روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

دوشنبه
اول آبان
۱۳۹۶

Mon. 23 Oct 2017
۳ صفر ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۹۱۲ - ۱۶ صفحه - ۱۵۰۰ تومان
www.forsatnet.ir

برنامه‌های خودروساز بزرگ برای حضور در بازار جهانی

افزایش سهم بازار در بازارهای منطقه، تثبیت حضور و احیای بازارهای هدف صادراتی و توسعه بازارهای جدید از راهبردهای ایران خودرو...

۷

یادداشت

نگاهی به ۶ ابرچالش اقتصادی

جمال رازقی
رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی شیراز

اقتصاد ایران در سال‌های اخیر یکی از عمیق‌ترین دوران رکودی خود را طی می‌کند که تبعات منفی فراوانی روی نرخ تولید ناخالص داخلی، تورم، بیکاری و سرمایه‌گذاری داشته است. مسعود نیلی که عنوان شغلی او از مشاور اقتصادی رئیس‌جمهور در دولت یازدهم به دستیار ویژه رئیس‌جمهور در امور اقتصادی و دبیر ستاد هماهنگی اقتصادی در دولت دوازدهم ارتقا پیدا کرده است...

۲

یادداشت

عرضه‌های اولیه ابزار جذب منابع خرد در بازار سرمایه

علی اصغرزاده‌صادق
مدیرعامل کارگزاری آفتاب درخشان خاورمیانه

عرضه‌های اولیه در حالت تعادل بازار، ابزار خوبی...

۵

وزیر صنعت، معدن و تجارت در نشست هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران:

بدون کمک بخش خصوصی قادر به حل مشکلات نیستم

۳

وزیر اقتصاد از ثبت ۳۵۰ هزار رکورد اطلاعاتی برای اموال ۳۴۰۰ دستگاه دولتی در سامانه «سادا» خبر داد

کوه یخ دارایی‌های دولت

کوه یخی که تنها قله آن از آب بیرون مانده و قابل دیدن است؛ این تعبیری است که مسعود کرباسیان، وزیر اقتصاد برای اموال و دارایی‌های دولت به کار برده است. او در آخرین روز مهرماه در نخستین همایش «مولدسازی و مدیریت دارایی‌های دولت» اموال دولتی را همانند کوه یخی دانست که تنها یک دهم آن از آب...

۲

چالش‌ها و چشم‌اندازهای اقتصادی دولت دوازدهم

راه ساماندهی اقتصاد ایران از نظام بانکی می‌گذرد

۴

مدیریت و کسب‌وکار

- ۶ جمله یک مدیر ضعیف
- اتحادهای استراتژیک و مدیریت بازار
- ابزارهای ترویج فروش محبوب
- ۸ مرحله ساده در راستای ایجاد نام تجاری موفق
- محمدعلی کلی؛ اینفلوئنسر همیشگی
- کارآفرینی سازمانی: از اندیشه خلاق تا فرصت استراتژیک

نگرانی مدیران لندروور از کپی‌کاری شرکت‌های چینی

۸ تا ۱۶

قائم‌مقام انجمن صنفی کارفرمایی پتروشیمی اعلام کرد

جذب ۱۰ میلیارد دلار فاینانس با یکپارچگی صادرات پتروشیمی‌ها

قائم‌مقام انجمن صنفی کارفرمایی صنعت پتروشیمی با اشاره به صادرات سالانه حدود ۱۰میلیارد دلار محصول پتروشیمی از ایران، گفت: در صورت یکپارچگی صادرات پتروشیمی‌ها می‌توان از ارز حاصل از صادرات برای تضامین فاینانس استفاده کرد. به گزارش آنا از انجمن صنفی کارفرمایی صنعت پتروشیمی، فریبرز کریمائی درباره تصمیم شرکت‌های تولیدکننده و صادرکننده متانول به منظور یکپارچه‌سازی صادرات با ایجاد یک کنسرسیوم صادراتی در صنعت پتروشیمی، گفت: برای اخذ تضامین به منظور بازگشایی خطوط اعتباری و فاینانس توسط شرکت‌ها و هلدینگ‌های صنعت پتروشیمی یکی از راهکارها استفاده از ظرفیت ارزش درآمدهای حاصل از صادرات محصولات پتروشیمی است. قائم‌مقام انجمن صنفی کارفرمایی صنعت پتروشیمی با اشاره به پتانسیلی که در یکپارچگی صادرات صنایع پتروشیمی کشور وجود دارد و پیش از این یک بار در دهه ۸۰ توسط مدیران وقت شرکت ملی صنایع پتروشیمی از آن به خوبی استفاده شد، تصریح کرد: بحث یکپارچگی و نظام‌مند شدن صادرات محصولات پتروشیمی با ظرفیت صادراتی سالانه ۱۰ میلیارد دلار فعلی (شرکت‌های بالادستی)، از ضروریات تحقق اهداف تعریف‌شده در این صنعت برای ارتقای جایگاه آن در منطقه و تبدیل شدن آن به یک هاب بزرگ منطقه‌ای بوده ضمن اینکه این حجم از صادرات خود ضمانتی برای تامین مالی خارجی در طرح‌های توسعه این صنعت است. وی افزود: البته منظور از یکپارچگی در صادرات محصولات پتروشیمی، لزوما به این معنا نیست که حتما از یک سازمان فروش واحد در صادرات این محصولات استفاده شود، بلکه یکپارچگی را می‌توان در سیاست‌گذاری، تعیین حدود قیمت، کنترل عرضه، تقسیم بازار و تجمیع اعتبارات ناشی از صادرات و ... نیز تعریف کرد و هم‌اکنون در دنیا مدل‌های مختلفی برای این کار تعریف شده است. این مقام مسئول با تاکید بر اینکه در برنامه ششم بیش از ۳۸ میلیارد دلار نیازمند جذب سرمایه‌گذاری هستیم و برای اتمام طرح‌های در دست اجرا نیز باید حداقل بیش از ۲۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری جذب کنیم، اظهار داشت: تا پایان برنامه ششم حداقل نیازمند ۵۸ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری هستیم که به‌طور متوسط می‌شود سالانه ۱۱.۵ میلیارد دلار و این میزان هرچند هدف بسیار بزرگی است، لیکن برای کشوری که توان صادراتی ۱۰ تا ۱۲ میلیارد دلار در سال را دارد، در صورت مدیریت صحیح امکانپذیر است. وی ادامه داد: در صورت مدیریت صحیح در صادرات و نظام‌مند کردن آن در قالب یک نظام اعتباری کارآمد، سالانه تا چند برابر حجم صادرات پتروشیمی امکان جذب منابع مالی و تضمین آن وجود دارد. قائم‌مقام انجمن صنفی کارفرمایی صنعت پتروشیمی با بیان اینکه تاکنون انجمن کارفرمایی صنعت پتروشیمی و شرکت ملی صنایع پتروشیمی به‌عنوان اولویت این موضوع را مطرح کرده‌اند، تاکید کرد: شرکت ملی صنایع پتروشیمی و این انجمن به همین منظور چندین بار هلدینگ‌های بزرگ صنعت پتروشیمی را دور هم جمع کرده و این موضوع را مورد بحث و بررسی‌های کارشناسی و مدیریتی بسیار قرار داده و در این مورد حتی از ظرفیت علمی دانشگاه علامه طباطبایی هم استفاده شده و نتایج قابل قبولی نیز استخراج شده است. به گفته کریمائی، اجرای سیاست یکپارچه‌سازی بازرگانی و صادرات محصولات پتروشیمی به مشارکت تمام مجموعه‌ها، شرکت‌ها و هلدینگ‌های فعال در صنایع پتروشیمی نیاز دارد. وی ادامه داد: سال گذشته با وجود قیمت‌های پایین نفت و به تبع آن محصولات پتروشیمی در بازار نزدیک به ۱۰میلیارد دلار صادرات پتروشیمی داشتیم که رقم قابل توجهی است ولی به دلیل پراکنده بودن آن امکان استفاده از تمامی این ظرفیت بزرگ فراهم نشده است. کریمائی در پایان خاطرنشان کرد: با این ظرفیت حتی می‌توان بانکی را ایجاد کرد که گردش فوق‌العاده مالی این حجم از منابع ارزی در آن می‌تواند بسیار راهگشا باشد ولی در این رابطه هنوز در ابتدای راه هستیم.

در قالب اجرای طرح بومی‌سازی ۱۰ گروه کالا

معادل ۱.۵ میلیارد یورو قرارداد ساخت کالاهای کاربردی نفت امضا شد

معاون وزیر نفت در امور مهندسی، پژوهش و فناوری گفت که در مسیر اجرای طرح بومی‌سازی ۱۰ گروه خانواده کالاهای پرمصرف صنعت نفت، تاکنون ۵۵ قرارداد به ارزش تقریبی معادل ۱.۵ میلیارد یورو امضا شده است. به گزارش ایلنا، حبیب‌اله بیطرف در حاشیه مراسم تودیع و معارفه رؤسای پیشین و جدید پژوهشگاه صنعت نفت، در جمع خبرنگاران اعلام کرد: تجمیع نیازها در این طرح به‌طور کامل صورت گرفته و برای هفت گروه از ۱۰ گروه کالایی، مناقصه خرید برگزار شده است. وی افزود: در این میان، تاکنون ۵۵ قرارداد مربوط به پنج گروه کالایی به ارزش معادل ۱.۵ میلیارد یورو امضا شده است. به گفته بیطرف، توانمندی سازندگانی که در مناقصه حاضر می‌شوند، از سوی دانشگاه صنعتی شریف ارزیابی می‌شود و در زمان اجرای قرارداد هم، دانشگاه تهران بر فرآیند انتقال فناوری نظارت دارد. وی یادآور شد: در همه قراردادهایی که تاکنون امضا شده، شرکت سازنده ایرانی برنامه انتقال فناوری مختص خود را تدوین کرده است. معاون وزیر نفت از شناسایی حدود ۱۷ گروه کالای صنعت نفت به جز ۱۰ گروه مورد اشاره نیز خبر داد و گفت: پس از تعیین‌تکلیف ۱۰ گروه کالاهای کاربردی صنعت نفت، بومی‌سازی ۱۷ گروه بعدی کالاهای این صنعت در دستور کار قرار می‌گیرد. طرح بومی‌سازی ۱۰ گروه خانواده کالاها و تجهیزات مورد نیاز صنعت نفت با دستور وزیر نفت و با هدف تقویت توانمندی‌های داخلی و اتکای بیشتر صنعت نفت به محصولات سازندگان ایرانی، از اواخر سال ۹۳ در دستور کار قرار گرفت. این ۱۰ گروه کالا شامل ساخت تجهیزات سرچاهی و رشته تکمیلی درون چاهی، پمپ‌های درون چاهی، انواع مته‌های حفاری (صخره‌ای، الماسی، مغزه‌گیری)، انواع شیرهای کنترلی، ایمنی و تجهیزات جانبی، انواع لوله‌ها (لوله‌های جداری بدون درز از ۳.۸ تا ۱۳ اینچ، لوله‌های جداری با درز از ۲۰ تا ۳۰ اینچ، لوله‌های مغزی CRA، لوله‌های حفاری و لوله‌های جریانی بدون درز بالای ۶ اینچ)، الکتروموتورهای ضد انفجار و دور متغیر، ماشین‌های دوار (توربین، کمپرسور و پمپ‌ها شامل پمپ‌های گریز از مرکز)، فولادهای آلیاژی CRYOGENICS، ابزارهای اندازه‌گیری حفاری و ساخت پیگ‌های هوشمند است.

سرمایه‌گذاران هنوز وارد گود نشده‌اند

ظرفیت اقتصاد مسکن به یک‌سوم رسیده است

سهم بخش مسکن از تسهیلات بانکی در شش ماه نخست سال جاری نشان می‌دهد هم‌اکنون یک‌سوم ظرفیت واقعی این بخش فعال است. به گزارش ایسنا، سهم ۱۲.۸درصدی بخش مسکن از کل تسهیلات پرداختی سیستم بانکی در شش ماهه ابتدای سال جاری نشان می‌دهد سرمایه‌گذاران هنوز وارد این بازار نشده‌اند و عمده تسهیلات به مصرف‌کنندگان اختصاص دارد. با توجه به اینکه بخش مسکن قابلیت جذب و راه‌اندازی ۴۰ درصد از حجم اقتصاد کشور را دارد، سهم این بخش از تسهیلات بانکی حدود یک سوم ظرفیت واقعی این بخش است. این موضوع نشان می‌دهد بازار مسکن با وجود رسیدن به رشد ۷درصد در چهار ماهه ابتدای سال جاری هنوز با حداکثر ظرفیت خود فعال نیست. در شش ماهه ابتدای سال ۱۳۹۵ «مسکن و ساختمان» حدود ۱۹ هزار و ۹۴۸ هزار میلیارد تومان از کل تسهیلات ۲۷۰ هزار میلیاردی را در قالب بیش از ۴۳۲ هزار و ۳۰۰ فقره دریافت کرده که در مجموع ۱۲.۸ درصد کل تسهیلات بوده است. از این مبلغ ۲۱.۴درصد برای تأمین سرمایه در گردش پرداخت شده و تا ۴۴.۷ درصد آن در خرید مسکن بوده است. این در حالی است که بخش «خدمات» بالاترین سهم از تسهیلات بانکی را به میزان ۱۰۸ هزار میلیارد تومان داشته است. «صنعت و معدن» بیش از ۸۲ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان، بخش «کشاورزی» ۲۱ هزار میلیارد تومان و حوزه «بازرگانی» ۲۹ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان دریافت کرده است. جدا از اینکه کشور سالانه به یک میلیون واحد مسکونی نیاز دارد و طبق برآوردها هم‌اکنون تعداد تولید بیش از ۴۰۰ هزار واحد نیست، ارائه تسهیلات ارزان قیمت برای تولید مسکن در استطاعت و همچنین نوسازی و بهسازی بافت‌های ناکارآمد برای این بخش ضروری به نظر می‌رسد. در حال حاضر بانک مسکن تسهیلات ۹.۵درصد از طریق سپرده‌گذاری برای خرید مسکن پرداخت می‌کند، اما از ابتدای سال ۱۳۹۴ تاکنون تعداد تقاضا برای دریافت این تسهیلات ۲۸۲ هزار فقره بوده که پاسخگوی نیاز کشور نیست. لذا بازار مسکن به ابزارها و مشوق‌های بیشتری برای ایجاد تعادل عرضه و تقاضا نیاز دارد. با اینکه گفته می‌شود در شهر تهران ۴۹۰ هزار واحد مسکونی خالی وجود دارد نیاز فوری به تولید و نوسازی مسکن براساس آمارها ضروری به نظر می‌رسد. به‌طور مثال هم‌اکنون تعداد معاملات خریدوفروش مسکن در شهر تهران در هر فصل حدود ۴۵ هزار واحد است؛ درحالی‌که تعداد پروانه‌های ساختمانی برای ایجاد واحد مسکونی در هر فصل به یک سوم این رقم می‌رسد. لذا می‌توان پیش‌بینی کرد در آینده نه چندان دور با فشار تقاضا در بخش مسکن مواجه باشیم. رئیس اتحادیه مشاوران املاک در پاسخ به این سوال که آیا مالیات می‌تواند ۵۰۰ هزار خانه خالی تهران را وارد بخش عرضه کند، گفت: براساس آمار ۲.۵ میلیون واحد مسکونی خالی در کل کشور و در استان تهران ۶۵۰ هزار واحد خالی داریم. این تعداد که در استان تهران وجود دارد واحدهای معمولی نیست و عموم این واحدها در حاشیه تهران است که بخشی از آن مسکن مهر در پرند و پردیس است. بخش دیگر واحدهای سوپرلوکس و بزرگ در مناطق مرفه‌نشین است که به دلیل رکود اقتصادی قابلیت خریدوفروش آن وجود ندارد و مالکین هم تمایلی به اجاره آن ندارند.

دبیر ستاد توسعه اقتصادی ایران و عراق در دیدار با وزیر مسکن عراق اعلام کرد

۲۰ میلیارد دلار؛ چشم‌انداز ایران برای همکاری اقتصادی با عراق

سعید اوحدی، دبیر ستاد توسعه اقتصادی ایران و عراق روز یکشنبه در دیدار با «آن نافع اوسی» وزیر مسکن، عمران و امور شهرداری‌های عراق گفت که ۲۰میلیارد دلار چشم‌انداز ایران برای همکاری اقتصادی با عراق است. به گزارش ایرنا، اوحدی در این دیدار که سفیر ایران در عراق نیز حضور داشت، گفت چشم‌انداز ایران برای روابط اقتصادی با عراق ۲۰ میلیارد دلار در سال تعریف شده است. وی تصریح کرد که شرکت‌های فنی و مهندسی و دانش‌بنیان ایران برای سرمایه‌گذاری در عراق آمادگی دارند. دبیر ستاد توسعه اقتصادی ایران و عراق با اشاره به دعوت رسمی وزارت راه و شهرسازی ایران از وزیر مسکن، عمران و امور شهرداری عراق برای سفر به تهران، ابراز امیدواری کرد که این سفر در نخستین فرصت تحقق یابد. خانم نافع‌اوسی نیز در این دیدار با استقبال از توسعه همکاری‌های عراق با ایران تأکید کرد که سیاست راهبردی عراق گسترش همکاری با همسایگان به‌ویژه جمهوری اسلامی ایران است. وی با اشاره به پیروزی‌های بزرگ نیروهای مسلح عراق بر گروه‌های تروریستی داعش اضافه کرد که تقویت امنیت در عراق موجب تقویت امنیت منطقه و کشورهای همسایه عراق است. در این دیدار دو طرف درباره همکاری‌های مشترک و سرمایه‌گذاری شرکت‌های فنی - مهندسی و دانش‌بنیان ایران در عراق و مطالبات معوقه شرکت‌های ایرانی بحث و گفت‌وگو کردند. در خصوص مطالبات معوقه شرکت‌های ایرانی، دو طرف با تشکیل یک کمیته مشترک به منظور پیگیری این امر و هماهنگی با نخست‌وزیری و وزارتخانه‌های برنامه‌ریزی و دارایی عراق به منظور پرداخت مطالبات آنها به تفاهم رسیدند.

یادداشت

نگاهی به ۶ ابرچالش اقتصادی

جمال رازقی
رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی شیراز

اقتصاد ایران در سال‌های اخیر یکی از عمیق‌ترین دوران رکودی خود را طی می‌کند که تبعات منفی فراوانی روی نرخ تولید ناخالص داخلی، تورم، بیکاری و سرمایه‌گذاری داشته است. مسعود نیلی که عنوان شغلی او از مشاور اقتصادی رئیس‌جمهور در دولت یازدهم به دستیار ویژه رئیس‌جمهور در امور اقتصادی و دبیر ستاد هماهنگی اقتصادی در دولت دوازدهم ارتقا پیدا کرده است، اقتصاددان نئوکلاسیکی است که به دولت کوچک باور دارد، اما با وجود این باور، سوال بسیار جدی این است که چرا علاقه‌مند به حضور در دولت است؟!

مشاور اقتصادی رئیس‌جمهوری با به تصویر کشیدن وضعیت کنونی اقتصاد کشور، شش ابرچالش اقتصادی را تشریح کرد: «بحران منابع آب»، «مسائل زیست‌محیطی»، «صندوق بازنشستگی»، «بودجه دولت»، «نظام بانکی» و «بیکاری» که باید برای هر یک استراتژی مشخص و معینی داشت. به گفته او، از این شش ابرچالش، سه مورد بحران آبی، محیط‌زیست و صندوق بازنشستگی، ریشه در اقدامات نادرست سه دهه گذشته دارد و بذر آن در گذشته کاشته شده است. ریشه چالش‌های بحران بانکی و بودجه نیز در ۱۰ سال گذشته شکل گرفته است. نیلی معتقد است در نیمه دوم دهه ۸۰، با مصرف دیگر دارایی‌ها مانند دارایی‌های نظام بانکی، شروع مشکلات نظام بانکی را کلید زده و همچنین در بودجه، مخارج دولت در سطحی قرار گرفت که به اذعان آمارهای بانک جهانی، قیمت نفت برای بودجه متعادل ۱۰۵ دلار بوده است. در نتیجه با نفت ۵۰ دلار دچار کسری بودجه شدیدی شدیم.

شاید در نگاه اول، چالش‌هایی که نیلی برشمرده مهم به نظر برسد، اما در نگاهی عمیق‌تر، رشد کم و پرنوسان اقتصادی، وابستگی شدید اقتصاد به نفت، کاهش قدرت خرید خانوار و کاهش کیفیت خدمات دولتی در سطح اول و قبل از آنها قرار می‌گیرد. آنطورکه به نظر می‌رسد برخلاف دولت یازدهم که در آن رشد اقتصادی و کاهش وابستگی به درآمدهای نفتی اصلی‌ترین چالش‌ها بودند، دولت این بار حوزه‌هایی مثل محیط‌زیست، صندوق‌های بازنشستگی و بانک‌ها را مورد توجه قرار داده است.

با وجود اینکه دولت قبل، عملکرد مثبتی را در رشد اقتصادی ثبت نکرد و دستاوردهای تورمی نمود چندانی در زندگی روزمره مردم نداشت، پرداختن به موضوعات مطرح‌شده توسط نیلی چندان معقولانه به نظر نمی‌رسد، هرچند که هر یک از چالش‌های مطرح‌شده توسط او در وضعیت اقتصاد کنونی حائز اهمیت است، اما شرط لازم برای حل این چالش‌ها، فراهم آوردن پیش‌نیازهای اولیه در اقتصاد است که متاسفانه در دولت گذشته به طور کامل محقق نشد.

برای اینکه بتوانیم بر چالش‌های مطرح‌شده توسط نیلی فائق آییم، ابتدا باید نظام مدیریت و اجرایی کشور را که پیش‌نیاز حل چالش‌ها است، هدفمند کنیم. چرا که این سیستم خود مادر تمامی چالش‌هاست. نظام مدیریت کنونی بیشتر از آنکه به مدیریت و رفع چالش‌ها کمک کند باعث هدررفت منابع، فساد مالی سازمان‌یافته، از بین بردن حس مسئولیت می‌شود. حتی اگر بتوان با منابع موجود به شرط آنکه نظام اجرایی و مدیریت کشور درست باشد، می‌توان در نهایت بر چالش‌ها فائق آمد، اما سوال این است که چه کسانی و چگونه باید این چالش‌ها را مدیریت و کنترل کنند؟!

مشکل نظام بانکی کشور، دسترسی مراکز تولیدی و صنعتی به تسهیلات را سخت و دشوار کرده است. این به دلیل آن است که ریشه اصلی عملکرد ضعیف نظام بانکی کشور از یک طرف در حوزه روابط دولت و نظام بانکی و از طرف دیگر ساختار داخلی نظام بانکی است. مشکلات ناشی از نحوه تخصیص تسهیلات، افزایش حجم تسهیلات تکلیفی، تعیین دستوری نرخ سودها، نبود روش مناسب برای تمدید زمان بازپرداخت تسهیلات بانکی منجر به اتلاف منابع و دامن زدن به رکود اقتصادی شده است. مطالبات معوق را که در طول سالیان گذشته در نظام بانکی ما ریشه دوانده‌اند، نمی‌توان بدون داشتن برنامه و در کنار آن یک نهاد ناظر قدرتمند که توان اجرایی بالایی داشته باشد حل کرد.

مسائل اشتغال هر روز پیچیده‌تر می‌شوند و در اقتصادی که موانع تولید داخلی هنوز حل نشده‌اند، با سیاست تزریق منابع به بنگاه‌های اقتصادی نه می‌شود نیروی کار جذب کرد و نه ارزش‌افزوده‌ای ایجاد کرد، اما این معضل با چه روش اجرایی و به دست کدام ارگان قابل پیگیری و حل است؟

انباشت بدهی‌های دولت و کارفرمایان برای تامین هزینه‌ها، سنگین‌تر شدن بار تعهدات مالی صندوق بازنشستگی، بازنشستگی‌های پیش از موعد، طرح تحول سلامت و . . . مجموعه‌ای از عوامل تاثیرگذار در بغرنج‌تر شدن وضعیت و شرایط حاکم بر صندوق‌های بازنشستگی به شمار می‌رود. در فضای غیررقابتی اقتصاد فعلی، صندوق‌های بازنشستگی آسیب می‌بینند، چراکه یک نهاد مردمی و مدنی است و تا زمانی که دولت یک برنامه مدون و الگوی اقتصاد برای توسعه فراگیر طراحی و اجرا نکند، صندوق‌های بازنشستگی محلی برای قرض دولت خواهد بود، بنابراین در شرایط منابع بودجه عمومی، نظام بانکی، صندوق‌های بازنشستگی، حامل‌های انرژی و ذخایر آبی، یک وجه مشترک اساسی وجود دارد: اینکه در تمام آنها برای دهه‌های متمادی، خروجی منبع بیشتر از ورودی آن بوده است. با توجه به موارد ذکرشده و امکانات مالی و طبیعی کشور، این چالش‌ها حل نخواهد شد.

وزیر اقتصاد از ثبت ۳۵۰ هزار رکورد اطلاعاتی برای اموال ۳۴۰۰ دستگاه دولتی در سامانه «سادا» خبر داد

کوه یخ دارایی‌های دولت

ایمان ولی‌پور
ivankaramazof@yahoo.com

کوه یخی که تنها قله آن از آب بیرون مانده و قابل دیدن است؛ این تعبیری است که مسعود کرباسیان، وزیر اقتصاد برای اموال و دارایی‌های دولت به کار برده است. او در آخرین روز مهرماه در نخستین همایش «مولدسازی و مدیریت دارایی‌های دولت» اموال دولتی را همانند کوه یخی دانست که تنها یک دهم آن از آب بیرون مانده و قابل مشاهده است! اموال و دارایی‌های دولتی که البته هنوز برآورد جامع و مشخصی درباره مجموع ارزش آن صورت نگرفته و تنها چند روز قبل بود که مدیرکل اموال دولتی و اوراق بهادار وزارت اقتصاد از شناسایی و ثبت ۷ هزار تریلیون ریال معادل ۷۰۰هزار میلیارد تومان از دارایی‌های دولت در سامانه «جامع اموال دستگاه‌های اجرایی» (سادا) خبر داده بود.

فریدون قربان‌پور در نشست خبری ۲۵ مهرماه پیش‌بینی کرده بود که نزدیک به دو برابر این رقم از اموال و دارایی‌های دولت در سامانه «سادا» به ثبت نرسیده و به طور تلویحی از برخی دستگاه‌های اجرایی انتقاد کرده بود که به این مسئله به‌صورت بخشی نگاه می‌کنند، غافل از آنکه این اموال به دولت اختصاص دارد و نبود اطلاعات کاملی در این زمینه، هزینه‌های زیادی را به بودجه عمومی وارد کرده است.

سامانه «جامع اموال دستگاه‌های اجرایی» (سادا) نخستین‌بار در اسفندماه سال ۹۴ به منظور تشکیل بانک اطلاعات جامع از دارایی‌های دستگاه‌های اجرایی، طراحی و پیاده‌سازی شد و تاکنون نزدیک به ۳۵۰ هزار رکورد اطلاعاتی برای اموال و دارایی ۳۴۰۰ دستگاه اجرایی و دولتی در این سامانه ثبت شده است.

این سامانه قرار است اطلاعات اموال غیرمنقول و در اختیار وزارتخانه‌ها، موسسات و شرکت‌های دولتی را گردآوری کند و در نهایت، امکان مدیریت این دارایی‌ها را برای دولت فراهم آورد.

مدیریت و مولدسازی دارایی‌های دولت

وزیر اقتصاد در نخستین همایش «مولدسازی و مدیریت دارایی‌های دولت» که در مرکز همایش‌های رازی برگزار شد، به‌جز تعبیر «کوه یخ» از تعبیر «بچه پولدار» و «پول خرد» نیز برای برخی از اموال دولت استفاده کرد و در عین حال از اراده جدی دولت برای شناسایی اموال و دارایی‌های دولتی خبر داد.

کرباسیان گفت: «تاکنون به دلیل وجود منابع نفتی با اموال دولت مانند فرزندان خانواده ثروتمند رفتار کرده‌ایم و آن را «پول خرد» دانسته‌ایم و اقدام جدی برای شناسایی و استفاده از آن نکرده‌ایم؛ در حالی که اموال دولت در ایران بسیار ارزنده است و مانند کوه یخی می‌ماند که فقط یک دهم آن رویت می‌شود.» او در تبیین اینکه چرا تا به حال به موضوع ساماندهی دارایی‌های دولت توجه جدی نشده است، پاسخ داد: «تاکنون توجه زیادی به این موضوع نمی‌شده، چرا که منابع نفتی در دارایی‌های دولت سایه انداخته بود. به این ترتیب، کشور مانند «بچه پولدار» رفتار می‌کرد که اموال دولت برایش به‌صورت «پول خرد» معنا داشت، در صورتی که چنین نیست و اموال دولت ارزنده است و باید شناسایی شود.»

کرباسیان به موضوع بدهی دولت هم اشاره کرد و گفت: «با توجه به ظرفیت بدهی دولت باید این نکته مورد توجه قرار گیرد که قاعدتا این میزان از اموال دولت نباید باعث می‌شد دولت اینقدر بدهی داشته باشد.»

وزیر اقتصاد با اشاره به اینکه ساماندهی اموال و دارایی‌های دولت هم در قانون اساسی و هم در سیاست‌های ابلاغی از سوی مقام معظم رهبری مطرح شده است، ادامه داد: «در دولت دوازدهم با پیوست احکامی که از سوی رئیس‌جمهوری به وزارت اقتصاد صادر شد، این موضوع در اولویت قرار گرفت. در اولویت‌های دولت یکی از بندها تکلیفی است که نسبت به شفافیت مالی و مدیریت صحیح اموال دولتی اشاره شده و به این ترتیب، مدیریت مطلوب دارایی‌های دولت و افزایش کاربری آنها جزو اولویت‌هاست.»

او نخستین اقدام در جهت مولدسازی دارایی‌های دولت را احصای این دارایی‌ها دانست و گفت: «ابتدا باید مالکیت آنها مشخص شود. خوشبختانه با جدیت و نظارت وزارت اقتصاد این بحث پیگیری شد و اسناد مربوط به مالکیت آنها جمع‌آوری شده است و مرحله بعدی احصای آنهاست. بر این اساس یکی از پروژه‌های کلیدی وزارت اقتصاد، مدیریت دارایی‌های دولت است.»

قابلیت دارایی‌های دولت برای پشتوانه اوراق

کرباسیان در ادامه به پروژه‌های تکمیلی خزانه‌داری کشور نیز اشاره کرد و گفت: «امیدواریم با اجرای این پروژه‌ها به کاهش وابستگی بودجه به نفت برسیم.»

او اهداف اجرای این پروژه به همراه پروژه‌های مکمل خود را نهادینه‌سازی دارایی‌های دولت و مولدسازی دارایی‌های دولت دانست و گفت: «برای اجرای این پروژه‌ها لازم است در جهت توسعه دولت الکترونیک کارهای لازم انجام شود. در این زمینه سامانه «سادا» رونمایی شده است و تاکنون برای اموال و دارایی‌های دولت رقم ۳۵۰ هزار رکورد ثبت شده است، به ترتیبی که ۳۴۰۰ دستگاه اطلاعات خود را در این سامانه ثبت کرده‌اند.»

وزیر اقتصاد همچنین با اشاره به قابلیت دارایی‌های دولت برای اینکه پشتوانه اوراق قرار گیرند، گفت: «باید اوراق خود را نه به تعهد دولت بلکه به دارایی‌های دولت موکول کنیم، چرا که تعهد برای دولت بدهی دارد، ولی دارایی‌ها برای دولت بدهی به همراه ندارد.»

اموال دولت به‌مثابه پشتوانه اوراق، نکته‌ای است که لعیا جنیدی، معاون حقوقی رئیس‌جمهور نیز در این همایش به آن اشاره کرد. او درباره اینکه چگونه می‌توان اموال دولتی را مبنای مولدسازی کرد، گفت: «می‌توان به پشتوانه اموال دولت، اوراق صکوک منتشر کرد. ۱۴ نوع اوراق صکوک وجود دارد، ولی نباید به این مدل اکتفا کرد و نیاز است متخصصان حقوقی وارد بحث شوند تا روش‌های گوناگون مولدسازی را بررسی کنند و شیوه بهره‌برداری از این اموال را متنوع سازند.»

گزارش ۲

خزانه‌دار کل کشور در نخستین همایش «مولدسازی و مدیریت دارایی‌های دولت» اعلام کرد

رقم دقیق دارایی‌های دولت چقدر است؟

فرصت امروز: خزانه‌دار کل کشور در نخستین همایش «مولدسازی و مدیریت دارایی‌های دولت» میزان دارایی‌های دولت را برآورد کرد، اما این رقم آنقدر بزرگ بود که رحمت‌الله اکرمی حاضر نشد آن را از پشت تریبون اعلام کند و گفت: «براساس بررسی‌های انجام‌شده، ارزش اموال دولتی چندین هزار هزار میلیارد تومان برآورد شده است. این رقم هرچند که به‌دست آمده، اما آنقدر بزرگ است که آن را از پشت تریبون اعلام نمی‌کنم.» با این‌همه، در اسلایدی که او پروژه مولدسازی اموال دولتی را در آن تشریح می‌کرد، رقم ۱۸۳ هزار هزار میلیارد تومان برای ارزش دارایی‌های دولتی برآورد شده بود.

خزانه‌دار کل کشور با بیان اینکه در پروژه مولدسازی اموال دولتی به دنبال احصای اموال، قیمت‌گذاری و همچنین ارزیابی استفاده بهینه از آن هستیم، گفت: «بیش از یک میلیون ملک دولتی وجود دارد که تنها ۳۵۰ هزار از آنها شناسایی و در سامانه «سادا» ثبت شده است.»

اکرمی با اشاره به تدوین سند راهبردی وزارت اقتصاد در دولت یازدهم گفت: «یکی از مهم‌ترین پروژه‌ها در خزانه‌داری کل کشور، شفاف‌سازی و هوشمندسازی عملیات مالی دولتی تحت عنوان خزانه‌داری الکترونیک است. همچنین دومین پروژه این معاونت، مولدسازی اموال دولتی است و مدیریت بدهی و دارایی‌های دولت نیز در کنار این دو پروژه از اهداف کلان خزانه‌داری کل کشور در راستای محورهای اقتصاد مقاومتی به حساب می‌آید.»

اکرمی با بیان اینکه در خصوص مولدسازی اموال دولتی ابتدا باید مبانی حقوقی و مالی این موضوع شفاف شود، گفت: «باید بررسی شود در نقاط مختلف دنیا در خصوص اموال دولتی چه سازوکاری پیش‌بینی و در حال اجرا است.»

او ادامه داد: مدیریت جامع، متمرکز و یکپارچه دولت، مهم‌ترین هدف مولدسازی اموال دولتی است. همچنین ایجاد بانک جامع منقول و غیرمنقول و تعیین میزان و ارزش ریالی دارایی‌های دولت در ترازنامه دولتی، هدف دیگر پروژه مولدسازی دارایی‌هاست.»

اکرمی با بیان اینکه در سال ۹۵، ۲۵درصد پروژه مولدسازی دارایی‌های دولت انجام شده، گفت: «پیش‌بینی می‌شود این پروژه در سال ۹۹ به طور کامل تکمیل شود.»

امتناع مدیران دولتی از اعلام ساختمان‌های مازاد

همچنین رئیس سازمان اداری و استخدامی در این همایش با بیان اینکه مقاومتی از سوی مدیران برای واگذاری ساختمان‌های بلااستفاده وجود دارد، گفت: «در بین مدیران مرسوم است که کسی نمی‌خواهد شاه سلطان حسین شود، چنانکه ساختمانی را که در آن مستقر است از دست بدهد؛ چون این به منزله از دست رفتن قدرت است و همین روحیه منجر شده که دستگاه‌های دولتی اموال مازادی داشته باشند که بلااستفاده مانده است.» جمشید انصاری، معاون رئیس‌جمهور و رئیس سازمان اداری و استخدامی ادامه داد: «مدیریت اموال دولت، مدتی است که مورد توجه قرار گرفته است. در وهله اول باید شناسایی اموال دولتی صورت بگیرد. آنچه دستگاه‌ها در آن مستقرند لزوما اموال دولت نیست و از سوی دیگر تعدادی اموال هم هستند که برای دولت هستند، ولی مستند نیستند که باید مستندسازی آنها صورت بگیرد. وظیفه شناسایی و مستندسازی نیز به عهده وزارت امور اقتصادی و دارایی است.»

رئیس سازمان اداری و استخدامی افزود: «از قدیم می‌گویند برای مدیران دو چیز ناموسی تلقی می‌شود؛ یکی ساختمان و دیگری خودرو، به طوری که برخی مدیران حتی برای از دست دادن نیروی انسانی این‌قدر وسواس به خرج نمی‌دهند ولی برای خودرو و ساختمان چرا. یادم نمی‌آید مدیری اعلام کرده باشد که ساختمان مازادی در اختیار دارد، بلکه همه درخواست ساختمان جدید را اعلام می‌کردند.»

دریچه

رئیس‌کل سازمان امور مالیاتی خبر داد

رصد تراکنش‌های بانکی برای دریافت مالیات

رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور گفت برخی افراد آگاهانه و عامدانه و برخی در اثر بی‌اطلاعی از قوانین، با برنامه‌های سازمان در رابطه با مبارزه با فرار مالیاتی مقابله می‌کنند.

به گزارش «فرصت امروز» از سازمان مالیاتی، سیدکامل تقوی‌نژاد در جمع رؤسای ادارات و افسران تحقیق معاونت مبارزه با جرائم اقتصادی پلیس آگاهی گفت: ما کمربندها را برای مبارزه با فرار مالیاتی محکم بسته‌ایم و عزم این دستگاه برای مبارزه با فرار مالیاتی جدی است.

او افزود: از زمانی که موضوع رصد تراکنش‌های بانکی و موضوع نصب صندوق مکانیزه فروش توسط اصناف در دستور کار دولت قرار گرفته، عده‌ای که خود را دایه مهربان‌تر از مادر می‌دانند به انحای مختلف درصدد وارد کردن فشار به سازمان امور مالیاتی هستند تا این سازمان نتواند اقدامات قانونی خود در راستای اخذ و بررسی اطلاعات اقتصادی را اجرایی کند.

وی افزود: این افراد با ناآرام کردن فضای جامعه و مشوش کردن فضای رسانه‌ای کشور درصدد هستند این اقدامات قانونی را غیرقانونی جلوه داده و این در حالی است که به نظر می‌رسد این اشخاص به‌رغم آنکه سال‌ها در اقتصاد فعالیت داشته و متولی برخی امور بوده‌اند اما اطلاعی از قوانین موجود در کشور ندارند و لازم است به منظور آگاهی این افراد برخی قوانین کشور را به آنها گوشزد کنیم.

رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور با اشاره به ماده ۲۱۹ قانون مالیات‌های مستقیم عنوان داشت: شناسایی و تشخیص درآمد مشمول مالیات، مطالبه و وصول مالیات موضوع این قانون به سازمان امور مالیاتی کشور محول شده که به موجب بند (الف) ماده ۵۹ قانون برنامه سوم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران ایجاد شده است.

تقوی‌نژاد همچنین در رابطه با سرو صدای عده‌ای در ارتباط با اینکه چرا تراکنش‌های بانکی بررسی می‌شود، گفت: این اقدام سازمان امور مالیاتی کشور نیز قانونی است و باید به افرادی که از قوانین کشور خبر ندارند یادآور شویم که براساس ماده ۲۲۹ قانون مالیات‌های مستقیم، ادارات امور مالیاتی می‌توانند برای رسیدگی به اظهارنامه یا تشخیص هر گونه درآمد مودی به کلیه دفاتر و اسناد و مدارک مربوط مراجعه و رسیدگی کنند و مودی مالیاتی مکلف به ارائه و تسلیم آنها است.

وی همچنین به ماده ۲۳۰ قانون مالیات‌های مستقیم اشاره کرد و بیان داشت: در مواردی که مدارک و اسناد حاکی از تحصیل درآمد نزد اشخاص ثالث موجود باشد، اشخاص ثالث مکلف‌اند با مراجعه و مطالبه اداره امور مالیاتی، دفاتر و همچنین اصل یا رونوشت اسناد مربوط و هر گونه اطلاعات مربوط به درآمد مودی یا مشخصات او را ارائه دهند و گرنه در صورتی که در اثر این استنکاف آنها، زیانی متوجه دولت شود به جبران زیان وارده به دولت محکوم خواهند شد و مرجع اثبات استنکاف اشخاص ثالث و تعیین زیان وارده به دولت، مراجع صالحه قضایی است.

رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور همچنین ماده ۲۳۱ قانون مالیات‌های مستقیم را یکی از بسترهای قانونی مبارزه با فرار مالیاتی برشمرد و گفت: براساس این ماده قانونی، در مواردی که ادارات امور مالیاتی کتبا از وزارتخانه‌ها، موسسات دولتی، شرکت‌های دولتی و نهادهای انقلاب اسلامی و شهرداری‌ها و سایر موسسات و نهادهای عمومی غیردولتی اطلاعات و اسناد لازم را در زمینه فعالیت و معاملات و درآمد مودی بخواهند، مراجع مذکور مکلف‌اند رونوشت گواهی شده اسناد مربوط و هر گونه اطلاعات لازم را در اختیار آنان بگذارند و درخواست ارائه اطلاعات با مجوز وزیر امور اقتصادی و دارایی انجام می‌شود.

به گفته تقوی‌نژاد، براساس ماده ۳۰ قانون مالیات بر ارزش افزوده نیز کلیه بانک‌ها، موسسات و تعاونی‌های اعتباری، صندوق‌های قرض‌الحسنه و صندوق تعاون مکلف‌اند، صرفا اطلاعات و اسناد لازم مربوط به درآمد مودیان را که در امر تشخیص و وصول مالیات مورد استفاده است، به سازمان امور مالیاتی اعلام کنند و اشخاص مزبور در صورت عدم ارائه اطلاعات و اسناد مذکور مسئول جبران زیان وارده به دولت خواهند بود.

معاون وزیر امور اقتصادی و دارایی، در ادامه به ماده ۱۵۶ و ۲۲۷ قانون مالیات‌های مستقیم اشاره کرد و گفت: چنانچه به‌صورت مستند مشخص شود که مودی فعالیت‌هایی داشته که درآمد آن را کتمان کرده است یا اداره امور مالیاتی در موقع صدور برگ تشخیص از آن مطلع نبوده است، مالیات درآمدهای کتمان شده با رعایت مهلت مقرر در ماده ۱۵۷ قانون مالیات‌های مستقیم قابل مطالبه است.

رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور همچنین در پاسخ به عده‌ای که در رسانه‌های جمعی تشویش ایجاد کرده‌اند که چرا درآمدهای اشخاص مربوط به سال‌های گذشته را مجددا مورد بررسی قرار می‌دهید، گفت: جهت اطلاع این دسته از افراد نیز باید اعلام کنیم که این کار نیز کاملا قانونی است و براساس ماده ۱۵۷ قانون مالیات‌های مستقیم، مرور زمان مالیاتی پنج سال از تاریخ سررسید تسلیم اظهارنامه یا سررسید پرداخت مالیات است.

یادداشت

مدیر بخش خاورمیانه توتال با تاکید بر پایبندی به تعهدات خود اعلام کرد

توسعه فاز ۱۱پارس‌جنوبی از ابتدای ۲۰۱۸ کلید می‌خورد

«استفان میشـل» مدیر منطقه خاورمیانه و آفریقای شمـال در بخـش اکتشـاف و تولید شرکـت توتال در گفت‌وگو با خبرنگاران ایرانی در محل این شرکت با تاکید بر اینکه سیاست آمریکا در بحث برجام، موضوع داخلی آن کشور است، تاکید کرد: توتال به قوانین بین‌المللی پایبند اسـت و به تعهدات خود ادامه می‌دهـد. وی اضافه کرد: برجام همچنان پابرجاست و ما همچنان به فعالیت خود در ایـران ادامه می‌دهیم. قرارداد توسعه بخش فراساحل فـاز ۱۱ پارس‌جنوبـی توسـط علی کـاردر مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران، پاتریک پویانه مدیرعامل توتال، لو مدیـر عامل شرکت ملی نفت چیـن (اینترنشنال) و عزت‌الله اکبری مدیرعامـل شرکت پتروپارس امضا شد. سهم توتـال در این پـروژه ۵۰،۱ درصد، سی‌ان‌پی‌سی چیـن ۳۰درصد و پتروپارس ایـران ۱۹،۹ درصد تعیین شده اسـت. ارزش قرارداد توسعه فـاز ۱۱ پارس‌جنوبی ۴میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار است که با به ثمر رسیدن آن، روزانه ۵۶ میلیون مترمکعب (معادل ۲ میلیارد فوت مکعب) بـه ظرفیت برداشت ایران از میدان گازی پارس جنوبی مشترک بـا قطر افزوده می‌شود. به گزارش ایرنا، وی دربـاره اقدامات انجام شده از زمـان امضای قرارداد فـاز ۱۱ پارس‌جنوبی، گفت: تاکنون تیم خـود را برای انجام پروژه آماده کـرده و تقاضای همکاری برای شروع کار (با شرکت‌های ایرانـی) را نیز فرستاده‌ایم. وی ادامه داد: براسـاس برنامه تعریف شده، از اواخر سال ۲۰۱۷ یا اوایـل سال آینده میلادی، کار اجرایی را در فاز ۱۱ کلید می‌زنیم. میشل درباره اخبار منتشر شده مبنی بر اینکه توتال سرعت اجرای طرح را به دلیل فشار آمریکا کاهش داده است، نیز گفت: از سال ۲۰۱۴ که در این مسئولیت فعالیـت می‌کنم، بیش از ۳۰ بار به ایران رفته‌ام تا اینکه قرارداد فاز ۱۱ نهایی شد. ما سرعت فعالیت خود در ایران را طبق برنامه انجام می‌دهیم و طرح مباحث سیاسی در ایـن زمینه پیش از این نیز بارها مطرح شده است. مدیر منطقه خاورمیانه و آفریقـای شمال توتال افزود: قوانین همه چیز را مشخص کرده و ما نیز همچنان طبق آن به فعالیت خود ادامه می‌دهیم.

توانمندی و کیفیت کار شرکت‌های ایرانی بالاست

میشل در ادامه درباره استفـاده از شرکت‌های ایرانی در فاز ۱۱ پارس‌جنوبی گفت: به دنبال همکاری با چند شرکـت فعال ایرانـی در این پروژه هسـتیم. برنامه ما، اجـرای پروژه با بهترین کیفیت و کمترین هزینه است، بنابراین شرکت‌های خوب ایرانی نیز در این پروژه همکار ما خواهند بود. این مدیر توتال به توانمندی شرکت‌های نفتی ایران اشاره کرد و گفت: بررسی بخش‌های مختلف صنعت نفت ایران نشان داد، شرکت‌هایی توانسته‌اند کارها را با کیفیت خوبی انجام دهند. با توجه به این توانمندی، ما برای همکاری با آنها، پیشنهادهایی ارائه کرده‌ایم. وی بـا این دلیل که هنوز قـرارداد همکاری با چند شرکت ایرانی نهایی نشده است، از نام بردن آنها خودداری کرد و گفـت: با چهار تا پنج شرکـت در این پروژه همکاری خواهیم داشت. میشل با بیان اینکه اجرای این پروژه، راه را برای انجام فعالیت‌های دیگر در ایران هموار می‌کند، افزود: علاقه‌مندیم در بخش پتروشیمی ایران نیز فعالیت کنیم و اکنون گفت‌وگو در این زمینه با مقام‌های ذی‌ربط ایـران در جریان بوده و البته زمان‌بـر است اما برای دو طـرف ارزش دارد تا به نتیجه برسد. با توجه به امضای تفاهم‌نامه توتال با شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران، وی درباره چگونگی فعالیت در این بخش نیز گفت: قرار اسـت در این همکـاری در تولید «پلی‌اتیلـن» و «اتان کراکر» نقش داشته باشیم. این مدیر توتال درباره حضور در مناقصـه میدان نفتی آزادگان و رقابت با شرکت‌های بزرگـی مانند شل و اینپکس ژاپن نیز گفت: با توجه به آغاز فعالیت شرکت‌هـای خارجی در ایران، تمایل برای فعالیت در میدان نفتی آزادگان نیز بیشتر شده و به‌دلیل حضور رقبا، نمی‌توانم از برنامه‌های توتال برای حضور در این میدان مطلبی بگویم.

برنامه‌های «مرسک» در ایران را ادامه می‌دهیم

شرکـت نفتی «مرسک» در حالی با مبلغ ۷،۵ میلیارد دلار توسط توتال خریداری شد که برای فعالیت در توسعه لایه نفتی پارس جنوبی علاقه‌مند بود؛ میشل درباره این همکاری نیـز گفت: مرسک تمایل به حضـور در پارس جنوبی را داشت و ما نیز این را دنبال می‌کنیم اما به‌دلیل اینکه هنوز قرارداد نهایی نشده است، اجازه صحبت درباره آن را نداریم. مدیـر بخش خاورمیانه توتال با بیان اینکه مرسک پیشنهادهای خوبی به ایران داده بود، تاکید کرد کـه نهایی شدن این قرارداد چندمـاه زمان خواهد برد و اکنـون نمی‌توان از جزییات روند مذاکرات گفت. با توجه به حضور توتال در بخش قطری لایه نفتی پارس جنوبی، برخی نگرانی‌هـا از حضور این شرکـت در بخش ایرانی مطرح شده که مبادا اطلاعات بخش ایران به قطر منتقل شود. میشل در این رابطه تاکید کرد: این مسـئله حضور در بخـش قطری، نمی‌تواند به هیچ‌کدام از طرفین لطمه و خسارتی وارد کند. وی خاطرنشان کرد: همکاری توتال بعد از برجام با ایران سرعت گرفته و از سال ۲۰۱۶ واردات نفت خام از ایران به روزانه ۱۶۰ هزار بشکه رسیده است. میشل درباره تمایل به همکاری در بخش‌های پایین‌دستی صنعت نفت و برندینگ پمپ بنزین‌ها نیز گفت: ایران بازار بزرگـی است اما اکنون قصدی برای همکـاری نداریم و تقاضایی از ما نیز نشده است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت در نشست هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران:

بدون کمک بخش خصوصی قادر به حل مشکلات نیستم

«محمد شریعتمداری» روز یکشنبه در نشسـت هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایـع، معـادن و کشـاورزی ایـران در محل ایـن اتاق خطاب بـه فعالان بخش خصوصی قول داد که همـواره با قلب باز، بدون پیـش‌داوری و بـدون حب و بغض شنونده مسائل و مشکلات باشد و در ادامه گفت: من یک تنه قـادر به حل مشکلات نیستم و بدون یاری بخش خصوصی عبور از مشکلات میسـر نیسـت. وی بـر لزوم ساختارسازی در ابتدای راه همکاری تاکید کرد و گفت: باید بتوانیم در ادامه مسـیر با همفکری مشکلات را به‌تدریج حل کنیم. شریعتمداری یـادآوری کـرد: در ترکیب هیأت نمایندگان اتاق ایران ۲۰ نفر از دولت حضور دارند و می‌توان با یک تقسـیم کار مناسـب از وجود این افراد به شایسـتگی بهره بـرد. وی یادآوری کـرد: در سال ۹۲ و بـا شرکت آقـای روحانـی در انتخابات، اتاق ایران بـه ریاست «محمد نهاوندیان» حضـوری فعـال در انتخابـات داشت که چنین حضوری کم‌سابقه بود و به حمایت از روحانی پرداخـت؛ این همکاری پس از آن نیـز ادامـه یافت که فرصـت مناسبی برای انتقال مستقیم مطالب و خواسته‌های بخـش خصوصی به رئیس‌جمهـوری بود. وزیـر صنعت، معدن و تجـارت با اشاره به سال‌هـای طولانی حضور خـود در وزارت بازرگانی سابق، همچنین تاسیس شورای عالی اصناف در کشور، نظارت بر اتاق‌های بازرگانی، خطاب به فعالان بخش خصوصی تصریح کرد: شما در صحنه عمل هستید و با مشکلات دسـت و پنجه نرم می‌کنید و متاسفانه بسیاری از سخنان مطروحه شما در این جلسـه و مشکلات موجود صحیح اسـت. وی تصریح کرد: یکـی از حرف‌ها در مجموع سخنان امروز بخش خصوصی بیش از بقیه سخنان صحیح بود و آن اینکه، اگر فضای کسب‌وکار و مسائل کلان کشور را درست کـرده و عزم ملی برای تولید به وجود آوردیم، آنگاه بسـیاری از مشکلات حل و فصل خواهد شد.

صعود از یک رتبه «بسیار بد» به رتبه «بد»

شریعتمداری خاطرنشان کـرد: در این راستـا از سال‌هـای گذشتـه حرکت‌های خوبـی انجـام شده و بـا حـدود ۳۴ پله صعود، از یک رتبه «بسـیار بد» در فضای کسب‌وکار به یک رتبه «بد» ارتقا یافته‌ایم، بـا ایـن اوصاف هنـوز وضعیـت و فضای کسب‌وکار خوب نیست. وی گفت: این در حالی است که آمار بانک مرکزی حاکی از کاهش نرخ سود بین بانکی در شهریورماه بـوده و مطابق آمارهای سازمـان برنامه و بودجه و بانک مرکزی، تسهیلات تکلیفی در پنج ماه نخسـت امسال ۲ هزار میلیارد تومان تعیین شده که ۶۲۷ میلیارد تومان آن مختص بخش صنعـت و معدن است. این عضـو کابینه دولـت دوازدهم با بیان اینکه مجموع منابـع پرداختی برای رونق تولید و کسب‌وکار کافی نیست، تاکید کرد: راه برون‌رفت از این مشکل، افزایش سرمایه نظام بانکی است که قانون آن موجود است و فقـط باید اجرایی شـود. وی با اشاره به نرخ تـورم حدود ۱۰درصدی، تصریح کرد: نرخ سود تسهیلات بانکی نیز باید متناسب با تورم و از طریق بـازار بین‌بانکی کاهش یابد. شریعتمـداری در ادامه با بیان اینکه موضـوع مدیریـت واردات از طریق نظام تعرفه‌ها امکان‌پذیر است، بیان داشت: این مهم نیازمند کمک و یاری بخش خصوصی است و در خصوص برخی کالاها می‌توان با اعمال نرخ تعرفه بی‌نهایت، مانع از واردات آنها به کشور شد.

واحدهای خصولتی طی ۲ سال آینده واگذار می‌شود

وی ادامه داد: به دستور رئیس‌جمهوری، واحدهـای خصولتـی نیز طـی دو سال آینـده باید واگذار شونـد. شریعتمداری گفت: اهلیت داشتـن، یکی از مهم‌ترین ویژگی‌هـای کسـانی باید باشـد که در موضـوع خصوصی‌سـازی ورود می‌کنند و ایـن مهـم و سنجش اهلیـت افراد از سوی اتـاق بازرگانی می‌توانـد به انجام برسد. وی همچنین بیـان داشت: ایجاد شرکت‌های بـزرگ صادراتی در استان‌ها نیازی به ورود دولت به این مقوله ندارد. وزیر صنعت، معدن و تجارت تاکید کرد: کیک اقتصـادی کشور کوچک شده و بر این اسـاس، نیازمند ورود منابع از خارج به کشور هسـتیم. وی یادآور شد: امروز بسـیاری از سرمایه‌گذاران خارجی فقط به دلیل اعتمادی که به بخش خصوصی ایرانـی داشتنـد و بـدون دریافت هیچ تضمینی، به سرمایه‌گذاری در کشورمان پرداخته‌انـد. شریعتمـداری ادامـه داد: اتاق ایران و اتاق‌هـای استانی نیز منابع مناسبـی در اختیار دارند کـه می‌توانند بخش‌هایـی از آن را صـرف توسعـه فعالیت‌هـای خود کننـد. وی با اشاره به سفر روزهای گذشتـه خود به ترکیه، به جلسـه اردوغـان (رئیس‌جمهـوری این کشور) بـا تولیدکنندگان کشورش اشاره کرد که در آن به ابراز گلایه‌مندی از نبود خـودروی ملی در این کشـور پرداختند و افـزود: در آن جلسـه فعالان اقتصادی ترکیـه خطاب به اردوغـان با بیان اینکه «ما بـه فکر و ایده شمـا اعتقاد داریم»، بـر تولید خـودروی ملی طـی دو سال قول مسـاعد دادند. وزیر صنعت، معدن و تجـارت ابـراز امیدواری کـرد چنین ظرفیتـی از سوی اتاق‌های کشورمان نیز فراهم شود.

چرا خودروساز سوم در کشور نداریم؟

این مقام مسـئول با اشاره به سایپا و ایران‌خودرو، به بیان این مطلب پرداخت کـه چـرا خودروسازی سـوم در کشور نداریـم و آیا اتـاق ایـران توانایی خلق خودروسـازی سوم را نـدارد؟ موضوعی کـه در صـورت تحقـق از آن حمایت خواهیـم کرد. وی بـا تاکید بـر اینکه بخـش خصوصی واقعی بایـد به عرصه عمل بیاید، به طرح این پرسش پرداخت کـه چرا ما کـاری کردیم کـه مردم به بخش خصوصی بی‌اعتماد شده‌اند، شما بایـد اهلیت‌ها را کنترل و در نهایت این تصویر را اصـلاح کنیـد. شریعتمداری ادامـه داد: در بحث واگذاری‌ها به بخش خصوصـی، اتاق ایـران در شورای عالی واگـذاری نماینده دارد، امـا آنجا فریاد نمی‌زنـد. وی بـا اشـاره بـه استاندارد نبودن بازارهای صادراتی کشور، خطاب به فعـالان اقتصادی تاکیـد کرد: «شما به مـا بگویید چـه قوانینـی را در این راستـا اصلاح کنیم؟»؛ مـا هیچ ادعایی نداریـم و نمی‌گوییم نقـص نداریم، اما باید هر دو طرف بـه اصلاح نقایص‌مان بپردازیـم. ایـن عضو کابینـه دولت در خصـوص صنـدوق ضمانت صـادرات، با بیـان اینکه مـا نمی‌خواهیـم از این صنـدوق پـول دربیاوریم، یـادآور شد: این صندوق جایی بـرای کاهش و رفع ریسک از مقوله صادرات است. وی ادامه داد: چرا اتاق بازرگانـی برای یک خانم محترم روستایی کشاورز کارت بازرگانی صـادر می‌کند، در حالی که امور باید به افـرادی که از اهلیـت لازم برخوردارند سپرده شود. شریعتمـداری خاطرنشان کـرد: قانون مالیات بر ارزش افزوده باید اصـلاح شود، اما نباید بـرای فرار از این قانون، کارت بازرگانی به نام کسی دیگر صادر کرد. وی بیان داشت: «فاصله بین داشته‌ها و خواسته‌های‌مان زیاد است و در این مسیر از معاونان خود می‌خواهم به خوبـی مـرا همراهی کننـد»؛ همه تلاش من این است در این دوره، مسیر را بـا کمک شما فعالان بخش خصوصی به خوبی جلو برویم. وزیر صنعت، معدن و تجـارت با تاکیـد بر اینکـه «تصویر بد جلوه دادن از فضای اقتصادی کشور خوب نیسـت»، تصریح کرد: رکود برای خود تعریفـی دارد، اما شاهدیم افراد به راحتی حرف از رکـود در اقتصاد کشور می‌زننـد. وی ادامـه داد: تحصیل رشد اقتصادی ۷درصدی بدون نفت به معنای رکود نیست و اکنون با شرایطی که رشد اقتصادی منفی ۶درصد بود تفاوت دارد؛ بنابرایـن ریل‌گـذاری اقتصادی مناسب شـده، اما در همین شرایـط نیز ممکن است برخی شرکت‌ها ورشکسـته شوند. شریعتمداری با اشاره به مشکلات فرش دستبـاف کشور، تاکید کرد: فرش پیش از هر چیـز هنر والای ایرانـی و متعلق به هنرمنـدان این مرز و بـوم است که امـروز مشکلاتی نظیر کاهش حمایت‌ها و افزایـش نرخ ارز بـر آن تاثیر گذاشته اسـت، فرشبافـان کـه عمـری در این مسـیر می‌گذارند و برخـی از آنها حتی بـا مشکلات و دردهای خاص استخوانی مواجه می‌شوند، باید بدانیم حقوقی پای این صنعت خوابیده است، اما برند ایران در صنعت بـه شمار نمی‌رود. وی گفت: برند ایران باید صنعت دانش‌بنیان باشد و باید بیشترین سهم را به فکر و اندیشه بدهیم و بتوانیـم در بازارهای نانو، وایو، استارت‌آپ‌هـا و... حـرف بـرای گفتن داشته باشیم. به گفته این مقام مسئول، باید در حوزه‌های پول‌ساز گام برداریم و فناوری‌های نو و پیشرفته در اقتصادمان جایگاه پیدا کنند. وی در خاتمه تصریح کـرد: رقابـت در جهان امـروز نیازمند ارزش افـزوده فعالیت‌هـای ایجادی از طریق فکر و اندیشه است.

حمل‌ونقل ریلی

عضو هیات‌مدیره راه‌آهن اعلام کرد

اتصال ریلی به آلمان از چند ماه دیگر

عضو هیات‌مدیـره راه‌آهن ایران با بیان اینکه اتصال راه‌آهـن ایران بـا آلمـان در دستور کار قـرار گرفته اسـت و از آغـاز ۲۰۱۸، قطار برنامه‌ای در این مسـیر راه‌انـدازی می‌شـود، گفـت: راه‌آهن ایـران از طریق سرخس و اینچه‌برون به ترکمنسـتان، از مرز جلفا به جمهـوری آذربایجان، از مرز رازی به ترکیه و از طریق میرجاوه به پاکسـتان متصل است و در افغانسـتان تا ۵۰ کیلومتـر داخل خاک این کشور راه‌آهن در دست ساخـت قـرار دارد و تا چند ماه دیگر بـه بهره‌برداری می‌رسد. در مورد عراق نیز تا شلمچه خط ریلی داریم و امیدواریم با کمـک دولت عراق، خط ریلی شلمچه تـا بصره ساخته شـود تا اتصال راهگذرهـای ریلی را بـرای صادرات و ترانزیت تکمیل کنیم.» به گفته وی، در شش ماه نخسـت امسـال تبادلات مرزی ریلی با پاکستان از طریق مرز میرجاوه ۱۵۰ درصد و با ترکیه ۹۰ درصـد رشـد کرد و در این مـدت ۶ میلیون تن کـالای صادراتی با شبکه ریلـی حمل شد. به گزارش «فرصت امروز» از پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، رئیس کمیته ترانزیـت راه‌آهن ایران بیان کرد: اکنون برای تشویق صادرکنندگان کالا، براساس حجم و وزن بار تخفیف‌هایی تا ۵۰ درصد تعرفه حمل ریلی بار ارائه می‌شود. به گفتـه وی، تخفیف‌های تعرفه‌ای تا سقف ۵۰درصـد که از دو سال پیش با هماهنگی کشورهای همسـایه اعمال شد صادرات ریلی را افزایش می‌دهد، به‌گونـه‌ای که پارسال صـادرات کالای ایرانی با شبکه ریلی ۱۲درصد رشد کرد. اکنون طول راه‌آهن در کشور به بیش از ۱۱هزار کیلومتر رسیده است و دولت درنظر دارد در افق چشم‌انـداز توسعه طول خط آهن کشور را بـه ۲۵هزار کیلومتر برساند. وی افزود: سهم ریل در جابه‌جایی کـالا در بندرهای کشور کمتر از ۱۰درصد است و با برنامه‌ریزی مناسب باید این سهم به ۴۵درصد افزایش یابد. حسین عاشوری افزود: در صورتی که این سهم به ۴۵درصد افزایش یابد نقش مهمی در تسهیل فرآینـد انتقال و جابه‌جایی بار و کاهش هزینه خواهد داشت. وی یادآور شد: سه بندر شهید رجایی، خرمشهر و امـام خمینی (ره) در خلیج فارس و بندر امیرآباد در دریای خزر به شبکه ریلی متصل هستند و امیدواریم بـرای افزایش جابه‌جایی بار، با همکاری سازمان بنادر و دریانوردی هرچه سریع‌تر بندرهای بوشهر، چابهار و انزلی به شبکه ریلی متصل شوند.

دریچه

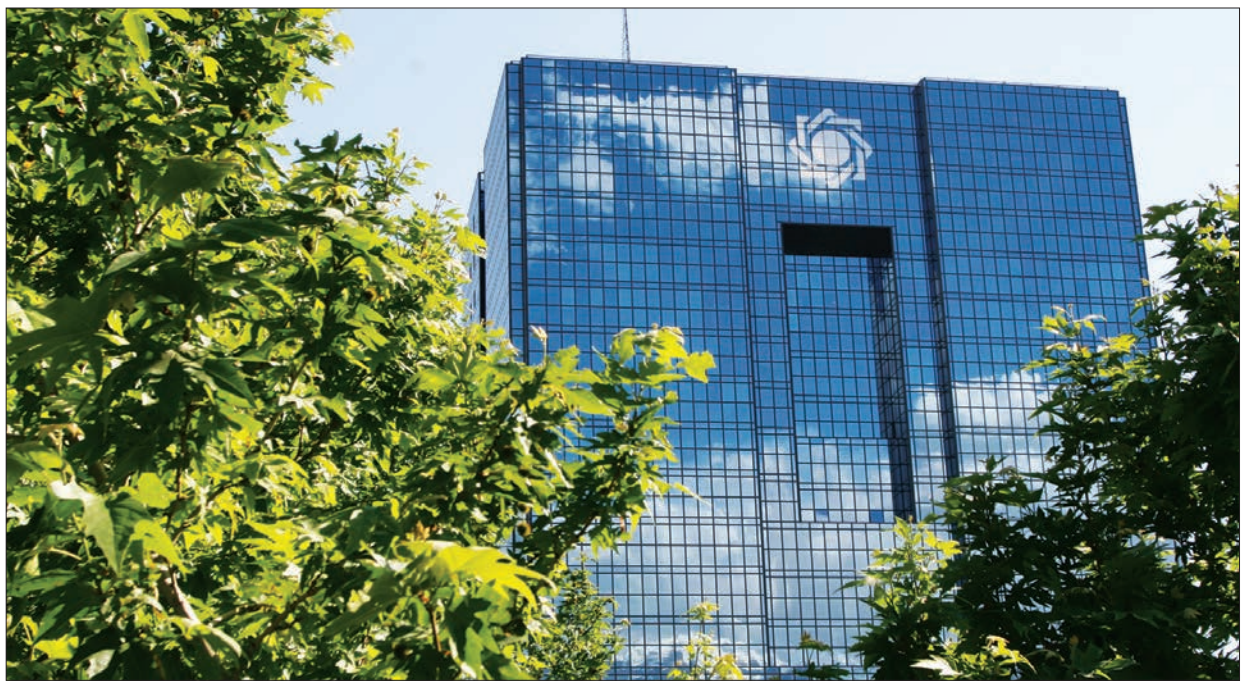
در راستای یکسان‌سازی نرخ ارز

ایرلاین‌ها هم از لیست ارز مبادله‌ای خارج شدند

با بازنگری در مجموعه مقـررات ارزی و در راستای سیاست یکسـان‌سازی نرخ ارز بـه‌زودی اختصاص ارز مبادله‌ای به ایرلاین‌ها متوقف خواهد شد. دستورالعمل مربوطه احتمالا تا اواخر هفته جاری ابلاغ و لازم‌الاجرا خواهد بـود. به گزارش ایسـنا، از چندی پیش بانک مرکـزی بازنگـری در مجموعـه مقـررات ارزی را در دستـور کار خود قرار داد و طی تغییراتی اختصاص ارز مبادلـه‌ای به برخی از بخش‌هـا را متوقف کرده است، چـرا کـه به هر صـورت به منظـور اجـرای سیاست یکسان‌سازی نرخ ارز به طور مشخص دیگر ارز مبادله‌ای مفهومی نداشته و تمامـی بخش‌ها مشمول ارز با نرخ بازار آزاد خواهند شد مگر آنکه در زمان یکسـان‌سازی نرخ ارز تصمیـم بر این باشد که با ایجاد سازوکارهایی به برخی بخش‌هـای خاص از جمله درمانی اختصاص ارز با نرخی متفاوت پرداخت شود که البته در این باره نیـز هیچ تصمیمی تاکنون اعلام نشـده است. بر این اساس بعد از آنکه در شهریورماه امسـال ارز مسافرتی حذف شد و دیگر پرداخت ۲۰۰ دلار برای زائران و ۳۰۰ دلار برای سایر مسـافران کنار گذاشتـه شد، به‌زودی اختصـاص ارز به شرکت‌های هواپیمایـی نیز متوقف می‌شود. بند (۱۵) مجموعه مقررات ارزی به فروش ارز بابت هزینه‌های سوخت، ناوبری، هندلینگ، لندینگ، حقـوق خدمـات خارجـی و حق بیمـه شرکت‌های هواپیمایی ایرانی اختصاص دارد. بر این اساس تاکنون فـروش و نقـل و انتقال ارز بابت ایـن هزینه‌ها پس از اخـذ تعهـد از مدیرعامـل و مدیر امـور مالی شرکت هواپیمایـی ایرانی اعم از دولتـی و غیردولتی مبنی‌بر ارائه صورت‌حساب‌های مربوطه ظرف شش ماه به نرخ مبادلـه‌ای بلامانع بوده اسـت و به‌ظاهر سقف خاصی برای آن تعیین نشده بود. همچنین فروش و انتقال ارز بابـت حق بیمه هواپیما به این شرکت‌ها نیز در مقابل ارائه صورت‌حساب شرکت بیمه به نرخ مبادله‌ای انجام می‌شد. اما با تغییراتی کـه در مجموعه مقررات ارزی انجـام شده دیگر این بنـد از آن قابلیت اجرا نداشته و پرداخت ارز مبادله‌ای به شرکت‌های هواپیمایی متوقف می‌شود، البته هنوز دستورالعمل مربوطه ابلاغ نشده و اطلاعات دریافتی حاکی از آن است که به‌زودی تا آخر هفته جاری یا احتمالا هفته آینده این دستورالعمل ابلاغ می‌شود. این در حالی است که اختصاص ارز مبادله‌ای به ایرلاین‌ها از اواخر سال ۱۳۹۱ و اوایل ۱۳۹۲ بود که در دستور کار قرار گرفت، چرا که در آن زمان با توجه به نوسانات شدیدی که در بازار ارز افتاد و هزینه‌های این شرکت‌ها به طور قابل توجهی بالا رفت، در نهایت حتی افزایش نرخ بلیت‌ها هم نتوانست پاسخگوی هزینه‌های ناشی از افزایـش نرخ ارز بوده و تصمیم بر این شد که با دستور احمدی‌نـژاد –رئیس‌جمهوری دولت دهم– پرداخت ارز مبادله‌ای بـه ایرلاین‌ها انجام شود. اخیرا دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی درباره احتمال توقف ارز مبادلـه‌ای به ایرلاین‌ها گفتـه که با توجه به اینکه بیـش از ۶۰درصد هزینه‌های جـاری این شرکت‌ها به شکـل ارزی انجام می‌شود، جهش‌های ارزی سال‌های گذشته موجـب اختصاص ارز مبادله‌ای شد، اما اکنون اگر قرار به تامین نشدن این ارز باشد، می‌تواند موجب ورود ایرلاین‌هـا به بازار آزاد شـده که در کنار افزایش هزینه‌های آنهـا، افزایش تقاضا در بـازار آزاد را نیز به همراه خواهد داشت.

چالش‌ها و چشم‌اندازهای اقتصادی دولت دوازدهم

راه ساماندهی اقتصاد ایران از نظام بانکی می‌گذرد



اقتصـاد ایران طی چنـد سال گذشته دارای دو چهـره کامـلا متفـاوت بـوده است؛ نخستین تصویر آن، چهره‌ای است کـه آمارهـای کلان اقتصـادی همچون رشـد اقتصادی، تـورم و افزایـش ورود سرمایه‌گـذاری خارجـی را بـه همگان نشـان داده و همـواره تلاش کـرده که مـردم را به آینـده پیـش روی اقتصاد کشور امیـدوار کند و اما تصویر دوم، آن چیزی که در پشت این آمارها نهان شده و بـا کمی کنکاش می‌تـوان آن را رویت کرد؛ تصویـری از مشکلات و بحران‌های پیش رو. تصویر دوم، این نگرانی را ایجاد می‌کند که به این راحتی‌ها اقتصاد ایران از زیر فشار مشکلات و مخاطرات رهایی پیدا نمی‌کند.

به گزارش خبرآنلاین، نظام بانکی ایران درگیر آسیب‌های جـدی بوده و یکی از وظایف دولـت این است که یک جراحی دقیـق و جامع در نظـام بانکداری انجام دهد. با روی کـار آمدن دولت دوازدهم، انتظارات و مطالبـات تحقق‌نیافته مردم از دولـت قبل رنگ و شکل جدیدتری به خود گرفته و بجاست که دولت فعلی که حدود شش مـاه از انتخابش می‌گذرد و مطمئنا بقیه زمان آن نیز به سرعت برق و باد طی خواهد شـد، اقدامات جدی‌تر و عملیاتی‌تـری را در ایـن حـوزه انجام دهد. این امر نیازمند یک تحول بنیادین است و به یک پیش‌زمینه مفهومی عمده نیازمنـد است و آن، چیزی نیسـت جز مشخـص شـدن اصل صورت مسـئله و داشتن انگیـزه و عزم جدی برای اصلاح ساختار اقتصادی.

دولـت بایـد مشخـص کند کـه بدنه اقتصـاد را چگونـه و در چـه چارچوبی تعریـف کرده و مرزهای مسـئولیت‌های خـود و بخـش خصوصـی را چگونـه ترسیـم کرده است. در عیـن حال، باید مشخـص شود که چـه نگاهی بـه بازار آزاد وجـود دارد. از سـوی دیگر، تکلیف بخش خصوصی در طول چند سال اخیر همچنـان مبهم بوده و دولـت از بخش خصوصی واقعی برای تقویت فونداسیون و پیکره اقتصاد و حل مشکلات و مسائل جـاری بهره گیـرد. همچنیـن اقدامات عملیاتی بـرای کوچک‌سـازی و رهایی دولت از تصدیگری‌ها صورت گیرد.

بـه علاوه، بـا توجـه بـه ویژگی‌های جمعیتـی و نرخ‌هـای بـالای بیکـاری جوانـان، نه‌تنهـا نـرخ رشـد اقتصادی، بلکه کیفیـت رشد به معنـای فراگیری و اشتغال‌زایـی نیز بایـد به‌عنوان هدف سیاست‌گـذاری کلان مـورد توجه قرار گیرد. در حال حاضر روندهای بلندمدت اقتصـاد ایران و ریسـک‌های مختلف در افق کوتاه‌مـدت و میان‌مدت، نویدبخش دستیابی به رشد اقتصادی بالا و باکیفیت نیست. متاسفانه این روزها چنین رویه‌ای مشاهده می‌شود.

شایـد اساسی‌تریـن مسـئله در ایـن حـوزه، عبـور از نگاه سنتی و منسـوخ بـه فعالیت‌های اقتصـادی است. به طور نمونه، نگاه تازه‌ای کـه می‌تواند رویکرد دولت برای نیمه دوم امسال باشد، توجه ویژه بـه فعالیت‌هـای گردشگری است. صنعت گردشگری ایران با پتانسـیل‌های موجـود این قابلیـت را دارد که در چند سال آینده به رشد اقتصادی ایران کمک بسیاری کند.

نخسـتین الـزام بـرای خـروج از این رخوت ایـن است که همـه ارکان نظام بپذیرنـد که بدون تعامل با دنیا، کارهای بزرگ پیش نمی‌رود. تعامل با جهان این است که برخی امتیـازات را بدهیم و در مقابل، امتیـازات دیگری بگیریم که کار انجـام پذیرد. دولت دوازدهم باید به یک تیم همفکر و تصمیم‌گیر در حوزه اقتصاد برسـد. یکپارچه کردن اهـداف بزرگ و راهبـردی کار دشواری است که حسـن روحانـی حتما بایـد آن را بـه سرانجام برساند. پـس از آن، الزامات یاد شده در سطح کلان شامل تعامل واقعی و اجرایی با جهـان و هماهنگ‌سازی درون کابینه پذیرفتـه و گام‌های عملیاتی آن برداشته شـد، نوبـت بـه اصلاحـات اساسی در ساختار اقتصاد کشور می‌رسد.

دولـت دوازدهم بـرای عبـور اقتصاد از روزهـای سخـت بایـد معضـل ارز چند نرخی را حـل کند. از سوی دیگر، مشکـل تامین اعتبار بـرای فعالیت‌های گوناگون از منابع مختلـف به‌ویژه منابع بانکـی را حل و فصل کنـد. نظام بانکی ایران درگیـر آسیب‌های جـدی بوده و یکی از وظایف دولـت این است که یک جراحی دقیق و جامع در نظام بانکداری انجام دهد. تعییـن دستوری قیمت پول (نرخ سود بانکی) کـاری است که همواره نتیجه مثبتی به همـراه نداشته و نخواهد داشـت. بهبود فضـای کسـب‌وکار ایران، اقدامی یک‌شبه و یک‌باره نیست و مطمئنا کسی هم از دولت انتظار معجزه ندارد. هر آنچه از اقدامـی اصلاحی گفته شد، بنا بر ماهیـت مـوارد، همه زمانبـر و بلندمدت هستند و طراحی و پیاده‌سازی آنها نیازمند صبر و مقاومت است. از سوی دیگر، دولت بدون همکاری سایر قوا از پس اجرای آنها بـر نخواهد آمد. تنها در صورت عزم جدی ارکـان نظام و همه قوا می‌تـوان به بهبود فضای کسـب‌وکار کشور و رشد و توسعه اقتصاد امیدوار بود. تنها در این صورت است که می‌توانیم اعتماد سرمایه‌گذاری خارجی را جلب کرده و آنها را به سرمایه‌گذاری در ایران تشویق کنیم.

نرخنـــامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۲۷,۳۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۱,۷۱۲	▼
سکه بهار آزادی	۱,۲۶۵,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۲۹۵,۷۰۰	▲
نیم سکه	۶۴۸,۰۰۰	▼
ربع سکه	۳۶۸,۷۰۰	▼
سکه گرمی	۲۵۰,۰۰۰	▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۰۱۱	▼
یورو اروپا	۴,۷۸۷	▲
پوند انگلیس	۵,۳۴۶	▼
درهم امارات	۱,۱۱۴	▼

بانک‌نامه

بهره‌برداری از میادین مشترک نفت و گاز با تسهیلات بانک صنعت و معدن

بانـک صنعت و معدن با انعقاد قرارداد سه‌جانبه با شرکت ملی نفت و صندوق توسعه ملی، تامین مالی ۵۰۰ میلیـون دلاری پیمانکـاران مجری طرح‌های توسعـه میادین مشتـرک نفت و گاز بـا کشورهای حاشیه خلیج فارس را به عهده گرفت.

به گـزارش روابط عمومی بانـک صنعت و معدن، در ایـن راستـا طرح‌های احـداث و بهره‌بـرداری از پالایشگـاه هنگام بـه منظور بهره‌بـرداری از میدان مشتـرک گـازی هنگـام، خدمات حفـاری چاه در میادین مشترک سلمـان در منطقه لاوان و فروزان، طراحـی، ساخت، حمل و نصب جکت‌های سکوهای بهره‌بـرداری نفت و گاز در میادین سلمان و فروزان، تامین زیرساخت‌هـای خدمات‌رسانی به سایت‌های تامین خدمات (نیروگاه برق قشم) و کمک به توسعه فازهای میـدان پارس جنوبی (مشتـرک با قطر) با بهره‌منـدی از ۳۰۰ نفر کارشناسـان زبده کشورمان در حـال اجـرا هسـتند. گفتنی است بـا توجه به بهره‌بـرداری از تمـام ظرفیـت از منابـع مشتـرک نفت و گـاز توسط کشورهای حاشیـه خلیج‌فارس، توسعه امکانـات بهره‌بـرداری از میادین مشترک از اولویت‌هـای استراتژیک دولت در جهت حفظ منافع کشور و تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی است.

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

نوبت اول

آگهی فراخوان پیمانکار
موضوع : مناقصه شماره ۱۷–۹۶

شـرکت گاز اسـتان لرسـتان (مناقصـه گـزار) در نظـر دارد در اجرای قانـون برگزاری مناقصـات انجام امـور خدمات پشـتیبانی ناحیه گازرسـانی شهرسـتان بروجرد را از طریق مناقصه عمومی (یک مرحله ای) به پیمانکار واجد صلاحیت واگـذار نمایـد . لـذا از کلیـه پیمانـکاران واجد صلاحیتی که تمایل به شـرکت در این مناقصـه را دارند ، دعـوت می گردد بـه منظـور دریافت اسـناد مناقصـه از تاریـخ ۹۶/۰۸/۰۶لغایت ۹۶/۰۸/۱۶ به پایگاه ملی اطلاع رسـانی مناقصات کشـور به آدرس http://iets.mporg.ir مراجعـه نمـوده و پـس از دریافـت اسـناد مناقصه پیشـنهادات تکمیل شـده خود را پـس از ثبـت در دبیرخانـه حداکثـر تا سـاعت ۱۰:۰۰ صبح مـورخ ۹۶/۰۸/۲۷ به دفتر رئیس امور قراردادهای این شـرکت تسـلیم نموده و رسـید دریافت نمایند.
ضمناً زمان بازگشائی پیشنهادات ساعت ۰۹:۰۰ صبح مورخ ۹۶/۰۹/۰۴ می باشد.
۱- عنوان و مشـخصات کلی پروژه : انجام خدمات عمومی شـامل نظافت،نگهداشـت،خدمات اداری،امداد،تعمیرات ، نصب تجهیزات ، وصول مطالبات ، کنتور خوانی وگازبانی در ناحیه گازرسـانی شهرسـتان بروجرد
۲- مدت پیمان : ۱۲ماه
۳- مبلـغ بـرآورد هزینه کار : مبلغ ۳۶,۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال براسـاس فهارس بهاء صنعت نفت و سـازمان مدیریت وقانون کار سال ۱۳۹۶
۴- نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه : حداقل،۱,۸۱۰,۰۰۰,۰۰۰ریال بصورت یکی از تضمین های زیر
الف- ضمانت نامه بانکی
ب- واریزی وجه نقد به حساب ۲۱۷۴۵۳۴۸۰۲۰۰۵ بانک ملی شعبه بلوار کیو خرم آباد
۵- محـل تحویـل و گشـایش پیشـنهادات : خـرم آباد- میدان ۲۲ بهمن- بلوار مددیریت- شـرکت گاز اسـتان لرسـتان- دبیـر خانـه (محل تحویل اسـناد) و سـالن کنفرانس (محل بازگشـایی) ، تلفکـس : ۳۳۲۰۰۶۸۳-۰۶۶
۶- پایه و رشته مورد نیاز : تاییدیه اداره کارو امور اجتماعی و گواهینامه ایمنی اداره کار
۷- محل تامین اعتبار : منابع داخلی
۸- مدت اعتبار پیشنهادها : سه ماه می باشد و این مدت حداکثر برای یک بار قابل تمدید می باشد.
۹- شرایط شرکت کننده در فراخوان :
- داشتن شخصیت حقوقی
- تجربه کافی مرتبط
- توانائی تهیه و تسلیم ضمانت نامه
- توانائی رعایت استانداردهای شرکت ملی گاز
- داشتن امکانات وماشین آلات نیروی انسانی مورد نیاز پروژه
- رتبه بندی مرتبط با رعایت ظرفیت مجاز کاری
- داشتن کد شناسه ملی اشخاص حقوقی و صورتهای مالی حسابرسی شده
- بازگشایی پاکات مالی (ج) منوط به کسب حداقل امتیاز از کمیته فنی بازرگانی طبق اسناد ارزیابی
۱۰- آگهی مذکور در پایگاه ملی مناقصات کشور به آدرس : http://iets.mporg.ir نیز درج گردیده است.

روابط عمومی شرکت گاز استان لرستان
۸۷۶

وزارت نیرو
شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان (سهامی خاص)

نوبت اول

فراخوان مناقصه عمومی
یک مرحله ای

شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان به عنوان دستگاه مناقصه گزار در نظر دارد مناقصه مشروحه ذیل را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید . کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی ، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند .
موضوع مناقصه : تهیه، حمل و اجرای پوشش کولتار اپوکسی سازه های تصفیه خانه فاضلاب رودان .
مبلغ برآورد اولیه: ۳,۴۱۶,۱۲۳,۴۳۰ ریال (سه میلیارد و چهارصد و شانزده میلیون و یکصد و بیست و سه هزار و چهارصد و سی ریال) .
(اعتبار پروژه فوق از طریق اسناد اعتباری اوراق مشارکت و اسناد خزانه اسلامی تامین میگردد)
مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار : ۱۷۱,۰۰۰,۰۰۰ ریال (یکصد و هفتاد و یک میلیون ریال)
رتبه و رشته مورد نظر : ۵ ابنیه
مبلغ خرید اسناد: مبلغ ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال به شماره حساب سپهر ۰۱۰۲۹۳۴۹۹۰۰۰۳ بانک صادرات شعبه گلشهر جهت فروش اسناد مناقصه
مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت : از ساعت ۱۲ تاریخ۹۶/۸/۲ تا ساعت ۱۵ تاریخ ۹۶/۸/۱۰ .
مهلت زمانی ارائه پیشنهاد : ساعت ۱۴ مورخ ۹۶/۸/۲۴
زمان بازگشایی پاکت ها : ساعت ۱۰ مورخ ۹۶/۹/۱
محل بازگشایی : سالن کنفرانس شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان و حضور یک نفر نماینده از طرف هر یک از پیشنهاد دهندگان در جلسه بازگشایی پیشنهادها آزاد است .
امتیاز کیفی لازم : پیشنهادات واصله پس از ارزیابی کیفی مناقصه گران و احراز حداقل امتیاز لازم (۶۵)بازگشایی خواهد گردید.
پیشنهاد دهندگان موظف می باشند اسناد مناقصه را از سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir دریافت و با توجه به مندرجات اسناد مناقصه مدارک لازم شامل پاکات الف ، ب و ج تهیه و به صورت فایلهای pdf در سامانه فوق درج نمایند .
سایر جزئیات و شرایط در اسناد مناقصه درج شده است .
اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت های الف و ارزیابی کیفی آدرس : بندرعباس - بلوار ناصر - جنب بیمارستان شریعتی – شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان (امور قراردادها) تلفن ۸۷-۸۶-۳۳۳۵۰۵۸۲
سایت اینترنتی شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان به نشانی: WWW.Abfa Hormozgan.com اطلاعات سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه : مرکز تماس تهران :۲۷۳۱۳۱۳۱ دفتر ثبت نام : ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸ .

روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان
۸۸۲

خبر

همکاری مشترک بورس تهران با بورس وین

بورس تهران، همایش «جذب سرمایه‌گذاری خارجی برای تامین مالی شرکت‌های ایرانی در بازارهای جهانی» را با مشارکت موسسات «Scope Rating, KPMG» - بزرگ‌ترین شرکت رتبه‌بندی اروپا- و همچنین بورس وین برگزار کرد. معاون ناشران و اعضای شرکت بورس تهران به محورهای این همایش اشاره کرد و گفت: در این نشست فرآیند جذب سرمایه‌گذار خارجی که شامل تهیه صورت‌های مالی براساس استانداردهای بین‌المللی گزارشگری مالی (IFRS)، استفاده از خدمات حسابرسان معتمد بین‌المللی، استفاده از رتبه اعتباری برای کاهش هزینه سرمایه و همچنین پذیرش سهام یا انتشار اوراق بدهی در بورس‌های بین‌المللی است در خصوص شرکت‌های ایرانی مورد بحث و بررسی قرار گرفت. سیدروح‌الله حسینی‌مقدم افزود: همچنین درخصوص فرآیند انتشار اوراق بدهی و پذیرش سهام بر مبنای استانداردهای جهانی، موضوع رتبه‌بندی و در نهایت بورس وین به‌عنوان پذیرش‌کننده اوراق در مورد موضوع تامین مالی بین‌المللی صحبت شد. وی همچنین اظهار داشت: بورس تهران در این کنفرانس، همکاری مشترکی با بورس وین کشور اتریش داشت که در مورد پذیرش متقابل سهام شرکت‌ها و همچنین پذیرش و انتشار اوراق بدهی در بازار سهام اتریش گفت‌وگو شد.

آغاز معاملات برخط قراردادهای اختیارمعامله در بورس تهران

نخستین‌بار در بازار سرمایه معاملات برخط قراردادهای اختیارمعامله توسط بورس تهران از یکشنبه ۳۰ مهر ۹۶ روی سهام پایه فولاد مبارکه اصفهان و با سررسید بهمن ۹۶ آغاز شد. علی صحرایی، معاون بازار بورس در خصوص معاملات برخط قراردادهای اختیارمعامله اظهار داشت: پس از راه‌اندازی اولیه بازار قراردادهای اختیارمعامله، با توجه به بازخورد دریافتی از فعالان بازار سرمایه، ایجاد سامانه مدیریت ریسک و فراهم‌سازی امکان اتخاذ موقعیت فروش و نیز دسترسی برخط معاملات این ابزار در دستور کار بورس تهران قرار گرفت. معاون بازار بورس تهران یادآور شد: معاملات برخط قراردادهای اختیارمعامله صرفا از طریق کارگزارانی که مجوز لازم را دریافت کرده‌اند، قابل انجام است. همچنین با توجه به راه‌اندازی سامانه مدیریت ریسک و امکان محاسبات وجوه تضمین براساس «ضوابط وجه تضمین قرارداد اختیارمعامله سهام در بورس اوراق بهادار تهران و فرابورس ایران»، اتخاذ موقعیت باز فروش در قراردادهای اختیارمعامله، به شرط کفایت وجوه تضمین، برای تمامی فعالان بازار سرمایه امکان‌پذیر است.

بورس بین‌الملل

عوامل سیاسی، موجب رشد شاخص‌ها در بازارهای جهانی

بازارهای جهانی در آخرین روز معاملاتی هفته خود اغلب در مدار مثبت حرکت کردند. در بازار آمریکا، شاخص‌ها با افزایش همراه شدند درحالی‌که بودجه مورد نظر دولت ترامپ در سنا به تصویب رسید و این امر موجب شد راه‌ها برای سیاست اصلی رئیس‌جمهور این کشور در خصوص اصلاح مالیات هموار شود. براساس این گزارش، در این بازار، شاخص داوجونز با رشد ۰٫۷درصدی همراه شد، درحالی‌که اس‌اندپی ۰٫۵درصد مثبت شد و نزدک هم ۰٫۳درصد افزایش داشت. در بازارهای اروپایی، گزارش عملکرد مثبت شرکت‌ها و همچنین افزایش قیمت کالاهای اساسی موجب رشد شاخص‌ها در این منطقه شد. در این بازارها هم شاخص یورواستاکس رشد ۰٫۰۸درصدی داشت درحالی‌که داکس آلمان ۰٫۰۱درصد افزایش یافت. فوتسی لندن بدون تغییر معاملات را خاتمه داد درحالی‌که کک فرانسه هم ۰٫۰۸درصد روند مثبت را از خود به جای گذاشت، اما در بازارهای آسیایی، نتیجه جلسه حزب کومونیست در چین در خصوص اعمال اصلاحات در شرکت‌های چینی موجب رشد شاخص‌ها در این منطقه شد؛ درحالی‌که نزدیکی به انتخابات ژاپن نیز تاثیر بسیار زیادی بر عملکرد شاخص‌ها داشت. در این بازارها هم شاخص نیکی ژاپن ۰٫۰۴درصد رشد کرد و تاپیکس ۰٫۰۳درصد افزایش داشت. درحالی‌که بورس هنگ‌کنگ با رشد ۱٫۱درصدی شاخص اصلی همراه شد و شانگهای چین هم ۰٫۲درصد مثبت شد.

بورس کلکته به دنبال شکوه از دست رفته

بورس کلکته که از سال ۲۰۱۳ میلادی با توقف معاملات و فعالیت خود مواجه شده بود در پی بازپس گرفتن شکوه از دست رفته خود و بازگشت به چرخه معاملاتی است. بورس کلکته در نظر دارد با راه‌اندازی نهاد سپرده‌گذاری و تسویه وجوه، دوباره فعالیت حرفه‌ای خود را آغاز کند. بورس نمادین کلکته از هیأت‌مدیره بورس‌های اوراق بهادار کشور هند درخواست کرده است که مجوز آغاز معاملات پلتفرم CStar (پلتفرم معاملاتی آنلاین در بورس کلکته) را به این بازار اعطا کند.

با وجود اصلاح قیمتی در کلیت معاملات

بازار سهام سبزپوش به استقبال آبان‌ماه رفت

سیدمحمدصدرالغروی
sadrolgharavi@journalist.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در جریان معاملات دومین روز هفته ۳۹ واحد رشد کرد و در ارتفاع ۸۶ هزار و ۴۸۰واحد قرار گرفت. شاخص کل بورس تهران که در نخستین روز معاملات هفتگی با جهش ۶۶۳ واحدی توانسته بود پس از ۴۵ ماه وارد کانال ۸۶ هزار واحدی شود، روز یکشنبه نیز با حمایت نماد معاملاتی فولاد مبارکه اصفهان همچون روزهای گذشته به روند صعودی خود ادامه داد. بدین ترتیب در معاملات روز یکشنبه نماد شرکت ارتباطات سیار ایران با ۴۱ واحد، نماد فولاد مبارکه اصفهان با ۳۳ واحد، نماد مخابرات ایران با ۲۸ واحد، نماد گسترش نفت و گاز پارسیان با ۱۸واحد، نماد فولاد کاوه جنوب کیش با ۱۶ واحد و نماد پتروشیمی خارک با ۱۱ واحد افزایش بیشترین تاثیر مثبت را در رشد شاخص کل بورس داشتند. همچنین در مقابل، نماد فولاد خوزستان با ۴۹واحد، نماد پالایش نفت اصفهان با ۳۲ واحد، نماد پالایش نفت تهران با ۲۱ واحد، نماد ملی صنایع مس ایران با ۱۹ واحد و نماد معدنی و صنعتی گل‌گهر با ۹واحد کاهش بیشترین تاثیر منفی را در برآورد نماگر بورس تهران داشتند.

حمایت بازارگردان‌ها از بازار سهام

بورس تهران در حالی شاهد معاملاتی متعادل و کم‌حجم در اغلب نمادهای معاملاتی بود که غلبه عرضه به تقاضای سهام در نمادهای پیشرو بازار شامل فلزات اساسی، معدنی‌ها و پالایشی‌ها باعث شد کلیت معاملات سهام در بازار با اصلاح قیمتی مواجه باشد. با این همه حمایت بازارگردان‌ها در گروه مخابرات در کنار بازارگردانی فولاد مبارکه اصفهان باعث شد شاخص کل بورس سبزپوش بماند. با این همه تبیین استراتژی کوتاه‌مدت سرمایه‌گذاری برای اغلب پرتفوی‌گردان‌ها باعث شده تا بازار سهام همچنان روی سهم‌های کوچک و برخوردار از سهام شناوری پایین متمرکز شود؛ بازاری که این روزها نیم‌نگاهی به گروه غذایی، قندوشکر و تک‌سهم‌های کوچک معدنی و فولادی دارد. در این بین گروه سایر کانی‌های غیرفلزی نیز از نوسان‌گیران بازار استقبال می‌کنند. چنان که در گروه فلزات اساسی ۱۰۴ میلیون سهم به ارزش بیش از ۲۵ میلیارد تومان و در گروه فرآورده‌های نفتی بیش از ۳۴ میلیون سهم به ارزش حدودا ۱۵میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان مورد دادوستد قرار گرفت. در گروه خودرو و ساخت قطعات نیز عمدتا شاهد کاهش قیمت پایانی بودیم. در این گروه ۱۱۷میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۲ میلیارد تومان مورد دادوستد قرار گرفت. با این حال در گروه قند و شکر روند قیمت‌ها همه صعودی بود و تمام نمادها یک دست در قیمت پایانی با افزایش روبه‌رو شدند. در این گروه ۵میلیون سهم به ارزش بیش از ۴ میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان مورد دادوستد قرار گرفت.

تداوم سبزپوشی شاخص کل فرابورس

در آخرین روز کاری مهرماه ۹۶، دادوستدهای فرابورس ایران با صعود شاخص کل و مبادله ۲۴۰میلیون ورقه به ارزش حدود یک‌هزار و ۲۶۹ میلیارد ریال خاتمه یافت. مجموع دادوستدها در بازارهای اول و دوم نیز به ۱۷۱ میلیون سهم به ارزش ۳۶۷ میلیارد ریال رسید که به ترتیب دو نماد «ذوب» و «اپرداز» موفق به ثبت بالاترین رقم حجم و ارزش معاملات شدند. سهامداران ذوب‌آهن در حالی بیش از ۴۴ میلیون سهم به ارزش ۳۸ میلیارد ریال در این سهم جابه‌جا کردند که سهامداران آتیه داده پرداز موفق شدند بالغ بر ۹ میلیون سهم به ارزش بیش از ۸۷ میلیارد ریال را در نماد این شرکت مبادله کنند. همزمان نگاهی به تابلوی نمادهای پربازدید فرابورسی نیز نشان می‌دهد سه نماد «ولشرق»، «حآسا» و «غپآذر» که هر سه به تازگی عرضه اولیه شده‌اند در صدر این تابلو ایستاده‌اند. نماد شرکت شیر پاستوریزه پگاه آذربایجان شرقی همچنین بیشترین رشد قیمتی تا سقف حداکثر ۵درصد را در بازار دوم فرابورس به ثبت رساند. در همین حال بازگشایی نماد معاملاتی شرکت کشت و صنعت شهداب ناب خراسان و توقف دو نماد مربوط به شرکت‌های کارخانجات کابل‌سازی تک و گروه صنایع کاغذ پارس از دیگر رخدادهای روز گذشته بازار سهام فرابورس به شمار می‌رود. سهامداران همچنین ۵۴ میلیون سهم به ارزش ۱۱۴ میلیارد ریال را در مجموع سه تابلوی معاملاتی بازار پایه دست به دست کردند. تابلو اوراق تسهیلات مسکن نیز میزبان دادوستد ۵۲ هزار ورقه تسه به ارزش ۴۰ میلیارد ریال قرار گرفت و تسه تیرماه ۹۶ بیشترین حجم و ارزش معاملاتی را در این تابلو به خود اختصاص داد. در سوی دیگر سرمایه‌گذاران بازار اوراق با درآمد ثابت فرابورس هم اقدام به دادوستد بیش از ۷۰۶ هزار ورقه به ارزش ۶۶۴ میلیارد ریال کردند. اسناد خزانه با نماد «سخاب۴» صدرنشین این بازار قرار گرفت و بیشترین حجم و ارزش مبادلاتی را به نام خود ثبت کرد. در نهایت شاخص کل فرابورس با رشد ۲٫۷واحد سبزپوشی خود را برای دومین روز متوالی تداوم بخشید که عمده تاثیر مثبت بر آیفکس از جانب نماد «مارون» با افزایش ۳ واحدی رقم خورد. نمادهای «زاگرس»، «دماوند» و «ذوب» نیز به ترتیب سه نماد دیگری بودند که تاثیر مثبت بر این نماگر داشتند و در سمت مقابل نمادهای «میدکو»، «شاوان» و «شراز» مانع از رشد بیشتر آیفکس شدند. به این ترتیب در پایان معاملات دیروز شاخص کل در ارتفاع ۹۴۳ واحدی ایستاد.

یادداشت

عرضه‌های اولیه ابزار جذب منابع خرد در بازار سرمایه

علی اصغرزاده‌صادق
مدیرعامل کارگزاری آفتاب درخشان خاورمیانه

عرضه‌های اولیه در حالت تعادل بازار، ابزار خوبی برای جذب منابع به‌ویژه منابع خرد به بازار سرمایه است. نکته مهمی که در عرضه‌های اولیه نباید مغفول بماند تنوع در این موضوع است. یک عرضه اولیه خوب باید با توجه به چشم‌انداز صنعت و براساس نیازسنجی تامین مالی صنایع مختلف از طریق بازار سرمایه صورت بگیرد. عرضه‌های اولیه در حالت تعادل بازار، ابزار خوبی برای جذب منابع عمدتا خرد به بازار سرمایه هستند، ولی در شرایط رکودی صرفا موجب جذب منابع و ایجاد حباب در سهم مربوط می‌شوند. این موضوع را در عرضه‌های اولیه اخیر و به خصوص در شرکت‌های کوچک ICT شاهد بوده‌ایم. در حال حاضر شرایط بورس برای ورود شرکت‌های جدید خوب است، اما در کنار آن باید به تنوع عرضه سهام شرکت‌ها از صنایع مختلف توجه داشت.

منبع: سنا

نگاه

مدیرعامل بورس کالای ایران پیشنهاد کرد

راهکار منتخب بورس کالای ایران برای اخذ مالیات گواهی سپرده کالایی

پنجمین کنفرانس ملی حسابداری مدیریت با رویکرد حسابداری مدیریت رفتاری از سوی انجمن حسابداری مدیریت ایران با همکاری دانشکده علوم مالی دانشگاه خوارزمی برگزار شد. طی این کنفرانس مدیرعامل بورس کالای ایران به‌عنوان یکی از سخنرانان اظهار کرد: شرایط اقتصادی خاص، ابزارهای تامین مالی خاص و روش‌های حسابداری و مدیریتی خاص می‌طلبد و ما در بورس کالای ایران نیز در حوزه حسابداری ابزارهای نوین مالی با چالش‌ها و مشکلاتی روبه‌رو هستیم. وی در تشریح مشکلات و چالش‌های حسابداری در حوزه ابزارهای نوین مالی، گواهی سپرده کالایی را مورد بررسی قرار داد و گفت: این ابزار معاملاتی، که طبق مصوبه شورای عالی بورس و اوراق بهادار در مورخ ۱۳۹۳.۰۱.۱۲، به‌عنوان ورقه بهادار شناسایی شده، ابزاری جهت تضمین تعهدات و پشتوانه تامین مالی، ابزار تحویل کالا در سایر قراردادها بوده و کارکردهای دیگر آن امنیت کالا و کاهش ریسک و هزینه‌های جابه‌جایی به دلیل عدم گردش کالا است. وی در بخش دیگری از سخنان خود به ارائه راهکارهای پیشنهادی اخذ مالیات گواهی سپرده کالایی پرداخت و گفت: راهکار نخست، تلقی گواهی سپرده کالایی به‌عنوان یک ابزار تامین مالی برای فروشنده است. استفاده از ظرفیت‌های قانونی موجود به منظور تعبیه سازوکار اجرایی معاملات گواهی سپرده کالایی در نظام مالیاتی نیز راهکار دیگری است که می‌توان در زمینه گواهی سپرده کالایی ارائه کرد. وی راهکار منتخب پیشنهادی بورس کالای ایران در بحث اخذ مالیات گواهی سپرده کالایی را ایجاد شخصیت واسط به نام نماد گواهی سپرده کالایی عنوان کرد که در مقابل فروشنده نقش خریدار و در مقابل خریدار نقش فروشنده را ایفا کند. به گفته سلطانی‌نژاد در راهکار منتخب، نماد گواهی سپرده کالایی نقش صدور صورتحساب را برای خریدار بازی می‌کند که مورد تایید سازمان‌های مالیاتی و ممیزین آن باشد. وی در بیان سه مزیت مهم راهکار منتخب بورس کالای ایران پیرامون اخذ مالیات از گواهی سپرده گفت: انطباق این روش با ماهیت تعریف‌شده در خصوص گواهی سپرده کالایی، انطباق با استانداردهای ملی حسابداری در خصوص نحوه حساب‌گیری معاملات مربوط به گواهی سپرده کالایی از مهم‌ترین مزایای این راهکار است. همچنین تحقق سریع‌تر مالیات عملکرد و ارزش افزوده برای دولت سومین مزیتی است که می‌توان در این راهکار به آن اشاره کرد. سلطانی‌نژاد طی این کنفرانس نمونه‌ای از طراحی و پیشنهاد ثبت‌های حسابداری راهکار منتخب بورس کالای ایران را ارائه کرد و گفت: باید پیشنهاد مذکور در کمیته استانداردها و آموزش سازمان بورس و اوراق بهادار مورد بررسی قرار گرفته و ثبت‌های پیشنهادی در کمیته فنی سازمان حسابرسی به تصویب برسد.

دریچه

سرمایه‌گذاران بورسی ۲۰ هزار میلیارد ریال سود می‌گیرند

مدیریت امور تسویه وجوه معاملات اوراق بهادار و بورس کالا از پرداخت بیش از ۲۰ هزار میلیارد ریال سود انواع اوراق در آبان‌ماه امسال خبر داد. همچنین بیش از ۲۰ هزار و ۸۰۰ میلیارد ریال سود انواع اوراق در ماه آینده به سرمایه‌گذاران پرداخت خواهد شد. براساس این گزارش، زمان سررسید اوراق اجاره شرکت خدمات ارتباطی رایتل، شرکت قائد بصیر، کاشی و سرامیک پرسپولیس و قطارهای مسافری و باری جوپار نیز در آبان‌ماه است که شرکت سپرده‌گذاری مرکزی سود این اوراق را به سرمایه‌گذاران پرداخت می‌کند. به گزارش تسنیم، همچنین سود اوراق مشارکت شرکت‌های لیزینگ رایان سایپا، توسعه خاورمیانه، سیمان کردستان و شهرداری‌های تهران، سبزوار، مشهد، شیراز و کرج ماه آینده به حساب سرمایه‌گذاران واریز خواهد شد. این گزارش می‌افزاید: سررسید سود اوراق مرابحه شرکت ایرانی تولید اتومبیل سایپا و گواهی سپرده بانک رفاه در آبان‌ماه است که شرکت سپرده‌گذاری مرکزی سود این اوراق را نیز به سرمایه‌گذاران پرداخت می‌کند. گفتنی است در حال حاضر حدود ۸۰ نوع اوراق (اجاره، مرابحه، مشارکت، گواهی سپرده، اوراق رهنی، اسناد خزانه و استصناع) در بازار سرمایه منتشر شده است که سود این اوراق به صورت ماهانه یا سه ماه یکبار به سرمایه‌گذاران پرداخت می‌شود.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

دوده صنعتی پارس در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که فولاد کاوه جنوب کیش در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
شدوص	۳,۹۶۹	۵
کاوه	۱,۹۳۹	۴,۹۸
شپارس	۲,۱۱۰	۴,۹۸
کبورس	۳,۷۷۷	۴,۹۷
قشرین	۲۴,۰۰۸	۴,۹۷
غاذر	۵,۲۶۳	۴,۹
ولیز	۱,۱۲۴	۴,۷۵

بیشترین درصد کاهش

فرآوری مواد معدنی ایران صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. معدنی دماوند در رده دوم این گروه ایستاد. سرمایه گذاری توکا فولاد هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
فرآور	۱۳,۴۷۲	(۶.۷۳)
کدما	۱۳,۳۹۴	(۴,۷۲)
وتوکا	۱,۰۳۰	(۴,۶۳)
کهرام	۳,۰۸۰	(۴,۵۸)
چافست	۱۰,۵۹۶	(۴,۵۷)
فسرب	۲,۴۵۲	(۴,۵۵)
خلنت	۲,۹۶۵	(۴,۰۵)

پرمعامله ترین سهم

فولاد مبارکه اصفهان پرمعامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. سایپا در رده دوم این گروه ایستاد. پارس خودرو هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
فولاد	۲۲۷۴	۳۹.۷۲۳
خساپا	۱۰۷۴	۳۱,۴۷۶
خپارس	۷۸۹	۲۱,۷۴۲
پترول	۱۴۹۱	۱۵,۲۶۱
غپاکج	۳۴۵	۱۴,۹۱۱
وتوکا	۱۰۳۰	۱۴,۰۱۸
خزامیا	۶۹۴	۱۳,۰۸۱

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را فولاد مبارکه اصفهان به خود اختصاص داد. پالایش نفت تبریز رتبه دوم را به دست آورد. پالایش نفت تهران هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
فولاد	۲۲۷۴	۹۰.۳۴۱
شبریز	۶۳۰۳	۵۶,۶۲۲
شتران	۳۵۴۶	۴۴,۴۰۵
خساپا	۱۰۷۴	۳۳,۷۹۱
کگل	۲۷۸۱	۳۱,۹۵۹
های وب	۴۴۰۹	۳۰,۹۷۶
قشرین	۲۴۰۰۸	۳۰,۰۶۷

بیشترین سهام معامله شده

فولاد مبارکه اصفهان در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که سایپا در این گروه دوم شد و داده گستر عصر نوین در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
فولاد	۲۲۷۴	۲۶۵۴
خساپا	۱۰۷۴	۲۴۲۱
های وب	۴۴۰۹	۱۷۷۶
خپارس	۷۸۹	۱۵۶۷
چدن	۲۶۰۲	۱۴۹۰
شتران	۳۵۴۶	۱۲۴۲
کترام	۳۰۰۵	۱۰۸۲

بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته سایپا شیشه به دست آورد. کمک فنر ایندامین در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
کساپا	۱۴۹۸	۷۴۹
خکمک	۱۳۱۳	۶۵۶
کحافظ	۳۱۸۱	۶۳۶
خمحور	۲۵۰۶	۶۲۶
شپارس	۲۱۱۰	۵۲۸
خریخت	۱۲۶۲	۴۲۱
قثابت	۱۸۳۶	۳۶۷

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	۳۷۸۴	۱.۸۰
وخارزم	۷۳۸	۱.۹۷
واعتبار	۱۴۶۹	۲.۷۲
پردیس	۱۱۴۷	۳.۴۳
وبانک	۱۸۱۹	۳.۵۰
پارسیان	۱۷۱۹	۳.۶۷
وصنعت	۹۹۹	۳.۸۴

اخبار

ایران ارزان‌ترین نرخ اینترنت موبایل را در منطقه دارد

مدیرعامل همراه اول می‌گوید به‌زودی بسته‌های ترکیبی هوشمند برای مشترکان همراه اولی ارائه می‌شود که با استفاده از آن می‌توانند از خدمات دیتا، مکالمه و پیامک در قالب یک بسته مقرون به صرفه استفاده کنند.

وحید صدوقی، مدیرعامل همراه اول در گفت‌وگو با ایلنا با بیان اینکه بسته‌های ترکیبی از سوی همراه اول ارائه می‌شود، گفت: به‌زودی بسته‌های ترکیبی هوشمند برای مشترکان همراه اولی ارائه می‌شود که با استفاده از آن می‌توانند از خدمات دیتا، مکالمه و پیامک در قالب یک بسته مقرون به‌صرفه استفاده کنند. همچنین در یک الی دو ماه گذشته بسته‌های جدید سه‌ماهه، شش‌ماهه و یک‌ساله از سوی همراه اول ارائه شده است.

صدوقی با تأکید بر اینکه اینترنت موبایل در ایران جزو ارزان‌قیمت‌ترین کشورهای دنیا است، گفت: برخی فکر می‌کنند قیمت اینترنت موبایل در ایران بالا است اما باید به صراحت بگویم که ایران یکی از کشورهایی است که دارای ارزان‌ترین نرخ قیمت اینترنت موبایل است و در منطقه پایین‌ترین نرخ قیمت اینترنت موبایل را دارد. این در حالی است که قیمت اینترنت موبایل در کشورهای اطراف به صورت میانگین از ۴ تا ۸ دلار است اما در ایران قیمت اینترنت موبایل ۴۰ سنت تا یک دلار است که هزینه قابل قبول و مناسبی به شمار می‌رود. در حال حاضر با توجه با همکاری اپراتورهای ایرانی با فعالان حوزه مخابراتی معروف در تجهیزات، ایران در حوزه ارائه خدمات بستر تلفن همراه از اپراتورهای اروپایی کمتر نیست.

مدیرعامل همراه اول با اشاره به نسل پنجم تلفن همراه گفت: همراه اول در کنار سایر اپراتورها به دلیل محدودیت لایسنس و عدم واگذاری مجوز ارائه سرویس نسل‌های جدید در ارائه سرویس‌های نسل جدید مشکلاتی داشته است اما با توجه به اینکه استاندارد نسل پنجم تلفن همراه سال ۲۰۲۰ در حدود دو سال آینده راه‌اندازی می‌شود و این سرویس به تمام مشترکان ارائه می‌شود، در تلاش هستیم تا با همکاری دانشگاه‌ها و شرکت‌های فعال این صنعت نسل پنجم تلفن همراه را همزمان با سایر کشورهای جهان در کشور ایران به‌عنوان اپراتور پیشرو در زمینه نسل پنجم تلفن همراه راه‌اندازی کنیم.

طرح رجیستری اجرا شد سرنوشت آیفون در ایران چه خواهد بود؟

طرح رجیستری پس از ماه‌ها تأیید و تکذیب اکنون به مرحله اجرا رسیده است. گفته می‌شود طرح رجیستری از ورود غیرمجاز ۶۲۵ میلیون دلار گوشی قاچاق به داخل کشور جلوگیری می‌کند. دهقانی‌نیا، مدیر کل فناوری اطلاعات ستاد مبارزه با قاچاق کالا در نشست خبری طرح رجیستری (طرح ملی ثبت گوشی در شبکه یا احراز اصالت تلفن همراه) گفت که ایران سالانه ۱۰ تا ۱۲ میلیون دستگاه گوشی موبایل نیاز دارد و طبق آمار ارائه شده از سوی این مقام، یک میلیون دستگاه در داخل تولید می‌شود و ما حداقل به ۹ میلیون گوشی به صورت واردات نیاز داریم، ۹۰ درصد این نیاز باید به صورت قاچاق تأمین شود.

سازمان حمایت از حقوق تولیدکننده و مصرف‌کننده مجوزهای مورد نیاز را به چند شرکت و واردکننده اعطا کرده تا هر کدام به نام واردکننده رسمی، آیفون به ایران بیاورند تا بلکه قاچاق موبایل به یکباره بمیرد. گوشی‌های وارد شده از سوی مسافران به ایران نیز تا یک ماه پس از ورود فرصت دارند تا در سامانه رجیستر ثبت شوند، پس از این مهلت طبق گوشی‌های غیرمجاز دیگر از دریافت آنتن مخابراتی محروم خواهند شد. خریداران باید با استعلام شماره سریال گوشی یا همان IMEI و ارسال آن به سامانه ۳۰۰۰۸۸۸۷ از ثبت یا عدم ثبت گمرکی آن باخبر شوند.

محدودیت‌های اینترنت نامحدود

حذف فروش حجمی اینترنت، نیازمند تأمین زیرساخت‌های لازم برای افزایش رضایت کاربران است. دستیابی به سرعت و کیفیت مناسب اینترنت برای کاربران وعده‌ای است که این بار از سوی محمدجواد آذری‌جهرمی، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات مطرح شده است؛ وعده‌ای که با تغییر سیاست‌های فروش اینترنت یعنی جایگزینی فروش اینترنت نامحدود با فروش حجمی، منجر به افزایش دسترسی تمامی کاربران به اینترنت خواهد شد. در شرایطی که هزینه‌های بالای خرید اینترنت و درمقابل دریافت خدماتی که از کیفیت چندان بالایی هم برخوردار نیست اصلی‌ترین دغدغه همیشگی کاربران است، با اجرای چنین طرحی، اینترنت به یکی از خدمات کم‌مصرف و پرکاربرد در سبد مصرفی خانوارها تبدیل خواهد شد.

ترفند قاچاقچیان موبایل برای دور زدن رجیستری در دقیقه ۹۰

همزمان با اجرای طرح رجیستری گوشی‌های تلفن همراه برای مقابله با پدیده قاچاق، فروشندگان تلفن همراه به‌شدت دنبال باز کردن جعبه‌های موبایل قاچاق و فعال‌سازی گوشی‌ها و البته فروش مجدد آنها با قیمتی گران‌تر از گوشی‌های وارداتی رسمی هستند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران پویا، دو روز از آغاز اجرای طرح ملی «رجیستری گوشی‌های تلفن همراه» بیشتر نمی‌گذرد که بازار فروش به رکود گراییده است.

همانطور که از عنوان این طرح برمی‌آید، قرار است گوشی‌های تلفن همراه در شبکه ارتباطی کشور «ثبت» شوند تا امکان استفاده از آنها در اپراتورهایی نظیر همراه اول، ایرانسل، رایتل و... وجود داشته باشد.

این طرح برای مقابله با قاچاق گوشی‌های تلفن همراه اجرایی شده و قرار است از این پس تنها محموله‌هایی که از طریق مبادی رسمی (گمرکی) وارد کشور می‌شوند، سریال‌شان در مرکز داده تعبیه‌شده توسط دولت ثبت شود تا زمانی‌که مشترکان سیم‌کارت خود را در آن قرار می‌دهند، امکان استفاده از آن گوشی‌ها وجود داشته باشد. طبیعی است در چنین شرایطی اگر گوشی خارج از مسیر رسمی (مبادی گمرکی) وارد کشور شده باشد، به دلیل آنکه سریال آنها در سامانه مذکور ثبت نشده، امکان استفاده از آن در شبکه اپراتورها وجود نخواهد داشت.

با توجه به اینکه براساس آمار ارائه شده توسط مسئولان اجرایی کشور، در حال حاضر حدود ۹۵درصد واردات گوشی از طریق مبادی غیررسمی صورت می‌گیرد، رجیستری به دنبال ساماندهی این بخش و به نوعی تأمین حقوق گمرکی و درآمدهای مالیاتی دولت است.

مسئولان درگیر در اجرای این طرح اعم از وزارت ارتباطات، ستاد مبارزه با قاچاق کالا و وزارت صنعت یکی دو سالی می‌شود که به شکل جدی، پیگیر اجرای رجیستری شده اما تاکنون به دلیل برخی بی‌برنامگی‌ها و البته بی‌میلی‌ها موفق به اجرای این طرح با رسالت مبارزه با قاچاق نشده بودند.

از سویی دیگر، با توجه به اینکه در دهه ۸۰ تجربه شکست در اجرای این پروژه وجود دارد، مسئولان کمتر راغب به اجرای این پروژه بودند تا مبادا با شکست مجدد، بر چهره‌شان خدشه‌ای وارد شود.

اکنون که دو روز از اجرای این طرح می‌گذرد، فروشندگان تلفن‌های همراه به‌شدت دنبال باز کردن جعبه موبایل‌های خود (اعم از اجناس ویترینی و انبار) هستند تا قبل از برخورد سلبی با گوشی‌های قاچاق، توانسته باشند آنها را فعال کنند زیرا قرار نیست اجرای این طرح عطف بماسبق شود.

رجیستری تنها دنبال ایجاد شرایط و الزاماتی برای واردات محصولات جدید و اجناسی است که تاکنون در شبکه اپراتورهای ارتباطی فعال نشده است؛ بنابراین مشخص است که جای نگرانی برای گوشی‌های فعال شده قاچاق (گوشی‌هایی که دست مردم فعال هستند) وجود ندارد اما کسانی که گوشی خریداری کرده و هنوز آن را فعال نکرده‌اند، باید به سرعت سیم‌کارت خود را در آن قرار داده و با فعال کردن آن، شماره سریال گوشی خود را به مرکز داده شبکه اپراتورها بشناسانند.

همین موضوع عاملی شده تا اغلب فروشندگان بازار موبایل اجناس خود را از حالت آکبند خارج کرده و با قرار دادن سیم‌کارت در آن اقدام به رجیستری گوشی‌های خود کنند؛ نکته عجیب‌تر آنکه وقتی گوشی فعال می‌شود، مجددا آن را در جعبه خود قرار داده و گران‌تر از آکبند می‌فروشند.

با توجه به اینکه با اجرای رجیستری کلیه گوشی‌ها باید از مبادی قانونی وارد کشور شده و تعرفه ۵درصدی گمرک، ۴ درصد مالیات علی‌الحساب و ۹درصد مالیات بر ارزش افزوده را بپردازند، طبیعتا قیمت گوشی در بازار افزایش می‌یابد و فروشندگانی که گوشی‌های خود را پیش از این قاچاق وارد کرده و اکنون با خارج کردن از حالت آکبند و گذاشتن سیم‌کارت در آن، بار دیگر آن را بسته‌بندی می‌کنند، گوشی‌های خود را گران‌تر از حالت آکبند نیز عرضه می‌کنند.

در حال حاضر عملاً بازار فروش گوشی تلفن همراه شوکه شده و مردم منتظر هستند ببینند چه شرایطی بر بازار پر چالش این روزها حاکم می‌شود.

به گزارش تسنیم، سال گذشته گمرک ایران اعلام کرد که «با ارسال شماره سریال گوشی‌های تلفن همراه وارداتی به شماره پیامک ۳۰۰۰۸۸۸۷، می‌توان عمل استعلام را انجام و گوشی‌های قاچاق را از غیرقاچاق تشخیص داد.»

این سامانه بخشی از سامانه جامع گمرکی و پنجره واحد تجارت فرامرزی محسوب می‌شود و یکی از برنامه‌های اصلی و عملیاتی گمرک در امر مبارزه با قاچاق کالا است و گام بزرگی در مبارزه با ورود کالای قاچاق به کشور به‌شمار می‌رود.

گمرک ایران از دو سال گذشته مراحل مقدماتی سامانه ثبت و دریافت شماره شناسه گوشی‌های تلفن همراه (IMEI) را آماده‌سازی و واردکنندگان را ملزم کرد تا شماره سریال گوشی‌های تلفن همراه وارداتی را در سامانه جامع گمرکی ثبت کنند

اما در حال حاضر زمانی که کد IMEI یا همان شماره شناسه گوشی را برای این سامانه ارسال می‌کنیم، جوابی از سوی این سامانه دریافت نمی‌کنیم.

مردم و دستگاه‌های دولتی از «کارپوشه ایرانیان» استقبال می‌کنند

نزدیک به سه ماه از افتتاح مرحله نخست سامانه «کارپوشه ایرانیان» از سوی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات می‌گذرد، اما در میان مردم کمتر کسی را پیدا می‌کنید که از وجود آن باخبر باشد. درواقع سامانه‌ای که به قول محمود واعظی، وزیر سابق ارتباطات می‌خواهد نقش «ای باکس» را در ایران بازی کند و پوشه‌ای برای همه کارهای مردم با دستگاه‌های دولتی و عکس آن باشد، در گمنامی به سر می‌برد.

گفت‌وگوی «قدس» با شهلا اصولی، مدیر کل دفتر پایش و نظارت بر پیاده‌سازی دولت الکترونیک سازمان فناوری اطلاعات ایران، به مسائل مربوط به سرویس «کارپوشه ایرانیان» که از آن به‌عنوان داشبورد ارتباط دولت با مردم هم یاد می‌شود، می‌پردازد.

خانم اصولی ابتدا توضیحی مختصر درباره سامانه کارپوشه ایرانیان بدهید و بفرمایید این سامانه با چه اهدافی ایجاد شده است؟

این سامانه در سال ۹۶ توسط سازمان فناوری اطلاعات البته با همکاری شرکت ملی پست برای ارسال الکترونیکی بدون واسطه اعلان‌های رسمی دستگاه‌های اجرایی و نهادهای عمومی کشور به آحاد مردم و مؤسسات حقوقی که متقاضی دریافت خدمات دولتی و عمومی هستند، ایجاد شده است. اما در پاسخ به بخش دیگر پرسش‌تان باید عرض کنم که کارپوشه ملی ایرانیان در سه مرحله، طراحی و پیاده‌سازی خواهد شد. هدف از طراحی سامانه در مرحله اول، تجمیع تمام اعلانات و مکاتبات دستگاه‌های اجرایی و نهادهای عمومی با اشخاص حقیقی و حقوقی در سامانه‌ای واحد برای حذف سرمایه‌گذاری موازی دستگاه‌های دولتی برای ایجاد سامانه‌های مشابه بوده که در نتیجه اجرای آن بستری یکتا، امن و قابل اعتماد بین سازمان‌های دولتی و نهادهای عمومی با مردم ایجاد خواهد شد. همچنین بهره‌برداری از این سامانه موجب کاهش مراجعه حضوری و تسریع در پاسخگویی به ارباب رجوع می‌شود.

در مرحله دوم به دنبال ایجاد امکان مدیریت اطلاعات کاربران توسط خود آنها یا همان DMS (Document Management System) هستیم و در مرحله سوم توسعه، مدیریت واحد دسترسی مردم به سامانه‌های دولت الکترونیکی یا همان (SSO) در دستور کار است.

سامانه به نحوی طراحی شده که همه آحاد جامعه بتوانند با هر میزان دانش یا ابزار مبتنی بر فناوری اطلاعات از امکانات آن بهره‌مند شوند. به‌عنوان مثال برای آن دسته از عزیزانی که دانش یا ابزار لازم را ندارند، این امکان وجود دارد که با حضور در دفاتر کارگزاری ما که همان دفاتر پستی یا پیشخوان خدمات دولت تا دفاتر ای سی‌تی روستایی در سراسر کشور است، به هر شخص مورد وثوق یا همان دفتر برای دریافت مکاتبات و اعلان‌های خود دسترسی دهند. بدین ترتیب نیازی نیست کلمه شناسه و رمز عبور خود را به دیگران بدهند و نامه‌هایشان همزمان برای کارتابل هر شخصی که در دفاتر کارگزاری طی روال‌های تعیین شده معرفی کنند، ارسال می‌شود. البته این اعلانات و مکاتبات کاملاً مجزا بوده و برای گیرنده کاملاً مشخص است که مربوط به خودش است یا کسی که به او نمایندگی داده است. توصیه اکید ما هم به همه مردم این است که از کلمه شناسه و رمز عبور خود جداً محافظت کنند و به هیچ عنوان آن را در اختیار اشخاص ثالث قرار ندهند.

این سامانه در حال حاضر در چه وضعیتی قرار دارد و چند درصد پیشرفت داشته است؟

طراحی و پیاده‌سازی مرحله اول سامانه انجام شده است. دستورالعمل اجرایی سامانه نیز تدوین و در شورای اجرایی فناوری اطلاعات تصویب شده است. به محض ابلاغ دستورالعمل مذکور، عرضه خدمات سامانه به صورت عمومی آغاز می‌شود. چون سطوح دسترسی تعبیه شده در سامانه و به‌کارگیری آن توسط سازمان‌های دولتی، نیازمند تأیید شورای اجرایی فناوری اطلاعات بوده، بدون ابلاغ دستورالعمل فوق عرضه همه خدمات این سامانه میسر نیست.

تازه‌های فناوری

HTC U11 Plus در راه است.

اخبار

کنترلر مخصوص کودکان پلی‌استیشن ۴ از راه می‌رسد

شرکت سونی به تازگی از کنترلر مخصوص کودکان کنسول پلی‌استیشن ۴ رونمایی کرد که در تعطیلات سال میلادی آینده به بازار عرضه می‌شود.

کاربران و دارندگان کنسول پلی‌استیشن ۴، مخصوص کودکان، به‌زودی می‌توانند به کمک کنترلر جدید و کوچک این دستگاه به تجربه عناوین ویدئویی بپردازند. این کنترلر برای کودکان و نوجوانان گزینه مناسبی است، چراکه هم سایز آن نسبت به مدل استاندارد دوال شوک ۴ کوچک‌تر بوده و دسترسی به تمامی دکمه‌ها و آنالوگ‌ها راحت است و هم قیمت کمتری دارد! براساس توضیحات درج شده در وب‌سایت رسمی پلی استیشن، کنترلر مخصوص کودکان کنسول پلی‌استیشن ۴ در تعطیلات سال میلادی آینده در دو منطقه ایالات‌متحده آمریکا و کانادا به بازار عرضه می‌شود. متأسفانه هیچ صحبتی در خصوص عرضه این مینی‌کنترلر در سایر نقاط جهان نشده و به احتمال قوی، سونی قصد عرضه این کنترلر جدید به صورت مستقیم در اروپا و آسیا را ندارد. بنابراین ممکن است این کنترلر در سال آینده میلادی توسط خرده‌فروشان و مناطق دیگر به فروش برسد. سونی در توضیحات خود آورده است که مینی کنترلر جدید کنسول پلی‌استیشن ۴ لایسنس رسمی گیم پد مخصوص کودکان را از Hori دریافت کرده است. همانطور که در بالا اشاره کردیم، شرکت سونی مدعی است این کنترلر را برای افراد و بازیکنان جوان (کودکان) طراحی کرده تا به راحتی قادر به تجربه عناوین ویدئویی مورد نظر خود باشند.

مشکل کاربران اپل برای ارسال پیام با آی مسیج

کاربران اپل که از اپلیکیشن iMessages استفاده می‌کنند، به دلیل برخی مشکلات موجود در سیستم عامل مک در دریافت پیام دچار مشکل شده‌اند. بعضی کاربران مک (Mac) در زمان دریافت پیام از طریق اپلیکیشن iMessages و پیام کوتاه به دلیل برخی ایرادهای جزئی در سیستم عامل مک به نام او اس‌های سیرا (OS High Sierra) با مشکل مواجه شده‌اند. آنان هنگام استفاده از سیستم‌عامل مک که از اپلیکیشن iCloud استفاده می‌کنند، در دریافت پیام مشکل دارند. به گزارش برنا، یکی از این کاربران در صفحه انجمن سایت اپل نوشت: «من باید به صورت دستی دکمه home را کلیک کنم تا ببینم پیامی دریافت کرده‌ام یا خیر. فقط زمانی‌که مک را غیرفعال می‌کنم، گوشی در دریافت پیام مشکلی ندارد.» از این رو تنها راه‌حل برای کاربرانی که چنین مشکلی دارند، غیرفعال کردن iMessages یا استفاده کمتر از Mac OS High Sierra است، در غیر این صورت گزینه‌های دیگر مانند ریست iMessages و ارسال پیام از طریق Mac این مسئله را به صورت موقتی حل می‌کند. این مشکلات ظاهراً مربوط به مسائل همگام‌سازی اپل برای ارسال پیام از طریق iCloud در سیستم عامل مک است. با این ویژگی کاربران سیستم عامل iOS می‌توانند پیام‌های خود را با iCloud همگام‌سازی کند. به‌عنوان مثال اگر شما پیامی را از روی گوشی اپل خود حذف کنید، همان پیام از روی سیستم عامل مک هم حذف می‌شود. قرار بر این بوده است که این مشکل بنا به درخواست مکرر کاربران اپل حل شود، اما تاکنون هیچ اقدامی از سوی این شرکت صورت نگرفته است.

نسخه‌ای از بلندگوی هوشمند گوگل هوم به نمایشگر مجهز می‌شود

ظاهرا گوگل مدل جدیدی از بلندگوی هوشمند «گوگل هوم» را توسعه می‌دهد که به نمایشگر لمسی مجهز شده است. نسل جدید بلندگوهای هوشمند به نمایشگری مجهز شده‌اند که تعامل کاربران را با این محصولات افزایش می‌دهد. پس از عرضه بلندگوی هوشمند «اکو شو» آمازون با صفحه‌نمایش، به نظر می‌رسد سازندگان بیشتری مایل هستند بلندگوهای هوشمند جدید خود را با نمایشگر ارائه دهند و شرکت گوگل نیز از این موضوع استقبال کرده است. براساس یک شایعه جدید، شرکت گوگل احتمالاً در حال آماده‌سازی یک مدل از بلندگوی هوشمند گوگل هوم (Google Home) است که به نمایشگر مجهز خواهد بود؛ عرضه بلندگوی هوشمند جدید گوگل هوم با صفحه‌نمایش به کاربران اجازه می‌دهد ویدئوهای یوتیوب را روی بلندگوی هوشمند خود مشاهده کنند، از مسیریابی گوگل مپ کمک بگیرند، در اینترنت به جست‌وجو بپردازند و تعامل بیشتری با بلندگوی هوشمند خود داشته باشند. مدل جدید بلندگوی گوگل هوم که به صفحه‌نمایش مجهز شده است، با اسم رمز Quartz توسعه می‌یابد، اما شاید بخواهید بدانید چگونه مشخصات این بلندگو فاش شده است؟ بررسی صورت‌گرفته روی کدهای جدیدترین نسخه از برنامه Google با شماره نسخه v 7.14.15 به بلندگوی هوشمند جدید گوگل اشاره می‌کند و کلماتی مانند یوتیوب، ویدئو و مروگر را شامل می‌شود. در حال‌حاضر، شرکت آمازون بلندگوی هوشمند «اکو شو» را با نمایشگر لمسی ۷ اینچی به فروش می‌رساند. ماه گذشته، گوگل سرویس یوتیوب را از این دستگاه حذف کرد، زیرا آمازون از ارائه قابلیت «پخش خودکار» به‌عنوان یک گزینه دلخواه توسط کاربران خودداری کرده بود. علاوه بر این، به خریداران بلندگوی هوشمند اکو شو اجازه داده نشد کانال‌های یوتیوب مورد علاقه خود را دنبال کنند.

خبر

واردات خودرو کاهش می‌یابد؟

باز نشدن سایت ثبت‌سفارش خودروهای وارداتی آنقدر طولانی شد که سرانجام کمیسیون اصل ۹۰ مجلس به ماجرا ورود کرد و جلسه‌ای با واردکنندگان خودرو گذاشت تا اصل ماجرا مشخص شود.

به گزارش اخبار خودرو، اما واقعیت این است که ۹۰میلیارد تومان هزینه بسته بودن سایت ثبت‌سفارش برای واردکنندگان خودرو تاکنون بوده است و همچنان چندهزار دستگاه در گمرک مانده‌اند و خاک می‌خورند و کسی پاسخگوی ضرر این بخش نیست.

از دیگر سو، به‌گفته کارشناسان از آنجا که در بودجه شش‌ماهه اول امسال طبق اعلام‌های رسمی دولت با کسری بودجه مواجه شده است، متاسفانه برخی تصمیمات دولت در حوزه واردات خودرو نیز در این کسری بودجه بی‌تاثیر نیست و آثار اصلی آن را بیشتر در شش‌ماهه دوم سال جاری شاهد خواهیم بود.

مسئولان‌امر دلیل ایجاد محدودیت برای واردات خودرو را موارد متعددی ذکر می‌کنند که یکی از آنها جلوگیری از خروج ارز و دیگری آمار بالای واردات در این چند ماه است.

مجتبی خسروتاج، رئیس سازمان توسعه تجارت در حالی یکی از دلایل بسته شدن سایت ثبت‌سفارش خودرو را افزایش ۴۰درصدی آمار واردات خودرو در شش‌ماهه نخست امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته اعلام کرد که آمار دقیق واردات خودرو در شش‌ماهه امسال رشد ۳۶درصدی را نشان می‌دهد که ۱۵درصد آن متعلق به خودروسازان داخلی و مجوزهای خاص دولتی است.

بهرام پارسایی، رئیس کمیته اقتصادی کمیسیون اصل ۹۰ می‌گوید: این‌گونه انحصاری کردن واردات خودرو هیچ تاثیری در راستای اهداف دوستانی که این پیشنهاد را داده‌اند، نداشته است.یکی از انگیزه‌ها برای کاهش واردات خودرو، کاهش خروج ارز از کشور بود.

برای حل این موضوع نیازی نبود جلوی واردات گرفته شود بلکه می‌توان با نظارت جلوی خروج ارز را گرفت. مورد دیگر، فروش، خدمات پس

از فروش و انحصاری کردن واردات است که هیچ اثری بر این دو موضوع نگذاشته و برعکس باعث گرانی خودرو هم شده است. چون واردات خودرو با چنین روندی انحصار را در دست چند نفر قرار داده و به‌این ترتیب بازار را هرگونه که خواسته‌اند، مدیریت کرده‌اند. در نتیجه این اقدام هیچ توجیه اقتصادی ندارد که بازار خودروهای وارداتی را انحصاری کنیم به‌خصوص در بخش حقوق مصرف‌کنندگان که شاهد افزایش شدید قیمت خودرو بعد از بسته شدن سایت ثبت‌سفارش بوده‌ایم و حقوق مصرف‌کننده رعایت نشده است.

در جلسه‌ای، شرکت‌کنندگان از وزارت صنعت اظهار کردند دلیل آنکه جلوی ثبت سفارش گرفته شده، جلوگیری از خروج ارز و نظارت بر توزیع و پیش‌فروش ارز است.

جمع‌بندی من این است که انحصاری کردن واردات به ضرر مردم بوده و با محدود کردن و انحصار آن در دست چند شرکت میزان واردات ما کاهش پیدا نخواهد کرد، چراکه میزان تقاضا هر چقدر که باشد، واردات انجام می‌شود.

پس روی بحث عرضه هیچ اثری ندارد. در مدت گذشته هم که جلوی واردات خودرو گرفته شده قیمت خودروهای خارجی به‌شدت افزایش پیدا کرده که در واقع از جیب مردم هزینه شده است که دلیل قانع‌کننده‌ای برای انحصاری که به وجود آمده است و نحوه نظارتی که برای آن وجود داشته، نیست.

از دیگر سو، شکایت از خدمات پس از فروش هم درباره بخشی از خودروهای وارداتی و هم خودروهای داخلی زیاد است و بسیاری از شکایات شهروندان مربوط به نحوه پاسخگویی شرکت‌های تولیدکننده یا واردکننده است که به تعهدی که داده‌اند، عمل نمی‌کنند.

بهرام پارسایی، رئیس کمیته اقتصادی کمیسیون اصل ۹۰ درباره رویکرد این کمیسیون به ماجرای بسته شدن سایت ثبتارش می‌گوید: «جلسه‌ای با واردکنندگان خودرو برگزار شده است، اما درباره نتیجه این جلسه باید منتظر ماند. قطعا حقوق مصرف‌کننده را در نظر می‌گیریم و معتقد به ایجاد انحصار در بازار وارداتی‌ها نیستیم.»

برنامه‌های خودروساز بزرگ برای حضور در بازار جهانی

افزایش سهم بازار در بازارهای منطقه، تثبیت حضور و احیای بازارهای هدف صادراتی و توسعه بازارهای جدید از راهبردهای ایران خودرو در ارتقای صادرات است که این امر از راه افزایش ظرفیت‌های تحقیق و توسعه محقق خواهد شد.

گروه صنعتی ایران خودرو حضور در بازار جهانی و کسب سهم بازارهای بین‌المللی را یک ضرورت می‌داند و مانند هر بنگاه بزرگ دیگری در تبیین ماموریت و چشم‌انداز خود، ایجاد نگرش جهانی و حرکت به سوی خودروسازی در کلاس جهانی را در سرلوحه استراتژی‌های خود قرار داده است. در راستای تحقق اهداف مذکور، تولید محصول در پایگاه‌های تولیدی خارج از کشور و صادرات محصول کامل، دو روش صادراتی شرکت ایران خودرو است.

به گزارش اخبار خودرو، افزایش سهم بازار در بازارهای منطقه، تثبیت حضور و احیای بازارهای هدف صادراتی و توسعه بازارهای جدید از راهبردهای ایران خودرو در ارتقای صادرات است که این امر از راه افزایش ظرفیت‌های تحقیق و توسعه در زمینه توسعه پلتفرم، محصول و قوای محرکه محقق خواهد شد.

توانمندسازی شبکه فروش و خدمات پس از فروش در کشورهای هدف صادراتی از دیگر رویکردهای ایران خودرو در توسعه بازارهای خارجی است. نکته دیگر جهت تحقق اهداف صادراتی تطبیق محصول با استانداردهای بازارهای هدف و برندسازی از راه ترویج و توسعه برند ایران خودرو در سطح منطقه‌ای و جهانی است.

مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو با اشاره به برنامه صادراتی گفت: طی پژوهش‌هایی که در بازارهای مختلف صادراتی داشته‌ایم، نقاط ضعف و قوت هر یک از بازارها شناسایی شده و براساس نگرش جدید در توسعه بازارها، صادرات به برخی کشورها در اولویت قرار گرفته است.

مهندس هاشم یکه‌زارع صادرات محصول با قیمت و کیفیت رقابتی را از راهبردهای اصلی ایران خودرو دانست و افزود: با ارتقای سایت‌های تولیدی فعلی و بهره‌برداری از سایت جدید محصولات ایران خودرو در آذربایجان که با سرمایه‌گذاری طرف مقابل و صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران خودرو ایجاد شده، بازارهای صادراتی توسعه می‌یابد.

وی ایجاد پایگاه‌های تولیدی را عاملی برای بهره‌مندی از منافع و مزیت‌های تعرفه‌ای در کشورهای هدف دانست.

مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو تصریح کرد: این گروه در هر بازار هدف، بسته به سلایق، نیازها، رقبای آن بازار محصولات متناسب با بازار هدف را تعریف می‌کند. همچنین برای حضور مستمر در بازارهای هدف، ایجاد تنوع در سبد محصولات صادراتی، حفظ برند ملی و مونتاژ خودروهای مختلف در سایت‌های فرامرزی در دستور کار قرار دارد.

وی تاکید کرد: یکی از مواردی که در فصل جدید از همکاری‌های بین‌المللی گروه صنعتی ایران خودرو با شرکای تجاری دنبال می‌شود، کسب سهمی از بازار خودرو و قطعه به‌خصوص قطعات ریخته‌گری است. همچنین اجرای رویکرد تولید بدون سرمایه‌گذاری و همکاری با ارائه خدمات فنی و مهندسی از دیگر راهبردهای اصلی ایران خودرو در کشورهای صادراتی هدف است.

یکه‌زارع خاطرنشان کرد: بر همین اساس گروه صنعتی ایران خودرو با ارائه خدمات فنی و مهندسی در بازارهای هدف و با سرمایه‌گذاری طرف مقابل توانسته است ریسک سرمایه‌گذاری در سایت‌های خارج از کشور را کاهش دهد.

وی با اشاره به سایت در حال احداث در کشور آذربایجان اظهار داشت: با توجه به شناخت مردم آذربایجان از برند ایران خودرو، تولید محصولات دنا، سمند و رانا در این سایت هدف‌گذاری شده و در فاز دوم در قالب برنامه سه ساله سایر محصولات ایران خودرو در این خط تولید خواهد شد.

قرار است در این سایت سالانه ۱۰ هزار دستگاه خودرو تولید شود. در فاز دوم این پروژه تولید خودروهای تجاری برای نوسازی ناوگان حمل‌ونقل این کشور مدنظر است.

وی افزود: با راه‌اندازی خط مونتاژ محصولات ایران خودرو در آذربایجان، این کشور به‌عنوان پایگاه صادراتی ایران خودرو در منطقه خواهد بود و تولیدات ایران خودرو از طریق آن به سایر کشورهای همسایه صادر خواهد شد.

مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو با اشاره به صادرات محصولات کامل در بازارهای هدف، افزود: توسعه محصولات در بازارهای سنتی ایران خودرو از جمله بازار عراق در دستور کار قرار دارد.

خودروسازان فرانسوی قصد رفتن ندارند

موضع‌گیری اخیر دونالد ترامپ، رئیس‌جمهوری آمریکا در قبال «توافق هسته‌ای» و حمله او به برجام، نگرانی‌های را در مورد سرنوشت قراردادهای خارجی خودروسازی ایران به‌وجود آورده است.

به گزارش پرشین خودرو، این در حالی است که رصد مواضع کشورهای اروپایی به‌خصوص فرانسوی‌ها نشان می‌دهد آنها قصدی مبنی‌بر لغو این قراردادها ندارند.

پس از توافق هسته‌ای و برجام، خودروسازان فرانسوی جزو نخستین شرکت‌های خارجی بودند که اقدام به عقد تفاهم‌نامه و قرارداد با شرکت‌های خودروساز ایرانی کردند.

بر این اساس، پژو با ایران خودرو قرارداد همکاری مشترکی به امضا رساند و رنویی‌ها نیز با ایدرو وارد فاز شراکت شدند و سیتروئن هم اقدام به امضای تفاهم‌نامه همکاری مشترک با سایپا کرد.

حالا با توجه به اظهارات اخیر رئیس‌جمهوری آمریکا و شائبه‌هایی که در مورد خروج این کشور از برجام ایجاد شده، نگرانی‌هایی درباره سرنوشت قراردادهای موردنظر نیز به‌وجود آمده است.

این در شرایطی است که مواضع کشورهای اروپایی و همسونشدن آنها با ایالات‌متحده آمریکا، نشان می‌دهد خودروسازان فرانسوی عزمی برای خروج از ایران یا تعلیق فعالیت خود در کشور ندارند.

اتفاقا اواخر هفته گذشته نیز وزیر امور خارجه آمریکا اعلام کرد این کشور به‌دنبال سنگ‌اندازی در مسیر تجارت کشورهای اروپایی با ایران نیست.

هرچند خروج آمریکا از برجام مشکلاتی را بر سر راه فعالیت شرکت‌های اروپایی در ایران ایجاد خواهد کرد، اما این اتفاق الزاما به معنای خروج آنها از کشور و لغو قراردادهای‌شان با خودروسازان ایرانی نیست.

به اعتقاد برخی کارشناسان، حتی سرمایه‌گذاری احتمالی پژوسیتروئنی‌ها در بازار آمریکا نیز نمی‌تواند فعلا مانعی بر سر راه حضور این شرکت در ایران باشد؛ زیرا برنامه حضور آنها در آمریکا یک پروسه ۱۰ساله است.

نکته دیگر اما اینجاست که خودروسازان خارجی حاضر در ایران به‌خصوص فرانسوی‌ها، واکنش منفی و نگران‌کننده‌ای نسبت به اظهارات اخیر ترامپ نشان نداده و حرفی از رفتن و تعلیق قراردادها نیز نزده‌اند.

تازه‌های خودرو

پورشه 718 GTS مدل ۲۰۱۸ با قدرت بیشتر وارد بازار می شود.

اخبار

لزوم ایجاد زیرساخت‌های صادراتی برای توسعه صادرات خودرو

عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی گفت که بهبود تراز تجاری از محل افزایش صادرات یا کاهش واردات قابل حصول است، بنابراین به هر میزان خودروسازان در مسیر توسعه صادرات حرکت کنند این جریان علاوه بر ارتقای کیفیت و تنوع تولیدات موجب بالا رفتن تراز تجاری و ارزآوری بیشتر در کشور خواهد شد.

منصور مرادی اظهار داشت: البته توسعه صادرات بستگی به کیفیت تولیدات خودروسازان دارد از این رو برای دستیابی به صادرات گسترده و افزایش سهم تولیدات داخلی در بازارهای جهانی و منطقه‌ای باید تولیداتی باکیفیت و قیمت رقابتی به بازار عرضه شود.

به گزارش خبر خودرو، وی تصریح کرد: بی‌شک افزایش صادرات در کلیه بخش‌های صنعتی می‌تواند توسعه کشور را به دنبال داشته باشد.

وی در ادامه حضور گسترده‌تر خودروسازان در بازارهای صادراتی را مستلزم ایجاد زیرساخت‌های صادراتی در کشور دانست و گفت: با ایجاد زیرساخت‌های صادراتی قطعا می‌توان حضور موثرتری در بازارهای صادراتی داشت.

وی تاکید کرد: البته طراحی و تنوع محصول از جمله نکات مهم در زمینه افزایش صادرات دارد.

نماینده مریوان و سروآباد در مجلس دهم اظهار داشت: امروز توسعه صادرات خودرو نیازمند سرمایه‌گذاری خودروسازان در حوزه کیفیت و تنوع در طراحی و تولید است.

مرادی تاکید کرد: متاسفانه عدم کیفیت مناسب محصولات موجب شده تا مشتریان داخلی به خرید خودروهای خارجی روی بیاورند.

وی گفت: با افزایش سرمایه‌گذاری در صنعت خودرو مسلما شاهد افزایش سهم تولیدات داخلی در بازارهای داخلی و توسعه بازارهای صادراتی و اشتغال‌زایی در کشور خواهیم بود.

وی در ادامه به موضوع قراردادهای خودرویی و صادرات ۳۰درصد از تولیدات مشترک اشاره کرد و اظهار داشت: در صورت عملی شدن کلیه شروط قراردادهای خودرویی و تحقق صادرات ۳۰درصد از تولیدات مشترک، بی‌تردید این جریان می‌تواند سهم مهمی در توسعه صادرات خودروسازان در بازارهای جهانی داشته باشد.

وی با توجه به اظهارات روز گذشته وزیر صنعت و معدن به مناسبت روز صادرات گفت: به نظر می‌رسد واقعا عزم ملی برای صادرات در کشور وجود ندارد و این امر نیازمند کمک و حمایت کلیه دستگاه‌ها و نهادهاست.

توقف تولید خودروهای فاقد استاندارد، سیاست سازنده یا شکست‌خورده؟

برخی کارشناسان معتقدند با عنایت به تجارب پیشین، توقف تولید خودروهای بی‌کیفیت با هدف مجاب ساختن خودروسازان به رعایت استانداردهای لازم، در مقام عمل نتیجه‌ای نخواهد داشت.

به گزارش پدال نیوز، تولید خودروهای بی‌کیفیت و غیراستاندارد در ایران، به دغدغه‌ای جدی مبدل شده؛ موضوعی که به‌رغم طرح گلایه‌ها و انتقادات بسیار، به نحو شایسته و مطلوبی پیگیری شده و به تعبیر صحیح‌تر، روند رعایت و تامین مولفه‌های لازم برای حصول شاخص‌های تاثیرگذار در کسب نمره قبولی برای اطلاق عنوان استاندارد به خودروها، بسیار کند و لاک‌پشت‌وار پیش می‌رود.

در سالیان اخیر گاهی، اخباری مبنی‌بر توقف تولید و شماره‌گذاری خودروهای غیراستاندارد در رسانه‌ها منتشر می‌شود اما در مقام عمل شاهد هستیم این امر آنچنان که لازم است با جدیت، تحقق نمی‌یابد.

البته به نظر می‌رسد عزم برخی دستگاه‌های مرتبط با این موضوع برای حصول امر، این بار جدی‌تر از گذشته است.

چندی پیش گزارش‌هایی در خصوص توقف تولید اتومبیل‌های غیراستاندارد منتشر و بر پایان یافتن تولید خودروی پراید در آینده‌ای نه‌چندان دور تاکید شد، که البته برخی معتقدند بعید است خط تولید پراید به این آسانی‌ها جمع شود.

البته این موضوع، پدیده نوظهوری به نظر نمی‌رسد و بسیاری از عموم مردم فراموش نکرده‌اند که فرآیند توقف چرخه تولید پیکان چقدر زمانبر شد و تحقق آن حدود پنج سال طول کشید. اکنون در میان خودروهای تولید داخل، سمند، پژو ۴۰۵، پرشیا و حتی خودروی تیبا که عمر چندان طولانی‌ای از تولید آن نمی‌گذرد، در قالب خودروهای مسئله‌دار و فاقد استاندارد تعریف شده‌اند.

در صورت توجه به مولفه‌ها و شاخص‌های تاثیرگذار در استاندارد، باید خودروهای فوق از خط تولید خارج شوند، اما کم نیستند افرادی که تحقق چنین موضوعی و خارج شدن خودروهای پرتیراژ مذکور از فرآیند تولید را غیرممکن می‌پندارند.

اگر فضای کسب‌وکار را درست کنیم مشکلات خود به خود حل می‌شوند

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت اگر فضای کسب‌وکار را درست و مسائل کلان اقتصاد را حل کنیم، خیلی از مشکلات به‌صورت طبیعی حل می‌شود.

محمد شریعتمداری دیروز در جلسه هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران پس از شنیدن صحبت‌ها و درددل‌های تعداد زیادی از اعضای این اتاق گفت: من قول می‌دهم با عقل سلیم و بدون حب و بغض مطالب شما را بشنویم، حتی در مواردی هم که اعتراض وارد نباشد، باز هم صحبت‌های شما را می‌شنویم.

وزیر صنعت، معدن و تجارت اظهار داشت: حضور من در اینجا یعنی دولت به سوی این مرجع مهم (اتاق بازرگانی ایران) دست دراز کرده و با روی گشاده آماده شنیدن مطالب و مشکلات شما هستیم.

نگاه

روش‌هایی برای مستحکم کردن پایه‌های کسب‌وکار

یک کسب‌وکار روبه‌رشد نیازمند پایه و اساس محکم است، لذا اصولی وجود دارد که باید آنها را فراگرفت و از آنها در مسیر پیشرفت پیروی کرد. به گزارش زومیت، امروز که در عصر دیجیتال هستیم، هنوز با کمال ناباوری برخی از صاحبان کسب و کارهای کوچک در برابر روند دیجیتال شدن مقاومت می‌کنند. به‌گونه‌ای که یکی از نظرسنجی‌های CNBC نشان می‌دهد تنها ۴۵درصد از صاحبان کسب‌وکارهای کوچک اذعان کردند که دارای یک وبسایت هستند و این یک مشکل جدی است. اما مشکل دیگر این است که تنها یک‌سوم از آن کسب‌وکارهایی که وبسایت داشتند، از این وبسایت برای برقراری ارتباط با مشتریان خود استفاده می‌کردند. داشتن یک وبسایت از آن جهت اهمیت دارد که جزئی از یک طرح جامع برای ایجاد یک تجارت موفق است. این امر نشانگر این است که آن دوسوم دیگری که هیچ وبسایتی نداشتند، چه کارهای دیگری را انتشاء انجام می‌دهند. در دنیای واقعی، ساختن یک کسب‌وکار شباهت زیادی به ساختن یک خانه دارد. هر دو به پایه‌هایی نیاز دارند تا فشارها را تحمل کنند. هر دو نیاز به دقت و جزئی‌نگری دارند، چراکه برای ساختن یک نتیجه قابل رؤیت، باید همه قطعات باهم تناسب و سازگاری داشته باشند؛ به این معنی که برای ساختن یک کسب‌وکار روبه‌رشد، به چیزی بیشتر از یک ایده بسیار عالی نیاز خواهید داشت. صاحبان کسب و کار باید به پایه و اساس کسب‌وکار خود بیشتر توجه کنند؛ چیزهایی که به خاطر رسیدن به موفقیت‌های یک شبه معمولاً نادیده گرفته می‌شوند. هدایتگری و جابه‌جایی این اجزا برای حفظ بقای یک کسب‌وکار جدید الزامی است.

پایه و اساس ساخت یک کسب‌وکار

براساس مطالعات بانک مرکزی ایالات متحده، دلیل ۸۲درصد از شکست‌های تجاری وجود مشکل در بخش جریان وجوه نقد است. از جمله دیگر مشکلات می‌توان به مدیریت اداری، بسته‌های تعطیلاتی، قراردادهای خرید و قراردادهای فروش اشاره کرد. تا زمانی‌که یک استارت‌آپ شروع به کار نکند، چنین کارهایی انجام نمی‌شوند اما نباید به آنها این فرصت را بدهید تا موجبات شکست یک تجارت را فراهم کنند. برای مثال در یک تجارت فصلی، زمانی‌که به تحلیل جریان وجوه نقد می‌پردازید باید برآوردی از سود را هم به منظور اندازه‌گیری مقدار بودجه، داشته باشید. زمانی‌که به‌تازگی وارد یک کسب‌وکار شده‌اید، توجه به این همه جزییات موجب سرگردانی شما خواهد شد. باید یک اولویت‌بندی برای کارهای‌تان داشته باشید و ایجاد یک چارچوب برای کسب‌وکارتان نیز باید یکی از این اولویت‌ها باشد. در ادامه چهار استراتژی را برای ایجاد یک چارچوب مناسب برای کسب‌وکارتان که موجب موفقیت شما خواهند شد، معرفی می‌کنیم.

۱- هرگز طرح کسب‌وکارتان را کنار نگذارید و از به‌روزرسانی آن نهراسید

شناختن صنعتی که در آن خواهید بود، تحقیقات درباره این موضوع که مشتریان شما چه کسانی هستند، تحقیقات بازار و مهمتر از همه برنامه‌ریزی مالی، قبل از شروع به کار باید انجام شده باشد. فراموش نکنید که یک کسب‌وکار قوی و در حال رشد، نتیجه برنامه‌ریزی مداوم و مستمر کار است.

سوفیا آموروسو، مدیرعامل سابق شرکت Nasty Gal، داستانی درباره برنامه‌ریزی ضعیف دارد. رشد صنعت مد باعث رشد شرکت Nasty Gal شد و این رشد یک سری تغییرات به ساختارهای مالی این صنعت تحمیل کرد. مشاغل سودآوری مانند مد و پوشاک نظر سرمایه‌گذاران بسیاری را به خود جلب کرد. به این حال، مدیرعامل آموروسو نتوانست برنامه‌های خود را با این تغییرات تطبیق دهد و برنامه‌هایش را بازسازی کند. این امر باعث شد این شرکت نتواند به رشد خود ادامه دهد و درنهایت به ورطه ورشکستگی کشیده شد.

۲- به ملاقات مشتریان بروید و متقاعدشان کنید

توافق و تعهد پایدار میان شرکا لازمه شروع یک کار است. همچنین باید اطمینان حاصل کنید در این توافق‌نامه همه جوانب کار را سنجیده‌اید. مواردی از قبیل اینکه چه زمانی یک شریک می‌تواند سهمش را به فروش برساند یا شرایط بحرانی هر یک از شرکا تا تبعات نقض توافق توسط یک شریک و هر چیز دیگری که ذکر آن قرارداد را کامل‌تر می‌کند، باید در این توافق‌نامه ذکر شود. تاریخ کارآفرینان با افرادی که در تنظیم یک توافق‌نامه روی کاغذ موفق نبوده‌اند، دچار آشفتگی شده است. شاید معروف‌ترین آن‌ها، دوقلوهای معروف وینکلووس و شریک آنها دیویا نارندرا است. آنها ادعا کردند که همکلاسی خود مارک زاکربرگ را برای نوشتن کدهای یک شبکه اجتماعی به نام «ارتباط هاروارد» استخدام کرده‌اند، اما او ایده آنها را برای ایجاد یک شبکه اجتماعی دزدیده است. پس از راه‌اندازی فیس‌بوک، وینکلووس‌ها و شریک آنها دیویا نارندرا به خاطر میلیون‌ها دلار درآمدی که از دست داده بودند، اقدام به شکایت کردند.

هرچه یک قرارداد سخت‌تر و محکم‌تر بسته شود، یک کسب‌وکار بهتر و پایدارتر در آینده شکل خواهد گرفت.

۳- طرز تفکر همه‌فن‌حریف بودن را از بین ببرید

یک ویژگی شایع در همه استارت‌آپ‌های کوچک وجود روحیه‌ای است که فرد خود را قادر به انجام همه کارها می‌داند. بیشتر مدیران و کارکنان رده پایین فکر می‌کنند کسی که فراتر از چارچوب شغلی خود نمی‌رود، جزئی از گروه نیست. این رویکرد باعث تضعیف موقعیت مسئولیت‌پذیری می‌شود، مداوماً به شرکت صدمه می‌زند و باعث فرسودگی می‌شود. طبق یک نظرسنجی توسط CareerBuilder، بیش از ۶۰درصد از کارگران آمریکایی از این موضوع رنج می‌برند. به علاوه، وقتی مشخص نباشد چه کسی باید گزارش کار بدهد و اینکه باید به چه کسی پاسخگو باشد، آنگاه بهره‌وری و کارایی مختل خواهد شد. لذا اطمینان حاصل کنید که کارمندان شما همه ابزارها، آموزش‌های مورد نیاز و همچنین یک مربی در اختیار دارند که به آنها کمک می‌کند بر کارشان مسلط شوند. اگر افراد تجهیزات لازم را در اختیار نداشته باشند، نسبت به انجام وظایف‌شان سستی می‌کنند؛ بنابراین مطمئن شوید آنها همه موارد مورد نیاز را در اختیار دارند. علاوه بر آن مطمئن شوید که همه به وظایف خود آگاهی دارند و فراتر از چارچوب و وظایف خود در کار دیگری دخالت نمی‌کنند.

۴- وارد فضای دیجیتال شوید

با اینکه راه‌اندازی وبسایت و سایر ابزارهای رسانه‌ای برای شرکت‌های دانش‌بنیان و مبتنی بر تکنولوژی بسیار معمول است، اما هنوز هم شرکت‌هایی هستند که حضور و فعالیت در فضای مجازی را لازم و ضروری نمی‌دانند. این طرز تفکر یک واقعیت را نادیده گرفته است؛ فیس‌بوک گزارش داد پس از اکتبر ۲۰۱۶ صفحات کسب‌وکار این سایت بیش از یک میلیارد بازدیدکننده در هر ماه دارند. در نتیجه حضور شرکت در فضای مجازی باید بیش از داشتن یک وبسایت باشد و این موضوع را نمی‌توان نادیده گرفت. واقعیت‌ها نشان می‌دهند بسیاری از کسب‌وکارهای کوچک همچنان به همان بازاریابی سنتی و دهان‌به‌دهان تکیه کرده‌اند. کارآفرینانی که فعالیت خود را با ایجاد کمپین‌هایی در فضای مجازی تقویت نمی‌کنند، خیل عظیمی از مشتریان بالقوه خود را از دست می‌دهند. به علاوه افزایش حضور شما در فضای مجازی باعث خواهد شد بیشتر دیده شوید و یک تصویر کامل از برند تجاری خود در ذهن افراد شکل خواهید داد. درمجموع، اغلب اوقات کارآفرینان یک ایده میلیون دلاری را رها می‌کنند؛ آن‌هم به خاطر سختی‌هایی که باید برای انجام آن متحمل شوند. یک مبتکر برای اینکه دچار شکست نشود باید همان‌گونه که خانه خود را می‌سازد، پایه‌های کسب‌وکارش را از ابتدا و شروع کار محکم پی‌ریزی کند.

منبع: ENTREPRENEUR

نگرانی مدیران لندرور از کپی‌کاری شرکت‌های چینی

پس از کپی شدن چندین محصول جگوار-لندرور توسط شرکت‌های چینی، این گروه بریتانیایی رویکرد جدیدی در رونمایی از محصولات آینده خود در پیش خواهد گرفت.

به گزارش زومیت، فولکس واگن، پورشه، اسمارت و اخیرا لندرور قربانی کپی کردن شرکت‌های چینی شده‌اند. در سال ۲۰۱۵ بود که مدل LandWind X7 معرفی شد؛ طراحی ظاهری این شاسی‌بلند چینی دقیقا از مدل رنجرور ایوک (Evoque) کپی شده بود. اما حالا مدیران این شرکت بریتانیایی امیدوار هستند که با روش جدید رونمایی از محصولات خود، از کپی شدن زودهنگام محصولات‌شان توسط شرکت‌های چینی جلوگیری کنند. شاید نتیجه این روش جدید، منتظر ماندن بیشتر برای دیدن مدل‌های مفهومی این شرکت باشد.

براساس گزارش اتوکار، مدیر بخش طراحی لندرور، جری مک‌گاورن، نگران رونمایی مدل‌های مفهومی و کپی شدن آنها توسط شرکت‌های خودروسازی چینی است. در واقع با رونمایی مدل مفهومی، شرکت‌های چینی مدل کپی نهایی و تولیدی آن خودرو را زودتر از جگوارلندرور به بازار عرضه می‌کنند. پس از معرفی لندوایند X7 و کپی واضح از رنجرور ایوک، مقامات لندرور به‌صورت جدی در حال پیگیری کپی‌رایت و شکایت از این شرکت چینی هستند.

مک‌گاورن طی مصاحبه‌ای در هفته گذشته گفت: ما نگران این هستیم که با معرفی مدل مفهومی و اولیه دو سال پیش از رونمایی مدل نهایی و تولیدی (مانند رنجرور ایوک)، به‌راحتی محصول جدید ما کپی شود. براساس گفته‌های سخنگوی جگوار- لندرور، این شرکت موفقیت خود را مدیون طراحی و مهندسی منحصربه‌فرد خود است که باید از این میراث محافظت شود. اما رنجرور ایوک، تنها مورد کپی‌شده توسط شرکت‌های خودروسازی چینی نبود. مدل Hongqi LS5 نیز در اصل کپی رنجرور اسپورت است و البته خودروی برقی و مفهومی شرکت چینی هانتنگ(Hanteng)، شباهت بسیار زیادی به خودروی مفهومی جگوار Pace-i دارد. تعداد موارد کپی‌شده توسط چینی‌ها روزبه‌روز در حال گسترش است؛ به همین منظور شرکت‌هایی چون جگوار لندرور به دنبال راهی برای مقابله با این عمل هستند.

جدیدترین مدل مفهومی که ممکن است لندرور رونمایی کند، نسل جدید دیفندر است. مک‌گاورن به چندین نکته در مورد دیفندر جدید اشاره کرده است؛ براساس سخنان وی، طراحان و مهندسان لندرور حداکثر تلاش خود را به کار برده‌اند تا دیفندر جدید، یادآور مدل کلاسیک این شاسی‌بلند محبوب باشد. با پیش گرفتن رویکرد جدید در معرفی مدل‌های مفهومی و اولیه، احتمالا زمان بیشتری باید برای رونمایی از نسل جدید دیفندر منتظر بمانیم.

رئیس دانشگاه آزاد اسلامی:

دانشگاه آزاد تولید ثروت از علم را دنبال می‌کند

رئیس دانشگاه آزاد اسلامی گفت که این دانشگاه به نسل سوم فعالیت خود وارد شده و تولید ثروت از علم را دنبال می‌کند.

به گزارش مهر، فرهاد رهبر در مراسم تودیع و معارفه رؤسای دانشگاه آزاد اسلامی استان اردبیل تصریح کرد: دانشگاه آزاد اسلامی تا به امروز مقتدرانه حرکت کرده و توانسته نسل اول یعنی تربیت نیروی متخصص و نسل دوم یعنی تولید علم را سپری کند.

وی با اشاره به نقش این دانشگاه در تربیت اساتید برجسته اضافه کرد: علاوه بر این دانشگاه آزاد توانسته رتبه نخست تولید علم را در بین سایر دانشگاه‌ها از آن خود سازد.

دریچه

۱۲ توصیه برای نوآوری اقتصادی

معاونت امور اقتصادی وزارت اقتصاد در گزارشی با عنوان نگاهی جدید به سیاست‌های نوآوری (۱۲ توصیه) منتشر کرده است؛ اگر چه صنعت در اواخر قرن نوزدهم ظهور کرد، اما از اوایل قرن بیستم سیاستمداران آن را به‌عنوان موضوعی که می‌توانست از مداخله دولت بهره‌مند شود مورد توجه قرار دادند؛ در مقابل سیاست کشاورزی به اندازه کشاورزی دارای قدمت است. به گزارش ایسنا، شارلمان «بیستم سه لایه‌ای» را معرفی کرد که در آن، قطعه زمین کشاورزی به سه بخش تقسیم شده و در هر یک، برنامه‌ای چرخشی برای محصولات زراعی در حال رشد پیاده می‌شد. این سیستم، بهره‌وری را افزایش داده و پایه‌ای برای پیشرفت‌های بعدی بود. به جز مالیات و قوانین عمومی به نظر می‌رسد این سیستم نخستین مداخله دولت در فعالیت‌های اقتصادی باشد.

مرحله اول: سیاست سنتی صنعتی

سیستم سه‌لایه‌ای شارلمان پس از جنگ جهانی اول، بر چهار پایه استوار بود:

- حمایت از صنایع ملی با استفاده از ایجاد موانع واردات، تدارکات دولتی و یارانه‌ها
- ایجاد موسساتی برای انجام تحقیق و توسعه کاربردی که صنعت و کشاورزی از آن سود می‌برد
- گسترش آموزش فنی در تمامی سطوح
- ایجاد خدمات توسعه‌ای که میانجی‌گری بین موسسات تحقیق و توسعه و کاربران فناوری را به عهده داشته و نخستین بار بعد از جنگ جهانی دوم در کشاورزی مورد استفاده قرار گرفتند.

مرحله دوم: سیاست فناوری

در نتیجه این دو تحول، مشخص شد که سیاست سنتی صنعتی باید مورد بازنگری قرار گیرد. علاوه بر این، بودجه دولت‌ها پس از بحران اقتصادی سال‌های ۱۹۷۳ و ۱۹۷۹ کاهش یافت. همچنین اثربخشی بودجه‌های عمومی که در تحقیق و توسعه بنیادی به کار گرفته می‌شدند، مورد بررسی دقیق قرار گرفت.

مرحله سوم: سیاست نوآوری

ممکن است این‌گونه به نظر برسد که توسعه سیاست سنتی صنعتی به سیاست فناوری، اقتصادهای اروپایی را به‌شدت تحریک کرده است. پس از یک دوره غیبت طولانی، موضوع فناوری به جلسات و مباحثات سیاسی بازگشته است. با این وجود بینشی ظهور کرده است مبنی بر اینکه وجود زنجیره‌ای از عناصر زیرساخت‌های دانش به‌طور خودکار منجر به افزایش فعالیت اقتصادی نمی‌شود. از این بینش رویکرد جدید سیاست نوآوری به وجود آمد که بر چند پایه استوار است:

- تحریک کارآفرینی با کاهش مقررات دست وپاگیر
- نزدیک کردن موسسات تحقیقات بنیادی و کاربردی به بازار
- تحریک توسعه خوشه‌های فعالیت‌های اقتصادی
- دنباله‌روی و حمایت از کارآفرینان.

نقش کارآفرینی

در اکثر کتاب‌های سیستم‌های نوآوری ملی یا سیاست فناوری واژه «کارآفرین» به سختی مورد اشاره قرار می‌گرفت. مفهوم مورد اشاره شومپیتر نیز به‌ویژه توسط پیتر دراکر مجددا مورد بازبینی قرار گرفت. شومپیتر و دراکر که کارآفرینی را به‌عنوان عنصر مرکزی و حیاتی در نوآوری می‌دانستند «مخرب خلاق» را جریان اصلی قرار دادند، بنابراین به نظر می‌رسد که تحریک کارآفرینی، سنگ بنای سیاست نوآوری است. در دهه ۷۰ میلادی، کارآفرین به‌عنوان موجودی شناخته می‌شد که از جامعه برای دستیابی به منافع خود تغذیه می‌کند. ناگهان و تحت تأثیر موفقیت نسل جدیدی از کارآفرینان در ایالات متحده در دهه ۹۰میلادی، کارآفرینی به‌عنوان ناجی ملی شناخته شد و هزینه‌ها و مقررات دست و پاگیر برای راه‌اندازی یک شرکت بشدت کاهش یافت.

تحریک تقاضا برای R&D

درس دیگری که می‌توان از فروپاشی نظام برنامه‌ریزی متمرکز گرفت این است که مدل برنامه‌ریزی متمرکز به‌طور کامل بر توسعه بخش عرضه تمرکز داشت. در اتحاد جماهیر شوروی سابق و متحدان آن، بازارها به سختی و با نتایج فاجعه بار اقتصادی و سیاسی، فعالیت می‌کردند. اینکه تحریک تقاضا مؤثرتر از ایجاد عرضه است در موارد مرتبط با تحقیق و توسعه حمایت شده توسط دولت نیز کاربرد دارد.

سیاست خوشه‌ای

در مورد سیاست صنعتی کلاسیک یعنی سیاستی که به نوآوری مربوط نیست، کار مایکل پورتر نشان داد که خوشه‌ها نقش مهمی در توسعه اقتصادی ایفا می‌کنند و از این رو باید تحریک شوند. خوشه‌ها گروه‌هایی از فعالیت‌های اقتصادی مرتبط (بنگاه‌های تولیدی، تأمین‌کنندگان و مشاوران آنها)، مدارس مربوطه و موسسات تحقیق و توسعه، ترجیحا در یک مکان یا منطقه هستند. به تعریف پورتر، خوشه عبارت است از گروهی از شرکت‌ها، تأمین‌کنندگان، ارائه‌دهندگان خدمات و موسسات وابسته در یک حوزه خاص که با عوامل بیرونی مختلف ارتباط داشته و در منطقه جغرافیایی نزدیک به هم قرار دارند.

شرکت‌ها در عین رقابت با هم همکاری می‌کنند. کارکنان می‌توانند از یک شرکت به شرکت دیگر از موسسات تحقیق و توسعه به شرکت‌ها و بالعکس منتقل شوند. کارکنان همچنین می‌توانند شرکت شخصی خود را راه‌اندازی کنند. به عبارت دیگر، خوشه نوعی اکوسیستم است که در آن همه بازیگران آن از رقابت و همکاری منتفع می‌شوند. خوشه‌ها دارای یک یا چند عامل محرک مانند بازاریابی جامع، فناوری، تدارکات، استانداردهای کیفیت و... هستند و در صورتی که نوآوری «عاملی محرک» باشد، «خوشه‌های هوشمند» نامیده می‌شوند.

نقش دانشگاه‌ها و مفهوم اقتصاد دانش‌بنیان

در کارآفرینی، عنصر ویژه‌ای وجود دارد که باید برجسته شود. در دهه ۸۰میلادی، دولت‌ها از این واقعیت مطلع شدند که در ایالات متحده، بسیاری از شرکت‌های جدید فناوری اطلاعات نتیجه غیرمنتظره یا محصول جانبی دانشگاه بودند. نقش جدید دولت‌ها جریان تحریک کارآفرینی دانشگاهی و تمرکز بر این امر است که تحقیقات پیشرفته مورد نیاز برای همکاری با صنعت، باید با روند بنگاه‌های فناوری محور بزرگ، همراه شود تا به صورت پایدار، تلاش‌های خود را در تحقیقات بنیادی کاهش دهند. آنها ترجیح می‌دهند بیشتر آن را به شرکای خارجی انتقال دهند.

مدلی جدید برای سیاست فناوری

پیش از شروع بحث درباره روندهایی که سیاست نوآوری را در آینده شکل می‌دهند، به مفهوم سیستم نوآوری ملی (NIS) باز می‌گردیم. مدل‌های NIS به منظور تحلیل سیستم‌های نوآوری مورد استفاده قرار می‌گیرند و منجر به شناسایی نقص‌های آنها و سپس ارائه راه‌حل‌ها می‌شوند، بنابراین همه تحلیل‌ها با یک مدل خوب آغاز می‌شود. مدل NIS فریمن، همچنان به‌طور گسترده‌ای مورد استفاده قرار می‌گیرد.

توصیه‌هایی برای سیاست نوآوری آینده

براساس مواد ذکر شده و درس‌های فوق این توصیه‌ها مورد نظر است:

- تحریک خوشه‌ها بر مبنای ابتکارات پایین به بالا، ایجاد آگاهی نسبت به پتانسیل خوشه‌ها، هوشمند عمل کردن در طراحی، اجرا، نظارت و ارزیابی برنامه‌های دولتی ، سرمایه‌گذاری در تحقیقات بنیادی با مشورت بخش کسب‌وکار، لزوم مشارکت مالی در تحقیقات پیش رقابتی، شروع پروژه‌های بزرگ و تخیلی در تحقیقات بنیادی، تحریک فرهنگ ملی کارآفرینی، تحریک و تسهیل خود اشتغالی، ایجاد آگاهی و تحریک کارآفرینی زنان، آغاز یا ادامه اقدامات و وضع مقررات دولتی نوآورانه، خصوصی‌سازی موسسات تحقیق و توسعه و دانشگاه و حرکت به سمت دانشگاه‌های نسل سوم.

دبیرکل مناطق نمونه میراث فرهنگی و گردشگری کشور:

لزوم ارائه فناوری‌های روز دنیا در حوزه مدیریت شهری

مدیرکل مناطق نمونه میراث فرهنگی و گردشگری کشور بر لزوم ارائه فناوری‌های روز دنیا در حوزه مدیریت شهری تاکید کرد.

به گزارش خبرنگار مهر، جلال تاجیک ظهر یکشنبه در جمع خبرنگاران بیان داشت: ارائه الگوی شهرهای ایده‌آل و انتقال فناوری روز دنیا و دانش در حوزه مدیریت شهری از اهداف برگزاری این نمایشگاه است.

تاجیک در ارتباط با برگزاری نمایشگاه شهر ایده‌آل اظهار داشت: این نمایشگاه برای هشتمین سال متوالی توسط بخش خصوصی برگزار می‌شود و میزبان شهرداران، سازمان‌ها و اعضای شوراهای شهر کشور است.

وی با اشاره به اینکه این نمایشگاه از تاریخ ۱۰ تا ۱۳ دی‌ماه در مرکز نمایشگاه‌های بین‌المللی جزیره کیش برگزار می‌شود، افزود: سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری برای چهارمین سال متوالی امسال به برگزاری بهتر این نمایشگاه کمک خواهد کرد و هدف اصلی ما از برگزاری این نمایشگاه گردهمایی شهرداران کشور و بهره‌مندی از حضور این عزیزان است.

مدیر کل دفتر مناطق نمونه و زیرساخت‌های گردشگری سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری ادامه داد: علاوه بر برگزاری نمایشگاه، جشنواره و سمینار تخصصی با رویکرد آموزشی برگزار و شهرداران و اعضای شوراهای شهرها با تجهیزات شهری جدید ارائه شده در نمایشگاه نیز آشنا می‌شوند. تاجیک گفت: ما تلاش کرده‌ایم تا مسئولان و مقامات محلی از طریق برگزاری این نمایشگاه با دغدغه‌های گردشگری آشنا شوند و در محل‌هایی که مورد نیاز است، اراضی در اختیار سازمان میراث فرهنگی قرار دهند تا بتوانیم در حوزه گردشگری اقدامات مؤثری انجام دهیم.

وی بیان داشت: عدم دریافت عوارض و ارائه اراضی رایگان برای توسعه گردشگری و گسترش کمپ‌های گردشگری از دیگر اهدافی است که با همکاری شهرداری‌ها و اعضای شوراهای شهر کشور می‌تواند محقق شود و این موضوع مورد توجه ما در سازمان میراث فرهنگی صنایع دستی و گردشگری قرار گرفته است.

برترین‌های یک استارت‌آپ ویکند معرفی شدند

در مراسم اختتامیه یک استارت‌آپ ویکند، ۱۱ نیم پس از فرصت ارائه ۵ دقیقه‌ای و همچنین ۳ دقیقه زمان اختصاصی پاسخگویی به سوالات داوری، نتیجه حداقل سه شبانه‌روز تلاش خود را به دست آوردند.

به گزارش مهر، دکتر سیدحسین حسینی، دبیر اجرایی رویداد مویک گفت: ۹۰ نفر متقاضی ثبت‌نام داشتیم که ۱۲ - ۱۰ نفر از این اشخاص به دلایل شخصی امکان حضور در رویداد را نیافتند و همچنین ۳۰ - ۲۰ نفر نیز بیش از ظرفیت درنظر گرفته شده درخواست شرکت کردند که بنا به ضوابط درنظرگرفته شده، از پذیرش‌شان معذور شدیم؛ بنابراین در مجموع می‌توان گفت ۱۲۰ نفر متقاضی شرکت در رویداد داشتیم. وی افزود: ۵۰ ایده مرتبط با محورهای تعریف شده، در روز اول رویداد ارائه شد. از این تعداد در نهایت ۱۱ تیم با مشارکت ۸۵ نفر که توسط دوستان حاضر در رویداد رأی کسب کرده بودند برای رقابت آماده شدند.

حسینی گفت: آنچه در این رویداد اتفاق افتاد ماحصل نگاه سیستمی به موضوع ایده‌پردازی توسعه شهری بود. تلاش کردیم مردم را نیز در این امر مشارکت دهیم و فرهنگ کارآفرینی و ایده‌پردازی شهری را ترویج دهیم. می‌دانیم که کار ما نخستین گام در دعوت مردم به عرصه ایده‌پردازی است.

دبیر اجرایی رویداد مویک گفت: هدف دیگر ما از برگزاری این رویداد، ایجاد تعامل و آشنایی بین تیم‌های استارت‌آپی جدید و تیم‌های باتجربه سابق بود و به همین جهت بخشی از رویداد را به برگزاری نمایشگاه اختصاص دادیم تا بتوانند از تجربیات ایشان بهره‌مند شوند.

پشتیبانی معاونت علمی از کسب‌وکارهای جدید

مهندس زادمهر، دبیر کارگروه دانش‌بنیان ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری گفت: معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری در این چهار سال، سعی کرده است در حوزه کسب‌وکار کشور تغییر ایجاد کند.

فشار زیادی به کسب‌وکارهای جدید کشور وارد شد، اما معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور همواره تلاش کردند این کسب‌وکارها را پشتیبانی کنند

خراسان رضوی، سومین استان برتر در بهبود فضای کسب‌وکار

مدیرکل دفتر هماهنگی امور اقتصادی و بین‌الملل استانداری خراسان رضوی گفت در چارچوب اجرای طرح پایش ملی محیط کسب‌وکار از سوی اتاق‌های بازرگانی، تعاون و اصناف در سطح کشور، سومین استان برتر کشور در بهبود فضای کسب‌وکار شناخته شده‌ایم.

به گزارش ایسنا و به نقل از اداره کل روابط عمومی استانداری خراسان رضوی، علی رسولیان افزود: این ارزیابی، وضعیت استان‌ها را در بهار امسال نسبت به زمستان سال گذشته بر مبنای ۲۸ شاخص در حوزه محیط کسب‌وکار بررسی کرده است.

وی ادامه داد: هر استان به تناسب ظرفیت‌ها و شرایط با تعداد مشخصی از نمونه آماری ارزیابی شد. در این چارچوب وضعیت خراسان رضوی با ۳۸۹ نمونه و واحد تولیدی و اقتصادی در سه حوزه کشاورزی، صنعتی و خدماتی مورد بررسی قرار گرفت.

مدیرکل دفتر هماهنگی امور اقتصادی و بین‌الملل استانداری خراسان رضوی گفت: این استان بعد از تهران و اصفهان بیشترین تعداد نمونه‌های مورد بررسی را داشت. طی این بررسی که نتایج آن اخیراً منتشر شد، از نظر میزان رشد، خراسان رضوی بعد از استان‌های اردبیل و گلستان بیشترین رشد را در بهبود فضای کسب‌وکار در کشور طی بهار امسال نسبت به زمستان سال گذشته داشته است.

رسولیان افزود: در ارزیابی کلی از نظر فضای کسب‌وکار در سطح کشور نیز خراسان رضوی بعد از گیلان و فارس رتبه سوم بهترین فضای کسب‌وکار را در کشور کسب کرده است. خراسان رضوی در وضعیت موجود فضای کسب‌وکار و نیز در میزان رشد بهبود فضای کسب‌وکار رتبه خوبی دارد.

وی ادامه داد: براساس ارزیابی، دشواری تامین مالی در بانک‌ها و گره‌های موجود در فرآیندهای اداری دستگاه‌ها و نهادهای مختلف از جمله موانع موجود در حوزه کسب‌وکار است.

جویندگان کار از آموزش‌های تئوری فاصله بگیرند

مدیرکل آموزش فنی و حرفه‌ای استان تهران می‌گوید آموزش‌های تئوری پاسخگوی نیاز شغلی جوانان نیست و باید به سمت تربیت نیروهای ماهر در عرصه کسب‌وکار حرکت کنیم.

مجید تهرانیان در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: برای توسعه کشور نیاز به تربیت نیروی انسانی ماهر داریم و آموزش‌های فنی‌وحرفه‌ای می‌تواند ظرفیت‌های بسیاری را به منظور توسعه اشتغال در کشور ایجاد کند.

وی با بیان اینکه آموزش‌های تئوریک پاسخگوی نیازهای شغلی جوانان نیست، افزود: فارغ‌التحصیلان و جویندگان کار برای آنکه وارد بازار کار شوند، باید از دروس تئوریک فاصله بگیرند و دست به کارهای عملی بزنند. اعتقاد ما این است که فراگیری آموزش‌های مهارتی، بستر ورود جوانان و فارغ‌التحصیلان به بازار کار را فراهم می‌کند.

مدیرکل آموزش فنی و حرفه‌ای استان تهران در ادامه از راه‌اندازی مرکز الکترونیکی غیردولتی آزمون‌های فنی و حرفه‌ای در تهران خبر داد و گفت: دومین مرکز طی هفته آینده آغاز به کار خواهد کرد.

وی ادامه داد: سالانه نزدیک به ۲۰۰ هزار نفر در استان تهران در آزمون‌های سنجش مهارت شرکت می‌کنند که به دلیل حجم بالای متقاضیان، باید زمینه برگزاری روزانه ۱۰۰۰ آزمون در سطح استان به وجود آید، در حالی که طی دو سال گذشته روزانه ۲۱۰ نفر در تهران با استفاده از ۷۰ رایانه در سه نوبت آزمون می‌دادند که این تعداد تنها یک پنجم نیاز روزانه ما را در برمی‌گیرد. تهرانیان با انتقاد از ناکافی بودن کیس‌های آزمون، گفت: کمبود کیس‌های آزمون موجب در انتظار ماندن بسیاری از مهارت آموزان برای دادن آزمون می‌شد و بعضا تا یک ماه و نیم طول می‌کشید، به همین دلیل از ابتدای سال گذشته با همکاری سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای، ۳۳۰ کیس آزمون را برای رفع نیاز در اختیار گرفتیم و امیدواریم با راه‌اندازی این مرکز و چند مرکز دیگر مشکل برگزاری آزمون‌ها برطرف شود و علاوه بر آزمون‌های الکترونیکی، اجرای آزمون‌های عملی در حوزه فناوری اطلاعات نیز در این مراکز صورت پذیرد.

استارت آپ

فلیکسل؛ استارت‌آپی که صنعت تبلیغات را متحول می‌کند

فلیکسل (Flixel) استارت‌آپی کانادایی است که در سال ۲۰۱۱ راه‌اندازی شده است. این استارت‌آپ با ارائه نرم‌افزار و برنامه کاربردی ویرایش تصاویر، امکان تولید سینماگراف -تصاویری که سوژه‌های متحرکی در آن قرار دارند- را برای آژانس‌های تبلیغاتی و همچنین کاربران عادی فراهم کرده است. این استارت‌آپ به سرعت رشد کرده و سرمایه مناسبی را برای رشد و توسعه کسب‌وکار خود جذب کرده است. برخی متخصصان صنعت تبلیغات معتقدند فلیکسل قابلیت ایجاد یک انقلاب در صنعت تبلیغات را دارد.

به گزارش روزآفرین، سینماگراف تصویری است بین عکس و فیلم. یک هنرمند شاخه هنرهای تجسمی به نام کوین برگ (Kevin Burg) با همکاری عکاسی به نام جیمی بک (Jamie Beck) در سال ۲۰۰۹ با ایجاد تغییراتی خلاقانه در ساختار عکس‌های متحرک(Gif)، تصاویری با کیفیت به مراتب بهتر، که تنها بخشی از آنها دارای سوژه‌های متحرک بودند، خلق کردند. آنها با افزودن سوژه‌های متحرک در دل عکس‌های خود، از عکس‌های بی‌جان تصاویری زنده و جاندار خلق کردند؛ تصاویری که نظر هر بیننده‌ای را به خود جلب می‌کرد.

فرآیند تولید یک سینماگراف زمانبر است و دقت و تخصص بالایی می‌طلبد. این همان مسئله‌ای بود که فیلیپ لو بلان (کارآفرین و یکی از بنیانگذاران فلیکسل) و همکارانش در استارت‌آپ فلیکسل متوجه آن شدند و با تولید نرم‌افزار و برنامه کاربردی خود تولید سینماگراف

را بسیار آسان کردند. با نرم‌افزار فلیک سل کافی است یک ویدئوی کوتاه از سوژه مورد نظر بگیرید و با ابزارها و امکانات نرم‌افزار، سینماگراف خود را خلق کنید. حفظ کیفیت بالای تصاویر و حجم مناسب فایل‌های تولید شده، از برتری‌های عمده سینماگراف‌های فلیکسل نسبت به تصاویر متحرک (Gif) است.

ایده فلیکسل به‌قدری جذاب بود که تنها در عرض ۱۰ روز از شروع جست‌وجوی آنها برای جذب سرمایه، موفق به جذب ۲۵۰هزار دلار شدند.

فیلیپ، که علاوه بر همکاری در راه‌اندازی فلیکسل اکنون مدیرعامل این شرکت است، این اتفاق را یک خوش‌شانسی بزرگ می‌نامد و می‌گوید: «ما بعد از این موفقیت چالش‌های بیشتری را تجربه کردیم.» مشتریان خیلی زودتر و بیشتر از آن چیزی که بنیانگذاران فلیکسل انتظارش را داشتند به سراغ آنها رفتند.

با اینکه کمپانی‌های مایکروسافت و نوکیا هم محصولی تقریباً مشابه را وارد بازار کرده بودند، ولی برگ برنده فلیکسل نسخه حرفه‌ای نرم‌افزار با ابزارها و امکانات عالی در کنار قیمت پایین آن بود. در این نسخه کاربران می‌توانند سینماگراف‌هایی با بزرگنمایی بسیار بالا و قابل پخش در تلویزیون‌هایی با نمایشگرهای عریض تولید کنند.

تقاضا برای استفاده از سینماگراف‌های تولیدی فلیکسل روز به روز در حال افزایش است و کمپانی‌های صاحب‌نام دنیا در کمپین‌های تبلیغاتی خود به استفاده از این تصاویر رو آورده‌اند. طبق بررسی‌های فلیکسل، تبلیغات اینترنتی که با استفاده از تکنیک سینماگراف خلق شده بودند نزدیک به شش برابر بیش از بنرهای دیگر بازدیدکننده داشتند. همچنین کاربران زمان بیشتری را صرف تماشای تبلیغات فلیکسلی می‌کنند که این خود در ماندگاری نام تجاری در اذهان مشتریان نقش بسزایی خواهد داشت.

استارت‌آپ فلیکسل از زمان راه‌اندازی تا امروز رقمی بیش از ۲.۵ میلیون دلار سرمایه جذب کرده و به تازگی کسب‌وکار خود را به نیویورک منتقل کرده است.

۸مرحله ساده در راستای ایجاد نام تجاری موفق

مترجم: امیر آل‌علی

بدون تردید در اختیار داشتن نام تجاری شناخته شده، با ارزش‌ترین دارایی هر شرکتی محسوب می‌شود. آمارها در این زمینه حاکی از آن است که افراد ترجیح می‌دهند محصولات مدنظر خود را از برندهای شناخته شده خریداری کنند و تمایلی به امتحان شرکت‌های ناشناس یا کمتر شناخته شده دیگر هم ندارند. همواره مشاهده شده است که برخی شرکت‌های بسیار کوچک با امکانات کم توانسته‌اند در رقابت با شرکت‌های بزرگ به پیروزی دست پیدا کنند. اگرچه باور این واقعیت کمی سخت است با این حال این امر با تکیه بر یک نام تجاری شناخته شده میسر خواهد بود. با این حال بسیاری از افراد در این زمینه ناموفق عمل می‌کنند و علت اصلی آن نیز به این خاطر است که نام تجاری خود را به شیوه درست و کارآمد ایجاد نمی‌کنند و همین امر باعث می‌شود اقدامات دیگر آنها نیز با ضعف‌های مشهود همراه باشد. با این حال لازم است این ذهنیت را در خود ایجاد کنید که این امر کاری است که زمانبر خواهد بود و با اقدامات عجولانه نمی‌توان به آن دست پیدا کرد. در همین راستا در ادامه به ۱۱ مرحله ایجاد برندی موفق خواهیم پرداخت.

۱-محدوده فعالیت خود را مشخص کنید

واقعیت این است که شما نمی‌توانید حداقل در ابتدای کار خود به بازارهای جهانی متصل شوید. به همین خاطر مخاطبان و مشتری‌های شما با توجه به سیاست و عملکردی که در پیش خواهید گرفت محدود خواهند بود. به همین خاطر لازم است قبل از انتخاب نام تجاری خود، بدانید که دقیقا چه می‌خواهید. این امر شما را در چارچوبی منطقی قرار خواهد داد که راهنمای عمل و اقدامات شما خواهد شد و به این شکل با مشخص شدن هدف اصلی، شما قادر خواهید بود تمام توان خود را برای رسیدن به آن به کار گرفته و از پرداختن به اقدامات دیگر جلوگیری کنید. به همین خاطر همواره نخستین گام در راستای ثبت برند، شناسایی خواسته‌ها است.

۲- ارزش‌های خود را تعیین کنید

برای شناسایی خود لازم است اهداف خود را مشخص کرده و آنها را در قالب یک شعار درآورید. این امر در سر زبان افتادن شرکت شما کاملا ضروری بوده و بهتر است پیام شما آهنگین و کوتاه باشد تا بهتر به خاطرها سپرده شود. به همین خاطر شعار شما باید بیانگر ارزش یا توانایی‌های اصلی شرکت در قالب جمله‌ای جذاب و گیرا باشد. همچنین فراموشن نکنید که شعار شما امری مطلق نبوده و می‌توانید بعدها آن را عوض کنید، به همین خاطر در ابتدا بهتر است روی مواردی تأکید کنید که اطمینان دارید مورد توجه مخاطب قرار خواهد گرفت.

۳- سایر برندها را زیرنظر بگیرید

بدون تردید برای شما که در ابتدای راه قرار دارید الگوبرداری از سایر برندهای موفق می‌تواند تصمیمی هوشمندانه باشد. این امر باعث خواهد شد در مسیر حرفه‌ای قدم برداشته و کمک خواهد کرد خلاقیت خود را در این کار افزایش دهید. اگرچه در کنار هم قرار دادن الگوبرداری و خلاقیت ابتدا کمی عجیب و غیرممکن به نظر می‌رسد، با این حال توجه داشته باشید که مطالعه تاریخچه ساخت برند سایر شرکت‌ها و زیر نظر گرفتن اقدامات‌شان باعث خواهد شد از تجربه آنها استفاده کنید و این امر کمک خواهد کرد در صورتی که نقاط ضعفی در کار آنها می‌بینید به اصلاح آن برای خود بپردازید. این امر در حالی است که بدون شک اگر می‌خواستید خودتان بدون هیچ‌گونه راهنمای عملی اقدام کنید، همواره این احتمال وجود داشت که اشتباهات گذشتگان را تکرار کنید.

۴- برای هر محصول ویژگی کلیدی تعیین کنید

اگرچه لازم است برند شما یک شعار رسمی داشته باشد، با این حال به کار بردن همیشگی آن برای تمامی محصولات چندان جالب به نظر نمی‌رسد. به همین خاطر بهتر است در کنار هر محصول ویژگی عمده آن را نیز معرفی کنید. با این حال بسیاری از شرکت‌ها در این رابطه اقدام به خلاقیت‌های ظریفی می‌کنند. برای مثال ویژگی هر محصول را به شکلی بزرگ و واضح در تبلیغات درج کرده و شعار اصلی خود را در حاشیه و با اندازه‌ای کوچک‌تر می‌آورند. با این اقدام شما عملا با یک تیر دو نشان خواهید زد که خلاقیتی کاملا کارساز و مفید محسوب می‌شود.

۵- آرم تجاری جذابی تولید کنید

بدون تردید برند شما از دو بخش اصلی شعار و آرم تشکیل می‌شود. تا این مرحله تنها در رابطه با مورد اول صحبت شد و در گام پنجم لازم است در رابطه با شکل آرم و سمبل شرکت تصمیم‌گیری شود. در این رابطه فراموش نکنید که آرم شرکت باید دربرگیرنده یک مفهوم مرتبط با نوع کسب‌وکاری که دارید باشد. در غیر این صورت امری اضافی محسوب شده و صرفا جنبه تزیینی پیدا خواهد کرد. در همین راستا بهتر است از طراحان گرافیک در این رابطه استفاده کنید. همچنین لازم است الگوی سایر شرکت‌های فعال در زمینه کاری خود را نیز مدنظر داشته باشید تا طراحی شما تکراری نباشد و رنگ تقلید و کپی‌برداری به خود نگیرد. بدون تردید این امر زمانی‌که منحصر به فرد باشد با مخاطب ارتباط بهتری برقرار خواهد کرد.

۶-شخصیت‌برندخودرادرخشان‌سازید

در صورتی که تکامل مراحل را به خوبی پشت سر گذاشته باشید تازه مرحله اولیه را انجام داده‌اید. درواقع تمامی موارد قبل در رابطه با شکل‌گیری برند شما بوده و از این مرحله لازم است فکری برای گسترش و به شهرت رساندن آن کنید. در همین رابطه لازم است سیاستی را در پیش بگیرید تا بتوانید در رقابت با شرکت‌های برتر و غول‌های عرصه خود نیز حرفی برای گفتن داشته باشید. برای مثال شرکت هواوی در ابتدای کار خود توانست با سیاست کاهش فاحش قیمت محصولات خود به‌عنوان برندی مقرون به صرفه بر سر زبان‌ها بیفتد و در بازاری که غول‌هایی نظیر اپل و سامسونگ حضور دارند جایگاهی را برای خود به دست آورد. با این حال الزامی وجود ندارد که مانند این شرکت عمل کنید، با این حال لازم است برای آن فکری کنید تا شخصیت برند خود را شکل داده و گسترش دهید.

۷- از برند خود در همه قسمت‌ها استفاده کنید

از اشتباهات بزرگ شرکت‌ها این است که برند خود را تنها در فضاهای خاص در معرض نمایش قرار می‌دهند. درواقع لازم است در تمامی بخش‌ها نشانی از نام تجاری شما وجود داشته باشد. به هر میزان که برند شما بیشتر دیده شود بهتر در ذهن خواهد ماند. به کار بردن آن در تمامی قسمت‌ها نیز وحدت و یکپارچگی خاصی به مجموعه خواهد بخشید.

۸- به برند خود اعتماد داشته باشید

تا زمانی که برند شما در ذهن‌ها جا بیفتد تغییر آن منجر به نوعی بی‌هویتی شرکت شما نزد مخاطبان خواهد شد. این امر خصوصاً در رابطه با لوگوی شرکت تأثیر بیشتری خواهد داشت. درواقع تغییر شعار چندان تأثیری در مخاطب نخواهد گذاشت با این حال ارتباط چشمی که مشتریان با لوگو برقرار کرده‌اند امری نیست که به‌زودی بتوان آن را تغییر داد. به همین خاطر هم است که توصیه می‌شود از همان ابتدا با متخصصان گرافیک و طراحی در این رابطه مشورت شود تا خروجی کار شکلی مناسب داشته باشد، در هر صورت لازم است آرم خود را حفظ کنید. این امر ممکن است در برخی شرایط به ضرر شما تمام شود با این حال از دست دادن آن بدون تردید مشکلات بیشتری را در پی خواهد داشت. به همین خاطر لازم است به گذشته برنگردید و در سایه تصمیم خود پیش بروید. همچنین فراموش نکنید اعتماد به برندی که خود شرکت به آن اعتقادی ندارد برای مشتری کاری بیهوده خواهد بود. همچنین لازم است شعار شما با فضای فروش هماهنگ باشد. برای مثال شرکت استارباکس (بزرگ‌ترین کارخانه تولید قهوه جهان) همواره بر آرامش افراد تأکید دارد و نمایندگی‌های فروش خود را نیز به نحوی طراحی می‌کند که فرد از همان ابتدای ورود به آن حسی ناب را تجربه کند که به آرام شدن وی کمک شایانی خواهد کرد.

منبع: freshsparks.com

تبلیغات خلاق

ایستگاه تبلیغات

محمدعلی کلی؛ اینفلوئنسر همیشگی

محمدعلی دنیا را تکان داد. او به‌عنوان یک اینفلوئنسر از جهان ورزش، فرهنگ و کشور خود فراتر رفت. وب‌سایت خبری Campaign live با همکاری آژانس تبلیغاتیGreenlight ، علت تبدیل شدن محمد علی به آیکونی تأثیرگذار برای یک نسل و تبعات آن را بررسی کرده است، اما چه چیزی باعث چنین تأثیرگذاری‌ای شد که حتی پس از فوتش همچنان یک influencer به شمار می‌رود.

به گزارش ام بی‌ای نیوز، به‌عنوان یک بوکسور، او با کسب سه عنوان قهرمانی سنگین وزن جهان، الهام‌بخش میلیون‌ها جوان و سالمند بود. او در رینگ بوکس بر حرف‌های پوچ و بی‌معنی غلبه و سپس بحث رنگ پوست، جذبه روحانی و شعر را خارج از آن مطرح کرد؛ «من با تمساح‌ها کشتی گرفته‌ام. من با سگ و نهنگ مسابقه داده‌ام. من به نور و روشنایی دستبند زده‌ام و تندر را به زندان می‌اندازم.»

یکی از مشهورترین ورزشکاران در همه دوران که بهترین مبارزه‌های قرن بیستم را انجام داده است، محمد علی کلی بود. او یک فعال سیاسی نیز بود. علی که اسم خود را از «کاسیوس کلی» (اسم دوران بردگی) پس از ایمان آوردن به اسلام تغییر داد، از پیوستن به ارتش آمریکا و جنگیدن برای این کشور اجتناب کرد. ایالات متحده آمریکا مجوز بوکس او را از اعتبار ساقط کرده و او را به زندان انداخته بود، اما علی به رینگ بوکس بازگشت و یک بار دیگر در سال ۱۹۷۴ میلادی قهرمان جهان شد.

علی تأثیری عمیق روی دیگران گذاشت و یک گروه طرفدار در سرتاسر جهان پیدا کرد. به گفته ترور رابینسون، موسس رادیو Quiet Storm، او وقتی روی صحنه می‌رفت کل جهان متوقف می‌شد.

تأثیر علی فراتر از خود او بود. او در دنیای امروز نیز مثل زمانی‌که در اوج دوران حرفه‌ای بوکس خود در دهه ۶۰ میلادی مهم بود، ارزش فراوان خود را حفظ کرده است. چرا علی یکی از منحصر به فردترین چهره‌های معروف در جهان است و چرا تبلیغ کنندگان باید به او توجه کنند؟

در نخستین قسمت‌های یک سریال پنج قسمتی پیرامون موضوع اینفلوئنسرهای همیشگی، Campaignlive در گفت‌وگو با تبلیغ‌کنندگان در آژانس‌های تبلیغاتی، Grey، TBWA، Mcgarrybowen، Ogilvy و رادیو Quiet Storm، از برخی واقعیت‌ها درباره علی پرده برداشته شده است. او دل بسیاری از مردم جهان را به دست آورده و روی فرهنگ، سیاست، مذهب، ورزش و مد تأثیر گذاشته است. این تأثیرگذاری، او را به فردی بسیار مؤثر و نیرویی قدرتمند برای تبلیغ‌کنندگان تبدیل می‌کند.

Meme؛ مفهومی جدید در بازاریابی

میم (Meme) مفهومی در بازاریابی جدید است. عده‌ای پس از شنیدن، عکس‌العملی خاصی نسبت به آن نشان نمی‌دهند، اما بازاریابان هوشمند نیروی آن را درک کرده و با تعداد بیشتری از آنها روبه‌رو خواهند شد.

به گزارش هورموند، در سال ۱۹۷۶ زیست‌شناسی به نام Richard Dawkins واژه میم را به وجود آورد و آن را به‌عنوان یک واحد اساسی از مخابره فرهنگی تعریف کرد که از یک ذهن به ذهن دیگر انتقال خواهد یافت و بلافاصله تمام یک ایده را انتقال می‌دهد. برای مثال نماد استخوان جمجمه و دو استخوان متقاطع آن در یک شیشه برچسبدار یک میمی است که این پیام را انتقال می‌دهد؛ خطرناک برای زندگی، بااحتیاط پیش بروید. از دیگر میم‌های معروف می‌توان به انگشت شست، مسافران کنار جاده، پرچم سفید به نشانه تسلیم صلیب سرخ و... اشاره کرد.

گاهی اوقات میم‌ها از آرم شرکت‌ها مؤثرترند، چراکه آنها کاری بیش از شناسایی صرف یک نهاد انجام می‌دهند. Nike Swoosh ، یکی از شناخته‌شده‌ترین آرم‌های شرکت‌های دنیا، شرکت‌های مصرف‌کننده را شناسایی می‌کند. سایر آرم شرکت‌ها مانند کوکاکولا و مایکروسافت نیز همین کار را انجام می‌دهند، اما آرم‌ها آنچه را که واقعاً این شرکت‌ها انجام می‌دهند، به مشتریان انتقال نمی‌دهند.

از طرفی، یک میم که به‌درستی درک شده، می‌تواند از شلوغی بازار عبور کند و مشتریان را بلافاصله از اقدامات شما آگاه کند. ایجاد میم ساده‌تر از آن است که به نظر می‌رسد. رمز موفقیت آن این است که اساس آنچه را که انجام می‌دهید برای مشتری خلاصه کنید. مزایای خاص و منحصربه‌فردی را که ارائه می‌دهید بررسی کنید و سپس بیندیشید که چگونه می‌توانید مزایای خود را به‌صورت دیداری یا در چندین کلمه بیان کنید.

چگونه یک میم بسازیم؟

از خصوصیات و نیازهای مشتریان موردنظرتان فهرستی تهیه کنید. طیف وسیعی از تصاویر را تهیه و تعیین کنید کدام‌یک از این تصاویر یا ترکیبی از آنها، پیامی را که مدنظر دارید انتقال می‌دهد. مقاصد خود را تبدیل به تصاویری کنید که ایده کاملی را انتقال می‌دهند.

ایستگاه بازاریابی

ابزارهای ترویج فروش محبوب

تبلیغات، ترویج، رسانه‌های اجتماعی و روابط عمومی، استراتژی‌هـای بازاریابی را با استفاده از روش‌های متعدد پشتیبانی می‌کنند.

ترویج فروش معاملات موقتی است. رویدادها روش‌های برقراری ارتباط با مشتریان بالقوه برای مجاب کردن آنها برای خرید است.

تعدیل انواع روش‌های فروش نسبت به وضعیت شمـا کمک می‌کند کـه درآمد و سـود خود را افزایش دهید.

در ایـن مقالـه بـه نقـل از ibazaryabi به بررسی رایج‌ترین ابزارهای ترویج فروش محبوب می‌پردازیم.

نمونه‌های مجانی

اغلـب بـرای برهـم زدن وفـاداری مشتریان نسـبت به برند رقبا، به چیزی بیشتر از تبلیغات احتیـاج داریم، به‌ویژه اگـر از سالیان گذشته از یـک محصول یـا از یک فروشگـاه خاص خرید کرده‌اند.

یکـی از دلایـل نگرانی این است کـه اگر آنها محصول جدید را دوسـت نداشته باشند، تلاش برای انجـام کاری جدید موجـب هدررفت پول خواهد شد.

یک روش معمول برای شکسـت وفاداری برند رقبا و تبدیـل مشتریان رقبای خود به مشتریان خـود، ارائه یک فرصت به مشتریان برای تسـت مجانی محصول یا سرویس شما است.

تخفیف

به جای کم کردن قیمـت محصول، شما به او تخفیـف می‌دهید که در آخـر مشتری مقداری پول دریافت می‌کنـد؛ عموما به صورت چک که شما برای او پست می‌کنید.

ایـن به شما اجازه می‌دهد اطلاعات مشتری را دریافت کنید و یک لیسـت ایمیل داشته داشته باشید.

این مزیت را شما نمی‌توانسـتید به روش قبلی به‌دست بیاورید.

یکی بخر، یکی مجانی ببر

مصرف‌کنندگـان اغلـب نمونه‌هـای مجانـی را دوسـت دارنـد. دادن یـک محصـول مجانی در صورتـی کـه مشتـری اقدام بـه خرید کند، به چنـد دلیل یک اقدام ترویـج فروش مناسب است.

- در صورت بـه اندازه بالا بـودن حاشیه‌های شما، می‌توانید هر دو قیمت محصول را در قیمت فروش یکجا پوشش بدهید.

- این نـوع ترویج به شما کمک می‌کند زمانی را کـه مشتری محصول شمـا را مصرف می‌کند دو برابر کنید.

- تجربـه بهتـری را بـه مشتـری می‌دهد و وابستگی او را به محصول شما بیشتر می‌کند.

- ایـن استراتـژی بـه شما کمـک می‌کند از وابستگی به نمونه‌های مجانی رها شوید.

نمایشگرهای نقطه خرید

نمایشگرهـای نقطـه خریـد، بـه عنـوان ضربـه یـا محـرک خریـد یـا یـادآوری دائم مشتریـان بـرای خریـد دائم یـک محصول از فروشگاه است.

بازاریابان برای این امـر از نمایشگرهای داخل فروشگاه استفاده می‌کنند.

ایـن نمایشگرها شامل قفسـه‌ها یـا علائم یا قطعات ترویج‌دهنده دیگر هستند.

فروش با ضرر یا تخفیف

مانند موارد قبلی، فروش با ضرر محصول را زیر قیمت خریداری شده می‌دهد.

بسـیاری از خرده‌فروشی‌های زنجیره‌ای بزرگ از فـروش با ضـرر بـرای تطمیع خریـداران از فروشگـاه خود این کـار را می‌کنند، به این امید کـه مشتریان هنگام خرید، محصولات دیگری را نیز بخرند.

سوپرمارکت‌هـا بـرای پاییـن آوردن قیمـت کالاهای اساسی مانند شیر و نان معروف هستند. به ایـن ترتیـب امیدوارند مشتـری محصولات اساسی جانبی دیگـری را بخرد و فروش با ضرر را جبـران کند. محصولاتی مانند مانند تخم مرغ یا آب پرتقال.

برخـی رستوران‌ها نیز برخـی قیمت‌ها مانند ساندویچ را با ضرر می‌دهند و سود خوب خود را روی محصولات دیگری قرار می‌دهند.

محصولاتـی نظیـر سـوپ، سـرخ کردنـی، نوشیدنی و دسر.

فروشنده‌ها با ضرر دو هدف را دنبال می‌کنند؛ هـدف اول اینکه سـود می‌کننـد و دیگر اینکه مشتـری را بـه فروشگـاه آورده و او را بـرای خریدهای بعدی تحریک می‌کنند.

تخفیف‌هـا اصـولا روی محصولاتـی است که قیمت آنها آهسـته حرکـت می‌کند یا به صورت موقتی به فروش می‌رسند.

منبع: smallbusiness. chron

۸ استراتژی افزایش رضایت مشتری و راه‌های اندازه‌گیری آن

یکی از مهم‌ترین شاخص‌های موفقیت در هـر کسـب‌وکار، رضایـت مشتـری (Customer Satisfaction) اسـت. بـه گـزارش chetor، رضایت مشتری نگرشی اساسی درباره مسـائل مربوط به مشتریـان و بهبود عملکرد کسـب‌وکار (در رابطـه با محصولات یـا خدمات) به دست می‌دهـد. یک نظرسنجی در سال ۲۰۰۸ نشـان داد که به‌طـور کلی آنچه مشتریان را فـراری می‌دهد، قیمت‌های بالای محصولات یا خدمات نیست، بلکه ضعیـف بودن ارتباط بـا مشتری و عدم رضایت مشتریان است.

چرا رضایت مشتری اهمیت دارد؟

به‌طـور کلـی دلایـل اصلـی اهمیت رضایت مشتری عبارتند از:

- وفـاداری مشتری: مشتـری راضی، مجـددا از محصولات یا خدمات استفاده می‌کند و وفادار باقـی می‌ماند. - تمایز: کسـب‌وکارهایی کـه سطـح بالایـی از رضایـت مشتری را فراهـم می‌کنند، از رقیبان خود متمایز خواهند بود.

- کاهش ریزش مشتری (customer churn).

- کاهـش بدگویی مشتریـان در برابر دیگـران: تخمیـن زده می‌شـود که هر مشتری ناراضی می‌تواند ۹ تا ۱۵ نفر را با کلمات منفی خود از خرید محصولات یا استفـاده از خدمات یک شرکت منصرف کند!

- حفـظ و نگهـداری مشتریان فعلی ارزان‌تر از جذب مشتریان جدید است.

استراتژی‌های افزایش رضایت مشتری

واقعیت ایـن است کـه راه‌حلی برای رضایت کامل همه مشتریان وجود ندارد و موفق‌تریـن کسـب‌وکارها هم ممکن است تعـدادی مشتـری ناراضی داشته باشند، با این حـال داشتن یک ذهنیت مشتری‌محـور کـه در تصمیم‌گیـری و مدیریت کسـب‌وکار کمک کند بسـیار مهم اسـت. طیف وسیعی از استراتژی‌ها برای افزایش رضایت مشتری وجود دارد کـه در این مطلب به چکیـده‌ای از آنها اشاره می‌کنیم.

۱- تمرکز بـر اندازه‌گیـری میزان رضایت مشتری

اندازه‌گیری رضایت مشتری از اهمیت زیـادی برخـوردار است. با ایـن کار به راحتـی می‌توان عملکـرد شرکت یا هر کسب‌وکار دیگر را سنجید.

۲- پاداش دادن به مشتریان وفادار

پاداش دادن به مشتـری وفادار حتی اگر چیز بسیار کوچک و کم‌قیمتی باشد، بـرای مشتری بـاارزش اسـت و میزان رضایت او را افزایش می‌دهد.

۳- با مشتریان در ارتباط باشید

ارتباط با مشتـری و رضایت مشتری، ارتباطی بسـیار نزدیک به هم دارند. اگر مشتریـان خود را پـس از یک بار خرید محصولات یا استفاده از خدمات‌تان رها کنیـد، چگونه می‌توانیـد رضایت آنها را جلب کنید؟ برای ایـن کار فقط به یک نرم‌افـزار CRM نیاز داریـد تا از طریق آن حجم زیـادی از اطلاعات و داده‌های تمـاس بـا مشتریـان را طبقه‌بنـدی و به‌روزرسانـی کنیـد. نظرخواهـی از مشتریـان نیـز بخشـی جدایی‌ناپذیر از CRM اسـت. از مشتریـان بپرسید در مـورد خدمـات و محصـولات شما چه فکری می‌کننـد. بازخوردها، خواسته‌ها و شکایـات آنها را جمـع‌آوری و از همه مهم‌تر اینکه به آنها رسیدگی کنید.

۴-ازرسانه‌های‌اجتماعی‌غافل‌نشوید

از رسانه‌هـای اجتماعی مختلف مانند شبکه‌هـای اجتماعـی، برنامه‌های چت زنـده و نظایر آن برای ارتباط با مشتری استفاده کنید.

۵- رضایـت کارمنـدان خود را در نظر داشته باشید

کارمنـدان خود را راضـی و خوشحال نگـه داریـد و از آنهـا به خاطـر رفتار، عملکـرد و انـرژی مثبتـی کـه در کار نشـان می‌دهند، قدردانـی کنید. با این کار به آنها انگیـزه بیشتری خواهید داد تا خدمات ارزنده‌تـری به مشتریان ارائه کنند.

۶- شخصی‌سازی

بـا هر مشتری طـوری رفتار کنید که احسـاس کند بـرای شما بـا بقیه فرق دارد. برای مثـال، روز تولدش را تبریک بگویید، در ایمیلی که برایش می‌فرستید بـه جای کلمـه مشتری عزیـز، از نام او استفاده کنید و مواردی از این دست.

۷- زمـان انتظـار را حـذف یـا مدیریت کنید

سعی کنیـد تا حد امکـان به سرعت خدمات را ارائه دهید. مشتریان جایی را ترجیح می‌دهند که فرآیند کسب‌وکار در آن ساده و راحت انجام شود. از تشریفات و فرآیندهـای پیچیـده در کسـب‌وکار خودداری کنید.

۸-ازمشتریان‌خودبپرسیدچه‌روشی رابرای‌پاسخگویی‌ترجیح‌می‌دهند

هـر مشتـری روش بـه خصوصی را ترجیـح می‌دهـد. به‌عنوان مثـال برای کاربـران آنلایـن، ایمیـل یـک روش استانـدارد است. این کار بـه آنها اجازه می‌دهـد ناشنـاس بماننـد؛ چیزی که معمولا برای کاربـران آنلاین مهم است. شایـد آنها شمـاره تماس خـود را قید کنند، اما اگر با آنها تماس تلفنی بگیرید ممکن است برای‌شـان تعجب‌آور باشد، بنابرایـن ابتـدا از روش ترجیحـی آنها مطمئن شوید.

اندازه‌گیری رضایت مشتری

رضایت مشتری قابل اندازه‌گیری است و معیـاری مهم بـرای سنجش عملکرد کسـب‌وکار به شمار مـی‌رود. روش‌های اندازه‌گیری رضایت مشتری بسیار متنوع است، اما مهم‌ترین آنها عبارتند از:

۱- نظرسنجی (Survey)

نظرسنجـی بـه شیوه‌هـای مختلـف صورت می‌گیرد:

- تنظیـم پرسشنامـه: پرسشنامه به صـورت یک فـرم خام بـا پرسش‌هایی مبتنی بر میزان رضایت مشتری از نحوه عملکـرد شرکت تنظیم می‌شـود. برای تنظیـم این فرم باید موارد زیر را در نظر داشته باشید:

- مخاطبـان محصول یا خدمات کدام دسته از افراد جامعه هستند.

- چه چیزی باید اندازه‌گیری شود.

- پرسش‌هـا باید به صورت گزینه‌های امتیازدهی باشند تـا مشتریان با مقادیر کلامی یا عددی به آنها امتیاز دهند.

- نظرسنجـی درون وب‌سایـت یـا اپلیکیشن: این نوع نظرسنجی معمولا به صورت یک یا دو پرسش کوتاه در سایت یا اپلیکیشن گنجانده می‌شود و رضایت مشتری را بررسی می‌کند.

- نظرسنجـی پـس از ارائه خدمات یا فروش محصـول: در این نوع نظرسنجی بلافاصلـه پس از خریـد مشتری یا ارائه خدمات بـه او، رضایت یـا نارضایتی او سوال می‌شود. این کار می‌تواند با ایمیل یـا حتی به صورت تلفنی نیز انجام شود. البته تماس تلفنی کمی دشوار است، زیرا ممکـن است مشتری نتواند به راحتی از طریق تلفن نظر خود را ابراز کند.

- نظرسنجـی از طریق ایمیل: در این نـوع نظرسنجی، چند پرسـش کوتاه به صـورت ایمیل بـه مشتری ارسـال و از رضایت یا نارضایتی او سوال می‌شود.

۲- امتیازدهی به رضایت مشتری (Customer Satisfaction Score: CSAT)

یکی از استانداردترین روش‌هاست که در آن میانگین امتیازات هر مشتری در نظر گرفته می‌شود. محدوده امتیازدهی می‌توانـد از ۳-۱ یا ۵-۱ یا ۱۰-۱ باشد. بـر این اساس مشتریـان میزان رضایت خـود را از محصول یا خدمـات ارزیابی می‌کنند.

۳- امتیاز خالـص تبلیغ‌کنندگان (Net Promoter Score: NPS)

امتیـازی که بـه ایـن روش محاسبه می‌شـود به شمـا می‌گوید کـه از صفر تـا ۱۰ چقـدر احتمـال دارد مشتریان خدمـات یا محصولات شما را به دیگران توصیـه کنند. برای این کـار باید تعداد امتیازهای ۹ تا ۱۰ را حساب کنید و در مقابل تعـداد امتیازهای صفر تا شش را حذف کنید.

سخن آخر

همیشـه ایـن جمله را بـه هر صورت که می‌توانید بـه مشتریان خود بگویید: «نظـر شما برای ما مهم است و ما آماده هستیم که خود را براساس پیشنهادهای شما تغییر دهیم.»

بازاریابی خلاق

کلید

اتحادهای استراتژیک و مدیریت بازار

اتحادهـای استراتژیـک نقشی بسـیار مهم در استراتژی‌هـای جهانی ایفا می‌کنند زیرا بسـیار رایج است که شرکت‌ها، عامل کلیدی موفقیت در بـازار را نداشته باشند. این عامل می‌تواند توزیع، نام برند، سازمان فروش، فناوری، قابلیت تحقیق و توسعه یا قابلیت تولید باشد. برطرف کردن این نقیصـه به‌صورت داخلی زمـان و هزینه بیشتری می‌طلبـد. با در نظر گرفتن عدم قطعیت عملیات در کشورهای دیگر، اتحـاد استراتژیک گزینه‌ای طبیعی بـرای کاهش سرمایه‌گذاری و همین‌طور عدم انعطاف و ریسک همراه آن است.

به گـزارش هورمونـد، اتحـاد استراتژیک یک تشریک‌مساعی در راستای اهرم کردن قوت‌های دو یـا چنـد سازمان بـرای دستیابی بـه اهداف استراتژیک است.

اتحـاد استراتژیک پتانسـیلی بـرای دستیابی بـه یک هدف یـا انجام یک وظیفـه استراتژیک – ماننـد بـه دسـت آوردن سیسـتم توزیع در ایتالیـا- به‌صورت سریـع، کم‌هزینـه و همراه با احتمال موفقیت بالا، فراهم می‌آورد.

اتحادهـای استراتژیـک می‌تواننـد شکل‌های گوناگونی به خود بگیرند؛ از یک توافق غیررسمی نه‌چنـدان محکـم گرفته تا یـک سرمایه‌گذاری مشترک رسمـی. غیررسمی‌تریـن توافق ممکن است به‌سادگی تلاش بـرای کار با یکدیگر (مثلاً فروش محصولات ما از طریق کانال توزیع شما) و اجازه دادن به شکل‌گیری سیستم‌ها و شکل‌های سازمانی در خلال توسعه یافتن اتحاد باشد.

انگیزه ایجـاد اتحادهـای استراتژیک می‌تواند میـل بـه دستیابی به برخـی منافـع استراتژی جهانی باشد. یک اتحاد استراتژیک می‌تواند:

- صرفه‌جویـی ناشـی از مقیاس ایجـاد کند. سرمایه‌گذاری ثابت تویوتـا در طراحی خودرو و دستگاه‌های تولید، در میـان واحدهای بیشتری توزیع‌شده است، چراکه سرمایه‌گذاری مشترکی بـا عمـری بیـش از ۲۵ سـال در کالیفرنیـا با جنرال موتورز انجام داده است.

- موجب دسترسـی به بازارهـای استراتژیک شود. فیات، خودروساز ایتالیایی، جهت دستیابی به بازار ایالات‌متحده به کرایسلر پیوست.

- بـر موانع تجـارت غلبه کنـد. اینلند استیل و نیپـون استیل بـا همکاری یکدیگـر کارخانه پیشرفته نورد سرد را در ایندیانا برپا کردند.

نیپـون فنـاوری، سرمایـه و دسترسـی بـه کارخانه‌هـای خودروسـازی ژاپنـی را در ایالات‌متحده تأمین کرد. در عوض دانش محلی و از آن مهم‌تر توانایی دورزن سهمیه‌های انحصاری واردات را به دست آورد.

شایـد بهره‌گیری از یک اتحاد استراتژیک برای جبران نبود یا ضعف در یک دارایی و شایسـتگی لازم، رایج‌تر باشد. ازاین‌رو یک اتحاد استراتژیک می‌تواند:

- خـط محصولـی را بـرای خدمت‌رسانـی به گوشه‌های بازار تکمیـل کند. به‌عنوان‌مثال فورد و کرایسـلر جهت فراهـم آوردن عناصر کلیدی خط محصول‌شان بر اتحـاد تکیه کرده‌اند. رابطه بلندمـدت فورد بـا مزدا بـه ایجاد بسـیاری از مدل‌هـای فورد و همچنین دسترسی به برخی از بازارهای شرق دور انجامید.

وقتـی مزدا تصمیـم به عدم تولیـد مینی ون گرفـت، فورد بـرای کمـک گرفتن به نیسـان روی آورد. یـک شرکـت به‌سادگـی نمی‌توانـد گسـتره مدل‌های موردنیاز در بازار بزرگی مانند ایالات‌متحده را تأمین کند.

- دسترسـی به فناوری موردنیاز را فراهم آورد. با دسترسی فیات به بازار ایالات‌متحده، کرایسلر بـه فناوری طراحی خودروهـای اقتصادی دست پیدا کرد.

- از ظرفیـت مـازاد استفـاده کنـد. در سرمایه‌گذاری مشترک جنرال موتورز و تویوتا از کارخانه بدون استفاده جنرال موتورز در کالیفرنیا استفاده شد.

- به قابلیت‌های تولید با هزینه پایین‌دست پیدا کند. بسـیاری از شرکت‌ها از وال مارت گرفته تا دل، برای تأمین محصـولات، متحدانی در چین دارند.

- بـه یک نام یا روابط با مشتری دست یابد. ان جـی کی سهام یکـی از شرکت‌های زیرمجموعه جنرال الکتریک را که خط محصول آن منسوخ و قدیمی شده بود، خریداری کرد تا به نام و اعتبار جنـرال الکتریک در بـازار تجهیـزات الکتریکی ایالات‌متحده دست یابد.

یک شرکـت قالب‌های تزریقی آمریکایی برای دسترسی بـه شرکت‌هـای تولیدکننـده ژاپنی در ایالات‌متحـده که ترجیـح می‌دادند از تأمین کنندگان ژاپنی خرید کنند، با میتسـویی متحد شد.

- سرمایه‌گـذاری موردنیـاز را کاهش دهد. در برخی موارد، یکـی از شرکت‌های سرمایه‌گذاری مشتـرک می‌تواند بدون اینکه نیـازی به آوردن منابع مالی باشد، تنها فناوری بیاورد.

کارآفرینی

کارآفرینی سازمانی: از اندیشه خلاق تا فرصت استراتژیک

نویسنده: anihcruKluaP
مترجم: آناهیتا جمشیدنژاد

گرگ تنها؛ تک‌رو؛ یاغی. همه اینها صفاتی است که برای توصیف کارمندانی استفاده می‌شود که متعهد به نوعی از تفکر و حل مشکلات هستند که ورای هنجارهای فرآیندها و فرهنگ کسب‌وکار قرار دارد. اما تنها در پنج سال گذشته، مدیران ارشد اجرایی دریافته‌اند که ممکن است این افراد خودرای نقاط قوتی داشته باشند که برای شتاب دادن به نوآوری و رشد ضروری است. به گزارش ویوان نیوز، به همین منظور، در بسیاری از کشورهای پیشرفته دنیا، برنامه‌های ویژه‌ای با موضوع تفکر کارآفرینانه و توسعه افراد نوآور درون سازمان‌ها که به آنها کارآفرینان سازمانی می‌گویند، اجرا می‌کنند.

چرا مدیران عامل چشم‌انداز خود را در رفتارهای کارآفرینی سازمانی تغییر می‌دهند؟

زمانی‌که شرکت‌ها مشغول حداکثرسازی سود با بهره‌برداری از مدل فعلی کسب‌وکار هستند، فضای اندکی برای کشف فرصت‌ها و ریسک‌های بالقوه‌ای وجود دارد که در افق نزدیک ظهور می‌کنند. با توجه به اختلالات قابل‌توجهی که ممکن است بدون اخطار اتفاق بیفتند، این محیط می‌تواند پرمخاطره باشد. بالمیکرز می‌گوید: «سال‌هاست که مدیران ارشد اجرایی به کارمندان در همه سطوح می‌گویند که آنها به نوآوری بیشتری نیاز دارند، اما نوآوری به این آسانی ایجاد نمی‌شود. او می‌افزاید: «کسب‌وکارها عملا افرادشان را به شیوه‌ای آموزش می‌دهند که نوآوری نکنند، اما اگر کارمندان طوری آموزش ببینند که خلاقانه فکر نکنند و اغلب از شکست هراس داشته باشند، نوآوری سخت خواهد شد.» سرانجام این تقلا و مبارزه‌ای که افراد طی هر تغییری تجربه می‌کنند، کاملا به فرهنگ مربوط است. نکته کلیدی این است که بدانیم چگونه طرزفکرها را برای پذیرش ریسک هر نوع نوآوری و فرصت تغییر دهیم، چه در حال اجرای یک تکنولوژی جدید باشیم، چه در حال به‌کارگیری کانال‌های جدید مشتری یا پذیرش روش‌های جدید کار کردن. کارآفرینان سازمانی می‌توانند شرکت را از بوروکراسی فعلی فرآیندها و سیستم‌های موجود رها کنند.

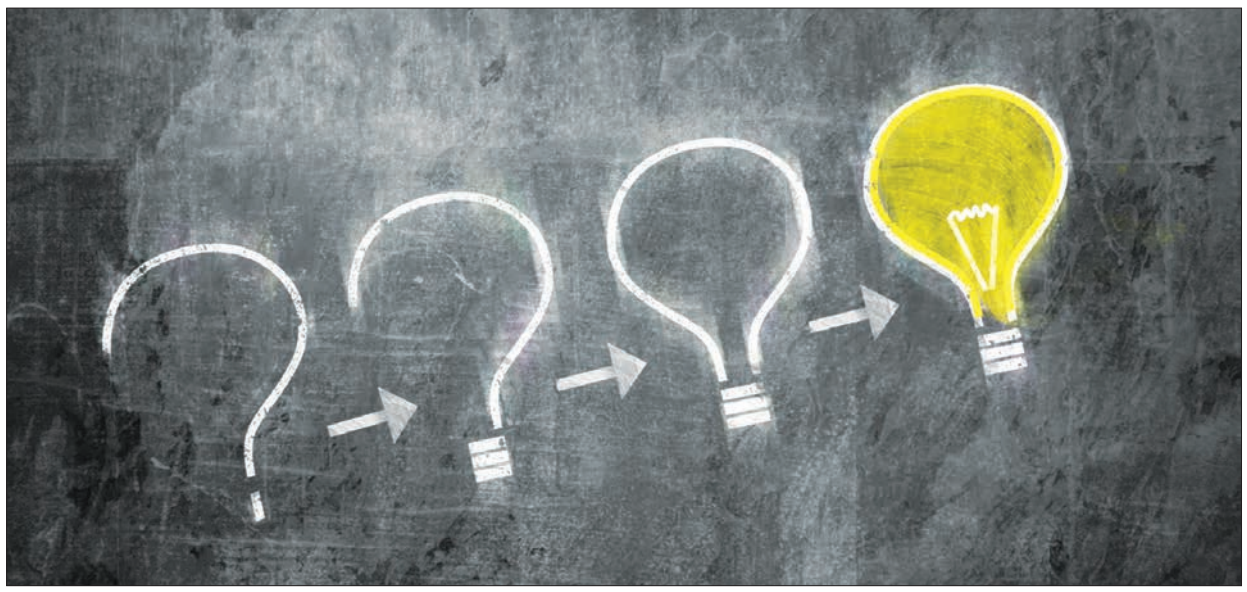
بالمیکرز اینچنین توضیح می‌دهد: «برنامه Kickbox شرکت Adobe مثال فوق‌العاده‌ای از آن چیزی است که وقتی کارآفرینان سازمانی پرورش می‌یابند چه اتفاقی می‌افتد. مارک رندال، نایب‌رئیس بخش خلاقیت در Adobe، این برنامه داخلی را برای تقویت نوآوران بالقوه در شرکت معرفی کرده است؛ نوآورانی که ممکن است در غیر این صورت از مرزهای فرآیندهای سنتی، بررسی بوروکراتیک و پارادایم‌های ثابت فرهنگی اجتناب کنند.» Adobe با رفع سلسله مراتب تا جای ممکن، به‌شدت تنوع داده‌هایی را که به بالاترین سطح از قیف نوآوری۱ آن می‌رسند افزایش داد. اما از همه مهم‌تر، تیم اجرایی سطح بالایی از اعتماد و باور را در پتانسیل نیروی کار آن نشان داده است. اکنون کارمندان این آزادی را دارند که به جست‌وجوی ایده‌ها بروند، از شکست‌ها درس بگیرند و انتظارات را برآورده سازند. سیسکو، جنرال الکتریک و زیمنس نیز با تغییر جهت به سوی کارآفرینی سازمانی خودشان را بازسازی می‌کنند. چرا؟ اصل اساسی آن بسیار ساده است؛ هر فردی یک روح کارآفرینی سازمانی در خودش دارد که می‌تواند بسیار سریع‌تر از یک سلسله‌مراتب، ارزش را به کسب‌وکار و مشتریانش ارسال کند. آنها تنها به ابزار و و آزادی برای کشف آن، افزودن ویژگی‌های خود و ارائه ایده‌های‌شان در زندگی نیاز دارند.

اهمیت ایجاد فرهنگی که موجب ایجاد کارآفرینی سازمانی در هر فردی می‌شود

زمانی‌که فردی در شرکت شما، یک ایده ارائه دهد، چه اتفاقی می‌افتد؟ اغلب مواقع، کسب‌وکارها حمایت و ساختار مناسبی برای ایجاد حمایت درست از ایده‌های کوچک برای تبدیل شدن به ایده‌های بزرگ ندارند. آمات می‌گوید: «این جایی است که خلق یک فرهنگ کارآفرینی سازمانی شروع می‌شود. کارمندان پیش چه کسانی می‌روند؟ با چه کسانی صحبت می‌کنند؟ فرآیند آن چیست؟ آیا این ایده با تعجب، پرسش یا اشتیاق واقعی روبه‌رو شده است؟» او می‌افزاید: «همیشه کسی وجود دارد که یک ایده در ذهنش داشته باشد، اما گام بعدی را نداند. گاهی این به چگونگی برخورد آنها با سازمان برمی‌گردد و گاهی به چگونگی برخورد سازمان با آنها.» این نوع برخورد متغیر و سهل‌انگارانه در نوآوری سازمانی می‌تواند در بازار به‌شدت در حال توسعه امروز، خطرناک باشد. آنها توانایی کنترل آنچه را که در شرکت، بازار یا بین مشتریان‌شان در حال رخ دادن است، از دست داده‌اند و این دلیلی است که چرا بسیاری از شرکت‌های فهرست فورچون ۵۰۰ از سوی مشتریان فراموش شده یا مورد بی‌اعتنایی قرار می‌گیرند. مدیران اجرایی باید هر روز به روش‌هایی برای افزودن ارزش به کسب‌وکار و مشتریان‌شان فکر کنند، بنابراین چرا از جرقه‌های این خلاقیت در نیروی کار بهره نمی‌برید؟ آیا می‌خواهید صد درصد تمرکز خود را بر استراتژی جاری یا یافتن روش بسیار متفاوتی از انجام امور بگذارید؟ آمات می‌گوید: «اغلب اوقات، افرادی را می‌بینم که مسیر کارآفرینی سازمانی را شروع می‌کنند و ایده‌هایی ارائه می‌دهند. این اشتیاق و علاقه آنهاست و واضح است. گرچه این فرصت بزرگی است اما با اهداف شرکت تناسبی ندارد. او در ادامه می‌گوید: «بسیاری از ایده‌ها به‌دلیل ساختار سازمان موجود، خیلی خوب کارگر می‌افتند. حداکثر استفاده از این منابع، این برند و پایگاه مشتری را تقویت می‌کند و زیربناهای لازم را ارائه می‌دهد. این دلیلی است که چرا این ایده موجب افزودن ارزش به شرکت خواهد شد.»

منبع: digitalistmag

۶ دلیل از بین رفتن ایده‌های خوب و روش‌های جلوگیری از آن



ایده‌های خوب همیشه و مکررا به ذهن نمی‌رسند. به‌رغم اینکه قطعا روش‌هایی برای پرورش ایده‌های بیشتر وجود دارد، تنها سه تا چهار ایده واقعا خلاقانه و نوآورانه در طول حیات اکثریت افراد به ذهن آنها متبادر می‌شود، بنابراین بهره‌گیری از همین ایده‌ها و استفاده از هر فرصت بالقوه‌ای که پیش روی‌تان قرار می‌دهند اهمیت حیاتی دارد.

به گزارش مدیر وب، با این وجود، هنگامی که در جهت تبدیل برنامه‌های خود از ایده به واقعیت تلاش می‌کنید، افتادن در دام‌هایی که باعث می‌شوند ایده‌های شما در حد نوشته‌های تخته برنامه‌ریزی‌تان باقی بمانند دور از انتظار نخواهد بود.

موارد پیش رو، رایج‌ترین دام‌هایی هستند که بسیاری از کارآفرینان و نوآوران آینده حوزه‌های اقتصادی در آنها گرفتار می‌شوند. اینها دلایل اتلاف ایده‌های خوب هستند. اطلاع از ماهیت و چگونگی غلبه بر آنها یک عنصر اساسی برای موفقیت در زندگی و کسب‌وکار است.

۱- فقدان تعهد

بسیارخوب، شما ایده‌ای دارید و برای چگونگی حیات بخشیدن به این ایده نیز فکرهای زیادی در سر دارید، اما مشکلی وجود دارد؛ بیشتر مردم ایده‌ای که دارند را دوست دارند، اما فاقد تعهد نسبت به اجرای آن ایده‌ها و واقعیت بخشیدن به آنها هستند.

چنانچه واقعاً به کاری که دنبال می‌کنید ایمان دارید، باید نسبت به آرمان خود مصمم و متعهد باشید. شما برای اجرای مناسب برنامه‌ها باید انضباط کاری خود را حفظ کنید.

۲- تحقیق ناکافی

پس از ایجاد تعهد ۱۰۰ درصدی نسبت به ایده، خطای فاجعه‌بار بعد که بیشتر مردم مرتکب می‌شوند این است که زمان لازم را برای انجام مناسب و شایسته تحقیق در مورد ایده کاری خود اختصاص نمی‌دهند. بسیاری از مردم مرتکب خطای دست کم گرفتن اهمیت تحقیق بر کل فرآیند می‌شوند، اما ناتوانی در انجام یک تحقیق جامع درباره اینکه چگونه می‌توانید ایده خود را به واقعیت تبدیل کنید، شروع کار شما را با شکست همراه خواهد کرد.

تا می‌توانید کتاب بخوانید. به پادکست‌ها گوش کنید. با متخصصان به گفت‌وگو بپردازید. برای درک کامل چگونگی اجرای ایده خود و آنچه پیش رو دارید هر کاری که لازم است انجام دهید.

۳- زمانبندی ضعیف

فکر می‌کنید ایده شما برای ارائه آماده است؟ آیا به این اندیشیده‌اید که شاید شرایط برای ایده شما کاملا مهیا نباشد؟

برای اینکه بتوانید به ثمر نشستن پتانسیل کامل ایده خود را نظاره کنید، زمانبندی اهمیت اساسی دارد. گاهی کسب‌وکارهای بزرگ با شکست مواجه می‌شوند، چرا که زودتر یا دیرتر از زمانی‌که باید در بازار مطلوب خود قدم گذاشته‌اند.

برای اطمینان از اینکه ایده شما امکان رسیدن به حداکثر میزان موفقیت را دارد، انجام تجزیه و تحلیل روی رقبای‌تان به نحوی که بتوانید از آنها پیش بیفتید قطعاً بسیار مهم است، اما صبر و انتظار برای فرصت مناسب تا زمانی‌که مطمئن شوید بازار به ایده شما پاسخ مثبت خواهد داد نیز به همان اندازه اهمیت دارد.

۴- فقدان راهبرد

اخیرا تحقیقی که توسط مؤسسه بازاریابی محتوایی (Content Marketing Institute) انجام شد نشان داد که تنها نیمی از برندهای مورد بررسی به نوعی برای خود یک برنامه بازاریابی محتوایی داشتند.

احتمالا توسعه یک برنامه راهبردی که بتواند موفقیت در پی داشته باشد برای صاحبان کسب‌وکارهای کوچک مسئولیت بسیار بزرگی به نظر می‌رسد، اما لزوما نباید این‌طور باشد. یک راهبرد خوب در دو چیز خلاصه می‌شود؛ برنامه‌ریزی مؤثر و سازماندهی جامع و دقیق.

در اغلب اوقات، برنامه‌ریزی می‌تواند فرآیندی بی‌نهایت خسته‌کننده و ملالت بار باشد و ساده‌ترین گزینه این است که تنها موارد بنیادین مشخص و کار از همانجا شروع شود. اما اگر برای چگونگی تبدیل ایده خود از مفهوم به تولید، یک برنامه واضح و سازماندهی شده نداشته باشید، ممکن است با مشکلاتی غیرمنتظره مواجه شوید. نتیجه چه خواهد بود؟ ایده شما محکوم به شکست است.

همانطور که یک ضرب‌المثل قدیمی می‌گوید «اگر در آماده‌سازی خود با شکست مواجه شدید، خود را برای شکست آماده کنید.»

اما فرض کنیم که این‌طور نیست و شما واقعاً یک برنامه برای اجرا در دست دارید. پس از تهیه و توسعه آن باید سازمان یافتگی خود را حفظ کنید. چه پیشرفت و بودجه خود را با قلم و کاغذ، چه با Evernote یا اکسل پیگیری کنید، باید نشانه‌های اصلی عملکرد (KPI: key performance indicators) مهم را تحت نظارت قرار داده و سازمان‌یافتگی‌تان را منطبق بر ایده خود حفظ کنید.

برای اینکه بتوانید به ثمر نشستن پتانسیل کامل ایده خود را نظاره کنید، زمانبندی اهمیت اساسی دارد. گاهی کسب‌وکارهای بزرگ با شکست مواجه می‌شوند، چرا که زودتر یا دیرتر از زمانی‌که باید در بازار مطلوب خود قدم گذاشته‌اند

۵- انتظارات غیرواقع بینانه

فارغ از اینکه چقدر به ایده خود اعتقاد دارید، هوشمندانه این است که با انتظارات غیرواقع‌بینانه‌ای مانند موفقیت یک شبه یا سودی سرشار در چندماه، احساسی و هیجان‌زده نشوید. داشتن رویاهای بزرگ ایرادی ندارد، اما اگر ایده شما به نتیجه مطلوب‌تان منجر نشد، دلسرد و مایوس نشوید.

چیزهایی از این قبیل برای رشد و توسعه نیاز به زمان دارند و انتظار دستیابی فوری به موفقیت ساده انگارانه است و لاجرم به ناامیدی و شکست منجر خواهد شد.

۶- ترس از شکست

در نهایت و از همه مهم‌تر اینکه از شکست هراسی نداشته باشید. شکست مایه سرافکندگی نیست و نباید به آن به‌عنوان چیزی نگاه کنید که باید از همه مخفی شود و به‌خاطرش احساس شرمساری داشته باشید.

حتی اگر ایده شما به شکست بینجامد، باز هم از کاری که ۹۹درصد از مردم در طول زندگی خود انجام خواهند داد، فراتر رفته‌اید.

دنبال کردن یک ایده با دل و جان با وجود اینکه به خوبی می‌دانید احتمال شکست آن وجود دارد کار شجاعانه‌ای است و همین واقعیت که دست به این کار زده‌اید شما را از همه کسانی که در انتظار «یکی از همین روزها» روی مبل لم می‌دهند موفق‌تر می‌سازد.

شکست چیزی جز یک فرصت برای یادگیری و رشد شما نیست.

بسیاری از داستان‌های موفقیت از بزرگ‌ترین شکست‌ها سرچشمه می‌گیرند. بنابراین آن ترس‌ها را کنار بگذارید.

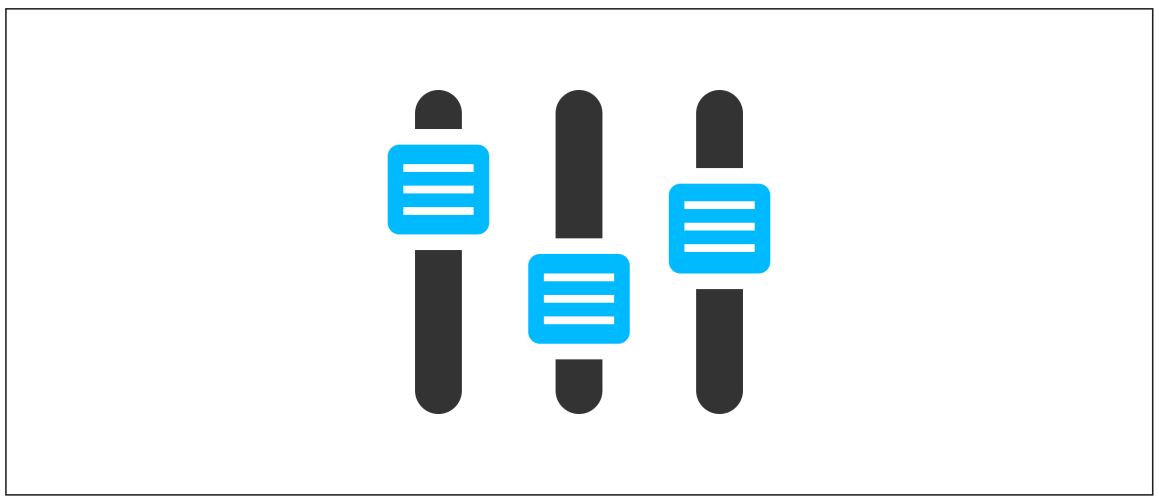
در نهایت، شکست واقعی تلاش نکردن و به کار نبستن همه آنچه در توان دارید است.

نتیجه گیری

قبرستان ارزشمندترین و غنی‌ترین مکان در دنیا است، نه به خاطر طلا یا نقره‌ای که با مردگان دفن شده، بلکه به دلیل ایده‌های شگفت انگیز و متحول کننده‌ای که تنها به این دلیل که صاحبان آنها تمایل به اجرای‌شان و ریسک کردن نداشتند به خاک سپرده شده‌اند. جزو اکثریتی نباشید که اجازه می‌دهند ایده‌های‌شان همراه با آنها دفن شوند.

ریسک را بپذیرید، دام‌هایی را که باید از آنها اجتناب کنید بشناسید و ایده خود را به جهانیان عرضه کنید.

پیشنهاد کسب‌وکار



ساختن فایل های صوتی - اگر به انجام دوره‌های آنلاین و بلاگ‌نویسی علاقه ندارید، چرا تولید فایل صوتی را امتحان نمی‌کنید؟ فایل‌های صوتی (پادکست) از محبوبیت بالایی برخوردار هستند. شما می توانید در هر زمینه‌ای به تولید پادکست بپردازید و از مهارت و تخصص‌تان برای سرگرم کردن یا آموزش شنوندگان استفاده کنید. شما می‌توانید با اسپانسر گرفتن و تبلیغات یا حتی اشتراک گذاری محصول‌تان کسب درآمد کنید.

دریچه

۶ جمله یک مدیر ضعیف

شناختن یک مدیر ضعیف کار چندان سختی نیست. از مرور تجربیات روزمره‌تان هم به راحتی می‌توانید یک مدیر ضعیف و نالایق را بشناسید. کافی است به وضعیت کارتان در یک‌سال اخیر فکر کنید. به جملاتی که هرروز صبح تا عصر از مدیر و کارفرمای‌تان شنیده‌اید فکر کنید. حتما بسیاری از آن جملات را به خاطر می‌آورید. خیلی‌های‌شان به دل شما نشسته و خیلی‌های‌شان عذاب‌تان داده است. در این نوشتار به نقل از بازده، با ما همراه باشید تا شش جمله یک مدیر ضعیف را برای شما فاش کنیم.

حتما تا به حال برای شما هم پیش آمده است که به یک مکان زیبا بروید و فکر کنید برای تفریح جای خوبی است، اما بعد که به منزل‌تان برگشتید ببینید هیچ چیز خاصی به شما اضافه نشده است؛ نه فرهنگ خاصی، نه حس خاصی، نه حتی ایده‌ای که بتوانید یک جمله درباره آن مکان بنویسید. بعضی افراد هم این‌گونه هستند و چه دردناک است که آدمی با این ویژگی یک مدیر باشد و در موقعیت شغلی سطح بالایی نشسته باشد.

گویی شما ساعت‌ها با صندلی خالی یک مدیر صحبت می‌کنید و پس از آن بدون گرفتن هیچ ایده‌ای درباره باورها و نظریاتش آنجا را ترک می‌کنید. یکی از دلایل پیش آمدن این اتفاق این است که برخی مدیران مدام این ایده را القا می‌کنند که کارکنان هر ایده‌ای هم داشته باشند یک نفر قوی‌تر و باهوش‌تر (شما بخوانید مدیر!) هست که باید این ایده را باور کند و اگر قبول نداشته باشد به حرف و نظر هیچ‌کدام از کارکنان وقعی نمی‌گذارد.

مدیر ضعیف و مدیران نالایق مدیریت‌شان به وسیله ایجاد ترس است، زیرا برای تثبیت جایگاه‌شان در محل کار و میان اعضای تیم کارکنان، مجبور هستند احساس ترس و گریز را ایجاد کنند.

مدیران قوی نیاز به ایجاد حس ترس ندارند و با ورود کارکنان به دفتر کارشان اخلاقیات را زیر پا نمی‌گذارند و شبیه یک چوب خشک بدون احساس و بدون درنظر گرفتن ایده دیگران رفتار نمی‌کنند.

در این مقاله شش عبارتی را بیان می‌کنیم که اگر مدیر شما هم هر روز صبح تا غروب این عبارات را تکرار می‌کند بهتر است استعداد و عمر خودتان را با کار کردن با او هدر ندهید و به سازمانی بروید که بتواند از استعداد شما استفاده کند.

۱- من برای فکر کردن به شما پول نمی‌دهم

اشتباه بزرگ اینجاست. یک مدیر دقیقا برای فکر کردن به کارکنانش پول می‌دهد. اگر برای چیزی غیر از اندیشیدن و تفکر خلاق پول می‌دهد پس حتماً در حال تاراج سرمایه خود یا سهامداران شرکتش است.

۲- به نظر می‌رسد این مشکل شخصی است

افرادی که سرکار می‌آیند با دیدگاه‌ها، افکار و استعدادهای‌شان می‌آیند. همچنین تعهداتی را با خود به همراه می‌آورند که از آنان جداناپذیر است؛ تعهداتی نسبت به کودکان، والدین و سایر بستگان‌شان دارند و حتی نسبت به حیوانات و گل و گیاهانی که در منزل نگهداری می‌کنند نیز متعهد هستند. اگر رئیس شما به زندگی خصوصی شما اهمیتی نمی‌دهد چرا باید همچنان کنار او بمانید؟ استعدادتان را برای رئیسی خرج کنید که انسان بودن شما را می‌فهمد و از نیازهای محل کار و خارج از محل کار شما آگاهی دارد.

۳- اگر این شغل را نمی‌خواهی شخص دیگری را به جای تو خواهم گذاشت

این جمله احمقانه، دعوتی است از شما که در شغل خود به جلو بروید و قدمی بردارید. از رئیسی که از این جملات می‌گوید دوری کنید و بدانید فقط کارفرمایان بزرگ می‌توانند یک شرکت بزرگ بسازند.

۴- نمی‌توانم کاری برای‌تان انجام دهم، تصمیم گرفته شده است

حتما قبلا این جمله را زیاد شنیده‌اید؛ بله، می‌دانم من مدیر هستم، اما من نمی‌توانم کاری کنم. من فقط مطابق با دستورالعمل‌های داده شده رفتار می‌کنم، چون من برای هیچ شخصی از قدرت سیاسی استفاده نمی‌کنم، حتی برای خودم!

۵- من مدیرم! فقط کاری را که به شما گفته شده است انجام دهید

این جمله ناشی از یک ترس مدیریتی است. پس از شنیدن این جمله نفسی عمیق بکشید، کاری را که به شما گفته شده است انجام دهید، سپس به خانه بروید و رزومه کاری خود را برای شغلی دیگر تقویت کنید و به هر جایی که می‌توانید بفرستید.

۶- ما همیشه این کار را به این صورت انجام می‌دهیم

بیشتر مدیران ایستا و کارنابلد سعی می‌کنند ضعف خود را زیر پوشش ثبات رویه پنهان کنند و معمولا می‌گویند خدا می‌داند از وقتی ما این رویه را پیش گرفته‌ایم، هیچ چیز در دنیا عوض نشده است.

این شاید مسخره‌ترین جمله‌ای باشد که در تمام طول دوره کاری‌تان شنیده‌اید چرا که زندگی واقعی همیشه در حال تغییر است. اگر می‌بینید مدیرتان تغییر و تحول در بیرون سازمان را نمی‌بیند، دیگر لازم نیست به این شغل مشقت‌بار ادامه دهید.

اگر این شش عبارت را بارها شنیده‌اید وقتش رسیده است به یک محیط کاری بروید که انرژی، علاقه و اشتیاق‌تان مهم باشد و از ایده‌های‌تان استقبال شود.

به دنیای جدید کاری قدم بگذارید. محیط کار انسانی دقیقا همین جاست. می‌توانید این برنامه را از همین لحظه آغاز کنید.

منبع: پاور آو پازیتیویتی

ابلاغ وقت

شماره پرونده ۹۰۰۰۹۹۸۲۶۶۲۷۰۲۷۳۹ در خصوص شکایت عمه جانی رشوند هرانکی و نور علی رشوند هرانکی علیه شما صحت تیموری فرزند علی در تاریخ حضور ۱۱ / ۹ / ۱۳۹۶ ساعت ۱۱ در وقت مقرر جهت رسیدگی در این شعبه حاضر شوید در ضمن عدم حضور موجب اتخاذ تصمیم قانونی خواهد بود.

شعبه ۱۷ دادگاه کیفری یک (۲۸۳۲۸)

احضار متهم

نظر به اینکه محمد نوروزی به اتهام آدم ربایی مقرون به آزار در ش ۶ بازپرسی دادسرای شهریار در پرونده کلاسه ۹۵۰۴۶۵ تحت تعقیب قرار گرفته و تحقیقات جهت شناسایی وی به نتیجه نرسیده مطابق ماده ۱۷۴ آیین دادرسی کیفری مصوب ۱۳۹۲ به نامبرده ابلاغ می شود که در تاریخ ۱۰ روز از تاریخ ابلاغ ساعت ۹ صبح جهت دفاع در شعبه مربوطه خودرا معرفی نماید در غیر اینصورت مطابق مقررات اتخاذ تصمیم قانونی خواهد شد.

دفتر ش ۶ بازپرسی دادسرای شهریار (۲۸۳۳۰)

احضار متهم

بدینوسیله به مهران محمدی به اتهام کاشت میزان ۱۰ کیلو۱۰۰ گرم بوته گراس ابلاغ میگرددر اجرای ماده ۳۴۴ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور کیفری جهت رسیدگی به پرونده مطروحه اتهامی خود روز سه شنبه ۳۰ /۹۶/۸ ساعت ۸/۳۰ به شعبه ۲ دادگاه انقلاب اسلامی شهریار مراجعه نمائید در صورت عدم حضور در وقت مقرر یا عدم ارسال لایحه دفاعیه یا معرفی وکیل دادگاه غیابا رسیدگی ورای صادر خواهد نمود.

رئیس شعبه ۲ دادگاه انقلاب اسلامی شهریار – محمدی (۲۸۳۳۱)

احضار متهم

نظر به اینکه در پرونده کلاسه ۹۴۲۰۹۶ این شعبه علی محمد حسنی علیه متهم مجید قمشلو فرزند عباس به اتهام جعل و استفاده از سند مجعول مال نا مشروع طرح شکایت نموده با عنایت به مجهول المکان بودن متهم و در اجرای مقررات ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور کیفری به نامبرده ابلاغ می گردد تا ظرف مهلت ۳۰ روز از انتشار این آگهی جهت دفاع از اتهام انتسابی در این شعبه حاضر گردد بدیهی است در صورت عدم حضور مطابق مقررات رسیدگی غیابی بعمل خواهد آمد.

مدیر شعبه ۸ بازپرسی شهریار – صالح زاده (۲۸۳۳۲)

احضار پرونده

(مربوط به دادگاه بافرض وجود کیفرخواست) دادگاه عمومی و انقلاب شهرستان شهریار به موجب کیفرخواست در پرونده کلاسه ۹۶۰۵۵۱ برای زهرا محمودی فرزنداحمد تقاضای کیفرنموده که رسیدگی به موضوع به این شعبه ارجاع و وقت رسیدگی برای مورخه ۲۸ / ۹ / ۹۶ ساعت ۸ تعیین گردیده است باعنایت به مجهول المکان بودن و عدم دسترسی به متهم و در اجرای مقررات ماده ۳۴۴ قانون آئین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور کیفری مراتب یک نوبت منتشر تا متهم جهت دفاع از اتهام انتسابی در وقت مقرر در دادگاه حاضر گردد بدیهی است در صورت عدم حضور مطابق مقررات رسیدگی غیابی به عمل خواهد آمد.

قاضی دادگاه کیفری شعبه ۱ دادگاه انقلاب دادگستری شهرستان شهریار – اسمعیل برجسته (۲۸۳۳۳)

احضار متهم

شاکی مژگان رضائی و بزرگ علی طاهری کنی کوزان شکایت علیه امید احمدی و افضل خان محمدی و برومند کرد امیر دایر بر آزار و اذیت و ضرب و جرح عمدی غیر تقدیم دادگاه های عمومی شهریار نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۰۴ دادگاه کیفری ۲ شهریار واقع در شهریار ارجاع و به کلاسه ۱۰۴ / ۹۳۱۶۹۷ ثبت گردیده که وقت رسیدگی آن ۱ / ۹ / ۹۶ ساعت ۱۰ تعیین شده است بعلت مجهول المکان بودن متهم و در خواست شاکی و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی می شود تا متهم پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد در صورت عدم حضور یا معرفی ننمودن وکیل وعدم ارایه لایحه غیابی رسیدگی ورای صادر خواهد شد.

متصدی امور دفتری دادگاه شعبه ۱۰۴ دادگاه کیفری ۲ شهرستان شهریار – اسیبی (۲۸۳۳۴)

ابلاغ وقت

نظر به اینکه در پرونده کلاسه ۹۶۰۶۷۵ شعبه ۱۲ دادیاری دادسرای عمومی و انقلاب شهریار موضوع شکایت شاکی علیه شما مبنی بر تحصیل مال مسروقه تحت رسیدگی می باشد با توجه به محتویات پرونده و اظهارات شاکی به علت مجهول المکان بودن و عدم دسترسی به شما بدینوسیله به شما ابلاغ می گردد تا در اجرای ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری مصوب ۱۳۹۲ ظرف یک ماه از تاریخ انتشار آگهی جهت رسیدگی به پرونده و دفاع از اتهام خود در شعبه ۱۲ دادیاری داسرای شهریار حاضر درغیر این صورت تصمیم مقتضی اتخاذ خواهد شد.

دادیار شعبه ۱۲ دادسرای شهریار – فاطمی (۲۸۳۲۹)

احضار متهم

دادگاه عمومی و انقلاب شهرستان شهریار بموجب کیفر خواست در پرونده کلاسه ۹۶۰۶۳۸ برای جواد آریا نژاد فرزند جعفر تقاضای کیفر نموده که رسیدگی به موضوع به این شعبه ارجاع و وقت رسیدگی برای مورخه ۲۸ / ۹ / ۹۶ ساعت ۱۵ / ۸ تعیین گردیده است باعنایت به مجهول المکان بودن و عدم دسترسی به متهم و در اجرای مقررات ماده ۳۴۴ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور کیفری مراتب یک نوبت منتشر تا متهم جهت دفاع از اتهام انتسابی در وقت مقرر در دادگاه حاضر گردد بدیهی است در صورت عدم حضور مطابق مقررات رسیدگی غیابی به عمل خواهد آمد.

قاضی دادگاه کیفری شعبه اول دادگاه انقلاب دادگستری شهریار – اسمعیل برجسته (۲۸۳۳۵)

احضار متهم

شکات ۱- غلامعلی رضایی ۲- ناصر شایسته ۳- نظام ذکی لکندشتی ۴- ذوقعلی علیپور ۵- محمد لطفی شکایتی علیه متهم اسماعیل قهرمانی به اتهام مشارکت در سرقت مقرون به آزار تقدیم دادگاه های عمومی شهریار نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۰۶ دادگاه کیفری ۲ شهرستان شهریار واقع در شهریار ارجاع و به کلاسه ثبت گریده که وقت رسیدگی آن ۲۰ /۱۰ / ۹۶ ساعت ۱۰ تعیین شده است به علت مجهول المکان بودن متهم و در خواست شاکی و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی می شود تا متهم پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد در صورت عدم معرفی وکیل و عدم ارایه لایحه و عدم حضور غیابی رسیدگی و رای صادر خواهد شد.

منشی شعبه ۱۰۶ دادگاه کیفری ۲ شهریار – الهه سبزواریان (۲۸۳۳۷)

احضار متهم

نظر به اینکه در پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۲۶۶۳۷۰۱۲۱۶ شماره بایگانی ۹۵۱۲۹۴ موضوع شکایت مجید نیکزاد علیه سیاوش رحمتی دایر بر ضرب و جرح عمدی تحت رسیدگی می باشد با توجه به محتویات پرونده و اظهارات شاکی بعلت مجهول المکان بودن دسترسی به شما مقدور نبوده فلذا بدینوسیله به شما ابلاغ میشود در راستای ماده ۱۱۵ قانون آیین دادرسی کیفری ظرف یک ماده از تاریخ نشر آگهی جهت رسیدگی به پرونده و دفاع از اتهام خود در شعبه اول دادیاری دادسرای شهریار حاضر شوید در غیر اینصورت اقدام مقتضی بعمل خواهد آمد.

دادیار شعبه اول دادسرای عمومی شهریار – دیده دار (۲۸۳۳۸)

فقدان سند

آقای رحمن یاریارن باستناد دو برگ استشهادیه مصدق شده که شهود آن ذیل شماره رمز تصدیق ۸۹۶۹۸۹ مورخ ۱۶ /۹۶/۵ و شناسه یکتا ۱۳۹۶۰۲۱۵۶۲۰۱۰۰۰۰۱۵۰ در دفتر خانه ۹۵۴ تهران رسیده است مدعی فقدان سند مالکیت چهار هزار و نود سهم مشاع از چهار صد و هفتاد هزار و چهار صد و چهل و دو سهم عرصه و اعیان ۶ دانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۴۷۰۴۴۲ متر مربع قطعه ۲ افرازی پلاک ثبتی ۳۴۸۷ فرعی از ۱۲ اصلی مفروز از ۱۰۱ فرعی از اصلی مذکور ذیل ثبت دفتر الکترونیکی ۱۳۹۵۲۰۳۰۱۰۵۷۰۱۰۷۱۱ ثبت و سند به شماره چاپی ۲۹۹۰۷ – ج / ۹۴ صادر و تسلیم گردیده است که بعلت سرقت مفقود گردیده است لذا مراتب به استناد تبصره یک ماده ۱۲۰ آیین نامه اصلاحی قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شود تاچنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به پلاک فوق ویا وجود سند مالکیت نزد خود می باشد از تاریخ نشر این آگهی ظرف مدت ۱۰ روز اعتراض خود را کتبا به ضمیمه سند معامله به این اداره تسلیم و رسید دریافت نماید در غیر اینصورت پس از انقضای مدت مذکور و نرسیدن واخواهی نسبت به صدورالمثنی طبق مقررات اقدام خواهد شد.

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهریار – سید مرتضی موسوی (۲۷۶۲۸)

احضار متهم

نظر به اینکه در پرونده کلاسه ۹۶۰۸۰۶ شعبه ۲ دادیاری دادساری عمومی و انقلاب شهریار م . ض . ع شکایت شیرین فیض الهی علیه عزیز رحیم پور فرزند سید خلیل دایر بر مزاحمت برای بانوان تحت رسیدگی می باشد با توجه به محتویات پرونده و اظهارات شاکی بعلت مجهول المکان بودن متهم و عدم دسترسی فلذا بدینوسیله به متهم ابلاغ می شود در راستای ماده ۱۱۵ قانون آیین دادرسی کیفری ظرف یک ماه از تاریخ نشر آگهی جهت رسیدگی به پرونده و دفاع از اتهام در شعبه ۲ دادیاری دادسرای شهریار حاضر شوید در غیر اینصورت اقدام مقتضی بعمل خواهد آمد.

دادیار شعبه ۲ دادسرای عمومی انقلاب شهریار – محمد سعید پور سعید (۲۸۳۴۰)

ابلاغ وقت دادرسی

نظر به ینکه در پرونده کلاسه ۹۵۰۸۶۵ شعبه ۲ بازپرسی دادسرای عمومی و انقلاب شهریار موضع شکایت شاکی علیه شما مبنی بر مشارکت در ایراد ضرب و جرح عمدی با چاقو حین کار تحت رسیدگی می باشد با توجه به محتویات پرونده و اظهارات شاکی بعلت مجهول المکان بودن و عدم دسترسی به شما بدینوسیله به شما ابلاغ می گردد تا در اجرای ماده ۱۷۴ قانون ایین دادرسی کیفری مصوب ۱۳۹۲ ظرف یک ماه از تاریخ انتشار آگهی جهت رسیدگی به پرونده و دفاع از اتهام خود در شعبه ۲ بازپرسی دادسرای شهریار حاضر در غیر اینصورت تصمیم مقتضی اتخاذ خواهد شد.

بازپرس شعبه ۲ دادسرای عمومی و انقلاب شهریار – مهدی سلیمانی (۲۸۳۴۱)

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

آرای صادره هیات حل اختلاف قانون مذکور مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان خرم آباد بشرح ذیل : پرونده کلاسه ۷۹۲ رای شماره ۱۰۰۵۲۹۱ مورخه ۹۶/۶/۴ به تقاضای میرزا عباس کریمی فرزند عزیز نسبت به ششدانگ یکباب عمارت بمساحت ۱۳۹ متر مربع مجزی شده از پلاک یک فرعی از ۵ اصلی واقع در بخش۴ شهرستان خرم آباد خروجی از مالکیت مالک اولیه(رسمی) عبدالحسین رحیمی رسیدگی و تایید و انشاء گردید مراتب در اجرای ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی دو نوبت به فاصله ۱۵ روز جهت اطلاع مالکین و سایر صاحبان حقوقی در روزنامه کثیر الانتشار و محلی آگهی انتشار و علاوه بر آن در روستاها الصاق تا چنانچه اشخاص نسبت به مورد تقاضا اعتراض دارند از تاریخ نشر اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق به مدت دو ماه اعتراض خود را کتبا به اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان خرم آباد تسلیم دارند و برابر مقررات معترض مکلف است ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به مراجع قضایی ذیصلاح اقدام و گواهی تقدیم دادخواست تحویل ثبت اسناد نماید و ادامه عملیات ثبتی موکول به ارائه حکم نهایی می باشد در غیر اینصورت متقاضی با ارائه گواهی عدم تقدیم دادخواست و پس از از انقضای مدت مذکور و یا عدم وصول اعتراض سند مالکیت مورد تقاضا بر اساس مدلول رای وفق مقررات صادر خواهد شد در هر حال صدور سند مالکیت مانع مراجعه متضرر به مراجع قضایی نخواهد بود . م الف :۴۱۵۴۹۳

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۰۸/۰۱تاریخ انتشار نوبت دوم :۹۶/۰۸/۱۶

محمد علی ابراهیمی - رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان خرم آباد

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

آرای صادره هیات حل اختلاف قانون مذکور مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان خرم آباد بشرح ذیل : پرونده کلاسه ۱۶۱ رای شماره ۵۵۲۱ مورخه ۹۶/۶/۹ به تقاضای کاظم مهدوی پور فرزند کسه نسبت به ششدانگ یکباب عمارت بمساحت ۲۰۲/۷۱ متر مربع مجزی شده از پلاک ۴۰ فرعی از ۴۱ اصلی واقع در بخش۲ شهرستان خرم آباد خروجی از مالکیت مالک اولیه(رسمی) تقی یاوری رسیدگی و تایید و انشاء گردید مراتب در اجرای ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی دو نوبت به فاصله ۱۵ روز جهت اطلاع مالکین و سایر صاحبان حقوقی در روزنامه کثیر الانتشار و محلی آگهی انتشار و علاوه بر آن در روستاها الصاق تا چنانچه اشخاص نسبت به مورد تقاضا اعتراض دارند از تاریخ نشر اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق به مدت دو ماه اعتراض خود را کتبا به اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان خرم آباد تسلیم دارند و برابر مقررات معترض مکلف است ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به مراجع قضایی ذیصلاح اقدام و گواهی تقدیم دادخواست تحویل ثبت اسناد نماید و ادامه عملیات ثبتی موکول به ارائه حکم نهایی می باشد در غیر اینصورت متقاضی با ارائه گواهی عدم تقدیم دادخواست و پس از از انقضای مدت مذکور و یا عدم وصول اعتراض سند مالکیت مورد تقاضا بر اساس مدلول رای وفق مقررات صادر خواهد شد در هر حال صدور سند مالکیت مانع مراجعه متضرر به مراجع قضایی نخواهد بود . م الف :۴۱۵۴۹۴

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۰۸/۰۱تاریخ انتشار نوبت دوم :۹۶/۰۸/۱۶

محمد علی ابراهیمی - رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان خرم آباد

ابلاغ وقت

نظر به اینکه پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۶ شعبه ۲ بازپرسی دادسرای عمومی و انقلاب شهریار موضوع شکایت شاکی علیه شما مبنی بر افترا تحت رسیدگی می باشد با توجه به محتویات پرونده و اظهارات شاکی به علت مجهول المکان بودن و عدم دسترسی به شما بدینوسیله به شما ابلاغ می گردد تا در اجرای ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری مصوب ۱۳۹۲ ظرف یک ماه از تاریخ انتشار آگهی جهت رسیدگی به پرونده و دفاع از اتهام خود در شعبه ۲ بازپرسی دادسرای شهریار حاضر در غیر این صورت تصمیم مقتضی اتخاذ خواهد شد .

بازپرس شعبه ۲ دادسرای عمومی و انقلاب شهریار (۲۸۳۳۹)

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

آرای صادره هیات حل اختلاف قانون مذکور مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان خرم آباد بشرح ذیل : پرونده کلاسه ۱۰۸۶/۹۵ رای شماره ۹۷۰ مورخه ۹۶/۲/۲۴ به تقاضای فریده فلاحی نسب فرزند رحم خدا نسبت به ششدانگ یکباب عمارت بمساحت ۱۷۹/۲۰ متر مربع مجزی شده از پلاک ۶ فرعی از ۴۱ اصلی واقع در بخش۲ شهرستان خرم آباد خروجی از مالکیت مالک اولیه(رسمی) پنج شنبه زرین جوئی الوار رسیدگی و تایید و انشاء گردید مراتب در اجرای ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی دو نوبت به فاصله ۱۵ روز جهت اطلاع مالکین و سایر صاحبان حقوقی در روزنامه کثیر الانتشار و محلی آگهی انتشار و علاوه بر آن در روستاها الصاق تا چنانچه اشخاص نسبت به مورد تقاضا اعتراض دارند از تاریخ نشر اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق به مدت دو ماه اعتراض خود را کتبا به اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان خرم آباد تسلیم دارند و برابر مقررات معترض مکلف است ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به مراجع قضایی ذیصلاح اقدام و گواهی تقدیم دادخواست تحویل ثبت اسناد نماید و ادامه عملیات ثبتی موکول به ارائه حکم نهایی می باشد در غیر اینصورت متقاضی با ارائه گواهی عدم تقدیم دادخواست و پس از از انقضای مدت مذکور و یا عدم وصول اعتراض سند مالکیت مورد تقاضا بر اساس مدلول رای وفق مقررات صادر خواهد شد در هر حال صدور سند مالکیت مانع مراجعه متضرر به مراجع قضایی نخواهد بود .م الف :۴۱۵۴۹۵

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۰۸/۰۱تاریخ انتشار نوبت دوم :۹۶/۰۸/۱۶

محمد علی ابراهیمی -رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان خرم آباد

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

آرای صادره هیات حل اختلاف قانون مذکور مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان خرم آباد بشرح ذیل : ۱-پرونده کلاسه ۴۶۵۸ رای شماره ۱۶۸۸۷ مورخه ۹۵/۱۲/۱۰ به تقاضای پیر مراد یار احمدی فرزند حسین نسبت به ششدانگ یکباب عمارت بمساحت ۱۰۲/۷۲ متر مربع مجزی شده از پلاک ۸ فرعی از ۴۳ اصلی واقع در بخش۲ شهرستان خرم آباد خروجی از مالکیت مالک اولیه(رسمی) احمد یوسفی ۲-پرونده کلاسه ۱۳ رای شماره ۴۸۲۲ مورخه ۹۶/۰۵/۲۸ به تقاضای اقای پری دهقان نژاد فرزند دوست مراد نسبت به ششدانگ یکباب عمارت بمساحت ۹۴/۱۷ متر مربع مجزی شده از پلاک ۶۴فرعی از ۱۰ اصلی واقع در بخش۲ شهرستان خرم آباد خروجی از مالکیت مالک اولیه(رسمی) کاپیتان صیاد بیرانوند رسیدگی و تایید و انشاء گردید مراتب در اجرای ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی دو نوبت به فاصله ۱۵ روز جهت اطلاع مالکین و سایر صاحبان حقوقی در روزنامه کثیر الانتشار و محلی آگهی انتشار و علاوه بر آن در روستاها الصاق تا چنانچه اشخاص نسبت به مورد تقاضا اعتراض دارند از تاریخ نشر اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق به مدت دو ماه اعتراض خود را کتبا به اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان خرم آباد تسلیم دارند و برابر مقررات معترض مکلف است ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به مراجع قضایی ذیصلاح اقدام و گواهی تقدیم دادخواست تحویل ثبت اسناد نماید و ادامه عملیات ثبتی موکول به ارائه حکم نهایی می باشد در غیر اینصورت متقاضی با ارائه گواهی عدم تقدیم دادخواست و پس از از انقضای مدت مذکور و یا عدم وصول اعتراض سند مالکیت مورد تقاضا بر اساس مدلول رای وفق مقررات صادر خواهد شد در هر حال صدور سند مالکیت مانع مراجعه متضرر به مراجع قضایی نخواهد بود . م الف :۴۱۵۴۹۲

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۰۸/۰۱تاریخ انتشار نوبت دوم :۹۶/۰۸/۱۶

محمد علی ابراهیمی -رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان خرم آباد

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۴۰۹۹۸۰۲۸۲۶۰۰۰۶۶ شعبه ۱۱۷۳ دادگاه کیفرید و مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۷۳ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۱۸۱۳۰۰۷۱۶- شاکی: آقای علی سلطانی فرزند محمدحسین به نشانی تهران شمیران چیذر م امامزاده علی اکبر خ شهید معصومی پ ۱۷- متهم: آقای داود فرضی فرزند محمدحسین مجهول‌المکان- اتهام: کلاهبرداری- رای دادگاه: درخصوص اتهام آقای داود فرضی فرزند محمدحسین دائر بر کلاهبرداری به شرح منعکس در پرونده نظر به مجموع اوراق و محتویات پرونده، شکایت شاکی آقای علی سلطانی، اظهارات گواهان، عدم حضور متهم جهت تدارک دفاع، قرار جلب به دادرسی و کیفرخواست دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ۵ تهران و نیز نظر به سایر دلایل، قرائن و امارات مندرج در پرونده، دادگاه انتساب بزه فوق را نسبت به متهم محرز دانسته، مستندا به ماده یک از قانون تشدید مجازات مرتکبین ارتشاء و اختلاس و کلاهبرداری نامبرده را به تحمل سه سال حبس و رد مال به ارزش هفده میلیون تومان و به همان مقدار جزای نقدی در حق دولت محکوم می‌نماید. رای صادره غیابی و ظرف بیست روز پس از ابلاغ واقعی قابل واخواهی در همین دادگاه و بیست روز پس از آن قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم محترم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

۵۵۹۲۹ رئیس شعبه ۱۱۷۳ دادگاه کیفری دو تهران –محمدعلی دادمهر

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۸۲۶۰۰۲۸۷ شعبه ۱۱۸۰ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۸۰ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره- شاکی: خانم عالیه رضایی فرزند علیقلی به نشانی تهران چهارراه ایران خودرو پیکان‌شهر بلوک ۴ واحد ۱۴- متهم: آقای اکبر علی‌اکبری فرزند یداله (مجهول‌المکان) – اتهام: توهین و تهدید – رای دادگاه: درخصوص شکایت خانم عالیه رضایی فرزند علی‌قلی علیه آقای اکبر علی‌اکبری دائر بر تهدید و توهین نسبت به شاکی دادگاه با توجه به جامع اوراق و محتویات پرونده از جمله شکایت شاکی خصوصی- گزارش مرجع انتظامی- نظریه پزشکی قانونی و اظهارات مطلعین کیفرخواست صادره از دادسرای محترم ناحیه ۵ تهران و به استناد مواد ۶۰۸ و ۶۶۹ از قانون مجازات اسلامی متهم را بابت توهین نسبت به شاکی به تحمل ۷۴ ضربه شلاق تعزیری و بابت تهدید به وی به تحمل ۷۴ ضربه شلاق تعزیری محکوم می‌کند. رای صادره غیابی و ظرف مدت بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه و پس از اتمام مهلت واخواهی ظرف مدت بیست روز قابل اعتراض و رسیدگی در محاکم محترم تجدیدنظر استان تهران است. به استناد ماده ۱۳۴ قانون آیین دادرسی کیفری مجازات اشد در خصوص متهم اجرا خواهد شد.

۵۵۹۳۲ دادرس شعبه ۱۱۸۰ ددگاه کیفری دو تهران – جباری مرادلو

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۰۲۹۱۵۰۰۷۸۳ شعبه ۱۱۴۷ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی بعثت تهران (۱۱۴۷ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره – شاکی: آقای علی مروتی فرزند عزیزعلی به نشانی تهران تهران نعمت‌آباد خ طالقانی ک ۱۴ پ ۱۸- متهم: آقای اسمعیل محمدی فرزند عباس به نشانی مجهول‌المکان- اتهام: تحصیل مال از طریق نامشروع یا سوء استفاده و تقلب از امتیازات- رای دادگاه: در این پرونده درخصوص اتهام متهم آقای اسماعیل محمدی فرزند عباس دائیر بر تحصیل مال از طریق نامشروع به مبلغ پنج میلیون ریال مطرح جهت رسیدگی است، با توجه به اوراق و محتویات پرونده از جمله، شکایت شاکی، گزارش نیروی انتظامی، کیفرخواست صادره از طرف دادسرا و استعلام از بانک و سایر قرائن و دلایل موجود بنابر مراتب فوق دادگاه انتساب بزه را به متهم محرز و مسلم می‌داند، فلذا به استناد ماده ۲ قانون تشدید مجازات مرتکبین ارتشاء، اختلاس و کلاهبرداری حکم به محکومیت متهم به تحمل دو سال حبس تعزیری و به میزان ۵ میلیون ریال جزای نقدی در حق صندوق دولت و به همین میزان رد مال در حق شاکی آقای علی مروتی صادر و اعلام می‌نماید. رای صادره غیابی است که ظرف مهلت ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ قابل واخواهی در همین دادگاه سپس ظرف ۲۰ روز پس از آن قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

۵۵۹۳۳ رئیس شعبه ۱۱۴۷ دادگاه کیفری ۲ تهران - اصغریان

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۰۲۹۱۶۰۰۸۶۷ شعبه ۱۱۴۴ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی بعثت تهران (۱۱۴۴ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۱۰۹۰۰۶۹۴- شاکی: آقای داریوش صدوقی وانق سفلی فرزند یوسف به نشانی تهران تهران خانی‌آباد نو خ لطیفی روبروی تالار اریکه نبش ک همتا کابینت پارادایس- متهم: خانم صبا نوروزی به نشانی –اتهام: کلاهبرداری از طریق خرج چک مسروقه- رای دادگاه: درخصوص شکایت آقای داریوش صدوقی وانق سفلی فرزند یوسف علیه خانم صبا نوروزی به اتهام کلاهبرداری به نظر دادگاه با توجه به اظهارات شاکی و گزارش مرجع انتظامی رونوشت رسید و چک مسروقه و عدم حضور متهم جهت دفاع از اتهام انتسابی و کیفرخواست صادره از طرف دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ۱۶ تهران در مجموع بزه انتسابی نسبت به مشارالیه محرز می‌باشد لذا دادگاه به استناد ماده ۱ قانون تشدید مجازات مرتکبین ارتشاء و اختلاس و کلاهبرداری متهم موصوف را به تحمل دو سال حبس تعزیری و به پرداخت مبلغ یکصد و سی میلیون ریال در حق شاکی و به پرداخت مبلغ یکصد و سی میلیون ریال جزای نقدی در حق دولت محکوم می‌نماید و اعلام می گردد رای صادره غیابی می‌باشد و ظرف مهلت ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه و سپس ظرف مهلت بیست روز قابل تجدیدنظر خواهی در محاکم تجدیدنظر استان تهران است.

۵۵۹۳۴ رئیس شعبه ۱۱۴۴ دادگاه کیفری دو تهران – مصطفی سامنی

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۳۰۹۹۸۰۲۹۸۸۰۱۴۲۱ شعبه ۱۱۳۸ دادگاه کیفرید و مجتمع قضایی شهید مطهری تهران (۱۱۵۲ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره- شاکی: آقای علی‌اصغر قربانی فرزند غلامحسن به نشانی شهرستان تهران خ قزوین خ شهیدان حسنی ک مسجد فاطمیه پ ۲۰ واحد ۳- متهمین: ۱- آقای میثم احمدی پرست فرزند موسی ۲- آقای مجید قلی‌پور رشتین فرزند عالیشان همگی به نشانی مجهول‌المکان – اتهام: خیانت در امانت- رای دادگاه: درخصوص اتهام آقای میثم احمدی‌پرست فرزند موسی و مجید قلی‌پور رشتین فرزند عالیشان ردیف اول دایر بر خیانت در امانت نسبت به یک دستگاه موتور سیکلت به شماره انتظامی ۸۷۹۷۶ ایران ۱۱۵ ردیف دوم دایر بر خیانت در امانت نسبت به یک دستگاه خودرو ۲۰۶ به شماره انتظامی ۴۷۵ط۲۷ایران۸۸ موضوع شکایت آقای علی‌اصغر قربانی به شرح کیفرخواست صادره از دادسرای ناحیه ۱۸ تهران با توجه به محتویات پرونده شکایت شاکی اظهارات مطلعین عدم حضور متهمان جهت دفاع از اتهام وارده مجرمیت متهم ردیف اول به نظر دادگاه محرز است دادگاه به استناد ماده ۶۷۴ از قانون تعزیرات مشارالیه را به تحمل شش ماه حبس تعزیری محکوم می‌نماید درخصوص اتهام متهم ردیف دوم به لحاظ فقد دلیل کافی و براساس اصل کلی برائت حکم بر برائت متهم ردیف دوم را صادر و اعلام می‌نماید رای صادره درخصوص متهم ردیف اول غیابی بوده و ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه است و درخصوص متهم ردیف دوم حضوری بوده ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل اعتراض از سوی شاکی در محاکم تجدیدنظر استان می‌باشد.

رئیس شعبه ۱۱۳۸ دادگاه کیفری دو تهران - جعفریان ۵۵۹۳۱

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۴۰۹۹۸۰۲۹۶۵۰۰۹۱۰ شعبه ۱۱۳۸ دادگاه کیفرید و مجتمع قضایی شهید مطهری تهران (۱۱۵۲ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره- شاکی: آقای اصغر عابدی فرزند غلامعلی به نشانی تهران میدان ابوذر خ علمی- خ گودرزی خ عربی پ ۳۲- متهم: آقای جهانگیر قنبری به نشانی مجهول‌المکان –اتهام: خیانت در امانت- رای دادگاه: درخصوص اتهام آقای جهانگیر قنبری دایر بر خیانت در امانت نسبت به یک دستگاه موتور سیکلت موضوع شکایت آقای اصغر عابدی با توجه به محتویات پرونده صرف‌نظر از اعلام رضایت شاکی دلیل کافی علیه متهم وجود ندارد دادگاه به لحاظ فقد دلیل کافی به استناد ماده ۳۴۱ از قانون آیین دادرسی کیفری قرار منع تعقیب صادر و اعلام می‌نماید رای صادره حضوری بوده ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل اعتراض در محاکم تجدیدنظر استان می‌باشد.

رئیس شعبه ۱۱۳۸ دادگاه کیفری دو تهران - جعفریان ۵۵۹۳۰

مفقودی

سند کمپانی سواری سمند تیپ: LX - EF۷ -۱۷۰۰ مدل ۱۳۸۹ رنگ سفید – روغنی ، به شماره موتور: ۱۴۷۸۹۰۰۰۳۶۲و شماره شاسی: NAACJ۱JC۰AF۲۵۸۵۷۱ به شماره پلاک : ایران۱۶- ۸۵۳ ل ۷۵ مفقود گردیده و فاقد اعتبار است.

قم

مفقودی

برگ سبز وانت مزدا ۲۰۰۰ رنگ آبی – متالیک، مدل ۱۳۸۲ به شماره موتور: ۴۴۱۹۲۶ و شماره شاسی: ۸۲۲۰E۰۰۹۸۹ شماره پلاک: ایران ۱۶ – ۲۴۱ ب ۸۷ مفقود گردیده واز درجه اعتبار ساقط می باشد .

قم

آگهی نوبتی

پیرو آگهی نوبتی شماره ۶/۹۶/۴۴۱۹-۹۶/۰۴/۲۸ درخصوص ثبت عمومی املاک واقع در بخش هفت هروآباد خلخال، مطابق مواد۱۲و ۲۵ قانون ثبت و مواد۵۹ و۶۴ آیین نامه قانون ثبت که در سه ماهه دوم سال۹۶ تقاضای ثبت گردیده و یا در اجرای ماده ۱۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و آیین نامه اجرائی آن، توسط هیات حل اختلاف مستقر در ثبت خلخال رای لازم صادر شده است، بشرح زیر آگهی می شود:

ازبخش۷هروآبادخلخال؛

۲۰۷۴-اصلی ،آقای جمشیدعباس زاده ، ششدانگ یکقطعه زمین بمساحت ۲۱/۹۰مترمربع .

۲۰۷۶- اصلی ،آقایان غفارودلاورهردوسیلانی،بالمناصفه، ششدانگ یکقطعه زمین واگذاری شهرداری ، بمساحت۷۷/۲۵مترمربع .

۲۰۷۷-اصلی ،آقای سیدیوسف میرمرسلی ، ششدانگ یکقطعه زمین واگذاری شهرداری بمساحت ۹۱/۶۱مترمربع .

لذا طبق ماده۱۶قانون ثبت هر کس نسبت به قبول ثبت املاک مندرج در آگهی اعتراض داشته باشد می تواند از تاریخ انتشار نوبت اول تا۹۰روز دیگر اعتراض خود را کتبا به اداره ثبت خلخال تسلیم و ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض به مرجع ذیصلاح قضائی تقدیم دادخواست نماید و از دادگاه مزبور گواهی تقدیم دادخواست اخذ و تسلیم اداره ثبت نماید.

تاریخ انتشار نوبت اول: روز دوشنبه ۹۶/۸/۱تاریخ انتشار نوبت دوم: روز چهارشنبه ۹۶/۹/۱

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 ماده۳ قانون و ماده۱۳آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی وساختمانهای فاقدسندرسمی برابر رای شماره۱۳۹۶۶۰۳۱۸۰۲۲۰۰۴۲۶۴ در مورخ ۱۳۹۶/۰۶/۱۶ 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 سلیم رمضانی اهکلائی فرزند ابیش بشماره شناسنامه ۷ صادره از ماسال در شش دانگ یک قطعه زمین به مساحت ۱۹۱ مترمربع مشتمل بر اعیان احداثی فاقد مجوز به مساحت ۳۱/۰۵ متر مربع پلاک ۲۴۰۰ فرعی از ۲ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۱۴ باقیمانده فرعی از ۲ اصلی واقع در قریه لوحه سرا خریداری از مالک رسمی آقای نادعلی بابایی 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: ۱۳۹۶/۰۷/۱۶تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۶/۰۸/۰۱

آرمان کاظمی - رئیس ثبت اسناد و املاک

آگهی فقدان سندمالکیت

آقا /خانم سید ولی شاهرخی موسوی مالک یک چهارم سهم مشاع در هفتاد سهم ششدانگ قریه ده محسن پلاک ثبتی ۳۷ اصلی واقع در بخش دو خرم آباد باتنظیم دوبرگ استشهادیه محلی وارده به شماره ۱۱۴/۱/۱۷۱۸۸ مورخ ۹۴/۰۶/۰۸ گواهی شد دفترخانه ۴۰ خرم آباد که هویت وامضاءشهود رسما تایید شده مدعی است که سند مالکیت یک چهارم سهم مشاع در هفتاد سهم ششدانگ پلاک فوق الذکر که ذیل ثبت ۵۷ جلد ۳ صفحه ۳۲۳ به شماره چاپی ۱۵۱۳۲۷ بنام سید ولی شاهرخی موسوی دارثبت صادر و تسلیم شده است ، بعلت نامعلوم مفقودگردیده است وباجستجوی کامل پیدانشده است ودرخواست صدورسندالمثنی نموده علیهذامراتب باستنادتبصره یک اصلاحی ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت واصلاحی آن مراتب دریک نوبت آگهی میگردد تاچنانچه هرکس مدعی انجام معامله در غیرازآنچه دراین آگهی نسبت به آن عنوان شده یا وجود سند مالکیت مزبور نزد خود می باشد می تواند از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مدت ۱۰ روز اعتراض خود را کتبا با ذکر موضوع ضمن ارائه مستندات لازم و یا اصل سند مالکیت به این اداره تسلیم و رسید دریافت و عدم وصول واخواهی نسبت بصدور سند مالکیت المثنی طبق مقررات قانونی اقدام خواهد شد .

رئیس ثبت اسنادواملاک شهرستان خرم آباد- محمدعلی ابراهیمی

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۸۳۱۰۲۰۰۳۱۳ شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان کرمانشاه تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۸۳۱۰۲۰۰۶۹۵ خواهان :آقای کهزاد اصحابی فرزند نورعلی به نشانی استان البرز –شهرستان کرج – شهر کرج – میدان آزادگان ابتدای خیابان مطهری خواندگان : خانم بسته نظافتی فرزند خدا مراد به نشانی کرمانشاه – زیبا شهر خیابان ۱۴ متری سهند جنب فضای سبز قطعه ۱۸ پلاک ۴۵۲۴ طبقه چهارم واحد غربی آقای یداله صدیدی فرزند هاشم به نشانی مجهول المکان (آدرس قبلی – کرمانشاه – دیزل آباد – زندان مرکزی) آقای عبدالمجید حضرتی فرزند شعبان به نشانی استان کرمانشاه – شهرسان کرمانشاه – شهر کرمانشاه – کسری – شهرک زیبا شهر – مجتمع آموزش و پرورش – بلوک کاج یک – طبقه سوم خواسته ابطال سند (موضوع سند مالی نیست)

((رای دادگاه))

در خصوص دادخواست تقدیمی خواهان کهزاد اصحابی به طرفیت خواندگان ۱- آقای یداله صدیدی ۲- خانم بسته نظافتی ۳- آقای عبدالمجید حضرتی به خواسته ابطلان معامله قرارداد عادی شماه ۳۲۲۸۰ مورخ ۸۷/۱۱/۱۴ و مطالبه هزینه دادرسی بدین توضیح که خواهان به موجب مبایعه نامه مورخ ۸۶/۷/۲۵ یک واحد آپارتمان را به صورت پیش فروش از شخصی به نام آقای یداله صدیدی خریداری نموده است ودر ماده ۳ قرداد مزبور تعیین گردیده است که ساختمان مزبور درسه طبقه احداث و واحد شماره ۵ به عنوان آخرین واحد احداثی به خواهان فروخته شده است و خوانده ردیف اول بدون اخذ رضایت خریداران اقدام به ایجاد وساخت یک طبقه بر روی پشت بام ملک مزبور می نماید و سپس به موجب مبایعه نامه مورخ ۸۷/۱۱/۱۴ مبادرت به انتقال آن به خوانده ردیف دوم می نماید با توجه به اینکه معامله فضولی بوده است ومورد تنفیذ خواهان نیست تقاضی ابطلان معامله را به شرح فوق نموده است اولا با توجه به اینکه خوانده ردیف سوم سمتی در مبایعه نامه مورد استناد خواهان نداشته است دعوی متوجه شخص نیست .

شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان کرمانشاه

دادنامه

وبه استناد بند ۴ ماده ۸۴ قانون آیین دادرسی مدنی قرارداد دعوی صادر و اعلام می گردد ودر رابطه با سایر خواندگان در دادخواست مزبور نکات ذیل قابل اشاره است ۱- بر حسب مواد ۲ و۳ و۱۰ قانون تملک آپارتمانها پشت بام ساختمان جز قسمتهای مشترک می باشد و در ملکیت مشاعی تمام شرکا قرار می گیرد ۲- به موجب مواد ۵۸۱ و۵۸۲ قانون مدنی تصرف در مال مشاعی منوط به اخذ رضایت تمامی شرکا می باشد که خواندگان در جلسه دادرسی حضور نیافته و دلیلی مبنی بر اخذ اذن سایر مالکین در احداث طبقه ۴ و فروش آن ارائه ننموده اند ۳ – به موجب ماده ۳۴ قانون نظام مهندسی وکنترل ساختمان مجریان ومالکان و.. ملزم به رعایت ضوابط و مقررات ملی ساختمان در ساخت وساز آپارتمان می باشند وعدم رعایت این مقررات تخلف و موجب ایجاد مسولیت برای تمامی اشخاص مرتبط خواهد بود ۴- حتی صدور پایانکار از سوی شهرداری نیز موجب ایجاد حق مالکیت برای خوانده ردیف اول واسقاط حق مالکیت سایر مالکین و ذی حق بودن وی در انتقال مورد معامله نخواهد بود بنابراین به استناد جهات قانونی وموضوعی پیش گفته دعوی خواهان را وارد تشخیص دانسته ومستندا به مواد ۱۹۸ و۵۱۵ و ۵۱۹ قانون آیین دادرسی مدنی حکم به ابطلان قرارداد عادی شماره ۳۲۲۸۰ مورخ ۸۷/۱۱/۱۴ بین خواندگان ردیف اول و دوم و پرداخت هزینه دادرسی پرداختی خواهان صادر و اعلام می گردد رای صادره غیابی و ظرف مدت بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در همین مرج و پس از انقضای موعد مزبور ظرف مدت بیست روز قابل تجدید نظر خواهی در دادگاههای تجدید نظر استان کرمانشاه می باشد .

فرهاد کامیابی فر دادرس شعبه دوم دادگاه حقوقی کرمانشاه

رونوشت برابر با اصل واداریست – حمید حیاتی مدیر دفتر شعبه دوم دادگاه حقوقی کرمانشاه

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۱۴۹۱ و اصلاحی ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۶۰۲ - هیات اول / موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای ابراهیم پور اسدی فرزند حجت اله به شماره شناسنامه ۶۴۱ صادره از در ششدانگ یک باب خانه به مساحت ۷۴/۱۲ متر مربع پلاک ۹۶۲ فرعی از ۱۰۰ اصلی واقع در قریه امراباد ورامین خریداری از مالک رسمی آقای علی اکبر 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 سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از ا خذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضائی تقدیم بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول۹۶/۸/۱تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۸/۱۶

م الف ۵۱۸ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررایینی

۸۶۲

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۳۸۶۵ - هیات اول / موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای علی اکبر شکوری فرزند عوض محمد به شماره شناسنامه ۳۰ صادره از اسفراین در ششدانگ یک باب خانه به مساحت ۶۱/۲۰ متر مربع پلاک ۲۰۴ فرعی از ۱۰۰ اصلی واقع در قریه امراباد ورامین خریداری از مالک رسمی آقای محمد کوشان 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 سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از ا خذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضائی تقدیم بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول۹۶/۸/۱تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۸/۱۶

م الف ۵۲۴ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررایینی

۸۶۱

آگهی ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

نظر به این که به استناد مفاد رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۲۲۰۰۳۹۶۵ - ۹۶/۵/۳۱ هیات رسیدگی به اسناد عادی مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان رباط کریم بر حسب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مبنی بر تائید انتقال عادی و تصرفات ما لکانه متقاضی هاشم سلطانی فرزند عوض به شماره شناسنامه ۳ صادره از میانه نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۶۱۹/۵۶ متر مربع مفروز ومجزی شده قسمتی از پلاک ۱۱۲ فرعی مفروز از قطعه – تفکیکی از ۱۱۰ اصلی واقع در حوزه ثبتی شهرستان رباط کریم از مالکیت رسمی سعداله فدایی محرز گردیده لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتیکه شخص یا اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و رسید اخذ نماید تا به دادگاه صالحه احاله و اقدامات موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه گردد. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات قانونی سندمالکیت صادر خواهد شد و در هر حال صدور سند مالکیت جدید مانع مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۸/۱تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۸/۱۶

م الف ۱۵۶۱ رئیس اداره ثبت اسناد رباط کریم منوچهر کاظم اصلانی

۸۷۸

آگهی حصر وراثت

کیومرث شهریاری دارای شناسنامه شماره ۱۵۳ به شرح دادخواست به کلاسه ۱/۹۶ش/ ۱۱۳۳ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان محمد شهریاری به شماره شناسنامه ۰۰۱۲۳۵۱۱۴۸ متولد ۶۹ در تاریخ ۹۶/۷/۳ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به کیومرث شهریاری ف حسین معروف به اقاخان ش ش ۱۵۳ متولد ۴۲ و بردیا شهریاری ف محمد ش ش ۰۳۰۳۶۹۶۴۹۲ ت ت ۹۶ و زهره قاسمیان ورامینان ش ش ۰۴۱۰۶۰۴۶۸۲ ف احمد ت ت ۷۷ 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 ۱۰۹۹ رئیس شعبه اول شورای حل اختلاف ورامین

۸۶۳

اگهی ابلاغ داوری

کلاسه پرونده ۹۶۰۴۴۴ خواهان لیلا عزیزی ف محمد کرم خوانده شاهین شهبازی ف محمود مجهول المکان خواسته طلاق خواهان در تاریخ ۹۶/۴/ ۱۴ دادخواستی به طرفیت خوانده به دادگاه عمومی ورامین تسلیم و به شعبه سوم دادگاه خانواده ارجاع و به کلاسه فوق ثبت گردید و حسب دستور مورخ ۹۶/۶/۲۱ ریاست محترم شده قرار ارجاع امر به داوری صادر گردیده لذا مراتب یک نوبت در یکی از روزنامه های محلی اگهی می شود تا خوانده ظرف مدت بیست روز پس از نشر اگهی نسبت به انتخاب داور و معرفی آن به این دادگاه اقدام و درغیراینصورت اقدام قانونی لازم بعمل خواهد امد

م الف ۱۱۰۸ مدیر دفتر شعبه سوم خانواده دادگستری ورامین رنجبران

۸۷۵

آگهی فقدان سند مالکیت

خانم زهرا رفعت پناه با ارائه یک برگ استشهاد شهود مصدق اعلام داشته سند مالکیت دفترچه ششدانگ پلاک ۲۷۱/۱۵۵۳ اصلی بخش ۵ صفحه ۳۳ دفتر ۱۳۳ ذیل ثبت ۱۷۰۴۹۸ بنام دولت جمهوری اسلامی ایران به نمایندگی سازمان ملی زمین و مسکن ثبت سپس مع الواسطه برابر سند قطعی ۱۱۵۳۴۵- ۳۰/۰۷/۱۳۸۷ دفتر ۹ قم به زهرا رفعت پناه منتقل شده است نامبرده اعلام داشته که سند مالکیت در اثر اسباب کشی مفقود گردیده لذا مراتب باستناد تبصره یک اصلاحی ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت در یک نوبت به تاریخ ذیل آگهی می گردد تا چنانچه کسی مدعی وجود سند مالکیت نزد خود و یا انجام معامله باشند مراتب را همراه با مدارک خود پس از انتشار آگهی ظرف مدت ۱۰ روز کتباً به این اداره اعلام و ارسال و رسید اخذ نمایند تا مورد رسیدگی قرار گیرد. بدیهی است پس از انقضای مهلت مقرر نسبت به صدور سند مالکیت المثنی برابر مقررات اقدام خواهد شد دارای بازداشت می باشد .

رئیس ثبت اسناد منطقه یک قم – محمدرضا ادیبان

ابلاغ وقت اجرای قرار تحریر ترکه

بدینوسیله اعلام می نماید به موجب درخواست آقای قاسم باوی فرزند جوی به طرفیت حمید – طعمه باوی قسیمه و نسیمه باوی قرار تحریر ترکه مرحوم به شماره ۹۶/۲۰/۹۷/۰۰۰۶۰ در شعبه شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۳ اهواز صادر و وقت اجرای قرار مورخ ۹۶/۹/۲۶ ساعت ۹ صبح تعیین گردیده است لذا از ورثه یا نماینده قانونی آنها بستانکاران و مدیونین به متوفی و کسان دیگری که حقی بر ترکه متوفی دارند دعوت می شود در موعد مذکور در محل مورد نظر مراجعه فرمایید.

شعبه ۲۰ مجتمع شماره سه اهواز

اجرائیه

مشخصات محکوم له/محکوم لهم ۱ -نام :فاخر نام خانوادگی :روحانی نام پدر: عبدالنبی نشانی : استان خوزستان- شهرستان اهواز- اهواز- کوی باغ معین خ دانشسرا پ ۳۴ – مشخصات محکوم علیه/ محکوم علیهم ۱ - نام: طاهره نام خانوادگی: احمدی نام پدر:محمد حسن نشانی:تهران-مسعودیه خیابان ۲۰ متری ابومسلم کوچه اصغر بینجر آبادی پلاک ۴۲ -۲- نام: شرکت آزادبران صالح نشانی:تهران-مسعودیه خیابان ۲۰ متری ابومسلم کوچه اصغر بینجر آبادی پلاک ۴۲ -مشخصات نماینده یا قائم مقام قانونی محکوم له / محکوم علیه - نام: وحید نام خانوادگی: نجاتی نام پدر: علی نشانی: استان خوزستان- شهرستان اهواز- اهواز- نادری – نبش خوانساری مجتمع امیرالمومنین طبقه سوم واحد ۲ - نوع رابطه:وکیل محکوم له / محکوم لهم :فاخر روحانی –محکوم به -- بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۶۱۰۰۹۶۱۹۵۶۰۰۴۴۶ و شماره دادنامه مربوطه ۹۵۰۹۹۷۶۱۹۵۶۰۱۰۰۱ محکوم علیهما بنحو تضامنی محکومند به پرداخت مبلغ هشتصد میلیون ریال بابت اصل خواسته و پرداخت مبلغ بیست و چهار میلیون و نهصد و چهار هزار ریال بابت هزینه ی دادرسی و پرداخت مبلغ بیست میلیون و چهارصد هزار ریال بابت حق الوکاله ی وکیل در مرحله ی بدوی و همچنین پرداخت خسارت تاخیر تادیه مبلغ چک بر اساس شاخص نرخ تورم اعلامی از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران از تاریخ سررسید چک ها تا زمان وصول محکوم به که متعاقبا توسط مدیر اجرا محاسبه خواهد شد در حق خواهان و پرداخت هزینه اجرای حکم در حق دولت .محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه:۱- پس از ابلاغ اجرائیه ظرف ده روز مفاد آن را به موقع اجراء بگذارد. ۲- ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد. ۳-مالی معرفی کند که اجراء حکم و استیفاء محکوم به از آن میسر باشد و در صورتی که خود را قادر به اجرای مفاد اجرائیه نداند باید ظرف مهلت ده روز صورت جامع دارائی خود را به قسمت اجراء تسلیم کند. اگر مالی ندارد صریحا اعلام نماید هرگاه ظرف سه سال بعد از انقضاء مهلت مذکور معلوم شود که قادر به اجرای حکم و پرداخت محکوم به بوده اید لیکن برای فرار از پرداخت اموال خود را معرفی نکنید یا صورت خلاف واقع از دارائی خود بدهید بنحوی که اجرای تمام یا قسمتی از مفاد اجرائیه متعسر باشد به مجازات حبس از ۶۱ روز تا ۶ ماه محکوم خواهید شد. ۴- علاوه بر موارد بالا که قسمتی از ماده ۳۴ اجرای احکام مدنی میباشد به قانون اجرای احکام مدنی و قانون آیین دادرسی مدنی مصوب ۷۹/۱/۲۱ و همچنین مفاد قانون نحوه اجرای محکومیت های مالی مصوب ۱۰ آبان ۱۳۷۷ توجه نمائید.

مدیر دفتر شعبه ۱۸ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اهواز - گراوندی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای / خانم دلگشا محبوب فرزند فرهنگ

خواهان خانم فریده امینی دادخواستی به طرفیت خوانده آقای پوریا مالکی و خانم دلگشا محبوب به خواسته مطالبه مهریه مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۶۱۱۱۸۰۰۵۷۵ شعبه ۱۵ دادگاه خانواده شهرستان اهواز ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۰۹/۱۳ ساعت ۱۱:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده خانم دلگشا محبوب 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.

منشی دادگاه حقوقی شعبه ۱۵ دادگاه خانواده شهرستان اهواز- مریم ساکی

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۶۱۱۱۷۰۰۱۲۶ شعبه ۱۴ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اهواز تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۶۱۱۱۷۰۰۲۷۸ خواهان : آقای سید هاشم پور فرجی فرزند سید ناصر با وکالت آقای بهروز لب خنده فرزند عبدالرحمن به نشانی استان خوزستان- شهرستان اهواز- اهواز- کیانپارس – خیابان میهن شرقی – ساختمان پزشکان میهن – طبقه پنجم – واحد ۱۰- خوانده : خانم اعظم صانع فرزند عبدالحسین به نشانی استان خوزستان – شهرستان اهواز- پادادشهر – خیابان ۱۰ پاداد – مجتمع هیراد – طبقه ۴ – واحد ۳۳- خواسته ها:۱- مطالبه خسارت تاخیر تادیه ۲- مطالبه وجه بابت ...۳- مطالبه خسارت دادرسی

«رای دادگاه»

راجع به دادخواهی آقای سید هاشم پور فرجی فرزند سید ناصر با وکالت آقای بهروز لب خنده فرزند عبدالرحمن وکیل دادگستری به طرفیت خانم اعظم صانع فرزند عبدالحسین به خواسته مطالبه مبلغ سی میلیون تومان و تاخیر تادیه و هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل خواهان به موجب دادخواست اولیه اظهار داشتند طی توافقات به عمل آمده که در صورت جلسه مورخ ۹۱/۱۱/۱ بعمل آمده قرار بوده پس از گذشت دو ماه از تاریخ صورتجلسه مبلغ ۳۰ میلیون تومان از خوانده محترم دریافت کند ولیکن خوانده محترم تا این تاریخ به تعهدات خود عمل ننموده است ومبلغ مذکور را به موجر پرداخت نکرده است لذا تقاضای محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۳۰ میلیون تومان و تاخیر تادیه و هزینه دادرسی وحق الوکاله وکیل را خواستار می باشد دادگاه با مطالعه پرونده پس از دعوت از طرفین به منظور استماع دلایل و دفاعیات اصحاب دعوا درجهت رعایت اصل تناظر به عنوان یکی از ویژگی های دادرسی عادلانه که مورد تاکید اسناد داخلی و بین المللی است از جمله بند یک ماده ۱۴ میثاق بین المللی حقوق مدنی و سیاسی مصوب ۱۳۵۴ و مواد ۶۴ و ۹۳ و ۹۴ قانون آیین دادرسی مدنی می باشد به منظور انشای رای مبانی زیر را مد نظر دارد اولا صحت و اصالت اسناد و دلایل خواهان از هر گونه تعرض و ایراد از حیث جعل و تردید و انکار تا پایان جلسه اول دادرسی به عنوان حقوق خوانده مصون مانده است ثانیا وجود وکالت نامه تنظیمی بین خواهان و وکیل ایشان که دلالت بر اثبات و احراز سمت نمایندگی در طرح دعوا و تعقیب آن در تمام مراحل دادرسی از ناحیه وکیل ایشان به نیابت از نامبرده می باشد ثالثا نوع و رابطه قراردادی بین اصحاب دعوا که از نوع شراکت بوده و موضوع قرار داد هیچ گونه مغایرتی با موازین شرعی و اخلاق حسنه و نظم عمومی ندارد و همچنین قرارداد به نام خواهان است و این امر مبین ذی نفع بودن خواهان در این دعوا به عنوان یکی از شرایط اساسی آن می باشد رابعا خوانده به رغم ابلاغ قانونی وقت رسیدگی و انتظار کافی در جلسه حضور نیافت و وصول لایحه از ناحیه نام برده توسط دفتر این شعبه گواهی نگردید واین امر قرینه بر صحت ادعای خواهان می باشد لذا دادگاه با اجازه حاصل از مواد ۱۹۸ و ۲۱۷ و ۲۱۹ و ۵۱۵ و ۵۱۹ و ۵۲۲ و ۳۰۳ و ۳۰۵ و ۳۰۶ و ۳۳۱ همگی از قانون آیین دادرسی مدنی حکم به الزام خوانده به پرداخت ۳۰۰ میلیون ریال بابت اصل خواسته و همچنین تادیه هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل ۶۰ درصد مرحله بدوی طبق تعرفه قانونی و خسارت تاخیر در تادیه از تاریخ تقدیم دادخواست تا زمان اجرای رای با رعایت شاخص نرخ تورم کالا و خدمات اعلامی از سوی بانک مرکزی در حق خواهان محکوم می نماید در ضمن دایره محترم اجرای احکام هزینه دادرسی خواهان را از محکوم له کسر نماید رای دادگاه غیابی می باشد و در راستای رعایت قاعده الغائب علی حجته اذ قدم در ظرف ۶۰ روز پس از ابلاغ قابل اعتراض در این مرجع سپس در جهت رعایت اصل دو درجه ای بودن رسیدگی درنظام دادرسی ایران و جلوگیری از اشتباهات قضایی و حسن نظارت صحیح توسط مراجع عالی در ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدید نظر در دادگاههای تجدید نظر استان خوزستان وفق مقررات می باشد.

رئیس شعبه چهاردهم دادگاه عمومی حقوقی اهواز – سعید امیری

اجرائیه

مشخصات محکوم له/ محکوم لهم ۱- نام :صدیقه نام خانوادگی : جراح زاده نام پدر: سالار نشانی : استان خوزستان – شهرستان اهواز- کیان آباد- خیابان ۳۱ پلاک ۱۳ – مشخصات محکوم علیه/ محکوم علیهم ۱- نام: شاناز نام خانوادگی: شولی نام پدر:عیسی نشانی:مجهول المکان –مشخصات نماینده یا قائم مقام قانونی محکوم له / محکوم علیه نام: سعید نام خانوادگی : خالقی نام پدر: محمد علی نشانی: استان خوزستان – شهرستان اهواز- کیانپارس خیابان وهابی نبش خیابان ۱۳ کیان آباد بالای سوپر گوشت البرز دفتر وکالت نوع رابطه:وکیل محکوم له / محکوم لهم :صدیقه جراح زاده .– محکوم به -- بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۶۱۹۵۰۰۰۳۸۸ محکوم علیه محکوم است به الزام خوانده به انتقال پلاک ثبتی ۲۳۳۷ بخش ۸ اهواز در یکی از دفترخانه های اسناد رسمی (یک قطعه زمین مسکونی دارای پلاک ثبتی ۲۳۳۷ بخش ۸ اهواز) و همچنین پرداخت مبلغ ۱/۰۳۹/۲۶۰ ریال بابت هزینه دادرسی و مبلغ ۱۱۱/۶۰۰ ریال بابت حق الوکاله وکیل طبق تعرفه در حق خواهان صادر و اعلام می نماید و پرداخت مبلغ نیم عشر اجرایی پس از انقضا مدت ده روز از تاریخ ابلاغ اجرائیه .- محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه: ۱- ظرف ده روز مفاد آن را به موقع اجراء گذارد(ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی). ۲- ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد. ۳- مالی معرفی کند که اجراء حکم و استیفاء محکوم به از آن میسر باشد . چنانچه خود را قادر به اجرای مفاد اجراییه نداند باید ظرف سی روز کلیه اموال خود را شامل تعداد یا مقدار و قیمت همه اموال منقول و غیر منقول ، به طور مشروح مشتمل بر میزان وجوه نقدی که به هر عنوان نزد بانکها و موسسات مالی و اعتباری ایرانی یا خارجی دارد به همراه مشخصات دقیق حسابهای مذکور و کلیه اموالی که او به هر نحو نزد اشخاص ثالث دارد و کلیه مطالبات او از اشخاص ثالث ونیز فهرست نقل و انتقالات و هر نوع تغییر دیگر در اموال مذکور از زمان یک سال قبل از طرح دعوای اعسار به ضمیمه دادخواست اعسار به مقام قضائی ارائه نماید والا به در خواست محکوم له بازداشت می شود (مواد ۸ و ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۴- خودداری محکوم علیه از اعلام کامل صورت اموال به منظور فرار از اجرای حکم ، حبس تعزیری درجه هفت را در پی دارد.(ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی و ماده ۲۰ ق.م.ا و ماده ۱۶ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۵- انتقال مال به دیگری به هر نحو با انگیزه فرار از ادای دین به نحوی که باقیمانده اموال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری درجه شش یا جزای نقدی معادل نصف محکوم به یا هر دو مجازات می شود.(ماده ۲۱ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۶- چنانچه صورت اموال پس از مهلت سی روز ارائه شود آزادی محکوم علیه از زندان منوط به موافقت محکوم له یا تودیع وثیقه یا معرفی کفیل توسط محکوم علیه خواهد بود.(تبصره ۱ ماده ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)

مدیر دفتر شعبه ۱۷ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اهواز - سلمان گرمسیری

اجرائیه

شماره اجرائیه: ۹۶۱۰۴۲۱۷۲۲۴۰۰۱۷۴ شماره پرونده: ۹۵۰۹۹۸۱۷۲۲۹۰۰۱۹۸ شماره بایگانی : ۹۵۰۲۵۲ مشخصات محکوم له/ محکوم لهم ۱.بانک انصار – نشانی گرگان- خ ولیعصر نبش عدالت ۱۱ سرپرستی بانک انصار مشخصات محکوم علیه/ محکوم علیهم ۱. پرویز رفیعی ۲. محمد جادودانی فضلی ۳. معصومه رحیمی نژاد نودیجه- نشانی- همگی مجهول المکان / مشخصات نماینده یا قائم مقام قانونی محکوم له / محکوم علیه / سمیه سالاری فرزند علی- نشانی - گرگان خ ولیعصر پاساژ صدرا ط ۴ واحد ۴۰۱ / نوع رابطه وکیل /محکوم له / محکوم لهم بانک انصار (محکوم به): بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۵۱۰۰۹۱۷۲۲۴۰۰۹۸۲ وشماره دادنامه مربوطه ۹۵۰۹۹۷۱۷۲۲۴۰۰۳۹۳ محکوم علیه محکوم است به پرداخت تضامنی مبلغ ۱۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته وپرداخت خسارت تاخیر تادیه ازتاریخ سررسید چک ۹۳/۱۲/۲۴ تا زمان اجرای حکم و مبلغ ۲/۸۶۵/۰۰۰ ریال هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل طبق تعرفه قانونی درحق محکوم له ، ضمنا هزینه نیم عشردولتی به عهده محکوم علیهم میباشد.

قاضی شعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف شهرستان گرگان - حمزه نژادقادی

مسئول دفتر شعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف شهرستان گرگان

متن آگهی

خواهان / شاکی خانم نگار طایفه دادخواستی به طرفیت خوانده رضا احمدی جعفری به خواسته مطالبه نفقات معوقه تقدیم دادگاه های عمومی شهرستان اهواز نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۹ دادگاه خانواده شهرستان اهواز واقع در اهواز- امانیه- دادگستری کل استان خوزستان ارجاع و به کلاسه ۹۳۱۳۰۲ ثبت گردیده که ارجاع امر به ابلاغ نظریه کارشناسی گردیده است و به علت مجهول المکان بودن خوانده/ متهم و درخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده/ متهم پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و جهت ملاحظه نظریه کارشناسی ظرف مهلت ۱۰ روز پس از اطلاع از آگهی در این شعبه حاضر گردد.

منشی حقوقی شعبه ۹ دادگاه خانواده شهرستان اهواز - ناهید صالحی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به خانم بتول قشم فرزند خضیر

خواهان آقایان هوشنگ سلجوقی و رجبعلی عباس نژاد دادخواستی به طرفیت خوانده خانم بتول قشم به خواسته الزام به تنظیم سند مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۶۱۱۰۹۰۰۹۸۶ شعبه ۶ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اهواز ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۰۶ ساعت ۱۱:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود ، نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

مدیر دفتر شعبه ششم دادگاه عمومی (حقوقی) شهرستان اهواز - نظری نژاد

دادنامه

پرونده ؛کلاسه ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۲۴۰۰۴۰۷ شعبه شانزدهم شورای حل اختلاف (ویژه امور بانکی) شهرستان گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۱۷۲۲۴۰۰۸۳۷ ش ب : ۹۶۰۴۰۷/ خواهان: بانک مهر اقتصاد با ریاست امورشعب آقای رسول سعیدی حقیقت با وکالت خانم آیناز عبدالرسول ف محمود به نشانی گرگان- عدالت ۴۵ مجتمع شایان طبقه یک واحد ۱ دفتر وکالت خانم آیناز عبدالرسول / خواندگان: ۱. آقای ابراهیم کربلائی باقری ف رمضان ۲. آقای محمد هادی آقاخانی ف حسین – همگی به نشانی مجهول المکان خواسته: مطالبه وجه چک

رای قاضی شورا

درخصوص دادخواست بانک مهراقتصاد با وکالت خانم آینازعبدالرسول ف محمود بطرفیت: آقایان ۱.ابراهیم کربلائی باقری ف رمضان ۲. محمد هادی آقاخانی ف حسین به خواسته مطالبه مبلغ ۱۵۷/۰۰۰/۰۰۰ ریال وجه یک فقره چک به شماره ۴۹۶۴۱۰ مورخ ۹۶/۴/۳۱ عهده بانک ملی شعبه گرگان به انضمام خسارات دادرسی وخسارت تاخیر تادیه باتوجه به محتویات پرونده وگواهینامه عدم پرداخت وجه چک صادره ازناحیه بانک محال علیه وبا توجه به اظهارات وکیل خواهان طی دادخواست تقدیمی و نظربه اینکه خواندگان علیرغم ابلاغ قانونی اخطاریه ازطریق نشرآگهی درتاریخ ۹۶/۶/۲۱ درجلسه رسیدگی شورا حاضر نشده اند و درمقابل 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 ۹۶/۷/۲۲ 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 ۱۵۷/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و ثانیا پرداخت خسارت تاخیر تادیه ازتاریخ سررسید چک تا زمان اجرای حکم براساس شاخص اعلامی ازناحیه بانک مرکزی وثالثا مبلغ ۵/۶۹۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی ونشرآگهی و رابعا مبلغ ۴/۹۶۸/۰۰۰ ریال بابت حق الوکاله وکیل درحق خواهان صادر واعلام می گرددرای صادره غیابی وظرف مدت ۲۰ روز پس ازابلاغ قابل واخواهی درهمین شعبه و ظرف مدت ۲۰ روز پس از آن قابل تجدید نظردر محاکم عمومی حقوقی گرگان می باشد.

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

آگهی

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۰۵۶۸۰۰۱۰۲ شعبه ۱۰۲ دادگاه کیفری دو شهرستان گرگان (۱۰۲ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۰۵۶۸۰۰۹۱۸ شماره بایگانی ۹۶۰۴۵۸ / شاکی: آقای عماد رزاقی فرزند علیرضا بنشانی گلستان- کردکوی- خیابان یکشنبه بازار- خیابان بیت المقدس / متهمین: ۱- آقای بهزاد غلامی فرزند عباسعلی بنشانی گلستان- گرگان- گرگانجدید- گرگانجدید ۱۴- کوچه اول – سمت راست- اولین مجتمع سمت راست- طبقه ۱ ۲- خانم راهبه کیا فرزند قربانعلی بنشانی فاقدآدرس در شکوائیه / اتهام: رابطه نامشروع یا عمل منافی عفت (غیراز زنا) / گردشکار: توضیح اینکه حسب محتویات پرونده به شماره ۱۰۲/۹۶/۴۵۸ آقای عماد رزاقی علیه همسرش خانم راهبه کیا فرزند قربانعلی دایر بر برقراری رابطه نامشروع (دون زنا) با آقای بهزاد غلامی فرزند عباسعلی شکایتی را بیان نموده به جهت اینکه موضوع مطروحه مشمول ماده ۳۰۶ قانون آیین دادرسی کیفری بوده و از موارد طرح مستقیم قضیه در دادگاه بوده پرونده امر به شعبه ۱۰۲ کیفری ۲ گرگان ارجاع گردیده که دادگاه در دو مرحله از شاکی دعوت نموده ولیکن شاکی علیرغم دعوت جهت رسیدگی و تحقیق در جلسه دادگاه حاضر نشده حالیه دادگاه با امعان نظر در جامع اوراق و محتویات پرونده به شرح ذیل مبادرت به صدور رای می نماید.

رای دادگاه

درخصوص شکایت آقای عماد رزاقی علیه همسرش خانم راهبه کیا فرزند قربانعلی دایر بر برقراری رابطه نامشروع (دون زنا) با آقای بهزاد غلامی فرزند عباسعلی با عنایت به جامع اوراق پرونده نظر به اینکه شاکی علیرغم دعوت در دو مرحله در این دادگاه جهت رسیدگی حاضر نشده درخصوص صحت شکایت خویش ادله مثبته ای ابراز نکرده و محتویات پرونده هم موید شکایت شاکی نبوده و توجها به اینکه عکس های استنادی شاکی صرفا تصاویر پیام هایی بوده که بین دو نفر رد و بدل شده و اصلا مبین ارتباط حتی پیامکی متهمان نبوده لهذا بنا به مراتب اعلامی و با تاکید بر حفظ کرامت انسانی و رعایت اصل لازم الرعایه برایت فلذا به جهت عدم ارایه ادله کافی مفید علم و یقین بزهی احراز نگردیده لهذا به استناد ماده ۲۶۵ و ۴ قانون آیین دادرسی کیفری قرار منع تعقیب متهم صادر و اعلام می گردد رای صادره ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم تجدیدنظر استان گلستان می باشد.

حمیدرضا فیروزیان حاجی- رئیس شعبه ۱۰۲ کیفری ۲ شهرستان گرگان

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

شماره ابلاغنامه : ۹۶۱۰۱۰۱۷۲۲۴۰۳۴۸۹ شماره پرونده :۹۶۰۹۹۸۱۷۲۲۴۰۰۵۰۸ شماره بایگانی : ۹۶۰۵۰۸ خواهان بانک سینا دادخواستی به طرفیت خواندگان ۱.محمد مهدی مقصودلوراد ف علی ۲.ابوالفضل نامنی ف عبدالله به خواسته مطالبه وجه چک تقدیم شورای حل اختلاف گرگان نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف ارجاع و به کلاسه ۹۶۰۵۰۸ ثبت گردیده که وقت رسیدگی آن ۱۳۹۶/۹/۴ و ساعت ۹ تعیین شده است. به علت مجهول المکان بودن خوانده ودرخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی می شود تا خواندگان پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به شورا مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت ودر وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

مسئول دفتر شعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

شماره ابلاغنامه : ۹۶۱۰۱۰۱۷۲۲۴۰۳۴۸۷ شماره پرونده :۹۶۰۹۹۸۱۷۲۲۴۰۰۵۰۴ شماره بایگانی : ۹۶۰۵۰۴ خواهان بانک مهر اقتصاد دادخواستی به طرفیت خواندگان ۱.عبدالله باقری ف حسینعلی ۲.عباس خطیری پور ف مهدیقلی به خواسته مطالبه وجه چک تقدیم شورای حل اختلاف گرگان نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۶ شورای حل اختلاف ارجاع و به کلاسه ۹۶۰۵۰۴ ثبت گردیده که وقت رسیدگی آن ۱۳۹۶/۹/۴ و ساعت ۸/۴۵ تعیین شده است. به علت مجهول المکان بودن خوانده ودرخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی می شود تا خواندگان پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به شورا مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت ودر وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

مسئول دفتر شعبه شانزدهم (ویژه امور بانکی) شورای حل اختلاف گرگان

دادنامه

کلاسه پرونده ۸۶۸/۲/۹۵ شماره دادنامه ۹۱-۴۴۰ خواهان محمدرضا نصیری ساکن نسیم شهر ۱۲ متری دوم پ ۲۵۳ خوانده سید عادل موسوی مجهول المکان خواسته مطالبه طلب گردشکار به تاریخ ۹۶/۲/۱۷ در وقت فوق العاده جلسه شعبه دوم شورای حل اختلاف بتصدی امضاکننده ذیل دایر و کلاسه پرونده فوق تحت نظر است با عنایت به اوراق و محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام وبشرح زیر مبادرت به صدور رای مینماید

رای قاضی شورا

در خصوص دعوی محمدرضا نصیری به طرفیت سید عادل موسوی به خواسته طلب به مبلغ ۱۲۶۸۹ به انضمام هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه شورا با بررسی اوراق و محتویات پرونده و باتوجه به اینکه خواهان جهت اثبات ادعای خود به یک برگ رسید عادی که به امضا خوانده رسیده است استناد نموده و مفهوم صریح ماده ۱۳۰۱ قانون مدنی که اشعار می دارد امضا ذیل سند دلیل است به ضرر امضا کننده و اینکه خوانده علیرغم مجهول المکان بودن و یک نوبت نشر آگهی وقت رسیدگی در جلسه حاضر نگردیده ولایحه ای ارسال و وکیلی معرفی ننموده است لذا امضا شورا خواسته خواهان را وارد دانسته و به استناد مواد ۱۳۰۱-۱۲۸۴-۱۲۸۶ق م و مواد ۱۹۸-۵۱۹-۵۱۵-۵۲۲ ق ا د م حکم بر محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۱۲۶۸۹۰۰۰ تومان از بابت اصل خواسته و مبلغ ۱۶۳۸۶۲۵ تومان بابت هزینه دادرسی و پرداخت خسارت تاخیر تادیه از تاریخ تقدیم دادخواست ۹۵/۱۲/۱۸ لغایت اجرای حکم صادر و اعلام می دارد رای صادره غیابی وظرف مهلت بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر خواهی وپس از ان ظرف مهلت بیست روز قابل واخواهی در محاکم عمومی شهرستان بهارستان است

م الف ۱۸۰۱ قاضی شعبه دوم شورای حل اختلاف شهرستان بهارستان

۸۵۶

آگهی مزایده نوبت اول

به موجب پرونده اجرائی کلاسه ۹۵۰۰۸۰- ۹۵۰۸۷۴ شعبه اجرای احکام شورای حل اختلاف دهدشت در پرونده ۹۵۰۰۸۰ اجرایی محکوم علیه جلیل مهرجو محکوم به پرداخت ۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۱۵۰۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل طبق تعرفه قانونی و خسارت تاخیر تادیه در حق محکوم له افشین بودن چی و در پرونده ۹۵۰۸۷۴ اجرایی محکوم علیه جلیل مهرجو محکوم است به پرداخت مبلغ ۱۲۰۰۰۰۰۰ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۱۵۰۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تدیه در حق محکوم له محمد حسین افراشته ومبلغ ۶۰۰۰۰۰ ریال بابت نیم عشر ا جرایی در حق صندوق دولت گردیده است خصوصیات اموال مورد مزایده به شرح زیر اعلام می گردد خودروی پیکان مدل ۸۳ به شماره پلاک ۴۹ ایران ۵۹۴ب۷۲ که خودرو قبلا دارای رنگ بوده و وضعیت فعلی خودرو نیاز به صافکاری و رنگ امیزی دارد و تک سوز می باشد ومطابق نظریه کارشناسی به مبلغ ۴۵۰۰۰۰۰۰ ریال ارزیابی گردید که در پارکینگ اتش زمزم واقع در دهدشت جاده چرام اول فرعی زندان توقیف گردیده که در تاریخ ۹۶/۸/۱۶ ساعت ده صبح به فروش می رسد لذا بدینوسیله مراتب جهت اطلاع عموم و شرکت متقاضیان درمزایده آگهی می گردد ضمنا متقاضیان پنج روز قبل از تاریخ فوق الذکر می توانند در محل مراجعه و بازدید و ان را مشاهده نمایند و محل انجام مزایده شعبه اجرای احکام دادگستری دهدشت می باشد

رئیس حوزه قضایی و قاضی شعبه اجرای احکام دهدشت

۸۶۶

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۱۴۹۱ و اصلاحی ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۶۶۰۲ - هیات اول / موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در و احد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای ابراهیم پور اسدی فرزند حجت اله به شماره شناسنامه ۶۴۱ صادره از در ششدانگ یک باب خانه به مساحت ۷۴/۱۲ متر مربع پلاک ۹۶۲ فرعی از ۱۰۰ اصلی واقع در قریه امراباد ورامین خریداری از مالک رسمی آقای علی اکبر 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 سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از ا خذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضائی تقدیم بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول۹۶/۸/۱تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۸/۱۶

م الف ۵۱۸ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررایینی

۸۶۲

اخبار

مدیرعامل سازمان مدیریت پسماند شهرداری ساری خبر داد

آموزش طرح تفکیک زباله در مدارس سطح شهر

ساری – دهقان : در اجرای طرح تفکیک زباله از مبداء بـرای مدارس سطح شهر، جداسازی زباله‌های خشک و تر ونیز کم حجم نمودن زباله ها به دانش آموزان آموزش داده می شود به گزارش خبرنگار مازندران ، عباس رجبی مدیرعامل سازمان مدیریت پسماند با اشاره به اجرای طرح تفکیک زباله از مبداء اظهار داشت: این طرح به نام تپش نامگذاری شده و در این زمینه ، کارشناسان آموزشی سازمان در مدارس سطح شهر آموزش های لازم در زمینه تفکیک زباله از مبدا را به دانش آموزان ارائه نمودند. وی آموزش اجرای این طرح در مدارس و اهدای بسته های آموزشی و بروشور به دانش آموزان را گامی برای ارتقاء فرهنگ تفکیک زباله از مبداء دانست و افزود: با برنامه ریزی های صورت گرفته در مقاطع مختلف تحصیلی این طرح اجرایی خواهد شد. رجبی به ضرورت حفظ محیط زیست اشاره نمود و ادامه داد: با اجرای این طرح توسط شهروندان ، زباله های خشک به چرخه غیر بهداشتی بازیافت وارد نخواهند شد. این مسئول نصب کانکس های تپش در سطح شهر و استقبال شهروندان در زمینه تفکیک زباله از مبدا را مطلوب توصیف کرد و گفت: برای آموزش شهروندان و اجرای این طرح نیز برنامه هایی در دستور کار قرار گرفته که اجرایی خواهد شد. مدیرعامل سازمان مدیریت پسماند شهرداری ساری خاطر نشان کرد: همراهی شهروندان در زمینه اجرای طرح تفکیک زباله از مبداء ، داشتن شهری پاک و سلامت شهروندی را تضمین خواهد کرد.

بازدید کارکنان مخابرات منطقه گلستان از نمایشگاه تلکام

گرگان – خبرنگار فرصت امروز – هجدهمین نمایشگاه بین المللی مخابرات و صنایع مخابراتی (ایران تلکام ۲۰۱۷) به مدت ۴ روز برگزار شد.مهندس غلامعلی شهمرادی به اتفاق تعدادی از مدیران ، روسا و کارشناسان مخابرات منطقه گلستان از هجدهمین نمایشگاه بین المللی مخابرات و صنایع مخابرات بازدید کردند . این بازدید که با هدف آشنایی با دستاوردهای صنعت ارتباطات کشور انجام شد کارکنان اعزامی از مخابرات گلستان با حضور در غرفه های مختلف بادانش روز دنیا در صنعت مخابرات آشنا شدند.این نمایشگاه در فضایی بالغ بر ۳۲ هزار متر مربع و با حضور بیش از ۳۰۰ شرکت داخلی و خارجی در حوزه مخابرات از ۲۴ تا ۲۷ مهرماه برگزار شد.در تلکام امسال شرکت مخابرات ایران در قالب گروه شرکت های مخابرات ایران شامل ۱۵ شرکت آخرین دستاوردهای خود در حوزه مخابرات را به نمایش گذاشت.شرکت مخابرات ایران امسال با رویکرد معرفی و عرضه سرویس تانوما در نمایشگاه حضور داشت که این موضوع با استقبال بازدید کنندگان همراه بود.

حضور مدیرعامل و کارکنان شرکت آب و فاضلاب روستایی استان گلستان در همایش زمزمه عاشورایی

گرگان – خبرنگار فرصت امروز – همایش زمزمه عاشورایی با حضور حجت الاسلام و المسلمین نورمفیدی نماینده ولی فقیه در استان ،حجت الاسلام و المسلمین دکتر رفیعی و مدیران عامل صنعت آب و برق و خانواده کارکنان این صنعت در حسینیه دزیانیها برگزار شد .به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب روستایی استان گلستان حجت الاسلام والمسلمین دکتر رفیعی با بیان این‌که شجاعت و حق‌محوری از ویژگی‌های حضرت امام حسین (ع) بوده است، اظهار داشت: کرامت دیگر ویژگی بارز این امام بزرگوار است.وی تصریح کرد: نخستین صفتی که خداوند برای خود در قرآن کریم آورده کرامت است و پیامبر اکرم (ص)، قرآن کریم و فرشتگان را با صفت کریم معرفی کرده است. این کارشناس مذهبی بیان کرد: کریم و کرامت ویژگی فردی است که دائماً خیررسان است و ذات وی بدون شر و دارای عظمت بزرگی است.رفیعی درباره علائم کرامت که در انسان‌های با کرامت وجود دارد گفت: کمک کردن قبل از درخواست، که از ویژگی‌های بارز رسول اکرم (ص) و ائمه اطهار (ع) است یکی از این علائم است.این کارشناس مذهبی با اشاره به این‌که پیامبر اکرم (ص) شکوه نکردن از خداوند در میان مردم را دیگر علامت کرامت در یک فرد عنوان می‌کند، گفت: خداوند شنونده شکایات است و بهتر است شکایات به صورت خصوصی به خداوند مطرح شودوی اظهار داشت: سومین علامت افراد کریم، وعده کردن یا تهدید کردن است که در قرآن به این ۲ ویژگی اشاره شده است، فرد کریم خلف وعده نمی‌کند اما خلف وعید را انجام می دهد.رفیعی گفت: فرد کریم دارای ویژگی تغافل است که چشم خود را بر بسیاری از زخم زبان‌ها و سخنان ناپسند می‌بندد و خطای دیگران را نادیده می‌گیرد که در وجود پیامبر اکرم (ص) و ائمه اطهار به وفور یافت می‌شود.این کارشناس مسائل دینی تصریح کرد: ویژگی پنجم فرد کریم حس ظن است و به افراد گمان بد نمی‌کند و اگر فردی ویژگی‌های ذکر شده را دارا باشد به کرامت می‌رسد و این در حالی است که نقطه مقابل کرامت ذلالت است.لازم به ذکر است این مراسم با دعای پرفیض زیارت عاشورا و مداحی و سینه زنی نیز همراه بود.

براساس نظرسنجی در سالجاری محقق می شود

سرانه مصرف ماهی در استان کرمانشاه به ۹ کیلوگرم در سال می رسد

کرمانشاه – دشتی – مدیرکل شیلات استان کرمانشاه گفت: براساس نظرسنجی های بخش تحقیقیات و آموزش سرانه مصرف ماهی در استان کرمانشاه در سال ۹۶ به ۹ کیلوگرم خواهد رسید. مدیرکل شیلات استان کرمانشاه در جمع خبرنگاران اظهار داشت: تا پایان سال ۹۵ بیش از ۱۶ هزار تن انواع ماهی گرمابی و سردابی در استان تولید گردید که این رقم سهم ۴ درصدی از تولیدات آبزی پروری کشور به کرمانشاه اختصاص یافته ، همچنین در سال گذشته ۳ هزار و ۳۰۰ تن ماهی گرمابی در استان کرمانشاه تولید شد که نسبت به سال ۹۴ از رشد ۱۹ درصدی برخوردار بود. این مقام مسئول با اشاره به اینکه تولید ماهیان سردابی در استان کرمانشاه در سال گذشته ۱۰ درصد رشد داشته است، عنوان کرد: در سال گذشته بیش از ۱۱ هزار و ۴۲۵ تن ماهیان سردابی در کرمانشاه تولید شد و نیز در سال گذشته هزار و ۳۹۵ تن ماهی در آب های طبیعی و نیمه طبیعی استان کرمانشاه تولید شده است. مهندس افضلی در ادامه سخنان خود گفت: استان کرمانشاه در بخش تولید ماهیان خاویاری در سال گذشته ۲۰ تن تولید داشته است که نسبت به سال ۹۴ رشد ۵۰ درصدی داشته ایم. وی با اشاره به اینکه در سال گذشته ۱۰ تن میگوی آب شیرین در مرکز تکثیر و پرورش میگو (ایستگاه ترویجی شیلات قصرشیرین) و مجتمع شهدای قصرشیرین تولید داشته ایم، افزود: در حال حاضر مرکز تکثیر میگوی آب شیرین شهرستان قصرشیرین تنها مرکز تکثیر میگوی آب شیرین (روزنبرگی) در ایران است. پس از تکثیر آزمایشی این گونه از سال ۱۳۸۱ ایستگاه تحقیقی ترویجی قصر شیرین ، تجهیز و سالانه اقدام به تکثیر حدود یک میلیون قطعه پست لارو میگو می نماید این مرکز قابلیت افزایش تکثیر پست لارو میگو به ۵ میلیون قطعه لارو در سال را دارد.

تداوم عملیات اجرایی گازرسانی به ۹ روستای منطقه آوج استان قزوین

قزوین – خبرنگار فرصت امروز – عملیات اجرایی گازرسانی به ۹ روستای منطقه آوج در استان قزوین درحال انجام است و تا کنون ۷۳ درصد پیشرفت فیزیکی داشته است. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان قزوین، اسماعیل مفرد بوشهری مدیرعامل این شرکت گفت: پروژه گازرسانی به ایـن ۹ روسـتـا در قالب ۴ پیمان در دست اجراست. به گفته ی وی این پروژه با اجرای ۸۴ کیلومتر شبکه گذاری و پیش بینی اعتباری معادل ۷۵ میلیارد ریال در دهه فجر امسال افتتاح خواهد شد. بوشهری با اعلام اینکه با اتمام پروژه گازرسانی این ۹ روستا ۷۶۷ خانوار روستایی منطقه آوج از نعمت گاز بهره مند خواهند شد افزود: درحال حاضر از تعداد ۹۲ روستای بالای ۲۰ خانوار منطقه مذکور تعداد ۷۸ روستا بهره مند از گاز طبیعی هستند. مدیرعامل شرکت گاز استان قزوین در پایان یادآور شد: با بهره برداری از این پروژه ها تا پایان سال در مجموع ۹۴ درصد از خانوارهای روستایی منطقه آوج از گاز طبیعی برخوردار خواهند شد و امید است با گازرسانی به این منطقه بسترهای لازم برای توسعه و پیشرفت هر چه بیشتر این روستاها فراهم شود و سطح رفاه مردم منطقه افزایش یابد.

مسابقات قرآن پالایشگاه شازند با رقابت ۶۳۰ نفر برگزار شد

اراک – مینو رستمی – مرحله مقدماتی بیست‌وسومین دوره مسابقات قرآن، نهج‌البلاغه و اذان شرکت پالایش نفت امام خمینی(ره) شازند با رقابت ۶۳۰ نفر برگزار شد. مرحله مقدماتی بیست‌وسومین دوره مسابقات قرآن، نهج‌البلاغه و اذان شرکت پالایش نفت امام خمینی(ره) شازند، ۲۱ مهرماه در شهر مهاجران برگزار شد. فرجی، سرپرست روابط عمومی شرکت پالایش نفت امام خمینی(ره) شازند در مراسم افتتاحیه این مسابقات گفت: در این دوره از رقابت‌ها ۶۳۰ نفر در دور بخش خواهران و برادارن به رقابت می‌پردازند. این در رقابت‌ها در رشته‌های حفظ، ترتیل، تحقیق، صحیح خوانی، اذان و نهج‌البلاغه برگزار می‌شود. فرجی ادامه داد: در این مسابقات ۸ گروه سنی؛ کودکان زیر ۷ سال، اول تا سوم ابتدایی، چهارم تا ششم ابتدایی، اول متوسطه، دوم متوسطه، دانشجویان، همسران کارکنان و کارکنان پیش بینی شده است، از ۶۳۰ شرکت کننده ۲۳۷ نفر در بخش شفاهی و مابقی در بخش کتبی رقابت می‌کنند.

سفر رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران به غرب استان

ساری – دهقان – دکتر سید عباس موسوی رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران در اولین سفر خود به به غرب استان از مراکز بهداشتی درمانی شهرستانهای رامسر ، تنکابن و عباس آباد بازدید کرد . در این سفر که معاونین بهداشتی ، درمان و توسعه مدیریت و منابع دانشگاه حضور داشتند ، دکتر موسوی با حضور در بیمارستان‌ها و مراکز بهداشتی درمانی شهرستانهای رامسر ، تنکابن و عباس آباد ، از تمامی قسمت ها و بخش های آن بازدید کرد و ضمن گفت‌وگو با مسئولین و کارکنان ، از نزدیک امکانات ، تجهیزات این مراکز و مشکلات پرسنل را مورد بررسی قرارداد. وی همچنین با حضور در مراکز در حال ساخت و نیمه کاره شهرستان های رامسر ، تنکابن و عباس آباد، راهکارهای لازم جهت رفع مشکلات و پیشرفت این پروژه ها را ارائه دادند.

استاندار آذربایجان شرقی عنوان کرد

۲۸ واحد استان واگذار شده که از این تعداد ۲۱ واحد دچار مشکل شده‌اند

تبریز – اسـد فلاح – استانـدار آذربایجان شرقی بر حذف مراحل غیرضروری و دست و پاگیر قوانین کسب و کار در دستگاه های اجرایی تاکیـد کرد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، دکتر مجید خدابخش در سی و چهارمین جلسـه شورای گفت‌وگـوی دولت و بخش خصوصی استـان اظهار کرد: از ۲۸ واحـد خصوصی سازی شده استان بر اساس اصل ۴۴ قانون اساسی ۲۱ واحد مشکل‌دار هستند که این مشکلات به وجود آمده باید آسیب‌شناسـی و رفع شوند. وی با اشاره به رتبه ۱۲۰ کسب و کار ایران در میان ۱۸۹ کشور افزود: در سال ۹۲ که مقام معظم رهبری سیاست‌های اقتصاد مقاومتی را ابلاغ کردند، فرمودند برای تحقق اقتصاد مقاومتی نباید قوانیـن تازه ای تدوین شود؛ بلکه قوانین زاید و اضافی را حذف کنید. خدابخش با بیان اینکه در کشور قوانینی وجود دارد که مزاحم تولید است و اینها را باید پیدا و حذف کنیم، اضافه کرد: بر اساس اصل ۴۴ قانون اساسی ۲۸ واحد استان واگذار شده که از این تعداد ۲۱ واحد دچار مشکل شده‌اند؛ در حالی که قرار بود بر اساس این اصل، اقتصاد مردمی و مسـیر توسعه اقتصادی تسهیل شود. استاندار آذربایجان‌شرقی یادآور شد: صنعت، معدن و تجارت همه مشکل دارند کـه باید با آرامش، همدلـی و تعامل بین دستگاه‌های مختلف و مردم برطرف شوند؛ دستگاه قضایی استان نیز همواره حامی واحدهای تولیدی مشکل‌دار بوده و با تمام توان در جهت حل مشکلات آنها اقدام می‌کند که جای تقدیر دارد. این مسـئول با بیان اینکه مردم از ما انتظار دارند مشکلات را به شکل ریشه‌ای حل کنیم نه موردی، خاطرنشان کرد: در مورد مبحث معادن نیز باید موانع و معضلات قانونی موجود برطرف شود. استاندار آذربایجان‌شرقی ابراز داشت: اصلاح برخی از قوانین مثل قانون کار و تامین اجتماعی انرژی بر است اما در هر صورت باید روش‌ها تغییر یابد. رئیس اتاق بازرگانی تبریز نیز در این جلسـه با اشاره به عملکرد شـورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی استان گفت: تبادل نظر بین دولت، بخش خصوصی و تعاون برای تسهیل فعالیت های اقتصادی این بخش ها، بررسی و رفع موانع کسب و کار و اتخاذ تصمیم موثر برای اقدام هـای لازم در چارچوب قوانین و مقررات موجود از جمله اهداف تشکیل این شورا است. صمد حسن زاده، افزود: این شورا در خرداد سال ۹۳ تشکیل شده و تاکنون ۳۳ مورد جلسه در صحن شورا و ۵۸ مورد در کمیتـه های تخصصی برگزار کـرده و ۲۱۷ مورد مصوبه در صحن آن تصویـب شده است. وی تصویب ۱۳۷ مصوبه استانی، ۱۰۷ مصوبه استانـی اجرا شده، ۸۰ مورد مصوبه پیشنهادی ملی و فراگیر مرتبط با اصلاح قوانین و مقررات، ۱۰ مصوبه پیشنهادی در سطح ملی در قالب آئین نامه های اجرایی و ۷۰ مورد پیشنهاد در سطح ملی که در پروسه اصلاح مقررات قرار گرفته را از فعالیت های این شورا اعلام کرد. رئیس اتاق بازرگانی تبریز یادآوری کرد: در ۳۳ جلسه گذشته این شورا ۱۰۰ درصـد مصوبـات در سطح ملی و فراگیر شورای گفـت و گوی دولت و بخـش خصوصی استان مرتبط با اصـلاح، وضع یا تغییرات مقررات بوده است. وی ادامه داد: در آخرین ارزیابی عملکرد شورای مرکزی در شهریور امسـال، شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی استان براساس معیارهای مورد سنجش با اخذ ۹۱٫۵ امتیاز رتبه دوم کشوری را کسب کرده است. وی گفت: این شورا در سال ۹۵ براساس ارزیابی های وزارت کشور و شورای گفت و گوی مرکز حائز رتبه ممتاز بین شوراهای گفت و گـوی دولت و بخش خصوصی کشور بـود. لازم به ذکر است بررسی پیشنهادهای حقوقی شـورا در خصوص اجرای ماده ۱۹ قانون معادن، پیشنهادهای تشکل‌های معدنی استان، پیشنهاد اصلاحی در خصوص تعرفه شرکت‌های خدمات‌رسان، پیشنهاد اجرایی شدن مفاد مندرج در مواد ۱۴ و ۱۵ قانون بهبود مستمر محیط کسب و کارمرتبط با معرفی شدن مسـئول بهبود محیط کسب و کار از سوی دستگاه‌ها در استـان، طرح موضوع راه‌اندازی سامانه دادور و پیشنهاد اصلاحی در خصوص دستورالعمل نحوه ارائه پیشنهادهای قیمت از سوی پیمانکاران از جمله مواردی بود که در جلسه مطرح شد.

باحضور مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان صورت گرفت

افتتاح مجموعه مسکونی ۵۴واحدی ایثارگران شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان

اصفهان – قاسم اسـد – باحضور مدیرعامل شرکت آبفا استان اصفهـان، مدیرکل بنیاد شهید و امور ایثارگـران استان، مشاور امور ایثارگران استانداری مجموعه مسـکونی ۵۴ واحدی تعاونی مسکن ایثارگـران شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان افتتاح شد. مهندس هاشم امینی مدیرعامل شرکـت آب و فاضلاب در این مراسم گفت: رشـادت هـا، ایثارگری هـا و از خودگذشتگی شهـدا و ایثارگران را نمی توان با هیچ نوع پرداخت مادیات جبران کرد. اینگونه رشادت ها و ایثارگری ما به ازایی در دنیا مادی ندارد چرا که ایثارگران باخلوص نیت رشـادت و از خودگذشتگی را سرلوحه کار خود قرار دادند که در این دنیای مادی نمی توان این نوع از خودگذشتگی را به هیچ عنوان جبران کرد. مهندس امینی عنوان کرد: خوشحالم تعاونی ایثارگران شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان توانست با بهره گیری از سلامت و صداقت مدیرعامل این تعاونی و بکارگیری از پیمانکار صاحب نام مجموعه ۵۴ واحد مسکونی ایثارگران را در کمتر از ۴۰ ماه در اختیار آنها قرار داد. این درحالیست که مجموعه مسکونی ۸۰ واحدی ایثارگران هم اکنون به پیشرفت فیزیکـی ۹۰ درصدی رسیده که انتظار می رود در دهه فجـر به بهره برداری برسد. وی گفت: اگر همه دستگاههای خدماتی و اجرایی در صدد رفع مطالبات خانواده های شهدا و ایثارگران برآیند قطعـاً در بازه زمانی کوتاهی می تـوان پاسخگوی برخی از مطالبات ایـن قشر بود. مهنـدس امینی گفت: شرکـت آب و فاضلاب استان اصفهان درسالهای اخیر سعی کرده با اعمال تدابیری از جمله احداث واحـد ایثارگران در کوتاهترین زمان قدردان اندکـی از رشادت ها و ایثارگری‌های این بزرگواران باشند زیرا همین فداکاری ها و شجاعت ها باعث شده کـه اسرائیل و آمریکای غاصب جرأت دست درازی به ایران اسلامی نداشته باشند.

در ادامـه این مراسم وکیلی مدیرکـل بنیاد شهید و امور ایثارگران استان اصفهان گفت: ای کاش همه مسئولان در دستگاهها و سازمانها مانند مدیرعامل شرکت آبفا استان اصفهان یکی از اولویت های کاری خـود را خدمـت رساندن به ایثارگـران درنظر گیرند زیـرا احداث و بهره برداری از این واحدهای مسکونی نشانگر این است که مهندس امینی مدیرعامل شرکت آبفا استان اصفهان در عمل و به عینه قدردان ایثارگری و رشادت های ایثارگران بوده است. وی افزود: موفقیت های کسب شده نظام در عرصه های گوناگون به برکت وجود خانواده های شهـدا و ایثارگران است پس باید نهایت تلاش را برای قدردانی از این بزرگـواران در دستور کار قـرار داد. سپس مهندس توکلی مدیرعامل تعاونـی ایثارگران استـان اصفهان گفت: عملیـات احداث مجموعه مسـکونی ۵۴ واحدی و ۸۰ واحدی ایثارگـران در خردادماه سال ۹۳ آغاز شد که در کمتر از ۴۰ ماه مجموعه ۵۴ واحدی به ایثارگران واگذار گردیـد و مجموعه ۸۰ واحدی با پیشرفت فیزیکـی ۹۰ درصدی در دهـه فجر به ایثارگران واگذار مـی شود. وی گفت: زیربنای مجموعه ۵۴ واحـدی ۱۰ هزار و ۴۰۰ متـر و ۸۰ واحدی ۱۵ هزار و ۷۰۰ متر است به طوریکه زیربنای مفید هر واحدی از ۱۱۳ متر تا ۱۵۵ متر است و سعی شده با بهره گیری از صداقت و سلامت، مدیریت بهینه منابع، دقـت و مطالعه پیرامون هزینه بجا این پروژه مطابق با استانداردهای تعریف شده در کوتاهترین زمان ممکن به بهره برداری برسد. مهندس توکلی درخصوص کیفیت واحدهای ایثارگران گفت: سازه این مجتمع مسکونی براساس آیین نامه سازه و مصالح بکار رفته از کیفیت مطلوب و تأسیسات زیربنای آن کاملاً استاندارد و اصولی می باشد که مطابق با تأیید نظـام مهندسی بوده است. وی هدف از اجـرای این پروژه را سپاسگـزاری از رشادت های ایثارگران برشمرد و گفت: سعی شده با واگذاری واحدهای مسـکونی با کیفیت مطلوب در کوتاهترین زمان به نوعی سپاسگـزار گوشه ای از رشادت هـای ایثارگران باشیم. این درحالیست که هزینه بالای اجرا، بوروکراسی اداری و انجام عدم تعهدات برخی از اعضا از چالش های موجود در اجرای این پروژه بوده است.

نخستین سند همکاری جست‌وجو و نجات دریایی – هوایی کشور در بندر شهید رجایی امضاء شد

همگرایی برای نجات جان دریانوردان، مسافران دریایی و ساحل نشینان خلیج فارس

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز – طی آیینی ویژه که در ساختمان مرکزی منطقه ویژه‌اقتصادی بندر شهید رجایی برگزار شد، نخستین تفاهمنامه همکاری جستجو و نجات دریایی – هوایی کشور بین ادارات کل بنـادر و دریانوردی و فرودگاه های استان هرمزگان بـرای مدت پنج سال به امضاء رسید. به گـزارش واحد اطلاعات و اخبار روابط عمومی اداره کل بنـادر و دریانوردی استان هرمزگان، در مراسم انعقاد این تفاهمنامه، "اله مراد عفیفی پور" مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان، "محمود امانی بنی" مدیرکل فرودگاه های استان، "مسعود نیکبخت" مدیرکل کنترل ترافیک هوایی و "فرامرز فرامرز پور" رئیـس اداره بازرسی و یکنواختی شرکت فرودگاه ها و ناوبری هوایی ایران، "مهدی نوفرستی" معاون امور دریایی اداره کل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان، "اسماعیل مکی زاده" رئیس اداره حفاظـت و ایمنی دریانوردی ایـن اداره کل، "ابوذر ضیایی" معاون عملیات هوانوردی اداره کل فرودگاه های استان و همچنین مدیران و کارکنان مرکز هماهنگی جستجو و نجات دریایی استان هرمزگان حضور داشتند. مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان طی سخنانی با اشاره به اهمیت نجات جان افراد در معرض خطر در پهنه دریای نیلگون خلیج همیشه فارس و دریای عمان اظهار داشت: در راستای اجرای مفاد کنوانسیون بین المللی جستجو و نجات دریایی(SAR)، طرح استانی جستجو و نجات دریایی، بخشنامه هیات دولت و طرح اضطراری فرودگاه بین المللی بندرعباس طی سال جاری مجموعه مذاکراتی بین دو مجموعه بنادر و دریانوردی و فرودگاه های استان هرمزگـان برای استفاده بهینه از امکانـات و ارتقاء سطح همکاری های دوجانبه برای ارایه خدمات جسـتجو و نجات دریایی به انجام رسید. مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان در پایان تبادل اطلاعات، اطـلاع رسانی سریع و به موقع در زمـان وقوع سوانح، مشارکت در عملیات‌ها و مانورهای جستجو و نجات دریایی و هوایی، شرکت در برنامه‌های آموزشی و حضور در جلسات کارشناسی مشترک سوانح را از جمله تعهدات طرفین در این تفاهمنامه عنوان کرد. گفتنی است ایـن تفاهم‌نامه که به امضای "اله مراد عفیفی پور" مدیرکل بنادر و دریانـوردی هرمزگان و "محمود امانی بنی" مدیرکل فرودگاه های استـان درآمده است، بر همکاری و همگرایی این دو مجموعه برای نجات جان دریانوردان و مسـافران دریایی و سانحه دیدگان هوایی در دریا تأکید دارد.

مدیرعامل شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب خبرداد

برنامه‌ریزی برای جمع‌آوری روزانه ۷۲۰ میلیون فوت مکعب گازهای همراه نفت

اهواز – شـبنم قجاوند – مدیرعامل شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب هدف از امضای تفاهم‌نامه همکاری با شرکت آنسالدو انرژیا ایتالیا را جلوگیری از سوختن روزانه ۷۲۰ میلیون فوت مکعب گازهای همراه نفت و نوسازی تجهیزات و تاسیسات قدیمی اعلام کرد . مهندس بیژن عالیپور در مراسم امضای تفاهم نامه همکاری بین تعدادی از شرکت‌های زیرمجموعـه شرکت ملی نفـت ایران و آنسـالدو انرژیـا ایتالیا برای جمع آوری گازهای مشعل به‌منظور تولید برق و نوسازی تجهیزات نفت و گـاز، گفت: شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب در پنج استان کشور فعالیـت دارد و ۸۳ درصد از نفـت و ۱۶ درصد از گاز کشور را تولید و خوراک همه مجتمع‌های پتروشیمی استان خوزستان را تامین می کند . وی با بیان اینکه این شرکت در ۴۰۰ هزار کیلومتر مساحت بیش از ۳۰ هزار کیلومتر خطوط لوله دارد، تصریح کرد: ۹۸ درصد از تاسیسات و تجهیزات ما مربوط به سال‌های ۱۳۴۰ تا ۱۳۵۰ شمسـی است که اکنون فرسوده هسـتند و احتیاج به نوسازی دارند . عالیپور با تاکید بر این‌که حیاتی‌ترین تاسیسات شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب که خوراک پالایشگاه‌های نفت کشور و محموله‌های صادرات نفت خام را تامین می‌کند احتیاج به تعمیر و نوسازی فوری دارند، اظهار کرد: قرار اسـت طرح توسعه چهار میـدان و ۱۱ مخزن ازجمله بی بی حکیمه، گچساران، منصوری، مارون، اهواز آسماری، اهواز بنگستان از محل ماده ۱۲ قانـون رفع موانع تولید رقابت پذیر، در شورای عالی اقتصاد مطرح شوند . عالیپور از تلمبه‌خانه‌های حیاتی امیدیه و گوره یاد کرد و گفت: با توجه به این‌که این تأسیسات به منظور انتقال نفت خام صادراتی و تامین خوراک پالایشگاه‌ها استفاده می‌شوند، نوسازی آنها در اولویت قرار دارد . وی با اشاره به برنامه توسعه چهار میدان کرنج، پارسی، شادگان و رگ سفید شامل ۹ مخزن، گفت: این میدان‌ها در قالب قراردادهای EPCF از طریـق الگوی قراردادی شرکت ملـی مناطق نفتخیز جنوب که به تصویب هیات مدیره شرکت ملی نفت ایران رسیده است و موافقت وزیر نفت را دارد، توسعه می‌یابند . عالیپور در ادامه به گازهای همراه نفت اشاره کرد و گفت: روزانه ۷۲۰ میلیون فوت مکعب گازهای همراه نفت در پنج شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاجاری، نفت و گاز گچساران، نفت و گاز کارون، نفت و گاز مارون و نفت و گاز مسجد سلیمان سوزانده می‌شود، قرار است برای جلوگیری از سوختن این مقدار گاز در راستای تحقق اهداف زیست محیطی، با همکاری شرکت ایتالیایی آنسالدو انرژیا هرچـه سریع تر از سوختن این گازها جلوگیری شود . عالیپور حجم سرمایه‌گذاری برای اجرای طرح جمع آوری گازهای همراه نفت را در مرحله نخست حدود ۶ میلیارد دلار برآورد کرد .

روابط عمومی شرکت آب وفاضلاب روستایی آذربایجان غربی

کسب رتبه دوم هفتمین جشنواره انتخاب روابط عمومی های برترصنعت آب وفاضلاب کشور

ارومیه – خبرنگار فرصت امروز – به گزارش خبرنگارفرصت امـروز : روابط عمومی شرکـت آب وفاضلاب روستایی آذربایجان غربی رتبـه دوم هفتمین جشنواره انتخـاب روابط عمومی های برترصنعـت آب وفاضلاب کشوررا کسـب کـرد. دراین جشنواره وحیـد مینایی مهر رئیس اداره روابـط عمومی وآموزش همگانی شرکـت آذربایجان غربـی به لحاظ جدیـت درامورمحوله وانجام کارهـای ابتکـاری درانعکـاس فعالیت ها واقدامـات شرکت آب وفاضـلاب روستایی آذربایجـان غربی به عنـوان روابط عمومی برترانتخاب ولوح سپاس وتندیس هفتمین جشنواره انتخاب روابط عمومی های برترصنعت آب وفاضلاب کشوررا از دست مدیرعامل شرکت مهندسـی آب وفاضلاب کشوردریافـت کرد. خاطرنشان می‌سازد روابط عمومی شرکت آب وفاضلاب روستایی آذربایجان غربی درششمین جشنواره انتخاب روابط عمومی های برتر صنعت آب وفاضلاب کشور نیز رتبه اول را به خود اختصاص داده بود.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه | اول آبان ۱۳۹۶ | شماره ۹۱۲ | 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

چگونه نخستین‌ها در بازار متمایز می‌شوند؟

موقعیت اصالت محصول، چگونه نخستین‌ها در بازار متمایز می‌شوند. به گزارش هورموند، این راهکار می‌تواند توسط هر شرکتی که برای نخستین‌بار توانسته موضعی را برای محصولش در بازار به دست آورد، مورد استفاده قرار گیرد. شعار «لی وایز»، «شلوار جین اصیل» نمونه خوبی از این نوع تعیین موقعیت است. لی وایز با شعار خود روشن می‌سازد که محصولش اصیل است و گرایش طبیعی مردم را که هر محصول نخست را اصیل می‌دانند و محصولات بعدی را تنها تقلیدی از محصول اولیه، ارضاء می‌کند.

همچنین در بسیاری از محصولات دیگر نیز مشاهده کرده‌ایم؛

کوکاکولا: این یک نوشابه واقعی است!

کمل: این یک سیگار واقعی است!

سانکا: شما نمی‌توانید رقیب یک محصول اصیل باشید!

«ما محصولی اصیل هستیم» معمولاً تعیین موقعیت بسیار پرسودی است. پژوهش‌ها نشان می‌دهند که نخستین‌های هر محصولی معمولاً سهم بیشتری از بازار را نسبت به رقبای بعدی به خود اختصاص می‌دهند.

پژوهش‌ها نشان می‌دهند که قوانین طبیعی در مورد تکامل بازار صدق می‌کند. قانون سوم و چهارم «بوستون کالسلینگ گروپ» نشان می‌دهد که نخستین نام تجاری در طولانی‌مدت دو برابر سهم بازار دومین و چهار برابر سهم بازار سومین را به خود اختصاص می‌دهد.

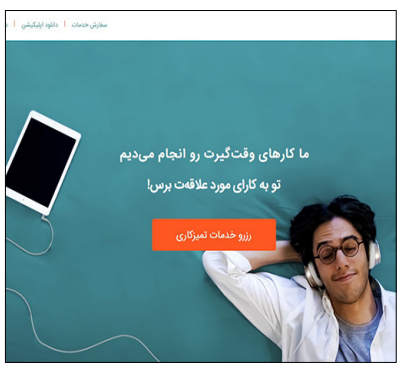
قانون «هندری کورپوریشن» می‌گوید نخستین نام تجاری در ابتدا ۱۰۰ درصد بازار را به خود اختصاص می‌دهد. دومین نام تجاری که به بازار می‌آید، نخستین کمی عقب‌نشینی کرده و ۷۰ درصد بازار به آن تعلق می‌گیرد، درحالی‌که دومین نام تجاری بیش از ۳۰درصد سهم بازار را انتظار ندارد و سومین نام تجاری از یک محصول امیدوار است ۱۱درصد از سهم بازار را کسب کند.

«رابرت بازل» به‌اندازه‌گیری سهم بازار ۵۰۰ کمپانی پرداخت و دریافت که ۷۰ درصد بازارها، ۳۳ درصد سهم خود را به نخستین‌های بازار، ۱۹ درصد را به دومین‌ها، ۱۲ درصد را به سومین‌ها و ۷ درصد را به چهارمین‌ها می‌بخشند.

معرفی استارت‌آپ

سفارش آنلاین خدمات خانگی

نام استارت‌آپ: لم‌بده
وب‌سایت: lambede. ir
سال تأسیس: ۱۳۹۶
موضوع: خدمات آنلاین
توضیح‌بیشتر:
لم بده، سرویس سفارش آنلاین خدمات خانگی است که شما می‌توانید از طریق اپلیکیشن موبایل یا وب‌سایت درخواست خود را ثبت کنید و ما در زمان مورد نظر آن را انجام می‌دهیم.



بسته‌بندی خلاق

برای مطالعه ۸۱۵ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: مدیر یک سازمان خصوصی هستم و ۴۲ کارمند دارم، اما احساس می‌کنم زمان زیادی از کارکنان به بهانه‌های مختلف از بین می‌رود. شما چه راهکاری برای این مشکل پیشنهاد می‌کنید؟

هدر رفتن زمان کارمندان

پاسخ کارشناس: در دنیای امروز مدیریت زمان یک دانش است و دانستن آن برای همه افراد ضروری است، اما بی‌تردید در هر اداره و سازمانی دزدان زمان زیادی حضور دارند که ضربه زیادی به اقتصاد آن اداره و سازمان وارد می‌کنند.

برای جلوگیری از زیان‌های احتمالی مالی پیشنهاد می‌شود با کارکنان رفتاری دوستانه داشته باشید و خواسته‌های سازمانی خود را صمیمانه با آنها در میان بگذارید که به چند مورد اشاره می‌کنم.

ملاقات ممنوع: یکی از آفات زمانی، ملاقات و دیدارهای غیرسازمانی کارکنان است که گاه ساعت‌ها وقت آنها را از بین می‌برد.

حذف صندلی مهمان: گاه در اتاق کارکنان چند صندلی قرار دارد و همین بهانه خوبی است تا برخی همکاران ساعت‌ها بنشینند و درباره مسائل غیرسازمانی بحث و گفت‌وگو کنند.

شبکه‌های اجتماعی ممنوع: در روزگار ما شبکه‌های اجتماعی یکی از آفات مهم زمانی است و کارمندان بدون آنکه بدانند گاه ساعت‌ها وقت خود را با خواندن و دیدن فایل‌های مختلف تلف می‌کنند.

تلفن ثابت و همراه ممنوع: صحبت با تلفن گاه آن قدر زمان کارکنان را از بین می‌برد که خودشان هم خبر ندارند. اداره جای کار کردن است نه جای حرف زدن آن هم با تلفن.

تلویزیون ممنوع: در برخی اداره‌ها و سازمان‌ها تلویزیون وجود دارد و همین بهانه‌ای است تا کارمند برای دیدن اخبار، فوتبال و... ساعت‌ها وقت سازمانی را تلف کند.

تعیین زمان ناهار: برای اینکه از اتلاف وقت جلوگیری کنید برای صرف ناهار وقت تعیین کنید تا همه کارکنان در یک زمان مشخص ناهار خود را میل کنند .

اینها چند پیشنهاد ساده بود که با رعایت کردن آنها زمان بیشتری برای کار مفید کارکنان شرکت شما فراهم می‌شود.

مدرسه مدیریت

شکل ظاهری یک بروشور چگونه باید طراحی شود؟

بروشورها مانند خلاصه‌هایی هستند که در جریان بازاریابی شما به دست مشتریان و مخاطبان خود می‌دهید و به صورت خلاصه به معرفی خود می‌پردازید، بنابراین معرفی کردن خودتان و محصولات‌تان توسط هر ابزاری، پیچیدگی‌های خاص خود را دارد که باید مدنظر قرار گیرند.

به گزارش پارک بازاریابی ایران، نکاتی که باید در طراحی شکل ظاهری یک بروشور از نگاه مشاوره بازاریابی به آن توجه کنید موارد زیر هستند.

۱- در نظر گرفتن نوع نگاه و نظر مخاطبان

اول اینکه در صورتی که می‌خواهید یک کاتالوگ مناسبی را طراحی کنید خودتان را جای مشتریان و مخاطبان‌تان تصور کنید و فکر کنید چه نوع کاتالوگی بیشتر می‌تواند شما را جذب کند و انتظار دارید که چه ویژگی‌هایی در یک کاتالوگ وجود داشته باشد.

اگر به این موارد توجه داشته باشید یک مسیر روشن و مشخصی برای طراحی بروشورهای خود پیش رو خواهید داشت.

۲- رعایت اهمیت مطالب

سعی کنید در طراحی کاتالوگ، اطلاعات را به ترتیب اهمیت‌شان قرار دهید. این کار موجب می‌شود مطالب مهمی که تمایل دارید بیشتر مورد توجه قرار بگیرند به بهترین نحو نمایش داده شوند و بیش از سایر مطالب بتوانند توجه مشتریان و مخاطبان خود را جلب کنند.

۳- سادگی مطالب

از نظر مشاوره بازاریابی این خیلی مهم است که سعی کنید مطالب خود را با یک ادبیات ساده و قابل فهم بیان کنید. در عین حال که سعی می‌کنید مطالب را واضح و مستقیم بیان کنید، سعی کنید مطالب را به شکل صحیح و دقیق به اطلاع آنها برسانید.

جملات کوتاه موجب می‌شود مخاطبان بهتر بتوانند مطلب را درک کنند و رغبت بیشتری برای مطالعه ادامه مطالب خواهند داشت.

۴- صفحه اول و آخر کاتالوگ

کاتالوگ یا بروشوری که شما تهیه می‌کنید دارای یک جلد رویی و یک جلد انتهایی است که بعد از آخرین صفحه کاتالوگ قرار می‌گیرد.

اگر می‌خواهید هر دو جلد شما یکسان نباشد، باید سعی کنید باهم همخوانی داشته باشند و هدف و زمینه‌ای که در هر دو به تصویر کشیده شده است یکسان و هماهنگ باشد.

۵- صفحات متعادل

صفحات بروشورها، مطالب، طراحی لوگو و تصاویری که در آنها درج می‌شود باید حالت قرینه‌ای و متعادلی داشته باشند.

۶- دقت در انتخاب عکس‌ها

به همان میزان که عکس‌ها می‌توانند یک کاتالوگ را جذاب و خواننده را به مطالعه مطالب آن ترغیب کنند، به همان اندازه انتخاب تصاویر باید با وسواس و دقت بسیاری انجام شود. تصاویری که انتخاب می‌کنید باید با متنی که درج می‌شود همخوانی داشته و متعلق به یک زمینه و موضوع باشند.

از آنجا که عکس‌ها نیز می‌توانند گویای مطالب مورد نظر در ذهن شما باشند، بنابراین دقت در انتخاب عکس‌ها بسیار مهم است.

۷- دقت در انتخاب نوع کاغذ

کاغذی که برای کاتالوگ خود انتخاب می‌کنید باید مناسب با موضوع کاتالوگ شما باشد.

به‌عنوان مثال کاتالوگ‌هایی که به معرفی محصولات گران‌قیمت یا زینتی می‌پردازند حتماً باید از کاغذهای مرغوب‌تر و بهتری تهیه شوند. نکته مهم دیگر اینکه، هر نوع کاغذی که متناسب با نوع محصولات معرفی شده انتخاب می‌کنید باید قابلیت تا خوردن را داشته باشند.

جزییاتی که در ابزارهای بازاریابی به‌خصوص در کاتالوگ و بروشور وجود دارند، بسته به نوع صنعت و بازار بسیار متفاوت هستند.

تخته سیاه

دلنوشته‌های یک کارآفرین (۴۷)

رعایت حقوق مشتری

پارسا امیری

در شماره‌های قبل گفتیم که یکی از رازهای موفقیت در کسب‌وکار، مدیریت ارتباط با مشتریه. همچنین گفتیم برای اینکه بتونی رفتار مشتری‌پسند داشته باشی باید به چند نکته عمومی توجه داشته باشی. چندین نکته را نیز توضیح دادم. در ادامه به این موضوعات بیشتر می‌پردازم.

در سال‌های اخیر در ایران زمزمه‌هایی برای رعایت حقوق مشتری دیده می‌شه اما کافی نیست و شاید خیلی‌ها هنوز الفبای مشتری‌مداری رو بلد نیستند و طلبکارانه برخورد می‌کنن. تو اگه به پول‌سازی در کسب‌وکارت باور داری یکی از اصول اولیه اینه که مشتریان رو بشناسی و بهشون واقعا و از ته دل احترام بذاری و یاد بگیری که با هر مشتری باید به زبان خودش حرف بزنی.

در این مورد داستانی وجود داره که نشون می‌ده یه شرکت بزرگ برای خواسته مشتری چقدر اهمیت قائله. این داستان در مورد شرکت سامسونگ است. یک مشتری دائمی یک طرح طنز از یک دایناسور را به صفحه فیس‌بوک سامسونگ ارسال و ادعا کرد که می‌خواد یک قاب نقاشی شده تلفن همراه داشته باشد. با اینکه این کار نیازمند تولید طاقت‌فرسایی بود سامسونگ این موقعیت را به‌عنوان یک فرصت شناسایی کرد و یک قاب شخصی‌سازی شده را برای تلفن همراه گلکسی اس‌تیری جدید اون فرستاد!

قالب رایج این نوع داستان‌های خدمات به مشتریان به‌یادماندنی این است که کسب‌وکارها از حد معمول فراتر میرن تا یک موقعیت را باب میل یک مشتری سازند.

در یک مثال بسیار خوب دیگه از سرویس‌دهی به‌یاد ماندنی استودیو بانجی، یکی از محبوب‌ترین توسعه‌دهندگان بازی در این صنعت تمایل‌شان برای مراقبت از مشتریان‌شان را یک سطح بالاتر برد.

این داستان با یک پدر رنج‌دیده از عمل پیوند کبد پسرش در یکی از روزهای تعطیل شروع میشه. به خاطر ماندن در بیمارستان پسر او نمی‌توانست جدیدترین نسخه بازی ویدئویی محبوبش را بازی کنه، پدر هالو با بانجی تماس گرفت. پاسخی که او از این شرکت دریافت کرد بسیار دور از انتظار همه بود!

ابتدا کل کادر بانجی یک کارت امضا شده همراه با دعاهایی برای بهبود او برایش فرستادند.

برای جبران از دست دادن فرصت بازی توسط هالو تیم بانجی یک کلاه مخصوص براساس شخصیت اصلی آن درست کردند و آن را همراه با تی‌شرت اسباب‌بازی و یک بسته طراحی شده توسط طراحان بازی برای او ارسال کردند.

پدر هالو بعدا یک نامه تشکر و مجموعه‌ای از عکس‌های روز کریسمس که بانجی پسرش را در این روز در بیمارستان ملاقات کرده بود و برای او هدایا آورده بود ارسال کرد. او هنگامی که کلاه طراحی شده برای هالو ریچ را دید بسیار شوکه شده بود! بانجی تو نقش بزرگی را در نشاندن لبخند بر لبان او بازی کردی! خانواده من نمی‌دانند چطور از تو تشکر کنند!

دنیا داره به این سمت می‌ره اما شرکت‌های ما هنوز اندر خم یک کوچه‌اند و می‌خوان با هزار ترفند یک کار دست‌دومی را به جای اصل تحویل مشتری بدن. مشتری در ایران تحقیر می‌شه و اونجاهایی که ادای آدم‌های خوب رو درمیارن بازم دارن اشتباه می‌کنن که مشتری‌مداری داشتن نرم‌افزارهای مختلف و ارسال پیامک و مهمونی راه انداختن نیست. مشتری‌مداری یعنی از ته دل به مشتری باور داشته باشی. اونم نه یک نفر، همه یه شرکت باید خودشون رو در خدمت مشتری بذارن. کافیه تلویزیون یا ماشین لباسشویی یا یخچال ماها خراب بشه، نمایندگی‌های ایرانی ما رو از زندگی کردن بیزار می‌کنن. هر روز قول روز بعد، هر روز وعده و نهایت اینکه میاد و کلی غرغر می‌کنه و پول ایاب و ذهاب و هزینه سرویس می‌خواد و تازه دو روز نشده دوباره خراب می‌شه. هیچ کاسبی بدون احترام به مشتری نمی‌تونه فروش موفقیت‌آمیزی داشته باشه. تو محله ما یه میوه‌فروشی است که سال‌هاست داره کار می‌کنه و تو کارش خیلی موفقه. شاید کمتر موقعی از روز است که مغازه شلوغ نباشه. همه می‌گن به خاطر اینه که قیمت میوه‌ها رو ارزان می‌ده، اما باید قبول کرد که علاوه بر قیمت احترام او به مشتری رکن اصلی موفقیت اونه. هیچ وقت طی این سال‌ها از او و کارکنانش هیچ بی‌احترامی ندیدم. بعضی وقتا من از اینکه می‌بینم مشتریان این قدر میوه‌ها رو زیر و رو می‌کنند تا دستچین و خوب بردارند کلافه و عصبی می‌شم ولی اون هیچ وقت چیزی نمی‌گه. حتی شاخه انگورها رو زیر رو می‌کنن و انگورها دون دون می‌شه ولی اون بازم به مشتری احترام می‌ذاره. پس فقط قیمت نیست. احترام به مشتری مهم‌تر از هر چیزی است. واسه همین بعضی وقتا قیمت برخی میوه‌ها ارزان‌تر از مغازه‌های دیگه نیست اما حاضر نیستند جای دیگه‌ای بخرند برای اینکه اون احترام رو جای دیگه نمی‌بینن تا میان دو تا پرتقال دستچین کنن صاحب مغازه داد می‌زنه که این قدر میوه‌ها رو زیر و رو نکنید همه رو خراب کردید. مگه چه قدر سود داره که دارین ما رو آزار می‌کنید. همین حرفا باعث می‌شه ازش خرید نکنن. تو اگه به موفقیت در کسب‌وکار فکر می‌کنی باید راه‌های زیادی برای احترام و رضایت مشتری پیدا کنی. هر چه قدر احترام تو و رضایت مشتری بیشتر باشه فروش و درآمد تو بیشتره و به کسب‌وکار پول‌ساز نزدیک‌تر شدی. تو برای اینکه کسب‌وکارت بگیره و بتونی از اون پول دربیاری باید به مشتری فکر کنی. مشتری رکن اصلی کسب‌وکار توست.

ادامه دارد. . .