روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

چهارشنبه
۳۱ خرداد
۱۳۹۶

Wed. 21 Jun 2017
۲۶ رمضان ۱۴۳۸ - سال سوم
شماره ۸۱۳-۱۶صفحه - ۱۵۰۰تومان

www.forsatnet.ir

همزمان با حمایت حقوقی‌ها از بازار سهام اتفاق افتاد

بازگشت بورس به مدار صعود

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در پایان معاملات روز سه‌شنبه ۳۰ خرداد ماه ۹۶ با افزایش هشت واحدی به رقم ۷۸ هزار و ۸۶۷ واحد رسید. در چهارمین روز معاملاتی هفته بازار سهام، نماد کشتیرانی ایران با ۲۴واحد، نماد سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تأمین با ۱۴واحد و نماد پالایش نفت بندرعباس با ۱۴واحد و نماد بانک ملت با ۱۳واحد کاهش بیشترین تأثیر منفی را در افت شاخص کل بورس داشتند. در مقابل نماد مبین متعلق به پتروشیمی مبین با ۳۹واحد...

۵

سخنگوی دولت از طراحی بسته تسهیلات‌دهی به بنگاه‌های راکد و نیمه‌فعال خبر داد

۲۰ هزار میلیارد تومان برای رونق تولید

۴

مطالعه ۲میدان «کیش» و «دارخوین» به شرکت «انی» ایتالیا سپرده شد

بازگشت اِنی ایتالیا به ایران

۲

انحصارشکنی در بازار ارتباطات

۱۵

سرمقاله

واکنش بازار انرژی به تحولات سیاسی

رضا پدیدار
رئیس انجمن سازندگان تجهیزات نفت

اقتصاد با دو عامل اصلی و اساسی سروکار دارد، عامل اول، رفتار اقتصادی یعنی عرضه و تقاضا و عامل دوم، فضای سیاسی و اجتماعی است. این دو عامل به‌طور مستقیم بر شاخص‌هایی مثل قیمت نفت اثر می‌گذارند و با نبض اقتصاد سروکار دارند و بدنه بازار به‌ویژه بازار انرژی از حساس‌ترین پیکرهای اقتصادی در واکنش نشان دادن به عارضه‌های رفتاری یا سیاسی و اقتصادی است. بازار انرژی در کشورهایی که در فرآیند تولید و عرضه نفت‌خام فعالیت می‌کنند و حتی کشورهایی که در فرآیند...

۲

بازاریابی و فروش

ایمیل مارکتینگ یا محتوا؟

۱۱

سرمقاله

واکنش بازار انرژی به تحولات سیاسی

رضا پدیدار
رئیس انجمن سازندگان تجهیزات نفت

اقتصاد با دو عامل اصلی و اساسی سروکار دارد. عامل اول، رفتار اقتصادی یعنی عرضه و تقاضا و عامل دوم، فضای سیاسی و اجتماعی است. این دو عامل به‌طور مستقیم بر شاخص‌هایی مثل قیمت نفت اثر می‌گذارند و با نبض اقتصاد سروکار دارند و بدنه بازار به‌ویژه بازار انرژی از حساس‌ترین پیکرهای اقتصادی در واکنش نشان دادن به عارضه‌های رفتاری یا سیاسی و اقتصادی است. بازار انرژی در کشورهایی که در فرآیند تولید و عرضه نفت‌خام فعالیت می‌کنند و حتی کشورهایی که در فرآیند اجرایی عمل می‌کنند (مثل سنگاپور که تنها پالایش‌کننده نفت است) از تنش‌های نظامی، سیاسی و اقتصادی و البته تنش‌های اجتماعی که در یک دهه اخیر با آن زیاد برخورد کردیم، اثر می‌پذیرد، بنابراین نبض بازار انرژی به‌ویژه نفت‌خام به‌شدت حساس است.

چند شب پیش ایران براساس سیاست‌های کشور به مواضع تروریست‌ها در سوریه حمله موشکی کرد و حالا سوال این است که این رخداد نظامی و سیاسی چقدر بر بازار انرژی ایران، منطقه و درنهایت جهان اثر می‌گذارد؟ اگر حمله ایران اخطاری به‌طرف مقابل بوده باشد، این اثرگذاری شوکه‌کننده و البته کوتاه‌مدت است، اما اگر این گمانه مطرح شود که حملات ایران تداوم دارد و با کوچک‌ترین واکنش گروه‌های مخالف و معاند، ایران واکنش نشان می‌دهد، این اثر کوتاه‌مدت و شوکه‌کننده کهنه شده و در مدت‌زمان طولانی‌تری در بازار بروز می‌کند. در حال حاضر این اقدام نظامی حتی اثر کوتاه‌مدت قابل‌توجهی هم بر بازار انرژی نداشته است. دلیل اول این است که از یک سو ذخایر استراتژیک و تجاری کشورهای تولیدکننده نفت افزایش پیدا کرده و از سوی دیگر ذخایر استراتژیک کشورهای مصرف‌کننده هم بالا رفته است. حجم بالای ذخایر تجاری و استراتژیک کشورهای تولیدکننده باعث شده شوک‌های سیاسی، بازار را به‌اندازه قابل‌توجهی تکان ندهد هرچند ممکن است در بورس‌های بین‌المللی وقفه‌ای کوچک ایجاد شده و خریداران برای خرید هجوم آورده و قیمت‌ها چند درصد افزایش پیدا کند. انتشار خبر حمله موشکی ایران به مواضع تروریست‌ها در شاخص نفت سبک آمریکا موسوم به وست تگزاس به افزایش ۲۸ سنتی در هر بشکه منجر شده، یعنی ۰.۶درصد که بسیار ناچیز است. از سوی دیگر قیمت نفت سبک دریای شمال موسوم به نفت برنت در اثر این جریان ۴۵ سنت تغییر کرده که این هم رقم قابل‌اعتنایی نیست. حتی قیمت سبد نفتی اوپک ۴۵ دلار و چند سنت بوده که از شب انتشار این خبر ۳۲ سنت افزایش قیمت داشته یعنی ۰.۶۳درصد که این تغییر هم قابل‌توجه نیست.

این در حالی است که اگر کشورهای تولیدکننده و مصرف‌کننده، ذخایر استراتژیک و تجاری را افزایش نداده بودند و اوپک تصمیم به کاهش عرضه به میزان ۱.۸ میلیون بشکه نگرفته بود، بازار واکنش دیگری نشان می‌داد.

اکنون ادامه طرح فریز نفتی توسط اوپک نه‌تنها منجر به افزایش نرخ نفت نشده بلکه قیمت‌ها را هم کاهش داده است. این مسئله به دلایل متعددی ازجمله ورود نفت شیل و استفاده از مخازن غیرمتعارف نفت آمریکا و از سوی دیگر کاهش تقاضا به دلیل تغییرات آب‌وهوایی در نیمکره شمالی رخ داده است. به نظر می‌رسد این کاهش تقاضا و قیمت، آسیب‌پذیری بیشتر بازار و اثرات تحولات سیاسی و نظامی منطقه را پررنگ کند اما به نظر من، با شروع فصل تابستان و افزایش تقاضای انرژی با توجه به ثبات میزان عرضه نفت، شاهد تغییرات مثبتی در بازارهای جهانی خواهیم بود.

منبع: سایت خبری اتاق تهران

قوانین ناکارآمد گذشتگان

حسین میرمحمدصادقی
سخنگوی اسبق قوه قضاییه

قانون تجارت بسیار قدیمی است. عمر این قانون به یک قرن نزدیک شده است. هرچند این قانون در زمان خود، قانون مناسبی بوده و امروز هم بسیاری از مسائل و مشکلات تجارت را حل می‌کند اما امروز، با توجه به تغییرات قابل‌توجه در روابط تجاری، با مسائل تازه‌ای روبه‌رو هستیم که نمی‌توان به اتکای قوانین قدیمی به آنها پاسخ داد. بنابراین، بازنگری در قوانینی مثل قانون تجارت ضروری است. متأسفانه بارها در سال‌های مختلف درباره اصلاح و تغییر قانون تجارت بحث و نظرات کارشناسان مختلف گرفته شده و بعضا تا نهایی شدن اعمال‌نظرها پیش رفتیم اما فرآیند اصلاح متوقف شده و اصلاحیه به تصویب نهایی و تأیید شورای نگهبان نرسیده است.

قوانین روشن و فعالیت کنشگران اقتصادی براساس مقررات بدون ابهام و اشکال از ملزومات بهبود فضای کسب‌وکار و شکوفایی اقتصاد است. قانون تجارت از این حیث قابل‌اتکا نیست و نیازمند بازنگری است. اگر این بازنگری توسط دولت دوازدهم و مجلس شورای اسلامی انجام شود، گام مهمی در مسیر تسهیل فعالیت‌های اقتصادی، بهبود فضای کسب‌وکار و درنهایت جذب سرمایه خارجی برداشته شده است.

بیش از این در موارد دیگری هم به بازنگری و اصلاح قوانین نیاز داریم. در مورد بحث‌های کیفری، قانون تعزیرات را داریم که مصوب سال ۱۳۷۵ است و در زمینه‌های مختلف، این قانون را باید بازنگری کرد. قانون مجازات اسلامی در سال ۷۰ به‌طور آزمایشی به تصویب رسید و اجرا شد. این دوره آزمایشی تا سال ۹۲ ادامه پیدا کرد و دوباره به مدت پنج‌سال به شکل آزمایشی به اجرا گذاشته شد و این دوره هم رو به پایان است و باید برای تصویب دائمی قانون اقدام کرد.

قوانین مختلفی درباره جلوگیری از فساد داریم مثل قانون اعمال‌نفوذ ناروا که در سال ۱۳۱۵ تصویب شده و عمری ۸۰ ساله دارد اما از مواردی است که ممکن است مبنای فساد قرار بگیرد و باید اصلاح شود. این قانون در مورد اعمال‌نفوذ افراد ازجمله دخالت در فرآیندهای اداری و از این قبیل نوشته شده و به‌طور حتم اصلاح آن اقدامی موثر در کاهش فساد است. در مورد مقررات مربوط به رشوه هم باید بازنگری کرد. ما به کنوانسیون ضد فساد سازمان ملل موسوم به مریدا پیوستیم.

در مریدا مواردی در رابطه با جرم رشوه پیش‌بینی شده که باید در قوانین کشورهای عضو رعایت شود. در قوانین ما این موارد رعایت نشده است و رشوه تعریف محدود و مبهمی دارد. بنابراین این قانون هم باید برای همگام شدن با کنوانسیون ضد فساد سازمان ملل‌متحد مورد بازنگری قرار بگیرد.

منبع: سایت خبری اتاق تهران

مطالعه ۲میدان «کیش» و «دارخوین» به شرکت «انی» ایتالیا سپرده شد

بازگشت اِنی ایتالیا به ایران

با امضای تفاهم‌نامه همکاری میان شرکت ملی نفت ایران و شرکت انی (Eni) ایتالیا، مطالعه میدان گازی کیش و فاز سوم میدان نفتی دارخوین به این شرکت ایتالیایی واگذار شد.

به گزارش «فرصت امروز» این تفاهم‌نامه همکاری صبح روز گذشته با حضور علی کاردر، مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران میان غلامرضا منوچهری، معاون توسعه و مهندسی شرکت ملی نفت ایران و آنتونیو ولا، مدیر بخش بالادستی شرکت انی امضا شد و برمبنای آن، شرکت انی ایتالیا شش ماه فرصت دارد تا نتایج مطالعات خود درباره میدان‌های کیش و دارخوین را به شرکت ملی نفت ایران ارائه دهد.

انی، بزرگ‌ترین شرکت صنعتی ایتالیا است که در زمینه صنعت نفت و گاز فعالیت می‌کند. فاز اول طرح توسعه دارخوین خردادماه سال ۱۳۸۴ و فاز دوم در بهمن‌ماه ۱۳۸۹ راه‌اندازی شده است. همچنین قرارداد توسعه فاز سوم میدان دارخوین در سال ۹۰ میان شرکت متن و کنسرسیومی متشکل از شرکت‌های مدیریت سرمایه‌گذاری امید، ایتوک ایران، پترو امید آسیا و توسعه توان انرژی پویا امضا شده بود که به نظر می‌رسد به سرانجام نرسیده و امروز امضای قراردادی برای مطالعه توسعه فاز سوم این میدان به شرکت‌های خارجی در دستور کار قرار گرفته است.

پیش از این برای میدان گازی کیش با شرکت‌های انگلیسی-هلندی شل، گازپروم روسیه و شرکت سرمایه‌گذاری غدیر نیز تفاهم‌نامه مطالعاتی امضا شده است. شرکت نفت فیلیپین و سرمایه‌گذاری غدیر پیش از این برای مطالعه میدان دارخوین با شرکت ملی نفت ایران به تفاهم رسیده بود.

در عین حال، شرکت انی ایتالیا اخیرا مذاکراتی را به منظور اجرای طرح‌های توسعه پالایشگاه‌های موجود نفتی با استفاده از یک شریک چینی را با شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی و شرکت‌های پالایش نفت کشور آغاز کرده است. علاوه بر این سال گذشته قراردادی بین شرکت ملی نفت ایران و انی برای فروش نفت‌خام امضا شده بود که مطابق با این قرارداد، از ابتدای ژانویه تا دسامبر سال ۲۰۱۷ میلادی باید دست‌کم روزانه ۶۰ هزار بشکه و تا سقف ۱۰۰ هزار بشکه نفت‌خام به صورت روزانه توسط شرکت ملی نفت ایران به انی ایتالیا فروخته شود.

مسئولان شرکت نفت امیدوار هستند که تفاهم‌نامه‌هایی که از دو سال پیش امضا شده، به قرارداد منتهی شود و گفته می‌شود تا پایان دولت یازدهم، قرارداد توسعه فاز ۱۱ با شرکت توتال امضا خواهد شد.

میادین نفتی، ثروت‌های انباشته کشور است

معاون شرکت ملی نفت ایران در مراسم امضای تفاهم‌نامه میان شرکت ملی نفت ایران و شرکت انی ایتالیا گفت: برای توسعه میدان گازی کیش قبلا به شرکت‌های شل، گاز پروم و سرمایه‌گذاری غدیر و برای توسعه دارخوین با یک شرکت فیلیپینی و سرمایه‌گذاری غدیر قرارداد امضا شده است.

غلامرضا منوچهری ادامه داد: این شرکت از بزرگ‌ترین شرکت‌های راهبر نفت در اروپا محسوب می‌شود و سوابق بسیار موثری در ایران دارد. این شرکت اخیرا در مصر رکورد خوبی از خود به جا گذاشته است.

وی با اشاره به امضای تفاهم‌نامه بین شرکت ملی نفت ایران و شرکت انی ایتالیا برای مطالعه میدان گازی کیش و فاز سوم دارخوین گفت: برای توسعه میدان گازی کیش قبلا با شرکت‌های شل، گازپروم و سرمایه‌گذاری غدیر تفاهم‌نامه امضا شده و برای دارخوین نیز با یک شرکت فیلیپینی با سرمایه‌گذاری غدیر تفاهم‌نامه امضا کرده‌ایم. امیدواریم طرح مناسب و قابل قبولی از شرکت انی برای توسعه این میدان‌ها دریافت کنیم که مبنای کار بعدی ما باشد.

معاون شرکت ملی نفت ایران با بیان اینکه دریافت نتیجه مطالعات از شرکت‌های مختلف برای انجام مقایسه به ما کمک می‌کند، تصریح کرد: چه مناقصه برگزار شود و چه نشود، دریافت این مطالعات بسیار مفید است و درک بهتری از میزان برداشت، طول عمر، ذخیره قابل استحصال ارائه می‌کند و از آنجا که قراردادها ۲۰ ساله است انتظار داریم این شرکت‌ها ظرفیت‌های نهایی میدان‌ها را اعلام و طرح خود را در زمینه EOR و IOR در مورد افزایش ضریب بازیافت اعلام کنند.

منوچهری با تأکید بر اینکه میادین نفتی ثروت‌های انباشته کشور است، گفت: اگر این میادین افزایش ضریب بازیافت نداشته باشند، از دست خواهند رفت و شرکت ملی نفت خواهان این است که جدیدترین تکنولوژی در توسعه میادین به کار گرفته شود. ضمن اینکه در این قراردادها مشارکت شرکت‌های ایرانی و انتقال تکنولوژی نیز دیده شده است.

وی ادامه داد: همان‌طور که در توسعه پارس جنوبی شرکت‌های ایرانی همکاری داشتند با ایجاد EOR و IOR شرکت‌های ایرانی می‌توانند خودشان این طرح‌ها را اجرا کنند.

قرارداد فاز۱۱ پارس‌جنوبی آماده است

همچنین مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران در حاشیه این مراسم از برگزاری مناقصه میدان نفتی آزادگان در دولت دوازدهم خبر داد و درباره متن قرارداد فاز ۱۱ پارس‌جنوبی گفت: متن قرارداد آماده است و احتمالا تا دو هفته دیگر امضا می‌شود.

علی کاردر درباره زمان برگزاری مناقصه میدان نفتی آزادگان گفت: قسمت اول مناقصه برگزار شده است. ما دعوت‌نامه‌ها را به شرکت‌های مختلف ارسال کردیم و در حال دریافت پاسخ‌ها هستیم. برخی از شرکت‌ها اظهار علاقه کردند و برخی دیگر هم تمایلی برای شرکت در مناقصه این میدان نفتی نداشته‌اند. شرکت ملی نفت به جای اینکه همه اسناد را برای همه شرکت‌ها بفرستد، اسناد را فقط برای شرکت‌هایی که در لیست بودند، ارسال کرد و از آنها دعوت کردند اگر علاقه‌مند هستند در مناقصه حضور داشته باشند.

مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران ادامه داد: مناقصه بین شرکت‌هایی که اعلام آمادگی کرده‌اند، به صورت محدود برگزار می‌شود. ما به این شرکت‌ها تا پایان هفته فرصت داده بودیم تا علاقه و آمادگی خود را اعلام کنند اما برخی از آنها درخواست زمان بیشتری کردند تا شرکای خود را پیدا کنند.

کاردر با بیان اینکه اسناد برگزاری مناقصه میدان نفتی آزادگان آماده است، در مورد زمان برگزاری مناقصه توضیح داد: برگزاری مناقصه میدان نفتی آزادگان به آخر دولت یازدهم نمی‌رسد. زیرا ما با همه شرکت‌ها MOU امضا نکردیم و برخی از شرکت‌ها سه تا چهار ماه وقت برای مطالعه این میدان می‌خواهند.

وی درباره اظهار تمایل هندی‌ها برای توسعه فرزاد بی و اینکه این کشور توسعه فرزاد بی را حق خود می‌داند، افزود: اگر قرار باشد در ابتدای قرارداد تحمیلی صورت بگیرد، خوب نیست و در طول ۲۰سال کار ما حل نمی‌شود. اگر هندی‌ها پیشنهاد معینی در مورد میدان گازی فرزاد بی ارائه دهند و مدل مالی آن اقتصادی باشد، ما استقبال می‌کنیم اما خودمان نیز در زمینه توسعه این میدان دست به اقداماتی زده‌ایم و پکیج‌های EPC آماده کرده و به بازار عرضه خواهیم کرد اما اگر هندی‌ها در این مدت توانستند به مدلی مناسب برسند، ما استقبال می‌کنیم.

کاردر با اشاره به انجام مذاکرات با شرکت مرسک برای توسعه لایحه‌های نفتی پارس‌جنوبی گفت: مذاکرات آغاز شده و مدل فنی آنها توسط تیم فنی ما مورد بررسی قرار گرفته است. ما تمایل داریم از آنجا که این لایحه‌های نفتی مشترک هستند، سرعت کار بیشتر شود. به همین دلیل آنها دوباره مطالعه کرده‌اند و اطلاعات جدید برای ما فرستادند. برای برداشت از لایحه‌های نفتی پارس‌جنوبی به جز مرسک هنوز کسی اظهار علاقه نکرده است.

به گفته کاردر، شرکت ملی نفت ایران براساس تفاهم‌نامه‌های مطالعاتی که امضا کرده است، باید حدود ۷۵ طرح مطالعاتی دریافت کند که از این میان تاکنون بیش از ۲۰ طرح دریافت شده است.

کاردر در پاسخ به پرسشی درباره همکاری‌های مشترک ایران با کشورهای همسایه برای توسعه صیانتی مخازن مشترک اذعان داشت: قطر در این زمینه درخواست تشکیل کمیته‌ای مشترک داشت و نخستین جلسه این کمیته نیز برگزار شده؛ همچنین با عراق نیز جلسه مشترکی برگزار شده است.

مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران در پایان گفت: ظرفیت تولید نفت کشور روزانه حدود ۴میلیون بشکه است که نیمی از آن به مقصد کشورهای اروپایی صادر می‌شود.

نفت

ریسک یک میلیارد دلاری توتال در ایران

مدیرعامل توتال در گفت‌وگو با رویترز اعلام کرد که این شرکت فرانسوی توسعه میدان گازی بزرگ پارس جنوبی ایران را در تابستان امسال آغاز خواهد کرد.

به گزارش ایسنا، پاتریک پویان، مدیرعامل توتال گفت: پس از اینکه آمریکا تسهیل تحریم‌ها علیه ایران را طبق توافق سال ۲۰۱۵ ادامه داد، این گروه فرانسوی در ابتدا یک میلیارد دلار سرمایه‌گذاری انجام خواهد داد.

با اینکه واشنگتن هشدار داده است که اگر تهران به توافق هسته‌ای با قدرت‌های جهانی پایبند نماند، ممکن است معافیت از تحریم‌ها را لغو کند، اما با این همه پویان گفت: ارزش دارد یک میلیارد دلار ریسک کرد زیرا یک بازار عظیم به روی ما گشوده می‌شود. ما کاملا از ریسک‌هایی که وجود دارند، مطلع هستیم و احتمال بازگشت تحریم‌ها و تغییر مقررات را به حساب آورده‌ایم.

میدان فراساحلی پارس جنوبی برای نخستین بار در دهه ۱۹۹۰ ساخته شد و توتال یکی از بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاران در ایران تا زمان وضع تحریم‌های بین‌المللی بر سر فعالیت‌های هسته‌ای تهران در سال ۲۰۰۶ بود. این شرکت اکنون تصمیم گرفته است که به بازار انرژی ایران بازگردد و فاز ۱۱ پروژه پارس‌جنوبی در خلیج‌فارس را که حداکثر ۵ میلیارد دلار هزینه خواهد داشت، اجرا کند.

با وجود اینکه ایران یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان نفت و گاز جهان است، اکثر غول‌های بین‌المللی شامل رویال داچ شل و بریتیش پترولیوم تاکنون تمایل چندانی به سرمایه‌گذاری در ایران نشان نداده‌اند که به دلیل ابهام پیرامون شرایط قرارداد و کاهش چشمگیر قیمت‌های نفت بوده است. موضع سرسختانه دونالد ترامپ، رئیس جمهور آمریکا نیز باعث شده با وجود اینکه واشنگتن ماه گذشته تسهیل تحریم‌ها را تمدید کرد، فضای سرمایه‌گذاری دچار لطمه شود.

به گفته پویان، معافیت تحریم‌ها از سوی آمریکا تجدید شده و هر شش تا هشت ماه تمدید می‌شود و ما ناچاریم با این ابهامات سرکنیم. توتال ۵۰.۱درصد سهم و شرکت ملی نفت چین ۳۰درصد سهم در پروژه پارس جنوبی دارد درحالی‌که سهم پتروپارس ایران ۱۹.۹درصد است. این گروه فرانسوی در سال‌های اخیر سرمایه‌گذاری‌های قابل توجهی در ابوظبی، قطر و برزیل داشته است.

مدیرعامل توتال رکود سه ساله در بازار جهانی انرژی را فرصتی برای بستن قراردادها برای منابع ارزان و تضمین رشد قوی می‌بیند.

پویان گفت: توتال قصد دارد برای هر پروژه جدیدی که در سراسر جهان وارد می‌شود، به سود بالای ۱۵درصد دست پیدا کند و این شامل پارس جنوبی است که شرایط مورد مذاکره با دولت ایران برای پروژه مذکور به میزان قابل توجهی بهتر از دوره پیش از تحریم‌ها خواهد بود.

سرمایه‌گذاران به این موضوع معترض بودند که ایران در قراردادهای قبلی سود کمتری برای شرکت‌های خارجی در نظر گرفته بود. توتال در دهه ۱۹۹۰ در فاز ۲ و ۳ پارس جنوبی کار کرده بود. به گفته مدیرعامل توتال، قرارداد نفتی جدید ایران از قراردادهای قبلی متفاوت بوده و به جای محاسبه بر مبنای درصدی از هزینه‌های توسعه، بر مبنای تولید به اپراتور اجرت عرضه می‌کند.

به گفته وی، همچنین مدت این قراردادها به جای هفت یا هشت سال، بیش از ۲۰سال است و قرارداد نفتی ایران واقعا بهبود یافته و اگر پاداشی که متناسب است، وجود نداشته باشد به ایران نخواهیم رفت.

با توجه به اینکه تحریم‌های ممنوعیت تجارت دلاری با ایران از سوی آمریکا همچنان اعمال می‌شود، توتال این پروژه را به یورو و از منابع خودش فاینانس خواهد کرد.

گاز پارس جنوبی تنها نیاز بازار داخلی برخوردار از رشد پرشتاب ایران را تأمین خواهد کرد و صادر نخواهد شد. توتال علاوه بر پول، میعانات نیز دریافت خواهد کرد. پارس‌جنوبی بخشی از ذخیره گازی عظیمی است که در آب‌های مشترک ایران و قطر واقع شده و توتال در تولید گاز و نفت و همچنین پالایش نقش فعالی دارد. تهران خاطرنشان کرده است که انزوای دیپلماتیک قطر از سوی عربستان و متحدانش در خلیج‌فارس، به توسعه این پروژه لطمه نخواهد زد.

مدیرعامل توتال به رویترز گفت: این شرکت سرگرم بررسی یک پروژه پتروشیمی در ایران است که مستلزم فاینانس از سوی بانک‌های آسیایی است، با این همه این پروژه در مراحل ابتدایی قرار دارد.

چرا باید با توتال همکاری کرد؟

در همین زمینه، رضا پدیدار، رئیس هیات داوری انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران، با اشاره به حضور مجدد توتال در صنعت نفت و گاز ایران گفت: بعد از جنگ‌تحمیلی و فعال شدن پروژه‌های پارس جنوبی، توتال در فازهای اولیه این پروژه حضور داشت و پیشینه موفقی در فازهای ۲ و ۳ پارس جنوبی دارد.

وی با بیان اینکه میادین مشترک اولویت اصلی قراردادهای جدید نفتی هستند، ادامه داد: با امضای قرارداد توتال، می‌توانیم به آرزوهای خود نزدیک‌تر شویم و گام نخست جریان توسعه را برداریم، به‌عبارت‌دیگر با امضای این قرارداد علاوه بر انتقال دانش فنی و تجربیات نوین، امکان توانمندسازی بخش‌خصوصی کشور نیز فراهم می‌شود. پدیدار، تصریح کرد: قرارداد با توتال می‌تواند عارضه‌های گذشته را تا اندازه‌ای جبران کند، چراکه ما به دلیل تحریم‌ها سال‌ها از صحنه اقتصاد بین‌الملل دور بودیم. با امضای قراردادهای جدید نفتی وارد اقتصاد جهانی خواهیم شد و در پی آن دیپلماسی انرژی، اقتصادی و سیاسی ایران درصحنه بین‌الملل فعال‌تر خواهد شد. نایب‌رئیس فدراسیون صنعت نفت ایران با بیان اینکه اجرای قراردادهای جدید نفتی یک اعتبار ملی و بین‌المللی برای کشور به‌همراه دارد، گفت: در این قراردادها همه‌چیز براساس اعتماد شکل می‌گیرد و به‌نظر می‌رسد در شرایط کنونی این اعتماد بین هر دو طرف وجود دارد.

اقتصاد کلان

عوامل تأثیرگذار در عدم پایداری نرخ رشد اقتصادی چیست

خطرات و مخاطرات اقتصاد ایران

تا تشکیل کابینه جدید دولت دوازدهم چند ماه بیشتر نمانده است؛ این فاصله دوره‌ای مهم در شناسایی موانع و مشکلات عملیاتی و ساختاری اقتصاد ایران است.

مهدی پازوکی، اقتصاددان و کارشناس اقتصادی در این باره معتقد است: «باید قبل از استقرار کابینه جدید، دولت با کارشناسان، پژوهشگران و فعالان اقتصادی اولویت‌های اقتصاد ایران را شناسایی کند و برای این اولویت‌ها برنامه راهبردی، کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت تدوین کند.»

استاد اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی در گفت‌وگو با پایگاه خبری اتاق ایران گفته است: «در شرایط جدید، ممکن است نرخ رشد اقتصادی کشور پایدار نباشد.» او دلیل این مسئله را این‌گونه عنوان می‌کند: «اولاً ممکن است کاهش قیمت نفت در اقتصاد نفتی بر روند رشد اقتصادی تأثیر منفی بگذارد.»

پازوکی عامل دوم را بزرگ شدن دولت می‌داند: «نخستین کاری که دولت باید در دستور کار خود قرار دهد این است که استراتژی و برنامه راهبردی منسجمی را برای حل این دو مسئله در دستور کار قرار دهد. دولت رشد اقتصادی سال جاری را با برنامه راهبردی تثبیت و بودجه جاری را نه از نفت که از مالیات تأمین کند.»

او معتقد است: «جامعه و دولت در ایران به نحو ایجابی به درک نقش صحیح دولت نائل نیامده است بلکه به طریق سلبی عرصه مجاز و مشروع مداخلات دولت را کشف می‌کند. تجربه حکومت‌داری معاصر معمولاً با مداخلات فراوان شروع شده و به تجربه دریافته که دولت بزرگ معایب بزرگی دارد.» او ادامه می‌دهد: «اگر خصوصی‌سازی به کوچک شدن دولت کمک می‌کند، اما این پروژه در ایران ناکام مانده و مدام دامنه دخالت دولت در اقتصاد بیشتر شده است.»

به گفته پازوکی، نکته مهمی که معمولاً مغفول می‌ماند این است که تصور می‌شود کوچک کردن دولت به معنی ضعیف کردن دولت است. به‌عبارت دیگر برخی تصور می‌کنند دولت ضعیف مساوی با دولت کوچک است درحالی که این حرف لزوماً صحیح نیست. آرمان کوچک کردن دولت هم‌زمان با آرمان قوی کردن دولت دنبال می‌شود. قوی شدن دولت به معنی آن است که دولت بتواند به‌درستی کارویژه‌های خود را در اقتصاد ایفا کند.

او مثال می‌زند: «اگر وظیفه تأمین امنیت بر عهده دولت است، دولت قوی است که می‌تواند این مهم را محقق گرداند. دولت ضعیف فارغ از کوچک یا بزرگ بودن نمی‌تواند امنیت را برقرار سازد.»

پازوکی مهم‌ترین مقصود از کوچک کردن دولت را این‌گونه بیان می‌کند: «منظور از دولت کوچک این نیست که از مداخلات دولت کاسته شود بلکه به این معنی است که از بوروکراسی دولتی کاسته شده و بیکاری پنهان در سازمان‌های دولتی مرتفع شود و کارمند دولت بودن نقش تامین اجتماعی و بیمه بیکاری را ایفا نکند.»

به گفته پازوکی، در کنار دولت کارآمد و کوچک، بخشی از درآمد نفت که صرف بودجه جاری می‌شود در بودجه عمرانی هزینه شود. نتیجه افزایش بودجه عمرانی به کار افتادن پروژه‌ها و رفع بیکاری و در نتیجه رفع رکود و تورم در اقتصاد کشور است.

او معتقد است: «متأسفانه بخشی از درآمدهای نفتی کشور صرف هزینه‌های جاری و بودجه جاری دولت می‌شود. اگر قیمت نفت به هر دلیلی در آینده تغییر کند این تغییر بیشتر از اینکه در بودجه عمرانی اثرگذار باشد در هزینه‌های دولت تأثیرگذار است، درحالی‌که در هیچ جای دنیا منابع زیرزمینی را به امور جاری اختصاص نمی‌دهند.»

او می‌گوید: «سومین کاری که باید دولت دوازدهم در دستور کار خود قرار دهد افزایش مودیان و گستره مالیاتی دولت است. دولت باید سازوکار منظم و مناسبی را برای افزایش درآمدهای مالیاتی در پیش بگیرد.»

پازوکی می‌گوید: «متأسفانه در دولت فعلی توانمند کردن بدنه دولت برای اجرای سیاست‌ها و برنامه‌های دولت مورد غفلت قرار گرفت؛ اگرچه وضعیت از دولت نهم و دهم بهتر بود ولی باز هم انتظارات بخش خصوصی و کارشناسان اقتصادی برآورده نشد. حتی اگر سیاست‌های دولت بهترین سیاست‌های اقتصادی زمان باشد، ضعف بدنه دولت موجب شد تا این سیاست‌ها نتواند به‌درستی و کامل اجرا شود.»

پازوکی تأکید می‌کند: «دولت بزرگ و بوروکراسی مستقر در دولت موجب شد تا بدنه کارشناسی دولت به‌جای اینکه بازوی یاور دولت شود در موضع تقابل قرار گیرد و در اجرای سیاست‌های دولت سستی و اهمال کند، طوری که بارها این مسئله مورد انتقاد بخش خصوصی قرار گرفت.» به گفته پازوکی، دولت دوازدهم باید در این مسئله تجدیدنظر کند، اما این مسئله به‌عنوان تهدیدی بلندمدت برای نظام اقتصادی ایران باقی خواهد ماند.

او ادامه می‌دهد: «از طرف دیگر طی چند دهه گذشته بارها بر لزوم مشارکت هرچه بیشتر بخش خصوصی در اقتصاد کشور تأکید شده و حتی با وجود ابلاغ اصل ۴۴ قانون اساسی و تأکید بر اسناد بالادستی اقتصادی و اظهارنظر صریح مسئولان کشور مبنی بر اینکه یکی از اشکالات ساختاری و تفکری اقتصاد ایران به‌خصوص در سال‌های بعد از انقلاب دولتی بودن بیش از اندازه است، همچنان سنگینی بار اقتصاد روی دوش دولت و نهادهای وابسته به آن است. تسلط بیش از اندازه دولت بر اقتصاد سبب شده تا رشد سرمایه‌گذاری کاهش یابد و به‌طور خاص از سال ۹۰ تاکنون منفی شود.»

او می‌گوید: «در دوره جدید دولت باید عزم جدی برای تقویت بخش‌خصوصی داشته باشد و از طرف دیگر اجازه دهد با قوت گرفتن این بخش، معضل بیکاری با جذب سرمایه‌گذاری خارجی و به کار افتادن سرمایه داخلی برطرف شود.

من در این میان به اراده جمعی تأکید دارم و معتقدم دولت به‌تنهایی مجری اقتصاد کشور نیست.»

به گفته پازوکی، دولت دوازدهم باید به سمت کوچک شدن دولت و تقویت بخش خصوصی حرکت کند. تنها راه نجات اقتصاد کشور در توجه به همین دو اصل است. در صورت تقویت بخش خصوصی و کاهش دخالت دولت و کاهش بوروکراسی هم رشد اقتصادی سرعت می‌گیرد و هم مسیر توسعه اقتصادی هموار می‌شود.

خبرنامه

صندوق ضمانت صادرات اعلام کرد

وصول ۶ میلیون یورو از طلب ۵۰ میلیون یورویی ایران از کوبا

صندوق ضمانت صادرات ایران اعلام کرد: تاکنون ۶ میلیون یورو از بدهی کوبا به ایران براساس یادداشت تفاهم‌نامه سه‌جانبه‌ای که شهریور پارسال توسط این صندوق و به همراه بانک توسعه صادرات با بانک اکستریودو این کشور به امضا رسید، وصول شده است.

به گزارش «فرصت امروز» سیدآرش شهرآیینی، عضو هیأت‌مدیره صندوق ضمانت صادرات ایران که برای پیگیری وصول مطالبات از دولت کوبا به آن کشور سفر کرده است، گفت: براساس پیگیری‌ها و مذاکرات مداوم با دولت و بانک مرکزی کوبا و حمایت وزارت امور خارجه، موضوع تجدید ساختار بدهی‌های کوبا به سرانجام رسیده و طرف کوبایی ۶ میلیون یورو از بدهی حدود ۵۰ میلیون یورویی خود را پرداخت کرده است. وی افزود: طبق توافقنامه امضا شده سال گذشته، قرار است طرف کوبایی ماهانه یک میلیون یورو در سال ۲۰۱۷ و نزدیک به ۲میلیون یورو در سال ۲۰۱۸ پرداخت کند که تاکنون به تعهدات خود عمل کرده است. شهرآیینی خاطرنشان کرد: مطابق قرارداد متممی که هفته گذشته میان صندوق ضمانت صادرات، بانک توسعه صادرات و بانک خارجی کوبا در هاوانا امضا کردند، اختلافات باقیمانده میان دو کشور درخصوص میزان اصل و سود حل و فصل شد و سند الحاقیه به امضا رسید. به گفته این مقام مسئول، طرف کوبایی در صورتی که به تعهدات خود عمل کند، موضوع اعطای اعتبارات صادراتی جدید در سال آینده مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

بر پایه این گزارش، اعتبارات موضوع توافقنامه مزبور، نزدیک به ۱۰ سال پیش برای خرید کالا و خدمات از شرکت‌های ایرانی به دولت کوبا از طریق بانک «اکستریودو» کوبا اعطا شده بود و صندوق ضمانت صادرات ایران، ریسک بازپرداخت نکردن طرف کوبایی را به پشتوانه تضمین دولتی کوبا عهده‌دار شد. دولت کوبا به دلایل مختلف، نتوانسته بود در سررسید تعیین شده نسبت به تعهدات خود عمل کند.

معاون وزیر صنعت خبر داد

اجرای طرح کارت اعتباری خرید کالای ایرانی از ماه آینده

اجرای طرح کارت‌های اعتباری خرید کالای ایرانی در سال جاری با توسعه جامعه هدف، تنوع محصولات و بانک‌های اعتباردهنده نهایی شده و به احتمال فراوان تا یک ماه آینده کلید خواهد خورد. به گزارش ایسنا، صدور کارت‌های اعتباری خرید کالای ایرانی از ابتدای دی‌ماه سال گذشته متوقف و با توجه به اتمام دوره یک ساله زمانی طرح خرید کالای ایرانی تمدید این طرح منوط به رایزنی‌های مجدد وزارت صنعت، معدن و تجارت به همراه بانک مرکزی شد. با این حال پس از گذشت حدود دو ماه از پایان دوره زمانی صدور کارت‌های اعتباری خرید کالای ایرانی، صدور مجدد این کارت‌ها در هاله‌ای از ابهام قرار گرفت و ادامه یا توقف طرح مذکور مشخص نبود، علاوه بر این هیچ‌یک از مسئولان وزارت صنعت، معدن و تجارت و نیز بانک مرکزی حاضر به اعلام موضع مشخص و صریح در رابطه با صدور یا عدم صدور مجدد کارت‌های اعتباری خرید کالای ایرانی نبودند.

طرح کارت اعتباری خرید کالای ایرانی در حالی از مهرماه سال ۱۳۹۴ توسط تیم اقتصادی دولت اعلام شد که به گفته مسئولان بانک مرکزی این طرح مورد استقبال قرار نگرفته و از مهرماه سال ۱۳۹۵ بانک مرکزی طرح کارت اعتباری عام را که برای خرید انواع کالاهای ایرانی و خارجی بود در دستور کار خود قرار داد؛ طرحی که باز هم در نهایت با جنجال‌های پیش آمده مابین وزارت صنعت، معدن و تجارت و بانک مرکزی به خوبی نشان داد که باز هم از موفقیت لازم برخوردار نبوده است.

اما محسن صالحی‌نیا- معاون امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت- در گفت‌وگو با ایسنا در مورد طرح کارت‌های اعتباری خرید کالای ایرانی اعلام کرد که به احتمال فراوان طرح جدید کارت اعتباری خرید کالای ایرانی با توسعه جامعه هدف و تنوع محصولات تا یک ماه آینده کلید خواهد خورد. وی ادامه داد: براساس تکلیفی که ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی تعیین کرده است با رایزنی و مذاکره با بانک مرکزی و هماهنگی‌های انجام شده در کمیته راهبری ستاد اقتصاد مقاومتی اقدامات اولیه انجام شده و طرح مذکور اجتناب‌ناپذیر است. معاون امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت با اشاره به اینکه سعی داریم با برداشتن محدودیت‌ها و توسعه جامعه هدف، طرح صدور کارت‌های اعتباری خرید کالای ایرانی را در دستور کار قرار دهیم، اظهار کرد: هدف از اجرای این طرح در سال جاری بهبود آن نسبت به طرحی است که سال گذشته مدنظر قرار گرفت تا با تنوع بانک‌های اعتباردهنده، توسعه جامعه هدف، تنوع محصولات و در نظر گرفتن کالاهای مصرفی بادوام در این طرح بتوانیم متقاضیان بیشتری را جذب کنیم. صالحی‌نیا افزود: شاخص‌های طرح کارت اعتباری خرید کالای ایرانی مشخص شده است و پس از نهایی شدن طرح در مورد جزییات آن اطلاع‌رسانی خواهد شد.

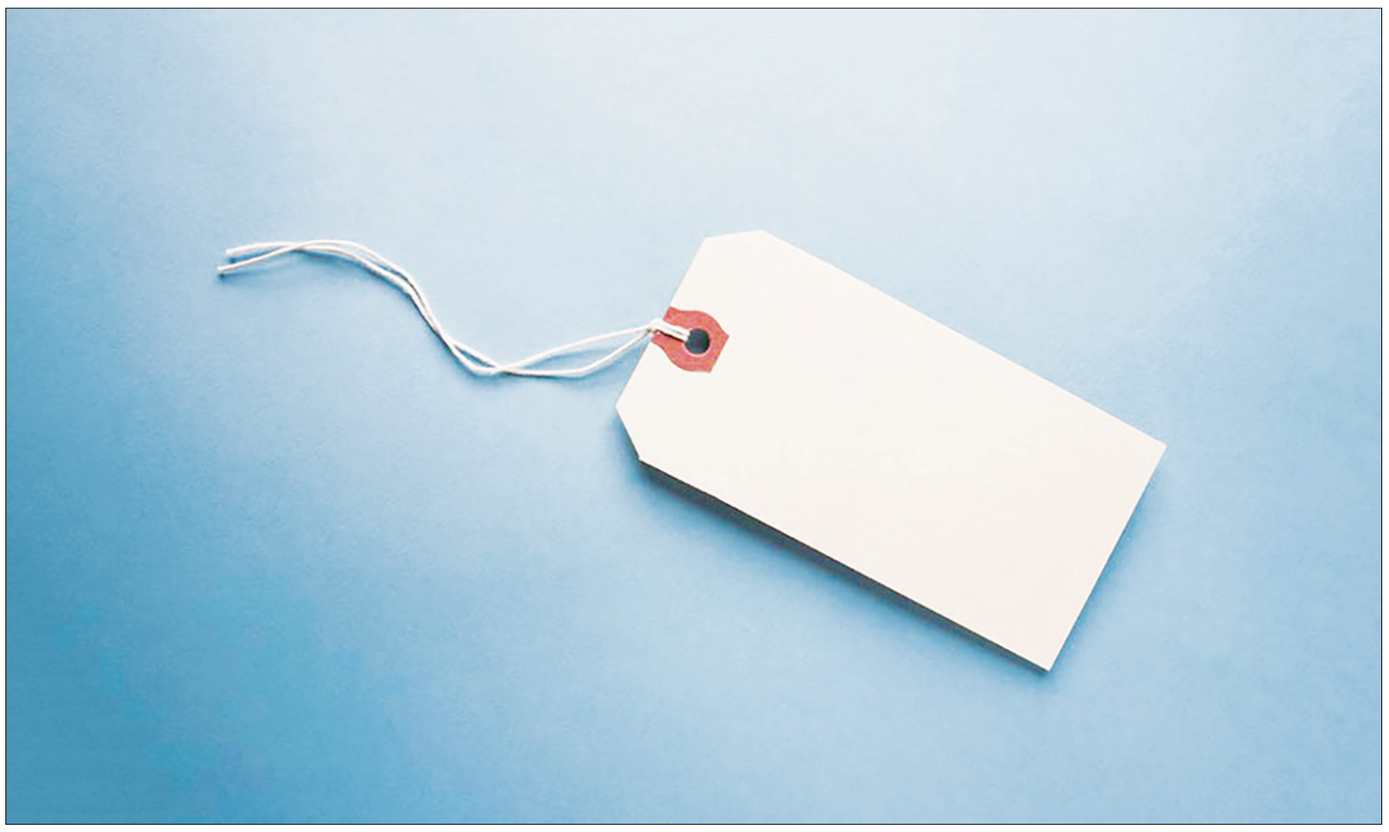
توقف تولید ۵ کالای بدون مجوز در تهران

تولید پنج کالای غیراستاندارد در استان تهران پس از بازرسی‌های انجام شده در مراکز عرضه و توزیع متوقف شد و در همین راستا مقادیر فراوانی فرآورده غیراستاندارد کشف شد. به گزارش ایسنا، مسلم بیات- مدیرکل استاندارد استان تهران- با اشاره به انجام بازرسی‌های منظم و جدی بازرسان از مراکز عرضه و توزیع در سطح استان، گفت: در این راستا مقادیر زیادی فرآورده‌های غیراستاندارد کشف و توقیف شده است. وی ادامه داد: در جریان بازرسی‌های بازرسان استاندارد، صندلی اداری با نام تجارتی «موج»، سیم و کابل با نام تجارتی «ری‌افشان»، کابین برودتی ویترینی با نام تجارتی «رادسرما»، هود و اجاق گاز با نام تجارتی «پارس مکس» و پیچ با نام تجارتی «ATLAS» به علت تولید بدون مجوز استاندارد، توقیف و به دادگاه معرفی شدند. بیات اظهار کرد: کالاهای فوق در بازرسی‌های کارشناسان استاندارد در استان و در محدوده‌های نظیر شهرک صنعتی پرند، سعیدآباد جاجرود، کهریزک، شهرک صنعتی چهاردانگه شناسایی و توقیف شده‌اند.

طبق اعلام اداره استاندارد استان تهران، فرآورده‌های فوق مشمول اخذ استاندارد اجباری هستند و متخلفان به دلیل عدم پیروی از قانون به دادگاه معرفی شده‌اند.

پیدا و پنهان حذف و نصب برچسب قیمت کالاها

چرا برخی تلاش می‌کنند برچسب قیمت کالاها حذف شود؟



در سال‌های گذشته به‌طور متناوب بحث‌هایی مبنی بر حذف یا لزوم نصب برچسب قیمت روی کالاها مطرح شد و هر بار موافقان و مخالفانی داشت اما روند آن بدون نتیجه مسکوت ماند و اکنون پس از گذشت چند ماه مجددا این موضوع مطرح شده است.

به گزارش ایسنا، موضوع حذف برچسب قیمت از روی کالاها تاکنون به کرات مطرح شده است، به‌عنوان مثال چندی پیش در برخی اخبار این‌گونه اعلام شد که براساس هماهنگی‌های صورت گرفته با وزارت صنعت، معدن و تجارت قرار شده مرحله اول این طرح با حذف برچسب از برخی موادغذایی شامل شیرینی و شکلات، اسنک مانند چیپس و پفک و ماکارونی آغاز شود.

در توضیح چرایی این موضوع نیز عنوان شد که درج قیمت مصرف‌کننده روی کالاها، ابزاری برای سوءاستفاده برخی افراد شده و بسیاری از فروشگاه‌ها و عرضه‌کنندگان کالا از این موضوع به نفع خود استفاده می‌کنند. بر همین اساس قرار است به‌طور آزمایشی، قیمت مصرف‌کننده از روی برخی کالاهای غیراساسی مثل تنقلات حذف شود تا کالاها براساس سود منطقی عرضه شوند.

دلایل موافقان حذف برچسب قیمت

توجیه این افراد برای اجرای این طرح هم آن بود که سود عمده‌فروشی ۳ درصد و سود خرده‌فروشی ۱۲ تا ۱۵درصد است، درحالی‌که در برخی کالاها شاهدیم سودهای صددرصدی دریافت می‌شود، بر این اساس با حذف برچسب قیمت، ابتدا قیمت مصرف‌کننده از برخی کالاهای غیرضرور حذف می‌شود تا بعد از بررسی نتایج و نقاط ضعف آن نحوه پیاده‌سازی و ادامه طرح در بقیه کالاها مورد بررسی قرار گیرد.

عده‌ای نیز این‌گونه عنوان می‌کردند که اجرای طرح حذف قیمت از روی بسته‌بندی تنها روشی است که می‌تواند کشور را از بحران چند قیمتی و دلال‌بازی نجات دهد، چراکه این طرح در تمام کشورهای پیشرفته اتفاق افتاده و مصرف‌کنندگان با رصد بازار نسبت به خرید کالا از مراکزی که قیمت مناسب‌تری را ارائه می‌دهند، اقدام خواهند کرد.

از سوی دیگر تولیدکننده موظف می‌شود فاکتور فروش برای عرضه‌کنندگان کالا صادر کند و سازمان‌های نظارتی می‌توانند بر فاکتورهای صادر شده برای فروشندگان نظارت داشته باشند.

حتی قرار شد در یک بازه زمانی مشخص صندوق‌های فروش در مراکز عرضه و فروشگاه‌ها نصب شود تا قیمت کالاها از این طریق قابل کنترل باشد و علاوه بر این، دریافت مالیات نیز با روند بهتری صورت گیرد.

عده‌ای نیز این‌گونه تأکید داشتند که به‌طور کلی استاندارد جهانی در کشورهایی که قیمت‌گذاری و تعیین نرخ آزاد است و شرایطی رقابتی در بازار وجود دارد، بدین قرار است که برچسب قیمت وجود ندارد، البته در پاسخ به این موضوع عده‌ای نیز تأکید داشتند که در بازار فعلی ایران اگر قیمت کالاها آزاد و برچسب کالاها حذف شود، ممکن است باعث سوءاستفاده‌هایی شود. البته این احتمال وجود دارد که در برخی کالاها زمینه کاهش قیمت‌ها هم فراهم شود، اما به‌طور کلی به نظر می‌رسد به دلیل نبود بستر لازم و همچنین شرایط فرهنگی بعد از حذف شدن برچسب قیمت‌ها، سوءاستفاده رخ بدهد.

نصب برچسب قیمت الزامی است

اما در کنار موافقان طرح حذف برچسب قیمت، عده‌ای هم هستند که تأکید جدی دارند حذف برچسب قیمت از کالاها نوعی ظلم به مردم محسوب می‌شود. حتی برخی مسئولان سازمان حمایت در زمان طرح جدی این بحث تأکید کردند درج قیمت روی کالا و خدمات در بازار براساس قوانین حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان، تعزیرات حکومتی و نظام صنفی کشور اجباری است و هرگونه تغییر در این ضوابط حتی با فرض کارشناسی بودن، نیازمند تأیید مراجع قانونی نظیر مجلس شورای اسلامی و مجمع تشخیص مصلحت نظام است.

همچنین سازمان حمایت تأکید داشت که اقدام خودسرانه اصناف در حذف برچسب قیمت مصرف‌کننده، هیچ منفعتی برای تولیدکنندگان ندارد و فقط موجب اجحاف حقوق مصرف کنندگان شده و منافع واسطه‌ها را تأمین می‌کند.

از منظر قانونی نیز طبق ماده ۱۵ قانون نظام صنفی افراد صنفی عرضه‌کننده کالا و خدمات مکلفند با الصاق برچسب روی کالا، یا نصب تابلو در محل کسب یا حرفه، قیمت واحد کالا یا دستمزد خدمات را به‌طور روشن و مکتوب و به صورتی که برای همگان قابل رویت باشد، اعلام کنند.

عدم درج قیمت هم عبارت است از نصب نکردن برچسب قیمت کالا، استفاده نکردن از تابلو نرخ دستمزد خدمت در محل کسب یا حرفه یا درج قیمت به نحوی که برای مراجعه‌کنندگان قابل رویت نباشد. بر این اساس مطابق با مواد قانونی، حذف قیمت روی کالاها از سوی واحدهای تولیدی منع قانونی دارد.

بدین ترتیب طبق آخرین تصمیم‌گیری‌های صورت گرفته تأکید بر آن است که حذف برچسب قیمت از کالاها امری غیرقانونی بوده و با آن برخورد خواهد شد، اما در نهایت به نظر می‌رسد این موضوع منتقدانی دارد. طی سال‌های اخیر حتی از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت این‌گونه عنوان شده که افزایش سهم فروشگاه‌های زنجیره‌ای از اهمیتی ویژه برخوردار است، حال شاید طرح چنین موضوعاتی و در کنار آن عنوان این مطلب که می‌توان با حذف برچسب و استفاده از صندوق‌های فروش در مراکز عرضه و فروشگاه‌ها روند قیمت‌گذاری را کنترل کرد راهکارهایی برای آماده‌سازی زیرساخت‌های مربوطه در جهت استفاده بیشتر مردم از فروشگاه‌های زنجیره‌ای باشد اما در هر حال هنوز دلایل قطعی مدافعان طرح حذف برچسب به‌طور شفاف و جامع مشخص نبوده و از سوی دیگر مراجع قانونی چنین موضوعی را تأیید نکرده و به صراحت از غیرقانونی بودن آن خبر می‌دهند.

عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران مطرح کرد

دولت برای مصرف ۵۵ میلیون تن فولاد چه برنامه‌ای دارد؟

ایران برای مصرف ۵۵ میلیون تن فولاد هدفگذاری شده باید واحدهای متعدد تولید مصنوعات فلزی و کارخانه‌های متعددی همچون خودرو، ماشین‌سازی، لوازم خانگی و... تولید کند.

به گزارش اتاق تهران، ایران با توسعه واحدهای زیر سقفی کنونی و به بهره‌برداری رسیدن واحدهای درحال ساخت در حوزه فولاد می‌تواند در سال‌های آینده به هدفگذاری تولید ۵۵ میلیون تن فولاد در سال برسد، اما سوال مهم این است که آیا برای مصرف این میزان تولید برنامه‌ریزی جامعی صورت گرفته است؟

بهادر احرامیان در این باره می‌گوید: «باتوجه به آمارهای کنونی مصرف سالانه فولاد در کشور ۱۴ تا ۱۵ میلیون تن است که این عدد در سال‌های آینده نیز باتوجه به روند توسعه طرح‌های عمرانی، زیرساخت‌ها، مسکن و به صورت کلی مصرف داخلی صنایع کشور چندان تغییری نخواهد کرد و در این بین نکته مهم این است که دولت و مسئولان که به دنبال ایجاد ظرفیت‌های جدید هستند چه برنامه‌ای برای ۴۰ میلیون تن ظرفیت هدف‌گذاری شده باقی مانده دارند.»

این عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران با بیان اینکه تولید فولاد در سال گذشته ۱۸ میلیون تن فولاد خام (۱۴ تا ۱۵ میلیون تن مصرف داخلی، ۳ تا ۴ میلیون تن صادرات) بوده است، ولی ظرفیت نصب شده کنونی فولاد خام در کشور ۳۰ میلیون تن است، می‌گوید: «هدفگذاری مسئولان برای تولید ۵۵ میلیون تن فولاد در کشور، رسیدن به ۱۵ میلیون تن صادرات فولاد و مصرف ۴۰ میلیون تنی در کشور است که از این عدد در واقع ۱۵ میلیون تن مصرف واقعی داخلی است و ۲۵ میلیون تن مصرف ظاهری است که برای تولید کالاهای صادرات محور باید مورد استفاده قرار بگیرد و این یعنی ایران به یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان مصنوعات فلزی در منطقه و جهان تبدیل شود؛ نکته‌ای که در حال حاضر بسترهای آن فراهم نیست.»

بهادر احرامیان در ادامه با بیان اینکه سرانه مصرف واقعی داخلی فولاد در کشور حدود ۱۷۰ تا ۲۰۰ تن در سال است که با بسیاری از کشورهای دیگر مشابهت دارد، می‌گوید: «در کشورهای صنعتی همچون کره، چین، ژاپن، هند و... به دلیل آنکه تولیدکننده خودرو، ماشین‌آلات صنعتی، لوازم خانگی و... صادراتی هستند، سرانه مصرف ظاهری تولید فولاد و انواع ورق‌های فلزی و... بالاست زیرا کارخانه‌های بسیاری برای تولید کالاهای صادراتی، ماشین آلات و.. دارند و حالا اگر هدفگذاری ما هم رسیدن به تولید ۵۵ میلیون تن فولاد است، باید در ابتدا به مصرف این حجم فولاد فکر کنیم و باید به یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان کالا و مصنوعات فلزی تبدیل شویم تا بتوانیم این حجم تولید فولاد را مصرف کنیم وگرنه رسیدن به این عدد نه‌تنها سودی نخواهد داشت که باعث از بین رفتن میلیاردها دلار سرمایه کشور خواهد شد.»

مدیرعامل فولاد یزد با بیان اینکه ساخت و نصب ظرفیت‌های جدید فولاد شبیه دکمه‌هایی است که باید بعد برای آن به دنبال کت بود، می‌گوید: «کشور ما برای جذب سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی و راه‌اندازی واحدهای جدید با مشکلات بسیاری روبه‌رو است و به نظر نمی‌رسد باتوجه به قوانین کنونی، مشکلات ارزی و نرخ ارز، قوانین دست و پا گیر اداری و... بسترهای لازم برای تبدیل شدن به کشوری صنعتی همچون ببرهای آسیا در ایران فراهم باشد که در مرحله بعدی بتواند این میزان تولید فولاد را مصرف کند.»

معاون حمل‌ونقل وزیر راه اعلام کرد

جزییاتی جدید از سند توسعه مبتنی بر حمل‌ونقل همگانی

معاون حمل‌ونقل وزیر راه و شهرسازی با ارائه جزییاتی جدید از سند توسعه شهری و منطقه‌ای مبتنی بر حمل‌ونقل همگانی (TOD) ، یکی از اصلی‌ترین اهداف مدنظر در این طرح را زنده نگه داشتن فضای شهری دانست.

مهرداد تقی‌زاده در نشست خبری با بیان اینکه برنامه TOD امروز محور اسناد توسعه در سطوح منطقه‌ای و محلی قرار گرفته است، اظهار کرد: دستاورد اصلی این رویکرد پایدارسازی توسعه‌های سرزمینی است. در این فضا در حوزه اجتماعی حرکت به سمت برابری، حقوق شهروندی و از نظر اقتصادی دستیابی آسان‌تر افراد به فرصت‌های شغلی لحاظ می‌شود. وی ادامه داد: از نظر برنامه هوشمند شهری نیز در این برنامه تلاش می‌شود با چیدمان هدفمند کاربری‌ها با محوریت حمل‌ونقل همگانی، توسعه انسان محور و حفظ منابع زیست‌محیطی در دستور کار قرار گیرد.

معاون حمل‌ونقل وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه ایجاد یکپارچگی میان توسعه شهری و منطقه‌ای یکی از اصلی‌ترین اهداف برنامه توسعه شهری به حساب می‌آید، تأکید کرد: این برنامه می‌تواند منجر به ارتقای قابلیت زیستی شهرها و کیفیت زندگی شهروندان شود. اتخاذ این نگرش با هدف مشارکت حداکثری تمام فعالان شهری، توسعه اجتماعات محلی و ارتقای حس تعلق شهروندان به محیط پیرامون‌شان صورت می‌گیرد.

تقی‌زاده با اشاره به اهداف چندبعدی این طرح، اظهار کرد: برنامه‌ریزی برای توسعه شهری و منطقه‌ای بر اساس سامانه‌های حمل‌ونقل، تلفیق ترکیب فعالیت‌ها، عملکردها و کاربری‌های شهری، توسعه شبکه ملی و منطقه‌ای ریلی منطبق با موقعیت شهرها و توسعه ایستگاه‌های حمل‌ونقل با در نظر گرفتن نقش آنها در محیط شهری دیگر اهدافی است که در این برنامه پیگیری خواهد شد.

وی درباره آخرین وضعیت اجرایی این سند نیز توضیح داد: معاونت حمل‌ونقل وزارت راه و شهرسازی باید حداکثر یک ماه بعد از تاریخ ابلاغ این مصوبه راهنمای ملی آن را با همکاری معاونت شهرسازی وزارت راه و شهرسازی، راه‌آهن و شرکت عمران و بهسازی شهری ایران، شرکت عمران شهرهای جدید و مرکز تحقیقات تهیه و به شورای عالی معماری و شهرسازی ارائه کند. برای شهرهایی که در مرحله تهیه یا بازنگری طرح‌های توسعه و عمران در مقیاس ملی هستند این برنامه باید مبنای اصلی قرار گیرد.

معاون حمل‌ونقل وزیر راه و شهرسازی اضافه کرد: ظرف مدت شش ماه شرح خدمات این برنامه با همکاری وزارت راه و شهرسازی، سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی و وزارت کشور بازنگری و اصلاح شده بر مبنای برنامه‌ریزی در طرح‌های جدید قرار می‌گیرد. در این بین تعیین کریدورهای حمل‌ونقل نیز باید با ملاحظه چشم‌اندازهای توسعه باشد و در جریان بررسی‌ها قرار گیرد.

تقی‌زاده درباره شهرهایی که در اولویت اجرای TOD هستند ولی بازنگری طرح‌های بالادست آنها در دستور کار نیست نیز اظهار کرد: این شهرها می‌توانند طرح موضوعی، توسعه مبتنی بر حمل‌ونقل همگانی را توسط اداره کل راه و شهرسازی شهرداری‌ها و شرکت عمران شهرهای جدید تهیه کرده و در دستور کار قرار دهد. همچنین تمام سازمان‌ها مرتبط با وزارت راه و شهرسازی، وزارت کشور، شهرداری و سایر دستگاه‌های مرتبط موظفند تسهیلات لازم برای اجرای این طرح را تأمین کند.

وی خاطرنشان کرد: با اجرای نهایی این طرح سامانه‌های حمل‌ونقل همگانی در رویکردی ملی به‌عنوان زیربنای توسعه تعریف می‌شود و می‌توان این اولویت را که با اجرای این برنامه‌ها فضای شهر زنده بماند و مراکز حمل‌ونقل عمومی محور آن باشند در دستور کار قرار دارد.

نیرو

بهره‌برداری از نخستین مخزن آبرسانی اضطراری کشور

آب تهران در زمان زلزله چگونه تأمین می‌شود؟

نخستین مخزن و سامانه آبرسانی اضطراری کشور در آبفای منطقه یک تهران به بهره‌برداری رسید.

حمیدرضا جانباز، مدیرعامل شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور روز گذشته در آیین افتتاح نخستین مخزن آبرسانی اضطراری کشور گفت: با توجه به حادثه‌خیز بودن کشور، توسعه و گسترش سامانه‌های اضطراری از جمله در بحث تأمین آب از اهمیت شایانی برخوردار است.

وی با بیان اینکه چنین طرح‌هایی باید در قالب مباحث پدافند غیرعامل اجرایی شود، اظهار کرد: با تفاهم‌نامه‌ای که با آموزش و پرورش داشته‌ایم، قرار است آموزش‌های لازم در زمینه چگونگی استفاده از سامانه‌های آب در مواقع اضطراری در مباحث درسی دانش‌آموزان گنجانده شود.

مشاور وزیر نیرو عنوان کرد: قرار است تعداد بیشتری از این سامانه‌ها در نقاط مختلف تهران ساخته شود و در آینده نیز تمامی شهرهای ایران باید از این سامانه بهره‌مند باشند.

به گفته جانباز، پس از استقرار سامانه‌های آبرسانی اضطراری از طریق شورایاری‌های محلات نشست‌های توجیهی برای شهروندان برگزار خواهد شد تا آشنایی لازم با این سامانه‌ها را فرابگیرند.

همچنین محمد پرورش، مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان تهران در حاشیه افتتاح نخستین مخزن آبرسانی اضطراری کشور گفت: اقدامات متعددی برای تأمین آب استان تهران در زمان وقوع زلزله صورت گرفته که در همین راستا نیز مخزن آبرسانی اضطراری کشور به بهره‌برداری رسید.

پرورش با بیان اینکه پروژه مخزن آبرسانی اضطراری ارزش ریالی چندانی ندارد اما اهمیت آن با توجه به قرار گرفتن پایتخت در منطقه زلزله‌خیز بسیار بالا است، بیان کرد: اگر در زمان زلزله حادثه‌ای ایجاد شود تأمین آب اضطراری در تهران بسیار مشکل است، لذا لازم بود برای این مهم تدابیر لازم اتخاذ شود.

وی با اشاره به تجربه دنیا در این زمینه عنوان کرد: در تمام کشورهای دنیا نیز هنگام وقوع زلزله به دلیل بسته شدن راه‌ها تأمین آب با مشکل روبه‌رو می‌شود، بر همین اساس طرح‌های متفاوتی در پایتخت به منظور تسهیل این مسئله اجرایی شد.

مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان تهران ادامه داد: حدود ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار مترمکعب مخزن آب در تهران وجود دارد که اگر بتوان کاری انجام داد تا آب از این مخازن خارج نشود کار بزرگی صورت گرفته است.

پرورش با بیان اینکه برای این مهم شیرهای قطع سریع آب را روی کل مخازن تهران نصب کرده‌ایم، افزود: به هنگام وقوع زلزله به سرعت این سیستم عمل می‌کند و آبی از داخل مخازن خارج نمی‌شود که این مسئله می‌تواند در تأمین آب کمک‌رسان باشد.

به گفته وی، در سه روز اول وقوع حادثه تأمین آب شرب عملاً غیرممکن است، به همین دلیل براساس مطالعات سه‌ساله در ۳۰۸ نقطه تهران نکاتی مشخص شد تا برای هر نفر در وقوع حادثه ۱۰ لیتر آب شرب بهداشتی تأمین شود.

مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان تهران در خصوص اقدام صورت گرفته در زمینه ایجاد نخستین مخزن آبرسانی اضطراری کشور، تصریح کرد: امروز با تلاش‌های صورت گرفته نخستین مخزن به بهره‌برداری رسید که این کار مطابق با سیاست‌های اقتصاد مقاومتی بوده است.

به گفته پرورش، طبق هدف‌گذاری صورت گرفته امسال باید ۳۰ مخزن و در سال‌های بعد ۳۰۰ مخزن آبرسانی اضطراری در پارک‌ها و فضای سبز ایجاد شود.

به گزارش ایسنا، نخستین مخزن و سامانه آبرسانی اضطراری کشور با ظرفیت ۱۰۰هزار لیتر برای شرایط خاص مانند وقوع حوادث طبیعی طراحی شده است و در شرایط بحرانی در سه روز ابتدایی برای ۱۱هزار نفر به ازای هر نفر سه لیتر در روز آب مورد نیاز را تأمین می‌کند. در ساخت این مخزن از لوله جنس چدن داکتیل با قطر ۲۰۰۰ میلی متر استفاده شده است و این برای نخستین بار در کشور است که تولیدکنندگان داخلی موفق به تولید این سازه می‌شوند. تمامی لوله و اتصالات استفاده شده در ساخت مخزن در برابر زمین‌لرزه مقاوم است و مراحل اجرایی و ساخت این مخزن که تابستان ۱۳۹۵ در محله زرگنده آغاز شده بود، هم‌اکنون پس از ۹ ماه به پایان رسیده است.

۱۵ میلیارد دلار آماده ورود به وزارت نیرو

قائم‌مقام وزیر نیرو در امور بین‌الملل گفت: براساس مذاکرات صورت گرفته ۱۵میلیارد دلار قرارداد با بخش خصوصی در دست انعقاد است.

علیرضا دائمی با بیان اینکه در دولت یازدهم تمایل کشورهای خارجی برای سرمایه‌گذاری در بخش آب و برق بسیار افزایش یافته، اظهار کرد: بخشی از مذاکرات صورت گرفته با کشورهای خارجی در حال انجام است و باید گفت که از تمام کشورهای دنیا برای سرمایه‌گذاری در این دو بخش تمایل وجود دارد.

وی ادامه داد: به‌طور مثال تاکنون از کشورهای آلمان، اتریش، ژاپن، کره، چین، کشورهای آسیای جنوب شرقی و سایر کشورها برای سرمایه‌گذاری در صنعت آب و برق ایران ملاقات صورت گرفته است.

قائم‌مقام وزیر نیرو در امور بین‌الملل ضمن تأکید بر ضرورت واقعی شدن قیمت‌های آب و برق عنوان کرد: یکی از مهم‌ترین مسائل جذب سرمایه‌گذاری خارجی و حتی داخلی بحث قیمت‌ها است، چراکه سرمایه‌گذار باید اطمینان کافی از سرمایه‌گذاری خود داشته باشد.

دائمی افزود: اگر دولت می‌خواهد یارانه‌ای را در قالب آب و برق ارائه دهد باید به گونه‌ای باشد که سرمایه‌گذار اطمینان کافی از کسب منابع خود را داشته باشد و باید قاطعانه گفت تنها در این صورت است که سرمایه‌گذار تصمیم به آوردن سرمایه خود به ایران می‌کند.

وی با بیان اینکه در تمام مباحث آب و برق امکان سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی در ایران وجود دارد، تأکید کرد: لازمه این مسئله این است که قیمت‌های آب و برق منطقی شود و باید به این مسئله نیز توجه کرد که واقعی شدن قیمت‌ها منافع کل کشور را دربر دارد.

خبرنامه

بیمه پاسارگاد خسارت زیان‌دیدگان زلزله خراسان شمالی را پرداخت کرد

خسارت زیان‌دیدگان زلزله استان خراسان شمالی از سوی شرکت بیمه پاسارگاد پرداخت شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پاسارگاد، خسارت آتش‌سوزی برای دارندگان بیمه‌نامه‌های عمر و تأمین آتیه، آتش‌سوزی منازل مسکونی یا واحدهای تجاری و موارد غیرصنعتی و همچنین بیمه‌نامه آتش‌سوزی منازل مسکونی دفترچه‌ای در زلزله استان خراسان شمالی توسط این شرکت بیمه رسیدگی و در کوتاه‌ترین زمان ممکن پرداخت شد.

براساس این گزارش، در پی وقوع زلزله در استان خراسان شمالی، تیم‌های کارشناسی شرکت بیمه پاسارگاد به‌محض اطلاع از وقوع حادثه در مناطق زلزله‌زده حاضر شدند و عملیات بررسی و برآورد خسارت توسط مدیریت و دو تیم کارشناسی خسارت بیمه‌های آتش سوزی این شرکت در شهر بجنورد آغاز شد.

با تأکید مدیرکل بیمه‌های اموال بیمه پاسارگاد در بررسی به موقع و سریع پرونده‌های زلزله شهر بجنورد، براساس اعلام مدیریت بیمه‌های آتش‌سوزی در مجموع تعداد ۱۱۱ فقره پرونده خسارت پذیرش شده است که از آنها، خسارت تعداد ۱۰۸ پرونده به مبلغ ۲,۵۲۱,۴۶۷,۰۰۰ ریال پرداخت و برای سه پرونده ذخیره خسارت معوق به مبلغ ۸۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال، منظور شده که به محض تکمیل مدارک، خسارت آنها نیز پرداخت خواهد شد.

گفتنی است از ترکیب ۱۰۸ پرونده خسارت پرداختی ۳۷ مورد مربوط به دارندگان بیمه عمر و تأمین آتیه است که تحت پوشش رایگان بیمه آتش سوزی و زلزله بیمه پاسارگاد قرار داشته‌اند که از این محل مبلغ ۶۰۷,۱۴۷,۰۰۰ ریال به این حادثه‌دیدگان پرداخت شد. همچنین طبق گزارش تعداد ۴۶ مورد آتش سوزی منازل مسکونی به مبلغ ۱,۰۹۶,۵۷۵,۰۰۰ ریال، ۹ مورد آتش‌سوزی غیرصنعتی به مبلغ ۲۴۶,۶۴۵,۰۰۰ ریال و ۱۶ مورد بیمه آتش سوزی دفترچه‌ای منازل مسکونی به مبلغ ۵۷۱,۱۰۰,۰۰۰ ریال به زلزله زدگان این شهرستان پرداخت شد. شرکت بیمه پاسارگاد در راستای ایجاد رضایتمندی در پرداخت خسارت و رعایت اصل مشتری‌مداری و تکریم ارباب رجوع خسارت واحدهای آسیب‌دیده در زلزله شهر بجنورد را در کوتاه‌ترین زمان ممکن و با بالاترین دقت به بیمه‌گذاران خود پرداخت کرد.

لزوم اعلام رتبه‌بندی بانک‌ها از سوی بانک مرکزی

مدیرعامل اسبق بانک صادرات، برچیده شدن را سرنوشت نهایی همه موسسات مالی غیرمجاز عنوان می‌کند و می‌گوید: بانک مرکزی باید رتبه‌بندی بانک‌ها را به‌صورت عمومی اعلام کند تا مردم آگاهانه تصمیم بگیرند پول خود را کجا سپرده کنند و عواقب آن را نیز بپذیرند.

احمد حاتمی یزد در گفت‌وگو با پایگاه خبری اتاق ایران با تأکید بر لزوم توقف فعالیت موسسات مالی غیرمجاز گفت: مردم باید سپرده‌های خود را از این موسسات بگیرند چراکه اینها غیرمجاز، کلاهبردار و ناصادق هستند و بدون داشتن تخصص و صلاحیت، با حمایت قدرت‌ها شکل گرفته‌اند و صلاحیت پذیرش سپرده‌های مردم را ندارند.

احمد حاتمی یزد ادامه داد: بانک مرکزی نیز باید سریعا بانک‌ها را طبقه‌بندی و رتبه اعتبارسنجی آنها را اعلام کند تا مردم با توجه به اعتباری که برای هر بانک اعلام‌شده تصمیم بگیرند پول خود را کجا سپرده کنند.

به گفته او، رتبه‌بندی اعتباری بانک‌ها انجام شده، اما هنوز بانک مرکزی آن را به‌صورت عمومی اعلام نکرده است.

حاتمی یزد با اشاره به اینکه فعلا بانک‌هایی که اعتبار کمتری دارند، سود بیشتری می‌پردازند تا سپرده جذب کنند، اظهار کرد: مردم باید پول خود را از موسسات غیرمجاز خارج کنند اما رتبه‌بندی بانک‌ها هم باید مشخص شود تا از این به بعد مردم آگاهانه تصمیم بگیرند پول خود را به چه بانکی بسپارند و مسئولیت آن را نیز کامل بپذیرند.

این کارشناس بانکی با اشاره به تشدید حواشی مربوط به موسسات مالی بدون مجوز گفت: من به‌هیچ‌وجه نمی‌توانم از موسسات فاقد مجوز حمایت کنم، چراکه همگی فعالیت غیرمجاز دارند و برای اقتصاد کشور مخرب هستند ازاین‌رو همگی باید جمع شوند.

حاتمی یزد درباره نحوه بازپرداخت سپرده‌های مردم از سوی این موسسات، اظهار کرد: اول از همه، قبل از تصمیم‌گیری برای نحوه تسویه بدهی این موسسات، باید اموال آنها ارزیابی شوند و ترازنامه شفافی از سوی این موسسات ارائه شود که بانک مرکزی و مقامات قضایی براساس آن تصمیم بگیرند. مدیرعامل اسبق بانک صادرات اظهار کرد: این موسسات به دلیل غیرمجاز بودن تاکنون ترازنامه خود را به بانک مرکزی نداده‌اند، اما از این به بعد، قوه قضاییه باید وارد دعوا شود و این موسسات را ملزم به ارائه ترازنامه شفاف و فعالیت در چارچوب قانون کند.

او درباره زمان‌بر بودن این مسئله اظهار کرد: تا وقتی دارایی و اموال و ترازنامه موسسات مشخص نشود نمی‌توان کاری انجام داد و چاره‌ای نیست جز اینکه این موسسات اموال و اطلاعات خود را به بانک مرکزی و سیستم قضایی و اطلاعاتی بدهند و بر همین اساس تصمیم گرفته شود.

به گفته حاتمی یزد، چنانچه اموال این موسسات شفاف و برای بازپرداخت پول مردم کافی باشد، می‌توانند این اموال را در رهن یک بانک بگذارند و آن بانک با اختصاص تسهیلاتی به آن مؤسسه، جوابگوی سپرده‌های مردم باشد، به‌این‌ترتیب دارایی مردم نیز به‌تدریج به نظام بانکی منتقل می‌شود.

او افزود: از سوی دیگر بحث ادغام هم مطرح است اما از یک‌سو پیش‌نیاز ادغام شدن این موسسات نیز داشتن حساب‌های شفاف و حسابرسی شد است و از سوی دیگر ادغام هم مشکلات کلانی دارد و حداقل دو سال زمان می‌گیرد.

سخنگوی دولت از طراحی بسته تسهیلات‌دهی به بنگاه‌های راکد و نیمه‌فعال خبر داد

۲۰ هزار میلیارد تومان برای رونق تولید

فرصت امروز: وضعیت ملتهب و ناآرام این روزهای شبکه بانکی و شایعاتی که هر روز درباره ورشکستگی بانک‌ها یا تجمع در مقابل موسسه‌های اعتباری به گوش می‌رسد، باعث شد تا بیشتر صحبت‌های سخنگوی دولت در نشست خبری روز گذشته‌اش با رسانه‌ها به موضوع نظام بانکی و بحث ادغام بانک‌ها و معضل موسسات غیرمجاز اختصاص داشته باشد. محمدباقر نوبخت در این نشست ابتدا به سپرده‌گذاران بانکی اطمینان داد که نگران سپرده‌های خود نباشند؛ سپس به برنامه‌ها و اقدامات بانک مرکزی اشاره کرد و گفت که به جای داشتن صدها موسسه نصفه نیمه، بهتر است چندین موسسه قدرتمند با بنیه مالی قوی داشته باشیم و در ادامه از پیش‌بینی پرداخت ۲۰ هزارمیلیارد تومان تسهیلات به بنگاه‌ها در سال پیش‌رو خبر داد.

نوبخت درباره حل مشکل تعاونی اعتبار ثامن گفت: در این خصوص با توجه به اطلاع‌رسانی بانک مرکزی، دو تعهد در دولت یازدهم در کنار سایر تعهدات برجسته شده است؛ یکی اینکه بازار غیرمتشکل پولی، نهادها و سازمان‌هایی را که از مجوز لازم و کافی برای این فعالیت‌ها برخوردار نیستند ساماندهی کند و حتی در شورای عالی امنیت ملی برنامه خود را اعلام کرده و شورا جهت پشتیبانی از این اقدام، تصمیمات لازم را اتخاذ کرد.

سخنگوی دولت ادامه داد: این صندوق‌ها باید مجوزهای لازم را داشته باشند و مجوزهای کافی نشان می‌دهد تا چه سطح، فعالیت مالی و تعاونی قابل ارتقا است. از بانک مرکزی انتظار است با دقت این مسائل را دنبال کند و اقدامی که در این راستا صورت گرفته، در راستای تقویت نظام بانکی و ساماندهی موسسات، قدرت عملیاتی آنها را افزایش می‌دهد، منتها این اقدام با مقاومت‌هایی همراه بوده که آثار خود را روی سپرده‌گذاران و القائاتی که انجام می‌شود، نشان خواهد داد. طبیعی است کسانی که همه زندگی‌شان را در این موسسات سرمایه‌گذاری کرده‌اند، به حق خود خواهند رسید. نوبخت اضافه کرد: منتها تحریک کردن این افراد برای اینکه جلوی اقدامات اصلاحی بانک مرکزی گرفته شود، ایجاب می‌کند اطلاع‌رسانی دقیق‌تری در بانک مرکزی صورت گیرد تا متشکل کردن بازارهای پولی و ساماندهی مجوزهای بانک‌ها و تقویت آنها با اهرم تمرکز، صورت گیرد. به جای داشتن صدها موسسه نصفه نیمه، بهتر است چندین موسسه قدرتمند با بنیه مالی قوی داشته باشیم. از این فرصت استفاده می‌کنم و به همه افرادی که سپرده در این موسسات دارند اطمینان می‌دهم نگران نباشند و بانک مرکزی جهت استیفای حقوق آنها اقدام خواهد کرد. البته باید توجه داشته باشید در هر جای دنیا، اگر همه بخواهند با همدیگر به بانک‌ها مراجعه کنند و پول خود را مطالبه کنند، هیچ بانکی قادر نیست پول‌ها را بدهد چون بخش زیادی از این وجوه به تسهیلات‌گیرندگان داده می‌شود. این پول‌ها توزیع شده و از این جهت باید قواعد نظام منطقی بانکداری را ملاک عمل قرار دهیم. بار دیگر تاکید می‌کنم نگران نباشند، بانک مرکزی از حقوق آنها دفاع خواهد کرد.

سخنگوی دولت درباره آخرین اقدامات دولت درباره رونق اقتصادی بیان داشت: سال گذشته در یک اقدام مقدماتی، برای فعال کردن بنگاه‌های راکد یا نیمه‌فعال، طرح تسهیلات‌دهی انتخاب شد و هر جلسه هم گزارش واحدها را می‌دادیم. امروز هم عملکرد واگذاری تسهیلات نشان می‌دهد برای ۲۵هزار و ۲۹۸ واحد تولیدی ۱۷هزار و ۷۹۴ میلیارد تومان تسهیلات اعطا شده است. این اقدام برای سال جاری افزون بر ۱۶ هزار میلیارد تومانی است که قبلا گفته‌ایم. قطعا امسال بیش از ۲۰ هزار میلیارد تومان برای این منظور پرداخت خواهد شد و در کنار سایر اقدامات برای فعال کردن تولید و اشتغال، این طرح را نیز به انجام خواهیم رساند.

وی همچنین درباره طرح برخی مسائل پیرامون بانک‌ها گفت: تا زمانی که مرجع نظارتی مانند بانک مرکزی اطمینان می‌دهد که بانک‌ها قابل سپرده‌گذاری هستند، طبعا بانک‌ها قابل اطمینان هستند. اگر موسساتی مشکل دارند باید جهت رفع مشکل اقدام کنند. فرضا بانک مرکزی بگوید آن موسسه اعتباری، وضع خوبی ندارد، بلافاصله همه سپرده‌گذاران برای دریافت وجوه خود هجوم می‌آورند و باعث مشکل می‌شوند. طبیعتا کار بانک مرکزی دامن زدن به دلهره عمومی نیست و باید عامل ایجاد دلهره راکه نابسامانی شرکت‌ها و موسسات است برطرف کند. به همین جهت، ادغام این موسسات، گامی برای رفع دلهره مردم تلقی می‌شود.

نوبخت درباره مشکلات موجود توضیح داد: بانک مرکزی که فقط نمی‌تواند رهنمود دهد، بلکه باید وارد عمل شود. انتظار اینکه فقط اعلام کند کدام موسسه مشکل دارد، منطقی نیست، بلکه باید مشکلات را حل کند. حل کردن مشکلات با سیاست‌های فعلی اینطور است. اگر بانک مرکزی با شاخص‌هایی که در اختیار دارد، پیش‌بینی کند یک موسسه مشکل دارد، باید کار این موسسه را اصلاح کند. ما که قصد به زندان انداختن مسئولان موسسات و تعطیل کردن آنها را نداریم، بلکه می‌خواهیم کارها اصلاح شود.

وی توضیح داد: بانک مرکزی قبل از متوجه شدن مردم، متوجه بروز مشکل در کار این موسسات می‌شود و سیاست بانک مرکزی در این مورد قابل دفاع است. اگر همه مردم برای گرفتن پول خود به بانک‌ها مراجعه کنند، هیچ بانکی قادر به پاسخگویی به همه مردم نیست. در هیچ بانکی، همه منابع سپرده‌گذاری افراد وجود ندارد؛ نباید احساس عدم اطمینان در سپرده‌گذاران به وجود بیاید. اگر ما بتوانیم احساس آرامش را در جامعه ایجاد کنیم و اطمینان دهیم بانک مرکزی مسئولانه برخورد کرده، می‌توان انتظار داشت که مشکلات هم رفع شود. سخنگوی دولت در ارتباط با توزیع سهام عدالت نیز گفت: رویکرد جدید دولت در ماه گذشته تصمیم‌گیری شد. بر پایه همان تصمیمات، مسائل اجرایی و عملیاتی می‌شود و از همکاران خود در وزارت اقتصاد و دارایی درخواست می‌کنم سریع‌تر گزارش به‌روز اقدامات را به مردم ارائه دهند.

آخرین وضعیت ادغام موسسات «ثامن»، «کوثر» و بانک «مهر اقتصاد»

ادغام به شرط اما و اگر

فرصت امروز: قدمت بانکداری در ایران به دوران باستان و امپراتوری هخامنشیان بازمی‌گردد، اما شکل مدرن و امروزی آن به زمان ناصرالدین شاه می‌رسد که امین‌الضرب، صراف ایرانی نامه‌ای به ناصرالدین شاه می‌نویسد و در آن از فواید بانک و بانکداری می‌گوید ولی ناصرالدین شاه به پیشنهاد امین‌الضرب اعتنایی نمی‌کند تا هشت سال بعد که «بانک جدید شرق» بدون اخذ مجوز از دولت در میدان توپخانه دایر می‌شود و سه سال بعد کلیه اموال و امتیازات این بانک به بانک شاهنشاهی واگذار می‌شود.

اما با پیروزی انقلاب اسلامی در سال ۵۷ طرح ملی شدن بانک‌ها به مرحله اجرا درآمد و انبوهی از بانک‌های خصوصی و دولتی ادغام شدند تا بانکداری ایران فراز تاریخی تازه‌ای را تجربه کند. حالا پس از نزدیک به ۴۰ سال بار دیگر زمزمه‌های ادغام بانک‌ها به گوش می‌رسد؛ ادغامی که به پیشنهاد ولی‌الله سیف، رئیس کل بانک مرکزی قرار است راهکاری برای حل بحران نظام بانکی باشد و بر مبنای آن هزینه خدمات و قیمت تمام‌شده در بانک‌ها کاهش یابد.

ادغام موسسات «ثامن»، «کوثر» و «مهر اقتصاد»

با وجود اخبار متفاوت و پراکنده‌ای که در رابطه با ادغام موسسه اعتباری کوثر، ثامن و بانک مهر اقتصاد مطرح می‌شود، اعلام رسمی سیاست‌گذار پولی حاکی از آن است که این پیشنهاد از سوی مدیران آنها مطرح شده و توافقات اولیه‌ای در این باره وجود دارد، اما در نهایت اگر تشخیص بانک مرکزی بر ادغام باشد و خللی در حقوق سپرده‌گذاران ایجاد نکند، ادغام انجام خواهد شد.

به گزارش ایسنا، در مدت اخیر اخباری از سوی برخی منابع در رسانه‌ها منتشر شد که اعلام می‌کرد قرار است با ادغام موسسه ثامن و بانک مهر اقتصاد که دارای مجوز از بانک مرکزی نیستند و موسسه دارای مجوز کوثر، بانک کوثر تشکیل شده و از اول تیرماه امسال فعالیت خود را آغاز کند. حتی عنوان شده بود که این بانک حداقل ۱۲۰۰ شعبه در کشور داشته و جای نگرانی برای سپرده‌گذاران وجود ندارد.

با انتشار این اخبار به جای اینکه اطمینان بیشتری به سپرده‌گذاران بانک و موسسات مذکور داده شده و از شرایط پیش‌روی محل سپرده‌گذاری خود مطمئن باشند، اعلام ادغام آن هم در فضای ملتهبی که اکنون بر شبکه بانکی حاکم شده بیش از ایجاد اعتماد، نگرانی سپرده‌گذاران را به همراه داشت، به طوری که در مقابل موسسه ثامن تجمعاتی از سوی سپرده‌گذاران برای دریافت وجوه خود انجام شد یا حتی در موارد دیگر نیز برخی گزارش‌های دریافتی حاکی از آن بود که مردم برای دریافت وجوه خود یا پرس‌وجو در مورد وضعیت پیش‌رو مراجعه کردند.

با وجود اطلاعیه‌هایی که موسسات یاد شده منتشر کردند و شرایط ادغام خود را توضیح داده و به‌گونه‌ای اخبار منتشره در فضای مجازی را تایید نکردند، اما این امر آرامشی برای سپرده‌گذاران به همراه نداشت تا اینکه بانک مرکزی در نخستین واکنش خود از شرایط موسسه ثامن سخن گفته و در مجموع به سپرده‌گذاران اطمینان داد نگرانی در رابطه با منابع آنها وجود ندارد.

اگر ادغام منافع سپرده‌گذاران را به خطر بیندازد، انجام نمی‌شود

اما در تازه‌ترین خبری که فرشاد حیدری، معاون نظارت بانک مرکزی در رابطه با شرایط ادغام یا دریافت مجوز بانک مهر اقتصاد، موسسه ثامن و کوثر اعلام کرده است، این ادغام منوط به تشخیص بانک مرکزی و حفظ حقوق سپرده‌گذاران است.

موسسه اعتباری ثامن از موسسات متقاضی دریافت مجوز از بانک مرکزی بوده و سپرده قانونی نزد بانک مرکزی قرار داده و در حال پیوستن به مجموعه مجازهای بازار پول است. بنابراین فرآیند قانونی و رسیدگی به تقاضای ثامن در حال انجام است و ممکن است منجر به صدور مجوز یا ادغام با یکی از بانک‌ها و موسسات اعتباری شود.

در رابطه با بانک مهر اقتصاد نیز باید یادآور شد که در شرف دریافت مجوز از بانک مرکزی بوده و در حال حاضر این موسسه اقداماتی را برای اخذ مجوز انجام داده است. البته در این باره تصمیم‌گیری بر عهده شورای پول و اعتبار است و بانک مرکزی اجراکننده این تصمیم خواهد بود.

در مجموع با توجه به مذاکراتی که میان موسسه اعتباری کوثر و صاحبان سهام ثامن و مهر اقتصاد انجام شده است، مواردی از سوی مدیران این موسسات مطرح شده که ممکن است با نظر سهامداران آن یکسان نباشد. با این حال توافقات اولیه انجام شده و چنانچه در نهایت تشخیص بانک مرکزی باشد بانکی قوی‌تر و با ثبات مالی بالاتری شکل می‌گیرد.

با این حال مقام نظارت بانک مرکزی تاکید کرده که در مجموع ادغام با اولویت‌هایی که بانک مرکزی در نظر دارد انجام می‌شود که حفظ حقوق سپرده‌گذاران و صیانت از منابع مردم در صدر آن قرار دارد، اما اگر احساس شود ادغام می‌تواند کوچک‌ترین خللی به وضعیت منافع مردم وارد کند اتفاق نخواهد افتاد.

نرخنامه

آرامش بازار ارز پس از سه روز افزایش قیمت

صرافان بازار ارز و طلا، نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۷۵۱ تومان و هر قطعه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱,۲۱۲,۲۰۰ تومان تعیین کردند که نشان دهنده رشد قیمت دلار و همچنین انواع سکه در بازار است.همچنین هر یورو در بازار آزاد تهران ۴,۲۷۰ تومان و هر پوند نیز ۴,۸۶۰ تومان قیمت خورد. هر نیم سکه ۶۴۲,۵۰۰ تومان و هر ربع سکه ۳۷۴,۵۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۲۵۱,۰۰۰ تومان خرید و فروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۱۳,۸۷۵ تومان قیمت خورد.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۴۹۳,۲۵۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۳,۸۷۵	▼
سکه بهار آزادی	۱,۱۷۷,۰۰۰	
سکه طرح جدید	۱,۲۱۲,۲۰۰	▲
نیم سکه	۶۴۲,۵۰۰	▲
ربع سکه	۳۷۴,۵۰۰	▲
سکه گرمی	۲۵۱,۰۰۰	

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۳,۷۵۱	▲
یورو اروپا	۴,۲۷۰	▲
پوند انگلیس	۴,۸۶۰	▼
درهم امارات	۱,۰۳۰	

دریچه

رونمایی از یاراکارت اعتباری بانک کشاورزی

یاراکارت اعتباری بانک کشاورزی با هدف خدمات‌رسانی مناسب به مشتریان جهت خرید کالا و خدمات، روز گذشته با حضور معاون نظارتی بانک مرکزی و مدیرعامل بانک کشاورزی ایران رونمایی شد. به گزارش ایرنا، بانک مرکزی در اواخر اردیبهشت‌ماه امسال بخشنامه‌ای را برای ارائه تسهیلات خرد به بانک کشاورزی ارائه داد که طی مدت دو هفته این موضوع عملیاتی و از دیروز ۳۰ خردادماه جاری رونمایی شد. یاراکارت اعتباری بانک کشاورزی بر پایه حساب‌های یارانه‌ای مردم در این بانک تعریف شده است.

سقف تسهیلات یاراکارت ۵۰ میلیون ریال است که به استناد نفرات خانوار، میزان پرداخت تسهیلات متفاوت خواهد بود، به طوری که براساس جداول تعریف‌شده برای خانوارهای یک نفره مبلغ ۱۲میلیون ریال تعریف شده است. این نوع تسهیلات خرد مشمول خانوارهای دارای حساب‌های یارانه‌ای و حساب‌های اعتباری به‌ویژه کشاورزان در نزد مجموعه بانک کشاورزی می‌شود. نحوه بازپرداخت تسهیلات یاراکارت اعتباری سه‌ساله تعریف شده و دارای یک تنفس هفت روزه است که پس از آن در صورت تاخیر در عدم پرداخت اقساط وام با سود ۱۸درصد در قالب عقود مشارکتی دریافت می‌شود.

اطلاعیه مهم
قابل توجه صاحبان مشاغل
در خصوص تسلیم اظهارنامه جایگزین
سازمان امور مالیاتی کشور

در اجرای تبصره ماده(۱۰۰)اصلاحی قانون مالیات های مستقیم (مصوب ۱۳۹۴/۰۴/۳۱) سازمان امور مالیاتی کشور آن دسته از صاحبان مشاغل گروه سوم* ماده ۲ آیین نامه اجرایی موضوع ماده ۹۵ اصلاحی قانون موصوف که میزان فروش کالا و خدمات سال ۱۳۹۵ آنها کمتر از (۱,۵۶۰,۰۰۰,۰۰۰ریال) باشد را از انجام بخشی از تکالیف مقرر در قانون مذکور معاف کرده، بر این اساس میزان مالیات عملکرد سال ۱۳۹۵ برای این مؤدیان، با افزایش (۸) درصد نسبت به مالیات قطعی عملکرد سال ۱۳۹۴ به صورت مقطوع تعیین گردیده است. (برای آگاهی بیشتر از شرایط بهره مندی از این تسهیلات می توانید به اطلاعیه های پیشین در سایت سازمان امور مالیاتی به نشانی www.tax.gov.ir مراجعه نمائید.)

تسلیم اظهارنامه مالیاتی خارج از چارچوب تبصره ماده (۱۰۰) قانون مالیات های مستقیم برای عملکرد سال ۱۳۹۵ به معنای عدم تمایل مؤدی به استفاده از تسهیلات فوق الذکر است. لذا کسانی که مشمول بهره مندی ازتسهیلات تبصره ماده (۱۰۰) می باشند و پیش از این، اظهارنامه عملکرد سال ۱۳۹۵ را تسلیم نموده اند، چنانچه متقاضی استفاده از این تسهیلات باشند ضروری است تا پایان خرداد ماه سال جاری با مراجعه به سامانه تسلیم اظهارنامه الکترونیکی (به نشانی www.tax.gov.ir) با انتخاب گزینه اظهارنامه جایگزین، فرم تقاضای بهره گیری از تسهیلات تبصره(۱۰۰)قانون مالیاتهای مستقیم را تکمیل و رسید دریافت نمایند.

* نکته: مؤدیان محترم می توانند با مراجعه به «راهنمای سریع تعیین گروه» در وبگاه سازمان امور مالیاتی کشور (www.Tax.gov.ir) و پاسخ به سؤالات مطروحه، از گروه مالیاتی خود مطلع شوند.

روابط عمومی سازمان امورمالیاتی کشور
م الف ۹۱۶

آگهی مناقصه
نوبت دوم

با توجه به مجوز شماره ۹۲ مورخ ۹۶/۳/۲۰ شورای اسلامی شهر ضیاء آباد، این شهرداری در نظر دارد نسبت به برگزاری مناقصه پروژه خدمات شهری شامل : جمع آوری زباله، رفت و روب معابر، لایروبی و فضای سبز سطح شهر ضیاءآباد به مدت یکسال اقدام نماید. لذا از کلیه پیمانکاران واجد شرایط دعوت می‌گردد جهت دریافت اسناد مناقصه و اطلاعات بیشتر پس از درج آگهی نوبت اول به واحد مالی شهرداری ضیاءآباد مراجعه‌نمایند.

شهرداری ضیاءآباد
تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۳/۲۴
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۳/۳۱
۳۴۳

خبر

برگزاری مجمع عمومی مجازی برای شرکت‌های بورسی ایران

معاون نظارت بر ناشـران و اعضای شرکت بورس تهران در گفت‌وگـو با سـنا، جزییات مدل پیشـنهادی مجمع مجازی برای شـرکت‌های بورسی ایران را تشـریح کرد. سید روح‌الله حسـینی‌مقدم ضمن بررسی پیشـینه مجمع مجازی گفت: استفاده از ابزارهای جدید ارتباطات، نزدیک به دو دهه است که در برگزاری هر چه بهتر مجامع استفاده می‌شود. با وجود این، برگزاری مجمع سالانه شرکت‌ها به صورت کاملاً مجازی بسیار جدید بوده و قدمت آن به بیش از یک دهه نمی‌رسـد. معاون نظارت بر ناشـران و اعضای شـرکت بورس تهـران ادامه داد: مجمع مجازی، مجمع عمومی دوگانه است که حضور فیزیکی و مجازی را در جلسـه امکان‌پذیر می‌سازد. در این نوع مجمع، فرصت ارسال پیشنهاد، نظر و رای‌گیری، درست شبیه حالت فیزیکی آن اسـت و همچنین ایجاد ائتلاف سـهامداران خرد در رای‌گیری وجود دارد. حسـینی‌مقدم تأکید کرد: مشارکت بیشتر سـهامداران در مجامع می‌تواند منجر به عملکرد بهتر شـرکت شود، زیرا سـهامدار نیز در بلندمدت بازده بالاتری را برای سرمایه‌گذاری خود درخواست می‌کند.

بورس کالا

آغاز عرضه پتروشیمی کردستان در بورس کالای ایران

پس از افتتاح پتروشیمی کردستان در روز پنجم فروردین‌ماه سـال جاری با حضور حسن روحانی، رئیس‌جمهور کشورمان، این پتروشـیمی با طی مراحل پذیرش، روز گذشته نخستین عرضـه خـود را در بورس کالای ایران انجام داد. پتروشـیمی کردسـتان پس از گذر موفقیت‌آمیز از مرحله پیش‌راه‌اندازی، همزمان با دومین سـفر رئیس‌جمهور به استان کردستان به بهره‌برداری رسید و با مشاوره پذیرش شرکت کارگزاری سهم آشنا، اقدامات لازم را برای عرضه محصول تولیدی‌اش در بورس کالای ایـران انجام داد. ظرفیت اسـمی کارخانه پتروشـیمی کردستان، تولید ۳۰۰ هزارتن پلی‌اتیلن سبک در سال است.

بورس انرژی

عرضه‌های متنوع در هر دو رینگ داخلی و صادراتی بازار فیزیکی

رینـگ بین‌الملل بـازار فیزیکی بـورس انرژی در جلسـه معاملاتی روز ۳۰ خرداد ۹۶، میزبان آیزوفید، آیزوریسـایکل، حلال ۴۰۲ پالایش نفت شیراز، حلال ۴۰۲ پالایش نفت تبریز، میعانـات گازی مجتمع گاز پارس جنوبـی و نفت کوره ۳۸۰ سانتی استوک شرکت ملی نفت ایران بود. در جریان معاملات روز گذشته همچنین میعانات گازی پالایش گاز ایلام، متانول پتروشیمی شیراز، آیزوریسایکل پالایش نفت تهران، میعانات گازی پتروشـیمی رازی، حـلال ۴۰۲ پالایـش نفت تهران و کرمانشـاه و نفتای سـبک پالایش نفت بندرعباس در رینگ داخلی عرضه شد.

شرکت‌ها و مجامع

پوشش ۶۸درصدی پیش‌بینی‌های «لامیران»

شرکت لامیران در دوره شش‌ماهه نخست سال مالی منتهی به ۳۱ شـهریورماه ۹۶ مبلغ ۲۵۷ ریال سـود به ازای هر سهم کنار گذاشت و به ۶۸درصد از پیش‌بینی‌هایش رسید. شرکت لامیران پیش‌بینی درآمد هر سـهم سـال مالی منتهی به ۳۱ شـهریورماه ۹۶ را حسابرسی شده مبلغ ۳۸۰ ریال اعلام کرده اسـت و طی دوره شش‌ماهه نخست سـال مالی با اختصاص ۲۵۷ ریال سود به ازای هر سهم، ۶۸درصد از پیش‌بینی‌هایش را تحقق بخشید. گفتنی است این شرکت در نیمه نخست سال مالی موفق شد معادل ۵۴ درصد از فروش، ۵۰ درصد از بهای تمام شده فروش، ۶۲ درصد از سود ناخالص و ۶۸ درصد از سود عملیاتی و سود خالص را پوشش دهد.

اختصاص ۱۲۰ ریال سود به ازای هر سهم «وبوعلی»

شرکت سرمایه‌گذاری بوعلی در دوره سه‌ماهه نخست سال مالی ۹۶ مبلغ ۱۹۲ میلیارد و ۴۶۰ میلیون ریال سود خالص کسب کرد و بر این اساس مبلغ ۱۲۰ ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشت. شرکت سرمایه‌گذاری بوعلی صورت‌های مالی سه‌ماهه نخست سال مالی منتهی به ۳۰ بهمن‌ماه ۹۶ را حسابرسـی نشده منتشر کرد. بر اسـاس این گزارش، این شرکت در سه ماهه یاد شده با سرمایه یک هزار و ۶۰۰ میلیارد ریال مبلغ ۲۰۹ میلیارد و ۵۱۹ درآمدهای عملیاتی کسب کرد. از درآمد این شرکت هزینه‌های فروش، اداری و عمومی کسر شـد و سود عملیاتی دوره به ۱۹۰ میلیارد و ۳۱۲ میلیون ریال رسید. به سود عملیاتی دوره نیز درآمدهای غیرعملیاتی اضافه شد و سود خالص دوره به مبلغ ۱۹۲ میلیارد و ۴۶۰ میلیون ریال محاسبه شد و بر این اساس مبلغ ۱۲۰ ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشت. به سود خالص دوره نیز سود انباشته ابتدای سال اضافه شد و در نهایت مبلغ ۲۲۹ میلیارد و ۹۸۷ میلیون ریال سود انباشته پایان دوره در حساب‌های این شرکت منظور شد.

«فخوز» ۴۴۷ ریال سود محقق کرد

فولاد خوزستان در دوره ۱۲ماهه منتهی به پایان اسفند ۹۵ به ازای هر سهم ۴۴۷ ریال سود محقق کرد. فولاد خوزستان در دوره ۱۲ماهه منتهی به پایان اسفند ۹۵ به صورت حسابرسی نشـده به ازای هر سهم ۴۴۷ ریال سود محقق کرده است که نسـبت به گزارش قبل ۴ درصد کاهش داشـته است. گفتنی است این شرکت براساس عملکرد ۱۲ماهه آخرین پیش‌بینی سال مالی منتهی به پایان اسفند ۹۵ را ۹۶درصد پوشش داده اسـت. شـرکت فولاد خوزسـتان با نماد «فخوز» در بازار اول بورس و در گروه فلزات اساسی قرار دارد.

«دپارس» گل کاشت

پارس دارو در دوره ۱۲ماهه منتهی به پایان اسفند ۹۵ به ازای هر سهم ۲,۹۳۶ ریال سود محقق کرد.

شرکت پارس دارو در دوره ۱۲ ماهه منتهی به پایان اسفند ۹۵ به صورت حسابرسـی نشده به ازای هر سـهم ۲,۹۳۶ ریال سود محقق کرده اسـت که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۵درصد رشد داشته است.

گفتنی اسـت این شرکت براسـاس عملکرد ۱۲ماهه آخرین پیش‌بینی سال مالی منتهی به پایان اسـفند ۹۵ را ۱۰۴درصد پوشش داده است. شرکت پارس‌دارو با نماد «دپارس» در بازار دوم بورس و در گروه مواد و محصولات دارویی قرار دارد.

همزمان با حمایت حقوقی‌ها از بازار سهام اتفاق افتاد

بازگشت بورس به مدار صعود

سیدمحمدصدرالغروی
sadrolgharavi@yahoo.com

شـاخص کل بـورس اوراق بهادار تهران در پایان معاملات روز سه‌شنبه ۳۰ خـرداد ماه ۹۶ با افزایش هشـت واحـدی به رقم ۷۸ هزار و ۸۶۷ واحد رسـید. در چهارمیـن روز معاملاتی هفته بازار سهام، نماد کشتیرانی ایران با ۲۴واحد، نماد سـرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشـیمی تأمین با ۱۴واحد و نمـاد پالایـش نفـت بندرعباس با ۱۴واحد و نماد بانک ملت با ۱۳واحد کاهش بیشترین تأثیر منفی را در افت شاخص کل بورس داشتند. در مقابل نماد مبین متعلق به پتروشیمی مبین بـا ۳۹واحد و نماد همـراه متعلق به شرکت ارتباطات سیار ایران با ۱۶واحد افزایش، بیشـترین تأثیر مثبت را در برآورد این نماگر به دوش کشیدند.

بازار سهام نیازمند تداوم حمایت حقوقی‌ها

با حمایـت شـرکت‌های حقوقی از بازار سـهام، شـاخص کل بورس تهـران بـار دیگر بـر مـدار مثبت قـرار گرفـت. در عین حـال پایان اصلاح قیمت‌هـا در اغلب نمادهای معاملاتی به‌ویژه در بازار دوم بورس باعـث شـد فرصتی بـرای تحرک نوسـان‌گیران بـرای جمـع‌آوری سـهام فراهـم شـود. همچنیـن تـداوم جذابیـت بازار بدهـی برای معامله‌گران در حالی ادامه پیدا کرد که نگاه‌های سـرمایه‌گذاران بورسی بـه گزینه‌هـای دولـت در وزارت اقتصاد دوخته شده است تا براساس آن اسـتراتژی خریدوفروش خود را تعیین کنند. در چنین شرایطی روز سه‌شنبه بازار سـهام متعادل بود و بـا حمایت حقوقی‌هـا از نماگرهای شاخص‌ساز روند رو به رشد خود را آغاز کرد. بـا این حال طی روزهای اخیر فقدان نقدینگی در بازار سهام بیش از پیش به چشم می‌آید و یکی از عوامل آن بسـته بودن نمادهای بزرگ بانکی اسـت. بر این اسـاس تنها حمایت مداوم حقوقی‌ها از بازار سـهام می‌تواند روند مثبت شاخص کل را ادامه‌دار کند.

با گروه‌های بازار سهام

در ادامه روند رکودی گروه خودرو تعداد زیادی از سـهام‌های این گروه بـا روند کاهشـی در قیمـت پایانی مواجه شـدند. شـروع بازار همراه با دادوستدهای مثبت و متعادل گروه خودرویی بود، اما در ادامه با افزایش عرضه‌ها و عقب‌نشـینی خریداران، نوسـانات منفی گروه نمایان شـد. در گروه فلزات اساسـی نیز تعدادی از نمادهـا با روند رو بـه کاهش در قیمت پایانی مواجه شدند، اما تعداد بیشـتری از سـهم‌ها شـاهد رونـد افزایشـی بودند هرچند این افزایش چندان چشـمگیر به نظـر نمی‌آمد. در گـروه اسـتخراج کانه‌های فلزی تعـدادی از نمادهـا با رشـد همراه بودند اما سـهم‌هایی که رشد کردند از رونـد صعـودی کمـی برخوردار بودنـد و دو سـهم اندکی در قیمت پایانی‌شـان افـت کردنـد. اکثریت قندی‌هـا رونـد کاهشـی را تجربه کردنـد؛ به‌طوری کـه نمادهای قند ثابت خراسـان، شهد و فرآورده‌های غذایـی و قنـد چهارمحـال بیـش از ۴درصـد رونـد کاهشـی را در قیمت‌شان تجربه کردند.

رشد ۴ واحدی آیفکس

افزایـش شـاخص کل فرابـورس، حجـم، ارزش و تعـداد دفعـات معاملات، اتمام پذیره‌نویسی سهام در دست انتشار گروه توسعه هنر ایران و بازگشایی دو نماد معاملاتی مهم‌ترین رخدادهـای بازار فرابـورس ایران در یـک روز مانـده به پایـان خردادماه به شـمار می‌روند. روز سه‌شـنبه ۳۰ خردادمـاه تعـداد ۷۸۳ میلیون ورقه بهـادار در ۲۹ هـزار دفعـه به ارزش بیـش از ۳ هـزار و ۶۶۵ میلیـارد ریال دادوسـتد شد که نسبت به روز معاملاتـی پیشـین به ترتیب رشـد ۱۳۷، ۵ و ۳۳۷درصدی حجم، تعداد دفعات معاملات و ارزش آن را به ثبت رساند. شاخص کل فرابورس نیز برای دومین روز متوالـی به روند صعودی خود ادامه داد تا با رشد چهار واحدی آیفکـس کانـال ۹۰۰ واحدی را پس بگیرد. نمادهای شـاوان، سرچشمه، میدکو، بکهنوج، شراز، حریل و بساما تا سـطح حداکثـر ۰.۸ واحـد تأثیر مثبت بر شـاخص داشتند. نگاهی به تابلوهای معاملاتـی فرابورس حاکی از آن اسـت نمادهـای «کمرجان»، «کرمان» و «سرچشـمه» در حالی بیشـترین رشـد قیمت را تا سـقف ۵درصـد تجربه کردند کـه نمادهای «ثالونـد»، «قچار» و «افرا» متحمل افـت قیمت تـا سـطح ۴.۶درصدی شـدند. همچنین نمادهای «ذوب»، «فولای» و «سـاینا» نیز سه نمادی بودنـد کـه به‌عنـوان پربیننده‌ترین نمادهـای معاملاتـی معامـلات را بـه پایـان رسـاندند. برخـی صنایع فرابورسـی نیـز در تمامی یـا اغلب نمادها رشـد قیمت و سبزپوشـی را تجربه کردند. به این ترتیب گروه‌های اسـتخراج کانه‌های فلزی، استخراج زغال‌سـنگ، محصـولات کاغـذی، انتشـار، چـاپ و تکثیر، لاسـتیک و پلاسـتیک، پالایشـی‌ها، عرضه برق، گاز، بخـار و آب گـرم و کاشـی و سـرامیک از جملـه صنایعـی بودند که کفـه نمادهای سـبزپوش آنها بر نمادهای قرمز سنگینی می‌کرد.

دریچه

پیشنهاد عرضه اولیه و کاهش کارمزد برای رونق بورس در شرایط رکود

یک کارشـناس بازار سرمایه گفت: متولیان بازار سـرمایه باید با اتخـاذ تدابیری از جمله کاهـش کارمـزد معاملات، رفـع موانع توقف طولانـی مـدت نمادهـا و عرضه‌هـای اولیه موجـب بهبود شـرایط بورس شـوند؛ چراکه تداوم وضعیت کنونی اقتصاد، دردی از بورس دوا نمی‌کنـد. منصور کریمـی در گفت‌وگو با تسنیم با اشاره به اینکه تداوم وضعیت کنونی اقتصـاد دردی از بورس دوا نمی‌کند، گفت: بر این اسـاس متولیان بازار سرمایه باید با اتخاذ تدابیـری از جمله کاهش کارمـزد معاملات، رفـع موانـع توقـف طولانی‌مـدت نمادهای معاملاتـی، رونق عرضه‌های اولیه و... موجبات رهایی بورس از شرایط کنونی را فراهم آورند. این کارشـناس بـازار سـرمایه افـزود: البته این روزهـا برگزاری فصل مجامع شـرکت‌ها موجب شـده معامله‌گران بورس با وسواس و احتیاط بیشـتری در بورس به دادوستد سهام بپردازند. وی همچنین در خصوص دلایل این احتیـاط اذعان داشـت: در وهله نخسـت در صورت تقسیم سـود در مجامع شرکت‌ها که معمـولاً برای دلجویی از سـهامداران و ابقای هیأت‌مدیره شـرکت‌ها رخ می‌دهـد و نیز در صورتی کـه در مجامع شـرکت‌ها زیاد اعلام شـود، نمادهای معاملاتی پس از بازگشـایی با افت روبه‌رو می‌شـوند. این کارشـناس بازار سـرمایه اضافه کرد: همچنین سـود تقسیمی شـرکت‌ها به‌طور معمـول یا به سـهامداران نمی‌رسـد یـا اینکـه بـا تأخیر و مشـکلات فراوانی به حسـاب آنها واریز می‌شود؛ بنابراین سهامداران ترجیح می‌دهند با رصد و احتیاط بیشـتر در بورس اقدام به خریدوفروش سهام کنند یا اینکه در برخی موارد ترجیح می‌دهند پیش از برگزاری مجامع شرکت‌ها سهام خود را بفروشـند و پس از آن دوبـاره وارد ترکیب سـهامداری شـوند. به همین دلیل این روزها شـاهد افت حجم و ارزش معامـلات در بازار سرمایه هسـتیم. وی ادامه داد: از سوی دیگر به دلیل مشـکلات اقتصادی و رکود حاکم بر آن، سـود تقسیمی شرکت‌ها برای سال ۹۵ و گزارشـات منتشر شـده به‌گونه‌ای نیست که موجب ایجاد موج مثبت و رونق در بازار شود. این کارشـناس بازار سـرمایه تصریح کرد: از سوی دیگر هر چند تهدید سیاسی خاصی این روزها بازار سهام را با ابهام مواجه نمی‌کند، اما خبری هم از ورود سـرمایه خارجی به اقتصاد و بورس کشـور نیسـت، بنابراین از این منظر هم شـاهد تداوم وضعیت رکودی در اقتصاد و بورس کشور هستیم. کریمی همچنین با بیان اینکه موضوعاتی همچون تک نرخی شدن ارز، کاهش نرخ سود بانکی، کاهش بهره تسهیلات و... کمـاکان در حـد رایزنـی و اظهارنظر در اقتصاد کشـور مطرح اسـت، از این جنبه نیز ابهاماتی برای بازار سـهام و اقتصاد باقی مانده است. وی اظهار داشت: با وجود این مشکلات به نظر می‌رسـد اقداماتی همچون عرضه اولیه سـهام در بورس بتواند در روزهـای بی‌رونق معامـلات تا حدودی به صـورت کوتاه‌مدت و گذرا بر حجم معامـلات بیفزاید و رونق را هر چند کوتاه‌مدت، به بورس بازگرداند.

نگاه

مقایسه نقش تحلیلگران فوتبال و بازار سهام و دلایل پایان زیبایی‌های بورس

یـک کارشـناس بازار سـرمایه با مقایسـه نقـش آنالیزورهـای فوتبـال و بازار سـهام، دلایل تحلیلی‌زدگی و توسـل به عقلانیت در سـهامداران را تشـریح و اعلام کـرد: زیبایی بورس پایان یافته است. به گزارش بورس‌پرس، محسـن عباسـی، مدیرعامل شـرکت مشاور سـرمایه‌گذاری ابن سینا مدبر (اماکو) با ارائه یادداشـتی از وضعیت کنونی بازار سهام اعلام کرد: شـاید دلایل بنیادین و تکنیکال زیادی بـرای بی‌رمقی بورس و افـت پیاپی آن بتوان عنوان کرد یا این پدیده را از زوایای گوناگونی مورد بررسـی قـرار داد، اما نیـک که بنگریم خود این عوامل در بسـتری دیگر اتفاق افتاده اسـت که اگر آن بسـتر را نیز دنبال کنیم به خودمان می‌رسـیم. دوسـتی در جایی نوشته بـود: از زمانی‌که تعـداد آنالیزورها در فوتبال زیاد شـد زیبایی‌های فوتبال از بین رفت. قبل از هر حرکتی در فوتبال نیاز به کلی حساب و کتاب اسـت! اینقدر اهمیت تحلیل و آنالیز را در فوتبال بالا برده‌ایم که دیگر هیجان فوتبال مانند سابق نیست. زمانی وقتی توپی به سمت دروازه کلمبیا شـلیک می‌شد همه تماشاگران نیم‌خیز می‌شـدند تا ببیننـد هیگوییتا با چه روشـی آن را دفع می‌کند. زیبایی و هیجان و ریسک حرکت‌های او هر بیننده‌ای را به وجد می‌آورد و همه اینها به حساب فوتبال گذاشته می‌شـد. اما با ورود آنالیزورها و تحلیل‌زدگی فوتبـال، آرام‌آرام ایـن ورزش مانند مسـابقه شـطرنج و هیجانـات آن روزبـه‌روز کمتر از گذشته شد. اتفاقی مشابه در بورس ما در حال رخ دادن اسـت. قصد نـدارم اهمیت تحلیل و کمک‌های آن بـه انتخاب‌های‌مان را کمرنگ کنم اما باید پذیرفت آشفتگی در بازار تحلیل و خبر و هیجـان و حرکت گروهی و رانت و... اتفاق افتاده و این نیـز خود نتیجه اتفاق‌های دیگری در بدنه اجتماعی، سیاسی و اقتصادی مـا اسـت. عوامل دیگـری سـرمایه‌گذاران و سـهامداران را به این سـمت و سو سوق داده اسـت. تحلیل‌زدگی و توسـل به عقلانیت در هر شـرایطی باعث شـده تا نه‌تنها حقیقی‌ها و حقوقی‌ها رویکرد بلندمدت نداشـته باشند حتی قیـد ورود به بازار را بزننـد و وارد بازار بدهی شوند و سود بی‌دغدغه را دریافت کنند؛ چیـزی که ظاهراً عقلانیت و حسـاب و کتاب فعلی آن را نشان می‌دهد. غرض این نیست که در حال حاضر سـرمایه خود و سهامداران‌مان را با ورود بی‌حسـاب و کتاب بـه بازار از بین ببریـم که ایـن خود خطای بزرگی اسـت اما ایـن فرآیند تحلیل‌زدگـی و عقلانیت بیش از اندازه در بستری میان‌مدت شکل گرفته است. این عقلانیت انتخابی است که سیاست‌گذاران اقتصادی پیش پای سـرمایه‌گذاران گذاشتند. وقتی قوانین یک شـبه به ضرر پتروشیمی‌ها و پالایشی‌ها تصویب شد، سرمایه اجتماعی از بین رفت. وقتی بهره مالکانه، قیمت سـوخت و انـرژی بدون اعلام قبلی و بدون حسـاب و کتاب آن گونـه افزایش یافت، چراغ عقلانیت را در ذهن سرمایه‌گذاران پررنگ‌تر کرد. وقتی پول سـرمایه‌گذاران ماه‌ها در سـهام مختلف بلوکه شـد و اعتراض‌ها به جایی نرسـید این سرمایه‌گذاران بودند که دست به انتخاب زدند و برای هر حرکتی، برنامه‌ریزی قبلی و نقشـه ریختنـد تا دوباره غافلگیر نشـوند و این رویه آنقـدر ادامه پیدا کرد که بورس خاصیت خود را از دسـت داد. خاصیت خرید آینده شرکت، خاصیت پیش‌بینی و خاصیت ریسـک‌پذیری! همزمـان بـا ایـن عوامل، بـازار دیگـری در حال توسـعه بود که اهداف همـه آنالیزورها بود؛ بازار بدهی با سـود بالا و بدون ریسـک. چندی اسـت کـه زیبایی بورس پایـان یافته و ایـن ماییم کـه در آن غوطه‌وریم و به امید روزهـای بهتر در حال نگاه کـردن به تابلوی بورس هستیم. در عصر محاسبات، کار سختی پیـش رو داریـم تـا بتوانیم سـرمایه‌گذاران را قانـع کنیم کـه پیش‌بینی‌های یک سـال دیگر را در محاسـبات خود دخیـل کنند، تا به آنچـه غیر از در زمان حـال می‌گذرد فکر کننـد و خوش‌بینی‌ها به آینـده را باور کنند. بایـد قبول کنیـم این رفتار حاصـل عملکرد اقتصادی خودمان اسـت، زیرا آنقدر شـرایط آینده را غبارآلود کرده‌ایم که سـرمایه‌گذاری امری بسیار سخت شده است. اگر زمانی کسی پیش‌بینی از متغیر سـرمایه‌گذاری برای یک دوره ۱۰ ساله را به علت احتمال تغییر قوانین، تغییر دولت، تغییر شـرایط نـرخ بهره اقتصاد جهانی و... چندان قابل اسـتناد نمی‌دانسـت حـالا این افـق به یک سـال و حتـی کمتر رسیده اسـت. یعنی قدرت پیش‌بینی کاهش یافته و عقلانیت حکم می‌کند سـرمایه را در این شرایط به خطر نینداخت. برای رشد بازار نیازمند تصویب قوانیـن حمایتی بلندمدت و ارائه برنامه مشـخص با ضمانت اجرایی توسط دسـتگاه‌ها و وزارتخانه‌هـا و تصویـب آن در مجلس هسـتیم تا سـرمایه‌گذاران بدانند که در چه فضایی سرمایه‌گذاری می‌کنند. نیازمند تصویب قوانین بلندمدت در سـازوکار اجرایی بورس هستیم تا شـرایط برای سرمایه‌گذاران کوتاه‌مدت و بلندمدت مشخص شود و یک بار برای همیشه اصل «غافلگیری سرمایه‌گذار» را کنار بگذاریم.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

توریستی و رفاهی آبادگران ایران در حالی عنوان نخست جـدول بیشـترین درصد افزایـش را از آن خـود کرد که تولیدی کاشی تکسرام در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
ثاباد	۳,۰۹۷	۴.۹۸
کترام	۱,۹۱۹	۴.۹۸
تمحرکه	۱,۷۳۸	۴,۹۵
کطبس	۲,۸۹۲	۴,۸۶
رکیش	۴,۲۸۷	۴,۸۴
حتوکا	۲,۴۶۷	۴,۷۶
دلقما	۸,۴۶۳	۴,۷۴

بیشترین درصد کاهش

شـهد صدر نشـین جدول بیشـترین درصد کاهش شد. پمپ سازی ایران در رده دوم این گروه ایستاد. کاشی سعدی هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
قشهد	۸,۵۰۹	(۴.۹۹)
تپمپی	۲,۹۲۱	(۴.۹۸)
کسعدی	۱,۷۵۴	(۴,۹۳)
دیران	۳,۶۳۴	(۴,۸۷)
زمگسا	۶,۷۰۸	(۴,۸۲)
فولاژ	۱,۹۷۸	(۴,۴۴)
قثابت	۱,۳۴۳	(۴,۲۸)

پرمعامله ترین سهم

پتروشـیمی مبیـن پرمعامله ترین سـهم بـازار بورس شـناخته شد. حق تقدم سـایپا آذین در رده دوم این گروه ایستاد. نورد آلومینیوم هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
مبین	۳۶۵۰	۲۴.۴۰۷
خاذینح	۷۲	۲۲,۱۴۴
فنوال	۱۲۵۰	۲۱,۵۴۹
وبانک	۲۱۸۹	۱۴,۹۱۶
خپارس	۹۶۴	۱۳,۸۷۳
شپلی	۵۴۱	۱۱,۸۰۴
وبملت	۹۸۰	۹,۳۹۶

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخسـت بیشـترین ارزش معامله را پتروشـیمی مبین به خود اختصاص داد. ایران ترانسـفو رتبه دوم را به دسـت آورد. سرمایه گذاری گروه توسعه ملی هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
مبین	۳۶۵۰	۸۹.۰۸۲
بترانس	۶۱۴۸	۳۷,۸۷۷
وبانک	۲۱۸۹	۳۲,۶۴۶
کماسه	۵۱۰۳	۲۹,۲۶۱
فنوال	۱۲۵۰	۲۶,۹۴۵
همراه	۳۲۹۲۵	۲۳,۲۴۰
ثاژن	۳۲۹۳	۲۰,۲۵۸

بیشترین سهام معامله شده

نورد آلومینیوم در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که حق تقدم سایپا آذین در این گروه دوم شد و پتروشیمی مبین در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
فنوال	۱۲۵۰	۱۵۳۳
خاذینح	۷۲	۱۱۵۵
مبین	۳۶۵۰	۱۰۰۰
کماسه	۵۱۰۳	۸۱۶
خپارس	۹۶۴	۷۷۰
شپلی	۵۴۱	۷۲۳
ثاژن	۳۲۹۳	۶۶۶

بالاترین نسبت P/E

رده نخسـت بالاتریـن نسـبت P/E را در روز گذشـته داروسازی زاگرس فارمد پارس به دست آورد. سایپا شیشه در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
ددام	۵۷۶۵	۱۱۵۳
کساپا	۲۰۳۹	۱۰۲۰
خمحور	۲۲۵۱	۵۶۳
خکمک	۸۹۶	۴۴۸
خریخت	۱۱۲۰	۳۷۳
فمراد	۳۴۹۳	۲۵۰
خلنت	۳۱۹۴	۲۲۸

کمترین نسبت P/E

روز گذشـته سـرمایه گذاری خوارزمی در صدر جدول کمترین نسـبت P/E ایستاد. شیشه و گاز جایگاه دوم این گروه را از آن خود کرد.

نام شرکت	قیمت	P/E
وخارزم	۷۶۳	۲.۰۳
کگاز	۴۳۱۹	۲.۰۸
واعتبار	۱۳۰۸	۲.۴۲
ورنا	۱۰۳۵	۳.۴۵
وصنعت	۱۰۳۵	۳.۹۸
ما	۱۸۰۷	۴.۰۱
پارسیان	۱۸۸۰	۴.۰۲

اخبار

جمع آوری تابلوهای غیرمجاز در جاده‌های استان مازندران

ساری – دهقان – معاون راهداری و حمل و نقل جاده ای مازندران عنوان داشت: نصب هر گونه تابلو تبلیغاتی و اختصاصی در حریم راههای قانونی استان مازندران فقط با مجوز این اداره کل می باشد و کلیه تابلو های غیر مجاز از سطح جاده های این استان جمع آوری می شود. عباسعلی نجفی معاون راهداری اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای مازندران با اعلام این خبر در ادامه افزود: در سه ماهه اول سال جاری ۵۰۰ متر مربع تابلو غیر مجاز از جاده های این استان جمع آوری شده است. معاون راهداری عدم آشنایی اشخاص حقیقی و حقوقی با قوانین و مقررات نصب تابلوهای تبلیغاتی و اختصاصی در حاشیه راهها را علت اصلی این مسئله اعلام و افزود :برخی افراد به صورت خود سرانه اقدام به نصب تابلو های مذکور به صورت غیر مجاز می نمایند که این موضوع باعث اختلال در ایمنی و ترافیک و موجب بروز مشکلاتی در جاده های این استان و به وجود آمدن سوانح رانندگی می گردد. گفتنی است از اول سال جاری تا کنون ۸۶ عدد تابلو تبلیغاتی و اختصاصی با دارا بودن مجوز از این اداره کل در جاده های این استان نصب گردیده است . وی یاد آور شد مطابق تبصره ۲ ماده ۷ قانون ایمنی راهها مصوب ۱۳۷۹ و بند ح ماده ۲ آیین نامه اجرایی تبصره ا ماده ۱۷ اصلاح قانون یاد شده نصب هرگونه تابلو ی تبلیغاتی و اختصاصی در حریم راههای کشور صرفا با مجوز از سازمان راهداری و حمل و نقل جاده ای مجاز است و در صورت عدم رعایت این ضوابط با متخلفین برخورد قانونی خواهد شد. عباسعلی نجفی گفت نصب تابلو در جاده ها برحسب مکانیابی توسط کارشناسان به گونه‌ای انجام می پذیرد که از لحاظ ایمنی خطری برای رانندگان نداشته باشد و با توجه به اینکه حفظ سلامت و ایمنی رانندگان بسیار حائز اهمیت است به صاحبان واحد ها و مراکز تولیدی خدماتی و رستوران های حاشیه راههای استان توصیه می شود که با احترام به حقوق هموطنان و برای کمک به ارتقای ایمنی جاده ها نسبت به جمع آوری تابلو غیر مجاز اقدام نمایند .

انجام مطالعات جامع سیلخیزی در استان هرمزگان

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز – معاون آبخیزداری اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان هرمزگان از تصویب طرح مطالعات جامع سیلخیزی در سطح حوزه های آبخیز استان هرمزگان در سال جاری خبر داد. به گزارش پایگاه اطلاع رسانی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان هرمزگان؛ حسین پور با اعلام این خبر گفت: هرمزگان در زمره سیلخیزترین نقاط کشور به شمار می رود که با توجه به شرایط اقلیمی و نوع رژیم بارندگی رگباری با شدت بالا، همواره بعنوان یکی از سه استان سیلخیز کشور با مشکلات سیل و خسارات آن مواجه بوده است. از این رو اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان در راستای رسالت ذاتی خود در جهت اهداف کلان آبخیزداری و مدیریت حوزه های آبخیز استان، طرح مطالعات جامع سیلخیزی را در دستور کار سال جاری قرار داده است. معاون آبخیزداری منابع طبیعی هرمزگان در تشریح این طرح مطالعاتی ضمن تاکید بر اولویت موضوع پیشگیری در مدیریت سیلاب؛ شناسایی درجه سیلخیزی مناطق استان به تفکیک حوزه های آبخیز، تعیین مناطق سیلگیر، پهنه بندی خطر سیلاب و شناخت نقاط بحرانی در مواجهه با سیل، ارائه اطلاعات کامل به منظور امکان برنامه ریزی صحیح در تعیین کاربری های متناسب اراضی با لحاظ معضل سیل و همچنین شناسایی بهتر اولویت های طرح آبخیزداری و پیشگیری و مهار سیل در سطح استان و به حداقل رساندن خسارات ناشی از سیل در هرمزگان را از اهداف طرح مطالعات جامع سیلخیزی استان برشمرد. حسین پور افزود: طرح مذکور برابر زمان بندی پیش بینی شده در سال ۱۳۹۷ به اتمام خواهد رسید و نتایج آن در برنامه ریزی های بعدی مورد استفاده قرار می گیرد.

واگذاری ۶۳ هزار واحد مسکن مهر به متقاضیان در خوزستان

اهواز – خبرنگار فرصت امروز – مدیرکل راه و شهرسازی خوزستان از واگذاری ۶۳ هزار واحد مسکن مهر به متقاضیان در خوزستان خبر داد. منوچهر رحمانی در نشست شورای مسکن استان خوزستان گفت: تمام توان خود را برای اتمام پروژه های مسکن مهر استان که دارای متقاضی هستند به کار گرفته ایم. وی افزود: جلسات متعددی را با حضور فرمانداران، شهرداران و مدیران تعاونی های مسکن مهر شهر های استان در راستای حل مشکلات بصورت جداگانه برگزار کرده ایم. مدیرکل راه و شهرسازی خوزستان ادامه داد: با همگرایی و هم افزایی دستگاه های خدمات رسان خدمات عمومی پروژه های مسکن مهر استان به سرانجام رسیده است. رحمانی تصریح کرد: تاکنون تعداد ۶۳ هزار و ۱۳۸ واحد از مجموع ۱۰۶ هزار واحد تعهد شده مسکن مهر استان به متقاضیان واگذار شده است.

مسعود شریفی خبر داد

اجرای بی وقفه همه پروژه‌های کلان حوزه راه و شهرسازی استان کرمانشاه

کرمانشاه- خبرنگار فرصت امروز – سرپرست اداره کل راه و شهرسازی استان کرمانشاه تصریح کرد که از ۱۲۲ کیلومتر مسیر بزرگراه کربلا (اسلام آباد غرب- قصرشیرین) در قالب ۱۱ قطعه، ۶۰ کیلومتر تا کنون افتتاح شده و زیر بار ترافیک عبوری است و ۱۲/۵ کیلومتر باند دوم کنار گذر شهر کرند و قطعه ۵الف هم، انشاا... تا پایان ماه مبارک رمضان افتتاح خواهد شد. وی افزود : قطعه ۴ هم به‌طول ۱۰/۵ کیلومتر تا پایان شهریور ماه آتی(۹۶) به بهره برداری خواهد رسید. مهندس شریفی ادامه داد: در طول این بزرگراه، علاوه بر احداث تقاطع غیر سطح ورودی شهر سرپل ذهاب ،۳ کیلومتر پایانی منتهی به این شهر هم ، روزهای پایانی عملیات احداث را طی میکند. شایان ذکر است، تأکید شریفی در تکمیل هرچه سریعتر پروژه های فوق الذکر، آمادگی برای میزبانی از تردد بی وقفه هم میهنان و زائرین اربعین حسینی در محورهای مواصلاتی استان است. سرپرست راه و شهرسازی در ادامه خبر فعالیت بی وقفه پروژه های استانی در این حوزه، به عملبات اجرایی بزرگراه اسلام آباد غرب– پلدختر، که از حیث عبور زائرین عتبات عالیات و ارتقای ارتباط ترانزیتی شمال غرب– جنوب غرب کشور اهمیت قابل توجهی دارد،اشاره کرد و گفت: این مسیر مجموعا به طول ۵۴ کیلومتر در دو قطعه اسلام آباد غرب– حمیل و حمیل به سمت پل دختر، به سرعت در حال اجراست که البته از کل آن ۲۸ کیلومتر هم به بهره برداری رسیده و با پیشرفت فیزیکی ۶۲ درصد ، در صورت تامین و تزریق به موقع اعتبار، قطعات اول و دوم به ترتیب در پایان سال های ۹۶-۹۷ تکمیل خواهد شد.

از ابتدای آغاز به کار دولت تدبیر و امید تاکنون

قریب به ۵۰۰ کیلومتر اصلاح و توسعه شبکه آبرسانی در مازندران به اجرا درآمد

ساری – دهقان – از آغاز به کار دولت تدبیر و امید تاکنون در مجموع ۱۳۱ کیلومتر اصلاح شبکه و ۳۶۴ کیلومتر توسعه شبکه آبرسانی در مازندران انجام شد . به گزارش خبرنگار مازندران ، از سال ۹۲ ، جمعیت تحت پوشش این شرکت با ۱۷/۷ درصد رشد به ۲میلیون و ۵۷۰ هزار نفر رسیده است . همچنین این شرکت تا سال ۹۲ ، ۵۱ شهر را تحت پوشش خدمات خود داشته که با روی کار آمدن دولت تدبیر و امید با ۱۲ درصد رشد در حال حاضر به ۵۷ شهر خدمت رسانی می کند. از سویی دیگر تا سال ۹۲ ، در مجموع ۷ هزار و ۱۷۹ کیلومتر خط انتقال و شبکه آب در مازندران ایجاد شد که در چهارسال فعالیت دولت تدبیر و امید با۱۴/۶ درصد رشد به ۸ هزار و ۲۲۶ کیلومتر رسیده است . آب مورد نیاز مشترکین این استان تا سال ۹۲ از طریق ۲۶۳ حلقه چاه و ۲۴ دهنه چشمه و سد با ظرفیت ۲۶۱ میلیون مترمکعب در سال تامین می شد که با روی کار آمدن دولت تدبیر وامید ، ۲۸۸ حلقه چاه ۳۴ دهنه چشمه و سد با ظرفیت ۲۷۸ میلیون متر مکعب در سال آب مورد نیاز مشترکین این استان را تامین می نماید . در حال حاضر ۴۴۳ هزار و ۳۹۸ متر مکعب ظرفیت مخازن ذخیره آب و ۳۵ ایستگاه پمپاژ در این استان فعال است که ۱۰ باب ایستگاه پمپاژ در دولت تدبیر و امید احداث شد . طی چهار سال اخیر نسبت به حفر و تجهیز ۴۰ حلقه چاه و احیای ظرفیت و مهندسی مجدد۷۳ حلقه چاه آب شرب و تصفیه خانه ها و ایستگاه های پمپاژ ، اقدام شده است. همچنین اجرای مطالعات مراحل اول و دوم طرح تامین ، انتقال و شبکه توزیع آب در ۲۶ شهر استان و مطالعات مراحل اول و دوم شبکه فاضلاب در ۳۱ شهر استان در حال انجام است . در بخش فاضلاب نیز با اجرای طرحهای فاضلاب و فرهنگ سازی درخصوص اهمیت حفظ محیط زیست از جمعیت ۸۵ هزار نفری تحت پوشش فاضلاب تا سال ۹۲ ، هم اکنون تا پایان سال ۹۵ ، ۲۰۰ هزار نفر از جمعیت این استان تحت پوشش فاضلاب قرار دارند که طی ۴ سال اخیر ۱۳۶ درصد رشد در این بخش مشاهده می شود . در حال حاضر ۱۱ شهر استان مازندران دارای طرحهای اجرایی فاضلاب هستند که نسبت به چهار سال گذشته ۳۸ درصد رشد دراین زمینه وجود داشته است . طول کل خطوط فاضلاب تا سال ۹۲ ، ۷۳۴ کیلومتر بوده است که در دولت تدبیر و امید با رشد ۱۵ درصدی به ۸۴۶ کیلومتر رسید . همچنین در دولت تدبیر و امید ۹ هزار و ۹۵۲ فقره انشعاب (سیفون) فاضلاب برای مشترکین نصب شد این در حالی است که تا سال ۹۲ ، تنها ۳۷ هزار فقره سیفون برای مشترکین نصب بوده که حاکی از رشد ۲۷ درصدی در این بخش است . از سویی دیگر ۶ باب تصفیه خانه فاضلاب فعال در مازندران وجود دارد . ظرفیت تصفیه خانه های ساخته شده ۶۸ هزار و ۸۵۰ مترمکعب در شبانه روز است که ۶۳ هزار و ۵۰۰ متر مکعب پساب از تصفیه فاضلاب در استان تولید می شود . گفتنی است در حال حاضر شرکت آب و فاضلاب شهری مازندران دارای ۵۸۶ هزار مشترک آب و ۴۰ هزار و۳۰۰ مشترک فاضلاب است که نسبت به ۴ سال گذشته به ترتیب ۱۴ و ۱۰۴ درصد رشد در تعداد مشترکین مشاهده می شود.

رئیس منطقه دو (شمالغرب) بانک شهر:

شهرنت در حال تبدیل به جزئی از نظام اقتصادی و مبادلاتی شهروندان است

تبریز – اسد فلاح – رئیس منطقه دو (شمالغرب) بانک شهر با اشاره به خدمت رسانی ۳۱ واحد شهرنت در سطح منطقه ۲ کشور، گفت: شهرنت به عنوان موفق‌ترین ایده بانکی در سال‌های اخیر در حال تبدیل به جزئی از نظام اقتصادی و مبادلاتی شهروندان است. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، صفر صلاحلو با بیان این مطلب اظهار داشت: شهرنت‌های بانک شهر با کاربرد واریز و پرداخت آنلاین، انتقال وجه نقد، افتتاح حساب و تهیه انواع کارت هدیه، تمام قابلیت‌های خدمات نوین بانکی را شامل بوده و نقش موثری در افزایش دقت محاسبات بانکی، صرفه‌جویی در زمان و تکریم مخاطبان بانکی داشته است. وی خاطرنشان کرد: شهرنت‌ها به خوبی توانسته‌اند در رویدادهای مختلف اجتماعی از قبیل نمایشگاه‌های کتاب و جشنواره‌های فرهنگی و همچنین روزهای پرتراکمی نظیر بازگشایی مدارس و سال نو، در خدمت سهولت و راحتی شهروندان باشد. رئیس منطقه دو (شمالغرب) بانک شهر با اشاره به این‌که استقبال عمومی از شهرنت‌ها در حال افزایش است، تصریح کرد: نمونه بارز خدمات شهرنت‌ها در عتبات عالیات کشور عراق

بوده که علاوه بر خدمات رایج بانکی قابلیت صرافی آنلاین را نیز داراست. صلاحلو یادآور شد: بانک شهر با فعالیت ۱۱ شعبه در منطقه ۲ کشور شامل سه استان آذربایجان‌شرقی، غربی و اردبیل است و از مجموع ۱۱ شعبه در منطقه ۲ بانک شهر، هشت شعبه در آذربایجان‌شرقی، دو شعبه در آذربایجان‌غربی و یک شعه نیز در استان اردبیل فعالیت دارد. وی با اشاره به این‌که ۵۰ درصد سهام بانک شهر متعلق به هشت کلانشهر تهران، تبریز، مشهد، اصفهان، قزوین، کرج و شیراز است، گفت: ۵۰ درصد باقی سهام این بانک مربوط به سهام خرد شرکت ها، اشخاص و واحدهای تولیدی است.

شهردار اراک:

ناوگان اتوبوسرانی شهر اراک نوسازی می‌شود

اراک- خبرنگار فرصت امروز – شهردار اراک از نوسازی و به‌روزرسانی ناوگان اتوبوسرانی شهر اراک خبر داد. محمدابراهیم عباسی در نشست خبری با اشاره به فعالیت شهرداری در طول حضور شورای چهارم اظهار داشت: شهرداری اراک در آغاز کار شورای شهر چهارم با بدهی روبه‌رو بود اما امروز با سرمایه‌ای مناسب به شورای پنجم تحویل داده می‌شود که یکی از بزرگترین سرمایه‌های شهرداری اراک مجتمع آفتاب در مساحتی به وسعت ۲۵ هزار مترمربع است که در قالب مجتمع تجاری و پارکینگ در مرکز شهر اراک قرار دارد و مالکیت کامل آن با شهرداری است که ارزش مالی بالایی دارد. وی افزود: اعضای متخصصی در شورای شهر چهارم اراک حضور داشت و همه تخصص‌های مورد نیاز یک شهر در شورای چهار تجمیع و شهرداری نیز از این ظرفیت به خوبی بهره‌مند شد. عباسی تصریح کرد: بنابراین باید بگوییم خوشبختانه شهرداری در طول سال‌های گذشته عملکرد قابل قبولی داشته است زیرا شهرداری اراک نه‌تنها بدهکار نیست، بلکه سرمایه‌های بسیار خوبی هم در اختیار دارد که تحویل دوره بعد می‌دهد. شهردار اراک با اشاره به تغییرات گسترده در سازمان‌های زیرمجموعه شهرداری اراک گفت: شهرداری اراک امور خود را براساس برنامه‌ریزی و تغییرات منطقی پیش می‌برد اما یکی از موثرترین اقدامات صورت گرفته شناسنامه‌دار شدن سازمان‌های تابعه شهرداری اراک است، چرا که در چهار سال اخیر برخی از سازمان‌های زیرمجموعه شهرداری اراک فاقد چارت سازمانی بودند. وی افزود: به واسطه تلاش‌ها و بررسی های صورت گرفته چارت تفصیلی و ساختار سازمانی برای سازمان ها تعریف شد و ساختار سازمانی تعریف شده، تعداد جذب نیرو و تخصص های مورد نیاز شهرداری نیز مشخص است و بر اساس قانون عمل می شود. شهردار اراک با اشاره به فضای شهر اراک گفت: به منظور تبلیغات انتخاباتی فضاها و بنرهای مورد نیاز در شهر نصب شد و اطلاع رسانی های لازم به منظور کاهش کمترین آسیب به فضای شهری نیز به نامزدهای انتخاباتی صورت گرفت. عباسی خاطرنشان کرد: تلاش ما این بود با اجرای این طرح از تخریب جلوه بصری شهر جلوگیری کنیم و زمینه‌ای برای تبلیغات درست در فضاهای مشخص شده به منظور جلوگیری از تخریب سیمامنظر شهری ایجاد کنیم. وی گفت: قراردادی با یکی از شرکت‌های خودروساز عقد شده که به واسطه این قرارداد ناوگان حمل و نقل عمومی و اتوبوسرانی شهر اراک به‌زودی تغییر خواهد کرد و به روز می‌شود و به‌زودی چندین دستگاه اتوبوس شیک و پیشرفته وارد سازمان اتوبوس‌رانی خواهد شد. لازم به یادآوری است که نمایشگاه دستاوردهای شهرداری اراک در قاب تصویر با حضور مهندس محمدابراهیم عباسی شهردار کلانشهر اراک، اعضای شورای دوره چهارم، مدیران عامل سازمان‌ها ومناطق شهرداری و جمع کثیری از اصحاب رسانه افتتاح شد. در این نمایشگاه عملکرد شهرداری در حوزه‌های مختلف از قبیل عمران و توسعه شهری، توسعه و احداث فضای سبز، زیباسازی و مبلمان شهری، فرهنگی و ورزشی، خدمات شهری طی مدت ۴ سال، ارائه گردیده است و شهروندان می‌توانند به مدت ۱۰ روز صبح‌ها از ساعت ۱۰ تا ۱۳ صبح و عصرها از ساعت ۱۶ الی ۲۰ در محل پروژه آفتاب واقع در میدان شهدا از این نمایشگاه‌بازدیدنمایند.

کلنگ طرح فاضلاب شهرک ولی عصر بناب در استان آذربایجان شرقی به زمین زده شد

تبریز – ماهان فلاح – کلنگ اجرای طرح فاضلاب شهرک ولی عصر شهرستان بناب با حضور نماینده مردم بناب در مجلس شورای اسلامی ، فرماندار و معاون مالی و پشتیبانی شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی به زمین زده شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی شرکت آب وفاضلاب استان آذربایجان شرقی، طول اجرای طرح شبکه فاضلاب بناب در حدود ۱۰۶۰۰ متر بوده و بیش از ۱۴ هزار نفر از اجرای طرح فاضلاب شهرک ولیعصر بناب بهره‌مند خواهند شد . وی اضافه کرد: هزینه اجرای این طرح در حدود ۳۵ میلیارد ریال بوده و در مدت ۸ ماه اجرایی خواهد شد . لازم به ذکر است همزمان با این پروژه، عملیات اجرایی ساخت یک واحد ایستگاه پمپاژ برای مسکن مهر و همچنین اجرای طرح فاضلاب محله کاملو نیز آغاز گردید.

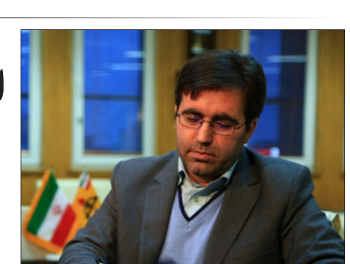
طرح قرارگیری کنتورهای ۲ پوندی در داخل کابین در شرکت گاز استان گیلان اجرایی شد

رشت- مهناز نوبری- در یک اقدام اصلاحی و با هدف دسترسی راحت تر و حفاظت بهتر تجهیزات و عدم سوء استفاده احتمالی، کنتورهای ۲ پوندی مشترکین صنعتی در داخل کابین نصب شد. طرح قرارگیری کنتورها در داخل کابین از تاریخ ۱۰ اسفند سال ۹۵ در شرکت گاز استان گیلان آغاز گردید. جمشید ظهیری، مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان با اعلام این خبر افزود: یکی از اصلی ترین علل اجرای طرح قرارگیری کنتور در داخل کابینی که به شارع عام ارتباط داشته باشد و یا درب آن به سمت شارع عام باز شود این بود که مرغداری ها که بخش اصلی مشترکین عمده را تشکیل می دهند به علت قرنطینه

بودن محوطه مرغداری در بعضی مواقع اجازه قرائت کنتور را به مأموران شرکت نداده و به مأمور شرکت به شرط استحمام اجازه بازدید داده می شد که این موضوع مشکلات عدیده ای را برای قرائت کنتور و تولید صورتحساب ایجاد می نمود. ظهیری ادامه داد: با اجرای این طرح دیگر نیازی به ورود به ملک مشترک برای قرائت کنتور نبوده و مامور شرکت گاز می تواند در هر زمان نسبت به کنترل دستگاه اندازه گیری از خارج ملک اقدام نماید ضمن آنکه مشترک به دستگاه قرائت کنتور دسترسی ندارد. مهندس ظهیری در این باره افزود: در سالیان گذشته مواردی از دستکاری کنتور مشترکین صنعتی به شرکت گاز گزارش گردیده و متاسفانه بعلت قابل تشخیص نبودن مشکل برخی از کنتورها در محل، می بایست جهت تشخیص دستکاری، کنتور به شرکت دارای صلاحیت تست کنتور تحویل می گردید که این مسئله موجب افزایش مشکلات می شد که با اجرای این طرح این مشکل نیز برطرف می شود. مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان یکی دیگر از فواید اجرای این طرح را فراهم نمودن شرایط استفاده از کنتورهای دارای تصحیح کننده اشاره نمود که تجهیزات الکترونیکی منصوبه بر روی کنتورها از آب باران محافظت می گردند. لازم به توضیح است در این طرح کنتور و رگولاتور در داخل یک باکس فلزی که دارای پایه های بتنی بوده قرار می گیرند و ونت رگولاتور توسط یک لوله از داخل باکس به بیرون هدایت می شود، بنابراین امکان بالا بردن فشار رگولاتورها و به هم زدن تنظیم آنان وجود ندارد. تاکنون کنتور ۴۰ مشترک به این شیوه نصب شده و در نظر است کنتور تمامی مشترکین که حدود ۵۴۰ واحد می باشند، طی یک بازه زمانی ۶ ماهه در سال ۹۶ جابجا و در داخل باکس قرار گیرد.

در دو ماهه اول سال جاری تحقق یافت

اجرای بیش از ۱۲۷ کیلومتر شبکه گاز طبیعی در استان آذربایجان شرقی

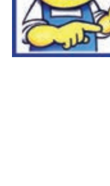


تبریز – ماهان فلاح- در دو ماهه اول سال جاری بیش از ۱۲۷ کیلومتر خط تغذیه و شبکه گاز طبیعی در بخش شهری و روستایی استان آذربایجان شرقی اجرا شده است. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، مدیرعامل شرکت گاز استان آذربایجان شرقی با اعلام این خبر افزود: در راستای توسعه شبکه گازرسانی و پوشش جامع در اقصی نقاط استان خصوصاً مناطق روستایی، در دو ماهه اول سال جاری بیش از ۱۲۷ کیلومتر شبکه و خطوط تغذیه گاز از نوع فولادی و پلی اتیلنی اجرا شده است. مهندس ولی اله دینی با اشاره به اینکه هم اکنون ۱۰۰ درصد خانوار شهری و بیش از ۹۰ درصد خانوار روستایی استان از نعمت گاز طبیعی بهره‌مند هستند، افزود: در حال حاضر ۱۶۹۸ روستای استان از نعمت گاز طبیعی بهرمند هستند. وی اظهار داشت: هم اکنون ۲۱۱ روستای استان در دست اجرا، ۱۹۰ روستای استان در مرحله انتخاب پیمانکار و ۵۳ روستا در مرحله طراحی می باشند. مهندس دینی در خاتمه اظهار داشت: با بهره برداری از روستاهای در دست اجرا و آماده انتخاب پیمانکار، درصد بهره مندی خانوارهای روستایی استان به بیش از ۹۷ درصد خواهد رسید.

مشترکین، مصرف بهینه آب را سرلوحه کار خود قرار دهند

اصفهان- قاسم اسد- مدیرعامل شرکت آبفا استان اصفهان در نشستی که با مدیران ستادی و بهره برداران مناطق داشت گفت: تمامی کارکنان شرکت باید مانند سالهای گذشته تمام تلاش خود را به خرج دهند تا بحران کم آبی در فصل تابستان در استان مهار شود به گونه ای که آب شرب مردم به صورت پایدار تأمین شود. مهندس هاشم امینی با بیان اینکه خط قرمز آبفا استان اصفهان جیره بندی آب در فصل تابستان است، بیان کرد: اعتقادی به جیره بندی آب در فصل تابستان نداریم با وجود اینکه در تابستان سال جاری آبفا استان اصفهان با کمبود ۲/۷ مترمکعب جهت تأمین آب شرب مواجه است امابايد با بكارگيری از تمام پتانسیل های موجود اعم از نیروی متخصص، بکارگیری تکنولوژی همانند، سیستم تله متری، تله کنترل، سامانه فشار، سامانه نجما، GIS هر قطره از آب موجود به خوبی مدیریت شود تا توزیع عادلانه آب در پهنه استان اصفهان انجام پذیرد. وی به گرمای بیش از پیش هوا در فصل تابستان اشاره کرد و خاطرنشان ساخت: طبق اعلام کارشناسان هواشناسی هوا در فصل تابستان سال جاری نسبت به سالهای گذشته گرمتر می شود به طوریکه در خردادماه دمای هوا بیش از ۴۰ درجه افزایش یافت که این امر بی سابقه بوده است این درحالیست که همه ساله به دلیل وقوع خشکسالی حجم منابع آبی موجود کاهش می یابد در حالیکه طی ۱۰سال اخیر ۵۰۰ هزار آحاد به مشترکین افزوده شد اما با این همه شرکت آبفا استان اصفهان در تأمین آب شرب مردم در طول سال موفق عمل کرده است به همین خاطر مردم و مسئولین از کارکنان آبفا اصفهان انتظار دارند به رغم چالش های موجود آب شرب پایدار تأمین شود که دستیابی به این مهم با تلاش

شبانه روزی کارکنان دور از انتظار نیست. مدیرعامل و رئیس هیأت مدیره شرکت آبفا استان اصفهان مصرف بهینه آب را از سوی مشترکین امری ضروری برشمرد و اظهار داشت: همه مشترکین باید مصرف بهینه آب را سرلوحه کار خود قرار دهند و از مصرف نادرست آب پرهیز کنند به همین خاطر امسال باتوجه به چالش جدی کم آبی باید مشترکن پرمصرف شناسایی شوند به گونه ای که تحت آموزشهای مصرف صحیح آب از سوی مروجین مصرف بهینه آب قرار گیرند.



شرکت ملی گاز ایران

وسایل گازسوز مخصوصاً اجاق گاز را در محل وزش جریان باد قرار ندهید زیرا این عوامل باعث خاموش شدن شعله می شوند و در نتیجه چون شیر اجاق باز است گاز در فضا پراکنده و خطر آتش سوزی ایجاد می کند.

روابط عمومی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی

اخبار

کمک ۱۳۰ میلیون ریالی کارکنان شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان به جشن گلریزان زندانیان جرائم غیرعمد

گرگان- خبرنگار فرصت امروز – کارکنان نیکوکار شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان با اهدای ۱۳۰ میلیون ریال در جشن گلریزان کمک برای آزادی زنیدانیان غیرعمد استان گلستان شرکت کردند.روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان اعلام کرد: کارکنان این شرکت مبلغ ۱۳۰ میلیون ریال از حقوق خود را به این امر خداپسندانه اختصاص دادند که این مبلغ پس از کسر از حقوق خردادماه پرسنل به حساب ستاد دیه استان گلستان واریز خواهد شد.کمک ۱۳۰ میلیون ریالی کارکنان شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان به جشن گلریزان زندانیان جرایم غیرعمد مهندس علی اکبر نصیری مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان گفت: یکی از مشکلاتی که در کشور به عنوان یک آسیب اجتماعی مطرح است زندانیان هستند به خصوص زندانیان جرائم غیرعمد که ابقا در حبس، آسیب های فراوانی برای آنان و خانوادهایشان دربرخواهد داشت و خیرین و نیک اندیشان با اقدام خود باری را از دوش زندانیان برداشته و انشاالله آنان را به آغوش خانوادهایشان باز می گردانند.به همین مناسبت مهندس نصیری در پیامی مراتب تقدیر و تشکر خود را از همکاران شرکت اعلام کرد.

مهندس شهمرادی در جمع عوامل حفاظتی و حراستی مخابرات منطقه گلستان:

امنیت در کشور ما جایگاه ویژه ای دارد و زبانزد همه می باشد

گرگان- خبرنگار فرصت امروز – مهندس شهمرادی که در جلسه توجیهی عوامل حفاظتی و حراستی مخابرات منطقه گلستان سخن می‌گفت: ضمن ابراز این مطلب که امنیت در کشور ما جایگاه ویژه ای دارد و زبانزد همه است، افزود: مملکت و نظامی که به مردم خود تکیه دارد به سادگی متزلزل نخواهد شد و دشمنان با اعمال تروریستی خود که به تعبیر مقام معظم رهبری " ترقه بازی بیش نیست "نخواهند توانست به اهداف شوم خود دست یابند. مدیر مخابرات منطقه گلستان در این جلسه که در آن محمودی جانشین حراست کل استان ، مسلمی رئیس اداره حراست مخابرات منطقه گلستان و عوامل حفاظتی حراستی حضور داشتند با اشاره به ضایعه شهادت تعدادی از هموطنان در حملات تروریستی اخیر گفت : با اینگونه اعمال ذره ای از اقتدار نظام کاسته نخواهد شد و فقط باید بیش از پیش هوشیار باشیم و نگذاریم در کشوری که آرامش وامنیت آن زبانزد همه کشورهاست اتفاقاتی اینچنین رخ دهد. مهندس شهمرادی هدف قراردادن اماکن ارتباطاتی همچون مخابرات توسط دشمنان را امری بدیهی دانست و گفت: اولویت آنها اماکن ارتباطی است بنابراین عوامل حفاظتی و حراستی در سازمانهای مانند مخابرات باید دقیق تر به وظایف خود عمل کنند و بر ضرورت اجرای نظم تاکید نمود و گفت : عواقب مثبت وجود انضباط در سازمان شامل همه می شود و نباید مشغله های فکری و شخصی موجب سهل انگاری وکوتاهی در انجام وظیفه شود.وی توصیه کرد از فرصتهایی که عوامل حفاظتی وحراستی در محل کار دارند جهت ارتقاء ابعاد معنوی واخلاقی خود استفاده نمایند و بیشتر ازهمه در رفتار با مشتریان دقت نظرکافی داشته باشند و با تکریم آنها ، مشتری مداری که محور فعالیتهای ماست را بجا آورند و جدای از وظیفه سازمانی به عنوان وظیفه اخلاقی به آن بنگرند.مدیر مخابرات منطقه گلستان با اشاره به رسالتی فراتر از وظیفه سازمانی عوامل حفاظتی وحراستی گفت : آنچه مورد انتظار است این است که به عنوان سفیران مخابرات در جمع خانواده و دوستان در صدد رفع مشکل مخابراتی آنها بوده ومعرف سرویسهای مخابراتی باشیم و درراه تحقق اهداف تاثیر گذار باشیم . وی همراهی و همکاری بدنه شرکت با مدیریت را متضمن اتفاقات خوب دانست وافزود: با تلاش بیشتر توسعه مخابرات وارتباطات مخابراتی در سطح استان را رقم بزنیم و موفقیت های بیشتری در این زمینه کسب نماییم و در نهایت هدف ما که همان جلب رضایت مشتری است را داشته باشیم.در ادامه همچنین محمودی جانشین حراست کل استان گلستان با تشریح وظایف عوامل حفاظتی و حراستی ، حضورآنان دردستگاههای اجرایی را با اهمیت خواند و از آنان خواست با گشاده رویی و اخلاق نیکو با ارباب رجوع برخورد نموده و در ابتدای ورود آنان به سازمان آنها را مورد تکریم قرار دهند.مسلمی رئیس اداره حراست مخابرات منطقه گلستان نیز با تسلیت شهادت جمعی از هموطنان در حمله تروریستی اخیر ، ناکامی دشمنان را حتمی دانست و افزود: عوامل حفاظتی و حراستی حافظ نظام خواهند بود و امنیت در کشور پایدار خواهد ماند.

حسین محبوبی به‌عنوان سرپرست اداره کل راه و شهرسازی گلستان منصوب شد

گرگان- خبرنگار فرصت امروز – به گزارش اداره روابط عمومی راه و شهرسازی استان گلستان طی حکمی از سوی عباس آخوندی وزیر راه و شهرسازی مهندس حسین محبوبی به عنوان سرپرست اداره‌کل راه و شهرسازی استان گلستان منصوب شد.حسین محبوبی که بیش از این بعنوان مدیر حراست اداره کل بوده با حفظ سمت و با ابلاغ وزیر راه و شهرسازی تا تعیین مدیر کل ، بعنوان سرپرست اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان منصوب شد .گفتنی است ابراهیم مبارک‌قدم که از بهمن ماه ۹۴ سکان هدایت اداره کل راه وشهرسازی استان گلستان را عهده دار بود، با حکم عباس آخوندی وزیر راه و شهرسازی به مدیر کلی راه و شهرسازی آذربایجان غربی منصوب شد.

تشکیل کمیته درمان کاهش آسیب اعتیاد و خودکشی در شهرستان شهریار

شهریار- غلامرضا جباری – برنامه های سلامت روانی اجتماعی و اعتیاد از جمله برنامه های بهداشتی است که ضرورتاً نیازمند یک هماهنگی بسیار قوی در بخش های مهم و ذیربط می باشد. اساساً شاخص های سلامت روان و اعتیاد زمانی عملیاتی و اجرایی خواهد بود که تعامل فوق و لازم در بین ارگانها و موسسات ذیربط ایجاد شده باشد.تعیین کننده های سلامت روان آنقدر وسیع و بین بخشی است که اگر چنین نباشد تحقق اهداف آن میسر نخواهد بود.لذا با درنظر گرفتن محتوای برنامه جامع سلامت روان و اعتیاد کشور یکی از اهداف بسیار اساسی در مدیریت برنامه سلامت روان و اعتیاد، ایجاد هماهنگی بین بخشی و جلب مشارکت بخش های ذیربط در برنامه های ارتقای سلامت روان و اعتیاد می باشد.در این راستا کمیته کاهش آسیب اعتیاد با حضور مهندس بنائیان معاون بهداشتی شبکه، نمایندگان فرمانداری، معاونت اداره ورزش و جوانان، نماینده خیرین شهرستان، کارشناس اداره بهزیستی، فرماندهی پلیس مبارزه با مواد مخدر، روابط عمومی انجمن معتادان گمنام، انجمن مراکز اقامتی غرب استان تهران، شهرداری شهریار، هلال احمر شهرستان، نمایندگان بیمارستانها، سرپرست کلینیک بیماریهای رفتاری، کارشناس مربوطه و سرپرستان واحد های ستادی و کارشناس مسئول سلامت روانی اجتماعی و اعتیاد در سالن جلسات شبکه بهداشت و درمان شهرستان شهریار تشکیل شد.در این کمیته با تاکید برتعامل فوق و لازم در بین ارگانها و موسسات ذیربط و برنامه ریزی در خصوص عوامل کاهش آسیب اعتیاد و خودکشی در شهرستان، کارشناسی و بررسی لازم صورت گرفته و مقرر شد نقاط ضعف در اجرای این برنامه به شورای هماهنگی مبارزه با مواد مخدر فرمانداری شهرستان منعکس شود.

خبر

توقف خودرو بدون احراز تخلف از سوی پلیس خلاف قانون تشخیص داده شد

بخشنامه پلیس راهور که به ماموران اجازه می‌داد بدون مشاهده تخلف نسبت به متوقف کردن خودرو اقدام کنند خلاف قانون تشخیص و ابطال شد. در جلسه ۳۰ خردادماه سال ۹۶ هیأت عمومی دیوان عدالت اداری، بند ۲ بخشنامه شماره ۲ - ۹۲ / ۷ پلیس راهنمایی و رانندگی خلاف قانون تشخیص و ابطال شد.

در بند ۲ بخشنامه فوق‌الذکر اشاره شده است: برخی از تخلفات مانند همراه نداشتن مدارک، رعایت شروط گواهینامه‌های مشروط، اضافه سرنشین و برخی جرایم مانند نداشتن گواهینامه بدون متوقف نمودن خودرو قابل تشخیص نیست، لذا از آنجایی که در ماده ۲ همین قانون اشعار شده، به ماموران مجاز اجازه داده می‌شود تخلفات مربوطه را طبق قانون تشخیص داده و قبض جریمه صادر نمایند و برای تشخیص، بررسی شرط لازم می‌باشد، بنابراین با توجه به قاعده حقوقی «اذن در شیء ، اذن در لوازم آن نیز می‌باشد» ماموران برای تشخیص تخلفات با دلایل مستند و قابل قبول مانند ظن در سن راننده و تطبیق گواهینامه با وسایل نقلیه و مانند آن می‌توانند نسبت به کنترل تخلفات اقدام نمایند.

در پرونده هیأت عمومی دیوان عدالت اداری شاکی مفاد بند فوق را مغایر ماده ۹ قانون رسیدگی به تخلفات رانندگی و خارج از حدود و صلاحیت پلیس راهور اعلام و تقاضای ابطال آن را کرده است، طرف شکایت نیز در مقام دفاع بیان داشته است با توجه به متن ماده ۲ قانون رسیدگی به تخلفات رانندگی در تشخیص تخلف و صدور قبض جریمه از آنجایی که برای تشخیص، بررسی شرط لازم است و با توجه به قاعده حقوقی «اذن در شیء ، اذن در لوازم آن نیز می‌باشد» به ماموران توصیه شده با دلایل مستدل و قابل قبول به کنترل تخلفات اقدام کنند. موضوع با اعلام نظر هیأت تخصصی مبنی بر مغایرت این بند از بخشنامه با ماده ۹ قانون رسیدگی به تخلفات رانندگی، در دستور کار هیأت عمومی قرار گرفت و هیأت عمومی با لحاظ مفاد ماده ۹ قانون مذکور که بیان می‌دارد «ماموران در صورتی مدارک رانندگان را مطالبه می‌کنند که شاهد تخلف از سوی راننده بوده یا تحت تعقیب قضایی و انتظامی باشند...» مفاد بند ۲ دستور العمل را که به ماموران اجازه می‌دهد قبل از مشاهده تخلف به دلیل ظن به وقوع تخلف نسبت به متوقف کردن خودرو و بررسی مدارک و شرایط مربوط اقدام کنند خلاف قانون تشخیص و ابطال شد.

۱۰ خودروی بی‌کیفیتی که سال‌ها در خیابان‌ها تردد کردند

سایپا ۱۱۱، ۱۳۱ و ۱۳۲، تیبا هاچ بک، ام وی‌ام ۱۱۰ اس، سمند، پژو پارس و ۴۰۵، لیفان ایکس ۶۰ و ام وی‌ام ۵۵۰ فقط یک ستاره از پنج ستاره کیفی را دارند. ایران همیشه بیشترین حوادث و تلفات رانندگی را داشته و هر سال آمار قابل توجهی از مرگ ومیرها، نقص عضوها و همچنین زندانیان به دلیل ساخت خودروهای بی‌کیفیت و تصادفاتی را که با این خودروها رقم می‌خورد مشاهده می‌کنیم. با وجودی که همیشه مسئولان سعی داشتند اذهان عمومی را به این سمت ببرند که عدم فرهنگ درست رانندگی یکی از عوامل اصلی حوادث رانندگی است، اگر چه این‌گونه است اما در کنار آن ساخت و عرضه خودروهای بی‌کیفیت و غیراستاندارد و همچنین جاده‌های غیرایمن از دلایل دیگری است که نقش بسیاری مهمی در تلفات رانندگی دارد. اگرچه عدم فرهنگ درست رانندگی منجر به تصادفات زیادی می‌شود اما اگر خودروها باکیفیت و استاندارد بود، قطعاً این تصادفات تلفات از جمله مرگ و میر و نقص عضو نداشت. تردد خودروهای بی‌کیفیت در سطح کشور و عدم تولید یک خودروی با کیفیت و قیمت مناسب برای طبقه پایین جامعه که به اجبار خریدار پرایدهای سایپا می‌شوند، سبب شده که هر سال شاهد تلف شدن بسیاری از نیروهای انسانی فعال و جوان در سطح کشور باشیم.

۲ عامل اصلی افزایش رضایت از خدمات

آخرین آمار اعلام شده از میزان رضایت مشتریان از خدمات پس از فروش خودروها در حالی از افزایش رضایت‌مندی از خدمات دریافتی از سوی شرکت‌های خودروساز حکایت دارد که در سال‌های اخیر این بخش همواره محل گله و شکایت مشتریان بوده است. نارضایتی‌ای که بعضاً دور شدن مشتریان از مراکز خدمات پس از فروش را به همراه داشت و موجب شده بود خدمات‌رسان‌های غیرمجاز جایگزین مراکز رسمی شوند، اما با توجه به آمار مذکور می‌توان گفت رفع تحریم‌های بین‌المللی توانست به عاملی برای آشتی مشتریان با مراکز مجاز خدمات پس از فروش در شش ماه دوم سال گذشته بدل شود. در این خصوص هرچند این نکته را نیز باید یادآور شد که همچنان خودروهای وارداتی در صدر ارزیابی صورت گرفته قرار دارند، اما به گفته حسن کریمی سنجری، کارشناس صنعت خودرو این نکته را باید مدنظر قرار داد که قرار گرفتن وارداتی‌ها در صدر این لیست امری طبیعی است، چرا که واردکنندگانی صدر این لیست را به خود اختصاص داده‌اند که در میان خودروهای باکیفیت و بعضاً لوکس قرار دارند و آنچه مسلم است اینکه باید بتوانند رضایت مشتریان را در خدمات‌رسانی جلب کنند، اما با ارزیابی آمار ارائه شده می‌توان گفت خودروسازان داخلی نیز در نیمه دوم سال گذشته توانسته‌اند نسبت به دوره‌های قبل جایگاه خود را ارتقا دهند و گام‌های مثبتی در راستای افزایش رضایت‌مندی مشتریان بردارند. رفع تحریم‌های بین‌المللی و دسترسی خودروسازان به قطعات با کیفیت، یکی از دلایلی است که این کارشناس خودرو معتقد است تحقق آن افزایش میزان رضایت مشتریان را به همراه داشته است. به گفته کریمی سنجری، خودروسازان در حال حاضر از تحریم و محدودیت‌هایی که برای این صنعت به وجود آمده بود عبور کرده و توانسته‌اند نسبت به دریافت قطعات باکیفیت از شرکت‌های معتبر اقدام کند، چرا که برخی از قطعات حساس خودرو به دلیل فراوانی مصرف همواره در صدر لیست نارضایتی‌ها قرار می‌گرفتند؛ قطعاتی که در دوران تحریم امکان تهیه آنها از شرکت‌های اروپایی وجود نداشت و قطعات چینی که بخش قابل توجه آنها از کیفیت چندانی برخوردار نبود جایگزین محصولات اروپایی شده بودند؛ روندی که بر نارضایتی مشتریان دامن می‌زد. اما در حال حاضر این مانع برداشته شده و این امکان به وجود آمده تا شرکت‌های خودروساز قطعات مورد نیاز را از شرکت‌های اروپایی تهیه کنند که این امر نیز افزایش رضایت‌مندی مصرف‌کنندگان در خدمات پس از فروش را به همراه داشته است. تغییرات مدیریتی یکی دیگر از دلایلی است که می‌توان تغییر جایگاه خودروسازان در افزایش میزان رضایت مشتریان از خدمات پس از فروش خودروها را به آن نسبت داد. نارضایتی مردم و انتقال آن به خودروسازان می‌تواند تحولاتی ایجاد کند که بتواند روند مثبت را به همراه داشته باشد.

حضور چشمگیر صنعت خودرو در فرمول رشد اقتصادی سال ۹۵

بانک مرکزی در حالی خبر از رشد ۱۲.۵ درصدی اقتصاد ایران در سال ۹۵ داد که «گروه نفت» بازیگر اصلی آن به شمار می‌رود، با این حال «گروه صنعت» به‌ویژه در بخش «خودروسازی»، نقش مکمل را در این جهش کم‌سابقه داشته است.

بنابر اعلام بانک مرکزی، بررسی سهم فعالیت‌های مختلف اقتصادی در افزایش تولید ناخالص داخلی نشان می‌دهد در سال ۱۳۹۵ ارزش افزوده فعالیت‌های «نفت» و «صنعت» به ترتیب با سهمی معادل ۹.۸ و ۰.۸ درصد از رشد اقتصادی، نقش عمده‌ای در افزایش رشد تولید ناخالص داخلی ایفا کرده‌اند. همچنین براساس محاسبات اولیه، ارزش افزوده گروه نفت در سال ۱۳۹۵ و نسبت به سال ۹۰، از رشد ۶۱.۶ درصدی این گروه حکایت دارد و این در حالی است که ارزش افزوده بخش صنعت در سال ۱۳۹۵ و در مقایسه با سال ۹۰، ۶.۹درصد برآورد می‌شود.

از سوی دیگر اما شاخص تولید کارگاه‌های بزرگ صنعتی (که حدود ۷۰درصد ارزش افزوده بخش صنعت را پوشش می‌دهد) در سال ۱۳۹۵ و نسبت به دوره مشابه سال ۹۴، افزایشی ۷.۹ درصدی را به خود می‌بیند که بیشترین سهم از این میزان را «وسایل نقلیه موتوری، تریلر و نیم‌تریلر» به خود اختصاص داده‌اند. با این حساب مشخص می‌شود که در کنار نفت، خودروسازی نیز توانسته نقش قابل‌توجهی در رشد اقتصادی سال ۹۵ ایفا کند. البته به‌دلیل جهش بزرگ گروه نفت، دیگر نمی‌توان خودروسازی را موتور محرک اقتصاد کشور دانست، هرچند در پیشران بودن آن نیز تردیدی وجود ندارد. اگر نگاهی به جزییات رشد اقتصادی کشور در بهار سال ۹۳ بیندازیم، متوجه می‌شویم خودروسازی نقش بسیار پررنگی در آن رشد داشته و به نوعی «موتوری محرک برای اقتصاد ایران» بوده است.

در آن سال کل بخش صنعت و معدن کشور نقشی حدودا ۵.۷درصدی در رشد اقتصادی داشت و خودروسازی نیز رکن اصلی این رقم (افزایش ۵.۷ درصدی) بود. در آن دوران البته بسیاری از کارشناسان تأکید داشتند که پررنگ شدن نقش خودرو در رشد اقتصادی کشور، ناشی از پایین بودن عدد پایه تولید در این صنعت طی سال‌های ۹۱ و ۹۲ بوده است؛ بنابراین به‌تدریج از نرخ رشد این صنعت همزمان با بالا رفتن تیراژ کاسته خواهد شد.

به گفته آنها، چون فنر تولید خودرو در سال ۹۳ آزاد شد و عدد پایه تولید (تیراژ خودرو در سال‌های ۹۱ و ۹۲) بسیار پایین بود، خودروسازی نقش پررنگی در رشد اقتصادی آن زمان داشت و از آن به‌عنوان موتور محرک نام برده شد. از همین رو چون خودروسازی از اواخر سال ۹۲ از دوران سخت تحریم فاصله گرفت، بیشتر پیش‌بینی‌ها از کاهش نقش این صنعت در رشد اقتصادی کشور حکایت داشت. این پیش‌بینی کارشناسان اتفاقا درست از آب درآمد، چراکه با توجه به لغو تحریم‌های خودروسازی، تیراژ خودرو در کشور روندی افزایشی (در مقایسه با سال‌های ۹۱ و ۹۲) به خود گرفت. آمارها نشان می‌دهند تیراژ خودروسازان در سال ۹۳ (نسبت به ۹۲) افزایشی، در سال ۹۴ (نسبت به ۹۳) کاهشی و در سال ۹۵ (نسبت به ۹۴) توام با رشد بوده است.

در این مورد، سعید لیلاز، کارشناس اقتصادی کشور به «دنیای‌اقتصاد» می‌گوید: با توجه به کاهش سهم خودرو در جی‌دی‌پی کشور، دیگر نمی‌توان این صنعت را موتور محرک رشد اقتصادی نامید، چراکه در حال حاضر «گروه نفت» نقش این موتور را ایفا می‌کند. وی با بیان اینکه البته نمی‌توان نقش خودروسازی را در رشد اقتصادی سال ۹۵ نادیده گرفت، می‌افزاید: پس از نفت، گروه صنعت دارای بیشترین سهم از ارزش افزوده بوده و خودروسازی نقش اصلی را در این ماجرا دارد.

این کارشناس تأکید می‌کند: پیش‌بینی می‌شود طی سال ۹۶ نقش خودروسازی در رشد اقتصادی بیشتر شده و حتی رکورد تولید یک میلیون و ۶۴۰ هزار دستگاهی سال ۹۰ نیز شکسته شود. لیلاز اما در ادامه با اشاره به اینکه اقتصاد ایران به حالت اشباع رسیده، می‌گوید: برای حل این مسئله، باید به سمت بازارهای صادراتی برویم زیرا به‌واسطه صدور محصولات مختلف است که می‌توانیم به تداوم و حتی تثبیت رشد اقتصادی کشور امیدوار باشیم. به گفته لیلاز، در خودروسازی نیز همین داستان برقرار است؛ به‌نحوی‌که اگر بناست افزایش تولید در این صنعت ادامه یافته و نقش آن در رشد اقتصادی پایدار بماند، باید فکری به حال بازار فروش آن کرده و صادرات را رونق بدهیم.

گفته‌های این کارشناس اقتصادی در شرایطی است که در حال حاضر خودروسازان داخلی ناچارند برای فروش محصولات‌شان تا حد امکان از روش‌های فروش اعتباری و قسطی استفاده کنند زیرا بازار به خودی خود در رکود به‌سر می‌برد. این رکود اگر توسط خودروسازان و به‌واسطه روش‌های جذاب فروش کنترل نشود، کار را به جایی خواهد رساند که خودروسازان مجبور به کاهش تولید شوند؛ درست مانند اتفاقی که در سال ۹۴ به‌واسطه شکل‌گیری «کمپین خرید خودرو صفر ممنوع» رخ داد.

گزارش۲

سایپا خط تولید موتورسیکلت برقی راه‌اندازی می‌کند

نخستین محموله موتورسیکلت‌های برقی مرداد ماه وارد کشور می‌شود. گروه صنعتی سایپا سرانجام پس از سال‌ها انتظار قرار است نخستین محموله از نسخه‌های کاربردی موتورسیکلت‌های برقی را به کشور وارد کند.

این محموله که قرار است مرداد ماه راهی بازار شود، آغازی است برای سرمایه‌گذاری مشترک موتورسازان برقی با تولیدکنندگان ایرانی و ایجاد خط تولید موتورسیکلت برقی در کشور.

اگرچه ورود موتورسیکلت‌های برقی به بازار ایران داستانی بلند دارد و سال‌هاست شهرداری تهران و برخی دیگر از مناطق، با طرح‌ها و برنامه‌های مختلف سعی در جایگزینی موتورسیکلت‌های بنزینی با نوع برقی آن دارند، اما هر بار مشکلاتی مانند ضعف خدمات پس از فروش، کیفیت نامناسب موتورهای وارداتی و قیمت بالای آنها، تمایلی را بین مصرف‌کنندگان برای خرید این وسیله نقلیه پاک ایجاد نکرده بود.

در تمام این سال‌ها پیشنهادهای بسیاری مانند فروش لیزینگی موتورهای برقی، کمک‌های بلاعوض و حتی حذف گواهینامه رانندگی برای راندن موتورهای برقی مطرح شد، اما هیچ‌گاه ردی از موتورسیلکت‌های برقی در خیابان‌های شهر دیده نشد.

پس از تدوین استانداردهای موردنیاز برای شماره‌گذاری موتورسیکلت‌های برقی در سازمان استاندارد و مشخص شدن مدل‌های قابل ثبت سفارش بود که طلسم شماره‌گذاری موتورسیلکت‌های برقی شکست و این وسایل نقلیه پاک امکان دریافت پلاک را پیدا کردند. پس از سال‌ها، سازمان استاندارد مجوز استاندارد را برای هفت نوع از موتورسیکلت‌های برقی صادر کرد و براساس اعلام سازمان ملی استاندارد ایران، این هفت نوع موتور اجازه دریافت پلاک از پلیس راهور را به دست آوردند.

فرشید باباخانی، مدیر پروژه موتوربرقی شهرداری تهران در گفت‌وگو با دنیای‌خودرو از واردات نخستین محموله موتورسیکلت‌های برقی توسط گروه صنعتی سایپا خبر داد و گفت: «نخستین محموله از موتورسیکلت‌های برقی کاربردی به کشور توسط گروه خودروسازی سایپا وارد می‌شود. این محموله شامل ۲۰۰دستگاه موتورسیکلت برقی با توان بالا و قابل استفاده در پیک موتوری برقی محدوده بازار تهران است که در مرحله اول به صورت مونتاژ شده از چین وارد کشور می‌شود.

وی با تأکید بر اینکه سایپا به‌عنوان نخستین تولیدکننده موتورسیکلت‌های برقی در کشور قرار است در مراحل بعدی با راه‌اندازی خط تولید و سرمایه‌گذاری مشترک با شریک چینی خود، نخستین خط تولید موتورسیکلت‌های برقی را در کشور ایجاد کند، گفت: گروه صنعتی سایپا از سرمایه‌گذاری مشترک برای تولید موتورسیکلت‌های برقی در کشور خبر داده و قرار است تولید موتورسیکلت‌های برقی در کشور را با سرمایه‌گذاری مشترک شریک خارجی آغاز کند.

باباخانی تعداد موتورسیکلت‌هایی را که تا یک ماه آینده به کشور وارد می‌شوند، ۲۰۰دستگاه اعلام و تأکید کرد: این تعداد موتورسیکلت توسط شرکت پیک موتوری برقی بازار تهران پیش‌خرید شده و به محض ورود برای سرویس‌دهی به‌عنوان پیک موتوری وارد سیستم حمل‌ونقل خواهد شد.

موتورهای برقی با تسهیلات بلاعوض شهرداری وارد می‌شوند

باباخانی با اشاره به ورود ۲۰۰موتورسیکلت برقی به کشور تا یک ماه آینده می‌گوید: شهرداری تهران به هر واردکننده‌ای که آمادگی واردات و ارائه خدمات پس از فروش مناسب به موتورسیکلت‌های برقی را داشته باشد، به‌ازای هر دستگاه موتورسیکلت ۲.۵میلیون تومان تسهیلات بلاعوض پرداخت می‌کند.

این تسهیلات پیش از ورود محصول به کشور پرداخت می‌شود و واردکننده باید هنگام فروش محصول به مشتری معادل تسهیلاتی که دریافت کرده، تخفیف دهد.

وی با اشاره به عزم جدی شهرداری برای ورود ۲هزار دستگاه موتورسیکلت برقی به تهران تا پایان سال گفت: نخستین محموله موتورسیکلت‌های برقی که تا یک ماه دیگر وارد کشور می‌شوند نیز از تسهیلات بلاعوض شهرداری تهران استفاده کرده‌اند و شرکت واردکننده به ازای هر دستگاه ۲.۵ میلیون تومان از شهرداری تسهیلات دریافت کرده است.

خبر

راهکاری برای تقویت توان طراحی و کاهش هزینه تولید خودروسازان

یکی از اعضای کمیسیون صنایع و معادن مجلس می‌گوید: در صورتی که خودروسازان بتوانند پایگاه محکمی برای صادرات در کشورهای اطراف ایجاد کنند می‌توان آینده خوبی را برای صنعت خودروی ایران متصور بود.

حمید گرمابی اظهار داشت: البته دستیابی به این شرایط در حوزه صادرات، مستلزم تدوین برنامه‌ای ویژه در حوزه طراحی و تولید است. وی تأکید کرد: با طرح موضوع صادرات بی‌شک گزینه مهمی که به دنبال آن اهمیت می‌یابد، توجه به کیفیت در تولید است که بی‌شک اهرم خوبی برای توسعه صادرات خودروسازان است.

وی اظهار داشت: چنانچه خودروسازان در موقعیت فراهم شده حرکتی جهادی در کیفیت داشته و با قوت و قدرت بیشتر نسبت به طراحی و تولید خودروهای جدید در داخل اقدام کنند، علاوه بر اینکه شاهد تولید خودروهای جدید و ارزان قیمت در ایران خواهیم بود، این مسیر، شرایط عرضه محصولات به بازارهای صادراتی را سهل‌الوصول‌تر خواهد کرد.

وی گفت: امروز خودروسازان داخلی می‌توانند با توجه به مشترکات زیادی که در تولید و طراحی پلتفرم دارند، همکاری‌های مشترکی را به منظور کاهش هزینه تولید، توسعه تیراژ و دستیابی به قیمت رقابتی برای عرضه محصولات در بازارهای داخلی و صادراتی داشته باشند.

نماینده نیشابور و فیروزه در مجلس دهم تأکید کرد: اگر چه در جریان همکاری مشترک شرکت‌ها زمینه رقابت تا حدودی از بین خواهد رفت، اما به لحاظ افزایش توان تولید حرکت بسیار مؤثری بوده و می‌تواند در بهبود جریان تولید و کاهش هزینه و کیفیت نقش مؤثری داشته باشد. گرمابی در ادامه با توجه به نقش همکاری‌ها بر ارتقای توان تولید بر لزوم تکیه بر توان داخل در جریان طراحی و تولید محصولات جدید تأکید کرد و گفت: البته حرکت در این مسیر مستلزم ایجاد فضای مناسب برای سرمایه‌گذاری و حضور قطعه‌سازان داخلی است تا ارتقای دانش و تکنولوژی تولید در صنعت قطعه‌سازی کشور نیز فراهم شود.

مطالبات چند ماهه‌ای که همچنان پرداخت نشده است

یک فعال در صنعت قطعه‌سازی کشور با اشاره به مطالبات ۸ و ۹ ماهه برخی از قطعه‌سازان از خودروسازان می‌گوید: همچنان بخش زیادی از مطالبات معوقه قطعه‌سازان پرداخت نشده است.

نصیری با توجه پرداخت بخشی از مطالبات معوقه قطعه‌سازان افزود: با وجود خبرهایی مبنی بر گشایش در پرداخت مطالبات قطعه‌سازان اما همچنان در بخشی از واحدها پرداختی در این راستا صورت نگرفته، از این رو درصد زیادی از قطعه‌سازان کماکان با مشکل جدی نقدینگی روبه‌رو هستند.

وی تأکید کرد: متأسفانه طی دو ماه اخیر، وضعیت نقدینگی قطعه سازان نگران کننده‌تر از سال گذشته شده است. وی با اشاره به مطالبات ۸ و ۹ ماهه برخی از قطعه‌سازان از خودروسازان اظهار داشت: اینکه مطرح می‌شود که در برخی از پرداخت‌ها اولویت با قطعه‌سازان کوچک و متوسط بوده، به نظر روند مناسبی نیست و باید با توجه به سهم واحدها در قراردادها و میزان تولید، پرداخت مطالبات صورت گیرد.

وی خاطر نشان کرد: متأسفانه برخی از واحدهای قطعه‌سازی به جهت پرداخت هزینه‌های پرسنلی بالا و مالیات و حقوق گمرکی با مشکلات جدی نقدینگی مواجه هستند، از این رو پیشنهاد می‌شود در پرداخت مطالبات به نسبت ورودی و تحویل قطعه صورت گرفته و درصدی از مطالبات از کوچک تا متوسط و بزرگ پرداخت شود. این فعال در صنعت قطعه‌سازی کشور در ادامه با توجه به معضل افزایش آمار واردات قطعه به کشور گفت: طبیعی است که جریان واردات قطعه سیر صعودی داشته باشد، چرا که در این سال‌ها بخشی از تأمین‌کننده اصلی ورشکست و سرمایه در گردش آنها بلوکه شد، بنابراین در این جریان شرکت‌های بازرگانی از این فرصت طلایی استفاده کرده و اقدام به واردات قطعه کرده و با سودهای خوبی در داخل عرضه می‌کنند.

نصیری کسب سودهای بالا را مهم‌ترین انگیزه برای واردات قطعه دانست و تأکید کرد: با احیای شرایط تولید در کشور، قطعاً واردات قطعه نه‌تنها منطقی نیست بلکه با از بین بردن فرصت‌های شغلی، خیانت به تولید در کشور است.

شورای رقابت باید درباره افزایش قیمت خودرو پاسخگو باشد

سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان در واکنش به اظهارات سعید موتمنی، رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران خودرو درباره افزایش ۳۰۰ هزار تومانی تا ۲۲ میلیون تومانی قیمت خودرو در سایه بی‌توجهی مسئولان اظهار داشت: از اسفند ماه سال ۱۳۹۱ به استناد مفاد قانون سیاست‌های اجرایی اصل ۴۴ قانون اساسی دستورالعمل تنظیم قیمت، مقدار و شرایط دسترسی به بازار کالاها و خدمات انحصاری با رعایت مقررات مربوطه، برعهده شورای رقابت است و تنظیم دستورالعمل قیمت خودرو از وظایف شورا اعلام شده است و به تبع آن در رابطه با افزایش قیمت خودرو مسئولیتی متوجه سازمان حمایت نیست.

براساس مفاد آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو و دستورالعمل‌های ابلاغی این سازمان براساس وظایف و مسئولیت‌های ذاتی و قانونی و حسب شرح وظایف ابلاغی خود با جدیت نسبت به رصد و پایش مداوم تغییرات قیمتی در سطح بازار اقدام نموده و چنانچه بررسی اسناد و مدارک نشان‌دهنده تخلف باشد، واحد متخلف به سازمان تعزیرات حکومتی جهت اعمال قانون معرفی خواهد شد.

مصرف‌کنندگان خودرو نیز می‌توانند هرگونه شکایت در زمینه قیمت، شرایط فروش و پیش‌فروش و ... را از طریق شماره تلفن ۱۲۴ یا از طریق مراجعه به سازمان‌های صنعت، معدن و تجارت به سامانه دریافت و رسیدگی به شکایات سازمان ارائه تا بررسی و اقدام قانونی لازم به عمل آید.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی-اقتصادی

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت رواق روشن مهر توزیع: شتاب گستر امروز
آدرس: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، بعد از مشاهیر، پلاک ۴۹
دفتر مرکزی: ۸۶۰۷۳۱۲۰-۸۶۰۷۳۱۲۲

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۶۳، رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

روابط عمومی: ۸۶۰۷۳۱۱۸
فکس تحریریه: ۸۶۰۷۳۲۰۳
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶
امور مشترکین: ۸۶۰۷۳۳۱۴
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

چهارشنبه | ۳۱ خرداد ۱۳۹۶ | شماره ۸۱۳ | صفحه ۸

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR سایت: WWW.FORSATNET.IR

رسانه‌های فرانسوی از وقوع یک عملیات تروریستی ناموفق در شانزلیزه خبر دادند. براساس گزارش‌ها، یک خودرو به‌صورت عمدی به گشتی پلیس در شانزلیزه زده است. این خودرو پس از برخورد به خودروی پلیس منفجر شد و راننده آن نیز مسلح بوده است. پلیس فرانسه اعلام کرد که وضعیت در خیابان شانزلیزه تحت کنترل بوده و این حادثه هیچ‌گونه تلفاتی به همراه نداشته است. مقامات فرانسه اعلام کرده‌اند که این عملیات تروریستی بوده است. وزیر کشور فرانسه از کشته شدن راننده این خودرو خبر داد.

منبع: باشگاه خبرنگاران جوان

در دیدارهای جداگانه سفرای جدید چند کشور در ایران

تاکید روحانی بر تقویت بخش خصوصی

رئیس‌جمهوری در مراسم دریافت استوارنامه سفرای جدید چند کشور در ایران بر گسترش و توسعه روابط دوجانبه و تقویت فعالیت بخش خصوصی تاکید کرد. به گزارش ایرنا، حسن روحانی روز سه‌شنبه در مراسم دریافت استوارنامه «داتو رستم بن یحیی» سفیر جدید مالزی در ایران، با بیان اینکه روابط دو کشور در زمینه‌های مختلف سیاسی، اقتصادی، دانشگاهی و گردشگری پیوسته رو به توسعه بوده، گفت: جمهوری اسلامی ایران آمادگی دارد تا روابط خود را در بخش‌های مختلف از جمله انرژی و گردشگری با مالزی گسترش دهد و امیدواریم در دوران ماموریت سفیر جدید مالزی در ایران، شاهد تحولات مثبت میان دو دولت و دو کشور باشیم.

همچنین رئیس‌جمهوری در مراسم دریافت استوارنامه خانم «کریستینا رادی» سفیر جدید اسلوونی در تهران، سفر سال گذشته رئیس‌جمهور این کشور به جمهوری اسلامی ایران را موجب تحولات مثبت در روابط مشترک دانست و بر ضرورت اجرای توافقات تهران – لیوبلیانا در مسیر روابط رو به توسعه دو کشور تاکید کرد. روحانی همچنین اظهار امیدواری کرد که در دوران مأموریت سفیر جدید اسلوونی در ایران شاهد تحولات مثبت در راستای افزایش مناسبات و همکاری‌های دو ملت و دو دولت باشیم.

رئیس‌جمهوری همچنین در مراسم دریافت استوارنامه «خوزه آلفونسو زگبه کامارنا» سفیر جدید مکزیک در تهران، با بیان اینکه سیاست جمهوری اسلامی ایران همواره برخورداری از روابط خوب با مکزیک و کشورهای حوزه آمریکای مرکزی و جنوبی بوده است، افزود: بعد از اجرایی شدن برجام و رفع برخی تحریم‌ها و مشکلات موجود در مسیر گسترش روابط، زمینه برای افزایش تعاملات و مراودات تهران و مکزیکوسیتی مهیا است.

روحانی با اشاره به اینکه دو کشور رویکردها و نگاه نزدیکی به مسائل و تحولات جهان دارند، اظهار داشت: معتقدیم مداخله قدرت‌های بزرگ در امور دیگر کشورها باید رفع شده و کشورهای مستقل نیز باید تلاش کنند ضمن ایجاد روابط نزدیک، صدای واحدی در عرصه جهانی از آنها شنیده شود. رئیس‌جمهوری خاطرنشان کرد: از دیدگاه جمهوری اسلامی ایران، راه‌حل مشکلات بین‌المللی، گفت‌وگو و رایزنی‌های سیاسی است. ایران و مکزیک و کشورهایی که دیدگاه نزدیکی در این عرصه با یکدیگر دارند، باید در عرصه بین‌المللی صف واحدی تشکیل دهند.

رئیس‌جمهوری در ادامه این دیدارها ضمن دریافت استوارنامه «کالایا ویباتی بومی پراتس» سفیر جدید تایلند در تهران، گفت: ایران و تایلند توافقات خوبی برای گسترش و تعمیق همکاری‌ها به‌ویژه در حوزه‌های انرژی، صنعت و کشاورزی دارند که با اجرای آنها و مشارکت فعال بخش‌های دولتی و خصوصی، شاهد توسعه بیش از پیش روابط خواهیم بود. روحانی با اشاره به سابقه چهار قرن روابط ایران و تایلند، اجرای توافقات صورت گرفته در جریان سفر سال گذشته خود به تایلند را برای تحرک بیشتر در مناسبات دو کشور حائز اهمیت دانست.

رئیس‌جمهوری کشورمان همچنین در آیین دریافت استوارنامه سفیر جدید جمهوری بنین در تهران تاکید کرد که توسعه روابط با کشورهای آفریقایی جزو اصول سیاست خارجی جمهوری اسلامی ایران است. روحانی افزود: در منطقه حساس خاورمیانه نیز مثل منطقه آفریقا در سال‌های اخیر شاهد مداخله قدرت‌های بزرگ و مشکل خشونت و تروریسم هستیم. وی تصریح کرد: رایزنی و همکاری با کشورهای آفریقایی برای مقابله با افراطی‌گری و تروریسم یک ضرورت است. روحانی منطق تروریسم را تحمیل زور، اسلحه و خشونت به ملت‌ها، معرفی و خاطرنشان کرد: اعتقاد ما این است که خود مردم باید مسیر سیاسی و اعتقادی زندگی‌شان را تعیین کنند و باید در میان نسل جوان این فکر ترویج شود که آزادی در انتخاب، اساس و مسیر پیشرفت است. رئیس‌جمهوری با بیان اینکه برای حل این قبیل مشکلات علاوه بر سیاسیون باید فرهیختگان و صاحبان اندیشه و قلم احساس مسئولیت و اقدام کنند، گفت: جمهوری اسلامی ایران از همفکری و همکاری دانشگاهیان، علما و اهل اندیشه برای کمک به حل مشکلات منطقه‌ای استقبال می‌کند. روحانی با اشاره به اجرای برخی پروژه‌های بنین از سوی مهندسان و متخصصان ایرانی اظهار داشت: قطعا این همکاری‌های مشترک جوانان اهل بنین و آفریقا را بیشتر با توانمندی‌های متخصصان ایرانی آشنا می‌کند.

غلط‌های تایپی هولناک تاریخ نشر

اشتباه نوشته شدن نام «جی. کی. رولینگ» روی جلد، توزیع ۸۰ هزار نسخه اشتباهی از رمان «جاناتان فرنزن» و انجیلی که به پیروانش مجوز قتل و غارت می‌دهد، نمونه‌هایی از اشتباه‌های فاحش و هولناک تایپی در تاریخ نشر محسوب می‌شوند. به گزارش ایسنا، «گاردین» نوشت: ۲۰سال پیش وقتی نخستین رمان از مجموعه هفت‌جلدی «هری‌پاتر» روانه بازار شد، روی جلد، نام «جی.کی.رولینگ» - نویسنده این مجموعه پرفروش ـ به اشتباه «جی.ای.رولینگ» خورد! این یکی از نمونه اشتباه‌های تایپی مشهور است که سابقه‌ای به قدمت چند قرن در دنیای ادبیات دارند. با این حال این نسخه کتاب «هری پاتر و سنگ جادو» در یک حراجی به قیمت ۱۰ هزار پوند به فروش رسید. نسخه دیگری از این کتاب که در جلد آن کلمه «فیلسوف» (در فارسی «جادو» ترجمه شده) غلط تایپ شده بود، به قیمت ۴۳ هزار و ۷۵۰پوند چوب حراج خورد. اشتباه ویراستاری ممکن است کاری از «رولینگ» را پرفروش کند، اما این مسئله در حالت معمول تنها تمسخر خواننده‌ها را در پی خواهد داشت. یکی دیگر از قربانی‌های خطای تایپی را می‌توان در «مدار راس‌السرطان» نوشته «هنری میلر» دید. در نخستین چاپ این رمان که سال ۱۹۶۱ منتشر شد، آمده است: «قبل از اینکه او را در حال راه رفتن به سمت پایین نیمکت با هفت‌تیری در دست و سری پایین ببیند، لحظه‌ای خشکش زد.» در این متن کلمه beach به معنای ساحل، به اشتباه bench به معنای نیمکت، تایپ شده است. «بیداری فینگان‌ها» شاهکار معماگونه «جیمز جویس»، نمونه بعدی اشتباه‌های ویراستاری است. البته داستان این کتاب کمی فرق می‌کند؛ این اشتباه تعمدا در کتاب آورده شده! «جیمز جویس» اواخر عمرش تقریبا بینایی خود را از دست داده بود، بنابراین او مطالب کتاب «بیداری فینگان‌ها» را شفاهی می‌گفت و «ساموئل بکت» ـ نمایشنامه‌نویس برجسته ایرلندی ـ که در آن زمان منشی و دستیار «جویس» بود، آن را می‌نوشت. اما جریان این اشتباه این بود که در حین یکی از جلسات دیکته شدن این رمان، فردی در می‌زند و «جویس» می‌گوید: «بیا تو»، «بکت» هم این جمله را می‌نویسد. با اینکه جمله «بیا تو» به آنچه پیش از آن در کتاب نوشته شده بود ربطی نداشت، «جویس» از این خطا خوشش آمد و آن را در نسخه پایانی کتابش نگه داشت. چه اثری داستانی در دست نگارش باشد و چه کتابی مذهبی مثل انجیل، امکان اشتباه همیشه وجود دارد. سال ۱۶۳۱ انجیلی با عنوان «کتاب خوب» منتشر شد که به خاطر منفی نکردن یک فعل، از آن پس با لقب «انجیل شریر» به شهرت رسید. در این کتاب وقتی نوبت به ۱۰ فرمان می‌رسد، به مومنان اجازه دزدی، قتل و زنا داده می‌شود و علت آن تنها جا افتادن یک «ن» در ابتدای فعل جمله است. اما رمان «آزادی» نوشته «جاناتان فرنزن» هم یکی دیگر از پرهزینه‌ترین اشتباه‌های تایپی لقب گرفته است. سال ۲۰۱۰ که انتشارات «هارپر کالینز» نخستین چاپ این کتاب را با شمارگان ۸۰ هزار نسخه منتشر کرد، مشخص شد نسخه اولیه رمان که دربردارنده صدها غلط گرامری، املایی و حتی اشتباه‌هایی درباره شخصیت‌های داستان بوده، زیر چاپ رفته است!

اما مسئله وقتی وخیم‌تر شد که «فرنزن» نویسنده کتاب در جمعی عمومی متوجه این اشتباه هولناک شد. او در برنامه شبکه «بی‌بی‌سی» شرکت کرده بود و در حال ضبط روخوانی از کتابش بود که ناگهان حرفش را ناتمام گذاشت و گفت: «ببخشید، وحشت‌زده متوجه شده‌ام اشتباه‌هایی که در نسخه صفحه‌بندی‌شده اصلاح شده بود، الان روی جلد لعنتی کتاب است. هر کسی که این نسخه را در دست دارد، بهتر است برای تعویض آن اقدام کند.»

توسط بانک پاسارگاد صورت گرفت

اهدای کتاب نفیس قرآن‌طباخ به استانداری آذربایجان‌غربی و دانشگاه هنر اسلامی تبریز

بانک‌پاسارگاد، در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی خود و در ادامه طرح اهدای کتب نفیس به دانشگاه‌ها، مراکز علمی، نهادها، استادان و فرهیختگان، کتاب نفیس قرآن طباخ هروی را به استاندار آذربایجان غربی و رئیس دانشگاه هنر اسلامی تبریز اهدا کرد. به گزارش روابط‌عمومی بانک‌پاسارگاد، این بانک طی مراسم جداگانه‌ای با حضور مسئولان و مدیران این مراکز، به هر یک از این نهادها یک جلد کتاب نفیس قرآن طباخ هروی را به‌عنوان اثری ارزشمند و ماندگار هدیه داد. این اقدام جهت بهره‌مندی پژوهشگران، اندیشمندان و علاقمندان و انجام تحقیق و پژوهش‌های مرتبط صورت گرفت. این قرآن نفیس به خط عبدالله طباخ هروی، از قرآن‌های نفیس و کم‌نظیر گنجینه آستان قدس رضوی است که در سال ۱۳۹۴ با حمایت بانک‌پاسارگاد چاپ و رونمایی شد. براساس این خبر، دکتر سعادت، استاندار آذربایجان غربی و دکتر کی‌نژاد، رئیس دانشگاه هنرهای اسلامی تبریز از اقدامات فرهنگی و هنری بانک‌پاسارگاد و حمایت از ارتقای سطح فرهنگ و هنر کشور قدردانی کردند. بانک‌پاسارگاد همراه با اهدای این کتاب، لوح‌های تقدیری با امضای مدیرعامل بانک به ایشان اهدا کرد. در بخشی از این لوح تقدیر آمده است: «جان و جهان به بوی زلف جانان خرم است و در هر کرانه عاشقان، نغمه‌خوان از نقش خیال روی دلکش او. خوش آن دلی که حیات از عشق یافته؛ پای از ناسوت خاک بریده، از صفای ملکوت گذر کرده، به فرزانگی از جبروت عقل بالنده گشته و به لاهوت کمال بر آمده. «مصحف شریف خراسان»، برساخته شوق عاشقانه و بندگی خالصانه عارف جان‌آگاه، عبدالله طباخ هروی، هنرمند خطاط سده نهم هجری است که در رعایت اعتدال و تناسبات هندسی صوری و باطنی قلم، از برجستگان و نام‌آوران تاریخ پرشکوه استغنا و کمال هنر خوشنویسی در جهان است. این دُر گرانقدر، در گنجینه نفیس آستان قدس رضوی، بر دُرج جان آشنایان حریم انس جای گرفته و با عنایت حضرت سبحان، بانک‌پاسارگاد توفیق یافته که در چاپ شایسته این مصحف شریف در کشور آلمان و انتشار آن ایفای نقش نماید، تا این اثر ارزشمند در گنجینه فرهنگی و هنری جهان جاودان گردد. امید که پاسارگادیان تلاشگر، در پناه لطف و مهربانی حضرت حق، همواره در مسیر اعتلای فرهنگ و هنر، و توسعه و آبادانی این مرز و بوم پر گهر گام بردارند و نام بلند ایران و ایرانی، بر بال‌های زرین بانک پاسارگاد، برفراز جهان بدرخشد». «مصحف شریف خراسان»، در قرن نهم هجری قمری، توسط «عبدالله طباخ هروی» کتابت شده و در آستان قدس رضوی نگهداری می‌شود. این مصحف شریف، در قطع رحلی سلطانی، ۳۳*۴۷ سانتی‌متر مربع، به جهت نوع تذهیب، خوشنویسی و کتابت بی‌نظیر و از بدایع روزگار است؛ در این کتاب چند نوع هنر با هم آمیخته شده که زیبایی و ماندگاری آن را چندین برابر کرده است. این کتاب به همت دکتر سیدمحمدصادق خرازی و با همکاری آستان قدس و حمایت بانک‌پاسارگاد، به آلمان فرستاده شد و در نهایت با بهترین امکانات از قبیل کاغذ مرغوبی که با مرور زمان از بین نمی‌رود و جلد چرمی نفیس به چاپ رسید. گفتنی است اهدای این اثر ارزشمند، به برخی از نهادها و مراکز فرهنگی به‌ویژه دانشکده‌های علوم و ادبیات انسانی دانشگاه‌ها ادامه خواهد داشت.

سیاست

محمد باقر نوبخت، سخنگوی دولت:

نگران برجام نیستیم

محمدباقر نوبخت روز سه‌شنبه در نشست خبری و در پاسخ به طرح موضوع برجام‌زدایی توسط برخی محافل رسانه‌ای در برابر تحریم‌های جدید گفت: باید قبول کنیم که هیأت حاکمه آمریکا قبل از قبول مسئولیت، موضع منفی نسبت به برجام داشت. به گزارش ایرنا، وی افزود: البته مخالفت آنان موضوعی نیست که به تنهایی بتوانند تصمیم‌گیری کنند و کشورهای عضو نیز تصمیم‌گیر هستند. به همین دلیل مواضع خود را تعدیل کردند. سخنگوی دولت تصریح کرد: اقدامات طرف مقابل تا زمانی که در چارچوب برجام انجام شود منعی ندارد، ولی اگر از مسیر خارج شوند و اقداماتی را انجام دهند که تعهدات برجام را شامل نشود، هیأت نظارت موضوعات را بررسی خواهد کرد و مکانیزم‌های لازم هم برای اعتراض تعریف شده است. نوبخت با بیان اینکه نسبت به موضوع برجام دست بالا داریم و نگران نیستیم، افزود: این اقدامات آمریکا نشان از ضعف آنان است که در برابر تعهدات خود به نمایش گذاشتند، چراکه از سویی سخن از حقوق بشر به میان می‌آورند، ولی دست در دست ناقضان حقوق بشر به تروریست‌ها کمک می‌کنند و با این اقدامات از خود چهره خشونت و دروغ‌گویی را به تصویر کشیدند. سخنگوی دولت در پاسخ به اینکه آیا هیأت نظارت بر برجام گزارشی ارائه داده است؟ گفت: هنوز چنین گزارشی از سوی هیأت ارائه نشده است و اگر مشخص شود که نقض برجام است از ظرفیت‌ها حداکثر استفاده را خواهیم کرد.

تیتراخبار

- اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهوری ایران از حیدر العبادی نخست‌وزیر عراق به صورت رسمی استقبال کرد.
- نتایج یک نظرسنجی جدید نشان می‌دهد که بیش از دو سوم (۶۸ درصد) اروپایی‌ها بر این باورند که اتحادیه اروپا در مذاکرات خروج انگلیس از اتحادیه اروپا (برگزیت) باید از هرگونه مصالحه و امتیاز دادن به این کشور خودداری کند.

یک پژوهش جدید از سوی مرکز مطالعاتی «اس‌ام تی» نشان می‌دهد که تعداد سایت‌های وابسته به گروه‌های تروریستی در شبکه‌ها و پایگاه‌های اجتماعی از ۱۲ سایت در سال ۱۹۹۷ به ۱۵۰ هزار سایت در سال ۲۰۱۴ رسیده است.

جامعه

ایرانیان کهنسال در کدام استان‌ها زندگی می‌کنند؟

براساس اطلاعات مرکز آمار ایران، کردستان، سیستان و بلوچستان و آذربایجان غربی سه استانی هستند که بیشترین جمعیت بالای ۱۰۰ سال را در خود جای داده‌اند. به گزارش ایسنا، براساس جداول منتشر شده از سوی مرکز آمار ایران در زمینه سن و جنس به تفکیک استان‌ها که از سرشماری سال ۱۳۹۵ استخراج شده است، استان کردستان با ۱۱۳۶ شهروند بالای ۱۰۰ سال بیشترین جمعیت بالای ۱۰۰ سال در کل کشور را به خود اختصاص داده است. گفتنی است از جمعیت بالای ۱۰۰ سال ساکن در استان کردستان ۸۶۳ مرد و ۲۷۳ نفر زن هستند. دومین استان که بیشترین جمعیت افراد بالای ۱۰۰ سال سکونت می‌کنند استان سیستان‌وبلوچستان است. در این استان ۷۶۰ نفر بالای ۱۰۰ سال سن دارند که از این میان ۴۴۳ نفر زن و ۳۱۷ نفر مرد هستند. سومین استان که بیشترین جمعیت بالای ۱۰۰ سال در آن زندگی می‌کنند استان آذربایجان غربی است. در این استان ۶۲۸ نفر بالای ۱۰۰ سال سن دارند و از این میزان ۴۲۸ نفر مرد و ۲۰۰ نفر زن هستند. گفتنی است در استان تهران نیز ۵۱۱ نفر بالای ۱۰۰ سال سن دارند که از این میزان ۲۰۱ نفر مرد و ۳۱۰ نفر زن هستند.

تیتراخبار

- براساس یک مطالعه دولتی در آمریکا سالانه حدود ۱۳۰۰ کودک زیر ۱۷ سال بر اثر جراحات مرتبط با تیراندازی در این کشور کشته می‌شوند.
- معاون حمل‌ونقل و ترافیک شهرداری منطقه۷ تهران گفت: کارهای مطالعاتی در مورد دوطرفه شدن خیابان شریعتی حدفاصل خیابان طالقانی تا بهار شیراز انجام شده است که پس از تصویب در کمیته معابر، این طرح اجرا خواهد شد.

سازمان محیط زیست با همکاری صندوق کارآفرینی امید به کسب‌وکارهای سازگار با محیط زیست که مستندات معتبر و طرح فنی و اقتصادی داشته باشند تسهیلات ارائه می‌کند.

فرهنگ

باغ کتاب تهران ۱۲ تیر افتتاح می‌شود

مدیرعامل مجموعه باغ کتاب تهران از افتتاح قطعی این مجموعه در روز ۱۲تیرماه سال جاری خبر داد. سیدمجید حسینی، مدیرعامل مجموعه باغ کتاب تهران در گفت‌وگو با مهر، از افتتاح قطعی این پروژه فرهنگی در دوازدهم تیر ماه سال جاری خبر داد. وی با اعلام این خبر تأکید کرد: در مراسم افتتاحیه این مجموعه، تمامی بخش‌های پروژه افتتاح خواهد شد و تحت بهره‌برداری قرار خواهد گرفت. این فضا شامل تمامی فضاهای تدارک دیده شده در سازه‌های سرپوشیده باغ کتاب خواهد بود. به گفته حسینی، باغ کتاب پس از افتتاح تنها چند پروژه تکمیلی دیگر را در دست تهیه خواهد داشت. باغ کتاب تهران که در محل تپه‌های عباس‌آباد و مجاورت کتابخانه ملی ساخته شده است شامل دو بخش اصلی باغ کتاب و باغ علم است. بخش باغ کتاب شامل دو بخش خردسال و کودک و نوجوان و بخش بزرگسال و عمومی است و بخش باغ علم نیز سه فاز دارد که شامل بخش‌های دو تا هشت سال، هشت تا دوازده سال و بخش دوازده تا هجده سال که ما در روز افتتاحیه دو فاز پایانی آن افتتاح می‌شود. پیش از این پایگاه اطلاع‌رسانی باغ کتاب ۱۰ تیر ماه را زمان افتتاح این پروژه اعلام و عنوان کرده بود که این مجموعه از ۲۵ اردیبهشت ماه به صورت آزمایشی در دست بهره‌برداری قرار می‌گیرد.

تیتراخبار

- مدیرکل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری گیلان اعلام کرد: خطر تخریب از خانه استاد امیر هوشنگ ابتهاج در رشت دور شده و موضوع ثبت ملی این بنا مورد تأکید قرار گرفته است.
- «زندگی و دیگر هیچ» عنوان مجموعه برنامه‌های نکوداشت عباس کیارستمی است که به مناسب فرارسیدن سالروز تولد وی روز پنجشنبه اول تیر ماه در محل خانه هنرمندان ایران برگزار می‌شود.

سارا بهرامی برای بازی در فیلم کوتاه «تو فقط مادر من باش» جایزه بهترین بازیگر زن جشنواره پورتو پرتغال را دریافت کرد.

ورزش

کولاکوویچ: موفقیت‌هایم را با ایران تکرار می‌کنم

سرمربی تیم ملی والیبال ایران گفت: من با تیم ملی والیبال ایران در ابتدای راه هستم. ممکن است برای تماشاگران ایرانی تحمل این راه کمی دردناک باشد، اما موفقیت‌هایم را با ایران تکرار می‌کنم. به گزارش سایت فدراسیون والیبال، ایگور کولاکوویچ سرمربی تیم ملی والیبال ایران درباره لیگ جهانی گفت: این تورنمنت برای تیم ایران بسیار دشوار بود، چون برخی از بازیکنان مصدوم بودند و آنها در اختیار تیم نبودند. البته نمی‌خواهم بهانه‌جویی کنم. سرمربی تیم ملی والیبال ایران تأکید کرد: ترکیب فعلی بازیکنان تیم ایران می‌دانند چطور بازی کنند و اگر با تمام وجود در کنار هم باشند، قدرت پیروزی در برابر هر تیمی را دارند. کولاکوویچ در پاسخ به این سوال که چرا تیم ایران در برخی از بازی‌ها تا امتیاز ۲۴ کنترل بازی را در دست داشت اما در پوئن‌های حساس پایانی ناگهان نتیجه را واگذار می‌کرد؟ عنوان کرد: در بازی آخر (برابر روسیه) دو بار این اتفاق افتاد. شاید دلیلش این است که در مواقع حساس بازی، بازیکنان تمرکز خود را از دست می‌دهند. دلیل دیگر اینکه منتظر اشتباهات طرف مقابل می‌مانیم و مسئولیت تصمیماتی را که به صورت فردی در زمین گرفته شد نمی‌پذیرفتیم. همین باعث می‌شود نتیجه ستی را که ۲۴ بر ۲۱ یا ۲۴ بر ۲۰ جلو بودیم، واگذار کنیم.

تیتراخبار

- فلورنتینو پرز، رئیس باشگاه رئال مادرید مدعی شد که آنها دوست دارند لیونل مسی، فوق ستاره بارسا را به خدمت بگیرند.
- علیرضا بیرانوند، دروازه‌بان ملی‌پوش فوتبال ایران در تیررس باشگاه مشهور فنرباغچه ترکیه قرار گرفته است.
- در مسابقات شمشیربازی قهرمانی آسیا، تیم مردان ایران در بخش تیمی اسلحه سابر با شکست برابر کره جنوبی بر سکوی دوم ایستاد.

شیجیاژونگ تیم افشین قطبی در لیگ یک چین موفق شد در بازی خانگی برابر حریف خود به پیروزی برسد و تا رتبه هفتم بالا بیاید.

فرصت امروز
دوم

چهارشنبه
۳۱ خردادماه ۱۳۹۶
۲۶ رمضان ۱۴۳۸
سال سوم
Wed. 21 Jun 2017

اگر شرایط افراد ساعی و سختکوش بهتر از شرایط افراد کامل و تنبل نباشد، بنابراین دلیلی برای سختکوشی وجود نخواهد داشت.

جرمی‌بنتام

تبلیغات محیطی کارپینو زیر ذره‌بین «فرصت امروز»

چشم‌بسته به تبلیغات آنلاین هجوم نبرید

۱۰

مدیریت‌تبلیغات

چشم‌اندازی به وسعت تونل مانش ۱۰

فرصت‌کسب‌وکار

چین دومین سرمایه‌گذار خارجی جهان ۱۳

مدیریت‌کسب‌وکار

مقدمات مدیریت یک تیم ۱۲

چگونه تا ۵۰ سال در کسب‌وکار خود موفق باشیم؟

۱۶

۱۵ روش برای ایجاد کسب‌وکار و دستیابی به درآمد بیشتر

۱۶

علیرضا جعفری
مشاور برنامه‌های وفاداری

چگونگی برنامه‌های وفاداری برای شرکت‌های فعال در حوزه فناوری

در قسمت اول این مطلب به بخشی از چگونگی طراحی گام به گام برنامه وفاداری برای شرکت‌های فعال در...

۱۱

دکتر ناهید عبدی
مدرس دوره‌های MBA و مشاور سازمانی

مذاکره تلفنی موفق و راهکارهای آن

نیاز به یادگیری مهارت مذاکره در دنیای امروز، بیش از پیش برای همگان احساس می‌شود. مذاکره به اشکال گوناگون...

۱۲

سامان سنندجی
متخصص شبکه‌های اجتماعی

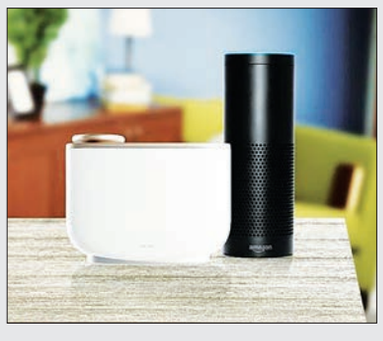
اهمیت مهندسی فروش در بازار

مهندسی فروش ترکیبی از فروش و مهندسی است که در بازارهای صنعتی و بازرگانی وجود دارد. تصمیم‌گیری در...

۱۱

«فورد» از چین به آمریکا خودرو صادر می‌کند!

شرکت خودروسازی فورد، از سال ۲۰۱۹ برای اولین بار وسایل نقلیه را از چین به ایالات متحده صادر می کند.
فورد سه شنبه اعلام کرد قصد دارد تولید ماشین کوچک فورد Focus خود را از ایالات متحده به چین، جایی که در حال حاضر Focus را برای خریداران چینی تولید می کند منتقل نماید.
فروش اتومبیل های کوچک در ایالات متحده به شدت کاهش یافته است و شرکت ها به دنبال کاهش هزینه های ساخت آنها هستند.
جان هینریگز رئیس فورد گفت که حرکت به چین یک میلیارد دلار برای این شرکت کاهش هزینه در بر خواهد داشت.



بلندگوی هوشمند آمازون خانه را خوشبو می‌کند

۱۶

گلکسی S8 در مقابل ال جی G6

فرصت امروز: هر دو گوشی گلکسی S8 و ال جی G6 دارای صفحه نمایش بزرگ و ضدآب و دارای گارانتی هستند، اما خرید کدام یک بهتر است؟ بار دیگر سامسونگ و ال جی به‌عنوان رقیب روبه‌روی یکدیگر قرار گرفته‌اند. هر دو گوشی گلکسی S8 و جی G6 تلفن‌های همراه فوق العاده‌ای هستند و دارای لبه‌های باریک و سیستم اندروید ۷٫۰ هستند. اما می‌توان گفت گلکسی S8 از نظر ظاهری جذاب‌تر و دارای سیستم سخت‌افزاری قوی‌تری است و در مقابل قیمت گوشی ال‌جی مقرون به‌صرفه‌تر است. هم‌اکنون به بررسی طراحی، دوربین، عملکرد، ارزش‌ها و ویژگی‌های این دو دستگاه می‌پردازیم.

۱- طراحی، چشم نوازی و دوام

گلکسی S8 و ال‌جی G6 دارای ویژگی‌های مشترک زیادی هستند. با این حال، گلکسی S8 دارای صفحه نمایش کمی بزرگ‌تر (۵٫۸ اینچ در مقایسه با ۵٫۷ اینچ) است و از نظر فیزیکی سبک‌تر، باریک‌تر و نازک‌تر از G6 است. در صفحه نمایش S8 از شیشه Gorilla ۵ استفاده می‌شود که باعث می‌شود هنگام افتادن از ارتفاعات مختلف آسیبی نبیند. اما صفحه نمایش ال جی G6 با Gorilla۳ پوشش داده شده است که در تست سقوط، در نخستین تلاش با ترک مواجه شد. در نهایت صفحه نمایش S8 دارای تراکم پیکسلی بالاتری است و کمی واضح‌تر است (هرچند با چشم غیرمسلح قابل تشخیص نیست) و تنها چیزی که در مورد S8 جالب نیست حسگر اثر انگشت آن است که به‌طور ناشیانه‌ای در کنار لنز دوربین آن واقع شده است.

۲- دوربین

G6 می‌تواند با استفاده از دوربین جلو عکس‌هایی با زاویه باز بگیرد و همچنین دارای دو دوربین در عقب است، اما به این معنی است که می‌تواند محتوای بیشتری را در یک فریم جا دهد. همچنین دارای یک برنامه برای ویرایش عکس‌های مربع برای اینستاگرام است، اما s۸ دارای یک دوربین در عقب است. با این حال دارای وضوح تصویری بالاتری است.

۳- عملکرد و سرعت پردازنده و عمر باتری

اگرچه هر دو این گوشی‌ها ظرفیت باتری مشابهی دارند، اما شارژدهی آنها تحت تأثیر فاکتورهای بسیاری است که یکی از مهم‌ترین آنها اسنپدراگون ۸۲۱ با فناوری ساخت ۱۴ نانومتری برای گوشی ال‌جی G6 است و دیگری با اسنپدراگون ۸۳۵ و فناوری ساخت ۱۰ نانومتری تولید شده که مصرف برق کمتری دارد و عمر باتری گلکسی S8 ۳۰۰۰ MAH است که نشان‌دهنده ظرفیت پایین‌تر S8 نسبت به عمر باتری ال جی G6، ۳۳۰۰ MAL است.

۴- قیمت گذاری

در تمام کشورها ال‌جی ارزان‌تر از برند سامسونگ است. در ایالات متحده تفاوت قیمت این دو گوشی از ۳۰ تا ۱۰۰ دلار متغیر است.

منبع: CNET. com

تغییر در نسل دوربین گوشی‌های وان پلاس

فرصت امروز: هدف وان پلاس ۵ این است که ثابت کند وان پلاس می‌تواند دوربین بهتری بسازد. در جهان گوشی‌های امروز دو برند تجاری اپل و سامسونگ به دلایل مختلف از جمله توانایی آنها در ساخت دوربین‌های‌شان در رأس بازار هستند. توسعه دوربین تلفن‌های همراه بسیار مشکل است و تنها گوگل در سال‌های اخیر توانسته در این جهت پیشرفتی داشته باشد. وان پلاس یکی از شرکت‌هایی است که برای رقیبانش به‌خاطر عملکرد بالای تلفن‌های همراه و برچسب قیمت مناسبش چالش ایجاد کرده است. با این وجود، وان پلاس هرگز موفق به ساخت تلفن همراهی با دوربین باکیفیت همچون سایر رقیبانش در عرصه تلفن‌های همراه نشده است.

کارل پی، بنیانگذار شرکت در مورد گوشی‌های همراه وان پلاس در سال ۲۰۱۶ اذعان می‌کند: وان پلاس ۳ می‌تواند پرچمدار رقابت باشد، اما دوربین خوبی ندارد. بنابراین به‌طور رسمی اعلام کرد این مشکل در گوشی وان پلاس ۵ رفع خواهد شد.

وان پلاس تاکنون ثابت کرده است که می‌تواند گوشی‌هایی با عملکرد سریع و طراحی با کیفیت تولید کند، اما ثابت نکرده است که سطح دوربین آنها می‌تواند بهتر باشد.

با این وجود، با توجه به جزییات وان پلاس این برند طرفداران عظیمی را به خود اختصاص داده است از جمله کسانی که باور دارند گوشی‌های هوشمند خوب لزوما گران قیمت نیستند و مجبور نیستند از بزرگ‌ترین شرکت‌ها تولید شده باشند. وان پلاس ۵ گران‌ترین گوشی همراهی خواهد بود که در این شرکت به فروش می‌رود.

شنژن شهرستان منحصر به فردی است و در سال ۱۹۸۰ نخستین شهرستانی بود که در چین به‌عنوان یک منطقه ویژه اقتصادی طراحی شد و امروزه به یک عنوان کانون صنعت تکنولوژی در زنجیره ساخت تلفن‌های همراه هوشمند شناخته شده است. شنژن برای شرکت‌های کوچکی همچون وان پلاس، به منظور ساخت گوشی‌های هوشمند که در حال رقابت در سطح جهانی با اپل و سامسونگ هستند، محل مناسبی است. پس در مقایسه با شرکت اپل و سامسونگ وان پلاس دارای یک فضای کوچک است.

وان پلاس تصمیم دارد از استاندارد لنز «تله فوتو» که ترکیبی شبیه اپل است، استفاده کند. وان پلاس ادعا می‌کند: امروزه بالاترین رزولوشن سیستم دوربین را برگوشی هوشمند خود دارد و دارای دوربین دوگانه به صورت افقی در پشت دستگاه وان پلاس ۵ است، همچنین دوربین وان پلاس۵ قادر به ثبت تصاویر بسیار واضح و زنده است و شایعات بیان می‌کنند دوربین اصلی آن ۱۶ مگاپیکسلی خواهد بود.

منبع: the verge

جزییات جدید تصادفات اتومبیل تسلا

فرصت امروز: تصادف مدل S تسلا در سال گذشته، بحثی در مورد سیستم رانندگی خودکار این شرکت به راه انداخت.NT SB در روز دوشنبه صدها صفحه گزارش فنی در مورد حادثه ۷ مه ۲۰۱۶ منتشر کرد و هنوز عامل اصلی تصادف را مشخص نکرده است. جزییات گزارش‌ها از حادثه خشونت‌آمیزی خبر می‌دهند. اما هنوز این مسئله روشن نیست که چرا راننده سعی در غیرفعال کردن سیستم خودکار اتومبیل نکرده است. یک سخنگوی تسلا به سوالاتی در مورد اظهارات قبلی شرکت در مور تصادف اشاره کرده و افزود این شرکت در ژوئن سال ۲۰۱۶ اعلام کرد که در زمان تصادف اتوپیلوت آن فعال گشته و حادثه بلافاصله به NHTSA اطلاع داده شده است. این شرکت اظهار کرد: اتو پیلوت تا حد زیادی پیشرفته‌ترین سیستم رانندگی در جاده است. اما تسلا را به یک وسیله نقلیه مستقل تبدیل نمی‌کند و به راننده اجازه نمی‌دهد که مسئولیت خود را رد کند.

NTSB هر ساله با بررسی تصادفات بزرگراها در حال جست‌وجوی راهی امن برای کاهش حوادث بزرگراه است و برخلاف NHTSA، می‌تواند توصیه‌هایی نیز ارائه دهد. تصادف خودروی تسلا با کامیونی که از بزرگراه ویلیستون، فلوریدا عبور می‌کرد باعث کشته شدن جاشو براون، راننده تسلا شد. براون، ماشین را در سرعت ۷۵ مایل در ساعت در یک منطقه محدود به ۶۵ مایل در ساعت تنظیم کرده بود. باتوجه به تحلیل داده‌های الکتریکی خودرو، استفاده از ترمز توسط راننده یا سیستم ترمز اتوماتیک قبل از تصادف به کار رفته است.

بررسی تلفن‌های همراه و سایر دستگاه‌های الکترونیکی پیدا شده در ماشین هیچ مدرکی مبنی بر استفاده آنها در زمان تصادف را نشان نمی‌دهد. برخی از گزارشات اولیه خبر می‌دهند که براون هم زمان با رانندگی در حال تماشای فیلم بوده است.

براساس گزارش‌های اوهایو که توسط NTSB نقل شده است براون در سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۵ هشت بار برای سرعت زیاد جریمه شده است و همچنین جریمه‌ای برای عدم رعایت سیگنال ترافیک دریافت کرده است.

طبق گزارش‌ها، راننده کامیون نیز در زمان تصادف از تلفن همراه استفاده نکرده و تنها چندین تماس قبل از شروع کارش داشته است و او گفت‌وگو با محققان NTSB را رد کرد و وکیلش این ادعاها را با مدارکی ارائه داد.

گام بعدی هیأت‌مدیره این است که گزارشی در مورد حادثه و هرگونه توصیه‌ای برای جلوگیری از وقوع آن منتشر کنند.

منبع: Bloomberg. com

ایده‌های طلایی

چشم‌اندازی به وسعت تونل مانش

ترجمه: علی آل‌علی

در زمینه سرمایه‌گذاری همیشه خبرگزاری‌ها و برنامه‌های تلویزیونی علاقه‌مند بیان شیوه‌های به اصطلاح طلایی هستند. این باور که می‌توان با به کاربستن یک الگوی مشخص در عرض مدتی کوتاه به موفقیت در سرمایه‌گذاری رسید، مدت‌ها به عنوان سوژه داغ رسانه‌ای مورد استفاده قرار گرفته است. با این حال در اینجا قصد نداریم متن‌های کلیشه‌ای را تکرار کنیم. از نقطه نظر آکادمیک سرمایه‌گذاری یک فرآیند طولانی مدت است. این ویژگی در کنار خصوصیت تاثیرپذیری از شرایط متغیر پیرامون باعث شده این فرآیند پیچیدگی خاصی پیدا کند. مجلات تخصصی، منبع مناسبی برای درک چگونگی شیوه سرمایه‌گذاری استاندارد است. در اغلب مصاحبه‌های چنین مجلاتی با سرمایه‌گذاران موفق، عامل زمان اهمیت به خصوصی دارد. اصولا پروسه سرمایه‌گذاری در حداقل بازه زمانی پنج سال تعریف می‌شود. این نکته به معنای ضرورت زیر نظر داشتن شرایط بازار، مشتریان و سهام‌ها برای مدت زمان نسبتا طولانی است.

اروتونل(Eurotunnel) یکی از غول‌های حمل‌ونقل ریلی فرانسه است. عمده شهرت این برند به دلیل تاسیس تونل مانش میان فرانسه و بریتانیاست. این پروژه عظیم پس از تلاش‌های فراوان در سال ۱۹۹۴ به بهره‌برداری رسید و در این سال سران دو کشور رسما این تونل را افتتاح کردند. ظاهر ماجرا بسیار روشن و دقیق است. با این حال اگر اندکی بر روی فرآیند تصدی پروژه توسط اروتونل و سپس راه دشوار پیش‌روی این برند تمرکز کنیم، تا حد زیادی فرآیند دشوار و پیچیده سرمایه‌گذاری را درک خواهیم کرد. بر این اساس در ابتدا اروتونل در رقابت با سایر برندها و پس از کش‌وقوس‌های فراوان توانست انحصار تاسیس چنین تونل عظیمی را به دست آورد. گام بعدی طراحی تونل و محاسبه ویژگی‌های ساختاری‌اش بود. میان گام نخست که تصدی امتیاز تاسیس تونل و مرحله اخیر که طراحی‌اش است، فاصله زمانی معناداری وجود دارد. اصولا یکی از دلایلی که بسیاری از شرکت‌ها به دنبال تصدی پروژه‌های بزرگ نمی‌روند، مدت زمان طولانی است که شرکت‌ها باید هزینه‌های مختلف را پرداخت کنند تا در نهایت به سود مورد نظرشان برسند. اوضاع در مورد غول حمل‌ونقل فرانسوی نیز بر همین منوال بود. بررسی حسابرسی‌های این شرکت در چهار سال منتهی به تاسیس این تونل نشان‌دهنده ضرر فوق‌العاده شرکت است. به این فشارها باید سقوط ناگهانی قیمت سهام اروتونل را نیز اضافه کرد. در چنین شرایطی ادامه فعالیت و مشارکت در پروژه‌ای عظیم مانند تونل مانش عملا غیرممکن می‌شود. با این حال همیشه استثناهایی در دنیای کسب‌وکار وجود دارد؛ اروتونل یکی از این استثناهاست. بازه زمانی که در آن این برند فرانسوی تحت فشار فراوان به فعالیت ادامه داد، یکی از دشوارترین بازه‌های زمانی ممکن بود. در واقع تعداد زیادی از مهندسان و دست‌اندرکاران اروتونل در طول این مدت و به دلیل مشکلات گوناگون همکاری‌شان را با شرکت قطع کردند. با این حال اگر گمان می‌کنید پس از تاسیس تونل در سال ۱۹۹۴ اوضاع شرکت رو به بهبود گذاشت، تا حد زیادی در اشتباه هستید. سقوط قیمت سهام و شرایط دشوار اقتصادی تا سال ۱۹۹۸ ادامه داشت. در این سال بود که قسط نهایی طرف قرارداد اروتونل پرداخت شد و اوضاع شرکت سروسامانی به خود گرفت.

همان‌طور که در مثال اروتونل مشاهده می‌کنید، یک سرمایه‌گذاری طولانی مدت که در اینجا به صورت اجرای یک طرح عظیم حمل‌ونقلی نمود پیدا کرد، نیازمند برنامه‌ریزی بلندمدت و در اختیار داشتن یک طرح منسجم برای سال‌های آتی است. بسیاری از شکست‌ها در عرصه پروژه‌های سرمایه‌گذاری طولانی مدت به دلیل عدم آگاهی کافی شرکت‌ها نسبت به ضرورت‌های سرمایه‌گذاری است. بر همین اساس در بخش پایانی چند توصیه کاربردی دیگر در زمینه ورود و فعالیت در عرصه سرمایه‌گذاری بیان خواهیم کرد.

پرسش‌هایی برای پیشرفت

– برنامه‌ریزی بلندمدت در یک شرکت نیازمند توجه به مولفه‌های گوناگونی است. در این زمینه پیش‌بینی شما از چشم‌انداز آتی برندتان و همچنین توانایی مالی شرکت در راستای تحمل هزنیه‌های اولیه گزاف تعیین کننده خواهد بود. بر همین اساس شاید مناسب باشد بپرسیم که برنامه شما و شرکت‌تان برای سال‌های آتی به چه شکل است یا اصولا برنامه بلندمدتی را برای خود تعریف کرده‌اید؟

– معمولا برای شرکت‌های کوچک و تازه‌کار تصدی پروژه‌های بزرگ یک دیوانگی محض به حساب می‌آید. با این حال اگرچه به تنهایی قادر به عرض‌اندام در مقابل برند و هلدینگ‌های بزرگ نیستید، با این حال ائتلافی از برندهای کوچک توانایی بیشتری برای تصدی پروژه‌هایی با سوددهی مناسب خواهد داشت.

تبلیغات محیطی کارپینو زیر ذره‌بین «فرصت امروز»

چشم‌بسته به تبلیغات آنلاین هجوم نبرید

لیلا شیرزاد
Leilashirzad69@gmail.com

کارپینو به‌عنوان آخرین استراتژی سازمان تاکسیرانی برای مقاله با نسل جدید سرویس‌های حمل‌ونقل درون شهری که توسط اسنپ و تپسی ارائه شده، همچنان در تلاش است تا به کمک روابط سازمانی خود با نهادهای دولتی، جای پای خود را در تهران محکم کند. چندی پیش این اپلیکیشن اقدام به نصب بنرها و غرفه‌های سمپلینگ در نمایشگاه بین‌المللی کتاب کرده بود؛ جایی که رقیبان اصلی آن یعنی اسنپ و تپسی حضور نداشتند. کارپینو علاوه بر ارائه آموزش توسط واحدهای سمپلینگ، از بروشور و کارت تخفیف ۱۰هزار تومانی هم استفاده کرد، اما تمام این اقدامات نه منجر به وفاداری مشتریان و نه ایجاد ارزش افزوده‌ای نسبت به رقیبان دیگر این سامانه شد. برای بررسی بهتر تبلیغات محیطی کارپینو گفت‌وگویی را با احسان خواجوی، کارشناس دیجیتال مارکتینگ و تحلیلگر کسب‌وکارهای اینترنتی داشته‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

رقابت با برندهای محبوب انتخاب شده

احسان خواجوی، کارشناس دیجیتال مارکتینگ و تحلیلگر کسب‌وکارهای اینترنتی در رابطه با تبلیغاتی محیطی کارپینو به «فرصت امروز» می‌گوید: کلیه تبلیغات محیطی کارپینو که در اماکنی نظیر ایستگاه‌های BRT یا نمایشگاه کتاب تهران به چشم می‌خورد، فاقد پیام تبلیغاتی هوشمند و خلاقانه بود. در واقع سازمان تاکسیرانی پس از آنکه سامانه‌های محبوب اسنپ و تپسی را به نوعی دشمن خود معرفی کرد و با رسانه‌ای شدن اقدامات نامناسب آنها، بسیاری از مردم بیش از پیش به اسنپ و تپسی دل بستند، پیش از آنکه کارپینویی وجود داشته باشد؛ مردم برند محبوب خود را از بین آن دو انتخاب کرده بودند.

تبلیغات کارپینو بر محور «تاکسی بودن خودروها» تمرکز دارد که در پی آن می‌خواهد «امنیت» و «آرامش خاطر» تاکسی‌های زرد خود را به رخ خودروهای شخصی اسنپ بکشاند، اما آیا مردم تهران، به زرد بودن خودروهای این سامانه نیاز و تمایلی دارند؟ به نظر من، این سامانه‌ها مانند آژانس‌های تاکسی هستند که خودروهای شخصی را دربست در اختیار مسافر قرار می‌دهند، لذا در نگاه اول می‌توان گفت که تاکسی بودن، مزیتی از نگاه مشتری نیست.

دوم آنکه خودروهای شخصی و راننده‌های اسنپ و تپسی حس دربست بودن خودرو را بیشتر القا کرده و از طرفی، خودروهای تمیز و رفتار محترمانه رانندگان آنها نیز سفر با این خودروهای شخصی را لذت بخش‌تر کرده است؛ کما اینکه در نگاه برخی مردم، ممکن است تاکسی یادآور خودروهای فرسوده، رانندگانی خسته و چهار نفر مسافر همزمان باشد!

وی در ادامه می‌افزاید: شاید دولتی بودن کارپینو سبب شده کمپین‌های تبلیغاتی آنها از نظر پیام، رسانه، گرافیک و هدفمندی در سطح کسب‌وکارهای اینترنتی خصوصی و حرفه‌ای امروز ایران نباشد. در واقع به نظر می‌رسد که نگاه دولتی آنها سبب شده چشم‌شان به روی تبلیغات مدرن امروزی در فضای آنلاین بسته بوده و نتوانند در اجرای کمپین‌ها و محصول خود تمایزی را نمایش دهند؛ مصداق این حرف را می‌توان در ارائه امکان انتخاب تاکسی بانوان و تاکسی‌های سطح بالای خود دانست که در کسری از ثانیه توسط اسنپ الگوبرداری شد و نتوانست هیچ مزیتی را برای کارپینو به همراه داشته باشد.

شتاب‌زدگی در کار بدون داشتن برنامه

خواجوی در رابطه با استراتژی این نوع تبلیغات اضافه می‌کند: به نظر این‌گونه می‌آید که هیچگونه تحقیق بازاری توسط کارپینو از مشتریان اسنپ صورت نگرفته و آنها نمی‌دانند چرا اسنپ انتخاب می‌شود؛ بدین ترتیب نخواهند دانست چگونه با اسنپ و تپسی مقابله کنند. صرف تبلیغات محیطی، استفاده از سلبریتی‌ها و... در سال‌های گذشته مطلوب بود اما امروز، مشتریان به ارائه خدمات مطلوب، ارزشمند و بهینه توجه داشته و در کنار منافع اقتصادی، به لذت استفاده از محصول یا سرویس نیز توجه می‌کنند.

کارپینو با شتابزدگی خود در تبلیغات وسیع نتوانست آنطور که باید خودروهای زیادی را در کل شهر تهران پوشش دهد، به‌طوری که در بسیاری از نقاط شهر، کارپینو هیچ خودرویی ندارد. همچنین هزینه کرایه کارپینو بسیار بیشتر از اسنپ بوده و همین دو امر، مزیتی بسیار قدرتمند را در اختیار اسنپ قرار داد؛ به‌گونه‌ای که در هر نقطه شهر، می‌توان بلافاصله از اسنپ با هزینه‌ای کمتر سفر کرد.

آشنا نبودن به قواعد بازی در تجارت آنلاین

این کارشناس دیجیتال مارکتینگ و تحلیلگر کسب‌وکارهای اینترنتی در رابطه با ارزیابی خود از تبلیغات کارپینو می‌گوید: کارپینو نیاز دارد خود را به دست افرادی بسپارد که به قواعد بازی در تجارت آنلاین امروز ایران مسلط بوده و می‌دانند چطور می‌توان در فضای رقابتی امروز، رقابتی پیروزمندانه داشت. علم روز برندینگ و بازاریابی دنیا رقابت مستقیم با برند سطح اول در صنف مربوطه را نه‌تنها مردود می‌شمارد بلکه آن را محکوم به شکست می‌داند؛ کارپینو باید اسنپ و تپسی را در جایگاه برند اول و دوم، نزد خود به رسمیت بشناسد چرا که امروز با اختلافی زیاد در جایگاه برند سوم در شهر تهران قرار گرفته است. وی در همین راستا ادامه می‌دهد: پس از آن باید زیرساخت‌های خود را توسعه داده و جلب مشتریان – که اسنپ به‌طور کامل توانسته آن را انجام دهد – را به‌عنوان فاز اول برنامه‌های مارکتینگ خود قرار دهد. سپس در زمان مناسب، تبلیغات خود را بر پایه پیام‌های تبلیغاتی هوشمند که از عنصر خلاقیت بهره برده تا به نوعی یک «پیشنهاد ردنشدنی» از سوی مشتری تلقی شود، ارائه دهد؛ همان‌گونه که اسنپ، در سال‌های گذشته با نام «تاکسی یاب» فعالیت می‌کرد و جدی گرفته نمی‌شد امروز می‌توان رمز موفقیت آن را در همین سه مورد خلاصه کرد.

تبلیغات خلاق

آگهی: ایده تبلیغ یونیسف_ شعار: کودک آزاری ،آسیبی پاک نشدنی از درون کودکان است...

ایستگاه تبلیغات

لوگوی جدید Skype و رهایی از ابرها

مایکروسافت در اوایل ماه جاری به طراحی مجدد رادیکال و اساسی لوگوی Skype پرداخت که حاصل آن دستیابی به ظاهری تازه با ویژگی‌هایی شبیه نرم‌افزار Snapchatt بود. مادامی که شرکت مشغول اجرای یکسری اصلاحات اساسی روی مجموعه نرم‌افزارهای Skype خود است، در ادامه لوگوی جدید Skype نیز خود را از دست ابرهای پف آلود گذشته رها می‌کند. به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، Skype برای مدتی از بخشی از این لوگو استفاده کرده است، اما ظاهراً این لوگو در شرایط کنونی کم‌کم شکل تایپ حروف در لوگوی شرکت مایکروسافت را به خود می‌گیرد. حالا دیگر لوگوی تازه Skype بیشتر شبیه لوگوی دیگر نرم‌افزارها و خدمات مایکروسافت نظیر Office است و احتمالا حرکت شرکت به سوی تثبیت موقعیت Skype به‌عنوان نرم‌افزار ارتباطات کسب‌وکار را بازتاب می‌دهد.

تازه‌ترین نسخه به روزرسانی شده نرم‌افزار Skype متعلق به مایکروسافت شامل یک ویژگی برجسته و جدید می‌شود که برای کاربران فرصت به اشتراک‌گذاری روزانه داستان‌ها در قالب یک news feed را به وجود خواهد آورد. در ادامه امکان ارسال emoji در پاسخ به تماس‌های ویدئویی و تمرکز بسیار بیشتر روی مکالمات متن محور نیز فراهم می‌شود. هم‌اکنون می‌توانید روی سیستم عامل اندروید دسترسی فوری به دیزاین جدید Skype را تجربه کنید. در ادامه مایکروسافت نیز به‌زودی قصد احیای نرم‌افزارهای ویندوز و iOS خود را دارد.

skype Skype

باشگاه مشتریان

ایمیل مارکتینگ یا محتوا؟

سجاد رحیمی مدیسه
مشاور و تحلیلگر کسب‌وکار

هیچ ماست‌فروشی نمی‌گوید ماست من ترش است! نمی‌توانم در فضای بازار ایران، کپی‌برداری‌های ناشیانه از ابزارهای بازاریابی در خارج از کشور را نادیده بگیرم و درباره آن مطلبی ننویسم. به راستی خرید هر یک از ما تا چه میزان به دریافت ایمیل از یک شرکت بستگی دارد؟

اجازه بدهید یک مثال از یک فرآیند برای‌تان بزنم تا ببینیم ارسال ایمیل انبوه تبلیغاتی برای یک کسب‌وکار چه میزان می‌تواند مفید باشد.

شرکتی در حوزه توزیع لباس و پوشاک به ثبت می‌رسد و مدیران آن تصمیم می‌گیرند وب‌سایتی را برای ارتباط بهتر و نزدیک‌تر با مشتریان ایجاد کنند. طراح وب‌سایت، بخش‌های مختلفی را در این پایگاه اینترنتی ایجاد می‌کند که خبرنامه ایمیلی نیز معمولاً یکی از آن بخش‌هاست.

سایت، آرام آرام همانند یک نهال رشد می‌کند، شاخ‌وبرگ می‌دهد و در نهایت میوه؛ میوه بازدیدکننده فعال.

بازدیدکننده فعال در خبرنامه عضو می‌شود و به‌طور مرتب ایمیل دریافت می‌کند، اما بعد از به‌طور متوسط چهار نوبت، دیگر ایمیل‌ها را باز نمی‌کند و اگر لطف کند و ایمیل‌ها را به اسپم نفرستد! یا عضویت خود را لغو می‌کند یا نخوانده آنها را به سطل زباله پست الکترونیک خود می‌فرستد.

ملاحظه می‌کنیم امروزه ایمیل‌مارکتینگ نیز اگر با برنامه‌ریزی درستی به جهت محتوایی همراه نباشد، نمی‌تواند به فروش بیشتر شما کمک کند.

بازاریابی یا برندسازی با ایمیل، از روش‌های نوین فروش محسوب می‌شود، اما اگر به روش صحیح عملیاتی نشود، نمی‌توانیم آن را جزو راهکارهای فروش موفق به حساب آوریم. پس شاید بهتر باشد به جای اینکه از خود بپرسیم ایمیل مارکتینگ چیست؟ این سوال را مطرح کنیم: «ایمیل مارکتینگ اثربخش، چگونه می‌تواند سرمایه ما را افزایش دهد؟»

قبل از پاسخ به این پرسش، توجه به دو نکته زیر ضروری است:

۱- خودتان را به جای مشتریان بگذارید. در عصر فعلی که این همه پیام ارتباطی در کامپیوترها، شبکه‌های محلی و تلفن همراه ردوبدل می‌شود، افراد چرا باید ایمیل شما را باز کنند؟

۲- محتوایی که به مخاطبان ارائه داده می‌شود، برای‌شان مفید است؟ فرض کنید شرکتی هستید که خدمات تبلیغات محیطی یا پیامکی ارائه می‌دهید. محتوای شما چه راه‌حلی را پیش روی دریافت کنندگان ایمیل‌های‌تان می‌گذارد؟ تکنیک‌های فروش حرفه‌ای یا راهکارهای فروش بیشتر.

پس پنل ایمیل مارکتینگ، به تنهایی تضمین‌کننده موفقیت شما در ارائه تبلیغات و پیام تجاری شما به جامعه مشتریان نیست.

اگر می‌خواهید برای کسب‌وکار خود نرم‌افزار ارسال ایمیل انبوه خریداری کنید، به این موارد توجه کنید:

۱- هدف شما از خرید نرم‌افزار ایمیل مارکتینگ چیست؟ برندسازی، تبلیغات، بازاریابی، فروش، تخفیفات مناسبتی یا. . .؟

۲- لیست ایمیل‌های فعال ایرانی در نرم‌افزار مورد نظر چقدر مورد اعتماد است؟

۳- سرور ارسال ایمیل انبوه از کیفیت لازم در ارسال به Inbox پست الکترونیک برخوردار است؟

۴- میزبانی ایمیل‌ها توسط کدام مجموعه انجام می‌شود؟

۵- کدام برنامه طراحی محتوا و ارسال ایمیل برای فعالیت شما مناسب‌تر است؟

در تحقیقات بازاری که برای تبلیغات شرکتی در حوزه پوشاک داشتیم، به نتایج جالبی برخورد کردیم که بخشی از آنها عبارتند از:

- ۷۰درصد ایمیل‌های بازشده توسط مخاطبان، به دلیل عنوان مناسب بوده است
- تنها ۱۹درصد ایمیل‌ها برای شرکت‌ها فروش به همراه آورده است
- بیش از ۹۰درصد ایمیل‌ها، سلیقه و علائق مشتریان را در نظر نگرفته است.

دستورالعمل کاربردی برای ایمیل‌مارکتینگ ثمربخش

۱- اهداف خود را در سیستم بازاریابی خود به درستی تعریف کنید که این تعریف به بخش‌بندی صحیح بازار توسط شما بستگی دارد؛ آیا بازارهای خود را به درستی به بخش‌های کوچک‌تر دسته‌بندی کرده‌اید؟ کدام بازارها برای شما اولویت دارد؟

۲- روش بخش‌بندی شما به منظور اثربخشی بیشتر ایمیل‌های ارسالی چیست؟ سن، شغل، مکان جغرافیایی مشتریان یا جنسیت آنان؟

۳- ابزارهای صحیحی را برای اندازه‌گیری کارایی ایمیل‌ها به کار بگیرید.

۴- بازار هدف را نه بسیار کوچک و نه بسیار بزرگ تقسیم کنید.

۵- ارزش‌ها و مزیت‌هایی را که می‌خواهید در ایمیل به آن تأکید شود، مشخص کنید.

محتوای ایمیل‌ها:

۱- به صورتی نباشد که دریافت‌کنندگان اشتراک خبرنامه را لغو کنند

۲- تاکتیک‌های حفظ مشتریان به صورت حداکثری لحاظ شده باشد

۳- دسته‌بندی مشتریان به منظور کمیت و کیفیت ارسال‌ها مدنظر قرار بگیرد.

پس مدنظر داشته باشید انتخاب بازار هدف (Targeting) از اولویت‌های مهم شما در فرآیند ایمیل‌مارکتینگ است. بسیاری از شرکت‌ها و کسب‌وکارها در این مرحله کلیدی و مهم دچار خطاهای بزرگی می‌شوند که در ادامه هزینه‌های گزافی را به آنان تحمیل می‌کند. به یاد داشته باشید جایگاه‌سازی در بازار هدف هم به کیفیت برنامه شما بستگی دارد و هم به چگونگی اجرایی شدن آن. کسب‌وکارها امروزه از نبود اطلاعات رنج نمی‌برند، بلکه مسئله در چگونگی به‌کارگیری داده‌ها در مدیریت، اجرا و اثربخشی کارهاست. اگر می‌خواهید متمایز باشید و محصول/خدمت خود را در ذهن مشتریان به یک برند لذت‌بخش تبدیل کنید، اطلاعات، فضای بازار، رقبا و استراتژی‌های‌تان را بر مبنای یک آمیخته بازاریابی بچینید و سپس ادامه دهید.

رمز موفقیت در ایمیل مارکتینگ، نگاهی فرآیندی با تکیه بر محتوای خوب و اجرای صحیح است.

madiseh@elenoon.ir

اهمیت مهندسی فروش در بازار

سامان سنندجی
متخصص شبکه‌های اجتماعی

مهندسی فروش ترکیبی از فروش و مهندسی است که در بازارهای صنعتی و بازرگانی وجود دارد. تصمیم‌گیری در این بازارها متفاوت از بسیاری دیگر از بازارها و مشتریان اتخاذ می‌شود و بیشتر براساس اطلاعات فنی و تحلیل‌های منطقی است تا براساس یک سبک، مد یا میل و اشتیاق.

بنابراین فروش در این بازارها نمی‌تواند به تنهایی به روش‌های مشتری‌محور متکی باشد و برعکس بیشتر به اطلاعات فنی و حل مسئله تکیه دارد تا خریداران را مجاب کند برای رفع نیازهای کسب‌وکار فروشنده بر محصولات و خدمات آن پول هزینه کنند (یعنی برای رفع و تأمین موارد مربوط به کسب‌وکار). بنابراین یک مهندس فروش «هم یک فروشنده است که مهندسی را می‌شناسد و می‌تواند آن را اجرا کند» و هم «یک مهندس است که می‌داند یک نظام مهندسی شده را چگونه بفروشد». این مهندسان فروش نه‌تنها محصول یا خدمت می‌فروشند، بلکه مشورت و پشتیبانی نیز ارائه می‌کنند. آنها این خدمات را به مشتریان داخلی و خارجی متعددی ارائه می‌کنند و ممکن است برای یک تولیدکننده (خدمت‌رسانی به مشتریان صنعتی یا شرکت با شرکت)، یک توزیع‌کننده (که در عوض به مشتریان صنعتی یا شرکت با شرکت خدمات ارائه می‌کند) یا برای شخص ثالث مانند شرکت‌های مهندسی یا هماهنگ‌کننده نظام کار کند.

مهندسان فروش اعضای مهم تیم فروش در بسیاری از شرکت‌ها و صنایع در سرتاسر جهان هستند. این افراد در صنایع خود فراتر از متخصصان فنی هستند. مهندسان فروش بسیار موفق باید تجارب موازی در زمینه اصول «مهارت نرم‌افزاری» نظیر هوش تجاری، مهارت‌های ارائه محصول، ایجاد روابط مشتری، توسعه راهبرد مشارکت و شناخت کامل از صنعت هدف را کسب و حفظ کنند. بسیاری از شرکت‌ها در یافتن اینچنین فردی که دارای همه این ویژگی‌ها بوده و دانش فنی گسترده‌ای نیز داشته باشد با مشکل مواجه هستند.

ماهیت نقش مهندسی فروش را می‌توان با عناوین مختلفی بیان کرد. مناسب‌ترین عنوان به صنعتی که مهندسی فروش در آن به‌کار گرفته می‌شود بستگی دارد. برخی عناوین شغلی متداول که شامل ماهیت نقش مهندسی فروش است عبارت است از: مهندسی فروش، مهندس ارائه راه‌حل‌ها، مهندس نظام‌ها، مهندس مشتری، مشاور پیش فروش، مدیر حساب فنی، مهندس نرم‌افزار و... . اصطلاح مهندس نظام‌ها معانی مختلفی دارد که غالباً کم و بیش مترادف مهندسی فروش است. اما در هر اقتصاد بازار، مهندسین صنعتی به‌عنوان بخش لازم از کار خوب خدمات مهندسی فروش نیز ارائه می‌کنند. متخصصان خدمات صنایع ممکن است به این نتیجه برسند که شغل‌شان آنها را برای ارائه برخی خدمات مهندسی فروش تا هر اندازه‌ای که قادر به ارائه آن باشند آنها را به چالش می‌کشد، زیرا با مشتریانی که با تجهیزات خود مشکل دارند (یا تجهیزات کامل ندارند) و به دنبال راه‌حل می‌گردند (از تشخیص تا تعمیر، شناسایی کامل نظام‌هایی که می‌توان به‌عنوان جایگزین استفاده کرد) باید مواجه شوند.

مهندس فروش چه کاری انجام می‌دهد؟

مهندسان فروش معمولا کارهای زیر را انجام می‌دهند:

- آماده‌سازی و ارائه توضیحات فنی که محصولات و خدمات را برای مشتریان و مشتریان آینده تشریح می‌کند.
- مشاوره با مشتریان و مهندسان برای ارزیابی تجهیزات لازم و تعیین ملزومات نظام.
- همکاری با تیم‌های فروش برای شناخت نیازهای مشتری و ارائه خدمات پشتیبانی فروش
- تحکیم و بازبینی سفارش‌ها و تنظیم تحویل
- برنامه‌ریزی و اصلاح محصولات برای تأمین نیازهای مشتری
- کمک به حل مشکل مشتریان در زمینه لوازم نصب‌شده
- توصیه مواد و ابزار ارتقایافته یا ماشین‌آلات به مشتریان و نشان دادن اینکه چطور تغییرات هزینه‌ها را کاهش داده یا تولید را افزایش می‌دهد.
- کمک به تحقیق و توسعه محصولات جدید.

مهندسان فروش در محصولات پیشرفته از نظر فنی و علمی تخصص دارند. آنها از مهارت‌های فنی خود برای تشریح مزایای محصول یا خدمات خود به مشتریان بالقوه استفاده کرده و نشان می‌دهند چطور محصولات یا خدمات آنها از محصولات رقبا بهتر هستند. برخی مهندسان فروش برای شرکت‌هایی کار می‌کنند که محصولات فنی طراحی و تولید می‌کنند. سایر مهندسان برای بنگاه‌های فروش کار می‌کنند.

بسیاری از وظایف مهندسان فروش شبیه وظایف سایر فروشندگان است. آنها باید مشتریان را برای خرید و محصولات شرکت ترغیب و درباره قیمت مذاکره و فروش را کامل کنند. مهندسان فروش برای انجام این کار در توضیحات خود درباره ابعاد فنی محصول توضیحات فنی و نحوه حل یک مشکل خاص از مشتریان را ارائه می‌کنند.

برخی مهندسان فروش با فروشندگانی کار می‌کنند که بر بازاریابی و فروش محصول متمرکز هستند، این امر به مهندسان فروش اجازه می‌دهد تا صرفا بر جنبه‌های فنی کار خود تمرکز کنند. هر عضو تیم فروش به‌عنوان بخشی از این تیم می‌تواند بر نقاط قوت و تخصص خود تکیه کند.

مهندسان فروش علاوه بر ارائه توضیحات درباره مسائل فنی، وظایف دیگر مرتبط با فروش نظیر تحقیق بازاری نیز انجام می‌دهند. ممکن است مشتریان از مهندسان فروش درباره ملزومات فنی سوال پرسیده و آنها با تغییر و تعدیل محصولات نیازهای خاصی از مشتریان را تأمین کنند. برخی مهندسان فروش با واحد تحقیق و توسعه همکاری کرده تا به شناسایی و توسعه محصولات جدید کمک کنند.

هدف شغل مهندسی فروش عبارت است از: کمک به مشتریان بالقوه برای شناخت، مقایسه و همسنجی راه‌حل‌هایی که برای خرید در دسترس قرار دارد (نقش پیش فروش)، رفع مشکلات مرتبط با اجرا برای کمک به تضمین کارکرد موفق راه‌حل‌ها در زمان اتخاذ تصمیم خرید (نقش پس از خرید) و حداکثرسازی فروش برای کارمندان مهندسی فروش از طریق ارائه چنین کمک‌هایی به مشتریان (جنبه‌ای از شغل که «فروش» را در عنوان مهندسی فروش قرار می‌دهد).

نشان دادن تضاد منافع مدیریت و بازدهی سرمایه‌گذاری

مهندسان فروش و مشتریان صنعتی محتاط آنها می‌دانند که در بخش فروش نقش مهندسی فروش به‌طور ذاتی با تضاد منافع همراه است، چرا که همیشه این امکان وجود دارد که راه‌حل‌های ایده‌آل و مشکل‌سنجی شامل معرفی محصول یا خدمات رقبا باشد و از این رو مهندسان فروش تحت فشار هستند که مشتریان را در این مسیر قرار ندهند و برعکس تلاش کنند دلایلی پیدا کنند که مشتریان را در مسیر محصولات شرکت هدایت کنند. بنابراین مشتریان مشاوره مهندسان فروش را با تمایل به خرید با مسئولیت خریدار وزن‌دهی می‌کنند. با این وجود، مهندسان فروش معمولا ارزش واقعی را به مشتریان نشان می‌دهند و به همین دلیل است مهندسی فروش نقش طاقت‌فرسایی است با اینکه مشتریان دائما به نکات ریز توجه می‌کنند. تنها انگیزه مشتریان برای مشارکت در این رویارویی به‌دست آوردن بازده سرمایه‌گذاری به هر شیوه‌ای است. مهندسان فروش در راستای این هدف به‌شدت به فناوری اطلاعات تکیه می‌کنند که می‌تواند به سنجش بازده سرمایه‌گذاری حتی در رویارویی نخست کمک کند. این فرآیند را این‌گونه می‌توان خلاصه کرد:در پایان روز مشتری فقط می‌خواهد به یقین بداند که اگر مبلغ C تومان برای محصول D پرداخت کند، در سال‌های B آتی مبلغ A تومان به‌دست خواهد آورد (از طریق کاهش هزینه‌ها یا افزایش فروش).

توسعه نرم‌افزار

کارکرد دیگر مهندسی فروش معرفی فناوری تغییریافته، ارتقایافته یا پیشرفته به استفاده‌کنندگان بالقوه دارای نرم‌افزار است که ممکن است هنوز دانشی درباره لوازم یا تکنیک مدنظر کسب نکرده باشند. مهندس فروش برای انجام این کار ممکن است اقدام به برگزاری کلاس یا کارگاه آموزشی کند. وظیفه جست‌وجوی مدل‌های صنایع، بنگاه‌ها یا کسب‌وکارهایی که هنوز از یک محصول مشخص استفاده نمی‌کنند (مثلا نظام CAX یا نظام CRM) سبب شده تا رویکرد جدیدی برای استفاده از آن محصول استفاده کنند موضوع «نرم‌افزار» را در «مهندسی نرم‌افزارها» یا «توسعه نرم‌افزار» مطرح کرده است (با سایر انواع متداول این اصطلاح اشتباه نگیرید که برای توسعه و برنامه‌ریزی نرم‌افزاری استفاده می‌شود). وظیفه مهندس فروش جست‌وجو و توسعه نرم‌افزارهای جدید برای محصول در راستای افزایش فروش است. تنها انگیزه مشتری برای پذیرش این است که «چه کاری برای من می‌تواند انجام دهد» نظیر محصول مشابه با هزینه کمتر یا محصول بیشتر با همان هزینه و غیره. بنابراین، زمانی‌که فرآیندها به درستی کار می‌کنند، بنگاه‌ها از توسعه نرم‌افزارها منتفع می‌شوند.

این نتیجه کاربردهای اقتصادی وسیع‌تری نیز دارد، زیرا سازوکاری است که در آن کارایی اقتصادی افزایش یافته، بهره‌وری رشد کرده و رشد اقتصادی تحریک می‌شود. مخترعان و متخصصان تحقیق‌وتوسعه ابزارها و فرآیندهای جدیدی خلق می‌کنند، اما آنها اختراع یا فرآیند جدید را بدون وجود توسعه نرم‌افزار، آموزش (با آشنا کردن تصمیم‌گیران از طریق نمایشگاه‌های تجاری و فراهم کردن آموزش برای کارگران) و فروش به دنیای تجارت وارد نمی‌کنند.

آموزش مشتریان

شرکت‌ها و مؤسسات بزرگ، بسیاری از محصولات و خدماتی که خریداری می‌کنند بسیار پیچیده هستند. مثلا خطوط هوایی، سامانه‌های جنگ‌افزاری و سیستم‌های فناوری اطلاعات (نظیر ارتباطات یا پایگاه داده‌ها و درخواست‌های مرتبط با آنان با هدف پشتیبانی یا مدیریت ارتباط با مشتری). مهندسان فروش به مشتریان درباره چگونگی استفاده از محصولات یا خدمات ارائه شده به بهترین شکل مشاوره می‌دهند.

فرآیند فروش همچنین نیازمند اثبات فنی مفهوم یا نمونه فناوری است تا از عملیاتی بودن راه‌حل مطمئن شوند.

مهندسان فروش معمولا موفقیت این تلاش‌ها را تضمین خواهند کرد.

طراحی راه‌حل‌ها

مهندسان فروش با واحدهای طراحی، تولید، مهندسی و تحقیق و توسعه شرکت‌های خود همکاری می‌کنند تا مشخص کنند محصولات و خدمات چطور باید ساخته یا اصلاح شده تا با نیازهای مشتریان هماهنگ شود. این جنبه مهندسی فروش مهم است، چرا که این کار به مهندسان فروش اجازه می‌دهد احساس کنند که همبستگی شخصی (صحبت اخلاقی) خود را حفظ کنند. مهندس فروش نباید دروغ بگوید (برای نادیده گرفتن یا توضیح منفی درباره محصولات یا خدمات رقبا) اگر به‌طور منطقی به مشتری بگوید که کارمندان آنها برای نیازهای خاص مشتریان می‌توانند راه‌حل‌هایی طراحی کنند. انجام این کار ساده یا پیش پا افتاده نیست و به این معنا است که همیشه راهی وجود دارد تا از وعده بیش از حد یا عدم تحویل و ایفای تعهدات جلوگیری شود.

ملاحظات مرتبط با کارمندان (استعدادها، مهارت‌ها، دانش)

شرکت‌هایی که مهندسان فروش را استخدام می‌کنند باید محصولات و خدمات خود را برای ایجاد درآمد بفروشند، اما از آنجایی که مهندسان و دانشمندان معمولا ویژگی‌های شخصیتی بسیار متفاوتی نسبت به کسانی که کار فروش انجام می‌دهند دارند، برای افراد نقش سازمانی با ترکیب توانایی‌ها وجود دارد. این افراد باید شناخت فنی از پیچیدگی‌های آنچه شرکت آنها همراه با مهارت‌های فروش عرضه می‌کند داشته باشند. این ترکیب ویژگی‌ها چندان متداول نیست.

سفر، ارتباطات، ارتباط از راه دور و جبران

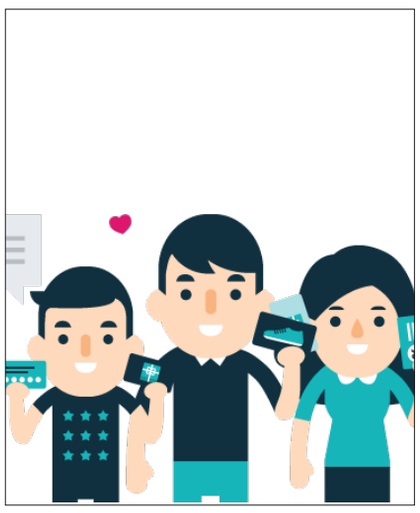
مهندسان فروش ممکن است ۲۰ تا ۷۰درصد زمان خود را به سفر اختصاص دهند و به دلیل نیازهای فروش سازمانی‌که برای آن کار می‌کنند باید برنامه کاری انعطاف‌پذیری داشته باشند. اغلب مهندسان فروش به‌صورت تلفنی ارتباط برقرار کرده یا زمان محدودی را در دفتر خود سپری می‌کنند. مهارت در فناوری اطلاعات کمک می‌کند تا با افراد از راه دور بهتر ارتباط برقرار کرد، نظیر کنفرانس ویدئویی، کنفرانس تلفنی، کنفرانس اینترنتی و ارتباط از راه دور. مهندسان فروش مانند سایر همکاران نماینده فروش، بیشتر براساس موقعیت جغرافیایی خود استخدام می‌شوند تا نزدیک به شرکت یا حتی دفتر منطقه‌ای. مهندسان فروشی که در بخش دیگر کشور زندگی می‌کنند، یا حتی خارج از کشور که دفاتر شرکت در آنجا واقع شده، ممکن است سالی یک یا دو بار به دفتر مرکزی شرکت مراجعه کنند. تمایز اصلی بین مهندسان فروش و سایر نقش‌های سازمانی این است که جبران خدمات مهندس فروش، مانند اغلب نمایندگان فروش، دستمزد به‌علاوه حق‌الزحمه است. این حق‌الزحمه زمانی پرداخت می‌شود که حق‌الزحمه نماینده فروش نیز پرداخت شده باشد. در موارد کمی جبران خدمات مهندس فروش با حقوق پایه به‌علاوه پاداش انجام می‌شود. این پاداش می‌تواند براساس درآمد به دست آمده از قلمرو تعیین شده، پاداش براساس هدف (MBO) یا ترکیبی از این دو باشد. در هر دو مورد مهندس فروش حقوق پایه‌ای دریافت می‌کند که نسبتا بیشتر از همکاران نمایندگان فروش و قطعاً از مهندسان مرسوم در سازمان‌ها بیشتر است.

مهندسی فروش با نقش‌های فروش مرسوم متفاوت است. نظام‌ها و فناوری که مهندسان فروش می‌فروشند غالبا پیچیده و گران هستند. راهبردهای فروش مرسوم شامل تکنیک‌های نزدیک شدن، معمولاً عملیاتی نشده و حتی شاید به فروش آسیب بزنند. با پیشرفت فناوری، راهبرد فروش مهندس فروش نیز باید براساس آن تعیین شود.

کلید

چگونگی برنامه‌های وفاداری برای شرکت‌های فعال در حوزه فناوری (قسمت دوم)

علیرضا جعفری
مشاور برنامه‌های وفاداری



در قسمت اول این مطلب به بخشی از چگونگی طراحی گام به گام برنامه وفاداری برای شرکت‌های فعال در حوزه IT اشاره کردیم. در این مطلب قصد داریم به اهرم‌های بازگشت مشتری اشاره کنیم.

سه اهرم اولیه برای بازگشت مشتریان در اختیار بازاریابان وفاداری است:

۱- ارزش ادراک شده (Perceived Value)
۲- وابستگی و نزدیک بودن (Affinity)
۳- موانع خروج (Barriers to Exit)

هر یک از این اهرم‌ها، سطوح مختلفی از مطلوبیت را برای تأثیرگذاری بر رفتار مصرف مشتریان در صنایع مختلف، به نمایش می‌گذارند.

در «ارزش ادراک شده»، مشتریان در پی تحلیل ذهن خود برای درک ارزش کالا یا محصولی خواهند بود که شرکت ارائه می‌کند. «وابستگی» به نزدیکی عاطفی و احساس تعلق مشتری به شرکت و محصولات آن اشاره دارد و «موانع خروج» حاکی از فعالیت‌های شرکت برای حفظ مشتری و جلوگیری از خروج آنها از لیست مشتریان خود است. برنامه‌های وفاداری همواره در پی استفاده از این ابزارها برای تأثیر بر رفتار مشتریان بوده‌اند.

برای شرکت‌های تولیدکننده و کالا محور در حوزه IT، وابستگی، مهم‌ترین و کاربردی‌ترین اهرم برای بازگشت مشتریان است. وابستگی عاطفی به برند و احساس تعلق خاطر و علاقه شخصی به محصولات برندهای تولیدکننده، کلیدی است که در دستان این شرکت‌ها است. همانطور که قبلاً اشاره شد، مشتریان از این دستگاه‌ها هم در منزل و هم در محیط کار استفاده می‌کنند؛ با وجود قیمت بالا و فراوانی پایین خرید از طرف مشتریان، علاقه‌ای عمیق و کاملاً شخصی میان برند و مشتری وجود دارد. مشتریان این برندها، از خریدهای خود احساس سربلندی و غرور می‌کنند. توجه به این نکات نباید از نظر شرکت‌های کالامحور، دور بماند. آنها باید از همین ویژگی استفاده کنند و برای مشتریان خود، فرصت‌های خرید فوق‌العاده‌ای فراهم آورند؛ فرصت‌هایی که کم پیش می‌آیند! و مشتریان برای بهره بردن از آنها لحظه شماری می‌کنند. شرکت‌های کمی هستند که تا به امروز دست به اجرای برنامه وفاداری برای مشتریان خود زده باشند، اما همین تعداد کم به خوبی وابستگی عاطفی عمیقی میان خود و مشتریان‌شان ایجاد کرده‌اند و از پس کار خوب بر آمده‌اند. برای مثال دارندگان گوشی‌های گران‌قیمت سامسونگ، در ازای خریدهای خود، از بلیت‌های VIP اماکن تفریحی معروف، کنسرت‌ها و دریافت قاب، محافظ و سایر ملزومات گوشی بهره‌مند می‌شوند. شرکت سامسونگ با ارائه این پیشنهادهای شگفت‌انگیز و البته هوشمندانه، در قلب مشتریان خود جا باز کرده است. سامسونگ با این حرکت خود، نه‌تنها فروش متقابل و ملزومات خود را بالا برده است، بلکه میل مشتریان به برند Samsung را نیز بیشتر کرده است.

برای شرکت‌های خدمات محور، ایجاد «موانع خروج»، بهترین اهرم موجود برای حفظ و بازگشت مشتریان است. برای این شرکت‌ها ایجاد وابستگی عاطفی در ذهن و قلب مشتریان، کار چندان ساده‌ای نیست، چراکه بیشتر مشتریان این شرکت‌ها، هیچ گونه احساس تعلق خاطری به خدمات ارائه شده آنها ندارند. بنابراین تنها گزینه ممکن، ایجاد موانع برای جلوگیری از خروج مشتریان است. استفاده از برنامه‌های پاداش می‌تواند کمک‌کننده خوبی در این باره باشد (حساب شبکه‌های اجتماعی از این گروه جدا است). برای مثال مشتریانی که بیشتر اسناد، مدارک و اطلاعات خود را در طول زمان از طریق سامانه Dropbox جابه‌جا و ذخیره می‌کنند، کمتر احتمال دارد که کانال ارتباطی خود را جابه‌جا کنند زیرا جابه‌جایی و انتقال فایل‌ها به مکان دیگر و انتخاب کردن سیستم نگارشی جدید امری زمانبر و کسل‌کننده می‌شود. به کارگیری همین نکته، مانعی برای خروج مشتریان فعلی و حتی عاملی برای جذب مشتریان جدید سایت شده است.

در بخش بعدی یادداشت به مدل‌های پاداش در برنامه‌های وفاداری شرکت‌های فعال در حوزه فناوری اشاره خواهیم کرد.

me@alirezajafari.com

کارتابل

همه چیز قابل اندازه‌گیری نیست (۲)

مترجم: امیرآل‌علی

محوریت بحث نظریه‌های مدیریت کلاسیک، دستیابی به حداکثر کارایی در سازمان است. کلاسیک‌ها به سازمان رسمی توجه داشتند و وجود سازمان غیررسمی را مضر می‌دانستند. دیدگاه‌های کلاسیک شامل یک نگرش صرفاً مکانیکی به سازمان و افراد بوده است. کلاسیک‌ها انسان را هم‌ردیف با سایر عناصر تولید می‌دانستند و برای آن هویت مستقل قائل نبودند. به‌طورکلی منتقدان تئوری‌های کلاسیک مدیریت می‌گویند اصولی که این متخصصان عرضه کرده‌اند اصولی است که به کار بردن آنها بستگی مستقیم به زمان، مکان و محیط سازمانی دارد و بیشتر اصولی که آنها خاطرنشان کرده‌اند، اصولی منطقی است اما به دلیل اینکه در اداره امور یک سازمان نیروی انسانی عامل اصلی است، از این‌رو انگیزه‌های این نیروها کاملا متفاوت بوده و نمی‌توان کردار تمامی افراد را طبق ضوابطی معین و مشخص حساب کرد و از آنها مانند ماشین، انتظار بازده و کارایی حساب شده داشت. به همین خاطر این ایده به علت آنکه از حداکثر توانایی‌های انسان استفاده نمی‌کند، نمی‌تواند در بازار حال حاضر ایده‌ای خوب و کارآمد باشد. با این حال پرسشی که مطرح است این است که چرا در گذشته این مکتب کارآمد بوده و نتایج خوبی را در بر داشته است؟

ایده

بدون شک فضای کسب‌وکار در گذشته در مقایسه با حال حاضر، تغییرات بسیاری کرده است. یکی از مهم‌ترین این تغییرات، افزایش چشمگیر تعداد شرکت‌ها و رقابتی شدن شدید هر صنعت است. در حال حاضر دیگر در هیچ زمینه‌ای نمی‌توانید تنها یک شرکت تولیدکننده را مشاهده کنید و این باعث شده است هر شرکت به پیشرفت و ترقی نیازمند باشد. تحت این شرایط اگر از کارمندان و کارکنان شرکت تنها در حد یک روبات که صرفاً کارها را به شکلی که گفته شده انجام می‌دهد توقع داشت، نمی‌توان به سطح بالای پیشرفت دست پیدا کرد و بدون شک در رقابت با سایرین عقب خواهید ماند.

تئوری‌ها و نظریات مدیریت کلاسیک که در اواخر قرن نوزدهم و اوایل قرن بیستم در کشورهای سرمایه‌داری غرب پیاده شد، عملاً راه را بر رشد و توسعه سرمایه‌داری گشود. درحقیقت زمینه‌ساز پیشرفت و توسعه اقتصادی سرمایه‌داری در این کشورها شد اما عملاً این تئوری‌ها نتوانست عدالت اجتماعی را براساس اجرای اصول مدیریتی برای قشرها و طبقات کثیرالعده کارگران و کارمندان و حقوق بگیران فراهم کند. ازاین‌رو است که پس از این نظریات، تئوری‌ها و دکترین‌های مکتب روابط انسانی در مدیریت یا به تعبیری نئوکلاسیک‌ها به وجود آمد. بی‌توجهی دانشمندان مدیریت کلاسیک به نقش بارز عواملی نظیر فرهنگ تمدن مسائل اقتصادی - اجتماعی عوامل سیاسی تعداد کارگران و خواسته‌های آنها و. . . از دیگر مواردی است که دیدگاه‌های انتقادی منتقدان مدیریت کلاسیک را برانگیخته است. به همین خاطر هم است که گفته می‌شود در زمینه کسب‌وکار همواره نمی‌توان همه چیز را به منظور اندازه‌گیری محدود ساخت. این امر اگرچه باعث نظم بیشتر شرکت خواهد شد اما در عین حال آزادی و خلاقیت را از شرکت خواهد گرفت. این دو امر از مهم‌ترین عوامل موفقیت برای هر شرکتی است که لازم است مورد توجه قرار گیرد. پروفسور گری هامل (۱۹۵۴) یکی از معتبرترین اساتید مباحث مطرح شده در باب استراتژی طی قرن بیستم بوده است. رویکرد نوین و گاه تند او در قبال نوآوری سازمانی، باعث شده که بسیاری از متخصصان و دانشگاهیان، دیدگاه‌های او را مورد تأیید قرار دهند. درواقع وی از از سازمان‌ها می‌خواهد تا چشم روی مزیت‌های اصلی خود بگشایند و تحلیل کنند که چه چیز را می‌توانند بهتر از دیگران انجام دهند. برای درک پتانسیلی که مزیت اصلی ایجاد می‌کند، کارکنان سازمان‌ها می‌بایست بتوانند از تخیل خود بهره گیرند تا بازارهای نو و توانایی و ورود به آنها را مجسم کنند. بنابراین یکی از کلیدواژه‌هایی که به‌طور روزافزون در نظریات هامل تکرار می‌شود این است که درواقع استراتژی امری ساده نیست که بتوان آن را اندازه‌گیری کرد. به همین خاطر است که گفته می‌شود در کسب‌وکار همه چیز قابل اندازه‌گیری نیست.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- استراتژی اگرچه مزیت بسیاری برای شرکت‌ها به همراه خواهد داشت، با این حال فراموش نکنید که در انتخاب استراتژی باید به نحوی عمل کنید که خلاقیت شرکت را با مشکل مواجه نسازد. علت این امر هم این است که خلاقیت، لازمه نوآوری است که برای هر شرکتی حیاتی است. بدون نوآوری هیچ شرکتی نمی‌تواند در بازار رقابتی حال حاضر حرفی برای گفتن داشته باشد.

برای مطالعه ۷۱۹ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

سوال: مدیریت کسب‌وکاری را بر عهده دارم. مشکلی که با آن روبه‌رو هستم این است که برخی را که برای کار استخدام می‌کنیم پس از مدتی از مجموعه خارج می‌شوند و ما مجبوریم افراد دیگری را جایگزین کنیم و این کار مدت‌هاست که تکرار می‌شود، به‌طوری که هزینه‌های زیادی روی دست‌مان گذاشته است. لطفا مرا راهنمایی کنید که چگونه می‌توانم این موضوع را مدیریت کنم؟

مدیریت ریزش کارکنان

پاسخ: در هر کسب‌وکاری ممکن است تغییراتی در تعداد کارمندان به وجود آید، اما اگر این تغییرات بیش از حد معمول باشد باعث کاهش بازدهی و سودآوری در آن سازمان می‌شود، بنابراین فهمیدن دلیل ریزش کارکنان و رسیدگی به آن موضوع پراهمیتی است. برای حفظ کارکنان دو استراتژی وجود دارد؛ استراتژی اول، شناسایی کارکنانی است که احتمال رفتن‌شان بالاست و دومین استراتژی، هدف‌گذاری این گروه از کارمندان با مشوق‌های مناسب است. توجه داشته باشید که لزومی ندارد منابع خود را برای حفظ کردن همه کارکنان صرف کنید زیرا برخی کارکنان تمایلی برای انجام کارهای گروهی ندارند یا نگرش منفی دارند و عملکردشان ضعیف است، بنابراین باید از این افراد صرف‌نظر کنید. برای اینکه سازمانی فعال و پویا داشته باشید باید کارکنان خود را بخش‌بندی کنید تا بتوانید آنها را مدیریت کنید. این کار باعث می‌شود شانس اینکه افراد اقدام مفیدی انجام دهند بالاتر برود. نگرش افراد نسبت به کار و سازمان بسیار مهم است. سعی کنید نگرش افراد را رتبه‌بندی کنید و به آنها امتیاز بدهید. در نهایت نتایج را تحلیل و ریزش افراد را پیش‌بینی کنید. این کار به شما کمک می‌کند کارکنان‌تان را نیز بهتر بشناسید.

مقدمات مدیریت یک تیم

به‌عنوان مدیر، نخستین ملاقات با گروهی جدید می‌تواند اعصاب خردکن باشد. شما می‌خواهید مطمئن شوید که جلسه، آرام پیش می‌رود و رهبری‌تان تثبیت خواهد شد، اما باید این کار را بدون از بین بردن فرهنگ و پویایی گروه یا بدون لگدمال کردن دستاوردهای‌شان انجام دهید.

سخت‌گیری بیش از اندازه می‌تواند فاجعه‌بار باشد، اما نداشتن اقتدار نیز به همان اندازه ناکارآمد و مضر است. به هرحال وقتی جلسه معارفه غیررسمی به خوبی مدیریت شود، می‌تواند موقعیت خوبی برای آشنایی با گروه، ایجاد اعتماد بین اعضا و برقراری جو احترام متقابل باشد.

این مقاله به شما کمک می‌کند تا برای نخستین جلسه با گروه‌تان آماده شوید. این پنج گام را دنبال کنید تا جلسه معارفه خوبی داشته باشید.

۱- درباره گروه جدیدتان تحقیق کنید

اگر شرکت شما اینترانتی (شبکه درون سازمانی) با پروفایل کارکنان دارد، درباره مهارت‌های حرفه‌ای گروه، معلومات آنها و هر اطلاعات دیگری که می‌توانید از این طریق به‌دست آورید، مطالعه کنید. این امر به گروه‌تان نشان خواهد داد که آنقدر برای آنها ارزش قائل هستید که قبل از جلسه، زمانی را برای آشنایی بیشتر با اعضا صرف کرده‌اید. اگر نمی‌توانید این اطلاعات را در اینترانت بیابید، با بخش منابع انسانی صحبت کنید؛ شاید عکس و اطلاعاتی از سابقه اعضای جدید گروه داشته باشند.

با استفاده از این داده‌ها تلاش کنید تا چهره‌ها، نام‌ها و شهرهایی را که افراد از آنها آمده‌اند به خاطر بسپارید. اگر در به خاطر سپردن اسم‌ها مشکل دارید، از تداعی چهره استفاده کنید؛ در این روش باید بین هر اسم و مشخصه منحصربه‌فردی، رابطه ایجاد کنید. یاد بگیرید که نام‌ها را هم درست تلفظ کنید.

درصورت امکان، پیش از آنکه به صورت رسمی در سِمت جدیدتان جای بگیرید، گفت‌وگوی غیررسمی و رودررویی با رئیس‌تان و همین‌طور مدیر پیشین گروه ترتیب دهید و درباره ضعف‌ها و توانمندی‌های افراد، مسائل رفتاری در گروه یا هر ناسازگاری که باید از آن آگاه باشید، اطلاعات کسب کنید.

اگر قرار است در گروهی با فرهنگ ملی و مذهبی متفاوت کار کنید، باید به هر تفاوتی که با آن مواجه می‌شوید حساس باشید. توسعه هوش فرهنگی‌تان پایه‌ای بسیار قوی برای کار در محیط‌های کاری چندفرهنگی به شما خواهد داد که شامل مشاهده، همدلی و دقت برای درک افراد و موقعیت‌ها است.

وقتی آماده می‌شوید تا با گروه‌تان جلسه‌ای برگزار کنید، فرهنگ صنفی گسترده‌تر سازمان‌تان را در ذهن داشته باشید؛ خواه این فرهنگ، رسمی و دارای روند ارتباطات و تصمیم‌گیری تعریف شده باشد و خواه غیررسمی. این مسئله کمک‌تان می‌کند تا در جلسه معارفه، درست رفتار کرده و به صورت مؤثری رابطه برقرار کنید. تکرار می‌کنم که درصورت امکان، با مدیر پیشین گروه درباره برخوردش با فرهنگ سازمانی صحبت کنید تا پیش از حضور در جلسه، بدانید احتمالا با چه باورها و رفتارهایی مواجه خواهید شد.

نکته:

شاید اعضای گروه جدید، قبلا با شما کار کرده باشند. مدیریت همکاران سابق می‌تواند سخت باشد و شما برای انجام مؤثر این کار، باید رابطه کاری‌تان را از نو تنظیم کنید، اما این باید جدای از این جلسه معارفه انجام شود تا موضوعاتی را که ممکن است پیش بیایند در هاله‌ای از ابهام قرار ندهد. به هر حال برای هر مسئله‌ای که امکان رخ دادنش وجود دارد، آماده باشید.

۲- آماده‌سازی فضای جلسه

اگر جلسه شخصی است، فضای مناسبی را انتخاب کنید، مثلاً اتاق جلسات. صندلی‌ها، دما و روشنایی را امتحان کنید تا اتاق تا حد امکان راحت باشد. این مسئله به کاهش استرس و ارتقای ارتباط کمک خواهد کرد.

اگر جلسه‌تان رودررو نیست، چند مسئله دیگر وجود دارند که باید در نظر گرفته شوند. با وجود این واقعیت که روزبه‌روز ارتباط‌های مجازی گسترده‌تر می‌شود، اما سازمان‌دهی جلسه‌های آنلاین هنوز هم زمانبر هستند و اغلب با مسائل فنی مواجه می‌شوند. حتماً شما تاکنون با قطع و وصل شدن ارتباط صوتی یا تصویری در حین گفت‌وگو با یکی از دوستان‌تان که در فاصله زیادی از شما زندگی می‌کند، مواجه شده‌اید.

۳- کوتاه و غیررسمی‌اش کنید

پیش از آغاز جلسه، به گروه‌تان اطلاع دهید که این جلسه قرار است یک دورهمی غیررسمی و کوتاه برای معارفه باشد و دستور جلسه‌ای در کار نخواهد بود.

در اتاق جلسه، ابتدا اندکی درباره خودتان توضیح دهید. از داستان‌گویی برای کسب‌وکار استفاده کنید تا ارزش‌ها و چیزی را که در تلاش برای به دست آوردنش هستید منتقل کنید. در این مرحله، نباید خیلی در طرح‌های‌تان عمیق شوید. این مهم می‌تواند بعدا در جلسه‌ای رسمی‌تر عنوان شود.

خیلی ساده توضیح دهید که جلسات رودررویی با تک تک اعضای گروه ترتیب خواهید داد تا آنها را بیشتر بشناسید و دریابید که چگونه می‌توانید از آنها حمایت کنید. به آنها بگویید که پس از این دیدارهای یک‌به‌یک، جلسه‌ای رسمی برای کل گروه ترتیب خواهید داد.

در ضمن این مسئله را روشن کنید که ۹۰ روز اول را به آشنایی با گروه و ایجاد اصول کلی و ساختار وظایف اختصاص خواهید داد. اعلام کنید که احتمالا تغییراتی صورت خواهید داد، ولی مادامی که ندانید چه چیزی خوب کار می‌کند و چه چیزی خوب کار نمی‌کند، اقدامی نخواهید کرد.

نصیحت معمول برای مدیران این است که به محض حضور در سمتی جدید، به دنبال «برد سریع» باشند. با همه توان به دنبال موقعیتی برای بهبود امور باشید و در عین حال سعی کنید بدون ایجاد تغییرات جامع در سیستم‌ها یا روندی که پیش‌تر به کار می‌رفت، این کار را انجام دهید. شاید سال‌ها طول بکشد تا بتوانید افراد را به‌صورتی در جای خودشان قرار دهید که به خوبی کار کنند.

باقی جلسه را به شناخت بیشتر گروه جدیدتان اختصاص دهید. به افراد فرصت بدهید تا پرسش‌های خود را مطرح کنند. اگر آنها به کسب اطلاعات بیشتری از سوابق شما علاقه‌مند باشند، حتماً در این مورد از شما سوال خواهند کرد. به پرسش‌ها به صورت کامل پاسخ دهید، اما تلاش کنید به جای تأکید بر موفقیت‌های خودتان، تواضع نشان دهید و بحث را به سمت اهداف مشترک‌تان هدایت کنید.

انتظار می‌رود گروه‌تان این سه پیام را از شما دریافت کنند:

- خوشحالم که اینجا هستم و به کاری که انجام داده‌اید احترام می‌گذارم.
- مطمئن باشید که قصد ندارم باعث استرس یا ایجاد سختی در زندگی‌تان بشوم.
- من اینجا هستم تا شما را در اولویت قرار داده و شما را قادر به انجام هرچه بهتر کارهای‌تان کنم.

طبیعی است که بخواهید با کسانی که تازه ملاقات کرده‌اید، راحت باشید، ولی مراقب باشید که زیاده‌روی نکنید و قول چیزی را ندهید که نمی‌توانید انجام دهید. این مسئله کمک‌تان می‌کند تا اخلاق‌مداری و اعتبارتان را از همان آغاز نشان دهید.

۴- بهترین رفتار را الگو کنید

کاری که در جلسه اول انجام می‌دهید، رهبری‌تان را تثبیت خواهد کرد، پس درباره ایجاد فضای کاری مطلوب هوشیار باشید؛ فضایی که در آن به احترام و آداب بها داده می‌شود.

مراقب چیزهای واضح باشید. اطمینان یابید که به موقع می‌رسید، به صورت مناسبی لباس بپوشید و از زبان حرفه‌ای استفاده کنید. باید به گروه‌تان، توجه کامل و یکسانی بکنید، پس موبایل‌تان را به حالت بی‌صدا درآورده یا اصلاً خاموش کنید.

به خاطر داشته باشید که زبان بدن، با صدای بلند سخن می‌گوید. وضعیتی باز را اتخاذ کرده و از تیک‌های عصبی تصادفی مانند ضربه زدن روی میز دوری کنید. این تیک‌ها ممکن است به اشتباه به بی‌حوصلگی تعبیر شوند. این را همواره به یاد داشته باشید که تُن صدا و ژست‌تان می‌تواند از شما پیام‌دهنده و رهبر بهتری بسازد.

۵- مکالمه‌های مختصر و مفیدی ایجاد کنید

اساسا هدف از گفت‌وگوهای کوتاه، ایجاد رابطه است. نباید این گفت‌وگوها را به منظور ایجاد ارتباطی مؤثر، به کلی حذف کنید. مقاله ما با عنوان چگونه بداهه سخن بگوییم، زمینه مستحکمی در هنر حفظ جریان گفت‌وگو به شما می‌دهد.

آدم‌ها به جای آنکه ریز صحبت‌های شما را در یاد داشته باشند، به خاطر خواهند سپرد که چه حسی به آنها منتقل کردید و شما را چگونه احساس کردند. بنابراین درخواست از اعضای گروه برای صحبت درباره بهترین لحظات‌شان، جو مثبتی را ایجاد خواهد کرد. این رویکرد چیزهای زیادی هم درباره ارزش‌های گروه‌تان به شما خواهد آموخت.

وقتی طرف دیگر مشغول صحبت است، گوش دادن فعال را تمرین کنید. در اینجا باید آگاهانه تلاش کنید تا با تمرکز بر کلمات گوینده به علاوه تن صدا و زبان بدنش، پیام او را درک کنید. از وسوسه برای فکر کردن درباره پاسخ خود، درحالی‌که او مشغول صحبت است، اجتناب کنید.

روشی معمول برای ایجاد اعتماد، به اشتراک گذاشتن اطلاعاتی درباره خودتان (البته نه چیزهای خیلی شخصی!) است. این به طرف دیگر نشان می‌دهد که شما با به اشتراک‌گذاری این اطلاعات در ابتدای کار، خود را آسیب‌پذیر کرده‌اید. دیگران را تشویق کنید که به شما بپیوندند، ولی هیچ کس را مجبور نکنید از نقطه امن خود خارج شود. نخستین تأثیرات مهم هستند پس مراقب باشید کسی را خجالت‌زده نکنید.

منبع: pro. chetor

ارتباط

مذاکره تلفنی موفق و راهکارهای آن

دکتر ناهید عبدی
مدرس دوره‌های MBA و مشاور سازمانی

دکتر مهدی کنعانی
استاد دانشگاه و مشاور سرمایه‌گذاری

نیاز به یادگیری مهارت مذاکره در دنیای امروز، بیش از پیش برای همگان احساس می‌شود. مذاکره به اشکال گوناگون انجام می‌شود و موفقیت هر شخص با توجه به نوع فعالیت خاص یا حرفه مشخص، تا حد زیادی در گرو به‌کارگیری حرفه‌ای این مهارت است.

یکی از مهم‌ترین بخش‌های مذاکره در دنیای امروز به مذاکره تلفنی اختصاص می‌یابد. بسیاری از سازمان‌ها و شرکت‌ها با توجه به گستردگی عملکرد و فعالیت‌های روزمره، به ندرت فرصت کافی برای برقراری ارتباط حضوری دارند، در نتیجه بسیاری از اقدامات در قالب مذاکره تلفنی صورت می‌گیرد.

یک مذاکره‌کننده حرفه‌ای علاوه بر آنکه می‌تواند دستاوردهای بزرگی از این رهگذر کسب کند، می‌تواند فضای مساعدی را برای مشتری ایجاد کند تا در نهایت نتیجه یک تماس تلفنی با ایجاد حس خوب برای طرفین همراه باشد.

حوزه‌های اصلی در مذاکره تلفنی

بسیاری از افراد بدنه اصلی یک مذاکره تلفنی را تنها معطوف به سه قسمت عمده می‌دانند؛ شروع مذاکره تلفنی، حین مذاکره و خاتمه تماس تلفنی. دو قسمت عمده‌ای که در بسیاری از مواقع به فراموشی سپرده می‌شود، اقدامات قبل و بعد از مذاکره تلفنی است که در بسیاری از مواقع سرنوشت نهایی یک مذاکره حرفه‌ای را تعیین می‌کند.

توصیه‌هایی برای مذاکره موفق

یک مذاکره‌کننده حرفه‌ای پیش از هر مذاکره تلفنی، باید یک نقشه راه تعریف شده داشته باشد و ترسیم درستی از نقطه آغازین مکالمه و نتیجه مطلوب پایان گفت‌وگو ایجاد کرده باشد. این یک امر اجتناب‌ناپذیر است، به‌گونه‌ای که بسیاری از مذاکره‌کنندگان حرفه‌ای در سراسر دنیا با وجود تجربه چند ساله در امر مذاکره، پیش از شروع هر مذاکره، به برنامه‌ریزی برای ابعاد مختلف آن می‌پردازند.

اقدامات پیش از شروع مذاکره تلفنی تنها به برنامه‌ریزی ختم نمی‌شود. علاوه بر آن، نیاز به داشتن اطلاعات تخصصی در رابطه با حرفه، داشتن اطلاعات لازم درمورد رقبا و همچنین داده‌های مشخص و معتبر از مشتری و ارزیابی شرایط مشتری و سنجش نیازهای او است.

در حین مذاکره تلفنی باید به اصول معینی دقت شود تا در نهایت نتیجه مطلوب برای مذاکره‌کننده حاصل شود. این اصول عبارتند از:

- مذاکره‌کننده تلفنی حرفه‌ای باید از سرعت صحبت کردن مخاطب تقلید کند.
- لحن مذاکره‌کننده باید جدی، غیریکنواخت و باانرژی باشد تا برای مخاطب برانگیزاننده باشد.
- زمان ارائه اطلاعات تخصصی بسیار مهم است. اگر مخاطب یک فرد مبتدی است بسیار مناسب است از اطلاعات تخصصی در ابتدای گفت‌وگو استفاده نشود و در صورتی که مخاطب فردی حرفه‌ای در زمینه مورد مذاکره است، بهتر است در همان ابتدا به ارائه دانش تخصصی و مزایای تخصصی کالا و محصول پرداخته شود.
- حفظ حریم شخصی با رویکرد ایجاد فضای ذهنی صمیمی و مناسب بسیار با اهمیت است.
- مذاکره‌کننده حرفه‌ای هیچ‌گاه به صورت تهاجمی اقدام به معرفی یا فروش کالا و خدمات نمی‌کند؛ همیشه فرصت نه گفتن برای مخاطب ایجاد می‌کند.
- خاتمه مذاکره تلفنی باید با رسیدن به هدف نهایی و در چارچوب از پیش تعیین شده باشد.
- مذاکره‌کننده حرفه‌ای باید قدرت نه شنیدن از مخاطب خود را داشته باشد و این امر را به هیچ وجه شخصی قلمداد نکند.
- پایان گفت‌وگو باید با تشکر از مخاطب همراه باشد و قطع کردن تلفن باید بعد از قطع تماس مشتری انجام شود.
- بسیاری از مذاکرات تلفنی تنها به این دلیل مهم به نتیجه نمی‌رسند که پیگیری‌های آتی برای مذاکره انجام شده صورت نمی‌پذیرد و قطع تلفن به منزله پایان گفت‌وگو و فرصت برای ارتباط قلمداد می‌شود.

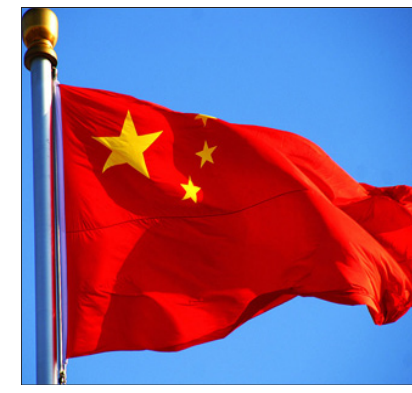
اشتباهات رایج در مذاکرات تلفنی

اشتباهات رایجی در بسیاری از مذاکرات تلفنی اتفاق می‌افتد که با دوری جستن از آنها می‌توان سرنوشت دلخواهی را از فرصت مذاکره کسب کرد.

- توضیحات بیش از حد در مذاکرات: برنده مذاکره کسی است که کمتر حرف می‌زند و سوالات درست و بجا می‌پرسد.
- خوب گوش نکردن به نیاز مشتری و یکطرفه صحبت کردن: گوش کردن مؤثر یک مهارت است که باید به درستی فراگرفته شود.
- استفاده از جملات ممنوعه: کلمات و جملاتی که بار معنایی منفی دارند، ناخودآگاه روی حس مشتری تأثیر نامطلوب می‌گذارند.
- کنترل نکردن تکیه کلام‌ها و اصطلاحات آسیب زننده: ممکن است مخاطب این امر را نوعی توهین تلقی کند.
- سرعت نامناسب برای حرف زدن: عدم تناسب سرعت صحبت کردن مذاکره‌کننده و مخاطب، حس نامطلوبی ایجاد می‌کند.
- صرف وقت برای اشخاصی که خرید نمی‌کنند: همه کسانی که با ما تماس می‌گیرند قدرت تعامل با ما را ندارند. مذاکره‌کننده حرفه‌ای باید این مهم را به درستی تشخیص دهد.
- مکالمات طولانی: طولانی بودن مکالمات می‌تواند آسیب‌های زیادی به روابط بلندمدت بزند بدون آنکه اثربخشی لازم را داشته باشد.
- عدم ارائه پیشنهاد خرید محصول: بسیاری از مکالمات تلفنی از مسیر اصلی دور می‌شوند و نه‌تنها مشتری را در امر خرید راهنمایی نمی‌کنند که باعث سردرگمی وی می‌شوند.
- فراموش کردن پیگیری‌های آتی برای فروش: در بسیاری از مواقع نتیجه مطلوب از یک مذاکره تنها با تماس‌های تکمیلی و پیگیری‌های آتی تعیین می‌شود.
- تفکر برای کامل بودن همه چیز و همه کس در مذاکره: تمامی مذاکرات تلفنی به نتیجه مطلوب و از پیش تعیین شده ختم نمی‌شود. مذاکره‌کننده حرفه‌ای درصدی از خطا و نتیجه غیرمطلوب را می‌پذیرد.
- درس نگرفتن از مذاکرات قبلی و عدم تلاش برای تحلیل آنها: هر تماس تلفنی می‌تواند تجربیات ارزنده‌ای را برای مذاکره‌کننده به ارمغان آورد. توجه به آنها باعث می‌شود مذاکره‌کننده سرمایه بزرگی از یادگیری را ارزان قیمت و عمیق کسب کند تا در تماس‌های تلفنی آتی به بهترین شکل از آنها بهره ببرد. نتیجه این امر تماس‌های اثربخش‌تر و مؤثرتر خواهد بود.

گزارش

چین دومین سرمایه‌گذار خارجی جهان شد



نتایج گزارشی که به تازگی منتشر شده است نشان می‌دهد چین از نظر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در رتبه دوم جهان قرار دارد. به گزارش شبکه خبر، کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل متحد در گزارشی اعلام کرد برای نخستین بار چین از نظر سرمایه‌گذاری‌های مستقیم در رتبه دوم جهان قرار گرفت. سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی چین در سال ۲۰۱۶ با ۴۴درصد افزایش به ۱۸۳میلیارد دلار رسیده است.

براساس گزارش سال ۲۰۱۷ کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل متحد، سرمایه‌گذاری‌های جهانی در سال ۲۰۱۶، با حدود ۲درصد کاهش به یک‌هزار و ۷۵۰ میلیارد دلار رسید. علت این کاهش نیز رشد اقتصادی ضعیف جهان و مخاطرات سیاسی اعلام شده است. جریان سرمایه‌گذاری‌ها به سوی کشورهای در حال توسعه امسال بیش از حد کاهش یافته است، درحالی‌که جریان سرمایه‌گذاری‌های مستقیم از کشورهای توسعه اندکی رشد داشته است.

علت اصلی آن نیز کاهش سرمایه‌گذاری‌های شرکت‌های چند ملیتی اروپایی در دیگر کشورهای جهان بوده است. در گزارش امسال کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل متحد آمده که آمریکا رتبه نخست جهان را از نظر سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی به خود اختصاص داده است. از این رو، آمریکا نخستین کشور میزبان سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی بوده است.

سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی که طی امسال در آمریکا صورت گرفته است به ۳۹۱ میلیارد دلار می‌رسد. بعد از آمریکا، انگلیس و چین هر کدام به ترتیب با ۲۵۴ و ۳۴ میلیارد دلار در رتبه‌های دوم و سوم جهان قرار می‌گیرند.

گزارش امسال کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل متحد حاکی از آن است که سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی در سال‌های آینده به روند رشد خود ادامه خواهد داد. به‌طوری که رقم جهانی آن با ۵درصد افزایش به ۱۸۰۰ میلیارد در سال ۲۰۱۷، خواهد رسید.

رقم این شاخص در سال ۲۰۱۸ نیز به یک‌هزار و ۸۵۰ میلیارد دلار خواهد رسید. این رقم هنوز با رقم ۱۹۰۰ میلیارد دلاری که در سال ۲۰۰۷ از نظر سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی در جهان به ثبت رسید فاصله دارد.

تعاملات سیاسی و ارتباطات بین‌المللی در فضای کسب‌وکار کشورها تاثیر گذار است

نایب رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران گفت: مسائل سیاسی مثل شکل حکومت‌ها و معادلات قدرت در یک کشور، رابطه کشورها با همسایگان‌شان و سایر کشورهای جهان و همچنین تعداد تفاهم‌نامه‌های سیاسی و اقتصادی که با دیگران امضا کرده‌اند، بر فضای کسب‌وکار تأثیرگذار است. به گزارش ایرنا، «پدرام سلطانی» درباره فضای کسب‌وکار در کشور و ارزیابی بانک جهانی از شرایط ایران، اظهار داشت: شاخص فضای کسب‌وکار طیف گسترده‌ای از بخش‌ها را در برگرفته و هر بخش نیز انبوهی از موضوعات و مسائل را شامل می‌شود. این شاخص فرآیندی پویا و مستمر است که برای مقایسه آن با سایر کشورها باید ویژگی نسبی بودن را حتما در نظر گرفت.

وی با اشاره به نسبی بودن گزارش‌های بانک جهانی در خصوص فضای کسب و کار کشورها، گفت: بهبود این شاخص به اقتصاد سیاسی و عوامل قانونی و مقرراتی وابسته است.

براساس گزارش انجام کسب‌وکار سال ۲۰۱۷ بانک جهانی که آبان ماه سال ۹۵ منتشر شد، ایران در میان ۱۹۰ کشور جهان، رتبه ۱۲۰ را به دست آورد.

ایران در مولفه‌های شروع یک کسب‌وکار رتبه ۱۰۲، اخذ مجوز رتبه ۲۷، دسترسی به برق رتبه ۹۴، ثبت مالکیت رتبه ۸۶، اخذ اعتبار رتبه ۱۰۱، حمایت از سرمایه‌گذاران خرد رتبه ۱۶۵، سهولت پرداخت مالیات رتبه ۱۰۰، تجارت فرامرزی رتبه ۱۷۰، اجرای قراردادها رتبه ۷۰، ورشکستگی و پرداخت دیون رتبه ۱۵۶ را به دست آورد.

به گفته این فعال بخش‌خصوصی، شاید اگر محیط امروز کسب‌وکار کشور را با یک قرن گذشته کشور سوییس مقایسه کنیم، به این نتیجه می‌رسیم که شرایط سوییس سختگیرانه‌تر از کشور ما بوده است، اما باید به این نکته توجه کنیم که سوییسی‌ها به‌طور مرتب وضعیت خود را بهبود داده‌اند.

وی یادآوری کرد: این شاخص وجوه مختلفی دارد که از جمله آنها وجوه سیاسی، اقتصادی، اجتماعی، فناوری، قانونی و مقرراتی و زیست‌محیطی است.

سلطانی با اشاره به عوامل سیاسی، اقتصادی و قانونی و مقرراتی به‌عنوان مهم‌ترین وجوه تأثیرگذار بر فضای کسب‌وکار، خاطرنشان کرد: گزارش‌های بانک جهانی صرفا ناظر بر محیط قانونی و مقرراتی کسب‌وکار است و سایر وجوه را بررسی نمی‌کند که دلیلی بر اهمیت این موضوع است.

نایب رئیس اتاق ایران اضافه کرد: شاخص‌های خرد و کلان اقتصادی نیز با زیرشاخص‌هایی نظیر نرخ رشد اقتصادی، نرخ بیکاری، وضعیت بازار ارز، تراز پرداخت‌ها، تنوع در سرمایه‌گذاری، محدودیت‌های نسبی، منابع کشورها، وضعیت بازار پول و سرمایه و مواردی از این دست در فضای کسب‌وکار موثر است.

وی خاطرنشان کرد: وضعیت محیط اقتصادی کسب‌وکار انعکاسی از حکمرانی خوب و اقتصاد سیاسی کشورهاست، اما در کنار آنها شاخص‌های اجتماعی، فناوری و زیست‌محیطی نیز در نظر گرفته می‌شوند.

سلطانی یادآور شد: گزارش‌های بانک جهانی با بررسی بخشی از محیط قانونی و مقررات کسب‌وکار کشورها، فقط ارائه‌دهنده جزئی از کل است و بر این اساس اگر بخواهیم اقدام‌های خود را محدود به این گزارش کنیم، قطعا از سایر شاخص‌ها عقب خواهیم ماند.

وی با اشاره به سایر گزارش‌های منتشره درخصوص فضای کسب‌وکار کشورها، ادامه داد: همه ساله گزارش رقابت‌پذیری مجمع جهانی اقتصاد، گزارش فساد سازمان شفافیت بین‌الملل، گزارش حکمرانی خوب، گزارش دولت الکترونیک و... که همگی از اعتبار قابل قبولی برخوردارند، منتشر می‌شود که به منظور بهبود فضای کسب‌وکار در داخل کشور ضروری است وضعیت خودمان را براساس این گزارش‌ها ارزیابی کرده و ارتقا دهیم.

نایب رئیس اتاق ایران تصریح کرد: این گزارش‌ها سنجه‌های خوبی هستند و نیازی به بومی‌سازی آنها در کشور نیست، زیرا محیط کسب‌وکار موضوعی نسبی است و فعالان اقتصادی با مقایسه با سایر کشورها می‌توانند به تصمیم‌گیری برای سرمایه‌گذاری بپردازند.

سهولت کسب‌وکار از مهم‌ترین عوامل برای رشد اقتصادی است، بدین معنا که به واسطه فضای کسب‌وکار مناسب، می‌توان به سرمایه‌گذاری امیدوار بود و رونق فعالیت‌های اقتصادی را افزایش داد.

از همین رو، در ایران نیز از چند سال پیش بهبود فضای کسب وکار مورد توجه قرار گرفت و حتی در دولت قبل لایحه بهبود فضای کسب‌وکار به مجلس برده شد؛ هرچند پس از تصویب و تبدیل شدن به قانون، روی کاغذ باقی ماند.

نتایج پایش ملی محیط کسب‌وکار ایران که طبق قانون از سوی اتاق ایران انجام می‌شود نشان می‌دهد که در پاییز ۱۳۹۵ نمره شاخص ملی کسب‌وکار در این فصل ۵.۸۶ بوده است. در این پایش نمره ۱۰ بدترین ارزیابی و هرچه رقم پایین‌تر بیاید نشان دهنده بهبود محیط کسبو کار است.

نمره ۵.۸۶ که برای وضعیت شاخص کسب‌وکار در فصل سوم سال گذشته به دست آمده اندکی بهتر از وضعیت این شاخص در آخرین ارزیابی مرکز پژوهش‌های مجلس در تابستان ۱۳۹۵(با میانگین۵.۹۳) بوده است.

براساس گزارش مرکز آمار و اطلاعات اقتصادی اتاق ایران، این ارزیابی بیانگر آن است که از نظر فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پایش، محیط کسب‌وکار ایران در پاییز ۱۳۹۵ در مقایسه با ارزیابی مرکز پژوهش‌های مجلس در فصل مشابه سال قبل یعنی پاییز ۱۳۹۴ با میانگین ۶.۰۴ اندکی مساعدتر شده است.

خبر

آغاز تغییر قانون سرمایه‌گذاری خارجی ایران

سرمایه‌گذارها نمی‌آیند!

عضو ستاد پسابرجام اتاق بازرگانی تهران، از آغاز تغییر در قانون سرمایه‌گذاری خارجی ایران خبر داد و گفت: قانون کنونی، مانع جدی در جذب سرمایه است. به گزارش مهر، بهروز علیشیری با تشریح یافته‌های یک گزارش علمی تفصیلی، از آغاز تغییر در قانون سرمایه‌گذاری خارجی ایران خبر داد و گفت: گزارش مقایسه‌ای قانون سرمایه‌گذاری خارجی ایران با ۲۰کشور جهان نشانگر آن است که قانون کنونی سرمایه‌گذاری خارجی ایران، به تغییرات اساسی نیاز دارد. رئیس کل پیشین سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران که سرپرستی این کار مطالعاتی را به عهده دارد، افزود: قانون سرمایه‌گذاری خارجی ایران نیاز به تغییر و بازنگری اساسی دارد که بر پایه همین نیاز، مطالعاتی به ابتکار ستاد اقتصادی پسابرجام انجام شده که قریب به یک سال به طول انجامیده است؛ به نحوی که این قانون، در چهار حوزه اصلی و تعیین‌کننده مقرراتی که برای سرمایه‌گذاران خارجی اهمیت دارد، دچار مشکل بوده یا ناقص و نارسا است.

وی تصریح کرد: قانون سرمایه‌گذاری خارجی ایران در شاخص‌های نظام پذیرش و سازمان متولی جذب سرمایه‌گذاری خارجی، نظام مالکیت، نظام نقل و انتقالات سرمایه و همچنین نظام حل‌وفصل اختلافات بین‌المللی، از نقایص بنیادین رنج می‌برد که باید به سرعت مورد بازنگری قرار گیرد.

سرپرست تیم پژوهشی بازنگری در قانون سرمایه‌گذاری خارجی ایران اظهار داشت: در حال حاضر قانون سرمایه‌گذاری خارجی ایران، مجوزمحور است و این اقدام، محیط سرمایه‌گذاری خارجی کشور را مخدوش و هزینه‌زا کرده است؛ ضمن اینکه نظام غربالگری در حوزه سرمایه‌گذاری خارجی منسوخ شده و باید از آن فاصله گرفت، به نحوی که سازمانی مستقل، حرفه‌ای و با محوریت سیاست‌گذاری و در یک کلام پیشرو، طراحی و تأسیس شود. رئیس کل پیشین سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران خاطرنشان کرد: سازمان کنونی سرمایه‌گذاری خارجی با الگوهای مطلوب در کشورهای مشابه فاصله زیادی دارد و نمی‌توان انتظار داشت که با این کارکردها و ترتیبات مقرراتی، بتوان سرمایه‌گذاری خارجی مورد نیاز رشد اقتصاد ایران را فراهم کرد.

رئیس سابق هیات مقررات‌زدایی کشور تأکید کرد: کشورهایی نظیر عمان، کویت، عربستان سعودی، ترکیه، هند، برزیل و چین طی چند سال اخیر، قانون و مقررات سرمایه‌گذاری خارجی خود را اصلاح و به سمت ساده‌سازی حرکت کرده‌اند؛ این در حالی است که طی ۱۶سال گذشته، هیچ تغییری در قانون و آیین‌نامه‌های سرمایه‌گذاری خارجی ایران صورت نگرفته است.

علیشیری گفت: قانون و آیین‌نامه‌های کنونی تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری خارجی ایران در حال حاضر، خود مانع جدی در جذب سرمایه‌گذاری‌های کلان خارجی است و این قانون، تفسیرپذیر، پرهزینه، غیرشفاف و مبهم است.

اجرائیه

مشخصات محکوم له همایون دستگیر عالی ف فرهادبه نشانی البرز کرج کیامهر گلستان ۲ س تک و ۱۰ مشخصات محکوم علیه ندا اتشی نشانی تهران تهرانپارس خ وفادار شرقی بین مظفری و خیری پ ۹۴۴ و ۸ محکوم به بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۲۶۹۶۲۰۰۰۳۳ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ سه میلیون و ششصد و سی هزار تومان به عنوان اصل خواسته و پرداخت مبلغ شصت هزارو سیصد و هفتاد و پنج تومان به عنوان هزینه دادرسی وپرداخت خسارت تاخیر تادیه از تاریخ تقدیم دادخواست ۹۵/۱۱/۱۹ لغایت اجرای حکم که از سوی اجرای احکام محاسبه خواهد شد در حق خواهان و پرداخت نیم عشردولتی

مسئول دفتر شعبه شش شورای حل اختلاف مجتمع شهید بهشتی کرج
۴۶۴

اجرائیه

مشخصات محکوم له همایون دستگیر عالی ف فرهادبه نشانی البرز کرج کیامهر گلستان ۲ س تک و ۱۰ مشخصات محکوم علیه ندا اتشی ف عیدی محمد البرز کرج مجهول المکان محکوم به بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره دادنامه مربوطه ۹۵۰۹۹۷۲۶۹۶۲۰۱۷۰۱ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ نوزده میلیون و دویست و ده هزار تومان به عنوان اصل خواسته و پرداخت مبلغ سیصد و بیست و نه هزار تومان به عنوان هزینه دادرسی در حق خواهان و پرداخت نیم عشردولتی

مسئول دفتر شعبه شش شورای حل اختلاف مجتمع شهید بهشتی کرج
۴۶۴

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۲۶۱۸۲۰۰۳۸۹ تصمیم‌نهایی ۹۶۰۹۹۷۲۶۱۴۶۰۰۲۵۹ شاکی شهلا قره گزلو ف اردشیر به نشانی استان البرز شهرستان کرج شهر کرج بلوار ارم کیانمهر شهرک مروارید بلوک ۷ واحد ۲۳ متهم غلامرضا مهران کیا ف بهرام فعلا متواری اتهام ها ضرب وجرح عمدی و ترک انفاق

رای دادگاه

در خصوص اتهام آقای غلامرضا مهران کیا ف بهرام دایر بر ضرب عمدی و ترک انفاق با شکایت خانم شهلا قره گزلو دادگاه باتوجه به شکایت مطرح شده گزارش ضابطان گواهی پزشکی قانونی اظهارات شاهد قرار مجرمیت کیفرخواست متواری بودن وی وسایر قرائن وامارات بزه انتسابی را محرز وی را از جهت ترک انفاق به شش ماه حبس و از جهت ضرب عمدی به پرداخت دیات ذیل در حق شاکی محکوم می نماید کبودی در حال جذب خلف بازوی دست چپ و خلف ساعد راست و مچ دست چپ به ۴/۵ هزارم این رای غیابی است مستندا به مواد ۱۸-۱۹-۴۴۸-۴۶۲-۷۱۴-۴۸۸از ق م ا و ماده ۵۳ از قانون حمایت خانواده صادر ظرف مدت بیست روز از ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه سپس ظرف مدت بیست روز قابل تجدیدنظر در محاکم تجدیدنظر مستقر در مرکز استان البرز است

رئیس شعبه ۱۰۶ دادگاه کیفری دو کرج عاشوری
۴۵۷

مفقودی

شناسنامه سواری پراید مدل ۱۳۸۶ نوک مدادی مدل ۱۳۸۶ به شماره موتور ۲۲۲۹۵۵۱به شماره شاسی S۱۴۱۲۲۸۶۴۱۳۹۶۵ به شماره پلاک ۶۹-۸۲۹ ج۲۲ به نام صفا کلته فرزند امان قلیچ ش ش ۲۴ محل صدور بندرترکمن مفقود و فاقد اعتبار می باشد

دهدشت
۴۶۸

آگهی مزایده

موضوع مزایده: فروش لوازم یدکی خودرو پراید ارزش پایه مورد مزایده: ۳۱/۴۲۰/۰۰۰ ریال وفق نظریه کارشناس رسمی دادگستری زمان مزایده: ۹۶/۴/۱۷ شنبه ساعت مزایده: ۱۶:۰۰ محل مزایده: واحد اجرای احکام مجتمع شماره ۱۷ شورای حل اختلاف تهران به آدرس خیابان قزوین بعد از دو راهی قپان خیابان شهید شیدایی خیابان تهمتن خیابان عارف قزوینی کوچه شعبانی. محل بازدید: جهت هماهنگی بازدید به اجرای احکام مراجعه گردد. توضیحات: هزینه نقل و انتقال برعهده برنده مزایده می باشد. متقاضیان می توانند قیمت پیشنهادی خود را تا قبل از برگزاری مزایده به واحد اجرای احکام شورای حل اختلاف منطقه ۱۷ تحویل نمایند. ۱- اکسل پراید با مارک پارمیس هر عدد ۶۳۰/۰۰۰ ریال تعداد ۶ عدد جمع ۳۷۸/۰۰۰ تومان ۲- بیستون غطام هر عدد ۳۵۰/۰۰۰ ریال تعداد ۵ عدد جمع ۱۷۵/۰۰۰ تومان ۳- دینام با مارک KM هر عدد ۱/۷۰۰/۰۰۰ ریال تعداد ۴ عدد جمع ۶۸۰/۰۰۰ تومان ۴- استارت با مارک ID هر عدد ۱/۶۰۰/۰۰۰ ریال تعداد ۱ عدد جمع ۱۶۰/۰۰۰ تومان ۵- گل دست ساخت تبریز هر عدد ۲۹۰/۰۰۰ ریال تعداد ۶ عدد جمع ۱۷۴/۰۰۰ تومان ۶- میل پلوس با مارک BSCO هر عدد ۲۲۰/۰۰۰ ریال تعداد ۵ عدد جمع ۱۱۰/۰۰۰ تومان ۷- دنده استارت با مارک سانگرین هر عدد ۱۱۰/۰۰۰ ریال تعداد ۴ عدد جمع ۴۴/۰۰۰ تومان ۸ – اتوماتیک استارک یا مارک قربانی هر عدد ۲۹۰/۰۰۰ ریال تعداد ۴ عدد جمع ۱۱۶/۰۰۰ تومان ۹- غربیلک فرمان با مارک متفرقه هر عدد ۴۵۰/۰۰۰ ریال تعداد ۱ عدد جمع ۴۵/۰۰۰ تومان ۱۰- شاتون با مارک MH هر عدد ۲۰۰/۰۰۰ ریال تعداد ۶ عدد جمع ۱۲۰/۰۰۰ تومان ۱۱- استارت با مارک K.M هر عدد ۱/۳۰۰/۰۰۰ ریال تعداد ۲ عدد جمع ۲۶۰/۰۰۰ تومان ۱۲- سنور اکسیژن با مارک گلدن هر عدد ۶۵۰/۰۰۰ ریال تعداد ۳ عدد جمع ۱۹۵/۰۰۰ تومان ۱۳- سنور اکسیژن با مارک K.M هر عدد ۶۰۰/۰۰۰ ریال تعداد ۳ عدد جمع ۱۸۰/۰۰۰ تومان ۱۴- ضد یخ مارک آترود هر عدد ۷۰/۰۰۰ ریال تعداد ۶۵ عدد جمع ۴۵۵/۰۰۰ تومان ۱۵- دلیک چرخ با مارک دنیاپارت هر عدد ۲۵۰/۰۰۰ ریال تعداد ۲ عدد جمع ۵۰/۰۰۰ تومان .

۱۱۰/۳۶۶۳۴ت دادورز اجرای احکام مجتمع شماره ۱۷ شورای حل اختلاف تهران

اصلاحیه

آگهی به م الف ۳۲۷۲۸ مورخ ۹۶/۲/۱۴ مربوط به شعبه ۲ دادسرای ناحیه ۷ تهران می‌باشد که بدینوسیله اصلاح می‌گردد.

اصلاحیه آگهی

به م الف ۳۲۷۲۹ مورخ ۹۶/۲/۱۴ مربوط به شعبه ۲ دادسرای ناحیه ۷ تهران می‌باشد که بدینوسیله اصلاح می‌گردد.

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

نظر به اینکه به استناد مفاد رای شماره ۱۳۹۶۶۰۰۱۰۲۲۰۰۱۷۷۳ و ۹۶/۲/۲۷ هئیت رسیدگی به اسناد عادی مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک 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 فاطمه بی بی اسماعیلی فرزند محمد ابراهیم به شماره شناسنامه ۱۳ صادره از خمین نسبت به شش دانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت۱۹۸/۹۳متر مربع به پلاک فرعی مفروز و مجزی شده از پلاک۱۷۵ فرعی قطعه تفکیکی از ۱۴۹اصلی واقع در قریه رباط کریم حوزه ثبتی شهرستان رباط کریم از مالکیت رسمی شیر محمد محمدی محرز گردیده لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی میشود در صورتی که شخص یا اشخاص نسبت صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین اگهی 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

کفیل اداره ثبت اسناد رباط کریم : ابوالفضل محمد حسنی م . الف : ۶۱۰

تاریخ انتشار اول : ۹۶/۳/۱۶ تاریخ انتشار دوم: ۹۶/۳/۳۱

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی ونسخه ثانی دادخواست

نظریه اینکه آقای مجتبی سورمیری دادخواستی به خواسته مطالبه وجه به مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰ریال به طرفیت آقای مهردادیوسفی زاده تقدیم نموده ودراین شعبه به کلاسه ۷/۹۶/۲۲۰ثبت وبرای تاریخ ۴/۵/۹۶ساعت ۵/۴تعیین وقت گردیده به لحاظ مجهول المکان بودن خوانده ودرخواست خواهان وبه تجویز کرده ۷۳قانون آئین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت دریکی ازروزنامه های کثیرالانتشارنشرتاخوانده مذکورقبل ازوقت رسیدگی دردفترشعبه حاضر ونسخه ثانی وضمائم رادریافت ودروقت مقررجهت رسیدگی حاضرشود ودرغیراینصورت شورا به صورت غیابی رسیدگی واتخاذتصمیم خواهد نمود

شعبه ۷شورای حل اختلاف شهرستان ایلام

آگهی حصر وراثت

آقای محمد پوررضا دارای شناسنامه شماره ۵۵۶۰۰۷۴۸۰۲ به شرح دادخواست به کلاسه ۲۷۹/۱۱/۹۶ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان مرحومه بگلر پوررضا به شماره شناسنامه ۴۵۲۰۰۶۹۳۷۸ در تاریخ ۹۵/۱۲/۲۶ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به نعیمه الخمیس ش ش ۴۷۱۲۷۵۵۳۸۵ ت ت۴۲/۴/۱۱ص از کشور عراق همسر متوفی و شیما پوررضا ش ش ۱۲۲۷ ت ت ۹۲/۱۰/۲۷ ص از ایلام فرزند و هدی پوررضا ش ش ۶۴۶ ت ت ۶۴/۱۰/۲۲ ص از ایلام فرزند و عباس پوررضا ش ش ۴۵۲۰۰۲۲۶۹۱ ت ت ۶۹۹/۱/۱ ص از ایلام فرزند و محمد پوررضا ش ش ۵۵۶۰۰۷۴۸۰۲ ت ت ۷۰/۱۱/۱۳ ص از اسلامشهر فرزند اینک با انجام تشریفات مقدمائی درخواست مزبور را در یک مرتبه آگهی می گردد تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شعبه شورای حل اختلاف بهارستان
۴۵۴

آگهی حصر وراثت

کریم صالحی دارای شناسنامه شماره ۷۹۷به شرح دادخواست به کلاسه ۲۸۰/۱۱/۹۶از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان هما احمدی به شماره شناسنامه ۸۶۴در تاریخ ۹۵/۸/۲اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به کریم صالحی ش ش ۷۹۷ت ت ۶۶/۲/۱۶ ص از ابهر فرزند متوفی و علی محمدی ش ش ۶۱۵۰۰۶۳۷۲۰۰ ت ت ۷۳/۱۱/۱ ص از ابهر فرزند متوفی و فاطمه محمدی ش ش ۶۶۶۰۴۶۴۱۲۳ ت ت ۸۲/۱/۲۵ ص از رباط کریم فرزند متوفی و رقیه محمدی ش ش ۶۱۵۰۰۳۸۱۶۵ ت ت ۷۲/۶/۱۴ ص از ابهر فرزند متوفی و علیرضا محمدی ش ش ۵۸۹۹۴۲۸۴۷۳ ت ت ۳۹/۵/۱۲ ص از ابهر همسر متوفی و یقینعلی احمدی ش ش ۶۱۵۹۳۴۲۷۴۶ ت ت ۱۳۰۸/۶/۱ پدر متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک مرتبه آگهی می گردد تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

شورای حل اختلاف شعبه ۱۱ بهارستان
۴۶۵

آگهی مزایده اول

در خصوص پرونده اجرائی کلاسه ۹۴۲۹۶۳/ش ۱ ح فیمابین محکوم له مجید فدایی و محکوم علیه فرحناز مهر اذین مبنی بر مطالبه طلب موتور برق توقیفی به مشخصات فوق الذر دیزل ژنراتور با قدرت ۲۰۰ کیلو وات از نوع ۱۲ سیلندر ساخت کشور روسیه با سال ساخت ۱۹۸۹ میلادی با ۲۸ سال عمر دستگاه بدون پلاک ومشخصات می باشد – تابلوهای کنترلی دیزل مخزن سوخت گازوییل ۳۰۰ لیتری و ژنراتور داخل کیوسک فلزی می باشد با توجه به موارد بالا و عدم راه اندازی دیزل ژ نراتور ارزش ریالی دستگاه با تمام متعلقات (دیزل ژنراتور- کابین – تابلو) مبلغ ۱۳۵۰۰۰۰۰۰ ریال براورد می گردد و اینک پس از سیر مراحل قانونی مقرر گردید که اموال توقیفی در روز دوشنبه ۹۶/۴/۱۹ راس ساعت ۱۰/۳۰ لغایت ۱۱ و از طریق مزایده حضوری در محل اجرای احکام مدنی دادگستری بجنورد به فروش برسد بنابراین متقاضیان شرکت در جلسه مزایده می توانند پنج روز قبل از موعد مزایده در این اجرا حاضر و از کم کیف موضوع مطلع و در صورت تمایل از مورد مزایده بازدید نمایند بدیهی است مزایده از قیمت کارشناسی شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی واگذار خواهد شد و ده درصد مبلغ پیشنهادی فی المجلس از برنده مزایده اخذ و مابقی مبلغ مزایده نیز ظرف یکماه وصول خواهد شد و در صورت عدم پرداخت الباقی نود درصد در مهلت مقرر مبلغ تودیعی پس از کسر هزینه مزایده به نفع دولت ضبط و مزایده تجدید می گردد

دادورز شعبه اول اجرای احکام مدنی دادگستری بجنورد
۴۶۷

رای قاضی

در خصوص دعوی محرمعلی نوروز بطرفیت رضا عبدالرضایی به خواسته مطالبه مبلغ ۲۰۰ میلیون ریال بابت ۲ فقره سفته به شماره خزانه دار کل ۹۱۴۲۰۹ – ۹۴/۸/۳۰ .... ۹۱۴۲۱۴ – ۹۴/۸/۳۰ به انضمام خسارت وارده با توجه به عرضحال تسلیمی و مستندات پرونده و ملاحظه نظریه مشورتی اعضای شورای حل اختلاف و اقدامات بعمل امده از سوی آن شورا نظر به اینکه وجود اصل سفته ها در ید خواهان حکایت ازاستقرار دین به میزان خواسته و اشتغال ذمه خوانده و استحقاق خواهان در مطالبه وجه دارد و با توجه به مجهول المکان بودن خوانده حسب در خواست خواهان و به تجویز از ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مفاد دادخواست و وقت رسیدگی از طریق نشر آگهی در روزنامه کثیر الانتشار ابلاغ گردیده لیکن دلیلی مدلول بر ابراءذمه با اداء دین ارائه و اقامه ننموده لهذا قاضی شورا با استصحاب بقای دین و مصون ماندن دعوی و مستندات خواهان از هر گونه ایراد و خدشه دعوی مطروحه را محمول به صحت تلقی و با اختیار حاصله از ماده ۹ قانون شوراهای حل اختلاف مصوب ۹۴/۸/۱۰ مستندا به قانون تجارت و مواد ۱۹۸ – ۵۱۹ و ۵۲۲ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی حکم به محکومیت خوانده به پرداخت ۲۰۰ میلیون ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۳میلیون ۵۴۰ هزار ریال هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ ۹۵/۶/۳ لغایت وصول ان در حق خواهان صادر و اعلام می دارد را صادره غیابی و ظرف ۲۰ روز قابل واخواهی در همین حوزه و سپس ظرف ۲۰روز قابل تجدیدنظر خواهی در محاکم دادگستری شهریار می باشد.

حسین زاده – قاضی شورای حل اختلاف شهریار (۲۵۵۳۴)

رای قاضی

در خصوص دعوی محرمعلی نوروز بطرفیت رضا عبدالرضایی به خواسته مطالبه مبلغ ۱۸۰ میلیون ریال بابت ۴فقره سفته به شماره خزانه دار کل ۷۰۷۱۱ – ۹۴/۸/۳۰ .... ۸۵۸۲۱ – ۹۴/۸/۳۰ ... ۹۱۴۲۱۱ – ۹۴/۸/۳۰ .... ۶۹۹۷۸- ۹۴/۹/۳۰ به انضمام خسارت وارده با توجه به عرضحال تسلیمی و مستندات پرونده و ملاحظه نظریه مشورتی اعضای شورای حل اختلاف و اقدامات بعمل امده از سوی آن شورا نظر به اینکه وجود اصل سفته ها در ید خواهان حکایت ازاستقرار دین به میزان خواسته و اشتغال ذمه خوانده و استحقاق خواهان در مطالبه وجه دارد و با توجه به مجهول المکان بودن خوانده حسب در خواست خواهان و به تجویز از ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مفاد دادخواست و وقت رسیدگی از طریق نشر آگهی در روزنامه کثیر الانتشار ابلاغ گردیده لیکن دلیلی مدلول بر ابراءذمه با اداء دین ارائه و اقامه ننموده لهذا قاضی شورا با استصحاب بقای دین و مصون ماندن دعوی و مستندات خواهان از هر گونه ایراد و خدشه دعوی مطروحه را محمول به صحت تلقی و با اختیار حاصله از ماده ۹ قانون شوراهای حل اختلاف مصوب ۹۴/۸/۱۰ مستندا به قانون تجارت و مواد ۱۹۸ – ۵۱۹ و ۵۲۲ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی حکم به محکومیت خوانده به پرداخت ۱۸۰ میلیون ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۳میلیون ۲۳۰هزار ریال هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ ۹۵/۶/۳ لغایت وصول ان در حق خواهان صادر و اعلام می دارد را صادره غیابی و ظرف ۲۰ روز قابل واخواهی در همین حوزه و سپس ظرف ۲۰روز قابل تجدیدنظر خواهی در محاکم دادگستری شهریار می باشد.

حسین زاده – قاضی شورای حل اختلاف شهریار (۲۵۵۳۳)

ابلاغ

خواهان حمید علی نژاد دادخواستی به طرفیت خوانده امید قاسمی به خواسته مطالبه وجه چک خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱ ارجاع گردیده که وقت رسیدگی ان ۹۶/۵/۳ و ساعت ۹ صبح تعیین شده است به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون ایین دادرسی در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار اگهی میشود تا خواندگان پس ازنشر اگهی و اطلاع از مفاد ان ظرف یک ماه به شورای حل اختلاف مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد چنانچه بعدا ابلاغی بوسیله اگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت ان ده روز خواهد بود

مدیر دفتر شعبه اول شورای حل اختلاف رباط کریم

تحدید حدود

چون تحدید حدود اعیان ۶ دانگ یک قطعه باغ به پلاک ۶۶/۲۷ واقع در قریه حصار زیرک در مالکیت آقایان احسان و حسن سالاری ساران فرزندان حسین قرار گرفته و به علت عدم حضور مالک یا نماینده قانونی وی از تحدید حدود خارج و منفی گردیده است و عمل به تبصره ذیل ماده ۱۵ قانون ثبت نیزمقدور نمی باشد لذا طبق ماده ۱۴ قانون ثبت تحدید حدود پلاک مرقوم بنابر تقاضای مالکین به وارده ۹۲۸۰ مورخ ۹۶/۳/۲۳ در مورخ ۹۶/۴/۲۲ روز ۵ شنبه ساعت ۹ صبح در محل شروع و به عمل خواهد آمد بدینوسیله به اطلاع کلیه مجاورین می رساند که در روز و ساعت مقرر در این آگهی در محل وقوع ملک حاضر و چنانچه نسبت به حدود و حقوق ارتفاقی اعتراضی داشته باشند از تاریخ تحدید حدود ظرف مدت ۳۰ روز اعتراض خودرا به اداره ثبت اسناد و املاک شهریار تسلیم و رسید دریافت دارندویا در محل اعتراض خود را به نماینده محدد تسلیم نمایند در غیر اینصورت حق واخواهی از انها ساقط خواهد شد و اداره ثبت به ادامه عملیات ثبتی تا صدور سند مالکیت اقدام خواهد نمود.

سید مرتضی موسوی – رئیس ثبت اسناد و املاک شهریار (۲۵۵۳۰)

فقدان سند

آقای حسین کمانی باستناد دو برگ استشهاد به مصدق شده که امضاء شهود ان ذیل شماره ۱۳۹۶۰۲۱۵۲۹۱۰۰۰۰۰۱۳ مورخ ۹۶/۲/۳ دفتر خانه ۶۷۶ تهران رسیده است مدعی است که سند ۶ دانگ یک دستگاه آپارتمان مسکونی واقع در قسمت شرقی همکف به مساحت ۱۰۶/۰۲ متر مربع قطعه دوم تفکیکی به شماره پلاک ۲۰۴۷۱ فرعی از یک اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۱۵۵۳ فرعی از اصلی مذکور واقع در هفت جوی شهریار ذیل ثبت ۱۸۷۲۷۹ صفحه ۷۲ دفتر ۱۲۸۱ بنام شوکت حاتمی ثبت و سند به شماره چاپی ۳۳۳۷۵۰ الف/ ۸۵ صادر و تسلیم شده است سپس مع الواسطه طبق سند ۱۲۱۴۸ مورخ ۹۵/۷/۲۴ دفتر ۶۷۶ تهران به حسین کمانی انتقال یافته است و طبق سند ۱۲۱۴۹ مورخ ۹۵/۷/۲۴ دفتر ۶۷۶ تهران در رهن بانک صادرات می باشد بعلت سهل انگاری مفقود گردیده تقاضای صدور سند مالکیت المثنی نموده است لذا مراتب به استناد ماده ۱۲۰آئین نامه اصلاحی قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به پلاک فوق و یا وجود سند مالکیت نزد خود می باشد از تاریخ نشر این آگهی ظرف مدت ۱۰ روز اعتراض خود را کتبا به ضمیمه سند معامله به این اداره تسلیم و رسید دریافت نماید در غیر اینصورت پس از انقضای مدت مذکور نرسیدن واخواهی نسبت به صدور المثنی طبق مقررات اقدام خواهد شد.

رئیس ثبت اسناد و املاک شهریار – سید مرتضی موسوی (۲۵۵۳۲)

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

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

برابر رأی شماره ۱۳۹۶۶۰۳۱۶۰۰۱۰۰۱۴۰۵ مورخ ۱۳۹۶/۳/۲۸ هیات اول/دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کرمانشاه ناحیه یک تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی اعیان خانم تاجماه رحیمی فرزند علی جان بشماره شناسنامه ۶۰۲ صادره از کرمانشاه در ششدانگ اعیان یکباب خانه به مساحت ۷۰/۱۶ مترمربع پلاک ۱ و ۵ اصلی با عرصه موقوفه واقع در انتهای بلوار راهنمایی و رانندگی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز بنام مالک عرصه اداره کل اوقاف و امور خیریه استان کرمانشاه 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 ۲ 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. نوبت اول ۹۶/۳/۳۱ نوبت دوم: ۹۶/۴/۱۷

جعفر نظری – رئیس ثبت اسناد و املاک کرمانشاه

آگهی مزایده مال غیرمنقول پرونده اجرایی کلاسه ۹۲۰۲۷۶۲

۱- ششدانگ یک دستگاه آپارتمان مسکونی به مساحت ۳۹/۷۵ مترمربع قطعه دوم تفکیکی واقع در طبقه اول سمت شمال شرقی به شماره پلاک ثبتی ۸۷۱۷۵ فرعی از ۸۸ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۳۸۲ و ۳۰۱۸۵ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۱ تهران بانضمام یک واحد پارکینگ مزاحم به مساحت ۱۰/۸۰ مترمربع قطعه دهم تفکیکی واقع در سمت شرقی همکف محدود به حدود: حدود آپارتمان: شمالا دیوار و پنجره است به طول ۶/۹۰ متر به فضای خیابان ۱۲ متری شرقا دیواریست به طول ۵/۷۰ سانتیمتر به درز انقطاع مورد تفکیک که ماوراء آن قطعه ۳۲ تفکیکی مجزی شده از قطعه ۲۲۷ قرار دارد جنوبا در چهار قسمت که قسمت سوم آن غربی است اول درب و دیوار و پنجره ایست به طول ۳/۳۵ سانتیمتر به نورگیر مشاعی، دوم دیواریست به طول ۳/۱۵ متر به راه پله و آسانسور مشاعی سوم دیواریست به طول ۰/۴۰ متر به راه پله و آسانسور مشاعی، چهارم درب و دیوار است به طول یک متر به راه پله و آسانسور مشاعی غربا در دو قسمت اول دیواریست مشترک به طول ۲/۰۴ متر به آپارتمان مسکونی قطعه ۱ شماره ۸۷۱۷۴ فرعی دوم دیواریست مشترک به طول ۳/۳۵ متر به آپارتمان مسکونی قطعه ۱ شماره ۸۷۱۷۴ فرعی. سقف با کف طبقه دوم اشتراکی است و کف با سقف طبقه همکف اشتراکی است. حدود پارکینگ: شمالا خط فرضی به محوطه مشاعی به طول ۲/۲۵ متر- شرقا خط فرضی به محوطه مشاعی است به طول ۴/۸۰ متر – جنوبا خط فرضی است به محوطه مشاعی است به طول ۲/۲۵ متر- غربا خط فرضی است به محوطه مشاعی است به طول ۴/۸۰ متر سقف با کف طبقه یک اشتراکی است. کف با سقف زیرزمین یک اشتراکی است و به موجب سند تقسیم نامه شماره ۵۱۹۷۴ مورخ ۹۰/۰۶/۱۹ دفترخانه ۷۶۳ تهران ذیل ثبت ۷۰۴۵۳ صفحه ۱۶۴ دفتر املاک جلد ۶۴۶ به نام آقای حمیدرضا هیبتی ثبت و صادر گردیده است. ۲- ششدانگ یک دستگاه آپارتمان قطعه یازدهم تفکیکی در طبقه سوم سمت جنوب شرقی به مساحت ۶۸/۶۲ مترمربع که ۲/۵۲ مترمربع آن بالکن جنوبیس است به شماره پلاک ثبتی ۸۷۱۸۴ فرعی از ۸۸ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۳۸۲ و ۳۰۱۸۵ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۱ تهران بانضمام یک واحد پارکینگ به مساحت ۱۰/۸۰ مترمربع قطعه نهم تفکیکی واقع در سمت شمال شرقی همکف و ششدانگ یک باب انباری به مساحت ۲/۱۶ دو متر و شانزده سانتیمتر مربع قطعه اول تفکیکی واقع در سمت شمالی زیرزمین اول محدود به حدود: حدود آپارتمان: شمال در پنج قسمت که قسمت های دوم و چهارم آن غربی است اول درب و دیوار است به طول ۱/۰۶ متر به راه پله و آسانسور مشاعی. دوم دیواریست به طول ۰/۴۵ متر به راه پله و آسانسور مشاعی سوم دیواری به طول ۳/۱۰ متر به راه پله و آسانسور مشاعی چهارم دیواری است به طول ۱۰/۸۰ متر به راه پله و آسانسور مشاعی پنجم دیوار و پنجره است به فضای نورگیر مشاعی شرقا دیواریست به طول ۱۰/۹۰ متر به درز انقطاع مورد تفکیک که ماوراء آن قطعه ۳۲ تفکیکی مجزی شده از قطعه ۲۲۷ قرار دارد. جنوبا در دو قسمت اول دیوار و لبه بالکن است به طول ۲/۹۵ متر به فضای حیاط مشاعی، دوم دیوار و پنجره است به طول ۳/۴۵ متر به فضای حیاط مشاعی غربا در سه قسمت که قسمت دوم ان جنوبی است. اول دیواریست مشترک به طول ۸/۱۵ متر به آپارتمان مسکونی قطعه ۱۲ شماره ۸۷۱۸۵ فرعی. دوم دیواریست مشترک به طول ۱/۱۰ متر به آپارتمان ۱۲ شماره ۸۷۱۸۵ فرعی سوم دیواریست مشترک به طول ۱/۳۵ متر به آپارتمان مسکونی قطعه ۱۲ شماره ۸۷۱۸۵ فرعی سقف با کف طبقه چهارم اشتراکی کف با سقف طبقه دو اشتراکی است. حدود پارکینگ ۹: شمالا خط فرضی به محوطه مشاعی به طول ۲/۲۵ متر شرقا خط فرضی به محوطه مشاعی است. به طول ۴/۸۰ متر جنوبا خط فرضی است به محوطه مشاعی است به طول ۲/۲۵ متر غربا خط فرضی به محوطه مشاعی است. به طول ۴/۸۰ متر با حق عبور از پارکینگ ده سقف با کف طبقه اول اشتراکیا ست و کف با سقف زیرزمین یک اشتراکی است. حدود انباری: شمالا دیواریست به طول ۰/۸۸ متر به قسمت پر خیابان ۱۲ متری شرقا دیواریست مشترک به طول ۲/۴۵ متر به انباری قطعه دوم جنوبا درب و دیوار است به طول ۰/۸۸ متر به محوطه مشاعی غربا دیواریست به طول ۲/۴۵ متر به محوطه مشاعی. سقف با کف همکف اشتراکیا ست. کف روی عرصه مشاعی است و به موجب سند تقسیم نامه شماره ۵۱۹۷۴ مورخ ۹۰/۰۶/۱۹ دفترخانه ۷۶۳ تهران ذیل ثبت ۶۹۱۳۷ صفحه ۲۰۳ دفتر املاک جلد ۲۹۹ به نام آقای حمیدرضا هیبتی ثبت و صادر گردیده است. ۳- ششدانگ یک دستگاه آپارتمان قطعه چهاردهم تفکیکی در طبقه چهارم قسمت جنوب شرقی به مساحت ۶۸/۴۷ مترمربع که ۲/۵۱ مترمربع آن بالکن جنوبی است به شماره پلاک ثبتی ۸۷۱۸۷ فرعی از ۸۸ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۳۸۲ و ۳۰۱۸۵ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۱ تهران بانضمام یک واحد پارکینگ به مساحت ۱۰/۸۰ مترمربع قطعه هفتم تفکیکی واقع در سمت شمالی همکف و ششدانگ یک باب انباری به مساحت ۱/۴۷ متر مربع قطعه یازدهم تفکیکی واقع در مرکز زیرزمین اول با قدر السهم از عرصه و سایر مشاعات و مشترکات طبق قانون تملک آپارتمان ها و آییننامه اجرایی آن محدود به حدود: حدود آپارتمان: شمالا در پنج قسمت که قسمت های دوم و چهارم آن غربی است اول درب و دیوار است به طول ۱/۰۶ یک متر و شش سانتیمتر به راه پله و آسانسور مشاعی دوم دیواریست به طول ۰/۴۵ چهل و پنج سانتیمتر به راه پله و آسانسور مشاعی. سوم دیواریست به طول ۳/۱۰ سه متر و ده سانتیمتر به راه پله و آسانسور مشاعی. چهارم دیواریست به طول ۰/۸۰ هشتاد سانتیمتر به راه پله و آسانسور مشاعی. پنجم دیوار و پنجره است به طول ۳/۳۵ سه متر و سی و پنج سانتیمتر به فضای نورگیر مشاعی شرقا دیواریست به طول ۱۰/۹۰ ده متر و نود سانتیمتر به درز انقطاع مورد تفکیک که ماوراء آن قطعه ۳۲ تفکیکی مجزی شده از قطعه ۲۲۷ قرار دارد. جنوبا در دو قسمت. اول دیوار و لبه بالکن است به طول ۲/۹۵ دو متر و نود و پنج سانتیمتر به فضای حیاط مشاعی، دوم دیوار و پنجره است به طول ۳/۴۵ سه متر و چهل و پنج سانتیمتر به فضای حیاط مشاعی غربا در سه قسمت که قسمت دوم آن جنوبی است. اول دیواریست مشترک به طول ۸/۱۵ هشت متر و پانزده سانتیمتر به آپارتمان مسکونی قطعه ۱۵ شماره ۸۷۱۸۸ فرعی. دوم دیواریست مشترک به طول ۱/۱۰ یک متر و ده سانتیمتر به آپارتمان مسکونی قطعه ۱۵ شماره ۸۷۱۸۸ فرعی. سوم دیواریست مشترک به طول ۱/۳۵ یک متر و سی و پنج سانتیمتر به آپارتمان مسکونی قطعه ۱۵ شماره ۸۷۱۸۸ فرعی. سقف با کف طبقه پنج اشتراکی است کف با سقف طبقه سه اشتراکی است. حدود پارکینگ: شمالا خط فرضی به محوطه مشاعی به طول ۴/۸۰ چهار متر و هشتاد سانتیمتر شرقا خط فرضی به محوطه مشاعی است به طول ۲/۲۵ دو متر و بیست و پنج سانتیمتر جنوبا خط فرضی است به محوطه مشاعی است به طول ۴/۸۰ چهار متر و هشتاد سانتیمتر به پارکینگ قطعه ۸ غربا خط فرضی به محوطه مشاعی است به طول ۲/۲۵ دو متر و بیست و پنج سانتیمتر. سقف با کف طبقه یک اشتراکی است و کف با سقف زیرزمین یک اشتراکی است. حدود انباری: شمالا دیواریست مشترک به طول ۱/۵۵ یک متر و پنجاه و پنج سانتیمتر به انباری قطعه ۱۰ شرقا درب و دیواریست مشترک به طول ۰/۹۵ نود و پنج سانتیمتر به محوطه مشاعی جنوبا دیواریست مشترک به طول ۱/۵۵ یک متر و پنجاه و پنج سانتیمتر به انباری قطعه ۱۲ غربا دیواریست به طول ۰/۹۵ نود و پنج سانتیمتر به محوطه مشاعی. سقف با کف طبقه همکف اشتراکی است. کف روی عرصه مشاعی است و به موجب سند تقسیم نامه شماره ۵۱۹۷۴ مورخ ۹۰/۶/۱۹ دفترخانه ۷۶۳ تهران ذیل ثبت ۷۰۴۶۲ صفحه ۱۹۴ دفتر املاک جلد ۶۴۶ به نام آقای شهرام کجوری مازندرانی ثبت و صادر گردیده است. ۴- ششدانگ یک دستگاه آپارتمان قطعه هفدهم تفکیکی در طبقه پنجم سمت جنوب شرقی به مساحت ۶۸/۳۲ مترمربع که ۲/۵۲ مترمربع آن بالکن جنوبی است به شماره پلاک ثبتی ۸۷۱۹۰ فرعی از ۸۸ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۳۸۲ و ۳۰۱۸۵ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۱ تهران بانضمام یک واحد پارکینگ به مساحت ۱۰/۸۰ مترمربع قطعه دوازدهم تفکیکی واقع در سمت جنوبی همکف و ششدانگ یک باب انباری به مساحت ۲/۰۱ دو متر و یک دسیمتر مربع قطعه چهاردهم تفکیکی واقع در سمت جنوبی زیرزمین اول با قدرالسهم از عرصه و سایر مشاعات محدود به حدود: حدود آپارتمان: شمالا در پنج قسمت که قسمتهای دوم و چهارم آن غربی است اول درب و دیوار است به طول ۱/۰۶ یک متر و شش سانتیمتر به راهپله و آسانسور مشاعی. دوم دیواریست به طول ۰/۴۵ چهل و پنج سانتیمتر بهراهپله و آسانسور مشاعی. سوم دیواریست به طول ۳/۱۰ سه متر و ده سانتیمتر به راهپله و آسانسور مشاعی . چهارم دیواریست به طول ۰/۸۰ هشتاد سانتیمتر به راهپله و آسانسور مشاعی. پنجم دیوار و پنجره است به طول ۳/۳۵ سه متر و سی و پنج سانتیمتر به فضای نورگیر مشاعی شرقا دیواریست به طول ۱۰/۹۰ ده متر و نود سانتیمتر به درز انقطاع مورد تفکیک که ماوراء آن قطعه ۳۲ تفکیکی مجزی شده از قطعه ۲۲۷ قرار دارد. جنوبا در دو قسمت. اول دیوار و لبه بالکن است به طول ۲/۹۵ دو متر و نود و پنج سانتیمتر به فضای حیاط مشاعی، دوم دیوار و پنجره است به طول ۳/۴۵ سه متر و چهل و پنج سانتیمتر به فضای حیاط مشاعی غربا در سه قسمت که قسمت دوم آن جنوبی است. اول دیواریست مشترک به طول ۸/۱۵ هشت متر و پانزده سانتیمتر به آپارتمان مسکونی قطعه ۱۸ شماره ۸۷۱۹۱ فرعی. دوم دیواریست مشترک به طول ۱/۱۰ یک متر و ده سانتیمتر به آپارتمان مسکونی قطعه ۱۸ شماره ۸۷۱۹۱ فرعی. سوم دیواریست مشترک به طول ۱/۳۵ یک متر و سی و پنج سانتیمتر به آپارتمان مسکونی قطعه ۱۸ شماره ۸۷۱۹۱ فرعی. سقف با کف پشتبام مشاعی اشتراکی است کف با سقف طبقه چهار اشتراکی است. حدود پارکینگ: شمالا خط فرضی به محوطه مشاعی به طول ۲/۲۵ دو متر و بیست و پنج سانتیمتر شرقا خط فرضی به محوطه مشاعی است به طول ۴/۸۰ چهار متر و هشتاد سانتیمتر جنوبا خط فرضی است به محوطه مشاعی است به طول ۲/۲۵ دو متر و بیست و پنج سانتیمتر غربا خط فرضی به محوطه مشاعی است به طول ۴/۸۰ چهار متر و هشتاد سانتیمتر به پارکینگ قطعه ۱۳- سقف با کف طبقه یک اشتراکی است و کف با سقف زیرزمین یک اشتراکی است. حدود انباری: شمالا دیواریست به طول ۱/۵۵ یک متر و پنجاه سانتیمتر به انباری قطعه ۱۳ شرقا درب و دیواریست مشترک به طول ۱/۳۰ یک متر و سی سانتیمتر به محوطه مشاعی جنوبا دیواریست مشترک به طول ۱/۵۵ یک متر و پنجاه و پنج سانتیمتر به قسمت پر حیاط مشاعی غربا دیواریست به طول ۱/۳۰ یک متر و سی سانتیمتر به محوطه مشاعی. سقف با کف طبقه همکف اشتراکی است. کف روی عرصه مشاعی است و به موجب سند تقسیم نامه شماره ۵۱۹۷۴ مورخ ۹۰/۶/۱۹ دفترخانه ۷۶۳ تهران ذیل ثبت ۷۰۴۶۶ صفحه ۲۰۳ دفتر املاک جلد ۶۴۶ به نام آقای داود عمیدی ثبت و صادر گردیده است و به موجب اسناد رهنی ۱۴۲۶۸۴ مورخ ۸۸/۱۰/۱۲ و ۱۴۴۸۱۸ مورخ ۸۹/۱۱/۱۲ و ۱۴۸۳۴۶ مورخ ۹۱/۱۰/۴ دفترخانه ۳۳۱ تهران در رهن بانک اقتصاد نوین قرار گرفته که به علت عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجراییه تحت شماره ۹۲۰۲۷۶۲ شده است و برابر نظریه مورخ ۹۵/۱/۳۱ کارشناس رسمی دادگستری توصیف اجمالی مورد وثیقه عبارت است از ملک فوق واقع است در تهران- تهرانپارس- خیابان شهید عباس برغمدی (۲۲۲ شرقی) بین ۱۳۵ و ۱۳۷- پلاک ۳۱۶ پروژه مسکونی سازه گستر و موارد ارزیابی دارای کاربری مسکونی و در یک ساختمان ۷ طبقه (در طبقه زیرزمین فضای پارکینگ و انباری و موتورخانه و در طبقه همکف فضای پارکینگ و در طبقات اول تا پنجم ۱۸ واحد مسکونی (در طبقات اول و دوم و سوم در هر طبقه ۴ واحد و در طبقه چهارم و پنجم در هر طبقه سه واحد) قرار دارد. در ضلع شمالی ملک در طبقات اول تا سوم دو واحد و در طبقات چهارم و پنجم یک واحد و در ضلع جنوبی ملک در همه طبقات دو واحد قرار دارد. راهپله و آسانسور در قسمت مرکزی قرار دارد و دیوار راهپله سنگ و کف پله سنگ کرم میباشد. اسکلت ساختمان بتونی و سقف تیرچه بلوک میباشد. عمر ساختمان حدود ۵ سال میباشد. ساختمان دارای پروانه احداث شماره ۴۰۰۳۰۵۰۴ مورخ ۸۸/۵/۲۰ و گواهی پایانکار به شماره ۴۲۱۰۱۱۵۸ مورخ ۹۰/۳/۱۸ شهرداری منطقه چهار میباشد. نمای شمالی ساختمان (نمای روبه کوچه) سنگ تراورتن کرم است و از لحاظ ظاهری تمیز و سالم میباشد و نمای جنوبی ساختمان (نمای رو به حیاط) نیز سنگ میباشد و نمای دیواره حیاط نیز سنگ میباشد. دیواره طبقه همکف و دیواره طبقه زیرزمین (فضاهای مشاع) سنگ طولی کرم رنگ تا زیر سقف میباشد و کف فضای طبقه همکف و حیاط مشاعی سنگ و کف فضای زیرزمین موزاییک میباشد و در ضلع جنوب غربی حیاط رامپ سواره وجود دارد که به صورت نیم دایره در حیاط به زیرزمین منتهی میگردد و موتورخانه مرکزی در ضلع جنوب زیرزمین قرار دارد. ساختمان دارای دو درب اصلی که یک درب آدم رو و یک در سواره رو میباشد. دربها فلزی است. درب سواره رو به صورت جک و ریموتی میباشد. مشخصات واحدها: واحدهای موردنظر در طبقات اول و سوم و چهارم و پنجم دارای دو اتاق خواب که یک اتاق خواب به صورت مستر میباشد خوابها در ضلع جنوبی واحد و از نور مستقیم بهره میبرد. پذیرایی و آشپزخانه در قسمت شمالی واحد و از پاسیو مرکزی ساختمان نورگیری میکند. فضای ورودی دارای یک درب تک لنگه چوبی میباشد. کف واحد سرامیک معمولی با حاشیه سنگ قهوهای میباشد. کابینت واحدها MDF معمولی میباشد. سیستم گرمایش واحدها مورتورخانه مرکزی با پره رادیاتور و سرمایش کولر آبی میباشد. انشعاب آب و گاز برای واحدها به صورت مشترک میباشد و انشعاب آب و فاضلاب میباشد و ۱- پلاک ثبتی ۸۸/۸۷۱۷۵ به مبلغ ۱/۳۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (یک میلیارد و سیصد و ده میلیون ریال) و ۲- پلاک ثبتی ۸۸/۸۷۱۸۴ به مبلغ ۲/۱۶۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (دو میلیارد و یکصد و شصت میلیون ریال) و ۳- پلاک ثبتی ۸۸/۸۷۱۸۷ به مبلغ ۲/۲۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (دو میلیارد و دویست و سی میلیون ریال) و ۴- پلاک ثبتی ۸۸/۸۷۱۹۰ به مبلغ ۲/۱۸۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (دو میلیارد و یکصد و هشتاد میلیون ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بستانکار و حقوق دولتی کلاسه فوقالذکر در روز شنبه مورخ ۹۶/۴/۱۷ از ساعت ۹ الی ۱۲ ظهر در محل اداره سوم اجرای اسناد رسمی واقع در تهران چهارراه جهان کودک- پلاک ۳۴- ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی استان تهران سالن مزایده از طریق مزایده حضوری به فروش میرسد و مزایده از مبلغ ۱- پلاک ثبتی ۸۸/۸۷۱۷۵ به مبلغ ۱/۳۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (یک میلیارد و سیصد و ده میلیون ریال) و ۲- پلاک ثبتی ۸۸/۸۷۱۸۴ به مبلغ ۲/۱۶۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (دو میلیارد و یکصد و شصت میلیون ریال) و ۳- پلاک ثبتی ۸۸/۸۷۱۸۷ به مبلغ ۲/۲۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (دو میلیارد و دویست و سی میلیون ریال) و ۴- پلاک ثبتی ۸۸/۸۷۱۹۰ به مبلغ ۲/۱۸۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (دو میلیارد و یکصد و هشتاد میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و فروش کلا نقدی است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی مصادف گردد روز بعد از تعطیل جلسه مزایده در همان ساعت و مکان تشکیل خواهد شد. طالبین و خریداران میتوانند جهت شرکت در مزایده در وقت مقرر با ارائه چک تضمینی بانک ملی به مبلغ پایه در جلسه مزایده به نشانی فوق شرکت نمایند. ضمنا بدهیهای مربوط به آب، برق و گاز اعم از حق انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده به عهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال موکول به ارائه مفاصا حسابهای دارایی و شهرداری و ... خواهد بود مورد مزایده حسب اعلام بستانکار بیمه میباشد. تاریخ انتشار آگهی مزایده: ۹۶/۳/۳۱

رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی- نقیبی

۱۲۲۷۷

رأی دادگاه

در خصوص دادخواست احسان زرنوش بطرفیت سولماز یادگاری گرگانی بخواسته حضانت فرزند مشترک بنام فاطمه زرنوش بشرح دادخواست تقدیمی این دادگاه توجهاً به جامع اوراق و محتویات پرونده، وجود رابطه و علقه زوجیت فیمابین زوجین براساس سند نکاحیه شماره ... دفتر رسمی ازدواج شماره... اظهارات طرفین در جلسه رسیدگی دادگاه و وجود رابطه پدر و مادری میان طرفین و کودک مزبور، در جلسه رسیدگی دادگاه و ملاحظه سن شناسنامه ای طفل مذکور و تشخیص مصلحت اطفال و در معرض خطر بودن صحت جسمانی و تخریب اخلاقی آنان دعوی را وارد و ثابت تشخیص داده مستندا به ماده ۱۱۶۹ قانون مدنی و مناط مساله ذیل عنوان القول فی احکام الولاده و ما یلحق بها، از کتاب النکاح التحریر الوسیله حضرت امام خمینی (ره) خوانده را به تحویل کودک فوق به خواهان جهت حضانت از وی محکوم و حکم حضانت فرزند مشترک موصوف به خواهان تا پایان سن بلوغ را صادر و اعلام میدارد. با توجه به قاضی مشاور بدیهی است استنکاف یا ممانعت از اجرای حکم حضانت یا امتناع از استرداد اطفال پس از قطعیت آن، فرد مسبب را مشمول مقررات قانون حمایت خانواده مصوب ۱۳۹۱/۱۲/۱ مجلس شورای اسلامی قرار خواهد داد. رأی صادره حضوری محسوب و ظرف مدت ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل اعتراض در محاکم محترم تجدید نظر مرکز استان کرمانشاه است.

گراوند- رئیس شعبه ۴ دادگاه عمومی حقوقی خانواده کرمانشاه

آگهی ابلاغ اجرائیه

محکوم له: سجاد یاری فرزند: اله مراد به نشانی: کرمانشاه – بلوار زن- روبروی باشگاه نفت- پخش مواد غذایی داریان محکوم علیه: محمد مرادی فرزند: خداداد به نشانی: مجهول المکان بدینوسیله به محکوم علیه آقای محمد مرادی فرزند خداداد اعلام میگردد بموجب دادنامه ۷۹۱/۹۵ مورخ ۹۵/۹/۲ شورای حل اختلاف شعبه ۳۴ دادگاه عمومی کرمانشاه، محکوم علیه ملزم است به پرداخت مبلغ چهار میلیون ریال بابت وجه دو فقره سفته و مبلغ ۷۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه براساس شاخص سالیانه تورم از ۹۵/۶/۲۸ لغایت اجرای حکم در حق محکوم له آقای سجاد یاری و نیز نیم عشر دولتی در حق اجرا محکوم می باشد.

قاضی شورای حل اختلاف شعبه ۳۴ کرمانشاه

اجرائیه

مشخصات محکوم له/محکوم لهم علی دارایی، فرزند محمد، به نشانی شهرک قدس، هدایت ۱۳، پلاک۵ مشخصات محکوم علیه/محکوم علیهم منوچهر حسنی مهماندار حنیفه، فرزند محمد حسن ، مجهول المکان محکوم به: به موجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۶۱۰۰۹۲۵۱۲۲۰۰۴۷۶ و شماره دادنامه مربوطه ۹۵۰۹۹۷۲۵۱۲۲۰۰۷۱۳ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ(۱۲۰/۰۰۰/۰۰۰ریال) بابت اصل خواسته و پرداخت مبلغ (۶/۳۵۴/۰۶۲ریال) بابت هزینه دادرسی و پرداخت خسارت تاخیر تادیه از تاریخ ۹۵/۲/۲۵ لغایت زمان اجرای حکم و پرداخت حقوق اجرایی. ضمن رعایت تبصره ۲ ماده ۳۰۶ ق آ دم

مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان قم. مهدی فیروزی توسل

محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه: ۱.ظرف ده روز مفاد آنرا به موقع اجرا گذارد (ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی)۲.ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد۳. مالی معرفی کند که اجرا حکم و استیفا محکوم به از آن میسر باشد. چنانچه خود را قادر به اجرای مفاد اجرائیه نداند باید ظرف سی روز کلیه اموال خود را شامل تعداد یا مقدار و قیمت همه اموال منقول و غیر منقول، بطور مشروح مشتمل بر میزان وجوه نقدی که به هر عنوان نزد بانک ها و موسسات مالی و اعتباری ایرانی یا خارجی دارد به همراه مشخصات دقیق حسابهای مذکور و کلیه اموالی که او به هر نحو نزد اشخاص ثالث دارد و کلیه مطالبات او از اشخاص ثالث و نیز فهرست نقل و انتقالات و هر نوع تغییر دیگر در اموال مذکور از زمان یکسال قبل از طرح دعوای اعسار به ضمیمه دادخواست اعسار به مقام قضایی ارائه نماید والا به درخواست محکوم له بازداشت می شود (مواد ۸و۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)۴.خودداری محکوم علیه از اعلام کامل صورت اموال به منظور فرار از اجرای حکم، حبس تعزیری درجه هفت را درپی دارد (ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی و ماده ۲۰ ق م آ وماده ۱۶ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)۵.انتقال مال به دیگری به هرنحو با انگیزه فراراز ادای دین به نحوی که باقیمانده اموال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری درجه شش یا جزای نقدی معادل نصف محکوم به یا هر دو مجازات می شود. (ماده ۲۱ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)۶. چنانچه صورت اموال پس از مهلت سی روز ارائه شود آزادی محکوم علیه از زندان منوط به موافقت محکوم له یا تودیع وثیقه یامعرفی کفیل توسط محکوم علیه خواهد بود. (تبصره ۱ ماده ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)

قم –خ ساحلی – جنب زندان ساحلی – دادگاه های حقوقی شهرستان قم، طبقه اول، شعبه دوم دادگاه عمومی (حقوقی)

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی ودادخواست و ضمائم به

کلاسه پرونده:۹۵۱۶۲۵وقت رسیدگی: ۹۶/۵/۱۴ ساعت ۱۰/۳۰ خواهان امراله تاجیک خوانده حسین و محمود ومعصومه و ابوالفضل و حسن همگی زواره محمدی همگی مجهول المکان خواسته تقاضای صدور حکم مبنی بر الزام به تنظیم سند رسمی انتقال یک قطعه زمین پلاک ثبتی ۲۷۳فرعی از ۱۶۵ اصلی واقع در قریه محمداباد عربها خواهان دادخواستی تسلیم دادگاه‌های عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه اول ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف یک ماه به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند چنانچه بعدا ابلاغی به وسیله اگهی لازم باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهدبود.

م الف ۴۳۹ مدیر دفتر شعبه اول دادگاه عمومی بخش جواد اباد

۴۷۵

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

برابر رای شماره ۱۳۹۵۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۲۷۶۲ - هیات دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی خانم فاطمه کرد فرزند عبداله به شماره شناسنامه ۴ صادره از ورامین در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۱۱۰ متر مربع پلاک ۲۲۴۵ فرعی از ۲ اصلی و اقع در قریه باغرین ورامین خریداری از مالک رسمی شکراله جوانمردی نسبت به چهاردانگ مشاع و عباس جوادی به مقدار دو دانگ مشاع 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 ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از ا خذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضائی تقدیم بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۳/۳۱تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۴/۱۵

م الف ۲۱۰ قائم مقام رئیس واحد ثبتی محمود داودی

۴۷۴

آگهی مزایده

بموجب پرونده اجرایی کلاسه ۹۶۰۴۲۸ موضوع دستور فروش ملک مشاع به شماره پلاک ثبتی ۲۲۷۸/۵۵ واقع در بخش ۲ به شماره ۹۶۰۹۹۷۶۱۹۵۶۰۰۰۶۸ صادره از شعبه هجدهم دادگاه عمومی حقوقی اهواز و پرداخت مبلغ ۱/۵۰۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه های اجرایی در حق دولت و در راستای اجرای مفاد اجرائیه ملک با مشخصات :-- حدود و مشخصات ملک: ملک به شماره پلاک ۲۲۷۸/۵۵ واقع در بخش دو اهواز متعلق به خانم معصومه مهر بند و آقای علی اکبر سلیمی بنشانی خیابان کافی بین خیابان سلطانی و یوسفی پلاک ۳۹۰ با کاربری مسکونی ویلایی دو طبقه به قدمت بیش از سی سال با مساحت عرصه ۱۵۵/۲۵ متر مربع و اعیان احداثی حدود ۲۰۰ متر مربع با اسکلت آجری و سقف طاق ضربی که هر کدام از طبقات دارای دو اتاق خواب ، هال پذیرایی ، آشپزخانه و سرویس بهداشتی با نمای داخلی رنگ آمیزی و نمای بیرونی سنگ و بهره مند از خدمات آب ، برق، و گاز می باشند . در سمت حیاط مشاعی یک باب مغازه ساخته شده که به علت عدم اخذ مجوز لازم درب آن مسدود می باشد ملک دارای دو سند سه دانگ مشاع از شش دانگ بنام مالکین خانم معصومه مهر بند و آقای علی اکبر سلیمی می باشد مشخصات اسناد ابرازی ، به شماره ورقه مالکیت ۴۷۹۵۴۳ الف ۸۰ و ۴۷۹۵۴۳ الف ۸۰ با پلاک ثبتی ۲۲۷۸/۵۵ ، شماره ثبت ۶۵۱۴۱ و ۶۵۱۴۲ دفتر ۳۸۷ و صفحه ۱۴۲ و ۱۴۵ که حدود اربعه آن شمالاً بطول ۷/۵۰ متر دیوار بدیوار خانه احداثی در پلاک دو هزار و دویست و هفتاد و هشت باقی مانده ، شرقاً بطول ۲۰/۷۵ متر دیوار بدیوار پلاک ۲۳ و جنوباً بطول ۷/۰۵ متر درب و دیوار و دیواری به خیابان کافی و غرباً بطول ۲۰/۶۵ دیوار بدیوار احداثی پلاک دو هزار و دویست و هفتاد و هشت باقی مانده می باشد.— نظریه کارشناسی و تعیین قیمت پایه مزایده: با در نظر گرفتن نوع کاربری و موقعیت ملک ، قدمت ، مصالح بکار رفته و تمامی شرایط موثر در ارزیابی ، ارزش ملک جمعاً ۲/۸۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی شده است.با توجه به اینکه نظریه کارشناس به طرفین ابلاغ و در موعد قانونی هیچ اعتراضی واصل نگردیده است لذا وقت مزایده برای روز چهارشنبه مورخه ۱۳۹۶/۰۴/۲۸ ساعت ۱۱ تعیین میگردد لذا از کلیه اشخاصی که قصد شرکت در مزایده را دارند دعوت می شود در تاریخ فوق الذکر در محل شعبه اجرای احکام حقوقی دادگستری شهرستان اهواز واقع در خرمکوشک ابتدای نیوساید مجتمع قضایی شهید تندگویان حضور به هم رسانند قیمت پایه از مبلغ کارشناسی شده شروع و برنده مزایده کسی است که بالاترین قیمت را پیشنهاد نماید. اشخاصی که تمایل به شرکت در مزایده را دارند می توانند پنج روز قبل از مزایده از اموال ذیل واقع درفوق بازدید نمایند. ضمنا کلیه شرکت کنندگان در مزایده می بایست ۱۰ درصد از قیمت پایه فروش را فی المجلس به موجب یک فقره چک تضمینی تودیع نمایند.

دادورز اجرای احکام حقوق دادگستری شهرستان اهواز -سرخان زاده

آگهی

در پرونده کلاسه ۹۴۰۷۳۶ شعبه ۱۰۴ دادگاه کیفری دو ساری متهم غلام نوری دو جی فرزند اله وردی حسب شکایت غلامحسین حسین پور که حسب گزارش مامورین مجهول المکان می باشد به نامبرده اخطار و ابلاغ می گردد درمورخه ۹۶/۵/۱۰ ساعت ۱۰ صبح جهت دفاع از بزه انتسابی در این شعبه حاضر گردد در صورت عدم حضور دادگاه غیابا به موضوع رسیدگی و اتخاذ تصمیم خواهد نمود این آگهی به تجویز ماده ۱۸۰ قانون آئین دادرسی کیفری یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار درج می گردد

مدیر دفتر شعبه ۱۰۴ دادگاه جزائی ساری قلی نژاد

۴۷۶

آگهی

آقای حسنعلی کریمی فرزند حسین شما در پرونده کلاسه ۱۰۱/۹۵۱۲۳۳ بنا به شکایت آقای ابراهیم پور عسگری دائر بر ایراد صدمه بدنی غیر عمدی بر اثر تصادف رانندگی تحت تعقیب بوده و وقت رسیدگی پرونده به تاریخ ۹۶/۵/۱۴ ساعت ۱۰ صبح تعیین گردیده لذا در وقت مقرر جهت دفاع از اتهام انتسابی در این دادگاه حاضر والا دادگاه غیابی تشکیل ووفق مقررات اقدام خواهد شد

م الف ۱۳/ ۹۶/۲۲۰ رئیس شعبه ۱۰۱ دادگاه کیفری دو شهرستان رامسر ۱۰۱ جزائی سابق

۴۸۱

آگهی ابلاغ وقت دادرسی به خوانده

در خصوص د عوی ثریا طالش ابراهیمی به طرفیت عباس قنبر دوست فرزند محمد بخواسته الزام به تنظیم سند رسمی ملک که تحت کلاسه پرونده ۹۵۰۳۰۹ شعبه یک حقوقی رامسر به ثبت رسیده است و در جریان رسیدگی می باشد بدینوسیله در راستای اعمال ماده ۷۳ ق ا د م به خوانده مجهول المکان یاد شده ابلاغ می شود در روز چهارشنبه ۹۶/۵/۱۸ ساعت ۱۰ صبح جهت رسیدگی در دادگاه حاضر شوید عدم حضور شما مانع از رسیدگی و اتخاذ تصمیم نخواهد شد

شعبه اول دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رامسر

۴۸۰

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۰۰۵۶۴۰۰۷۷۹ شعبه ۵ دادگاه عمومی حقوقی تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۰۵۶۴۰۰۲۷۳ / خواهان: شهرداری گرگان با مدیریت جناب آقای حسین صادقلو بعنوان شهردار گرگان با نمایندگی آقای علیرضا لیاقی فرزند قربان به نشانی استان گلستان-شهرستان گرگان-گرگان-میدان شهرداری ساختمان شهرداری (ع۲) / خوانده: آقای رمضانعلی محمدی مجد فرزند قاسم به نشانی مجهول المکان / خواسته ها: ۱-مطالبه وجه چک ۲- مطالبه خسارت دادرسی ۳-مطالبه خسارت تاخیر تادیه

رای دادگاه

درخصوص دعوی شهرداری گرگان با نمایندگی حقوقی آقای علیرضا لیاقی به طرفیت آقای رمضانعلی محمدی مجد فرزند قاسم به خواسته مطالبه مبلغ هشتصد هزار ریال بابت وجه دو فقره چک عهده بانک سپه به شماره های ۳۴۳۵۸۵ و ۳۴۳۵۸۷ به انضمام خسارات دادرسی و خسارت تاخیر تادیه به شرح و متن دادخواست تقدیمی باتوجه به تصویر مصدق اسناد تجاری مدرکیه و گواهینامه های عدم پرداخت بانک محال علیه که دلالت بر استقرار دین به میزان خواسته در عهده خوانده داشته و بقای اصول مستند مذکور در ید مدعی دلالت بر اشتغال ذمه خوانده و بقای دین و موید استحقاق خواهان در مطالبه وجه آن دارد و با توجه به عدم ابراز ایراد و دفاع نسبت به دعوی مطروحه و مستند منسوب به خود از سوی خوانده و اینکه نامبرده با وصف ابلاغ وقت رسیدگی از طریق جراید در جلسه دادگاه حضور نیافته و لایحه ای ارسال نداشته و دلیلی بر نادرستی ادعای مدعی و برائت ذمه اقامه ننموده علیهذا به جهت مصون ماندن دعوی و مستند از تعرض و تکذیب دعوی به نظر دادگاه محمول بر صحت تشخیص و با استصحاب بقای دین خوانده و حقانیت مدعی مستندا به مواد ۱۹۸ و ۵۱۵ و ۵۱۹ و ۵۲۲ قانون آئین دادرسی مدنی قانون استفساریه تبصره الحاقی به ماده دوم قانون اصلاح موادی از قانون صدور چک و مواد ۳۱۰ و ۳۱۱ و ۳۱۳ قانون تجارت حکم بر محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ هشتصد هزار ریال بابت اصل خواسته و خسارت تاخیر تادیه از زمان سررسید لغایت هنگام پرداخت بر مبنای نرخ تورم اعلامی از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران(که در مرحله اجرای احکام مدنی با نظارت دادگاه تعیین خواهد شد) و خسارات دادرسی شامل حق الوکاله نماینده حقوقی طبق تعرفه قانونی و مبلغ ۷۱۸/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی در حق خواهان صادر و اعلام می نماید.رای صادره غیابی محسوب و ظرف بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه است.

طهماسبی-رئیس شعبه پنجم دادگاه عمومی حقوقی گرگان

آگهی مزایده مرحله دوم

شماره نامه ۹۶۱۰۱۱۰۱۶۸۲۰۱۱۹۸ / شماره پرونده ۹۱۰۹۹۸۰۰۵۶۳۰۰۲۳۶ / به موجب پرونده کلاسه ۹۵۰۲۷۵ اجرایی شعبه دوم اجرای احکام مدنی گرگان (متمرکز) مبنی بر فروش ملک (یک واحد آپارتمان) موضوع توقیف در نشانی گرگان امام رضا نبش کوچه ۴۹ که حسب تقاضای محکوم له ابراهیم حسین پور تقاضای برگزاری مزایده که طی بازدید کارشناس به قیمت ۶۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (معادل شصت و دو میلیون تومان) برآورد قیمت شده است که پس از جری تشریفات قانونی از طریق مزایده حضوری بفروش میرسد طالبین خرید میتوانند در جلسه مزایده شرکت و پیشنهاد خود را ارائه و تسلیم نمایند./ توصیف اجمالی ملک بر اساس ماده ۱۳۸ قانون اجرای احکام مدنی: مشخصات ملک:۱- وضعیت ثبتی: مکان تعرفه شده در وضعیت موجود بصورت یک باب مغازه در همکف از یک مجموعه تجاری مسکونی بمساحت بیرونی ۱۶/۳۸ متر مربع که با رعایت تعریض به مساحت حدودا ۸/۹۸ مترمربع و به مساحت داخلی حدودا ۱۳/۴۲ مترمربع که قدرالسهم از عرصه و مشاعات و سایر مشترکات واقع در بخش سه ثبت گرگان داخل در پلاک ثبتی ۱۰۸/۴۸۳ اصلی که ابعاد بیرونی آن بشرح آتی می باشد: شمالا بطول ۳/۵۲ متر به خیابان امام رضا شرقا بطول ۴/۹۰ متر به مغازه مجاور باقیمانده از همین ملک جنوبا بطول ۳/۶۵ متر به باقیمانده از همین ملک و غربا بطول ۴/۴۰ متر به کوچه / توضیح: ملک موصوف از سمت غرب به عمق تقریبی یک متر و از سمت شمال غربی پخی ۳ متری که جمعا به مساحت تقریبی ۷/۴۰ متر در طرح تعریض شهرداری قرار دارد.(ملک در شرف اخذ سند تفکیکی می باشد)۲-مالک فعلی آقای قربان قریشی که با کاربری تجاری درحال حاضر بصورت استیجاری در تصرف آقای علیرضا امیریان واقع بوده که در حال حاضر با فعالیت خیاطی در مرحله بهره برداریست ۳-سند مالکیت با وضعیت موجود در طبیعت مطابقت داشته تغییرات اصلاحات ویا تعارضی در سند مشاهده نگردید. مشخصات فنی و سازه ای: دارای گواهی پایانکار شماره ۶۱۲۰ مورخه ۱۳۹۵/۸/۲۰ که سیستم اسکلت آجری سیستم سقف تیرچه بلوک فرش کف سرامیک بدنه داخلی تا ارتفاع ۱/۲۰ متر کاشیکاری الباقی اندود گچ پنجره های آلومینیومی سطوح قائم داخلی اندود گچ نقاشی شده که پوشش سقف نهایی ورق آزبست میباشد. امتیازات و منصوبات: یک انشعاب آب مشترک و یک انشعاب گاز و برق تکفاز ۲۵ آمپر مجزی می باشد.ضمنا طی اجاره نامه شماره ۱۲۱۸۸۸ ملک در اجاره آقای علیرضا امیریان به اجاره ماهیانه ۳۰۰/۰۰۰ ریال می باشد. /ارزش و قیمت ملک مورد مزایده: با بررسی های بعمل آمده ارزیابی کل ملک با مشخصات فوق و با عنایت به موقعیت مکانی مساحت اعیانی بر خیابان اصلی با در نظر گرفتن ارزش سرقفلی و منافع یک دهنه مغازه و کلیه عوامل موثر در قضیه و بر اساس قیمت پایه سال ۹۵ شمسی برابر مبلغ ۶۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال برآورد و اعلام می گردد. ارزیابی ملک پس از کسر سرقفلی و منافع یکدهنه مغازه با مشخصات فوق و بر اساس قیمت پایه سال ۹۵ شمسی برابر مبلغ ۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال برآورد و اعلام میدارد./ زمان و مکان مزایده: ۱-زمان مزایده: روز شنبه هفدهم تیرماه سال ۱۳۹۶ ساعت ۱۰ تا ۱۱ (۱۳۹۶/۴/۱۷) ۲-مکان مزایده: شعبه دوم اجرای احکام مدنی (متمرکز) دادگستری شهرستان گرگان / شرایط مزایده: ۱-مزایده از مبلغی که توسط کارشناس تعیین شده شروع برنده مزایده کسی است که بالاترین مبلغ را در جلسه مزایده پیشنهاد نماید.۲. برنده مزایده میبایست ۱۰درصد مبلغ مورد پیشنهاد را تا پایان وقت اداری روز مزایده نقدا به حساب سپرده دادگستری تودیع و ما بقی آن را ظرف یک ماه از تاریخ اجرای مزایده به حساب ۲۱۷۱۲۹۴۷۷۸۰۰۰ سپرده دادگستری واریز و قبض آن را تسلیم دفتر شعبه نماید در غیر این صورت وفق ماده ۱۲۹ قانون اجرای احکام مدنی ۱۰درصد سپرده پس از کسر هزینه های اجرایی به نفع دولت ضبط و آگهی مزایده برای مرحله بعد تجدید خواهد شد. ۳. طالبین خرید میتوانند یک هفته قبل از اجرای مزایده با هماهنگی این اجرای احکام از ملک توقیف شده بازید نمایند. ۴- تحویل محل پس از تایید صحت مزایده از ناحیه دادگاه صادر کننده اجرائیه خواهد بود در صورت عدم تائید صحت مزایده این اجرا مسئولیتی در رابطه با خریدار ندارد و فقط مبلغ تودیع شده عودت خواهد شد.۵-کلیه هزینه های نقل و انتقال ملک ازمین اعم از مالیات عوارض و هزینه دفترخانه و غیره بر عهده برنده مزایده می باشد. ۶- مزایده با حضور نماینده محترم دادستان دادسرای عمومی و انقلاب گرگان و نماینده اجرای احکام مدنی انجام خواهد شد.

مدیر اجرای احکام مدنی شعبه دوم دادگستری گرگان -شبنم هاشمی

آگهی ابلاغ وقت دادرسی به خوانده

در خصوص د عوی نرگس خا تون حسینی به طرفیت سید مقتدا حسینی فرزند سید محمد به خواسته طلاق به درخواست زوجه که تحت کلاسه پرونده ۹۵۰۸۶۶ شعبه یک حقوقی رامسر به ثبت رسیده است و در جریان رسیدگی می باشد بدینوسیله در راستای اعمال ماده ۷۳ ق ا د م به خوانده مجهول المکان یاد شده ابلاغ می شود در روز شنبه ۹۶/۶/۴ ساعت ۱۱/۳۰ صبح جهت رسیدگی در دادگاه حاضر شوید عدم حضور شما مانع از رسیدگی و اتخاذ تصمیم نخواهد شد

شعبه اول دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رامسر

۴۷۹

آگهی

آقای رمضانعلی راه پیما فرزند محمود شما در پرونده کلاسه ۱۰۱/۹۵۱۲۱۳ بنا به شکایت خانم گل بانو مراد بخش شیل سردائر به ترک انفاق به موجب دادنامه ۹۶۰۹۹۷۱۹۴۲۷۰۰۲۲۵ به تحمل یکسال حبس تعزیری محکوم شده اید حکم صادره غیابی وظرف مدت بیست روز پس ا زابلاغ قابل واخواهی دراین دادگاه و سپس ظرف مدت بیست روز دیگر قابل تجدیدنظر در محاکم تجدیدنظر استان مازندران می باشد

م الف ۱۳/ ۹۶/۲۲۰ رئیس شعبه ۱۰۱ دادگاه کیفری دو شهرستان رامسر ۱۰۱ جزائی سابق

۴۷۸

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۰۰۵۶۳۰۰۸۱۵ شعبه ۴ دادگاه عمومی حقوقی گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۰۵۶۳۰۰۲۵۹ /شماره بایگانی ۹۵۰۹۸۷ / خواهان: شهرداری گرگان با مدیریت جناب آقای حسین صادقلو بعنوان شهردار گرگان به نمایندگی علیرضا لیاقی به نشانی استان گلستان-شهرستان گرگان-گرگان-میدان شهرداری-ساختمان شهرداری-شهرداری گرگان / خوانده: آقای حمیدرضا تاجیک فرزند حسن به نشانی مجهول المکان / خواسته ها:۱-مطالبه خسارت دادرسی ۲-مطالبه وجه چک ۳-مطالبه خسارت تاخیر تادیه

رای دادگاه

دعوی شهرداری گرگان به طرفیت حمیدرضا تاجیک فرزند حسن دائر به مطالبه مبلغ شش میلیون ریال و خسارات دادرسی و تاخیر به استناد یک فقره چک به شماره ۴۷۳۸۴۷ مورخ ۱۳۸۳/۱۲/۲۵ عهده بانک تجارت و گواهی عدم پرداخت مربوطه میباشد نظر به اینکه خوانده علیرغم ابلاغ اخطار در جلسه دادرسی حاضر نشده و ایراد و دفاعی در قبال دعوی خواهان و مستندات ابرازی وی به عمل نیاورده است و دعوی خواهان و مستندات ابرازی وی حاکی از اشتغال ذمه خوانده به خواهان است و خوانده دلیلی بر برائت ذمه خویش ابراز ننموده است لذا دادگاه دعوی خواهان را محمول بر صحت تلقی و با استصحاب بقاء دین و مستندا به مواد ۲۴۹ و ۳۱۵ و ۳۱۳ قانون تجارت و مواد ۵۱۵ و ۵۱۹ و ۵۲۲ و ۱۹۸ قانون آئین دادرسی دادگاهای عمومی و انقلاب در امور مدنی و تبصره الحاقی به ماده ۲ قانون صدور چک و استفساریه آن مصوب مجمع تشخیص مصلحت نظام و مواد ۱ و ۲ قانون مسئولیت مدنی خوانده موصوف را به پرداخت مبلغ شش میلیون ریال بابت اصل خواسته و به پرداخت مبلغ ۷۶۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی درحق خواهان محکوم می نماید و خسارات ناشی از تغییر شاخص بهای کالاها و خدمات از تاریخ ۱۳۸۳/۱۲/۲۵ تازمان اجرای حکم بر اساس شاخص اعلامی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران توسط اجرای احکام محاسبه و از محکوم علیه وصول و درحق محکوم له پرداخت خواهد شد رای صادره غیابی و ظرف بیست روز پس از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی دراین دادگاه و سپس ظرف بیست روز قابل تجدیدنظر خواهی در دادگاه محترم تجدیدنظر مرکز استان گلستان می باشد.

صفدر رستمی -رئیس شعبه چهارم دادگاه عمومی حقوقی گرگان

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۱۷۲۰۲۰۰۸۲۰ شعبه دوم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۱۷۲۰۲۰۰۲۲۰ و شماره بایگانی ۹۵۰۸۴۴ / خواهان: تعاونی اعتبار امید جلین با وکالت خانم منیره سادات قاسم پوری فرزند سیدحسین به نشانی گرگان-خ ولیعصر-عدالت ۸- پاساژ مسیبی- ط۴ –واحد ۳ / خوانده: آقای علی جمعه رشیدی پور فرزند جانعلی بنشانی مجهول المکان /خواسته: مطالبه وجه

رای قاضی شورا

در خصوص دعوی اعتبار امید جلین (در حال تصفیه) با وکالت خانم منیره سادات قاسم پوری بطرفیت آقای علی جمعه رشیدی پور به خواسته صدور حکم بر محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۷۵/۶۰۰/۰۰۰ ریال با احتساب خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید و خسارت تاخیر تادیه روزانه جمعا مبلغ ۲۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال از تاریخ سررسید و هزینه های دادرسی و حق الوکاله شورا با عنایت به محتویات پرونده و بررسی مداقه در آن اعم از دادخواست تقدیمی فتوکپی مصدق قرارداد تسهیلات و کپی اساسنامه و وکالتنامه و با توجه به اظهارات وکیل خواهان بشرح دادخواست تقدیمی و جلسه رسیدگی مبنی بر اینکه خوانده اقدام به اخذ تسهیلات از موکل نموده و بدهی آن وفق قرارداد مبلغ ۷۵/۶۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و خسارت تاخیر تادیه وفق قرارداد در حق موکل مورد استدعاست و اینکه با توجه به مراتب فوق و قرارداد استنادی خواهان استحقاق وی و مدیونیت خوانده را محرز می داند و خوانده علیرغم ابلاغ از طریق نشر آگهی در روزنامه در جلسه رسیدگی شورا حاضر نگردیده و دفاعی در قبال دعوی مطروحه بعمل نیاورده لذا شورا دعوی خواهان را وارد دانسته و مستندا به مواد ۱۹۸ و ۵۱۹ و ۵۲۲ قانون آئین دادرسی مدنی حکم بر محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۷۵/۶۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و پرداخت مبلغ ۲/۲۱۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و حق الوکاله طبق تعرفه و پرداخت خسارت تاخیر تادیه از تاریخ ۸۸/۶/۲۳ لغایت ۸۸/۱۲/۲۳ به استناد بند ۱۰ مفاد قرارداد تنظیمی فیمابین طرفین درحق خواهان صادر و اعلام می دارد . رای صادره غیابی است و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر خواهی در دادگاههای عمومی گرگان می باشد.

علی اکبر مردانی حسین آبادی -قاضی شعبه دوم شورای حل اختلاف گرگان

خبر

توقف خودرو بدون احراز تخلف از سوی پلیس خلاف قانون تشخیص داده شد

بخشـــنامه پلیس راهور که به ماموران اجـــازه می‌داد بدون مشـــاهده تخلف نســـبت به متوقف کردن خودرو اقدام کنند خلاف قانون تشـــخیص و ابطال شـــد. در جلسه ۳۰ خردادماه ســـال ۹۶ هیأت عمومی دیوان عدالت اداری، بند ۲ بخشنامه شـــماره ۲ - ۹۲ / ۷ پلیـــس راهنمایی و رانندگی خلاف قانون تشخیص و ابطال شد. در بند ۲ بخشنامه فوق‌الذکر اشاره شده اســـت: برخی از تخلفات مانند همراه نداشتن مدارک، رعایت شروط گواهینامه‌های مشروط، اضافه سرنشین و برخی جرایم مانند نداشـــتن گواهینامه بدون متوقف نمـــودن خودرو قابل تشخیص نیست، لذا از آنجایی که در ماده ۲ همین قانون اشعار شـــده، به ماموران مجاز اجازه داده می‌شود تخلفات مربوطه را طبق قانون تشخیص داده و قبض جریمه صادر نمایند و برای تشخیص، بررسی شرط لازم می‌باشد، بنابراین با توجه به قاعده حقوقی «اذن در شیء ، اذن در لوازم آن نیز می‌باشد» ماموران برای تشخیص تخلفات با دلایل مستند و قابل قبول مانند ظن در ســـن راننده و تطبیق گواهینامه با وسایل نقلیه و مانند آن می‌توانند نســـبت به کنترل تخلفات اقـــدام نمایند. در پرونده هیأت عمومی دیوان عدالت اداری شاکی مفاد بند فوق را مغایر ماده ۹ قانون رسیدگی به تخلفات رانندگی و خارج از حدود و صلاحیت پلیس راهور اعلام و تقاضای ابطال آن را کرده است، طرف شکایت نیز در مقام دفاع بیان داشته است با توجه به متن ماده ۲ قانون رسیدگی به تخلفات رانندگی در تشخیص تخلف و صدور قبض جریمه از آنجایی که برای تشـــخیص، بررســـی شـــرط لازم اســـت و با توجه به قاعده حقوقی «اذن در شیء ، اذن در لوازم آن نیز می‌باشد» به ماموران توصیه شده با دلایل مستدل و قابل قبول به کنترل تخلفات اقدام کنند. موضوع با اعلام نظر هیأت تخصصی مبنی بر مغایرت این بند از بخشنامه با ماده ۹ قانون رســـیدگی به تخلفات رانندگی، در دستور کار هیـــأت عمومی قرار گرفت و هیأت عمومی با لحاظ مفاد ماده ۹ قانون مذکور که بیان می‌دارد «ماموران در صورتی مدارک رانندگان را مطالبه می‌کنند که شـــاهد تخلف از سوی راننده بوده یا تحت تعقیب قضایی و انتظامی باشـــند...» مفاد بند ۲ دســـتور العمل را که به ماموران اجازه می‌دهد قبل از مشاهده تخلـــف به دلیل ظن به وقوع تخلف نســـبت به متوقف کردن خودرو و بررســـی مدارک و شـــرایط مربوط اقدام کنند خلاف قانون تشخیص و ابطال شد.

KFC ساندویچ مرغ خود را به فضا پرتاب خواهد کرد

فست‌فود زنجیره‌ای KFC امروز، ساندویچ مرغ Zinger خـــود را به فضـــا پرتاب می‌کنـــد. این عملیات به واســـطه بالـــون دورپرواز و مبتنی بر انرژی خورشـــیدی موســـوم به Stratollite به مدار زمین ارسال می‌کند.

نـــام ایـــن بالـــن از ترکیـــب دو واژه انگلیســـی بـــه معنی استراتوسفر و ماهواره تشکیل شده است.

گفتنی اســـت که این ســـاندویچ مرغ سوخاری، در حالت فشـــرده به ارتفاع ۴۵،۸۶ کیلومتری از ســـطح زمین پرتاب می‌شـــود. اگرچه این بالن به آســـتانه فضـــا در ارتفاع ۹۹،۷ کیلومتری نمی‌رســـد، اما به گـــزارش نیویورک تایمز هزینه ایـــن عملیات بســـیار ارزان‌تر از پرتاب موشـــک چرخنده به مدار زمین است. گمانه‌زنی می‌شود که این ساندویچ بدون هیـــچ لغزش و تکانـــی طی چهار روز به مقصد برســـد و در این مســـیر نیـــز اطلاعات تلـــه متری (اندازه‌گیـــری از دور) موردنیـــاز به منظـــور انجام پرتاب‌های آتی توســـط کمپانی World View را جمع‌آوری کند. شـــایان ذکر اســـت که ســـرمایه‌گذار مالی این پـــروژه، خود کمپانی کی اف ســـی اســـت و این نخستین ســـفر چند روزه بالن مورد بحث نیز به شـــمار می‌رود. بنیانگـــذار و مدیرعامل کمپانی ورلد ویو، «تابر مک کالوم»، در رابطه با این ماموریت بیان داشـــته که این اقدام برای هر دو شـــرکت سود دارد؛ کی اف سی با این اقدام در واقع تبلیغات بزرگی روی محصولات خود داشـــته و برای ما نیز نوعی آزمایش برای بررســـی همه‌جانبه بالون Stratollite خواهد بود تا عملکرد آن در طول چندین روز سفر به جو زمین را برآورد کنیم.

کمپانـــی World View در رابطـــه با بالـــون خود بیان داشـــته کـــه Stratollite در آینـــده‌ای نزدیـــک به منظور پایـــش بلاهای طبیعی و ارائه ســـرویس وای فای در مناطق دورافتاده و ... مورد استفاده قرار خواهد گرفت.

ال جی به صورت رسمی از G6+ رونمایی کرد

از چندین ماه پیش شایعه شده بود که ال جی قصد دارد نســـخه جدیدی از گوشـــی G6 خود را به بازار عرضه کند. اکنون صحت این شـــایعات تأیید شـــده اســـت و ال جی به صورت رسمی از عضو جدید خانواده G6 خود که G6+ نام دارد رونمایی کرده است.

همانطـــور که در شـــایعات آمده بـــود G6+ جدید تفاوت چندانی با نســـخه قبلی این گوشـــی ندارد. گفته می‌شد که حافظـــه داخلی یکی از مهم‌ترین تمایزهای این دو گوشـــی خواهد بود و اکنون مشخص شده که این پیش‌بینی حقیقت دارد زیرا این گوشی اکنون با حافظه داخلی ۱۲۸ گیگابایتی نیز قابل خریداری است.

ال جی همچنین مدعی شـــده اســـت کـــه کیفیت صدای گوشـــی جدید خود را افزایـــش داده و آن را به هدفون‌های B&O Play و فنـــاوری Hi-Fi Quad DAC 32 بیتی مجهز کرده اســـت. با این حال این تفاوت‌های انگشت‌شمار نتوانســـته جی ۶ پلاس را چندان نســـبت به جی ۶ متمایز کند. هر دو گوشـــی به تراشـــه اســـنپدراگون ۸۲۱ کوالکام مجهز هســـتند، این در حالی است که بســـیاری از کاربران منتظر ارتقای این تراشه به اسنپدراگون ۸۳۵ بودند.

در هر حال آن دســـته از افرادی کـــه به دنبال خرید یک گوشـــی با برند ال جی مجهز به تراشـــه اسنپدراگون ۸۳۵ هســـتند، می‌توانند امیدوار باشند زیرا قرار است این شرکت بـــه‌زودی از گوشـــی V30 رونمایـــی کند کـــه احتمالا به جدیدترین قطعات سخت‌افزاری مجهز خواهد بود.

انحصارشکنی در بازار ارتباطات

یـــک کارشـــناس حـــوزه فناوری اطلاعـــات بـــا برشـــمردن خدمـــات وزارت ارتباطـــات در حـــوزه افزایش پهنای بانـــد، نظارت بـــر اپراتورها و کارآفرینی‌هـــای مرتبـــط با ICT و اســـتارتاپ‌ها این اقدامات را به دلیل زیرســـاختی و تدریجی بودن، از نظر عامه مردم نامحسوس ارزیابی کرد.

ایـــن کارشـــناس حـــوزه فناوری اطلاعـــات با بیان اینکه بســـیاری از اقدامات زیرساختی وزارت ارتباطات و فنـــاوری اطلاعات از نظـــر عوام و کاربـــران عـــادی ممکن اســـت قابل درک نباشد، اظهار کرد: برای نمونه وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات در حـــوزه کارآفرینی‌هـــای مرتبط با ICT استارتاپ‌ها و طرح‌هایی مانند طرح «تکاپـــو» حمایت‌های ویژه‌ای انجـــام داده اســـت. همچنین دولت درباره رضایت‌مندی مردم از وضعیت اپراتورها اقدامات زیرســـاختی انجام داده ، اما چـــون جنس این اقدامات زیرســـاختی است و به مرور رخ داده در چشم مردم خیلی عادی نیست.

وی درباره اقدامات شاخص وزارت ارتباطـــات دولت یازدهـــم، گفت: از جمله مهم‌ترین این اقدامات می‌توان بـــه افزایـــش پهنای بانـــد اینترنت و نظارت دقیق بر کار اپراتورهای تلفن همراه اشاره کرد که در خصوص این نظارت نیـــز باید گفت چون ســـهم استفاده از دیتاها در درآمد اپراتورها به نســـبت مکالمـــات صوتی افزایش یافتـــه اســـت اگر نظـــارت دقیقی از ابتـــدا بر اینهـــا اعمال نمی‌شـــد، به دلیل انحصـــاری بودن بازار اپراتورها مردم باید شاهد هزینه‌های هنگفت اینترنت می‌بودند.

ایـــن کارشـــناس حـــوزه فناوری اطلاعات ادامه داد: اقدام دیگر دولت که خیلی محســـوس نیست افزایش پهنای باند اســـت که در دسترســـی آســـان مردم به اینترنـــت و افزایش حجم اینترنت خود را نشان می‌دهد. اساسا دولت در این زمینه به افزایش پهنای باند معتقد است.

غیبی بـــا تاکید بر اینکـــه کارکرد اصلـــی وزارت ارتباطـــات در حـــوزه فناوری اطلاعات کارکرد تسهیلگری اســـت، اظهار کرد: تصور بسیاری از مجموعه‌ها و شرکت‌های خصوصی از وزارت ارتباطات یک تصور حمایتی اســـت و شـــرکت‌های ناموفق و کم کارکرد در حوزه فنـــاوری اطلاعات ضعـــف خـــود را در ایـــن زمینـــه به گردن دولت می‌اندازند، در حالی که بسیاری دیگر از شرکت‌ها که فعال‌تر بوده یا توانســـته‌اند طرح اصلی را در این حـــوزه ارائه دهند، توانســـته‌اند از حمایت مـــادی و معنوی دولت و وزارت ارتباطات برخوردار شوند.

وی با بیان اینکه وزارت ارتباطات امکانـــات و بســـتر فعالیت‌هـــا را در حوزه فنـــاوری اطلاعات فراهم کرده اســـت، خاطرنشـــان کـــرد: وزارت ارتباطـــات اقدامات مثبتی را در این حـــوزه انجـــام داده اســـت، از جمله مرکز توانمندســـازی و تســـهیلگری کســـب‌وکارهای فـــاوا و ICT اســـتارتاپ‌ها را در شـــهرهای بزرگ راه‌انـــدازی کـــرده که بســـیار مفید بوده اســـت. نقطه قوت دیگر وزارت ارتباطات دولـــت یازدهم اعطای وام و حمایت زیرساختی از شرکت‌های فعـــال بوده اســـت؛ کاری که قبلا از پارک‌هـــای علـــم و فنـــاوری انتظار می‌رفت.

این کارشـــناس با تاکیـــد بر اینکه وزارت ارتباطـــات متولـــی ایجـــاد اشـــتغال در جامعه نیســـت، تصریح کرد: ظرفیت اشـــتغال نـــرم و حوزه برنامه‌نویســـی‌های تحـــت شـــبکه و نرم‌افزارهـــا بســـیار زیـــاد اســـت کـــه در حال حاضـــر نیز شـــاهدیم بســـیاری شـــرکت‌ها به دلیل هزینه کمتـــر کارکنـــان ایرانی، در کشـــور سرمایه‌گذاری کرده و حتی محصول خود را به دنیا نیز صادر می‌کنند.

غیبـــی ادامـــه داد: چـــون حـــوزه فنـــاوری اطلاعـــات ایجاد اشـــتغال مولد می‌کنـــد، در کوتاه‌مدت اجرای برخـــی پروژه‌ها باعث بیکار شـــدن عده‌ای می‌شود، اما در درازمدت در این حوزه می‌تـــوان بهترین عملکرد را مطابـــق با موازیـــن منهدم اقتصاد مقاومتی مدنظر مقام معظم رهبری داشـــت، لذا وزارت ارتباطات در این حوزه رســـالت مستقیمی برای ایجاد اشتغال ندارد، اما می‌تواند بسترساز ایجاد اشتغال باشد.

ایـــن کارشـــناس حـــوزه فنـــاوری اطلاعـــات همچنیـــن در خصـــوص اقدامـــات و عملکـــرد وزارت ارتباطات در حوزه استقرار ســـامانه‌های ایمنی زیرســـاخت نیـــز اظهـــار کـــرد: حوزه زیرساخت ایمنی به دلیل چند متولی بـــودن بـــه وزارت ارتباطـــات محدود نمی‌شـــود. ما در این حـــوزه نیازمند توجه به حوزه زیرساخت «های تکت» یا سخت‌افزارها با ایمنی بالا هستیم، امـــا در کل به لحـــاظ کنترل حملات سایبری اوضاع خوبی داریم.

وی افـــزود: در حـــوزه زیرســـاخت‌های ایمنـــی جـــدای از زیرســـاخت‌های امنیتـــی موجـــود در این حوزه، مشـــکل بزرگ، عدم ســـواد امنیتی کاربران است، یعنی کاربـــران رفتـــار غلطـــی دارند که باعث ایجاد مخاطـــره امنیتی برای خود می‌شـــوند. به نظر می‌رســـد با توجه به اینکه چند ســـالی اســـت جنگ ســـایبری بین کشورها علنی شـــده اســـت، علاوه بـــر تمهیدات زیرســـاختی در حـــوزه امنیت، نیاز به آموزش فراگیـــر کاربران و مردم داریم. در مجموع وزارت ارتباطات در این حوزه یک رســـالت سازمانی دارد کـــه آن را انجام می‌دهد، اما تا زمانـــی که قطعات دیگـــر این پازل تکمیل نشود، کفایت نمی‌کند.

آسیاتک، برترین اپراتور حوزه ثابت کشور شد

نتایـــج رتبه‌بنـــدی و انتخـــاب اپراتورهـــای برتـــر ســـال ۹۵ در حوزه‌های ثابت و ســـیار براســـاس الگوی بومی رگولاتوری اعلام شد.

محمدعلـــی یوســـفی‌زاده، مدیرعامل شرکت آسیاتک با اعلام این خبـــر افزود: ایـــن موفقیت در راســـتای تبدیل شدن این شرکت به مطلوب‌ترین اپراتور ارائه‌دهنده خدمـــات ارتباطـــی به‌عنـــوان چشم‌انداز آسیاتک تا سال ۱۴۰۰ به دست آمده است.

وی با اشـــاره به تـــلاش مضاعف پرســـنل آســـیاتک، ارتقـــای زیرســـاخت‌ها، کسب و بومی‌سازی دانـــش و تخصـــص روز دنیـــا، جوان‌گرایی و استفاده از متخصصان داخلـــی به همـــراه بـــه کارگیری آخرین فناوری‌های موجود در دنیا به‌عنوان اصلی‌ترین دلایل کســـب این عنوان افزود: ســـرعت رشـــد و بـــه کارگیری شـــاخصه‌های علمی در شـــرکت آســـیاتک بـــه صورت چشمگیری در حال افزایش است.

یوســـفی‌زاده ادامـــه داد: ارزیابـــی، رتبه‌بنـــدی و انتخـــاب اپراتورهای برتـــر در حوزه‌های ثابت و ســـیار برای هفتمین ســـال پیاپی توسط سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی بـــا مشـــارکت حداکثری اپراتورها و با تاکیـــد بر معیارهای افزایش رضایت مشترکین، تعامل با رگولاتوری، ایجاد فضای رقابتی سالم، قانون‌مداری، رعایت الزامات پروانـــه‌ای و مصوبات کمیســـیون تنظیم مقررات ارتباطات در ســـال ۹۵ انجام پذیرفته است. مدیرعامل آســـیاتک افزود: نقش رگولاتوری به‌عنوان برنامه‌ریز و ناظر اصلی این مدل، نقشی بی‌بدیل و انکارنشدنی اســـت و ســـازمان تنظیم مقررات و ارتباطـــات رادیویـــی، بـــا اعمال ارزیابی‌هایی تخصصی متشـــکل از سه معیار توانمندساز (برنامه‌ریزی قانون‌مـــدار، فرآیندهای ســـازمانی و بسترســـازی ارتقـــای کیفیـــت ســـرویس) و ســـه معیـــار نتایـــج (رگولاتوری و جامعه، مشـــتریان و نتایج عملکردی) و ۲۱ زیرشاخص، یکـــی از به‌روزتریـــن و جامع‌ترین مدل‌های کاربـــردی در این زمینه را ارائه و اجرا کرده است.

وی گفت: کســـب رتبه نخســـت در بخـــش دارنـــدگان پروانه ایجاد و بهره‌برداری از شـــبکه ارتباطات ثابـــت (FCP) توســـط شـــرکت انتقـــال داده‌های آســـیاتک، برگ زرین دیگری در روند رو به رشـــد شـــرکت آســـیاتک در ســـال‌های اخیر اســـت؛ روندی که به‌زودی با اجرایی شدن عرضه سیم‌کارت‌های دیتای آســـیاتک، راه‌اندازی رسمی بزرگ‌ترین و امن‌ترین دیتاســـنتر کشور در برج میلاد و عرضه سهام این شـــرکت در بازار بورس رسمی کشـــور و چند پروژه مهم دیگر، در بین سایر شرکت‌های فعال در این حوزه، بیـــش از پیش نمود خواهد داشـــت. محمدعلی یوســـفی‌زاده، مدیرعامل آسیاتک در پایان ضمن اشـــاره بر ادامه‌دار بودن روند رو به رشد کیفیت خدمات این شرکت و به تبع آن ارتقای سطح ارتباطات و زندگی هموطنان، کسب رتبه اول به انتخاب مردم کشـــور براســـاس ارزیابی سراسری ســـازمان تنظیم مقـــررات و ارتباطـــات رادیویی در ســـال ۱۳۹۵ و همچنین کســـب رتبـــه اول برترین شـــرکت در بین دارندگان پروانه ایجاد و بهره‌برداری از شبکه ارتباطات ثابت (FCP) را به همکاران و مشترکان در سراسر کشـــور به‌عنوان سرمایه‌های اصلی شـــرکت انتقال داده‌های آسیاتک تبریک گفت.

حذف اینترنت حجمی به کجا رسید؟

تیرماه ســـال ۹۵ بود که معاون بررسی‌های فنی رگولاتوری اعلام کرد به‌زودی روش محاســـبه نرخ اینترنـــت ADSL از حجمـــی به سرعتی تغییر خواهد کرد.

اســـتدلالی که پشـــت این وعده وجـــود داشـــت ایـــن بود کـــه در اســـتاندارد جهانی ارائـــه اینترنت موبایل به صورت حجمی متداول اســـت، اما اینترنـــت ثابت حجمی مرسوم نیســـت و این سرویس به صورت سرعتی ارائه می‌شود.

آنچه معـــاون رگولاتوری از آن حرف می‌زد، مســـتند به بخشـــی از مصوبه شـــماره ۲۳۷ کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات رادیویی بود که با تعیین روش غیرحجمی قـــرار بود بـــه ســـمت تغییر مدل اینترنـــت ثابـــت از حجمـــی بـــه سرعتی حرکت کنیم.

با توجه به این اظهارات و وعده اجرای آن در آینده نزدیک قاعدتا بایـــد منتظر حذف ســـرویس‌های حجمـــی می‌بودیـــم؛ رویدادی که می‌توانســـت از مهم‌ترین اتفاقات این عرصه باشد.

غیرحجمی جور دیگری معنی شد

اما اتفاقی که در عمل افتاد این بود که بعد از مصوبه‌ای که قرار بود نخستین گام به سمت جایگزینی ســـرعت به جـــای حجـــم در ارائه اینترنت ثابت باشد، تنها به حذف ســـرویس‌های نامحدود یا در واقع مشـــروط کردن این سرویس‌ها به حجمی که مصرف منصفانه تلقی می‌شد تعبیر شود و در همین حد هم باقی ماند. عباســـی شـــاهکوه، معاون رگولاتوری در تشـــریح این تصمیـــم جدید گفته بـــود: کلمه غیرحجمی تنها یک اســـم اســـت. در دنیا سرویس با حجم نامحدود وجود دارد اما برای آن ســـرویس نامحـــدود هـــم حـــدی گذاشـــته می‌شـــود تا امـــکان سوءاســـتفاده کاربـــران از میـــزان پهنـــای باند گرفته شـــود؛ به این کار «ســـقف مصرف منصفانه» گفته می‌شود.

اینترنت به سبک ایران، حساب و کتاب به سبک دنیا

تعبیـــری کـــه ایـــن مســـئول از تجربـــه جهانـــی نامحـــدود و جایگزینی ســـرعت به جای حجم داشـــت حالا اینطور بیان می‌شود: در واقع ما هم براســـاس حساب و کتاب در دنیا عمل کرده‌ایم؛ یعنی حجم میزان اســـتفاده کاربران را نمی‌شماریم اما اگر از یک سقفی عبـــور کنند میـــزان حجم‌شـــان محاسبه می‌شود.

حالا در حالی یک سال از وعده همگام شدن با نحوه تعیین تعرفه اینترنـــت ثابت در دنیا براســـاس ســـرعت و بدون در نظـــر گرفتن حجم می‌گذرد که حجم‌فروشـــی اپراتورهای ثابت به‌عنوان معضلی برای کاربران مطرح است چرا که با گسترش استفاده از پیام‌رسان‌ها، شـــبکه‌های اجتماعی و . . . حجم اینترنت برای آنها اهمیت بیشتری پیدا کرده اما آنگونه که وعده داده شد نادیده گرفته نمی‌شود و جای خود را به سرعت نداده و همچنان مدل فروش اینترنت حجمی ثابت به مشترکان از طریق شرکت‌های اینترنتی پابرجاست.

اینترنت حجمی دارای اشکال است

در روزهای اخیر نصرالله پژمانفر، رئیس کمیسیون فرهنگی مجلس با انتقـــاد از اینترنـــت حجمی در کشور، آن را دارای اشکال دانسته و تأکیـــد کـــرده بـــود کـــه وزارت ارتباطـــات باید از حجم‌فروشـــی اینترنت ممانعت کند.

وی با بیان اینکه دولت و وزارت ارتباطات به دنبال کســـب درآمد هســـتند، می‌گوید: دولت و وزارت ارتباطـــات ســـالانه چندیـــن هزار میلیارد تومـــان از فروش اینترنت در کشـــور درآمد دارند و تا زمانی که دست مسئولان در جیب مردم باشـــد، نبایـــد انتظار داشـــت که اپراتورهایی کـــه اینترنت به مردم می‌دهند، به خوبی مدیریت شوند.

حسینعلی حاجی، یکی دیگر از نمایندگان مجلس عدم توقف ارائه اینترنت حجمی را به دلیل درآمد بالای وزارت ارتباطات از این محل مرتبط می‌داند و می‌گوید: در اکثر کشـــورهای جهان چیزی به اسم حجم فایل‌فروشـــی نداریم و تنها در ایران است که وزارت ارتباطات با حجم فایل‌فروشی سالانه ۵ هزار میلیارد تومان سود می‌برد.

نظر یکـــی دیگـــر از نمایندگان مجلـــس ایـــن اســـت کـــه در این شـــرایط ضـــرورت دارد مهلـــت اســـتفاده از حجـــم اینترنـــت نیز افزایـــش یابـــد. اکبر رنجبـــرزاده؛ نماینده اســـدآباد معتقد است که حجم‌فروشـــی اینترنـــت در دیگر کشـــورها هم وجـــود دارد، اما نه به انـــدازه ایـــران. او در عین حال می‌گوید: اینترنت در داخل کشور نباید نســـبت به کشـــورهای دیگر اختلاف قیمت زیادی داشته باشد.

رقابت اپراتورهای دنیا بر سر سرعت

در تابســـتان ســـال گذشـــته و همزمـــان با وعده‌ای کـــه خیلی زود به فراموشی ســـپرده شد در گزارش یکـــی از بزرگ‌ترین پایگاه‌های داده، به نـــام Numbeo دربـــاره هزینه زندگـــی در ۱۲۴ کشـــور مختلف به تعرفه‌های اینترنت ثابت در بسیاری از کشـــورها اشـــاره و مقایســـه‌ای آماری درباره گران‌ترین کشـــورها و ارزان‌تریـــن آنها وجود داشـــت. نکته مشـــترک این تعرفه‌هـــا، نبود قیدی به نـــام حجم در ســـرویس‌های ارائه شده از ســـوی اپراتورها بود. در این گزارش مقایســـه‌ای بین سرعت‌های ۱۰مگابیـــت بـــر ثانیـــه ســـرویس ADSL در کشـــورهای مختلـــف صورت گرفته بود که اکثرا به صورت نامحدود ارائه می‌شـــود؛ از اتیوپی و میانمار و برمودا گرفته که گران‌ترین تعرفه را داشتند تا اوکراین و روسیه و بلغارســـتان و بـــلاروس که چیزی در حـــد رایگان ســـرویس می‌دهند اما نکته مشـــترک نامحـــدود بودن یـــا بـــه عبارتـــی غیرحجمـــی بودن ســـرویس‌های آنها اســـت. در همین گـــزارش ایـــران در بین ۱۰کشـــور دارای گران‌تریـــن خدمات اینترنتی در جهان قرار دارد.

خبر

همراه اول آخرین وضعیت ترابردپذیری را اعلام کرد

همراه اول گزارش داده اســـت با ترابردپذیری، طی حدود یک سال گذشته بیشتر از ۷۵ هزار و ۴۵۶۶ مشترک جدید از سایر اپراتورهای رقیب را به اپراتور خود جذب کرده است.

طبق گزارش آماری زیر که در ســـایت همراه اول منتشـــر شده است، تا ۲۹ خرداد ۱۳۹۶ از طریق فرآیند ترابردپذیری، ۱۸۶۱۱ مشترک بیشتر از ایرانسل و ۱۹۰۱ اپراتور بیشتر از رایتل در این فرآیند به اپراتور همراه اول پیوسته‌اند.

در این گزارش در شـــاخص «میزان درخواســـت از اپراتورها برای ترابرد»، تعداد درخواســـت خروج از ایرانسل به همراه اول ۱۰۷۹۸۴ مورد است.

همـــراه اول موفقیت خود در شـــاخص «میزان موفقیت در اجرای مناسب ترابردپذیری» را ۶۴درصد دانست. در شاخص «رضایت‌مندی از کل فرآیند ترابردپذیری» همراه اول با استناد به نظرسنجی‌ای که شـــرکت پیمانکار فنی طرح ترابردپذیری انجام داده است، اعلام کرده ۶۲درصد از مشتریان ترابردپذیری از همراه اول رضایت دارند. همراه اول با اعلام تراز نهایی ترابرد +۲۰۵۲۳ ادعا می‌کند تنها اپراتوری است که با اختلاف بسیار زیاد تراز مثبت دارد؛ ولی آمارهای منتشـــر شده در رسانه‌ها با آمار این شرکت تفاوت فاحش دارند. دلایل موفقیت همراه اول از نظر خودش پوشش گسترده شبکه، راه‌اندازی سریع اینترنت نســـل ۴.۵ و افزایش ۲درصدی ســـهم بازار در ســـال گذشته گزارش شده است. همراه اول در این گزارش از رقبا درخواست کرد از حاشیه‌سازی و توجیه عدم موفقیت خود دست بردارند.

تلاش وزارت ICT برای رفع موانع کسب‌وکارهای اینترنتی

وزیـــر ارتباطات و فناوری اطلاعات گفـــت: بازار ارتباطات و فنـــاوری اطلاعات می‌تواند در همـــه بخش‌های اقتصادی و ایجاد اشـــتغال تاثیرگذار باشـــد و ما نیـــز تلاش می‌کنیم مشکلات کسب‌وکارهای اینترنتی و الکترونیکی حل شود.

به گزارش ایســـنا، شـــب گذشـــته در صفحه اینســـتاگرام منســـوب به محمود واعظی فیلمی منتشـــر شد و او با اشاره به اهمیت کسب‌وکارهای فناوری اطلاعات در اقتصاد کشور اظهـــار کرد: دید ما این اســـت کـــه بـــازار ICT می‌تواند در اقتصاد کشـــور، در GDP کشـــور و در اشتغال کشور تحول به وجود بیاورد.

ما باید حتما موانع کســـب‌وکارهای الکترونیکی را برطرف کنیم. وی همچنین خاطرنشان کرد: تا لحظه آخر ما به این مردم بدهکار هستیم.

باید برای مردم خدمت کنیم. دولت ما دولت توسعه است و نباید از توســـعه غافل شـــویم. باید به دنبال این باشیم که در پایان این دوره همه با هم در سراســـر کشور یک کارنامه روشن داشته باشیم.

آرمانی نخستین ساعت‌های هوشمند لمسی خود را معرفی کرد

Emporio Armani تازه‌تریـــن کمپانـــی حـــوزه مـــد اســـت که قصد دارد شـــانس خود را با محصـــولات مبتنی بر Android Wear بیازمایـــد. شـــرکت مذکـــور بـــه تازگی نخستین مجموعه از ســـاعت‌های هوشمند مجهز به نمایشگر لمســـی خود را معرفی کرده که قرار است در فصل سوم سال جاری میلادی روانه بازار شوند. گفتنی است سری محصولات اخیر معرفی شـــده توســـط Emporio Armani جزئی از همان ۳۰۰ مدل ساعت هوشمندی است که کمپانی Fossil Groupp پیشتر وعده عرضه آنها در سال ۲۰۱۷ را داده بود. لازم به ذکر است ساعت‌های هوشمند Emporio Armani همانند دیگر محصولات زیرمجموعه Fossil Group نظیر Fossil، Diesel و Misfit دارای واچ فیس‌هـــای اختصاصی و قابل تغییری هستند که ردی از برند مذکور را در خود جای داده‌اند. همچنین باید اشاره کرد که Emporio Armani هشـــت بند قابل تعویض مختلف را هم به همراه خود ســـاعت در دســـترس علاقه‌مندان قرار می‌دهد. این محصولات به غیر از موارد ذکر شـــده شبیه یک ساعت هوشمند عادی مجهز به Android Wear 2 هستند که فعالیت کاربر را پایش کرده و اعلانیه‌هـــای تلفن همراه را به کاربـــر اطلاع می‌دهد. علاوه بر اینها باید گفت که اســـمارت‌واچ‌های مورد بحث از پردازنده اســـنپدراگون Wear 2100 و نمایشگر گرد AMOLED بهره خواهند برد. کمپانی ســـازنده هنوز اطلاعاتی در رابطه با قیمت محصولات تازه‌اش منتشر نکرده، اما بدون شک نسبت به ســـاعت‌های هوشـــمند غیرلمسی گذشـــته خود که دارای قیمت ۳۷۵ دلاری بوده‌اند، گران‌تر خواهند بود. ناگفته نماند اسمارت‌واچ‌های جدید Emporio Armani از دوم مهرماه در اختیار علاقه‌مندان قرار خواهند گرفت.

شورای رقابت باید درباره افزایش قیمت خودرو پاسخگو باشد

ســـازمان حمایـــت مصرف‌کننـــدگان و تولیدکنندگان در واکنش به اظهارات ســـعید موتمنـــی، رئیس اتحادیه نمایشـــگاه‌داران خودرو درباره افزایش ۳۰۰ هزار تومانی تا ۲۲ میلیون تومانی قیمت خودرو در ســـایه بی‌توجهی مســـئولان اظهار داشـــت: از اسفند ماه ســـال ۱۳۹۱ به استناد مفاد قانون سیاســـت‌های اجرایی اصل ۴۴ قانون اساســـی دســـتورالعمل تنظیم قیمت، مقدار و شـــرایط دسترســـی به بازار کالاها و خدمـــات انحصاری با رعایت مقررات مربوطه، برعهده شـــورای رقابت اســـت و تنظیم دســـتورالعمل قیمت خودرو از وظایف شـــورا اعلام شده اســـت و به تبـــع آن در رابطه با افزایـــش قیمت خودرو مسئولیتی متوجه سازمان حمایت نیست.

براساس مفاد آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو و دســـتورالعمل‌های ابلاغی این سازمان براساس وظایف و مسئولیت‌های ذاتی و قانونی و حسب شرح وظایف ابلاغی خود با جدیت نسبت به رصد و پایش مداوم تغییرات قیمتی در سطح بازار اقدام نموده و چنانچه بررســـی اســـناد و مدارک نشـــان‌دهنده تخلف باشـــد، واحد متخلف به سازمان تعزیرات حکومتی جهت اعمال قانون معرفی خواهد شد.

مصرف‌کنندگان گرامی خودرو نیـــز می‌توانند هرگونه شـــکایت در زمینه قیمت، شرایط فروش و پیش‌فروش و ... را از طریق شـــماره تلفن ۱۲۴ یا از طریق مراجعه به ســـازمان‌های صنعت، معدن و تجارت به سامانه دریافت و رســـیدگی به شکایات ســـازمان ارائه تا بررسی و اقدام قانونی لازم به عمل آید.

آخر فرصت امروز
چهارشنبه ۳۱ خردادماه ۱۳۹۶ ۲۶ رمضان ۱۴۳۸ سال سوم Wed. 21 Jun 2017

بلندگوی هوشمند آمازون، خانه را خوشبو می کند

تا به حال کاربران می توانستند از بلندگوی هوشمند آمازون برای صدور فرامین صوتی به منظور روشن و خاموش کردن چراغ و قفل کردن در استفاده کنند. اما حالا خوشبو کردن خانه هم از این طریق ممکن شده است.شرکت Prolitec اعلام کرده سیستم های عطری خود موسوم به Aera را با بلندگوهای اکوی آمازون سازگار کرده و از این پس می توان به طور صوتی آنها را مدیریت کرد.

سیستم های Aera قادر به انتشار ۸ رایحه متفاوت هستند که تنوع فراوانی دارند. کپسول های عطر نصب شده در این دستگاه های کوچک در ۲۴ ساعت شبانه روز قابل استفاده هستند و هر یک به مدت ۶۰ روز ذخیره کافی را در خود دارند.

کیوسک

افزایش فروش موادغذایی فروشگاه ماسل فود در سوپرمارکت‌ها

فرصت امروز: تجارت فروش موادغذایی سالم فروشگاه ماسل فود، برخی از فروشگاه‌های بزرگ انگلستان را پس از فروش ۱۰۰ میلیون یورویی خود تحت تأثیر قرار داد. در ابتدا مشتریان این فروشگاه بدنسازان بودند که با گذشت زمان مشتریان بیشتری به این فروشگاه جذب شدند. تا چند ماه آینده، با فروش محصولاتی با پروتئین بالا از جمله گوشت و تخم‌مرغ محصولات این شرکت در فروشگاه‌های زنجیره‌ای بزرگ انگلستان به فروش خواهد رسید. این فروشگاه با شرکت‌هایی از قبیل Co-op، Sainsbury و Spar قرارداد بسته است. ماسل فود که انواع خوراکی‌های تازه و یخ‌زده به مشتریان خود عرضه می‌کند، فروش پیتزای پروتئینی خود را در سال ۲۰۱۵ آغاز کرد. در سال اول بیش از ۴۲۱/۲۸۰ واحد فروش داشت و در حال حاضر جزو پنج برند برتر پیتزا در انگلستان به شمار می‌آید. آقای بیل گفت که در سال‌های گذشته علاوه بر فروش آنلاین پیتزا، محصولات دیگر نیز فروش آنلاین خوبی داشته‌اند. از سال ۲۰۱۳، فروش موادغذایی ماسل فود به ۵۰ میلیون یورو رسید که به گفته آقای بیل، همین امر سبب شده این تجارت، جزو یکی از تجارت‌های کوچک موفق کشور باشد. طی ۱۲ ماه گذشته این فروشگاه روزانه بیش از ۵۰ هزار قلم جنس فروخته و بیش از ۹۰ میلیون بازدیدکننده از وب‌سایت خود داشته است. او در ادامه گفت که ۴۸درصد مشتریان او خانم‌ها هستند که اکثر آنها برای کاهش وزن از محصولات این فروشگاه خرید می‌کنند. ماسل فود، فروش مستقیم خود را در یکی از فروشگاه‌های هلند از هفته گذشته آغاز کرده و قرار است در هجدهم ماه آتی در بیش از ۱۳ کشور اروپایی محصولات خود را به صورت مستقیم به مشتریان بفروشد.

منبع: telegraph. co. uk

چگونه تا ۵۰ سال در کسب‌وکار خود موفق باشیم؟

فرصت امروز: تعمیرگاه دالزیل در شهرستان شروود واقع در کانادا ۵۰ سالگی تجارت خود را جشن گرفت. این میزان تجربه کاری برای اکثر شرکت‌های جدید بی‌سابقه است چراکه اکثراً تنها تا پنج سال دوام می‌آورند. بیل دالزیل، صاحب این کسب‌وکار، تجارت خود را با تعمیر یا رنگ کردن خودروها در حیاط پشتی خانه پدری خود در سال ۱۹۶۷ آغاز کرد. در ادامه به چهار روشی که دالزیل در تجارت خود به کار گرفت می‌پردازیم.

۱ - صرف مبالغ بالا برای تبلیغات: آقای دالزیل تبلیغات خود را از شبکه CBC شروع کرد. او گفت: «با اینکه مبلغ زیادی خرج کردم، اما ارزشش را داشت چرا که بسیاری از مردم با دیدن تبلیغات، خودروهای خود را برای تعمیر به تعمیرگاه من می‌آورند.»

۲ - سرمایه‌گذاری در کسب‌وکار: دالزیل می‌گوید: «طی ۵۰ سال اخیر نحوه تعمیر اتومبیل‌ها نیز تغییر کرده است و مجهز بودن به فناوری‌های جدید بحث چالش برانگیز و گران‌قیمتی بود که به آن اهمیت می‌دهم.» او همچنین تعمیرگاه خود را به کامپیوتر و دوربین‌های امنیتی خوب مجهز کرد و از طریق تلفن همراه خود بر دوربین‌ها نظارت می‌کند.

۳ - ارائه خدمات عالی به مشتریان: دالزیل در این باره گفت: «در اکثر مواقع حق با مشتریان است. این کارفرما نیست که مبلغ دستمزد کارمندان خود را تعیین می‌کند بلکه مشتریان مبلغ دستمزد را تعیین می‌کنند. مردم خواستار خدمات سریع، باکیفیت و در محیطی تمیز هستند که من همیشه به آن توجه می‌کنم.»

۴- رفتار مناسب با کارمندان: دالزیل می‌گوید: «این روزها افراد علاقه‌مند به تعمیر خودرو کمتر به چشم می‌خورند. من به کارمندان خود، آموزش رایگان همراه با ساعات کاری مناسب و دستمزدی منصفانه پیشنهاد دادم.»

منبع: cbc

کمیسیون اروپا اجتناب از مالیات برون مرزی را سرکوب کرد

فرصت امروز: براساس گزیده کوچکی از پیش‌نویس قانون منتشر شده، بانک‌ها، حسابداران و شرکت‌های حقوقی که به طرح‌های مالیات برون مرزی کمک می‌کنند، با سرکوب گسترده اروپاییان روبه‌رو هستند. روز چهارشنبه، بروکسل پیشنهادهای خود را مبنی بر وادار کردن واسطه‌های مالی به فاش کردن تمام طرح‌های مالیاتی بین مرزی که به مشتریان پیشنهاد شده، ارائه خواهد داد. ساختارهای ارتقا دهنده اجتناب تهاجمی تنها پنج روز کاری فرصت دارند جزییات مربوط به مقامات مالی محلی را براساس نسخه فاش شده توسط کمیسیون اروپا، جمع‌آوری کنند. شمارش روزها از زمان تحویل طرح به مشتری آغاز خواهد شد. از میان چندین واسطه‌ای که وجود دارند، تنها یکی می‌تواند مسئولیت این افشاسازی را بر عهده گیرد و در صورتی که تمامی واسطه‌های مالی در خارج از کشورهای عضو اروپا مستقر باشند، این مسئولیت بر عهده مشتری خواهد بود. براساس اظهارات کمیسیون، «هدف نهایی، مکانیزمی است که واسطه‌ها را از طراحی چنین توافق‌هایی منصرف خواهد کرد.» قوانین جدید از سال ۲۰۱۹ قابل اجرا خواهند بود و تا زمانی‌که یکی از حوزه‌های قضایی در داخل اروپا حضور دارد، این قوانین با هدف طرح‌های مالیاتی که در بردارنده بیش از یک کشور هستند، اجرا خواهند شد. از سال ۲۰۰۴، کتاب قانون انگلستان قوانینی در بر داشت که به موجب آن افرادی که طرح‌های مالیاتی را می‌فروشند به ارائه گزارشی از فروش خود به اداره گمرک موظف می‌شوند. قوانین پرتغال و ایرلند مشابه هستند. با این حال، پیشنهادهای کمیسیون، واسطه‌های انگلستان را تحت فشار بیشتری خواهد گذاشت که علت آن این است که تمام کشورهای عضو اروپا موظفند هر سه سال یکبار، جزییات طرح‌های مالیاتی را با هم به اشتراک بگذارند.

منبع: theguardian

آمار روز

میزان مصرف انرژی در ایران و جهان

آیا می‌دانید به‌طور متوسط ایران حدود ۴ برابر میانگین جهانی انواع انرژی را مصرف می‌کند؟ این در حالی است که شدت مصرف انرژی در ایران ۱۷برابر ژاپن، ۱۰ برابر اتحادیه اروپا، ۸ برابر آمریکا و ۴ برابر کانادا است.

تحقیقات نشان داده است مصرف انرژی جهت گرمایش ساختمان در ایران حدود ۲.۶ برابر، برای تولید سیمان ۱.۳ برابر، تولید یک تن آجر ۵.۵ برابر، یک تن فولاد ۱.۵ برابر و تولید یک تن کاغذ ۱.۷ برابر مصرف جهانی است.

مدرسه مدیریت

۱۵ روش برای ایجاد کسب‌وکار و دستیابی به درآمد بیشتر (بخش اول)

سارا کیومرثی
s.kiumarsi@gmail.com

آرزوی هر کارآفرینی، داشتن زمان و پول بیشتر است. اکثر کارآفرینان در آرزوی داشتن زمان بیشتر هستند تا تعادل بین هرگونه حرفه‌ای را با خواسته‌های خانواده، دوستان و علائق‌شان برقرار سازند، لذا اگر خواستار پول بیشتری هستند پس باید روش‌های تبلیغاتی را به اجرا درآورند و کارمندانی استخدام کنند و عملکردشان را توسعه دهند و یا هر کار دیگر را که باعث افزایش درآمدشان می‌شود به کار گیرند. قطعا داشتن سرمایه زیاد وضعیت بسیار خوبی است اما اگر ندانید که چگونه این دارایی‌ها را خرج کنید یا با سرمایه‌گذاری‌های مناسب در بازاریابی و رشد کسب‌وکار آشنا نباشید این سرمایه را به هدر داده‌اید. واقعیت چیست؟ اغلب زمانی که در حال قرار گرفتن در معرض خطر ایجاد کسب وکار و سنجیدن کسب‌وکارتان هستید، پیدا کردن زمان مناسب برای انجام کارها سخت است. نه‌تنها نیاز دارید به‌طور موثر کسب‌وکار خود را راه‌اندازی کنید و از میزان رشدتان آگاهی داشته باشید بلکه همچنین نیاز دارید به‌طور پیوسته در جهت افزایش مجموعه‌ای از مهارت‌های‌تان در جهت فروش خدمات به مشتریان و رسیدگی به دیگر مسائل خسته‌کننده که زمان زیادی را می‌طلبند تلاش کنید.

اگر در طول روزتان هیچ‌گاه زمان کافی نداشته باشید پس نمی‌توانید مدیریت زمان موثری داشته باشید زیرا در تخت عادت‌های بد دراز کشیده‌اید و در این صورت باید انتظار داشته باشید که در دریایی از مشکلات غوطه‌ور باشید و مشکلات‌تان را تشدید کنید.

در آخر باید دانست تعیین اهداف مناسب بسیار ضروری است، برای هر کسی به عهده گرفتن کسب وکار و افزایش درآمد و تولید محصولات بیشتر یا رسیدن به رویاهای دیگر، امری بسیار مهم است.

در اینجا به شرح این اهداف دقیق و دلایل قوی برای چگونگی دستیابی به این اهداف می‌پردازیم. برای اقدام به ایجاد یک طرح و عملی کردن آن می‌توانید از استراتژی‌های زیر برای سنجیدن کسب‌وکارتان استفاده کنید.

۱-اعمال نفوذ در تکنیک‌های قانونی جست‌وجوگرها

به نظر می‌رسد جست‌وجو در جست‌وجوگرها پیچیده و گیج‌کننده باشد، اما در واقع به چند اصل اساسی بستگی دارد و این اصول سنگ بنای بیش از ۲۰۰ قانون است که به الگوریتم جست‌وجوی کنونی گوگل مربوط می‌شود. راه درست یادگیری به کارگیری جست‌وجوگرها، اعمال نفوذ به روش‌های مناسب آن است و لازم به ذکر است که پیوستن به قوانین گوگل شما را موفق‌تر می‌کند زیرا با افزایش طبیعی آگهی‌ها، فروش‌تان افزایش پیدا می‌کند و رشد خواهید داشت.

۲- ایجاد و به اشتراک‌گذاری مطالب در وبلاگ

ایجاد یک وبلاگ بسیار ساده و کار آسانی است و هزینه چندانی لازم ندارد، اما ارسال مطالب مفید و منحصر به فرد است که ارزش زیادی را به وبلاگ می‌افزاید و کار نسبتا دشواری است. پس باید سعی در ایجاد مطالب جالبی که مردم به آن علاقه‌مند هستند کنید. هرچند وبلاگ یکی از بهترین راه‌هایی است که شما می‌توانید کسب‌وکارتان را معرفی کنید و در طول زمان مخاطبان اصلی خود را بشناسید و با تبدیل شدن به یک منبع قدرتمند به جای تعقیب مشتری به جذب مشتری بپردازید.

۳- پاسخ به سوالات در سایت کورا (Quora)

سایت کورا فرصت‌های بی‌شماری را در خصوص بازاریابی آنلاین پیشنهاد می‌دهد تا با مخاطبان گسترده خود ارتباط داشته باشد و به بحث و تبادل نظر در مورد مباحث مختلف بپردازد و به پرسش‌های آنها با همفکری با افراد هم‌عقیده در سراسر جهان پاسخ دهد زیرا در این وب‌سایت بهترین افراد در هر زمینه‌ای وجود دارند، مانند مدیران شرکت‌های بزرگ و افراد موفق. استفاده از سایت کورا برای گسترش ارزش‌ها و ساختن کسب‌وکار خود به‌عنوان یک کسب‌وکار قدرتمند بسیار مفید است پس این سایت دید شما را نسبت به کارتان از طریق ردپای عظیم پلتفرم‌ها بالا می‌برد.

۴-با افراد و موضوعات تاثیرگذار در ارتباط باشید

A. R. Adames کارآفرین و نویسنده این مقاله بیان می‌کند: «من مدت زیادی است که جذب مفهوم تاثیرگذاری شده‌ام و بسیار مایل هستم بدانم چگونه داشتن تأثیر مخاطبان گسترده‌ای را جذب می‌کند.» تأثیرگذار بودن کار آسانی نیست اما اگر به‌عنوان کارآفرین بودجه محدودی داشته باشید. یکی از راه‌هایی که می‌توانید در کسب‌وکار خود موفق باشید تأثیرگذاری بر هیأت‌مدیره و مردم برای خرید خدمات و محصولات‌تان است.

۵-اجرای یک مسابقه یا دادن پاداش

مسابقات و دادن پاداش راهی سریع برای ورود به دنیای بازار و کسب‌وکار است. کلمه «رایگان» بسیار هیجان‌انگیز است و مردم به‌طور طبیعی از محصولات و خدمات رایگان که برای آن پولی پرداخت نمی‌کنند، خوش‌شان می‌آید. پس در مسابقات و قرعه‌کشی‌های محصولات‌تان، اگر می‌خواهید مشتریان را جذب کنید، سعی کنید چیزی که به‌عنوان پاداش انتخاب می‌کنید ارزشمند باشد. با این حال اطمینان حاصل کنید که قوانین و مقررات محلی را برای اجرای هر نوع مسابقه‌ای رعایت کرده‌اید و مقررات FTC در این عرصه باید رعایت شوند.

۶- محتواهای خود را در Medium. com به اشتراک بگذارید

Medium. com سایتی در خصوص محتواهای بازاریابی و یک پلتفرم نشر الکترونیک آنلاین است. این سایت مرجع، مطالب و محتواهای مفید را در دنیای بازار آنلاین پست می‌کند و با ایجاد بحث‌های مفید و آموزشی باعث تولید محتوا در وب‌سایت می‌شود. هدف این سایت دستیابی به راه‌هایی برای بازاریابی است.

۷-یک کانال با محتوای اجتماعی راه‌اندازی کنید

رسانه‌های اجتماعی فرصتی را برای هر کسب‌وکاری ایجاد می‌کنند، در اینجا نوع کسب‌وکاری که شروع کرده‌اید مهم نیست زیرا این رسانه‌ها راهی سریع و موثر را برای ارتباط با جمعیت جهان به شما پیشنهاد می‌کنند. واضح است دستیابی به چنین چیزی آسان نیست اما شما نباید از ایجاد محتوای کانال، جایی که می‌توانید ارزش کلی رسانه‌ها را افزایش دهید، به منظور افزایش آگاهی و ارائه پیشنهادات خود بترسید.

ادامه دارد. . .

منبع: entrepreneur. com

قاب امروز

باغچه خانگی هوشمند

باغچه ای هوشمند با هدف استفاده داخل محیط خانه بوده که امکان پرورش بذر های مورد علاقه شما را فراهم آورده است. شاید تعجب کنید اما گیاهان با به کار گیری این روش تا ۳ برابر حالت معمول خود سریع تر رشد خواهند کرد.تنها کاری که باید انجام دهید قرار دادن غلاف ها در دستگاه و پر کردن آن ها به کمک آب است. این موضوع سبب می شود سرعت رشد گیاه تا سه برابر سریع تر شده و به زودی از زیبایی گل و گیاه مورد علاقه خود لذت خواهید برد. ویژگی جالب دیگر این باغچه هوشمند، قابلیت مدیریت آن از طریق فرمان های صوتی است! دستگاه مجهز به دوربین از پیش کار گذاشته شده با کیفیت اچ دی است که می تواند ویدئو های بی نظیری از روند رشد گیاهان شما ثبت و ذخیره کند. علاوه بر تمامی موارد فوق، با بررسی ویدئو های مذکور از سلامت بذر و گیاه بالغ خود اطمینان پیدا خواهید کرد.

رویداد

۷ روز آینده در یک قاب

- نمایشگاه اتومبیل کاروان (All in CARAVANING) - چین
  تاریخ برگزاری: ۲ تیر ۹۶
  مکان: پکن
- تور مسابقات فرمول ۱- باکو
  تاریخ برگزاری: ۰۲ تیر ۹۶
  مکان: باکو
- نمایشگاه لوازم خانگی و هدایا فرانکفورت (Tendence) - آلمان
  تاریخ برگزاری: ۰۳ تیر ۹۶
  مکان: فرانکفورت
- دومین کنفرانس ملی مهندسی عمران کاربردی و دستاوردهای نوین
  تاریخ برگزاری: ۰۶ تیر ۹۶
  مکان: تهران
- نمایشگاه بین‌المللی صنعت چوب - استرالیا
  تاریخ برگزاری: ۰۲ تیر ۹۶
  مکان: سیدنی
- دومین کارگاه روش تدریس پیانو (پداگوژی پیانو) دکتر پویان آزاده
  تاریخ برگزاری: ۰۲ تیر ۹۶
  مکان: تهران
- کنسرت علیرضا قربانی
  تاریخ برگزاری: ۰۳ تیر ۹۶
  مکان: تهران
- روز جهانی مبارزه با مواد مخدر (June 26) |سال ۹۶
  تاریخ برگزاری: ۰۵ تیر ۹۶
  مکان: جهان
- کنسرت علی لهراسبی
  تاریخ برگزاری: ۰۵ تیر ۹۶
  مکان: تهران
- کنسرت جزیره کیش محمد اصفهانی
  تاریخ برگزاری: ۰۵ تیر ۹۶
  مکان: کیش
- کنسرت کرمانشاه فریدون آسرایی
  تاریخ برگزاری: ۰۵ تیر ۹۶
  مکان: کرمانشاه
- کنسرت بوشهر شهرام شکوهی
  تاریخ برگزاری: ۰۵ تیر ۹۶
  مکان: بوشهر
- کنسرت بابلسر گروه کاکوبند
  تاریخ برگزاری: تیر ۹۶
  مکان: استان مازندران
- کنسرت میثم ابراهیمی
  تاریخ برگزاری: ۰۶ تیر ۹۶
  مکان: تهران
- کنسرت ساحلی کیش مازیار فلاحی
  تاریخ برگزاری: ۰۶ تیر ۹۶
  مکان: کیش
- کنسرت تربت جام علی لهراسبی
  تاریخ برگزاری: ۰۶ تیر ۹۶
  مکان: استان خراسان رضوی
- کنسرت چالوس سیروان خسروی
  تاریخ برگزاری: ۰۶ تیر ۹۶
  مکان: استان مازندران
- کنسرت گروه چارتار
  تاریخ برگزاری: ۰۶ تیر ۹۶
  مکان: بندرعباس

معرفی کتاب

بازاریابی اجتماعی

برای ساخت جهانی بهتر
نویسندگان: پروفسور فیلیپ کاتلر، نانسی آر. لی، مکنزی مور، شولتز
مترجمان: دکتر کامبیز حیدرزاده و حسین‌علی سلطانی
سال چاپ: پاییز ۱۳۹۲
قیمت: ۱۷۰۰۰ تومان
قطع: وزیری
تعداد صفحات: ۳۲۰
نوبت چاپ: اول
انتشارات: سیته

«هدف در بازاریابی این است که چیزی غیرضروری را بفروشد»، «هدف شرکت، ایجاد مشتری است» و «تنها کانون سودده، مشتری است»، بنابراین «هر کسب‌وکاری فقط دو وظیفه اصلی دارد؛ بازاریابی و نوآوری، چون بازاریابی و نوآوری نتایجی را به همراه دارد و باقی آنها هزینه است.» حال پروفسور فیلیپ کاتلر، پدر بازاریابی نوین، این تئوری را به بهترین شکل اصلاح می‌کند؛ در ۳۰ سال گذشته تعداد زیادی از شرکت‌ها نشان داده‌اند که می‌توانند همزمان هم سودآوری داشته باشند و هم در ساخت دنیایی بهتر و با کیفیت زندگی بهتر برای همه افراد بشر سهیم باشند. برای این کار به دنبال آرمان‌های اجتماعی مفید برای بازار خود هستند و از طریق بازاریابی اجتماعی، هم مفید هستند و هم سودآور. کتاب بازاریابی اجتماعی برای حفاظت از محیط زیست، نمایانگر بهترین تفکر موجود چهار تن از برجسته‌ترین صاحب‌نظران جهان در حوزه بازاریابی اجتماعی ـ فیلیپ کاتلر، نانسی لی، مکنزی مور و شولتز ـ پیرامون چگونگی استفاده زیرکانه از فناوری‌های موجود به منظور داشتن شیوه زندگی پایدار است. این کتاب به دو بخش اصلی تفکیک شده است؛ بخش مسکونی و بخش تجاری، و راه‌حل‌هایی را برای تأثیرگذاری تغییر در هر دو مورد فراهم می‌کند. همچنین با ۲۴ مطالعه موردی از سرتاسر جهان به شرح استفاده موفقیت‌آمیز از اصول بازاریابی اجتماعی می‌پردازد. کتاب با توصیه‌هایی درباره بهترین اقدامات اجتماعی مبتنی بر جامعه، برای افراد شاغل در این بخش به پایان می‌رسد. مباحث این کتاب به همان میزان که می‌تواند در تصمیم‌گیری‌های کلان مدیران ارشد دولتی، استانی یا مدیریت شهری تأثیرگذار باشد، راه‌حل‌هایی را نیز برای مشارکت عمومی و آگاهی عامه مردم ارائه می‌کند تا فرهنگ استفاده صحیح را بتوان در کل جامعه توسعه بخشید. شاید بتوان گفت بازاریابی اجتماعی می‌تواند یکی از ارکان انکارناپذیر این قرن برای ساخت جهانی بهتر باشد. با توجه به این رویکرد و به منظور داشتن شیوه زندگی پایدار در جامعه جهانی که به سمت جمعیت ۷ میلیارد نفری پیش می‌رود، مطالعه این کتاب یک ضرورت به نظر می‌رسد.