژه گازرسانی به ۱۱ روستای هزارجریب شهرستان نکا عصر روز پنجشنبه با حضور استاندار مازندران و جمعی از مسئولان استانی و محلی به بهره برداری رسید. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از روابط عمومی شرکت گاز استان مازندران ، جعفر احمدپور، مدیرعامل شرکت گاز استان در مراسم بهره‌برداری از پروژه گازرسانی به ۱۱ روستای هزارجریب شرق مازندران در روستای " سه‌کیله" نکا اظهار کرد: تلاش برای گازدار کردن روســتاهای بالای ۲۰ خانوار در استان مازندران با قوت در دست انجام است و تلاش‌های مختلفی از غرب تا شرق استان انجام شده و در حال انجام است. وی با اشاره به گازرسانی منطقه هزارجریب شــرق مازندران، افزود: هیچ‌گاه فکر نمی‌کردیم که روزی شــاهد روشن شدن شــعله‌های گاز در این مناطق دورافتاده و صعب‌العبور باشیم ولی اکنون آنچه در ذهن تصور نمی‌شد، عملی شده است و باید شاکر خداوند باشیم. مدیرعامل گاز مازندران با بیان اینکه با هماهنگی انجام شده با وزارت نفت، همه روستاهای بالای ۲۰ خانوار در نقاط مختلف کشور از نعمت گاز برخوردار می‌شوند، یادآور شــد: بر همین اساس ۱۵۱ روســتای بالای ۲۰ خانوار شرق مازندران در دستور گازرسانی قرار گرفت. احمدپور گفت: از ۱۵۱ روستای بالای ۲۰ خانوار شرق مازندران، ۷۸ روستا در شهرستان نکا واقع شده است که بهره‌برداری از ۱۱ طرح گازرسانی به ۱۱ روستا اکنون اجرایی شده است و مردم از نعمت گاز طبیعی، سالم و پاک برخوردار شدند. وی اظهار کرد: برای گازرسانی به ۱۱ روستای منطقه هزارجریب نکا، ۱۱ کیلومتر شبکه و سه ایستگاه و یک‌هزار علمک جاگذاری شده است که ۱۲۰۰ خانوار منطقه شرق مازندران از نعمت گاز طبیعی برخوردار می‌شوند. مدیرعامل گاز مازندران اجرای پروژه‌ها با کیفیت مطلوب و هزینه کمتر، بهبود فرآیند پروژه‌ها و کار در مدت زمان تعیین شده را از مهم‌ترین سرفصل‌های گازرسانی مازندران عنوان کرد و ادامه داد: رعایت ایمنی از مسائل مهم در کار است.

بلیت سفرهای نوروزی بدون هیچگونه افزایشی پیش فروش می‌شود

بوشهر- خبرنگار فرصت امروز: مهندس سیدحمیدرضاعلم مدیرکل راهداری وحمل ونقل جاده ای استان بوشهر: به منظوررفاه حال شهروندان بلیت سفرهای نوروزی با ناوگان عمومی استان امسال بدون هیچگونه افزایشی پیش فروش می شود ومردم می توانندبلیت ســفربه شــهرهای دلخواه خوددرایام نوروزرا با قیمت کنونی دریافت کنند. وی همچنین افزود:درراستای ایجادفرصت مناسب برای مسافرین وهمچنین ترویج فرهنگ انجام سفرهای برنامه ریزی شده ،پیش فروش بلیت سفربا ناوگان عمومی درسطح اســتان آغازشده ومردم می توانند با مراجعه به دفاترپیشخوان دولت،دفاترشرکت های حمل ونقل درسطح شهر ویا کامپیوترهای خانگی ومراجعه به ســایت safar۲۴.com بلیت سفرخودرادریافت دارند. مهندس علم تصریح کرد:امسال هم همانندسنوات قبل تدابیرلازم باکمک انجمن صنفی شرکت های حمل ونقل مسافراستان اندیشیده شده وسلسله اقداماتی ازجمله آماده سازی ناوگان عمومی،نظارت برعرضه بلیت،کنترل فنی ناوگان و پیش فروش بلیت درمراکز پر ازدحام و نظامی بکارگرفته می شودتامردم بدون دغدغه درایام نوروز به شهرها ومقاصد دلخواه خودسفرکنند. مدیرکل راهداری وحمل ونقل جاده ای همچنین ازآمادگی ناوگان اســتان برای جابجایی مردم خبر دادوافزود: باوجودصدها دســتگاه اتوبوس مدرن و پیشترفته و برخوردارازخدمات vip که یکی از جوانترین ناوگان مسافری کشورنیز می باشد این نویدرا به مردم می دهیم که انشالله امسال هم هیچ خللی درجابجایی مسافرین پیش نخواهدآمد. وی گفت: اقدامات لازم وپیشگیرانه‌ای نیز شامل کنترل فنی وبهداشتی ناوگان قبل ازسفرناوگان عمومی اجرایی می شودوبه ناوگانی که کارت معاینه فنی معتبر وهمچنین کارت هوشمندسازمان را نداشته باشنداجازه جابجایی مسافرداده نخواهدشد. مهندس علم اضافه کرد: برای اطمینان ازرعایت اصول ایمنی بوسیله رانندگان درطول سفرنیز ناوگان اتوبوسی بوسیله سامانه پایش هوشمند ناوگان (سپهتن) نصب شده دراتوبوسها رصدمی شوند ودر صورت بروز تخلف،راننده اتوبوس جهت اعمال قانون به اولین پاسگاه پلیس راه واقع درمسیر معرفی می شوند. مدیرکل راهداری وحمل ونقل جاده ای استان همچنین خبرازراه اندازی ستادویژه سفرهای نوروزی دراین اداره کل خبردادوگفت:به منظورپایش دقیق نیازمندی های بخش مسافردرایام نوروزستادی تحت عنوان ستادنظارت وتسهیل سفرهای نوروزی با مشارکت تشکلهای صنفی حمل ونقلی از ۲۵اسفندکارخودش را آغازمی کند.

کارگاه آموزشی کارکنان آتش نشانی شرکت پالایش نفت امام خمینی شازند

اراک - مینو رستمی- با توجه به شروع تعمیرات اساسی از نیمه دوم فروردین ماه ۹۷ و گستردگی آن در واحدهای عملیاتی پالایشــگاه و به منظور افزایش ســرعت عمل و آمادگی جسمانی و حضور ذهن کارکنان آتش‌نشانی در شرایط اضطراری یک دوره کارگاه بازآموزی در دو بخش تئوری و عملی توسط اداره HSE و با همکاری اداره آموزش شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) برگزار گردید. به گزارش روابط عمومی شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) شازند این کارگاه آموزشی امداد و نجات در محوطه‌های عملیاتی و صنعتی با کمک تجهیزات کارگاهی اختصاصی و موارد کاربردی دیگر، به مدت ۴۸ ساعت طی یک هفته برای تیم ۱۵ نفره امداد و نجات با حضور ۳ نفر از مربیان توانمند و مجرب از سازمان آتش‌نشانی کلانشهر اراک برگزار گردید.

مدیرعامل خبر داد

شرکت توزیع نیروی برق تبریز در حوزه مدیریت مصرف دو برابر بیشتر از سهمیه ابلاغی شرکت توانیر عمل کرده است

تبریز –لیلا پاشائی- مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریز در همایش نقش بانوان در اصلاح الگوی مصرف اظهار کرد: شــرکت توزیع نیروی برق تبریز در حوزه پیک سایی و مدیریت مصرف دو برابر بیشتر از سهمیه ابلاغی شــرکت توانیر عمل کرده است. به گزارش خبرنــگار ما در تبریز، عادل کاظمی ضمــن ابراز مطلب فوق گفت: ســهمیه پیک سایی شــرکت ما ۵۰ مگاوات بوده است اما با اجرای طرح‌هــای مختلف مدیریت مصرف توانســتیم در ســال ۹۶، ۱۰۵ مگاوات پیک سایی داشته باشیم. وی افزود: شرکت توزیع نیروی برق تبریز موفق شده است تا مشارکت صنایع و ادارات مختلف را جذب کند و امســال ۲۵ میلیارد ریال تشویق به مشارکت کنندگان اعطا کرده است. کاظمی تأکید کرد: اگر مشارکت مشترکین در برنامه های پیک سایی اتفاق نمی افتاد، در حوزه پیک بار با بحران مواجه بودیم، بنابراین اهمیت مدیریت مصرف و ایجاد تعادل میان مصرف و تولید بیش از پیش باید مورد توجه قــرار گیرد. وی ادامه داد: بانوان نقش بی بدیل و برجســته ای در اجتماع و خانــواده دارند و ما امیدواریم این قشــر با آگاهی و کسب اطلاعات ویژه در خصوص مصرف بهینه انرژی برق، بتوانند بیش از گذشته ما را در این زمینه یاری کنند. بر اساس این گزارش، حمیدرضا قاسم زاده، نایب رییس دانشگاه تبریز نیز در این همایش با اشاره به لزوم مشارکت همگانی در اصلاح الگوی مصرف گفت: اوج نقش موثر بانوان در امور زندگی در جمله ای از امام خمینی(ره) خلاصه شده است که فرمودند از دامن زن مرد به معراج مــی رود. وی افزود: یک جزء از این نقش، در اصلاح الگوی مصرف و اقتصاد مقاومتی به خوبی نمود پیدا می کند. قاســم زاده ادامه داد: یکی از وظایف دانشــگاه تبریز ارتقاء تراز بین المللی است و یکی از شاخصه های ارتقاء و پیشرفت، دستیابی به دانشگاه سبز است. وی تأکید کرد: دانشگاه سبز، ارگانی است که در اصلاح الگوی مصرف و استفاده از منابع موجود انرژی بهترین کارآیی و عملکرد را داشته باشد. نایب رییس دانشگاه تبریز تأکید کرد: برگزاری همایش‌ها، سمینارها، امضای تفاهم نامه ها و دیگر همکاری های دانشــگاه با شرکت های تخصصی انرژی نیز درهمین راســتا است و ما امیدواریم که با تداوم فعالیت ها بتوانیم به این مهم دســت یابیم. حمیدرضا قاسم زاده در پایان بار دیگر به نقش موثر بانوان در مدیریت مصرف برق اشاره کرد و گفت: همایش هایی از این دســت می توانند در خصوص فرهنگ ســازی و نهادینه کردن اصلاح الگوی مصرف، موثر واقع شوند. لازم به ذکر اســت همایش نقش بانوان در اصــلاح الگوی مصرف برق با رویکرد اقتصاد مقاومتی و با همکاری شرکت توزیع نیروی برق تبریز در دانشگاه تبریز برگزار شد.

در نشست راهکارهای ارتقای روابط اقتصادی ایران و عراق در اتاق بازرگانی اصفهان مطرح شد

بستن یک روز مرز ایران و عراق، ۲۰ میلیون دلار به صادرات ایران زیان می رساند

اصفهان - قاســم اســد- نشســت راهکارهای ارتقــا روابط اقتصــادی ایران و عــراق و الزامات ورود به بازار عــراق با حضور عضــو هیات مدیــره و دبیرکل اتاق مشــترک بازرگانــی ایران و عــراق و جمعی از فعالان اقتصادی به همت کمیســیون حمایت از ســرمایه‌گذاری ،تامین مالی و توســعه روابط خارجی در سالن اجتماعت اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد.

فعالان اقتصادی در تجارت با عراق متمرکز و مستمر عمل کنند

قاســم علی جباری رییس کمیســیون حمایت ازسرمایه گذاری، تامین مالی و توســعه روابط خارجی اتــاق بازرگانی اصفهان در این نشست خواستار تمرکز فعالان اقتصادی نسبت به کشورهای همسایه ایران در توســعه روابط اقتصادی شــد و گفت: در حال حاضر عراق بزرگترین شــریک تجاری ایران در منطقه اســت ولی متاســفانه از تمام ظرفیت این کشــور برای صادرات کالا و خدمات استفاده نمی کنیم. وی حضور در بازارهای برون مرزی را عامل موفقیت و توسعه بنگاه‌های اقتصادی استان اصفهان برشــمرد و گفت: رقابت در بازار محدود داخل کشور عامل موفقیت و توسعه یک بنگاه نخواهد بود.

بستن یک روز مرز ایران و عراق، ۲۰ میلیون دلار به صادرات زیان می رساند

ســیدحمید حسینی دبیرکل اتاق مشــترک ایران و عراق در این نشست گفت: روزانه ۲۰ میلیون دلار کالای ایرانی از طریق مرزهای زمینی به عراق صادر می شــود و بســتن یک روز مرز دو کشور ۲۰ میلیــون دلار به صادرات ایــران لطمه وارد می کنــد. وی افزود:اگر مسایلی مانند بســتن مرزهای ایران و عراق در زمان رفراندوم اقلیم کردستان و ایام اربعین نبود امسال صادرات ایران به عراق ۱۲ درصد افزایش پیدا می کرد.

عراق می‌تواند دروازه بین‌المللی صادرات کالاهای ایرانی باشد

وی تاکید کرد:عراق می تواند یکی از دروازه های بین المللی برای صادرات کالا و خدمات ایران باشد و باید از این فرصت غیر قابل تکرار استفاده کنیم. وی خواستار حضور فعال اعضای اتاق بازرگانی اصفهان در اتاق مشترک ایران و عراق شد و گفت:تعداد اعضای استان اصفهان از ۱۰۰ نفر به ۱۴ نفر کاهش یافته است .

سهم ایران از واردات صنایع نساجی عراق ۱۱ درصد است

عضو هیات مدیره اتاق بازرگانی ایران و عراق تصریح کرد:واردات صنایع نساجی عراق از کشــورها ۸,۲ میلیارد دلار که سهم ایران با ۳۱۲ میلیون دلار ۱۱ درصد اســت. همچنین ارزش واردات سوخت های معدنی و محصولات پالایشگاهی عراق ۶۱۶ میلیون دلار و سهم ایران با ۲۹۴ میلیون دلار ۴۸ درصد این بازار است .

سهم ۵۵ درصدی ایران از واردات مصالح ساختمانی را باید حفظ کنیم

حســینی ســهم ایران در واردات مصالح ساختمانی را قابل توجه ارزیابی کــرد و گفت: از ۲ میلیارد دلار واردات مصالح ســاختمانی عراق ۱,۱ میلیارد دلار شامل ۵۵ درصد بازار به ایران اختصاص دارد . وی مزیت ایران در کسب بازار مصالح ساختمانی عراق را پایین بودن هزینه حمل و نقل برای مصالح ایرانی دانســت و گفت: اگر درست عمل کنیم می توانیم ســهم ایران را در صادرات مصالح ساختمانی حفظ و حتی افزایش دهیم .

با حضور مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی

بهره‌برداری از سیستم نظارتی و حفاظت از منابع و تاسیسات منطقه ۲ تبریز آغاز شد

تبریز - لیلا پاشائی- با حضور مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب اســتان، معاونین، مدیران و کارکنان ستادی و آب تبریز از سیســتم نظارتی و حفاظت از منابع و تاسیســات منطقه ۲ تبریز و ساختمان امداد و حوادث منطقه ۲ تبریز با هزینه ای بالغ بر ۴۳۰۰ میلیون ریال بهره برداری شد .به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب اســتان آذربایجان شــرقی، در مراســم بهره برداری از سیســتم نظارتی و حفاظتی از منابع و تاسیسات و ســاختمان امداد و حوادث منطقه ۲ تبریز، جداری مدیر منطقــه از اهداف مهم طرح نظــارت و حفاظت از منابع و تاسیســات این منطقه دانســت .مدیر منطقــه ۲ تبریز در خصوص مشخصات سیســتم نظارت و حفاظت از منابع و تاسیســات گفت: این طرح شامل کابل کشی شبکه برق و لوله گذاری بطول ۵۰۰۰ متر، اماکن تجهیز شده به تعداد ۴ باب و دکل گذاری ۷ مورد بوده و نوع ارتباط اماکن بصورت رادیوهای بی سیم با لایه های چندگانه حفظتی می باشد. وی اضافه کرد: در این طرح از ۶۴ محیط ســرور اســتفاده شده و دارای مانیتورینگ مرکزی می باشد .مدیر منطقه ۲ تبریز در ادامه در خصوص ساختمان امداد و حوادث منطقه گفت: از اهداف این طرح خدمات رسانی سریع و بموقع به تمام نقاط منطقه بوده و دارای ۲۲۰ متر زیربنا می باشــد. ایمانلو ضمن تقدیر و تشکر از مدیریت و کارکنان منطقه، از سیستم نظارتی و حفاظتی، ساختمان امداد و حوادث و از قسمت های مختلف آن بازدید کرد.

برگزاری آزمون سطح دانش اپراتوری در شرکت برق منطقه‌ای خوزستان

اهواز شــبنم قجاوند- آزمون ســطح دانش اپراتوری جهت ارتقــاء دانش فنی اپراتورهای پســت های انتقــال و فوق توزیع در ســطح نواحی بهره برداری شرکت برق منطقه ای خوزستان برگزار شد. معاون بهره برداری شرکت در خصوص آزمون برگزار شــده، گفــت: در صنعت برق تلاش بر این اســت کــه علاوه بر داشــتن محصول مطلوب، دقت و ســرعت عمل بــه ویژه ایمنی نیروی انســانی و تجهیزات نیز تامین شود که راه رسیدن به آن ارتقای ســطح دانش فنی اپراتورهای پســت های انتقال و فوق توزیع است. مسعود قنواتی با اشاره به اینکه یکی از عوامل مهم در بهره برداری بهینه از شــبکه و پایداری موثر آن ارتقاء سطح دانش فنی نیروی انســانی است، افزود: در همین راستا در سطح نواحی بهره‌برداری برق منطقه ای خوزســتان، جهت سنجش و ارتقــای دانش فنی به صورت هم زمان آزمون اپراتوری با حضور ۷۵۱ نفر برگزار شد. وی ادامه داد: هدف از برگزاری این آزمون، ارتقای دانش فنی، بهره برداری بهینه و مطمئن، کاهش خطای نیروی انســانی، افزایش ضریب ایمنی در بهــره برداری، اجرای صحیح دســتورالعمل و رویه های اجرایی در سیســتم مدیریت کیفیت و در نهایت کاهش خسارت‌های احتمالی بوده است.

مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز:

بالغ بر ۵۰۰ روستا به مصرف‌کنندگان تحت پوشش منطقه ۸ انتقال گاز اضافه شد

تبریز - ماهان فلاح- مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز گفت: علاوه بــر افزایش مصرف کنندگان خانگــی و صنایع، بویژه صنایع کوچک، بالغ بر ۵۰۰ روستا به مصرف کنندگان گاز محدوده عملیاتی این منطقه افزوده شده است. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی منطقه ۸ عملیات انتقال گازایران، یداله بایبوردی، با اعلام این خبر افزود: با توسعه گازرسانی و افزایش مشترکین جدید توســط شرکت های گاز تحت پوشــش این منطقه، لاجرم مصرف کنندگان تحت پوشش این منطقه افزوده شده و به تبع آن، میزان گاز انتقالی از خطوط فشار قوی منطقه ۸ ، همواره سیر صعودی خواهد داشت. بایبوردی اظهار داشت: علیرغم اشتراک پذیری جدید در بخش خانگی و صنایع و توســعه گازرسانی، خوشبختانه با ایجاد تمهیدات مناسب در بخش تولید و انتقال مشکل خاصی از نظر پایداری انتقال گاز در سرشــاخه های مصرف و سردسیر بوجود نیامده و امیدوارم با تلاش های نیروهای عملیاتی زمســتان امسال را نیز با سربلندی به پایان برسانیم. مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز تصریح کرد: طبق آمار و ارقام شرکت های تحت پوشش این منطقه، ۸۹ روستا در استان آذربایجان شرقی، ۱۳۳ روستا در آذربایجان غربی، ۵۶ روستا در استان زنجان، ۹۵ روستا در استان اردبیل، ۸۷ روستا در استان کردستان و ۵۰ روستا نیز در استان گیلان به چرخه مصرف گاز طبیعی، افزوده شــده است که این امر بخشی از افتخارات شرکت ملی گاز ایران در محدوده تحت انتقال این منطقه در توسعه گازرسانی به مناطق شمال و شمالغرب کشور می باشد.

مسائل آب شرب روستاهای شهرستان علی‌آباد مورد بررسی قرار گرفت

گرگان- خبرنــگار فرصت امروز- به گــزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب روستایی استان گلستان با حضور دکتر قره خانی نماینده مردم شهرستان علی آباد کتول در مجلس شورای اسلامی، مهندس قانع معاون برنامه ریزی شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور مهندس شکیبافر مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب روستایی استان گلستان و حسن هدایتی کتولی فرماندار شهرستان علی آباد کتول مسائل در این جلسه در ابتدا مهندس شکیبافر گزارشی از روند پروژه های آبرسانی در روستاهای این شهرستان را ارائه نمودند.مربوط به آب شــرب و مجتمع های آبرسانی این شهرستان در محل شرکت مهندســی آب و فاضلاب کشور مورد بحث و بررسی قرار گرفت .در ادامــه دکتر قره خانی نماینده مردم شهرســتان علی آباد کتول در مجلس شــورای اسلامی مطالبی در راســتای مسائل و مشکلات آب شرب روستاهای این شهرستان را بیان نموده و خواستار تسریع در روند آبرســانی به روســتاهای فوق گردیــد.در پایان مقرر گردید مسائل آبرسانی روستایی شهرستان در جلسه ای یا حضور فرماندار، مدیرعامل و معاونین آبفا روســتایی استان بررسی و با لحاظ نمودن اعتبارات استانی (شورای برنامه ریزی شهرستان) و ملی نسبت به رفع حداکثری تنگناهای موجود اقدام گردد..

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

|یکشنبه | ۱۶اسفند ۱۳۹۶ | شماره ۱۰۱۱ | 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

بنیانگذار فیس‌بوک می‌خواهد ماهانه ۵۰۰دلار به ۹۰میلیون آمریکایی بدهد

اخیرا یکی از بنیانگذاران شبکه اجتماعی فیس‌بوک و پروژه امنیت اقتصادی، طرحی پیشنهاد داده که به باور وی می‌تواند مشکل نابرابری حقوق را برطرف کند. این سیستم بر این اساس طراحی خواهد شد که برای همه افراد حاضر در جامعه درآمدی استاندارد در نظر گرفته شده و این درآمد از مالیات اقلیت یک درصدی ثروتمندان آمریکا کسر شود.

«کریس هیوز» که یکی از اولین افراد تأثیرگذار در فیس‌بوک بود، طرحی درباره مبارزه با نابرابری حقوق پیشنهاد و پیرامون چگونگی تأمین بودجه برای این پروژه توضیحاتی ارائه داد.

به گزارش دیجیاتو، او می‌خواهد به هر آمریکایی که حقوقی کمتر از ۵۰هزار دلار در سال (معادل ۲۲۵ میلیون تومان) دریافت می‌کند، ماهانه ۵۰۰ دلار (معادل ۲میلیون و ۲۰۰ و ۵۰هزار تومان) تقدیم کند. هیوز ادعا می‌کند که ۹۰ میلیون نفر آمریکایی از این پروژه سود خواهند برد و می‌گوید: می‌دانیم که وقتی مردم حجم مطلوبی از پول را دریافت می‌کنند قادرند از آن هوشمندانه استفاده کنند. بچه‌های آنها بیشتر در مدرسه می‌مانند، سلامت‌شان بهتر می‌شود و خوشحال‌تر از قبل زندگی می‌کنند. از این رو می‌خواهیم از قدرت و ثروتمان برای متعادل کردن اقتصاد بهره گرفته و موقعیت‌های خوبی برای عموم مردم فراهم آوریم.

هیوز قصد دارد برای تأمین هزینه این پروژه، مالیات اقلیت یک درصدی ثروتمندان آمریکا را به ۵۰درصد برساند که طبق آن، ثروتمندان مجبور خواهند بود نیمی از درآمد خود را به دولت بدهند.

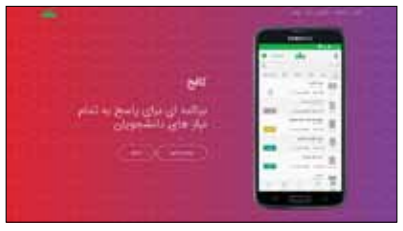
در صورت قطعی شدن این طرح پیشنهادی، نرخ مالیات اقلیت یک درصد به بالاترین حد خود در تاریخ خواهد رسید. هرچند این مقدار اکنون نیز کم نبوده و به گزارش مؤسسه مالیات و سیاست‌های اقتصادی، ثروتمندان آمریکا در سال ۲۰۱۷ میلادی تقریبا ۳۴درصد از درآمد خود را تحت عنوان مالیات به دولت داده‌اند.

به باور هیوز، این پروژه که احتمالا ۳۰۰میلیارد دلار هزینه خواهد داشت، می‌تواند بسیاری از مشکلات اقشار کم درآمد را حل کرده و در مسائل اجتماعی زیادی تأثیر بگذارد. به گفته او، بهتر است مالیات گرفته شده از شرکت‌های بزرگ و ثروتمندان در راستای بهبود وضعیت کارگران آمریکا صرف شود چراکه طی ۱۰سال گذشته فکری به حال‌شان نشده است.

معرفی استارت‌آپ

ابزاری برای ارتباط بهتر دانشجویان

نام استارت‌آپ: کالج – اپلیکیشن دانشجویان
وب سایت: kalejapp. ir
سال تأسیس: ۱۳۹۶
موضوع: شبکه اجتماعی دانشجویان
توضیح بیشتر:
ابزار و امکانات حیاتی برای ارتباط بهتر و زیادتر دانشجویان در این اپلیکیشن موجود است.
کتابخانه: مجموعه بزرگی از کتب دانشگاهی
استادشناسی: امتیاز و رتبه‌بندی اساتید هر دانشگاه توسط خود دانشجویان
تبادل کتاب: فروش یا اهدای کتاب‌های استفاده شده
پرسش و پاسخ: سؤالات درسی و غیردرسی
صدای دانشجو: انتقادات و اعتراضات و تقدیرهای دانشجویان از مسئولان و دانشگاه در این قسمت



بسته‌بندی خلاق

برای مطالعه ۹۱۴ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش:در کسب و کاری فعالیت می‌کنم که بنا به دلایل متعدد، سرعت عمل و شتاب در اجرای برنامه‌ها در آن حرف اول را می‌زند. چطور می‌توانم در این شرایط بازدهی کارمندان را بالا ببرم؟

کسب و کار شتاب‌زده

پاسخ کارشناس: هرچند که شتاب در بسیاری از مواقع پسندیده نیست و به کارها لطمه می‌زند، اما در زمانی که شما چاره‌ای ندارید باید بتوانید آن را مدیریت کنید. شتاب موجب می‌شود کارمندان تمرکز خودشان را از دست بدهند و عصبی شوند و در صورتی که از قبل نسبت به این موضوع توجیه نباشند کیفیت و کارایی حتما به شدت کاهش خواهد یافت. نکته اولی که شما باید رعایت کنید استخدام افراد مناسب برای این شرایط است. برخی از افراد ذاتا برای شرایطی پرسرعت مناسب هستند و برخی حتی تحمل آن را نیز ندارند. اگر فردی برای کار در چنین شرایطی ساخته نشده باشد، با آموزش هم به احتمال زیاد نخواهد توانست موفق شود و بالعکس افراد مستعد برای فعالیت‌های پرشتاب با شرکت در کلاس‌های آموزشی و خواندن کتاب‌های روان‌شناسی و مدیریت مرتبط با این موضوع به سرعت آمادگی پیدا خواهند کرد. بنابراین مهم‌ترین توصیه ما انتخاب درست افراد و چیدمان صحیح کارمندان است.

نکته دوم ایجاد رقابت سالم بین افراد است، به طوری که سرعت معیار اصلی شماست (البته به شرط انجام درست کار). هرچقدر افراد بتوانند کار بهتری با سرعت بالاتر انجام دهند امتیاز بیشتری می‌گیرند و پاداش خواهند گرفت. این پاداش می‌تواند به صورت کارانه، جوایز جانبی، مرخصی تشویقی و... باشد. در این شرایط که افراد احساس کنند در یک رقابت شرکت دارند، انگیزه و سرعت‌شان بالا می‌رود و کار شما به بهترین نحو ممکن انجام خواهد شد.

مدرسه مدیریت

بازی در میدان رقابت

مهم نیست پیشنهادتان چقدر عالی و نادر باشد، مهم نیست چقدر فکر می‌کنید در میدان بازی بی‌رقیب هستید، حتی اگر در محدوده شما هیچ کسب‌وکاری مانند شما وجود نداشته باشد، باز هم رقبایی دارید. هر کسب‌وکاری رقبایی دارد؛ حتی وقتی الکساندر گراهام بل در ۱۸۷۶ با اختراع تازه خود با آقای واتسون تماس گرفت رقبایی داشت. او دستگاهی اختراع کرده بود که در کل بازارهای جهان نظیر نداشت، اما از همان زمانی‌که این اختراع به او الهام شد باید به فکر سهم بازار آتی هم می‌بود. او باید با تمام وسایل شناخته‌شده و موجود برای برقراری ارتباط و نیز ابزارهایی که به تقلید از تلفن در سال‌های آینده ساخته می‌شد، رقابت می‌کرد.

رقابت نیرویی مؤثر در طبیعت و هسته سیستم سرمایه‌گذاری آزاد است. هر زمان برای انتخاب و بقا به جلب‌توجه نیاز باشد، رقابت رخ می‌دهد. در طبیعت، پر طاووس، عطر گل سرخ و شیرینی سیب ابزار مارکتینگ آنها هستند، اما در تجارت، جنگ بر سر برد و باخت مشتری است، جنگی که از طریق برنامه‌های مارکتینگ پیش می‌رود. به دلیل وجود نیروهای رقابتی، سیستم سرمایه‌گذاری آزاد دائما رو به توسعه است. چند مثال در این مورد:

- رقابت باعث ارتقای محصولات و نوآوری می‌شود.
- رقابت باعث بهبود کیفیت و کاهش قیمت می‌شود.
- رقابت قدرت انتخاب را افزایش می‌دهد.
- رقابت بر بازده تجاری تأثیر می‌گذارد.

رقابت، جنگی است بین کسب‌وکارها برای به دست آوردن فروش و مشتری بیشتر؛ برعکس رقابت، مونوپولی یا انحصار فروش به زمانی می‌گویند که شرکتی به‌تنهایی کنترل کامل یک صنعت یا خدماتی خاص را بر عهده داشته باشد.

واژه‌شناسی رقابت

فروش، اولین شاخص نشان‌دهنده جایگاه شما در عرصه رقابت است. اگر فروش شما پرقدرت و رو به رشد باشد، پس کسب‌وکارتان در مسیر درست قرار دارد و اگر فروش رو به کاهش و ضعیف باشد، پس اوضاع مناسب نیست. به‌هرحال، می‌توانید کنترل فروش و درنتیجه کنترل موفقیت تجاری خود را در دست بگیرید و سهم تجارت خود را که از طریق سهم شما در بازار، سهم شما از مشتری و سهم‌تان از فرصت‌ها تعریف می‌شود، افزایش دهید.

سهم بازار

سهم بازار، برشی است که از کیک بازار به شما می‌رسد، یعنی کل فروش محصولات شما در بازار. برای مثال، اگر مدیر سینما هستید و غیر از شما ۱۲سینمای دیگر نیز در فاصله‌ای معقول از شما قرار دارند، سهم بازار شما عبارت است از نسبت کل بلیت‌هایی که می‌فروشید به کل بلیت‌هایی که تمام ۱۳سینمای شهر می‌فروشند.

سهم مشتری

سهم مشتری درصد تجارت شما از کل خریدهای محتمل مشتری از تجارت شماست. در ادامه مثال قبل، باید بگوییم در سینما علاوه بر بلیت، ذرت بوداده، نوشابه، شکلات، پوسترهای فیلم و خدا می‌داند چه چیزهای دیگری را هم می‌فروشند. هر مشتری که فقط بلیت می‌خرد و نه هیچ چیز دیگر، نشان می‌دهد هنوز می‌توان سهم بسیار بیشتری از خرید مشتری را به خود اختصاص داد.

سهم از فرصت‌های بازار

سهم از فرصت‌ها به فراتر از رقبا و مشتریان موجود خریدار محصولات شما، می‌نگرد و به دنبال کسانی است که محصولات شما را نمی‌خرند. باید متوجه شد چطور ممکن است آنها محصولات شما را به‌عنوان راه‌حلی برای نیازهای خود بدانند.

سال‌ها پیش کوکاکولا پژوهشی منتشر کرد که نشان می‌داد در سراسر جهان چند میلیارد نفر وجود دارند که به‌طور متوسط روزانه هشت لیوان مایعات می‌نوشند و از این کسر تنها یک‌چهارم لیوان متعلق به کوکاکولا بود. براین اساس کوکاکولا دست به اقداماتی زد که از آن به‌عنوان «سهم معده» یاد می‌شود.

این نوع برنامه‌ریزی فراتر از سهم بازار است (چه مقدار از نوشیدنی‌های غیرالکلی که خریداری می‌شود نوشابه‌های کوکاکولا است)، حتی فراتر از سهم مشتری است (چه مقدار از نوشیدنی‌های غیرالکلی نوشندگان کوکاکولا به این شرکت تعلق دارد). با این شیوه، کوکاکولا مشتریانی را که احتمالا در حال حاضر به دنبال محصولات نظیر کوکاکولا هستند نیز از آن خود می‌سازد و بازار خود را نیز در میان آنان توسعه می‌دهد.

منبع: hormond

مسیر موفقیت

۵ راه برای افزایش اعتماد به نفس

اعتماد به نفس یکی از مهارت‌های ضروری است. یک کسب‌وکار زمانی به موفقیت خواهد رسید که رهبر آن اعتماد به نفس دارد و این مهارت را به سایر اعضای تیم نیز منتقل کند. ساختن یک کسب‌وکار موفق به مهارت‌های متعددی نیاز دارد، اما یکی از آنها یعنی داشتن اعتماد به نفس کمک می‌کند که نتایج با سرعت بیشتری بهبود پیدا کنند. یک کسب‌وکار ممکن است در مراحل زیادی با موفقیت یا شکست مواجه شود. محققان بعد از مطالعه تمامی پروژه‌هایی که با شکست مواجه شده و بررسی شرایط آنها، به نتایج جالبی دست پیدا کرده‌اند. آنها دریافته‌اند که معمولا دو دلیل اصلی باعث می‌شود که حتی یک تیم خوب با ایده جالب و رهبر شایسته، شکست بخورد:

۱- کمبود انعطاف‌پذیری و عدم تمایل به تغییر مسیر
۲- بهانه‌تراشی و انداختن تقصیر به گردن دیگران

محققان همچنین متوجه شده‌اند که کمبود اعتماد به نفس، پایه و اساس دو دلیل بالا را تشکیل می‌دهد. هر کارآفرینی باید اعتماد به نفس داشته باشد و این حس را به اعضای تیم خود منتقل کند.

اعتماد به نفس یک مهارت ضروری است

اعتماد به نفس یک مهارت نرم (مهارت‌هایی مانند فعالیت تیمی و درک متقابل) است. تجربه نشان می‌دهد که اعتماد به نفس یک مهارت آموختنی است و می‌تواند با تمرین کردن تقویت شوید. کارآفرینان زیادی وجود دارند که محصولات عالی تولید می‌کنند، اما نمی‌توانند در یک جمع عمومی در مورد آن صحبت کنند. کمبود اعتماد به نفس باعث می‌شود که این افراد احساس راحتی نکنند، اما بعد از چندین بار صحبت در مکان‌های عمومی اعتماد به نفس خود را باز می‌یابند و درنتیجه کسب‌وکارشان نیز رشد پیدا می‌کند. مهارت‌های صحبت کردن و داشتن یک ارائه قوی کمک می‌کند که سرمایه‌گذاران یا سایر کسب‌وکارها علاقه بیشتری نسبت به یک استارت‌آپ داشته باشند و درنتیجه تعداد مشتری‌های آنها افزایش پیدا کند.

توسعه مهارت‌ها منجر به افزایش اعتماد به نفس می‌شود

اعتماد به نفس نیاز به آسیب‌پذیری دارد. برخی رهبران اعتماد به نفس کافی برای پذیرفتن اشتباهات و قبول آسیب‌پذیر بودن‌شان ندارند و همواره به دنبال بهانه می‌گردند. اگر نقطه‌ضعف خود را صادقانه قبول کنید و نشان دهید که در حال پیشرفت هستید، بسیار خوب است و به این معنا است که روزبه‌روز بهتر خواهید شد. اعتماد به نفس معمولا نیازمند رها کردن باورها است و این سخت‌ترین بخش ماجرا محسوب می‌شود؛ رها کردن کنترل و از دست دادن موقت یک سری موارد و دانستن اینکه چشم‌انداز بلندمدت بدون نقص باقی خواهد ماند.

کمک به افزایش اعتماد به نفس دیگران یک راه‌حل اساسی است

تیمی را در نظر بگیرید که رهبر آن از اعتماد به نفس بالایی برخوردار است. این تیم تازه شکل گرفته است و هیچ تجربه‌ای در مورد ویدئوهای پخش زنده ندارد. این افراد اعتماد به نفس پایینی دارند و به تواناهایی‌های یکدیگر مطمئن نیستند. رهبر این تیم وقت را برای آموزش آنها هدر نمی‌دهد و مسئولیت پخش این ویدئوها را خودش برعهده می‌گیرد. درنتیجه پروژه‌ها به موقع تحویل داده می‌شوند، اما اعضای تیم هیچ اعتماد به نفسی کسب نمی‌کنند. درواقع رهبر این تیم با اعتماد نکردن به توانایی افراد مانع از بالا رفتن اعتماد به نفس آنها می‌شود. رشد کردن و بهتر شدن سخت و دردناک است، اما با گذشت زمان اعضای تیم عادت می‌کنند که از این بعد پروژه‌ها را خودشان تحویل بدهند و به رهبرشان متکی نباشند. با تقسیم شدن وظایف سنگینی بار از روی عده خاصی برداشته می‌شود و درنتیجه می‌توانند بیشتر روی راه‌های جذب مشتری تمرکز کنند. همچنین رهبر تیم زمان بیشتری برای تمرکز روی چشم‌اندازها دارد و کسب‌وکار مقیاس‌پذیرتر می‌شود. همه اینها به این دلیل است که اعضای تیم مهارت داشته‌اند و اکنون اعتماد به نفس بالایی نیز دارند. داشتن اعتماد به نفس امری ضروری برای هر فرد است، اما کمک به دیگران در این مورد زندگی شما را تغییر خواهد داد. کمک به افزایش اعتماد به نفس دیگران باعث رشد قابل توجه فرد می‌شود. شما برای ساختن یک تیم موفق باید به دیگران اعتماد کنید. هرقدر اعتماد خود را بیشتر به دیگران نشان دهید، میزان اعتماد به نفس نیز چندین برابر و نتیجه بهتر می‌شود.

کارها تبدیل به عادت می‌شوند و عادت‌ها اعتماد به نفس را می‌سازند

عادت‌های زیر کمک می‌کنند یک فرد بتواند میزان اعتماد به نفس شخص دیگری را افزایش دهد و درنتیجه میزان اعتماد به نفس خود را نیز تقویت کند.

۱- کارها را به دیگران بسپارید و جزییات آنها را مدیریت نکنید

تقسیم کردن مسئولیت‌ها زمان و فکر شما را باز می‌کند و اجازه می‌دهد زمانی‌که دیگران به انجام امور رسیدگی می‌کنند، شما نیز روی موضوعات مهم‌تر تمرکز کنید.

۲- اجازه دهید در برابر مسئولیت‌ها پاسخگو باشند

اگر می‌خواهید دیگران رشد کنند باید به آنها یاد دهید که در برابر مسئولیت‌های خود پاسخگو باشند. آنها نیز به مرور زمان یاد می‌گیرند که مسئولیت‌پذیر باشند و کار خود را کامل انجام دهند. نتیجه گرفتن از کارها باعث افزایش میزان اعتماد به نفس می‌شود.

۳- فرصت‌های تصمیم‌گیری فراهم کنید و اجازه بدهید مدتی را با تصمیمی که می‌گیرند سپری کنند

فرصت‌هایی برای تصمیم‌گیری افراد تیم خود مهیا کنید؛ تصمیم‌هایی که مستقیما روی پروژه‌های در حال اجرا تأثیر می‌گذارد. اگر اعضای تیم خود را جدی بگیرید، آنها نیز کار خود را جدی خواهند گرفت.

۴- کارهایی را که فکر می‌کنید از عهده انجام دادن‌شان برنمی‌آیند، به آنها بسپارید و سپس آنها را حمایت کنید

قرار گرفتن در حاشیه امن هیچ موقع باعث پیشرفت نمی‌شود. کارهایی را به اعضای تیم خود بدهید که احساس می‌کنند آمادگی انجام دادن‌شان را ندارند. زمانی‌که مشاهده کردید درگیر کار شده‌اند، به آنها کمک کنید و مسیر درست را نشان دهید.

۵- سعی کنید برای مأموریت‌ها جوایز انگیزشی در نظر بگیرید

هر شخصی به‌طور خاصی انگیزه کسب می‌کند. این وظیفه شما است که به‌عنوان یک رهبر با اعضای تیم خود ارتباط برقرار کنید و ببینید چه چیزی بیشتر به آنها انگیزه می‌دهد. سپس مأموریت‌هایی را که به آنها می‌دهید، به نوعی با این موارد انگیزشی پیوند دهید. بعد از انجام این کار متوجه خواهید شد که اعضای تیم با میل و رغبت بیشتری کار می‌کنند و نتایج بهتری می‌گیرند. **منبع: inc/zoomit**