روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

یکشنبه
۲ اردیبهشت
۱۳۹۷

Sun. 22 Apr 2018
۵ شعبان ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۱۰۴۶-۱۶صفحه - ۲۰۰۰۰ریال

ولادت امام سجاد(ع) مبارک

حال و روز اقتصاد جهان در آخرین هفته فروردین‌ماه ۹۷

روایتی نو از اقتصاد جهان

در هفته گذشته، رسانه‌ها و نهادهای اقتصادی بین‌المللی، آمارهای گوناگونی را در ارتباط با اقتصاد، تجارت و کسب‌وکار در نقاط مختلف جهان منتشر کردند که از مهم‌ترین آنها می‌توان به آمار مجموع بدهی کشورهای جهان، نرخ تورم اروپا و آمریکا، میزان...

۲

یادداشت

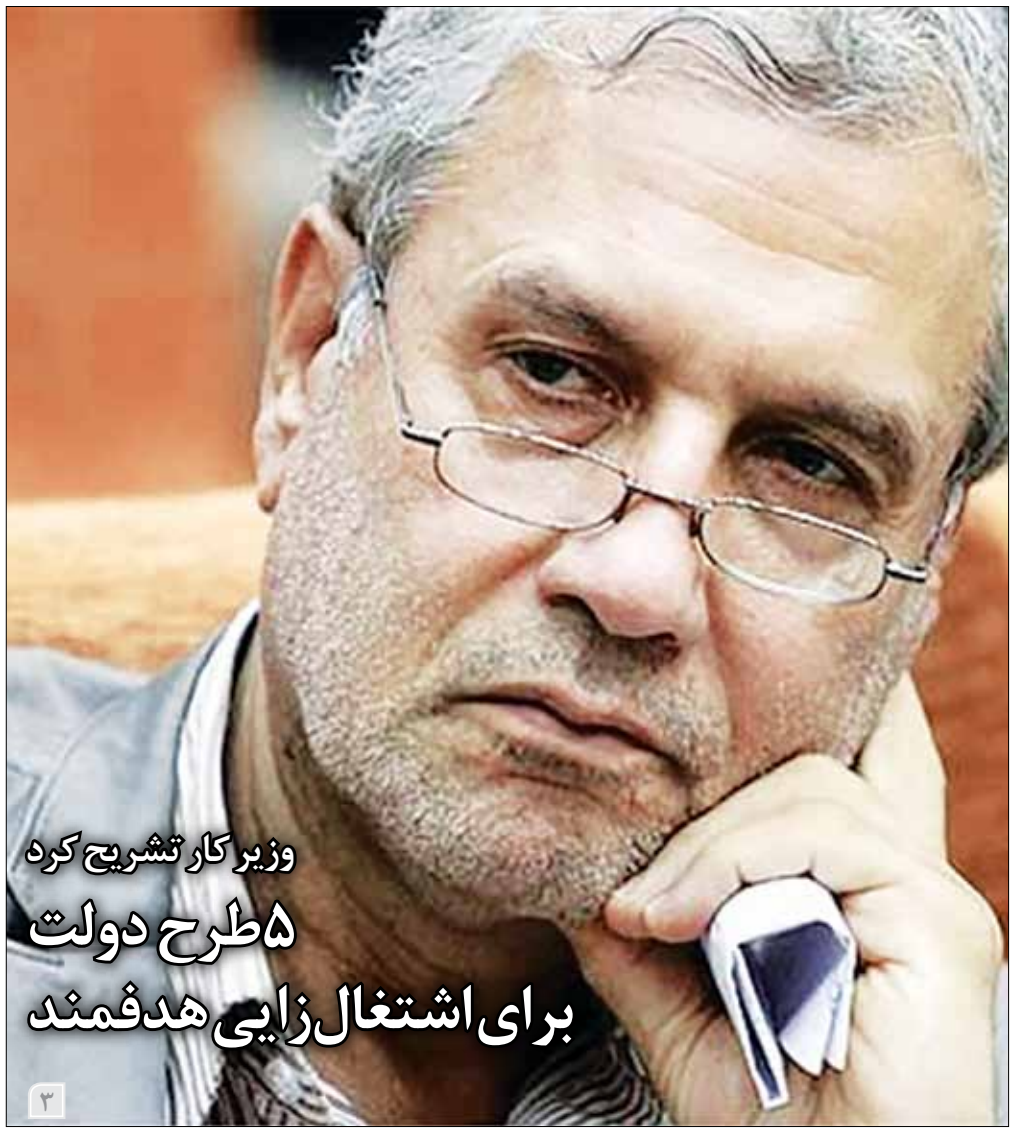
تأثیر جایگزینی دلار به یورو در اقتصاد ایران

مرتضی ایمانی راد
اقتصاددان

داستان تغییر پایه ارزی کشور از دلار به یورو مسئله تازه‌ای نیست. چندین بار به شکل‌های متفاوت دولت تلاش داشته است دلار را از مبادلات ایران حذف کند و هر بار طرح ارائه شده شکست خورده است. خیلی ساده بگویم، تصمیم تغییر پایه ارز کشور از دلار به یورو کاملاً سیاسی است و نفع اقتصادی نصیب کشور نخواهد شد. در هر حال این تغییر پایه به دو صورت خودش را در اقتصاد ایران نشان می‌دهد: اول، تمامی محاسبات و گزارش‌ها از این پس با یورو انجام می‌شود و دلار حذف می‌شود. دوم، بانک مرکزی قیمت یورو را روزانه تعیین می‌کند و سایر ارزها از جمله دلار به صورت تابعی از یورو محاسبه می‌شود.

در شکل اول اگر محاسبات و گزارشگری با یورو انجام شود هیچ مشکلی از کشور حل نمی‌کند و با توجه به گران شدن یورو در چند ماه اخیر در بازار جهانی مشکلاتی هم ایجاد می‌کند ولی...

۲



وزیر کار تشریح کرد

۵طرح دولت برای اشتغال‌زایی هدفمند

۳

آیا نرخ دلار ۴۲۰۰ پایدارخواهد ماند؟

رشد عرضه پول در کمین بازار ارز

بازار ارز در همین ابتدای سال‌جاری، همه را انگشت به دهان نگه داشت و با رکوردشکنی‌های غیرمنتظره و پی در پی، خود را از کانال ۶ هزار تومان عبور داد. این بار دیگر بحث نوسان چند تومان ساده نبود؛ نرخ به سرعت از مرز ۵ و ۶ هزار تومان گذر کرد و بی‌وقفه پیش رفت؛ تا جایی که برخی نرخ ۷ هزار تومانی و دیگری، نرخ ۸ هزار تومانی را برای آن پیش‌بینی کردند. مردم برای خرید دلار هجوم آوردند. آنها حتی حاضر بودند برای خرید دلار از شب قبل در صف صرافی‌هایی که دلار می‌فروختند، منتظر بمانند، اما دست خالی برنگردند. از همان نگاه اول...

۳

رئیس‌کل بانک مرکزی در نشست هم‌اندیشی مدیران دولت دوازدهم تشریح کرد

۴بازیگر عمده در سامانه نیما

۴

مدیریت و کسب‌وکار

- چطور برای نخستین جلسه راهبردی خود آماده شویم؟
- ۵علت ترک شرکت از سوی کارمندان
- وقتی رتبه گوگل دیگر اهمیتی ندارد
- ۱۲ راهکار جذب مشتری در سال ۲۰۱۸
- اشتباه چند میلیون دلاری
- چگونه در اینستاگرام برند خود را بهبود بخشیم

۸ تا ۱۶

تیم کوک: اپل برنامه‌ای برای ادغام iOS و Mac OS ندارد

خواسته رئیس‌جمهور از وزیر اقتصاد

به مردم اعلام کنید چه کسان و نهادهایی مالیات نمی‌دهند!

فرصت امروز: رئیس‌جمهور در نخستین روز اردیبهشت‌ماه و در نشست هم‌اندیشی مدیران ارشد دولت تدبیر و امید که در سالن اجلاس سران کشورهای اسلامی برگزار شد، از وزیر اقتصاد خواست تا فهرست کسانی را که مالیات نمی‌دهند به مردم اعلام کند. حجت‌الاسلام حسن روحانی گفت: «آقای وزیر اقتصاد! در سایت اعلام کنید چه کسانی مالیات نمی‌دهند. شما در سایت‌تان بنویسید که این افراد و نهادها مالیات نمی‌دهند تا مردم بدانند که از او نباید کالا بخرند چون او حق مردم را نمی‌دهد.»

اما اقتصاد، اشتغال، سیاست ارزی دولت و حمایت از کالای ایرانی از دیگر محورهای سخنان روحانی در جلسه هم‌اندیشی مدیران ارشد دولت بود. گزارش «فرصت امروز» از سخنان رئیس‌جمهور را در ادامه می‌خوانید.

* اگر بتوانیم ۲۰ خانی را که برای افراد درست کردیم تا مجوز یک کارگاه تولیدی و بنگاه اقتصادی به او بدهیم را تبدیل به ۱۰ خان کنیم معلوم است انقلاب در ۴۰سالگی خود قرار گرفته و معنای انقلاب را به درستی فهمیده‌ایم.

* می‌دانیم که کشور در کم‌آبی قرار دارد و مردم ممکن است نگران برخی رفتارهای دشمن باشند و می‌دانیم که در کشور مشکل محیط‌زیست، بیکاری و عدم اشتغال جوانان و زنان را داریم، اما همه اینها با اراده و تصمیم‌مان و اتکای به خداوند، حل شدنی است.

* وقتی می‌گوییم در کشور با کم‌آبی مواجه هستیم، مردم آن را بهتر از ما می‌دانند و کشاورزان پیش از ما متوجه خشکسالی می‌شوند. دولت در جایگاهی نیست که به مردم اعلام کند دچار خشکسالی هستیم، بلکه باید برنامه ارائه بدهد.

* مدیران دولتی نباید نصیحت کنند و منبر بروند، چراکه برای نصیحت کردن، علما و ائمه جمعه و خیلی‌های دیگر هستند، بلکه مدیر اجرایی کشور، باید برنامه‌ریزی داشته باشد و برای مقابله با کم‌آبی وزرای نیرو، جهاد کشاورزی، صنعت و معدن و رئیس سازمان محیط‌زیست، باید با هم مشورت کرده و برنامه ارائه دهند.

* می‌آیند به من گزارش می‌دهند که آب کم است خب من چه باید بکنم مگر نمی‌دانم که با کم‌آبی مواجهیم. باید برنامه ارائه دهید. هر چه قدر به مردم بگویید صرفه‌جویی کنند، کفایت نمی‌کند. توقع مردم از دولت و دستگاه اجرایی در همه مسائل نصیحت کردن و خواندن روایت و آیه نیست، ما به عنوان دولت باید برنامه‌ریزی داشته باشیم تا فساد، کاهش یافته یا صورت نپذیرد.

* باید در مسائل و موضوعات مختلف کشور از جمله ارز، صادرات غیرنفتی، اشتغال و مقابله با توطئه‌های دشمن پشتیبانی مردم را داشته و مردم را همراه کنیم. ما باید اول خوب به مردم توضیح بدهیم تا آنها مشکل را بدانند. اگر توضیح ندهیم و مردم درست مشکل را لمس نکنند و دیگران راه‌های انحرافی را پیش پای آنها بگذارند، می‌توانند مردم را تحریک کرده و ما را با مشکل مواجه کنند، چراکه مسئولان توضیح کافی را به مردم ندادند و آنها بدون در نظر گرفتن برنامه‌های آینده فقط مشکل فعلی را می‌بینند.

* زمانی یک دستگاه نظارتی برای یک وزارتخانه دولت نوشته بود که در خرید هواپیما چه نوع هواپیمایی را باید خریداری کند و بنده برای آن دستگاه نوشتم که به تو چه ربطی دارد و تو چه کاره‌ای که دخالت می‌کنی. تصور کرده‌اند که چون دستگاه نظارتی هستند، باید نوع هواپیما، خودرو و دارویی را هم که می‌خواهیم خریداری کنیم آنها مشخص کنند. در صورتی که آنها اگر تخلفی بر مبنای قانون دیدند، باید اعلام کنند. البته اگر بر مبنای قانون باشد، نه بر مبنای عقل ناقص خود؛ عقل ناقص تو که مبنا نیست، آقای دستگاه نظارتی!!

* در بودجه امسال برنامه‌ریزی کردیم که پول بر مبنای عملکرد اختصاص یابد و امیدواریم اجرایی و عملیاتی شود. امسال بناست این بودجه نسبت به برخی دستگاه‌های حداقل عملیاتی توزیع شود.

* مردم باید ناظر بر چگونگی مصرف پول‌هایشان باشند. اعلام کردم پول‌هایی که تخصیص داده می‌شود باید در سایت منتشر شود تا مردم بدانند این پول به چه کسی داده شده و آن دستگاه به چه میزان خدمت ارائه کرده است.

* من در اینجا به صراحت می‌خواهم بگویم که از سیستم ارز در چهار سال گذشته راضی نبودم، از سیستم ارزی فعلی هم راضی نیستم و باید به یک سیستم سوم دست پیدا کنیم. چهار سال گذشته ارز را با گرفتاری فراوان تهیه می‌کردیم و با هواپیما وارد می‌کردیم و با ماشین‌های مسلح ارز را به بانک مرکزی منتقل می‌کردیم و بانک مرکزی نیز به صرافی‌ها ارائه می‌داد.

* در صرافی‌ها هم ارز به هر شیوه‌ای که دل‌شان می‌خواست تقسیم می‌شد و ارز خوب‌ها در پاکت رفته و به جای دیگر منتقل می‌شد و این سیستم اداره ارز کشور بود و بانک که باید مسئولیت اصلی را داشته باشد، تماشاگر بود.

* با چند نرخ در مبادله ارز مواجه بودیم که حداقل آن دو نرخ بود. برخی کالاها در این نوسان با یک نرخ و برخی با نرخ دیگر ارائه می‌شد و من از ابتدا در تمام جلسات منتقد این شیوه تقسیم ارز بودم و معتقد بودم که ارز نباید بوسیله اسکناس ارائه شود، بلکه باید حواله داده شده و حداکثر امور به دست بانک‌ها باشد.

* از ابتدای دولت یازدهم نظر ما بر اجرای همین سیاست بود و در چند ماه گذشته شرایطی به واسطه رفتارهای گرگ‌های خارجی و سودجویان داخلی پیش آمد که آرامش بازار متزلزل شد و امروز در شرایطی قرار گرفتیم که شاید بهترین شرایط نباشد، اما مطلوب است.

* این تصمیم با اجماع همه مسئولان و کارشناسان اقتصادی اتخاذ شد و بر این مبنا گرفته شد که واردکنندگان کالاهای مورد نیاز واقعی مردم و کشور، بتوانند کار خود را راحت انجام دهند. قیمت ۴۲۰۰ تومانی ارز در این سیستم با توجه به نرخ تورم و مسائل دیگر دقیق محاسبه شد و کم و زیاد شدن قیمت آن در طول سال نیز بر همین مبنا حداکثر ۵ درصد خواهد بود.

* بر این مبنا واردکنندگان در وزارت صنعت ثبت سفارش کرده و بر مبنای سفارش خود از سیستم بانکی ارز مورد نیاز را تحویل می‌گیرند، پس همه توزیع‌کنندگان، فروشندگان و مصرف‌کنندگان کالاهای وارداتی خیال شان راحت باشد که هیچ مشکلی در تأمین ارز یا افزایش قیمت ارز وجود ندارد و بهانه‌ای در این زمینه‌ای قابل قبول نیست. تولیدکنندگان هم مطمئن باشند که مبنای قیمت ارز همین قیمت است و ارز به میزان نیاز، تخصیص داده می‌شود.

* حمایت دولت از کالای ایرانی، برنامه‌ریزی است، اگر نه شعار دادن را که خیلی‌های دیگر هم بهتر از دولت بلد هستند. دولت باید برای تأمین تضمین شده مواد اولیه مورد نیاز تولیدکنندگان برنامه‌ریزی کند.

یادداشت

تأثیر جایگزینی دلار به یورو در اقتصاد ایران

مرتضی ایمانی راد
اقتصاددان

داستان تغییر پایه ارزی کشور از دلار به یورو مسئله تازه‌ای نیست. چندین بار به شکل‌های متفاوت دولت تلاش داشته است دلار را از مبادلات ایران حذف کند و هر بار طرح ارائه شده شکست خورده است. خیلی ساده بگوییم، تصمیم تغییر پایه ارز کشور از دلار به یورو کاملاً سیاسی است و نفع اقتصادی نصیب کشور نخواهد شد. در هر حال این تغییر پایه به دو صورت خودش را در اقتصاد ایران نشان می‌دهد: اول، تمامی محاسبات و گزارش‌ها از این پس با یورو انجام می‌شود و دلار حذف می‌شود. دوم، بانک مرکزی قیمت یورو را روزانه تعیین می‌کند و سایر ارزها از جمله دلار به صورت تابعی از یورو محاسبه می‌شود.

در شکل اول اگر محاسبات و گزارشگری با یورو انجام شود هیچ مشکلی از کشور حل نمی‌کند و با توجه به گران شدن یورو در چند ماه اخیر در بازار جهانی مشکلاتی هم ایجاد می‌کند ولی در مجموع اهمیتی در اقتصاد ندارد و روی قیمت یورو هم تأثیری ندارد.

در شکل دوم، داستان متفاوت است و هر روزه از قیمت یورو می‌توان قیمت دلار را محاسبه کرد. با توجه به اینکه دلار ارز پایه و پرحجم‌ترین ارز در جهان است، دولت ایران نمی‌تواند این قانون را عوض کند و اجرایی هم نیست. بنابراین سیاست جدید محدود به محاسبات و گزارشات می‌شود و به‌طور مستقل نمی‌تواند قیمت آن در داخل تعیین شود. یعنی کماکان پول پایه مبادلات در کشور دلار خواهد ماند. این مسئله موجب می‌شود قیمت یورو در اقتصاد ایران از طریق نرخ برابری بین‌المللی‌اش به دلار محاسبه می‌شود.

نتیجه مهمی که از این بحث می‌توان گرفت، این است که همانند سابق، دلار بر اساس متغیرهای داخلی و بین‌المللی تعیین می‌شود و بر اساس آن یورو محاسبه می‌شود. بنابراین یورو تنها زمانی در اقتصاد ایران بالا می‌رود که دلار بالا برود و اگر دلار ثابت بماند، تغییرات یورو به دلار همان تغییراتی است که در سطح بازارهای بین‌المللی رخ می‌دهد و تابع متغیرهای داخلی نخواهد بود. بنابراین باز بحث اصلی این خواهد بود که با توجه به مسائل بین‌المللی و مواضع تند ترامپ در مورد برجام، قیمت دلار در سال جاری چه تغییراتی خواهد داشت و سوال مهم‌تر این است که سرنوشت سیاست‌های ارزی بانک مرکزی در سال جاری چه خواهد بود.

دریچه

ارز مسافرتی ۵۴۰۰ تومانی

فقط یورو پرداخت می‌شود

شعب بانک ملی که مسئولیت فروش ارز مسافرتی را برعهده دارند، به مسافران فقط یورو می‌پردازند آن‌هم با قیمتی نزدیک ۵۴۰۰ تومان!

به گزارش تسنیم، بعد از اعلام تصمیم دولت برای ارز تک‌نرخی در قیمت ۴۲۰۰ تومان، بانک مرکزی در اطلاعیه‌ای از سیاست‌های جدید این بانک برای توزیع ارز مسافرتی رونمایی کرد.

برهمین اساس اعلام شد ارز مسافرتی برای یک بار سفر در سال به میزان ۱۰۰۰ یورو یا معادل آن به سایر ارزها به مسافران در مرزهای خروجی هوایی پرداخت می‌شود. میزان ارز مسافرتی پرداختی به مسافران هوایی به کشورهای هم‌مرز و کشورهای مشترک‌المنافع به غیر از عراق ۵۰۰ یورو یا معادل آن به سایر ارزها است.

مراجعه خبرنگار ما به شعب ارزی که مسئولیت فروش ارز مسافرتی را برعهده دارند حکایت از آن دارد که این شعب به مسافران در همان ابتدا اعلام می‌کنند که فقط یورو را به‌عنوان ارز مسافرتی می‌فروشند. شعب فروشنده ارز مسافرتی، قیمت یورو را برای روز شنبه نزدیک به ۵۴۰۰ تومان اعلام کرده و می‌گویند این نرخ هر روز از سوی بانک مرکزی اعلام می‌شود و متغیر است.

این درحالی است که بانک مرکزی نرخ فروش یورو در مرکز مبادلات ارزی را برای روز نخست هفته ۵۱۶۱ تومان اعلام کرده است؛ البته در بازار آزاد نرخ فروش یورو ۶۸۶۰ تومان است.

مقتاضیان ارز مسافرتی با ارائه مدارک مورد نیاز شامل گذرنامه معتبر جمهوری اسلامی ایران، بلیت هواپیما، ویزای کشور مقصد (در مورد کشورهایی که نیاز به ویزا دارند) و رسید پرداخت عوارض خروج از کشور در واحدهای بانک ملی ایران نسبت به واریز ریال اقدام و در قبال آن رسید دریافت می‌کنند.

باجه‌های بانک ملی ایران در گیت‌های خروجی فرودگاه‌های بین‌المللی امام خمینی (ره)، اصفهان، شیراز، تبریز، ارومیه و اهواز با دریافت رسید نسبت به پرداخت ارز خریداری شده به مسافران اقدام می‌کنند.

مسافران می‌توانند حداکثر چهار روز کاری قبل از سفر به شعب بانک مراجعه و نسبت به خرید ارز مقرر اقدام کنند.

حال و روز اقتصاد جهان در آخرین هفته فروردین‌ماه ۹۷

روایتی نو از اقتصاد جهان

در هفته گذشته، رسانه‌ها و نهادهای اقتصادی بین‌المللی، آمارهای گوناگونی را در ارتباط با اقتصاد، تجارت و کسب‌وکار در نقاط مختلف جهان منتشر کردند که از مهم‌ترین آنها می‌توان به آمار مجموع بدهی کشورهای جهان، نرخ تورم اروپا و آمریکا، میزان تولید و صادرات گاز طبیعی آمریکا و نرخ رشد اقتصادی چین اشاره کرد. در گزارش حاضر نگاهی کرده‌ایم به اعداد و ارقام متعددی که در آخرین هفته فروردین‌ماه امسال از سوی رسانه‌ها، نهادهای اقتصادی ملی و بین‌المللی، مراکز تحقیقاتی و ... منتشر شده است.

۱۶۴ تریلیون دلار

صندوق بین‌المللی پول: مجموع بدهی کشورهای جهان در پایان سال ۲۰۱۶ به ۱۶۴ تریلیون دلار رسیده است که این رقم بیش از دو برابر تولید ناخالص داخلی جهان در همان سال است. ۶۳درصد از بدهی مذکور مربوط به بخش خصوصی و ۳۷درصد از آن مربوط به بخش دولتی کشورهای مختلف جهان است.

۱,۲ میلیارد نفر

بانک جهانی: در فاصله سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۷ حدود ۱.۲ میلیارد نفر از افراد بزرگسال جهان صاحب حساب بانکی شده‌اند. نسبت جمعیت بزرگسال دارای حساب بانکی به کل جمعیت جهان، از ۶۲ درصد در سال ۲۰۱۴ به ۶۹ درصد در پایان سال ۲۰۱۷ رسیده است.

۶۵ درصد

بانک جهانی: در کشورهای پردرآمد جهان، ثروت انسانی حدود ۶۵درصد از کل ثروت کشور را تشکیل می‌دهد اما این رقم در کشورهای کم‌درآمد تنها ۴۰درصد است.

۲,۵ میلیارد نفر

بانک جهانی: در حال حاضر ۲.۵ میلیارد نفر از جمعیت جهان به‌نوعی تحت پوشش حمایت‌های اجتماعی هستند. بااین‌حال در کشورهای کم‌درآمد، از هر پنج نفر تنها یک نفر از چنین مزیتی برخوردار است.

۳۰ درصد

بانک جهانی: در سراسر جهان تنها ۳۰درصد از بنگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط تحت مالکیت زنان اداره می‌شوند.

۷۴ دلار

فایننشال تایمز: در معاملات روز پنجشنبه قیمت هر بشکه نفت برنت دریای شمال از مرز ۷۴ دلار عبور کرد تا بالاترین رقم خود در ۴۱ ماه اخیر را تجربه کند.

۹۰,۹ میلیارد فوت مکعب

اداره اطلاعات انرژی آمریکا: تولید گاز طبیعی آمریکا در سال ۲۰۱۷ به ۹۰.۹ میلیارد فوت مکعب رسید که بالاترین میزان تولید سالانه گاز طبیعی در تاریخ صنعت نفت و گاز این کشور به شمار می‌رود. صادرات گاز طبیعی آمریکا نیز در سال ۲۰۱۷ حدود ۳۶درصد نسبت به سال ۲۰۱۶ افزایش یافته است.

۶۱ درصد

اداره اطلاعات انرژی آمریکا: صادرات زغال‌سنگ آمریکا در سال ۲۰۱۷ با افزایش ۶۱ درصدی در قیاس با سال ۲۰۱۶، به ۸۸ میلیون تن رسید.

۱۰۰ میلیون نفر

سی‌ان‌ان: جف بزوس، رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت آمازون اعلام کرد تعداد اعضای ویژه این شرکت اکنون از مرز ۱۰۰ میلیون نفر عبور کرده است. اعضای ویژه آمازون سالانه مبلغی را به‌عنوان حق عضویت به این شرکت پرداخت می‌کنند و در مقابل از خدمات خاصی برخوردار می‌شوند.

۱۱ میلیارد دلار

رویترز: شرکت آی‌بی‌ام در معاملات روز چهارشنبه بورس نیویورک با افت ۷.۳ ارزش هر سهم خود مواجه شد و ارزش بازارش بیش از ۱۱ میلیارد دلار کاهش یافت. شرکت آی‌بی‌ام از سال ۲۰۱۳ تاکنون هرگز چنین کاهش روزانه‌ای را در ارزش سهام خود تجربه نکرده بود.

۶,۹ میلیارد دلار

رویترز: سود خالص بانک آو آمریکا در سه‌ماهه نخست سال جاری میلادی ۶.۹ میلیارد دلار گزارش شده است که این میزان سود خالص در یک دوره سه‌ماهه، در تاریخ این بانک بی‌سابقه بوده است.

۶۰۰ میلیون کاربر فعال

آنکتاد: در سال ۲۰۲۵ آفریقا ۶۰۰ میلیون کاربر فعال اینترنت خواهد داشت که این رقم نشان‌دهنده ظرفیت‌های قابل‌توجه این قاره در حوزه فناوری اطلاعات است.

۲۵ درصد

اداره ملی تحقیقات اقتصادی آمریکا: نتایج یک پژوهش در مورد کارآفرینی مهاجران نشان می‌دهد که ۲۵درصد از کسب‌وکارهای جدید در آمریکا توسط مهاجران نسل اول راه‌اندازی می‌شود. در برخی ایالت‌های آمریکا این رقم حتی بالاتر از ۴۰درصد گزارش شده است.

۶,۸ درصد

فایننشال تایمز: آمارهای اداره ملی آمار چین از رشد ۶.۸ درصدی تولید ناخالص داخلی این کشور در سه‌ماهه نخست سال جاری نسبت به دوره مشابه سال قبل حکایت دارد.

۲,۷۴ دلار

اداره اطلاعات انرژی آمریکا: پیش‌بینی می‌شود که در تابستان سال جاری قیمت متوسط هر گالن (۳.۸ لیتر) بنزین در آمریکا به ۲.۷۴ دلار برسد که بالاترین میزان آن در چهار سال اخیر محسوب می‌شود.

۱,۳ درصد

یورو استات: نرخ تورم سالانه اروپا در دوره ۱۲ ماهه منتهی به ۳۱ مارس ۲۰۱۸ (۱۱ فروردین ۹۷) به ۱.۳درصد رسید که در قیاس با دوره ۱۲ماهه منتهی به پایان ماه قبل از آن ۰.۲ نقطه درصد افزایش نشان می‌دهد.

۶۸ درصد

سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) : متوسط نرخ اشتغال در کشورهای عضو OECD (شامل ۳۵ کشور عمدتاً توسعه‌یافته) در سه‌ماهه چهارم سال ۲۰۱۷ به ۶۸ درصد رسیده است که نسبت به دوره مشابه سال ۲۰۱۶ حدود ۰.۸ درصد افزایش نشان می‌دهد.

۲,۴ درصد

اداره آمار وزارت کار آمریکا: شاخص تورم مصرف‌کننده در آمریکا طی دوره ۱۲ ماهه منتهی به پایان ماه مارس سال جاری (۱۱ فروردین ۹۷) ۲.۴ درصد نسبت به دوره ۱۲ ماهه قبلی افزایش نشان می‌دهد. در همین بازه شاخص تورم تولیدکننده نیز ۳ درصد افزایش یافته است.

۱۸۰ میلیارد دلار

استاتیستا (Statista) : انتظار می‌رود در افق ۲۰۲۰ مجموع مخارج صرف شده برای تبلیغات موبایلی در سراسر جهان به بیش از ۱۸۰ میلیارد دلار برسد که ۷۲.۶ میلیارد دلار بیش از رقم آن در سال ۲۰۱۷ است.

۸,۵ درصد

ای‌مارکتر (eMarketer) : بر اساس نتایج یک پژوهش میدانی، تنها ۸.۵ درصد از کاربران اینترنت در آمریکا علاقه ندارند هنگام خریدهای اینترنتی، محصولی از طرف فروشنده به آنها پیشنهاد شود.

گزارش ۲

پایش ملی محیط کسب‌وکار از فعالان اقتصادی نشان می‌دهد

بهبود جزیی شرایط کسب و کار در زمستان ۹۶

گزارش مرکز آمار و اطلاعات اقتصادی اتاق ایران در خصوص محیط کسب‌وکار در زمستان ۹۶ نشان می‌دهد از دید فعالان اقتصادی شاخص ملی محیط کسب‌وکار در ایران بهبود بسیار جزئی داشته است. چنانچه میانگین کلی شاخص ملی محیط کسب‌وکار در زمستان سال گذشته به ۵.۸۰ (۱۰ بدترین نمره) رسید که نسبت به پاییز ۹۶ بهبود ۰.۹۲ درصدی و نسبت به زمستان سال ۹۵ بهبود ۰.۵۸ درصدی داشته است.

مهم‌ترین موانع کسب‌وکار

در زمستان ۱۳۹۶، فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پایش، به‌ترتیب سه مؤلفه: ۱- بی‌ثباتی و غیرقابل پیش‌بینی بودن قیمت‌ها (مواد اولیه و محصولات)؛ ۲- دشواری تأمین مالی از بانک‌ها و بی‌ثباتی سیاست‌ها و ۳-مقررات و رویه‌های اجرایی ناظر به کسب‌وکار، را نامناسب‌ترین مؤلفه‌های محیط کسب‌وکار کشور دانسته‌اند. قابل ذکر است که در چهار دوره نخست اجرای این طرح، دشواری تأمین مالی از بانک‌ها به‌عنوان نامساعدترین مؤلفه کسب‌وکار ارزیابی شده بود اما در دو دوره پاییز و زمستان ۱۳۹۶، بی‌ثباتی و غیرقابل پیش‌بینی بودن قیمت‌ها (مواد اولیه و محصولات)، نامساعدترین مؤلفه کسب‌وکار ارزیابی شد.

وضعیت بخش‌های اقتصادی

در دوره زمستان ۹۶، شاهد بهبود اوضاع در بخش خدمات نسبت به دوره گذشته (فصل پاییز ۹۶) هستیم و در بخش کشاورزی، وضعیت کسب‌وکار بنا به پاسخ فعالان اقتصادی شرکت کننده در طرح، نامساعدتر ارزیابی شده است.

وضعیت استان‌ها در محیط کسب‌وکار

بر اساس یافته‌های این طرح در زمستان ۱۳۹۶، استان‌های کرمانشاه، سیستان‌وبلوچستان و خراسان شمالی به‌ترتیب دارای بدترین وضعیت محیط کسب‌وکار و استان‌های مازندران، قزوین و زنجان به‌ترتیب دارای بهترین وضعیت محیط کسب‌وکار نسبت به سایر استان‌ها ارزیابی شده‌اند.

وضعیت رشته فعالیت‌های اقتصادی

در بین رشته فعالیت‌های اقتصادی، رشته فعالیت‌های ۱-آبرسانی، مدیریت پسماند، فاضلاب و فعالیت‌های تصفیه. ۲-عمده‌فروشی و خرده‌فروشی، تعمیر وسایل و... (صادرات و واردات). ۳-کشاورزی، جنگلداری و ماهی‌گیری، دارای بدترین وضعیت کسب‌وکار و رشته فعالیت‌های ۱- آموزش. ۲-هنر، سرگرمی و تفریح. ۳-مالی و بیمه، بهترین وضعیت کسب‌وکار را در مقایسه با سایر رشته فعالیت‌های اقتصادی درکشور داشته‌اند.

شاخص محیط کسب‌وکار بر اساس مدل کارآفرینی شین

بر اساس نظریه عمومی کارآفرینی شین، شاخص ملی محیط کسب‌وکار ایران در زمستان ۱۳۹۶، عدد ۶.۰۰ (عدد ۱۰ بدترین ارزیابی است) به دست آمده است که تا حدودی بهتر از وضعیت این شاخص در ارزیابی فصل گذشته (پاییز ۱۳۹۶ با میانگین ۶.۰۳) است. میانگین ارزیابی محیط اقتصادی عدد ۵.۸۶ است که در ارزیابی فصل گذشته عدد ۵.۹۶ حاصل شده بود و میانگین ارزیابی محیط نهادی عدد ۶.۱۰ است که در فصل گذشته عدد ۶.۰۸ ارزیابی شده بود. نگاه اجمالی نشان می‌دهد همانند فصل گذشته محیط جغرافیایی با عدد ۴.۱۸ و محیط مالی با عدد ۷.۹۹ به ترتیب مساعدترین و نامساعدترین محیط‌ها بر اساس نظریه عمومی کارآفرینی شین بوده‌اند.

شاخص ملی محیط کسب و کار- میانگین کل

پاییز ۹۵	زمستان ۹۵	بهار ۹۶	تابستان ۹۶	پاییز ۹۶	زمستان ۹۶	*درصد تغییرات فصل زمستان نسبت به فصل گذشته	*درصد تغییرات فصل زمستان نسبت به فصل مشابه سال گذشته
۵/۸۶	۵/۸۳	۵/۶۹	۵/۷۷	۵/۸۵	۵/۸۰	-۰/۹۲	-۰/۵۸

* منفی بودن درصد تغییرات به معنای بهبود نسبت به فصل گذشته است.

بخش	زمستان ۹۵	پاییز ۹۶	زمستان ۹۶	*درصد تغییرات فصل زمستان نسبت به فصل گذشته	*درصد تغییرات فصل زمستان نسبت به فصل مشابه سال گذشته
کشاورزی	۵/۹۸	۵/۷۸	۵/۹۰	۲/۰۹	-۱/۴۰
صنعت	۵/۷۲	۵/۸۳	۵/۸۴	۰/۱۵	۲/۱۴
خدمات	۵/۷۴	۵/۸۷	۵/۷۶	-۱/۹۱	۰/۳۶

اقتصاد جهان

چالش جدید در راه ابریشم چین

هند و ژاپن هم کریدور تجاری می‌سازند

طرح «یک کمربند، یک جاده» چین یک رقیب پیدا کرده است؛ حالا ژاپنی‌ها با همکاری هندی‌ها می‌خواهند جاده‌ای جدا برای فعالیت‌های تجاری خود ایجاد کنند و مجمع جهانی اقتصاد نیز گزارشی دراین باره منتشر کرده است. طبق این گزارش، کریدور آسیا-آفریقا یک چشم‌انداز مشترک از همکاری هند و ژاپن برای ایجاد مسیری اقتصادی و اتصال به شمال شرق آسیا، جنوب شرقی آسیا، جنوب آسیا و آفریقا و سرتاسر منطقه هند و اقیانوس آرام است. به نظر می‌رسد اقدام مشترک هند و ژاپن برای مقابله با طرح «یک کمربند، یک جاده» چین باشد، چرا که سطح بالایی از این مسیر با جاده ابریشم جدید هم‌پوشانی دارد.

هدف چیست؟

ناراندا مودی، نخست‌وزیر هند اعلام کرده است که هند و ژاپن به‌طور مشترک کریدور آسیا-آفریقا (AAGC) را توسعه خواهند داد. این طرح یک سند چشم‌انداز برای رشد و توسعه پایدار و نوآورانه است. در این سند عنوان شده کریدور آسیا-آفریقا نقش مهمی در گسترش و تقویت زنجیره تأمین ایفا می‌کند. همچنین این کریدور تضمین همکاری اقتصاد و فنی برای افزایش ظرفیت، تسهیل جریان مردم بین دو قاره و دستیابی به رشد پایدار بلندمدت است. این کریدور توسط زیرساخت‌های با کیفیت و ارتباطات قانونی و دیجیتالی تکمیل خواهد شد.

البته هنوز روش اجرایی دقیقی برای عموم منتشر نشده است. اما براساس اسناد رسمی منتشر شده توسط دولت هند و ژاپن، همچنین یافته‌های تحقیق این کریدور دارای ویژگی‌هایی به این شرح است: از لحاظ جغرافیایی، AAGC منطقه هند-اقیانوس آرام با تأکید بر مناطق دریایی آسیا و آفریقا را پوشش می‌دهد. طبق این نقشه، دریای آسیا و آفریقا جزو مناطق اولویت‌دار برای ژاپن و هند هستند. دریای آسیا به منطقه دریایی از شمال شرق آسیا، سراسر آسیای جنوب شرقی و جنوب آسیا به غرب آسیا اشاره دارد. با توجه به اهمیت فزاینده امنیت دریایی در این مناطق که ظاهراً آسیب پذیرتر شده‌اند، نگرانی‌های امنیتی ژاپن و هند افزایش یافته و منجر به افزایش همکاری امنیتی دریایی شده است. از زمان انتشار این سند چشم‌انداز، همکاری دو کشور عمیق‌تر شده است. از طرفی پیشرفت چین در بندرها و در دریاهای آسیا نگرانی‌های هند را در مورد استراتژی تشدید کرده است. ژاپن هم از اینکه چین نظم دریایی را به خطر بیندازد، می‌ترسد. ژاپن و هند معتقدند به‌طور مشترک برای مقابله با تسلط چین باید همکاری می‌کنند. آفریقا یکی دیگر از حوزه‌های مهم AAGC است. در سند چشم‌انداز بسیاری از برنامه‌های توسعه و همکاری روی آفریقا متمرکز شده است. این سند بر چهار ستون استوار است: زیرساخت‌های باکیفیت، ارتباطات سازمانی، افزایش ظرفیت و مهارت و مشارکت مردم.

آمریکا می‌خواهد اولین تولیدکننده نفت جهان شود

قیمت نفت، بازی جدید ترامپ می‌شود

بازار نفت، ترامپ را بین غرایز حرفه‌ای و تمایلات پوپولیستی‌اش گرفتار کرده است. رئیس‌جمهور آمریکا یکی از بزرگ‌ترین دوستان صنعت سوخت‌های فسیلی است، اما اخیراً قیمت نفت اوپک افزایش یافته است. در هفته‌های اخیر، قیمت هر بشکه نفت به حدود ۷۰ دلار رسید که بالاتر از سه سال گذشته بوده است. در همین زمینه، سی‌ان‌ان گزارشی منتشر کرده است. طبق این گزارش، ترامپ در توییتری نوشته است: قیمت نفت به صورت مصنوعی بالا است و این پذیرفته نخواهد بود. ترامپ معتقد است اوپک با سردمداری عربستان، قیمت‌ها را هماهنگ شده بالا می‌برد. به این ترتیب اگر قیمت بنزین در نتیجه افزایش قیمت نفت بالا رود، میلیون‌ها رای‌دهنده آمریکا خشمگین خواهند شد. همچنین میلیون‌ها رای‌دهنده به ترامپ در ایالت‌هایی مانند تگزاس، اوکلاهما و داکوتای شمالی زندگی می‌کنند که زندگی‌شان به نفت وابسته است. سقوط قیمت نفت در سال‌های ۲۰۱۶-۲۰۱۴ هزینه‌های زیادی را ایجاد کرد و منجر به ورشکستگی ده‌ها شرکت شد. به گفته کارشناسان، ایالت‌های تولیدکننده نفت، بخشی از ائتلاف ترامپ هستند. آنها می‌گویند برای داشتن سلطه انرژی و حمایت از سرمایه‌گذاری به قیمت‌های بالاتر نیاز است. ترامپ سعی دارد خود را به عنوان یک حرفه‌ای نشان دهد، اما در عین حال به شرکت‌های بزرگ آمریکایی مانند آمازون حمله می‌کند، تهدیداتی درباره جنگ تجاری پرهزینه با چین را به میان می‌کشد. حالا هم حمله ترامپ به اوپک می‌تواند برای تلاشش برای بهبود روابط با عربستان آسیب وارد کند. زمان‌بندی توییت ترامپ هم جالب است، چراکه استراتژی اوپک هیچ تغییری نکرده است. قیمت نفت در این سال ۱۲درصد افزایش داشته و قیمت گاز هم به‌طور میانگین به ۲.۷۵ دلار در هر گالن جهش پیدا کرد.

بخشی از این امر به دلیل کاهش تولید اوپک و روسیه و موفقیت آنها برای کاهش عرضه بود. به گفته کارشناسان هم اوپک نسبت به ابتدای سال ۲۰۱۷، حرف جدیدی نزده است. به همین دلیل هم به نظر می‌رسد توییت ترامپ گمراه‌کننده است. ترامپ خودش را برای پرش اخیر قیمت نفت مقصر می‌داند. حملات هوایی آمریکا به سوریه باعث شد قیمت نفت در ابتدای ماه جولای افزایش یابد. معامله‌گران نفت همچنین در مورد تهدیدات ترامپ برای برگشتن دوباره تحریم‌ها علیه ایران نگران هستند، چراکه این حرکت می‌تواند ریسک عرضه یک میلیون بشکه در روز را بالا ببرد. از طرفی دولت ترامپ می‌خواهد تحریم‌های نفتی علیه ونزوئلا اعمال کند که این موضوع می‌تواند عرضه را با کاهش بیشتری مواجه کند.

ارتباطات

چاره قطع سرویس گوشی بعد از رجیستری

افزایش ۱۰ برابری کاربران پیام‌رسان‌های داخلی

پس از اجرای طرح رجیستری، در صورتی که پیامکی مبنی بر قطع سرویس دریافت کرده یا ارتباط شما قطع شده باشد، باید به سامانه همتا مراجعه و با مطرح‌کردن مشکل خود، موضوع را پیگیری کنید.

به گزارش ایسنا، با اجرای طرح رجیستری و آخرین مرحله آن از ابتدای اردیبهشت‌ماه، در راستای حفظ حقوق مشترکان و جلوگیری از فروش گوشی‌های قاچاق به جای گوشی‌های قانونی، صرفا گوشی‌هایی که از مبادی قانونی وارد کشور شده‌اند، فعال خواهند شد، بنابراین در صورتی که شناسه گوشی در سیستم اپراتوری ثبت نشده باشد، برای کاربر پیامکی ارسال می‌شود که تنها تا یک ماه دیگر از شبکه خدمات دریافت خواهد کرد.

از طرفی در اطلاعیه سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی درباره اجرای آخرین مرحله طرح احراز اصالت تجهیزات دارای سیم‌کارت (رجیستری) آمده است تمامی گوشی‌هایی که پیامک مبنی بر غیرقانونی‌بودن گوشی دریافت کرده‌اند، ۳۱روز مهلت استفاده داشته و پس از آن از شبکه سرویس نخواهند گرفت. در صورتی که گوشی خود را قبل از تاریخ‌های اعلام‌شده روشن نکرده‌اید، طبق قوانین قطع سرویس خواهد شد. اگر مدعی روشن‌بودن گوشی قبل از تاریخ‌های اعلامی برای برندهای مشمول طرح هستید، جهت پیگیری موضوع را به مرکز تماس طرح با شماره ۰۹۶۳۶۶ و یا به آدرس ایمیل سامانه همتا اعلام کنید. همچنین جهت هرگونه سوال و حل مشکلات مربوط به طرح رجیستری می‌توانید با مرکز تماس طرح با شماره ۰۹۶۳۶۶ تماس حاصل کنید. در صورتی که گوشی خود را از خارج از کشور خریداری کرده‌اید، یک ماه مهلت دارید در سایت گمرک اقدام به ورود اطلاعات و حقوق و عوارض گمرکی کرده، رسید آن را پرینت گرفته و در سایت سامانه همتا در بخش مسافری ثبت و به آدرس همتا ایمیل کنید. در صورت وصل‌نشدن گوشی پس از دو الی سه روز، مشکل خود را با مرکز تماس طرح ۰۹۶۳۶۶ و یا به آدرس ایمیل همتا مطرح کنید.

اگر جزو مسافرانی هستید که می‌خواهید از سیم‌کارت‌های داخلی استفاده کرده و به همین منظور، حقوق و عوارض گمرکی گوشی مسافری خود را پرداخت کرده‌اید اما گوشی همچنان قطع سرویس است، تصویر رسید خود را در سایت همتا در بخش مسافری ثبت و همچنین با شرح موضوع به آدرس ایمیل همتا ارسال کنید.

اگر گوشی مستعمل خود را بنا به هر دلیلی در فروشگاه‌های خارج از کشور تعمیر یا تعویض کرده‌اید که منجر به تغییر IMEI گوشی شده است و پیامکی از سامانه همتا مبنی بر قطع سرویس دریافت کرده‌اید و یا قطع سرویس شده‌اید، IMEI گوشی قبلی و IMEI گوشی جدید به همراه نام و نام‌خانوادگی، کد ملی و شماره تلفن همراهی را که در گوشی استفاده می‌شود به همراه کلیه مستندات و با شرح موضوع به آدرس ایمیل همتا بفرستید.

هنگام خرید از اصالت گوشی مطمئن شوید

خریداران تجهیزات سیم‌کارت‌خور باید هنگام خرید، سریال دستگاه مورد نظر را به سامانه همتا اعلام و از رجیستربودن آن اطمینان حاصل کنند؛ برای استعلام قانونی و یا غیرقانونی‌بودن روند واردات هر گوشی لازم است با استعلام کد ۱۵رقمی (IMEI) که روی گوشی و همچنین با شماره‌گیری #۴* مشاهده می‌شود، اصالت گوشی را بررسی و پس از اطمینان از ثبت گوشی نسبت به خرید آن اقدام کنند. البته وظیفه رجیستر‌کردن دستگاه‌های موبایلی که در فروشگاه هستند، برعهده فروشنده است. به همین دلیل خریداران باید هنگام مراجعه به فروشگاه و خرید گوشی، از فروشنده فاکتور بگیرند تا در صورت بروز مشکل بتوانند به مراجع مربوط مراجعه کنند. بنابراین اگر از مغازه و یا فروشگاه داخل ایران گوشی خریداری کرده و از سامانه همتا پیامکی مبنی بر غیرقانونی‌بودن گوشی و قطع سرویس دریافت کرده و یا قطع سرویس شده‌اید، باید گوشی را به فروشنده بازگردانید و هزینه خود را دریافت کنید. در صورت هرگونه مشکل با فروشنده، یعنی اگر فروشنده حاضر به دریافت گوشی با عودت مبلغ نشده و یا آن را تعویض نکرد، خریدار می‌تواند با سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان (۱۲۴) و یا بازرسی و تعزیرات حکومتی (۱۳۵) تماس حاصل گرفته و اعلام کند گوشی خریداری‌شده رجیستر نیست و مراحل را از این طریق پیگیری کند.

افزایش ۱۰ برابری کاربران پیام‌رسان‌های داخلی

همچنین وزیر ارتباطات در حاشیه نشست هم‌اندیشی مدیران ارشد دولت تدبیر و امید درباره موضوع حمایت از پیام‌رسان‌های داخلی گفت: در صبح روزی که کانال مقام معظم رهبری از پیام‌رسان تلگرام خارج شد (چهارشنبه ۲۹فروردین)، گرایش به برخی از پیام‌رسان‌های داخلی ۱۰ برابر شد. آذری‌جهرمی ادامه داد: صدا و سیما با دیدگاه حمایت از کالای داخلی برخی از پیام‌رسان‌ها را مطرح کرده است که به دلیل کمبود منابع‌شان فعالیت‌های‌شان مطرح می‌شود و باعث بدنامی پیام‌رسان‌های داخلی می‌شود. او همچنین در پاسخ به این پرسش که آیا تلگرام فیلتر می‌شود یا خیر گفت: این پرسش را باید از مسئولان فیلترینگ بپرسید.

آیا نرخ دلار ۴۲۰۰ پایدار خواهد ماند؟

رشد عرضه پول در کمین بازار ارز

بازار ارز در همین ابتدای سال‌جاری، همه را انگشت به دهان نگه داشت و با رکوردشکنی‌های غیرمنتظره و پی در پی، خود را از کانال ۶ هزار تومان عبور داد. این بار دیگر بحث نوسان چند تومان ساده نبود؛ نرخ به سرعت از مرز ۵ و ۶ هزار تومان گذر کرد و بی‌وقفه پیش رفت؛ تا جایی که برخی نرخ ۷ هزار تومانی و دیگری، نرخ ۸ هزار تومانی را برای آن پیش‌بینی کردند. مردم برای خرید دلار هجوم آوردند. آنها حتی حاضر بودند برای خرید دلار از شب قبل در صف صرافی‌هایی که دلار می‌فروختند، منتظر بمانند، اما دست خالی برنگردند. از همان نگاه اول مشخص است که گروهی از این افراد در صف دلالانی هستند که می‌خواهند دلار صرافی را با قیمتی که دولت مشخص کرده، بخرند و ۱۰۰ متر آن طرف‌تر با قیمتی بالاتر بفروشند.

با این‌همه، تحلیلگران اقتصادی معتقدند رشد بالای عرضه پول اگرچه منجر به تورم نشده است، اما سایه‌ای سنگین بر بازارهای دارایی‌ها ایجاد کرده است.

به گزارش خبرآنلاین، انتشار خبرهای ضد و نقیض در مورد سرنوشت برجام و همچنین ایجاد تغییرات کابینه ترامپ، گمانه‌زنی‌ها نسبت به احتمال خروج آمریکا از برجام را افزایش داد. همین مسئله باعث شد تا در این اوضاع و احوال، دلالان از آب گل‌آلود ماهی بگیرند و با جوسازی نسبت به آینده، خریدهای خود را افزایش دهند.

به هر ترتیب انتظارات ارزی با تشدید ریسک‌های سیاسی در کنار بروز مشکلات در مبادلات و عدم عرضه و کمبود ارز، از مهم‌ترین عوامل اثرگذار در مرزشکنی جدید دلار بودند. یکی از مهم‌ترین متغیرهای تاثیرگذار در اقتصاد ایران، تغییر ارزهای خارجی به ویژه دلار آمریکا است. به دلیل وابستگی تولید داخلی به مواد اولیه خارجی و تقاضای کالاهای لوکس خارجی در بازار ایران که در سال‌های اخیر در حوزه خودرو، تجهیزات سرمایه‌گذاری صنعتی، لوازم‌خانگی و... به اوج خود رسیده است.

اثر نرخ ارز روی متغیرهای اقتصادی

تغییر قیمت ارز، متغیرهای کلان اقتصادی از جمله شاخص قیمت‌ها را تحت‌تأثیر قرار می‌دهد. از این رو، تاثیرپذیری اقتصاد ایران از نوسان ارز به ویژه دلار قابل‌انکار نیست. اگرچه نگهداری ارز به صورت اسکناس بازده ارزی ندارد، اما افزایش نرخ ارز در بازار منجر به ایجاد بازده ریالی برای نگهداری این دارایی می‌شود، بنابراین ایرانیان می‌توانند بخشی از سبد دارایی خود را به صورت دارایی ارزی در منازل خود نگه دارند.

در نگاه بسیاری از کارشناسان، به اشتباه سطح نرخ ارز نشان‌دهنده توان اقتصاد و تعیین‌کننده ارز پول ملی است. این در حالی است که ارزش پول ملی براساس قدرت خرید آن در داخل تعیین می‌شود و اگر قدرت خرید پول ملی در داخل کشور بالا باشد، در پی آن قدرت خرید آن در خارج نیز بالا خواهد رفت.

با چنین استدلالی ارزش پول ملی در داخل تحت‌تاثیر تورم قرار دارد و تورم‌های مستمر باعث کاهش قدرت خرید پول می‌شود، بنابراین تورم داخلی و ثبات نرخ ارز، دو پدیده جمع‌پذیر نخواهند بود. بدین جهت که اولی قدرت خرید داخلی پول ملی را کاهش می‌دهد و دومی، به دنبال تثبیت قدرت خرید خارجی پول ملی است.

در این میان، سیاست‌های سرکوب ارز همواره از سوی دولت‌ها اجرا شده و در عمده موارد موجب فشرده‌شدن تورم و افزایش محسوس آن شده است؛ چراکه آزاد گذاشتن ارز به دلیل تعاملات پرنوسان سیاسی و وابستگی بیش از حد به کالاهای خارجی، شاخص قیمت تولیدکننده و مصرف‌کننده را افزایش داده و ضریب سرمایه‌گذاری را کاهش می‌دهند. از این رو به لحاظ ساختار بیمار اقتصاد ایران، ایجاب می‌کند نظام ارزی ایران مدیریت‌شده باشد.

سایه سنگین رشد عرضه پول بر بازارهای دارایی

رشد عرضه پول تهدیدی دیگر بود که شبکه بانکی با آن درگیر بود. رشد بالای عرضه پول اگرچه منجر به تورم نشده است، اما سایه‌ای سنگین بر بازارهای دارایی ایجاد کرده است. این معضل هر لحظه آمادگی حمله به بازار ارز یا بازارهای دیگر را دارد. تورم در کنار رشد اقتصادی، تقاضای ارز را افزایش داد و سیاست‌گذار چاره‌ای نداشت جز اینکه با تمام قوا نرخ ارز را حفظ کند.

تعادل در بازار ارز تا اندازه‌ای ناپایدار بود که تغییر محدود در انتظارات فعالان اقتصادی توانست بازار ارز را به مشکل برساند. عدم اطمینان از آینده پیش روی عرضه باعث شد انتظارات نسبت به نرخ آینده ارز رو به افزایش رود و متقاضیان ارز افزایش یابند. در کنار این رویدادها، رفتار غیرحرفه‌ای و احساسی مردم عادی و صف بستن جلوی صرافی‌ها برای عقب‌نیفتادن از تحولات بازار ارز و حفظ قدرت خرید خود، همه و همه منجر به رشد غیرمنتظره نرخ ارز شد. در چنین شرایطی تزریق ارز دیگر جواب‌گوی کنترل بازار نبود و مقامات دولتی مجبور به تعطیل‌کردن بازار آزاد شدند و به نوعی یکسان‌سازی نرخ ارز اتفاق افتاد. براساس گفته رئیس‌کل بانک مرکزی، دلار ۴۲۰۰ تومان برمبنای مدل شناور مدیریت شده است.

باید بپذیریم نرخ دلار ۴۲۰۰ تومانی نیازمند حمایت سیاست‌گذار پولی است. اقدام سریع و ضربتی دولت در چند روز گذشته و اعلام یک نرخ دستوری برای پایان‌دادن به بحران ارز را باید یک سیاست موقت در نظر بگیریم و نه یک چاره‌جویی استراتژیک.

اشتغال

وزیر کار تشریح کرد

۵طرح دولت برای اشتغال‌زایی هدفمند

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی از پنج طرح دولت برای اشتغال‌زایی در سال جاری خبر داد و گفت: حدود ۲ هزار میلیارد تومان طرح اشتغال‌زایی به بانک‌ها ارسال شده که تاکنون ۲۰۰ میلیارد تومان به متقاضیان تسهیلات پرداخت شده است.

به گزارش ایرنا، علی ربیعی در حاشیه نشست مدیران ارشد دولت تدبیر و امید در جمع خبرنگاران با اشاره به پنج برنامه اصلی دولت در حوزه اشتغال گفت: یکی از این برنامه‌ها تثبیت شغل است؛ باید شغل‌های موجود را حفظ کنیم و آثار تحولات اقتصادی از دست رفتن شغل را کم کنیم، بنابراین امسال بخشی از منابع بانکی را همچون سال ۹۵ به این بخش سوق خواهیم داد.

او ادامه داد: بخش دیگر اشتغال فراگیر، همان طرح موسوم به «طرح تکاپو» است که منابع مورد نیاز آن ایجاد شده است و به هر کس شغل ایجاد کرد، تخفیف‌هایی به وی ارائه می‌شود.

ربیعی اضافه کرد: متاسفانه وامگیری از عادات غلطی بوده که وامگیرهای حرفه‌ای می‌آمدند و وام می‌گرفتند؛ اکنون کارآفرین واقعی وام می‌گیرد و این طرح راه می‌افتد.

وزیر کار درباره برنامه دولت برای ایجاد اشتغال در بخش روستایی هم گفت: باید در روستاها اشتغال را به سمت بسته‌بندی، گردشگری و صنایع‌دستی ببریم؛ بخش کشاورزی از بخش‌هایی است که وام‌های پرداختی از دست می‌رود و منتهی به شغل نمی‌شود و بنابراین در میان‌مدت اینها را حذف کردیم. ربیعی درباره طرح اشتغال فراگیر که اجرای آن از نیمه دوم سال گذشته برای توسعه اشتغال در مناطق کمتر برخوردار، روستایی و عشایری آغاز شده است، یادآور شد: بیش از ۲هزار میلیارد تومان طرح به بانک‌ها رفته که ۲۵درصد اول تخصیص داده شده و به‌طور کامل به بانک‌ها رفته است.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با بیان اینکه پرداخت‌ها در اردیبهشت‌ماه افزایش می‌یابد، اظهار کرد: تاکنون ۲۰۰ میلیارد تومان پرداخت شده است و تا اردیبهشت‌ماه ۲هزار میلیارد تومان پرداخت خواهد شد.

وی با اشاره به فعالیت سامانه «کارا» برای هدفمندسازی اشتغال اظهار کرد بعد از طی این مراحل به سمت ۵۰درصد بعد می‌رویم.

اشتغال ۷۹۰ هزار نفری در سال ۹۶

جمعیت فعال به ۴۰درصد افزایش یافت

مقایسه آماری شاخص‌های نیروی کار حاکی از آن است که در سال گذشته به جمعیت شاغل کشور ۷۹۰ هزار و ۵۶۱ نفر و به جمعیت بیکار کشور نیز ۶ هزار و ۸۰۸ نفر اضافه شده است.

به گزارش مهر، بررسی نتایج شاخص‌های نیروی کار در سال ۹۶ نشان می‌دهد نرخ مشارکت اقتصادی یعنی مجموع جمعیت شاغل و بیکار از ۳۹.۴درصد در سال ۹۵ به ۴۰.۳درصد در سال ۹۶ رسید تا جمعیت فعال کشور معادل ۰.۹درصد افزایش یابد.

جمعیت فعال که با شاخص نرخ مشارکت اقتصادی شناخته می‌شود، از ۲۵ میلیون و ۷۹۱ هزار و ۴۵۰نفر در سال ۹۵ با افزایش ۷۹۷ هزار و ۳۶۹نفر، به ۲۶ میلیون و ۵۸۸ هزار و ۸۱۹ نفر در سال ۹۶ افزایش یافت.

اما از مجموع جمعیت فعال در سال گذشته، ۲۳میلیون و ۳۷۸ هزار و ۶۱۳ نفر تعداد شاغلان و ۳میلیون و ۲۱۰ هزار و ۲۰۶ نفر جمعیت بیکاران هستند. مقایسه جمعیت شاغل و بیکار در سال‌های ۹۶ و ۹۵ حاکی از آن است که در سال گذشته هم جمعیت شاغل کشور افزایش یافت و هم به جمعیت بیکار کشور افزوده شد.

به این ترتیب، جمعیت شاغل کشور در سال گذشته ۷۹۰ هزار و ۵۶۱ نفر افزایش پیدا کرد؛ از طرف دیگر در سال گذشته به جمعیت بیکار کشور نیز ۶هزار و ۸۰۸ نفر نسبت به سال ۹۵ اضافه شد تا تعداد بیکاران به استناد آمارهای مرکز آمار ایران از ۳ میلیون و ۲۰۳ هزار و ۳۹۸ نفر در سال ۹۵ به ۳میلیون و ۲۱۰ هزار و ۲۰۶ نفر در سال ۹۶ برسد.

البته به‌رغم افزایش تعداد بیکاران در سال گذشته اما به دلیل افزایش جمعیت فعال و رشد تعداد شاغلان، نرخ بیکاری در سال ۹۶ با ۰.۳درصد کاهش از ۱۲.۴درصد در سال ۹۵ به ۱۲.۱درصد کاهش پیدا کرده است. نرخ بیکاری گروه سنی ۱۵ تا ۲۹ ساله نیز با کاهش ۰.۶درصدی از ۲۵.۹درصد در سال ۹۵، در سال گذشته به ۲۵.۳درصد رسید.

بر این اساس، از مجموع جمعیت ۳میلیون و ۲۱۰هزار نفری بیکار در سال ۹۶، یک میلیون و ۷۵۶ هزار و ۱۳۵ نفر از بیکاران در گروه سنی ۱۵ تا ۲۹ سال قرار دارند.

دریچه

سخنگوی دولت از تکمیل بانک اطلاعاتی یارانه خبر داد

حذف یارانه ۲۴ میلیون نفر در دستور کار

رئیس سازمان برنامه و بودجه با اشاره به تکلیف دولت برای حذف یارانه ۲۴ میلیون نفر، گفت: انتظار داریم با شناسایی دقیق افراد بتوانیم یارانه افرادی را که نیاز ندارند حذف کنیم.

به گزارش ایلنا، محمدباقر نوبخت در نشست هم‌اندیشی مدیران ارشد دولت تدبیر و امید، با بیان اینکه حذف یارانه ۲۴ میلیون نفر جزو تکالیف دولت در تبصره ۱۴ بودجه است، ادامه داد: دولت علاقه‌مند نیست یارانه مردم را قطع کند، ولی انتظار داریم با شناسایی دقیق افراد بتوانیم یارانه افرادی را که نیاز ندارند حذف کنیم و هدف مجلس را در جهت حذف یارانه تحقق بخشیم.

وی در ادامه گفت: اطلاعات افراد به‌طور کامل در اختیار وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی نیست و از استانداران می‌خواهیم در جهت تکمیل اطلاعات افراد کمک کنند.

او همچنین درباره رقم بودجه افزود: رقم ۳۲۰ هزار میلیارد تومان بودجه در سال ۹۶ نسبت به ۲۸۳هزار میلیارد تومانی که در سال ۹۵ بود با رشد ۱۳درصدی روبه‌رو بوده است.

رئیس سازمان برنامه و بودجه گفت: براساس گزارش خزانه، منابع و مصارف بودجه ۹۶ دقیقا ۳۲۰ هزار میلیارد تومان بود و از آنجا که دولت پیش‌بینی صحیح و درستی از منابع و مصارف سال ۹۶ داشت آن را با این رقم به پایان رساند.

وی ادامه داد: اگر تورم ۸ و ۲ دهم درصدی را کنار بگذاریم رشد منابع و مصارف ۴ و ۵ نیم درصد بود که رشد اقتصادی براساس گزارش مرکز آمار در ۹ماهه اول سال گذشته ۴ و ۴ دهم درصد با احتساب نفت و ۴ و ۷ دهم درصد بدون احتساب نفت بوده است.

سخنگوی دولت افزود: مالیات هم در بودجه سال گذشته به میزان ۹۳ هزار میلیارد تومان بود که بدون در نظر گرفتن ۳ هزار میلیارد تومان تهاتر بقیه آن به دقت حاصل شد و از این نظر پیش‌بینی دولت درست بود. نوبخت با اشاره به اینکه دولت برای فروش هر بشکه نفت در بودجه سال گذشته ۵۰ تا ۵۵ دلار در نظر گرفت بود که در ۱۱ ماهه اول سال گذشته موفق شدیم هر بشکه نفت را به‌طور متوسط ۵۳ دلار و هر بشکه میعانات گازی را ۵۵ دلار به فروش برسانیم. وی افزود: میزان مصارف جاری در سال گذشته ۲۴۳ هزار میلیارد تومان بود که ۹۶درصد آن تحقق پیدا کرد.

رئیس سازمان برنامه و بودجه گفت: در برخی دستگاه‌ها بیش از ۱۰۰درصد مصارف‌شان تحقق پیدا کرد و برخی هم بیش از ۱۱۰درصد مصارف‌شان محقق شد از جمله استان‌ها که مصارف‌شان تا ۱۱۰درصد هم تخصیص پیدا کرد.

ایجاد اشتغال در ۶ حوزه ظرف ۱۲ برنامه در سال ۹۷

رئیس سازمان برنامه و بودجه همچنین گفت: ایجاد یک میلیون و ۳۳ هزار فرصت شغلی در شش حوزه و با اجرای ۱۲ برنامه محقق خواهد شد.

نوبخت که در نشست سراسری مدیران دولتی سخن می‌گفت، افزود: دولت ۷۳ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان از منابع خود، منابع بانکی، صندوق توسعه ملی برای اشتغال در سال جاری در نظر گرفته است.

وی ادامه داد: برنامه‌هایی دولت برای اشتغال در شش حوزه مسکن، حمل و نقل، گردشگری، کشاورزی، صنعت و سیاست‌های اشتغال در نظر گرفته که در هر حوزه دو برنامه طراحی شده که در مجموع ۱۲ برنامه خواهیم داشت.

وی ادامه داد: استانداران باید سهم خود را از رقم ۷۳ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان مشخص کنند.

رئیس‌کل بانک مرکزی در نشست هم‌اندیشی مدیران دولت دوازدهم تشریح کرد

۴بازیگر عمده در سامانه نیما

رئیس کل بانک مرکزی با بیان اینکه سیاست‌های جدید ارزی باعث مصون‌سازی اقتصاد شد، گفت: سیاست‌های جدید ارزی بهترین تصمیمی بود که در شرایط موجود می‌توانست اتخاذ شود.

به گزارش خبرگزاری‌ها، ولی‌الله سیف که در نشست هم‌اندیشی مدیران ارشد دولت با حضور رئیس‌جمهور سخن می‌گفت، با اشاره به اینکه در چهار سال گذشته، بازار ارز وضعیت باثباتی داشت، افزود: از نیمه دوم سال ۹۶ التهابات بازار ارز شروع شد که برخی عوامل موثر بر آن، روشن است که می‌توان گفت و برخی را هم نمی‌توان گفت.

او نرخ ارز را تابعی از واقعیت‌های اقتصادی و تعادل عرضه و تقاضا دانست و افزود: در شرایطی که تعادل بین عرضه و تقاضا وجود دارد، التهاباتی را شاهد بودیم.

سیف نقش بانک مرکزی را جلوگیری از هیجانات کوتاه‌مدت دانست و از نبود نظارت و مراقبت از ارز صادراتی که صرف کالاهای قاچاق می‌شود، وجود استثنائات برای واردات کالا از کانال‌های رسمی و خارج از چارچوب سیاست‌های خارجی کشور همچون مناطق آزاد، استفاده از ارز برای انتقال سرمایه‌ها برای خارج از کشور، محدودیت دولت در استفاده از بانک‌های بین‌المللی به دلیل تحریم و نیاز به نقدینگی و تسویه‌حساب از طریق استفاده از اسکناس، کیفیت تولیدات داخلی و اقبال هموطنان در مقایسه با کالاهای مشابه خارجی و در بخش گردشگری مقاصد خارج از کشور جذابیت بیشتری دارد و فضاسازی دشمنان خارج از کشور و دستمایه قرار دادن این فضاسازی‌ها در داخل به عنوان برخی از دلایل ناآرامی‌های اخیر در بازار نام برد. رئیس‌کل بانک مرکزی همچنین درباره ضرورت اتخاذ تصمیم یکسان‌سازی نرخ ارز توسط دولت گفت: برگرداندن آرامش به بازار ارز، تأمین نیاز واقعی جامعه در بخش کالایی و خدماتی، فراهم‌آوردن شرایط پایدار در جامعه برای فعالیت اقتصادی و مصون‌سازی کشور در برابر تهدیدات خارجی از ضرورت‌های این تصمیم است.

وی افزود: ساماندهی و شفاف‌سازی تجارت خارجی کشور و انتقال سریع منابع ارزی که سرمایه ملی است و باید بادقت صرف رشد و شکوفایی اقتصادی کشور شود از دیگر ضرورت‌های اتخاذ تصمیم یکسان‌سازی ارز است.

سیف همچنین درباره ویژگی‌های سیاست جدید ارزی گفت: نظام ارزی نرخ شناوری است و ثابت نیست و متناسب با رقم متغیرهای اقتصادی تغییر می‌کند، هدایت واردات کالاها و خدمات از کانال‌های رسمی، انتقال ارز ناشی از صادرات به چرخه اقتصادی، اطمینان از تخصیص منابع ارزی براساس اولویت‌های موجود، جلوگیری از مصرف منابع ارزهای قاچاق و خروج سرمایه از کشور، عدم افزایش قیمت کالاهای اساسی، دارو و تجهیزات پزشکی از طریق تأمین تفاوت ریالی نرخ ارز مربوطه توسط دولت از جمله ویژگی‌های سیاست ارزی جدید است.

وی همچنین درباره سامانه نیما گفت: سامانه نیما یک نظام یکپارچه مدیریت ارزی با قابلیت تنظیم‌شوندگی و سیاست‌گذاری است که تمامی منابع و مصارف ارزی در یک جا جمع می‌شود و براساس ترجیحات متقاضی و اولویت‌های سیاستگذار عرضه و تقاضای ارز با هم برابری می‌کند.

رئیس‌کل بانک مرکزی با اشاره به اینکه ساختار این سامانه براساس چهار بازیگر عمده شکل می‌گیرد، افزود: واردکنندگان کالا و خدمات به عنوان متقاضی ارز، صادرکنندگان دولت و خدمات شامل دولت به عنوان صادرکننده نفت و عرضه‌کننده ارز کشور، واسطه‌گران شامل بانک‌ها و صرافی‌ها که منابع را از سمت عرضه‌کنندگان به متقاضیان هدایت می‌کنند و در نهایت سیاستگذار ارزی براساس پیش‌بینی منابع و مصارف، نرخ، اولویت‌ها و ثبت مصارف از طریق سامانه تحت کنترل دارد.

وی افزود: نیما یک ابزار اطلاعاتی برای رصد لحظه‌ای بازار ارز است که امکان سیاستگذاری فوری و مداخلات موثر را فراهم می‌کند.

سیف درباره ویژگی‌های سامانه نیما گفت: داده‌ها و اطلاعات کامل و واقعی از عرضه و تقاضای ارز را فراهم می‌کند، فرآیند تأمین منابع و تخصیص ارز در یک ساختار شکل می‌دهد، علاوه بر پوشش نیازهای کلان مربوط به نیازهای اجرایی قابلیت پوشش نیازهای کل مردم را نیز داراست و رویکرد واکنشی سیاستگذار به رویکرد کنشی تبدیل می‌شود و با سامانه جامع تجارت وزارت صنعت، معدن و تجارت ارتباط دارد.

رئیس‌کل بانک مرکزی با بیان اینکه آرامش پیش‌نیاز شروع حرکت و تحقق رشد اقتصادی است، گفت: در پنج سال گذشته با وجود آرامش اقتصادی شاهد خروج از رکود اقتصادی بودیم و در سال ۹۵ به رشد اقتصادی ۱۲.۵درصد رسیدیم. در سال ۹۶ نیز رشد بالای ۴درصد نیز قطعی است و این ویژگی مثبتی است که باید به آن توجه کنیم و برای تحقق این دستاورد همه عوامل با هم همکاری کرده‌اند.

مدیرکل نشر بانک مرکزی پاسخ داد

چرا پیش‌فروش سکه یک‌ماهه متوقف شد؟

مدیرکل ریالی و نشر بانک مرکزی می‌گوید پیش‌فروش سکه با سررسید یک ماه، به دلیل محدودیت بانک مرکزی در ضرب سکه متوقف شده است، اما پیش‌فروش برای سررسیدهای سه ماهه تا دو ساله ادامه دارد. به اعتقاد او با ورود سکه‌های پیش‌فروش‌شده به بازار، از طریق ایجاد تعادل بین عرضه و تقاضا قیمت‌ها در این بازار کنترل و متعادل می‌شود.

او درباره ارزیابی بانک مرکزی در آینده بازار سکه پس از اجرای طرح پیش‌فروش سکه، گفت: با ورود تدریجی و متناسب سکه‌های پیش‌فروش‌شده به بازار از یک ماه آینده و ایجاد تعادل بین عرضه و تقاضای سکه، نیازهای موجود تأمین شده و قیمت‌ها نیز کنترل و متعادل خواهد شد.

به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، مسعود رحیمی افزود: بانک مرکزی از ماه‌های پایانی سال قبل به‌منظور مدیریت نقدینگی و تنظیم بازار ارز به‌صورت کلی و خاصه ایجاد تعادل در عرضه و تقاضای سکه بهار آزادی در کشور، اقدام‌هایی از جمله برگزاری حراج سکه طلا از طریق بانک کارگشایی و متعاقب آن ارائه طرح پیش‌فروش سکه بهار آزادی با سررسیدهای زمانی مختلف را انجام داد.

رحیمی ادامه داد: از ابتدای برگزاری حراج سکه در بانک کارگشایی تا تاریخ ۲۰ فروردین‌ماه امسال، درمجموع تعداد ۲۶۰ هزار سکه تمام‌بهار آزادی و ۲۲۵ هزار سکه نیم‌بهار آزادی در بازار عرضه شد.

مدیرکل ریالی و نشر بانک مرکزی با بیان اینکه در ادامه و پس از اجرای طرح پیش‌فروش سکه، با توجه به استقبال مردم از طرح، برگزاری جلسات حراج سکه متوقف شد، گفت: پیش‌فروش سکه در ابتدا با سررسیدهای شش ماهه و یک‌ساله آغاز و در ادامه با توجه به تقاضای موجود در بازار، پیش‌فروش با سررسیدهای نزدیک‌تر از جمله یک ماهه، سه ماهه، ۹ ماهه و همچنین سررسیدهای طولانی‌تر یک‌ساله، ۱۸ ماهه و دو ساله نیز در دستور کار قرار گرفت.

رحیمی اضافه کرد: انتظار می‌رود با ورود تدریجی و متناسب سکه‌های پیش‌فروش‌شده به بازار ضمن تأمین سکه‌های مورد نیاز مردم، از طریق ایجاد تعادل بین عرضه و تقاضا، قیمت‌ها نیز کنترل و متعادل شود.

مدیرکل ریالی و نشر بانک مرکزی با اشاره به توقف طرح پیش‌فروش یک ماهه تصریح کرد: یکی از موضوعات مهمی که در اجرای طرح پیش‌فروش سکه مطرح شده، برنامه‌ریزی برای تولید سکه‌های پیش‌فروش‌شده با توجه به سررسیدهای مختلف است؛ در این خصوص با توجه به شهرت سکه‌های تولیدی بانک مرکزی و اعتماد مردم به آن، حفظ کیفیت کار از لحاظ عیار دقیق، خلوص بالا و ضرب از یک‌سو و ایفای دقیق تعهدات ناشی از پیش‌فروش از سوی دیگر، مهم‌ترین دغدغه و خط قرمز بانک مرکزی در تولید و توزیع سکه است.

وی اظهار کرد: بر این مبنا با توجه به استقبالی که از پیش‌فروش با موعد یک ماهه شده است و محدودیت‌های خطوط تولید سکه طلا در ضرابخانه، پیش‌فروش با سررسید یک ماهه متوقف شد.

رحیمی خاطرنشان کرد: خوشبختانه ذخایر ارزی بانک مرکزی شرایط بسیار مناسبی دارد، به‌ویژه اینکه بعد از اجرای برجام نیز فرصت مناسبی برای تأمین بیش‌از پیش طلا و افزایش ذخایر فراهم آمد. بر این اساس مشکل خاصی برای تأمین طلای مورد نیاز بازار وجود نخواهد داشت. درعین‌حال امکان بازنگری در سررسیدهای موجود برای مقاطع مختلف زمانی، براساس میزان سکه پیش‌فروش‌شده و ظرفیت و امکانات تولیدی در آینده نیز وجود خواهد داشت.

براساس اعلام بانک مرکزی، پیش‌فروش سکه تمام در سررسید سه ماهه یک‌میلیون و ۵۴۰ هزار تومان، ۶ ماهه یک‌میلیون و ۴۷۵ هزار تومان، ۹ماهه یک‌میلیون و ۴۱۰ هزار تومان و یک‌ساله یک‌میلیون و ۳۵۰ هزار تومان در شعب بانک ملی ایران انجام می‌شود؛ قیمت سکه برای سررسید ۱۸ ماهه یک‌میلیون و ۲۴۵ هزار تومان و سررسید دوساله یک‌میلیون و ۱۶۰ هزار تومان تعیین شده است.

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۷۳۹,۰۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۷۰,۶۰۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۷۷۷,۵۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۸۳۸,۰۰۰	▲
نیم سکه	۸۹۵,۰۰۰	▲
ربع سکه	۵۶۳,۵۰۰	▲
سکه گرمی	۳۵۶,۰۰۰	▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۲۰۰	
یورو اروپا	۶,۸۶۰	▲
پوند انگلیس	۷,۸۲۷	▼
درهم امارات	۱,۵۰۶	▲

بیمه‌نامه

بیمه پاسارگاد شفاف‌ترین ناشر فرابورسی در فاینکس ۲۰۱۸

شرکت بیمه پاسارگاد در مراسم تقدیر از فعال‌ترین نهادهای مالی و شفاف‌ترین ناشران بازار سرمایه ایران توانست به عنوان شفاف‌ترین ناشر فرابورسی لوح تقدیر سازمان بورس و اوراق بهادار را دریافت کند.

به گزارش روابط عمومی بیمه پاسارگاد، طی مراسمی با حضور دکتر شاپور محمدی رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار، دکتر حسن امیری معاون نظارت بر بازارها و بورس‌ها و دکتر علی سعیدی معاون نظارت بر نهادهای سازمان بورس و جمعی از مدیران ارشد سازمان بورس و اوراق بهادار از فعال‌ترین نهادهای مالی و شفاف‌ترین ناشران بازار سرمایه در روز چهارشنبه ۲۹ فروردین‌ماه قدردانی شد.

در این مراسم رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار از شرکت بیمه پاسارگاد به عنوان شفاف‌ترین ناشر فرابورسی با توجه به احراز بالاترین امتیاز در شاخص اطلاع‌رسانی در سال ۱۳۹۶ قدردانی کرد.

گفتنی است عملکرد مناسب و منطقی بیمه پاسارگاد، ارائه به‌موقع و شفاف اطلاعات و اعتماد سهامداران از عوامل رشد ارزش بازار این شرکت بوده و بیمه پاسارگاد توانسته براساس امتیاز کسب‌شده از نظر کیفیت افشا و اطلاع‌رسانی مناسب در شاخص اطلاع‌رسانی رتبه برتر را کسب کند.

براساس این گزارش امتیاز اطلاع‌رسانی ناشران براساس وضعیت اطلاع‌رسانی آنها از نظر قابلیت اتکا و به‌موقع‌بودن ارسال اطلاعات محاسبه شده است. معیار به‌موقع‌بودن براساس زمان ارسال اطلاعات توسط شرکت (پیش‌بینی سود هر سهم، صورت‌های مالی میان‌دوره‌ای حسابرسی‌نشده، صورت وضعیت پرتفوی، اظهارنظرهای حسابرس نسبت به پیش‌بینی سود هر سهم و صورت‌های مالی شش‌ماهه، صورت‌های مالی حسابرسی‌نشده و حسابرسی‌شده پایان‌دوره مالی و برنامه زمان‌بندی پرداخت سود سهامداران) در مقاطع تعیین‌شده در دستورالعمل افشای اطلاعات و با لحاظ‌نمودن میزان تاخیر در ارسال اطلاعات، مورد محاسبه قرار می‌گیرد. میزان تغییرات در پیش‌بینی‌های ارسالی و همچنین تفاوت‌های میان مبالغ پیش‌بینی شده و عملکرد واقعی حسابرسی‌شده معیار قابلیت اتکا در این محاسبات محسوب می‌شود.

وزارت کشور
استانداری تهران
شهرداری پرند

نوبت اول

آگهی مناقصه عمومی

شهرداری پرند باستناد بودجه مصوب سال جاری این شهرداری و ابلاغیه شماره ۲۲۶۵۰ مورخ ۹۷/۱/۲۷ شورای اسلامی شهر در نظر دارد نسبت به اجرای پروژه تکمیل ساختمان مرکزی و اداری شهرداری پرند از طریق مناقصه عمومی اقدام نماید. لذا از کلیه پیمانکاران دارای صلاحیت ورتبه بندی از سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور دعوت به عمل می آید در صورت تمایل به شرکت در مناقصه مذکور ظرف مدت ۱۰ روز از انتشار آگهی نوبت دوم (روز انتشار محاسبه می شود) جهت دریافت و عودت و تحویل اسناد مناقصه به آدرس: کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران – ساوه، شهر جدید پرند، میدان بصیرت ساختمان شهرداری مراجعه نمایند.

ردیف	عنوان پروژه	محل تامین اعتبار	مدت قرارداد	اعتبار	توضیحات
۱	پروژه تکمیل ساختمان مرکزی و اداری شهرداری پرند	بودجه داخلی شهرداری	ده ماه	یکصد میلیارد ریال	دارا بودن حداقل رتبه دو رشته ابنیه از سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور و گواهی صلاحیت ایمنی پیمانکاران الزامی است.

سایر شرایط:
۱-مهلت توزیع و عودت اسناد به مدت ده روز از تاریخ درج آگهی نوبت دوم می باشد(روز انتشار آگهی محاسبه میشود)
۲-مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۵/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ (پنج میلیارد)ریال
۳-محل و تاریخ گشایش پاکات پیشنهاد قیمت: بازگشایی پاکات روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۷/۲/۱۹ می باشد.
۴-شهرداری در قبول یا رد یک یا کلیه پیشنهادات مختار است.
۵-هزینه چاپ آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد.
۶-هزینه دریافت اسناد مناقصه ۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد .
۷-ارائه معرفی نامه و تصویر گواهینامه صلاحیت پیمانکاران و تصویر آخرین تغییرات شرکت جهت دریافت اسناد الزامی است.
۸-در صورت عدم تمایل نفرات اول ودوم و سوم برنده در مناقصه جهت انعقاد قرارداد سپرده ایشان به نفع شهرداری ضبط خواهد شد.
اطلاعات تکمیلی در اسناد مناقصه ذکر گردیده است.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۲/۲
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۲/۹

سید کاظم میرآشتیانی - شهردار پرند

۳۰۰

جمهوری اسلامی ایران
وزارت راه و شهرسازی

اداره کل راه و شهرسازی استان بوشهر

نوبت اول

آگهی فراخوان عمومی شماره ۲-۹۷

دستگاه اجرایی: اداره کل راه و شهرسازی استان بوشهر
مدیریت مربوطه: مدیریت املاک و حقوقی
اداره کل راه و شهرسازی استان بوشهر به نمایندگی از سازمان ملی زمین و مسکن در نظر دارد وفق ضوابط و مقررات مربوطه پلاک های ثبتی در محدوده استان بوشهر(شهر خورموج) به منظور احداث نمایندگی ایران خودرو و زامیاد به صورت اجاره ای، از طریق فراخوان عمومی واگذار نماید.
متقاضیان می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر و تحویل فرم شرکت در فراخوان (اجاره داری سه ساله) اسناد از تاریخ ۹۷/۰۲/۰۳ لغایت ۹۷/۰۲/۱۶ به تارنمای http://iets.mporg.ir یا اداره کل راه و شهرسازی استان بوشهر- ساختمان شماره ۲ واقع در ابتدای بلوار سپهبد قرنی-اداره پیمان و رسیدگی مراجعه کنند.
* آخرین مهلت تحویل اسناد فراخوان: تا پایان وقت اداری مورخ ۹۷/۰۲/۱۶- دبیرخانه ساختمان شماره ۲ اداره کل راه و شهرسازی استان بوشهر
* تاریخ بازگشایی: ساعت ۹ صبح مورخ ۹۷/۰۲/۱۷

شماره فراخوان	موضوع فراخوان	مساحت (مترمربع)	اجاره بهای کارشناسی «ریال»	تضمین «ریال»	نوع تضمین	دستگاه نظارت
۹۷-۰۲	اجاره داری سه ساله زمین با کاربری خدماتی درحریم (شهر خورموج) (شماره پلاک ثبتی ۱۶۴۴/۲۰۲۲)	۴۵۷۶/۸۴	۴۸,۱۰۰,۰۰۰ سال اول از تاریخ عقد قرارداد ۵۲,۹۱۰,۰۰۰ سال دوم ۵۹,۲۵۹,۲۰۰ سال سوم	۵٪مبلغ پایه	فیش بانکی	مدیریت املاک و حقوقی

برای کسب اطلاعات بیشتر به تارنمای http://iets.mporg.ir مراجعه نمایید. در ضمن هزینه درج آگهی فراخوان بر عهده برنده یا برندگان خواهد بود.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۲/۲
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۲/۳

روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان بوشهر

۲۹۸

بورس کالا

در فروردین ماه رقم خورد

معامله ۳۳هزار میلیارد ریال انواع کالا در بورس کالای ایران

تالارهـای مختلـف بـورس کالای ایـران طـی فروردین‌مـاه سـال ۹۷ شـاهد معاملـه بیـش از یک‌میلیـون و ۴۹۳ هـزار تن انـواع کالا به ارزش بیش از ۳۳ هـزار میلیارد ریال بودنـد. به گزارش بورس کالای ایران، طی ماه گذشته تالار محصولات کشاورزی شـاهد معامله بیش از ۱۵۴ هزار و ۷۸۵ تن انواع محصول به ارزش یک هزار و ۸۲۷ میلیارد ریال بود. بر این اساس در این تالار ۴۶۰ هزار قطعه جوجه یک‌روزه، ۱۰۰ کیلوگرم زعفران، ۱۲۶ هزار و ۶۰۰ تن گندم، ۱۴ هزار و ۳۷۵ تن شـکر، ۶ هزار و ۶۰۰ تن روغن خام و ۶ هزار و ۷۵۰ تن جو طی ماه مذکور به فروش رسید.

این گزارش حاکی اسـت، تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشـیمی بورس کالای ایـران نیز در ماهی که گذشت شـاهد معامله افزون بر یک میلیون و ۱۳۱ هـزار تـن انواع کالا بـه ارزش بیـش از ۲۴ هزار و ۵۰میلیارد ریال در دو بخش داخلی و صادراتی بود.

در ایـن تالار بالغ بر ۳۷۶ هـزار و ۵۴۵ تن انواع قیـر، ۱۹۳ هـزار و ۳۳۵ تن انواع مـواد پلیمری و ۶۰ هزار و ۹۷۸ تن مواد شیمیایی معامله شد.

از دیگر کالاهای معامله شده در این تالار می‌توان به دادوسـتد ۴۱۱ هـزار و ۲۱۰ تن وکیـوم باتوم، ۵۰هـزار و ۱۸۰ تن لـوب‌کات، ۲۹ هزار و ۶۳۰ تن گوگـرد، ۲۰ تن انواع گازها و خـوراک، ۸ هزار تن عایـق رطوبتی، ۲ هزار و ۵۰۰ تن سـلاپس واکس، یک هزار و ۸۹۴ تـن عایق رطوبتی، ۳ هزار و ۵۵۰ سلاپس واکس و ۳هزار و ۶۸۰ تن روغن اشاره کرد.

تـالار محصولات صنعتی و معدنـی بورس کالای ایران نیز در فروردین‌ماه شاهد معامله بیش از ۲۰۱ هزار تن انواع کالا به ارزش بیش از ۱۹ هزار و ۵۰۲ میلیارد ریال بود.

در ایـن تـالار ۱۷۴ هزار و ۲۶۰ تـن انواع فولاد، ۱۰هـزار و ۴۳۵ تن انواع مس، ۲۸۰ تن کنسـانتره مولیبدن، ۲۴ تن کنسـانتره، ۳۰ کیلوگرم شـمش طلا، ۱۰ هزار تن آهن اسفنجی، ۲ هزار تن سیمان و ۴ هزار و ۴۶۰ تن انواع آلومینیوم از سوی مشتریان خریداری شد.

بـازار فرعـی بـورس کالا نیز طی مـدت مذکور معامله یک هـزار و ۱۲۵ تن محصول معدنی، ۳۱۶ تـن ضایعات فلـزی و ۲ هـزار و ۳۱۹ تن محصول کشاورزی را تجربه کرد.

افت ۲۵۸ واحدی شاخص بورس در نخستین روز اردیبهشت‌ماه

حجم کم معاملات و رکود ادامه‌دار در بازار سهام

در حالـی کـه بـازار سـهام روزهای ابتدای سال ۱۳۹۷ با رشد آرام قیمت‌ها مواجه شـد، طی روزهای گذشـته روند قیمت‌ها کاهشی شده و گروه‌های اصلی شـاهد افت قیمت‌ها هسـتند. حجم کم معاملات نیز نشـان از تردید سهامداران در دادوستدها دارد.

به گـزارش ایسـنا، بورس تهـران در معاملات هفته گذشته شاهد افت قیمت سـهام بود که این روند در نخستین روز اردیبهشـت‌ماه نیز تکرار شد و گروه‌های شاخص‌سـاز با کاهـش قیمـت مواجه شـدند. یکـی از عوامـل ایـن افت‌های پی‌درپـی در این روزهـا می‌تواند مربوط به نگرانی سـرمایه‌گذاران در مورد ادامه تحریم‌هـا و مشـکلات اقتصادی باشـد. عـلاوه بر این ابهامات موجود در بازار ارز نیز هـم تمام بازارها را تحـت تاثیر قرار داده و ایـن موضـوع به بازار سـهام هم تسـری پیدا می‌کند، هر چند که بورس تهران بـه خودی خود نیز به شـدت به اخبارهای سیاسـی و اقتصـادی واکنش نشان می‌دهد.

اما در نخسـتین روز اردیبهشـت‌ماه، شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهـادار تهـران ۲۵۸ واحد کاهش یافت و به رقـم ۹۵ هزار و ۲۶۵ واحدی رسـید. اما شـاخص کل هـم‌وزن با ۵۹ واحد رشـد تا رقم ۱۵ هـزار و ۷۹۴ بالا رفت. شـاخص آزاد شناور نیز ۲۴۳ واحد افت کرد و تا رقم ۱۰۱ هزار و ۳۲۳ پایین رفت. شاخص بازار اول و دوم نیز هر یک به ترتیب ۲۱۱ و ۴۰۱ واحد افت کردند.

فـولاد مبارکـه اصفهـان، شـرکت ارتباطات سیار ایران و صنایع پتروشیمی خلیج فارس هر یـک به ترتیب ۹۴، ۲۵ و ۲۳ واحد تاثیر کاهنده روی دماسـنج بازار داشـتند و در طرف مقابل خدمات انفورماتیـک، پالایـش نفـت اصفهان و کالسـیمین به ترتیب ۲۰، ۱۹ و ۹ واحد تاثیر افزاینده روی شاخص داشتند.

روز شـنبه در گـروه فلـزات اساسـی تعـدادی از نمادها شـاهد رشـد قیمت بیش از ۳.۵درصد بودند، اما حدود نیمی از نمادهـا نیـز با کاهش قیمـت روبه‌رو شـدند. در گـروه فلزات اساسـی حدود ۴۰ میلیون سهم به ارزش نزدیک به ۱۱ میلیارد تومان مورد دادوستد قرار گرفت. در گروه خودرو نیز ۷۸ میلیون سـهم به ارزش ۹ میلیارد تومان دادوسـتد شـد. عمده سـهم‌های این گـروه کمتر از یک درصد نسـبت به آخرین روز کاری هفته گذشته نوسان قیمتی را تجربه کردند.

در گـروه محصـولات شـیمیایی و گروه مخابرات شـاهد افت عمده سـهام شرکت‌ها بودیم، اما در گروه فرآورده‌های نفتی به‌رغم افت قیمت سهم‌ها در بیشتر نمادها، تک‌سهم‌هایی هم بودند که کمتر از یک درصـد افزایش قیمـت را تجربه کردنـد. ارزش معامـلات بـورس تهران در نخسـتین روز اردیبهشـت‌ماه به رقم ۱۴۸ میلیـارد تومان رسـید که این رقم ناشـی از دسـت به دست شـدن ۵۵۲ میلیون سـهم و اوراق مالی طی ۳۹ هزار و ۱۴۸ نوبت دادوسـتد بود. آیفکس نیز روز گذشـته با رشـد ۳.۳ واحدی همراه شـد و رقم ۱۰۶۷ را تجربـه کرد. ارزش معامـلات فرابورس ایران بـه رقم ۱۵۸ میلیـارد تومان رسـید و حجم معاملات رقم ۱۷۵ میلیون سـهم و اوراق مالی را تجربه کرد.

ماجرای واگذاری ۲ شرکت بیمه‌ای

همچنین ایـن روزها ماجرای واگذاری دو شرکت بیمه‌ای در صدر خبرهای بازار سرمایه است. اواخر سال گذشته بود که سازمان خصوصی سـازی ۱۷.۳۴درصد از سـهام بیمه البـرز و ۱۸.۸۴ درصد از سهام بیمه آسیا را در بورس عرضه کرد، گرچه در مـورد خریداران ایـن بیمه‌ها حـرف و حدیث‌هایـی وجود داشـت و خبرهایی شـنیده می‌شـد که خریداران این شـرکت‌ها نهادهای خصوصی واقعی نیستند.

در همین زمینه، معاون بازار شـرکت بـورس دربـاره واگـذاری شـرکت‌های بیمـه‌ای می‌گویـد خریـدار بلـوک ۱۷.۳۴ درصدی بیمه البرز به تایید بیمه مرکزی نرسیده و این معامله انجام نشده اسـت. او همچنین درباره خریدار بلوک ۱۸.۸۴ درصـدی بیمه آسـیا نیز گفت: در ایـن مورد منتظر نظـر بیمه مرکزی هستیم. علی صحرایی با اشاره به خریدار بلوک ۱۸.۸۴درصدی بیمه آسـیا گفت: خریدار این سـهم برای ما مشخص است ولـی برای رعایت مقـررات صنعت بیمه منتظر نظر بیمه مرکزی هستیم.

معاون شـرکت بورس تاکیـد کرد که نام خریدار این سهم تا زمانی که معامله قطعی نشده قابل افشا نیست.

صحرایی درباره واگذاری بلوک ۱۷.۳۴ درصدی بیمـه البرز نیز گفـت: خریدار این سـهم به تایید بیمه مرکزی نرسید و معامله قطعی نشد. خریدار کنسرسیومی به رهبری تامین اجتماعی بود.

نگاه

مانعی در ورود شرکت‌ها به بورس نیست

ظرفیت بورس‌های کالایی در حمایت از کالای ایرانی

مدیـر نظارت بر بورس‌های سـازمان بورس و اوراق بهادار، ظرفیت بورس‌های کالایی در خصوص حمایت از تولید ایرانی را بسیار بالا دانست و گفت اگر شرکت‌ها شرایط ورود به بازار سرمایه را داشته باشند هیچ مانعی در مقابـل آنها وجود ندارد و تأمین سـرمایه از محل این بازار تسـریع خواهد شد. محسـن خدابخش به سنا گفت: در حال حاضر شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس همگی شرکت‌های داخلی هستند و قاعدتاً این شرکت‌ها در زمینه فعالیت‌های خود تولیداتی دارند یا خدماتـی را انجام می‌دهند که عملکرد آنها با توجه به شفافیت در این بازار، در نهایت به نفع کل اقتصاد کشور خواهد بود. وی افـزود: اگر مصرف‌کنندگان داخلی و صنایع داخلی، محصولات و تولیدات این شـرکت‌ها را خریـداری کنند از دو طریق به اقتصاد کشـور کمک خواهند کرد: خرید محصولات ایرانی سـبب می‌شود نیـروی کار فعال به فعالیت خـود در این زمینه ادامه دهد و در راستای افزایش تولید، نیروی بیشتری را هم جـذب کند و بیکاری را کاهش دهد. خدابخش ادامه داد: از طرف دیگر با سـودآوری شـرکت‌های بورسی، سهامداران نیز منتفع می‌شـوند و این اثری است که می‌توان در راستای حمایت از کالای ایرانی و نامگذاری امسال از سوی مقام معظم رهبری متصور بود.

وی در پاسخ به اینکه بازار سرمایه در ایجاد بازارهای صادراتی جدید چه نقشی می‌تواند داشته باشد، گفت: در بازار سـرمایه دو بـورس کالایی تحت عنوان بورس کالای ایران و بورس انرژی فعال هستند و خوشبختانه در هـر دو بورس رینگ‌هـای صادراتی با ظرفیت‌های بالایی وجود دارد که عرضه کالا در آنها با هدف صادرات اسـت. خدابخش بـا بیان اینکه عملکـرد بورس‌های کالایی، حتی می‌تواند در راسـتای کنترل و ارتباطات بـا گمرک و سـایر نهادها کمک‌کننده باشـد و تبادل اطلاعات به صورت شـفاف انجام گیرد، اظهار داشـت: این مسـئله در بحث قاچاق و مسـائل مشـابه نظارت دقیق‌تـری را دربر دارد و همه این موارد به بحث تولید داخلی کمک خواهند کرد. مدیر نظارت بر بورس‌های سازمان بورس و اوراق بهادار ادامه داد: از طرف دیگر اگر این اطلاعات و دیتاها مبادله شود، رینگ‌های صادراتی فعال‌تر می‌شوند و هر کدام از این رینگ‌ها به یک مبدا تبدیل می‌شـوند و بر تعیین قیمت‌ها اثرگذار خواهند بود. در نتیجه، هر چه اینها تعیین‌کننده‌تر باشند به نفع کل اقتصاد کشور خواهد بود.

رای قاضی شورا

خواهان : مهدی ترکمن با وکالت خانم هنگامه جباریان ادرس : تهران میر داماد خ البرز خ تابان شرقی پ ۴۲ واحد ۲ خوانده : ۱- محمد محبی کیا ۲- شرکت ستوده ۳- شرکت عمران گستر پیام ادرس : مجهول المکان خواسته : مطالبه وجه چک به مبلغ ۱۵۶/۲۰۰/۰۰۰ ریال بانضمام خسارت تاخیر تادیه و هزینه های دادرسی و حق الوکاله وکیل گردشکار : پس از وصول و ثبت پرونده به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی و ملاحظه نظریه مشورتی اعضای محترم شورا ختم رسیدگی را اعلام و مبادرت به صدور رای می نماید رای قاضی شورا : در خصوص طرح دعوی خواهان اقای مهدی ترکمن با وکالت خانم هنگامه جباریان بطرفیت خواندگان اقای محمد محبی کیا و شرکت ستوده و شرکت عمران گستر پیام به خواسته مطالبه وجه یک فقره چک به شماره ۷۹۴۳۸۸۷-۲۱۷ مورخ ۹۴/۹/۵ عهده بانک توسعه تعاون به مبلغ ۱۵۶/۲۰۰/۰۰۰ ریال بانضمام خسارت تاخیر تادیه و هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل نظر به اینکه خوانده اقای محمد محبی کیا مدیر عامل شرکت عمران گستر پیام صادر کننده چک و شرکت ستوده ضامن ان می باشد صدور گواهینامه عدم پرداخت از بانک محال علیه به لحاظ کسری موجودی حکایت از استقرار دین به میزان خواسته واشتغال ذمه خواندگان واستحقاق خواهان در مطالبه وجه چک با توجه به ذی نفع بوده وی با انتقال چک دارد و با توجه به اینکه خواندگان از طریق نشر اگهی در روزنامه فرصت امروز به تاریخ ۹۶/۵/۳۰ دعوت گردیده اند لیکن در جلسه شورا حاضر نگردیده و لایحه ایی ارسال نداشته اند و دلیل برائت ذمه خویش به شورا ارائه واقامه ننموده است لهذا شورا دعوی خواهان را ثابت تشخیص به استناد مواد ۳۱۰ و ۳۱۳ قانون تجارت و با رعایت مواد ۱۹۸و ۵۲۲ قانون ایین دادرسی حکم بر محکومیت خواندگان متضامنا به پرداخت مبلغ ۱۵۶/۲۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۲/۰۶۵/۰۰۰ ریال هزینه دادرسی بانضمام خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور گواهی نامه عدم پرداخت چک ۹۴/۹/۷ لغایت یوم الوصول و حق الوکاله وکیل طبق تعرفه در حق خواهان صادر و اعلام میدارد . رای صادره غیابی و ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در شورا و پس از ان ظرف ۲۰ روز قابل تجدید نظر خواهی در محاکم عمومی دادگستری رباط کریم می باشد

احد طاهری : قاضی شعبه نهم شورای حل اختلاف رباط کریم : م. الف : ۱۴۰

رای قاضی شورا

خواهان : محمود محققی ادرس : رباط کریم انتهای خ شهید حاج جعفری — نبش کوچه فردوس — پ ۱۳ خواندگان : ۱- ناصر مظفری ۲- حسن مظفری ادرس: مجهول المکان خواسته : مطالبه وجه به مبلغ ۱۷۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت یک فقره چک با احتساب کلیه خسارات قانونی با انضمام تاخیر تادیه گردشکار : خواهان دادخواستی به خواسته فوق به طرفیت خوانده تقدیم داشته که پس از ثبت پرونده و جریتشریفات قانونی جلسه رسیدگی مقرر شورای حل اختلاف تشکیل ضمن اعلام ختم رسیدگی به شرح ذیل مبادرت به صدور رای میشماید رای قاضی شورا : در خصوص دعوی محمود محققی به طرفیت ۱ ناصر مظفری ۲- حسن مظفری به خواسته مطالبه وجه یک فقره چک به شماره ۸/۲۲۵۶۲۶ مورخه ۹۴/۳/۵ نزد بانک سپه به مبلغ ۱۷۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال با عنایت به دادخواست تقدیمی از سوی خواهان و گواهی عدم پرداخت بانک محال علیه و بقای اصل مستندات مذکور دلالت بر استقرار دین به میزان خواسته بر عهده خوانده داشته و استحقاق خواهان در مطالبه وجه را دارد و با توجه به مجهول المکان بودن خواندگان و بر حسب درخواست خواهان و به تجویز از ماده ۷۳ قانون ایین دادرسی مدنی مفاد دادخواست و وقت رسیدگی از طریق نشر در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار ابلاغ گردیده ولی خوانده ردیف اول در جلسه مورخه ۹۶/۱۲/۱۹ شورا حاضر نشده و لایحه ایی ارسال نکرده و در قبال دعوی مطروحه دلیلی بر برائت خود اقامه و ارائه نکرده است و خوانده ردیف دوم حسن مظفری در جلسه حاضر شده و اقرار نموده است که پرداخت وجه چک را به خواهان ضمانت کرده است و مبلغ چک را به خواهان بدهکار می باشد لذا شورا با اختیار حاصل از ماده ۱۱ قانون شورای حل اختلاف و به استناد مواد۳۱۳و۳۱۴ قانون تجارت و ماده ۱۹۸ قانون ایین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی دعوی خواهان را وارد و ثابت تشخیص داده و حکم بر محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت مبلغ زیر در حق خواهان صادر و اعلام میدارد : ۱- مبلغ ۱۷۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته ۲- مبلغ ۳/۰۴۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی بانضمام خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور گواهینامه عدم پرداخت ۹۴/۳/۲۳ لغایت یوم الوصول رای صادره نسبت به خوانده ردی اول ناصر مظفری غیابی می باشد و ظرف مهلت ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در شورا بوده و سپس ظرف همین مدت قابل تجدید نظر خواهی در محاکم حقوقی ادگستری رباط کریم می باشد و نسبت به خوانده ردیف دوم حسن مظفری حضوری بوده و ظرف ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ قابل تجدید نظر در محاکم عمومی رباط کریم می باشد و نسبت به تامین خواسته به توجه به استرداد ان توسط خواهان مستندا به بند ج ماده ۱۰۷ قانون ایین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب قرار سقوط دعوی صادر و اعلام میگردد و ظرف ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ قابل تجدید نظر در محاکم عمومی دادگستری رباط کریم می باشد

قاضی شعبه دوم شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم : احد طاهری م. الف : ۱۳۵

آگهی ابلاغ نظر به کارشناسی

در پرونده کلاسه ۹۵۰۶۷۵ اجرای احکام مدنی دادگستری ورامین مورد دعوی آقای عبدالکریم ابراهیمی بطرفیت کیانوش افشین بخواسته مطالبه طلب با توجه به وصول نظریه کارشناسی و مجهول المکان بودن خوانده وفق ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مراتب یک نوبت از طریق نشر آگهی ابلاغ می گرددمحکوم علیه ظرف سه روز از تاریخ نشر آگهی با مراجعه به د فتر دادگاه و ملاحظه نظریه کا رشناسی چنانچه اعتراضی یا هر مطلبی نفیا یا اثباتا دارند بصورت مکتوب اعلام نمایند درغیراینصورت مفاد نظریه کارشناسی مصون از اعتراض تلقی دادگاه وفق مقررات اتخاذ تصمیم می نماید

م الف ۱۲۸ مدیر دفتر اجرای احکام دادگستری ورامین

۲۸۵

رای قاضی شورا

خواهان : محمود محققی ادرس : رباط کریم انتهای خ شهید حاج جعفری — نبش کوچه فردوس — پ ۱۳ خواندگان : ۱- ناصر مظفری ۲- حسن مظفری ادرس : مجهول المکان خواسته : مطالبه وجه به مبلغ ۱۷۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت یک فقره چک با احتساب کلیه خسارات قانونی با انضمام تاخیر تادیه گردشکار : خواهان دادخواستی به خواسته فوق به طرفیت خوانده تقدیم داشته که پس از ثبت پرونده و جریتشریفات قانونی جلسه رسیدگی مقرر شورای حل اختلاف تشکیل ضمن اعلام ختم رسیدگی به شرح ذیل مبادرت به صدور رای میشماید رای قاضی شورا : در خصوص دعوی محمود محققی به طرفیت ۱ ناصر مظفری ۲- حسن مظفری به خواسته مطالبه وجه یک فقره چک به شماره ۸/۲۲۵۶۲۶ مورخه ۹۴/۳/۵ نزد بانک سپه به مبلغ ۱۷۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال با عنایت به دادخواست تقدیمی از سوی خواهان و گواهی عدم پرداخت بانک محال علیه و بقای اصل مستندات مذکور دلالت بر استقرار دین به میزان خواسته بر عهده خوانده داشته و استحقاق خواهان در مطالبه وجه را دارد و با توجه به مجهول المکان بودن خواندگان و بر حسب درخواست خواهان و به تجویز از ماده ۷۳ قانون ایین دادرسی مدنی مفاد دادخواست و وقت رسیدگی از طریق نشر در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار ابلاغ گردیده ولی خوانده ردیف اول در جلسه مورخه ۹۶/۱۲/۱۹ شورا حاضر نشده و لایحه ایی ارسال نکرده و در قبال دعوی مطروحه دلیلی بر برائت خود اقامه و ارائه نکرده است و خوانده ردیف دوم حسن مظفری در جلسه حاضر شده و اقرار نموده است که پرداخت وجه چک را به خواهان ضمانت کرده است و مبلغ چک را به خواهان بدهکار می باشد لذا شورا با اختیار حاصل از ماده ۱۱ قانون شورای حل اختلاف و به استناد مواد۳۱۳و۳۱۴ قانون تجارت و ماده ۱۹۸ قانون ایین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی دعوی خواهان را وارد و ثابت تشخیص داده و حکم بر محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت مبلغ زیر در حق خواهان صادر و اعلام میدارد : ۱- مبلغ ۱۷۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته ۲- مبلغ ۳/۰۴۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی بانضمام خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور گواهینامه عدم پرداخت ۹۴/۳/۲۳ لغایت یوم الوصول رای صادره نسبت به خوانده ردی اول ناصر مظفری غیابی می باشد و ظرف مهلت ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در شورا بوده و سپس ظرف همین مدت قابل تجدید نظر خواهی در محاکم حقوقی ادگستری رباط کریم می باشد و نسبت به خوانده ردیف دوم حسن مظفری حضوری بوده و ظرف ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ قابل تجدید نظر در محاکم عمومی رباط کریم می باشد و نسبت به تامین خواسته به توجه به استرداد ان توسط خواهان مستندا به بند ج ماده ۱۰۷ قانون ایین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب قرار سقوط دعوی صادر و اعلام میگردد و ظرف ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ قابل تجدید نظر در محاکم عمومی دادگستری رباط کریم می باشد

قاضی شعبه دوم شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم : احد طاهری م. الف : ۱۳۶

ابلاغ

محکوم له : فریده افزو ننده محکوم علیه : میر قادر میر محمدی بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۷۱۰۰۹۲۲۹۰۴۰۰۰۳۷ و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۲۲۹۰۴۰۱۲۱۳ محکوم علیه محکوم است ، پرداخت مبلغ ۲۶۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و پرداخت مبلغ ۸/۱۷۰/۰۰۰ ریال بعنوان هزینه دادرسی در حق محکوم له و نیم عشر دولتی اجرای احکام مکلف به محاسبه خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور چک لغایت اجرای ان و وصول به نفع محکوم له بدیهی است با توجه به غیابی بودن حکم اجرای حکم غیابی منوط به معرفی ضامن معتبر و یا اخذ تامین متناسب از محکوم له یا ابلاغ واقعی اجرائیه به محکوم علیه می باشد لذا مفاد اجرائیه صادره یک نوبت در اجرای ماده ۷۳ آدم و ماده ۹ قانون اجرای احکام مدنی در یکی از جراید کثیر الانتشار درج میگردد تا ظرف ده روز پس از انتشار اگهی نسبت به اجرای مفاد اجرائیه اقدام گردد در غیر این صورت واحد اجرای احکام طبق مقررات نسبت به اجرای مدلول اجرائیه و وصول هزینه اجرایی اقدام خواهد نمود.

منشی شعبه ۴ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم — ابوالحسن هادیلو

رای قاضی شورا

خواهان : غلامرضا گونه فراهانی ادرس : رباط کریم استانداران مهر ۵ بلوک ۳ واحد ۱۹ خوانده : مسعود فقیری ادرس : مجهول المکان خواسته : مطالبه مجه چک به مبلغ ۱۶۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بانضمام تاخیر تادیه و هزینه دادرسی گردشکار : پس از وصول و ثبت پرونده به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی و ملاحظی نظریه مورتی اعضای محترم شورا ختم رسیدگی را اعلام و مبادرت به صدور رای میمنماید رای قاضی شورا : در خصوص دعوی خواهان غلامرضا فراهانی فرزند ابوالفضل بطرفیت خوانده مسعود فقیری به خواسته مطالبه وجه یک فقره چک به سریال ۱۲/۸۶۱۵/۱۰۳۸۴۸ عهده بانک ملی به مبلغ ۱۶۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال همراه بانضمام خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور چک تا یوم الوصول طبق شاخص تورم اعلامی بانک مرکزی با احتساب خسارت دادرسی با عنایت به مستندات ابرازی خواهان کپی چک برگشتی و گواهی نامه عدم پرداخت که دلالت بر استقرار دین ذمه خوانده و استحقاق خواهان در مطالبه ان وجه دارد و خوانده مسعود فقیری علی رغم ابلاغ اخطاریه قانونی و نشر اگهی در جلسه حضور نداشته و به لحاظ مصون ماندن دعوی و مستندات خواهان از هر گونه خدشه و تعرض قانونی و با استصحاب بقاء دین بر ذمه خوانده دعوی مطروحه را محمول بر صحت تلقی و به استناد مواد ۱۹۸/۵۱۵/۵۱۹/۵۲۲ قانون ایین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی و تبصره الحاقی ماده ۲ قانون چک و مواد ۳۰۲/۳۰۱/۲۶۵ قانون مدنی تبصره ۲ ق صدور چک و بند الف ماده ۹ ق شورای حل اختلاف خوانده را به پرداخت مبلغ ۱۶۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته مبلغ ۲/۰۷۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ گواهی عدم پرداخت ۹۳/۱۲/۲۸ تا یوم الوصول بر مبنای شاخص تورم اعلامی بانک مرکزی و حق الوکاله وکیل طبق تعرفه در حق خواهان محکوم و اعلام میدارد رای صادره غیابی تلقی و ظرف مهلت ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه و پس از انقضای مهلت واخواهی ظرف ۲۰ روز قابل تجدید نظر خواهی در محاکم دادگستری رباط کریم می باشد

قاضی شورای حل اختلاف شعبه ۶ رباط کریم م.الف : ۱۲۲

دادنامه

پرونده :کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۲۴۰۰۸۹۹ شعبه شانزدهم شورای حل اختلاف (ویژه امور بانکی) شهرستان گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۱۷۲۲۴۰۰۰۱۳ ش ب : ۹۶۰۸۹۹ خواهان: اعتباری کاسپین با وکالت خانم عالیه خلیلی فرزند علی اکبر به نشانی گلستان- گرگان- جلین جنب چلوکبابی مدینه پلاک ۱۵۴ /خواندگان: ۱.آقای میلاد احمدی ف محمدرضا ۲. آقای علینقی کیانی ف رمضان ۳. آقای مجتبی فخفوری ف ابوطالب- همگی به نشانی مجهول المکان خواسته: مطالبه وجه چک.

رای قاضی شورا

درخصوص دادخواست موسسه اعتباری کاسپین با وکالت خانم عالیه خلیلی بطرفیت : ۱.آقای میلاد احمدی ف محمدرضا ۲. آقای علینقی کیانی ف رمضان ۳. آقای مجتبی فخفوری ف ابوطالب به خواسته مطالبه مبلغ ۱۶۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال وجه یک فقره چک به شماره ۵۰۰۷۴۱ س ۵۸۰ مورخ ۹۶/۸/۲۱ عهده بانک سپه شعبه وحدت گرگان به انضمام خسارات دادرسی وخسارت تاخیرتادیه با توجه به محتویات پرونده وگواهینامه عدم پرداخت وجه چک صادره ازناحیه بانک محال علیه وبا توجه به اظهارات وکیل خواهان در جلسه رسیدگی مورخه ۹۷/۱/۱۵ ونظربه اینکه خواندگان علیرغم ابلاغ قانونی اخطاریه ازطریق نشر اگهی درتاریخ ۹۶/۱۲/۶ درجلسه رسیدگی شورا حاضر نشده اند ودرمقابل دعوی خواهان دفاعی بعمل نیاورده اند ونظر به اینکه اصل سند تجاری در ید دارنده حکایت از مدیونیت صادر کننده و ظهوراشتغال ذمه انها دارد و نظر به اینکه از ناحیه خواندگان دلیلی که حکایت از پرداخت وجه چک نماید ارائه نگردیده فلذابا توجه به نظریه مشورتی اعضای شورا به شرح صورتجلسه مورخه ۹۷/۱/۱۵ وبا احراز اشتغال ذمه خواندگان واستصحاب دین و مستندا به ماده ۹ قانون شورا های حل اختلاف ومواد ۳۱۰-۳۱۱-۳۱۳-۴۰۳ ازقانون تجارت و تبصره الحاقی مصوب مجمع تشخیص مصلحت نظام به ماده ۲ قانون صدورچک و مواد ۱۹۸و۵۱۹ ازقانون آئین دادرسی مدنی حکم به محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت اولا مبلغ ۱۶۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته وثانیا پرداخت خسارت تاخیر تادیه ازتاریخ سررسید چک تا زمان اجرای حکم براساس شاخص اعلامی ازناحیه بانک مرکزی وثالثا مبلغ ۵/۸۷۵/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی ونشر آگهی ورابعا مبلغ ۵/۷۶۰/۰۰۰ ریال بابت حق الوکاله وکیل درحق خواهان صادر واعلام می گرددرای صادره غیابی وظرف مدت ۲۰ روز پس ازابلاغ قابل واخواهی درهمین شعبه و ظرف مدت ۲۰ روز پس از آن قابل تجدید نظرخواهی در محاکم محترم عمومی حقوقی گرگان می باشد.

قاضی شعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان — عزت اله حمزه نژادقادی

ابلاغ

محکوم له : عبدالعلی کلبی محکوم علیه : شیوا خلعلی اوغلی پیرو اگهی های منتشره در جراید بدینوسیله به شیوا خلعلی اوغلی که مجهول المکان میباشد ابلاغ می شود طبق اجرائیه صادره از شعبه دوم محاکم عمومی رباط کریم در پرونده کلاسه ۹۲-۸۵۲ به موجب دادنامه شماره ۸۲۶/۹۴ محکوم علیه محکوم است به اعلان بطلان معامله انجام گرفته به پرداخت مبلغ ۲۴/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت ثمن پرداخت شده و خسارت تاخیر در تادیه بر مبنای تغییر شاخص کالا و خدمات مصرف از تاریخ ۸۳/۳/۱۸ لغایت زمان اجرای احکام در حق محکوم له و پرداخت نیم عشر حق اجرا و نیز هزینه های اجرایی بر عهده محکوم علیه می باشد بدیهی است با توجه به غیابی بودن حکم اجرای حکم غیابی منوط به معرفی ضامن مکمتبر و یا اخذ تامین متناسب از محکوم له یا ابلاغ واقعی اجرائیه به محکوم علیه میباشد لذا مفاد اجرائیه صادره یک نوبت در اجرای ماده ۷۳ آ. د. م و ماده ۹ قانون اجرای احکام مدنی در یکی از جراید کثیر الانتشار درج میگردد تا ظرف ده روز پس از انتشار اگهی نسبت به اجرای مفاد اجرائیه اقدام گردد در غیر این صورت واحد اجرای احکام طبق مقررات نسبت به اجرای مدلول اجرائیه و وصول هزینه اجرایی اقدام خواهد نمود

مدیر دفتر شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم - محمدی

اگهی ابلاغ وقت رسیدیگ و دادخواست و ضمائم به عارف یوسفیان

کلاسه پرونده ۹۶/ب/۲۴۱۰ وقت رسیدگی : ۹۷/۳/۶ ساعت ۹ خواهان : جعفر فخری خوانده : عارف یوسفیان خواسته: مطالبه وجه خواهان دادخواستی تسلیم نموده که جهت رسیدگی به حوزه نهم شورای حل اختلاف مرکزی پرند ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده بعلت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور شورا و به تجویز ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار اگهی میشود تا خوانده از تاریخ نشر اگهی ظرف یک ماه به دفتر شورا مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حضور بهم رساند چنانچه نیاز به اگهی مجدد داشته باشد یکبار ظرف مدت ده روز می باشد.

دبیر خانه حوزه نهم شورای حل اختلاف پرند م. الف : ۱۲۱

دادنامه

پرونده :کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۲۴۰۰۹۳۳ شعبه شانزدهم شورای حل اختلاف (ویژه امور بانکی) شهرستان گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۱۷۲۲۴۰۰۰۴۳ ش ب : ۹۶۰۹۳۳/ خواهان: اعتباری کاسپین با وکالت خانم عالیه خلیلی فرزند علی اکبر به نشانی گلستان- گرگان- جلین جنب چلوکبابی مدینه پلاک ۱۵۴ / خواندگان: ۱.آقای حسین غزالی ف خدابخش ۲. آقای محمدرضا صالحی ف محمد تقی- همگی به نشانی مجهول المکان خواسته: مطالبه وجه چک

رای قاضی شورا

در خصوص دادخواست موسسه اعتباری کاسپین با وکالت خانم عالیه خلیلی بطرفیت : ۱.آقای میلاد احمدی ف محمدرضا ۲. آقای حسین غزالی ف خدابخش ۳. آقای محمدرضا صالحی ف محمد تقی به خواسته مطالبه مبلغ ۴۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال وجه یک فقره چک به شماره ۴۸۸۷۰۹/۴۵ مورخ ۹۵/۶/۲۵ عهده بانک ملت شعبه پنجم آذر گرگان به انضمام خسارات دادرسی وخسارت تاخیرتادیه با توجه به محتویات پرونده وگواهینامه عدم پرداخت وجه چک صادره ازناحیه بانک محال علیه وبا توجه به اظهارات وکیل خواهان در لایحه تقدیمی ونظربه اینکه خواندگان علیرغم ابلاغ قانونی اخطاریه ازطریق نشر اگهی درتاریخ ۹۶/۱۲/۹ درجلسه رسیدگی شورا حاضر نشده اند ودرمقابل دعوی خواهان دفاعی بعمل نیاورده اند و نظر به اینکه اصل سند تجاری در ید دارنده حکایت از مدیونیت صادر کننده و ظهوراشتغال ذمه انها دارد و نظر به اینکه از ناحیه خواندگان دلیلی که حکایت از پرداخت وجه چک نماید ارائه نگردیده فلذابا توجه به نظریه مشورتی اعضای شورا به شرح صورتجلسه مورخه ۹۷/۱/۱۹ وبا احراز اشتغال ذمه خواندگان واستصحاب دین و مستندا به ماده ۹ قانون شورا های حل اختلاف ومواد ۳۱۰-۳۱۱-۳۱۳-۴۰۳ ازقانون تجارت و تبصره الحاقی مصوب مجمع تشخیص مصلحت نظام به ماده ۲ قانون صدورچک و مواد ۱۹۸و۵۱۹ ازقانون آئین دادرسی مدنی حکم به محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت اولا مبلغ ۴۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته وثانیا پرداخت خسارت تاخیر تادیه ازتاریخ سررسید چک تا زمان اجرای حکم براساس شاخص اعلامی ازناحیه بانک مرکزی وثالثا مبلغ ۲/۸۱۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی ونشر آگهی ورابعا مبلغ ۱/۴۴۰/۰۰۰ ریال بابت حق الوکاله وکیل درحق خواهان صادر واعلام می گرددرای صادره غیابی وظرف مدت ۲۰ روز پس ازابلاغ قابل واخواهی درهمین شعبه و ظرف مدت ۲۰ روز پس از آن قابل تجدید نظرخواهی در محاکم محترم عمومی حقوقی گرگان می باشد.

قاضی شعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان — عزت اله حمزه نژادقادی

صادرات

پیش‌بینی افزایش صادرات ۱.۵میلیارد دلاری معدن در سال ۹۷

معـاون صادراتی وزیـر صنعت، معـدن و تجارت و رئیس سازمان توسـعه تجارت ایران گفت: با توجه به ظرفیت‌سـازی‌های انجام‌شـده پیش‌بینی می‌شود در سـال ۹۷ افزایش صادرات حـدود ۱.۵ میلیارد دلاری در بخش معدن داشـته باشـیم. به گزارش باشـگاه خبرنگاران جوان، مجتبی خسروتاج، در نخستین جلسه کمیته تحلیل تجاری اظهار کرد: پتروشیمی و معدن دو بخش عمده صادرات کشـور محسوب می‌شوند که در سـال جدید با مشارکت استان‌ها ظرفیت‌های تولیدی صادراتی که در سال ۹۷ به بهره‌برداری خواهند رسید احصـا و برنامه‌ریزی صادراتی بـرای آنها انجام خواهد شـد. وی با تأکید بر اهمیت رصـد و پیگیری اهداف کمـی و کیفی در توسـعه صادرات غیرنفتـی و تاثیر تحلیـل تجاری بـر تصمیم‌گیری و اتخاذ اسـتراتژی مناسـب صادراتی بیان کرد: توسـعه صادرات نیازمند ظرفیت‌سازی اسـت، اگر ظرفیت‌های تولید صادراتی وجود نداشته باشـد بازاریابی نیز راه به جایی نخواهد برد. خسـروتاج تصریح کرد: امیدواریم همه سـه قوه، در حمایت از صادرات غیرنفتی و پاسخگویی مثبت به الزامات دسترسی به این ظرفیت‌ها، صادرات غیرنفتی را کمک کنند تا نیل به اهداف کمی میسر شود.

صادرات محصولات پتروشیمی در سال ۹۶ به مرز ۴۷میلیارد دلار رسید

در ادامه این جلسه، مسعود کمالی‌اردکانی، مدیرکل دفتر توسـعه صادرات محصولات صنعتـی و معدنی، ضمن ارائه گزارشـی از عملکرد صـادرات محصولات پتروشـیمی و معدن گفت: در ۱۲ماهه سـال ۱۳۹۶ صـادرات به رقمی حدود ۴۷ میلیارد دلار رسـیده که حدود ۶.۵درصد افزایش ارزشی داشته است. وی افزود: براسـاس آمارهای اولیه منتشرشـده از سوی گمرک جمهوری اسلامی ایران، صادرات محصولات پتروشیمی بدون احتساب میعانات گازی به حدود ۱۵ میلیارد دلار رسیده که با ۸درصد کاهش مواجه شده است و میزان صـادرات محصولات معدنی و صنایع معدنی به حدود ۷.۵میلیارد دلار رسید که افزایش ۱۴درصدی را نشان می‌دهد. گفتنی است نخستین جلسه کمیته تحلیل تجاری به ریاسـت معاون صادراتی وزیر و ریاست کل سـازمان توسـعه تجارت ایران و با حضور نمایندگان معاونت‌هـای صنعتی و معدنـی وزارت صنعت، معدن و تجارت، ایمیدرو و موسسـه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی درخصوص تحلیل عملکرد تجارت خارجی با موضوع محصولات پتروشیمی و معدنی برگزار شد.

دولت ابزار کنترلی کارت بازرگانی را نادیده نگیرد

یک کارشـناس اقتصـادی گفت دولـت باید آزادی عمل و اختیار را برای بخش‌خصوصی داشـته باشـد امـا هیچ‌وقت نباید ابزار نظارتی و کنترلی خود را برای کارت‌های بازرگانی سلب کند. جعفر قادری، کارشناس اقتصـادی در گفت‌وگو با مهر، گفـت: موافق واگذاری بخشی از مسئولیت دولت به تشکل‌ها و بخش‌خصوصی هستم، اما این امر نباید زمینه را برای سوءاستفاده یک عـده فراهم کند تا با صدور کارت بازرگانی به نام افراد کم‌سواد و ناآشنا با امر تجارت، اقدام به واردات کنند و به این ترتیب در آینده، تعهدی به گمرک و سـازمان امـور مالیاتی برای پرداخت حقـوق گمرکی و مالیات قانونی خود نداشته باشند. وی در ادامه به معضلات این کارت‌ها اشـاره کرد و گفت: طبق آمار و نیز گفته‌های مسـئولان، بدهی مالیاتـی ۱۰۰۰میلیـاردی، قاچاق گسترده کالا و نیز نابسامانی بازار ارز، از جمله معضلات سوءاستفاده از این کارت‌ها به شمار می‌آیند. همچنین طبق آخرین آمـار ۱۲۰۰۰میلیارد تومان فرار مالیاتی ناشی از سوءاسـتفاده از این کارت‌ها بوده که سازمان امور مالیاتی، ۸۰۰۰میلیارد تومان آن را غیرقابل وصول اعلام کرده است. قادری عنوان کرد: با تمام مشکلاتی که این کارت‌ها به همـراه دارند، می‌توان گفت دولت باید آزادی عمل و اختیار را برای بخش‌خصوصی داشته باشد، اما هیچ‌وقت نباید ابزار نظارتی و کنترلی خود را نادیده بگیرد؛ در واقع مسئولان ذی‌ربط باید نسبت به این کوتاهی‌ها پاسخگو باشند، چراکه تفویض اختیار، به مفهوم سلب مسئولیت از مسئولان نیست.

این کارشـناس اقتصادی یادآور شد: متاسفانه مدت زیادی است که کارت‌های بازرگانی معضلات زیادی را ایجاد کرده‌اند و با وجود آنکه انتقادات فراوانی نسـبت بـه آنها وجود دارد، اما بعضا دیده شـده که ارگان‌ها و سـازمان‌های مختلف، حاضر به قبول اشتباهات خود نیسـتند و دیگـران را مقصر می‌داننـد درحالی‌که در موضـوع کارت‌هـای بازرگانی، سـازمان‌ها و نهادهای مختلفـی درگیر هسـتند و تا زمانی‌کـه هماهنگ با هـم درصدد حل مشـکلات برنیاینـد، اتفاقات منفی سوءاسـتفاده از کارت‌های بازرگانـی همچنان وجود خواهد داشت.

وی با اشـاره بـه اینکه درآمدهـای مالیاتی یکی از اصلی‌تریـن منابع درآمدی دولت به حسـاب می‌آید، گفـت: در بند ۱۷ سیاسـت‌های اقتصـاد مقاومتی بر این موضوع تأکید شـده که دولت باید نظام درآمدی خود را با افزایش سهم درآمدهای مالیاتی اصلاح کند، بنابراین تمام این نهادها و ارگان‌ها باید تمام تلاش خود را برای اجرایی‌شدن این بند به کار گرفته و بدین منظور درصـدد رفع فـرار مالیاتی کلان ناشـی از کارت‌های بازرگانی باشند.

چرخش روابط تجاری ایران و روسیه به نفع ایران

مدیرکل دفتر اروپا و آمریکای سازمان توسـعه تجارت بر این نکتـه تأکید دارد که در سال گذشـته روابط تجاری ایران و روسـیه به گونه‌ای پیش رفته که روند صادرات ایران افزایشی و صادرات روسیه کاهشی شده است.

بهروز حسن‌الفت در گفت‌وگو با ایسنا، به ارائه توضیحاتی دربـاره وضعیت بازار روسـیه پرداخت و گفت: با توجه به آنکه هنوز آمار نهایی سـال گذشـته منتشـر نشـده، نمی‌توان حجم دقیـق مبادلات دو کشور را اعلام کرد، اما به‌طور تقریبی مبـادلات ایـران و روسـیه حـدود یک میلیارد دلار می‌شود.

وی بـا بیـان اینکه در روابـط تجاری دو کشـور تاکنـون تراز به نفع روسـیه بوده، اظهار کرد: در سـال گذشته حجم صـادرات ما حـدود ۶۰درصـد افزایش یافت، اما این اتفاق در شرایطی افتاد که صادرات روسـیه به ایران حالت کاهشی یافته و حدود یک سوم کمتر شد.

مدیرکل دفتر اروپا و آمریکای سازمان توسعه تجارت در ارتباط با عدم موفقیت ایران در کسـب سـهمی قابـل توجه از بازار روسـیه توضیح داد: بحث توسـعه صادرات به بازاری مانند روسـیه اینگونه نیسـت که یک شـبه، یک ماهه یا یک ساله محقق شود. برای توسعه این روابط زیرساخت‌هایی لازم است که عمده‌ترین آنها به داخل کشور مربوط می‌شود.

الفت ادامه داد: شـرکت‌ها و بنگاه‌های ما باید آمادگی داشـته باشـند تا بتوانند سهم بیشـتری از بازار روسیه را به خود اختصـاص دهند تا زمانی‌که این آمادگی وجود نداشـته باشـد هرچـه مقامات و مسـئولان علاقه‌منـد به توسـعه روابط باشـند و در ایـن زمینـه تـلاش کنند، اتفاقی که باید نخواهد افتاد.

تأثیر تنش‌های روسیه و ترکیه بر تجارت ایران

وی اظهار کرد: مشـکل مهـم ما برای حضور در بازار روسیه آن است که برخی از کالاهای ما شـرایط و اسـتانداردهای مدنظر روسـیه را نـدارد. البته از سـال گذشـته و به ویژه با توجه به مشـکلاتی که در روابط روسـیه و ترکیه پیش آمد برنامه‌ریزی‌هایـی صورت گرفته اسـت. اکنـون نیـز در حوزه‌هایی ماننـد مواد غذایـی و کشـاورزی راهکارهایـی در دسـتور کار قرار گرفته و مجوزهای لازم برای صادرات این کالاها به بازار روسـیه دریافت شده است.

مدیرکل سازمان توسعه تجارت افزود: در حوزه‌هایـی ماننـد میگـو، لبنیات و شـیلات رشـد قابل توجهی در صادرات ایران به روسیه مشـاهده می‌شود، اما با ایـن وجود می‌توان همچنـان حجم این صادرات را گسترش داد.

الفـت اظهار کرد: نکته دیگری که باید مورد توجـه قرار گیرد بحـث ظرفیت و توان تولیدی و صادراتی بنگاه‌های کشور اسـت. بازار روسـیه به دلیل سـاختاری کـه دارد معمـولا علاقه‌مند بـه واردات کالاهایـی با حجم و ارقام بالا اسـت که متأسـفانه کمتر پیش می‌آید بنگاه‌های ایرانـی بتواننـد پاسـخگوی ایـن حجم درخواسـت باشـند حتی در سـال‌های گذشته گاه کنسرسیوم‌های ایرانی هم در مواردی قادر به پاسخگویی به این نیازها نبوده‌اند.

وی ادامه داد: واردات روسـیه معمولا دارای دو فاکتور است اول آنکه بازرگانان این کشور معمولا با شرایط و قیمت ثابت کار می‌کننـد و قراردادهایی با حجم بالا منعقد می‌کنند برهمین اساس در ایران تعداد شـرکت‌هایی که بتواننـد در این حـوزه فعالیت کـرده و پاسـخگوی این نیازها باشند اندک است.

تغییرات تعرفه‌ای ۲۵۰ تا ۳۰۰ کالا در دستور کار

الفت در پاسـخ به این سـوال که آیا در سـال‌های گذشـته تلاشـی برای ایجـاد کنسرسـیوم‌های مشـترک صورت نگرفته، توضیـح داد: عملا این کنسرسـیوم‌ها ایجاد نشـده‌اند، چراکه برخـی از بنگاه‌هـا قوی‌تـر و برخـی ضعیف‌تر هسـتند و کمتر پیش می‌آید شـرکت‌ها به توافقی برسند که موفق شوند فارغ از برند خود بتوانند در کنار یکدیگر بـرای جذب این بـازار تلاش کرده و تقاضایی را که از سـوی کشور طـرف مقابل وجـود دارد با توان بالا و کیفیت مناسب پاسخگو باشند.

وی افزود: برهمین اسـاس شـاید این مـوارد را بتـوان مشـکلات پیـش روی تجارت ایران و روسیه به شمار آورد. البته بحث‌های تعرفـه‌ای و گمرکی نیز نقش خـاص خود را دارد که تـلاش داریم در قالب موافقت‌نامه اوراسـیا که روسیه هم عضو آن اسـت تا حدودی این تعرفه‌ها را کاهش دهیم.

مدیـرکل سـازمان توسـعه تجـارت اظهـار کرد: متناسـب با اقلامـی که در یادداشت‌های تفاهم مربوطه مورد توجه قرار گرفته ۲۵۰ تا ۳۰۰ قلم برای کاهش تعرفه یا صفرشـدن تعرفه در نظر گرفته شـده که اغلب این موارد بـا نگاه مزیت اقتصـادی ایـران تعریف شـده اسـت و فکر می‌کنیم در سـال ۲۰۱۸ بتوان این توافق‌نامـه را به امضای روسـای جمهور چند کشـور عضو رسـانده و به مدت دو سال ایران عضو اتحادیه اوراسیا شود.

سرهم‌بندی پیچ و مهره، به تولید ملی کمک نمی‌کند

واردات فناوری و تکنولوژی پیش‌نیاز حمایت از کالای ایرانی

صنعـت کشـور سال‌هاسـت کـه دچـار عارضـه مونتاژکاری شـده و گاهی شـاهدیم برخی با واردات قطعات منفصله، محصول مونتاژشـده را تحت عنوان تولیـد داخلی عرضـه می‌کنند. به گزارش باشـگاه خبرنگاران جوان، سال‌هاست به موضوع تولید ملی و ضرورت توجه به آن تأکید می‌شود و با وجود برگزاری نشست‌ها، سـمینارها و میزگردهای بسیار، همچنان پای تولید بومی و داخلی در بسیاری از بخش‌ها لنگ می‌زند که این نارسـایی خود معلول عوامل بسـیاری است. توسعه و تقویت تولید ملی یا داخلی یا حمایت از کالای ایرانی، عبارات و واژگانی اسـت که از حیث معنا و مفهوم در یک قالب می‌گنجد و به‌واقع هر آنچه نسبت به حمایت حداکثری از کالای ایرانی یا تقویت بنیه تولیدی به توفیقات بیشتری نائل شویم به همان میزان در شـکوفایی و توسعه پایدار اقتصادی، ضریب موفقیت‌ها افزون‌تر خواهد شد.

فارغ از مزایا و دستاوردهای حمایت از کالای ایرانی که طی روزهای گذشته به کرات به ابعاد آن پرداخته شده، نباید این واقعیت را از نظر دور داشت که برخی از فعالان حوزه صنعتی، با واردات قطعات منفصله به سـرهم‌بندی پیچ و مهره یا به تعبیـری مونتاژکاری مبادرت می‌ورزند و محصـول حاصله را تحت عنوان تولید ملـی، روانه بازار می‌کنند؛ رویه و رویکردی که شوربختانه باید به آن عنوان خودفریبی یا دیگرفریبی را اطلاق کرد، زیرا واضح اسـت که چنین محصولاتی از اصل و اسـاس در قالب تولیـد داخلی نمی‌گنجد و زمانی می‌توان یک محصول را تولید بومی نام نهاد که قطعات منفصله آن نیز در داخل کشور تولید و عرضه شود؛ در این میان برخی از کارشناسان و فعالان حوزه صنعتی حتی کالاهایـی را که برخی از قطعات مورد نیاز آن، از آن سـوی مرزها وارد کشـور می‌شـود در قالب تولید ملی نامگذاری می‌کنند.

احمد رسـتمی، یکـی از فعالان عرصـه صنعت و تولید در غرب اسـتان تهـران، با اشـاره به ضرورت دوری جسـتن از رویه مونتاژکاری در میان برخی از تولیدکننـدگان اظهار کرد: اهمیت تولید داخلی تنها به عرضـه کالا و بیرون‌آمدن محصولـی از یک واحد تولیدی بزرگ، متوسـط یا کوچک خلاصه نمی‌شود، بلکه آنچه حائز اهمیت اسـت به اسـتقلال کشـور از حیـث اقتصادی و صنعتی و عدم وابسـتگی به فلان کمپانی یا تولیدکننده خارجی معطوف می‌شود.

وی افـزود: زمانی کـه بر ضرورت تولیـد داخلی و حمایـت از کالای ایرانـی تأکیـد می‌شـود، مواردی همچون عدم خروج ارز از کشـور، توسعه فرصت‌های شـغلی، رونق تولیـد، بالارفتن فضـای رقابتی میان تولیدکننـدگان و فرهنگ اسـتفاده و مصرف کالای داخلـی مد نظر قـرار می‌گیرد در غیـر این صورت، بسـتن پیچ و مهره و نصب قطعـات منفصله وارداتی به یکدیگر، دسـتاوردهای مذکـور را در پی نخواهد داشـت و بالطبع نمی‌تـوان آن را در زمـره تولیدات داخلـی محسـوب کرد. ایـن فعال حـوزه صنعت و تولید در غرب اسـتان تهران بیـان کرد: این موضوع را (مونتاژکاری) حتی در برخی صنایع بزرگ تولیدی ایران نیز شـاهد هسـتیم اما نباید ایـن واقعیت را از نظر دور داشـت که فلسـفه تولیـد داخلی و حمایت از کالای ایرانـی، تنها یک نام و عبارت نیسـت؛ بلکه اهمیت آن به دستاوردها و توفیقاتی معطوف می‌شود که در سـیر تولید برای کشور حاصل می‌شود در غیر این‌صـورت، یدک‌کشـیدن عنـوان کالای ایرانی در پوشـش مونتاژکاری افتخاری نیسـت که برخی آن را مایـع بالندگی کشـور قلمداد کنند و اساسـا نظر مقام معظـم رهبری نیز بـه موضوع تولیـد داخلی، مونتاژکاری نبوده و نیست.

ضرورت واردات تکنولوژی و دانش فنی روز دنیا

چنـدی پیش، مجتبی خسـروتاج، معـاون وزارت صنعـت، معـدن و تجـارت راهـکار فاصله‌گرفتن از فرهنگ مونتـاژکاری را در اتکا به تکنولوژی و دانش روز دنیـا بیان کرد. وی معتقد اسـت یکی از دلایل بروز این نارسـایی (مونتـاژکاری) را بایـد در ضعف آکادمیک کشور (در برخی حوزه‌ها) جست‌وجو کرد.

معـاون وزیر صنعت، معدن و تجارت می‌گوید: باید نظام علمی و دانشـگاهی کشـور در تقویت داده‌های خـود به ضریبی از توفیق نائل شـود کـه ضعف‌ها و کاستی‌های صنعت و تولید داخلی را تشخیص داده و با واردات تکنولوژی و دانش فنی روز دنیا، کمک‌حال تولیدکننده داخلی باشد.

به‌زعم خسـروتاج می‌توان همچون حوزه‌هایی مثل هوافضـا، پتروشـیمی، نانو و. . . که با اتـکا به دانش فنی بومی، موفقیت‌های بسیاری را کسب کرده‌ایم در دیگر حوزه‌ها و عرصه‌هـای صنعتی و تولیدی چنین توفیقاتی را استمرار بخشیم.

اخبار

واردات دام زنده با شعار حمایت از تولید داخل، در تضاد است

یک مقام مسئول گفت سیاسـت اخیر وزارت صنعت درخصوص واردات گاو و گوسـاله زنده، در تضاد با شعار حمایـت از تولید داخل اسـت. احمد مقدسـی، رئیس انجمن صنفی گاوداران در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جـوان، با انتقاد از نامه اخیر وزارت صنعت مبنی بر ثبت سـفارش واردات گاو و گوسـاله زنده اظهار کرد: اگرچه وزارت جهاد کشاورزی متولی تولید است و در صورت نیاز باید اقدام بـه واردات کند، اما وزارت صنعت طی نامه‌ای به استان‌های کشـور اعلام کرد که ثبت سفارش واردات نیازی به اخذ مجوز وزارت جهاد کشاورزی ندارد. به گفته وی، در سال حمایت از تولید داخل، سیاست اخیر وزارت صنعـت و معدن در تضاد با این شـعار اسـت که انتظار می‌رود دستگاه‌های مربوطه، نظارت لازم را داشته باشند. مقدسی ادامه داد: با وجود صادرات گوساله به کشورهای همجـوار، دلیل نامه اخیر وزارت صنعت مبنی بر واردات گاو و گوسـاله زنده را نمی‌دانیـم. رئیس انجمن صنفی گاوداران یادآور شـد: با وجود نوسـان قیمـت نهاده‌ها و افزایش هزینه‌ها، تولید در حال نابودی است و اقدام اخیر وزارت صنعت در تسریع این نابودی تأثیر بسزایی دارد.

واردات گاو و گوساله زنده مقرون به صرفه نیست

علیرضـا عزیزاللهـی، مدیرعامل اتحادیـه دامداران اظهار کرد: افرادی که در وزارت بازرگانی این مسـائل را مطـرح می‌کنند، باید پاسـخگوی دیدگاه‌های خود باشـند؛ چراکه واردات دام زنده شرایطی دارد که جدا از سیاسـت‌های دولت عملیاتی نیست. به گفته وی، واردات گاو و گوسـاله زنده به سـبب رعایت مسـائل و پروتکل‌هـای بهداشـتی مقـرون به صرفه نیسـت. عزیزاللهی در خاتمه تأکید کرد: واردات نژادهای اصیل و پر تولید برای اصلاح نژاد یک ضرورت است.

نظارت چهارگانه بر ممنوعیت فروش سیگار

رصد کامل شبکه دخانیات از آبان

رئیس مرکز برنامه‌ریزی و نظارت بر دخانیات از امکان رصد کامل شـبکه تولیـد و واردات محصولات دخانی از آبان‌ماه سـال جـاری خبـر داد. علی‌اصغر رمزی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: براساس سامانه‌ای بر خط از ابتدای آبان‌ماه سال جاری تمامی شبکه تولید و واردات محصولات دخانی قابل رصد و رهگیری است؛ مسئله‌ای که براسـاس ماده ۱۳ قانون مبارزه بـا قاچاق کالا و ارز مدنظر قرار گرفته است. وی با اشاره به اینکه سه مرحله از بهره‌برداری سامانه جامع تجارت به سرانجام رسیده و دو مرحلـه از آن به منظور بهره‌برداری کامل باقی مانده اسـت، اظهار کرد: ثبت سفارش و واردات تنها از طریق سامانه با شناسه کالا، ثبت تولید توسط تولیدکنندگان سـیگار و نقل و انتقال از تولیدکننـده به توزیع‌کننده کشوری سه مرحله‌ای است که تاکنون در ارتباط با این سـامانه به مرحله اجرا درآمده و تنها دو مرحله مربوط به ورود توزیع‌کنندگان استانی و ورود خرده‌فروشان در راستای بهره‌برداری کامل این سامانه باقی مانده است.

رئیس مرکز برنامه‌ریزی و نظارت بر دخانیات در بخش دیگری از این گفت‌وگو به قانون جامع مبارزه با دخانیات مصوب سال ۱۳۸۵ اشاره کرد و گفت: براساس این قانون فروش سـیگار به صورت نخی به افراد دارای کمتر از ۱۸ سال ممنوع است، اما متاسفانه این قانون در مقاطع زمانی مختلـف با روندهای گوناگونی اجرایی و همین مسـئله موجب شده تا سیاست واحد و پیگیرانه‌ای در این رابطه وجود نداشته باشد. رمزی ادامه داد: بر این اساس فروش سـیگار به صورت نخی و نیز فروش سـیگار به افراد زیر ۱۸سال ممنوع است، چراکه موجب اشاعه مصرف سیگار به ویژه در قشر نوجوان و جوان می‌شود.

وی بـا بیـان اینکـه بازرسـان سـازمان حمایـت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، بازرسان سازمان‌های صنعـت، معـدن و تجارت اسـتان‌ها، بازرسـان وزارت بهداشـت، درمان و آموزش پزشـکی و نیز بازرسان سه اتحادیه (اتحادیه خواربارفروشـان، سوپرمارکت‌داران و سقط‌فروشان) مکلف هسـتند بر فروش سیگار نظارت کنند، گفت: در صورت مشاهده فروش سیگار به صورت نخی و یا به افراد کمتر از ۱۸ سال این موضوع به عنوان قاچاق تلقی شده و براساس قانون با آنها برخورد می‌شود. رئیس مرکز برنامه‌ریزی و نظارت بر دخانیات همچنین با اشاره مجدد به قانون جامع مبارزه با قاچاق دخانیات گفت: در این قانون اشاره شده است که عرضه‌کنندگان سـیگار باید مجوزهای لازم را داشـته باشند متاسفانه در ارتبـاط با این موضوع نیز تا سـال ۱۳۹۳ به صورت جدی ورود نشـد، اما از سه سال قبل تاکنون و با انجام جلسات مختلف ضوابط خرده‌فروشی محصولات دخانی تدوین و اجرای آن در دستور کار قرار گرفت. وی ادامه داد: تـا به امـروز ۳۵ واحد خرده‌فروشـی مجوز فروش محصولات دخانی در سراسـر کشـور را اخذ کردند و از طریق سـه اتحادیه خواربارفروشان، سوپرمارکت‌داران و سقط‌فروشان اقدام به دریافت مجوزهای لازم می‌کنند.

به گزارش ایسـنا، قانون جامع مبارزه با دخانیات در سال ۱۳۸۵ به تصویب رسید و دو موضوع فروش سیگار به صورت نخی و فروش سیگار به افراد زیر ۱۸ سال در آن به عنوان ممنوعیت فروش اشاره شد؛ مسئله‌ای که تاکنون به صورت جدی توسـط مراجع نظارتی نسبت به آن اقدام نشده و طبق گفته رئیس مرکز برنامه‌ریزی و نظارت بر دخانیات در سـال ۱۳۹۷ با این دو موضوع به صورت جدی برخورد می‌شود و در صورت مشاهده هرگونه تخلف توسـط خرده‌فروشـان براساس قوانین اعمال رأی خواهد شد.

اخبار

پیش‌بینی افزایش ۱۵ تا ۲۵ درصدی قیمت قطعات با موافقت شورای رقابت

فرمول شورای رقابت برای محاسبه قیمت خودرو نه‌تنها امروز جواب نمی‌دهد، بلکه متأسفانه ضرر و زیان و بهره‌های سنگینی را به خودروسازان تحمیل کرده است. عضو هیأت‌مدیره انجمن تخصصی صنایع همگن قطعه‌سازی کشور در گفت‌وگو با پرشین خودرو، با اشاره به تبعات منفی ناشی از افزایش نرخ ارز و هزینه تولید بر واحدهای قطعه‌سازی اظهار داشت: با توجه به افزایش هزینه‌های تولید ناشی از افزایش قیمت مواد اولیه و نرخ ارز، انتظار می‌رود قیمت خودرو حداقل ۲۰درصد افزایش یابد، در غیر این صورت خودروسازان و قطعه‌سازان به شدت متضرر و بخش زیادی از واحدهای تولیدی تعطیل خواهند شد.

سعید صبوری تأکید کرد: در صورت موافقت شورای رقابت با افزایش ۲۰درصدی قیمت خودرو طبعا قطعات تولیدی نیز بسته به نوع موادبری و میزان داخلی‌سازی بین ۱۵ تا ۲۵ درصد افزایش قیمت خواهند داشت و این افزایش قیمت بخش زیادی از مشکل نقدینگی و تأمین هزینه در حوزه قطعه‌سازی را جبران خواهد کرد. وی گفت: امروز که نرخ ارز مبادله‌ای از ۳۷۰۰ به ۴۲۰۰ تومان افزایش یافته است مسلما به همین میزان افزایش قیمت را در کشور شاهد خواهیم بود چنانچه این جریان در صنعت خودرو نیز افزایش هزینه و دستمزدها را به دنبال خواهد داشت. صبوری تصریح کرد: در حال حاضر قیمت اغلب مواد اولیه تولید در واحدهای قطعه‌سازی بین ۳۰ تا ۶۰ درصد افزایش قیمت یافته، حتی امروز در برخی مواد اولیه تولیدی گاه شاهد افزایش ۱۰۰ درصدی قیمت‌ها هستیم. البته با یکسان‌سازی نرخ ارز، انتظار می‌رود پتروشیمی‌ها و واحدهای تولید پلیمر، فولادمبارکه و سایر بخش‌ها مبنای قیمت مواد تولیدی را از نرخ ارز ۵۸۰۰ تومان به ۴۲۰۰ تومان کاهش دهند هر چند در این جریان دولت باید کنترل و نظارت لازم را داشته باشد و قیمت مواد اولیه‌ای که بی‌رویه بالا رفته به قیمت قبل و بر مبنای دلار ۴۲۰۰ تومان بازگردد. وی همچنین به تلاش دولت در مهار افزایش نرخ ارز در هفته‌های اخیر اشاره کرد و یادآور شد: با وجود اینکه در هفته‌های اخیر بی‌سر و سامانی زیادی که در نرخ دلار به‌وجود آمد تنش‌های زیادی را در کشور ایجاد کرد اما خوشبختانه با سیاست‌هایی که دولت در پیش گرفت امروز به جهت یکسان‌سازی نرخ ارز، سکون و آرامشی در بازار برقرار شده است. این فعال در صنعت قطعه‌سازی کشور همچنین یکی از موارد مؤثر در افزایش نرخ تورم در کشور را سیاست افزایش سالانه حقوق و دستمزد دانست و بیان کرد: متأسفانه یکی از مسائلی که هر ساله با شروع سال جدید در کشور مطرح می‌شود افزایش قیمت‌ها در کلیه بخش‌هاست که عمده علت این جریان ناشی از نرخ تورم است. درحالی‌که بر اساس اعلام دولت نرخ تورم در کشور تک‌رقمی است اما هر ساله حقوق و دستمزدها دورقمی افزایش می‌یابد. جریانی که قطعاً مسیر اشتباهی را در کشور دامن می‌زند چرا که با افزایش حقوق و دستمزدها نه‌تنها کمکی به کشور نمی‌شود بلکه مسیر تورم برای افزایش بیشتر آزاد می‌شود. به گفته صبوری، افزایش حدود ۱۹ درصدی حقوق و دستمزدها در سال جدید، با تأثیراتی که در سایر هزینه‌های جانبی به دنبال دارد در واقع هزینه ۳۰درصدی را به بخش‌های تولیدی تحمیل می‌کند. وی معتقد است در چنین شرایطی که علاوه بر هزینه‌های ناشی از حقوق و دستمزدها، افزایش نرخ ارز، عواملی مانند هزینه انرژی و حمل و نقل نیز افزایش قیمت داشته، طبعا این هزینه‌ها در جریان تولید خودرو نیز تأثیر زیادی خواهد داشت، این در حالی است که صنعت خودرو همواره در این جریان مظلوم واقع می‌شود و با وجود تحمیل چنین هزینه‌هایی هر ساله برای دریافت افزایش قیمت از سوی شورای رقابت با مشکل و موانع زیادی مواجه می‌شود.

خبرنگاران در اولویت دریافت سهمیه طرح ترافیک

برخورد با رسانه‌ها و خبرنگاران متخلف

مسئول بررسی مدارک و اسناد متقاضیان استفاده از سهمیه ویژه خبرنگاری از برخورد با رسانه‌های متخلفی که کادر اجرایی را به عنوان خبرنگار معرفی می‌کنند، خبر داد. به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو» به نقل از ایسنا، فرهاد خوانساری با بیان این‌که بنده مسئول بررسی مدارک و اسناد متقاضیان استفاده از سهمیه خبرنگاران، روزنامه‌نگاران و عکاسان خبری هستم، اظهار کرد: البته کارگروه ما تنها به بررسی مدارک و اسناد ارسالی می‌پردازد و تصمیم‌گیرنده نیستیم. وی در مورد وضعیت دبیران، سردبیران و کادر اجرایی مطبوعات در طرح ترافیک ویژه خبرنگاران گفت: اغلب مجوزهای مربوط به خبرنگاران در سال‌های گذشته به افراد غیر توزیع شده است و تعداد زیادی از کارت‌های خبرنگاری دست افرادی قرار داشت که خبرنگار نبودند، ولی امسال تلاش‌مان بر این است که بر اساس آیین‌نامه که صراحتا نام روزنامه‌نگاران، خبرنگاران و عکاسان خبری را برده است عمل کنیم و طبیعتا اولویت‌مان در ارائه طرح ترافیک، عکاسان خبری، روزنامه‌نگاران و خبرنگاران است. مسئول بررسی مدارک و اسناد متقاضیان استفاده از سهمیه ویژه خبرنگاری در ادامه در مورد تخلف برخی رسانه‌ها مبنی بر معرفی افراد غیر به عنوان خبرنگار برای استفاده از سهمیه ویژه طرح ترافیک، خاطر نشان کرد: فرض ما بر صداقت افراد است و هنگامی که فردی مدارک مورد نیاز را می‌آورد فرض ما بر اعتماد است و برای وی کارت صادر می‌کنیم، اما ما به این مسئله تنها اکتفا نکرده و بعد از آن نیز شروع به استعلام و بررسی خواهیم کرد و اگر در بررسی‌ها مشاهده شود فرد مورد نظر عملکردش بر مبنای صداقت باشد، طرح ترافیک مبارکش باشد، اما اگر ببینیم مغایرتی میان فعالیت وی و اسناد وجود دارد با او برخورد کرده و تمام ترددهایش در سطح شهر بر اساس ورود غیر مجاز محاسبه شده و جریمه منظور می‌شود.

مدیریت صنعت خودرو باید از دولت به بخش خصوصی واقعی واگذار شود

طبق اصل ۴۴ قانون اساسی و سیاست‌های آن، شرکت‌های خودروسازی جزو شرکت‌هایی هستند که دولت می‌تواند حداکثر ۲۰درصد از سهام آنها را دارا باشد. اما آنچه در حال حاضر رخ داده، سایه سنگین دولت بر تصمیمات صنایع خودروسازی را نشان می‌دهد.

به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو» به نقل از فارس، رهبر معظم انقلاب سال جدید را به نام سال حمایت از کالای ایرانی نامیدند. در شعار امسال هم حمایت از تولید کالای ایرانی و هم مصرف کالای ایرانی مورد توجه قرار گرفته است.

همچنین طی سال‌های اخیر به دلیل تحریم، رکود، قاچاق، واردات بی‌رویه و... جایگاه تولید ملی تنزل قابل ملاحظه‌ای یافته است و بر کسی اهمیت و جایگاه ویژه حمایت از آن پوشیده نیست.

لزوم خصوصی‌سازی واقعی خودروسازان

بلافاصله وقتی صحبت از کالای ایرانی به میان می‌آید، اولین چیزی که نظر همگان را جلب می‌کند خودروی ایرانی است. کیفیت نه‌چندان قابل قبول خودروهای ایرانی نقش اصلی را در بدبین کردن اقشار مختلف به استفاده از کالاهای باکیفیت ملی داشته است.

اما اصلاح وضعیت فعلی صنعت خودرو آن هم در سال حمایت از کالای ایرانی، مردم‌محور کردن اقتصاد در این صنعت و اصلاح ساختار مدیریتی خودروسازان است.

اقتصاد مردم‌محور در صنعت خودرو می‌تواند به دو معنا باشد؛ مشارکت جدی بخش‌خصوصی در مالکیت و مدیریت بنگاه‌های خودروسازی و قطعه‌سازی و جلب رضایت مصرف‌کننده به عنوان یکی از ذی‌نفعان اصلی در صنعت خودرو.

در ادامه به بررسی مورد اول پرداخته می‌شود.

لزوم اصلاح ساختار مدیریتی خودروسازان در راستای اقتصاد مردم‌محور

طبق اصل ۴۴ قانون اساسی و سیاست‌های آن، شرکت‌های خودروسازی جزو شرکت‌هایی هستند که دولت می‌تواند حداکثر ۲۰درصد از سهام آنها را دارا باشد.

بر این اساس طی سالیان گذشته سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو) که به نمایندگی از دولت در شرکت‌های ایران‌خودرو و سایپا صاحب اکثریت سهام بوده است، اقدام به فروش سهام خود کرد و سهم خود را در هر دو خودروساز بزرگ کشور به کمتر از ۲۰درصد رساند.

با این اوصاف باید دولت با توجه به مالکیت ۲۰درصدی خود، تنها یک عضو از پنج عضو هیأت‌مدیره را در این شرکت‌ها نصب کرده و نقش کمرنگی در «مدیریت» این شرکت‌ها داشته باشد. اما آنچه در حال حاضر رخ داده است، حکایت از نصب ۲ الی ۳ عضو هیأت‌مدیره توسط دولت دارد. این مسئله به معنای کنترل مدیریتی دولت بر خودروسازان است. برای بررسی دقیق‌تر این چالش در ادامه به بیان سهام دو خودروساز بزرگ «ایران خودرو» و «سایپا» پرداخته شده است.

سهامداران ایران خودرو و سایپا

در شرکت ایران‌خودرو، بیش از ۲۷درصد از سهام شرکت در اختیار شرکت‌های زیرمجموعه ایران‌خودرو قرار دارد. این شرکت‌ها در مجموع می‌توانند دو عضو از پنج عضو هیأت‌مدیره را تعیین کنند اما با اعطای وکالت، نصب هیأت‌مدیره را به دولت واگذار کرده‌اند. بنابراین دولت با وجود سهم ۱۸.۵درصد در ایران‌خودرو، کنترل مدیریتی شرکت را در اختیار دارد.

این مشکل در سایپا به شکل شدیدتری وجود دارد. در شرکت سایپا، بیش از ۳۹درصد از سهام شرکت در اختیار شرکت‌های زیرمجموعه سایپا قرار دارد که باعث می‌شود در مجموع بتوانند دو عضو از پنج عضو هیأت‌مدیره را تعیین کنند. با این حال این شرکت‌ها نیز وکالت نصب هیأت‌مدیره را به دولت واگذار کرده‌اند. در نتیجه در سایپا نیز دولت با سهمی کمتر از ۲۰ درصد، کنترل مدیریتی شرکت را در اختیار دارد.

لذا دولتی بودن مدیریت صنعت خودرو موجب شده این صنعت از بهره‌وری پایینی برخوردار باشد. بنابراین برای رقابت‌پذیر کردن صنعت خودرو به عنوان یکی از لکوموتیوهای اقتصاد ایران، باید ساختار مدیریتی خودروسازان را اصلاح کرد.

اخبار

واردات خودرو زیر تیغ بی‌رحم فضای مجازی

از سال گذشته، همزمان با توقف ثبت‌سفارش خودرو، کلیپ‌هایی در فضای مجازی دست به دست می‌شود که از توقف صدها خودروی وارداتی در پارکینگ‌های غیررسمی یا گمرکات کشور حکایت دارد؛ خودروهایی با برندهای کره‌ای، ژاپنی یا حتی فرانسوی که به تعداد زیاد در پارکینگ‌هایی خاص به یک ردیف پارک شده‌اند یا با خودروهای مخصوص حمل این کالا، در حال جابه‌جایی هستند. به گزارش کارپرس، انتشاردهندگان این ویدئوها به مخاطبان خود این گونه القا می‌کنند که دست‌های پشت پرده با نادیده گرفتن مقررات واردات و با رانت دولتی مشغول تجارت پرسود خودرو هستند. در این کلیپ‌ها همچنین عده‌ای قصد نشان دادن عواقب دخالت دولت در مقررات واردات آن هم به نفع عده‌ای خاص را دارند و عده دیگر با انتشار این ویدئوها، عملکرد گمرک در ترخیص بعضاً خودروهای به اصلاح قاچاق را به چالش می‌کشند. به این معنا که انتشار کلیپ‌های مذکور به نوعی عملکرد وزارت صنعت، معدن و تجارت در پروسه ثبت‌سفارش و همچنین گمرک را در ترخیص خودروهای وارداتی زیر سؤال می‌برد و چنین وانمود می‌کند که دولت با وضع مقررات خاص به عمد برای عده معدودی ایجاد رانت کرده است. حال این سؤال مطرح است که چه اهدافی پشت انتشار چنین کلیپ‌هایی آن هم در فضای مجازی قرار دارد؟ هرچند گمرک کشور در واکنش به اتهاماتی که در پس انتشار ویدئوها به این سازمان دولتی می‌شود پاسخگوست، اما وزارت صنعت، معدن و تجارت تاکنون به اظهارات یا کلیپ‌های مذکور واکنشی نشان نداده است. آنچه عملکرد این وزارتخانه را طی چند ماه گذشته و همزمان با اجرای مقررات جدید واردات با چالش مواجه کرده، باز کردن سایت ثبت‌سفارش برای عده‌ای معدود از واردکنندگان آن هم در زمان توقف شش ماهه سایت یادشده است. ثبت‌سفارش برای ۶ هزار خودرو آن هم زمانی‌که وزارت صنعت به دلیل ایرادات آمارگیری فصلی و بارگذاری تعرفه‌های واردات خودرو، این سایت را متوقف کرده بود حالا برای بسیاری از واردکنندگان عادی امری نابخشودنی است. خبر مربوط به ثبت‌سفارش مذکور را هر چند فرود عسگری رئیس کل گمرک به رسانه‌ها داد، اما تاکنون مسئولان دیگر واکنشی به آن نداشته‌اند. تحقیقات تیم‌های بازرسی و نظارتی نشان می‌داد برخی از ثبت‌سفارش‌های بارگذاری‌شده قبلی که خودروی آنها نیز ترخیص شده، قابل رویت نبوده است، این در حالی است که در پاسخ به استعلام به‌عمل آمده از اداره کل مقررات وزارت صنعت اعلام شد که ثبت‌سفارش‌های موصوف مورد تأیید اداره کل مقررات نیست. به این ترتیب گمرکات اجرایی مکلف شدند به‌قید فوریت ضمن بررسی مدارک ارسالی درخصوص خودروهای ترخیص‌شده و خودروهایی که هنوز متوقف بوده اما اظهار شده‌اند، گزارش وقوع جرم علیه کلیه عوامل این تخلف به مرجع قضایی منعکس کنند.

دادنامه

پرونده :کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۲۴۰۰۹۳۴ شعبه شانزدهم شورای حل اختلاف (ویژه امور بانکی) شهرستان گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۱۷۲۲۴۰۰۰۴۴ ش ب : ۹۶۰۹۳۴/ خواهان: اعتباری کاسپین با وکالت خانم عالیه خلیلی فرزند علی اکبر به نشانی گلستان- گرگان- جنین جنب جلوکبابی مدینه پلاک ۱۵۴ / خواندگان: ۱.آقای محسن محمدی ف غلامعلی ۲. آقای محمدرضا کیانی ف صالح- همگی به نشانی مجهول المکان خواسته: مطالبه وجه چک

رای قاضی شورا

در خصوص دادخواست موسسه اعتباری کاسپین با وکالت خانم عالیه خلیلی بطرفیت : ۱.آقای محسن محمدی ف غلامعلی ۲. آقای محمدرضا کیانی ف صالح به خواسته مطالبه مبلغ ۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال وجه یک فقره چک به شماره ۶۲۱۹۳۲ مورخ ۹۵/۵/۲۷ عهده بانک ملی شعبه گردکوی به انضمام خسارات دادرسی وخسارت تاخیرتادیه با توجه به محتویات پرونده وگواهینامه عدم پرداخت وجه چک صادره ازناحیه بانک محال علیه وبا توجه به اظهارات وکیل خواهان درلایحه تقدیمی ونظربه اینکه خواندگان علیرغم ابلاغ قانونی اخطاریه ازطریق نشرآگهی درتاریخ ۹۶/۱۲/۱۲ درجلسه رسیدگی شورا حاضر نشده اند ودرمقابل دعوی خواهان دفاعی بعمل نیاورده اند و نظر به اینکه اصل سند تجاری در ید دارنده حکایت از مدیونیت صادر کننده و ظهورواشتغال ذمه آنها دارد و نظربه اینکه از ناحیه خواندگان دلیلی که حکایت از پرداخت وجه چک نماید ارائه نگردیده فلذابا توجه به نظریه مشورتی اعضای شورا به شرح صورتجلسه مورخه ۹۷/۱/۱۹ وبا احراز اشتغال ذمه خواندگان واستصحاب دین و مستندا به ماده ۹ قانون شورا های حل اختلاف ومواد ۳۱۰-۳۱۱-۳۱۳-۴۰۳ ازقانون تجارت و تبصره الحاقی مصوب مجمع تشخیص مصلحت نظام به ماده ۲ قانون صدورچک و مواد ۱۹۸و۵۱۹ ازقانون آئین دادرسی مدنی حکم به محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت اولا مبلغ ۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته وثانیا پرداخت خسارت تاخیر تادیه ازتاریخ سررسید چک تا زمان اجرای حکم براساس شاخص اعلامی ازناحیه بانک مرکزی وثالثا مبلغ ۲/۵۶۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی ونشر آگهی ورابعا مبلغ ۱/۰۸۰/۰۰۰ ریال بابت حق الوکاله وکیل درحق خواهان صادر واعلام می گرددرای صادره غیابی وظرف مدت ۲۰ روز پس ازابلاغ قابل واخواهی درهمین شعبه و ظرف مدت ۲۰ روز پس از آن قابل تجدید نظرخواهی در محاکم محترم عمومی حقوقی گرگان می باشد.

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

دادنامه

پرونده :کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۲۴۰۰۹۳۴ شعبه شانزدهم شورای حل اختلاف (ویژه امور بانکی) شهرستان گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۱۷۲۲۴۰۰۰۴۴ ش ب : ۹۶۰۹۳۴/ خواهان: اعتباری کاسپین با وکالت خانم عالیه خلیلی فرزند علی اکبر به نشانی گلستان- گرگان- جنین جنب جلوکبابی مدینه پلاک ۱۵۴ / خواندگان: ۱.آقای محسن محمدی ف غلامعلی ۲. آقای محمدرضا کیانی ف صالح- همگی به نشانی مجهول المکان خواسته: مطالبه وجه چک

رای قاضی شورا

در خصوص دادخواست موسسه اعتباری کاسپین با وکالت خانم عالیه خلیلی بطرفیت : ۱.آقای محسن محمدی ف غلامعلی ۲. آقای محمدرضا کیانی ف صالح به خواسته مطالبه مبلغ ۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال وجه یک فقره چک به شماره ۶۲۱۹۳۲ مورخ ۹۵/۵/۲۷ عهده بانک ملی شعبه گردکوی به انضمام خسارات دادرسی وخسارت تاخیرتادیه با توجه به محتویات پرونده وگواهینامه عدم پرداخت وجه چک صادره ازناحیه بانک محال علیه وبا توجه به اظهارات وکیل خواهان درلایحه تقدیمی ونظربه اینکه خواندگان علیرغم ابلاغ قانونی اخطاریه ازطریق نشرآگهی درتاریخ ۹۶/۱۲/۱۲ درجلسه رسیدگی شورا حاضر نشده اند ودرمقابل دعوی خواهان دفاعی بعمل نیاورده اند و نظر به اینکه اصل سند تجاری در ید دارنده حکایت از مدیونیت صادر کننده و ظهورواشتغال ذمه آنها دارد و نظربه اینکه از ناحیه خواندگان دلیلی که حکایت از پرداخت وجه چک نماید ارائه نگردیده فلذابا توجه به نظریه مشورتی اعضای شورا به شرح صورتجلسه مورخه ۹۷/۱/۱۹ وبا احراز اشتغال ذمه خواندگان واستصحاب دین و مستندا به ماده ۹ قانون شورا های حل اختلاف ومواد ۳۱۰-۳۱۱-۳۱۳-۴۰۳ ازقانون تجارت و تبصره الحاقی مصوب مجمع تشخیص مصلحت نظام به ماده ۲ قانون صدورچک و مواد ۱۹۸و۵۱۹ ازقانون آئین دادرسی مدنی حکم به محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت اولا مبلغ ۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته وثانیا پرداخت خسارت تاخیر تادیه ازتاریخ سررسید چک تا زمان اجرای حکم براساس شاخص اعلامی ازناحیه بانک مرکزی وثالثا مبلغ ۲/۵۶۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی ونشر آگهی ورابعا مبلغ ۱/۰۸۰/۰۰۰ ریال بابت حق الوکاله وکیل درحق خواهان صادر واعلام می گرددرای صادره غیابی وظرف مدت ۲۰ روز پس ازابلاغ قابل واخواهی درهمین شعبه و ظرف مدت ۲۰ روز پس از آن قابل تجدید نظرخواهی در محاکم محترم عمومی حقوقی گرگان می باشد.

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

دادنامه

پرونده :کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۲۴۰۰۸۹۵ شعبه شانزدهم شورای حل اختلاف (ویژه امور بانکی) شهرستان گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۱۷۲۲۴۰۰۰۱۱ ش ب : ۹۶۰۸۹۵/ خواهان: اعتباری کاسپین با وکالت خانم عالیه خلیلی فرزند علی اکبر به نشانی گلستان- گرگان- جنین جنب جلوکبابی مدینه پلاک ۱۵۴ / خواندگان: ۱.خانم ام البنین قره خانی ف نجفعلی ۲. خانم ام البنین چوبدار ف علی اکبر ۳. خانم پریسا قبادی راد ف محمد- همگی به نشانی مجهول المکان خواسته: مطالبه وجه چک

رای قاضی شورا

در خصوص دادخواست موسسه اعتباری کاسپین با وکالت خانم عالیه خلیلی بطرفیت: ۱. خانم ام البنین قره خانی ف نجفعلی ۲. خانم ام البنین چوبدار ف علی اکبر ۳. خانم پریسا قبادی راد ف محمد به خواسته مطالبه مبلغ ۱۸۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال وجه یک فقره چک به شماره ۷۷۸۹۱۴ مورخ ۹۶/۵/۱ عهده بانک ملی شعبه بلوارنهارخوران به انضمام خسارات دادرسی وخسارت تاخیرتادیه با توجه به محتویات پرونده وگواهینامه عدم پرداخت وجه چک صادره ازناحیه بانک محال علیه وبا توجه به اظهارات وکیل خواهان در جلسه رسیدگی مورخه ۹۷/۱/۱۵ ونظربه اینکه خواندگان علیرغم ابلاغ قانونی اخطاریه ازطریق نشرآگهی درتاریخ ۹۶/۱۲/۹ درجلسه رسیدگی شورا حاضر نشده اند ودرمقابل دعوی خواهان دفاعی بعمل نیاورده اند و نظر به اینکه اصل سند تجاری در ید دارنده حکایت از مدیونیت صادر کننده و ظهورواشتغال ذمه آنها دارد و نظربه اینکه از ناحیه خواندگان دلیلی که حکایت از پرداخت وجه چک نماید ارائه نگردیده فلذابا توجه به نظریه مشورتی اعضای شورا به شرح صورتجلسه مورخه ۹۷/۱/۱۵ وبا احراز اشتغال ذمه خواندگان واستصحاب دین و مستندا به ماده ۹ قانون شورا های حل اختلاف ومواد ۳۱۰-۳۱۱-۳۱۳-۴۰۳ ازقانون تجارت و تبصره الحاقی مصوب مجمع تشخیص مصلحت نظام به ماده ۲ قانون صدورچک و مواد ۱۹۸و۵۱۹ ازقانون آئین دادرسی مدنی حکم به محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت اولا مبلغ ۱۸۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته وثانیا پرداخت خسارت تاخیر تادیه ازتاریخ سررسید چک تا زمان اجرای حکم براساس شاخص اعلامی ازناحیه بانک مرکزی وثالثا مبلغ ۶/۵۰۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی ونشر آگهی ورابعا مبلغ ۵/۶۴۰/۰۰۰ ریال بابت حق الوکاله وکیل درحق خواهان صادر واعلام می گرددرای صادره غیابی وظرف مدت ۲۰ روز پس ازابلاغ قابل واخواهی درهمین شعبه و ظرف مدت ۲۰ روز پس از آن قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم محترم عمومی حقوقی گرگان می باشد.

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

دادنامه

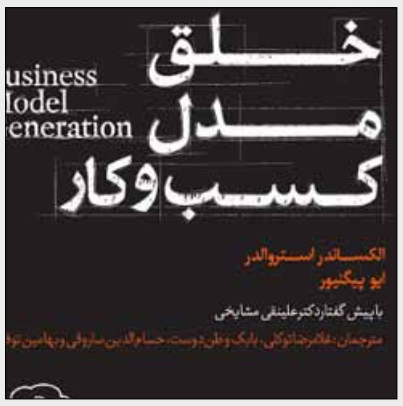
پرونده :کلاسه ۹۶۰۹۹۸۸۷۳۴۳۰۰۲۵۱ خواهان خانم چینی محمدی ف بداله به نشانی استان کردستان شهرستان قروه شهر قروه شهرک فرهنگیان خ زینبیه ک فرعی دوم سمت چپ خوانندگان اداره راه و مسکن و شهرسازی قروه به نشانی قروه اداره راه و مسکن و شهرسازی و شریف خسروی ف بخشعلی و امین خسروی ف بخشعلی و احمد خسروی ف بخشعلی و سوسن خسروی ف بخشعلی همگی به نشانی کردستان قروه بلوار امام علی ک شهید غلامرضا خسروی وولی محمد نعمتی فر ف براتعلی به نشانی کردستان خ کشاورز ک شهید پروینی پ ۵۷ و اسماعیل اسکندری فر ف جعفر و فریدون شیخ اسماعیلی ف شاهمراد به نشانی کردستان قروه شهرک بعثت هجرت ۱ ک دانشگاه ۱ خواسته الزام به تنظیم سند رسمی ملک گردشکار خواهان خانم چینی محمدی ف بداله مبادرت به طرح دعوی به طرفیت شریف و احمد و امین و سوسن همگی به شهرت خسروی فرزندان بخشعلی و فریدون شیخ اسماعیلی ف شاهمراد و اسماعیل اسکندری فر ف جعفر و ولی محمد نعمتی فر ف براتعلی و اداره مسکن و شهرسازی شهرستان قروه به خواسته صدور حکم به الزام خوانندگان به انتقال سند یک ملک مسکونی به مساحت دویست و شصت متر واقع در قروه شهرک فرهنگیان خ زینبیه کوچه ی فرعی دوم سمت چپ مقوم به بیست و یک میلیون ریال به انضمام خسارات دادرسی نموده و در شرح خواسته توضیحا اظهار داشته اند اینجانب حسب بیع نامه ۸۵/۸/۲۰ محل توافع را از آقای ولی محمد نعمتی فر خریداری نموده ام و تسلیم ایادی به مالک رسمی یعنی اداره مسکن و شهرسازی شهرستان قروه منتهی می گردد متعاقبا وقت رسیدگی تعیین و اظهارات حاضرین در جلسه ی رسیدگی استماع گردیده است مراتب به کارشناس رسمی دادگستری ارجاع نظریه واصل به قید عدم وصول اعتراض از جانب متداعیین قطعیت حاصل نموده و حاکی است پلاک ۵۷۰۴ فرعی از ۷۲۲ فرعی از ۶۳ اصلی شهرستان قروه تحت مالکیت رسمی سازمان ملی زمین و مسکن بوده تا این تاریخ نقل وانتقال رسمی در پرونده ی ثبتی صورت نگرفته است از طرف دیگر سلسله ایادی قرار دادی تا خواهان استمرار می یابد فلذا انتقال سند محل توافع به نام خواهان امکان پذیر می باشد نظر به مراتب مذکور ضمن استعانت از درگاه خداوند متعال و احراز کیفیت تحقیقات ختم رسیدگی را اعلام وبشرح اتی مبادرت به انشا رای می نماید

رای دادگاه

حسب انچه محرز است عقودی که طبق قانون واقع شده باشد بین متعاملین و قائم مقام انها لازم الاتباع است از طرف دیگر عقود نه فقط متعاملین را به اجرای چیزی که در ان تصریح شده است ملزم می نماید بلکه متعاملین به کلیه ی نتایجی هم که به موجب عرف و عادت یا به موجب قانون از عقد حاصل می شود ملزم می باشد در ما نحن فیه خواهان به عنوان قائم مقام خاص با این وصف که ثبت معاملات راجع به اموال غیر منقول از تبعات قانونی است حق مراجعه به مالک رسمی در جهت انتقال رسمی محل توافع را دارا است لذا این دادگاه خواسته را ثابت تشخیص و مستندا به مواد ۲۱۹-۲۲۰-۲۲۱-۲۲۵-۳۳۸ از ق م و ماده ۲۲ از قانون ثبت اسناد واملاک و نیز مواد ۵۱۵-۱۹-۵۲۰ از ق ا د م حکم به محکومیت اداره ی مسکن و شهرسازی شهرستان قروه به حضور در یکی از دفاتر اسناد رسمی این شهرستان و انتقال رسمی محل توافع تحت پلاک ۵۷۰۴ فرعی از ۷۲۲ فرعی از ۶۳ اصلی شهرستان قروه به مساحت ۲۶۰ متر مربع به نام خواهان به انضمام پرداخت ۱۷۰۰۰۰۰ ریال به عنوان هزینه دادرسی پرداختی و نیز مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰ ریال هزینه ی کارشناسی پرداختی از باب تسبیب در حق خواهان صادر واعلام می نماید دعوی توجهی به سایر خوانندگان ندارد لذا مستندا به بند چهارم ازماده ۸۴ و نیز ماده ۸۹ از ق ا د م قرار رد دعوای خواهان صادر واعلام می گردد حکم فوق الصدور حضوری وظرف مهلت بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر خواهی در محاکم تجدیدنظر استان کردستان می باشد قرار اخیر الصدور نیز ظرف مهلت بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر خواهی در محاکم محترم تجدیدنظر استان کردستان است

دادرس شعبه سوم دادگاه عمومی حقوقی قروه

۲۵۳



کارگاه آموزشی «طراحی و خلق مدل کسب‌وکار» برگزار می‌شود

کارگاه آموزشی «طراحی و خلق مدل کسب‌وکار» روز دوشنبه ۳ اردیبهشت‌ماه ۱۳۹۷ از ساعت ۹ تا ۱۳ در اراک برگزار می‌شود. این رویداد منطق یک کسب‌وکار را در چگونگی خلق و ارائه و کسب ارزش توصیف می‌کند و چارچوبی برای پرورش ایده، تولید سود و ثروت‌آفرینی است که نشان می‌دهد یک بنگاه اقتصادی چه مجموعه فعالیت‌هایی را چگونه و در چه زمانی باید انجام دهد تا انتظار مشتریان از شرکت فراهم شود. مدل کسب‌وکار بیان می‌کند که چگونه سازمان برای تولید محصول و یا ارائه خدمت، ایجاد ارزش می‌کند و این روشی است که شرکت برای تولید سود و سرپا نگه‌داشتن خود انتخاب می‌کند. در این کارگاه آموزشی، مخاطبان علاوه بر آشنایی با مفاهیم و اصول مدل کسب‌وکار، با مفهوم و چگونگی طراحی بوم مدل کسب‌وکار (BMC) به‌عنوان یک ابزار مدیریتی و استراتژیک برای کارآفرینی آشنا خواهند شد.

یادداشت

نوآوری نمرده است، زنده باد نوآوری!

مترجم: مارال مختارزاده
کارشناس ارشد کارآفرینی

بیایید با مفهوم «نوآوری» مواجه شویم؛ واژه‌ای که شاید امروزه کمتر در معنای واقعی خود به کار می‌رود. گرچه از این واژه در مواردی نظیر «تحقیق و توسعه»، «نوآوری‌های تکنولوژیک»، «نوآوری‌های فرآیند کسب‌وکار»، «نوآوری مدل کسب‌وکار»، «نوآوری محصول» و... استفاده می‌شود، اما نکته‌ای که وجود دارد این است که هسته اصلی معنای این کلمه از بین رفته یا کم‌رنگ شده است.

هنگامی‌که شرکت خودروسازی، خودروی جدیدی را تولید می‌کند، این محصول جدید به تدریج روند رشد تازه‌ای را در پیش می‌گیرد. در مقیاس انبوه از آن تولید و جایگزین مدل‌های قدیمی می‌شود. از این رو میزان فروش را همچنان حفظ می‌کند. از سوی دیگر، نوآوری با ایجاد «موتورهای رشد کاملاً جدید» برای شرکت، بر رشد بالقوه آن تأثیر می‌گذارد. هنگامی‌که آمازون خدمات وب را آغاز کرد، این پروژه شرکت را از تمرکز بر مصرف‌کننده در تجارت الکترونیک، به سمت توسعه کسب و کار در حوزه زیرساخت فناوری اطلاعات سوق داد. نوآوری در مدل کسب‌وکار آمازون، موتور رشد کاملاً جدیدی برای آمازون ایجاد کرد. در سال ۲۰۱۶ آمازون از همین پروژه درآمدی بالغ بر ۱۰ میلیارد دلار کسب کرد که حاشیه سود قابل‌ملاحظه‌ای نسبت به شیوه قبلی یعنی تجارت الکترونیک داشت.

چرا دقت به مسئله «نوآوری» مهم است؟

انواع مختلف فعالیت‌های نوآوری دارای پیامدهای استراتژیک و سازمانی متفاوتی هستند. آنها نقاط قوت و ضعف مختلفی دارند و از همه مهم‌تر، انواع مختلف نوآوری به روش‌های متمایز کاری نیاز دارند.

در این بخش ابتدا تمایز میان «بهره‌برداری از نوآوری» و «ابداع» را بررسی می‌کنیم. بعد از آن انواع مختلف نوآوری را تعریف کرده و درنهایت نشان می‌دهیم که چگونه ارزیابی سازمان از خودش، رشد نوآوری را به‌طور جدی افزایش می‌دهد.

بهره‌برداری از نوآوری یا ابداع:

فعالیت‌های نوآورانه در طیف گسترده‌ای قرار دارند. این طیف از بهره‌وری بالاتر، بهبود کارکردی و موفقیت مدل کسب‌وکار به وجود می‌آید و همه چیز را برای کشف افق‌های نو در قالب کسب‌وکار جدید و مدل‌های نوآورانه مخرب فراهم می‌کند.

«بهره‌برداری از نوآوری» عمدتاً بر آن نوع از فعالیت‌های نوآورانه متمرکز است که باعث ایجاد راندمان یا تغییرات تدریجی در جهت بهبود وضع شرکت می‌شود. اکثر شرکت‌ها این قسمت را نسبتاً خوب مدیریت می‌کنند. نمونه‌هایی ازجمله مهندسی مجدد فرآیندهای کسب‌وکار، فعالیت‌هایی برای کاهش هزینه یا جایگزینی محصولات و خدمات با محصولات جدیدتر، نمونه‌هایی از این مقوله هستند. متأسفانه، تمرکز بر این بخش به‌تنهایی کافی نیست و شرکت‌های بزرگی همچون «کداک»، «نوکیا» یا «بلاکباستر» قبلاً این را نشان داده‌اند.

«ابداع» بر گزاره‌های ارزشی، مدل‌های کسب‌وکار و سایر انواع موتورهای رشد کاملاً جدید متمرکز می‌شود. درواقع در بحث ابداع به آن دسته از فعالیت‌های نوآورانه‌ای اشاره می‌شود که منجر به رشد قابل‌ملاحظه جدیدی می‌شوند. شرکت‌های تأسیس‌شده به‌ندرت این نوع فعالیت‌های نوآورانه را مدیریت می‌کنند، زیرا آنها نیاز به اقدامات بسیار متفاوتی دارند. فرهنگ، مهارت‌ها، فرآیندها و حتی نظام‌های انگیزشی که بتواند این نوع از نوآوری را حمایت کند، به سادگی ایجاد نمی‌شوند.

این نوع از فعالیت‌های نوآورانه به مجموعه متفاوتی از ابزارهای کسب‌وکار نیاز دارد. ابزارهای برنامه‌ریزی استراتژیک و فرآیندهای بهره‌برداری از مدل کسب‌وکار، زمانی‌که کسب‌وکار به مرحله رشد می‌رسد، بی‌اثر هستند. در حقیقت، ابزار و فرآیندهای موردنیاز برای ایجاد رشد جدید مانند بوم مدل کسب‌وکار، توسعه مشتری و استارتاپ ناب، بیشتر در مرحله راه‌اندازی نمایان می‌شوند.

فعالیت‌های نوآورانه در سازمان‌های دوسویه:

شرکت‌هایی که می‌خواهند در قرن بیست‌ویکم برنده شوند، باید فعالیت‌های نوآورانه را در طیف گسترده‌ای از «بهره‌برداری» تا «ابداع» توسعه دهند. صاحب‌نظران این‌گونه سازمان‌ها را «سازمان‌های دوسویه» می‌نامند. این امر بسیار دشوار خواهد بود، چرا که لازم است پرورش فرهنگ «بهره‌برداری» و «ابداع» به‌طور هم‌زمان صورت گیرد. هر فرهنگی نیاز به ساختارها، فرآیندها و ابزارهای مختلف سازمانی دارد. به‌همین دلیل است که تمایز بین انواع مختلف فعالیت‌های نوآوری و پیامدهای آن بسیار مهم است.

اهداف نوآوری:

اساساً سه هدف متفاوت در مورد نوآوری وجود دارد:

۱- افزایش کارآیی کسب‌وکار: بهبود فرآیندهای کسب‌وکار و افزایش بهره‌وری افراد با استفاده از فناوری‌های مشترک

۲- تقویت پایداری کسب‌وکار: معرفی محصولات و خدمات جدیدی که جایگزین محصولات قدیمی هستند یا اجرای نوآوری‌هایی در فعالیت‌های بازاریابی و تبلیغات.

۳- ایجاد موتورهای رشد جدید: تجربه گزاره‌های ارزشی کاملاً جدید یا مدل‌های کسب‌وکار.

با توجه به موارد بالا می‌توان گفت دستیابی به اهداف کارآیی و پایداری در نوآوری عموماً بسیار آسان‌تر از ایجاد ارزش‌ها و مدل‌های کسب و کار جدید است، زیرا شناخته‌شده‌تر هستند. ایجاد موتورهای رشد جدید با ریسک و عدم قطعیت بیشتری همراه است. در واقع دو هدف اول در طیف «بهره‌برداری» و مورد سوم در طیف «ابداع» قرار دارند.

هنگامی‌که به منظور بهبود کارایی، دست به نوآوری می‌زنید با مدل کسب‌وکار اثبات‌شده‌ای مواجه هستید. از گذشته اطلاعاتی دارید که نشان می‌دهد چه قسمتی از شرکت کار می‌کند و چه چیزی کارا نیست. بدون نیاز به تغییر مدل کسب‌وکار هدف شما مرتفع خواهد شد.

اما هنگامی‌که برای «ایجاد موتورهای رشد جدید»، تصمیم به نوآوری می‌گیرید، اطلاعات گذشته اغلب کمکی به شما نمی‌کند. احتمالا نیاز به گزاره‌های ارزشی و مدل‌های کسب‌وکاری داشته باشید که کاملاً جدید هستند. در این حالت ریسک و عدم اطمینان بسیار بالاتر است. از این رو، خطر شکست نیز همواره کسب و کار را تهدید می‌کند.

منبع: strategyzer/modirinfo

تیم کوک: اپل برنامه‌ای برای ادغام iOS و Mac OS ندارد

اواخر سال گذشته میلادی برخی منابع خبر از احتمال ادغام دو سیستم‌عامل شرکت اپل یعنی iOS و Mac OS داده بودند تا توسعه‌دهندگان مجبور نباشند دو نسخه متفاوت از اپلیکیشن خود را برای آیفون‌ها و مک‌بوک‌های اپل آماده‌سازی کنند، اما حالا تیم کوک این گمانه‌زنی‌ها را رد می‌کند.

خبرگزاری بلومبرگ وعده داده بود که رویداد مذکور تا نیمه نخست سال ۲۰۱۸ به وقوع خواهد پیوست، اما تیم کوک، مدیرعامل اپل به تازگی در مصاحبه‌ای اعلام کرده است که این شرکت هیچ برنامه‌ای برای ادغام سیستم‌عامل ابزارهای همراه و رایانه‌های رومیزی خود ندارد.

به گزارش دیجیاتو، کوک در تشریح دلایل عدم تمایل شرکتش به چنین کاری اعلام کرده است که iOS و Mac OS هر دو در عالی‌ترین شرایط خود قرار دارند و آنها طی سال‌های گذشته تلاش کرده‌اند تا هر کدام وظایف منحصر به فردی را به بهترین شکل ممکن به انجام برسانند. او معتقد است ادغام این دو پلتفرم، اپل را ناچار می‌کند تا از برخی ایده‌آل‌ها صرف نظر کند.

البته عدم تمایل اپل برای یکی کردن دو سیستم‌عامل محبوبش به معنی نبود تلاش‌هایی برای پورت‌کردن ساده‌تر اپلیکیشن‌ها میان دو سیستم‌عامل نیست. کمپانی کالیفرنیایی می‌خواهد با ارائه ابزارهایی توسعه‌دهندگان پرشمار پلتفرم iOS را تشویق کند تا به ساده‌ترین شکل ممکن نسخه تحت Mac OS اپ خود را نیز تهیه و ارائه کند. واقعیت آن است که Mac App Store از جهت پویایی و تنوع اپلیکیشن‌ها به هیچ‌وجه در حد و اندازه‌های App Store نیست و تیم کوک و همکارانش قصد دارند این وضعیت را تغییر دهند.

در گردهمایی استارتاپ‌های حوزه انرژی مطرح شد

نبود استارتاپ‌ها در حوزه انرژی

دبیر ستاد توسعه فناوری‌های انرژی با تأکید بر استفاده از فناوری‌های نوین در حوزه انرژی گفت در حال حاضر ۲۰درصد تلفات انرژی در بخش مسکن است که با استفاده از فناوری‌های نوین می‌توان این میزان را کاهش داد.

به گزارش ایسنا، دکتر سیروس وطن‌خواه روز گذشته در گردهمایی استارتاپ‌های حوزه انرژی با تأکید بر اهمیت حوزه انرژی در توسعه پایدار کشور، افزود: به‌رغم تلاش‌های صورت‌گرفته، کشور در دو بخش عرضه و تقاضا در حوزه‌های بهره‌وری، بهینه‌سازی و مصرف بهینه وضعیت مناسبی ندارد.

وی با تأکید بر اینکه ایران در شاخص‌هایی همچون شدت انرژی در جایگاه مطلوبی قرار ندارد، تأکید کرد: ادامه این روند ما را به ناکجاآباد خواهد برد و شاید هم‌اکنون نیز برده باشد، لذا لازم است همه ما در هر جایگاهی که هستیم در زمینه بهره‌وری، نگهداشت و بهینه‌سازی انرژی فکر جدی کنیم.

دبیر ستاد توسعه فناوری‌های انرژی اضافه کرد: این فکر که تصور شود افرادی هستند که اقداماتی در این حوزه اجرایی می‌کنند، فکر درستی نیست چراکه در حوزه فناوری در دنیا اتفاقات مهمی رخ داده است.

وی با اشاره به فناوری‌های نوین ارائه‌شده در دنیا در حوزه‌های انرژی، اظهار کرد: این فناوری‌ها، بنیادهای فکری و اجرایی کسب و کارها را تا حدودی عوض کرده است که از جمله آن می‌توان به فناوری IT اشاره کرد که اثرات آن را در کسب و کارها در کشور می‌توانیم مشاهده کنیم.

وطن‌خواه با بیان اینکه این فناوری‌ها، انگاره‌های ذهنی را تا حدود زیادی تغییر داده است، یادآور شد: امروزه فناوری IT و سایر فناوری‌های نوین در حوزه‌های مختلف از جمله مسکن، تغییرات اساسی ایجاد کرده، از این رو نشان می‌دهد که فناوری‌ها می‌توانند انگاره‌های ذهنی را تغییر دهند.

وی برگزاری این گردهمایی را توجه بیشتر به فناوری‌ها و تغییر انگاره‌های ذهنی دانست و افزود: ما در تلاش هستیم تا با استفاده از فناوری‌های نوین، رویکردهای حوزه انرژی را اصلاح کنیم.

مدیرعامل بیمه ایران:

صنعت بیمه نمی‌تواند در مقابل آنلاین‌شدن خدمات مقاومت کند

مدیرعامل بیمه ایران می‌گوید دفاتر نمایندگی‌ها لاجرم باید خود را برای ارائه خدمات آنلاین به‌روز کنند، ما هم تلاش می‌کنیم این پروسه به‌گونه‌ای انجام شود که شغل افراد از بین نرود. محسن پورکیانی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره تصمیم بیمه ایران در جهت آنلاین‌شدن نمایندگی‌های دفتر بیمه، اظهار کرد: بیمه ایران مخالف استارتاپ‌ها نیست، یعنی هیچ‌کس توانایی این را ندارد در برابر افکار و تکنولوژی‌های جدید مقاومت کند. به هر حال تکنولوژی‌های جدید می‌آیند و این قابلیت را هم دارند که مشتریان را به خود جلب کنند، بنابراین بدیهی است که همه شرکت‌ها و بنگاه‌ها و سازمان‌ها باید خود را با شرایط جدید تطبیق دهند و تلاش کنند که در همان جهت حرکت کنند. بنابراین ما مخالفتی با آنلاین‌شدن پروسه‌های مربوط به دفاتر بیمه نداریم. وی در پاسخ به اینکه اکنون بسیاری از نمایندگی‌ها نسبت به برخی بازاریابی‌های آنلاین و از آن گذشته آنلاین‌شدن نمایندگی‌ها ابراز نگرانی می‌کنند، بیان کرد: این نگرانی‌ها را ما هم درباره نمایندگی‌ها داریم و به همین جهت در بحث استارتاپ‌ها و فروش الکترونیک به دنبال آن هستیم که امور را از طریق نمایندگی‌ها سازماندهی کنیم تا نمایندگی‌های بیمه ایران که قشری عظیم و زحمت‌کش هستند و ۸۳ سال با بیمه ایران همراهی کردند متضرر نشوند. او در پاسخ به اینکه به گفته کارشناسان، آنلاین‌شدن پروسه‌ها منجر به آن خواهد شد که بسیاری از مشاغل در دفاتر نمایندگی‌ها از بین برود، گفت: تمام تلاش ما این است که چنین اتفاقی نیفتد و مشاغل ایجادشده حفظ شوند. هرچند که به هر حال تأکید می‌کنم نمی‌توانیم در برابر این پدیده مقاومت کنیم ولی به دنبال حفظ منافع افراد شاغل در دفاتر بیمه هستیم. مدیرعامل بیمه ایران ادامه داد: البته به نظر نمی‌رسد در همه رشته‌های بیمه بشود به‌صورت تمام و کمال از فروش الکترونیک استفاده کرد. به هر حال به نیروی انسانی هنوز هم نیاز است خصوصا در فروش بیمه‌های عمر که مراحل مختلفی هم دارد. در بسیاری از رشته‌ها اینچنین است که فقط بخشی از کار می‌تواند به صورت الکترونیک انجام شود و باقی بخش‌ها باید توسط افراد صورت گیرد، از جمله این بخش‌ها بازاریابی است.

۸۳ استارتاپ در فین‌استارز فاینکس یازدهم

امیـر هامونی در اختتامیه فین‌اسـتارز ۲۰۱۸ با بیـان اینکه از چندین ماه قبـل برای برگزاری این رویـداد بزرگ برنامه‌ریزی و تـلاش کرده‌ایم، گفت: از ماه‌های قبل تیم‌های اسـتارتاپ، مربیان، مشـاوران و سرمایه‌گذاران برای حضور در فین‌اسـتارز ثبت‌نام کردند و با برگزاری چندین نشست تخصصی با فعالان حوزه فین‌تک، سـرمایه‌گذاران و حسابرسان نتایج بسیار کیفی‌تری از فین‌استارز ۲۰۱۸ در مقایسه با فین‌استارز ۲۰۱۷ به دست آمد.

به گزارش سـنا، امیر هامونی، مدیرعامل فرابورس ایران، گفت: در این دوره اهمیـت ورود تکنولوژی‌های نو به حوزه حسـابداری و حسابرسـی مطرح و مفهوم بلاک‌چین برای ورود به این حوزه تبیین شد.

وی تصریح کرد: تعداد ۸۳ اسـتارتاپ برای حضور در فین‌اسـتارز امسـال ثبت‌نام کردند که ۱۴ تای آنها از اسـتارتاپ‌های شاخص سال گذشته بودند.

یادداشـت

جادوی تصویر در بازاریابی

چگونه در کمتر از یک ساعت اینفوگرافی بسازیم؟

به قلم لیندسی کولویچ
ترجمه: علی آل‌علی

بسـیاری از دسـت‌اندرکاران دنیای بازاریابی آرزوی امکان سـاخت اینفوگرافی به‌راحتی سـایر گونه‌های نگارشـی را دارنـد. با این حال متأسـفانه اکنون چنین امکانی در دسـترس علاقه‌مندان نیسـت. بر همین اسـاس اصولاً سـاخت محتوای تصویری زمانی بسیار بیشتر از نگارش متـن نیاز دارد. نکته مهم در اینجا ناتوانی در چشم‌پوشـی از قـدرت تأثیرگذاری محتوای بصری اسـت. به همیـن دلیل ما در این مقاله با کوشش فراوان سعی در توضیح گام به گام و جامع روال خلق یـک اینفوگرافی اسـتاندارد را داریم. فرض اصلی مـن در این مقاله توانایـی همه، حتی شـما، در ایجاد اینفوگرافی‌های بـا کیفیت، زیبا، حرفه‌ای و کامل فقط در عرض یک ساعت است. در ادامه تلاش خواهم کرد این ادعا را اثبات کنم.

نخسـتین گام در راستای ایجاد اینفوگرافی فراهم‌سازی محتوا برای قالب بصری پروژه اسـت. اگر مرحله نخسـت را با دقت سپری کنید، شـانس‌تان برای موفقیـت در ادامه فرآیند دوچندان خواهد شـد. در زمینـه ایجاد قالب بصری نیز پاورپوینت بهترین نمونه موجود در بازار است. شیوه ساخت اینفوگرافی در این نرم‌افزار به قدری ساده است که شاید حتی نیازی به توضیح نداشته باشد.

چگونه در کمتر از یک ساعت اینفوگرافی رایگان بسازیم؟

گام اول: جمع‌آوری محتوا و انتخاب قالب

مرحله نخسـت جمـع‌آوری اطلاعات موردنیاز اسـت. این مرحله از آنجایـی اهمیت دارد که بـدون محتوای دقیق و حساب‌شـده توجه مخاطب به پیام‌مان جلب نخواهد شـد. در حقیقت قالب‌های زیبا تنها یک‌سـوم راه هسـتند. تأثیر نهایی از سـوی کیفیت محتوای موجود برجای گذاشـته می‌شـود. در زمینه انتخاب قالب هم با جست‌وجویی سـاده در اینترنت با خیل عظیمی از قالب‌هـای آماده مواجه خواهیم شد.

خوشبختانه با پیشـرفت تکنولوژی در زمینه تهیه داده اولیه امکان اسـتفاده از نرم‌افزارهـای مفیـد در کنـار اقدام شـخصی جمع‌آوری مهیاسـت. در صورت تمایل به استفاده از نرم‌افزارهای جانبی اطمینان از ذکر منبع معتبر بـرای نمایش در بخش پایانی اینفوگرافی ضروری است.

تعـدد منابـع بـرای ارجاع در بخـش پایانـی اینفوگرافـی یکی از دردسـرهای همیشـگی طراحان تبلیغاتی محسوب می‌شود. پیشنهاد مـن در ایـن بخش اسـتفاده از یک آدرس URL بـه منظور هدایت کاربـران بـه فهرسـت منابع اصلی اسـت. بـه این ترتیب عـلاوه بر صرفه‌جویـی در فضای طراحی، تمام منابع نیز در دسـترس مخاطب قرار خواهد گرفت. به منظور صرفه‌جویی هرچه بیشـتر در صرف زمان (توجه داشـته باشید هدف ما تهیه اینفوگرافی در کمتر از یک ساعت اسـت) قالب «جـدول زمانی» یـا «Time Line» را به عنوان مدل پیشـنهادی در نظر گرفته‌ام. این مـدل به صورت یک جدول خطی با امکان افزودن متن در دو طرف جدول به صورت رایگان در دسـترس کاربران قرار دارد.

گام دوم: شخصی‌سازی اینفوگرافی

کاملاً واضح اسـت کـه این مرحلـه وقت‌گیرتریـن گام در فرآیند طراحی اینفوگرافی محسـوب می‌شـود. با این حال در این مرحله به اندازه سـختی تحمیلی نشـاط و شـور هم وجود دارد. نخستین عمل در ایـن بخش انتخاب تیتر جذاب و دلرباسـت. تیتر نخسـتین بخش مـورد توجه اینفوگرافی برای مخاطب اسـت. به همین دلیل نباید در برخورد اول ناامیدکننده ظاهر شـد. در خصـوص انتخاب حالت‌های گرافیکـی و رنگ‌ها به خود آزادی عمل دهیـد. این تنها راهکار خلق ترکیب‌هـای خلاقانه اسـت. در حقیقت، اگر با تقلید از آثار برجسـته موفقیت به دست می‌آمد، دیگر نوآوری معنایی نداشت. به منظور خلق اثـری خاص‌تر امکان تغییر رنگ و نـوع فونت نیز چندان دور از ذهن نیسـت. به عبارت ساده، در این بخش باید تمام ذوق‌مان را برای ثبت اثری جدید به خرج دهیم.

در نهایت نیز به عنوان خالق اثر نوعی امضا یا لوگو ویژه در گوشه‌ای از کار درج کنید. اگر در زمان‌های قدیم امضای فیزیکی نشانه مالکیت معنوی آثار هنری بود، اکنون لینک‌های اینترنتی جایگزین روش‌های قدیمـی شـده‌اند. بر همین اسـاس ذکر آدرس اکانت‌تـان در یکی از شبکه‌های اجتماعی راهکاری منطقی برای دستیابی به مخاطب بیشتر است. نکته مهم در این میان تمرکز اصلی روی طراحی نمایان و واضح لوگوی شرکت یا مؤسسه اصلی است. بر همین اساس شخصاً به هنگام طراحی اینفوگرافی برای Hubspot لوگوی آن را با بزرگ‌ترین فونت تایپ می‌کنم. در هر صورت این شـرکت صاحب‌امتیاز اسـت که باید در نگاه مخاطب برجسـته شود. نام شما تنها به درد افراد علاقه‌مند و مشتاق به همکاری متقابل خواهد آمد.

شـاید برای‌تان عجیب باشـد، اما این تمام مراحل مـورد نیاز برای تهیه یک اینفوگرافی باکیفیت اسـت. اگرچـه در اینجا آموزش دقیق در خصوص نحوه کار با پاورپوینت را ارائه نکردم، اما چنین اقدامی به هیچ وجه بی‌دلیل نبوده است. در نسخه‌های اخیر نرم‌افزار آفیس رابط کاربری به‌طور چشـم‌گیری ساده‌سازی شـده است. این نکته در کنار سیسـتم راهنمای درونی نرم‌افزار کار را برای افراد مشتاق به یادگیری بسـیار آسان می‌کند. برهمین اساس همه چیز به میزان سخت‌کوشی و پشـتکار شما بستگی دارد. تا اینجای کار تلاش من معرفی گام‌های اصولی در راستای تولید اثری بی‌نظیر بوده است. با این حال هنوز هم یک گام تا پایان ماجرا فاصله داریم.

گام سوم: افزودن کد قرارداد، دکمه پینترست و انتشار اینفوگرافی

اکنون تنها کار باقی‌مانده انتشـار و تبلیغ اثر هنری تازه‌مان اسـت. همانطـور که همیشـه در مقاله‌های خود عنوان می‌کنم، اسـتفاده از وبـلاگ شـخصی بهترین راه برای جـذب مخاطب به اثـر جدیدمان اسـت. همچنین باتوجه به رواج گسترده استفاده از پینترست برای به اشتراک‌گذاری اینفوگرافی‌ها و سایر فرمت‌های تصویری افزودن دکمه دسترسـی به نسخه پینترسـت اثرمان نیز ضروری خواهد بود. به این ترتیب کاربران پینترسـت به راحت‌ترین شـکل ممکن به اینفوگرافی ما دسترسـی پیدا می‌کنند. اگر خوش‌شانس باشیم، در صورت علاقه مخاطبـان بـه اثرمان شـمار بالایی از آنهـا اینفوگرافـی جدید را در سـایت‌ها و اکانت‌های‌شان در شبکه‌های اجتماعی بازنشر خواهند داد. در هـر صورت این مرحله پایانی فرآینـد خلق اینفوگرافی در کمتر از یک ساعت است. پس از طی این مسیر همه چیز برای انتشار اثرتان در فضای اینترنت یا نشریه‌ها (بسته به مخاطب هدف) مهیا خواهد بود.

منبع: hubspot

در نشست خبری کنفرانس بین‌المللی وب‌پژوهی مطرح شد

نقش موثر فضای مجازی در توسعه اقتصادی و کسب‌وکار

رئیس چهارمین کنفرانس بین‌المللی وب‌پژوهی گفت: فضای مجازی می‌تواند نقش موثری در توسـعه اقتصادی و به‌ویژه در حوزه کسـب‌وکار ایفا کند. به گزارش ایسنا، دکتر سعید هاشمی، رئیس دانشگاه علم و فرهنگ روز گذشته در نشست خبری چهارمین کنفرانس بین‌المللی وب‌پژوهی که با حضور دکتر محمدجواد کارگر، دبیر علمی کنفرانس در دانشـگاه علم و فرهنگ برگزار شـد، اظهار کرد: فضـای مجازی می‌تواند نقش موثری در توسـعه اقتصـادی و به‌ویژه در حوزه کسـب و کار ایفا کنـد. وی با بیان اینکه با توجه به بین‌رشـته‌ای بـودن وب‌پژوهی، این حوزه می‌تواند به توسـعه مشـاغل جدید کمک کند، اظهـار امیدواری کرد: با حضور متخصصان و صاحبنظران در این کنفرانس، زمینه شناسایی ظرفیت‌های کسب و کار در این حوزه فراهم شود.

رئیس چهارمین کنفرانس بین‌المللی وب‌پژوهی با اشـاره به برگـزاری موفق سـه دوره قبل این کنفرانس تأکید کرد: نیمی از جمعیت کشـور، کاربر اینترنت و وب محسـوب می‌شـوند. خلأ نبود یک کنفرانس جامع در حوزه وب و وب‌پژوهی، باعث شد که دانشـگاه علم و فرهنگ به این حوزه ورود پیدا کند و توجه ویژه‌ای به این مبحث داشته باشد. هاشمی افزود: دنیای وب می‌تواند با معایب و خطراتی برای جامعه همراه باشد، البته بیشتر آسیب‌های این حوزه را مورد بررسی قرار داده و کمتر به مزایای آن پرداخته‌ایم. این کنفرانس فرصت مناسبی است که زمینه تبادل نظـر میان صاحبنظـران و متخصصان داخلی و خارجی این حوزه (و بررسی معایب و مزایای آن) را فراهم می‌کند. دکتر محمدجواد کارگـر، دبیر علمـی کنفرانس نیـز در بخش دیگری از این نشسـت گفت: برخی افراد اقدام به برگزاری کنفرانس‌هایی می‌کنند که از لحاظ علمی، اعتبـاری ندارد و تنها بـه محلی برای کسـب درآمد تبدیل شده است و این مشکلی اسـت که در برگـزاری کنفرانس‌هـای داخلی با آن مواجه هسـتیم. دبیـر علمی چهارمین کنفرانـس بین‌المللی وب‌پژوهی افزود: با توجه به عدم برگزاری اقدامات متمرکز در حوزه وب، کنفرانس وب‌پژوهی را از سال ۹۴ برگزار کردیم. شاید از نظر فنی، وب و وب‌پژوهی تنها به رشته‌های کامپیوتر و آی تی (IT) مرتبط باشـد، اما در این حوزه با موضوعات مختلفی در حوزه اقتصاد، مباحث حقوقی، حریم خصوصی، جامعه‌شناسی و حتی هنری روبه‌رو هستیم.

تعدیل ۱۵۰۰ نفر از نیروی کار کوالکام با هدف کاهش هزینه

کوالکام با هدف کاهش هزینه‌های سـالانه و به دسـت آوردن اعتماد سرمایه‌گذاران خود، فرآیند تعدیل تعدادی از کارکنانش را آغاز کرد.

کوالکام روز گذشته اعلام کرد که با هدف عملی‌کردن وعده خود به سـرمایه‌گذاران مبنی بر کاهش هزینه‌های سـالانه تا سـقف یک میلیارد دلار، فرآیند تعدیـل نیرو را آغـاز کرد. گفته می‌شـود کوالـکام در ایـن فرآیند ۱۵۰۰ نفـر را از کار برکنار خواهد کرد. یکی از سـخنگویان کوالکام کـه خواسـتار مخفی‌ماندن هویت خود است، در این رابطه می‌گوید:

کوالکام قصد دارد تعداد کارکنان تمام‌وقت و موقتی خود را کاهش دهد.

سـخنگوی یادشـده می‌گویـد اگرچـه کوالکام در ابتدا کاهـش هزینه‌ها بدون در نظر گرفتـن تعداد کارکنان را مورد ارزیابی قرار داد، اما در نهایت سـران این شـرکت متوجه شـدند که برای پشـتیبانی از رشـد و موفقیت طولانی‌مدت، کاهش نیروی کار اجتناب‌ناپذیر خواهد بود. کوالکام مدعی اسـت که بـرای کارکنان متاثـر از فرآیند کاهش نیروی کار، بسـته‌های خاتمه خدمت ارائه می‌دهد، این شـرکت از تاریخ ۲۴ سـپتامبر سال گذشته میلادی (۲ مهر)، حدود ۳۳,۸۰۰ نیروی تمام‌وقت، پاره‌وقت و موقتی استخدام کرده است. به گزارش بلومبرگ، تعداد نیروهای برکنارشده کوالـکام به‌انـدازه‌ای بـالا اسـت که این شـرکت باید به ایالت کالیفرنیا درخواست انتشـار اطلاعیه تعدیل و بازآموزی نیروی کار (WARN) را ارائـه دهد. کوالکام در ماه ژانویه سـال جاری میلادی اعلام کرد که با هـدف کاهش یک میلیـارد دلاری هزینه‌هـا و به دسـت آوردن پشـتیبانی سـرمایه‌گذاران در جریان تمایل برودکام بـرای تصاحب این شـرکت، در سراسـر کسـب‌وکار خود، چندیـن فرآیند تعدیل نیرو را اجرا خواهد کرد.

خاطرنشـان می‌کنیـم فرآینـد تصاحب کوالکام توسـط برودکام در نهایت به دست دولت ترامپ و به دلیل نگرانی‌های موجود بر سر امنیت ملی متوقف شد. کوالکام از آن زمان تاکنون با هدف بهبود رشـد درآمد، در حال گسترش فعالیت‌های خود است.

چرا باید در سال جدید ساخت ویدئوهای تبلیغاتی را در اولویت قرار دهید؟

به قلم یانیف ناوا
مدیر پویش‌های تبلیغاتی شرکت Outbrain
مترجم: صهبا صمدی

رسانه فیلم یکی از ملزومات بازاریابی مدرن و راهبردهای تولید محتواست که اگر به درستی انجام شود می‌تواند باعث ایجاد مشتریان راغب و باکیفیت و فروش بیشتر می‌شود.

طبق نظرسنجی مؤسسه فوربس (Forbes)، ۵۹ درصد مدیران اجرایی ترجیح می‌دهند به جای مطالعه یک متن به مشاهده یک ویدئو بپردازند. در تحقیقی مشابه، شرکت اَنیموتو (Animoto) به این نتیجه رسید که چهار پنجم مصرف‌کنندگان ترجیح می‌دهند به جای مطالعه درباره یک محصول یا خدمات، ویدئویی در مورد آن ببینند. به علاوه ۸۰درصد مصرف‌کنندگان اعلام کردند که دیدن نحوه کار یک کالا یا خدمات به صورت یک فیلم مهم است. گوگل هم گزارش کرده که بیش از نیمی از کاربران اینترنت قبل از سر زدن به فروشگاه‌های حقیقی یا مجازی به مشاهده ویدئویی در مورد محصول یا خدمات مورد نظرشان می‌پردازند. در واقع، بسیاری از بازاریاب‌ها برای هر مرحله از فرآیند خرید مشتری، ویدئویی مجزا می‌سازند.

بیش از نیمی از بازاریاب‌های سراسر جهان از محتوای ویدئویی به عنوان یکی از انواع محتوا با بیشترین بازگشت سرمایه یاد می‌کنند. قابل توجه است که ۵۵درصد افراد، محتوای ویدئویی را تا به آخر تماشا می‌کنند. از آن مهم‌تر، ۴۳درصد افراد عنوان کرده‌اند که می‌خواهند محتوای ویدئویی در اختیارشان گذاشته شود.

واضح است که تولید محتوای ویدئویی دیگر یک انتخاب نیست، اما برای بعضی بازاریاب‌ها که در حاشیه باقی مانده‌اند هنوز برای ایجاد یک برنامه راهبردی تولید محتوای ویدئویی دیر نشده است. برای عقب نماندن در این رقابت، چند نکته را باید در نظر داشت.

ویدئوهای شما باید چه محتوایی داشته باشند؟

همیشه بهترین کار این است که کار را از ابتدایش شروع کنید. در مورد گروه هدف‌تان فکر کنید و اینکه چه نوع روایت و داستانی برای آنها جذاب خواهد بود.

وب‌سایت هاب اسپات (HubSpot) گزارش کرده که رایج‌ترین انواع محتواهای ویدئویی عبارتند از ویدئوهای توضیحی، ویدئوهایی از نمونه محصول یا خدمات (Demo)، ویدئوهای آموزشی و ویدئوهایی از داستان رضایت مشتریان. وب‌سایت ویدیارد (Vidyard) انواع دیگر ویدئوها از جمله مصاحبه با مدیران و ایده‌پردازان کسب‌وکار، وبینارها و ویدئوهای پخش زنده را نیز به این فهرست اضافه می‌کند.

ابتدا تلفن‌های همراه هوشمند را در نظر داشته باشید

به گزارش توبولار اینسایتز (Tubular Insights) پیش‌بینی می‌شود که در سال ۲۰۱۹ نگاه کردن به ویدئوهای موبایلی ۷۲درصد ترافیک اینترنتی تلفن‌های همراه را تشکیل دهد.

در هنگام ساختن محتوای ویدئویی به نکات زیر توجه کنید.

- از برنامه‌های واکنشی (responsive) پخش فیلم استفاده کنید: با بارگذاری محتوای ویدئویی در وب‌سایت، باید حتما به حجم برنامه پخش ویدئویی که می‌خواهید استفاده کنید هم فکر کنید. همچنین باید دقت کنید که حجم و ابعاد پخش ویدئوی شما برای دستگاه‌های مختلف مناسب است؛ یعنی محتوای ویدئویی باید هم روی گوشی‌های هوشمند (عرض ۶۴۰ پیکسل) و هم برای صفحات نمایش بزرگ‌تر (عرض ۱۹۲۰ پیکسل) مناسب باشد.

- فرمان‌های آنی: اطمینان حاصل کنید که لینک‌های دستوری آنی روی صفحات موبایل هم کار می‌کنند. برای وب‌سایت یا وبلاگ‌تان از بسترهای پخش ویدئویی استفاده کنید که اجازه ایجاد فرامین لمسی و آنی در خارج از صفحه پخش ویدئو را می‌دهند.

- پخش بی‌صدا: اطمینان حاصل کنید که ویدئوی شما اگر در حالت بی‌صدا پخش شود بی‌مفهوم نمی‌شود. یک روش این است که به ویدئو زیرنویس اضافه کنید، چرا که بیشتر مردم در تلفن‌های همراه‌شان ویدئوها را به صورت بی‌صدا تماشا می‌کنند.

مهم‌ترین نکته این است که ویدئو را در صفحات گوشی‌ها همراه مختلف امتحان کنید و آن را بدون صدا هم تماشا کنید تا از کیفیت آن مطمئن شوید.

تنها چند ثانیه برای تأثیرگذاری فرصت دارید

مسلما اکثر افراد مشغله‌های فکری زیادی دارند و عموم کاربران اینترنت چندان با صبر و حوصله نیستند. باید این نکته را در هنگام ساخت ویدئو در ذهن داشته باشید و ویدئوهای مختصر و مفید درست کنید!

برنامه‌ریزی کافی است؛ وارد عمل شوید

رسانه‌های تبلیغاتی بخش ضروری بازاریابی ویدئویی هستند. سایت Outbrain روش‌هایی برای به حداکثر رساندن ارزش و حوزه تأثیر ویدئو را به شرح زیر مطرح کرده است.

- داستان‌پردازی دنباله‌دار. روایت داستان مناسب برای مصرف‌کننده‌ها یکی از بخش‌های ضروری استراتژی بازاریابی هر برند است. با استفاده از قابلیت داستان‌سازی دنباله‌دار نرم‌افزار Outbrain می‌توانید داستان‌های قشنگی روایت کنید و بهترین راه داستان‌سازی نیز استفاده از تصویر متحرک است. به یاد داشته باشید که اولین مرحله، استفاده از برنامه Outbrain Pixel برای مخاطب‌سازی است. یک مثال خوب در این زمینه، شرکت رنو است که از داستان‌سازی دنباله‌دار برای تبلیغ خودروهایش استفاده کرد.

- رسانه‌های تبلیغاتی را با هم ترکیب کنید. اگر در کسب‌وکار بازاریابی دیجیتال هستید به‌طور حتم با نرم‌افزار تحلیلگر گوگل (Google Analytics) و AdWords آشنا هستید. چرا استفاده از این نرم‌افزارها را ترکیب نکنید؟ اولین قدم این است که حساب کاربری این دو نرم‌افزار را به هم متصل کنید. سپس در حساب کاربری گوگل آنالایتیکز، کاربرانی را که از محتوای ویدئویی وب‌سایت بازدید می‌کنند، اضافه کنید. تنها کسانی را اضافه کنید که از صفحات پویش‌های تبلیغاتی به ویدئو دسترسی پیدا کرده‌اند و کاربرانی را که به مشتری تبدیل شده‌اند مستثنا کنید. حال به حساب کاربردی اَدوُردز رفته و همین مخاطبان را به قسمت فهرست جست‌وجوی تبلیغات اضافه کنید. اگر مخاطبان زیادی دارید، حتی توصیه می‌شود که برای هر پویش تبلیغاتی یک حساب کاربری جداگانه ایجاد و مخاطبان هر پویش را جدا کنید. این کار باعث کاهش هزینه‌ها می‌شود و همچنین به شما کمک می‌کند مخاطبانی را که ویدئوی شما را تماشا کرده و سپس به جست‌وجوی آن در گوگل پرداخته‌اند، از دست ندهید.

- رسیدگی به صفحه اصلی ویدئو. برای هر ویدئو یک صفحه اصلی در نظر بگیرید. در این مورد هم قبل از اینکه شروع به انتشار ویدئو در رسانه‌های تبلیغاتی مختلف کنید، ابتدا از برنامه Outbrain Pixel استفاده کنید و بخشی مخصوص به مخاطبان آن ویدئو بسازید. حال زمان آن است که به مخاطبانی رسیدگی کنید که ویدئو را دیده اما به صفحات دیگر وب‌سایت نرفته‌اند. این مخاطبان را در شبکه Outbrain دنبال و ویدئوی دیگری برای آنها ارسال کنید. وزارت گردشگری اردن با استفاده از این روش توانست به موفقیت زیادی دست یابد و بازدیدکنندگان ویدئوهایش را چندبرابر کند. نهایتا این وزارتخانه توانست نرخ جذب مشتری را افزایش دهد.

- اپلیکیشن کسب‌وکارتان را تبلیغ کنید. با استفاده از ساخت ویدئو، می‌توانید این کار را انجام دهید. اگر یک عکس در برنامه آیتونز (iTunes) یا گوگل پلی ارزش یک مقاله را دارد، یک ویدئو هم به اندازه هزار عکس ارزش دارد! بهتر است هرچه سریع‌تر یک ویدئو به صفحه دریافت اپلیکیشن در برنامه‌های آیتونز یا گوگل پلی اضافه کنید. بعد از انجام این کار، با استفاده از نرم‌افزار Amplify این امکان را خواهید داشت که میزان تعامل با اپلیکیشن را در بین مخاطبان باکیفیت اندازه‌گیری کنید. همچنین می‌توانید بازدیدکننده‌های صفحه اصلی اپلیکیشن را افزایش داده و آنها را به دیدن ویدئو و شناخت بهتر اپلیکیشن ترغیب کنید.

- کانال یوتیوب کسب‌وکارتان را تبلیغ کنید. اگر یک کانال یوتیوب یا ویمئو (Vimeo) دارید می‌توانید با ساخت ویدئو هم مشترکان کانال و هم بازدیدکنندگان ویدئو را افزایش دهید. برنامه Amplify ابزار مناسبی برای این کار است. با یک‌میلیون مشترک فعال و ۲۷۵ میلیون بازدیدکننده در هر ماه، امپلیفای می‌تواند کانال شما را به سرعت تبلیغ کند.

منبع: outbrain

کارگاه برندینگ

چگونه در اینستاگرام برند خود را بهبود بخشیم

مترجم: امیر آل‌علی

با نگاهی به برترین پیج‌های اینستاگرام شاید به این فکر بیفتید که آنها حتما رازی مهم دارند. با این حال واقعیت این است که وجود بیش از ۵۰۰ میلون کاربر فعال این امکان را برای هر برندی فراهم می‌آورد که بتوانند مخاطبان زیادی را به سمت خود جذب کنند. با این حال در این مسیر نحوه تلاش‌های شما نیز باید به سمتی درست باشد، در غیر این صورت نتیجه مطلوب به دست نخواهد آمد. در ادامه به بررسی ۷ راهکار برای رشد برند در این شبکه اجتماعی محبوب خواهیم پرداخت.

۱- از تمامی امکانات اینستاگرام برای تولید محتوا استفاده کنید

اگرچه مبنا اصلی اینستاگرام بر روی ارسال عکس است، با این حال این موضوع نباید باعث شود تا شما نسبت به اهمیت متن و ارسال ویدئو غافل شوید. همچین قابلیت‌هایی نظیر استوری و جدیدترین امکان آن یعنی قیمت‌گذاری روی محصولات موجود در تصویر ارسال شده، همگی از جمله امکانات رایگان آن محسوب می‌شود که می‌تواند به صورتی جذاب مورد استفاده قرار گیرد.

۲- ارتباط‌تان را با سایر شبکه‌های اجتماعی حفظ کنید

این موضوع که مخاطب دقیقا بداند که شما در چه زمان‌هایی محتوایی جدید را در معرض نمایش قرار می‌دهید، خود از جمله عواملی خواهد بود که رضایت بیشتر آنها را به همراه خواهد داشت. نکته دیگری که در این بخش لازم است مورد توجه قرار دهید این است که فواصل میان ارسال مطالب شما نباید مدت زمانی طولانی را در بر گیرد. در غیر این صورت به‌راحتی دنبال‌کننده‌های خود را از دست خواهید داد. همچنین به‌منظور بیشتر دیده شدن توصیه می‌شود فعالیت‌هایی در دیگر شبکه‌های اجتماعی محبوب داشته باشید و آدرس صفحه خود را در هرکدام از آنها در اینستاگرام خود ذکر کنید.

۳- به مخاطبان خود بها دهید

در واقع شما نیاز به ارتباطی عمیق با مخاطبان خود دارید تا در نهایت بتوانید آنها را به مشتریان خود تبدیل کنید. به همین خاطر همواره آنها را با مطالب خود درگیر کنید. همچنین واکنش افراد را نسبت به هر مطلب ارسالی جویا شوید و در آخر هر هفته به عملکرد خود امتیاز بدهید. با این اقدام شما قادر خواهید بود عملکرد خود را دائما بهبود بخشید.

۴ - از صفحات سایر افراد برای کسب شهرت بیشتر استفاده کنید

در واقع شما می‌توانید به صورت بسیار ساده با حمایت مالی از افرادی که در اینستاگرام فعالیتی را انجام داده و به این واسطه توانسته‌اند مخاطبان مناسبی را به دست آورند، برای بهبود وضعیت برند خود استفاده کنید. در این رابطه شما می‌توانید به صورت مستقیم از فرد مورد نظر بخواهید تا برند شما را تبلیغ کند یا به صورت غیرمستقیم ضمن ارسال مطلب خود جایی را برای اشاره به برند شما در نظر بگیرد. نتایج در این رابطه نشان می‌دهد که مورد دوم نتیجه به مراتب بهتری را به همراه خواهد داشت.

۵- از اهمیت هشتگ غافل نشوید

هشتگ در واقع باعث خواهد شد تا مطلب ارسالی در دسته‌بندی مورد نظر قرار گیرد و مخاطبان بتوانند با یک جست‌وجوی ساده مطلب شما را نیز مشاهده کنند. با این حال در این رابطه تنها افزایش تعداد آن نباید مدنظر قرار گیرد و مرتبط بودن عبارات به کار گرفته شده نیز از جمله موارد تعیین‌کننده محسوب می‌شود.

۶ - دیگر پیج‌های مرتبط با حوزه کاری خود را دنبال کنید

در واقع این موضوع که شما عملکرد سایرین را زیر ذره‌بین قرار دهید، باعث خواهد شد تا امکان ایده گرفتن به خوبی برای شما مهیا شود. با این حال فراموش نکنید که در این رابطه از کپی‌برداری خودداری کنید و با این اقدام اعتبار خود را زیر سؤال نبرید. همچنین این موضوع می‌تواند خود زمینه را برای انواع همکاری‌ها مهیا سازد که خود تأثیر مطلوبی روی برند شما خواهد داشت.

۷ - ارتباط‌تان را با مخاطبان محدود نکنید

این موضوع که تنها ارتباط شما محدود به اینستاگرام باشد، نمی‌تواند در درازمدت نتایج لازم را برای شما به ارمغان آورد. به همین خاطر همواره به بهانه‌های مختلف مخاطبان خود را به بازدید از شرکت یا نمایندگی‌های فروش دعوت کنید. این موضوع با اعطای تخفیف‌های ویژه یا ایجاد چالش‌های مهیج به سادگی قابل انجام است.

منبع: entrepreneur

مدرسه تبلیغات

واقعیت تبلیغات (۸)

اشتباه چند میلیون دلاری

به قلم راسر ریوز

کار سختی است که از میان صدها موضوعی که درمورد نفوذ و جذب مشتری تدریس شده، فقط چند نمونه را برای کتاب کوچکی مانند این کتاب انتخاب کنیم. به هر حال یکی از بزرگ‌ترین درس‌ها این است:

تغییر زیاد کمپین تبلیغاتی، نفوذ را از بین می‌برد

این یک اشتباه چند میلیون دلاری است. این یکی از قدیمی‌ترین اصول در تبلیغات است که به‌طور کلی نادیده گرفته نشده است؛ زیرا چند برند در بازار وجود دارد که کمپین‌ها را در ۲۰ سال گذشته، ۵، ۱۰، ۱۵، ۲۰ بار تغییر نداده‌اند.

یک تولیدکننده خواهد گفت که: «این داستان در حال منسوخ شدن است.»

تولیدکننده دیگر خواهد گفت: «مردم از آن خسته شده‌اند.»

نفر سوم خواهد گفت: «یک داستان جدید، یک جنب و جوش جدید را در برند من به وجود می‌آورد.»

اگر ۹۰درصد افراد آن را به یاد نیاورند، داستان از بین نمی‌رود. اگر ۹۰درصد افراد اصلا از وجود آن بی‌خبر باشند، به شدت خسته می‌شوند و آن فیلسوف علاقه مند به جنب و جوش جدید، اگر فقط اعداد را داشته باشد، می‌فهمد که با تغییر داستان خود، ویژگی‌های برند خود را به افراد کمی معرفی می‌کند.

اگر یک تبلیغ‌کننده در سال، ۲میلیون دلار هزینه کند و جذابیت خود را تغییر ندهد و به شکلی خلاقانه، از اصول دیگری که در قسمت‌های بعدی کتاب به آنها اشاره خواهد شد، استفاده کند، خواهد دید که می‌تواند داستان خود را به ۴۰درصد افراد معرفی کند.

اگر تبلیغ‌کننده واقعا متخصص باشد، می‌تواند خیلی بهتر عمل کند. ما یک برند داریم و سالانه ۲میلیون و ۵۰۰هزار دلار صرف آن می‌کنیم و به نفوذی ۷۰درصدی دست یافته‌ایم. به این معنا که از هر ۱۰ نفر، هفت نفر در آمریکا، تبلیغ را می‌شناسند.

به هر حال، تبلیغ‌کنندگانی وجود دارند که در سال، بیش از ۱۰میلیون دلار هزینه می‌کنند، اما به دلیل تغییر، نفوذ خود را در سطح ۱۵درصد حفظ کرده‌اند.

یک داستان موردی

رئیس یک شرکت به مدت پنج سال، سالانه ۵میلیون دلار هزینه کرد. هر سال، نارضایتی تازه‌ای (برخی به آن هوشمندی می‌گویند) باعث ایجاد یک کمپین جدید شد. در این زمان، شرکت او، پنج کمپین متفاوت را اداره می‌کرد.

مطالعه داستان‌های موردی نفوذ در مدت زمان طولانی، باعث می‌شود باور کنیم که ممکن است این فرد با استفاده از یک مفهوم مفرد و مداوم، حالا به یک نفوذ حداقل ۶۰درصدی رسیده باشد. به این معنا که از هر ده نفر، شش نفر در آمریکا، داستان او را می‌دانند.

در عوض، ما او را با نفوذ ۱۵درصد یافتیم. قدرت تبلیغات او ۷۵درصد کمتر از حد انتظار بود. ۲۵میلیون دلار برای نفوذ هزینه کرد که ممکن است ۶ میلیون و ۲۵۰ هزار دلار آن را به دست آورده باشد.

چنین افرادی به کار قطع درختان خود مشغولند. برخی از این درخت‌ها زمانی‌که نهال بوده‌اند، بریده شدند. برخی دقیقا زمانی‌که شروع به رشد کردند بریده شدند و گاهی وقت‌ها ما شاهد یکی از بی‌معناترین موارد در کسب و کار تبلیغات هستیم: یک مدیریت جدید، ظاهرا تنها به دلیل میل به تغییر دوباره چشم‌انداز تبلیغات، یکی از غول‌ها را نابود می‌کند.

در این‌جا صدای آرامی می‌شنویم که می‌پرسد: «بله، اما زمانی‌که یک کمپین به نفوذ خیلی بالایی دست پیدا می‌کند، زمانی‌که تقریبا تمام مردم کشور آن را می‌شناسند، آیا خودش را از بین نمی‌برد؟»

البته که جواب منفی است. آمار نفوذ این را ثابت می‌کند، زیرا اگر کمپینی خودش را فرسوده کند، یکی از این دو اتفاق رخ خواهد داد: نفوذ از بین می‌رود یا مردم واکنشی به پیام نشان نمی‌دهند و جذب مشتری سقوط می‌کند.

ما هرگز شاهد وقوع چنین اتفاقی نبودیم، مگر اینکه خود محصول به شکلی ناگهانی از مد خارج شود. در عوض، کمپین به رشد خود ادامه می‌دهد، مانند درخت بزرگی که شاخه‌هایش رشد کرده و به خورشید می‌رسند و هر سال، دانه‌های بارورش بر زمین می‌افتند و فروش جدید و مشتریان جدید به بار می‌دهد.

سه اصل اساسی از واقعیت تبلیغات از تحقیق ما به دست می‌آید:

۱. تا زمانی‌که نفوذ مدنظر باشد، تغییر دادن یک داستان همان تأثیر متوقف کردن دارایی را دارد.

۲. اگر هر سال یک کمپین هوشمندانه را اداره کنید، اما هر سال آن را تغییر دهید، رقیب شما می‌تواند با کمپینی ضعیف‌تر، از شما پیشی بگیرد. زیرا او نسخه خود را تغییر نمی‌دهد.

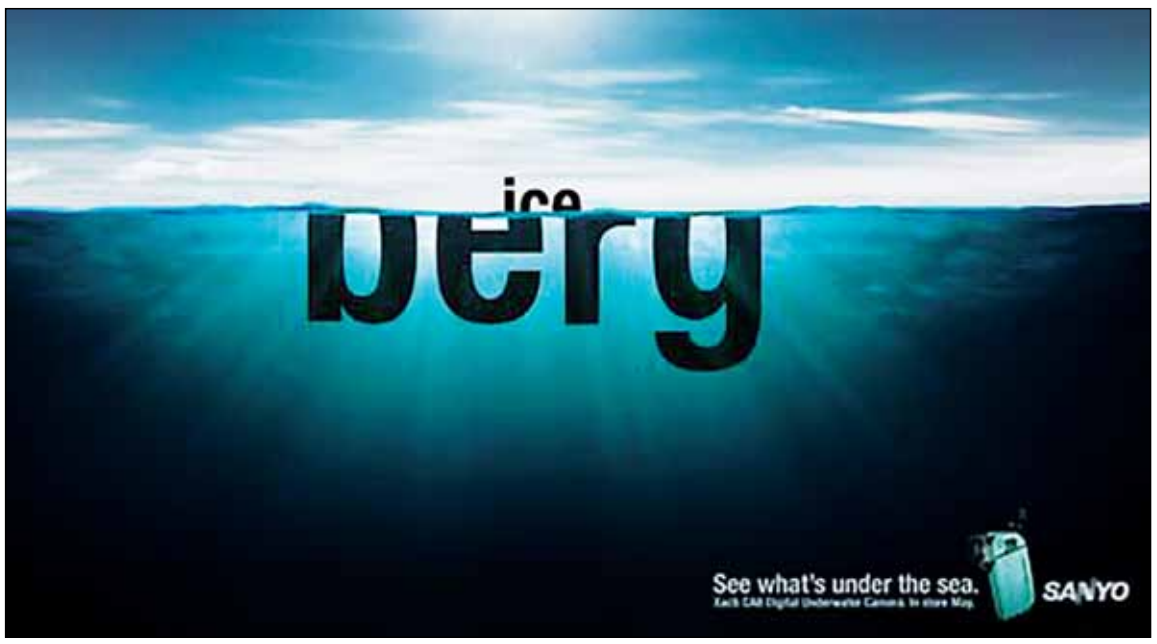
۳. تا زمانی‌که یک محصول از مد خارج نشود، یک کمپین بزرگ، خود را فرسوده نمی‌کند.

بنابراین بگذارید درخت‌تان به خورشید برسد. در واقع، زیر گیاه تبلیغات را پاکسازی کنید و به آن فرصت رشد و نفس کشیدن بدهید. می‌توانید صاحب یک درخت غول پیکر شوید که ریشه‌هایش در اعماق زمین است و در برابر قوی‌ترین توفان‌های تبلیغاتی نیز نمی‌شکند.

ادامه دارد. . .

منبع: کتاب Reality In Advertising
اشتباه چند میلیون دلاری در تبلیغات

تبلیغات خلاق



مشتریان ابدی

۱۲ راهکار جذب مشتری در سال ۲۰۱۸ (۱)

نوشته‌شانا پیلوسکی
بازاریاب ارشد محتوا در شرکت دینامیک یلد (Dynamic Yield)
مترجم: صهبا صمدی

در شماره قبل شش مورد از انواع متنوعی از فنون بازاریابی بین کسب‌وکارها (B۲B) بیان شد که از طریق آنها می‌توان از اطلاعات ارزشمندی نظیر نام، ایمیل، شرکت و حوزه فعالیت بازدیدکنندگان محتوا مطلع شد. در این شماره به شش مورد دیگر می‌پردازیم.

۷ exit-intent pop-ups) برای راهنمایی کاربران گمشده استفاده کنید

البته هرکسی که در سایت به گشت وگذار می‌پردازد لزوما راهش را گم نکرده است، اما به دلایل مختلفی ممکن است کاربران یک وب‌سایت آن چیزی را که به دنبال آن هستند پیدا نکنند. از تبلیغات گمراه‌کننده گرفته تا مشکلات مسیریابی در وب‌سایت، همگی را می‌توان با استفاده از بالاپرهای زمان خروج برای راهنمایی کاربران گمشده استفاده کرد. به عنوان مثال در وب‌سایت کویکسپروت (Quicksprout) از نوار بالاپر برای بستن صفحه یا بزرگنمایی صفحه استفاده می‌شود و همین کار، دستیابی به محتوای آموزشی را برای کاربران ساده‌تر می‌کند.

۸- نمایی از پشت صحنه امور را به کاربران خاص نشان دهید

همه کسب‌وکارهای B۲B این امکان را ندارند که اشتراک آزمایشی یا محصول نمونه رایگان به کاربران ارائه کنند، اما عرضه چنین خدماتی به مشتریان راغب، منافع زیادی برای کسب‌وکار به همراه دارد. اما برای کسانی که می‌خواهند اطلاعات کاربردی را به سرعت در اختیار کاربران قرار دهند تا باعث تشویق آنان به خرید شوند، ارائه فیلم‌های نمونه یا تصاویری از عملکرد کالا یا خدمات می‌تواند این امر را ممکن کند.

۹- یک وبینار آموزشی ترتیب دهید

وبینارها به دلیل کاربرد گسترده‌شان - از ابزاری مؤثر برای جذب و حفظ مخاطب تا بالابردن و تحکیم جایگاه برند در میان رقبا گرفته - هنوز از پرطرفدارترین روش‌های بازاریابی هستند. به دلیل اینکه بیشتر وبینارها موضوعات مشخصی را پوشش می‌دهند و معمولا نظرات متخصصان هر حوزه را بازتاب می‌دهند، ارائه اطلاعات ضروری و صحیح به کاربران از مهم‌ترین نقاط قوت وبینارهاست. دریافت اطلاعات کاربرانی که برای شرکت در وبینار ثبت نام می‌کنند، از جمله نام، ایمیل سازمانی، نام شرکت، سمت شغلی فرد، شماره تماس و میزان درآمد فرد، جذب و کیفیت‌سنجی مشتری را تسهیل کرده و باعث درآمدزایی برای کسب‌وکار شما خواهد شد.

۱۰- اطلاعات بخش مدیریت ارتباط با مشتری و ایمیل‌های مشتریان را به زنجیره‌هایی برای ارتباط با مخاطبان جدید تبدیل کنید

برای جست‌وجوی کاربرانی با ارزش بالقوه بالا، جایی بهتر از بانک اطلاعات کاربران کسب و کار وجود ندارد. به سادگی ذخیره کردن یک رزومه یا فهرستی از کاربران لینکدین، شما می‌توانید با استفاده از رجوع به اطلاعات کاربران فعلی و زنجیره ارتباطی آنها، به مخاطبان جدید دست پیدا کنید که به گروه هدف شما شباهت دارند و شاهد افزایش شدید موفقیت پویش‌های رسانه‌ای، نرخ جذب مشتری و نرخ کلیک (CTR) و کاهش هزینه تبلیغات برخط به ازای هر بیننده (CPM) شوید.

۱۱- با استفاده از داده‌های موجود، به شخصی‌سازی تجربه مشتری دست بپردازید

این روزهای شخصی‌سازی تجربه مشتری نام دیگر کسب‌وکار است. اگر شما نتوانید بر اساس رد پایی که بازدیدکنندگان در وب‌سایت شما به جا می‌گذارند، برای آنها تجربه‌ای شخصی و خاص خلق کنید، به احتمال زیاد بازدیدکنندگان ترجیح خواهند داد که با شرکت دیگری وارد معامله شوند. با استفاده از داده‌های پس زمینه‌ای که مستقیما از خود بازدیدکننده به دست می‌آورید (first-party data) یا از شرکت‌های واسطه خریداری می‌کنید (third-party data)، نظیر مبدأ ورود کاربر (از طریق موتورهای جست‌وجو، لینک تبلیغاتی، خبرنامه، ورود مستقیم و. . .)، دستگاه مورد استفاده کاربر (لپ‌تاپ، موبایل، تبلت و. . .)، محل جغرافیایی کاربر و آب و هوای آن منطقه و تاریخچه جست‌وجوی کاربر (بار چندم است که کاربر به سایت شما مراجعه می‌کند)، شما می‌توانید به اساس اطلاعاتی که از هر کاربر در اختیار دارید، تجربه‌ای شخصی و خاص برای آنها خلق کنید.

۱۲- با پیشنهاد دادن محتوا به بازدیدکنندگان وب‌سایت، آنها را به بازدید از صفحات مختلف وب‌سایت دعوت کنید

اگر کاربری در دفعه اول ورود به وب‌سایت با شما وارد ارتباط نشد مشکلی نیست. بیشتر کاربرانی که از یک وب‌سایت دیدن می‌کنند، به خصوص در فضای ارتباطی بین کسب‌وکارها (B۲B) معمولا بدون برقراری ارتباط با آن کسب‌وکار، وب‌سایت را ترک می‌کنند. در تجارت B۲B، ایجاد ارتباط و اعتمادسازی به مدت زمان بیشتری نیاز دارد.

می‌توان با جهت دهی کاربران و پیشنهاد دادن محتوای مرتبط با موضوع مورد نظر آنها، کاربر را با محتوا و وب‌سایت درگیر کرد و باعث بازگشت آنها به قیف فروش شد.

نتیجه

هر تکه از محتوا می‌تواند به عنوان ابزاری برای جذب مشتری راغب استفاده شود. برخی از نوآوری‌ها موفقیت بیشتر و جذب آنی بیشتری دارند و به همین دلیل، باید به همین منوال و با توجه به قیف فروش، ارزیابی شوند. نکته مهم این است که هدف ما به سادگی، ایجاد رزش افزوده برای کسب‌وکار است. مشتری‌ها دیر یا زود به سراغ ما می‌آیند اما با استفاده از ترکیبی از این ابزارها، می‌توانید قیف فروش شرکت را همین الان از مشتریان جدید پر کنید.

منبع: outbrain

گزارش Hubspot از تغییرات دنیای بازاریابی اینترنتی

وقتی رتبه گوگل دیگر اهمیتی ندارد

به قلم: متیو هُولز باربی
ترجمه: علی آل‌علی

عرصه بازاریابی آنلاین همیشه تحت سلطه قواعد نگارشی به منظور کسب رتبه بهتر در موتورهای جست‌وجوگر مانند گوگل و یاهو بوده است. همچنین در بسیاری از مواقع همین رتبه اینترنتی به هنگام ارزیابی کلی یک کمپین به عنوان معیار اصلی مطرح می‌شود.

اگر به پنج یا شش سال قبل برگردیم، اطلاعات بازاریاب‌ها از کلمات پرجست‌وجو در موتورهای جست‌وجوگر حتی از تیم فنی شرکت‌های متبوع نیز بیشتر بود. در واقع همه نگاه‌ها به آمارهای رسمی دوخته می‌شد. این امر نه‌تنها به دلیل اهمیت جانبی چنین اطلاعاتی، بلکه به خاطر تأثیر مستقیم رتبه سایت‌ها در میزان بازدید و فروش اینترنتی بود. پس از معرفی گوگل از سرویس آنالیز اطلاعات جست‌وجو به ظاهر تغییری اساسی در حوزه بازاریابی اینترنتی پدید آمد. این تغییر معطوف به کاهش زحمت دسترسی به اطلاعات معتبر به وسیله انتشار رسمی داده‌ها از سوی گوگل بود. با این حال سلطه معیارهای کمی بر بازاریابی دیجیتال چندان به درازا نکشید. این بار هم گوگل پیشگام تغییرات بود. تغییر الگوریتم گوگل به سوی جست‌وجوی رمزنگاری شده موجب کاهش دقت اطلاعات مورد استفاده بازاریاب‌ها شد. در حقیقت امروزه در بخش آنالیز جست‌وجوهای گوگل بخش زیادی را عنوان «ارائه نشده» به خود اختصاص داده است.

گام بعدی که سلطه معیارهای کمی را به کلی نابود کرد باز هم از سوی گوگل و در چند ماه اخیر رخ داد. در حقیقت اکنون دیگر خبری از ارائه آمار دقیق در خصوص جست‌وجوی کلمات کلیدی در آمارهای گوگل نیست. به عنوان مثال اگر کلمه‌ای خاص در ماه گذشته ۱۴۰۰ باز از سوی کاربران جست‌وجو شده باشد، در فهرست گوگل مقابل ستون تعداد جست‌وجو چنین عبارتی را مشاهده خواهیم کرد: بین یک تا ۱۰هزار بار در ماه. بی‌تردید چنین آمار غیر دقیقی به کار هیچ بازاریابی نخواهد آمد.

تغییرات مذکور در سطور بالا بازاریاب‌ها را مجبور به خداحافظی با معیارهای کمی و یافتن راهکارهای جایگزین کرده است. به این ترتیب با اقدامات گام به گام گوگل دوران توجه بالا به میزان جست‌وجوی کلمات کلیدی به پایان راه رسید، اما این پایان ماجرای بازاریابی اینترنتی نیست. حرکت به سوی تحلیل موضوعی جست‌وجوی کاربران فرصت‌های زیادی را پیش روی بازاریاب‌ها گذاشته است. به این ترتیب دیگر به جای کلمات منفرد، موضوعات کلی مدنظر کارشناس‌ها خواهد بود.

رتبه‌بندی کلمات کلیدی نادرست است

یکی از انتقادهای همیشگی به رتبه‌بندی کلمات کلیدی نادرستی آنهاست. در این زمینه بسیاری از رهبران صنایع و حتی سازندگان نرم‌افزارهای رتبه‌بندی داده‌ها به این نکته اعتراف کرده‌اند. دلایل اصلی چنین امری را نمی‌توان در یک جمله یا عبارت کوتاه جست‌وجو کرد. برهیمن اساس سه دلیل عمده در اینجا مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

۱- شخصی‌سازی

در زمان انتشار شبکه اجتماعی گوگل پلاس صنعت موتورهای جست‌وجوی اینترنتی تأکید زیادی روی شخصی‌سازی جست‌وجوها داشت. معرفی گوگل پلاس قرار بود به این انتظار جامه عمل پوشاند. با این حال حتی پس از مرگ این شبکه اجتماعی پر سروصدا نیز تأکید بر جست‌وجوی شخصی‌سازی شده از بین نرفت.

تبلور موفقیت‌آمیز تأکید گوگل بر جست‌وجوی شخصی‌سازی شده در بررسی تاریخچه جست‌وجوی کاربران به منظور نمایش نتایج بهینه در جست‌وجوهای بعدی نمایان شده است. به این ترتیب برای مثال اگر شما عبارت «خودروهای الکتریکی» را در گوگل جست‌وجو کنید، گوگل به سراغ تاریخچه مرورگرتان می‌رود. به این ترتیب اگر شما پیش از این در خصوص برند تسلا در اینترنت به گشت‌وگذار پرداخته باشید، طبقه‌بندی شخصی‌سازی شده گوگل محصولات تسلا را در صدر فهرست جست‌وجوی‌تان قرار می‌دهد.

باید توجه داشت که این شخصی‌سازی برای کاربرانی که سابقه جست‌وجوی مؤثر در زمینه موردنظر را ندارند، اعمال نخواهد شد. برهمین اساس پیش‌بینی اینکه کدام وب‌سایت به‌طور قطع در رتبه نخست جست‌وجوی کاربران قرار می‌گیرد، امری بسیار دشوار و پیچیده خواهد بود. علت اصلی این امر نیز تغییر طبقه‌بندی اطلاعات برای هر کاربر است.

۲- اهمیت دستگاه مورد استفاده و موقعیت مکانی

درحالی‌که شخصی‌سازی جست‌وجوها نقش تأثیرگذاری در زمینه نتایج نهایی جست‌وجو ایفا می‌کند، اما هرگز به اندازه نوع دستگاه مورد استفاده و موقعیت مکانی مهم نیست. در واقع یکی از مزیت‌های اصلی گوگل در پنج سال اخیر آنالیز جزئی‌ترین اطلاعات به منظور نمایش نتایج هرچه بهتر به کاربران بوده است. اجازه دهید برای فهم بهتر این نکته یک مثال عینی مثل کلیدواژه «رستوران‌های بوستون» را مورد بررسی قرار دهیم.

اگر به سال ۲۰۱۰ بازگردیم، با جست‌وجوی عبارت «رستوران‌های بوستون» با خیل عظیمی از سایت‌هایی مواجه می‌شویم که دارای عبارتی پیرامون این کلیدواژه یا رستورانی واقع در آن موقعیت مکانی هستند. حال اجازه دهید به سال ۲۰۱۸ بیاییم. اکنون با جست‌وجوی این عبارت اطلاعاتی به مراتب هوشمندتر را مشاهده خواهیم کرد. به این ترتیب گوگل نوع دستگاه و موقعیت مکانی کاربر را برای نمایش اطلاعات هرچه بهتر بررسی می‌کند. پیش از این به بررسی اطلاعات جزئی از سوی گوگل اشاره کردم. در این مورد الگوریتم گوگل حتی گزینه مخصوص «درحال حرکت» نیز برای کاربر تعبیه کرده است. به این ترتیب اگر در حال حرکت باشید، نتایج جست‌وجوی‌تان با زمان توقف در یک مکان مشخص متفاوت خواهد شد. فرض کنید در حال استفاده از دستگاه آیفون و قدم‌زنی در مرکز بوستون در ساعت ۱۱:۳۰ دقیقه صبح هستیم. معنای جست‌وجوی شما در این حالت برای گوگل اینگونه خواهد بود: «کدام رستوران‌ها در حال حاضر در نزدیکی کاربر برای صرف ناهار باز هستند؟»

دسترسی گوگل به این اطلاعات بدون حتی طرح یک پرسش اضافه از کاربر صورت می‌گیرد. در نتیجه سرعت سرویس‌دهی این غول اینترنتی به‌طور قابل ملاحظه‌ای افزایش خواهد یافت. باتوجه به بررسی نکات بسیار جزئی از سوی گوگل حال به خوبی دشواری پیش‌بینی فهرست جست‌وجوی هر کاربر را به خوبی درک خواهید کرد. در واقع این چالش تقریبا هیچ نقطه اشتراکی بین کاربران باقی نمی‌گذارد.

رتبه‌بندی کلیدواژه‌ها مستقیم و ناکارآمد است

امروزه کسب رتبه بالا در جست‌وجوی کلیدواژه‌ها لزوما به معنای ترافیک بالای سایت‌های موردنظر نیست. همانطور که در ابتدای مقاله اشاره کردم، اکنون وضوح بسیاری از معیارها به دلیل شخصی‌سازی اطلاعات مخدوش شده است. برهمین اساس پیش‌بینی میزان ترافیک دریافتی سایت‌ها به دنبال سرمایه‌گذاری روی کلیدواژه‌ها تقریبا غیرممکن به نظر می‌رسد. شخصی‌سازی نتایج جست‌وجو برای کاربران قدرت پیش‌بینی را از کارشناس‌ها سلب کرده است. به علاوه تأکید بیش از اندازه بر روی چنین معیار کمی ما را از سایر نکات مثبت غافل خواهد کرد. به عنوان مثال شاید سایت شما رتبه چندان بالایی در جست‌وجوهای گوگل (پیش از اعمال الگوریتم جدید) نداشته باشد، اما محتوایی ارزشمند را در اختیار مخاطب قرار دهد. بی‌تردید تکلیف ارزیابی محتوای سودمند با تکیه صرف روی معیارهای کمی امکان‌پذیر نخواهد بود.

ارزیابی عملکرد براساس دسته‌بندی موضوعی

به منظور رفع مشکلاتی که در بخش‌های قبلی بدان اشاره کردم، در Hubspot ما به دنبال معیارهای ارزیابی جایگزین رفته‌ایم. برهمین اساس در سال‌های اخیر ما به جای مقایسه عملکرد کمپین‌ها براساس دسته‌بندی صفحه به صفحه به عملکرد سطح محتوای تولیدی در زمینه تخصصی کسب‌وکار توجه می‌کنیم. به عبارت ساده، در اینجا دیگر خبری از مقایسه دو کمپین از صنایعی کاملا متفاوت نیست. به علاوه میزان کیفیت محتوا بر ترافیک کمی دریافتی اولویت دارد. در مقام مقایسه کمپین‌ها توجه به اوضاع کلی حاکم بر هر کسب‌وکار ضروری است. به این ترتیب در کسب‌وکارهای تخصصی نباید انتظار جلب مخاطب چند میلیونی داشت. همچنین مقایسه کیفی محتوای کمپین‌ها در دو مقیاس محلی و بین‌المللی صورت می‌پذیرد. به این ترتیب از مقایسه بی‌مورد میان برندهای کوچک و غول‌های بزرگ جلوگیری خواهد شد.

بی‌تردید توجه به معیارهای جایگزین هم برای مخاطب و هم برای تیم‌های بازاریابی مفید خواهد بود. با استفاده از این آمارها تیم‌های بازاریابی نقاط قوت و ضعف‌شان را در سریع‌ترین زمان ممکن متوجه می‌شوند.

آیا هنوز جایی برای رتبه‌بندی کلیدواژه‌ها وجود دارد؟

هرآنچه را که در بخش‌های قبلی بیان کردم، فراموش کنید. در واقع من حکم مرگ رتبه‌بندی کلیدواژه‌ها را صادر نکرده‌ام. حقیقت این است که داده‌های حاصل از کلیدواژه‌ها در زمینه رفع برخی از مشکلات موجود در زمینه ترافیک پایین سایت‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرد.

نکته مهم در زمینه داده‌های حاصل از کلیدواژه‌ها عدم صحت و کاربرد ۱۰۰درصدی‌شان است. به این ترتیب در مقام یک بازاریاب نباید تمام توجه خود را بر روی چنین اطلاعاتی قرار دهید. از سوی دیگر با توجه به تغییر الگوریتم طبقه‌بندی بسیاری از موتورهای جست‌وجوگر از جمله گوگل بررسی آمارهای کیفی کمک بیشتری به کمپین‌ها خواهد کرد.

منبع: hubspot

بازاریابی خلاق

بازاریابی نوین

۷ روش هوشمندانه استفاده از محتوا در جهت رشد کسب‌وکار

به قلم شارلوت وودلی
مترجم: صهبا صمدی

از هر وسیله‌ای که برای ارتباط با بازار استفاده می‌کنید، این روزها محتوا به نحو فزاینده‌ای به رمز موفقیت شما تبدیل شده است. تولید محتوای بدون مخاطب فایده‌ای ندارد. در قدم بعدی باید به این فکر کرد که محتوای تولید شده به مخاطبِ درست و به بازار هدف برسد و محتوا چگونه باید پیام درستی در بر داشته باشد و اولین مخاطبان را جذب کند؟ راه‌های زیادی برای استفاده از محتوا در جهت رشد کسب‌وکار وجود دارد و در این مقاله به بررسی هفت مورد ازین روش‌ها پرداخته‌ایم.

۱- بگذارید مشتریان گفت‌وگو را در دست بگیرند

محتوایی که توسط مخاطب تولید شده باشد نه‌تنها مخاطبان دیگر را به تعامل تشویق می‌کند، بلکه محتوای شما را بسیار قابل اعتمادتر می‌کند. تحقیقی که اخیرا انجام شده نشان می‌دهد که ۶۶ درصد مردم به نظراتی که سایر مصرف‌کنندگان یک کالا یا خدمات در فضای مجازی منتشر می‌کنند، اعتماد دارند، درحالی‌که تنها ۲۹درصد مردم به محتوای تولید شده توسط رسانه‌های رسمی یک شرکت اعتماد دارند.

۲- با مخاطبان در فضای خود آنها (بدون ایجاد مزاحمت) ارتباط برقرار کنید

شبکه‌های اجتماعی، پدیده‌های ارتباطی رو به تکاملی هستند و گزارش جامع وب‌سایت هاب اسپات درباره وضعیت بازاریابی سال ۲۰۱۶ نشان می‌دهد که مردم به محتویات شبکه‌های اجتماعی بیش از وبلاگ‌ها و مقالات خبری توجه نشان می‌دهند. انتشار محتوای جالب و معتبر در شبکه‌های اجتماعی باعث می‌شود که بتوان با ارجاع به مشتریان فعلی، مشتریان جدید را جذب کرد.

۳- متفاوت فکر کنید

چه چیزی پیشنهاد شما را متفاوت می‌کند؟

اگر بتوانید به این سؤال جواب دهید، می‌توانید به دنیایی از ایده‌های تازه برای تولید محتوای نو، آگاهی بخش و جذاب وارد کنید. به اشتراک گذاشتن تخصصی منحصربه‌فرد و ویژه که مربوط به کسب‌وکار شماست، باعث می‌شود که بیشترین تعداد مخاطب به سمت شما جذب شوند و شرکت شما را به عنوان متخصصی با بینش منحصربه‌فرد، از سایر رقبا متمایز کند.

۴- سؤالات درستی بپرسید

همیشه از نقطه نظر مخاطب مورد نظرتان به محتوا نگاه کنید و به جای تولید محتوای بی‌هدف و مبهم برای انبوهی از مخاطبان، برای گروه هدف‌تان به تولید محتوا پرداخته و هر محتوایی را قبل از انتشار، نقد و بررسی کنید.

این محتوا از چه جهت برای مخاطب من مفید است؟

بعد از مطالعه این مطلب، مخاطب چه تصمیمی خواهد گرفت و من چگونه می‌توانم او را در ادامه مسیرش راهنمایی کنم؟ من می‌خواهم مخاطب بعد از بازدید از این محتوا چه کاری انجام دهد و چطور می‌توانم وی را به انجام این کار تشویق کنم؟ طبق یک نظرسنجی انجام شده توسط گروه فناوری بازاریابی لینکدین سه معیاری که می‌توانند تأثیرگذاری محتوای شما را بیشتر کنند عبارتند از مفید بودن محتوا برای مخاطب (۵۸ درصد)، داستان‌پردازی جذاب و گیرا (۵۷ درصد) و محتوایی که مخاطب را وارد گفت‌وگو/عمل کند (۵۴ درصد).

۵- در دسترس باشید

یک مطلب وبلاگی هر قدر هم مفید باشد، وقتی به دست مخاطبش نرسد فایده‌ای ندارد. برای حصول اطمینان از دیده شدن و در دسترس بودن محتوا، باید از روش‌های بهینه‌سازی موتور جست‌وجو (سئو) استفاده کنید تا مخاطبان مناسب را به اطلاعاتی که در جست‌وجوی آن هستند، متصل کند.

۶- در زمان مناسب در مکان مناسب باشید

شرکت گوگل در یکی از تحقیقاتش متوجه شد که ۹۱ درصد استفاده‌کنندگان از تلفن هوشمند در حال انجام کارهای روزمره‌شان، برای یافتن ایده‌های جدید از تلفن هوشمندشان استفاده می‌کنند. این نکته باعث خلق فرصت بازاریابی می‌شود. سعی کنید خودتان را به جای مخاطب و در شرایط او تصور کنید تا بفهمید چه چیزی برای ارائه به مشتری دارید و محتوا را به نحوی تهیه کنید که مخاطب حس کند محتوا برای شخص او تهیه شده است. برای مثال اگر شرکت شما محصولات آشپزخانه می‌فروشد، یک وبلاگ مفید و آگاهی بخش در مورد رایج‌ترین مشکلات آشپزخانه و نحوه حل این مشکلات می‌تواند حلقه اتصال مفیدی بین کسب‌وکار و مشتریان باشد.

۷- یک جریان ارتباطی باارزش ایجاد کنید

چه برای کسب‌وکار و چه برای مشتریان، جذب مخاطب از طریق محتوای مفید و مناسب به شما کمک می‌کند که درکی از سلیقه مشتریان به دست آورید و شیوه‌های ارتباطی خود را با نیازهای آنها منطبق کنید تا بتوانید شانس جذب مخاطب و تبدیل آنها به مشتری را افزایش دهید.

حلقه ارتباط با مشتری می‌تواند توسط محتوایی که انتشار می‌دهید قوی‌تر شده یا از بین برود. بنابراین شناخت مخاطبان و راهنمایی آنان به سمت هدف مشترک شما و مشتری، کلید موفقیت کسب‌وکار است. تولید محتوای منسجم (و با کیفیت) می‌تواند مشتریان را راضی نگه دارد و مشتریان جدیدی را جذب کند، بنابراین بهتر است برای تولید محتوا زمان بگذارید.

منبع: stormid

دریچه

۸ میلیاردری که در کمترین زمان ممکن موفق به کسب ثروتی عظیم شده‌اند

مترجم: امیر آل‌علی

اگرچه به نظر می‌رسد که برای کسب ثروت میلیاردی نیاز به صرف مدت زمان بسیاری است، با این حال واقعیت این است که مواردی را نیز می‌توان یافت که به این موفقیت در مدت زمان به مراتب کوتاه‌تری دست پیدا کرده‌اند. در تمامی این موارد افراد ایده‌ای نوین و ناب را در اختیار داشته و آن را وارد بازار مدنظر خود کرده‌اند که در ادامه به معرفی ۸ مورد منتخب خواهیم پرداخت.

۱- ادواردو ساورین، کشور: برزیل، سن: ۳۶
مدت زمان صرف شده برای کسب موفقیت: یک سال

وی همکلاسی مارک زاکربرگ در دانشگاه هاروارد بوده و یکی از موسسان فیس‌بوک محسوب می‌شود. ساورین با حفظ سهام خود در شرکت فیس‌بوک در مدت یک‌سال موفق شد به ثروتی میلیاردی از این طریق دست پیدا کند. بدون شک انتخاب‌های هوشمندانه وی در کسب این موفقیت نقش اصلی را ایفا کرده است.

۲- ایوان اشپیگل و باب مورفی
کشور: آمریکا ، سن: ۲۷ و ۲۹
مدت زمان صرف شده برای کسب موفقیت: ۳ سال

این دو دوست به عنوان موسسان اسنپ‌چت معرفی می‌شوند و علت اینکه آنها توانستند در مدت زمان کوتاهی به این حجم از موفقیت دست پیدا کنند را باید در عدم فروش سهام خود در ابتدای کار به شرکت فیس‌بوک دانست. درواقع این شرکت در تلاش برای خرید اسنپ‌چت با رقم ۳میلیون دلار بوده است که با مخالفت این دو در کمتر از سه سال توانستند ارزش شرکت را به بیش از ۳۳ میلون دلار برسانند.

۳- شان پارکر،کشور: آمریکا، سن: ۳۸
مدت زمان صرف شده برای کسب موفقیت: ۱,۵ سال

وی مؤسس سایت اشتراک فایل نپستر و اولین مدیر سایت فیس‌بوک است. در رابطه با نپستر می‌توان گفت که سیستمی برای به اشتراک‌گذاری فایل‌های صوتی است. عملکرد آن به نحوی است که افراد موسیقی مدنظر خود را می‌توانند از رایانه فردی که آن را در اختیار دارد دریافت کنند و به این شکل دیگر نیازی به خرید آن نداشته باشند. با این حال علت کسب ثروت عظیم برای شان پارکر را باید به تصمیم عاقلانه وی مبتنی بر حفظ سهام خود حتی پس از خارج شدن از این شرکت دانست که باعث شد در مدت زمان کوتاهی و با رشد فیس‌بوک، افزایش چشمگیری پیدا کند.

۴- پیر امیدیار، کشور: فرانسه ، سن: ۵۰ سال
مدن زمان صرف شده برای کسب موفقیت: ۳ سال

وی در سال ۱۹۹۵ شرکت ای‌بی را تأسیس کرد. این شرکت درواقع یک وبگاه مزایده اینترنتی محسوب می‌شود که اگرچه ایده وی در ابتدا بسیار ساده بود، با این حال تلاش او در راستای پیشرفت در نهایت باعث شد در مدتی کوتاه بتواند به ثروتی عظیم دست پیدا کند. جالب است بدانید که در حال حاضر از وی به عنوان پدر تجارت الکترونیک جهان یاد می‌شود.

۵- جف بزوس، کشور: آمریکا ، سن: ۵۴
مدت زمان صرف شده برای کسب موفقیت: ۶ سال

وی مدیرعامل و موسس شرکت آمازون، بزرگ‌ترین شرکت خرده‌فروشی آنلاین در سراسر جهان است. وی کار خود را با فروش آنلاین کتاب آغاز کرد، با این حال خود را به آن محدود نکرد و با کسب موفقیت اولیه محصولات دیگر را نیز اضافه کرد. در نهایت این اقدامات منجر به آن شد تا وی بتواند جایگاه ثروتمندترین مرد جهان را تصاحب کند. وی به درستی رشد استفاده از اینترنت را درک کرد و به فکر ایجاد کسب‌وکاری نوین که به مراتب کم هزینه‌تر از موارد مشابه آن است افتاد که در نهایت در مدت زمان شش سال نتیجه فوق‌العاده‌ای را به وجود آورد.

۶- مارک زاکربرگ،کشور: آمریکا ، سن: ۳۳
مدت زمان صرف شده برای کسب موفقیت: چهار سال

موسس شرکت فیس‌بوک و یکی از جوان‌ترین کارآفرینانی است که موفق شده به ثروتی فوق‌العاده دست پیدا کند. اگرچه این شرکت توسط چند نفر تأسیس شد، با این حال وی با خرید سهام سایرین موفق شد در مدت زمانی کوتاه به موفقیتی عظیم دست پیدا کند.

۷- مارک کوبان، کشور: آمریکا، سن: ۶۰
مدت زمان صرف شده برای کسب موفقیت: ۴ سال

وی صاحب تیم دالاس ماوریکس و چندشرکت دیگر است. وی با فروش سایت Broadcast. com به یاهو درست پس از چهار سال از تأسیس آن موفق شد به ثروتی عظیم دست پیدا کند.

۸- جری یانگ و دیوید فیلو، کشور: تایوان و آمریکا، سن: ۴۹ و ۵۱
مدت زمان صرف شده برای کسب موفقیت: ۴ سال

این دو در سال ۱۹۹۴ شرکت یاهو را تأسیس کردند. یاهو یکی از بهترین سایت‌های اینترنتی است که امکانات زیادی مانند موتور جست‌وجوی یاهو، ایمیل و سامانه اخبارسانی را در اختیار کاربران قرار می‌دهد. تا قبل از ظهور گوگل این شرکت در صدر محبوب‌ترین جست‌وجوگرهای اینترنتی قرار داشت. عمده دلیل موفقیت آن را نیز باید در انتخاب صحیح آنها مبنی بر عدم فروش برند خود به مایکروسافت در همان سال‌های ابتدایی دانست.

منبع: businessinsider

چطور برای نخستین جلسه راهبردی خود آماده شویم؟

مترجم: نسیم حسینی

اگر هرگز در فرآیند برنامه‌ریزی راهبردی شرکت نکرده باشید، دعوت به این جلسات از سوی مدیر برایتان هم هیجان‌انگیز است و هم ترسناک. ایده «راهبرد» مهم و شگفت‌انگیز به نظر می‌رسد، اما با آنکه بخش عمده آن چندان هم شگفت‌انگیز نیست، در عین حال قطعا حیاتی است. این مطلب الفبای اولیه برخی موضوعات اصلی را ارائه می‌دهد که باید در حین آمادگی برای همکاری با سایر کارکنان در ارزیابی و بازتعریف راهبرد شرکت، با آنها آشنایی داشته باشید.

درباره مفهوم راهبرد خوب فکر کنید:

اگر معنی راهبرد را از ۱۰ مدیر بپرسید، ۱۰پاسخ متفاوت دریافت می‌کنید. جوهره اصلی راهبرد پیرامون انتخاب محل مناسب برای سرمایه‌گذاری، مخاطب مناسب و چگونگی رقابت و پیروزی در آن است. از تعریف کلاسیک جورج دی: «راهبرد مجموعه‌ای از اقدامات یکپارچه در پی یک فعالیت رقابتی است» گرفته و تا تعریف بسیار ساده جک ولچ: «هدفی را برمی‌گزینی و با قوت تمام اجرایش می‌کنی» راهبرد همواره درباره انتخاب محل مناسب برای به‌کارگیری منابع شرکت به منظور خدمات‌رسانی موفق به یک مخاطب خاص است. اگر بخواهیم رقبا را هم در این تعریف بگنجانیم، یک شعار نظامی کلاسیک هست که می‌گوید راهبرد یعنی استفاده از زور در برابر ضعف.

راهبرد چه چیزی نیست:

- راهبرد صرفا فهرستی از اهداف مالی نیست. نتایج مالی برآمده از اقدامات صورت گرفته به‌منظور اجرای یک راهبرد هستند.

- رشد یک راهبرد نیست. زمانی شنیدم که مدیری می‌گفت: «راهبرد ما رشد ۱۰ درصدی در هر سال است». مدیر دیگر معتقد بود: «راهبرد ما این است که رشدی سریع‌تر از رقبای‌مان داشته باشیم». هیچکدام از آنها تعریف درستی از راهبرد در شرکت خود ارائه نمی‌دادند.

- راهبرد ربطی به بودجه ندارد. شما از راهبرد کمک می‌گیرید تا سرمایه‌های لازم برای تحقق راهبرد را تعیین و اولویت‌بندی کنید. بودجه فهرست مفصلی از زمان‌بندی‌ها و مجموع هزینه‌ها و درآمدهای برنامه‌ریزی شده است.

- راهبرد یک رویداد نیست، بلکه فرآیند پویایی است که نیازمند ارزیابی مستمر و اصلاح منظم براساس آموخته‌هایی است که از بازار به دست آورده‌ایم. بسیاری از مؤسسات کار راهبردی را به جلسات گاه‌وبی‌گاه خارج از شرکت یا جلسات برنامه‌ریزی تنزل می‌دهند.

- راهبرد فهرست «بایدهای» عملیات تاکتیکی نیست. با آنکه، همانطور که در بالا اشاره شد، یکی از نتایج هر فرآیند راهبردی، مجموعه‌ای از اقدامات هماهنگ است، اما تمرکز این اقدامات باید روی خدمت به مشتریان، گشایش بازارهای جدید و ارتقای قدرت رقابت باشد؛ نه فهرست کردن پیشرفت‌های عملیاتی.

آنچه باید درباره فرآیند راهبرد بدانید:

بسیاری از مؤسسات در دام رویکردهای کلیشه‌ای توسعه راهبرد گرفتار می‌شوند. یکی از همین کلیشه‌های رایج و بی‌تأثیر بر این مبنا استوار است که مؤسسه باید مأموریت خود را مرور کرده، چشم‌انداز آینده‌اش را مشخص کند و سپس اقدامات ضروری برای رسیدن به آن چشم‌انداز را تعیین کند. درست است که همه آن موضوعات مزیت‌هایی هم دارند، اما استفاده از این فرآیند کلیشه‌ای اگرچه اسلایدها و خلاصه اسناد زیبایی به جای می‌گذارد اما کوچک‌ترین محتوای معناداری از راهبرد در خود ندارد.

کار راهبردی واقعی شامل تحقیق، اکتشاف و بحث و گفت‌وگو با تمرکز بر موارد زیر است:

- ارزیابی وضعیت کنونی مؤسسه در مقابل تمامی مخاطبان ذی‌نفع اصلی از جمله مشتری‌ها، عرضه‌کنندگان، رقبا و شرکای اصلی،

- ارزیابی مزایای منحصربه‌فرد و معایب و ضعف‌های اصلی مؤسسه،

- شناسایی و ارزیابی تحولات جدید در بازار یا در فناوری‌های نوظهور که فرصت‌ها یا تهدیدهای احتمالی را برای مؤسسه شما به همراه دارند،

- ارزیابی نیازهای متغیر و کسب‌وکار مشتریان و کشف حوزه‌هایی که مؤسسه در آنها نیاز به تقویت، سرمایه‌گذاری یا سرمایه‌برداری دارد،

- تجمیع موارد بالا در یک تحلیل منسجم،

- پاسخ به این پرسش که «بر مبنای این تحلیل، باید چه کار کنیم؟» فریب سادگی این سؤال را نخورید. ارائه یک پاسخ روشن، ساده و معنادار بسیار دشوار است. رومله این پرسش را «فلسفه هدایت‌گر» راهبرد توصیف می‌کند.

در آخر، گروه باید براساس اقدامات بالا سرمایه‌گذاری‌ها و اقدامات مناسب برای تحقق راهبرد موردنظر را ارزیابی کند. این ارزیابی شامل سنجش گزینه‌های سرمایه‌گذاری، راه‌اندازی پروژه‌های جدید، شناسایی الزامات مهم برای کشف فرصت‌ها، سامانه‌ها و منابع پشتیبانی است. چکیده این اقدامات در یک طرح پروژه، که برنامه و فرآیند اجرای راهبرد را توصیف می‌کند، گنجانده می‌شود.

کار سخت راهبرد:

با اینکه برمبنای اقداماتی که در بالا ذکر شد ممکن است تصور شود تعریف یک راهبرد مؤثر نسبتا آسان است، اما چنین تصوری درست نیست.

شناسایی فرصت‌های هدفمند و قابل‌دسترس و تعیین چگونگی تحقق آن فرصت‌ها در یک بازار رقابتی یا پرتقاضا فرآیند دشواری است. کار راهبردی نیازمند ارزیابی بی‌طرف قابلیت‌های مؤسسه و مذاکرات فراوان درباره بهترین راه تحقق آن فرصت‌هاست. درست مانند هر فعالیت دیگری در زندگی، هر چه برنامه‌ریزی پیشرفته جامع‌تر باشد، نتیجه بهتری خواهد داشت. در مورد راهبرد، برنامه‌ریزی پیشرفته مجموعه نامرتبی از ایده‌ها و نظرات است که باید به راهی منسجم، مورد توافق و روبه‌جلو در راستای خدمت به مشتری و غلبه بر رقبا تبدیل شوند.

اجرای راهبرد:

فرآیند پیاده‌سازی اقدامات ذکرشده و تعیین معیارهای پیشرفت و اهداف مالی برای آنچه از آن با عنوان فرآیند اجرا یاد می‌شود ضروری هستند.

یک برنامه اجرای مطلوب نیاز به ارتباط و هماهنگی گسترده و شفاف را به رسمیت می‌شناسد و برای تقویت پیاده‌سازی و گزارش‌دهی از ابزارهای مدیریت پروژه بهره می‌گیرد. به علاوه، یک فرآیند اجرای راهبرد مؤثر از حلقه‌های بازخورد نیز برای بازتاب آموزه‌های بازار و سازگاری با آنها استفاده می‌کند.

۷ چالش موجود در راهبرد:

با در نظر گرفتن موضوعات و مفاهیمی که در بالا توصیف شد، ممکن است به‌طور منطقی به این نتیجه برسید که کار راهبردی یک فرآیند درهم‌ریخته، غریزی و پرخطر است. درست است حق با شماست.

تعدادی از حوزه‌هایی که سازمان‌ها در پرداختن به راهبرد دچار مشکل می‌شوند عبارتند از:

۱- عدم توفیق در ارزیابی عمیق قابلیت‌ها و فرصت‌ها،

۲- اشتباه گرفتن برنامه‌ریزی عملیاتی با برنامه‌ریزی راهبردی،

۳- عدم توفیق در تعریف یک فرآیند اجرایی دقیق و مفصل با اهداف و معیارهای مشخص پیشرفت،

۴- راه یافتن سیاست و مَنیت به این حوزه و تقلیل دادن کار راهبردی به مذاکره صرف درباره بودجه و قلمرو،

۵- عدم سرمایه‌گذاری در کشف رویدادهای مخرب احتمالی یا رویدادهای محرک در بازارهای دیگر که ممکن است بر مشتری‌ها یا فناوری‌های مؤسسه اثر بگذارد،

۶- عدم توفیق در به‌کارگیری حلقه‌های بازخورد در انعکاس آموزه‌های بازار،

۷- عدم توفیق در برخورد با راهبرد به عنوان فرآیندی که نیازمند ارزیابی و اصلاح مستمر است.

حرف آخر

خبر خوب این است که دعوت برای شرکت در تعیین سمت‌وسوی آتی مؤسسه محل کارتان نوعی تمجید و تأیید از سوی رئیس‌تان است که اعتقاد او به دانش و توانایی شما برای مشارکت در این فرآیند را نشان می‌دهد. اجازه ندهید مطالب بالا شما را بترساند. اگرچه تا تبدیل شدن به یک متفکر انتقادی و راهبردشناس بزرگ راه زیادی در پیش دارید، دانش شما از فرآیند، رویکردها و نقاط ضعف احتمالی که در بالا ذکر شد، به شما در برابر دیگر همتایان خود برتری ویژه‌ای می‌بخشد. از ابزارهایی که در اختیار دارید در کمال صحت راهبردی استفاده کنید.

منبع: thebalance

کلید

۵علت ترک شرکت از سوی کارمندان

مترجم: امیر آل‌علی

امروزه رهبران شرکت‌ها حفظ استعدادها را به مراتب مهم‌تر از جذب آنها دانسته و همین موضوع لزوم توجه به آن را دوچندان کرده است. درواقع روندی که باید برای جایگزین کردن فردی که اقدام به ترک شرکت کرده است طی شود، اقدامی کاملا پرهزینه خواهد بود. به همین دلیل توصیه می‌شود از وقوع آن جلوگیری کنید. در همین راستا به پنج دلیل رایج ترک شرکت از سوی کارمندان خواهیم پرداخت که می‌تواند به مدیران کمک بسیاری در راستای بهبود شرایط کاری آنها کند.

۱- عدم توجه کافی

درواقع اینکه کارمندان حس کنند ارزش‌های آنها به آن شکلی که شایسته است مورد توجه قرار نمی‌گیرد، خود از جمله دلایل مهم ترک شرکت محسوب می‌شود. توجه داشته باشید که شما در کسب‌وکار خود تنها نیستید و همین باعث می‌شود تا سایر رقبا همواره در اندیشه ضربه زدن به شما باشند. بدون شک جذب استعدادهای شما می‌تواند از جمله اقدامات در این زمینه باشد که در صورتی که شما برای جلوگیری از آن برنامه‌ای نداشته باشید، به‌راحتی مغلوب این نقشه خواهید شد. به همین خاطر در نخستین گام ضروری است تا به هر یک از کارمندان خود به اندازه ارزش‌هایی که برای شرکت دارند، بهای کافی بدهید و به نحوی عمل کنید که نشانگر آن باشد که نزد شما از اهمیت خاصی برخوردارند. با این حال الزامی وجود ندارد که در این زمینه خود را متحمل هرینه‌های گزاف کنید و همه چیز را حول محور مادیات بدانید. برای مثال حتی اجازه مرخصی چند روزه به کارمند نمونه شرکت نیز خود می‌تواند اقدامی سودمند محسوب شود، بدون اینکه شما مجبور به پرداخت هزینه بسیاری باشید.

۲- نبود امکانات لازم برای رشد و ترقی

بدون تردید هیچ فردی علاقه ندارد که همواره در همان شرایط سابق خود باقی بماند و اهمیت این امر بدون شک برای افراد با استعداد بیشتر خواهد بود. به همین دلیل در صورتی که برنامه‌ای برای پیشرفت تیم خود نداشته باشید، همواره با خطر از دست دادن آنها مواجه خواهید بود. در این راستا ضروری است تا سیستم انتقال اطلاعات و آموزش و همچنین امکان تجربه موقعیت‌های شغلی جدید برای کارمندان با استعداد و توانمند شرکت فراهم باشد. در این رابطه انتقال تجربیات مدیران نیز می‌تواند اقدامی کاملا سودمند و در جهت ارتقای سطح رضایتمندی کارمندان محسوب شود.

۳- نبود ارتباط مناسب با همکاران و مدیریت

همه ما این جمله مشهور را شنیده‌ایم که افراد شغل خود را ترک نکرده، بلکه از همکاران و مدیران خود فاصله می‌گیرند. این جمله واقعیتی کاملا درست محسوب می‌شود و اهمیت وجود ارتباط مناسب با افراد حاضر در شرکت از آن جهت ضروری است که افراد ساعت‌های بسیاری را در شرکت سپری خواهند کرد. درواقع محیط کاری خانه دوم کارمندان محسوب می‌شود و بدون شک تحمل فضایی خشک و آزاردهنده برای هر فردی سخت خواهد بود. به همین خاطر از همان بدو تشکیل تیم‌تان برای ایجاد ارتباط مناسب میان خود با کارمندان و همچنین بهبود روابط افراد حاضر در شرکت، برنامه‌ریزی و مطالعات لازم را داشته باشید و به شکلی حرفه‌ای عمل کنید. بدون تردید در صورت وجود ارتباطی شایسته و حتی دوستانه، یک کارمند به سختی می‌تواند خود را از چنین محیطی جدا سازد.

۴- نبود امنیت شغلی

اینکه کارمندان افق‌های روشنی را پیش روی خود حس نکنند نیز می‌تواند از مهم‌ترین دلایل ترک موقعیت شغلی محسوب شود. درواقع هیچ فردی دوست ندارد که همواره با استرس اینکه در آینده در چه موقعیتی قرار خواهد داشت، زندگی کرده و به همین خاطر ضروری است خود را برای ایجاد امینت شغلی به کارمندان آماده سازید. قراردادهای بلند مدت می‌تواند به‌راحتی نیاز افراد را تأمین کرده و شما را از بابت نبود نارضایتی در این رابطه کاملا مطمئن سازد.

۵- نبود فرصت‌های جدید

انجام کاری تکراری بدون شک در درازمدت فرد را با کاهش انگیزه مواجه خواهد ساخت. در همین راستا همواره کارهای جدیدی را برای تیم خود داشته و حتی از فرستادن آنها به مکان‌های دیگر برای کسب تجربه، غافل نشوید. همواره این را به خاطر داشته باشید که تیم قدرتمند در نهایت به رشد و ترقی شرکت و برند شما منجر خواهد شد. به همین خاطر از انجام اقداماتی که می‌تواند به این امر کمک کند واهمه نداشته باشید و در موقعیت مناسب آنها را به مرحله اجرا درآورید. همچنین لازم است تا نسبت به اهداف شخصی هر یک از کارمندان خود نیز آگاهی داشته باشید و آنها را مورد توجه قرار دهید. با این حال فراموش نکنید که اولویت همواره باید با اهداف شرکت باشد.

منبع: entrepreneur

آگهی تغییرات شرکت شابر یاد سهامی خاص به شماره ثبت ۴۱۸۳۳۵ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۷۰۰۸۶۲

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۱۲،۰۳ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : محل شرکت به استان تهران - شهرستان تهران - بخش مرکزی - شهر تهران-نارمک-میدان صدم-خیابان فرجام-پلاک ۷۲۵-ساختمان قصرسبز-طبقه اول-واحد ۷ کد پستی ۱۶۸۳۶۵۸۹۶۹ تغییر یافت و ماده مربوطه در اساسنامه بشرح فوق اصلاح گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۶۴۹۷۸)

آگهی تغییرات موسسه سامان ارزیابان مدیریت خطر پذیری بیمه ای پایدار به شماره ثبت ۲۵۸۷۳ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۲۸۸۰۳۲

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۱۲،۰۸ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : محل شرکت در واحد ثبتی تهران به آدرس : استان تهران شهرستان تهران، بخش مرکزی، شهر تهران، اوین، ولنجک، میدان دانشگاه ح شهید بهشتی، خیابان استاد هشترودی، کوچه دوم، پلاک ۳ زیر زمین واحد ۵ و کدپستی ۱۹۸۳۶۷۳۳۵۱ تغییر و ماده مربوطه در اساسنامه بشرح فوق اصلاح گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۶۴۹۶۹)

آگهی تغییرات شرکت بهینه نگاشت با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۱۳۸۰۷۷ و شناسه ملی ۱۰۱۰۱۸۱۱۶۷۳

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۱۰،۱۱ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : محل شرکت در واحد ثبتی تهران به آدرس شهرستان تهران - بخش مرکزی - شهر تهران-والفجر-خیابان شیخ بهایی-خیابان شهید علی بابا آقا علیخانی-پلاک ۶۰-طبقه اول-واحد ۱ کد پستی ۱۴۳۶۹۳۵۱۳۵ تغییر یافت و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۶۴۹۶۵)

آگهی تغییرات موسسه کانون توسعه فرهنگ کودکان به شماره ثبت ۱۵۳۱۱ و شناسه ملی ۱۰۱۰۰۵۶۵۸۳۱

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۱۳۹۶،۱۱،۲۳ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : محل موسسه در واحد ثبتی تهران به آدرس : استان تهران - شهرستان تهران - بخش مرکزی - شهر تهران-هفت تیر-کوچه لاجوردی-خیابان غفاری-پلاک ۴۶-طبقه زیر زمین- کد پستی ۱۵۸۹۷۸۶۶۱۱ تغییر یافت و ماده مربوطه در اساسنامه بشرح فوق اصلاح گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۶۴۹۶۱)

آگهی تغییرات شرکت اتیت بنا سهامی خاص به شماره ثبت ۳۱۴۸۳۶ و شناسه ملی ۱۰۱۰۳۵۴۹۶۳۸

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۱۲،۰۳ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : محل شرکت در واحد ثبتی تهران به آدرس استان تهران - شهرستان تهران - بخش مرکزی - شهر تهران-نارمک-میدان صدم-خیابان فرجام-پلاک ۷۲۵ - ساختمان قصرسبز-طبقه اول-واحد ۷ کد پستی ۱۶۸۳۶۵۸۹۶۹ تغییر یافت و ماده مربوطه در اساسنامه بشرح فوق اصلاح گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۶۴۹۷۵)

آگهی تغییرات شرکت گیتی سلامت آریا سهامی خاص به شماره ثبت ۲۸۳۹۹۷ و شناسه ملی ۱۰۱۰۳۲۰۵۵۰۶

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۰۹،۰۸ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : سرمایه ثبت شرکت از مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به ۶۲۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال از محل مطالبات حال شده سهامداران افزایش یافت لذا پس از افزایش سرمایه ماده مربوطه دراساسنامه شرکت به شرح ذیل اصلاح گردید. - ماده مربوطه اساسنامه : سرمایه شرکت مبلغ ۶۲۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال منقسم به ۱۲۴۰۰ سهم با نام ۵۰۰۰۰۰ ریالی تمام پرداخت می‌باشد. ذیل ثبت از لحاظ امضا در تاریخ فوق تکمیل گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۶۴۹۶۸)

آگهی تغییرات شرکت کیان تجارت ارغوان با مسئولیت محدود به شناسه ملی ۱۰۲۰۰۴۵۳۰۷۰

به موجب نامه شماره ۳۹۳۴ ، ۱۰۴ ، ۲۸ ، ۹۶ مورخ ۲۶ ، ۱۱ ، ۱۳۹۶ اداره ثبت شرکتها و مؤسسات غیرتجاری تبریز و با استناد به صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴ ، ۰۵ ، ۱۳۹۶ مرکز شرکت کیان تجارت ارغوان شرکت به شناسه ملی ۱۰۲۰۰۴۵۳۰۷۰ به استان تهران، شهر تهران-المهدی-خیابان شهید سرلشکر جواد فکوری-کوچه دوم شرقی-پلاک ۶ - طبقه اول -کد پستی ۱۴۷۷۶۸۳۹۶۱ انتقال یافت و در اداره ثبت شرکتها و مؤسسات غیرتجاری تحت شماره ۵۲۳۱۹۰ به ثبت رسیده است.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۶۴۹۶۴)

آگهی انحلال شرکت سپهر گردان افلاک شرکت با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۴۲۲۰۰۷ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۷۳۱۷۴۰

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۰۶،۲۲ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : شرکت مذکور در تاریخ فوق منحل اعلام گردید و انتخاب گردید. وآقای علیرضا رادان به شماره ملی ۳۶۲۱۴۲۴۶۱۵ به آدرس تهرانپارس – بلوار پروین – سه راه استخر – کوچه شهید حاجیان – ۲۲۰ شرقی – پلاک ۲۶ واحد ۲ کدپستی ۱۶۵۵۷۷۶۴۳۳ به سمت مدیر تصفیه انتخاب شد.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۶۴۹۶۰)

آگهی تغییرات شرکت فروشگاه زنجیره ای کلید ایرانیان سهامی خاص به شماره ثبت ۳۷۳۷۹۸ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۲۲۵۷۵۲

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۵،۱۰،۱۶ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : موسسه حسابرسی صالح اندیشان حسابداران رسمی به شناسه ملی ۱۰۱۰۰۵۲۳۶۶۰ وآقای مهردادمتولیان به کد ملی ۰۰۵۰۵۸۲۷۲۹ بترتیب بعنوان بازرسان اصلی و علی البدل برای مدت یک سال مالی انتخاب گردیدند .

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۶۴۹۷۱)

آگهی تغییرات شرکت کالا آوران آویژه سهامی خاص به شماره ثبت ۳۹۱۹۷۰ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۴۲۰۱۹۵

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۰۳،۰۱ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : محل شرکت در واحد ثبتی تهران به آدرس : شهر تهران – کامرانیه کوچه شهید مسعود رحمانی خیابان شهیدرضا سعیدی پلاک ۳۲ بلوکA طبقه چهارم–کدپستی ۱۹۵۴۹۴۴۹۱۷ انتقال یافت وماده مربوطه در اساسنامه اصلاح گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۶۴۹۶۷)

آگهی تغییرمحل شرکت کاویان سوله تهران با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۲۲۹۷ و شناسه ملی ۱۰۱۰۲۲۰۸۵۷۵

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۱۲،۰۸ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : مرکز اصلی شرکت به استان تهران - شهرستان تهران - پاکدشت -شهر شهرک صنعتی پاتخت -بلوار صنوبر -کوچه نسترن ۴- پلاک ۲ -کد پستی ۳۳۹۳۱۱۵۵۷۸تغییر یافت و ماده مربوطه در اساسنامه بشرح فوق اصلاح گردید. حجت اله قلی تبار سرپرست اداره ثبت شرکتها و موسسات غیر تجاری شهرستانهای استان تهران

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران مرجع ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری پاکدشت (۱۶۴۹۶۳)

آگهی تغییرات شرکت اسیان شرکت با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۷۴۲۱۱ و شناسه ملی ۱۰۱۰۱۱۹۱۱۰۷

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۱۲،۰۵ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : محل شرکت در واحد ثبتی تهران به آدرس استان تهران - شهرستان تهران - بخش مرکزی - شهر تهران-ونک-خیابان شهید عقیل خلیل زاده-خیابان شهید مصطفی والی نژاد-پلاک ۲۷-طبقه دوم-واحد ۵ کد پستی ۱۹۶۹۷۱۳۷۶۷ تغییر یافت و ماده مربوطه در اساسنامه بشرح فوق اصلاح گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۶۴۹۵۹)

آگهی تغییرات شرکت سامان ده نوین آریا با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۴۸۲۸۸۶ و شناسه ملی ۱۰۵۳۰۲۹۷۹۳۰

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۵،۰۸،۱۶ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : نام شرکت به « صنایع غذایی مرآت » تغییر یافت و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۶۴۹۷۰)

آگهی تغییرات شرکت گیتی سلامت آریا سهامی خاص به شماره ثبت ۲۸۳۹۹۷ و شناسه ملی ۱۰۱۰۳۲۰۵۵۰۶

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۰۹،۰۸ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : آقای عباس حرفتی به شماره ملی ۰۰۳۷۱۳۱۵۹۱ به عنوان بازرس اصلی و آقای محمد ثقفی به شماره ملی ۰۴۹۲۶۰۰۴۶۵ به عنوان بازرس علی البدل برای مدت یک سال مالی انتخاب شدند.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۶۴۹۶۶)

اگهی انتقالی شرکت سیما طبیعت نوژان مسولیت محدود بموجب نامه شماره ۹۴،۲۰۸۲۹۷ مورخه ۱۳۹۴،۱۲،۲ و

بموجب صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۴،۱۰،۱۲ مرکز اصلی شرکت سیما طبیعت نوژان مسولیت محدود به شماره ثبت ۳۴۷۲۹۴ و شناسه ملی ۱۰۱۰۳۹۱۲۴۴۳ به شهریار -اندیشه -ورودی فاز یک -جنب بانک مسکن -اشهای کوچه لیار -هفتم سیما طبیعت نوژان کد پستی ۳۱۶۸۸۰۹۸۴۶ انتقال یافت و تحت شماره ۵۳۲۱ به ثبت رسیده است حجت اله قلی تبار سرپرست اداره ثبت شرکتها و موسسات غیر تجاری شهرستانهای استان تهران

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران مرجع ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری شهریار (۱۶۴۹۶۲)

آگهی تغییرات شرکت منحله راه و ساختمان تهران تدبیر بافت سهامی خاص به شماره ثبت ۱۰۳۱۹۱ و شناسه ملی ۱۰۱۰۱۴۷۱۰۷۱

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۳۹۶،۰۲،۳۱ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : عملکرد مدیر تصفیه برای سال مالی ۹۵ تصویب شد. موسسه حسابرسی امین محاسب پارس به شماره شناسه ۱۰۱۰۰۵۸۶۱۳۰ به عنوان ناظر تصفیه برای یکسال مالی تعیین شد. آقای مرتضی عسکری جیرهنده به شماره ملی ۲۵۹۰۷۸۷۰۵۷برای مدت یک سال دیگر بعنوان مدیر تصفیه تعیین گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۶۴۹۵۸)

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۷۸۰۰۳۵۳۶ مورخ ۹۶/۱۱/۲۱ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای الهویردی پیرزاده گرمه چشمه فرزند مظفر به شماره شناسنامه ۸۱۲ صادره از نمین در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۱۰۰ مترمربع در قسمتی از پلاک ۱۷۸۵ فرعی از ۲ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۱۲۶۵ و ۱۶۳۴ فرعی از ۲ اصلی واقع در بخش ۱۲ تهران خریداری از مالک رسمی آقای مهدی مصری محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱/۱۸ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۲/۲

رئیس ثبت اسناد و املاک - غلامرضا غضنفری ۲۱۳۷۹

آگهی تغییرات شرکت نیک پویان سهند با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۳۳۴۷۶۹ و شناسه ملی ۱۰۱۰۳۷۵۸۸۸۱

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۱۱،۰۹ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : آقای سیامک پایزوان، کدملی: ۰۰۵۷۶۵۷۸۹۰ بسمت مدیرعامل و نائب رئیس هیئت مدیره و آقای اکبر انوری طالب خان ، کدملی : ۱۵۵۰۴۹۰۷۳۷ بسمت عضو و رئیس هیئت مدیره برای مدت نامحدود انتخاب شدند امضاء کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهد آور شرکت از قبیل چک، سفته ، بروات ، عقد قرارداد و عقود اسلامی و اوراق عادی و اداری با امضاء رئیس هیئت مدیره به تنهایی همراه با مهر شرکت معتبر می باشد.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۶۴۹۸۰)

آگهی تغییرات شرکت نیک پویان سهند با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۳۳۴۷۶۹ و شناسه ملی ۱۰۱۰۳۷۵۸۸۸۱

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۱۱،۰۸ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : آقای ایمان صادقی ، کدملی ۰۰۷۰۱۰۴۶۲۱ بسمت مدیرعامل و نائب رئیس هیئت مدیره و آقای اکبر انوری طالب خان ، کدملی : ۱۵۵۰۴۹۰۷۳۷ بسمت عضو و رئیس هیئت مدیره برای مدت نامحدود انتخاب شدند و با امضاء ذیل صورتجلسه قبول سمت نمودند و مقرر گردید که امضاء کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهد آور شرکت از قبیل چک، سفته ، بروات ، عقد قرارداد و عقود اسلامی و اوراق عادی و اداری با امضاء رئیس هیئت مدیره به تنهایی همراه با مهر شرکت معتبر می باشد.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۶۴۹۷۷)

آگهی تغییرات شرکت تعاونی مسکن کارکنان معاونت مهندسی و پدافند غیر عامل نیروی دریایی به شماره ثبت ۴۴۵۵۲۵ و شناسه ملی ۱۴۰۰۳۷۳۱۶۵۵

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۵،۱۲،۱۸ و مجوز شماره ۳۴۳۸۱۰ ، ۱۵ ، ۹۶۲ مورخ ۲۸ ، ۱۱ ، ۱۳۹۶ اداره کل تعاون کار رفاه اجتماعی استان تهران تصمیمات ذیل اتخاذ شد : آقای علی وکیلیان زند کد ملی ۰۹۰۱۱۰۵۹۷۱ به سمت رئیس هیئت مدیره آقای سیامک قادری قهفرخی کد ملی ۱۲۹۱۱۲۷۹۲۵ به سمت نایب رئیس هیئت مدیره آقای حسین خانزادی کد ملی ۲۱۲۱۸۴۳۳۰۲ به سمت عضو هیئت مدیره آقای علیرضا نگهبانی به کد ملی ۱۲۸۳۶۱۱۲۲۸ به سمت مدیرعامل و عضو هیئت مدیره آقای خسرو طهماسبی به کد ملی ۴۲۵۰۹۱۶۹۲۸ به سمت عضو هیئت مدیره و منشی هیئت مدیره انتخاب گردیدند . کلیه قراردادها و اسناد تعهد اور و اوراق بهادار شرکت با دو امضا ۱- آقای علیرضا نگهبانی مدیر عامل به عنوان دارنده امضای ثابت ۲- آقای علی وکیلیان زند رییس هیئت مدیره همراه با مهر شرکت تعاونی دارای اعتبار خواهند بود. و در غیاب رییس هیئت مدیره امضای آقای سیامک قادری قهفرخی نایب رییس هیئت مدیره معتبر است.همچنین اوراق عادی شرکت تعاونی با امضای مدیر عامل و مهر شرکت معتبر است.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۶۴۹۷۴)

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۷۸۰۰۳۵۳۷ مورخ ۹۶/۱۱/۲۱ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای محمدرضا طلوع باروقی فرزند محمدجعفر به شماره شناسنامه ۲ صادره از باروق در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۷۹/۰۶ مترمربع در قسمتی از پلاک ۷۴۵۷ فرعی از ۲ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۴۳۶۵ فرعی از ۲ اصلی واقع در بخش ۱۲ تهران خریداری از مالک رسمی آقای جعفر سیدکریمی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱/۱۸ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۲/۲

رئیس ثبت اسناد و املاک - غلامرضا غضنفری ۲۱۳۷۴

آگهی تغییرات شرکت نیک پویان سهند با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۳۳۴۷۶۹ و شناسه ملی ۱۰۱۰۳۷۵۸۸۸۱

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۱۱،۰۸ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : خانم خرامان تاری، کدملی: ۳۷۸۱۰۰۰۹۱۵ با دریافت مبلغ ۵۰۰۰۰۰ ریال ازصندوق شرکت (کلیه سهم الشرکه خود) از شرکت خارج گردید و هیچگونه حقی و حقوقی و سهمی و سمتی در شرکت مذکور نخواهد داشت . درنتیجه سرمایه شرکت از مبلغ ۴۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۳۹۹۵۰۰۰۰۰ ریال کاهش یافت و بدین ترتیب ماده مربوطه در اساسنامه بشرح فوق اصلاح گردید. لیست شرکاء بعد از کاهش سرمایه بشرح ذیل می باشد . - آقای ایمان صادقی ، کدملی ۰۰۷۰۱۰۴۶۲۱ دارنده مبلغ ۱۹۹۵۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه - آقای سیامک پایزوان، کدملی ۰۰۵۷۶۵۷۸۹۰ دارنده مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه - آقای اکبر انوری طالب خان ، کدملی ۱۵۵۰۴۹۰۷۳۷ دارنده مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۶۴۹۷۹)

آگهی تغییرات شرکت نیک پویان سهند با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۳۳۴۷۶۹ و شناسه ملی ۱۰۱۰۳۷۵۸۸۸۱

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۱۱،۰۹ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : - آقای ایمان صادقی ، کدملی ۰۰۷۰۱۰۴۶۲۱ با دریافت مبلغ ۱۹۹۵۰۰۰۰۰ ریال ازصندوق شرکت (کلیه سهم الشرکه خود) از شرکت خارج گردید و هیچگونه حقی و حقوقی و سهمی و سمتی در شرکت مذکور نخواهد داشت . درنتیجه سرمایه شرکت از مبلغ ۳۹۹۵۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰۰ریال کاهش یافت و بدین ترتیب ماده مربوطه در اساسنامه بشرح فوق اصلاح گردید. لیست شرکاء بعد از کاهش سرمایه بشرح ذیل می باشد . - آقای سیامک پایزوان، کدملی: ۰۰۵۷۶۵۷۸۹۰ دارنده مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه - آقای اکبر انوری طالب خان ، کدملی : ۱۵۵۰۴۹۰۷۳۷ دارنده مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۶۴۹۷۶)

آگهی تغییرات شرکت تعاونی مسکن کارکنان معاونت مهندسی و پدافند غیر عامل نیروی دریایی به شماره ثبت ۴۴۵۵۲۵ و شناسه ملی ۱۴۰۰۳۷۳۱۶۵۵

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۵،۱۲،۱۷ و مجوز شماره ۳۴۳۸۱۰ ، ۱۵ ، ۹۶۲ مورخ ۲۸ ، ۱۱ ، ۱۳۹۶ اداره کل تعاون کار و رفاه اجتماعی استان تهران تصمیمات ذیل اتخاذ شد : صورتهای مالی سال ۹۴ تصویب شد . آقای سیامک قادری قهفرخی به کد ملی ۱۲۹۱۱۲۷۹۲۵ آقای علی وکیلیان زند به کد ملی ۰۹۰۱۱۰۵۹۷۱ آقای علیرضا نگهبانی به کد ملی ۱۲۸۳۶۱۱۲۲۸ آقای خسرو طهماسبی به کد ملی ۴۲۵۰۹۱۶۹۲۸ آقای حسین خانزادی به کد ملی ۲۱۲۱۸۴۳۳۰۲ به سمت اعضا اصلی هیات مدیره و آقای نبی اله خالقی کد ملی ۲۲۵۹۱۷۱۶۰۵ و آقای فرهاد نیک فال اصل به کد ملی ۵۰۶۹۶۶۲۴۳۰ و آقای سیروس عسگریان به کد ملی ۱۹۷۰۳۷۷۷۸۱ به سمت اعضا علی البدل هیات مدیره برای مدت ۳ سال انتخاب گردیدند . آقای سهراب صادق به کد ملی ۲۸۰۱۲۹۹۱۴۶ به سمت بازرس شرکت برای یک سال مالی انتخاب گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۶۴۹۷۳)

آگهی تغییرات شرکت خدمات بیمه ای ایمن جویان سهامی خاص به شماره ثبت ۱۳۵۲۴۳ و شناسه ملی ۱۰۱۰۱۷۸۴۵۲۱

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۶.۱۱.۱۸ و مجوز شماره ۵۱۶۷۹۱ – ۹۶ مورخ ۱۳۹۶.۱۱.۳۰ بیمه آسیا تصمیمات ذیل اتخاذ شد : مسعود کاشانی به شماره ملی ۰۰۶۸۹۶۲۱۱۸ و سمیرا کاشانی به شماره ملی ۰۰۷۰۰۲۲۰۱۱ به ترتیب به سمت بازرس اصلی و بازرس علی البدل برای مدت یکسال مالی انتخاب شدند . امیررضا کاشانی به شماره ملی ۰۰۵۱۲۷۶۰۲۱ به سمت مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره و فریده رستم بروجردی به شماره ملی ۰۰۵۶۸۸۱۸۹۴ به سمت نائب رئیس هیئت مدیره ، محمدامین کاشانی به شماره ملی ۰۰۱۷۴۸۳۲۳۹ به سمت عضو هیئت مدیره برای مدت دو سال انتخاب شدند. کلیه اسناد و اوراق بهادار و تعهد آور شرکت از قبیل – چک – سفته – برات- قراردادها و عقود و اوراق عادی و اداری با امضاء مدیرعامل منفردا و اوراق عادی و اداری با امضاء مدیرعامل منفردا همراه با مهر شرکت معتبر می باشد .

سازمان ثبت اسناد واملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۶۴۹۷۲)

آگهی مفقودی

سند فروش تاکسی ون دلیکا به شماره شاسی LDNL۷۰YH۹۷۰۱۳۳۲۰۹ و شماره موتور ۴G۶۳S۴MSDM۹۸۴۸ و شماره انتظامی ۲۲ ایران ۱۷۹ ت ۲۳ به مالکیت آقای داود تهوری مفقود واز درجه ی اعتبار ساقط می باشد

مفقودی

پلاک خودروی نیمه یدک کانتینرچادری سیستم مایان کوگل تیپ ال سی او۲۴پی ۱۱۰/۹۰به رنگ زرد-روغنی مدل ۱۳۸۵ به شماره شاسی ۲۴۱۲۸۶۵۲۳۳وشماره موتور ●●●●●●و شماره پلاک ۷۳ ایران۴۳۲ع ۱۴بنام آقای تقی شرفی مفقودگردیده وازدرجه اعتبارساقط می باشد.

قزوین

مفقودی

برگ سبز خودروی سواری پراید تیپ جی تی ایکس ای رنگ نقره ای –متالیک وشماره شاسی S۱۴۱۲۲۸۵۲۱۶۳۷۴وشماره موتور ۱۵۶۰۲۰۹و شماره پلاک ۷۲ ایران۴۲۲ ق ۲۱بنام یوسف قاسم زاده مفقودگردیده وازدرجه اعتبارساقط می باشد.

قزوین

متن ا گهی متهم در جلسه رسیدگی

مجتمع دادگاههای عمومی جزایی شهرستان کرج به موجب کیفرخواست شماره در پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۶۱۸۱۰۰۶۷۶ برای محسن ایشلی ف عباس علی به اتهام ایراد صدمه بدنی غیر عمدی تقاضای کیفر نموده که جهت رسیدگی به موضوع به این شعبه ارجاع و وقت رسیدگی ۹۷/۴/۳ ساعت ۱۰ صبح تعیین گردیده است با عنایت به مجهول المکان بودن متهم و عدم دسترسی به متهم و در اجرای مقررات ماده ۱۱۵ –۱۸۰ - قانون آئین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور کیفری مراتب یک نوبت منتشر تا متهم جهت دفاع از اتهام انتسابی در وقت مقرر در دادگاه حاضر گردد در صورت عدم حضور مطابق مقررات رسیدگی غیابی بعمل خواهد امد

م الف ۹۷/۷۴۴۱/ف منشی شعبه ۱۰۱ دادگاه کیفری دو شهرستان کرج ۱۰۱ جزائی سابق

۲۸۷

آگهی مزایده اموال غیر منقول دستور فروش نوبت اول

بموجب پرونده کلاسه ۹۶۷۲۳۵ از شعبه ۱۷ دادگاه عمومی کرج خواهان علیرضا اردوخانی و خوانده حیدر حسن بیگ زاده مبنی بر فروش ملک مشاع غیر قابل افراز تحت پلاک ثبتی ۱۴۴۰۱ فرعی از ۲۲ اصلی مفروز ۱۳۲۸۳ لذا ملک ارزیابی شده و مقرر گردیده در مورخ ۹۷/۲/۱۶ از ساعت ۹ الی ۱۰ در محل اجرای احکام مدنی کرج از طریق مزایده بفروش برسد مزایده از مبلغ ۵۴۰۰۰۰۰۰۰ ریال طبق نظریه کارشناس شروع می‌شود و به هر شخص حقیقی و حقوقی که بالاترین قیمت را پیشنهاد نماید فروخته خواهد شد ده درصد وجه مزایده فی‌المجلس بصورت وجه نقد یا چک بانکی تضمینی از خریدار اخذ و الباقی ظرف یک ماه از وی وصول و پس از انجام مراحل قانونی و صدور حکم تملیک مورد مزایده بنام خریدار منتقل خواهد شد در صورتیکه در مهلت مقرر خریدار وجه مزایده را پرداخت ننماید سپرده وی پس از کسر هزینه‌های مزایده به نفع دولت ضبط و مزایده تجدید می‌گردد کلیه هزینه‌های نقل و انتقال به عهده محکوم علیه است و از محل فروش پرداخت خواهد شد طرفین می‌توانند ظرف یک هفته از تاریخ مزایده نسبت به نحوه انجام مزایده اعتراض نمایند که در اینصورت تا رسیدگی به اعتراض از سوی دادگاه مورد مزایده به نام خریدار منتقل نخواهد شد ضمنا طالبین به شرکت در مزایده می‌توانند ظرف پنج روز قبل از مزایده با اطلاع این اجرا از مال مورد مزایده بازدید نمایند مال مورد مزایده و بهای آن طبق نظر کارشناسی بدین شرح است عطف به درخواست آن مقام محترم در خصوص پرونده کلاسه ۹۶۷۲۳۵ مبنی بر ارزیابی ملک پلاک ثبتی ۲۲/۱۴۴۰۱ اینجانب در تاریخ ۹۶/۱۲/۱۳ با راهنمایی و در معیت متقاضی محترم آقای اردوخانی به محل مورد نظر واقع در کرج شهرک جهان نما بلوار جهان نما خیابان نیلوفر ۴ شرقی مراجعه و اینک نتیجه مشاهدات میدانی و ارزیابی به عمل امده بشرح زیر معروض می گردد مشخصات میدانی مندرجات اسناد ارزیابی ملک تعرفه شده موردنظر متقاضی در شرایط فعلی به صورت جنوبی بر کوچه نیلوفر ۴ شرقی به صوت غیر محصور و از جنوب موازات حریم دکل برق فشار قوی فضای سبز حسب مندرجات تصویر سند برگ ابرازی به مساحت ۲۱۶/۳۰ مترمربع با حدود اربعه شمالا ۱۴ متر به خیابان ده متری شرقا به طول۱۵/۴۵ متر به قطعه مجاور غربا به طول ۱۵/۴۵ متر به قطعه مجاور و جنوبا ۱۴ متر به قطعه دوم تفکیکی تعریف شده می باشد نظر به کارشناسی براساس توضیحات فوق الذکر و شرایط وضع موجود ششدانگ عرصه ملک تعرفه شده بمساحت ۲۱۶/۳۰ متر مربع در شرایط فعلی با توجه به شرایط راه دسترسی موقعیت مکانی زمانی ساختار وضع موجود و جهات موثر در ارزش چنانچه در قالب قوانین و مقررات جاری کشور منع یا مشکلی در فروش و نقل وانتقال قانونی نداشته باشد جمعا به میزان ۵۴۰۰۰۰۰۰۰ ریال معادل پانصد و چهل میلیون تومان اعلام نظر می گردد توضیح در خصوص هر گونه بازداشتی اخرین وضعیت مالکیت طرح حریم و. اخذ استعلام از مراجع ذیربط لازم و ضروری می باشد مراتب جهت اطلاع و اقدامات مقتضی قانونی معروض می گردد

م الف ۹۷/۷۳۱۴/ف دادورز اجرای احکا م مدنی کرج اعظمی

۲۶۰

اگهی ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

نظر به اینکه به استناد مفاد رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۲۲۰۰۵۷۸۶ مورخ ۹۶/۱۰/۴ هئیت رسیدگی به اسناد عادی مستقر در اداره ثبت اسناد واملاک شهرستان رباط کریم بر حسب ماده ۳ قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مبنی بر تاکید انتقال عادی و تصرفات مالکانه متقاضی حسن علی امیریان فرزند امام علی به شماره شناسنامه ۹۰۱صادره ازسنقرنسبت به شش دانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۱۲۰/۱۲ متر مربع مفروز و مجزی شده از پلاک ۱۸ فرعی قطعه تفکیکی از ۱۰۰اصلی واقع در قریه رباط کریم حوزه ثبتی شهرستان رباط کریم از مالکیت رسمی قاسم ناجی محرز گردیده لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود در صورتی که شخص یا اشخاص نسبت صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و رسید اخذ نماید تا به دادگاه صالحه احاله و اقدامات موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه گردد بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد و در هر حال صدور سند مالکیت جدید مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود

رئیس اداره ثبت اسناد رباط کریم : منوچهر کاظم اصلانی م . الف : ۲۵۹۸

تاریخ انتشار اول :۹۷/۱/۱۸ تاریخ انتشار دوم:۹۷/۲/۲

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۵۵۰۰۲۳۷۰-۹۶/۹/۲۷ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در و احد ثبتی حوزه ثبت ملک ملارد تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای حسینعلی جعفری ندوشن فرزند حیدر به شماره شناسنامه ۵ صادره از یزد در یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۱۴/۷۵ متر مربع پلاک ۵۰۵ فرعی از ۲۳ اصلی واقع در صفا دشت خ ۱۳ لیان کوچه سوم غربی پلاک ۱۶ و۱۸ جنب حسینیه و زینبیه که بصورت مع الواسطه از مالک رسمی آقای علی عبدالهی خریداری نموده 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 ازتاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از ا خذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضائی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۷/۱/۱۸تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۷/۳/۴

م الف ۶۲۴ رئیس ثبت اسناد واملاک سید محمدرضا حسنی

۴

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای محمود خدائی فرزند فتحعلی

خواهان یاسر خلفی فرزند ناصر دادخواستی به طرفیت خوانده محمود خدائی فرزند فتحعلی به خواسته استرداد لاشه چک مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۲۸۴۷۱۰۰۱۱۸۶ شعبه دادگاه عمومی بخش ضیا اباد ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۷/۳/۱۹ و ساعت ۱۲ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد

مدیر دفتر دادگاه بخش شعبه دادگاه عمومی بخش ضیا اباد

۲۸۰

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به سید محمد طباطبائی فرزند

خواهان بیمه ایران دادخواستی به طرفیت خوانده سید محمد طباطبائی به خواسته مطالبه وجه مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۲۹۸۸۱۰۰۱۰۴۶ شعبه اول دادگاه عمومی حقوقی شهرستان بهارستان ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۷/۴/۹ و ساعت ۱۰ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار 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 ۲۳۹ دفتر دادگاه شعبه اول دادگاه عمومی حقوقی شهرستان بهارستان

۲۷۸

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به پیمان خدائی فرزند حسن

خواهان بیمه ایران دادخواستی به طرفیت خوانده پیمان خدائی به خواسته مطالبه وجه مطرح که به این شعبه ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۰۹۹۸۲۹۸۸۱۰۰۱۰۴۸ شعبه اول دادگاه عمومی حقوقی شهرستان بهارستان ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۷/۴/۹ و ساعت ۱۰/۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یکماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد

م الف ۲۴۰ دفتر دادگاه شعبه اول دادگاه عمومی حقوقی شهرستان بهارستان

۲۷۹

اگهی حصر وراثت

اسرافیل سادانی بالادهی به شماره شناسنامه ---- به شرح درخواستی که به شماره ۹/۹۷/۳۲این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان سیدمحمد سادانی بالادهی فرزند میر رحیم به شماره شناسنامه ۱۲۳۸ صادره از ساری در تاریخ ۹۶/۱۱/۲۲ در اقامتگاه دائمی خود شهرستان بهشهر فوت نموده وورثه/ورثه حین الفوت وی عبارتند از سیده لیلا سادانی ف میر اقاش ش ۲۵۰۱ ص از نکا ت ۱۳۴۷ همسر متوفی و سید اسرافیل سادانی بالادهی ف میر رحیم ش ش۵ ص از ساری ت ت ۱۳۳۹ برادر متوفی و سید مهدی سادانی بالادهی ف میر رحیم ش ش۷۸۵ ص از بهشهر ت ت ۱۳۴۲ برادر متوفی و سید علی اکبر سادانی بالادهی ف میر رحیم ش ش۱۱۹۸ ص از ساری ت ت ۱۳۴۷ برادر متوفی و سیده سکینه سادانی بالادهی ف میر رحیم ش ش۹۰۳ ص از ساری ت ت ۱۳۳۰ خواهر متوفی و سید قربان سادانی بالادهی ف میر رحیم ش ش۱۰۱۲ ص از ساری ت ت ۱۳۳۵ برادر متوفی و سیده مریم سادانی بالادهی ف میر رحیم ش ش۱۳۳۹ ص از ساری ت ت ۱۳۵۱ خواهر متوفی و میمنت سادانی بالادهی ف میر رحیم ش ش ۱۴۰۰ ص از ساری ت ت ۱۳۴۵ خواهر متوفی و سید میکائیل سادانی بالادهی ف میر رحیم ش ش ۱۰۱۴ ص از ساری ت ت ۱۳۳۵ برادر متوفی و ماه جهان سادانی بالادهی ف میر رحیم ش ش۱۰۱۳ ص از ساری ت ت ۱۳۳۵ خواهر متوفی و سیده حکیمه سادانی بالادهی ف میر رحیم ش ش۹۰۲ ص از ساری ت ت ۱۳۲۹ خواهر متوفی و سیده فاطمه سادانی بالادهی ف میر رحیم ش ش۱۰۹۰ ص از ساری ت ت ۱۳۴۰ خواهر متوفی و زهرا سادانی بالادهی ف میر رحیم ش ش۱۱۹۹ ص از ساری ت ت ۱۳۴۶ خواهر متوفی و شهربانو سادانی بالادهی ف میر رحیم ش ش۴۷ ص از ساری ت ت ۱۳۳۷ خواهر متوفی ولاغیر.اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور رایکنوبت آگهی می نماید تاچنانچه 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

م الف ۹۷/۲۰/۶۴۸۰ قاضی شعبه نهم شورای حل اختلاف بهشهر

۲۸۱

آگهی مزایده نوبت اول

برابر دادنامه ۱۰۸۴ کانون داوران ویپرو ان مفاد برگ اجرائیه صادره از شعبه سوم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان بهشهر موضوع پرونده اجرائی ۹۶۱۷۸۴ اجرای احکام مدنی دادگستری بهشهر محکوم علیه سمیه امیری محکوم است به پرداخت ۷۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال اصل خواسته و کلیه خسارات قانونی و حق داوری در حق محکوم له محمد امیر حسینی و اضافه نیم عشر من باب حق الاجرا و نظر به اینکه محکوم علیه موصوف با وصف ابلاغ مفاد برگ اجرائیه بوی در فرجه قانونی اقدامی را در جهت اجرا مفاد آن معمول نداشته فلذا اموال مشارالیه اموال معادل محکوم به و هزینه اجرائی وبشرح ذیل تامین و توقیف گردیده است ملک تعرفه شده یک باب واحد مسکونی به مساحت ۳۷۴/۵ متر مربع به پلاک ثبتی ۶۵ فرعی از یک اصلی واقع در بهشهر ضلع شرقی جاده کت متعلق به شخص ثالث قنبر علی امیدی به وکالت فروش آقا امیری می باشد مشخصات ملک در عرصه ملک دو واحد بلوک ساختمانی جدید با اسکلت بتن آرمه و در حال ساخت است که ستون های آن به تعداد ۹ عدد اجرا شده و تیرچه سقف قسمت شرقی آن نصب ولی بتن روی آن اجرا نشده است زیربنای ساختمانی در حال احداث حدود ۶۰ مترمربع است ملک مجهز به امتیازات آب برق گاز از شبکه تاسیسات محل می باشد باتوجه به موارد یاد شده ارزش ششدانگ عرصه و اعیان ملک موصوف به مبلغ ۴۴۵۰۰۰۰۰۰ ریال معادل چهل و چهار میلیون وپانصد هزار تومان براورد می گردد نتیجتا اموال موصوف آن تحویل حافظ گردیده و اموال موضوع توقیف برای روز یکشنبه ۹۷/۲/۳۰ ساعت ۱۰ صبح الی ۱۲ از طریق مزایده و در شعبه سوم دادگاه عمومی حقوقی دادگستری 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 رامالاحظه 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 ۹۷/۲۰/۶۴۸۵ قاضی اجرای احکام مدنی دادگستری بهشهر

۲۸۳

آگهی مزایده نوبت دوم

به موجب نیابت ۹۵۰۸۱۸ - ۹۶/۱۰/۲۳ صادره از اجرای احکام مدنی دادگستری شهرستان نکا محکوم علیه خانم حدیث حیدرنژاد فرزندشمعلی محکوم است به پرداخت ۶۶۰۶۳۷۰۷ ریال در حق محکوم له خانم سیده رویا شریفی و مبلغ ۳۲۴۶۹۹۶۰ ریال نیم عشر در حق دولت 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 معادل محکوم به و هزینه اجرائی وبشرح ذیل تامین و توقیف گردیده است یک دستگاه سواری ام وی ام به شماره پلاک ۲۷۳ق ۹۳ ایران ۷۲ و به شماره موتور ۱۲۰۳۰۰۵۰۰ و به شماره شاسی ۱۲۷۶۰۰۴۲۱۱ مدل ۱۳۸۵ به رنگ مشکی متالیک که قیمت آن با در نظر گرفتن وضعیت ظاهری و فنی و سایر شرایط موثر در قیمت خودرو به هنگام فروش و بر پایه قیمت روز بازار مبلغ ۸۵۰۰۰۰۰۰ ریال معادل هشت میلیون و پانصد هزار تومان ارزیابی گردید نتیجتا ملک موصوف برای روز چهارشنبه ۹۷/۲/۱۹ از ساعت ۱۰ الی ۱۲ از طریق مزایده و در اجرای احکام مدنی محاکم عمومی شهرستان بهشهر و براساس قیمت پایه بفروش می رسد طالبین می توانند جهت کسب اطلاع بیشتر و در مدت پنج روز قبل از روزیکه برای فروش معین شده است اموال موضوع مزایده را ملاحظه نمایند ضمنا مال موضوع اگهی 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 ۹۷/۲۰/۶۴۷۷ قاضی اجرای احکام مدنی دادگستری بهشهر

۲۸۲

آگهی ابلاغ مفاد اجرائیه

به موجب دادنامه شماره ۱۰۸۷ - ۹۶/۱۲/۳ محکوم علیه حجت اله جوانمرد محکوم است به پرداخت مبلغ ۱۹۵۰۰۰۰۰۰ ریال به عنوان اصل خواسته و مبلغ پنج میلیون ریال از تاریخ ۹۴/۳/۳۱ لغایت اجرای حکم و نیز محکوم به پرداخت مبلغ ۷۵۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل مطلب از تاریخ ۹۴/۳/۳۱ لغایت اجرای حکم محکوم است و نیز پرداخت مبلغ ۹۷۵۰۰۰۰ ریال از بابت نیم عشر دولتی در حق دولت لذا مفاد اجرائیه یک نوبت به ترتیب مقرر در مادتین ۱۱۹ و ۱۱۸ قانون اجرای احکام مدنی آگهی میگردد و ده روز پس از آن به موقع اجرا گذاشته می شود و بر اساس ماده نه قانون مذکور برای عملیات اجرایی ابلاغ یا اخطار دیگری به محکوم علیه نخواهد شد مگر اینکه محل یا اقامت خود را اعلام نماید.

م الف: ۱۱۶ رئیس حوزه ششم شورای حل اختلاف ورامین

۲۸۴

تاسیس شرکت با مسئولیت محدود آیهان کار بر داران ایلین

در تاریخ ۹۶/۱۲/۸ به شماره ثبت ۱۷۲۷۴ و شناسه ملی ۱۴۰۰۷۴۴۹۴۷۴ ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی می‌شود.۱ـ موضوع فعالیت انجام امور خدمات پشتیبانی اداری تامین نیروی انسانی مورد نیاز خود شرکت جهت اجرای قراردادهای تنظیمی منعقده تامین راننده برای ادارات و سازمانها و پیک موتوری تامین خودرو وسرویس برای مدارس اموزش وپرورش و سازمانها و ارگانها امورات تنظیفی و سرایداری و سازماندهی و بکارگیری انها نگهداری از انواع جایگاه های سوختی انجام امورات آشپزی برای ادارات و دانشگاهها و مدارس دولتی و خصوصی پذیرایی تامین و نگهداری تاسیسات کلیه ارگانها و ادارات و سازمانها تامین نیروی انسانی مورد نیاز برای انجام امورات فنی و مهندسی ادارات و سازمانها تامین لباس و یونیفرم خیاطی و رختشوئی ادارات وبیمارستانها و ارگانها ایجاد فضای سبز و خدمات رنگ امیزی انجام کارهای خدماتی و پیمانکاری شهرداری استفاده از تسهیلات بانکی شرکت در مزایده ها و مناقصه ها صادرات و واردات کلیه کالاهای مجاز بازرگانی در صورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط - مدت فعالیت : از تاریخ ثبت به مدت نامحدود ۳-مرکز اصلی استان اذربایجان غربی شهرستان ارومیه بخش مرکزی شهر ارومیه پل دانشگاه بلوار ازادی بلوار دانشگاه پلاک ۰ طبقه همکف کدپستی ۵۷۱۶۹۱۴۶۷۷- سرمایه شخصیت حقوقی عبارت است از ۱۰۰۰۰۰۰ ریال نقدی میزان سهم الشرکه هر یک از شرکا اقای احسان قنبری ش م ۲۷۴۰۳۹۵۲۵۶ دارنده ۲۳۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه و آقای عباس زیلدان ش م ۲۹۷۲۱۹۱۴۵۵ دارنده ۲۳۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه و بهروز جوادی اینگه سو ش م ۶۴۰۹۵۵۱۱۰۱ دارنده ۳۴۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه اعضا هیات مدیره آقای احسان قنبری ش م۲۷۴۰۳۹۵۲۵۶ به سمت نایب رئیس هیات مدیره به مدت نامحدود و عباس زیلدان ش م ۲۹۷۲۱۹۱۴۵۵ به سمت رئیس هیات مدیره به مدت نامحدود و بهروز جوادی اینگه سو به ش م ۶۴۰۹۵۵۱۱۰۱ به سمت مدیر عامل به مدت نامحدود دارندگان حق امضا کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهداور شرکت از قبیل چک سفته بروات قراردادها عقود اسلامی و همچنین کلیه نامه های عادی و اداری با مضای اقای بهروز جوادی اینگه سو بهمراه یکی از امضاهای اقایان عباس زیلدان یا احسان قنبری همراه بامهر شرکت معتبر می باشد اختیارات مدیر عامل طبق اساسنامه ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی باشد

اداره کل ثبت شرکتها و موسسات غیر تجاری ارومیه

۲۶۱

آگهی ابلاغ دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۷۴۱۰۷۰۰۰۷۸۶ شعبه ۷ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان یاسوج تصمیم نهایی شماره ... خواهان: آقای اسماعیل آزادبخت فرزند امان اله با وکالت آقای عبدالرحمن سعادت فرزند علی به نشانی استان کهگیلویه وبویراحمد –شهرستان بویراحمد – یاسوج – خ قدوسی خ دادگستری بین شهدای ۱و۲ روبروی دبیرستان زینبیه خواندگان: ۱- خانم صبریه سجودی فرد به نشانی مجهول المکان ۲- آقای عبداله شریفی به نشانی استان فارس – شهرستان شیراز – شیراز سعادت شهر – منازل سازمانی – کوچه شهید حیدرمنزل مشترک – غلامپور وعبداله شریفی ۳- آقای اکبر شمسایی با وکالت آقای علی کاظمی لندنی فرزند غلامعلی به نشانی خیابان امام خمینی پلاک ۱۲ ۴- آقای علی گل رخان فرزند محمد به نشانی تهران – خیابان آزادی – خیابان جیحون بعد از بانک ملت پلاک ۵۷۰۸- آقای عادل جدی به نشانی تهران – خیابان آزادی خیابان جیحون بعداز چهارراه هاشمی پلاک ۴۶۴ نمایشگاه اتومبیل جدی ۶- آقای اورنگ علی زاده به نشانی استان کهگیلویه وبویراحمد –شهرستان بویراحمد – یاسوج –بانک رفاه شعبه مرکزی چمران یاسوج خواسته ها: ۱- ابطال قرار داد (مالی) ۲- الزام به تنظیم سند خودرو ۳- تامین خواسته ۴- مطالبه خسارت دادرسی ۵- استرداد سند (مالی) ۶-اثبات مالکیت مالی ۷-ابطال قرار داد (مالی)

رای دادگاه

در خصوص دادخواست آقای اسماعیل آزاد بخت فرزند امان اله با وکالت عبدالرحمن سعادت به طرفیت علی گل رخان فرزند محمد -عادل جدی- صبریه سجودی فرد –عبداله شریفی – اکبر شمسایی – اورنگ علی زاده به خواسته اثبات مالکیت موکل در خصوص یک دستگاه اتومبیل پژو پارس به شماره انتظامی ۸۸-۱۸۹ ق ۸۱ به شماره شاسی ۳۶۷۳۷۰ مدل ۱۳۹۵ به رنگ سفید –الزام خواندگان ردیف اول ودوم به حضور در دفتر خانه وتنظیم سند رسمی انتقال خودروی فوق الذکر وفک پلاک –اعلام بطلان قرارداد شماره ۵۲۵۰ مورخ ۱۳۹۵/۰۱/۲۷ مابین آقای عبداله شریفی به نام مستعار (ملک عبدالبصیر) و آقای اکبر شمسایی با اثبات جعلیت آن به جهت عدم اصالت امضاء منتسب به آقای عبداله شریفی به عنوان فروشنده در ذیل قرارداد استرداد اتومبیل موضوع دعوی به موکل به همراه تحویل سند برگ سبز – کارت – فاکتور فروش – بیمه شخص ثالث –کارت طلایی – گارانتی اعلام بطلان قرار داد مورخ ۱۳۹۵/۰۲/۱۶ مابین اکبر شمسایی وآقای اورنگ علی زاده تنظیم شده در بنگاه برادران طالبی حوزه ثبتی بویراحمد (یاسوج) در این پرونده با مبنا قرار دادن عنصر شناسی دعوا نکات زیر حائز اهمیت می باشد . خواهان خودروی موضوع دعوا را خریداری نموده ولی اسناد عادی ووکالت به نام خانم صبریه سجودی فرد تنظیم گردیده است و ایشان در جلسه شعب کیفری وقرارداد عادی فی مابین با خواهان مالکیت اسماعیل آزادبخت برخودرو را مورد تایید قرار داده است و مالکیت سند به نام علی گل رخان به خواهان وکالت مجدد در اخذ سند وفک پلاک اعطا نموده است که قرارداد بین خواهان وخواندگان براساس قاعده فقهی المومنون عند شروطهم واصل صحت قراردادهای مسلمان دارای اعتبار شرعی وقانونی بوده وخدشه ای به آن وارد نمی باشد خودرو دارای سند رسمی بوده وسند به نام علی گل رخان می باشد وسند صادره هم جزء اسناد رسمی لازم الاجرا می باشد واثبات مالکیت در برابر این اسناد فاقد وجاهت قانونی بوده واز سویی دیگر اگر فردی مدعی حقی اسناد می باشد باید الزام به انتقال این اسناد را مطالبه نماید که خواهان هردو خواسته اثبات مالکیت وانتقال سند را طرح نموده است . هیچ گونه دلیلی مبنی بر انتقال خودرو از جانب خواهان به ثالثی درپرونده موجود نمی باشد که مالکیت سابق خواهان بر خودرو وفضولی بودن نقل وانتقالات بعدی مسلم می باشد وخواندگان دلیلی مبنی بر اثبات قصد ورضایت خواهان در انتقال ارائه نداده اند . با توجه به موارد فوق براساس قاعده فقهی المومنون عند شروطهم واصل صحت در قرارداد های مسلمان دارای اعتبار شرعی وقانونی بوده وخدشه ای به آن وارد نمی باشد ولذا به استناد مواد ۱۰ و۱۸۳ و۳۳۸ از قانون مدنی ومواد ۱۹۸ و۳۰۰و۳۰۳ و۳۰۵ از قانون آئین دادرسی مدنی ، ضمن تائید وتنفیذ وقراردادهای خواهان حکم برالزام خواندگان به انتقال سند صادر واعلام میگردد رای صادره در خصوص خواندگان به جز اورنگ علی زاده واکبر شمسایی غیابی وظرف ۲۰روز از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه وسپس قابل تجدید نظر از سوی طرفین ظرف ۲۰روز از تاریخ ابلاغ در محاکم تجدید نظر استان کهگیلویه وبویراحمد می باشد در خصوص خواسته اثبات مالکیت نظر به سند داربودن خودرو و این که سند صادره هم جزء اسناد رسمی لازم الاجرا می باشد واثبات مالکیت در برابر این اسناد فاقد وجاهت قانونی بوده لذا قرار عدم استماع دعوا به استناد ماده ۲ قانون آئین دادرسی مدنی با توجه به عدم رعایت تشریفات دادرسی صادر واعلام می گردد. قرار صادره حضوری وظرف ۲۰روز از ابلاغ قابل اعتراض از سوی طرفین در محاکم تجدید نظر استان کهگیلویه وبویراحمد می باشد در خصوص اعلام بطلان قرارداد شماره ۵۲۵۰ مورخ ۱۳۹۵/۰۱/۲۷ مابینآقای عبداله شریفی باتام مستعار (ملک عبدالبصیر) و آقای اکبر شمسایی اعلام بطلان قرارداد مورخ ۱۳۹۵/۰۲/۱۶ مابین اکبر شمسایی وآقای اورنگ علی زاده نظر به عدم ارائه دلیل از جانب خواندگان مبنی برتایید صحت بیع صورت گرفته از جانب خواهان وعدم قصد خواهان برتایید بیع فضولی صورت گرفته واثبات مالکیت خواهان برخودروی موضوع دعوا که بیع فضولی مسبوق به رد باطل بوده واثری در تملیک نداشته وتمام معاملات متعاقب آن نیز باطل می باشند با توجه استحقاق للغیر مبیع با توجه به شرح مفصل فوق الا اشاره به استناد مواد ۱۰و۱۸۳و۲۴۳و۲۴۸و۲۶۲و۳۹۰و۳۹۱و۳۹۲ از قانون مدنی ومواد ۱۹۸و۳۰۰و۳۰۳و۳۰۵ از قانون آیین دادرسی مدنی حکم بر اعلان بطلان قراردادهای عبداله شریفی با نام مستعار (ملک عبدالبصیر) وآقای اکبر شمسایی وآقای اورنگ علی زاده صادرواعلام می گردد. رای صادره در این بخش نسبت به عبداله شریفی غیابی و ظرف ۲۰روز قابل واخواهی در همین شعبه وسپس قابل تجدید نظر از سوی طرفین ظرف ۲۰روز از تاریخ ابلاغ در محاکم تجدید نظر استان کهگیلویه وبویراحمد می باشد .در خصوص خواسته استرداد خودرو ونظر به احراز غصب اولیه وبدون رضای مالک از جانب عبداله شریفی با نام مستعار (ملک عبدالبصیر) وحق خواهان در تعقیب مال به صورت حق عینی از ایشان واینکه خوانده مالکیتی برخودروی مزبور نداشته وید ایشان برخودروی مزبور غاصبانه بوده لذا با توجه به عدله تقدیمی که دلیلی بر نقض آن ارائه نگردیده است ذی حق بودن خواهان نسبت به مورد خواسته محرز ومسلم بوده فلذا به استناد مواد ۱۹۸ و۳۰۰و۳۰۳ از قانون آئین دادرسی مدنی حکم برمحکومیت خوانده عبداله شریفی با نام مستعار (ملک عبدالبصیر) به استرداد خودروی به انضمام محکومیت ایشان به پرداخت هزینه ها وخسارات دادرسی وحق الوکاله وکیل در تمام خواسته ها به استناد تسبب اولیه وحادث از ایشان صادر واعلام می نماید رای صادره در خصوص ایشان غیابی وظرف ۲۰ روز از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه سپس قابل تجدید نظر از سوی طرفین ظرف ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ در محاکم تجدید نظر استان کهگیلویه وبویراحمد می باشد .در خصوص خواسته استرداد تحویل سند برگ سبز - کارت – فاکتور فروش –بیمه شخص ثالث –کارت طلایی – گارانتی نظر به عدم ارائه دلیل از جانب خواهان که اسناد نزد خواندگان بوده باشد دادگاه ادعای خواهان را وارد وثابت تشخیص نداده وبه استناد مواد ۱۹۷ ، ۳۰۰ و۳۰۳ از قانون آئین دادرسی مدنی حکم بر بطلان دعوی خواهان صادر واعلام می گردد رای صادره حضوری وقابل تجدید نظر از سوی طرفین ظرف ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ در محاکم تجدید نظر استان کهگیلویه وبویراحمد می باشد در خصوص خسارت دادرسی واستردادخودرو که عبداله شریفی با نام مستعار (ملک عبدالبصیر) محکوم گردیده نسبت به بقیه با توجه به بند ۴ ماده ۸۴ قرار رد دعوا بدلیل عدم توجه دعاوی صادر واعلام می گردد قرار صادره حضوری وقابل تجدید نظراز سوی طرفین ظرف ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ در محاکم تجدید نظر استان کهگیلویه وبویراحمد می باشد

رضا بهمنی دادرس شعبه هفتم دادگاه عمومی حقوقی یاسوج

ابلاغ وقت رسیدگی

خواهان آقای عباس روحی فرزند محمد دادخواستی به طرفیت خوانده خانم فرحناز فلاحی بلبی به خواسته طلاق مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۳۱۱۳۰۱۳۱۶ شعبه ۴ دادگاه خانواده شهرستان رشت ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۳/۵ ساعت ۱۰:۱۵ 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 و مراتب توجیه داوری در آگهی منتشر 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 ادامه رسیدگی و توجیه داوری در دادگاه حاضر گردد. تاریخ انتشار:۱۳۹۷/۰۲/۰۲

امیدخواه - منشی شعبه چهارم دادگاه خانواده رشت

آگهی دعوت به جلسه مجمع عمومی عادی وفوق العاده شرکت کیهان سوله قزوین (بامسئولیت محدود)به شماره ثبت ۷۵۱

بدینوسیله از کلیه دارندگان سهام الشرکه شرکت کیهان سوله قزوین (بامسئولیت محدود)به شماره ثبت ۷۵۱ثبت البرز دعوت بعمل می آید درجلسه مجمع عمومی عادی وفوق العاده شرکت که درتاریخ ۹۷/۰۲/۱۵ ساعت ۱۰صبح به آدرس محل اصلی شرکت واقع درقزوین جاده قدیم تهران روبروی شهرک حصارخروان منعقد میگردد حضور بهم رسانند. دستور جلسه:۱ -تغییر درماده ۳اساسنامه ۲-بررسی صورتهای مالی شرکت وتصویب تراز سود وزیان ۳-انتخاب هیئت مدیره ۴-بررسی ورود وخروج دارندگان سهم الشرکه ۵-هرتصمیمی که درصلاحیت مجامع فوق الذکرباشد

رئیس هیئت مدیره

ابلاغیه

قوه قضاییه دادگستری کل استان کرمانشاه ۹۶۰۹۹۸۸۳۱۰۶۰۰۵۹۳ مشخصات ابلاغ شونده حقیقی: ۱-یداله ۲- نام خانوادگی: صمیدی ۳-نام پدر :هاشم ۴- کد پستی ...... ۵- کد ملی: ۳۳۵۶۵۷۲۸۲۰ ۶- نشانی :ایران ۷- منطقه شهرداری: ...... مدارک پیوست در خصوص تجدید نظر خواهی خانم آقای یداله صمیدی بطرفیت شما نسبت به دادنامه ۹۶۰۱۱۶۳ صادره از این شعبه به پیوست نسخه ثانی دادخواست و ضمائم تجدید نظر خواهی به شما ابلاغ میشود . مقتضی است حسب ماده ۳۴۶ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی چنانچه پاسخی دارید ظرف ده روز پس از رویت اخطاریه به این دادگاه اعلام نمایید یا به دادگاه تحویل دهید در غیر اینصورت پرونده به همین کیفیت به تجدید نظر ارسال میگردد. ضمنا به پیوست دادخواست و ضمایم (غیر مکلفه)ارسال می گردد توجه : *پس از دریافت این ابلاغیه ،ابلاغ اوراق قضایی به صورت الکترونیک انجام خواهد شد و ابلاغ به صورت کاغذی در موارد محدود و استثنا بانجام میشود بنابر این ضروری است نسبت به ثبت نام و مشاهده این ابلاغیه و ابلاغیه های آتی از طریق سامانه اقدام نمایید. *چنانچه جهت ورود به سامانه حساب کاربری (شناسه و رمز)دریافت ننموده اید جهت ثبت نام به یکی از دفاتر خدمات الکترونیک قضایی و در صورت عدم دسترسی به نزدیکترین واحد قضایی مراجعه نمایید . این قسمت توسط دفتر شعبه تکمیل می شود : تنظیم کننده ابلاغ نامه بهمن نقوی تاریخ تحویل به مرجع ابلاغ امضای تنظیم کننده این قسمت توسط اداره ابلاغ تکمیل می شود . ابلاغنامه تکمیل است : بله خیر تاریخ تحویل به مامور ابلاغ ...... محل امضاء یااثر انگشت گیرنده ابلاغنامه محل گواهی مامور ابلاغ شماره دسترسی اداره ابلاغ نام نام خانوادگی مامور ابلاغ نشانی :کرمانشاه بلوار بنت الهدی همراه داشتن کارت ملی جهت احراز هویت الزامی است.

رای قاضی شورا

خواهان : بهزاد نوروزی ادرس : رباط کریم – داودیه – خ سپاه – خ شقایق هشتم – پ ۶۱ خوانده : داود حیدر نیا خواسته : مطالبه طلب یک فقره چک به شماره ۷۲۷۳۶۰/۴۱ به مبلغ یک میلیون و ششصد و دوازده هزار به انضمام کلیه خسارات گردشکار : پس از وصول و ثبت پرونده به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی قاضی شورا ختم رسیدگی را اعلام و به شرح ذیل اقدام به صدور رای می نماید رای قاضی شورا : در خصوص آقای بهزاد نوروزی به طرفیت داود حیدر نیا به خواسته مطالبه وجه چک به مبلغ یک میلیون و ششصد و دوازده هزار تومان به انضمام خسارت تاخیر تادیه و هزینه دادرسی به شماره چک بانک ۷۲۷۳۶۰ بانک ملت مورخه ۹۹۶/۱/۲۸ جاری ۱۲۵۹۰۱۶۰۲۷ تقدیمی از ناحیه خواهان و دلالت بر استقرارا دین بر میزان خواسته در عهده خوانده داشته و بقای اصول مستندات مذکور در ید مدعی دلالت بر بقای دین و اشتغال ذمکه خوانده و استحقاق خواهان در مطالبه وجه آن را دارد لذا چون خوانده دفاعی در قبال دعوای مطروحه معمول نداشته و دلیلی بر برائت ذمه خود اقامه و ارائه نکرده است مستندا به ماده ۱۹۸ قانون ائین دادرسی مدنی مصوب ۱۳۷۹دعوای مطروحه را وارد و ثابت دانسته و حکم بر محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ یک میلیون و ششصد و دوازده هزار تومان به انضمام خسارت تاخیر تادیه و هزینه های دادرسی بابت چک مورد دعوا در حق خواهان صادر و اعلام می نماید رای صادره غیابی است وظرف ۲۰ روز پس از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه و ظرف ۲۰ روز قابل تجدید نظر در دادگاه رباط کریم می باشد.

رای قاضی شورا

خواهان : مهدی ترکمن با وکالت خانم هنگامه جنابیان ادرس : تهران میر داماد خ البرز خ تابان شرقی پ ۴۲ واحد ۲ خوانده : ۱- محمد محبی کیا ۲- شرکت ستوده ۳- شرکت عمران گستر پیام ادرس : مجهول المکان خواسته : مطالبه وجه چک به مبلغ ۹۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال بانضمام خسارت تاخیر تادیه و هزینه های دادرسی و حق الوکاله وکیل گردشکار : پس از وصول و ثبت پرونده به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی و ملاحضه نظریه مشورتی اعضای محترم شورا ختم رسیدگی را اعلام و مبادرت به صدور رای می نماید رای قاضی شورا : در خصوص طرح دعوی خواهان اقای مهدی ترکمن با وکالت خانم هنگامه جنابیان بطرفیت خواندگان اقای محمد محبی کیا و شرکت ستوده و شرکت عمران گستر پیام به خواسته مطالبه وجه یک فقره چک به شماره ۲۳۲۴۹۱۹ مورخ ۹۴/۴/۳۰ عهده بانک توسعه تعاون به مبلغ ۹۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال بانضمام خسارت تاخیر تادیه و هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل نظر به اینکه خوانده اقای محمد محبی کیا مدیر عامل شرکت عمران گستر پیام صادر کننده چک و شرکت ستوده ضامن آن می باشد صدور گواهینامه عدم پرداخت از بانک محال علیه به لحاظ کسری موجودی حکایت از استقرار دین به میزان خواسته و اشتغال ذمه خواندگان و استحقاق خواهان در مطالبه وجه چک با توجه به ذی نفع بوده وی با انتقال چک دارد و با توجه به اینکه خواندگان از طریق نشر اگهی در روزنامه فرصت امروز به تاریخ ۹۶/۵/۳ دعوت گردیده اند لیکن در جلسه شورا حاضر نگردیده و لایحه ایی ارسال نداشته اند و دلیل برائت ذمه خویش به شورا ارائه و اقامه ننموده است لهذا شورا دعوی خواهان را ثابت تشخیص به استناد مواد ۳۱۰ و ۳۱۳ قانون تجارت و با رعایت مواد ۱۹۸ و ۵۲۲ قانون ایین دادرسی حکم بر محکومیت خواندگان متضامنا به پرداخت مبلغ ۹۵ میلیون ریال بابت اصل خواسته و مبلغ یک میلیون و دویست و شصت هزار ریال هزینه دادرسی بانضمام خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور گواهی نامه عدم پرداخت چک ۹۵/۱۲/۱۱ لغایت یوم الوصول و حق الوکاله وکیل طبق تعرفه در حق خواهان صادر و اعلام میدارد . رای صادره غیابی و ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در شورا و پس از ان ظرف ۲۰ روز قابل تجدید نظر خواهی در محاکم عمومی دادگستری رباط کریم می باشد.

قاضی شعبه ۹ شورا حل اختلاف رباط کریم م .الف : ۱۳۹

یادداشت

اتاقهایی با درهای برقی و روکش چرم

مدیران در پشت درهای بسته

شهریار - غلامرضا جباری

در حرفهای عامه پسند می گوید، مسئولان ما در اتاقهای شیشه ای هستند و درب اتاقشان همواره به روی مراجعان باز است. می گویند فلسفه حضور مسئولان ارائه خدمات بهتر به مردم است تا مردم در صورت روبرو شدن با نا ملایمات دیگر کارکنان ، به آنها مراجعه کنند تاعلاوه بر اینکه با چهره ای گشاده روبرو می شوند، در کمال آرامش و احترام به مشکلات پیش آمده رسیدگی کنند. باز گفته اند و همچنان ادامه می دهند که مردم ولی نعمت مسئولان و نهاد ها هستند و تکریم ارباب رجوع از پر اهمیت ترین اصول کار در ادارات است . ادعای همیشگی اکثر مسئولان ارشد وحتی رده چندمی این بوده و هست که این میزها و پست ها هدیه مردم ایران به آنها ست و آنان امانت دار چند وقته مسئولیت هستند تا با خدمت به مردم، توشه نیکویی برای سفر به آن دنیا فراهم کنند و آن یکی چه زیبا گفت ک پذیرش یک مسئولیت فرصتی غنیمت است برای رسیدن به کمال انسانی و نزدیک تر شدن به خدا. اما وقتی به تحقیقات میدانی خود ادامه دادم، همواره دیدم ، درب اتاق مدیران پوشیده از چرم است تا بلکه صدای صحبت مدیر با آن دیگری بیرون درز نکند و قفلش هم برقی است تا اگر زمانی مراجعه کننده خسته ای از روی عصبانیت خواست بدون اجازه دفتر دار وارد اتاق رئیس بشود، با مانع امنیتی روبرو شود. براستی چه صحبت هایی مگر در پشت آن درب های پوشیده از چرم می کنند که نباید دیگران بشنوند.؟ آیا ممکن است پرداختن به تقاضایی غیر قانونی و خدایی ناکرده در راستای تضییع حقوق دیگران باشد؟ یکی می گفت دیدم در یکی از شهرداریها و حتی ودفاتر شورای شهر ، ساعت ۳۰ / ۹داشتند صبحانه (املت، عسل، تخم مرغ آب پزشده) می خوردند .خدمتکار هم مرتب چای برایشان سرو میکرد، لابلای خوردن هم با هم شوخی می کردند و از خاطرات شیرین میگفتند و می خندیدند، وقتی تعداد مراجعان راشمردم ، تعداد افراد منتظر به ۸ نفر رسیده بود. دفتردار جدید مرا نمیشناخت، گفتم با فلانی قرار دارم، گفت جلسه دارند، بنشین و منتظر باش تا خبر بدم، بلا درنگ با شخص مورد نظرم تماس گرفتم که من آمده ام در سالن انتظار هستم، گفت بیا داخل، به دفتر دار گفتم، او رفت اجازه گرفت و مرا بداخل راه داد، وقتی وارد شدم دیدم ک چه سفره رنگینی چیده شـــده و چند نفر با آرامش خاطر دارند درســاعت کاری صبحانه میخورند، گفتم فلانی ، ساعت ۳۰ /۹ است ، مردم پشت در منتظرهستند، گفت بیا صبحانه بخور خیلی حرص نزن. فکر کنم یادش رفته بود، وقتی که آنرا برای صرف صبحانه در ساعت اداری ، هدر میدهد و آن موادی که می خورد، حق الناس است و باید در قبال این رفتارش پاسخگوی دادگاه الهی باشد. بیرون که آمدم به دفتردار گفتم، این افراد در گذر زمان تغییر می کنند . تو بخاطر هیچ بهره ای ، خودتو آلوده به گناه نکن و دروغ نگو. شهرداری و شورا و حتی ادارات دیگه در کل کشور ، برای این مردمه و اینها ولی نعمت مسئولان هستن، سعی کن مردمی باشی. از دستم دلخور شد و من بیرون اومدم. سوال جدید من از آقای استاندار، فرماندار و نماینده محترم قانون گذار در مجلس: آدرس اتاقهای شیشه ای کجاست؟ و مسئول مردمی کیست و چه خصوصیاتی داره؟

اخبار

دیدار اعضاء مجتمع خانواده شورای حل اختلاف اهواز با رئیس شوراهای حل اختلاف خوزستان

اهواز - شـبنم قجاوند- رئیس و اعضاء مجتمع خانواده شورای حل اختلاف اهواز با معاون قضایی و رئیس شوراهای حل اختلاف خوزستان دیدار و گفتگو کردند. به گزارش روابط عمومی شـوراهای حل اختلاف استان خوزســتان خانم سرخی مسئول نظارت و بازرسی اداره کل بهمراه رئیس و اعضاء مجتمع خانواده شورای حل اختلاف اهواز در فضای صمیمی با زبیدی نیا معاون قضایی و رئیس شوراهای حل اختلاف خوزستان دیدار و گفتگو نمودند. در این دیدار زبیدی نیا ضمن تبریک سال نو و عید سعید مبعث از تلاشها و زحمات اعضاء این مجتمع در سال گذشته تشکر و قدردانی نمود و بر خدمت مضاعف به مردم و تلاش برای حل و فصل پرونده های خانوادگی با ایجاد صلح وسازش تاکید کرد در ادامه این دیدار اعضاء مجتمع شورای حل اختلاف اهواز ضمن تشکر از آقای زبیدی نیا بر پیگیری و حل مشکلات شوراهای حل اختلاف استان به ارائه نظارت،پیشنهادات و انتقادات خود پرداختند.

نگهداری و صیانت از تجهیزات گازرسانی وظیفه اصلی حوزه بهره برداری

مشهد - صابر ابراهیم بای- سرپرست مدیریت بهره برداری شرکت گاز خراسان رضوی معتقد است ظرفیت اصلی کاری امور بهره برداری شرکت باید به نگهداری و صیانت از تجهیزات و تاسیسات گازرسـانی اختصاص یابد. حسن افتخاری ضمن قدردانی از حسن اعتماد مدیرعامل و هیات مدیره گفت: اسـتفاده از سـرمایه های ارزشمند منابع انسـانی، تحول دیجیتال، اصلاح فرآیندها بمنظور تغییر استراتژی شرکت از کمیت به کیفیت، تسهیل و تسریع در ارائه خدمات کیفی به متقاضیان و مشترکین و برنامه‌ریزی برای برون سپاری نظام‌مند و ساختار یافته امور ابلاغ شده توسط ستاد با حفظ و تقویت فرآیند نظارت عالیه بر امور واگذار شده از مهمترین سرفصل های کاری امور بهره برداری در سال جاری خواهد بود. وی افزود: علاوه بر آن طرح ریزی تقویت پایداری و تاب آوری شبکه ها و تاسیسات گازرسانی به کمک سایر واحدهای شرکت باید به طور جدی پیگیری و عملیاتی شود. سرپرست مدیریت بهره برداری شرکت گاز استان تاکید کرد: توان و ظرفیت فعالیت کاری ادارات شهرستانها باید به نگهداری و صیانت از تجهیزات و تاسیسات گازرسانی اختصاص داشته و نبایستی نگران بحث‌های توسعه ای باشند؛ چراکه اینگونه امورات غیر مرتبط با مباحث نت توسط واحدهای ستادی حوزه مدیریت بهره برداری و بصورت تجمیعی مدیریت خواهد شد. افتخاری خاطرنشان کرد: ضمن استمرار فعالیت های خوب گذشته، با کمک و همکاری کلیه همکاران نگاه جدیدی به امور بهره برداری شرکت گاز خراسان رضوی ایجاد خواهد شد.

مدیرکل بنیاد مسکن انقلاب اسلامی آذربایجان غربی:

بهسازی ۶ هزار و ۴۷۲ واحد تعمیری در سطح استان

ارومیه- خبرنگار فرصت امروز- محمود بدلی در نشست خبری با اصحاب رسانه که در محل اداره بنیاد مسکن آذربایجان غربی برگزار شد ضمن تبریک سالروز تأسیس این بنیاد اظهار داشت: این بنیاد با اهداف بسیاری از جمله کمک به قشر روستا نشین به دستور امام خمینی (ره) تأسیس شد. مدیرکل بنیاد مسکن انقلاب اسلامی آذربایجان غربی افزود: تعداد ۳ هزار و یک صد و ۶۵ واحد در بلایای طبیعی خسـارت دیدند که تلاش بسیاری در بازسازی این واحدها از سوی دولت صورت گرفت و تعداد ۶ هزار و ۴۷۲ واحد تعمیری نیز در سطح استان بهسازی شدند. وی بیان کرد: صدور سند مالکیت برای روستاهای بالای ۲۰ خانوار از دیگر اقدامات مهم اداره است که برای یک صد و ۶۹ هزار ۶۲۷ واحد مسکونی در روستاها سند صادر شده است و پس از بررسی لازم این واحدها به ثبت اسناد ارائه شده است. وی خاطرنشان کرد: بیش از ۳۰۰ کیلومتر راه‌های روستایی آسفالت می‌شود که یکی از اقدامات قالب توجه بنیاد مسکن انقلاب اسلامی آذربایجان غربی در سطح استان است که ان شاء الله مورد توجه خداوند متعال قرار گیرد. وی تصریح کرد: بنیاد مسکن آذربایجان غربی در ۳ شهر دارای یک صد و ۴۳ روستای استان کرمانشاه مستقر بوده و به بازسازی مناطق زلزله‌زده پرداخت و روز پنجشنبه همراه با استاندار آذربایجان غربی مهمان مردم کرمانشاه خواهیم بود.

تقدیر مدیر کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان از دادگستری استان

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- در پی اعلام ریاست محترم دادگستری مبنی بر حُکم یکی از قضات شهرستان گالیکش برای فرد خاطی که بصورت غیرمجاز از آبهای سطحی حوزه آن شهرستان بهره برداری میکرده که به جای حبس، خدمت به انفال و همکاری با خادمان طبیعت برایشان در نظر گرفته شده ، مدیر کل منابع طبیعی و آبخیزداری از عنایت قضات محترم به منابع طبیعی تقدیر نمودند. در این خصوص ریاست دادگستری گفتند : قاضی این فرد را به استناد بند هـ از ماده ۴۵ قانون توزیع عادلانه آب مجرم شناخت و به جای ۴۵ روز حبس تعزیری به یکصد ساعت خدمات عمومی رایگان در زمینه جنگلداری ، مرتع داری ، مراقبت از عرصه های ملی و مشارکت در امرخاموش کردن آتش در منابع طبیعی به جای زندان محکوم کرد. ایشان در ادامه افزود :اداره منابع طبیعی و واحد اجرای احکام کیفری شهرستان گالیکش بر اجرای این حکم نظارت می کنند .درپایان ایشان متذکر گردیدند استان گلستان از استان های پیشرو کشور در صدور آرای جایگزین حبس است و در سال گذشته قضات گلستان بیش از ۳ هزار و ۲۰۰ رای جایگزین زندان صادر کردند.

کودپاشی مراتع آزادشهر با مشارکت جوامع محلی

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- معاون فنی و آبخیزداری اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری گلستان از کودپاشی ۴۰۰هکتار از مراتع شهرستان آزادشهر با مشارکت شوراها، دهیاران، دامداران و مرتعداران به منظور تقویت پوشش گیاهی و افزایش میزان بهره‌وری مراتع خبر داد.مهندس عبدالرحیم لطفی در گفتگو با پایگاه اطلاع رسانی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری گلستان اظهار کرد: در راستای اجرای پروژه بین المللی مدیریت مشارکتی منابع طبیعی و توسعه پایدار روستایی (ترسیب کربن) عملیات کودپاشی با کود نیتراته و در سطح معادل ۴۰۰هکتار از مراتع شهرستان آزادشهر عملیات کودپاشی انجام شده ، این عملیات با مشارکت شوراها، دهیاران، دامداران و مرتعداران در روستاهای خوش ییلاق، کاشیدار، سیب چال و نراب منطقه هدف ترسیب کربن آزادشهر انجام گرفته است. ایشان در ادامه افزودند: کودپاشی در مراتع با هدف تقویت پوشش گیاهی و افزایش میزان بهره وری مراتع و تشویق جوامع محلی برای استفاده بهینه از مراتع در دستور کار قرار دارد. همچنین به لحاظ تاثیر کمی و کیفی کودهای شیمیایی بر پوشش گیاهی بر پوشش گیاهی با استفاده از کود نیتراته در مراتع خوش‌ییلاق و تیل‌آباد در سطحی معادل ۴۰۰ هکتار (به میزان ۱۰ تن) در سال ۹۳ و ۴۲۰ هکتار در سال ۹۴ و ۹۵ کودپاشی انجام شده است.

شهردار: تبریز میزبانی شایسته ای از رئیس جمهور خواهد داشت

مرکز همایش های بین المللی تبریز به عنوان بزرگ‌ترین زیرساخت فرهنگی شمالغرب کشور مطرح است

تبریز - فلاح: شهردار کلانشهر تبریز وجود مرکز همایش های بین المللی تبریز را زیرساخت ارزشمندی برای توسعه شاخص های فرهنگی شـهر تبریز دانسـت. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، ایرج شهین باهر با بیان این مطلب اظهار داشـت: مرکز همایش های بین المللی تبریز با جدیت و تلاش شـبانه روزی همکاران شهرداری تبریز برای حضور رئیس جمهور محترم و برگزاری مراسم رسمی تبریز ۲۰۱۸ آماده شده است. وی با اشاره به سفر رئیس جمهور کشورمان برای حضور در مراسم رسمی تبریز۲۰۱۸ گفت: همراهی و همدلی تمامی ارگان ها و سازمان ها برای برگزاری مراسم رسمی تبریز ۲۰۱۸ و سفر رئیس جمهور باعث خواهد شد میزبانی شایسته ای از رئیس جمهور داشته باشیم. شهردار کلانشهر تبریز افزود: اجرای این پروژه که به عنوان بزرگترین زیرساخت فرهنگی شمالغرب کشور مطرح است با جدیت شهرداری کلانشهر تبریز از چند سال گذشته آغاز شده است و با برگزاری مراسم رسمی رویداد

تبریز ۲۰۱۸ شـاهد ارائه خدمات این مرکـز بزرگ خواهیم بود. مرکز همایش های بین المللی تبریز شـامل سـالن اصلی با ظرفیت ۱۵۰۰ نفر و همچنین فضاهای متعدد دیگر از قبیل سـالن کنفرانس، آمفی تئاتر و گالری ها با جدید و تلاش شبانه روزی مجموعه شهرداری تبریز آماده برگزاری مراسمات و رویدادهای فرهنگی است. لازم به ذکر است مراسم رسمی رویداد تبریز ۲۰۱۸ با حضور رئیس جمهور کشورمان در مرکز همایش های بین المللی تبریز (**Tabriz International Conference Center**) برگزار خواهد شد.

در میز توسعه صادرات طلا و جواهر استان اصفهان مطرح شد

مهم‌ترین مساله تولیدکنندگان و صادرکنندگان طلا و جواهر محاسبه مالیات بر ارزش افزوده بر اصل طلاست

اصفهان - قاسـم اسـد- نخسـتین جلسـه میزهای توسعه صادرات ویژه طلا به میزبانی انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان طلاجواهرات و سنگ های قیمتی استان و کمیته فلزات گرانبهای کمیسیون صنایع اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد. اسرافیل احمدیه رییـس سـازمان صنعت،معدن و تجارت اسـتان اصفهـان در این جلسه گفت:شش گروه کالایی شـامل شیرینی جات سنتی ،طلاو جواهر،گلاب ،فرش ماشـینی ، نسـاجی و روغـن صنعتی در قالب میزهای توسعه صادرات از سوی سازمان توسعه تجارت ایران به استان اصفهان واگذار شده است . وی تصریح کرد:مسایل و مشکلات بخش طلا و جواهرات بویژه در بخش صادرات پس از بررسی و ارایه راهکار به وزارت صنعت،معدن و تجارت ارجاع داده می شود.

مهمترین مساله تولیدکنندگان و صادرکنندگان طلا محاسبه مالیات بر ارزش افزوده بر اصل طلاست

محسـن طلایـی مینایـی رییـس انجمـن تولیدکننـدگان وصادرکنندگان طلاجواهر،نقره وسنگ های قیمتی استان اصفهان در این جلسه گفت: مهمترین مساله تولیدکنندگان و صادرکنندگان طلا محاسـبه مالیات بر ارزش افزوده بر اصل طلاست. وی تصریح کرد:تولیدکنندگان،صادرکننـدگان و فعـالان این بخش خواسـتار محاسـبه مالیات از اجرت ساخت طلا هستند و آماده پرداخت این مالیات اند. وی افزود:ورود شمش بدون حقوق و عوارض گمرکی (برای صادرکنندگان)،اعطای تسـهیلات ارزان قیمت برای تولیدکنندگان ،ورود مصنوعـات خارجی با کنترل مراجـع قانونی،کمک در جهت کاهش هزینه های تولید (بیمه، واردات دستگاها و لوازم یدکی تولید، مواد اولیه شیمیایی)،کمک در جهت صادرات طلای ساخته (مشکل

در صادرات با توجه به نرخ ارز)،حضور نماینده انجمن در جلسـات تخصصی (گمرک، اداره امور مالیاتی، بانک مرکزی) از خواست های فعالان این بخش است . وی اضافه کرد:یکی از شروط تبادلات تجاری با کشـورهای حاشیه خلیج فارس تهاتر کالا با کالاست و با تسهیل شـرایط از سوی دولت می توان طلای ساخته شده ایران را با طلای ساخته شده این کشورها مبادله کرد.

در سال ۲۳،۹۶ درصد درامد مالیاتی استان تحقق پیدا نکرد

مراد امیری مدیر کل مالیاتی استان اصفهان در این جلسه گفت:در سـال ۹۶ بیش از ۲۳ درصد درامد مالیاتی اسـتان به دلیل افزایش صادرات تحقق پیدا نکرد. وی تصریح کرد:استان اصفهان پس از تهران با ۲۰۰ میلیارد تومان استرداد مالیاتی به مودیان رتبه دوم کشور را به خود اختصاص داده است. وی با اشاره به مسایل واحدهای تولیدی و صادرکنندگان طلاوجواهرات گفت:پرونده‌های مالیاتی تولیدکنندگان و صادرکننـدگان طلا و جواهر به صورت ویژه پیگیری می شـود تا فعالان این بخش در شرایط مناسب به فعالیت خود ادامه دهند. وی با تاکید بر اینکه فرار مالیاتی در استان اصفهان به نقطه صفر نزدیک می شود، افزود:با بررسی ۹۵ واحد تولیدی بزرگ استان ، فروش واحدهای تولیدی استان نسبت به سال های گذشته کاهش یافته است .

ورود موقت طلا با مجوز بانک مرکزی با هدف صادرات هیچ منعی ندارد

اصغر خودسـیانی مدیر گمرک فرودگاه اصفهان در این جلسـه گفـت:ورود موقت طلا با مجوز بانک مرکزی با هدف صادرات هیچ منعی ندارد. وی افزود:برای آزمایش شـمش طلا توسـط سـازمان استاندارد در گمرک هیچ شمشی برای یک ساعت هم بلوکه نمی شود . وی حضور نماینده بانک مرکزی در میز طلا را مهم و اثرگذار دانسـت و گفت:همه تصمیمات مربوط به طلا بر اساس بخش نامه های بانک مرکزی انجام می گردد.

بوروکراسی ورود موقت طلا برای تولید و صادرات پیچیده شده است

لشگری تولیدکننده و صادرکننده طلای استان اصفهان در این جلسـه گفت:فرایند ورود موقت طلا که سال های گذشته به آسانی انجام می گردید امروز به بورکراسی و موانع بسیاری روبرو شده است و تولیدکننده و صادرکننده را بی انگیزه کرده است . وی اضافه کرد:برای ورود موقت طلا با هدف صادرات طلای ساخته شده علاوه بر آزمایش های استاندارد باید ضمانت نامه بانکی یا وثیقه قرار داد که این خود مانعی پیش روی صادرات طلای کشور است . وی با انتقاد از دریافت عوارض مالیات بر ارزش افزوده شـمش طلا بـا هدف ورود موقت و صادرات گفت:تولیدکنندگان و صادرکنندگان طلا با این شرایط نمی توانند فعالیت کنند.

یخکشی مدیرعامل آب منطقه ای مازندران:

میانگین ذخیره آب سدهای استان ۵۰ درصد و این رقم در سد شهید رجایی حدود ۳۰ درصد است

سـاری - دهقان - به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل روابط عمومی آب منطقه ای مازندران: آقای دکتر محمد ابراهیم یخکشی، مدیرعامل شرکت آب منطقه ای مازندران از روند نزولی میزان بارش و ذخایر منابع آب در ده سـال گذشـته خبر داد. ایشـان با اشاره به اینکه آبدهی رودخانه ها در مقایسـه با متوسط دراز مدت (چهل سال گذشـته) حدود ۱۵ درصد کاهش داشته است گفت: متوسط سطح آب زیرزمینی استان نیز در مقایسـه با دوره درازمدت حدود یک متر افت داشته و در بعضی مناطق این افت خیلی بیشتر است و همچنین آبدهی چشمه ها نیز در مقایسه با ۱۰ سال گذشته حدود ۴۰ درصد کاهش داشته و کیفیت آب زیرزمینی نیز در مقایسه با ده سال گذشته بدتر شده و شـوری آن بیشتر شده است.لذا در برنامه ریزی و بهره برداری از منابع آب برای مقاصد و مصارف مختلف می بایست برنامه سازگاری با کم آبی را پیاده کرد. یخکشی افزود: در سال جاری خشکی مفرطی بر کشور حاکم است و همچنین در استان نیز سال بسیار خشکی پیش رو خواهیم داشت و میزان بارش در شش ماهه سـال آبی (مهر لغایت اسفند ماه سال ۹۶) ۱۱ درصد کاهش را نسبت به دوره متوسط پنجاه سال اخیر نشان می دهد و از جهت منطقه ای نیز میزان کاهش بارش در غرب استان با میزان ۱۶ درصد، بیشتر از مناطق دیگر بوده است و در مناطق شرقی استان ۱۲ درصد و در مناطق مرکزی مازندران ۸ درصد است. مدیرعامل آب منطقه ای مازندران تصریح کرد: در طول پنجاه سال اخیر فقط یکسال از بارش

سـال ۹۶ کمتر بوده و همچنین میزان بـارش برف در ارتفاعات نیز بسیار کم بوده و آبدهی رودخانه ها نیز بطور متوسط ۴۴ درصد نسبت به متوسط دوره ۴۰ سال گذشته کاهش یافته است و این کاهش ها بین ۵ درصد در رودخانه هراز تا ۶۲ درصد در رودخانه تالار متفاوت اسـت. وی با اشـاره به وضعیت ذخایر سدها گفت: میزان پرشدگی سدها بطور متوسط ۵۱ درصد حجم مخزن می باشد و این پرشدگی در سد شهید رجایی حدود ۳۰ درصد است یعنی در حدود ۳۰ درصد از مخزن سـد شهید رجایی آب ذخیره شده است و این کاهش آب سد شهید رجایی در ۲۰ سال دوره بهره برداری بی سابقه بوده است. ایشان پهنه تاثیر این خشکسالی را بر همه مناطق استان حاکم دانست و گفت: لیکن در زیردست سد شهید رجایی به دلیل وابستگی به آب سد شهید رجایی عمق تاثیر بیشتر خواهد بود. رئیس هیات مدیره آب منطقه ای مازندران تاکید کرد: از چند ماه پیش جلسات متعددی بین دستگاه های آب، جهاد کشاورزی و مدیریت بحران استانداری تشکیل گردید و در شورای حفاظت منابع آب استان نیز شرایط موجود حال و آینده بررسی و کارگروه های مقابله با خشکسالی در حوزه آب شرب و کشاورزی تشـکیل گردید، وی همچنین گفت: برای سازگاری با کم آبی تصمیمات خوبی برای تامین آب شـرب و کشاورزی اتخاذ شد که مهمترین تصمیمات در بخش شرب عبارتند از: اولویت تامین آب شرب شهرها و روستاها و برنامه ریزی اقدامات اضطراری لازم از جمله حفر چاه، آبرسانی از سدها در بعضی از شهرها و نیز تامین آب سـیار و در بخش آب کشاورزی: آگاهی رسانی به کشاورزان محترم از طریق رسـانه ها و نیز شهرستان ها و بخشداری ها و دهیاری ها، توصیه به کشت جایگزین در بعضی از مناطق از جمله پائین دست سـد شهید رجایی و همچنین کشـت محصولات کمتر آب طلب، توصیه به بیمه محصولات در مناطق تحت پوشش، تاکید بر آبگیری بیشـتر آب بندان ها، کمک و انجام اقـدام عملیاتی در آبگیری آب بندان ها که بطور متوسط حدود ۸۷ درصد آبگیری شده اند، برنامه ریزی برای انجام عملیات در مزرعه برای کاهش مصرف آب، توجه به عدم کاشت ارقام کم محصول، تشکیل کارگروه مشترک عملیاتی در سطح شهرستان ها برای تقسیم و توزیع آب، انجام لایروبی های انهار و سـردهنه ها، پیش بینی انجام باروری ابرها در فصل بهار با کمک مرکز باروری ابرها وسپاه و پیگیری های انجام شده در این خصوص و بسیاری از اقدامات دیگربوده است.

در نشست تحول اداری با رویکرد حذف فرایندهای زائد اعلام شد

تحقق مدیریت سبز و ارتقای سلامت اداری در شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی

تبریـز - فـلاح- اولین جلسـه تحـول اداری با رویکرد حـذف و یا کاهش فرایندهای زائد یا فعالیت های ارائه خدمات با حضور معاونت توسعه مدیریت و سرمایه انسانی سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان، مدیرعامل شـرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی و تعدادی از مدیران این شـرکت برگزار شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، در ابتدای جلسه علیرضا ایمانلو مدیرعامل شـرکت آب و فاضلاب اسـتان آذربایجان شرقی رویکرد این شـرکت در ارائه خدمات به مردم، حـذف و یا کاهش فرایندهـای زائد و یا فعالیت های مربوط به انجام خدمات را عنوان کرد و اظهار داشـت: تلاش می کنیم با استفاده از ظرفیت دانشی ایجاد شده در کارکنان و همچنین توسعه بخش فناوری اطلاعات، بصورت نظام مند در حذف یـا کاهش گام های ارائه خدمت به مردم تمرکز کنیم. معاون برنامه ریزی و منابع انسانی شرکت آب و فاضلاب استان نیز در ادامه نشست با ارائه گزارشی ضمن اشاره به عملکرد کمیسیون توسعه مدیریت و کمیته های زیرمجموعه در سـال ۹۶ به عنوان مبنا و اساس برنامه

های تحول اداری، به تشـریح الزامات مورد تاکید کمیسیون توسعه مدیریت و کمیته های پنج گانه و اقدامات انجام یافته شرکت مرتبط با هر حوزه پرداخت. مدیر دفتر برنامه ریزی شرکت آبفا نیز در گزارش تفصیلی به اقدامات و برنامه های انجام یافته این شرکت در بخش امور مشترکین در راستای کاهش مراجعات و انجام غیرحضوری خدمات پرداخت و اعلام کرد: با اقدامات صورت گرفته ضمن صرفه جویی در هزینه ها، از میزان مراجعه مردم به شرکت کاسته شده و همچنین موضوع مدیریت سـبز و ارتقاء سلامت اداری نیز تامین شده است. وی در توضیح انجام ارائه خدمت به مشترکان بویژه در بحث واگذاری اشتراک آب به روند طولانی مدت اخذ جوابیه استعلام از شهرداری ها اشـاره و اعلام کرد: درصورت حل این مشـکل امکان واگذاری کنتور در حداقل زمان ممکن فراهم خواهد شد. بر اساس اعلام روابط عمومی شرکت آبفا اسـتان، در پایان نشسـت نیز معاون توسعه مدیریت و سرمایه انسانی سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان از فعالیت ها و اقدامات انجام یافته آبفا آذربایجان شرقی در حوزه تحول اداری تقدیر کرد و گفت: با توجه به نظر مقامات ارشد استانی مصمم هستیم با برنامه ریزی مناسب نسبت به تسهیل ارائه خدمات در دستگاه های اجرایی اقدام کنیم. فتح زاده در ادامه قول مسـاعد داد با تشکیل جلسات با دستگاه های اجرایی ذینفع در انجام فرایندهای عمومی شرکت آب و فاضلاب اسـتان بویژه شهرداریها، در جهت حل مشکل طرح شده تلاش شود.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| یکشنبه | ۲ اردیبهشت ۱۳۹۷ | شماره ۱۰۴۶ | 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

دوربین EverCam با هر بار شارژ، امنیت منزل را برای یک سال تأمین می‌کند

کمپانی Anker با سری Eufy خود از محصولات خانگی هوشمند متفاوتی رونمایی کرده که از جمله آنها می‌توان به روبات‌های جاروب، ترازوهای هوشمند و حتی رقیبی برای اکو دات آمازون به نام Genie اشاره کرد. حالا خانواده Eufy عضوی تازه دارد که سیستم امنیتی وایرلسی به نام EverCam است. این دوربین در حال حاضر سرمایه قابل توجهی در کیک استارتر جمع‌آوری کرده و به خاطر عمر باتری طولانی، نصب آسان و دوربین ۱۰۸۰p اش گزینه‌ای ایده‌آل برای متقاضیان چنین سیستم‌هایی است.

به گزارش دیجیاتو، EverCam روی یک پایه کروی و آهن‌ربایی قرار می‌گیرد که به لطف بدنه چسبنده آن، امکان اتصالش به هر سطح صافی وجود دارد. باتری این سیستم در حالت فعال تا یک سال دوام می‌آورد و در حالت استندبای، این عمر به سه سال می‌رسد. نرم‌افزار دوربین هم از تکنولوژی تشخیص چهره پشتیبانی می‌کند و با الگوریتم‌های شبکه عمیق عصبی، به شما در شناسایی سارقین یاری می‌رساند.

EverCam پروسه‌ای سه مرحله‌ای برای اسکن و فیلترگذاری دارد تا به خاطر عبور حیوانات یا حرکت اشیای اتفاقی، به کاربران هشدار اشتباه ندهد. خود دوربین هم به لنزی عریض و ۱۴۰ درجه‌ای مجهز شده و با گشودگی دهانه f/۲,۲، میدان دید وسیعی را با رزولوشن بالا پوشش می‌دهد.

محصولات تویوتا از سال ۲۰۲۵ با هم ارتباط برقرار می‌کنند

ایجاد ارتباط بین وسایل نقلیه یکی از ایده‌هایی است که به واسطه پیشرفت روزافزون تکنولوژی و فراگیرتر شدن فناوری‌های ارتباطی در کانون توجه برخی خودروسازان قرار گرفته. تویوتا یکی از این خودروسازان است که برنامه ویژه‌ای را در این زمینه تدوین کرده و قصد دارد در آینده نه چندان دور مدل‌های تولیدی خود را به این قابلیت مجهز کند.

به گزارش دیجیاتو بر اساس برنامه‌ریزی‌های این کمپانی ژاپنی، نخستین سری از اتومبیل‌هایی که دارای چنین قابلیتی باشند، در سال ۲۰۲۱ وارد خیابان‌های آمریکا خواهند شد. در میانه‌های دهه بعدی نیز «اکثر» محصولات تویوتا و لکسس با قابلیتی به نام DSRC که شکل اختصاری عبارت «ارتباطات برد کوتاه اختصاصی»" است، به دست مشتریان خواهند رسید.

البته ظاهرا تویوتا پیش از این نیز گام‌هایی را در راستای ایجاد ارتباط بین محصولات خود برداشته است، چراکه طبق گزارش رویترز، این شرکت از سال ۲۰۱۵ تاکنون ۱۰۰ هزار دستگاه از تولیدات خود را به تکنولوژی‌های مشابه تجهیز کرده است.

برای اثبات این ادعا تویوتا به سیستم‌های ترمز خودکار خود که از سال ۲۰۱۵ در برخی مدل‌ها نصب شده اند، اشاره می‌کند. به گفته این کمپانی ۹۲ درصد از خودروهایی که اکنون در ایالات متحده با نشان‌های تویوتا و لکسس به فروش می‌رسند، از تکنولوژی Safety Sense بهره می‌برند.

در کنار تویوتا دیگر شرکت‌های خودروساز نیز برای ورود به عرصه فناوری ارتباطات بین خودرویی اعلام آمادگی کرده‌اند. فولکس واگن یکی از این شرکت هاست که از سال ۲۰۱۹ محصولاتش را با این قابلیت عرضه خواهد کرد.

بد نیست اشاره کنیم با تکیه بر فناوری ارتباط بین خودرویی(V۲V) وسایل نقلیه حاضر در خیابان‌ها می‌توانند به همدیگر متصل شده و اطلاعاتی را رد و بدل کنند. همچنین فناوری دیگر به نام V۲I وجود دارد که از طریق آن بین اتومبیل‌ها و زیرساخت‌های شهری ارتباط برقرار می‌شود.

بسته‌بندی خلاق

برای مطالعه ۹۴۷ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: کسب‌وکاری دارم و در حوزه‌های مختلف به بازار خدماتی را ارائه می‌دهم، هنگام ورود خدمت تازه به بازار شروع به تبلیغات می‌کنم ولی در اکثر مواقع موفق نیستم. درصورت امکان مرا راهنمایی کنید که چه زمانی و به چه طریقی خدمت را به بازار معرفی کنم؟

معرفی خدمت تازه به بازار

پاسخ کارشناس: ساختار یک تبلیغ معمولا سه رکن اساسی را در خود جای می‌دهد؛ یک: حوزه مدیریت و اجرا که در آن مشخص می‌شود که تبلیغ چگونه اجرا و کمپین‌های مرتبط با آن چگونه باید مدیریت شود. دو: استراتژیک بودن تحلیل یا راهبردهای تبلیغ؛ این کار به این منظور انجام می‌گیرد که سنجیده شود تبلیغ چقدر با راهبردها و اهداف سازمان هماهنگی و ارتباط دارد. سه: ابعاد فنی تبلیغ؛ که تبلیغ از لحاظ ساخت مورد ارزیابی قرار می‌گیرد. هر سه رکن در هر تبلیغی قابل بررسی و تحلیل است.

تبلیغات هیچگاه اثر مستقیم روی فروش نمی‌گذارد. تبلیغ باعث برندسازی می‌شود و برند را ارتقا می‌دهد و پس از آن برند است که باعث فروش محصولات می‌شود. به خاطر اینکه برند در ذهن مشتریان تصویر پیدا کند و به یک ارزش ویژه میان مشتریان برسد، باید به اندازه کافی از تبلیغات حمایت شود تا برند ساخته شود. تبلیغ از لحاظ محتوایی باید در خانه‌های مردم باشد، تبلیغ باید در نهاد فکری مردم نفوذ کند.

تبلیغات دقیقا نقش یک دنده کمکی را برای یک سازمان بازی می‌کند که هرجا لازم باشد مدیر یک سازمان از آن استفاده می‌کند. در بحث توسعه خدمت جدید موضوع مهمی وجود دارد که به آن منحنی عمر خدمت گفته می‌شود. وقتی منحنی عمر خدمت به مرحله بلوغ برند برسد می‌توان خدمت جدید دیگری را جایگزین قبلی کرد. در تبلیغات بحثی وجود دارد به نام قلاب ذهن؛ تبلیغ باید به‌گونه‌ای ساخته شود که ذهن مشتری به آن قلاب شود؛ مانند ماهی‌ای که در قلاب گیر می‌کند، در این حالت مشتری هر جا که می‌رود باید با تبلیغات مواجه شود. در تولید محصول بحثی وجود دارد، با عنوان تولید کششی، در حال‌حاضر برندهای دنیا از این شیوه تبعیت می‌کنند، یعنی برندهای دنیا کالایی را تولید می‌کنند که مصرف‌کننده به آن نیاز دارد؛ به این معنا که زمان شروع تولید در کارخانه فشاری نیست که کالایی را تولید کند و مردم مجبور به خرید آن باشند. در دنیای امروز تولیدکنندگان چیزی را تولید می‌کنند که مردم تقاضای آن را دارند.

همین کانسپت را در بازاریابی نیز داریم یعنی بازاریابی کششی. تولیدکننده باید به‌گونه‌ای برای محصولاتش بازاریابی کند که بر مبنای نیاز مردم باشد. در این میان تبلیغات نیز باید کششی باشد. در تبلیغات باید نکته‌ای گفته شود که مردم به آن نیازمند هستند. اگر این نکات را هنگام طراحی و ارائه خدمات جدید مورد توجه قرار دهید، احتمال موفقیت شما بیشتر می‌شود.

مدرسه مدیریت

لگو از چه ترفندی برای برخورد با مشتری‌های ناراضی استفاده می‌کند

گاهی اوقات برندها با ایجاد مشکلات عمدی و پیاده‌سازی یک استراتژی هوشمند نه‌تنها نارضایتی مشتری را از بین می‌برند، بلکه روابط را نیز بهبود می‌بخشند.

برنامه‌ریزی برای اشتباه انجام دادن کارها بخش مهمی از ایجاد یک تجربه خوب برای مشتری‌های برند است. در بسیاری از موارد استفاده از این استراتژی نیازمند استخدام کارمندان مناسب و آموزش انعطاف‌پذیری و طرز برخورد صحیح با مشتری‌های ناراضی است. اما در سایر موارد می‌توان از یک فرمول هوشمند برای رفع این مشکل استفاده کرد. لگو (LEGO) شرکتی است که از راه‌حل دوم برای دلجویی از مشتری‌های ناراضی استفاده می‌کند. این شرکت با یک نامه ساده و تفکر هوشمندانه‌ای که پشت آن پنهان شده کاری می‌کند که مشتری‌های ناراضی ارتباط نزدیک‌تری با برند داشته باشند.

شرکت لگو می‌داند هنگام بسته‌بندی کردن محصولات ممکن است یک یا چند قطعه به اشتباه در بسته قرار نگیرند یا ممکن است خود مشتری تعدادی از قطعات را گم کرده و نتواند طرح مورد نظر را کامل بسازد. علت وجود چنین مشکلی چندان اهمیت ندارد؛ مهم این است که شرکت لگو موظف است راه حلی برای این موضوع ارائه دهد. ناگفته کند که این شرکت فکر همه جا را کرده و در واقع از این طریق رابطه نزدیک‌تری با مشتری‌ها برقرار می‌کند. این موضوع را شخصی متوجه شد که برای دختر ۱۰ ساله‌اش یک بسته لگو خریداری کرده بود. زمانی‌که دخترش در حال تمام کردن طرح مورد نظر بود متوجه شد دو قطعه داخل بسته‌بندی قرار نگرفته است. آنها ابتدا فکر کردند شاید اشتباه از چیدن قطعات باشد اما خیلی زود مشخص شد این طور نیست و دو قطعه به اشتباه شرکت لگو داخل بسته‌بندی قرار نگرفته است.

درنتیجه این پدر و دختر از وب‌سایت لگو بازدید کردند و متوجه شدند می‌توانند قطعات گم شده را از داخل وب‌سایت سفارش دهند. چیزی که برای آنها جالب بود نامه‌ای بود که همراه قطعات گم شده ارسال شده بود. داخل نامه نوشته شده بود:

ممنون از اینکه با ما ارتباط برقرار کردید. ما بابت مشکل پیش آمده بسیار متأسف هستیم و نهایت تلاش خود را انجام می‌دهیم تا مطمئن شویم تمام بسته‌بندی‌های لگو کامل و بدن نقص هستند، اما گاهی اوقات چنین مشکلاتی پیش می‌آیند. هر ثانیه هفت بسته‌بندی از محصولات لگو در سراسر دنیا به فروش می‌رسند و کنترل کردن محصولات در چنین شرایطی بسیار سخت است. ما یک سازمان کامل از متخصصان و ابزارآلات دقیق داریم که تمام بسته‌بندی‌های لگو را پیش از ورود به بازار بررسی می‌کنند. ما حتی تمام بسته‌ها را وزن می‌کنیم تا مطمئن شویم هیچ مشکلی وجود نخواهد داشت. ما در تلاش هستیم تا بهتر شویم و وجود چنین اشتباه‌هایی را به صفر برسانیم درنتیجه پیغام شما به تیم بررسی بسته‌بندی‌ها ارسال شده است تا به آنها کمک کند این اتفاق در آینده رخ نخواهد داد.

کاملا مشخص است که شرکت بزرگی مانند لگو استراتژی مناسبی برای بروز مشکلات و برخورد با مشتری‌های ناراضی داشته و ارسال چنین نامه‌ای رابطه مشتری و برند را بهتر از زمانی می‌کند که هیچ مشکلی در بسته‌بندی محصولات وجود نداشته باشد. اما چنین چیزی چطور ممکن است؟ مشتری با دریافت این نامه احساس می‌کند بخشی از تیم بزرگ شرکت لگو است. شرکت لگو در این نامه مکررا از کلمه «ما» که نشان‌دهنده اعضای یک تیم است استفاده کرده بود و به مشتری این احساس را القا کرده بود که او نیز در بهتر شدن این برند سهیم است. این حرکت هوشمندانه نه‌تنها نارضایتی باقی نمی‌گذارد، بلکه ارتباط مشتری و برند را نیز افزایش می‌دهد.

منبع: forbes/zoomit

مسیر موفقیت

چگونه در شرایط سخت کاری آرامش خود را حفظ کنیم؟

۱۳ راهکار ساده برای کنترل فشار و استرس ناشی از کار

مترجم: امیر آل‌علی

بدون تردید شرکت‌هایی که در مسیر موفقیت قرار دارند، معمولا دارای محیط‌هایی پر تنش هستند که به سادگی استرس افراد را افزایش خواهد داد. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۱۳ راهکار ساده برای کسب آرامش خواهیم پرداخت.

۱- تنفسی عمیق داشته باشید

در این زمینه دانشگاه هاروارد تحقیقاتی را صورت داده است که نتایج آن نشان می‌دهد تنفس در راستای کاهش استرس عملکردی فوق‌العاده دارد. با این حال توصیه می‌شود این کار در محیطی آرام و به صورت کاملا عمیق صورت گیرد.

۲- بخندید

خندیدن و بها دادن به طنز از جمله مواردی است که باعث تقویت سیستم ایمنی بدن و کاهش درد خواهد شد. همچنین افرادی که روزانه میزان خنده مناسبی دارند کمتر در معرض استرس قرار خواهند گرفت.

۳- ماساژدرمانی را فراموش نکنید

اگرچه همواره در رابطه با فواید این موضوع مقالات متعددی به چاپ می‌رسد، با این حال واقعیت این است که تنها درصد کمی از افراد در این رابطه آموزش‌های لازم را دیده و به اصطلاح ماساژور محسوب می‌شوند. دانشگاه میامی در سال ۲۰۰۵ در این زمینه مقاله‌ای را به چاپ رسانده است که نشان می‌دهد این اقدام به جهت بهبود وضعیت گردش خون، باعث کسب آرامش و در نهایت کاهش استرس خواهد شد. به همین دلیل بهتر است در زمان‌های استراحت خود با همکاران در این زمینه فعالیت‌هایی را صورت دهید.

۴- از ذهن خود کمک بگیرید

تلقین از جمله مواردی است که باعث خواهد شد فرد بتواند خود را در شرایط مطلوب تصور کند. با این حال این یک مهارت بوده و در راستای تقویت آن لازم است تا به صورت روزانه چند دقیقه چشمان خود را ببندید و به چیزی که می‌خواهید فکر کنید.

۵- رفتارتان را اصلاح کنید

اینکه با تمامی افراد حاضر در شرکت رفتاری شایسته و حتی دوستانه داشته باشید، در کاهش فشارهای عصبی و استرس کمک بسیاری خواهد کرد. در این رابطه دانشگاه کالیفرنیا طی تحقیقاتی به این نتیجه رسیده است که بهترین سیاست رفتاری در محیط‌های کاری این است که از هر اقدام هرچند کوچک افراد مراتب قدردانی را به عمل آورید. این امر در وضعیت روحی شما و کسب آرامش بیشتر تأثیر مطلوبی خواهد داشت.

۶- آواز بخوانید

در تحقیقاتی که در یکی از دانشگاه‌های کشور ژاپن صورت گرفته است، نتیجه ای بسیار جالب به دست آمده است که نشان می‌دهد ریشه بسیاری از فشارهای روانی در عدم اعتماد به نفس کافی افراد است. توجه به این موضوع ضروری است که آواز خواندن نیازمند اعتماد به نفس مطلوبی است. به همین دلیل تمرین این کار برای بهبود وضعیت افراد می‌تواند اقدامی کاملا کاربردی محسوب شود.

۷- از حس بویایی خود کمک بگیرید

برخی از عصاره‌ها مانند لیمو بر کاهش استرس نقش مؤثری داشته و توصیه می‌شود عطرهای آنها را همواره همراه خود داشته باشید.

۸- تا ۱۰ بشمارید

همواره متوقف ساختن کار خود و منحرف کردن ذهن از شرایط سختی که در آن هستید، می‌تواند تأثیر مطلوبی روی کسب آرامش داشته باشد. به همین دلیل توصیه می‌شود هر لحظه که احساس کردید تحت فشاری خارج از آستانه تحمل خود قرار دارید، کارتان را رها کنید و تا ۱۰ شروع بشمارید.

۹- استراحت کوتاه داشته باشید

اگرچه تمامی شرکت‌ها زمانی را به صرف ناهار و استراحت اختصاص می‌دهند، با این حال منظور از این کار این است که در جایی دراز کشیده و چشمان خود را ببندید. حتی یک خواب کوتاه نیز در کسب انرژی و آرامش بیشتر کمک خواهد کرد.

۱۰- آب بنوشید

اگرچه در شرکت‌ها استفاده از نوشیدنی‌هایی نظیر قهوه رایج است با این حال نتایج آخرین تحقیقات نشان می‌دهد که مصرف روزانه آن مضراتی را به همراه خواهد داشت. به همین دلیل بهتر است تا آب را جایگزین آن کنید. مصرف آب خود به بهبود سلامت شما کمک خواهد کرد. به هر میزان که از سلامت بیشتری برخوردار باشید، به همان میزان نیز با مشکلات روحی کمتری مواجه خواهید شد.

۱۱- آدامس بجوید

اینکه نسبت به استرس‌های خود واکنشی داشته باشید و آن را سرکوب نکنید خود باعث خواهد شد تا با فشار کمتری مواجه شوید. در این رابطه استفاده از آدامس می‌تواند به افزایش تمرکز و کاهش اضطراب شما کمک کند.

۱۲- از میان وعده‌های حاوی آنتی اکسیدان استفاده کنید

همانگونه که از اسم آن نیز می‌توان حدس زد، آنتی اکسیدان‌ها موادی هستند که فرآیند اکسیداسیون را مهار می‌کنند. این امر نقش بسزایی در بدن انسان دارد و مصرف آن خود به احساس بهتر افراد و افزایش آستانه تحمل آنها کمک می‌کند. موادی نظیر کاکائو، دارچین و ویتامین c سرشار از این ماده مهم هستند که بهتر است در برنامه غذایی خود قرار دهید.

۱۳- ورزش کنید

مؤسسه درمانی مایا با آزمایش روی افرادی که مرتب ورزش می‌کنند به این نتیجه مهم دست یافته است که ورزش باعث تولید اندورفین در بدن می‌شود که خود مانعی در جهت ایجاد استرس محسوب شده و همچنین وضعیت خواب افراد را به بهترین شکل بهبود می‌بخشد. بدون شک خواب کافی و با کیفیت خود عامل مهمی در کسب آرامش محسوب می‌شود.

منبع: entrepreneur