فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

برای کسب و کار آفرینی

چهارشنبه ۵ مهر ۱۳۹۶

Wed. 27 Sep 2017

۶ محرم ۱۴۳۹ - سال چهارم

شماره ۸۹۲- ۱۶صفحه - ۱۵۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

گزارش «بیزینس اینسایدر» از ۸ کشور جهان که بیشترین یارانه بنزین را می‌پردازند

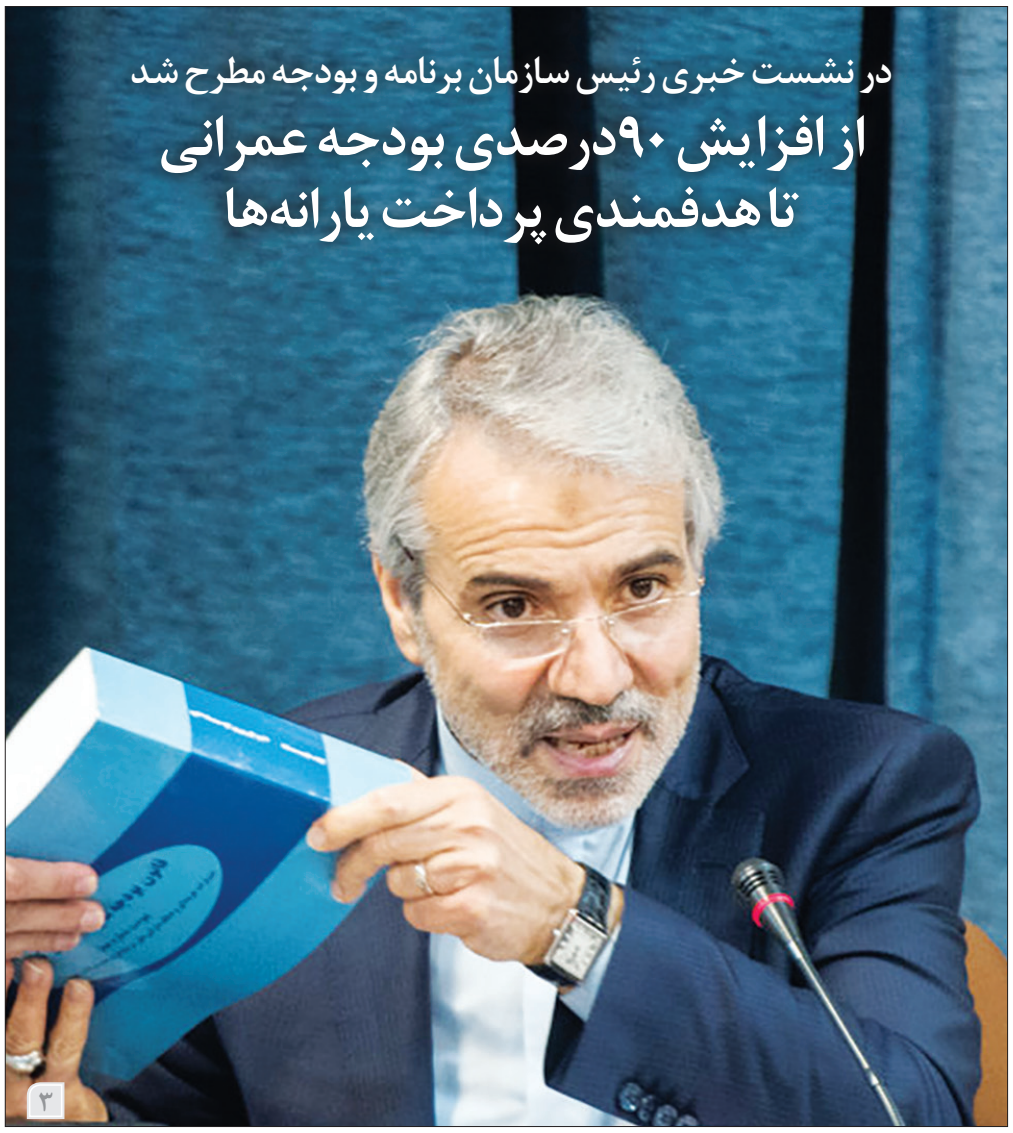
ایران سومین کشور دارای بنزین ارزان

آخرین آمارهای جهانی نشان می‌دهد که هشت کشور دنیا در حال حاضر بنزین را کمتر از...

۲

در نشست خبری رئیس سازمان برنامه و بودجه مطرح شد

از افزایش ۹۰درصدی بودجه عمرانی تا هدفمندی پرداخت یارانه‌ها



۳

عملکرد ستاد هماهنگی مبارزه با مفاسد اقتصادی به روایت معاون اول رئیس‌جمهور

فریب موسسات غیرمجاز را نخورید

معاون اول رئیس‌جمهور با هشدار نسبت به اینکه مردم نباید فریب موسسات غیرمجاز را بخورند، گفت: «عده‌ای با زد و بند تسهیلات دریافت کرده‌اند و امروز برای بازپرداخت معوقات خود گردن‌کلفتی می‌کنند.» به گزارش «فرصت امروز» به نقل از پایگاه اطلاع‌رسانی ریاست جمهوری، اسحاق جهانگیری در جلسه ستاد مبارزه با مفاسد اقتصادی با اشاره به عملکرد ستاد هماهنگی مبارزه با مفاسد اقتصادی در دولت یازدهم گفت...

۴

وضعیت بازار مسکن در ۷ کلانشهر ایران

کاهش سود بانکی باعث گرانی مسکن می‌شود

۲

مدیریت و کسب‌وکار

- کسب‌وکارهای آنلاین و سودآور
- چگونه مدیری دوست‌داشتنی باشید
- استارت‌آپ (Startup) چیست؟
- توانمندی‌های جدید مارکتینگ برای شرکت
- ۷ راه برای بررسی آژانس بازاریابی دیجیتال
- اشتباهات مهلک بازاریابی و تبلیغات

۸ تا ۱۶

مزایده امضای استیو جابز و یک دستگاه کامپیوتر «اپل‌وان»

یادداشت

اصلاحاتی که به شکست منتهی می‌شود

امیر جعفرزاده

مدرس دانشگاه و پژوهشگر اقتصادی

درباره اصلاح سیستم بانکی باید بدانیم هر فعالیت و عملی که تک‌بعدی باشد و فقط قسمتی از مسائل بانکداری ما را شامل شود حتما محکوم به شکست است. اکنون رویکرد بانک مرکزی به همین ترتیب است و فقط در هر دوره به بخشی از مشکلات نظام بانکی رسیدگی می‌کند، در صورتی که سیستم بانکی در ایران نیاز دارد که به صورت توامان در چند پروژه و چند گام اصلاح شود...

۴

یادداشت

رضایت سرمایه‌گذار داخلی، ضامن ورود سرمایه خارجی

بهنام چاووشی

مدیرعامل کارگزاری فیروزه آسیا

سیاست‌های دولت در چند سال گذشته حاکی از اهمیت و توجه به استفاده از پتانسیل‌های...

۵

اشتغال ۷۵درصدی بخش خدمات در سال گذشته

چرا از کسب‌وکارهای خدماتی بیشتر استقبال می‌شود؟

شاید به این فکر کنید که در گذشته نه چندان دور تعداد شغل‌های خدماتی انگشت‌شمار بود و در خوشبینانه‌ترین حالت به ۱۰۰ تا ۱۵۰ شغل می‌رسید، ولی امروز با شناسایی رشته شغل‌های متعدد و ظرفیت‌های جدیدی که در بخش خدمات به وجود آمده، تعداد مشاغل این بخش، افزایش قابل توجهی داشته است، تا جایی که در سال‌های اخیر با رشد روزافزون فارغ‌التحصیلان دانشگاهی، افزایش تعداد جویندگان کار و نیاز بازار کار، جامعه به سمت مشاغل خدماتی رفته و استقبال بیشتری از بخش خدمات در مقایسه با بخش‌های صنعت و کشاورزی دیده می‌شود.

به گزارش ایسنا، بررسی رشد ارزش افزوده بخش خدمات در مقایسه با بخش‌های صنعت و کشاورزی طی ۹ ماهه سال ۱۳۹۵ نشان می‌دهد با وجود آنکه در سال‌هایی که رکود و رشد منفی اقتصادی حاکم بوده، بخش خدمات، جذب فرصت‌های جدید شغلی، جابه‌جایی نیروی انسانی و پتانسیل اشتغال‌زایی بیشتری از دیگر بخش‌های اقتصادی به همراه داشته است؛ هرچند ماهیت اشتغال ایجاد شده در این بخش قابل بحث بوده و احتمالا شاغلان آن بیشتر در بخش غیررسمی جذب شده‌اند. تصوری که برخی کارشناسان بر ملموس نبودن اشتغال جدید در اقتصاد دارند، می‌تواند ناشی از وضعیت حاکم بر بخش صنعت باشد که آمار تولید و میزان اشتغال جدید این بخش برای دوره پنج سال گذشته موید آن است.

براساس گزارش معاونت توسعه کارآفرینی و اشتغال وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی از وضعیت شاخص‌های اقتصادی پیش رو و بازار کار در سال ۱۳۹۵، بررسی سهم بخش‌های اقتصادی از فرصت‌های جدید شغلی نشان می‌دهد که بیشترین افزایش تعداد شاغلان در سال ۱۳۹۵ نسبت به سال ۱۳۹۴ در بخش خدمات و به میزان ۴۶۳هزار شغل بوده است. در بخش کشاورزی و صنعت نیز به ترتیب ۱۰۰هزار و ۵۳هزار فرصت شغلی ایجاد شده است. به عبارت دیگر سهم بخش خدمات ۷۵.۲درصد افزایش قابل توجهی نسبت به سهم بخش‌های کشاورزی با ۱۶.۲ درصد و صنعت با ۸.۶درصد داشته است و به نظر می‌رسد همزمان با ورود تازه واردها به بازار کار، دایره مشاغل خدماتی رو به فزونی نهاده است که این موضوع بیانگر تغییر تدریجی در ساختار اشتغال براساس شغل‌های ایجاد شده بخش‌های اقتصادی است و تداوم آن طی سال‌های آتی می‌تواند ترکیب ساختار شغل‌های ایجاد شده را به کلی متحول کند.

با وجود آنکه امروز مشاغل خدماتی به بالاترین سهم اشتغال‌زایی در بازار کار رسیده و جذابیت کسب‌وکارهای خدماتی، بیشتر کارجویان را به مشاغل خدماتی علاقه‌مند کرده است، اما کارشناسان معتقدند بدون همراهی بخش‌های صنعت و کشاورزی، توسعه اشتغال در بخش خدمات منجر به بازار کار متعادلی نخواهد شد.

به گفته آنها بسیاری از مشاغل خدماتی از ثبات و امنیت مناسبی برخوردار نیستند و دولت باید برای تعادل بازارکار هم که شده بسترهای توسعه اشتغال در تمام بخش‌های تولید، صنعت و کشاورزی را فراهم کند.

بازار شغل‌های خدماتی سکه شد

حمید حاج اسماعیلی می‌گوید: «در کشورهایی که اقتصاد آن مبتنی بر تولید نیست و نیاز به سرمایه‌گذاری برای تأسیس بنگاه‌های خدماتی رو به کاهش است، رونق بخش خدمات هم بیشتر است.»

البته او معتقد است که مشاغل خدماتی همیشه پایدار نیستند و در فصولی از سال کاهش یا افزایش می‌یابند، به نحوی که اگر دچار مشکل شوند، پایداری خود را به سرعت از دست می‌دهند، همچنان که می‌توانند به سرعت ایجاد ظرفیت کنند.

به گفته این فعال حوزه کار، از آنجا که عمده فعالیت‌های کشاورزی و صنعتی در اختیار دولت است و مشاغل مستمر و پایدار بیشتر در بخش صنعت تعریف می‌شود، لذا ظرفیت‌سازی و توسعه آن کمتر اتفاق افتاده و به تبع آن، رشد و جهش اشتغال در بخش صنعت نیز کمتر دیده می‌شود.

یک کارشناس بازار کار نیز در این باره معتقد است که به دلیل فراهم نبودن زیرساخت‌های لازم در بخش کشاورزی و صنعت و پایین بودن هزینه‌ها، اقبال عمومی به سمت مشاغل خدماتی رفته است.

علی‌اکبر سیارمه می‌گوید:«وقتی زیرساخت‌های اساسی در تولیدات کشاورزی فراهم نیست و با نبود زمین و کمبود شدید منابع آبی مواجه هستیم، طبیعی است که تمایلی برای اشتغال در این بخش وجود ندارد یا کم است.»

وی لازمه اشتغال در بخش صنعت را تأمین مواد اولیه، وجود بازار مصرف، صادرات و سرمایه‌گذاری مناسب می‌داند و می‌افزاید: «هزینه ایجاد شغل در این بخش بالا است و بیشتر تسهیلاتی هم که برای تولید در نظر گرفته می‌شود، انگشت‌شمار در آن هزینه شده، چون این تسهیلات اغلب در بخش‌ها و طرح‌های دیگر استفاده شده است.»

به گفته سیارمه، گسترش مشاغل خدماتی امروز در تمام دنیا رواج یافته و میل به انجام فعالیت‌های خدماتی این امر را تأیید می‌کند.

به گزارش ایسنا، براساس آمار مرکز آمار ایران، رشد اقتصادی کشور طی سال‌های ۱۳۹۴-۱۳۹۰ به‌طور متوسط در حدود ۰.۴ درصد بوده است که این رقم در ۹ ماهه سال ۱۳۹۵ به سطح ۵درصد رسیده است. ارزش افزوده بخش‌های اقتصادی ایران به استثنای بخش نفت در سال ۱۳۹۵ نسبت به مدت مشابه سال قبل از آن حاکی از آن است که بیشترین رشد ارزش افزوده مربوط به بخش کشاورزی با ۵.۷ درصد و بخش خدمات با ۵.۴ درصد بوده که بخش خدمات نیز به دلیل ظرفیت اشتغال‌زایی آن، سهم بالایی را در ایجاد اشتغال جدید (۷۵درصد) در سال ۱۳۹۵ داشته است.

با بررسی رشد ارزش افزوده بخش صنعت در مقایسه با بخش‌های خدمات و کشاورزی طی ۹ ماهه اول سال ۱۳۹۵ نیز ملاحظه می‌شود باوجود رشد این بخش، سهم بسیار کمتری را در ایجاد اشتغال جدید داشته و رشد آن ۸.۶ درصد بوده است.

هادی ابوی، دبیرکل کانون عالی انجمن‌های صنفی کارگران در پاسخ به این پرسش که چرا آمار اشتغال در بخش خدمات بیشتر از بخش‌های کشاورزی و صنعت است؟ می‌گوید: «ایجاد شغل در بخش صنعت گران است؛ تربیت نیروی متخصص و کاربلد، تهیه تجهیزات و راه‌اندازی خط تولید هم هزینه بالایی می‌خواهد، بنابراین کمتر از آن استقبال می‌شود. از طرف دیگر در بخش صنعت ممکن است یک کارخانه تولیدی بتواند میلیون‌ها تن تولید داشته باشد، ولی عرضه و فروش محصول و بازاریابی آن مهم است و اگر نتواند محصولاتش را به بازار عرضه کند قطعا با مشکل مواجه می‌شود.»

او می‌افزاید: «تسهیلات بانکی هم به دلیل بهره‌های بالای بانکی کمکی به بخش تولیدات کشاورزی و صنعتی نمی‌کند و به همین دلیل بهترین بخشی که بتواند با کمترین هزینه اشتغال گسترده‌ای به دنبال داشته باشد، بخش خدمات است.»

اما به اعتقاد فتح‌الله بیات، رئیس اتحادیه کارگران قراردادی سرمایه‌گذاری یکی از عواملی است که در سال‌های گذشته موجب کمرنگ شدن بخش صنعت و کشاورزی شده است، چون ایجاد شغل در بخش صنعت و به‌ویژه کشاورزی به لحاظ فرآیندی که تولید یک محصول دارد سخت و زمان‌بر است و باید وقت و هزینه زیادی صرف آن شود، لذا فرد ترجیح می‌دهد وارد کسب‌وکار خدماتی شود که هم دغدغه تأمین مواد اولیه، تعمیر دستگاه و خرید تجهیزات صنعتی را نداشته باشد و هم نگران نبود منابع آبی، خاک حاصلخیز و به بار نشستن محصول و فروش آن در بازار نباشد.

او می‌گوید: «دلیل تمایل کارجویان به مشاغل خدماتی این است که در بخش خدمات هزینه‌ها کمتر و بازدهی کار بیشتر است و افراد با حداقل سرمایه یک کسب‌وکار راه‌اندازی می‌کنند و اگر بخواهند عده‌ای را هم با حداقل امکانات به کار می‌گیرند.»

اما حمید حاج اسماعیلی، کارشناس بازار کار نظر دیگری در این باره ارائه می‌دهد و در ارزیابی دلیل اقبال جامعه به سمت مشاغل خدماتی می‌گوید: «ظرفیت‌های تولید در بخش صنعت که وابسته به دولت و عمدتا متعلق به بنگاه‌های بزرگ نفت و گاز و برق، فولاد و خودروسازی است محدود است و در شرایطی که کشور دچار تحریم می‌شود، افزایش نمی‌یابد. در نتیجه رشد اشتغال این بخش ها کاهش پیدا می‌کند و به همین دلیل نمی‌توان روی اشتغال آن حساب باز کرد.»

به اعتقاد وی، بخش خدمات بیشتر با مصرف عمومی و روزمره مردم در ارتباط است و موسسات مالی، بیمارستان‌ها، مراکز درمانی، پایانه‌های حمل‌ونقل و مراکز عرضه موادغذایی و خوراکی همگی مرتبط با بخش خدمات است، بنابراین وقتی اقتصاد کشور مبتنی بر تولید نباشد و به‌طور طبیعی به سرمایه بالایی برای تأسیس بنگاه‌های خدماتی نیاز نباشد، بخش خدمات رشد پیدا می‌کند.

با وجود آنکه نرخ بیکاری از سال ۱۳۹۴ تا سال ۱۳۹۵ از ۱۱ درصد به ۱۲.۴ درصد افزایش یافته به تعداد شاغلان کشور بیش از ۶۱۶هزار نفر افزوده شده است، افزایش تعداد شاغلان در سه بخش مهم اقتصادی کشاورزی، صنعت و خدمات یکی از علائم رونق تدریجی بازار کار و خروج آن از رکود است.

اهمیت ظرفیت‌های اشتغال در بخش خدمات

براساس گزارش معاونت توسعه کارآفرینی و اشتغال وزارت کار، در سال ۱۳۹۵ نسبت به زمان مشابه سال قبل از آن، ۴۶۳هزار نفر (معادل ۷۵درصد) از کل ۶۱۶ هزار فرصت شغلی جدید در بخش خدمات جذب شده‌اند، ضمن اینکه همانند اکثر کشورها بنا به تغییرات ماهوی اقتصاد به‌ویژه در فعالیت‌هایی نظیر حمل‌ونقل، انبارداری، ارتباطات، گردشگری و خدمات مالی بیشترین پتانسیل را برای جذب نیروی انسانی دارد و بخش خدمات ظرفیت‌های بیشتری برای جذب زنان داشته است. البته ممکن است بخشی از این فرصت‌های جدید در مشاغل غیررسمی باشد که نیازمند توجه بیشتر سیاست‌گذاری بازار کار از بعد حقوقی و نهادی است.

اگرچه نمی‌توان ظرفیت‌های اشتغال در بخش خدمات و تأثیرگذاری آن بر اقتصاد کشور را نادیده گرفت، اما این نکته را نیز نباید از نظر دور داشت که در شرایط بحرانی و نامساعد، مشاغل بخش خدمات از ثبات و پایداری لازم برخوردار نیست و همین امر می‌تواند بسیاری از ظرفیت‌های اشتغال را دستخوش تغییر قرار دهد. از این رو لازم است در بخش‌های دیگر اقتصاد که از پتانسیل و ظرفیت بالایی برخوردارند سرمایه‌گذاری لازم به لحاظ توسعه اشتغال صورت گیرد و در عین حال فراموش نکنیم که کشاورزی پایه استقلال اقتصادی هر کشور به شمار می‌رود و در کنار توجه به بخش‌هایی همچون خدمات، نباید بخش کشاورزی را نادیده گرفت.

کارشناسان اقتصادی از گردشگری، هتلداری، حمل‌ونقل، فناوری اطلاعات و کسب‌وکارهای اینترنتی به‌عنوان بخش‌های خدماتی زودبازده و تأثیرگذار در اقتصاد نام می‌برند که ضمن اشتغال‌زایی، درآمدزایی قابل توجهی دارند و با توجه به جذابیتی که کسب‌وکارهای خدماتی برای جویندگان کار دارد، هدایت فارغ‌التحصیلان به این دسته شغل‌ها را توصیه می‌کنند. به همین دلیل از دولت می‌خواهند سرمایه‌گذاری‌ها را به این سمت سرازیر کند و فرصت‌های شغلی این بخش‌ها را به تناسب نیاز بازار کار در اختیار کارجویان و دانش آموختگان قرار دهد و از ظرفیت نیروهای انسانی تحصیلکرده در این زمینه استفاده کند.

اگر امروز نیازمند احیای مشاغل در حوزه خدمات هستیم به این دلیل است که ایجاد اشتغال در این حوزه به سرانه کمتری نیاز دارد و با هزینه‌ای به مراتب کمتر نسبت به بخش‌هایی چون کشاورزی و صنعت، می‌توان اشتغال مورد نظر را ایجاد کرد.

دریچه

واکاوی دلایل واگذاری ایران‌ایر و هتل‌های هما

هما در قعر آسمان

دوم دی‌ماه سال ۹۱ بود که خبر رسید ایران‌ایر (شرکت هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران) واگذار می‌شود. اندکی قبل‌تر گروه هتل‌های هما که جزو دارایی‌های ایران‌ایر محسوب می‌شد نیز به تامین اجتماعی واگذارشده بود که هر دو این واگذاری‌ها بابت رد دیون دولتی انجام شد. به گزارش «فرصت امروز» به نقل از پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، عباس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی در روز ورود چهار فروند از هواپیماهای ATR به کشور به رویکرد پوپولیستی که تجزیه هما را راه‌حل نهایی می‌دانست، اشاره کرده و گفته بود: «در گذشته حضرات تصمیم داشتند همای این آب‌وخاک را به قیمت ۴۵۰۰میلیارد تومان به فروش برسانند که ۱۵۰۰میلیارد تومان آن ارزش برند هما و ۳۰۰۰میلیارد تومان دیگر ارزیابی قیمت آن بود. آنها نمی‌خواستند هما را اداره کنند، بلکه در پی فروش املاک و مستغلات و تجزیه هما بودند.»

هما برند ملی ایران است

در همین راستا، غلامرضا سلامی، مشاور وزیر راه و شهرسازی در امور حسابداری و حسابرسی گفت: «سایه سنگین تحریم‌ها در کنار نگاه سبک و بی‌تفاوت دولت به ایرلاین ملی، ضربه‌ای مهلک بر پیکره همای این آب‌وخاک زد.» سلامی گفت: «هما برند ملی ایران است و اکثر کشورها هم سعی می‌کنند برند ملی خود را تا جایی که ممکن است حفظ کنند. همین حالا بریتیش ایرویز به‌عنوان ایرلاین حامل پرچم انگلیس، لوفت‌هانزا به‌عنوان ایرلاین ملی آلمان و ترکیش ایرلاین به‌عنوان ایرلاین ملی ترکیه صاحب قدرت و جایگاه خاصی هستند.» مشاور وزیر راه و شهرسازی به گذشته هما اشاره کرد و گفت: «هما در زمان تاسیس به فاصله کوتاهی به یکی از معتبرترین برندهای بین‌المللی تبدیل و جزو نخستین ایرلاین‌هایی شد که قدیمی‌ترین جت بویینگ را خریداری کرد. بعد از انقلاب به دلیل هشت سال جنگ تحمیلی شاید امکان توسعه هما نبود، درعین‌حال تحریم‌های آمریکا باعث شد ناوگان هما به فرسوده‌ترین ناوگان تبدیل شود. از طرفی نگاه سطحی دولت‌های نهم و دهم به حمل‌ونقل هوایی مشکل را دوچندان کرد. هم‌زمان بحث خصوصی‌سازی پیش آمد و درحالی‌که در اصل ۴۴ خطوط هوایی جزو صنایعی بود که نباید واگذار شود تصمیم به واگذاری ایرلاین ملی گرفته شد.» او با بیان اینکه هر کشوری روی نهادهای ملی خود تعصب دارد، ادامه داد: «توقع این بود که ایرلاین ملی هم مثل بانک ملی هرگز واگذار نشود، همان زمان درحالی‌که قانون می‌گفت تمام بانک‌ها باید خصوصی شود اما بانک ملی، ملی ماند.»

وی درباره نوع واگذاری هما گفت: «مسئله‌ای که اشتباه بزرگ‌تری بود نحوه واگذاری هما بود. به دلیل بی‌توجهی‌های دولت، هما تا جایی فرسوده شده بود که هیچ خریدار بالقوه‌ای نداشت و در نهایت می‌خواستند هما را به‌عنوان رد دیون به تامین اجتماعی بدهند. حتی وقتی قرار شد هما را به بخش خصوصی بدهند مشتری‌ای پیدا نشد چراکه هیچ نهاد خصوصی خرید یک شرکت زیان ده را به‌صرفه نمی‌دانست.» سلامی گفت: «مصوبه واگذاری هما در هیات دولت تیر خلاصی بر پیکره ایرلاین حامل پرچم کشور بود. با این حال تامین اجتماعی هتل‌های هما را گرفت اما به دلیل زیان‌ده بودن این شرکت سراغ ایران‌ایر نیامد و درحالی‌که سازمان خصوصی‌سازی دنبال مشتری خصوصی بود هیچ سرمایه‌داری به سمت این شرکت نمی‌رفت. آن زمان بدهی‌های این شرکت از دارایی‌هایش بیشتر بود و بخش خصوصی می‌خواست هما را به قیمت صفر خریداری کند و وقتی به‌عنوان مشتری پای معامله آمد نه‌تنها پولی به دولت ندهد، بلکه حداکثر تلاش این بود که مجانی هما را تحویل بگیرند.»

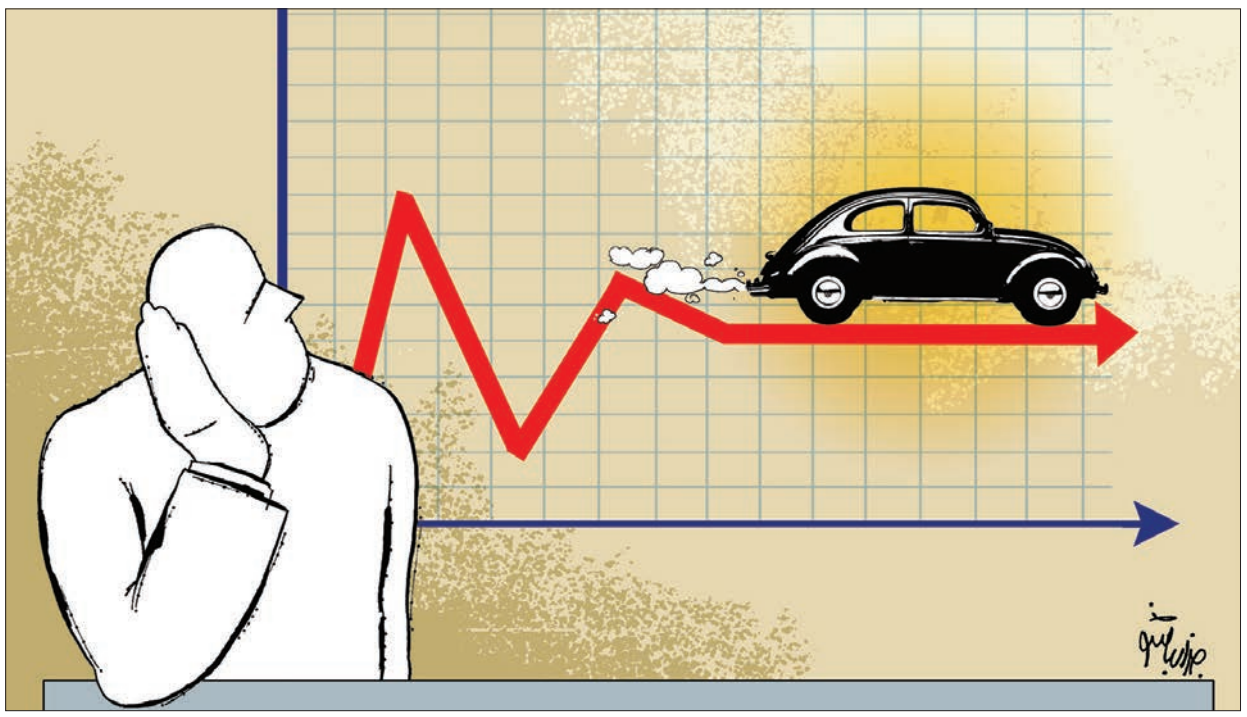
تلاش آخوندی برای نجات صنعت هوایی ایران

سلامی با بیان اینکه آن زمان ناوگان هما هر روز فرسوده‌تر می‌شد و هیچ‌گونه بازسازی و به‌روزرسانی در هما صورت نگرفته بود، گفت: «در نهایت در پایان سال ۹۳ تلاش‌های دولت فعلی باعث شد هما از فهرست واگذاری‌ها بیرون کشیده شود و با یک برنامه ساختاری جدید، نوسازی هما آغاز شود.» او با اشاره به برنامه‌های مفصل وزارت راه و شهرسازی برای تقویت هما گفت: «هنوز خیلی از کارها در دست اجراست و امیدواریم کاری که آقای آخوندی و وزارت راه درباره هما انجام داد به نتیجه برسد که نه‌تنها هما بلکه کل صنعت هوایی ایران نجات یابد.»

به گفته سلامی «هم‌اکنون ۵۰ درصد بازار پروازهای منطقه به دست ایرلاین‌های قدرتمند منطقه است و اگر همین‌گونه ادامه پیدا کند به ۸۰ درصد و بعد به ۱۰۰درصد خواهد رسید و در این صورت توان رقابت ما به صفر می‌رسد. همین حالا تنها دو فروند از هواپیماهای امارات به ارزش کل ناوگان هوایی ایران است.» مشاور وزیر راه و شهرسازی گفت: «برای تقویت هما چند برنامه داریم؛ یکی خرید هواپیما و دیگری اصلاح ساختار مالی و دارایی‌ها و ساختار ترازنامه هما. به‌طورکلی لازم است با افزایش سرمایه هما یک قسمت از سهام این شرکت در بورس عرضه شود. درعین‌حال لازم است در نرم‌افزارهای هما و سیستم حسابداری آن که متعلق به ۵۰ سال پیش است نوسازی صورت گیرد.»

گزارش «بیزینس اینسایدر» از ۸ کشور جهان که بیشترین یارانه بنزین را می‌پردازند

ایران سومین کشور دارای بنزین ارزان



آخرین آمارهای جهانی نشان می‌دهد که هشت کشور دنیا در حال حاضر بنزین را کمتر از ۲ دلار می‌فروشند و دولت‌های‌شان بیشترین یارانه را برای انرژی به شهروندان‌شان می‌پردازند.

به گزارش بیزینس اینسایدر، قیمت بنزین در آمریکا در ماه‌های گذشته روندی افزایشی داشته و از گالنی ۲.۳۴ دلار به گالنی ۲.۶۲ دلار رسیده است. البته توفان هاروی بر مرکز پالایش نفت این کشور تأثیر گذاشته و موجب افزایش قیمت نفت و متعاقب آن، افزایش قیمت بنزین شده است. با این حال، نگرانی‌ها برای بالا رفتن قیمت‌ها در این کشور همچنان وجود دارد. براساس آخرین آمار منتشر شده، آمریکا یازدهمین کشوری است که بنزین ارزان و سومین کشوری است که دارای بنزین مقرون به صرفه نسبت به میانگین دستمزد روزانه در جهان است.

البته کشورهای دیگری در جهان نیز هستند که هر گالن بنزین را کمتر از ۲دلار به فروش می‌رسانند و می‌توانند قیمت بنزین را پایین نگه دارند. این هشت کشور به ترتیب بیشترین یارانه‌ای که برای بنزین به شهروندان‌شان می‌پردازند، عبارتند از: ونزوئلا، عربستان سعودی، ایران، کویت، مصر، مالزی، نیجریه و امارات.

۱-ونزوئلا هر گالن بنزین: ۰.۰۱ دلار

در حالی که عربستان بزرگ‌ترین تولیدکننده نفت در اوپک است، ونزوئلا نخستین کشور در میزان ذخایر نفت در جهان است. یارانه‌های بنزین در این کشور به حدی رسیده که بنزین در این کشور تقریبا مجانی است، البته این یارانه‌ها، اقتصاد این کشور را نیز دچار بحران کرده است.

۲- عربستان سعودی هر گالن بنزین: ۰.۹۱ دلار

عربستان سعودی در طول سال‌های گذشته نیروی غالب در بازار بوده است. سال گذشته این کشور دومین تولیدکننده نفت با ۱۰.۵ میلیون بشکه در روز بوده است، اما همچنان ۸۵درصد درآمد صادرات این کشور وابسته به نفت است و ۵۰ درصد تولید ناخالص ملی این کشور به نفت بستگی دارد.

۳- ایران هر گالن بنزین: ۱.۲۵ دلار

سال گذشته ایران پنجمین تولیدکننده نفت جهان بوده است. ایران پس از لغو تحریم‌ها در سال گذشته نزدیک به ۴ میلیون بشکه نفت در روز تولید کرده است. شاید تحریم‌ها در گذشته موجب شده این کشور از برخی یارانه‌های انرژی خود بکاهد، اما همچنان برای بنزین یارانه می‌پردازد.

۴- کویت هر گالن بنزین: ۱.۳۱ دلار

سال گذشته این کشور جایگاه نهمین تولیدکننده جهان را به خود اختصاص داده است. کویت ۶۰درصد تولید ناخالص ملی و ۹۵ درصد درآمد صادراتی خود را از نفت خام به دست می‌آورد. این کشور بخشی از درآمدهای خود را برای پرداخت یارانه به بنزین هزینه می‌کند.

۵- مصر هر گالن بنزین: ۱.۳۱ دلار

مصر دیگر کشوری است که عضو اوپک نیست، اما در لیست بنزین ارزان قرار دارد. مصر بیست و هشتمین تولیدکننده نفت در جهان است و دولت این کشور با دادن یارانه قیمت انرژی را پایین نگه داشته است.

۶- مالزی هر گالن بنزین: ۱.۶۸ دلار

این کشور آسیایی یکی از دو کشور غیراوپکی در این فهرست است. مالزی بیست و پنجمین تولیدکننده نفت با ۶۶۱ هزار بشکه در روز است، اما دولت مالزی با دادن یارانه به راننده‌ها قیمت بنزین را کنترل کرده است.

۷- نیجریه هر گالن بنزین: ۱.۷۶ دلار

تولید نفت نیجریه در طول سال‌های گذشته به دلیل شورش‌های داخلی با رکود روبه‌رو شده است. این کشور آفریقایی در سال گذشته روزانه ۱.۴ میلیون بشکه در روز نفت تولید می‌کرد که این میزان ۳۵ درصد تولید ناخالص ملی این کشور بوده است.

۸- امارات متحده هر گالن بنزین: ۱.۹۱ دلار

امارات متحده سال گذشته هشتمین کشور در جهان بوده است که به‌طور میانگین ۳ میلیون بشکه در روز نفت تولید می‌کرد. ۴۰ درصد تولید ناخالص ملی این کشور وابسته به نفت است.

وضعیت خانوارهای ایرانی در پایان سال گذشته نشان می‌دهد

۲۶ درصد خانوارها در ایران هیچ فرد شاغلی ندارند

بررسی‌ها نشان می‌دهد بیش از ۲۶ درصد خانوارها در ایران هیچ فرد شاغلی ندارند.

به گزارش خبرآنلاین، نبود فرد شاغل در خانوارهای ایرانی به معنی بیکاری نیست، بلکه نشان می‌دهد که برخی خانوارها به دلیل بازنشستگی، شاغل محسوب نمی‌شوند. نرخ بالای بیکاری اما در شرایط کنونی، یکی از مهم‌ترین چالش‌های ایران محسوب می‌شود و اقتصاد ایران در سال‌های آتی لازم است بر حل این بحران تمرکز داشته باشد.

براساس این گزارش، طبق بررسی‌های بانک مرکزی ۲۶.۶ درصد خانوارهای ایرانی بدون فرد شاغل و ۵۶.۴ درصد خانوارها دارای یک فرد شاغل بوده‌اند. ۱۴.۲ درصد از خانوارها دارای دو فرد شاغل و تنها ۲.۸ درصد خانوارها دارای سه فرد شاغل بوده‌اند. این آمار وضعیت خانوارهای ایرانی از منظر اشتغال در پایان سال گذشته را نشان می‌دهد. محاسبات صورت گرفته نشانگر آن است که درصد خانوارهایی که دو فرد شاغل و سه فرد شاغل داشته‌اند در سال ۱۳۹۵ نسبت به سال پیش از آن کاهش و درصد خانوارهای بدون فرد شاغل و دارای یک نفر شاغل در این دوره زمانی افزایش داشته است.

بررسی جزییات اشتغال در خانوارها به تفکیک جنسیت افراد نیز نشان از آن دارد که در بین اعضای مذکر شش سال به بالای خانواده‌های ایرانی ۵۱.۸ درصد شاغل، ۶.۹ درصد بیکار و ۱۴.۴ درصد با درآمد و بدون کار هستند. ۲۱.۵ درصد از اعضای مذکر خانواده‌ها محصل هستند و ۵.۴ درصد در سایر گروه‌ها جای می‌گیرند. در این میان، در بین اعضای مونث خانوارها نیز سهم افراد شاغل ۸.۹ درصد و سهم افراد بیکار ۲.۵ درصد بوده است.

باید در نظر داشت نرخ بیکاری با درصد افراد بیکار در این تحقیق تفاوت دارد. ۹.۹ درصد از افراد مونث خانواده‌های ایرانی با درآمد و بدون کار بوده و ۲۰.۷ درصد آنها نیز به تحصیل اشتغال دارند. بالاترین سهم در میان این گروه به خانه‌دارها اختصاص دارد به طوری که ۵۵.۴ درصد از افراد مونث خانوارها را زنان خانه‌دار تشکیل می‌دهند.

بررسی‌ها نشان می‌دهد هزینه سالانه بخش عمده خانوارهای ایرانی بیش از درآمدهای‌شان بوده است. اقتصاد متورم و عدم افزایش دستمزد مطابق با نرخ تورم در بسیاری از سال‌ها مهم‌ترین عامل بروز این اتفاق تلقی می‌شود.

در سال‌های اخیر تلاش شده میزان افزایش دستمزد متناسب با تورم باشد، اما هنوز عقب‌ماندگی‌های مذکور جبران نشده است. از سوی دیگر باید در نظر داشت حضور فرد شاغل در خانوار به مفهوم آن نیست که این افراد برای تامین هزینه‌های‌شان تنها یک شغل دارند، چراکه آمارهای ارائه شده از سوی مرکز آمار ایران نشان از آن دارد که بخش مهمی از شاغلان برای تامین هزینه‌های‌شان بیش از یک شغل دارند.

وضعیت بازار مسکن در ۷ کلانشهر ایران

کاهش سود بانکی باعث گرانی مسکن می‌شود

نتایج یک تحقیق نشان می‌دهد که کاهش سود سپرده‌های بانکی باعث افزایش تقاضا و قیمت مسکن می‌شود.

به گزارش ایسنا، طی یک تحقیق در سال ۱۳۸۹ رابطه بین نرخ سود سپرده‌های بانکی و قیمت مسکن در ایران مورد بررسی قرار گرفته است. بدین منظور از متغیرهای نرخ سود حقیقی سپرده‌های یک ساله و پنج ساله بانکی، متغیرهای حجم پول در گردش، نرخ رشد تولید ناخالص داخلی سرانه به‌عنوان متغیرهای تعیین‌کننده طرف تقاضا و هزینه‌های خدمات ساختمانی و هزینه ساخت مسکن جدید به‌عنوان متغیرهای طرف عرضه استفاده شده است. این تحقیق هفت مدل مختلف را با استفاده از داده‌های فصلی ۱۳۸۶-۱۳۷۰ برآورد کرده و به این نتیجه رسیده که کاهش سود سپرده‌های بانکی باعث افزایش تقاضا و قیمت مسکن خواهد شد. نتایج یک تحقیق دیگر نیز نشان می‌دهد تولید ناخالص داخلی، تورم، درآمدهای نفتی، نرخ سود بانکی، حجم نقدینگی و قیمت دارایی‌های رقیب مسکن از عوامل تأثیرگذار بر حباب قیمت مسکن بوده‌اند. از این شش عامل، سه عامل تولید ناخالص داخلی، تورم و نرخ سود بانکی از عوامل تعیین‌کننده بنیادی مسکن به شمار می‌روند نه عوامل مؤثر بر حباب مسکن.

همچنین بررسی دیگر در هفت کلانشهر تهران، مشهد، اصفهان، تبریز، شیراز، اهواز و قم که متغیرهای قیمت مسکن، اجاره مسکن، قیمت زمین، درآمد خانوار و بعد خانوار را مورد بررسی قرار داده نشان می‌دهد بازار مسکن تقریبا در هیچ یک از کلانشهرها در سال ۱۳۸۶ حبابی نبوده و در این بین، قم بیشترین سهم حبابی بودن را در بین هفت کلانشهر با میزان ۱۹.۵۲ درصد داشته است. به منظور تشخیص حباب در بازارهای کلانشهری می‌توان با استفاده از مدل برآورد شده، جزء فاندامنتال قیمت مسکن را اندازه‌گیری کرد و با مقایسه آن با قیمت مشاهده شده در بازار مسکن کلانشهرها در سال ۱۳۸۶ در مورد حبابی بودن بازار در این سال نتیجه‌گیری کرد. دلیل انتخاب سال ۱۳۸۶ بر این مبنا است که سال مذکور تنها سالی است که درصدهای محاسبه شده در آن مثبت است و به تبع آن نتایج در این سال کاملا معتبر و قابل استفاده است. با استفاده از مدل و داده‌های منتشر شده توسط مرکز آمار ایران در مورد قیمت مسکن در شهرهای بزرگ مشخص شد درصد حبابی قیمت مسکن تهران ۱۲.۳۹ درصد، مشهد ۷.۲۱ درصد، اصفهان ۴.۱۳درصد، تبریز ۳.۴۸درصد، شیراز ۱۲.۷۱درصد، اهواز ۱۵.۴۹ درصد و قم ۱۹.۵۲ درصد بوده است. به دلیل اینکه ممکن است قیمت‌ها از سطح پایین‌تر از قیمت پایه‌ای شروع به افزایش کند، هرگونه افزایش سریع قیمت به‌عنوان حباب در نظر گرفته نمی‌شود.

گمرک

گفت‌وگو با رئیس‌کل گمرک ایران

بساط کارت‌های بازرگانی یک‌بار مصرف برچیده شد

یکی از دستاوردهای بزرگ گمرک در چهار سال دولت یازدهم، برنامه‌ریزی و اجرای طرح سامانه جامع گمرکی بود؛ سامانه‌ای که سبب شد علاوه بر آنکه رویه‌های گمرکی شفاف شود، جلوی کم‌اظهاری‌ها و قاچاق کالا از مسیرهای قانونی را بگیرد. اجرای طرح سامانه جامع گمرکی سبب شد تا طبق اعلام مرکز اطلاعات منطقه‌ای سازمان جهانی گمرک، گمرک ایران در بخش کشف تخلفات و مبارزه با قاچاق کالاها پس از کشور ژاپن در رتبه دوم قرار بگیرد.

فرود عسگری که به‌تازگی با حکم مسعود کرباسیان به‌عنوان رئیس‌کل گمرک انتخاب شده، پیش از این به‌عنوان معاون فنی و امور گمرکی، بخشی از مسئولیت طرح سامانه جامع گمرکی را برعهده داشته است. او در گفت‌وگو با خبرآنلاین درباره انتقادهایی که بعضا از اجرای سامانه جامع گمرکی صورت می‌گیرد، گفت: «سامانه جامع گمرکی کار را برای واردکننده‌های واقعی، واحدهای تولید و بازرگانان آسان کرده، اما برای کسانی که با کارت‌های یک‌بار مصرف واردات انجام می‌دادند، فضا ناامن شده است.»

رئیس‌کل گمرک ایران با بیان اینکه گمرک از نیمه سال ۹۲ کار راه‌اندازی سامانه الکترونیک گمرکی را آغاز کرد، ادامه داد: «یکی از اهداف راه‌اندازی این سامانه این بود که ایستایی و زمان واردات کالا به حداقل برسد. هدف دیگر این بود که مواد اولیه، تجهیزات و کالاهای اولیه تولید را سریع‌تر به خطوط تولید برسانیم؛ اینکه بدانید چه کالاهایی وارد کشور شده، چند درصد سرمایه‌ای، چند درصد مصرفی است و چقدر حقوق گمرکی پرداخت شده، یا چه کسانی در این پروسه واردات دخالت دارند. همه این اطلاعات براساس این سامانه طراحی شد. از نیمه دوم سال ۹۲ کار به‌صورت جدی آغاز شد و امروز می‌توانم بگویم در رویه واردات خیلی موفق بودیم، به‌طوری که هم‌اکنون دسترسی آزاد به اطلاعات روزانه ۲۰ قلم کالای عمده کشور وجود دارد. یعنی اگر الان به پورتال گمرک وارد شوید، به‌راحتی می‌توانید آیتم‌های اصلی شامل واردات، ارزش آنها، قیمت، میزان و کشور واردکننده را استخراج کنید.»

او با اشاره به اینکه خروجی نهایی این سیستم، دسترسی عموم مردم به اطلاعات است، افزود: «پس از طی این مرحله، سامانه را به سمت ترانزیت بردیم. نیاز به دسترسی اطلاعات کالاهای وارد شده از کشورهای CISو البته نیاز به اطلاعات ترانزیت کالا موجب شد این سامانه را در حوزه ترانزیت هم فعال کنیم. در حال حاضر، لحظه ورود و خروج و مسافت اصلی کالا را می‌توان رصد کرد. به‌راحتی گمرک خروجی اطلاعات را به مرکز منتقل می‌کند. مثلا کالا اگر از مرز پرویزخان وارد شده باشد و از مرز دوغارون به افغانستان رفته باشد، اطلاعات کالا و مدت زمانی که در کشور تردد کرده، مشخص است. این اطلاعات در گذشته به‌صورت دستی بود، اما اکنون به‌صورت الکترونیکی در سایت قابل دسترس است.»

عسگری در پاسخ به اینکه این کار چقدر به شفاف‌سازی آمار قاچاق کمک کرد، گفت: «بحثی که در حوزه ورود و خروج کالا، اعم از واردات و ترانزیت داریم، مدیریت ریسک است. یعنی خود کالا و بعضا گمرکات برخی کشورها، دسته‌بندی شده‌اند. مثلا کالایی که از یک کشوری با مشخصات چین می‌آید، در ردیف کالاهای کم‌ریسک قرار می‌گیرد یا برعکس از افغانستان در بخش ریسک بالا دسته‌بندی می‌شوند. کالاها براساس نوع کالا و کشور به ایکس‌ری هدایت می‌شوند. با اجرای مدیریت ریسک، گمرک موفق شد در بخش مبارزه با مواد مخدر، رتبه سوم را در بین گمرکات جهان به‌دست آورد.»

او اضافه کرد: «برنامه دیگر گمرک این است که در کنار سامانه جامع امور گمرکی، سیستم‌هایی را که کمک می‌کند عامل انسانی کمتر دخالت کند پیاده‌سازی و اجرا کند. وقتی به سیستم اظهارنامه می‌دهید، خودش انتخاب می‌کند محموله از چه طریقی کنترل شود، دستی باشد یا اتوماتیک. برنامه دیگر استفاده از راهبند یا دوربین است. البته الان در گمرکات بزرگ و شلوغ کشور این طرح در حال اجراست. یعنی از زمانی که کالا اظهار می‌شود تا زمانی که قبض انبار گرفته، سپس مرحله بررسی اسناد و در نهایت درب خروج، جزو آن بسته‌ای است که قرار است تماما الکترونیک شود.»

رئیس‌کل گمرک در پایان درباره اینکه چقدر کار با این سامانه می‌تواند از حجم قاچاق کم کند، گفت: «سامانه برای واحدهای تولیدی، واردکننده‌های واقعی و کسانی که کارت‌های بازرگانی دارند بسیار خوب عمل کرده و آنها بیشترین استفاده را از سامانه جامع گمرکی می‌برند، به این دلیل که سرعت کار برای واردکننده واقعی که قصد ندارد تخلف کند بیشتر شده است. اما این سامانه برای گروهی هم مشکل ایجاد کرده است؛ معلوم است افرادی که به‌دنبال واردات کالاهایی هستند که نمی‌خواهند تعرفه واقعی بپردازند، اعتراض می‌کنند. بنابراین سامانه جامع گمرکی کار را برای واردکننده‌های واقعی، واحدهای تولید و بازرگانان آسان کرده، اما برای کسانی که با کارت‌های یکبار مصرف واردات انجام می‌دادند، فضا ناامن شده است.»

نفت

خوشرو در مصاحبه با یک شبکه آمریکایی:

نفت ۶۰ دلاری بازار انرژی را تثبیت می‌کند

مدیر امور بین‌الملل شرکت ملی نفت ایران به شبکه CNBC آمریکا گفت که قیمت‌های نفت نزدیک ۶۰دلار در هر بشکه می‌تواند بازار انرژی را تثبیت و سرمایه‌گذاران را به سرمایه‌گذاری و توسعه میادین نفتی تشویق کند.

سعید خوشرو به CNBC گفت که قیمت‌های پایین و پرنوسان در بازار نفت تأثیر منفی بر سرمایه‌گذاران داشته است. وی که با برنامه کپیتال کانکشن این شبکه صحبت می‌کرد، گفت: زمانی‌که قیمت‌های نفت به ۶۰دلار برسد، سرمایه‌گذاران زیادی ممکن است در توسعه میادین نفتی سرمایه‌گذاری کنند، اما زمانی‌که نفت ۴۵ یا ۴۰ دلار است، قضیه فرق می‌کند. لازم به ذکر است که برنت روز سه‌شنبه حدود ۵۹ دلار در هر بشکه و نفت خام آمریکا حدود ۵۲ دلار معامله شد.

خوشرو گفت: تصور می‌کنم نفت حدود ۶۰ دلاری بازار را تثبیت خواهد کرد و این قیمت به حد کافی مناسب است تا سرمایه‌گذاران را به میادین نفتی جذب کند، به خصوص در خاورمیانه که میادین نفتی کم هزینه بسیاری می‌توانند به راحتی توسعه پیدا کرده و نیاز بازار را تأمین کنند. صادرات انرژی ایران در دوران تحریم‌ها کاهش پیدا کرد، اما پس از لغو تحریم‌ها، این کشور عضو اوپک به بازار انرژی بین‌المللی بازگشت. لغو تحریم‌ها به همراه هزینه اندک تولید و ذخایر انرژی بهره‌برداری نشده، ایران را مقصد سرمایه‌گذاری جذابی می‌سازد، اما برخی کارشناسان می‌گویند که بسیاری از شرکت‌های بزرگ ممکن است هنوز آماده حضور در ایران نباشند.

به گفته مدیر امور بین‌الملل شرکت ملی نفت ایران، در حال حاضر به‌طور متوسط هزینه تولید ایران حدود ۱۰دلار در هر بشکه است و نسبت میان ذخایر نفت و ظرفیت تولید ایران نشان می‌دهد که چرا این کشور مقصد خوبی برای سرمایه‌گذاران نفت است.

طبق آمار اوپک، ذخایر نفت قطعی ایران در سال ۲۰۱۶ حدود ۱۵۷.۲ میلیارد بشکه و ظرفیت تولید این کشور حدود ۳.۶۵ میلیون بشکه در روز بود.

خوشرو در این گفت‌وگو خاطرنشان کرد که ایران در حال حاضر حدود ۳.۸ میلیون بشکه در روز نفت تولید می‌کند که مطابق با سهمیه تولید اوپک برای این کشور است، درحالی‌که ظرفیت تولید حدود ۴ میلیون بشکه در روز است.

اشتغال

از هر ۱۱شغل جهان، یک شغل مربوط به گردشگری است

نقش گردشگری در اشتغال

معاون رئیس‌جمهوری و رئیس سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری گفت در سال ۲۰۱۷ از هر ۱۱شغل جهان، یک شغل مربوط به گردشگری است و با توجه به کاهش مشاغل صنعتی در جهان، دستیابی دولت براساس برنامه ششم توسعه به سالانه یک میلیون شغل، بدون کمک گردشگری و صنایع دستی ممکن نیست.

علی اصغر مونسان روز سه‌شنبه در مراسم گرامیداشت روز جهانی گردشگری در سالن اجلاس سران اظهار کرد: امروز در حالی ۴۷ سال از تصویب روز جهانی گردشگری می‌گذرد که شمار گردشگران جهان به یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون نفر رسیده و رتبه صنعت گردشگری به جایگاه سوم در اقتصاد جهانی ارتقا پیدا کرده است.

وی تصریح کرد: در سال ۱۹۵۰ میلادی شمار گردشگران جهان فقط ۲۵میلیون نفر بوده، درحالی‌که در سال ۲۰۱۵ این عدد به یک میلیارد و ۱۸۶ میلیون نفر رسیده است و این نشان می‌دهد هیچ بخشی در اقتصاد جهانی به سرعت گردشگری رشد نکرده است و هیچ بخشی به این اندازه، خاصیت درآمدزایی و ایجاد شغل بیشتر ندارد.

مونسان اضافه کرد: در سال ۲۰۱۵ گردش مالی گردشگری به ۱۲۶۰ میلیارد دلار می‌رسید و اکنون سهم مستقیم گردشگری در GDP (تولید ناخالص داخلی) ۲هزار و ۲۰۰ میلیارد دلار و ایجاد ۲۸۴ میلیون شغل است. وی خاطرنشان کرد: ایران در شاخص گردشگری در بین ۱۴۱ کشور در سال ۲۰۱۳ رتبه ۹۸ را داشته که در سال ۲۰۱۷ با پنج پله ارتقا به رتبه ۹۳ رسیده و از نظر زیرساخت‌های خدمات هم در سال ۲۰۱۷ رتبه ۱۱۷ را داریم که جایگاه خوبی نیست.

رئیس سازمان میراث فرهنگ، صنایع دستی و گردشگری افزود: در سال ۲۰۱۶ سهم مستقیم گردشگری ایران ۲.۹ درصد در تولید ناخالص داخلی است که با رکورد جهانی فاصله زیادی دارد و پیش‌بینی می‌کنیم تا سال ۲۰۲۷ بتوانیم به سهم ۷.۵درصدی از تولید ناخالص ملی دست پیدا کنیم.

معاون رئیس‌جمهوری ادامه داد: بنا به گزارش‌های جهانی از نظر بضاعت گردشگری جزو ۱۵ کشور برتر هستیم اما از نظر درآمد، رتبه ۷۰ را داریم.

در نشست خبری رئیس سازمان برنامه و بودجه مطرح شد

از افزایش ۹۰درصدی بودجه عمرانی تا هدفمندی پرداخت یارانه‌ها

فرصت امروز: رئیس سازمان برنامه و بودجه با بیان اینکه درآمدهای نفتی کشور در دولت یازدهم ۳۷درصد کاهش یافته است، گفت: درآمدهای دولت یازدهم از قبال فروش نفت ۱۵۷ میلیارد دلار بوده است. «محمدباقر نوبخت» روز سه‌شنبه در جمع خبرنگاران با بیان این مطلب افزود: این در حالی است که درآمدهای نفتی دولت دهم از سال ۱۳۸۸ تا ۱۳۹۱ به میزان ۲۵۱ میلیارد دلار بوده است. رئیس سازمان برنامه و بودجه در پاسخ به منتقدان که معتقدند بودجه عمرانی کاهش قابل توجهی داشته است، گفت: بودجه عمرانی از حدود ۲۲۰ هزار میلیارد ریال در سال ۱۳۹۲ به ۴۲۰ هزار میلیارد ریال (بدون احتساب اعتبارات آب‌های مرزی) در سال ۱۳۹۵ رسیده و ۹۰درصد افزایش یافته است. نوبخت افزود: این در حالی است که بودجه جاری از یک میلیون و ۲۰۰ هزار میلیارد ریال در سال ۱۳۹۲ به ۲ میلیون و ۷۰ هزار میلیارد ریال رسیده که تنها ۷۳درصد افزایش پیدا کرده است.

مهار آب‌های مرزی

معاون رئیس جمهوری درباره مهار آب‌های مرزی گفت: با توجه به محدودیت منابع آبی اجازه گرفتیم که مبلغ ۸میلیارد دلار (سالی ۲ میلیارد دلار) از محل صندوق توسعه ملی برای مهار آب‌های مرزی (منابع آبی که از کشور خارج می‌شوند) استفاده کنیم. وی ادامه داد: با احتساب این رقم که معادل ریالی آن سالی ۶۰ تا ۶۵ هزار میلیارد ریال است، بودجه عمرانی در سال ۱۳۹۵ به ۵۴۰ هزار میلیارد ریال می‌رسد؛ یعنی ۱۴۳درصد رشد. وی اضافه کرد: با این حال اینکه تصور شود بودجه جاری چیز بدی است، درست نیست و یک قضاوت نادرست است. وی در پاسخ به منتقدان که از رقم تخصیص‌یافته برای انتقاد از دولت بابت بودجه عمرانی استفاده می‌کنند، گفت: اعتبارات طرح‌های عمرانی باید از محل واگذاری اوراق خزانه مسکوک و اوراق مشارکت تأمین شود. وی ادامه داد: مطابق تبصره ۵ قانون بودجه سال ۹۶ اینکه چه مقدار از هر نوع از اوراق یادشده باید منتشر شود را کمیته‌ای باید مشخص کند که این کمیته با تأخیر تشکیل شده، اما تا پایان این ماه بیش از ۳۴۰ تا ۳۵۰ هزار میلیارد ریال به طرح‌های عمرانی تخصیص داده خواهد شد.

اولویت‌بندی ۲ هزار پروژه

نوبخت در بخش دیگری از سخنان خود گفت: درباره پروژه‌هایی که چند سال گذشته کلنگ آنها زده شده و امروز روی دست ما مانده، معلوم نیست توجیه اقتصادی داشته باشد یا خیر، بنابراین ۲هزار پروژه را در کشور اولویت‌بندی کرده و تخصیص بودجه عمرانی داده‌ایم. معاون رئیس جمهوری گفت: سفرهای رئیس جمهوری به استان‌های مختلف کشور برای این بود که مجموعه طرح‌های نیمه‌تمام را از دستگاه‌های اجرایی و مردم خواستند تعیین اولویت کنند و به همین دلیل در مجموع ۲۱ هزار میلیارد تومان بودجه عمرانی براساس مصوبات سفر رئیس جمهوری پرداخت شده است. وی با تأکید بر اینکه باید طرح‌های عمرانی توجیه اقتصادی داشته باشد تا بتوان از آنها بهره‌برداری کرد، گفت: بودجه جاری کشور از سال ۹۲ تا ۹۵، ۸درصد کاهش یافته اما در بخش پرداخت حقوق پرسنل انقباضی عمل نکردیم و متوسط حقوق کارمندان از یک میلیون و ۴۷۰ هزار تومان در سال ۹۲ به ۲ میلیون و ۹۷۰ هزار تومان در سال ۹۶ رسیده است. وی با یادآوری اینکه متوسط حقوق فرهنگیان از یک میلیون و ۲۵۰ هزار به ۲ میلیون و ۲۷۰ هزار تومان افزایش پیدا کرده است، گفت: دولت در مسیر حرکت به سوی توانمندسازی افراد آسیب‌پذیر و کم‌بنیه است.

اصلاح نظام بانکی و پرداخت مطالبات صندوق‌ها

سخنگوی دولت همچنین درباره رشد تولید نفت نیز گفت: تولید نفت در سال ۹۵ به ۳میلیون و ۴۷۷ هزار بشکه رسید که در خردادماه امسال این میزان به ۳میلیون و ۹۰۱ هزار بشکه افزایش یافته است. نوبخت درباره امنیت غذایی نیز گفت: امنیت غذایی برای ما بسیار مهم است به همین دلیل در سال ۹۵ هر کیلو گندم خریداری شده از کشاورزان یک هزار و ۲۷۱ تومان بود که در سال ۹۶ به یک هزار و ۳۰۰ تومان رسید، در حالی که هر کیلو گندم وارداتی حدود ۸۰۰ تا ۹۰۰ تومان برای دولت تمام می‌شود، اما گندم را کالایی استراتژیک می‌دانیم که هر چقدر هم گران تولید و خریداری کنیم، ارزش دارد. وی تصریح کرد: ۱۱ هزار و ۵۸۱ میلیارد تومان در سال ۹۶ به کشاورزان برای خرید گندم پرداخت خواهد شد که تاکنون ۸هزار و ۴۰ میلیارد تومان در حدود ۷۰درصد آن پرداخت شده و حدود ۳هزار و ۵۴۰ میلیارد تومان آن باقی مانده است که این میزان را نیز هزینه جاری کشور محسوب کرده‌ایم. وی درباره مشکلات اقتصادی کشور به اصلاح نظام بانکی و پرداخت مطالبات صندوق‌ها از دولت اشاره کرد و گفت: باید بدهی خود را پرداخت کنیم چون بانک‌ها از همین منابع تسهیلات پرداخت می‌کنند؛ از طرفی نیز باید سرمایه خود نزد بانک‌ها را افزایش دهیم تا بانک‌ها آن را در مسیر توسعه سرمایه‌گذاری کنند. نوبخت گفت: سال گذشته ۲۹ هزار میلیارد تومان سرمایه دولت را نزد بانک‌ها افزایش دادیم که باعث افزایش قدرت تولید شده و به بیش از ۱۷ هزار واحد تولیدی وام پرداخت شده است.

برآیند عملکرد ۴ سال گذشته دولت در اقتصاد

وی با بیان اینکه عملکرد چهار سال گذشته دولت باید در رشد اقتصادی، کاهش تورم، کاهش بیکاری آثار خود را نشان دهد، اظهار داشت: براساس اعلام سازمان آمار، تورم از سال ۹۲ از ۳۴,۷ به ۶,۸ در سال ۹۵ کاهش یافته است. همچنین رشد اقتصادی براساس آمار سازمان آمار در سال ۹۱ از منفی ۷,۴درصد به ۱۱,۱درصد در سال ۹۵ رسید و براساس آمار بانک مرکزی نیز در سال ۹۱ از منفی ۷,۷درصد به ۱۲,۵درصد در سال ۹۵ رسیده است. نوبخت تصریح کرد: تراز تجاری غیرنفتی در دو سال گذشته یعنی سال‌های ۹۴ و ۹۵ مثبت بود، ولی در چند ماهه اول امسال منفی شد که با رفتارهایی که در پیش گرفتیم، درصدد کنترل آن هستیم. رئیس سازمان برنامه و بودجه گفت: در بهار امسال نرخ رشد اقتصادی با احتساب نفت حدود ۶,۵درصد است که اگر نفت خارج شود به ۷درصد خواهد رسید چون دیگر نفت برای ما رشد اقتصادی ایجاد نمی‌کند و باعث کاهش رشد اقتصادی می‌شود. وی ادامه داد: سرمایه‌گذاری در کشور نیز مثبت شد و بخش ساختمان در زمستان سال گذشته و بهار امسال رشد ۷,۱درصدی ارزش افزوده داشته است. نوبخت گفت: نرخ مشارکت افراد جویای کار ۴۱درصد و نرخ بیکاری ۱۱,۵درصد در بهار امسال بوده است درحالی‌که نرخ بیکاری در تابستان پارسال ۱۲,۷ و نرخ مشارکت ۴۰,۶ بود.

چگونگی پرداخت یارانه‌ها

رئیس سازمان برنامه و بودجه درباره چگونگی پرداخت یارانه‌ها در سال آینده گفت: پرداخت یارانه‌ها در سال ۹۷ هدفمند خواهد شد. محمدباقر نوبخت اظهار داشت: منابع حاصل از هدفمندی یارانه‌ها از دو مرجع تهیه می‌شود که یکی از محل افزایش قیمت‌ها و دیگری کمک‌های خزانه عمومی است که به صورت نقدی و غیرنقدی بین خانواده‌ها تقسیم می‌شود. وی افزود: این میزان در سال گذشته ۴۸ هزار میلیارد تومان بوده که حدود ۳۲هزار میلیارد تومان آن سهم سازمان هدفمندی یارانه‌ها بوده و بقیه آن بین ۱۰ تا ۱۲ هزار میلیارد تومان آن از خزانه برداشته شده است. نوبخت با اشاره به اینکه طی سال‌های گذشته حدود ۳ تا ۴ میلیون و ۲۰۰ هزار نفر پردرآمد از دریافت یارانه حذف شده‌اند، گفت: براساس آیین‌نامه‌ای که در بودجه سال ۹۷ درباره پرداخت یارانه‌ها داریم، پرداخت یارانه‌های نقدی هدفمند خواهد شد. وی در پاسخ به سوالی درباره اینکه دولت هزینه‌های خود را از بانک‌ها برداشت کرده است، گفت: ۶ هزار میلیارد تومان در چند ماه گذشته به حساب سازمان هدفمندی یارانه‌ها کمتر واریز شده بود که سهم شرکت پالایش و پخش و شرکت ملی گاز ایران بود اما چون این دو شرکت بدهی‌های مالیاتی و سود سهام داشتند، حساب آنها مسدود شده بود به همین دلیل ما علی‌الحساب از هزینه آنها برداشتیم ولی تا پایان سال آن را تسویه خواهیم کرد.

سهم بخش‌خصوصی از تأمین مالی دولتی

نوبخت گفت: مطابق بند الف تبصره ۳ قانون بودجه سال ۱۳۹۶، ۵۰ میلیارد دلار برای تأمین مالی بخش‌های دولتی و خصوصی در نظر گرفته شده که بخش‌خصوصی هر چقدر که توان جذب داشته باشد، می‌تواند این میزان را جذب کند. معاون رئیس جمهوری تأکید کرد: دولت مایل است نه‌تنها تقاضای امسال بخش‌خصوصی به‌طور کامل پاسخ داده شود بلکه همه مجوزهای سال‌های گذشته این بخش که بودجه آن اختصاص پیدا نکرده نیز امسال قابل تخصیص است. به گفته نوبخت، دولت برنامه‌ای برای افزایش قیمت حامل‌های انرژی ندارد و افزایش قیمت این حامل‌ها نیازمند تصویب قانون آن در سال ۱۳۹۷ است.

کاهش واردات مصرفی در دستور کار دولت

نوبخت در مورد فزونی واردات بر صادرات کالا در ماه‌های اخیر گفت: تراز تجاری مثبتی که داشتیم به تازگی با افزایش واردات روبه‌رو شده که بخشی از آن ناشی از افزایش واردات کالاهای واسطه‌ای است که برای تولید داخلی ضروری هستند. سخنگوی دولت ادامه داد: با این حال واردات کالاهای مصرفی که هیچ ارزشی برای ما ندارد، هرچه محدودتر شود، بهتر است و دولت نیز با تنظیم تعرفه‌ها در صدد اجرای همین سیاست است.

تک‌نرخی شدن ارز به معنای برگشت به نرخ بازار آزاد نیست

این مقام مسئول همچنین تأکید کرد: تک‌نرخی شدن ارز به معنای برگشت به نرخ بازار آزاد نیست بلکه چیزی بین نرخ بازار آزاد و نرخ رسمی آن است. وی با اشاره به خیز بازار برای افزایش نرخ ارز در واکنش به اعلام پیگیری سیاست تک‌نرخی شدن ارز گفت: دولت این نوسان کاذب را مهار کرد، زیرا تضعیف پول ملی کار خطایی است و عواقب سوئی دارد. نوبخت اضافه کرد: از این رو دولت نه‌تنها از افزایش بی‌جهت نرخ ارز جلوگیری می‌کند بلکه با کاهش تورم قصد دارد قدرت خرید مردم را بالا ببرد. وی تأکید کرد: سیاست دولت در مورد نرخ ارز روشن است و آن اینکه نرخ شناور اما مدیریت‌شده است و هرگاه که احساس کند نرخ ارز بی‌جهت بالا می‌رود، آن را کنترل خواهد کرد. معاون رئیس‌جمهوری و رئیس سازمان برنامه و بودجه گفت: امسال رقمی که صرف حمایت از بنگاه‌های تولیدی کوچک و متوسط می‌شود، از ۱۷۰هزار میلیارد ریال به ۲۰۰ هزار میلیارد ریال افزایش یافته است.

حمل‌ونقل ریلی

سفر ریلی به خراسان رضوی در تابستان افزایش یافت

سخنگوی ستاد خدمات سفر خراسان رضوی از افزایش سفر ریلی به این استان در تابستان امسال نسبت به تابستان سال گذشته خبر داد. مهدی فروزان اظهار کرد: در تابستان امسال در مجموع بیش از ۱۱ میلیون مسافر و زائر به خراسان رضوی سفر کردند که این میزان نسبت به مدت مشابه سال قبل ۵درصد افزایش را نشان می‌دهد. وی خاطرنشان کرد: بیشتر مسافران با خودروی شخصی به استان سفر کردند و کمترین آمار جابه‌جایی مسافر نیز به حمل‌ونقل ریلی اختصاص دارد. به گزارش ایسنا، مدیرکل امور رفاهی زائران استانداری خراسان رضوی عنوان کرد: ۵ میلیون و ۹۵۷ هزار و ۵۳۳ مسافر از طریق وسیله شخصی، ۲ میلیون و ۸۳۵ هزار و ۴۷۷ نفر از طریق وسایل حمل‌ونقل جاده‌ای، یک میلیون و ۱۷۹ هزار و ۶۱۰ مسافر از طریق هوایی و یک میلیون و ۶۹ هزار و ۷۷۰ مسافر از طریق ریلی به استان سفر کردند. وی با بیان اینکه سفر با حمل‌ونقل ریلی ۸درصد و سفر با خودروی شخصی ۶درصد افزایش یافت، اضافه کرد: سفر هوایی به استان یک درصد کاهش را نسبت به تابستان سال گذشته نشان می‌دهد. همچنین سفر با ناوگان جاده‌ای ۳درصد افزایش داشت.

انرژی

مذاکره پالایشگاه بیدبلند با ژاپن، فرانسه و آلمان برای اجرای طرح‌های جدید

مدیرعامل پالایشگاه بیدبلند خلیج‌فارس گفت که با شرکت‌های میتسویی ژاپن، اوده آلمان، توتال فرانسه و چند شرکت بین‌المللی دیگر برای اجرای طرح پی. دی. اچ (تبدیل پروپان پالایشگاه به پروپیلن) مذاکره‌های مقدماتی شده است. «محمود امین‌نژاد» در حاشیه برگزاری یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی ایران پلاست در نشست خبری، افزود: ساخت واحد تبدیل پروپان به پروپیلن، به حدود یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری نیاز دارد. امین‌نژاد گفت: سهم ساخت داخل در این طرح به بیش از ۶۴درصد رسیده است. مدیرعامل پالایشگاه بیدبلند خلیج‌فارس زمان راه‌اندازی این طرح را سال ۱۳۹۸ اعلام کرد و ادامه داد: تاکنون ۲میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار از صندوق توسعه ملی برای ساخت این پالایشگاه، منابع مالی تأمین شده است. امین‌نژاد اعلام کرد: حدود ۴ هزار و ۷۸۰ نفر به‌طور مستقیم در این طرح مشغولند. به گفته مدیرعامل پالایشگاه بیدبلند خلیج‌فارس، طرح ساخت این پالایشگاه گازی حدود ۱۴ سال قبل تعریف شد، اما به دلیل کمبود منابع مالی و تغییر مدیریت‌ها تا نیمه اول سال ۱۳۹۴، این طرح حدود ۱۸,۶درصد پیشرفت کرد. وی اضافه کرد: با تصمیم وزیر نفت در خرداد ۱۳۹۴ برای تغییر مالکیت آن از انرژی سپهر به هلدینگ خلیج‌فارس، اجرای این طرح شتاب گرفت. امین‌نژاد ادامه داد: این پالایشگاه قرار است از چهار مجتمع ان. جی. ال (جمع‌آوری گازهای همراه نفت) روزانه ۵۶ میلیون و ۶۰۰ هزار مترمکعب گاز دریافت کند. به گفته وی، این پالایشگاه روزانه ۴۸ میلیون مترمکعب گاز متان برای شبکه سراسری تولید می‌کند. تولید سالانه یک میلیون و ۵۰۰ هزار تن اتان و یک میلیون و ۵۰۰ هزار تن گاز مایع نیز از برنامه‌های این پالایشگاه است. وی یادآوری کرد: یک میلیون و ۵۰۰ هزار تن اتان به پتروشیمی گچساران منتقل می‌شود که این پتروشیمی نیز در نهایت، سالانه یک میلیون تن اتیلن برای پتروشیمی‌های گروه دنا تأمین می‌کند. مدیرعامل پالایشگاه بیدبلند خلیج‌فارس تأکید کرد تولید محصولات تکمیلی چندین برابر گاز، ارزش افزوده دارد و افزود: واگذاری همه زنجیره تولید از بالادستی تا پایین‌دستی به هلدینگ خلیج‌فارس، اقدام سنجیده‌ای بود که باعث سرمایه‌گذاری هلدینگ برای تولید محصولات با ارزش افزوده بالاتر می‌شود. وی اضافه کرد: هر یک تن اتان ۲۴۰ تا ۲۶۰ دلار، هر تن اتیلن ۸۰۰ تا ۸۵۰ دلار و هر تن پلی‌اتیلن ۱۲۰۰ دلار ارزش دارد، بنابراین تکمیل زنجیره ارزش به سود کشور است.

اقتصاد کلان

ایران به هیچ شرکت خارجی دنیا بدهکار نیست

سیدرضا نوروززاده روز سه‌شنبه در نشست مشترک اقتصادی هیأت تجاری قبرسی با مدیران هلدینگ‌های سازمان تامین اجتماعی با اشاره به اینکه ایران سرزمینی امن برای سرمایه‌گذاران خارجی است، از آمادگی برای همکاری در زمینه انرژی، صنعت، معدن، نفت و گاز و پتروشیمی با قبرس خبر داد و گفت: بر این اساس دو کشور می‌توانند شرکت‌های مشترک را ایجاد کنند. مدیرعامل شستا در این دیدار همچنین (شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی) با بیان اینکه ایران به هیچ شرکت خارجی دنیا بدهکار نیست، افزود: ایران مشکلات هشت سال جنگ و تحریم‌ها را تحمل کرد، اما همواره به تعهدات مالی خود پایبند بوده است.

یادداشت

اصلاحاتی که به شکست منتهی می‌شود

امیرجعفرزاده
مدرس دانشگاه و پژوهشگر اقتصادی

درباره اصلاح سیستم بانکی باید بدانیم هر فعالیت و عملی که تک‌بعدی باشد و فقط قسمتی از مسائل بانکداری ما را شامل شود حتما محکوم به شکست است. اکنون رویکرد بانک مرکزی به همین ترتیب است و فقط در هر دوره به بخشی از مشکلات نظام بانکی رسیدگی می‌کند، در صورتی که سیستم بانکی در ایران نیاز دارد که به صورت توامان در چند پروژه و چند گام اصلاح شود.

اکنون طبق آمارها ۱۱۰۰ هزار میلیارد تومان (۱۱۰۰ تریلیون تومان) سپرده بانکی وجود دارد. اگر در نظر بگیریم که به‌طور میانگین امسال ۱۸درصد سود سپرده به آنها پرداخت می‌شود، بانک‌ها باید حدود ۲۰۰هزار میلیارد تومان سود به سپرده‌گذاران پرداخت کنند. نکته اینجاست که این ۲۰۰ هزار میلیارد تومان از کجا باید تأمین شود؟

از سوی دیگر طبق اطلاعات موجود دولت ۲۱۹هزار میلیارد تومان بدهی به بانک‌ها دارد و ۹۱هزار میلیارد تومان تسهیلات غیرجاری بانک‌هاست. از سوی دیگر، بخشی از دارایی بانک‌ها در قالب شرکت‌هایی که سود نمی‌دهند و توانایی پرداخت آن را ندارند، منجمد است. حدود ۳۰ تا ۷۰درصد دارایی بانک‌ها فریز است که اگر همان ۳۰درصد را لحاظ کنیم، به این معنی است که ۳۰۰هزار میلیارد تومان دارایی منجمد وجود دارد.

اگر این اعداد را که شرح آن رفت با یکدیگر جمع کنیم و از اعداد سپرده‌های بانکی نزد بانک مرکزی کم کنیم، به حدود ۴۵۰هزار میلیارد تومان می‌رسیم که نزد بانک‌هاست و بانک‌ها می‌توانند با آن فعالیت اقتصادی کرده و سود دهند.

در نظر بگیرید که با توجه به وضعیت نرخ سود بانکی در ایران در نهایت فعالیت اقتصادی بانک‌ها باید ۴۰ تا ۵۰درصد سود داشته باشد که امکان پرداخت سود از سوی بانک‌ها وجود داشته باشد که عملا چنین چیزی امکان‌پذیر نیست و هیچ بازار مالی وجود ندارد که بالای ۲۰درصد سود دهد، چه برسد به ۴۰ یا ۵۰درصد.

سوال اینجاست که اکنون بانک‌ها چگونه سود می‌دهند؟ واقعیت این است که حتی بانک‌ها مشکل پرداخت اصل پول را دارند و مثلا اگر مردم همه هجوم ببرند و پول خود را از سیستم بانکی بگیرند ممکن است بانک در پرداخت آنها دچار مشکل شود. اکنون بانک‌ها سودی که به مشتریان خود پرداخت می‌کنند از سودی که به دست می‌آورند نیست، بلکه از پول سپرده‌های جدید است و به همین دلیل رقابتی بین بانک‌ها شکل گرفته که تلاش می‌کنند سپرده بیشتری را جذب کنند و این رقابت در قالب افزایش نرخ سود خود را نشان می‌دهد.

اصلاح نظام بانکی در سه بخش

بنا بر آنچه گفتم تأکید می‌کنم که بانک مرکزی باید برای اصلاح نظام بانکی در سه بخش ورود کند. ابتدا ساماندهی دارایی‌های فریز شده است. بانک‌ها از مدت‌ها پیش به بنگاهداری و ملک‌داری ورود پیدا کرده‌اند و اکنون بخشی از دارایی‌های آنها در قالب این اموال مانده و نقد نیست و از این نظر برای‌شان مشکل ایجاد کرده است و باید اقداماتی صورت بگیرد که دارایی‌های مازاد فروخته و پول نقد شود.

مشکل دوم درباره تسهیلات غیرجاری است که باید مدیریت شود. در کشورهای بسیاری در دنیا شرکت‌های تحت قالب نهاد مدیریت دارایی وجود دارند که دارایی‌ها را مدیریت کرده، تسهیلات غیرجاری را از بانک‌ها خریده و آنها را مدیریت کرده‌اند. در بحران اقتصادی کره جنوبی در سال ۱۹۹۸ این رویکرد اتخاذ شد.

یکی دیگر از مهم‌ترین اقداماتی که دولت باید انجام دهد این است که بدهی‌های خود را به بانک‌ها صاف کند.

اگر این اصلاحات در دستور کار دولت قرار گیرد باید امیدوار باشیم که نرخ سود اصلاح شود، در غیراین صورت تدابیری مانند تعیین دستوری نرخ سود هم نتیجه نخواهد داد. اکنون هر قدر دولت تلاش می‌کند که به صورت دستوری نرخ سود را پایین بیاورد، اتفاقی نمی‌افتد چرا که بانک‌ها نیاز دارند سر نرخ سود رقابت کرده و سپرده‌های بیشتری جذب کنند.

تأکید می‌کنم که هر راهکاری از سوی بانک مرکزی مستلزم این است که در این سه بخش اصلاحات اساسی صورت بگیرد، وگرنه تصمیمات مقطعی و کوتاه‌مدتی که بانک مرکزی می‌گیرد که برخی نیز از نظر کارشناسی دچار ایراداتی است محکوم به شکست است و کاری را پیش نخواهد برد.

عملکرد ستاد هماهنگی مبارزه با مفاسد اقتصادی به روایت معاون اول رئیس‌جمهور

فریب موسسات غیرمجاز را نخورید

معاون اول رئیس‌جمهور با هشدار نسبت به اینکه مردم نباید فریب موسسات غیرمجاز را بخورند، گفت: «عده‌ای با زد و بند تسهیلات دریافت کرده‌اند و امروز برای بازپرداخت معوقات خود گردن‌کلفتی می‌کنند.»

به گزارش «فرصت امروز» به نقل از پایگاه اطلاع‌رسانی ریاست جمهوری، اسحاق جهانگیری در جلسه ستاد مبارزه با مفاسد اقتصادی با اشاره به عملکرد ستاد هماهنگی مبارزه با مفاسد اقتصادی در دولت یازدهم گفت: «در دولت دوازدهم نیز مصمم هستیم که راه مبارزه با مفاسد اقتصادی را با جدیت هرچه بیشتر ادامه دهیم و پرچم مبارزه با فساد را همچنان برافراشته نگه داریم.»

معاون اول رئیس‌جمهور با اشاره به تلاش‌های دبیرخانه ستاد در تدوین موضوعات و پیگیری جدی برنامه‌های ستاد، ادامه داد: «دبیرخانه ستاد هماهنگی مبارزه با مفاسد اقتصادی با وجود نوپا بودن در دولت یازدهم، کار سختی را در پیش رو داشت و با وجود همه مشکلات و محدودیت‌ها خوشبختانه عملکرد و دستاوردهای خوبی داشت.»

جهانگیری از ستاد هماهنگی مبارزه با مفاسد اقتصادی که براساس فرمان مقام معظم رهبری تشکیل شده است، به‌عنوان محلی برای ایجاد هماهنگی میان قوای سه گانه در جهت پیشگیری و برخورد با تخلفات اقتصادی و پیگیری موارد مهم یاد کرد و افزود: «در دولت یازدهم رابطه بسیار خوبی میان قوای سه‌گانه در امر مبارزه با مفاسد اقتصادی حاکم بود و تقریباً همه جلسات ستاد با حضور مسئولان رده بالای سه قوه تشکیل می‌شد.»

شناسایی گلوگاه‌های فسادخیز

معاون اول رئیس‌جمهور یکی از تصمیمات خوب ستاد در دوره گذشته را برنامه‌ریزی برای پیشگیری از تخلفات عنوان و بیان کرد: «در دولت یازدهم براساس مصوبه دولت در هر دستگاه اجرایی کارگروهی با مسئولیت بالاترین مقام دستگاه و با حضور بخش‌های نظارتی، بازرسی و حراست تشکیل شدند و موظف بودند گلوگاه‌های فسادخیز نظیر امضاهای طلایی را شناسایی و به سمت شفاف‌سازی و اطلاع‌رسانی شفاف و نیز پیاده‌سازی دولت الکترونیک حرکت کنند که در دولت دوازدهم نیز با جدیت دنبال خواهد شد.»

او اظهار امیدواری کرد که برنامه دولت الکترونیک در دولت دوازدهم به معنای واقعی و به‌طور کامل اجرا شود تا هم شاهد رضایت مردم و هم شفاف‌سازی باشیم، چراکه جز از طریق شفاف‌سازی و اطلاع‌رسانی و آزادی رسانه‌ها نمی‌توان از بروز تخلفات و فساد جلوگیری کرد.

جهانگیری تصریح کرد: «در دولت دوازدهم نیز باید پرچم مبارزه با فساد را همچنان برافراشته نگه داریم و خوشبختانه با اقدامات صورت گرفته و برخوردهای قاطع قوه قضاییه، امروز دیگر شاهد بروز تخلفات بزرگ و ظهور پدیده‌هایی مثل بابک زنجانی نیستیم، اگرچه وجود پرونده‌های دیگر نیز امری ناپسند است که باید با جدیت آنها را دنبال کنیم.»

رئیس ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی با اشاره به سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی و ارتباط دو بند از ۲۴ بند این سیاست‌ها با موضوع مبارزه با مفاسد اقتصادی، خاطرنشان کرد: «در یکی از بندها بر مبارزه با فساد، لزوم شفاف‌سازی و سلامت نظام اداری تأکید شده و در بندی دیگر موضوع امنیت سرمایه‌گذاری مورد توجه قرار گرفته است و مقام معظم رهبری نیز زمانی که در ابتدای سال جاری بر موضوع تولید و اشتغال تأکید کردند، امنیت سرمایه‌گذاری را از الزامات اساسی آن برشمردند.»

وی افزود: «در مبارزه با مفاسد اقتصادی باید مراقبت و دقت کافی انجام شود تا بخش‌خصوصی خوشنام و سالم کشور که در واقع موتور اصلی حرکت اقتصاد است، با مشکل مواجه نشود و امنیت سرمایه‌گذاری و فعالیت اقتصادی به‌عنوان یک ضرورت جدی مورد اهتمام قوای سه‌گانه باشد.»

جهانگیری اضافه کرد: «گروهی از فعالان اقتصادی به دلیل شرایط اقتصادی کشور با مشکل مواجه شده‌اند که باید از این افراد حمایت شود تا برای بازسازی بنگاه‌های اقتصادی خود فرصت پیدا کنند. در این میان عده‌ای نیز که با زد و بند تسهیلات دریافت کرده‌اند، امروز برای بازپرداخت معوقات خود گردن‌کلفتی می‌کنند که حساب این افراد از بخش خصوصی و فعالان اقتصادی جداست و لازم است با جدیت با آنها برخورد شود.»

معاون اول رئیس‌جمهور تأکید کرد: «لازم است هماهنگی دقیقی میان قوای سه‌گانه صورت گیرد تا هم مبارزه قاطع با مفاسد اقتصادی دنبال شود و هم امنیت سرمایه‌گذاری و فعالیت اقتصادی در کشور فراهم باشد، به‌گونه‌ای که به بهانه مبارزه با فساد امنیت سرمایه‌گذاری سلب نشود و بخش خصوصی واقعی برای فعالیت اقتصادی دچار تردید نشود و شجاعت تصمیم‌گیری و ریسک ذیری مدیران آسیب نبینند.»

جهانگیری همچنین با اشاره به برخی گزارشات ارائه شده در جلسه مبنی بر فعالیت برخی مؤسسات با وعده سودهای بالاتر از آنچه بانک مرکزی اعلام کرده به جمع‌آوری پول از مردم می‌پردازند، بر لزوم تدوین دستورالعملی برای جلوگیری از این‌گونه اقدامات تأکید کرد و افزود: «لازم است از طریق رسانه ملی نیز به مردم اطلاع‌رسانی شود تا مردم فریب این‌گونه مؤسسات مالی و اعتباری غیرمجاز را نخورند.»

وی همچنین با تأکید بر لزوم مبارزه همه‌جانبه با تخلفات و برخورد توأمان با سوءاستفاده‌گران و نیز جریانات سوئی که با متخلفین همراهی داشته‌اند، گفت: «در مبارزه با فساد باید مراقبت کافی انجام شود و نباید اجازه دهیم مبارزه با فساد به موضوعی سیاسی تبدیل شود.»

معاون اول رئیس‌جمهور ادامه داد: «امیدواریم با همدلی و هماهنگی موجود میان قوای سه‌گانه و با تقویت فعالیت دبیرخانه ستاد هماهنگی مبارزه با مفاسد اقتصادی، فضای مناسبی در کشور فراهم شود تا متخلفان جرأت ورود به مسیرهای ناسالم را نداشته باشند و مطمئن باشند که در صورت سوءاستفاده، برخورد قاطعی با آنها صورت خواهد گرفت.»

جهانگیری با تأکید بر اینکه هیچ نهاد و فردی در هر رده‌ای از حسابرسی و نظارت مستثنی نیست، گفت: «مقام معظم رهبری نیز بر این موضوع تأکید داشته‌اند و فرموده‌اند که حتی نهادهای زیرمجموعه دفتر رهبری نیز از این قاعده مستثنی نیستند و در مبارزه واقعی با فساد هیچ خط قرمزی نباید وجود داشته باشد.»

راهکارهایی برای مدیریت دارایی‌ها و بنگاه‌های اقتصادی متخلفان

حجت‌الاسلام و المسلمین محسنی‌اژه‌ای، معاون اول قوه قضاییه هم در این جلسه با تأکید بر اینکه ورود به پرونده‌ها و تخلفات باید با تدبیر و عاقبت‌اندیشی صورت گیرد، بر لزوم تدوین راهکارهایی برای مدیریت اموال، دارایی‌ها و بنگاه‌های اقتصادی متخلفین که اموال آنها مصادره می‌شود تأکید کرد و گفت: «برخورد با متخلفین باید به‌گونه‌ای باشد که کارخانه‌ها و به‌خصوص کارگران آنها دچار آسیب نشوند.»

در این نشست پزشکیان، نایب رئیس اول مجلس شورای اسلامی هم بر ضرورت یکپارچه شدن سیستم داده‌ها و اطلاعات افراد در نظام بانکی، مالیاتی و گمرکی کشور تأکید کرد و گفت: «اگر عزم خود را جزم و این برنامه را عملیاتی کنیم تخلفات و موارد سوءاستفاده تا ۹۰ درصد قابل مدیریت و پیشگیری خواهد بود و جلوی بسیاری از فسادها گرفته خواهد شد.»

همچنین در این جلسه، رئیس‌کل بانک مرکزی، وزرای دادگستری، امور اقتصادی و دارایی، رئیس کل دیوان محاسبات، رئیس سازمان بازرسی کل کشور و دادستان تهران نیز حضور داشتند.

رئیس‌کل بانک مرکزی اعلام کرد

ارسال ۳۰ پرونده تخلف بانکی به هیأت انتظامی

رئیس‌کل بانک مرکزی از ارسال ۳۰ پرونده تخلف بانکی به هیأت انتظامی در دولت یازدهم خبر داد.

به گزارش «فرصت امروز»، ولی‌الله سیف در جلسه ستاد هماهنگی مبارزه با مفاسد اقتصادی با قدردانی از اقدامات دبیرخانه این ستاد در دولت یازدهم گفت: «حمایت و پشتیبانی ستاد هماهنگی مبارزه با مفاسد اقتصادی از بانک مرکزی باعث شد تا بانک مرکزی بتواند بدون واهمه از تهدیدها، با مؤسسات اعتباری غیرمجاز برخورد و آنها را ساماندهی کند.»

رئیس‌کل بانک مرکزی ادامه داد: «اگر امروز برنامه یکسان‌سازی نرخ سود بانکی در کشور با آرامش مناسبی پیش می‌رود به این خاطر است که مؤسسات اعتباری غیرمجاز دیگر نمی‌توانند به صورت علنی فعالیت و اقدام کنند و اقدامات صورت گرفته، منجر به موفقیت برنامه یکسان‌سازی نرخ سود بانکی و ساماندهی مؤسسات مالی و اعتباری غیرمجاز شده است.»

سیف از کاهش چشمگیر معوقات بانکی نیز خبر داد و گفت: «از زمان تأسیس بانک مرکزی تا سال ۹۲ تعداد پرونده‌های تخلف شبکه بانکی که به هیأت انتظامی ارائه می‌شد انگشت‌شمار بود، اما در چهار سال دولت یازدهم تعداد این پرونده‌ها به حدود ۳۰ پرونده رسید که از تعمیق نظارت بانک مرکزی در رسیدگی به تخلفات شبکه بانکی حکایت دارد.»

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۲۵,۸۰۰	
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۱,۳۰۰	
سکه بهار آزادی	۱,۲۱۴,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۲۴۵,۰۰۰	▲
نیم سکه	۶۴۶,۰۰۰	▲
ربع سکه	۳۶۶,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۲۴۸,۰۰۰	

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۳,۹۰۶	▲
یورو اروپا	۴,۷۱۰	
پوند انگلیس	۵,۲۷۰	
درهم امارات	۱,۰۷۸	▲

بانکنامه

ضرورت تجمیع کارت‌های شهروندی

۳۰میلیون کارت بانکی غیرفعال در ایران

یک کارشناس بانکداری الکترونیکی با اشاره به صحبت‌های وزیر ارتباطات مبنی بر ضرورت تجمیع همه کارت‌ها در یک کارت، این اتفاق را مستلزم هم‌افزایی بانک‌ها و سازمان‌ها دانست.

بهزاد صفری در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به تأکید وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در این باره گفت: این یک ضرورت فوری برای جلوگیری از به هدر رفتن سرمایه‌های ملی از طریق خروج ارز از کشور برای خرید دستگاه‌های کارت‌خوان است که در هر مغازه چند دستگاه از آن موجود است. همین‌طور طبق برخی آمار حدود ۳۰میلیون کارت بانکی غیرفعال در کشور وجود دارد. او با اشاره به ضرورت قانون‌گذاری در حوزه کارت‌های الکترونیکی ادامه داد: بانک مرکزی به‌عنوان تنظیم‌گر در این حوزه باید قوانینی را وضع کند تا همه بانک‌ها بتوانند به صورت مشترک از یک کارت استفاده کنند و یک کارت قابلیت اتصال به چندین حساب را داشته باشد. صفری با اشاره به کارت‌های شهروندی به‌عنوان پوشش‌دهنده خدماتی غیراز خدمات بانکی، گفت: در سال‌های اخیر شهرداری‌های شهرهای مختلف به راه‌اندازی کارت هوشمند شهری اقدام کرده‌اند که بانک‌ها از ارائه این خدمات محروم بوده‌اند. ضمن اینکه کارت‌های صادر شده هر شهر برای شهر دیگر قابلیت استفاده ندارد که خود ایرادی بزرگ است.

این کارشناس بانکداری الکترونیکی با تأکید بر ضرورت تجمیع کارت‌های بانکی و خدماتی گفت: لازم است که وزارت ارتباطات، وزارت کشور، سازمان شهرداری‌ها و نمایندگان بانک با هم مشورت و یک استاندارد واحدی را برای ارائه خدمات به شهروندان توسط بانک‌ها تدوین کنند تا دیگر شاهد جزیره‌ای عمل کردن سازمان‌ها نباشیم.

وی با اشاره به طرح پروژه سپاس (سامانه پرداخت الکترونیک سیار) توسط بانک مرکزی بیان کرد: این طرح را هر بانکی و به صورت جزیره‌ای برای مشتریان خود اجرا کرد و همین موضوع باعث شد تا این پروژه عملا گسترش پیدا نکند، ضمن اینکه به دلیل یکپارچه نبودن این خدمات استقبال چندانی هم از آن نمی‌شود و آن چنان هم نمی‌تواند درآمدزا باشد.

شرکت ملی نفت ایران
شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب

آگهی فراخوان مناقصه عمومی
شماره ۵۸۵-۳-۹۶

نوبت اول

شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب در نظر دارد کالای مورد نیاز خود را مطابق جدول زیر از طریق برگزاری مناقصه ی عمومی از بین تولید کنندگان داخلی تامین نماید.

شماره قلم	موضوع مناقصه	جمع عددی	شماره تقاضا
۷ قلم	"FOXBORO": PNEUMATIC D/P CELL TRANSMITTERS – RECORDER MODEL 40-DISPOSABLE FIBER TIP PEN-STABILOG PNEUMATIC RECEIVER – PRESSURE REGULATOR	۱۲۳۶۴ عدد	۰۲-۳۰-۶۰-۹۵۵۰۰۸۲

لذا کلیه شرکتهایی که فعالیت آنها مرتبط با شرح کالای مورد درخواست می باشد می بایست ظرف مدت ۱۴ روز از تاریخ درج آگهی فراخوان با مراجعه به سایت اینترنتی ذیل الذکر ، نسبت به استخراج و تکمیل «فرم تعهد نامه ارائه کالا مطابق با استاندارد های شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب » و ارسال آن به همراه مدارک و مستندات لازم منطبق با موارد مندرج در جدول ارزیابی کیفی (برای معاملات کمتر از بیست برابر نصاب معاملات متوسط) به آدرس پستی مندرج در فراخوان اقدام نمایند.

فرم پرسش نامه ارزیابی ← مدیریت تدارکات و امورکالا ← مزایده و مناقصه ← WWW.NISOC.IR

کسب حداقل نمره ۶۰ در ارزیابی کیفی جهت تحویل اسناد مناقصه به فروشندگان/سازندگان الزامی است.

ضمناً مبلغ تضمین شرکت در مناقصه ۹۳۱ ر۶۵۱ر۲۸۹ریال می باشند.

آدرس پستی : اهواز – کوی فدائیان اسلام (نیوساید)- خیابان شهریور – مجتمع تدارکات و امور کالا – ساختمان ۱۰۲- اداره تدارکات خرید کالای داخلی - واحد برق و ابزار دقیق اتاق ۱۴ کد پستی ۵۴۵۷۹ - ۶۱۱۳۸ تلفن: ۲۴۰۱۸-۳۴۱-۰۶۱

درگاه های اینترنتی مرتبط جهت رویت و مطالعه شرایط مناقصه و سایر مشخصات فنی و مقادیر کالا:

WWW.IETS.MPORG.IR / WWW.NISOC.IR / WWW.SHANA.IR

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۶/۰۷/۰۵
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۶/۰۷/۱۰
۳۴۲
شماره مجوز: ۱۳۹۶/۲۹۹۶
روابط عمومی شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب

خبر

میدکو به بورس لندن می‌رود

مشاور مدیرعامل هلدینگ میدکو از حضور این مجموعه در بورس لندن خبر داد. رضا اشرف‌سمنانی با اشاره به عدم ورود شرکتی از ایران به بورس لندن گفت: آماده‌سازی مجموعه جهت ورود به بورس لندن بررسی شد که نخستین مسئله ارزیابی فنی بود. در این خصوص یکی از شرکت‌های ارزیاب بورس لندن به کار گرفته شد و طی بررسی یک‌سال اخیر معادن، گزارش اولیه ارائه شده تا در صورت وجود مشکل، این فرآیند با استاندارد جوک تطابق داده و تکمیل شود. همچنین ارزیابی مالی براساس استانداردهای جهانی IFRS صورت می‌گیرد و پس از ارزیابی حقوقی و با تعیین گزارش نهایی، وارد بورس لندن خواهیم شد. وی در خصوص انتقال از فرابورس به بورس جهت ورود به بورس لندن و علت عدم رشد قیمت در فرابورس گفت: این مجموعه به‌طور مستقیم وارد بورس لندن خواهد شد و انتقال به بورس فعلا مطرح نیست.

بورس کالا

تنوع در تالار محصولات کشاورزی

تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران روز سه‌شنبه ۴ مهرماه میزبان عرضه ۲۶۳ هزار تن گندم خوراکی، ۵ هزار و ۲۵۰ تن گندم دوروم، ۲۰ تن مرغ منجمد رنج ۲، یک هزار و ۲۲۵ تن شکر و ۱۳۷ هزار قطعه جوجه یک‌روزه بود. در این روز و در تالار مذکور یک هزار و ۳۷۱ تن گندم خوراکی نیز در قالب طرح قیمت تضمینی عرضه شد. براساس این گزارش، ۱۰ کیلوگرم شمش طلای زرمعدن‌اختران نیز در تالار محصولات صنعتی و معدنی عرضه شد. علاوه بر این، ۵۱ هزار و ۲۸۰ تن قیر، عایق رطوبتی و لوب‌کات در تالار صادراتی بورس کالای ایران عرضه شد. تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران نیز در این روز شاهد عرضه ۱۲۰ هزار و ۱۴۹ تن مواد پلیمری، قیر، وکیوم‌باتوم و گوگرد بود. بازار فرعی بورس کالای ایران نیز در این روز، برای نخستین بار عرضه ۱۰ بخش مرکبات سردرختی را تجربه کرد. همچنین ۳۶۹ تن ضایعات فلزی و یک تن باطری فرسوده ضایعاتی در بازار فرعی عرضه شد.

بورس انرژی

بیش از ۶۰ میلیون لیتر تقاضا برای حلال ۴۰۲

بازار فیزیکی بورس انرژی ایران میزبان کالاهای حلال ۴۰۰، حلال ۴۰۲، حلال ۴۰۶ و حلال ۴۱۰ پالایش نفت اصفهان، آیزوریسایکل و حلال ۴۰۴ پالایش نفت شیراز، حلال ۴۰۲ پالایش نفت بندرعباس، متانول پترشیمی زاگرس و ریفورمیت پتروشیمی بوعلی سینا در رینگ داخلی بود. حجم کل معاملات صورت‌گرفته طی روز دوشنبه (۳ مهرماه ۹۶) ۶ هزار و۵۸۲ تن به ارزش بیش از ۹۷ میلیارد و ۹۲۲ میلیون ریال بود. از نکات مهم معاملات می‌توان به تقاضای ۶۲ میلیون لیتر برای حلال ۴۰۲ پالایش نفت اصفهان در رینگ داخلی اشاره کرد.

شرکت‌ها و مجامع

پوشش ۳۰درصدی پیش‌بینی‌های «برانسفو» طی ۶ماه

شرکت ترانسفورماتور توزیع زنگان پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۳۰دی‌ماه ۹۶ را حسابرسی شده و با سرمایه ۵۰۰ میلیارد ریال منتشر کرد. این شرکت پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۳۰ دی‌ماه ۹۶ را حسابرسی شده مبلغ ۳۳۶ ریال اعلام کرده است و طی دوره شش ماهه نخست سال با اختصاص ۱۰۰ ریال سود به ازای هر سهم معادل ۳۰درصد از پیش‌بینی‌هایش را پوشش داد که در مقایسه با دوره مشابه سال مالی قبل معادل ۴۲درصد کاهش یافت. گفتنی است «برانسفو» در نیمه نخست سال مالی قبل مبلغ ۱۷۲ ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشت و به ۶۳درصد از پیش‌بینی‌هایش رسید.

افزایش ۶۲۷ میلیارد ریالی ارزش بازار «وسپه» طی یک ماه

شرکت سرمایه‌گذاری سپه صورت وضعیت پورتفوی یک ماهه منتهی به ۳۱ شهریورماه ۹۶ را حسابرسی‌نشده و با سرمایه معادل ۵هزار و ۳۸۲ میلیارد ریال منتشر کرد. شرکت سرمایه‌گذاری سپه در ابتدای دوره یک ماهه منتهی به ۳۱ شهریورماه۹۶ تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام‌شده معادل ۷ هزار و ۳۷۰ میلیارد و ۸۷۰ میلیون ریال و ارزش بازار معادل ۸ هزار و ۳۸۸ میلیارد و ۸۶ میلیون ریال در سبد سهام خود داشت. بهای تمام‌شده سهام بورسی این شرکت طی دوره یک ماهه معادل ۹۴ میلیارد و ۷۱۰میلیون ریال افزایش یافت و به مبلغ ۷ هزار و ۴۶۵ میلیارد و ۵۸۰ میلیون ریال رسید، همچنین ارزش بازار این شرکت نیز در همین دوره معادل ۶۲۷ میلیارد و ۱۰ میلیون ریال افزایش یافت و در پایان دوره مبلغ ۹هزار و ۱۵ میلیارد و ۹۶میلیون ریال اعلام شد.

صندوق سرمایه‌گذاری سپاس رونمایی شد

نخستین سبزپوشی حافظ در فصل پاییز

سیدمحمدصدرالغروی
sadrolgharavi@journalist.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در پایان معاملات روز سه‌شنبه چهارم مهرماه ۹۶ با افزایش ۱۱۲ واحدی به رقم ۸۵ هزار و ۶۲۸ واحد رسید. این رشد ۰٫۱۳درصدی شاخص پس از سه روز روند نزولی در ابتدای فصل پاییز رقم خورد. در بازار سهام روز سه‌شنبه، نماد پالایش نفت تهران با ۳۸ واحد، نماد آسان پرداخت پرشین با ۳۰ واحد، نماد شرکت ارتباطات سیار ایران با ۲۵ واحد، نماد پالایش نفت بندرعباس با ۲۲ واحد، نماد داده گسترعصرنوین-های وب با ۲۰ واحد، نماد پالایش نفت اصفهان با ۱۸ واحد و نماد سایپا با ۱۴ واحد افزایش بیشترین تأثیر مثبت را بر رشد شاخص کل بورس داشتند. در مقابل نماد معدنی و صنعتی گل‌گهر با ۲۷ واحد، نماد فولاد خوزستان با ۲۱ واحد، نماد سرمایه‌گذاری غدیر با ۱۴ واحد و نماد فولاد مبارکه اصفهان با ۱۱ واحد کاهش بیشترین تأثیر منفی را بر شاخص کل بورس بر جای گذاشتند.

وضعیت مناسب بورس تهران نسبت به بازارهای موازی

با اینکه تالار حافظ در روزهای ابتدایی پاییز روند منفی را سپری کرد و تنها روز سه‌شنبه شاخص کل به بازه مثبت بازگشت، اما کماکان وضعیت بورس تهران نسبت به بازارهای موازی بهتر است، به‌طوری که بازدهی این بخش از فعالیت‌های اقتصادی از سایر بازارهای موازی حتی سپرده‌های بانکی بیشتر است. بنابراین در صورتی که سرمایه‌گذاری با دید میان‌مدت و بلندمدت انجام گیرد، هیچ بازاری به سودآوری بورس نیست و صاحبان سهام شرکت‌ها با کمی هوشیاری می‌توانند در سال بیش از ۵۰درصد سود به خانه برند. در این میان، اوراق خزانه سخاب‌ها به نقطه قیمتی مطلوبی رسیده و بازدهی تقریبا ۱۹ تا ۲۰درصدی در آنها قابل دسترس است لذا برخی سهامداران محافظه‌کار بازار سهام، درصدد خرید اوراق مشارکت و اوراق خزانه برآمده‌اند. روز سه‌شنبه گروه خودرو مورد اقبال سهامداران قرار گرفت و گروه سایپا بیشترین درصد حجم معاملات و گروه بهمن کمترین درصد حجم معاملات را در این گروه به خود اختصاص دادند. روز سه‌شنبه بورس تهران همسو با معاملات حقوقی‌های خودرویی‌ها و برخی سهم‌های شاخص‌ساز شاهد تحرک معامله‌گران اغلب حقیقی در گروه پالایشی‌ها به پشتوانه رشد قیمت‌های جهانی نفت خام نیز بود. همچنین گروه قندی‌ها همسو با معاملات دوطرفه معامله‌گران اغلب حقیقی در دامنه مثبت نوسان قیمتی بود. در گروه فلزات اساسی نیز با وجود درجا زدن اغلب سهم‌های پیشرو، اما تک‌سهم‌های کوچک برخوردار از سهام شناوری پایین همچنان خودنمایی می‌کردند.

رشد یک واحدی شاخص کل فرابورس

روز سه‌شنبه شاخص کل بازار فرابورس ایران با رشد بیش از یک واحدی به پله ۹۶۰ واحدی صعود کرد. همچنین در بازار فرابورس تعداد ۶۳۹ هزار و ۳۲۴ سهم اوراق بهادار به ارزش ۲میلیارد و ۴۹ میلیون و ۶۶۷ هزار ریال در بیش از ۳۴ هزار نوبت معاملاتی دادوستد شد. در معاملات بازار فرابورس نمادهای مبین وان کیش، تولید و صادرات ریشمک، هتل پارسیان کوثر اصفهان، آتیه داده‌پرداز با روند صعودی و کشت و صنعت شهداب ناب خراسان، توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی و گروه سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی با روند نزولی به کار خود پایان دادند.

مدیریت ریسک با صندوق‌های سرمایه‌گذاری

از جمله اتفاقات مهم پیرامون بورس برگزاری نشست خبری به مناسبت رونمایی از یک صندوق سرمایه‌گذاری با عنوان «سپاس» بود. در این نشست محمودرضا خواجه‌نصیر، مدیرعامل تأمین سرمایه آرمان گفت: منابع مالی صندوق سپاس تا زمانی که در هیچ حسابی سرمایه‌گذاری نشده باشد در حساب قرض‌الحسنه سرمایه‌گذاری خواهد شد و در حالت کلی منابع آن در اوراق بهادار یا سهام یا حساب قرض‌الحسنه سرمایه‌گذاری می‌شود و سود محقق‌شده براساس سود اوراق بهادار و سهام در NAB منعکس خواهد شد. وی افزود: ماهیت نگاه ما در این صندوق اسلامی است و در نتیجه عدم‌قطعیت به میزان سود وجود دارد. ما نمی‌خواهیم بگوییم که سودآوری را تضمین می‌کنیم، اما با مدیریت ریسک سودآوری را پیش‌بینی می‌کنیم و بازارگردانی خواهیم کرد و قیمت‌های پیش‌بینی‌شده را در طول دوره محقق می‌کنیم، اما مطلقا این صندوق زیان‌ده نخواهد بود. پیش‌بینی ما این است که بسته به شرایط، سودی معادل ۱۵ تا ۲۰درصد داشته باشیم. خواجه‌نصیر ادامه داد: این صندوق برای عموم متشرعان مقید است که عمده سرمایه‌گذاری‌های آنها توسط اوراق بهادار با درآمد ثابت از جمله انواع صکوک، صکوک اجاره، اوراق مشارکت متمرکز شده است. وی با اشاره به بازگرداندن اعتماد مردم به بازار سرمایه اظهار داشت: کشور ما نیاز دارد از طریق خریدوفروش معاملات سهام و اداره محصولات مدیریت‌شده به مردم در این بازار کمک کند و ما هم در راستای جلب اعتماد مردم اقدام به ارائه محصولات جدید در بازار سرمایه کرده‌ایم. مدیرعامل تأمین سرمایه آرمان ادامه داد: سوددهی این صندوق ماهانه خواهد بود و توزیع آن در حساب‌های سپرده‌گذاری انجام می‌شود. همچنین متقاضیان خرید از این صندوق می‌توانند در ۱۰ دقیقه پایانی فرصت خریدوفروش سهام، ۲ ریال کمتر از قیمت بازار سهام این صندوق را خریداری کنند.

یادداشت

رضایت سرمایه‌گذار داخلی، ضامن ورود سرمایه خارجی

بهنام چاووشی
مدیرعامل کارگزاری فیروزه آسیا

سیاست‌های دولت در چند سال گذشته حاکی از اهمیت و توجه به استفاده از پتانسیل‌های خارجی است و در اولویت برنامه‌های دولتمردان قرار گرفته است، اما سرمایه‌گذاری خارجی نیاز به زمینه‌سازی دارد. صحبت‌های رئیس جمهور در مجمع عمومی سازمان ملل بازخورد خیلی خوبی در سطح جهان داشت و زمینه برای اعتمادسازی در سطح جهان را نسبت به رویکرد ایران نسبت به دنیا رقم زد. این سخنرانی منجر به بررسی ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های ایران از سوی سرمایه‌گذاران خارجی می‌شود، اما در ادامه راه باید زمینه سرمایه‌گذاری در کشور نیز فراهم شود تا افراد حقیقی و حقوقی پس از بررسی‌هایی که می‌کنند به این نتیجه برسند که ایران نه‌تنها از جذابیت و پتانسیل لازم برای سرمایه‌گذاری برخوردار است بلکه زمینه سرمایه‌گذاری در آن فراهم است تا بدین ترتیب اعتماد سرمایه‌گذاران خارجی جلب شود. بازار سرمایه بخشی از جلب اعتماد ناشی از فضای سیاسی کشورها و بخش دیگر ناشی از فرصت‌هایی است که باید برای سرمایه‌گذاران در کشور مقصد ایجاد شود. یک عزم عمومی در بدنه حکومت و دولت برای ارتباط و تعامل حداکثری در سطح بین‌الملل وجود دارد، اما باید برای عملیاتی شدن نتیجه این عزم، کار را از سلسله مراتب پایین‌تر آغاز کرد. به‌عنوان نمونه اصلاح و تغییر مقررات و آیین‌نامه‌های زائد یا تدوین مجدد در سطوح کلان انجام نمی‌گیرد بلکه بسیاری از معاونان، مدیران میانی و حتی کارشناسان در بخش‌های مختلف اقتصادی می‌توانند زمینه‌ساز اصلاح فرآیندهای دست و پاگیر شوند. همگی تمایل دارند که سرمایه‌گذاری خارجی اتفاق بیفتد ولی متاسفانه خیلی اوقات در سطوح پایین‌تر نمی‌دانند باید چه‌کار کنند و عملا این اقدامات یا انجام نمی‌گیرد یا بعضا آنقدر به تعویق می‌افتد که از دستور کار دولت‌ها خارج می‌شود و گاه فرصتی برای اینکه مقررات و آیین‌نامه‌های جدید تبدیل به قانون شوند فراهم نمی‌شود. یکی از بزرگ‌ترین مشکلات ما در بازار سرمایه به کوچک بودن آن برمی‌گردد. بازار سرمایه به دلیل حجم و ارزش پایین آن کم‌عمق است که همین کوچک بودن باعث مشکلاتی می‌شود نه‌تنها بر سرمایه‌گذاری خارجی بلکه بر سرمایه‌گذار داخلی نیز اثرگذار باشد که این موضوع نیز به یکی دیگر از دلایل فرصت‌سوزی در بازار و پتانسیل‌های داخلی تبدیل می‌شود. ضامن ورود سرمایه خارجی حمایت از سرمایه و سرمایه‌گذار داخلی است. رونق در بازار سرمایه و بزرگ شدن آن، اعتماد سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی را چندین برابر می‌کند چون هر خدمتی که به سرمایه‌گذار داخلی در قالب تسهیل در معاملات، شفافیت در سرمایه‌گذاری و رفع قوانین و مقررات زائد صورت بگیرد عملا یک سیگنال مثبت برای اعتماد به ایران به‌عنوان یک اقتصاد نوظهور از سوی سرمایه‌گذاران خارجی قلمداد می‌شود.

دریچه

تسویه دهمین مرحله اسناد خزانه

مدیرعامل شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات) از تسویه دهمین مرحله اسناد خزانه (اخزا ۱۰) در این شرکت خبر داد. محمدرضا محسنی گفت: دهمین مرحله انتشار اسناد خزانه به میزان ۱۵ میلیون ورقه اوراق اوایل مهرماه سال ۹۵ در بازار ابزارهای نوین مالی فرابورس انجام و روز دوشنبه تمام این اوراق از سوی شرکت سپرده‌گذاری مرکزی تسویه شد. مدیرعامل سمات افزود: مبلغ ۱۴ هزار و ۸۶۲ میلیارد ریال بابت انتشار دهمین مرحله اسناد خزانه به حساب ۱۲۲۵ سرمایه‌گذاران واریز شد. وی خاطرنشان کرد: زمان سررسید سود یازدهمین مرحله اسناد خزانه نیز روز ۲۴ مهرماه جاری است که از هم‌اکنون رایزنی‌ها برای پرداخت آن آغاز شده است تا سود این اوراق در زمان مقرر به حساب سرمایه‌گذاران واریز شود. محسنی اظهار داشت: زمان سررسید اوراق اسناد خزانه (سخاب) از آبان ماه امسال آغاز می‌شود و سود ۶ اوراق سخاب از سوی شرکت سپرده‌گذاری مرکزی به سرمایه‌گذاران پرداخت خواهد شد. انتشار اسناد خزانه به‌عنوان یک ابزار جدید مالی از مهرماه سال ۹۴ تحت نظارت سازمان بورس و اوراق بهادار در شرکت فرابورس ایران آغاز شد. خاطرنشان می‌شود: انتشار اوراق اسناد خزانه اواخر سال گذشته به خارج از بورس منتقل شد که این امر منجر به بروز مشکلات فراوانی مانند معاملات غیرشفاف، نرخ سود بیش از ۳۰درصدی و . . . شد. در همین رابطه، مسعود کرباسیان، وزیر امور اقتصادی و دارایی اوایل شهریورماه گذشته در مراسم معارفه خود از بازگشت انتشار اوراق خزانه در بازار سرمایه خبر داد تا بار دیگر معاملات این اوراق از طریق بازار سرمایه انجام شود و حواشی آن پایان یابد. اسناد خزانه، اوراق بهادار با نامی است که دولت به منظور تسویه بدهی‌های خود بابت طرح‌های تملک دارایی‌های سرمایه‌ای با قیمت اسمی و سررسید معین به طلبکاران غیردولتی واگذار می‌کند. این اوراق در تمام جهان معمولا از بالاترین درجه اعتباری برخوردار است، چرا که دولت پرداخت آن را ضمانت کرده و مثلا در آمریکا درجه اعتباری آنها AAA است. هدف انتشار این اوراق تسویه بدهی‌های دولت به طلبکاران غیردولتی، کنترل نقدینگی بازار، اجرای سیاست‌های پولی، تأمین کسری بودجه و مدیریت بازار است. عملا اوراق خزانه می‌تواند کمک کند فرآیند تسویه حساب با پیمانکاران و به تبع آن راه‌افتادن پروژه‌های عمرانی تسهیل شود.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

دوده صنعتی پارس در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که آسان پرداخت پرشین در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
شدوص	۳,۴۴۵	۳۰.۳
آپ	۱۲,۹۹۰	۵
های وب	۴,۲۰۶	۴,۹۹
غاذر	۵,۸۲۶	۴,۹۹
فایرا	۱,۸۷۲	۴,۹۹
شفارا	۴,۲۹۶	۴,۹۹
چدن	۳,۰۶۴	۴,۹۷

بیشترین درصد کاهش

مارگارین صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. کویرتایر در رده دوم این گروه ایستاد. فرآورده های غذایی و قند پیرانشهر هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
غمارگ	۲,۸۵۶	(۱۲.۳۹)
پکویر	۴,۱۴۴	(۵)
قپیرا	۸,۷۰۹	(۴,۷۷)
فلامی	۵,۷۰۰	(۴,۶۲)
وصنا	۱,۱۳۳	(۴,۵۵)
کترام	۲,۸۲۴	(۴,۳۷)
شفارس	۲,۱۴۰	(۳,۶۵)

پرمعامله ترین سهم

سایپا پرمعامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. توسعه معادن و فلزات در رده دوم این گروه ایستاد. کمباین سازی ایران هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
خساپا	۱۱۸۱	۱۰۹.۳۶۶
ومعادن	۱۵۳۶	۱۸,۹۷۶
تکمبا	۸۸۷	۱۸,۴۶۵
فولاد	۱۹۶۱	۱۵,۵۵۳
خرینگ	۱۰۱۰	۱۴,۹۷۲
خاور	۸۰۰	۱۴,۸۸۷
وتوصا	۱۷۵۹	۱۴,۳۷۷

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را تولیدی سایپا به خود اختصاص داد. داده گستر عصر نوین رتبه دوم را به دست آورد. آسان پرداخت پرشین هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
خساپا	۱۱۸۱	۱۲۹.۱۱۳
های وب	۴۲۰۶	۴۶,۳۰۰
آپ	۱۲۹۹۰	۴۲,۳۶۶
کاذر	۲۶۰۲	۳۱,۷۹۰
شتران	۳۳۶۶	۳۰,۷۱۳
فولاد	۱۹۶۱	۳۰,۵۰۳
ومعادن	۱۵۳۶	۲۹,۱۳۹

بیشترین سهام معامله شده

سایپا در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که فرآورده های نسوز آذر در این گروه دوم شد و کمباین سازی ایران در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
خساپا	۱۱۸۱	۴۶۳۸
کاذر	۲۶۰۲	۱۳۷۹
تکمبا	۸۸۷	۱۲۶۶
خرینگ	۱۰۱۰	۱۲۳۶
فولاد	۱۹۶۱	۱۱۳۷
ولساپا	۱۲۸۲	۹۹۳
خاور	۸۰۰	۹۳۶

بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته سرمایه گذاری توسعه آذربایجان به دست آورد. داروسازی زاگرس فارمد پارس در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
وآذر	۵۰۰۰	۱۰۰۰
ددام	۴۹۶۶	۹۹۳
کساپا	۱۶۶۴	۸۳۲
خکمک	۱۳۹۷	۶۹۸
کحافظ	۳۲۳۲	۶۴۶
خمحور	۲۴۱۵	۶۰۴
شپارس	۲۱۸۴	۵۴۶

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
کگاز	۴۱۶۱	۱.۹۷
وخارزم	۸۳۱	۲.۲۲
واعتبار	۱۴۹۷	۲.۷۷
ما	۱۵۷۱	۳.۴۸
وبانک	۱۸۳۹	۳.۵۴
پردیس	۱۲۰۸	۳.۶۲
وصنا	۱۱۳۳	۳.۷۵

اخبار

پیگیری حذف اپ‌های ایرانی توسط آذری‌جهرمی

وزیر ارتباطات با سفر به کره‌جنوبی در اجلاس جهانی مخابرات ITU شرکت کرد و پیرامون چند محور اصلی از جمله حذف نرم‌افزارهایی از اپ‌استور سخنرانی داشت.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، محمدجواد آذری‌جهرمی، وزیر ارتباطات به تازگی برای حضور در اجلاس اتحادیه جهانی مخابرات (ITU) به کره‌جنوبی سفر کرده است. سفری پربار که در جریان آن، جهرمی ملاقاتی با هالین ژائو، دبیرکل اتحادیه و دیدارهای جداگانه‌ای نیز با وزرای ارتباطات کشورهای عضو از جمله مجارستان، الجزیره و کره‌جنوبی انجام داد. همچنین آذری‌جهرمی، در جریان سخنرانی خود در این اجلاس، حول چهار محور اصلی مذاکره داشت؛ موضوعاتی که شامل عضویت تعدادی از دانشگاه‌های برتر ایران در این اتحادیه، مشاوره به منظور بازنگری در تعرفه سرویس‌های ارتباطی ایران، لزوم پیگیری رفتار اپل در حذف اپ‌های ایرانی و همچنین عضویت مجدد اپراتورهای ایرانی در GSMA می‌شد. گفتنی است ITU سازمانی بین‌المللی وابسته به سازمان ملل متحد است که سال ۱۸۶۵، با همکاری ۲۰ کشور و به نام اتحادیه بین‌المللی تلگراف در ژنو سوییس آغاز به‌کار کرد و بعدها به این نام تغییر پیدا کرد. وظیفه این سازمان قانونگذاری، مدیریت فضای فرکانسی، تدوین استانداردهای تبادل داده و اطلاعات و همچنین کمک به رشد و توسعه ارتباطات در سراسر جهان است.

راهکار اپل برای ترک اعتیاد به فضای مجازی

محققان دریافتند که یکی از محصولات شرکت اپل می‌تواند به صورت غیرمستقیم اعتیاد و وابستگی به گوشی‌های هوشمند را درمان کند.

به گزارش خبرگزاری صداوسیما، پاییز هر سال، شرکت اپل مدل‌های جدیدی از گوشی‌های آیفون را به بازارهای جهانی عرضه می‌کند. رویداد سالانه اپل به اتمام رسید و اپل امسال نیز از مدل‌های جدید آیفون رونمایی کرد که هر کدام مزیت‌ها و ویژگی‌های خاص خود را دارند.

امسال شاهد سه مدل جدید آیفون در رویداد بزرگ اپل بودیم؛ آیفون ۸ و آیفون ۸ پلاس و جدیدترین پرچمدار اپل یعنی آیفون ایکس (آیفون ۱۰)، اما هیچ‌کدام از این محصولات در درمان و ترک اعتیاد و وابستگی به گوشی‌های هوشمند مؤثر عمل نمی‌کنند و تنها محصولی که می‌تواند در این زمینه موفق ظاهر شود و شرکت اپل نیز به آن اشاره کمی داشته، ساعت‌های هوشمند اپل (Apple Watch) سری ۳ است و این محصول فوق‌العاده می‌تواند زندگی شما را نجات دهد.

یک مشکل جدی

اینکه ما به‌طور فزاینده‌ای به دستگاه‌های تلفن همراه خود وابسته هستیم، اصلا موضوع عجیبی نیست. ۴۶درصد کاربران گوشی‌های هوشمند به این حقیقت واقف هستند که نمی‌توانند بدون دستگاه‌های هوشمند خود زندگی کنند! اینستاگرام، اسنپ‌چت و بزرگ‌تر از همه آنها یعنی فیس‌بوک اکنون بیش از پنج ساعت از روز مصرف‌کننده‌ها را در ایالات متحده آمریکا به خود اختصاص می‌دهند.

از جمله عوارض جانبی ناخواسته استفاده از این دستگاه‌های هوشمند می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

اختلال خواب: ۶۳درصد از افراد ۱۸ تا ۲۹ ساله با تلفن همراه خود به خواب می‌روند. طبق یک مطالعه از سال ۲۰۱۵، مقدار کافئین موجود در دابل اسپرسو تأثیر کمتری روی کسانی دارد که از دستگاه تلفن همراه قبل از خواب استفاده می‌کنند.

جداسازی: یک مطالعه دانشگاهی نشان داد افرادی که خیلی بیشتر از دیگران غرق در گوشی‌های هوشمند خود هستند، روابط اجتماعی ضعیف و کم‌کیفیتی دارند و در یک رابطه دوستی و اجتماعی کمتر به شریک خود اعتماد می‌کنند و بدتر از آن، این است که این افراد به همه‌چیز شکاک می‌شوند و اعتماد خود را از دست می‌دهند.

اضطراب و افسردگی: محققان جامعه‌شناسی براساس مطالعات متعدد به این نتیجه رسیده‌اند که جهان همیشه بیماری همه‌گیر اضطراب و افسردگی را پیش روی انسان قرار می‌دهد. طبق این مطالعه، یک فرد افسرده به‌طور متوسط ۶۸ دقیقه در روز از دستگاه همراه خود استفاده می‌کند، درحالی‌که متوسط این رقم برای یک فرد سالم ۱۷ دقیقه بود.

استرس: تحقیقاتی که در سال ۲۰۱۲ انجام شد، به موضوع افزایش میزان استرس ناشی از دستگاه‌های هوشمند پرداخته بود. در بعضی موارد، استفاده دائمی همیشه گوشی بدین معنی است که شما همیشه «در دسترس» هستید و می‌توانید به ایمیل، متون و پیام‌های رسانه‌های اجتماعی خود پاسخ دهید. برخی کاربران «ارتعاش فانتوم» را تجربه می‌کنند که در واقع طی آن فرد احساس می‌کند ویبره گوشی هوشمند آنان در حال اجرا بوده و پیامی برای‌شان ارسال شده است، درحالی‌که در واقعیت هیچ پیامی به گوشی‌شان نیامده و ویبره گوشی اجرا نشده است.

فساد و رانت با توسعه ICT کاهش می‌یابد

در کشورهای رو به توسعه به‌طور معمول تلاش می‌شود حول موضوع تحقیق و پژوهش سرمایه‌گذاری و امعان نظر بیشتری صورت بگیرد تا از این رهگذر امر رشد و ارتقای اقتصادی نیز تسریع شود. همچنین در کشورهایی که اقتصاد دانش‌بنیان نقش پررنگی پیدا می‌کند، حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات نیز یکی از اصلی‌ترین سرفصل‌های توسعه‌ای برشمرده می‌شود چرا که در جهان امروز تسلط و پیشرفت در این حوزه برگ برنده‌ای در دستان حاکمیت‌ها تلقی خواهد شد. در این میان پارک‌های علم و فناوری در بخش ICT می‌توانند اصلی‌ترین بازیگر صحنه باشند و انواع متنوعی از خدمات و محصولات را که به‌عنوان ابزارهایی برای ارتقای بهره‌وری و بهبود شاخص‌های توسعه‌ای ارزیابی می‌شوند ارائه دهند.

در کشور ما نیز چند سالی است که ایجاد پارک‌های علمی و فناوری مد نظر قرار گرفته است و بر این اساس احداث یک یا چند پارک علمی فناوری در بخش ارتباطات و فناوری اطلاعات منشا و مولد تحولات اساسی در سبک زندگی و رشد اقتصادی آن مورد ارزیابی قرار می‌گیرد.

ایران می‌تواند با برخورداری از توانمندی‌های ویژه دانشگاهی و صنعتی در زمینه ICT شناخته شود و البته این تفکر در شرایطی می‌تواند کامل به بار بنشیند که سرمایه‌گذاری‌های قابل توجهی در آن صورت بگیرد.

با توجه به ضرورت برنامه‌ریزی نظام‌مند برای بهره‌برداری از منابع ارزشمند موجود (انسانی، سرمایه‌ای و طبیعی) به‌ویژه در حوزه فناوری، پارک علم و فناوری ICTزیرساخت‌های با ارزش افزوده‌ای برای حمایت از ایجاد، رشد و فعالیت واحدهای فناوری را در زمینه فناوری اطلاعات و ارتباطات در قالب یک مرکز رشد فراهم می‌کند.

از سویی گفته می‌شود جامعه انسانی با پیشرفت در بخش ICT می‌تواند در حوزه سلامت و رفاه و برون‌رفت از آسیب‌های اجتماعی و خروج از فقر و عقب‌ماندگی شتاب گیرد. از همین رو در رویکردهای سالیان اخیر دولت‌ها در ایران این نکته نیز به شکلی جدی در دستور کار قرار گرفته است و این نگاه البته در حالی می‌تواند امیدبخش باشد که از فلسفه به‌وجود آمدن چنین پارک‌هایی فقط شناختی در حد پوسته مدنظر نباشد.

بر همین اساس وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات در ادامه نگاه به اجرایی کردن چنین رویکردی و هدف‌گذاری اخیرش در بخش توسعه کسب‌وکار روز گذشته از معاون علمی فناوری رئیس جمهور برای بازدید از پارک علمی فناوری ICT و همچنین راه‌اندازی شبکه نوآوری کشور دعوت به عمل آورد.

براساس این گزارش سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در این بازدید از راه‌اندازی شبکه نوآوری در کشور خبر داد و افزود: با راه‌اندازی این شبکه امکان تبادل اطلاعات فراهم می‌شود.

ستاری در حاشیه این بازدید با اشاره به اینکه ما همگی در جبهه‌ای مقابل اقتصاد نفتی، در حال مبارزه هستیم، گفت: با وجود اقتصاد نفتی، فرهنگ نادرستی در کشور شکل گرفته است که باید تلاش کنیم این تفکر اصلاح شود.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهور با تأکید بر اینکه از پژوهش و تولید دولتی محصول مناسبی به دست نمی‌آید، خاطرنشان کرد: پژوهش، نوآوری و خلاقیت در بخش‌خصوصی با انگیزه انجام می‌شود و نتیجه می‌دهد و باید بخش دولتی فضا را برای فعالیت این بخش آماده کند.

انجمن سایت‌های تجارت الکترونیک صنایع‌دستی شکل می‌گیرد

مدیرکل صادرات صنایع‌دستی از راه‌اندازی انجمن سایت‌های تجارت الکترونیک صنایع‌دستی خبر داد و گفت که این انجمن تنها به فروش محدود نمی‌شود و به بازاریابی و صادرات هم می‌پردازد.

پویا محمودیان در گفت‌وگو با مهر، از شکل‌گیری انجمن سایت‌های تجارت الکترونیک صنایع‌دستی در فضای مجازی خبر داد و افزود: امروز رویکردها تغییر و فضای اینترنتی گسترش پیدا کرده است. از این رو تولیدکنندگان و فروشندگان صنایع‌دستی هم باید به‌روز شوند و از امکانات دنیای جدید بهره ببرند.

مدیرکل صادرات صنایع‌دستی کشور به اینکه تجارت الکترونیک، شاخه‌های متعددی را دربرمی‌گیرد، اشاره و بیان کرد: تجارت تنها به فروش داخلی محدود نمی‌شود بلکه بازاریابی، صادرات و فروش خارجی را هم شامل می‌شود. از سوی دیگر تعداد سایت‌های فروش اینترنتی بالا رفته و نسل جوان از این گونه سایت‌ها استقبال می‌کند؛ همه این موارد ما را بر آن داشت تا به تجارت الکترونیک توجه بیشتری داشته باشیم. به گفته محمودیان ۲۰۰ سایت و وب‌سایت در زمینه فروش اینترنتی محصولات صنایع‌دستی فعال هستند علاوه‌بر این تعدادی از هنرمندان هم در صفحات اینستاگرام به معرفی کارهای خود و فروش آن می‌پردازند و اتفاقا فروش قابل ملاحظه‌ای دارند حتی کارهای خود را صادر می‌کنند که البته اگر انتقال ارز برطرف شود، ما به بازار جهانی متصل می‌شویم و اتفاقات بهتری در زمینه صادرات صنایع‌دستی و فروش اینترنتی آن می‌افتد. مدیرکل صادرات صنایع‌دستی در پاسخ به اینکه سازمان میراث فرهنگی قرار است چه میزان و چگونه از انجمن سایت‌های تجارت الکترونیک صنایع‌دستی در فضای مجازی حمایت کند، گفت: قرار است این انجمن، نماینده بخش‌خصوصی باشد و در زمینه تجارت صنایع‌دستی فعالیت کند و پیگیر مشکلات و مسائل صنفی فعالان این حوزه باشد. از سوی دیگر تلاش ما این است که سایت‌های مختلف صنایع‌دستی را به شبکه تولیدکنندگان متصل کنیم و تسهیلاتی را در اختیارشان بگذاریم.

محمودیان در پاسخ به اینکه فروش اینترنتی نیازمند جلب اعتماد مخاطب است و این اعتمادسازی چطور اتفاق می‌افتد، بیان کرد: ما به فروشگاه‌های فیزیکی خود نشان اعتماد می‌دهیم و در سال‌های اخیر، این نشان را پررنگ کرده‌ایم. قرار است به سایت‌های تجارت الکترونیک هم نشان اعتماد تعلق بگیرد تا مخاطبان بدانند این سایت، مورد تأیید معاونت صنایع‌دستی کشور است.

تازه‌های فناوری

جیونی ام ۷ معرفی شد؛ نمایشگر FullVision و باتری ۴ هزار میلی‌آمپر ساعتی

اخبار

کاهش تمایل خرید موبایل در چین

چینی‌ها در مقایسه با قبل تمایل کمتری به خرید موبایل نشان می‌دهند.

موسسه «پنگوئن انتلیجنس» وابسته به تنسنت گزارش داد تنها ۱۶درصد از آیفون‌داران چینی در سال ۲۰۱۷ می‌گویند تا پایان سال قصد دارند گوشی جدید بخرند، درحالی‌که این رقم در سال قبل از آن ۲۷.۸درصد بود.

نظرسنجی از ۷۰ هزار کاربر چینی نشان می‌دهد نیمی از کاربران تغییر عقیده داده و می‌گویند هر دو سال یک بار علاقه‌مند به تعویض گوشی خود هستند.

البته اندرویدبازان تمایل بیشتری به خرید گوشی جدید دارند و براساس این نظرسنجی ۲۳.۵درصد اندرویدی‌ها می‌گویند قصد تعویض هر ساله گوشی خود را دارند، اگرچه رقم آنها نیز در سال ۲۰۱۶ حدود ۳۴.۷درصد بود.

طبق این نظرسنجی ۳۲.۳درصد از دارندگان موبایل شیائومی می‌گویند هر سال گوشی خود را عوض می‌کنند و به دنبال آن ۲۸.۲درصد از دارندگان اوپو و ۲۵.۹درصد از دارندگان موبایل ویوو علاقه‌مند به تعویض گوشی خود هستند و جالب اینکه دارندگان آیفون با ۱۶درصد کمترین رقم را به خود اختصاص داده‌اند.

در بخش نسبت وفاداری به برند، این گزارش نشان می‌دهد دارندگان گوشی هوآوی بالاترین وفاداری را نشان داده و ۷۲.۸درصد گفته‌اند حتما دوباره یک گوشی جدید از همین برند را می‌خرند.

اپل با ۶۵.۷درصد در رتبه دوم و ۵۴.۹درصد از دارندگان شیائومی در رتبه سوم وفاداری جای گرفتند.

نکته تعجب‌برانگیز قرار گرفتن سامسونگ با ۲۴.۹درصد در رتبه آخر است که کمترین وفادار را دارد.

همچنین ۴۱.۶درصد از کسانی که قبلا موبایل آیفون داشتند، در سال ۲۰۱۷ موبایل خود را اندرویدی و از نوع هوآوی کرده‌اند.

بقیه کاربرانی که از آیفون به اندروید سوئیچ کرده‌اند، حدود ۱۶.۸درصدشان گوشی اوپو و ۱۶.۱درصد نیز ویوو خریده‌اند.

آیا گلکسی S9 می‌تواند آیفون X را شکست دهد؟

سامسونگ یک حسگر دوربین جدید ساخته که باعث می‌شود دوربین گلکسی S9 شگفت‌انگیزتر شود، اما آیا ویژگی جدید برای برتری بر آیفون X کافی خواهد بود؟

به گزارش ایسنا و به نقل از تک تایمز، نبرد فعلی در صنعت گوشی‌های هوشمند بین سامسونگ نوت ۸ و آیفون X است، اما یک گزارش می‌گوید سامسونگ در حال کار روی گلکسی S9 است تا آن را به‌عنوان پرچمدار جدید و با قابلیت رقابت بیشتر با پرچمدار اپل معرفی کند.

دوربین‌های گوشی‌های هوشمند گلکسی سامسونگ مدت‌هاست یکی از نقاط قوت در زمینه فروش آنها هستند و این روند احتمالا با گلکسی S9 تغییر نخواهد کرد.

طبق گزارش«ETNews»، سامسونگ یک حسگر دوربین جدید را ساخته که می‌تواند فیلم‌ها را تا ۱۰۰۰ فریم در ثانیه ضبط کند، درحالی‌که آیفون X قابلیت ضبط فیلم با ۲۴۰ فریم بر ثانیه را دارد.

این حسگر برای تولید انبوه در ماه نوامبر برنامه‌ریزی شده است که آن را برای عرضه همراه گلکسی S9 در ماه مارس یا آوریل ۲۰۱۸ آماده خواهد کرد.

قابلیت ضبط با ۱۰۰۰ فریم در ثانیه به این معنی است که دوربین گلکسی S9 قادر به گرفتن ویدئوهای بسیار دقیق و با جزییات است و راه‌های جدیدی را برای کاربران برای تنظیم و ادیت فیلم‌های‌شان فراهم می‌کند.

این حسگر همچنین اجازه می‌دهد که دوربین گلکسی S9 ویدئوهای حرکت آهسته (slow motion) را تا ۴۰ برابر بهتر تصویربرداری کند.

حسگر جدید دوربین، با این حال برای نخستین بار در گلکسیS9 تعبیه نمی‌شود، بلکه محصول شرکت رقیب، یعنی سونی و در مدل «Xperia XZ1» نیز وجود دارد.

این گوشی هوشمند دارای یکی از بهترین دوربین‌های موجود در بازار شناخته می‌شود.

سنسور طراحی شده توسط سامسونگ دارای یک طراحی سه لایه با پردازش منطقی و حافظه روی تراشه است. با توجه به حافظه‌ای که در تراشه ساخته‌شده است، حسگر قادر خواهد بود قبل از اینکه فیلم توسط برنامه دوربین گلکسی S9 ذخیره شود، آن را با سرعت بالا به صورت در جا ذخیره کند.

این بدان معناست که ضبط ویدئوی حرکت آهسته به تنها چند ثانیه محدود می‌شود.

اخبار

ضعف تجهیزات در گمرکات مانع از اعمال نظارت بر واردات تایر شده است

رئیس هیأت‌مدیره انجمن صنفی صنعت تایر ایران از اجرای استاندارد زیست‌محیطی SWR جهت واردات تایر خبر داد و گفت کلیه شرکت‌هایی که اقدام به واردات تایر می‌کنند، باید این قانون را رعایت کرده و کلیه لاستیک‌های وارداتی دارای استاندارد زیست‌محیطی SWRباشند.

محمدرضا گنجی اظهار داشت: براساس این قانون، شرکت‌هایی که کالای وارداتی آنها فاقد این استاندارد باشد، اجازه ترخیص نخواهند داشت.

به گزارش خبر خودرو، وی تأکید کرد: البته اینکه تا چه میزان این قانون در گمرکات رعایت می‌شود، مشخص نیست چرا که اعمال این قانون و نظارت بر واردات مستلزم وجود دستگاه‌های خاصی است که به نظر می‌رسد گمرکات به این دستگاه‌ها مجهز نیست.

وی خاطرنشان کرد: در جلسه اخیر کمیته تنظیم بازار که در وزارت صنعت و معدن تشکیل شد، انجمن تایر به این مسئله اعتراض کرد و عنوان کردیم که ورودی گمرکات داخلی مجهز به دستگاه‌های مورد نیاز برای کنترل بر استاندارد تایرهای وارداتی نیست. وی با توجه به عدم امکانات گمرکات جهت تست تایرهای وارداتی، به پیشنهاد انجمن در این راستا اشاره کرد و اظهار داشت: بر این اساس پیشنهاد شد نمونه‌های تایرها به مرکز تحقیقات لاستیک ارسال شود تا به جهت امکانات موجود در این مرکز، تایرهای وارداتی مورد تست واقع شوند که البته قرار است در خصوص این پیشنهاد انجمن، تصمیم‌گیری شود. رئیس هیأت‌مدیره انجمن صنفی صنعت تایر ایران افزود: بی‌شک اعمال درست این استاندارد، موجب ارتقای کیفیت تایرهای وارداتی خواهد شد. گنجی با اشاره به ادامه جریان قاچاق تایر به کشور تصریح کرد: متأسفانه همچنان روند قاچاق تایر به کشور وجود دارد، اما تا این لحظه آمار دقیقی در این زمینه در اختیار انجمن نیست ولی قطعا ستاد مبارزه با قاچاق کالا آمار دقیقی در این خصوص دارد. وی تصریح کرد: در حال حاضر تنها روی تایرهای سنگین قاچاق تایر صورت می‌گیرد و این به جهت تفاوت قیمت آنها در داخل است که موجب انگیزه‌ای برای افزایش قاچاق در این بخش شده است.

حضور بنز در ایران، نقطه عطف صنعت خودرو است

یک کارشناس صنعت خودرو گفت شرکت مرسدس بنز ارزشمندترین برند خودرویی جهان است، بنابراین انعقاد قرارداد و حضور این خودروساز آلمانی در ایران نقطه عطفی در فعالیت صنعت خودروی ایران است. حسن کریمی‌سنجری در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار داشت: اگرچه رتبه پرفروش‌ترین خودروساز جهان در اختیار شرکت‌هایی چون تویوتا است، اما از نظر اعتبار برند و سطح تکنولوژی هنوز هیچ خودروسازی در جهان نتوانسته خود را به سطح مرسدس بنز برساند.

وی با بیان اینکه انعقاد قرارداد همکاری و تولید مشترک با مرسدس بنز به‌عنوان برترین خودروساز جهان یکی از مهم‌ترین دستاوردهای دولت تدبیر و امید در دوران پسابرجام است، خاطرنشان کرد: همکاری با این شرکت می‌تواند سطح صنعت خودروی ایران را ارتقا داده و به جهانی شدن این صنعت کمک کند. این کارشناس صنعت خودرو ادامه داد: بنز به لحاظ دانش فنی و سطح تکنولوژی خودروساز برتر و درجه یک جهان است، بنابراین با قرارداد منعقد شده با این شرکت، جدیدترین و برترین تکنولوژی روز صنعت خودروی جهان وارد صنعت خودروی ایران خواهد شد. وی افزود: همکاری با شرکت مرسدس بنز علاوه بر کمک به ارتقای سطح کیفی صنعت خودروی ایران باعث تولید و عرضه خودروهای جدید و باکیفیت و تأمین حقوق مصرف‌کنندگان خواهد شد. کریمی‌سنجری تصریح کرد: انعقاد قرارداد با شرکت تراز اولی همچون مرسدس بنز در شرایطی که دشمنی و کارشکنی دولت آمریکا در روند اجرای برجام همچنان ادامه دارد، علاوه بر ثمرات مثبت برای صنعت خودروی ایران دستاورد سیاسی مهمی نیز برای دولت تدبیر و امید است.

تلاش برای صعود در رنکینگ جهانی تولید خودرو

طبق هدف‌گذاری صورت‌گرفته از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت، جایگاه ایران در صنعت خودروی جهان تا سال ۱۴۰۴ باید به رتبه یازدهم ارتقا یابد. به گزارش اعتدال به نقل از ایسنا، وزارت صنعت، معدن و تجارت اخیرا ویرایش دوم «برنامه راهبردی وزارت صنعت، معدن و تجارت» را منتشر کرد که در آن راهبردهای این وزارتخانه برای توسعه بخش صنعت کشور پیش‌بینی شده است. بخشی از برنامه راهبردی این وزارتخانه در حوزه صنایع مربوط به «برنامه راهبردی صنعت خودرو» است. در برنامه راهبردی صنعت خودرو راهکارهایی در زمینه توسعه و گسترش کمی و کیفی صنعت خودرو و قطعه ایران در حوزه‌های مختلف از جمله ارتقای جایگاه ایران در رنکینگ جهانی تولید خودرو پیش‌بینی شده است.

وقفه ایجادشده در تحویل محصولات مشتریان سایپا در حال برطرف شدن است

معاون بازاریابی و فروش گروه خودروسازی سایپا با اشاره به اینکه شرایط ارائه خدمات در سایپا بر اساس آمار ارائه شده از مراجع ذی‌صلاح نسبت به گذشته بهبود یافته است، خاطرنشان کرد وقفه ایجاد شده در تحویل محصولات مشتریان سایپا در حال برطرف شدن است.

رضا تقی‌زاده روز سه‌شنبه با بیان مطلب فوق، افزود: خودروساز با توجه به روند تولید خودرو و با در نظر گرفتن همه عوامل مؤثر در تولید، برنامه زمانی مشخصی برای تولید محصولات خود در ابتدای هر سال اعلام می‌کند و براساس این برنامه‌ریزی، شرایط فروش محصولات و عرضه آن به بازار مشخص و در طول سال و در زمان‌های معین اعلام می‌شود.

وی بیان داشت: امسال نیز به همت کارکنان و مهندسان گروه خودروسازی سایپا ضمن افزایش رشد تولید ۲۰درصدی محصولات این گروه در همسنجی با پارسال، شاهد افزایش کیفیت خودروهای تولیدی از جمله دو ستاره شدن خودرو سایپا ۱۵۱ هستیم؛ همچنین بیشترین خودروهای چهار ستاره کیفی نیز جزو محصولات تولیدی گروه سایپا است.

تقی‌زاده ادامه داد: با توجه به رشد چشمگیر تولید شرکای تجاری، شاهد افزایش فروش ۲۳درصدی کل محصولات گروه خودروسازی سایپا نسبت به سال گذشته بوده‌ایم و همچنین در گروه سایپا نیز بر این اساس و با تأکیدات مدیریت ارشد گروه مبنی‌بر افزایش رضایتمندی مشتریان، همواره سعی شده که این مهم در دستور کار قرار گیرد و تولید، فروش و خدمات پس از فروش محصول در جهت افزایش رضایتمندی بیشتر مشتریان حرکت کند که خوشبختانه براساس آمار مراجع ذی‌صلاح در این مسیر بوده است.

معاون بازاریابی و فروش گروه سایپا خاطرنشان کرد: گروه سایپا در راستای بهبود و افزایش رضایتمندی مشتریان طی برنامه‌ای مدون اقدام به رتبه‌بندی قطعه‌سازان خود کرده و با انتخاب قطعه‌سازان برتر سعی در تولید قطعات کیفی داشته است تا براساس برنامه و در زمان مشخص قطعات را به سایپا جهت تولید تحویل دهند؛ این روند موجب شده که تولید خودرو با مشکلات کمتری روبه‌رو شود.

وی اظهار داشت: ابتدای امسال و با وقوع آتش‌سوزی در شرکت «کروز» که تأمین‌کننده عمده محصولات گروه سایپا بود، دچار مشکل شدیم و این امر سبب شد وقفه‌ای یک‌ماهه در تأخیر تحویل محصولات به مشتریان تحمیل شود که با تلاش مسئولان آن شرکت و پیگیری‌های صورت‌گرفته از سوی سایپا مشکلات در حال برطرف شدن است.

تقی‌زاده تأکید کرد: با توجه به تولید خودروهای جدید و مشترک با شرکای خارجی سعی شده سفارش‌گذاری قطعات و واردات آن به کشور در کمترین زمان ممکن صورت پذیرد، البته گاهی اوقات موارد و مشکلاتی در ترخیص قطعات سفارشی در گمرک ایجاد می‌شود که در روند تولید محصول تأثیرگذار است. در این خصوص هم طی جلساتی با مسئولان وزارت صنعت، معدن و تجارت و گمرک کشور سعی شده این مشکلات به حداقل برسد و زمان ترخیص قطعات در کوتاه‌ترین زمان صورت پذیرد.

تولید نخستین خودروی گیربکس اتوماتیک در سایپا

وی بیان داشت: سایپا در راستای انجام مسئولیت‌های اجتماعی و در تعامل با سازمان تاکسیرانی در سراسر کشور با هدف عرضه محصولات خود به ناوگان عمومی همواره پیشرو بوده و نخستین خودروی تولیدی گیربکس اتوماتیک در کشور نیز توسط گروه سایپا به این ناوگان افزوده شد.

این مقام مسئول شرکت سایپا اضافه کرد: در این راستا سعی شده براساس قرارداد منعقده فیمابین، محصولات خود را در زمان مشخص به مشتریان تحویل دهد، اما در برخی اوقات در فرآیند تأمین اعتبار از سوی بانک‌ها و اسقاط خودروی فرسوده که از سوی سازمان تاکسیرانی صورت می‌پذیرد، مشکلاتی وجود دارد که با تلاش‌های انجام‌شده، موانع در کمترین زمان ممکن مرتفع می‌شود.

وی در پایان تصریح کرد: همان‌گونه که مدیرعامل گروه سایپا در خصوص وجود مشکلاتی در فرآیند تولید، فروش و خدمات پس از فروش خودرو از مشتریان عذرخواهی کرد، با تأکید و پیگیری‌های متعدد سعی شده با کم کردن مشکلات موجود، بتوانیم رضایتمندی مشتریان را افزایش دهیم.

جبران اشتباهات ۳ دهه اخیر در صنعت خودرو به زمان زیادی نیاز دارد

نایب‌رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی معتقد است رفع موانع برای توسعه همکاری‌ها در صنعت خودرو و قطعه‌سازی قطعا زمانبر است.

رضا علیزاده اظهار داشت: با توجه به اشتباهاتی که در طول سه دهه اخیر در صنعت خودرو صورت گرفته نباید انتظار داشت که ظرف شش ماه تا یک سال جبران و حل شود.

وی با اشاره به اظهارات اخیر وزیر صنعت، معدن و تجارت در رعایت حداقل استاندارد به‌عنوان شروط حمایت از خودروسازان تأکید کرد: طرح این‌گونه تصمیمات از سوی وزیر صنعت و معدن مسلما می‌تواند گام‌های خوبی در جهت حمایت از تولید و ارتقای کیفیت و استانداردها در صنعت خودرو باشد.

وی خاطرنشان کرد: بی‌شک تعیین شروطی مثل رعایت استانداردهای حداقلی پنجاه وپنجگانه توسط خودروسازان، مسیر این صنعت را برای ادامه مسیر روشن‌تر کرده و تحرک شرکت‌ها در حوزه استانداردسازی در صنعت خودرو را افزایش خواهد داد.

وی با ابراز تاسف از نحوه حمایت‌های دولت در این سال‌ها از خودروسازان گفت: متأسفانه حمایت‌ها در این سال‌ها از خودروسازان به صورتی بوده که به جای ورود صنعت خودرو به چرخه رقابت و پیشرفت، موجب سستی در مسیر توسعه شده، چنانکه خروجی آن نیز به هیچ‌وجه رضایت‌بخش نیست.

وی همچنین به نقش مشارکت‌های خودرویی در توسعه این صنعت پرداخت و افزود: بدون انتقال تکنولوژی نمی‌توان به توسعه مورد دلخواه در صنعت خودرو دست یافت.

نماینده ورزقان در مجلس شورای اسلامی تأکید کرد: معتقدم با ادامه شرایط گذشته هیچ نتیجه‌ای به‌دست نخواهد آمد، همان‌گونه که در دو، سه دهه اخیر نیز نتیجه مطلوبی حاصل نشده است.

علیزاده افزود: باید امروز تمام دست‌اندرکاران حوزه صنعت خودرو از قانونگذار و مجری دست به دست هم دهند تا با ارتقا و تنوع در تولیدات داخلی رضایتمندی مشتریان به لحاظ کیفیت و تنوع حاصل شود.

وی گفت: البته در این مسیر جذب سرمایه‌گذاری و اهتمام خودروسازان در بخش‌های تحقیق و توسعه، می‌تواند زمینه‌ساز دستیابی به تولیدات جدید و متنوع بوده و در نهایت صنعت خودروی ایران را به‌عنوان طراح و تولیدکننده خودرو در دنیا معرفی کند.

تازه‌های خودرو

رونمایی غیررسمی از خودروی Phoenix، نخستین سوپراسپورت کاملا ایرانی

اخبار

اسنپ و تپسی باید تحت نظارت سازمان تاکسیرانی قرار گیرند

رئیس کمیسیون عمران و حمل‌ونقل شورای شهر از لزوم ساماندهی و نظارت بر شرکت‌های اسنپ و تپسی در سازمان تاکسیرانی خبر داد. محمد علیخانی با اشاره به اینکه هر نوع خدمات مسافربری با خودروهای سواری در تهران باید زیر نظر سازمان تاکسیرانی باشد، اظهار کرد: اگر اعتقاد داریم باید بر سرویس‌های مدارس نظارت کرد، می‌دانیم که این مهم محقق نمی‌شود مگر اینکه سرویس مدارس تحت پوشش سازمان تاکسیرانی باشد تا امکان نظارت وجود داشته باشد، بر این اساس هرگونه خدمات مسافربری باید با نظارت تاکسیرانی صورت گیرد. وی افزود: تاکسی‌های برخط یا اینترنتی ابداع بسیار خوبی است که مخالف آن نیستیم، اما باید ضمن ساماندهی تحت نظارت نیز قرار گیرند. یکی از مواردی که باید مورد تأکید قرار بگیرد بررسی صلاحیت رانندگان است چرا که احتمال هرگونه تخلف یا مشکل وجود دارد و باید قبل از وقوع، بر آن نظارت شود. به گزارش خبرخودرو، این عضو شورای شهر با بیان اینکه وزارت کشور آیین‌نامه‌ای را با محوریت تاکسی‌های اینترنتی در دست تدوین دارد، اظهار کرد: معاونت حمل‌ونقل ترافیک شهرداری نیز به دنبال ساماندهی تاکسی‌های اینترنتی است. وی با تأکید بر لزوم قانون‌پذیری شرکت‌های ارائه‌دهنده سرویس تاکسی اینترنتی، تصریح کرد: این شرکت‌ها الزاما باید تحت نظارت سازمان تاکسیرانی قرار بگیرند.

علیخانی گفت: در صورت عدم موافقت این شرکت‌ها مدیریت شهری ابزارهایی دارد و می‌تواند با این شرکت‌ها برخورد کند. اگر هر شرکتی بخواهد خارج از نظارت شهرداری فعالیت کند در این صورت نباید انتظار داشت مدیریت شهری معنی پیدا کند.

پارس خودرو محصولات رنو را با گیربکس جدید عرضه می‌کند

مدیر مهندسی محصول پارس خودرو از عرضه محصولات رنو در این شرکت با گیربکس جدید JHQ و کلاچ هیدرولیک خبر داد. به گزارش سایپا نیوز، پژمان شادچهره با بیان این مطلب که گیربکس JHQ نسل پیشرفته گیربکس‌های دستی در دنیاست و مزایای زیادی نسبت به گیربکس‌های JH3 دارد، افزود: از این پس محصولات گیربکس دستی خانواده رنو در پارس خودرو با گیربکس پیشرفتهJHQ تولید می‌شود.

وی گفت: در حال حاضر بیشتر شرکت‌های خودروساز بزرگ دنیا در خودروهای با گیربکس دستی به جهت مزایا و سهولت رانندگی از کلاچ‌های هیدرولیک استفاده می‌کنند و شرکت پارس خودرو نیز به جهت بالا بردن رضایتمندی مشتریان، محصولات رنو خود را با کلاچ هیدرولیک به بازار عرضه می‌کند. شادچهره با بیان مزایای کلاچ هیدرولیک و گیربکس جدید خاطرنشان کرد: نگهداری ساده‌تر، طول عمر بیشتر گیربکس، راندمان بالاتر، مصرف کمتر روغن گیربکس و کاهش آسیب‌های زیست‌محیطی ناشی از مصرف روغن از مزایای استفاده از کلاچ هیدرولیک نسبت به کلاچ کابلی است.

مدیر مهندسی محصول پارس خودرو تصریح کرد: عملکرد بهتر پدال کلاچ و تعویض دنده راحت‌تر از دیگر مزایای کلاچ هیدرولیک است که از مهرماه سال جاری محصولات تندر ۹۰، ساندرو دستی و پارس تندر از دی‌ماه با کلاچ هیدرولیک تولید و عرضه می‌شوند. گفتنی است پیش از این شرکت پارس خودرو ساندرو استپ وی دستی را با گیربکس JHQ تولید و به مشتریان عرضه می‌کرده است.

مزدا بیش از ۵۷ هزار خودرو را فراخوان کرد!

مزدا به دلیل نقص احتمالی در حسگر کمربند ایمنی بیش از ۵۷ هزار و ۸۷۸ دستگاه خودروی مزدا ۶ را که بین تاریخ ۳ نوامبر ۲۰۱۳ و ۹ دسامبر ۲۰۱۴ تولید شده‌اند، فراخوان کرد.

به گزارش کارپرس، در این خودروها به‌دلیل مشکل در حسگری که باید بسته شدن کمربند را تأیید کند، همچنین ممکن است چراغ‌های هشدار مدام روشن شود تا نشان دهد کمربند ایمنی خودرو بسته نشده است. شرکت خودروسازی مزدا در بیانیه‌ای که به مناسبت این فراخوان صادر کرد، اعلام کرد هنوز هیچ تصادف، جراحت یا مرگی که به این نقص مرتبط باشد، گزارش نشده است.

صندلی‌هایی که دچار نقص شده‌اند، مختص مزدا ۶ هستند و در هیچ خودروی دیگری از این‌گونه صندلی‌ها استفاده نشده است و به همین دلیل این فراخوان هیچ خودروی دیگری را شامل نمی‌شود.

سامسونگ با توسعه چیپ هوش مصنوعی با هوآوی رقابت خواهد کرد

براساس گفته‌های کارشناسان، هوش مصنوعی مهم‌ترین تکنولوژی عصر حاضر است و شرکت‌های بزرگ در این زمینه با هم رقابت شدیدی دارند. در چند سال گذشته کمپانی‌هایی مثل اپل، سامسونگ و گوگل با عرضه دستیارهای صوتی گام‌هایی را در زمینه هوش مصنوعی برداشته‌اند، با این حال برای اثبات اینکه هوش مصنوعی فراتر از یک دستیار برای باز کردن دفترچه تلفن یا پخش آهنگ است، هنوز راه زیادی در پیش دارند. براساس گزارش روزنامه کره‌ای «The Korea Herald» سامسونگ در حال توسعه چند نوع مختلف از چیپ‌های مخصوص پردازش هوش مصنوعی است. تفاوت کلیدی میان پردازش از طریق چیپ مخصوص و روش فعلی فراهم شدن امکان پردازش آفلاین است، به بیان ساده‌تر به جای ارسال داده‌های ورودی به سرورهای سامسونگ، محاسبات لازم در خود موبایل انجام می‌شود.

دریچه

آیا هنوز هم سیلیکون‌ولی خانه پیدایش استارت‌آپ‌ها است؟

کارآفرینان حوزه تکنولوژی جزء جذاب‌ترین افراد جهان هستند. قبلا جوانان علاقه‌مند بودند ستاره موسیقی یا فضانورد شوند، اما امروز رویای آنها شروع یک استارت‌آپ با سرمایه اولیه مناسب و کار در یک دفتر شیک و نورگیر در منطقه‌ای مناسب است. همه ساله، بنیانگذاران بی‌شماری به شهرهای طلایی می‌آیند و به چیزی جز رویای خود متکی نیستند، اما اگر حقیقت را بخواهید، این گونه کارآفرینان یک اشتباه خیلی بزرگ و احتمالا کشنده هم می‌کنند. آنها بیش از حد روی مراکز استارت‌آپی معروف تمرکز می‌کنند که طبعا اجاره، مالیات و قوانین در آنها زیاد و خارج از کنترل است و به همین دلیل رقابت در این نقاط بسیار شدید و گاهی حتی خطرناک است. اما خارج از این مناطق، اوضاع بهتر به نظر می‌رسد.

به گزارش نوپاند، مراکز فناوری محور جدیدی در حال ظهور در سرتاسر آمریکا هستند که به اندازه شهرهای بزرگ، استعداد و تخصص در فناوری دارند، اما در عین حال هزینه‌های آنها بسیار کمتر است.

در این مطلب دو نمونه از شرکت‌هایی را بررسی می‌کنیم که خارج از این مراکز رشد یافته‌اند.

جذب سرمایه اولیه

باور کنید امروزه دیگر سیلیکون‌ولی و نیویورک بهترین جا برای پیدا کردن سرمایه نیستند. بله، تقریباً ۲۷درصد از تمامی سرمایه‌گذاری‌های اولیه در آمریکا و در شهر کالیفرنیا یافت می‌شود، اما در بازه زمانی بین سال‌های ۲۰۱۵ تا ۲۰۱۷، سهم سیلیکون‌ولی در فراهم آوردن سرمایه اولیه تقریباً نصف شد و از ۵/۹ میلیارد دلار در سه ماهه سوم سال ۲۰۱۵ به ۲/۴ میلیارد دلار در سه ماهه نخست سال ۲۰۱۷ رسید. مهم‌تر آنکه، سرمایه‌گذاران سیلیکون‌ولی به تدریج کالیفرنیا را ترک کرده‌اند و به مراکز تازه‌ای رفته‌اند؛ مناطقی که بیشترین سرمایه‌گذاری اولیه را از سانفرانسیسکو دریافت می‌کنند که شامل آستن، شیکاگو، دنور، پورتلند، آتلانتا و سالت‌لیکسیتی می‌شود.

در حقیقت، سهم این پنج شهر در تأمین سرمایه اولیه تقریبا ۱/۱ میلیارد دلار است که رو به افزایش است. دنور و آتسن نیز جزو ۱۰ شهر اول آمریکا هستند که از طرف سرمایه‌گذاران تجاری انتخاب می‌شوند. به علاوه، سرمایه‌گذاران به علت ماهیت کار خود دائما دنبال جریان نقدینگی هستند و شرکت‌های نوآور در زمینه سرمایه‌گذاری، خود را به سیلیکون‌ولی محدود نکرده‌اند. معروف‌ترین آنها رولوشن ال ال سی (Revolution LLC) است که ۸۴۰ میلیون دلار در استارت‌آپ‌های خارج از کالیفرنیا، نیویورک و ماساچوست سرمایه‌گذاری داشته است و به دنبال افزایش رشد اقتصادی در سرتاسر آمریکاست. یکی از شرکای این شرکت، استیو کیس موسس ای او ال (AOL) است که با همین هدف، شرکت رایز او د رست (Rise of the Rest) را به وجود آورده است؛ شرکتی که بر مبنای یک برنامه ملی، کارآفرینی و نوآوری را در ایالت‌هایی مانند نیواورلئانز و آتلانتا تشویق می‌کند.

هزینه‌های بالای زندگی؛ زمینه‌ساز فرار مغزها

تنها مسئله تأمین سرمایه اولیه نیست که انگیزه خروج از شهرهای اصلی را فراهم می‌کند. افراد باسعداد و متخصص معمولاً به دنبال شهرهای آفتابی‌تر و ارزان‌تر هستند. سیلیکون‌ولی با خطر فرار مغزها روبه‌رو است. به‌طور کلی، ۳۴درصد از جوینده‌گان کار، که بین ۳۱ تا ۴۰ سال سن دارند، تصمیم می‌گیرند از این منطقه خارج شوند و در میان شاغلین ۴۵ تا ۵۴ ساله، این رقم به ۵۰ درصد نیز می‌رسد. امروزه، این منطقه از سانفرانسیسکو با کمبود استعداد و تخصص روبه‌رو شده است و در نتیجه فرایندهای استخدامی طولانی‌تر و سخت‌تر و هزینه هر استخدام تازه، بیشتر شده است.

البته این مسئله تعجب‌آور نیست، چراکه حتی متخصصانی که درآمد بالایی دارند نیز برای زندگی در سیلیکون‌ولی با مشکل روبه‌رو هستند، زیرا تقریباً نیمی از درآمد خود را صرف پرداخت هزینه برای خانه‌هایی می‌کنند که به محل کارشان نزدیک‌تر است. به علاوه، سانفرانسیسکو و نیویورک دارای گران‌ترین بازارهای املاک هستند؛ متوسط اجاره ماهانه آپارتمانی تک‌خوابه در سانفرانسیسکو ۳۷۲۸ دلار و در نیویورک ۲۶۹۸ دلار است. البته هزینه‌های دیگر را نیز نباید فراموش کرد؛ مثلاً هزینه‌های مربوط به نگهداری از کودک یا حمل‌ونقل. بنابراین تعجبی ندارد که همه می‌خواهند از این شهرها کوچ کنند.

زندگی در شهرهای دیگر

مردم می‌خواهند به کجا مهاجرت کنند؟ به شهرهایی مثل آستن و سنتلوئیس، جایی که متوسط اجاره به ترتیب ۱۲۴۵ و ۹۶۳ دلار است. اما مسئله صرفاً قیمت پایین‌تر نیست. آستن یک قالب مناسب برای محیطی است که استارت‌آپ‌ها و کارکنان جوان به آن علاقه دارند. هزینه کم زندگی، شرایط خوب، جذابیت‌های فرهنگی زیاد و یک اکوسیستم مشارکتی که با جو گران‌قیمتی مثل نیویورک زمین تا آسمان فرق دارد. نکته مهم دیگر این است که آستن سهم قابل توجهی از استعدادهای جوان و برتر را در نقاطی مثل شتاب‌دهنده تکنولوژی آستن و دانشگاه عظیم تگزاس در آستن جمع کرده است که بیش از ۴۰ هزار دانشجو در خود جای داده‌اند. البته اگر فکر می‌کنید آستن فقط به درد مردم محلی می‌خورد، سخت در اشتباه هستید. کافی است نگاهی به توئیتر و فوراسکوئر (Foursquare) – دو استارت‌آپ بسیار موفق و مشهور – بیندازید. این دو استارت‌آپ در فستیوال اس ایکس اس دبیلو (SXSW) این شهر به راه افتادند. امروزه، با وجود اینکه توئیتر با مسئله سودآوری دنباله‌داری مواجه شده است، اما فوراسکوئر توانسته است توسط مدل خود از طریق اپلیکیشن‌های تعیین مکان و ایجاد یک حاشیه از کسب‌وکارهای اطلاعاتی، پول‌سازی کند.

مرزهای تکنولوژی

در این میان مسئله فقط آستن نیست. جنوب و غرب میانه آمریکا نیز با بیشترین رشد تکنولوژی در کشور روبه‌رواست، به‌خصوص در شهرهایی مثل سنتلوئیس و کانزاسسیتی. سنتلوئیس موردی مناسب از شهرهایی است که به کارآفرینان علاقه ویژه‌ای دارند. دولت محلی موفق شده است با ترکیب برنامه‌های عمومی و نهادهای خصوصی، مکان جذابی برای جلب تکنولوژی بسازد، اما چگونه؟ به جای وابستگی به منابع گسترده‌ای مانند مالیات یا سوبسیدهای دولتی، دولت سنتلوئیس از این الگو استفاده کرده است. خلق برنامه‌هایی مثل آرچ گرنتز (Arch Grants) که رقابتی استارت‌آپی است و به کارآفرینان امید به دست آوردن ۵۰ هزار دلار کمک مالی و خدمات رایگان را می‌دهد تا حاضر باشند کار خود را به سنتلوئیس منتقل کنند یا نوید کمک به رشد سازمان‌هایی مثل مرکز «سکالاندریس» را می‌دهد که هدف از آن بهبود سرمایه انسانی از طریق آموزش و ایجاد شبکه‌های انسانی از کارآفرینان و متخصصان تکنولوژی است.

در حال حاضر نمی‌توان گفت که استارت‌آپ‌ها متمایل به انتقال به شهرهای کوچک و ارزان‌تر خواهند بود یا نه، اما یک چیز کاملاً مشخص است: نیویورک و سانفرانسیسکو دیگر مراکز خلاقیت فناوری‌محور نیستند. همانطور که استارت‌آپ‌های آنها باعث ایجاد تحول در بسیاری از صنایع شده‌اند، این غول‌های فناوری خودشان نیز مورد هجوم رقبای کوچک‌تر اما چابک‌تر قرار می‌گیرند. حال باید منتظر بود و دید که سقوط آنها چگونه خواهد بود.

مزایده امضای استیو جابز و یک دستگاه کامپیوتر «اپل وان» به قیمت ۷۰۰ هزار دلار

یک مزایده تاریخی

اپل همیشه به طرفداران خاص خود افتخار کرده است. این شرکت عاشقانی دارد که حاضرند برای موبایل‌هایی که سخت‌افزار آنها روی کاغذ از محصولات دیگر شرکت‌ها ضعیف‌تر است، بهای بیشتری بپردازند، اما ماجرا به همین جا ختم نمی‌شود، اگر می‌خواهید ارزش کارهای استیو جابز و همکارانش را بهتر درک کنید، کافی است نگاهی به قیمت مزایده‌هایی که برای آثار امضا شده و متعلق به اوست بیندازید. به گزارش دیجیاتو، در حال حاضر مؤسسه «Charitybuzz» یک کامپیوتر «اپل وان» مربوط به سال ۱۹۷۶ را به قیمت ۷۰۰ هزار دلار به مزایده گذاشته است. یک نسخه از مجله «نیوزویک» که توسط استیو جابز امضا شده نیز همین ماه با قیمت پایه هزار دلار به مزایده گذاشته می‌شود و پیش‌بینی شده بین ۱۰ تا ۱۵ هزار دلار به فروش برسد. براساس گفته‌های «کوری کوهن» تاریخدان و کارشناس اپل، در حال حاضر تنها ۷۰ دستگاه از این کامپیوتر وجود داشته و برای عاشقان تکنولوژی حکم پرتره مونالیزا را دارد.

این کامپیوتر به افتخار صاحب اصلی آن «آدام شولسکی» دوست و همکار استیو وزنیاک، شولسکی نامیده می‌شود. او این کامپیوتر را در سال ۱۹۹۵ به قیمت ۳۵۰۰ دلار به «دونور دیوید لارسن» فروخته است. لارسن ۷۹ ساله کلکسیونی از ۱۳هزار کامپیوتر دارد که بین سال‌های ۱۹۷۰ تا ۲۰۱۶ تولید شده‌اند. ویلیامز از آن زمان مجله را در صندوق امانات بانک نگه داشته است. او قصد دارد ۲۰درصد مبلغ مزایده را به موسسات خیریه اهدا کند و امیدوار است مؤسسه یا سازمانی مجله را خریده و در معرض دید عموم قرار دهد. سال گذشته ۳۲ وسیله شخصی جابز از جمله ماشین اصلاح و کت جرمی او به حراج گذاشته شد. اوایل امسال نیز یک بوستر امضا شده استیو جابز که کامپیوتر «نکست ورلد» را در آن تبلیغ می‌کرد به قیمت ۱۹.۶ هزار دلار به فروش رسید. چهار سال پیش نیز یکی از طرفداران اپل برای به‌دست آوردن یک قرارداد مربوط به سال ۱۹۷۸، ۴۰ هزار دلار پرداخت کرد.

آیفون ۱۰ احتمالا رکورد پیش‌فروش ۵۰ میلیونی را خواهد شکست

در میان سه موبایلی که اپل ۲۱ شهریور معرفی کرد، آیفون ۱۰ (آیفون X) به نسبت دو مدل دیگر جذاب‌تر بود و با طراحی جدید و برخورداری از برخی امکانات متفاوت، باعث شد بسیاری از خریداران از آیفون ۸ و آیفون ۸ پلاس صرف‌نظر کرده و منتظر مدل X بمانند. حال «مینگ چی کو» تحلیلگر باسابقه مؤسسه KGI در اظهارنظر جدیدی تخمین زده که پیش‌فروش آیفون ۱۰ با وجود قیمت ۹۹۹ دلاری برای نسخه ۶۴ گیگابایتی و برچسب ۱۱۴۹ دلاری برای مدل ۲۵۶ گیگابایتی، از مرز ۵۰ میلیون سفارش عبور خواهد کرد. طبق اعلام رسمی کمپانی، اپل پیش‌فروش آیفون ۱۰ را از ۵ آبان شروع می‌کند و نخستین محصولات نیز ۱۲ آبان به دست مشتریان خواهند رسید، اما آقای کو پیش‌بینی کرده به دلیل تقاضای بالای بازار و همچنین عدم شروع تولید انبوه تا اواخر مهر، احتمالا شرکت سازنده در ماه‌های نخست با مشکل کمبود موجودی مواجه خواهد بود.

نگاه

بلومبرگ: اجازه دهید کارآفرینان ایرانی اپلیکیشن‌های‌شان را بفروشند

ابتدا اپل حذف اپ‌های ایرانی را از فروشگاهش شروع کرد و سپس گوگل دنباله‌رو شد. به نظر می‌رسد این شرکت‌ها نه مشکلی با ایران دارند و نه با کارآفرینان ایرانی، اما به دلیل ترس از جرایم سنگین به علت سرپیچی احتمالی از قوانین مبهم تحریم‌های اقتصادی که دولت‌شان بیش از دو دهه پیش وضع کرده است، ترجیح می‌دهند تا رد پای ایرانی‌ها و اپلیکیشن‌های‌شان را از فروشگاه‌های نرم‌افزاری خود حذف کنند.

به گزارش دیجیاتو، همین موضوع سبب شده خبرگزاری بلومبرگ، به تازگی سرمقاله‌ای منتشر کند با عنوانی که آن را در بالا می‌بینید.

در این مقاله آمده: «بازی‌های سیاسی، ارتباطی به نیاز شهروندان ایرانی جهت استفاده از موبایل برای تاکسی گرفتن ندارند. با این حال سیاست‌های تحریمی آمریکا شرکت‌های تکنولوژیک را از ارائه خدمات به ایرانی‌ها در استورهای‌شان منع می‌کند؛ روندی که هم برای سیاست و هم برای تجارت تاسف‌آور است.»

بلومبرگ می‌نویسد: «بیش از ۴۰ میلیون ایرانی از موبایل‌های هوشمند استفاده می‌کنند. در میان این افراد، ۱۵درصد کاربر آیفون هستند و اگرچه اپل و گوگل حضور فیزیکی در ایران ندارند، اما میزبان اپلیکیشن‌های ایرانی در اپ‌استور و پلی‌استور بوده‌اند.

از ماه گذشته تاکنون بسیاری از اپ‌های معروف و محبوب ایرانی از این فروشگاه‌های نرم‌افزاری حذف شده‌اند. کاربرانی که پیشتر این اپ‌ها را نصب کرده بودند مشکلی در دریافت دوباره آنها نخواهند داشت ولی تصمیم گوگل و اپل، «شرکت‌های ایرانی را برای آپدیت کردن اپلیکیشن‌های خود یا جذب کاربران جدید با چالش‌های بزرگی روبه‌رو کرده است.»

ایسل براي توسعه‌دهندگان ایرانی نوشته بود که به دلیل تحریم‌های اقتصادی که آمریکا برای مناطق خاص وضع کرده، قادر به میزبانی اپلیکیشن‌های ایرانی در اپ استور نیست. این گفته اپل از نظر فنی صحیح است، اما آن‌طور که بلومبرگ می‌نویسد، «قانون‌گذاران آمریکایی به شرکت‌های تکنولوژیک یک مجوز کلی داده‌اند که این اختیار را به آنها می‌دهد تا سرویس‌هایی را که مربوط به ارتباطات کاربران ایرانی در فضای اینترنت می‌شود در اختیار شهروندان قرار دهند.»

بلومبرگ در این باره می‌نویسد: «این مجوز، طراحی شده تا ایرانی‌ها بتوانند به شبکه‌های اجتماعی مانند توییتر و فیس‌بوک دسترسی داشته باشند.

این ماده همچنین به اپل و گوگل اجازه می‌دهد تا میزبان کاربران ایرانی باشند و به آنها اختیار بارگذاری اپ‌ها روی فروشگاه نرم‌افزاری خود را بدهند، اما به دلیل عدم وجود اطمینان و غیرشفاف بودن قوانین، حالا استارت‌آپ‌های ایرانی مجبورند سراغ فروشگاه‌های نرم‌افزاری ثالث و خانگی بروند تا بتوانند به مشتریان جدید خود دست پیدا کنند.»

شفافیت اینجا امری الزامی است؛ هم برای شرکت‌های تکنولوژیک آمریکایی و هم برای کارآفرینان ایرانی؛ «معقول‌ترین گام برای حل این مشکل، این است که آمریکا یک مجوز کلی برای شرکت‌ها ارائه دهد تا بتوانند میزبان اپلیکیشن‌های ایرانی در استورهای خود باشند.»

آن‌طور که بلومبرگ می‌نویسد، «هدف اصلی آمریکا از تحریم ایران، محدود کردن برنامه هسته‌ای بوده، اما اتفاقاتی که اخیراً افتاده، باعث چالش برای کسب‌وکارهای نوپای ایرانی و مصرف‌کنندگان شده و البته این اجازه را به مقامات ایرانی داده تا علیه شرکت‌های تکنولوژیک آمریکایی و سیاست‌های نامناسب آنها اعتراض کنند.»

داستان رابطه شرکت‌های تکنولوژیک آمریکایی با کاربران و کارآفرینان ایرانی به حساس‌ترین مرحله خود در گذر زمان رسیده است. از یک سو وزارت ارتباطات خبر می‌دهد ۶۷ درصد از سرویس‌های گوگل در حال حاضر برای کاربران ایرانی در دسترس هستند و از طرف دیگر کسب‌وکارها و سایت‌های ایرانی نگران از دست رفتن دسترسی «گوگل آنالیتیکس» خود هستند، چراکه از ماه گذشته تاکنون چندین کارآفرین این مشکل را با دیجیاتو مطرح کرده‌اند.

ماه گذشته زمزمه‌هایی در رابطه با توسعه یک پلتفرم اختصاصی در داخل ایران برای کاهش وابستگی به شرکت‌های آمریکایی شنیده شد. هفته پیش، پس از پایان مراسم ایرانسل، همین موضوع با «آذری‌جهرمی» مطرح شد و وی چنین پاسخی داد: «کشورهای دنیا به دنبال راه‌حل‌هایی برای حذف وابستگی مطلق به شرکت‌های فناوری بزرگ هستند، مثل چین، روسیه و... . این می‌تواند زنگ هشداری برای ما باشد که ما هم به آن فکر کنیم. می‌خواهیم مطالعه کنیم که چطور می‌توانیم به چنین نقطه‌ای برسیم، اینکه بگوییم یک‌شبه می‌توان به چنین جایگاهی آرسید پلتفرم توسعه داد! حرف حساب شده‌ای نیست.»

از گفته‌های جهرمی می‌توان این‌گونه استنباط کرد که توسعه یک پلتفرم خانگی در داخل ایران در راستای کاهش نیاز به شرکت‌های آمریکایی، امری است که نیاز به تحقیق فراوان دارد و در آینده‌ای نزدیک هم محقق نخواهد شد. این گمانه‌زنی در حالی است که ابتدا باید اولویت توسعه آن، از سوی مقامات تشخیص داده شود.

اما در صورت توسعه یک پلتفرم اختصاصی در سال‌های پیش رو، آیا زیرساخت‌های سخت‌افزاری آن را هم خواهیم داشت و می‌توانیم کاربرانی را که به برندهای خاصی در طول سالیان علاقه پیدا کرده‌اند راضی به خرید محصولاتی کنیم که هم نرم‌افزار آنها در داخل ایران توسعه پیدا کرده و هم سخت‌افزارشان؟

در حالت عادی، توسعه سخت‌افزار و نرم‌افزار داخلی با توجه به علاقه‌مندی کاربران ایرانی به محصولات پرچمدار خارجی، توجیه‌پذیر نیست اما روند فعلی حذف شدن اپلیکیشن‌ها و سرویس‌هایی که به شکل روزانه به آنها نیاز داریم، عدم بازگشت آنها به استورهای اصلی، روشن نشدن ابهامات مادده‌های تحریم اقتصادی آمریکا و سردرگمی شرکت‌های تکنولوژیک آمریکایی، این سوال را به وجود می‌آورد که آیا در درازمدت راه دیگری هم به جز توسعه بومی وجود دارد؟

جزییات برگزاری دومین جشنواره «وب و کسب‌وکار»

مدیرکل دفتر فناوری اطلاعات وزارت صنعت جزییات برگزاری دومین جشنواره «وب و کسب‌وکار» را تشریح کرد.

اسماعیل‌زاده در گفت‌وگو با خبرنگار پانا، با اشاره به اهداف برگزاری جشنواره «وب و کسب‌وکار» اظهار داشت: ارزیابی، انتخاب و معرفی وب‌سایت و پورتال‌های کارآمد و برتر، ارائه گزارش ارزیابی، آشنایی با انواع خدمات الکترونیک در قالب وب‌سایت و پورتال‌های اینترنتی و درون‌سازمانی، آشناسازی مدیران فناوری اطلاعات واحدهای صنعتی، معدنی و تجاری با استانداردهای رایج، خدمات الکترونیک برکاربرد، ابزارها و فناوری‌های روز وب‌سایت‌ها، توسعه تعامل بین بنگاه‌ها و تأمین‌کنندگان پیشرو در طراحی و توسعه فرآیندهای الکترونیکی و... از جمله اهداف برگزاری این جشنواره است.

وی ادامه داد: جشنواره وب و کسب‌وکار دارای دو بخش اصلی است. در بخش عمومی جشنواره علاقه‌مندان پس از ثبت‌نام و پرداخت هزینه شرکت در جشنواره، امکان حضور در برنامه‌های جشنواره اعم از سخنرانی‌ها و آموزش‌های تخصصی و دریافت گواهینامه مربوطه، بازدید از نمایشگاه جانبی، پذیرایی و مراسم اهدای جوایز بخش مسابقه را خواهند داشت. حضور در رویداد جشنواره وب و کسب‌وکار، فرصت‌های ارزشمندی را جهت یادگیری، تعاملات و ارتباطات و توسعه فردی و سازمانی در حوزه فناوری اطلاعات و به‌ویژه وب، فضای مجازی و توسعه برخط کسب‌وکار در اختیار شرکت‌کنندگان قرار می‌دهد.

مدیرکل دفتر فناوری اطلاعات وزارت صنعت تصریح کرد: در بخش مسابقه جشنواره، بنگاه‌های کسب‌وکاری که علاقه‌مند به استفاده از وب در جهت توسعه کسب‌وکار خود در فضای مجازی و ارتقا و بهبود پورتال و وب‌سایت خود هستند با عنوان «شهر برتر تعاملات الکترونیکی» شرکت می‌کنند و ضمن ارزیابی و اطلاع از نقاط قوت و ضعف وب‌سایت خود، فرصت رقابت و دریافت «تندیس نشان برتر تعاملات الکترونیکی» را خواهند داشت.

اینستاگرام حالا ۸۰۰ میلیون کاربر فعال ماهانه دارد

حدود پنج ماه پیش بود که اینستاگرام (زیرمجموعه فیس‌بوک) پس از فراگیر شدن قابلیت استوری، اعلام کرد از مرز ۷۰۰ میلیون کاربر فعال ماهانه عبور کرده و حالا این شبکه اجتماعی با رشدی قابل توجه، به آمار ۸۰۰ میلیون کاربر فعال ماهانه دست یافته است.

به گزارش دیجیاتو، براساس اطلاعات موجود از جمعیت ۸۰۰ میلیونی کاربران اینستاگرام، ۵۰۰ میلیون نفر هر روز به شبکه اجتماعی مورد بحث سر می‌زنند که نسبت به سال گذشته ۲۰۰ میلیون نفر افزایش داشته است.

در این میان اضافه شدن ویدئوها به بخش استوری نیز نقش مهمی ایفا کرده و زمان صرف شده برای تماشای کلیپ در اینستاگرام، نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۸۰درصد افزایش یافته است.

همچنین تعداد ویدئوهای تولید شده توسط کاربران نیز در این مدت رشد چشمگیری داشته و چهار برابر شده است.

لازم به ذکر است که معرفی قابلیت‌های جدید و به‌روزرسانی و ارتقای ویژگی‌های موجود از مهم‌ترین عوامل رشد روزافزون تعداد کاربران اینستاگرام هستند که در صورت ادامه روند فعلی، احتمالاً موجب رسیدن کاربران فعال ماهانه به یک میلیارد نفر خواهند شد و این شبکه اجتماعی را در کنار فیس‌بوک، واتس‌آپ و مسنجر به‌عنوان پلتفرم‌های قدرتمند کمپانی مادر برای ارائه امکان تبلیغات وسیع و در نتیجه کسب درآمد هنگفت تبدیل خواهند کرد.

گفتنی است پیشرفت‌های سریع اینستاگرام باعث شده رشد «اسنپ چت» به‌عنوان پلتفرم رقیب، با سرعت کمتری پیش برود (افزایش ۳۰ میلیونی) و در صورت عدم واکنش به‌موقع، احتمالا در چند سال آینده بخش قابل توجهی از کاربران خود را از دست بدهد.

چهار حوزه تجاری که شدیدا تحت تأثیر آمازون قرار خواهند گرفت

وارد شدن آمازون به حوزه‌های تجاری جدید، تأثیر قابل‌توجهی بر آنها داشته و خواهد داشت. در این مطلب به چهار حوزه‌ای می‌پردازیم که ورود آمازون بر آنها تأثیرگذار است.

به گزارش زومیت، اخیرا در دنیای تجارت واژه جدید «Amazoned» رواج یافته است. این واژه برای آن دسته از حوزه‌های تجاری به کار می‌رود که به‌واسطه ورود آمازون به آن حوزه، میلیاردها دلار از بازار خود را از دست داده‌اند. یکی از نمونه‌های تأثیر آمازون بر یک حوزه تجاری، خرید Whole Foods توسط آمازون و ورود این شرکت به حوزه خرده‌فروشی موادغذایی است. این خرید شوک بزرگی بر بازار خرده‌فروشی موادغذایی، فروشگاه‌های فیزیکی و حتی داروخانه‌ها وارد کرد.

شرکت خدمات مالی مورگان‌استنلی، به کمک شرکت‌های همکارش، به‌منظور بررسی اثرگذاری بلندمدت و کوتاه‌مدت آمازون بر دیگر حوزه‌های تجاری، تحقیقی انجام داده است. به عقیده بیش از ۴۰ نفر از تحلیل‌گران شرکت‌کننده در این بررسی، حوزه کسب‌وکار موادغذایی بیشتر از دیگر حوزه‌ها تحت تأثیر ورود آمازون قرار خواهد گرفت. اکنون نیز با خرید Whole Foods، میلیاردها دلار از ارزش بازار موادغذایی کاهش یافته است.

فروشگاه‌های بزرگ در رده دوم قرار دارند. به عقیده ۴۹درصد کارشناسان، در ۱۲ ماه آینده، آمازون بازار این فروشگاه‌ها را دچار مشکل خواهد کرد. این پیش‌بینی با توجه به تغییر گرایش مصرف‌کنندگان به سمت خریدفروش اینترنتی، منطقی جلوه می‌کند.

به عقیده ۴۳درصد از شرکت‌کنندگان در این مطالعه، در حوزه خدمات، شرکت‌های انبارداری و حمل‌ونقل بیش از دیگر شرکت‌ها تحت تأثیر آمازون خواهند بود. رتبه دوم در حوزه خدمات به شرکت‌های خرده‌فروشی املاک اختصاص یافته است؛ ۳۶ درصد از کارشناسان معتقدند این حوزه تحت تأثیر آمازون قرار خواهد گرفت. در مقایسه با شرکت‌هایی نظیر وال‌مارت، آمازون از فضای انبار به‌مراتب کمتری برخوردار است. با خرید Whole Foods، حدودا ۹۳ هزار مترمربع به فضای انبار آمازون افزوده شده است، اما این شرکت در تلاش برای افزایش این فضاست که موجب افت بازار خرده‌فروشی املاک خواهد شد.

پیش‌بینی کسب‌وسود عملیاتی ۱۳.۶ میلیارد دلاری سامسونگ در تابستان ۲۰۱۷

جدیدترین پیش‌بینی‌ها حاکی از افزایش سود عملیاتی سامسونگ طی تابستان ۲۰۱۷ است و حکایت از کسب ۱۳.۶ میلیارد دلار توسط این کمپانی دارند. به گزارش زومیت، آخرین پیش‌بینی‌های انجام‌شده نشان از این دارند که سامسونگ طی سه‌ماهه سوم سال جاری میلادی، سود عملیاتی ۱۳.۶ میلیارد دلاری کسب خواهد کرد. براساس گزارش FnGuide که مبتنی بر پیش‌بینی‌های انجام‌شده توسط ۲۳ تحلیلگر است، انتظار می‌رود سود عملیاتی سامسونگ بسیار بیشتر از ۱۲.۰۲ میلیارد دلاری باشد که سه ماه پیش تحلیلگران در مورد آن اتفاق نظر داشتند. جدیدترین پیش‌بینی‌ها حاکی از سود عملیاتی سامسونگ حتی بسیار بیشتر از ۱۲.۸ میلیارد دلاری هستند که یک ماه پیش کارشناسان در مورد آن سخن می‌گفتند. سامسونگ در سه‌ماهه دوم سال جاری میلادی با کسب سود عملیاتی ۱۲.۸ میلیارد دلاری، در طول پنج سال اخیر به بهترین نتیجه مالی خود دست یافت و در این زمینه رکوردشکنی کرد. درصورتی که سامسونگ بتواند به پیش‌بینی‌های تحلیل‌گران در خصوص نتایج مالی جامه عمل بپوشاند، این کمپانی عملکردی بالاتر از پیش‌بینی خود مبنی بر کسب سود عملیاتی ۱۲.۴۵ میلیارد دلاری به ارمغان خواهد آورد. مؤسسه FnGuide اعلام کرده که اصلی‌ترین دلیل برای افزایش درآمد احتمالی کسب‌شده توسط سامسونگ در طول سه‌ماهه سوم سال جاری، شکوفایی هر چه بیشتر بازار ترانسه‌ها است. انتظار می‌رود این حوزه از بازار فناوری همچنان با رشد همراه باشد و در طول سه‌ماهه چهارم نیز شاهد بهبود هر چه بیشتر بازار نیمه‌هادی‌ها باشیم. اطلاعات ارائه‌شده نشان از این دارند که تقاضا در بازار ترانسه‌های حافظه به‌اندازه‌ای بالا است که بسیاری از کمپانی‌ها در پی انعقاد قراردادهای طولانی‌مدت برای تأمین نیاز خود هستند.

رو چگون چانگ، تحلیلگر مؤسسه سرمایه‌گذاری HMC، اعلام کرده است که در صورت تداوم وضعیت بازار تراشه حافظه، امکان افزایش سود عملیاتی سامسونگ به ۱۴.۳ میلیارد دلار نیز وجود دارد. مؤسسه تحلیلی Hanwha نیز پیش‌بینی کرده است درصورتی‌که وضعیت بازار ترانسه‌های حافظه به همین شکل باقی بماند، سامسونگ رشدی دورقمی در عرضه طی ماه‌های آینده شاهد خواهد بود.

کلید

فهرست ایده‌های تبلیغاتی

نویسنده متون تبلیغاتی برای انجام تکلیف خود، ابتدا به بررسی کالا، مخاطب و هدف تبلیغ می‌پردازد. سپس روشی را که مناسب انجام این تکلیف است به کار می‌گیرد. باوجود این، بهتر است که با انواع مختلف آگهی‌های چاپی که در طول سال‌های متمادی موفق بوده‌اند، آشنا شوید.

به گزارش هورموند، در زیر فهرستی از این آگهی‌ها مشاهده می‌شود. زمانی‌که از یافتن ایده مطلوب خود ناامید می‌شوید، نگاهی سریع به این فهرست، که احتمالا بتواند الهام‌بخش باشد بیندازید. با نگاهی گذرا به فهرست ممکن است به این نتیجه برسید که «این یکی برای آگهی من مناسب است». از این فهرست نه به‌عنوان عصای دست، بلکه کمکی برای دست یافتن به ایده‌های نو استفاده کنید.

۳۲ نمونه آگهی چاپی که می‌توانید استفاده کنید

- آگهی پرسش‌آمیز: سوالی را در عنوان مطرح می‌کند و در متن به آن جواب می‌دهد.
- آگهی آزمایشی: متن به ارائه یک آزمایش می‌پردازد و خواننده آزمایش را انجام می‌دهد. پاسخ‌های او نشانگر این نکته است که آیا محصول یا خدمات ارائه‌شده با نیازهای او سازگاری دارند یا خیر؟
- آگهی خبری: یک محصول جدید را معرفی می‌کند یا خبری جدید و هیجان‌انگیز در مورد کالایی قدیمی را به اطلاع می‌رساند.
- آگهی مستقیم: به معرفی صریح و بی‌حاشیه واقعیت‌ها می‌پردازد.
- آگهی غیرمستقیم: با عنوانی مبهم به‌منظور برانگیختن کنجکاوی خواننده طراحی‌شده است و خواننده را به خواندن متن تشویق می‌کند.
- آگهی جایزه دهنده: وعده یک جایزه در قبال خواندن آگهی را می‌دهد.
- آگهی دستوری: به خواننده دستور می‌دهد که به حرکت درآید.
- آگهی بها و ارزش (از کجا بخریم): حراج را اعلام می‌دارد. محصول را توصیف می‌کند. بها و تخفیف را ذکر کرده، به خواننده محل خرید کالا را معرفی می‌کند.
- آگهی مدل (چرا): به معرفی دلایلی که باید کالایی خریداری شود، می‌پردازد.
- آگهی‌ای که به‌صورت نامه نوشته می‌شود.
- قبل از و بعد از: به نمایش تحولی که پس از مصرف محصول ایجادشده است، می‌پردازد.
- گواه: مصرف‌کننده یا فرد معروفی از یک کالا تعریف می‌کند.
- تاریخچه: داستان مفصل موفقیت یک کالا را شرح می‌دهد.
- آگهی اطلاعات مجانی: به فرستادن بروشور، جزوه و سایر اطلاعات مجانی می‌پردازد.
- داستانی: به نقل داستانی در ارتباط با افراد و کالا می‌پردازد.
- موج جدید: از طرح‌های گرافیکی مدرن برای جلب‌توجه استفاده می‌کند.
- شناسایی خواننده: عنوان برای شناسایی مخاطب مورداستفاده قرار می‌گیرد.
- آگهی اطلاعاتی: اطلاعات مفیدی را که در اثر استفاده از کالا می‌توان به دست آورد، در اختیار خواننده می‌گذارد.
- آگهی مکانی: نمایاندن محصول در محل‌های غیرمعمول برای برجسته کردن تنوع و مفید بودن و در دسترس بودن آن.
- شخصیت‌های داستانی: که تمرکز خود را روی شخصیت‌های داستانی مثلا غول سبز متمرکز می‌سازد.
- محل‌های داستانی: که تمرکز خود را روی محل‌های داستانی دهکده مارلبورو یا روستای چشم پرندگان متمرکز می‌سازد.
- کارتون‌ها
- صاحب آگهی در تبلیغ: تبلیغ‌کننده در آگهی خود ظاهر می‌شود تا در مورد کالای خود صحبت کند.
- اختراع یک واژه: تبلیغ‌کننده به اختراع واژه‌هایی می‌پردازد تا محصول خود یا کاربرد آنها را توصیف کند. برای مثال «غذای قهرمانان» واژه‌هایی بودند که توسط یک نویسنده تبلیغات برای توصیف کالای کارفرمای خود ابداع شد.
- آگهی مقایسه‌ای: نشان می‌دهد که چگونه کالای شما بر سایر کالاها برتری دارد.
- مبارزه: خواننده را به رویارویی می‌خواند که اگر می‌تواند کالایی بهتر از کالای شما معرفی کند.
- آگهی تضمینی: روی تضمین کالا متمرکز می‌شود و نه خود کالا.
- آگهی پیشنهادی: تمرکز روی ارائه و فروش است نه کالا.
- معرفی: چگونگی کار محصول را نشان می‌دهد.
- جناس (هم‌جنس بودن): عنوان، توجه را با بازی زیبای کلمات به خود جلب می‌کند و سپس در متن توضیح داده می‌شود.
- اجرای مسابقه‌ها
- با حوادث جاری گره می‌خورد: افزودن فوریت‌های زمانی- به هنگام طرح آگهی- به سایر خصوصیات کالا.

اشتباهات مهلک بازاریابی و تبلیغات

در بازاریابی و تبلیغات معمولا اشتباهات فراوانی صورت می‌گیرد و دائما نیز تکرار می‌شوند. در این مطلب به نقل از مدیر تی وی، برخی از اشتباهات مهلک بازاریابی و تبلیغات را مرور می‌کنیم.

تقلید

فقط یک چیز نامطلوب‌تر از تقلید کردن در تبلیغات و بازاریابی وجود دارد و آن هم تقلید از رقیب پیشتاز بازار است. منطق این کار چنین است که «چون آنها پیشتاز بازار هستند، پس کاری که می‌کنند درست است، بنابراین ما هم همان کار را می‌کنیم تا موفق شویم.»

متأسفانه شما به دنبال پیشتاز نمی‌روید، بلکه خودتان را درست جلوی مسیر پیشتاز می‌گذارید. تقلید از پیشتاز صرفا یک بازی «دنبال برنده بودن» نیست؛ این نوع تبلیغات مانند این است که قدم‌به‌قدم کارهای قهرمان سنگین‌وزن را هنگام مسابقات انجام دهید. برای همین است که تقلید کردن از تبلیغات رقیب، ایده‌ای نادرست است.

اگر تبلیغ شما از نظر لحن، روش و محتوا کاملا مشابه تبلیغ پیشتاز بازار باشد، از آنجایی که پیشتاز از قبل «مالک» آن نوع تبلیغات در ذهن مشتری بوده است، احتمال دارد مشتریان تبلیغ شما را به تبلیغ پیشتاز نسبت دهند نه شما.

حتی اگر بر گروهی خاص متمرکز شوید، ممکن است اعضای آن گروه، آگهی شما را با لوگوی رقیب «به یاد بیاورند» که در نتیجه پول‌های خود را صرف تبلیغ برای رقیب کرده‌اید.

مشتریان تسلیم عادت‌های‌شان هستند. وقتی یک برند پیشتاز بازار شد، مردم تمایلی به تغییر عادت‌شان ندارند.

- وقتی رقیبی بیش از یک پنجم بازار را در اختیار داشته باشد، باید بسیار بیشتر از او هزینه کنید تا مورد توجه قرار بگیرید.
- هرچه توزیع آنها گسترده‌تر از شما باشد، آگاهی از آنها بیشتر و از شما کمتر می‌شود.
- هرچه بودجه تبلیغات آنها بیشتر باشد، مجبورید بیشتر از آنها در رسانه‌ها هزینه کنید تا فقط مورد توجه قرار بگیرید.

امروزه تنها راه مورد توجه قرار گرفتن، متفاوت بودن، غیرمنتظره بودن و برجسته بودن است. از این رو بهترین استراتژی، تا آنجا که ممکن است متفاوت کردن تبلیغ خود با تبلیغات پیشتاز بازار است. باید جایگاه خود را در ذهن مشتری حک کنید و مالک آن جایگاه شوید.

هر تفاوتی بین تبلیغ خود و تبلیغ رقیب که توجه مشتریان را به خود جلب کند، تبلیغ با ارزشی است. بنابراین، به خاطر اینکه رقیب‌تان کاری کرده است، شما همان کار را انجام ندهید.

هر کاری را به این دلیل انجام دهید که رقیب آن کار را نکرده؛ نه حرص بزنید و نه فخر بفروشید. برجسته باشید!

تغییرناپذیری

بسیاری از بودجه‌های تبلیغاتی براساس بودجه سالانه، سال مالی گذشته، مشکلات کنونی و فرصت‌های بازار تعیین می‌شوند. معمولا شرکت‌ها درصد معینی از فروش را به تبلیغات اختصاص می‌دهند.

مشکل این کار این است که تغییرات بازار برای افزایش یا کاهش هزینه در نظر گرفته نمی‌شود. این کار موجب می‌شود نه‌تنها مشکلات نادیده گرفته شوند بلکه فرصت‌ها هم از دست بروند.

برای نمونه اگر رقیب اصلی هزینه تبلیغاتش را کم یا محصول بهتری معرفی کرد، عاقلانه است که شما هم استراتژی هزینه‌های تبلیغاتی را متعادل کنید. وقتی که تغییر رفتار مشتری و کاهش فروش را احساس کردید، دیگر هر اقدامی دیر شده است. تبلیغ‌کننده‌های حرفه‌ای همواره انعطاف‌پذیری را حفظ می‌کنند.

بزرگ‌ترین اشکال اختصاص دادن بودجه ثابت، از دست دادن فرصت‌هاست. اگر رقیب لغزید، بیرون رفت یا اشتباهی کرد که به اعتبارش آسیب رساند یا به هر دلیلی رضایت مشتریانش کم شد، فرصتی برای شماست تا با مشتریان او ارتباط برقرار کنید.

اگر اتفاق غیرمنتظره‌ای افتاد که تقاضای محصول شما بالا رفت، بی‌درنگ از این فرصت استفاده کنید. برای نمونه اگر فروشنده لاستیک یخ‌شکن هستید و زمان بارش برف باشد، باید خیلی بی‌تجربه باشید تا از این فرصت استفاده نکنید. آگهی‌دهنده‌های باتجربه همیشه برای چنین رخدادهایی بودجه‌ای کنار می‌گذارند.

اگر پس از رکود اقتصادی، رونق اقتصادی رخ داد که همیشه همین‌طور است، آنگاه چه می‌کنید؟ بودجه تبلیغاتی به علت فروش پایین پارسال کم است و در شرایط بهبود اقتصادی و افزایش فروش در موقعیتی نیستید که از مزایای این شرایط استفاده کنید.

تنوع بیش از حد

یکی از ویژگی‌های طبیعت انسان این است که سعی می‌کند «کسی را با چیزی نشان کند» و دیگر اینکه باور دارد «ایده‌های خودش بهتر از دیگران است» اما طبیعت انسان بسیاری از تبلیغات مؤثر و اثبات شده را تخریب کرده است. ساختن تبلیغ مؤثر بسیار مشکل است. به‌طور متوسط در تمامی مشاغل، تبلیغاتی که با هزینه‌های گزاف ساخته می‌شوند ۶۰۰ درصد بیش از تبلیغات کم‌هزینه در افزایش فروش مؤثر هستند. این یک مزیت رقابتی فوق‌العاده است. اگر فکر می‌کنید مدیران به هر قیمتی، تبلیغاتی را که جواب می‌دهد حفظ می‌کنند سخت در اشتباه هستید! مدیر برند یا تیم سازنده جدید، تحمل تبلیغ قدیمی را ندارند چون مطمئن هستند که بهتر از آن را می‌توانند بسازند. از این رو آنچه را که قدیمی است کنار می‌گذارند و تبلیغی جدید می‌سازند، در نتیجه اعضای تیم اصلی که دانش برند، استراتژی مصرف‌کننده و تحقیق را در اختیار دارند به خاطر تعهدی که به تبلیغ دارند تیم جدید را ترک می‌کنند.

این کار فوق‌العاده اشتباه است چون تمام هزینه‌هایی که صرف بررسی و تحقیق در ساخت تبلیغ شده، تمام آگاهی‌های شکل گرفته در ذهن مشتری، تمام شناخت برند و تمام حداقل ریسکی که یک تبلیغ مؤثر ارائه می‌کند، همه از پنجره دور ریخته می‌شوند.

این مسئله تنها موجب زیان مالی نمی‌شود؛ از آنجایی که تبلیغات مؤثر در کوتاه‌مدت، موجب افزایش فروش و در درازمدت، موجب ایجاد اعتبار برند می‌شود و مردم همانند خانه خود، در مورد برند حس و باور مالکیت می‌سازند، تغییرات مداوم در تبلیغ موجب سردرگمی و نابود کردن مشتریان می‌شود.

شرکت‌هایی که به‌طور مداوم مدیران برند و آژانس‌های تبلیغاتی را تغییر می‌دهند، مالکیت برند و ارزش‌های تبلیغات را از دست می‌دهند. این تغییرات موجب می‌شود مشتریان نسبت به کمپانی سردرگم شوند.

- این برند چیست؟
- اینها چه کسانی هستند؟
- چه چیزی را نشان می‌دهند؟

هیچ‌وقت مشتری خود را سردرگم نکنید!

تبلیغ، صرفا به دلیل کاهش فروش

فروش ما کاهش یافته، لازم است کمی تبلیغ کنیم، منطقا کار خوبی است؛ مردم اگر از محصول یا خدمات شما اطلاع یا شناخت کافی نداشته باشند از آنها استفاده نخواهند کرد. اگر محصول و پیشنهاد تشویقی خوب با پول کافی برای تبلیغ کردن در میان این همه تبلیغات فراوان دارید، پس تبلیغ کنید تا آگاهی و شناخت مشتریان از محصولات شما بیشتر شود. اگر می‌خواهید به خاطر کاهش فروش تبلیغ کنید، نخستین قدم این است که علت کاهش فروش را شناسایی کنید.

- اگر کاهش فروش به خاطر «زمان نامناسب» برای خرید کالا بوده بهتر است پول‌های‌تان را خرج نکنید تا در زمان مناسب برای تبلیغات هزینه کنید.

برای نمونه، در فصل گرما می‌توانید برای فروش پاروی برف کلی تبلیغ کنید و حتی ممکن است فروش هم داشته باشید، اما عقل حکم می‌کند که تا اواخر فصل پاییز صبر کنید. بیشتر مشاغل یک نقطه افزایش فروش فصلی دارند که مناسب‌ترین زمان برای تبلیغ کردن است. بهتر است پیش از شروع فصل خرید، یعنی زمانی‌که مردم در فکر خرید هستند، تبلیغ کنیم.

- اگر کاهش فروش به خاطر «مشکل محصول» است، بهتر است تا برطرف کردن مشکل، تبلیغات را موقتا قطع کنید؛ در غیراین صورت افراد بیشتری پیش از خرید محصول شما تجربه بدی از آن به دست می‌آورند که در نهایت موجب کاهش فروش در درازمدت و خدشه‌دار شدن اعتبار برند می‌شود. شاید باورتان نشود که اخبار بد به چه سرعتی بین مشتریان پخش می‌شود.
- اگر کاهش فروش به خاطر «کیفیت پایین تبلیغات» باشد، بهتر است تا ساختن تبلیغاتی بهتر، آنها را متوقف کنید. تحقیقات نشان می‌دهد هر بار که تبلیغ بد و بی‌کیفیتی پخش شود می‌تواند تا ۵۰درصد فروش را کاهش دهد.

تبلیغات خلاق

ایستگاه تبلیغات

Uni Noodle؛ نودلی که حس و حال آدم‌ها را می‌فهمد

Uni Noodle ، یک برند ۴۳ ساله تولید نودل در تایوان است. با وجود حضور رقبای دیگر، این برند همواره نقش رهبر بازار را در این کشور ایفا کرده است.

به گزارش ام بی‌ای نیوز، در چند سال گذشته و با کمپین «خانه لحظات کوچک» که توسط آژانس ADK Taiwan طراحی و اجرا شد، برند توانست بار دیگر حرف تازه‌ای برای گفتن داشته باشد و با اتکا به مفهوم «حس و حال» بتواند مجموعه‌ای از طعم‌های جدید را به بازار معرفی کند.

آنها با تولید مجموعه‌ای از ویدئوهای کوتاه به معرفی طعم‌های منحصربه‌فردشان پرداختند. ماجرای ویدئوها در یک فروشگاه نودل‌فروشی خیالی به نام «خانه لحظات کوچک» می‌گذرد که طعم‌های مختلفی را با توجه به حس و حال خریداران عرضه می‌کند. مثلا اگر کسی به تازگی شکست عشقی خورده و دلتنگ عشق از دست‌رفته‌اش است، نودل مخصوصی با طعم دلخواه او در این فروشگاه ارائه می‌شود. «به پیشنهاد شما توجهی نکرد» یا «باید خداحافظی کنید» چند مثال دیگر از اسامی طعم‌های این فروشگاه است.

کانسپت نودل‌های طعم‌داری که براساس حس و حال افراد خلق شده بودند، به قدری در جلب توجه مخاطبان موفق بود که برند مجبور شد رستورانی واقعی برای تولید غذا براساس حس و حال بسازد.

مکانیزم کمپین

حضور برندهای رقیب که با طعم‌های جدید وارد بازار می‌شدند، Uni Noodle را با احساس خطر مواجه کرد. برند به‌عنوان رهبر بازار باید حرف تازه‌ای می‌زد تا مخاطبان جوان‌تر را جذب کند و همچنان در صدر بماند.

تحقیقات نشان می‌داد که محصولات برند با هر خوراکی دیگری جور در می‌آید. همچنین نودل یکی از آن غذاهایی است که قابلیت پر کردن لحظات خصوصی و شیرین آدم‌ها را دارد و می‌تواند خاطره‌ساز باشد.

پس برند تصمیم گرفت محصولاتش را با طعم‌های خاص و ناب همراه کند؛ «طعم حس و حال».

ایده خلاقانه، طعم‌دار کردن نودل‌های برند با حس و حال مخاطبان بود. به این ترتیب فروشگاه نودل‌فروشی تخیلی‌ای خلق شد. صاحب فروشگاه که همسن برند بود، نودل‌هایی را متناسب با حس و حال مشتریان فروشگاه تدارک می‌دید. درواقع دستور غذاها از حس مشتریان الهام گرفته می‌شد. برای کسانی که دل‌شان برای عشق پیشین‌شان تنگ شده بود، او «Mont Blanc» را تهیه می‌کرد. برای کسانی که به تازگی به کسی پیشنهاد ازدواج داده بودند ولی پیشنهادشان رد شده بود، صاحب فروشگاه «مزه قلب شکسته» را پیشنهاد می‌کرد. مخاطبان بعد از تماشای ویدئوها می‌توانستند به وب‌سایت دستورهای غذایی برند مراجعه کنند و با طرز تهیه تمام این غذاها آشنا شوند.

وب‌سایت به سرعت از نظرات مثبت مردم پر شد. بسیاری از مردم این دستورهای غذایی را امتحان کرده بودند و دل‌شان می‌خواست فروشگاه نودل‌فروشی برند را از نزدیک ببینند. نظرات مردم باعث شد که برند به یک فروشگاه/ رستوران واقعی نودل‌فروشی فکر کند. در مارس ۲۰۱۵ و با گشایش این فروشگاه بار دیگر برند بر سر زبان‌ها افتاد. ۳۷درصد افزایش فروش محصولات Uni Noodle در سه ماه اولیه کمپین فقط یکی از نتایج مثبت این کمپین بود.

حالا دیگر Uni Noodle فقط یک برند تولیدکننده نودل‌های ساده، خوشمزه و سریع نبود، بلکه در جایگاه جدید برند، Uni Noodle می‌توانست حس و حال مخاطبان را درک کند.

بازاریابی نوین

۷ راه برای بررسی آژانس بازاریابی دیجیتال

وقتی می‌خواهیم بازاریابی دیجیتال خود را برون‌سپاری کنیم چگونه به بررسی آژانس‌های بازاریابی دیجیتال بپردازیم.

من وقتی یکی از مشتریان آینده‌نگر تقاضای منبع برای بررسی مناسب بودن آژانس می‌کند، گریه می‌کنم. چرا؟ چون از تلف کردن وقت مشتریانم متنفرم.

مشتریان به ما پول می‌دهند تا از حجم کارهای آنها کم کنیم، نه اینکه به حجم کارهای آنها اضافه کنیم.

اما من درک می‌کنم؛ همیشه یک کمبودی برای اعتماد به آژانس‌های بازاریابی دیجیتال وجود دارد.

مشتریان آینده‌نگر همیشه باید برای حفاظت از خودشان و کاهش ریسک کار کردن با آژانس‌های بازاریابی دیجیتالی که نتایج مثبتی را تولید نمی‌کنند عملیاتی را انجام دهند.

همیشه جایگزین‌های بهتری از یک تلفن ۱۰دقیقه‌ای با بهترین مشتریان یک آژانس وجود دارد.

در اینجا به نقل از ibazaryabi، هفت مورد از جایگزین‌ها برای مطالبه منابع از آژانس بازاریابی دیجیتال را مشاهده می‌کنید.

۱- مطالعه نظرات روی Goggle+ و Yelp و فیس‌بوک

نظریات مشتریان دقیقا مانند منبع یک تماس با مشتریان است.

شما در Yelp نظراتی را دریافت خواهید کرد که ممکن است طی یک تماس تلفنی با یکی از بهترین مشتریان آنها انجام می‌دهید.

برای خواندن نظرات روی وب‌سایت‌های سوم شخص برای دیدن نظرات مشتریان آژانس وقت زیادی بگذارید.

۲- مطالعه نظرات روی Glassdoor

مشتریان خوشحال‌تر کار بهتری را انجام می‌دهند.

آیا کارمندان کار کردن در شرکت را دوست دارند؟

نظرات Glassdoor و رتبه‌بندی‌های آن دیدی روشن به شما می‌دهد.

شما خواهید فهمید که آیا با یک‌سری کارمندان شاد یا ناراضی برای انجام کار بازاریابی خود روبه‌رو هستید.

۳- تحقیق روی شرکت‌هایی که در وب‌سایت خود برجسته شده‌اند

اگر شرکت دارای گواهینامه‌ها یا لوگوی مشتریانی روی وب‌سایت خود است، ردپای آنها را بررسی کنید.

شما می‌توانید با رفتن به سایت‌های spyfu یا Ahref در مورد آنها بیشتر بدانید و بفهمید این شرکت‌ها در بازاریابی چقدر خوب عمل می‌کنند.

spyfu مروری بر روند ترافیک روی جست‌وجوهای سازمانی آنها و سطوح پرداخت شده تبلیغات آنها انجام می‌دهد.

آیا روند رو به بالا بوده است؟ آیا شرکت متعهد در سطوح سازمانی و تبلیغات پرداختی بوده است؟

در واقع چیزی که شما دنبالش هستید این است که شرکت در مورد سرویسی که شما می‌خواهید، به دیگر مشتریان چگونه سرویس داده است.

Ahref مروری روی بک لینک‌ها، دامنه‌های ارجاعی و مجوز دامنه‌های وب‌سایت می‌دهد.

تمام این پارامترها مشخصه‌های خوبی برای صلاحیت یک شرکت بازاریابی دیجیتال است.

۴- آیا شرکت چیزی را که به شما می‌فروشد به درستی انجام می‌دهد؟

وقتی شما روی spyref یا Ahref هستید، سایت را بررسی کنید تا نگاهی به بازاریابی داخلی آنها بیندازید.

شرکت‌های بازاریابی دیجیتال که خدمات بازاریابی دیجیتال می‌فروشند باید این کار را به نحو بهتری برای خودشان انجام بدهند، درغیراین‌صورت پرچم قرمز را بلند کرده‌اند.

نگاه کنید که ترافیک SEO برای سایت خود آنها به چه نحو است. اعتبار دامنه خود آنها چقدر است؟ اگر اعتبار دامنه آنها کمتر از ۲۰ است آنها را رها کنید.

۵- چندین جست‌وجو در گوگل انجام بدهید

نام شرکت بازاریابی دیجیتال را در گوگل جست‌وجو کنید، نام مدیرعامل آن را جست‌وجو کنید، چه چیزی در گوگل بالا می‌آید.

تمام محتویات را بخوانید، گوش دهید و نگاه کنید.

کمی گشتن در میان محتویات آنلاین قبل از امضای یک قرارداد بسیار مناسب است.

۶- برخی موارد و مسائل را بررسی کنید

اغلب شرکت‌های بازاریابی دیجیتال خوشحال می‌شوند وقتی موفقیت خود را برای مشتریان آینده خود به اشتراک می‌گذارند.

تعدادی از موارد موفق را تقاضا کنید و به بررسی آنها بپردازید.

بررسی کنید که آیا موفقیت‌های این آژانس بازاریابی قابل تکرار برای شرکت شما است یا خیر.

۷- سوالات صحیح بپرسید

بعد از تمام بررسی‌ها نوبت این است که با سوالات مناسب بررسی کنید که آیا این آژانس برای شما مورد مناسبی است.

دو سوال مهم را حتما باید مدنظر داشته باشید؛ چه کسی به صورت روزانه روی حساب کاربری من کار خواهد کرد و نخستین ماه قرارداد ما به چه نحو خواهد بود؟

راه‌های دیگری غیر از تماس با مشتریان برای بررسی آژانس بازاریابی هست؛ شما می‌توانید با تحلیل ردپای یک شرکت بازاریابی دیجیتال چیزهای خیلی زیادی را بفهمید، به جای اینکه طی یک تماس ۱۰دقیقه‌ای مشتریان دیگر را اذیت کنید.

منبع: forbes

توانمندی‌های جدید مارکتینگ برای شرکت

نیروهای جدید اجتماعی چالش‌های پیچیده‌ای برای مارکترها ایجاد می‌کنند، اما آنها توانمندی‌های تازه‌ای را هم برای کمک به شرکت‌ها برای مقابله و پاسخ‌دهی با این شرایط ایجاد کرده‌اند. در ادامه به نقل از هورموند، این توانمندی‌ها را مرور می‌کنیم.

- مارکترها می‌توانند از اینترنت به‌عنوان یک کانال اطلاعاتی و فروش قوی استفاده کنند. اینترنت می‌تواند بر حوزه جغرافیایی که مارکترها می‌توانند پوشش دهند بیفزاید تا به مشتریان اطلاع‌رسانی کند و محصولات را در سطح جهانی ترویج دهد. با استفاده از یک پایگاه اینترنتی می‌توان محصولات و خدمات، تاریخچه، فلسفه کاری، فرصت‌های شغلی و سایر اطلاعات موردتوجه را فهرست کرد. در سال ۲۰۰۶، در شهر مونت گامری ایالت آلاباما، صاحب یکی از فروشگاه‌های یک جمعه‌بازار به نام «سمی استفانز» توانست با بهره‌گیری از یک آگهی تبلیغاتی که از طریق اینترنت پخش شد در کل آمریکا برای خود محبوبیت کسب کند. این آگهی که تنها با ۱۵۰۰ دلار ساخته‌شده بود بیش از ۱۰۰ هزار بار توسط افراد در سایت اینترنتی یوتیوب تماشا شده بود که این مسئله منجر شد به اینکه استفانی بتواند برای خودش در برنامه تلویزیونی دالن دی جانرشو جایی دست‌وپا کند. در حال حاضر استفانی روی سایت اینترنتی خود تی‌شرت، زنگ موبایل و سایر اقلام دارای نام تجاری را می‌فروشد، به خرده‌فروشان مشاوره می‌دهد و صدها بازدیدکننده از سراسر دنیا برای بازدید از فروشگاه او مراجعه می‌کنند.

- مارکترها می‌توانند اطلاعات بیشتر و غنی‌تری را در مورد بازارها، مشتریان بالقوه و رقبای خود جمع‌آوری کنند. مارکترها می‌توانند با استفاده از اینترنت به‌منظور ترتیب دادن گروه‌های کانونی و ارسال پرسشنامه، تحقیقات مارکتینگ دست‌اول انجام دهند و به چندین طریق دیگر هم داده‌های دست‌اول را جمع‌آوری کنند. آنها می‌توانند در مورد خریدهایی که مشتریان انجام می‌دهند، پسندهای آنها، مشخصات جمعیت‌شناختی و میزان سوددهی آنها اطلاعات جمع‌آوری کنند. یک داروخانه زنجیره‌ای به نام سی وی اس از داده‌های به‌دست‌آمده از کارت وفاداری استفاده می‌کند تا بهتر درک کند که مصرف‌کنندگان چه می‌خرند، چند بار به فروشگاه مراجعه می‌کنند و سایر پسندهای آنها در خرید چیست. برنامه اکستراکر این فروشگاه باعث شد ۳۰ میلیون خریدار دیگر بر تعداد خریداران افزوده شود و ۱۲ میلیارد دلار در سال از ۴۰۰۰ شعبه این فروشگاه درآمد کسب کند.

- مارکترها می‌توانند به‌منظور شدت بخشیدن به پیام مارک خود به سراغ رسانه‌های اجتماعی بروند. مارکترها می‌توانند اطلاعات و به‌روز شدن‌های خود را از طریق بلاگ‌ها و سایر پیام‌های اینترنتی به اطلاع مصرف‌کنندگان برسانند، از اجتماعات آنلاین حمایت کنند و در بزرگراه اینترنت توقف‌گاه‌های خود را ایجاد کنند.

- مارکترها می‌توانند باعث آسان شدن و سرعت بخشیدن به ارتباطات بین مشتریان شوند. مارکترها همچنین می‌توانند خبرهای اینترنتی و غیراینترنتی را از طریق مدافعان نام تجاری خود و اجتماعات کاربران خود ایجاد کنند و از آن بهره ببرند. آژانس مارکتینگ دهان‌به‌دهان باز ایجنت، ارتشی متشکل از ۶۰۰هزار مصرف‌کننده را که به برنامه‌های ترویجی محصولات و خدماتی که از نظر آنها ارزش صحبت کردن دارند به‌صورت داوطلبانه ملحق شده‌اند، جمع کرده است. در سال ۲۰۰۵ دانکین دوناتس باز ایجنت را به استخدام خود درآورد تا به این شرکت کمک کند تا نوشیدنی اسپرسوی جدید خود را به نام لاتی لایت به بازار عرضه کند. ۳۰۰۰ داوطلب آموزش‌دیده (به نام بازایجنتس) در ۱۲ بازار محک لاتی لایت را تجربه کردند، نظرات خود را گردآوری کردند، مکالمات عادی در مورد محصول داشتند و نتیجه آن را به اطلاع بازایجنت رساندند. پس از چهار هفته میزان فروش محصول در بازارهای محک بیش از ۱۵درصد افزایش یافت.

- مارکترها می‌توانند آگهی‌ها، کوپن‌ها، نمونه‌ها و اطلاعات را به مشتریانی که خواهان آنها بوده‌اند یا به شرکت اجازه ارسال آنها را داده‌اند، ارسال کنند. به برکت تکثیر مجلات موضوع خاص، کانال‌های تلویزیونی و گروه‌های خبری اینترنتی مارکتینگ بازار هدف خرد و ارتباطات دوسویه آسان‌تر شده است. تأمین‌کنندگان و توزیع‌کنندگان لینک‌های اکسترانت به شرکت‌ها این امکان را می‌دهند تا به‌صورت اثربخش‌تری اطلاعات را ارسال و دریافت کنند و سفارش داده و پرداخت‌های لازم را انجام دهند. شرکت همچنین می‌تواند به‌صورت فردی با مشتری تعامل داشته باشد تا پیام‌ها، خدمات و روابط خود را شخصی کند.

- مارکترها می‌توانند با استفاده از مارکتینگ متحرک به مصرف‌کنندگان دسترسی داشته باشند. آنها می‌توانند با استفاده از دستگاه موقعیت‌یاب (جی‌پی‌اس) موقعیت مکانی مصرف‌کنندگان را به‌صورت دقیق بیابند و برای آنها در مرکز خرید کوپن‌هایی را ارسال کنند که تنها آن روز خوب باشد. یک پیام که به آنها یادآوری کند که چه اقلامی در فهرست آرزوها و خواسته‌های‌شان بوده است و نیز یک جایزه مرتبط (این کتاب را امروز بخرید و در عوض یک قهوه رایگان از قهوه‌خانه کتاب‌فروشی بگیرید). تبلیغات مبتنی بر موقعیت مکانی به این خاطر که در مکانی نزدیک‌تر به محل فروش به دست مصرف‌کنندگان می‌رسد، جذاب است. همچنین شرکت‌ها می‌توانند روی آن پادهای ویدئویی تبلیغاتی خود را انجام دهند و از طریق مارکتینگ روی تلفن‌های همراه مصرف‌کنندگان به آنها دسترسی یابند.

- شرکت‌ها می‌توانند کالاهای تک، تولید و به فروش برسانند. به لطف پیشرفت‌های صورت گرفته در سفارشی‌سازی کارخانه‌ای، فناوری رایانه‌ای و نرم‌افزار پایگاه داده‌های مارکتینگ مشتریان می‌توانند آب‌نبات‌های ام‌اندام، کوزه‌های تاباسکو یا بطری‌های میکرز مارک را که اسم خودشان روی آن درج‌شده است بخرند یا کارتن‌های ویتیز یا قوطی نوشابه‌های جونز که روی آنها عکس خودشان خورده است و بطری‌های سس گوجه هاینز با پیام‌های سفارشی‌شده خریداری کنند.

- شرکت‌ها می‌توانند ارتباطات مربوط به خرید، استخدام، آموزش و ارتباطات داخلی و خارجی خود را ارتقا بخشند. شرکت‌ها می‌توانند کارمندان جدید خود را به‌صورت آنلاین استخدام کنند و بسیاری محصولات آموزشی اینترنتی برای کارمندان، دلال‌ها و نمایندگان خود داشته باشند. پاتاگونیا در راه دستیابی به بلاگ نویسی شرکتی به‌منظور برقراری ارتباط با عامه مردم و کارکنان به والت دیزنی، جنرال موتورز و مک‌دونالد ملحق شده است. دکلینست لاین پاتاگونیا اخبار زیست‌محیطی را اعلام می‌کند، نتایج به دست آمده توسط ورزشکاران تحت پوشش مالی خود را گزارش می‌دهد و تصاویر و توصیف‌هایی از محل‌های فضای باز محبوب کارمندان را ارائه می‌دهد.

- شرکت‌ها می‌توانند با استفاده از اینترنت به‌عنوان یک شبکه خصوصی داخلی بر سرعت ارتباطات بین کارمندان‌شان بیفزایند و آن را آسان کنند. کارمندان می‌توانند از یکدیگر سوال کنند، مشاوره بگیرند و اطلاعات موردنیاز خود را از رایانه اصلی شرکت بگیرند یا اطلاعات را وارد آن کنند. شرکت جنرال موتورز به دنبال یک پورتال کارمند آنلاین سکویی به نام ماساکریتیز ۲۰۰۶ را که متشکل از اعلانات، اخبار، لینک هاف و اطلاعات تاریخی بود راه‌اندازی کرد. شرکت جنرال موتورز ۱۷/۴ میلیون دلار تاکنون در راستای کاهش هزینه به آن اختصاص داده است.

- شرکت‌ها می‌توانند با بهره‌گیری ماهرانه از اینترنت خود بر مقرون‌به‌صرفه بودن فعالیت‌های خود بیفزایند. خریداران شرکتی می‌توانند با استفاده از اینترنت به‌منظور مقایسه قیمت‌های فروشندگان و خرید مواد اولیه در حراجی‌ها یا ارائه شرایط خود در حراجی‌های معکوس مبالغ زیادی را پس‌انداز کنند. شرکت‌ها می‌توانند با ارتقای فعالیت‌های لجستیکی و عملیاتی خود از صرف هزینه‌های قابل‌توجه اجتناب کنند و درعین‌حال بر دقت و کیفیت خدمات خود بیفزایند.

بازاریابی خلاق

ایستگاه بازاریابی

۵روش بازاریابی برای استارت‌آپ‌ها

دنیای کسب‌وکارها به سرعت در حال تغییر است و هر روز شاهد ظهور یک روش بازاریابی جدید و مفید و منسوخ شدن روشی دیگر هستیم.

قطعا شما به‌عنوان یک «استارت‌آپ»، بیشتر از دیگر کسب‌وکارها احتیاج دارید تا روش‌های بازاریابی خود را به‌روز کنید. برای مثال قطعا می‌دانید که از بازاریابی رسانه‌های اجتماعی باید به بهترین شکل ممکن استفاده کنید.

در این مقاله به نقل از مدیر تی وی، قصد داریم شما را با پنج روش بازاریابی برای استارت‌آپ‌ها آشنا کنیم.

۱- ساخت ویدئو

مردم کمی تنبل‌تر شده‌اند! آنها کلیک کردن روی دکمه Play یک ویدئو را به خواندن یک مقاله یا بروشور و... ترجیح می‌دهند.

شاید می‌گویید هزینه‌اش زیاد است. خب موضوع این است که قرار نیست تیزرهای تبلیغاتی مرسدس بنز را بسازیم! یک ویدئوی ساده و سریع که استارت‌آپ یا یکی از خدمات شما را توضیح می‌دهد و از چند اسلاید ساده تشکیل شده باشد، هزینه زیادی در پی ندارد. (شاید خودتان هم بتوانید با دانشی ابتدایی از After Effects آن را بسازید).

۲- تمرکز بر اشخاص

تا صحبت از بازاریابی می‌شود، همه به این فکر می‌کنند که باید یک سیل از جامعه هدف‌شان را به مخاطب خودشان تبدیل کنند و این اصلا روش درستی نیست.

شما باید در ابتدا ذره‌بینی به دست بگیرید و از کل بازار هدف خود، ابتدا به سراغ آن ۲۰ درصدی بروید که ۸۰ درصد نتیجه را برای شما در پی خواهند داشت. به قول Len Davis، مدیر شرکت تبلیغاتی شیکاگو «روی مشتریان و مخاطبان کنونی خود تمرکز کرده و آنها را تبدیل به مشتریان وفادار خود کنید؛ مشتریانی که در آینده تبدیل به سفیران برند شما برای دیگر افراد خواهند شد.»

۳- شهرت شما در دنیای آنلاین

کم و بیش درباره بازاریابی اینترنتی (آنلاین) و روش‌های مختلف آن اطلاع دارید. صحبتی که اینجا با شما داریم این است که فعالیت‌های شما در دنیای آنلاین می‌تواند با یک محتوای نادرست نصف مشتریان‌تان را از شما فراری بدهد یا مثلا کاری کند که مورد تمسخر واقع شوید.

از همان روز و لحظه اول که در دنیای اینترنت، شروع به تولید محتوا کردید، باید حواس‌تان جمع باشد که تمامی فعالیت‌های شما با برند شما و هویت آن سازگاری داشته باشند. از همان ابتدا باید جوری کار کنید که علاوه بر گوگل، مطالب‌تان برای مردم هم جذاب و کاربردی باشد.

۴- بازاریابی آفلاین را نادیده نگیرید

در اینکه بازاریابی اینترنتی تبدیل به کلیدی‌ترین راه‌حل برای بازاریابی استارت‌آپ‌ها شده است، شکی نیست، اما هرگز نباید بازاریابی آفلاین را نادیده بگیرید. بگذارید کالا و خدمات شما در دنیای واقعی و جدای از فضای مجازی نیز حرفی برای گفتن داشته باشد.

۵- بازاریابی محتوایی در مسیری درست

مطمئن باشید که صرفا تولید محتوا برای پیشرفت‌تان کافی نیست. مطالبی که در صفحات اجتماعی و سایت‌های خود کار می‌کنید باید محتوای قوی و کاربردی داشته و پاسخ‌دهنده نیازها و سوال‌های مشتری باشند، وگرنه یک گونی مطلب غیرمرتبط هیچ فرقی با یک سایت خالی نخواهد داشت.

می‌توانید به مقاله «چگونه در شش قدم، محتوایی بنویسیم که خوانده شود؟» مراجعه کنید. علاوه بر آن، از اهمیت تصاویر، اینفوگرافی‌ها، ویدئوها، پادکست‌ها و سایر المان‌های محتوایی غافل نشوید.

این نکته را هم در نظر بگیرید که با توجه به تغییرات اخیر گوگل، محتوای مرتبط و با ارزش در آینده تبدیل به «نفت خام فضای مجازی» می‌شود. برای سئوی وب‌سایت‌تان حواس‌تان باشد که از همان ابتدا سایت نفت‌خیزی را طراحی کنید!

کسب‌وکارهای آنلاین و سودآور

امروزه زندگی تمامی افراد در سرتاسر دنیا تحت تأثیر اینترنت و فضای مجازی قرار گرفته است و در حوزه کسب‌وکار الکترونیک نیز شاهد تحولات بزرگ و ظهور کسب‌وکارهای سودآور هستیم.

به گزارش زومیت، حضور در شبکه جهانی اینترنت این امکان و دسترسی را به افراد می‌دهد که هر نوع اطلاعاتی را در نوک انگشتان‌شان داشته باشند و بتوانند با سراسر دنیا ارتباط داشته باشند و خودشان را معرفی کنند. این موهبت موجب گسترش و رونق کسب‌وکارهای آنلاین و همچنین سنتی شده است. علاوه بر معرفی یک کسب‌وکار، آگهی‌های استخدام نیز از طریق اینترنت منتشر می‌شوند و شانس افرادی که در فضای مجازی حضور دارند برای جذب شدن به بازار کار بیشتر است. همچنین روزبه‌روز تمایل به کسب‌وکارهای مجازی و کار کردن از راه دور بیشتر می‌شود. افراد ترجیح می‌دهند در خانه اشتغال داشته باشند تا بتوانند به امور زندگی‌شان نیز رسیدگی کنند، نه اینکه در یک دفتر کار حبس شوند.

البته کسب‌وکار آنلاین فوت‌وفن خاص خودش را دارد و بسیار مهم است که ایده شما بیشترین سود را با حداقل ریسک ارائه دهد. درواقع در دنیای آنلاین ریسک‌پذیری بسیار بالاتر است و دیرتر می‌توان اعتماد مخاطب را جلب کرد. پس داشتن علم مناسب که کدام خدمات درآمد وب‌سایت را افزایش می‌دهد و کدام‌یک اعتبارتان را زیر سوال می‌برد بسیار حائز اهمیت است.

درآمد بالا در مشاغل آنلاین

در واقع برای هر تخصص و مهارتی، خدمات اینترنتی بسیاری می‌توان ارائه داد و این خدمات با رشد ابزارهای اینترنتی گسترده‌تر می‌شوند. همه‌چیز به خود شما بستگی دارد که بخواهید کدام مهارت‌تان را در اینترنت عرضه کنید و کسب‌وکار آنلاین راه بیندازید. می‌توانید از سرویس‌های متنوع موجود استفاده کنید و خدمات‌تان را به گروه وسیعی از مردم نشان دهید.

بهتر است قبل از اقدام کردن تحقیق کنید که اصول موفقیت مشاغل آنلاین چه مواردی است زیرا مفاهیم بنیادی کسب‌وکار حضوری با مجازی بسیار تفاوت دارد یعنی اصول مشتری‌مداری، بازاریابی و فروش در محیط آنلاین بسیار تخصصی‌تر شده و نیازمند یادگیری صحیح است، اما اگر در این حوزه مهارت لازم را دارید، برای شروع هفت شغل آنلاین پردرآمد را به شما معرفی می‌کنیم.

مدیر بازاریابی رسانه اجتماعی

می‌دانیم که رسانه‌های اجتماعی با سرعت به یکی از مهم‌ترین ابزارهای ارتباطی و اطلاع‌رسانی تبدیل شده‌اند و تأثیرشان را نمی‌توان نادیده گرفت. درواقع کارآفرینان بزرگ دنیا به‌طور مداوم از شبکه‌های اجتماعی مانند فیس‌بوک و اینستاگرام برای ارتباط با جامعه و افزایش مخاطبان‌شان استفاده می‌کنند. این یک راه عالی برای معرفی برند و توسعه کسب‌وکار است، اما بعضی افراد اصول بازاریابی مجازی را نمی‌دانند و نمی‌توانند به‌خوبی از این فضا برای جذب مخاطب خود استفاده کنند. اگر شما در این بخش مهارت دارید می‌توانید به‌عنوان یک مدیر بازاریابی قدرتمند به‌آسانی طرفداران و مشتریان خود را افزایش دهید و به شهرت و درآمد فوق‌العاده‌ای برسید.

متخصص سئو

روبات‌های جست‌وجوگر گوگل کلمات کلیدی یک متن را رتبه‌بندی می‌کنند و هرچه مطلب ارائه‌شده در فضای مجازی به اصول نگارشی این ابزارها نزدیک‌تر باشد، آن مقاله در رتبه و ارزش بالاتری قرار می‌گیرد و دفعات بیشتری به مخاطب معرفی می‌شود. سئو به معنی بهینه‌سازی وب‌سایت و محتوا برای موتورهای جست‌وجو، یک مهارت است که همه افراد از آن برخوردار نیستند. شما می‌توانید با فراگیری این مهارت درآمد قابل توجهی در هر ماه کسب کنید زیرا کارفرمایان بسیاری به دنبال سئوکاران حرفه‌ای هستند. البته موفقیت در این کار به‌خصوص با وجود متخصصان متنوع سئو در دنیا، آسان نیست اما هیچ کاری نشد ندارد. شما با تمرکز بر مطالبی که ارائه می‌دهید، با تکیه بر تکنیک‌های سئو و تکرار و تمرین می‌توانید هر روز به موفقیت نزدیک‌تر شوید. این کار را می‌توانید در هر جای دنیا که هستید انجام دهید. صاحبان کسب‌وکار همیشه به دنبال جذب مخاطب هستند و این مهارت یکی از پرسودترین مشاغلی است که می‌توانید در آن متخصص شوید. پس به دنبال دوره‌ای حرفه‌ای باشید و سئو را به‌خوبی یاد بگیرید.

مدیر تبلیغات PPC

تبلیغاتPPC، روشی است که مخاطبان و مشتریان با کلیک روی پیام‌های تبلیغاتی به وب‌سایت، اپلیکیشن یا رسانه‌های دیگری هدایت می‌شوند و به ازای هر کلیک به فرد معرف، مبلغی پرداخت می‌شود. این روش تحولی در صنعت بازاریابی به وجود آورده است که می‌توان با ارائه تبلیغات به مخاطب مناسب و تکرار آن در زمان صحیح به درآمد فوق‌العاده‌ای دست یافت. شرکت‌هایی به‌عنوان آژانس تبلیغاتی آنلاین این کار را به‌صورت حرفه‌ای انجام می‌دهند. شما می‌توانید در این شرکت‌ها یا به‌صورت انفرادی در این زمینه کار کنید و با تبلیغات مؤثر سود قابل توجهی کسب کنید. اگر در این تصمیم جدی هستید، لازم است در مورد بسترهای تبلیغاتی سرویس‌هایی مانند گوگل و فیس‌بوک مطالعه کنید. برای یادگیری می‌توانید از مطالب رایگانی که در اینترنت وجود دارد بهره ببرید، اما در دوره‌های تخصصی شاید مطالب و نکاتی عنوان شود که در مقالات آنلاین وجود ندارد.

توسعه‌دهنده وب

توسعه‌دهنده وب شغلی آنلاین است که تحت تأثیر شرایط زمانی و مکانی خاصی نیست. این شغل به مهارت و تلاش بسیاری احتیاج دارد و گاهی با ناامیدی و خستگی همراه است، اما درآمد حاصل از آن غیرقابل باور است. به‌تازگی این صنعت به‌طور قابل ملاحظه‌ای مورد توجه و ضرورت قرار گرفته و وب‌سایت‌هایی مانندUpWork، برنامه‌نویسان و توسعه‌دهندگان وب را از سرتاسر دنیا دور هم جمع می‌کنند و فضایی رقابتی به وجود آورده‌اند، اما با وجود این رقیبان کاری، همیشه کیفیت حرف اول را می‌زند. برای موفق شدن در این شغل کافی است حرفه‌ای و کاردان باشید. اگر شما در حال یادگیری این حرفه هستید، می‌توانید مشتریانی را به‌صورت رایگان و صرفا برای کسب تجربه بپذیرید تا بتوانید در آینده با ارائه رزومه کاری‌تان، مشتریان بزرگ‌تری را به سمت خود جذب کنید.

وبلاگ نویسی

تأسیس یک وبلاگ می‌تواند زمینه را برای شروع یک کسب‌وکار آنلاین ایجاد کند، به‌خصوص اگر محصول یا خدمتی برای فروش دارید. البته رشد یک وبلاگ و جذب مخاطب کار دشواری است و احتیاج به رعایت اصول و راهکارهای وبلاگ‌نویسی و بازاریابی دارد. اگر بازدید وبلاگ شما به صدها هزار یا میلیون‌ها نفر در روز برسد، می‌توانید مبلغ خوبی بابت تبلیغات دریافت کنید. همچنین ارائه محصولات دیجیتال، بازاریابی از طریق ایمیل، برگزاری دوره‌های آموزشی و محتوا و مشاوره می‌توانند گزینه‌هایی برای کسب درآمد آنلاین شما محسوب شوند.

ارائه وبینار

وبینار مخفف عبارت «Web-baised seminar» به معنای سخنرانی، کارگاه یا سمیناری است که به‌صورت مجازی و از طریق نرم‌افزارهای ویدئوکنفرانس برای مخاطبان در سراسر دنیا ارائه می‌شود. دنیل واس، مدیر بازاریابی شرکتLogMeIn، بزرگ‌ترین پلتفرم وبینار جهان به نام GoToWebinar را در دست دارد و ادعا می‌کند که این شرکت بیش از ۵۵ هزار مشتری فعال دارد. شما هم اگر تخصص خاصی دارید به‌راحتی می‌توانید اطلاعات‌تان را در قالب یک وبینار به نمایش بگذارید و مخاطب را برای خرید پکیج کامل محصولات‌تان تشویق کنید و درآمد فوق‌العاده‌ای به دست آورید.

خریدوفروش وب‌سایت

یکی از مشاغل آنلاین بسیار در حال رشد، خرید وب‌سایتی کم کیفیت و مناسب و قدرتمند کردن آن است؛ به‌نحوی‌که موجب ارتقای وب‌سایت و افزایش ارزش فروش آن شود. در واقع شما باید بدانید چه امکانات و عملیاتی موجب بهبود کیفیت و افزایش ترافیک و بازدید یک وب‌سایت می‌شود. مطمئن باشید که اگر وظیفه‌تان را به‌خوبی انجام دهید، سود بسیاری عایدتان خواهد شد.

منبع: ENTREPRENEUR

پیشنهاد کسب‌وکار

آموزشگاه رانندگی - آموزشگاه رانندگی یک کسب و کار همیشه پررونق است زیرا روزبه روز به تعداد اتومبیل‌ها افزوده می‌شود و افراد بیشتری می‌خواهند رانندگی یاد بگیرند. برای شروع این کسب و کار، به تعدادی اتومبیل و تیم مجربی از رانندگان نیاز دارید که بتوانند رانندگی را آموزش دهند.

کارتابل

چگونه مدیری دوست‌داشتنی باشید

مترجم: امیر آل‌علی

یک مدیر موفق باید به بهترین شکل بتواند با کارمندان خود ارتباط برقرار کند و از مشکلات آنها آگاه باشد و همچنین درصدد رفع این مشکلات برآید. شناخت این مشکلات و رفع آنها سبب جلب اعتماد کارمندان و در نتیجه انجام درست وظایف خواهد شد و این امر به نوبه خود زمینه‌ای برای کمک به پیشرفت یک مجموعه خواهد بود. این یکی از تکنیک‌های مؤثر در زمینه‌های مدیریتی است که به کمک آن می‌توان برای رسیدن به موفقیت اقدام کرد. همچنین ارتباط با مشاوران مجرب در این زمینه می‌تواند بهترین روش‌های نوین را در اختیار شما در جهت ارائه وظایف مدیریتی قرار دهد. در صورتی که تجربه کار با یک مدیر دوست‌داشتنی را داشته باشید، به اهمیت وجود چنین افرادی پی خواهید برد. با وجود چنین افرادی می‌توانید در کمترین استرس و با علاقه‌ای دوچندان، به کار خود بپردازید. شکی نیست که تحت این شرایط شرکت پیشرفت چشمگیری خواهد داشت. جفری جی فاکس، مؤسس شرکت مشاوره مدیریتی Fox & Company و نویسنده کتاب «چگونه یک رئیس فوق‌العاده باشیم؟» در قسمت «قوانینی برای استخدام و نگه داشتن بهترین کارمندان» می‌گوید: «مدیرهای خوب توان کارمندان‌شان را می‌سنجند و حواس‌شان به اتفاقات اطراف‌شان هست. آنها برای اینکه بتوانند توان کارمندهای‌شان را ارزیابی کنند، با آنها مکالمه‌ای درباره شرکت را شروع می‌کنند.» اگرچه این احتمال همواره وجود دارد که مدیران زمان کافی برای صحبت کردن با تمام کارکنان خود را نداشته باشند، با این حال ایجاد این حس در بین کارکنان که همواره راهی برای صحبت کردن با مدیران‌شان وجود دارد، از جهات بسیاری سودمند خواهد بود. همچنین وی بیان می‌کند که «مدیرهای خوب علاوه بر ارتباط مؤثر، کارمندهای باهوش، صادق و توانا را استخدام می‌کنند و فقط به تجربه توجه نمی‌کنند و در آینده به آنها اجازه می‌دهند تا توانایی‌های‌شان را به نمایش بگذارند.» درواقع بعضی مدیرها مثل یک باغبان ماهر هستند. آنها دائما در باغ حضور دارند و کارهای هرس، از بین بردن علف‌های هرز، کود دادن، آبیاری و دفع حشرات مزاحم را انجام می‌دهند.

وبرت آی.ساتن (Robert I.Sutton)، استاد علوم مدیریت دانشگاه استنفورد و نویسنده کتاب «مدیر خوب، مدیر بد» در قسمت «چگونه بهترین باشید و از بدترین‌ها یاد بگیرید» می‌گوید: «اگر کاری را که کارمندهای‌تان انجام می‌دهند درک کنید، مدیر بهتری خواهید بود.» درواقع شما باید زیر و بم کار کارمندان‌تان را بدانید و چالش‌هایی را که ممکن است با آنها مواجه شوند بشناسید تا بتوانید را مدیریت کنید. همواره به این نکته توجه داشته باشید که رئیس‌های خوب می‌دانند که شما هم برای خودتان یک زندگی دارید که برای‌تان ارزشمند است. بدون کمترین تردیدی بسیار مهم است که به مردم اجازه بدهیم زمانی را صرف خانواده و کارهای شخصی‌شان کنند و حواس‌مان باشد که حتما زمانی را که برای خودشان احتیاج دارند، داشته باشند. به همین خاطر لازم است در راستای تبدیل شدن به یک مدیر دوست داشتنی، اقدامات بسیاری را انجام دهید. نکته پایانی اینکه مدیرهای استثنائی معمولا به خوبی آموزش دیده‌اند، مربی‌های خوبی داشته‌اند و اعتقاد دارند که باید این امکانات را برای کارمندهای‌شان هم فراهم کنند. آنها از مهارت‌هایی که در طول زمان یاد گرفته‌اند استفاده می‌کنند تا کارمندهای‌شان هم به خوبی آموزش ببینند و در تخصص‌شان پیشرفت کنند. درواقع مدیران محبوب افرادی هستند که حضور مؤثرشان بیش از سایرین در شرکت حس می‌شود و همواره الگوی سایرین محسوب می‌شوند.

توصیه‌های حرفه‌ای از مدیران موفق

- نتایج تحقیقی که در فوریه ۲۰۱۴ در مجله‌مؤسسه آموزشی مدیریت چاپ شد، نشان می‌دهد که افراط و تفریط در ارتباط با کارمندان توانایی‌های مدیر را زیر سوال می‌برد، درحالی‌که ممکن است بعضی‌ها فکر کنند اگر گاهی اوقات خوش‌رفتاری کنند بهتر از این است که همیشه بداخلاق باشند، اما مطالعات انجام شده نشان می‌دهد کارمندهایی که در محیط‌هایی کار می‌کنند که گاهی با آنها خوش‌رفتاری می‌شود نسبت به افرادی که در محیط‌هایی شاغل هستند که دائما به خوبی یا حتی بدی با آنها برخورد می‌شود، استرس روانی بیشتری دارند.

- مدیران محبوب و مدبر همواره قدردان کسانی هستند که در یافتن فرصت‌ها و هموار کردن مسیر موفقیت کوشیده‌اند، از این رو همواره قدردان همکاران و مشتریان‌تان باشید. یک یادداشت قدردانی مکتوب تأثیری به مراتب بهتر از تقدیر مالی دارد، اما هر یک جایگاهی منحصر به فرد در کسب محبوبیت دارند و مدیران را به رهبرانی سخاوتمند تبدیل می‌کنند.

استارت‌آپ

استارت‌آپ (Startup) چیست؟

تعاریف زیادی درباره استارت‌آپ موجود است؛ یکی از بهترین تعریف‌های استارت‌آپ که تاکنون ارائه شده، توسط Eric Ries، بنیانگذار متد کارآفرینی Lean ارائه شده است؛ «استارت‌آپ، نهادی انسانی است که به منظور خلق محصول، خدمت یا ارزشی نو ایجاد شده است.»

در ادامه به نقل از modir.tv برخی موضوعات مرتبط با استارت‌آپ را مرور می‌کنیم.

استارت‌آپ چه تفاوتی با سرمایه‌گذاری‌های دیگر دارد؟

- معمولا مبنای شروع کار استارت‌آپ‌ها یک ایده خلاقانه و نوآورانه است، به دلیل همین خلاقیت، استارت‌آپ‌ها گاه رقیب ندارند، بنابراین بیشتر از رقابت کردن، باید تمرکز اصلی‌شان روی آگاهی‌رسانی از ایده‌شان و اجرای کم نقص آن باشد.

- معمولا بنیانگذاران آن مشکل مالی دارند و سرمایه اولیه‌شان را با وام، قرض یا پس‌اندازی اندک شروع می‌کنند.

استارت‌آپ ویکند (Startup Weekend) چیست؟

رویدادی است که در ۲۰۰ شهر مختلف دنیا و در سه روز انتهایی هفته برگزار می‌شود.

روز اول: شرکت کنندگان ایده‌های‌شان را می‌دهند و صاحبان ایده شروع به یارکشی می‌کنند و تیم لازم برای شروع کار را می‌سازند.

روز دوم: امکاناتی را در اختیار تیم‌ها قرار می‌دهند و کار شروع می‌شود.

در این بین افرادی که در زمینه‌های مختلف (راه‌اندازی استارت‌آپ، برنامه‌نویسی، سئو، طراحی وب سایت و...) مهارت و تجربه دارند به کمک تیم‌ها می‌آیند.

روز سوم: تیم‌ها تلاش خود را می‌کنند تا نمونه ابتدایی محصول یا خدمات‌شان را تحویل دهند.

داورها سه تیم برتر را انتخاب می‌کنند و استارت‌آپ ویکند تمام می‌شود.

نکته مهم این است که در اصل کسانی برنده اصلی این رویداد می‌شوند که بعد از تمام شدن این سه روز، دور هم جمع شده و تا آخر کار، متعهدانه ایده‌شان را به نحوی مدیریت شده به مرحله اجرا درآورند.

استارت‌آپ‌ها چگونه ارزش‌گذاری می‌شوند؟

قبل از اینکه بخواهید در یک استارت‌آپ سرمایه‌گذاری کنید، سعی کنید در این چهار مرحله به نوعی استارت‌آپ مدنظرتان را ارزش‌گذاری کنید تا دست‌تان برای تصمیم‌گیری بازتر باشد.

۱- بررسی هزینه‌های اولیه: هزینه بازسازی این نوع از شرکت‌ها را می‌توان از طریق تخمین خرج‌هایی که برای آزمایشات، تولید، تحقیقات بازاریابی یا جذب نیروهای لازم، انجام گرفته شده حدس زد. (البته این تنها بحث مالی را شامل می‌شود و ارزش و پتانسیل کاری را نمی‌توان این‌گونه دسته‌بندی کرد)

۲- شناخت رقبا: برای گسترش و پیشرفت چنین شرکت‌هایی، دقت کنید که رقیب‌های شرکت چه کسانی هستند.

همانطور که گفتیم، ذات استارت‌آپ، تنها بودن او در عرصه رقابت است، هرچند گاهی ممکن است کیفیت کار، باعث خاص بودن شرکت شود، اما در هر صورت داشتن رقیب، حتی برای استارت‌آپ‌ها ممکن است و گاهی رقیب آنها کسی است که همان نیاز را با محصولی دیگر پاسخ می‌دهد (برای مثال مایع تمیزکننده، بخارشوی و ارسال نظافتچی، هر سه باعث رفع نیاز تمیزی خانه می‌شوند و ارائه‌دهندگان این محصولات را به رقابت می‌اندازد).

۳- آینده استارت‌آپ مدنظر: بازگشت مالی سرمایه را همواره با آینده مالی شرکت استارت‌آپ بررسی می‌کنند. این موضوع به‌شدت نیازمند دید اقتصادی قوی و شم بازاریابی است.

۴- فرصت‌های پیش روی استارت‌آپ: فرصت و زمینه پیشرفت بیشتر، مهم‌ترین بحث در این شرکت‌هاست. سراغ شرکتی بروید که هدفمند است، می‌داند قرار است چطور و چگونه در آینده رفتار و پیشرفت کند. ایده تنها و خالی ارزشی ندارد، مهم بهره‌برداری از آن است.

قبل از ایده به فکر مدیریت باشید

همانطور که گفتیم، استارت‌آپ‌ها از یک ایده شروع می‌شوند و زمانی‌که ایده و طرح اولیه‌شان تکمیل شد و تیم خودشان را تشکیل دادند، به دنبال سرمایه‌گذار می‌گردند.

به‌خاطر نوپا بودن استارت‌آپ و عدم سوددهی مناسب، گاهی سرمایه‌گذاری کردن بر آنها بسیار ریسکی می‌شود.

به‌خاطر ریسک و احتمال بالای شکست شرکت‌های استارت‌آپی، بهتر است شرکت‌های سرمایه‌گذاری، علاوه بر ایده، تمرکز ویژه‌ای بر مدیریت فعالیت‌ها داشته باشند.

بودجه‌ای را سرمایه‌گذاری نکنید که اگر شکست خوردید، کل شرکت‌تان از بین برود.

به‌طور موازی نیز یک روش درآمدزایی داشته باشید تا اگر شرکت نوپای شما شکست خورد، بتوانید به راه‌تان ادامه دهید.

۸ اشتباه رایج در ایجاد صفحات درباره ما

امیرقمصری

با وجود اینکه صفحه درباره ما در اکثر وب‌سایت‌ها یکی از پربازدیدترین صفحات است و عمده بازدیدکنندگان وب‌سایت به این صفحه نیز مراجعه می‌کنند، اما بسیاری از صاحبان سایت‌ها و حتی یک متخصص در امور طراحی سایت توجه چندانی به طراحی و بهینه‌سازی این صفحه از وب‌سایت ندارند و به نوعی نسبت به آن سهل‌انگاری و بی‌توجهی می‌کنند، اما جالب است بدانید که صفحه درباره ما یکی از مهم‌ترین و تأثیرگذارترین صفحات یک وب‌سایت است و اهمیت آن چندین برابر بیشتر از صفحات مربوط به محصولات مختلف وب‌سایت است و محتوای آن بارها و بارها توسط کاربران مورد مطالعه قرار می‌گیرد.

اهمیت ویژه صفحه درباره ما در هر وب‌سایت از آن جهت است که تجارت آن وب‌سایت، اسناد اعتباری آن وب‌سایت و بخش‌های مختلف آن وب‌سایت را به کابران معرفی می‌کند. این صفحه از وب‌سایت کاربران را هدایت می‌کند و به آنها می‌گوید که به کدام بخش از وب‌سایت مراجعه کنند و به نوعی اعتماد کاربران را جلب می‌کند. پس می‌توان گفت که اگر این صفحه به خوبی طراحی شده باشد و در انتخاب مطالب آن دقت خوبی به کار گرفته شده باشد، می‌تواند نرخ تبدیل کاربران به مشتریان بالایی را برای وب‌سایت به ارمغان بیاورد.

در زیر لیستی از اشتباهات رایجی که صاحبان وب‌سایت‌ها در ایجاد صفحات درباره ما در وب‌سایت خود مرتکب می‌شوند آورده شده است و شما می‌توانید با مطالعه و به‌کارگیری صحیح این نکات در صفحه درباره ما در وب‌سایت خود نرخ تبدیل کاربران به مشتریان وب‌سایت خود را بهبود دهید.

اگر شما هم در ایجاد صفحه درباره ما در وب‌سایت خود دقت چندانی به خرج نداده‌اید، خوب است با توجه به نکاتی که در این مقاله به آنها اشاره شده است بررسی کنید که آیا شما نیز اشتباهات رایج در زمینه ایجاد صفحات درباره ما را مرتکب شده‌اید یا خیر.

– ایجاد توضیحات طولانی و غیرضروری درباره صاحب وب‌سایت و عدم ایجاد مطالبی در رابطه با زمینه کاری و تجاری وب‌سایت

بسیاری از افراد تصور می‌کنند که در صفحه درباره ما در وب‌سایت خود باید تمام نکات و جزییات مربوط به خودشان را ذکر و تمامی داستان‌های زندگی خود را نقل کنند. درست است که بسیاری از کاربران بسیار مشتاق هستند که مطالبی درباره سرگذشت و چگونگی شروع به کارِ صاحب وب‌سایت و تجارب کاری او بدانند، اما این مطالب باید به‌گونه‌ای کاملاً خلاصه و نکته به نکته ذکر شود و از ذکر جزییات بی‌اهمیت صرف نظر شود.

به جای قرار دادن چنین مطالبی صاحبان وب‌سایت‌ها باید در صفحه درباره ما در وب‌سایت خود تاریخچه مختصری از کار و تجربه خود در زمینه مورد نظر بگویند و سپس به کاربران توضیح دهند که کار آنها چه منافعی می‌تواند برای کاربران داشته باشد و چه مزیت‌هایی برای کار افراد دیگر در همین صنف کاری دارد. کاربران علاقه‌مند هستند بدانند شما چه کاری برای آنها انجام خواهید داد.

توضیحات خود را با زبان ساده و بدون پیچیدگی و به‌کارگیری زبان مخصوص به تجارت خود (زبانی که در آن از عبارات و اصطلاحاتی استفاده می‌شود که برای کاربران ناآشنا است) توضیح دهید. سعی کنید اندکی مایه طنز و شوخی به توضیحات خود بیفزایید و در نوشتن تمامی مطالب منافع کاربران و اینکه کار شما چه سودی را برای آنها خواهد داشت لحاظ کنید. شما می‌توانید برای شروع سوالات زیر را از خود بپرسید و با توجه به پاسخ‌های آنها شروع به نوشتن کنید:

- کمپانی شما چه زمانی و چگونه شروع به کار کرد؟
- موسسان این کمپانی چه کسانی هستند؟
- چه مسئله‌ای نقطه شروع و ایده آغاز این کار را به شما داد؟
- ارزش‌های اصلی و مزایای کلی کار شما چه هستند؟
- انگیزه شما در تجارت چیست؟

– عدم ایجاد توضیحات درباره هدف کلی وب‌سایت و نقاط قوت و برتری تجارت مربوطه

در صفحه درباره ما صاحبان وب‌سایت‌ها باید به شیوه‌ای کلی و عمومی محصولات و خدمات خود را تبلیغ کنند و نقاط قوت آنها را برای کاربران بشمارند و بگویند که چه چیزی موجب می‌شود محصولات و خدمات آنها از دیگر کمپانی‌ها متمایز باشد. صاحبان وب‌سایت‌ها باید اندکی مایه اغراق و بزرگنمایی را در معرفی هدف‌ها و برتری‌های کار خودشان به کار دیگران، در صفحه درباره ما به‌کار بگیرند.

شما باید در صفحه درباره ما در وب‌سایت خود کاری کنید که کاربران تصور کنند به وب‌سایت درستی مراجعه کرده‌اند و اینجا همان جایی است که می‌خواهند خریدهای خود را انجام دهند. شما باید در این صفحه به‌گونه‌ای محصولات و خدمات خود را با رقبای خود مقایسه کنید و برتری‌های کار خود را بیشتر به معرض نمایش بگذارید تا بتوانید کاربران را از کیفیت کار خود مطمئن کنید.

– عدم وجود یک فرم «opt-in» مناسب در محل قابل دیدی از صفحه درباره ما

حتی اگر صفحه درباره ما در وب‌سایت شما پربازدیدکننده‌ترین صفحه هم نباشد، باز هم اغلب کاربرانی که به وب‌سایت شما مراجعه می‌کنند نگاهی به این صفحه می‌اندازند. اگر شما در صفحه درباره ما در وب‌سایت خود یک فرم «opt-in» در جایی که کاملاً قابل دید باشد قرار ندهید، بسیاری از کسانی که به وب‌سایت شما مراجعه می‌کنند تنها برای یک بار این کار را انجام خواهند داد و پس از آنکه از وب‌سایت شما خارج شوند، هیچ‌گاه مجددا به وب‌سایت شما باز نخواهند گشت.

با قرار دادن یک فرم «Opt- in» که پیشنهاد جذابی برای عضویت به کاربران می‌دهد شما می‌توانید کاربرانی را که تنها قصد داشته‌اند یک بازدید ساده از وب‌سایت شما انجام دهند به مشترکین مجله اینترنتی یا ماهنامه ایمیلی خود مبدل و کاری کنید آنها مجددا به وب‌سایت شما مراجعه کنند. شما می‌توانید برای این لیست ایمیلی خود، مطالب مرتبطی ارسال و به مرور زمان اعتماد آنها را جلب کنید تا آنها به مشتریانی مبدل شوند که از وب‌سایت شما خرید می‌کنند.

– قرار ندادن اطلاعات تماس یا اطلاعات مربوط به سایر روش‌های ارتباطی مثل ایمیل و ... در صفحه درباره ما

این اشتباه می‌تواند برای صاحبان وب‌سایت‌ها بسیار گران تمام شود. صفحه درباره ما باید حداقل حاوی یک آدرس ایمیل باشد که کاربران بتوانند در صورتی که نیاز به اطلاعات بیشتری دارند از طریق آن اقدام کنند. بسیاری از افراد هنوز هم روش ارتباطی مثل ایمیل و تماس تلفنی را به‌عنوان راهی برای بررسی اعتبار یک تجارت و امکان اعتماد به آنها در نظر می‌گیرند.

–قرار دادن اطلاعات اضافی و پر کردن صفحه با حجم عظیمی از اطلاعات

در هنگام نوشتن مطالب در صفحه درباره ما شما باید به خاطر داشته باشید که در حال نوشتن رمان نیستید بلکه باید مطالب را به کوتاه‌ترین شکل ممکن بنویسید. تعداد کلمات مطالب موجود در صفحه درباره ما باید چیزی در حدود ۳۰۰-۴۰۰ کلمه باشد.

– پر کردن صفحه با نوشته‌ها و عدم استفاده از المان‌های دیداری در صفحه درباره ما

باید برای شما جالب باشد که بدانید مغز انسان المان‌های دیداری مثل تصاویر را ۶۰ هزار بار سریع‌تر از متن‌ها آنالیز می‌کند و از این رو افراد به المان‌های دیداری بیشتر از متن‌ها علاقه‌مند هستند و هنگامی که به صفحه درباره ما در یک وب‌سایت مراجعه می‌کنند، نخستین چیزی که توجه آنها را جلب می‌کند و موجب می‌شود احساس مثبتی نسبت به آن داشته باشند، المان‌های دیداری است. بیشتر افراد زمان و انرژی خود را صرف خواندن مطالب شما نمی‌کنند و از این رو می‌توان گفت که استفاده از المان‌های دیداری می‌تواند آنها را در یک نگاه به وب‌سایت شما جذب کند.

–ارجاع ندادن به صفحات پربازدید و محصولات پرطرفدار در وب‌سایت

صفحات پربازدید و محصولات پرطرفدار وب‌سایت شما سرمایه‌های شما هستند و شما باید بتوانید از آنها به درستی استفاده کنید. زمانی که کاربران به صفحه درباره ما در وب‌سایت شما مراجعه می‌کنند اگر شما بتوانید آنها را به مطلب یا محصولی ارجاع دهید که توجه آنها را جلب کند، احتمال اینکه بتوانید آن کاربران را به مشتری تبدیل کنید، بسیار زیاد خواهد شد. حال کدام صفحات و محصولات هستند که می‌توانید توجه کاربران را با آنها جلب کنید؟ پاسخ این سوال روشن است، صفحاتی و محصولات پرطرفدارتر شانس بیشتری برای جلب نظر کاربران دارند.

اگر شما کاربران خود را به این صفحات ارجاع ندهید، ممکن است آنها به صورت احتمالی به هر یک از صفحات وب‌سایت شما مراجعه کنند و آن صفحات نتوانند به قدر کافی نظر آنها را جلب کنند و لذا کاربران از خرید کردن از وب‌سایت شما منصرف شوند.

– استفاده نکردن از مستنداتی که نشان‌دهنده اعتبار اجتماعی و قابل اعتماد بودن مسئولان وب‌سایت است

داشتن اعتبار اجتماعی و قابل اعتماد بودن برای مشتریان یکی از مهم‌ترین و تأثیرگذارترین پارامترها در زمینه بازاریابی اینترنتی و فروش اینترنتی است. اگر شما مستنداتی مبنی بر رضایت کاربران یا معتبر بودن تجارت خود در صنف کاری خود دارید (مثلاً پروانه کیفیت، لوح مشتری‌مداری و ...) باید آنها را در صفحه درباره ما در وب‌سایت خود قرار دهید تا بتوانید اعتماد کاربران را جلب و آنها را متقاعد کنید که وب‌سایت شما بسیار معتبر و قابل‌اعتماد است.

دقت داشته باشید که می‌توانید به‌عنوان اسنادی برای جلب اعتماد مشتریان از لینک دادن به مقالات و مطالبی که در آنها از شما نام برده شده است یا انجمن‌ها و کنفرانس‌هایی که در آنها شرکت داشته‌اید یا حتی هر مدرکی که نشان‌دهنده رضایت مشتریانی باشد که از شما خرید کرده‌اند، استفاده کنید.

اجرائیه

مشخصات محکوم له رقیه سروی مغانلو ف جبرائیل به نشانی اردبیل اردبیل اراز علی استاد شهریار خ شهید پور سیف منزل حسن فروتن مشخصات محکوم علیه حجت فرج زاده ف صفر محکوم به بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ثبت اجرائیه ۹۶۱۰۰۹۰۴۹۳۱۰۰۲۸۹ و دادنامه مربوطه ۹۵۰۹۹۷۰۴۹۳۱۰۱۴۸۶ حکم بر محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۴۹۰۰۰۰۰۰ ریال اصل خواسته و مبلغ ۱۳۱۵۰۰۰ ریال دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از سوی دایره اجرا از تاریخ ۹۵/۱۰/۷ تا وصول براساس شاخص بانکی محاسبه خواهد شد صادر واعلام می دارد و همچنین مبلغ ۲۴۵۰۰۰۰ ریال از بابت نیم عشردولتی در حق صندوق دولت ضمنا به علت غیابی بودن رای صادره اجرای احکام منوط به رعایت تبصره ۲ ماده ۳۰۶ قانون ائین دادرسی مدنی خواهد بود محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه ۱/ ظرف ده روز مفاد آن را بموقع اجرا بگذارد ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی ۲- ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد ۳/ 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 وغیر منقول به طور مشروح مشتمل بر میزان وجوه نقدی که به هر عنوان نزد بانکها و موسسات مالی و اعتباری ایرانی یا خارجی دارد به همراه مشخصات دقیق حسابهای مذکور و کلیه اموالی که او به هر نحو نزد اشخاص ثالث دارد و کلیه مطالبات و از اشخاص ثالث و نیز فهرست نقل و انتقالات و هر نوع تغییر دیگر در اموال مذکور از زمان یک سال قبل از طرح دعوای اعسار به ضمیمه دادخواست اعسار به مقام قضایی ارائه نماید والا به درخواست محکوم له بازداشت می شود و مواد ۸ و ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴ -۴- خودداری محکوم علیه از اعلام کامل صورت اموال به منظور فرار از اجرای حکم حبس تعزیری درجه هفت را در پی دارد ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی وماده ۲۰ق م . ا و ماده ۱۶ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴-۵- انتقال مال به دیگری به هر نحو با انگیزه فرار از ادای دین به نحوی که باقیمانده اموال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری در جه 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 ازادی 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

رئیس شعبه ۲ شورای حل اختلاف شهری تاکستان استان قزوین
دبیر شعبه اول شورای حل ا ختلاف شهرستان اردبیل

۳۳۰

اگهی

خواهان حدیث سماواتی دادخواستی تقدیم دادگاه نموده و به شماره ۹۶۰۵۱۳ ثبت گردیده است و بعلت مجهول المکان بودن خوانده نوید عامری به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار چاپ تا خوانده از زمان اگهی بمدت ۷ روز یک نفر داور بالای ۳۰ سال متعهد مسلمان واشنا به مسائل زناشویی از بستگان واشنا به مسائل دادگاه معرفی نمایند درغیراینصورت غیابا تصمیم مقتضی اتخاذ خواهد شد

م الف۱۵۶۵ مدیر دفتر شعبه ۵ دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان بهارستان

۳۳۱

آگهی ابلاغ

اخطار ماده ۱۰۱ –ارزیابی اموال مورد وثیقه جناب آقای فرشید هاشمی مطهر با کد ملی ۴۲۳۱۵۴۰۰۷۱ فرزند امید به آدرس اکبرآباد -خ بانک صادرات خ- امام حسین کوچه غزالی ۳ (راهن ملک) و خانم صفورا شجاعی نسب بدهکار پرونده با کد ملی ۴۲۶۹۸۳۲۰۷۱ فرزند عزت اله صادره از گچساران - ساکن یاسوج در خصوص پرونده اجرایی کلاسه ۹۵۰۰۳۳۰ مطروحه در اداره اجرای اسناد رسمی یاسوج، به موجب گزارش مورخ ۹۶/۰۶/۲۹ کارشناس رسمی دادگستری، پلاک ثبتی ۲۹۲/۱۶۵۲ در بخش :۲۶ فارس – بویراحمد ناحیه: ۲ واقع در یاسوج به مبلغ ۲/۰۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی گردیده .لذا چنانچه به مبلغ ارزیابی پلاک مذکور معترض می باشید .اعتراض کتبی خود را ظرف مدت پنج روز از تاریخ انتشار این اخطاریه به ضمیمه فیش بانکی دستمرد هیات کارشناسان تجدید نظر به مبلغ ۷/۰۰۰/۰۰۰ ریال به صورت علی الحساب به شماره حساب ۲۱۷۱۳۲۴۱۶۸۰۰۶ بانک ملی به دفتر این اجرا تسلیم نماید . ضمناً به اعتراضی که خارج از موعد یا فاقد فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدید نظر باشد ترتیب اثر نخواهد شد .

اداره ثبت اسناد و املاک یاسوج

آگهی

بدینوسیله به سحر بابایی فرزند شیرعلی خوانده پرونده کلاسه ۳۶۶/۵/۹۶ حوزه ۵ شورای حل اختلاف ملارد حسب دادخواست اقای بهزاد احمدی منفرد به خواسته استرداد طلاجات وقت رسیدگی ۹۶/۸/۹ ساعت ۱۵/۳۰ عصر روز شنبه وفق مقررات ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی یک نوبت چاپ در روزنامه کثیرالانتشار می گردد ابلاغ می گرد

م الف ۴۵۱۴ رئیس شعبه ۵ شورای حل اختلاف ملارد

۳۳۲

رای اصلاحی

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۲۲۹۰۲۰۰۹۷۵ شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۲۹۰۲۰۰۸۸۴ خواهان : سید حسن رضوانی بهابادی فرزند سید عباس با وکالت اقای مهرداد طهماسبی زاده خلیق فرزند محمد به نشانی کرج- فردیس – مابین فلکه سوم و چهارم – بعد از خ ۳۵ غربی جدید – روبروی فروشگاه اندره – پلاک ۴۵۲ طبقه اول – واحد ۲ و اقای محمود فضلی خانی فرزند حامد به نشانی فردیس – ما بین فلکه سوم و چهارم – بعد از خ ۳۵ غربی جدید – روبروی فروشگاه مواد غذایی اندره – پ ۴۵۲ – طبقه اول – واحد ۲ خواندگان : ۱- پرویز زارعی ۲- غفار طاوسی ۳-مجید محمود زاده انور فرزند حسین ۴ پروانه دلگشایی ۵- نصرت اله فتح ایرد موسی همگی به نشانی ۶- اقای رضا دولت علزاده پیر اقوام فرزند اکبربه نشانی تهران – یاخچی اباد – خ بهمنیار – روبروی شهرک ولی عصر – کوچه جواد گودرزی – پلاک ۲۴ – طبقه اول خواسته ها : الزام به تنظیم سند رسمی ملک گردشکار : دادگاه با استعانت از خداوند متعال و با بررسی محتویات پرونده ختم دادرسی را اعلام و مبادرت به صدور رای می نماید رای تصحیحی : نظر به اینکه خواسته تنظیم سند پلاک ۹۹۰۶ فرعی از ۱۶۱ اصلی است و این در صورتجلسه مورخه ۹۶/۶/۲۶ تصریح شده است استعلام ثبت بر مبنای ان به عمل امده است لکن اشتباها در دادنامه ۹۶-۶۵۲ مورخه ۹۶/۵/۱۶ پلاک ۹۹۰۸ قید شده است مراتب به پلاک ثبتی ۹۹۰۶ اصلاح و اعلام میگردد تسلیم رونوشت اصلی بدون رای تصحیحی ممنوع است

عباسی : رئیس شعبه دوم دادگاه عمومی شهرستان رباط کریم م. الف :۱۴۱۶

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۲۲۹۰۲۰۰۹۷۵ شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۲۹۰۲۰۰۸۸۴ خواهان : سید حسن رضوانی بهابادی فرزند سید عباس با وکالت اقای مهرداد طهماسبی زاده خلیق فرزند محمد به نشانی کرج- فردیس – مابین فلکه سوم و چهارم – بعد از خ ۳۵ غربی جدید – روبروی فروشگاه اندره – پلاک ۴۵۲ طبقه اول – واحد ۲ و اقای محمود فضلی خانی فرزند حامد به نشانی فردیس – ما بین فلکه سوم و چهارم – بعد از خ ۳۵ غربی جدید – روبروی فروشگاه مواد غذایی اندره – پ ۴۵۲ – طبقه اول – واحد ۲ خواندگان : ۱- پرویز زارعی ۲- غفار طاوسی ۳-مجید محمود زاده انور فرزند حسین ۴ پروانه دلگشایی ۵- نصرت اله فتح ایرد موسی همگی به نشانی ۶- اقای رضا دولت علزاده پیر اقوام فرزند اکبربه نشانی تهران – یاخچی اباد – خ بهمنیار – روبروی شهرک ولی عصر – کوچه جواد گودرزی – پلاک ۲۴ – طبقه اول خواسته ها : الزام به تنظیم سند رسمی ملک گردشکار : دادگاه نظر به محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و بشرح ذیل مبادرت به صدور رای مینماید رای دادگاه : در خصوص داد خواست اقای سید حسین رضوانی بهابادی با وکالت اقایان محمود فضلی خانی و مهرداد طهماسبی به طرفیت اقایان ۱- مجید محمود زاده انور ۲ رضا دولتعلی زاده پیر اقوام ۳- پرویز زارعی ۴- نصرت اله فتح ایرد موسی ۵- پروانه دلگشایی۶-غفار طاووسی دایر به الزام خواندگان به حضور د ردفتر خانه و انتقال و تنظیم سن رسمی پلاک ۹۹۰۸ فرعی از ۱۶۱ اصلی و ۹۹۰۷ فرعی از ۱۶۱ اصلی دادگاه نظر به اینکه در خصوص پلاک اخیر وکیل خواهان خواسته را مسترد داشته به استناد بند الف ماده ۱۰۷ قانون ایین دادرسی مدنی قارا ابطال دادخواست صادر میگردد و در خصوص پلاک ۱۶۱/۹۹۰۸ نظر به دادخواست تقدیمی و ارایه فروشنامه مورخه ۸۶/۶/۲۷ که حکایت از فروش پلاک موصوف از سوی خوانده ردیف اول به خواهان و وکالتنامه های ۲۷۷۶۲و۲۷۴۰۷و۲۷۰۶۵و۱۳۶۷۱۳ که حکایت از تفویض فروش از سوی مالک قانونی دارد و از انجایی که خواندگان در جسه دادرسی حاضر نشده دفاعی بعمل نیاوردند و با توجه به پاسخ واصله از اداره ثبت اسناد و املاک که مالک قانونی را اقای پرویز زارعی اعلام داشته استدر مانحن فیه دعوی مطروحه نسبت به اقای پرویز زارعی ثابت تشخیص به استناد مواد ۱۹۸ قانون ایین دادرسی مدنی و مواد ۲۱۹و ۲۲۰ قانون مدنی حکم به محکومیت اقای پرویز زارعی به حضور در دفتر خانه و انتقال و تنظیم سند رسمی بنام خواهان صادر و در خصوصو دعوی نسبت به سایر خواندگان نظر به اینکه دعوی متوجه انها نمیباشد به استناد بند ۴ ماده ۸۴ قانون ایین دادرسی مدنی قرار رد دعوی صادر و اعلام میگردد رای صادره در بخش دوم غیابی ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه و در بخش اول و سوم قابل تجدید نظر خواهی در محاکم تجدید نظر استان تهران میباشد

رامین عباسی : رئیس شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان رباط کریم

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۵۱۱۱۴ -هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خانم اذرعباسی فرزند قهرمان به شماره شناسنامه ۹۲۴ صادره از ترکمانچای در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۷۶/۷۰ متر مربع پلاک ۹۶۲ فرعی از ۱۰۰ اصلی واقع در قریه امراباد خریداری از مالک رسمی آقای ماشاله شیرکوند محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سندمالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین اگهی بمدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضائی تقدیم نمایند بدیهی است که در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۷/۵ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۷/۲۰

م الف ۴۴۳ رئیس ثبت اسناد و املاک محمد رحیم پور راینی

۳۳۵

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۱۰۴۴ -هیات دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی ساختمانها ی فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خانم فاطمه اقائی فرزندعباس به شماره شناسنامه ۱۴۰ صادره از ورامین در ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۱۱۷/۹۷ متر مربع (که مقدار۱۸ متر مربع از مالکیت ورثه میکائیل سوریان ریحانی پور از پلاک ۱۰۳ فرعی از ۲ اصلی و مقدار ۹۹/۹۰ متر مربع از مالکیت صغری دو قحطی از پلاک ۴۴ فرعی از ۲ اصلی) واقع در قریه باغرین ورامین محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سندمالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین اگهی بمدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضائی تقدیم نمایند بدیهی است که در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۷/۵ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۷/۲۰

م الف ۴۴۲ رئیس ثبت اسناد و املاک محمد رحیم پور راینی

۳۳۶

آگهی ابلاغ

اخطار ماده ۱۰۱ –ارزیابی اموال مورد وثیقه جناب آقای ابوذر شهریاری فهلیانی کد ملی ۲۳۹۲۲۱۶۸۵۱ فرزند سهراب صادره از ممسنی به آدرس یاسوج – بلوار ابوذر فرعی۷ در خصوص پرونده اجرایی کلاسه ۹۶۰۰۰۰۶ مطروحه در اداره اجرایی اسناد رسمی یاسوج، به موجب گزارش مورخ ۹۶/۰۶/۳۱ کارشناس رسمی دادگستری، پلاک ثبتی ۱/۳۶۰۸ در بخش :۲۶ فارس : بویراحمد ناحیه ۲ واقع در یاسوج به مبلغ ۲/۶۱۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی گردیده .لذا چنانچه به مبلغ ارزیابی پلاک مذکور معترض می باشید .اعتراض کتبی خود را ظرف مدت پنج روز از تاریخ انتشار این اخطاریه به ضمیمه فیش بانکی دستمزد هیات کارشناسان تجدید نظر به مبلغ ۷/۰۰۰/۰۰۰ ریال به صورت علی الحساب به شماره حساب ۲۱۷۱۳۲۴۱۶۸۰۰۶ بانک ملی به دفتر این اجرا تسلیم نمایید ضمناً به اعتراضی که خارج از موعد یا فاقد فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدید نظر باشد ترتیب اثر داده نخواهد شد.

اداره ثبت اسناد واملاک یاسوج

اخطار ماده ۱۰۱ مورد وثیقه

در خصوص پرونده اجرایی کلاسه فوق له بانک پاسارگاد شعبه یافت اباد علیه افشنگ عابد زاده در اباد طبق گزارش مورخ ۹۶/۵/۱۷ کارشناس رسمی دادگستری به شرح تصویر پیوست پلاک ثبتی ۱- فرعی ۱۷۳۸ از پلاک اصلی ۱۴۲ در بخش رباط کریم – گلستان ناحیه : گلستان واقع در رباط کریم مورد وثیقه سند رهنی شماره ۱۳۰۰۴ تنظیمی به مبلغ ۲/۶۸۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی گردیده لذا چنانچه به مبلغ ارزیابی پلاک مذکور معترض میباشید اعتراض کتبی خود را ظرف مدت ۵ روز از تاریخ ابلاغ این اخطاریه به ضمیمه فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدید نظر به مبلغ ۷/۲۶۰/۰۰۰ ریال به دفتر این اجرا تسلیم نماید ضمنا اعتراضی که خارج از موعد یا فاقد فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدید نظر باشد ترتیب اثر نخواهد شد

مسئول واحد اجرای اسناد رسمی رباط کریم : حسن نعمتی م. الف : ۱۴۱۵

آگهی حصر وراثت

خانم الهه قاسم خانی دارای شناسنامه شماره ۴۲۱۲ به شرح دادخواست به کلاسه ۶۴۷/۲۶۴/۹۶ از این شورا درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان شهاب شاهسوند اینانلو به شناسنامه شماره ۵-۳۶۲۳۹۱-۰۰۱ در تاریخ ۹۶/۵/۳۱ در اقامتگاه دائمی خود بدرود حیات گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- الهه قاسم خانی متولد ۱۳۵۴ ش ش ۴۲۱۲ مادر متوفی و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را به استناد ماده ۳۶۲ قانون امور حسبی یک نوبت آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

۱۱۰/۸۴۶۶۸ رئیس شعبه ۲۶۴ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۶ تهران

اگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم به

کلاسه پرونده : ۱۰۲۱/۵/۹۵ وقت رسیدگی ۹۶/۸/۹ ساعت ۱۵ خواهان : مریم سلیمان زاده خوانده : تیمور عزیزی خواسته : اجرت المثل خواهان دادخواستی تسلیم دادگاه های عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۵ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و بتجویز ماده ۷۳ قانون ایین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار اگهی میشود تا خوانده از تاریخ نشر اخرین اگهی ظرف یک ماه به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خوانده خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رسانید چنانچه بعدا ابلاغی بوسیله اگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت ان ده روز خواهد بود

مدیر دفتر شعبه ۵ شهری شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم م. الف : ۱۴۱۳

اگهی ابلاغ اجرائیه کلاسه : ۱۳۹۶۰۴۰۲۶۷۸۱۰۰۰۰۰۹/۱۱

بدینوسیله به خانم معصومه پایدار بدهکار پرونده کلاسه ۱۳۹۶۰۴۰۲۶۷۸۱۰۰۰۰۰۹/۱۱ که برابر گزارش ۹۶/۵/۱۴ مامور پست شناخته نگردیده اید ابلاغ میگردد که برابر سند رهنی شماره ۸۶۲۶۸-۹۶/۱/۲۶ بین شما و بانک ملی شعبه مرکزی ملایر مبلغ ۸/۴۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بدهکار میباشید که بر اثر عدم پرداخت وجه بستانکار درخواست صدور اجرائیه نموده پس از تشریفات قانونی اجرائیه صادر و بکلاسه فوق در این اجرا مطرح میباشد لذا طبق ماه ۱۸/۱۹ ائین نامه اجرایی مفاد اسناد رسمی بشما ابلاغ میگردد از تاریخ انتشار این اگهی که تاریخ ابلاغ اجرائیه محسوب است فقط یک نوبت در روزنامه چاپ و منتشر گردد ظرف مدت ۱۰ روز نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام و در غیر اینصورت بدون انتشار اگهی دیگری عملیات اجرائی طبق مقررات علیه شما تعقیب خواهد شد

مدیر مسئول واحد اجرایی اسناد رسمی رباط کریم: حسن نعمتی م. الف : ۱۴۱۲

آگهی حصر وراثت

جبار فدائی دارای شناسنامه شماره ۶۶۳ به شرح دادخواست به کلاسه ۱/۹۶ش/ ۱۰۲۶ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان ارمین فدائی به شماره شناسنامه ۴۶۰۰۰۵۹۲۸۱ متولد ۷۲ در تاریخ ۹۶/۴/۲۴ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به متقاضی فوق الذکر جبار فدائی ف محمدرشید ش ش ۶۶۳ متولد ۴۴ و عذرا باقری ف احمد ش ش ۳ متولد ۵۲ 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

م الف ۹۸۲ رئیس حوزه اول شورای حل اختلاف ورامین

۳۳۷

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

خواهان آقای خدابخش اسدروز فرزند رشید و خانم گل زینب گنجی فرزند صدرا دادخواستی به خواسته مطالبه تقدیم شعبه سوم دادگاه عمومی حقوقی دهدشت نموده که به کلاسه ۹۶۰۹۹۸۷۴۱۹۳۰۰۱۷۱ ثبت این شعبه گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۶/۸/۱۴ و ساعت ۹ تعیین گردیده که بعلت مجهول المکان بودن خوانده آقای فرید فاطمی فرزند ناصر و عایده شالچی بخواسته خواهان و به دستور دادگاه و طبق موضوع ماده ۷۳ قانون ائین دادرسی مدنی مراتب در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار اگهی می شود تا خوانده ظرف یکماه به دفتر دادگاه مراجعه و نشانی کامل خود را اعلام و در وقت یاد شده جهت رسیدگی حضور بهم رسانند بدیهی است در صورت عدم حضور غیابا رسیدگی و تصمیم مقتضی اتخاذ می شود

دفتر شعبه سوم دادگاه عمومی دهدشت

۳۴۱

مفقودی

مجوز حمل سلاح شکاری به شماره ۱۶۰۱۰۲۴ بتاریخ ۱۳۹۱/۱۲/۴ که مورخ ۱۳۹۵/۱۰/۳۰ مفقود گردیده واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

قم

مفقودی

کارت ملی بنام محمدرضا اسکندری فرزند مرسل، متولد ۱۳۶۶/۷/۲۶ به شماره ملی ۰۰۸۴۶۸۴۵۱۸ و شماره شناسنامه ۳۶۶۵۴ به مدت یک ماه است که مفقود گردیده واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

قم

مفقودی

کارت هوشمند ناوگان به شماره انتظامی ۳۳-۶۳۸ل۳۱به شماره کارت ۲۰۶۴۱۱۴ مفقودگردیده‌وازدرجه‌اعتبارساقط‌میباشد.

قزوین

اگهی افراز

برابر وارده به شماره ۱۷۰۸۳/۱۳۹۵/۱ا مورخه ۱۳۹۵/۱۲/۰۳ شهرداری منطقه چهار همدان از این اداره تقاضای افراز سهمی خود را به میزان ۵/۵ سهم از ۱۲ سهم از ۲۸۱½ سهم از۱۵/۲۸ ۳۲ شعیر مشاع از ۹۶ شعیر شش دانگ از پلاک ۱۴ واقع در حومه بخش سه همدان /قریه حصار دیزج را نموده ادرس اکثر مالکین را اعلام ننموده اند به استناد ماده ۱۸ ایین نامه مفاد اسناد رسمی از کلیه صاحبان حقیقی وحقوقی و مالکین مشاعی دعوت میشود راس ساعت ۱۱ صبح وقت اداری روز چهارشنبه مورخه ۱۳۹۶/۰۷/۲۶ در محل وقوع ملک حاضر تا مورد درخواست توسط نماینده و نقشه بردار اعزامی اداره ثبت اسناد واملاک بازدید بعمل اید.ضمنا عدم حضور مالکین مشاعی و صاحبان حق از عملیات افرازی می شود.چنانچه نیاز به اگهی مجدد باشد در همین روزنامه چاپ ومدت ان ده روز میباشد.

رئیس اداره اسناد و املاک همدان- علی زیوری حبیبی م الف ۲۹۷۷

ابلاغ

احترامابدینوسیله اقای علیرضا صدری که فعلا مجهول المکان می باشد ابلاغ می گردد که اقای خدابخش حاجی زاده با وکالت خانم مریم تختی دادخواستی به خواسته مطالبه خسارت به طرفیت شما تقدیم که به کلاسه ۱۱۷/۹۶۰۵۱۴/ح ثبت وبرای روزچهارشنبه۹۶/۰۸/۱۷ ساعت ۱۱/۳۰ وقت رسیدگی تعیین گردیده لذا مراتب جهت تقاضای خواهان دراجرای مقررات ماده۷۳قانون آئین دادرسی مدنی دادگاه های عمومی وانقلاب یک نوبت دریکی از روزنامه های کثیرالانتشار محلی همدان درج می گردد خوانده می تواند ظرف مدت یکماه از تاریخ انتشار آگهی جهت دریافت نسخه ثانی دادخواست وضمایم به شعبه ۱۱۷ واقع در میدان بیمه پشت ثبت احوال-انتهای کوچه مشکی مراجعه ودر روز وساعت مقررفوق درجلسه رسیدگی حاضر وهرگونه دفاعی دارد به عمل آورد والا شورا غیابا رسیدگی وتصمیم مقتضی صادر خواهد نمود وچنانچه منبعد آگهی لازم شود یک نوبت ومدت آن ده روزخواهد بود.

رئیس دبیرخانه حوزه ۱۱۷ شوراهای حل اختلاف همدان م الف:۲۹۸۹

سازمان ثبت اسنادو املاک کشور
اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان

آگهی در اجرای ماده ۱۸ اجرای مفاد اسناد رسمی

با توجه به درخواست وارده شماره ۵۶۴۸۸۱۲۵۷ مورخ ۹۶/۷/۳ رسیده از طرف اقای عبدالحسین صفری مودب درخصوص پرونده پلاک شماره ۱۵۹۸/۳۶/۱۸۰ واقع در اسداباد میدان دانشگاه چون برابر مرقومه فوق الذکر نامبرده اظهار نموده است که به وراث مرحوم قدیر بختیاری (مالک اولیه پلاک مرقوم) هیچگونه دسترسی ندارد لذا بموجب این اگهی : چون برابر گزارش تنظیمی شماره ۵۶۴۸۸۱۲۵۷-۹۶/۶/۲۲ مساحت پلاک مذکور از ۱۰۸ متر مربع به ۱۱۹ متر مربع افزایش یافته است لذا مبلغ ۱۵۴۸۸۰۰ ریال جهت اضافه مساحت مورد تقاضا با توجه به قیمت منطقه ای و دفترچه اداره دارایی طی فیش شماره ۱۳۱۹۹۵-۹۶/۷/۴ نزد حساب صندوق سپرده اداره ثبت اسداباد از طرف نامبرده واریز شده است که میتوانید با مراجعه به اداره ثبت اسناد اسداباد نسبت به اخذ مبلغ مذکور اقدام نمائید.لذا بدینوسیله مراتب اگهی چنانچه اعتراضی دارید ظرف مهلت ده روز از تاریخ انتشار اگهی میبایستی پس از مراجعه به این ادارهبا طرح موضوع از طریق محاکم دادگستری اقدام نمایید.

کامران متقی رئیس ثبت اسداباد م الف :۱۶۶۰

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

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۱۶۰۴۶۰۰۰۱۷۴ مورخ ۹۶/۰۵/۱۱ هیئات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در حوزه ثبتی شهرستان روانسر تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خانم جلیله انسباء به شماره شناسنامه ۴۰۸۶ صادره از روانسر فرزند محمد با کد ملی ۵۹۶۹۵۰۸۰۳۹ درخواست رسیدگی به قولنامه عادی خریداری خود و صدور سند مالکیت نموده است که پرونده نیز تحت کلاسه ۹۵/۷ تشکیل و به هیئت موضوع قانون فوق الذکر ارجاع و هیئت پس از رسیدگی برابر رای فوق با استناد به ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین نامه قانون مزبور رای به صدور سند مالکیت شش دانگ یک باب خانه و حیاط وصل به آن را به مساحت ۱۵۱/۵۴ متر مربع به نام آقای / خانم جلیبله انسباء از پلاک .... فرعی از ۵۲ اصلی گرمخانی واقع در بخش ۱۲ کرمانشاه (معروف به گرمخانی) واقع در روانسر بلوار ۲۲ بهمن محله تازه آباد که از آقای فریدون نوری سیاه سیاهی مع الواسطه از زارع صاحب نسق آقای محمد ویسی فرزند عبدالکریم (مالک رسمی) می باشد صادر نموده است . لذا مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود تا چنانچه کسانیکه نسبت به صدور سند مالکیت مورد تقاضا اعتراض دارند از تاریخ انتشار نوبت اول این آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را کتبا به این اداره تسلیم و رسید دریافت نمایند تا به دادگاه صالحه ارسال گردد . لذا معترض باید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند . بدیهی است در صورت انقضاء مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد . صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۳۹۶/۰۷/۰۵ تاریخ انتشار نوبت دوم :۱۳۹۶/۷/۲۳

یداله کاظمی رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان روانسر

اگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست وضمایم به رسول ایزدی ثانی

کلاسه پرونده ۹۶/پ/۷۷۶ وقت رسیدگی ۹۶/۸/۲۴ ساعت ۹:۴۵ خواهان : مسعود یوسفی شادهی خوانده : رسول ایزدی ثانی خواسته : مطالبه اجرت المثل خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۹ شورای حل اختلاف پرند ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و بتجویز ماده ۷۳ قانون اپین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار اگهی میشود تا خوانده از تاریخ نشر اخرین اگهی ظرف یک ماه به دفتر شورای حل اختلاف مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خوانده خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رسانید چنانچه بعدا ابلاغی بوسیله اگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت ان ده روز خواهد بود

دبیرخانه حوزه نهم شورای حل اختلاف پرند م. الف : ۱۴۱۴

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان گیلان

اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک ماسال

هیات موضوع قانون تعیین وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده۱۳آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۱۸۰۲۲۰۰۴۱۵۱ در مورخ ۱۳۹۶/۰۶/۰۷ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماسال تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای بهمن یعقوبی طاسکوه فرزند زلفی بشماره شناسنامه ۴۹۴ صادره از ماسال در شش دانگ یک قطعه زمین به مساحت ۵۶ متر مربع مشتمل بر اعیان احداثی فاقد مجوز به مساحت ۲۰ متر مربع پلاک ۲۳۹۳ فرعی از ۲ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۱۹ فرعی از۲ اصلی واقع در قریه لوحه سرا خریداری از نسق آقای شیرعلی نادعلی پور محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول:۱۳۹۶/۰۶/۲۱تاریخ انتشار نوبت دوم:۱۳۹۶/۰۷/۰۵

آرمان کاظمی - رئیس ثبت اسناد و املاک

اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک خورموج
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۲۴۰۰۴۰۰۰۷۲۴ مورخه۱۳۹۶/۴/۲۴ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک خورموج تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای محمد علی حسین پور فرزند علی به شماره شناسنامه ۲۱۳ صادره از خورموج در ششدانگ یک باب خانه و مغازه به مساحت ۴۶۲/۰۷ مترمربع پلاک ۴۲ فرعی از ۴۸۳ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۴۸۳ اصلی قطعه ۱بخش ۵ واقع در شهر خورموج خریداری از مالک رسمی محمد حسین حامدی دشتی محرز گردیده است . لذا به منظوراطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روزآگهی می شود . درصورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف ۳۱۱

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۳۹۶/۶/۲۱ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۳۹۶/۷/۰۵

علی زنگنه نژاد -رئیس واحد ثبتی شهرستان دشتی

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۲۷۰۰۸۰۰۰۱۵۵ -۹۶/۵/۱۸ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی ساختمانها ی فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک سلطانیه تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای سید جواد صفوی فرزند یحیی به شماره شناسنامه ۵۴۲۸ صادره از سلطانیه در یکبا بخانه به مساحت ۲۳۸/۲ متر مربع قسمتی از پلاک ۸۴۰ فرعی از ۶۴ اصلی مفروز ومجزی شده از پلاک مرقوم واقع در سلطانیه خریداری مع الواسطه از مالک رسمی آقای عزیز کلانتری محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سندمالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین اگهی بمدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضائی تقدیم نمایند بدیهی است که در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۶/۲۰ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۷/۵

رئیس ثبت اسناد و املاک حسین احمدی

۸۹۳

آگهی حصر وراثت

طوبی رضایی دارای شناسنامه شماره ۴۴۳ به شرح دادخواست به کلاسه ۶۹۵/۹۶ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان فاطمه عباسی به شماره شناسنامه ۳ در تاریخ ۹۶/۶/۲۱ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به زلیخا رضایی ش ش ۳۱۱ ت ت۴۴/۱۰/۱۳ فرزند اناث متوفی ف عبداله و طوبی رضایی ش ش ۴۴۳ ت ت ۵۴/۴/۲۰ فرزند اناث متوفی ف عبداله 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.

م الف ۴۷۰ رئیس شعبه اول شورای حل اختلاف دادگاه عمومی قروه

۳۲۷

آگهی مربوط به تجدیدنظر

آگهی ابلاغ دادخواست وضمائم تجدیدنظر خواهی به اقایان مصطفی زند و رسول حضرتی و حسین حضرتی و فرج حضرتی و محمد صالح حضرتی و خانم ها بتول حضرتی و کبری حضرتی تجدیدنظر خواه محمد نبی زند دادخواست تجدیدنظر خواهی بهطرفیت تجدیدنظر خواندگان مصطفی زند و رسول حضرتی و حسین حضرتی و فرج حضرتی و محمدصالح حضرتی و بتول حضرتی و کبری حضرتی نسبت به دادنامه ۹۶۰۹۹۷۸۷۳۴۲۰۰۰۲۸۴ در پرونده کلاسه ۹۴۰۴۹۷ شعبه دوم حقوقی تقدیم که طبق موضوع ماده ۷۳-۳۴۶ ق ا د م به علت مجهول المکان بودن تجدیدنظر خواندگان مراتب تبادل لوایح یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا تجدیدنظر خوانده ظرف ده روز پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست وضمائم تجدیدنظر خواهی را دریافت وچنانچه پاسخی دارید کتبا به این دادگاه ارائه نماید درغیراینصورت پس از انقضا مهلت مقرر قانونی نسبت به ارسال پرونده به دادگاه تجدیدنظر اقدام خواهد شد

مدیر دفتر دادگاه حقوقی شعبه دوم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان قروه

۳۲۸

اجرائیه

مشخصات محکوم له داود رحمانی ف ولی قزوین تاکستان خ ولی عصر بلوار هلال احمر پ ۱۳۸ مشخصات محکوم علیه یاسر عالم باقری روچی ف اسداله به نشانی قزوین چهارراه کوروش مجتمع ش انصاری ط ۲ واحد ۴ محکوم به بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۲۸۷۰۲۰۰۰۵۲ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال وسایر خسارات قانونی از جمله هزینه دارددسی و تاخیر تادیه در حق خواهان محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه ۱/ ظرف ده روز مفاد آن را بموقع اجرا بگذارد ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی ۲- ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد ۳/ مالی معرفی کند که اجرا حکم و استیفا محکوم به از آن میسر باشد چنانچه خود را قادر به اجرای مفاد اجرائیه ندانند باید ظرف سی روز کلیه اموال خود را شامل تعداد یا مقدار و قیمت همه اموال منقول وغیر منقول به طور مشروح مشتمل بر میزان وجوه نقدی که به هر عنوان نزد بانکها و موسسات مالی و اعتباری ایرانی یا خارجی دارد به همراه مشخصات دقیق حسابهای مذکور و کلیه اموالی که او به هر نحو نزد اشخاص ثالث دارد و کلیه مطالبات و از اشخاص ثالث و نیز فهرست نقل و انتقالات و هر نوع تغییر دیگر در اموال مذکور از زمان یک سال قبل از طرح دعوای اعسار به ضمیمه دادخواست اعسار به مقام قضایی ارائه نماید والا به درخواست محکوم له بازداشت می شود و مواد ۸ و ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴-۴- خودداری محکوم علیه از اعلام کامل صورت اموال به منظور فرار از اجرای حکم حبس تعزیری درجه هفت را در پی دارد ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی وماده ۲۰ق م .ا و ماده ۱۶ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴-۵- انتقال مال به دیگری به هر نحو با انگیزه فرار از ادای دین به نحوی که باقیمانده اموال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری در جه 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 ازادی 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

رئیس شعبه ۲ شورای حل اختلاف شهری تاکستان استان قزوین

۳۲۹

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۲۸۲۳۲۰۰۶۸۹ شعبه ۲۲ شورای حل اختلاف شهرستان قزوین تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۸۲۳۲۰۰۰۷۵ خواهان:آقای مهرداد کرمی فرزند قهرمان به نشانی : قزوین – کیلومتر ۱۰جاده الموت روستای شینقرک اول شهید جلال حسینی درب ۴ خواندگان :۱-آقای اکبرذولقدر به نشانی قزوین –خ نواب شمالی شهرک عارف داود آباد ک ۱پ۷ /// ۲-آقای احمد بارتشی فرزند روشن اله به نشانی قزوین مجهول المکان خواسته: الزام به تنظیم سندخودرو

رای قاضی شورا

درخصوص دعوی خواهان مهرداد کرمی فرزند قهرمان بطرفیت خواندگان ۱- اکبرذولقدر ۲-احمدبارتشی فرزند روشن اله بخواسته الزام خوانده به تنظیم سند رسمی خودروی سواری پراید به شماره ۸۶۴۷۹س۹۳باتوجه به جمیع اوراق ومحتویات پرونده وپاسخ استعلام ازپلیس راهنمایی ورانندگی فا به شماره ۱/۵۶۶ ۲۶۱۳/۰۴۱۰۰واینکه خواندگان در جلسه رسیدگی حاضرنگردیده ودفاع موثری در مقابل دعوای خواهان بعمل نیاورده،لذا شورا با احراز وقوع بیع ،دعوی خواهان را ثابت تشخیص و به استناد مواد ۱۰و۲۱۹و۲۲۰و۲۲۱و۲۲۲قانون مدنی حکم برمحکومیت خواندگان به حضور در یکی از دفاتر اسناد رسمی وتنظیم سند رسمی خودروی سواری پراید بنام خواهان صادر واعلام می نماید رای صادره غیابی وظرف مهلت بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شورا می باشد.

قاضی شعبه ۲۲شورای حل اختلاف قزوین –مشفقی

آگهی حصر وراثت

آقای محمد مهدی شهرت شمس آبادی نام پدر محمد منصور بشناسنامه ۱۷۴۲۷۸۶۴۵۶ صادره از اهواز درخواستی بخواسته صدور گواهی حصر وراثت تقدیم و توضیح داده که شادروان مرحوم محمد منصور شهرت شمس آبادی بشناسنامه ۱۷۲ صادره اهواز در تاریخ ۱۳۹۶/۰۳/۰۶ در اهواز اقامتگاه دائمی خود فوت ورثه اش عبارتند از : ۱- متقاضی با مشخصات فوق الذکر (فرزند ذکور متوفی) ۲- ثمر شمس آبادی به شماره ملی ۱۷۴۱۸۱۶۲۲۱ صادره از اهواز (فرزند اناث متوفی) ۳- مرجان باغ بدرانی حقیقی به شماره شناسنامه ۴۹۸ صادره از اهواز (زوجه متوفی) ۴- قدم خیر زلکی نژاد به شماره شناسنامه ۷۸۷ صادره از شوشتر (مادر متوفی) و لا غیر به شرح دادخواست تقدیمی کلاسه ۹۶۰۴۴۳/۱۰/۹۶ حقوقی می باشد./اینک با انجام تشریفات قانونی مراتب مزبور را در یک نوبت آگهی مینماید تا هرکس اعتراض دارد یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه بدادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر و هر وصیت نامه بجز سری و رسمی که بعد از این تاریخ ابراز شود از درجه اعتبار ساقط است.

قاضی شورای حل اختلاف مجتمع شماره دو اهواز – اسلامی

اگهی مزایده اموال منقول

به موجب پرونده کلاسه ۹۶۲۸۸۸ محکوم علیه امیر احمدی دانش اشتیانی محکوم است به پرداخت مبلغ ۱۳/۲۱۳/۸۷۰ ریال در حق محکوم له شهرام گشتی مبلغ ۶۶۰/۶۹۳ ریال بعنوان نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت چون نامبرده در موعد مقرر قانونی مفاد حکم را اجرا نکرده است حسب تقاضای محکوم له اموال منقول محکوم علیه به شرح زیر توقیف و توسط کارشناس ارزیابی گردیده است و مقرر است از طریق مزایده در تاریخ ۹۶/۸/۱ ساعت ۱۰ صبح الی ۱۱ صبح در محل اجرای احکام مدنی دادگستری رباط کریم به فروش برسد از قیمت ۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال شروع میشود و مال متعلق به کسی است که بالاترین قیمت را پیشناد نماید ۱۰ درصد از قیمت مزایده به صورت وجه نقد یا چک بانکی تضمین شده فی المجلس از برنده مزایده دریافت میشود و الباقی وجه مزایده ظرف مهلتی که از سوی دادورز اجرا تعیین میگردد و حداکثر یک ماه از تاریخ مزایده تجاوز نخواهد کرد از خریدار اخذ و اموال به نامبرده تحویل خواهد شد در صورتی که برنده مزایده در موعد مقرر بقیه بهای اموال را نپردازد سپرده او پس از کسر هزینه مزایده به نفع دولت ضبط و مزایده تجدید خواهد شد در صورتی که روز مزایده مصادف با ایام تعطیل شود مزایده فردای اداری همان روز در همان ساعت و مکان برگزار میگردد شکایت راجع به تخلف از مقررات مزایده ظرف یک هفته از تاریخ فروش به دادگاه داده میشود و قبل از انقضای مهلت مذکور یا قبل از اتخاذ تصمیم دادگاه در صورت وصول شکایت مال به خریدار تسلیم نخواهد شد ضمنا طالبین میتوانند ظرف یک هفته قبل از مزایده به دفتر اجرا مراجعه و با هماهنگی اجرا از اموال بازدید نمایند مورد مزایده : ۱- یک دستگاه پمپ باد نارنجی رنگ مستعمل سالم با ظرفیت حدودا ۷۴۰ لیتر سه سیلندر محصولی از شرکت الکترو میلران با مارک iran کمالخانی دارای موتور سه فاز مارک aba از نوع aba۱۳۲s۲۲ به شماره ۲۸۵۵۶ به تاریخ ساخت ۲۰۱۴ میلادی با قدرت ۷/۵ کیلو وات میباشد ارزش دستگاه مستعمل ساده توقیف شده فوق الذکر با در نظر گرفتن جمیع جهات و ارزش عادله جهت قیمت پایه مزایده برابر با دو میلیون تومان ۲/۰۰۰/۰۰۰ تومان میباشد

مدیر دفتر اجرای احکام مدنی دادگستری رباط کریم : کریم غفاری م. الف: ۱۴۱۱

آگهی حصروراثت

آقای فرزاد فرشین فرزند نادر به شرح درخواستی که به کلاسه ۹۶۰۴۰۱ این شورا ثبت گردیده درخواست صدور گواهی انحصار وراثت نموده و اعلام داشته که مرحوم نادر فرشین فرزند محمد به شماره شناسنامه ۳۱ صادره از بندر ترکمن در تاریخ ۱۳۹۶/۶/۱۲ در اقامتگاه دائمی خود شهرستان گرگان فوت نموده و ورثه / وراث حین الفوت وی عبارتند از: ۱- فرزاد فرشین فرزند نادر شماره شناسنامه ۲۹۶ متولد ۱۳۵۶/۲/۲۴ فرزند متوفی ۲- آزیتا فرشین فرزند نادر شماره شناسنامه ۱۰۸ متولد ۱۳۵۵/۳/۸ فرزند متوفی ۳- روزیتا فرشین فرزند نادر شماره شناسنامه ۱۵۷۱ متولد ۱۳۶۳/۵/۸ فرزند متوفی /ولاغیر اینک شورا بالنجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور یک نوبت آگهی می گردد تاچنانچه شخصی اعتراضی دارد ویا وصیت نامه ای از متوفی نزداو می باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یکماه به این شورا مراجعه و تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

رئیس شعبه دهم شورای حل اختلاف گرگان

آگهی حصر وراثت

آقای فریدون افشاری علی آباد دارای شناسنامه شماره ۱۳۲ به شرح دادخواست به کلاسه ۶۰۸/۲۶۴/۹۶ از این شورا درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان ایراندخت افشاری علی آباد به شناسنامه شماره ۲ در تاریخ ۹۶/۵/۳۱ در اقامتگاه دائمی خود بدرود حیات گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- جهانگیر افشاری علی آباد متولد ۱۳۰۳ ش ش ۹۶ همسر متوفی ۲-بهرام افشاری علی آباد متولد ۱۳۳۵ ش ش ۶ فرزند پسر متوفی ۳- فریدون افشاری علی آباد متولد۱۳۳۸ ش ش ۱۳۲ فرزند پسر متوفی ۴ -فرشید افشاری علی آباد متولد ۱۳۴۶ ش ش ۴۳۴ فرزند پسر متوفی و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را به استناد ماده ۳۶۲ قانون امور حسبی یک نوبت آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

۱۱۰/۸۴۶۶۴ات رئیس شعبه ۲۶۴ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۶ تهران

دادنامه

پرونده ;کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۲۴۰۰۳۷۲ شعبه شانزدهم شورای حل اختلاف (ویژه امور بانکی) شهرستان گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۱۷۲۲۴۰۰۷۱۹ ش ب : ۹۶۰۳۷۲/ خواهان: بانک انصار با مع الواسطه آقای عباس کاشفی با وکالت خانم آزاده امین نیا ف حسین به نشانی استان گلستان- گرگان- خیابان ولیعصر نبش عدالت ۵ یاسا آریا طبقه دوم واحد ۱۰۱ / خواندگان: ۱.آقای محمد حسین غفاری ف قنبر ۲. آقای محمد ابراهیم دیده بان چوکامی ف غلامرضا ۳. آقای داود دیده بان چوکامی ف محمد ابراهیم همگی- به نشانی مجهول المکان خواسته: مطالبه وجه چک

رای قاضی شورا

در خصوص دادخواست بانک انصار با وکالت خانم آزاده امین نیا بطرفیت: آقایان ۱.محمد حسین غفاری ف قنبر ۲. محمد ابراهیم دیده بان چوکامی ف غلامرضا ۳. داود دیده بان چوکامی ف محمد ابراهیم به خواسته مطالبه مبلغ ۱۳۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال وجه یک فقره چک به شماره ۸۴۵۸۹۸ مورخ ۹۵/۳/۲۶ عهده بانک ملی شعبه مطهری گرگان به انضمام خسارات دادرسی وخسارت تاخیر تادیه با توجه به محتویات پرونده وگواهینامه صادره عدم پرداخت وجه چک صادره ازناحیه بانک محال علیه وبا توجه به اظهارات وکیل خواهان درجلسه رسیدگی مورخه ۹۶/۶/۲۲ و نظربه اینکه خواندگان علیرغم ابلاغ قانونی اخطاریه درتاریخ ۹۶/۵/۱۹ درجلسه رسیدگی شورا حاضرنشده اند ودرمقابل دعوی خواهان دفاعی بعمل نیاورده اند و نظر به اینکه اصل سند تجاری در ید دارنده حکایت از مدیونیت صادر کننده و ظهوراشتغال ذمه آنها دارد و نظر به اینکه از ناحیه خواندگان دلیلی که حکایت از پرداخت وجه چک نماید ارائه نگردیده فلذابا توجه به نظریه مشورتی اعضای شورا به شرح صورتجلسه مورخه ۹۶/۶/۲۲ وبا احراز اشتغال ذمه خواندگان واستصحاب دین و مستندا به ماده ۹ قانون شورا های حل اختلاف و مواد ۳۱۰-۳۱۱-۳۱۳-۴۰۳ ازقانون تجارت و تبصره الحاقی مصوب مجمع تشخیص مصلحت نظام به ماده ۲ قانون صدور چک و مواد ۱۹۸و۵۱۹ ازقانون آئین دادرسی مدنی حکم به محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت اولا مبلغ ۱۳۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و ثانیا پرداخت خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چک تا زمان اجرای حکم براساس شاخص اعلامی ازناحیه بانک مرکزی وثالثا مبلغ ۴/۵۹۵/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی ورابعا مبلغ ۴/۴۰۰/۰۰۰ ریال بابت حق الوکاله وکیل درحق خواهان صادر واعلام می گردد.رای صادره غیابی وظرف مدت ۲۰ روز پس ازابلاغ قابل واخواهی درهمین شعبه وظرف مدت ۲۰ روز پس از آن قابل تجدید نظردر محاکم عمومی حقوقی گرگان می باشد.

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

آگهی حصر وراثت

خانم شهربانو کاظمی دارای شناسنامه شماره ۱۳۲۷۷ به شرح دادخواست به کلاسه ۶۳۱/۲۶۴/۹۶ از این شورا درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان محمد مهدی انصاری به شناسنامه شماره ۱۴ در تاریخ ۹۶/۵/۱۷ در اقامتگاه دائمی خود بدرود حیات گفته و ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- شهربانو کاظمی متولد ۱۳۳۶ ش ش ۱۳۲۷۷ همسر متوفی ۲- فاطمه انصاری متولد ۱۳۰۹ ش ش ۹۸۰ مادر متوفی ۳- امیرعلی انصاری متولد ۱۳۷۴ ش ش۹-۳۲۳۳۲۲-۰۹۲ پسر متوفی و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را به استناد ماده ۳۶۲ قانون امور حسبی یک نوبت آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

۱۱۰/۸۴۶۶۳ات رئیس شعبه ۲۶۴ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۶ تهران

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای محمدرضا زهروی فرزند ابراهیم

خواهان آقای بشیر علی دوست با وکالت خانم مریم امینی بی پروا دادخواستی به طرفیت خوانده آقای محمدرضا زهروی به خواسته مطالبه وجه چک مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۴۱۶۰۰۱۸۵ شعبه ۱۱۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۹/۲۰ ساعت ۸:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

۱۱۰/۸۴۶۶۲ات رئیس شعبه ۱۱۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید باهنر تهران

آگهی مربوط به تجدیدنظر

آگهی ابلاغ دادخواست و ضمائم تجدیدنظرخواهی به خانم فهیمه پیوندزاده تجدیدنظرخواه زهرا احمدیان فرد به وکالت از احسان حسینی دادخواست تجدیدنظرخواهی به‌طرفیت تجدیدنظر خوانده‌فهیمه پیوندزاده(مجهول المکان) و اداره سوم اجراییات ثبت نسبت به دادنامه شماره ۹۶۰۹۹۷۲۱۶۲۴۰۰۱۸۵ در پرونده کلاسه ۹۶۰۰۲۰ شعبه ۲۴۴ دادگاه عمومی حقوقی تقدیم که طبق موضوع ماده ۷۳ و ۳۴۶ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن تجدیدنظر خوانده مراتب تبادل لوایح یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا تجدیدنظر خوانده ظرف ده روز پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم تجدیدنظرخواهی را دریافت و چنانچه پاسخی دارد کتبا به این دادگاه ارائه نماید. در غیر این صورت پس از انقضاء مهلت مقرر قانونی نسبت به ارسال پرونده به دادگاه تجدیدنظر اقدام خواهد شد.

۱۱۰/۸۴۶۷۱ات رئیس شعبه ۲۴۴ دادگاه خانواده مجتمع قضایی شهید صدر تهران

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۴۱۶۰۰۲۲۳ شعبه ۱۱۹ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع‌قضایی‌شهیدباهنر تهران تصمیم‌نهایی‌شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۴۱۶۰۰۷۷۲ خواهانها: ۱ آقای محمدعلی مهرآزمافرزند علی اصغر ۲ آقای سیدامیر عبداللهی دمنه فرزند سیدفتح اله با وکالت خانم شیرین فلاحی فرزند بایرام به نشانی تهران میدان صادقیه خیابان سازمان آب بعد از سه راه اسدی پلاک ۱۵۵ طبقه ۳ واحد ۶ کدپستی ۷۳۸۱۷- ۱۴۵۱۶ خوانده: آقای حسین بنی هاشمی فرزند اسمعیل به نشانی مجهول المکان خواسته ها: ۱ مطالبه خسارت دادرسی ۲ مطالبه وجه سفته گردشکار- خواهان دادخواستی به خواسته فوق و به طرفیت خوانده بالا تقدیم داشته که پس از ارجاع به این شعبه و ثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی دادگاه ختم رسیدگی را اعلام و با استعانت از خداوند متعال به شرح زیر مبادرت به صدور رای می نماید. رای دادگاه: در خصوص دادخواست آقایان ۱-محمدعلی مهرآزمافرزند علی اصغر ۲-سیدامیر عبداللهی دمنه فرزند سیدفتح اله هر دو با وکالت خانم شیرین فلاحی به طرفیت آقای حسین بنی هاشمی فرزند اسمعیل به خواسته مطالبه مبلغ چهار میلیارد و پانصد میلیون ریال به انضمام خسارت دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ تقدیم دادخواست ۹۶/۳/۸ لغایت اجرای حکم به استناد ۱۵ فقره سفته به شماره های ۲۸۸۸۳۸ الی ۲۸۸۸۵۲ همگی (سری الف/ ۱) ۰ به این شرح که وکیل خواهانها بیان داشته به موجب سفته های مذکور خوانده متعهد به پرداخت دین به میزان مورد مطالبه در تاریخ ۹۵/۶/۲۹ بوده که از پرداخت دین امتناع داشته بنابراین تقاضای محکومیت وی به شرح فوق را دارد. با توجه به محتوای پرونده از جمله مستندات ابرازی خواهانها که مصون از تعرض بوده و عدم حضور خوانده در جلسه دادگاه علیرغم ابلاغ وقت رسیدگی به وی از طریق نشر آگهی و عدم ارائه دلیل و دفاعی که بی حقی خواهانها را اثبات نماید. بنابراین دادگاه دعوی خواهانها را ثابت تشخیص داده و مستندا به مواد ۱۹۸ و ۵۱۵ و ۵۲۲ قانون آیین دادرسی مدنی حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ چهار میلیارد و پانصد میلیون ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۱۵۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و مبلغ ۸۸/۲۰۰/۰۰۰ ریال بابت حق الوکاله وکیل و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ ۹۶/۳/۸ لغایت اجرای حکم که توسط دایره اجرای احکام محاسبه خواهان شد در حق خواهانها صادر و اعلام می دارد. رای صادره غیابی و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در همین دادگاه می باشد و ظرف بیست روز پس از آن قابل اعتراض در دادگاه محترم تجدیدنظر استان تهران می باشد.

۱۱۰/۸۴۶۶۰ات رئیس شعبه ۱۱۹ دادگاه حقوقی تهران

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۲۵۰۰۰۱۱۳-۱۳۹۶/۲/۱۷ و ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۲۵۰۰۰۱۱۵ مورخ ۹۶/۲/۱۷ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه شمالشرق تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضیان خانم صغری مقدمی نسبت به سه دانگ و نیم و آقای فرهاد علیزاده نسبت به دو دانگ و نیم فرزندان لطفعلی و عوضعلی به شماره شناسنامه‌های ۹ و ۰۰۱۱۹۱۵۷۲۲ صادره از بردانان شرقی و تهران در یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۱۴۷/۱۵ مترمربع مفروز و مجزی شده از پلاک ۵۵ فرعی از ۶۷۲۰ اصلی واقع در بخش دو تهران، خریداریا ز مالک رسمی حسن جعفریان و غیره محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۰۶/۲۱تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۰۷/۰۵

کفیل ثبت لویزان تهران - علیزاده ۱۴۶۰۹

اجرائیه

شماره اجرائیه۹۶۱۰۴۲۱۷۲۵۴۰۰۰۹۱ شماره پرونده ۹۵۰۹۹۸۱۷۲۵۴۰۰۴۲۲ شماره بایگانی ۹۵۰۷۲۸ / مشخصات محکوم له/ محکوم لهم: ۱- مهدی دلجو فرزند عباس بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- شهر گرگان- فلکه باهنر – صیاد شیرازی- نمایشگاه اتومبیل ژاله / مشخصات محکوم علیه/ محکوم علیهم: ۱- فاطمه زهرا آهنگری بالاجاده فرزند جبارعلی بنشانی مجهول المکان ۲- محمدرضا گزمه فرزند قربانعلی بنشانی مجهول المکان/ بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۱۷۲۵۴۰۰۰۵۴ محکوم علیه ردیف دوم خانم فاطمه زهرا آهنگری بالاجاده محکوم است جهت حضور در احدی از دفاتر اسناد رسمی و تنظیم سند رسمی خودروی پراید به شماره انتظامی ۵۹- ۵۷۵ د ۲۷ به نام محکوم له صادر و همچنین درخصوص هزینه دادرسی محکوم علیهما محکوم به پرداخت مبلغ ۲/۰۹۵/۰۰۰ ریال درحق محکوم له صادر ضمنا پرداخت هزینه نیم عشر دولتی بعهده محکوم علیهما میباشد.

مسئول دفتر شعبه چهاردهم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان - جلالی

اخبار

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گیلان:

در نیمه نخست سال بیش از ۸۳۷ میلیون لیتر انواع فرآورده های نفتی در گیلان توزیع شد

رشت- زینب قلیپور- مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گیلان ، علی اصغر عباسی ، از توزیع ۸۳۷ میلیون و ۱۳۷ هزار لیتر انواع فرآورده های نفتی طی شش ماهه نخست سال خبر داد . از مجموع ۸۳۷ میلیون و ۱۳۷ هزار لیتر انواع فرآورده های نفتی ۳۱ میلیون و ۲۸ هزار لیتر بنزین سوپر ، ۱۴ میلیون و ۶۱ هزار لیتر نفت سفید ، ۱۹۹ میلیون و ۸۷۲ هزار لیتر نفتگاز غیر نیروگاهی و ۲۵ هزار و۸۶۸ تن گاز مایع و مابقی مربوط به بنزین معمولی است . مصرف انواع فرآورده های نفتی در شش ماه نخست سال نسبت به مدت مشابه سال پیش با افزایش ۹۶/۶ درصدی بنزین سوپر ، ۵۸/۱۰ درصدی بنزین معمولی همراه بوده است که تعطیلات تابستانی و ورود مسافران و گردشگران به استان سرسبز گیلان و افزایش تعداد خودروهای منطقه آزاد از جمله دلایل این افزایش می باشد . بیشترین تغییرات مصرف فرآورده ها نسبت به مدت مشابه سال گذشته مربوط به کاهش ۶۲/۳۵ درصدی نفت سفید و کاهش ۲۹/۱۷ درصدی گاز مایع است که افزایش تعداد خانوارهای تحت پوشش گاز خانگی و عدم استفاده از وسایل گرمایشی در فصل تابستان از مهمترین دلایل این کاهش است .باتمهیدات شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گیلان در راستای ذخیره سازی سوخت دوم نیروگاههای رشت ، پره سر و لوشان برای نیمه دوم سال از ابتدای سال تاکنون ۲۲۴ میلیون و ۲۷۹ هزار لیتر نفتگاز ارسال گردید که نسبت به مدت مشابه سال گذشته با رشد ۴۹/۱۳۳درصدی همراه بوده است .

برگزاری مراسم گرامیداشت هفته دفاع مقدس در گاز گلستان

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- مراسم گرامیداشت هفته دفاع مقدس با حضور مهندس جمال لیوانی مدیر عامل گازگلستان، سردار ملک فرمانده تیپ مردم پایه ،سرهنگ میرعرب مسئول بسیج کارمندان و سرهنگ بادلی مسئول بنیاد تعاون سپاه نینوای استان و سروان مزنگی فرمانده حوزه بسیج شهید بهشتی ادارات کل استان بعد از نماز ظهر و عصر در محل نماز خانه شرکت برگزار گردید. به گزارش روابط عمومی ،دراین مراسم فرمانده تیپ مردم پایه سپاه نینوای استان طی سخنانی ضمن گرامیداشت هفته دفاع مقدس و ایام سوگواری شهادت سرور و سالار شهیدان گفت:پس از پیروزی انقلاب شکوهمند اسلامی ایران استکبار جهانی با ترفندهای مختلف بدنبال آن بودند تا به طرق مختلف انقلاب اسلامی را سرنگون کند.فرمانده تیپ مردم پایه سپاه نینوای استان در ادامه افزود:در حوزه فرهنگ سازی افتخارات و رشادتهای رزمندگان اسلام رسالت ما هنوز تمام نشده است زیرا دشمن همچنان با تمام قوا درمیدان بوده و کشور ما هنوز در امان نیست وتا انقلاب پابرجاست دشمن با ترفندهای مختلف درصدد ضربه زدن به نظام مقدس جمهوری اسلامی می باشد بنابراین نیازاست با هوشیاری کامل جلوی نقشه های پلید استکبار را بگیریم.

در ۳ ماهه گذشته ۲۹۶ فقره کنتور خراب در شهرستان آزادشهر تعویض شد

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- مدیر امور آب و فاضلاب منطقه آزادشهر از تعویض ۲۹۶ فقره کنتور خراب در سه ماهه گذشته خبر داد.به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان گلستان، یحیی طالبی در گفت‌وگو با پایگاه خبری این شرکت، افزود: در این مدت تعداد ۱۰۳ فقره انشعاب واگذار شده است.به گفته وی، رفع ۱۲۸ مورد حوادث مشترکین و رفع ۴۱ مورد حوادث شبکه فرعی بخشی از عملکرد امور منطقه آزادشهر می باشد.طالبی با بیان اینکه در مدت مذکور ۱۱ فقره انشعاب غیرمجاز مشترکین شناسایی شده است، تصریح کرد: ۶ فقره از این تعداد انشعاب غیرمجاز به انشعاب مجاز تبدیل شده است.وی از اصلاح ۴۱ فقره انشعاب فرسوده در سه ماهه گذشته خبر داد و افزود: تست ۱۸۵ فقره کنتور آب،۴۲ متر اصلاح شبکه، ۲۳ مورد رفع اشکالات کنتور، ۳۵ مورد رفع نشتی کنتور،۲۱ مورد رفع حوادث شبکه اصلی و توسعه ۳۷۵ متر شبکه آب از اقدامات انجام شده در راستای کاهش هدر رفت آب و مدیریت صحیح استفاده از آب می باشد. وی افزود: باتدابیر اتخاذ شده در زمینه کاهش هدر رفت آب و اصلاح شبکه دو لوله ای، اصلاح انشعاب فرسوده، تعویض کنتورهای با قدمت بالا و تنظیم فشار شبکه توزیع تعداد اتفاقات گزارش شده ۴۰ درصد نسبت به سال گذشته کاهش یافته است.مدیر امور آب و فاضلاب منطقه آزادشهر خاطرنشان کرد: شست‌وشوی مخزن ۵۰ مترمکعبی شهرک امام رضا و شست‌وشوی ۱۱ کیلومتر از شبکه انتقال آب با هدف ارتقاء کیفیت آب آشامیدنی انجام شده است.

آموزش ۳۰هزار نفر از همیاران پلیس در استان بوشهر

بوشهر- خبرنگارفرصت امروز - رئیس پلیس راهور استان بوشهر گفت : طرح کنترل ترافیک همزمان با بازگشایی مدارس استان اغاز شد. سرهنگ قدرت الله کشکولی در جمع خبرنگاران افزود: همه ساله با بازگشایی مدارس با بیشترین حجم ترافیک روبرو هستیم که به منظور تسهیل در عبور و مرور و افزایش امنیت ترافیک و کنترل آن نشست هایی با مسئولان آموزش و پرورش ، شهرداری و هلال احمر برگزار شده است . وی اظهارداشت : امسال نیروهای انسانی و تجهیزات خودرویی پلیس در تمامی شهرستانهای استان مستقر و این طرح اجرایی شده است . رئیس پلیس راهور استان بوشهر یادآورشد : به‌منظور اجرای این طرح تعدادی از مدارس بعنوان مدارس هدف شناسایی شد و ۲۳۵ نفر از نیروهای راهنمایی و رانندگی در این مناطق مستقر شدند. سرهنگ کشکولی با اشاره به اجرای طرح کنترل ترافیک درزمان بازگشایی مدارس افزود:بیش از ۳۰خودرو به همراه ۹۵۰ سرنشین همچنین ۳۵ نفر موتورسوار با ۳۲ موتور سیکلت در این طرح حضور دارند. وی از آموزش پلیس مدرسه خبر دادو افزود: ۲۶ مدرسه در مقاطع مختلف تحصیلی در شهر بوشهر موجود است و برای هر مدرسه ۵ پلیس در نظر گرفته شده است که از ۴۵: ۶ تا ۸ صبح در این مکانها مستقر هستند. این مقام مسئول خاطر نشان کرد: اولیای دانش آموزان می بایست از سرویس هایی که مورد تایید آموزش و پرورش ، شهرداری و راهنمایی و رانندگی است برای سرویس مدارس دانش آموزان خود استفاده نمایند .

انجام بیش از ۱۶۰۰ آزمایش از مخازن آب شهری کهگیلویه و بویراحمد

یاسوج- خبرنگار فرصت امروز- مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب شهری کهگیلویه و بویراحمد گفت: در سال جاری بیش از یک هزار و ۶۰۰ مورد آزمایش شیمیایی آب از شبکه توزیع و مخازن آب آشامیدنی شهرهای این استان انجام شده است. سید علی لدنی نژاد اظهار داشت: کنترل کیفی و بهداشتی آب شهرهای کهگیلویه و بویراحمد به‌صورت مداوم انجام می شود و تاکنون هیچ گونه آلودگی مشاهده نشده است. وی بیان کرد: در سال جاری بیش از ۶۵۰ مورد آزمون باکترولوژی و بیش از ۸۵۰ مورد آزمون هتروتروف در آزمایشگاه‌های آب و فاضلاب استان انجام شد. لدنی نژاد عنوان کرد: پایش عوامل شیمیایی آب آشامیدنی در شهرهای استان طی چهار سال اخیر ۲۳ درصد رشد داشته است. وی اظهار کرد: شاخص پایش عوامل شیمیایی از ۷۰ درصد در سال ۹۲ به ۹۳ درصد در سال ۹۶ رسیده است. لدنی‌نژاد تجهیز و به‌روزرسانی آزمایشگاه‌های شرکت آب و فاضلاب استان، از جمله آزمایشگاه مرکزی شرکت آبفای استان را از مهم‌ترین دلایل رشد پایش عوامل شیمیایی آب شهرهای استان ذکر کرد. آب آشامیدنی مورد نیاز ۹۰ درصد از جمعیت مناطق شهری این استان از طریق سفره‌های زیرزمینی تأمین می‌شود. در حال حاضر بجز بخشی از آب آشامیدنی مردم گچساران که از طریق سد کوثر تأمین می‌شود، آب آشامیدنی مورد نیاز ۱۶ شهر دیگر کهگیلویه و بویراحمد با حفر چاه‌های با عمق ۲۰۰ تا ۲۵۰ متر تأمین شده است.

مدیر منطقه ۲ شهرداری اراک خبرداد

پخش۱۳۰ تن آسفالت در منطقه ۲ طی شهریورماه سال جاری

اراک- مینورستمی- حجت‌الله مرادی مدیر منطقه دو شهرداری اراک از اقدامات صورت گرفته در این منطقه به پخش آسفالت در شهریور سال جاری اشاره کرد. وی هدف از اجرای لکه‌گیری آسفالت در سطح شهر را ایجاد بهبود کیفیت و ترمیم معابر معرفی کرد و گفت: منطقه دو شهرداری در یک ماه جاری به پخش آسفالت در شهرک ولیعصر، خیابان شهید شیرودی و شریعتی پرداخته است. وی میزان پخش آسفالت در شهریورماه را در حدود ۱۳۰ تن توسط اکیپ‌های دستی عنوان نمود. مرادی در پایان به جدول‌گذاری در خیابان شهید بهشتی، شهرک ولیعصر، خیابان شهید شیرودی، خیابان علم‌الهدی و خیابان شریعتی اشاره نمود.

رمز ماندگاری نام شهید رجایی ایمان و عشق ایشان به محرومان بود

قزوین- خبرنگار فرصت امروز- سعید شاهرخی معاون سیاسی امنیتی استانداری قزوین به همراه فرماندار آبیک و جمعی از مدیران استانی از نیروگاه شهید رجایی بازدید نمود. به گزارش روابط عمومی شرکت مدیریت تولید برق شهید رجایی، سعید شاهرخی در مراسم گرامیداشت هفته دولت و در جمع کارکنان نیروگاه شهید رجایی به تشریح دلایل موفقیت های نظام جمهوری اسلامی ایران در عرصه های بین المللی پرداخت و گفت: حضور مردم در صحنه های مختلف با برگزاری انتخابات و مشارکت حداکثری مردم فهیم، تجلی می یابد و صلابت رهبری این نظام مقدس، از دلایل توفیقات ایران اسلامی است. معاون سیاسی امنیتی استانداری قزوین در ادامه افزود: حضور مردم در صحنه، توفیقات بسیاری برای کشورمان داشته است که دلیل آن، هوش و تعهد مردم به کشور است و این نقش با هوشمندی امام راحل(ره)، در قانون اساسی نهادینه شده است. بدین طریق است که مردم فهیم با حضور در پای صندوق های رای و انتخاب آزادانه و معنادار خود، به روش های مورد نظرشان رای می دهند.

رشد ۹,۵ درصد پیک مصرف برق در مازندران و گلستان

ساری - دهقان - شرکت برق منطقه ای مازندران در کنار شرکتهای توزیع برق مازندران ، توزیع برق گلستان و توزیع برق غرب مازندران وظیفه تامین برق بیش از ۲۵۰۰۰۰۰ مشترک را در استانهای مازندران و گلستان بر عهده دارد. علاوه بر آن مسئولیت هدایت و کنترل شبکه انتقال برق در شمال کشور شامل استانهای مازندران، گلستان و گیلان را نیز در قالب وظایف مرکز دیسپاچینگ منطقه ای شمال عهده دار می باشد. به علت شرایط خاص و افزایش دما و رطوبت در سالهای اخیر مصرف برق به طرز بی سابقه ای در استانهای مازندران وگلستان افزایش یافته بطوریکه در تابستان سالجاری (۱۸مرداد ماه) پیک مصرف به ۴۱۱۳ مگاوات رسیده که نسبت به سال گذشته ۹,۵ درصد رشد داشته که تقریباً دو برابر میانگین کشوری بوده است که بخش مهمی از مصرف برق منطقه مربوط به بکارگیری تجهیزات سرمایشی است و با خروج آنها مصرف برق به نصف تقلیل می یابد.

شهردار موفق این منطقه خبر داد

تکمیل پروژه بزرگ مقبره‌الشعرای تبریز از اولویت‌های عمرانی شهرداری منطقه ۱۰ تبریز است

تبریز – اسد فلاح- شهردار منطقه ۱۰ کلانشهر تبریز در آئین گرامیداشت بیست‌ونهمین سالگرد درگذشت استاد شهریار و روز ملی شعر و ادب، بر مزار شهریار ملک سخن آخرین اقدامات صورت گرفته برای پروژه عظیم مقبره الشعرای تبریز را تشریح کرد.به گزارش خبرنگار ما در تبریز، مهندس باقر خوشنواز در حضور اعضای شورای اسلامی این شهر تبریز اظهار داشت: تکمیل این پروژه یکی از اولویت های عمرانی و فرهنگی شهرداری تبریزاست کمااینکه توسعه متوازن در شهر از جمله برنامه‌های تعریف شده برای مدیریت شهری است که براین اساس احیا و توسعه مجموعه تاریخی فرهنگی مقبره الشعرای تبریز از سال ۹۳ در دستور کار واقع و اقدامات شهرداری منطقه ۱۰ تبریز نیز تواما در این راستا پیگیری و انجام می گیرد. وی افزود: از طرف دیگر قرار گرفتن این مجموعه در مجاورت موزه قاجار به عنوان یکی از مکان‌های مهم گردشگری تبریز، توانسته ظرفیت بسیار خوبی برای جذب گردشگر در این محدوده فراهم کند و شهرداری تبریز با علم بر این ظرفیت به احداث پیاده راه اقدام نموده تا این دو مکان را به یکدیگر متصل و بازدید گردشگران از آن‌ها را تسهیل نماید. مهندس خوشنواز با تاکید بر اهمیت این پروژه به عنوان یک اولویت برای مجموعه مدیریت شهری، ابراز امیدواری کرد؛

با همت عوامل و دست اندرکاران اجرای این پروژه و همچنین حمایت های اعضای شورای اسلامی کلانشهرتبریز، این پروژه با تزریق مالی و اخذ بودجه ملی برای ساماندهی مقبره الشعرای تبریز در زمان مقرر به اتمام و بهره برداری برسد .وی اضافه کرد: بخش قابل توجهی از برنامه های عمرانی شهرداری تبریز متمرکز به اهداف فرهنگی است و این رویکرد به خصوص در حمایت از مفاهیم ارزشی و اعتقادی بارز است لذا بی تردید این پروژه عظیم بعنوان بخش مهمی از فرهنگ و تاریخ و تمدن این کهن شهر به میراث خواهد ماند.شهردار موفق منطقه ۱۰ کلانشهر تبریز ادامه داد: مجموعه بزرگ فرهنگی مقبره الشعرای تبریز از نظر تاریخی، فرهنگی و هویتی بسیار حائز اهمیت است برهمین اساس شهرداری تبریز با گام بلند در این عرصه در تلاش است تا این پروژه را جهت احیاء تاریخ، مکتب و تمدن آذربایجان به نحو احسن اجرا کرده و تقدیم شهروندان فرهیخته نماید .شهردار منطقه ۱۰ تبریز افزود: پروژه چند منظوره مقبره الشعرا یک پروژه فرهنگی تاریخی، شاخص و متفاوت با سایر پروژه های روتین شهرداری تبریز محسوب می شود.مهندس باقر خوشنواز گفت: این پروژه در زیربنای ۱۱۰۰۰ مترمربع شامل پروژه های عمرانی کتیبه ۴۱۰ تن از عرفا، شعرا و ادبای ایران زمین، بیتوته ها و تالار آئینه ای شعر، موسیقی و گفت‌وگو، گذرگاه آواها، نظرگاه، قدمگاه و بی گاه، نگارخانه، سالن نمایش و آمفی تئاتر می باشد که پیشرفت فیزیکی آن ۴۰ درصد است و هم اکنون در فازهای شمالی و جنوبی اجرا می شود و امیدواریم بخشی از پروژه را تا ۲۰۱۸ آماده افتتاح کنیم. وی خاطرنشان کرد: مقبره الشعرا مدفن ۴۱۰ ادیب، شاعر و فیلسوف بزرگ است که هر کدام از آنان، دوستداران و شیفتگانی در اقصی نقاط ایران و دنیا دارند که با مطالعه آثار این شاعران و فیلسوفان در سراسر گیتی، در پی این نامداران و دانشمندان می باشند از این جهت برآن شدیم که این مجموعه را در بعد بین المللی با ساخت کتیبه، تندیس، سردیس و گرافیک درجهت معرفی بیشتر این شعرا و دانشمندان در معرض بازدید عموم مهیا سازیم.

آغاز برنامه های مختلف فرهنگی به مناسبت هفته دفاع مقدس در شرکت گاز استان خوزستان

اهواز - شبنم قجاوند- مدیر عامل شرکت گاز استان خوزستان از برگزاری برنامه های مختلف رزمی و فرهنگی به مناسبت آغاز هفته دفاع مقدس در این شرکت خبر داد. حسینی نژاد اظهار داشت: رشادت ،سلحشوری رزمندگان اسلام در طول هشت سال دفاع مقدس ،مجموعه ای از برجسته ترین افتخارات ملت ایران در دفاع از مرز های میهن اسلامی ،جانفشانی در پای پرچم برافراشته اسلام و قرآن هستند و هر ملتی که چنین دلاوران و شجاعان را در دامان خود پرورش داده باشد حق دارد به خود افتخار کند و آن را الگوی تربیت جوانان خویش در همه دوران‌ها بداند. وی خاطر نشان کرد: در این هفته با شکوه برنامه های مختلف فرهنگی در حال برگزاری می باشد که دیدار با خانواده معظم شاهد ،ایثارگران سرافراز ، ،دعای روحبخش زیارت عاشورا ، برپایی نمایشگاه های کتاب و عکس و

نوشت افزار در اداره مرکزی ،شرکت در صبحگاه مشترک نیرو های مسلح ،حضور بسیجیان در نماز جمعه ،فراخوان مقاله تحت عنوان نامه ای به شهید ،مسابقات ورزشی جام ولایت و ده ها مسابقه مختلف فرهنگی و ورزشی از دیگر برنامه هایی است که در هفته دفاع مقدس در گاز خوزستان برگزار می شود . مدیر عامل گاز خوزستان در پایان مطالب خویش به پیام دفاع مقدس اشاره نمود و هفته دفاع مقدس را یاد آور خون هایی دانست که در پای شجره پر مقاومت انقلاب اسلامی ریخته شده و فرزندان جبهه و شهادت ،اطاعت را عبادت می دانند و ایستادگی آن بزرگ مردان ،تاریخ را به قیام وا می‌دارد واین پیام بزرگ دفاع مقدس است وامروز با وجود گذشت آن روز ها همچنان استوار تر از دیروز با لبیک یا خامنه ای گفتن و اطاعت از فرمایشات گوهر بار ، بیعت مجدد با ولی امر مسلمین جهان حضرت آیت ا...خامنه ای باری دیگر دژخیمان و عوامل استکبار جهانی را برزمین خواهیم زد.

هدف آبفای استان اصفهان در سال ۱۳۹۶

واگذاری ۲۸۶۰۰ انشعاب جدید فاضلاب به متقاضیان

اصفهان - قاسم اسد - پنجمین نشست کارگروه شناسایی اماکن دارای امکان فنی فاضلاب برگزار شد.در این نشست مدیران و مسئولان مشترکین و بهره برداری ادارات آبفای مناطق ششگانه شهر اصفهان، خمینی شهر، برخوار، نجف آباد، فلاورجان، لنجان، فولادشهر، بهارستان و مبارکه حضور داشتند.رضا رضایی معاون خدمات مشترکین و در آمد آبفای استان اصفهان در این نشست با اشاره این که بر اساس بودجه سال ۱۳۹۶ شرکت، تا پایان امسال باید ۲۸۶۰۰ هزار انشعاب جدید فاضلاب با ۵۵ هزار واحد به متقاضیان واگذار شود گفت: تحقق این موضوع نیازمند عزم جدی همه کارکنان است.امیر حسین حکمتیان معاون مهندسی و توسعه شرکت نیز گفت: دستیابی به واگذاری این تعداد انشعاب جدید فاضلاب نیازمند به ۲۲۰ میلیارد تومان سرمایه گذاری است.معاون بهره برداری شرکت نیز با اشاره به این که تاکنون صدها میلیارد تومان برای ایجاد شبکه های جمع آوری، خطوط انتقال و تصفیه خانه های فاضلاب در استان اصفهان در سرمایه گذاری شده است گفت: وظیفه اخلاقی و قانونی همه کارکنان آبفای استان اصفهان است که برای ترغیب و تشویق شهروندان به خرید انشعاب فاضلاب تلاش کنند.

رونق چشمگیر عملیات کانتینری در پیشرفته‌ترین بندر کانتینری ایران

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز- مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان اعلام کرد: طی پنج ماه نخست سال جاری، رقمی بالغ بر یک میلیون و ۱۰۰هزار TEU کانتینر در پیشرفته ترین بندر کانتینری ایران تخلیه و بارگیری شد که افزایش ۳۲ درصدی به ثبت رسید. به گزارش واحد اطلاعات و اخبار روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان، "اله مراد عفیفی پور" با تشریح عملکرد کانتینری بندر شهید رجایی از ابتدای سال ۹۶ تا آغاز شهریورماه جاری، اظهار داشت: طی دوره زمانی یاد شده، در مجموع یک میلیون و ۱۳۸هزار و ۳۱۸ TEU کانتینر در بندر شهید رجایی تخلیه و بارگیری شد که در همسنجی با مدت مشابه سال گذشته ۳۲ درصد افزایش داشته است. وی تعداد کانتینرهای

ترانشیپی در این بندر را رقمی بالغ بر ۱۱۶ هزار TEU اعلام کرد و افزود: جابجایی اینگونه کالاها در پنج ماهه اخیر ۱۰۷ درصد افزایش داشته است. عفیفی پور اضافه کرد: از مجموع ۷۹۱هزار و ۹۶۸ TEU کانتینر پر تخلیه و بارگیری شده طی این مدت، بیش از ۲۰۰ هزار TEU مربوط به محموله های ترانزیتی بوده است که رشد ۲۵ درصدی در این زمینه به ثبت رسید. مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان از جابجایی ۱۶۳ هزار و ۳۹۱ TEU کانتینر صادراتی با رشد ۸ درصدی و ۳۰۹ هزار TEU کانتینر وارداتی با افزایش ۲۴ درصدی طی پنج ماهه نخست سال جاری، خبر داد. وی در پایان یادآور شد: بندر شهید رجایی با بهره مندی از آبخور ۱۷ متر در بخش اسکله های پهلوگیری کشتی و برخورداری از تجهیزات روز دنیا، به عنوان بزرگترین و پیشرفته ترین بندر کانتینری ایران محسوب می شود که تخلیه و بارگیری بیش از ۸۰ درصد کالاهای کانتینری درسطح کل بنادر کشور را پشتیبانی می کند.

رئیس شورای هماهنگی مدیران وزارت نیرو در مازندران:

موفقیت شرکت‌های آب و برق در جشنواره استانی شهید رجایی نشانه تلاش شبانه روزی کارکنان این صنعت است

ساری - دهقان - رئیس شورای هماهنگی مدیران وزارت نیرو در مازندران، با اشاره به موفقیت شرکتهای آب و برق در جشنواره استانی شهید رجایی، گفت: این موفقیت نشانه تلاش شبانه روزی کارکنان این صنعت است. به گزارش خبرنگار مازندران، مهندس ذاکری در هفتادونهمین جلسه شورای هماهنگی مدیران صنعت آب وبرق استان که به میزبانی موسسه آموزش عالی علمی کاربردی صنعت آب وبرق استان برگزار شد، با اشاره به افتتاح ده ها طرح آبرسانی و برق در هفته دولت افزود: این طرحها در راستای افزایش ظرفیت خدمات رسانی به مشترکین به بهره برداری رسید. وی، در پایان سخنانش درگذشت

مهندس محمودی معاون فقید شرکت توزیع برق مازندران را تسلیت گفت. دکتر خان محمودی مدیر موسسه آموزش عالی علمی کاربردی صنعت آب و برق استان نیز در این نشست به تشریح برگزاری دوره های آموزشی برای همکاران صنعت در استانهای شمالی پرداخت و از حمایت مدیران در برگزاری آن قدردانی کرد. حجت الاسلام بابایی مسئول امور فرهنگی و دینی و ساداتی رئیس کانون بازنشستگان صنعت آب و برق مازندران نیز در سخنانی به بیان اقدامات انجام شده در حوزه کاری خود پرداختند. گفتنی است در پایان این جلسه، مقرر شد موانع و مشکلات شرکتهای آب وبرق استان پس از اولویت بندی، برای پیگیریهای لازم طی نشستی با نمایندگان مردم در مجلس شورای اسلامی مطرح شود.

مدیرکل امور مالیاتی آذربایجان شرقی:

تعامل با تولید و اشتغال در سال‌های اخیر جزو سیاست‌های کلی نظام مالیاتی است

تبریز – لیلا پاشائی- مدیرکل امور مالیاتی آذربایجان شرقی در دیدار با نماینده مردم مرند در مجلس، فرماندار ویژه و فعالان اقتصادی این شهرستان به نامگذاری شعارهای سال های اخیر بر مبنای پیام های اقتصادی توسط مقام معظم رهبری اشاره کرد و افزود: تعامل با تولید و اشتغال در سال های اخیر جزو سیاست های کلی نظام مالیاتی است و مقام معظم رهبری در سال های اخیر شعارهای سال را بر مبنای پیام های اقتصادی نامگذاری می کنند و امسال نیز به عنوان سال "اقتصاد مقاومتی: تولید و اشتغال" نامگذاری شده است و این تکلیف نظام مالیاتی را بیشتر کرده است که در کنار و یار و یاور تولید و فعالان اقتصادی کشور باشیم. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، غلامرضا شریفی، سیاست اصلی اقتصادی کشور را اداره کشور از طریق درآمدهای مالیاتی دانست و گفت: سیاست اصلی اقتصادی کشور، اداره کشور از طریق درآمدهای غیر نفتی است که مهمترین منبع آن درآمدهای مالیاتی محسوب می شود که طبعا این سیاست، نقش مالیات در کشور و جامعه را قابل لمس تر از

گذشته کرده است. شریفی با اشاره به اینکه افزایش مالیات از طریق منابع جدید و کشف فرار مالیاتی جبران می شود، افزود: قانون به هیچ وجه اجازه نمی دهد افزایش درآمدهای مالیاتی را از طریق فشار بر منابع موجود انجام دهیم بلکه اصلی ترین سیاست نظام مالیاتی کشور، این است که از طریق شناسایی مودیان و منابع جدید مالیاتی و کشف فرار مالیاتی و فعالیت های زیرزمینی و پنهان، این افزایش را جبران کنیم. مدیرکل امور مالیاتی آذربایجان شرقی اخذ مالیات مضاعف را جرم اعلام نمود و گفت: همانطور که در نظام مالیاتی عدم پرداخت مالیات جرم محسوب می شود و دستگاه های نظارتی از جمله دادستانی انتظامی مالیاتی، حراست های مستقر در ادارات و سازمان بازرسی ورود پیدا می کنند، اخذ مالیات مضاعف نیز جرم محسوب شده و با فرد خاطی برخورد قانونی می شود. وی، سهم درآمدهای مالیاتی شهرستان مرند در استان را زیر ۱,۵ درصد عنوان کرد و گفت: در سال گذشته حدود ۱۳ میلیارد تومان از محل مالیات بر ارزش افزوده و عوارض به حساب شهرداری ها و دهیاری‌های شهرستان مرند واریز شده است و دورترین دهیاری ها در استان از سهمیه عوارض ارزش افزوده بهره مند می باشد. وی حمایت از تولید و اشتغال را سرلوحه برنامه های نظام مالیاتی دانست و اظهار داشت: اگر امروز تولید و فعالیت های اقتصادی در کشور رونق نداشته باشد علاوه بر اینکه جامعه از خدمات آنها بهره مند نخواهد شد، هیچ مالیاتی نیز اخذ نخواهد شد، لذا ما نیز در کنار تولید و فعالیت های اقتصادی هستیم و تسهیلات و معافیت های مالیاتی که در قانون برای تولید و اشتغال در نظر گرفته شده است برای آنها اعمال کرده و مضایقه نخواهیم کرد.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| چهارشنبه | ۵ مهر ۱۳۹۶ | شماره ۸۹۲ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع: نشر گستر امروز
آدرس: میرزای شیرازی - نبش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲
فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱
امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

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

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

نوشدارو

چه افرادی در بازاریابی موفق می‌شوند؟

بازاریابی (صحیح آن مارکتینگ) معمولا برای افرادی جذاب است که چالش برخورد با دیگر افراد، صحنه‌های رقابتی و خلاقیت و نوآوری را دوست دارند.

به گزارش هورموند، بازاریابی همچنین اشخاص توانمندی را جذب خواهد کرد که تفاوت آنها با افراد علاقه‌مند به حسابداری و امور مالی در این است که به مردم بیشتر از اعداد و به خلق اقدامات بیشتر از گزارش کردن آنها علاقه دارند.

به عقیده فیلیپ کاتلر، کیفیت افراد مشغول در بازاریابی افزایش‌یافته است. تعداد بسیار بیشتری از افراد با مدرک کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی وارد حیطه‌های مدیریت برند یا تحقیقات بازار می‌شوند که باید تصویر کلی‌تری از تصمیم‌گیری کسب‌وکار- و نه‌فقط بازاریابی- به آنها ارائه شود.

اما در آموزش بازاریابان (مارکترها) کاستی‌هایی وجود دارد که مانع ابراز وجود آنها و کسب جایگاهی در هیأت‌مدیره توسط ایشان می‌شود. (توجه داشته باشید که اکثر شرکت‌ها یک بازاریاب حرفه‌ای را در سطح هیأت‌مدیره خود نمی‌پذیرند). یکی از کاستی‌های اصلی، این است که اگرچه بسیاری از بازاریابان مدرک مدیریت بازرگانی اخذ کرده‌اند اما در زمینه زبان و تجزیه و تحلیل امور مالی آموزش کافی ندیده‌اند، بنابراین وقتی با مدیرعامل شرکت در مورد بودجه بیشتر برای بازاریابی بحث می‌کنند یا می‌خواهند مسئولیت بیشتری در قبال مخارج گذشته نشان دهند با مشکل مواجه می‌شوند. بازاریابان تا زمانی‌که به زبان امور مالی مسلط‌تر نشوند، احترام بیشتری تجربه نخواهند کرد.

مشکل دوم، دانش محدود بازاریابان در مورد فناوری است. آینده در بازاریابی مبتنی بر فناوری نهفته است. موفقیت بازاریابی به موارد زیر متکی خواهد بود:

- پیشرفت در زمینه نرم‌افزارها
- رایانه‌های دستی
- کارت‌های هوشمند
- بازاریابی مبتنی بر پایگاه داده
- سامانه‌های خودکار فروش
- سامانه‌های خودکار بازاریابی
- بازاریابی اینترنتی
- بازاریابی با ایمیل
- مدل‌سازی بازار
- تحلیل پیش‌بینی کننده
- صفحه راهنمای بازاریابی
- دیگر ابزارهای پیشرفته فناوری.

معرفی استارت‌آپ

خشکشویی آنلاین

نام استارتاپ: خشکشویی آنلاین پاکلین
وب سایت: paklean. com
سال تأسیس: ۱۳۹۵
موضوع: خشکشویی و اتوشویی
توضیح بیشتر:
خشکشویی آنلاین پاکلین با هدف ارتقای سطح کیفی زندگی و رفع نیازهای در حال رشد ایرانیان، در زمینه خشکشویی و اتوشویی آنلاین فعالیت می‌کند . این استارت‌آپ با ایجاد بستری امن، سفارش رضایت‌بخش در فضای اینترنتی را رکن اصلی توسعه فعالیت‌های خود در زمینه خدمات خشکشویی و اتوشویی آنلاین قرار داده است.

دریافت سفارش خشکشویی از سراسر استان تهران، ایجاد ساختاری منطبق با تفکر مشتری‌مداری، ایجاد اعتماد به سفارش اینترنتی و پشتیبانی به موقع، از مزایای اصلی سفارش اینترنتی در خشکشویی آنلاین پاکلین محسوب می‌شود.

تصویر امروز

برای مطالعه ۷۹۶ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: من یک شرکت تولید میز و صندلی اداری با ۱۵ کارمند دایر کرده‌ام. مدیریت بازاریابی و فروش محصولات را باید از هم تفکیک کنم یا به یک نفر بسپارم؟

مدیر بازاریابی و فروش

پاسخ کارشناس: شرکت تولیدی شما یک شرکت کوچک است و با توجه به نزدیکی نوع فعالیت بازاریابی و فروش می‌توانید از یک نفر برای شروع کار استفاده کنید. بازاریابی مقدمه و زمینه‌ای برای فروش است و تا زمانی‌که بازاریابی درستی انجام نشود نمی‌توان انتظار فروش خوبی را داشت. شما می‌توانید در ابتدا یک مدیر استخدام کنید تا کارهای بازاریابی و فروش شرکت را بر عهده گیرد. زیرا بازاریابی مشتریان را برای خرید آماده می‌کند بنابراین مدیر بازاریابی وظیفه دارد تا براساس مطالعات بازار اختصاصی و شناسایی بازار و مشتریان براساس سیاست‌های سازمانی و نوع محصول آمار و ارقام درستی در اختیار واحد فروش قرار دهد. به بیان دیگر، مدیر فروش تابعی از تصمیات مدیریت بازاریابی است. زیرا او براساس مطالعات و تحقیقات و تبلیغات به اطلاعات مفیدی دست می‌یابد که این اطلاعات می‌تواند به مدیر فروش در فروش محصولات شرکت بسیار کمک کند.

شرکت‌هایی که مطالعات و تحقیقات بازار را نادیده می‌گیرند و به عبارتی واحد بازاریابی ندارند نمی‌توانند در بازار سهم قابل توجهی برای خود به دست بیاورند. چون قیمت‌گذاری، ارائه تخفیف، ایجاد مزیت رقابتی، شیوه‌های فروش و معرفی محصول در واحد بازاریابی انجام می‌شود و واحد فروش براساس داده‌های اطلاعاتی واحد بازاریابی برنامه فروش خود را در زمان و مکان و بازار مشخص تهیه و تدوین می‌کند.

بنابراین شما برای فروش میز و صندلی اداری خود نیاز به مطالعات و تحقیقات دارید تا براساس این مطالعات برنامه مدونی برای فروش نوشته شود. باید بدانید سهم تولید داخلی از بازار انواع میز و صندلی اداری چقدر است و شما چگونه می‌توانید در این بازار صاحب سهم شوید و آرام آرام سهم خود را در بازار افزایش دهید.

پیشنهاد می‌شود ابتدا با یک مدیر به‌عنوان مدیر بازاریابی و فروش کارتان را شروع کنید، اما در ادامه این واحدها را از هم تفکیک کنید تا به شکل حرفه‌ای در بازار رقابتی سهم فروش بالایی داشته باشید.

مدرسه مدیریت

چگونه مشتریان را از رقبای بزرگ برباییم

رقابت در دنیای کسب‌وکار امروزی بسیار حساس شده است. شرکت‌های کوچک در این میان باید تلاش کنند با استراتژی‌های مناسب مشتری جذب کنند.

به گزارش زومیت، استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های نوپا در رقابت با شرکت‌های بزرگ دارای منابع مالی و انسانی زیاد، راه دشواری در پیش دارند. این شرکت‌ها باید بتوانند با تمرکز بر دارایی‌های هرچند ناچیز خود، استراتژی‌های مناسب جذب مشتری را پیاده کنند. به‌عنوان مثال، آنها می‌توانند نقاط ضعف محصول شرکت‌های باسابقه را بیابند و محصول خود را با نقاط قوتی رقابتی عرضه کنند. راه دیگر، تدوین استراتژی منظم و کارآمد ارتباط با مشتری است. نکات زیر برای جذب مشتری از شرکت‌های بزرگ به استارت‌آپ‌ها توصیه می‌شوند:

نقطه‌ضعف را پیدا کنید

همانطور که بزرگ و باسابقه بودن یک شرکت، امتیاز محسوب می‌شود، کوچک و تازه‌کار بودن نیز مزایای خاص خود دارد. البته شرکت‌های کوچک باید مراقب باشند که با استراتژی شرکت‌های بزرگ بازی نکنند، چرا که این رقیبان پشتوانه عظیمی از سرمایه، تجربه و اعتبار دارند. برای شروع مبارزه بهتر است این سوالات را از خود بپرسید:

شرکت رقیب چه کاری را نمی‌تواند انجام دهد؟ مشکل و چالش اصلی آنها چیست؟ فرصت‌های ازدست‌رفته آنها چه مواردی هستند؟

در این رقابت، تحقیقات حرف اول را می‌زند. ممکن است شما محصولی شبیه به رقیب تولید کنید، اما مطمئنا برند و نام آنها شما را شکست خواهد داد. در این شرایط سعی کنید برای مشتریان بالقوه و مشتریان فعلی رقیب، مزیت‌های خاص خود را توضیح دهید. شرکت‌های بزرگ موفقیت‌های زیادی دارند، اما به دلیل ابعاد و چالش‌های خاص، برخی اوقات نقاط ضعف خود را نادیده می‌گیرند. سعی کنید این نقاط ضعف را بیابید و برای پیروزی در رقابت، روی آنها تمرکز کنید.

کار را به بهترین شکل انجام دهید

سعی کنید همیشه در کار خود بهترین باشید. مشتری‌ها وقتی ببینند با جان و دل برای آنها کار می‌کنید، برای شما ارزش قائل می‌شوند و امتیازاتی به شما می‌دهند. روی هر مشتری بالقوه سرمایه‌گذاری و تلاش کنید مشکل آنها را (حتی بااینکه احتمال می‌دهید دائمی نخواهند بود) حل کنید. دلیل این کار، نشان دادن آمادگی شما برای اجرای پروژه‌ها و همچنین نشان‌دهنده قدرت رقابتی شما خواهد بود.

برخی اوقات هیچ دستمزدی از کار برای مشتریان بالقوه دریافت نمی‌کنید، اما در بیشتر مواقع، آنها شیفته تعهد و کار دقیق شما می‌شوند و حتی استارت‌آپ را به دوستان خود معرفی می‌کنند. در بدترین حالت نیز می‌توانید امید داشته باشید در روزی که به مشکلی مشابه بربخورند، شما را به‌عنوان نخستین انتخاب به یاد می‌آورند. این انتخاب نیز نتیجه همان خدمات خوب ابتدایی خواهد بود.

ترکیب موارد بالا یعنی تمرکز بر نقاط ضعف رقیب، صرفه‌جویی در هزینه‌ها و انجام بهترین خدمات برای مشتریان بالقوه، شما را در رقابت با شرکت‌های بزرگ موفق خواهد کرد.

منبع: INC

تخته سیاه

دلنوشته‌های یک کارآفرین (۲۷)

در کاسبی فقط علاقه و عاشقی مهم نیست

پارسا امیری
کارشناس‌فروش

در شماره‌های قبل به انواع کسب‌وکار اشاره کردیم و گفتیم برای موفقیت در کسب‌وکارهای مختلف چه نکاتی را باید رعایت کنی. از اهمیت بازاریابی و برنامه بازاریابی نوشتیم و گفتیم چه باید بکنی تا یه بازاریابی درست داشته باشی. ضرورت خلاقیت و نوآوری را توضیح دادیم و مثال‌های مختلفی در این زمینه براتون زدیم. از اهمیت مدیریت زمان براتون نوشتیم و برخی از آفت‌های زمانی را توضیح دادیم. تو این شماره به دو آفت زمانی دیگر اشاره می‌کنیم.

ح: وقت نشناسی

یه دوست هنرمندی دارم که طراح و گرافیست خوبیه و در سطح عالی کار می‌کنه، اما عیبش اینه که اصلا وقتو نمی‌شناسنه. همین بنده خدا یکی از آرزوهاش اینه که سردبیر روزنامه بشه. یه شب بهش گفتم داود تو به درد سردبیری روزنامه نمی‌خوری. نگاهی بهم کرد و از سر ناراحتی گفت یعنی من توانایی این کا رو ندارم. خندیدم و گفتم نه داود جان. منظورم اینه کسی که تو روزنامه کار می‌کنه باید وقت‌شناس باشه. روزنامه با روز و ساعت و دقیقه ارتباط نزدیکی داره. تو مث خفاش شبا بیداری، ظهر با چهار تا لگد همسرت بیدار می‌شی، اونوقت چه جوری می‌تونی با انضباط باشی و به همکارات نظم رو درس بدی و موفق بشی.

در کار و کاسبی فقط علاقه و عاشقی مهم نیست. علاقه و عشق یکی از اصول و مقدمات کاره. تو باید زمان‌شناس باشی و بتونی وقتت رو برای کاری که انجام می‌دی مدیریت کنی والا همیشه باید روزنامه با تأخیر به چاپخونه برسه و با تأخیر منتشر بشه و گاهی روزا به خاطر همین سهل‌انگاری در وقت نشناسی اصلا منتشر نشه.

یه روز بعد مدت‌ها با یه مدیر کل قرار ملاقات گذاشتم. مسئول دفتر گفت: سه‌شنبه هفته بعد بیایید. گفتم: ساعت چند: گفت ساعت ۱۰صبح. من هم مثل همیشه ۱۰دقیقه مونده به قرار در اتاق انتظار مدیرکل بودم. کلی هم مهمان داشت و صدای خنده اونا بیرون هم می‌اومد. ساعت ۱۰ و ۱۵ دقیقه شد اما انگار نه انگار من ساعت ۱۰ قرار قبلی داشتم. به رئیس دفترش گفتم: ببخشید من ساعت ۱۰ قرار داشتم. گفت فعلا که جلسه دارن. چشم. خلاصه جلسه اونا ۱۰ و ۲۵ دقیقه تموم شد و ما ۱۰:۳۰ داخل اتاق آقای مدیرکل دعوت شدیم. خیلی تعارف و چاق سلامتی کرد، اما وسط صحبت‌ها هر بار بلند می‌شد یا به تلفن جواب می‌داد یا نامه‌ای که رئیس دفتر می‌آورد رو نگاه و امضا می‌کرد. ضمن این کارا هم با خنده می‌گفت در خدمتم بفرمایید. اما من جز خواهش می‌کنم چیزی نگفتم. اون چند بار این کار رو تکرار کرد و دید من سکوت کردم، اومد جلوی من نشست و گفت: در خدمتم. عرض کردم:جناب مدیرکل من با توجه به مشغله شما از هفته قبل وقت ملاقات گرفتم.

قرار بود ساعت ۱۰ تا ۱۱ صبح امروز در خدمت شما باشم و عرایضم رو تقدیم کنم. الان ساعت ۱۰:۴۰ دقیقه است و شما هنوز یا به موبایل جواب می‌دین یا به تلفن رئیس دفتر یا مشغول پاسخ به ارباب رجوع هستین. من کجای این قرار ملاقات هستم. مدیرکل آدم باهوشی بود.

از چشمانم اعتراض را تا آخر خوند و بلافاصله گوشی همراه رو خاموش کرد و به رئیس دفتر زنگ زد که نه تلفنی وصل کند و نه کسی وارد اتاق شود و اومد روبه‌روی من نشست و من سر صحبت را باز کردم.

در ایران متأسفانه مسئله زمان بسیار بی‌اهمیت است و مدیریت زمان به شوخی شبیه است. معدود پروژه‌های ساختمانی در زمان مقرر ساخته و تحویل می‌شوند. کمتر جلسات اداری در ایران رأس ساعت مقرر برگزار می‌شود.

کمتر بازدیدی در موعد مقرر انجام می‌شود. کمتر سینمایی در ایران رأس ساعت فیلم رو شروع می‌کند و کمتر هواپیمایی است که سر ساعت بلند شود. کمتر اقساطی است که به موقع پرداخت شود. کمتر حقوقی است که در روز مقرر پرداخت شود. کمتر زنگ مدرسه‌ای سر ساعت مشخص نواخته می‌شود.

مدیریت زمان یکی از پارامترهای است که رعایت اون می‌تونه در موفقیت کسب‌وکارت و پولدارشدنت مؤثر و مفید باشه. پس تا می‌تونی برای وقت خودت ارزش قائل شو و جوری زمان رو برنامه‌ریزی کنی که بتونی از هر لحظه اون استفاده کنی.

اگر هدف سالانه تو در امور کسب‌وکار و مالی کسب ۲۰۰ میلیون تومان پول در سال است و تو قرار است با روزی ۱۰ساعت کار به اون برسی باید این عدد رو به ۳۶۵۰ ساعت تقسیم کنی.

یعنی ۲۰۰میلیون تومان تقسیم بر ۳۶۵۰ ساعت می‌شود حدود ۵۵ هزار تومان. یعنی هر ساعت کار ۵۵ هزار تومان ارزش دارد و تو در یک روز باید ۵۵۰ هزار تومان درآمد داشته باشی. حالا فکر کن یک ساعت تلف کردن به هر دلیلی مساوی است با ۵۵ هزار تومان ضرر کردن.

اگر این جوری به وقت و زمان کار نگاه کنی متوجه می‌شی که اگر یک ساعت الکی با تلفن صحبت کردی یعنی ۵۵هزار تومان ضرر کردی و اگر یک روز به دلیل تنبلی سر کارت نیومدی یعنی ۵۵۰ هزار تومان ضرر کردی. برای رسیدن به یه کسب‌وکار موفق مدیریت زمان یه رکن اساسی است.