روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

یکشنبه
۴ شهریور
۱۳۹۷

Sun. 26 Aug 2018

۱۴ ذی‌الحجه ۱۴۳۹ - سال پنجم
شماره ۱۱۴۵-۱۶صفحه - ۲۰۰۰۰ریال

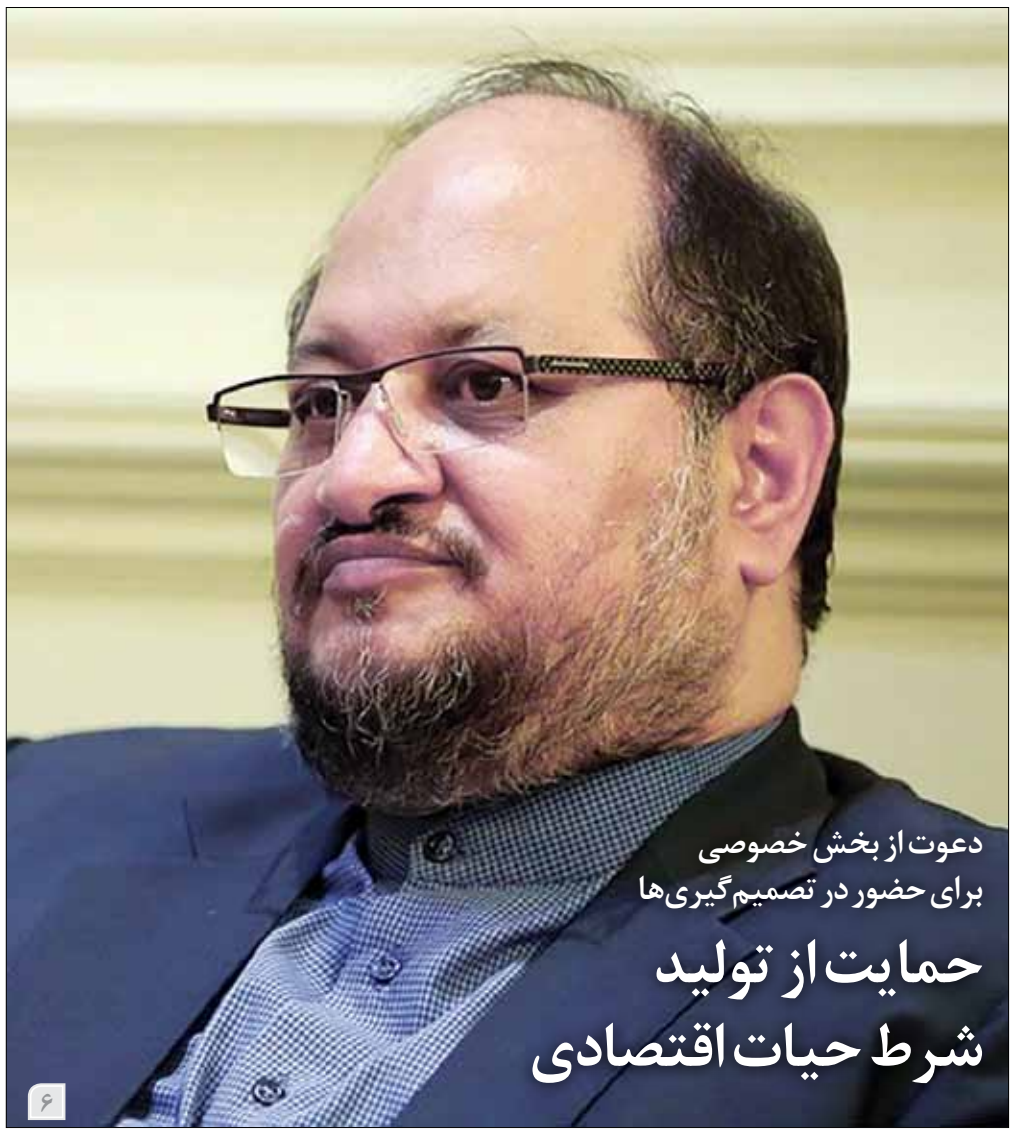
www.forsatnet.ir

مدیرکل دفتر صنایع خودرو و نیرومحرکه وزارت صمت:

بسته حمایتی صنایع قطعه و خودروسازی در راه است

مدیرکل دفتر صنایع خودرو و نیرومحرکه وزارت صنعت، معدن و تجارت از تدوین بسته جدید دولت برای حمایت از صنایع خودروسازی و قطعه‌سازی خبر داد...

۷



دعوت از بخش خصوصی برای حضور در تصمیم‌گیری‌ها

حمایت از تولید شرط حیات اقتصادی

۶

یادداشت

تغییر شتابزده سود بانکی شرایط را بدتر می‌کند

کوروش پرویزیان
عضو هیات نمایندگان اتاق تهران

سود بانکی از مسائل کلیدی و پایه‌ای نظام بانکی است. تصمیم‌گیری در مورد سود بانکی تابع وضعیت یک برهه خاص از زمان نیست بلکه باید یک‌روند زمانی را در نظر گرفت و پس از آن در مورد سود بانکی تصمیم گرفت. بررسی روند سود بانکی در سال گذشته نشان می‌دهد که بازار پول تا دو ماه پس از نیمه سال به سمت متعادل شدن نرخ حرکت می‌کرد، اما دولت تصمیم گرفت نرخ سود سپرده را ۵درصد افزایش دهد.

این تصمیم درنهایت به تلاطم در بازار پول و شبکه بانکی انجامید و البته ثابت کرد که سود بانکی یک موضوع چندبعدی و فرآیندی است و نمی‌توان با در نظر گرفتن شرایط اقتصاد در یک مقطع زمانی خاص تغییری در آن ایجاد کرد. بررسی مداوم و دقیق سود بانکی و مراقبت دائمی از آن باید در دستور کار قرار بگیرد. هشدار بزرگ وضعیت سود بانکی در سال‌های اخیر...

۴

دلارها از خانه به بانک می‌روند؟

سود ۴ درصدی برای سپرده دلاری

فرصت امروز: با ورود عبدالناصر همتی به برج لاجوردی میرداماد، بسته ارزی جدیدی از سوی بانک مرکزی برای مدیریت بازار ارز اجرایی شد. همزمان با اجرای این بسته، رئیس‌کل بانک مرکزی در نخستین گفت‌وگوی تلویزیونی خود در رسانه ملی به مردم گفت که می‌توانند در بانک‌ها سپرده‌گذاری ارزی انجام دهند و مطمئن باشند که بانک مرکزی این سپرده‌ها را ضمانت می‌کند. در واقع، این سپرده‌گذاری ارزی، راهی برای ساماندهی...

۴

آخرین آمارها از خرید و فروش ۹۴۵ میلیون یورویی در سامانه «سنا»

«نیما» یا «سنا»؛ مسئله این است!

۲

مدیریت و کسب‌وکار

- افراد را استخدام کنیم یا با آنها قراردادی کار کنیم؟
- ۴نکته برای تبدیل شدن به یک رهبر عالی
- چرا خرده‌فروشان باید بهترین تخفیف‌ها را مخفی نگاه دارند
- ۵ درس بازاریابی در شبکه‌های مجازی از نت‌فلیکس
- ارتقای کسب‌وکار شرکت‌های مسافرتی در تابستان
- ایجاد برندی موفق با ۷ توصیه کاربردی

پاداش ۱۲۰ میلیون دلاری تیم کوک به‌دلیل عملکرد خوب اپل

۸ تا ۱۶

بررسی فرهنگی واکنش‌های مردم به گرانی‌ها

کدام مقصرند؛ دولت یا ملت؟

دلار، لبنیات، مواد شوینده، مرغ و گوشت یا حتی دارو، زمانی که افزایش قیمت پیدا می‌کنند، تقاضای مردم هم برای خرید بیشتر و انبار کردن آنها بیشتر می‌شود. این اتفاق بارها و بارها از سوی مردم در سال‌ها و دهه‌های اخیر تکرار شده است؛ مردمی که از قحطی می‌ترسند و گاهی به گرانی و کمبود یک کالا دامن می‌زنند و شرایط را تشدید می‌کنند. به گزارش ایسنا، پس از اقلامی چون روغن و رب گوجه با افزایش قیمت محصولات لبنی، برخی از فروشگاه‌ها از این محصولات خالی شد و آنچه بیشتر از همه در سبد خرید مردم دیده می‌شد، لبنیات بود. این موضوع حتی در مورد دارو هم دیده شد. ترس از کمبود یا گران‌شدن دارو باعث شد آنهایی که بیمار دارند به فکر آینده بیماران‌شان باشند و به جای یک بسته دارویی که پزشک برای آنها تجویز کرده بدون توجه به بیماران نیازمند این دارو و ترس از گرانی و کمبود آن، چند بسته خریداری و در خانه ذخیره کنند.

با شرایط اقتصادی و تورم موجود در کشور و ترس از گران یا کمیاب شدن بسیاری از محصولات موجود در بازار بعد از اعمال تحریم‌ها علیه ایران، بازار شایعات و به تناسب آن رفتارهایی که به نابسامانی اوضاع دامن می‌زند هم داغ شد. با نوسان قیمت ارز، حتی زنان خانه‌دار هم به صف خرید ارز پیوستند تا بتوانند از این طریق هم سود ببرند و هم برای آینده‌شان چاره‌اندیشی کنند. همین امر موجب تشدید برهم زدن تعادل عرضه و تقاضا و افزایش قیمت‌ها شد.

اما وسعت ذخیره‌سازی و انبار کردن به کالاهای غیرضروری هم رسید. زمانی که موضوع فروش تعداد محدودی آیفون ۱۰ با دلار ۴۲۰۰ تومان مطرح شد مردم برای خرید آن هجوم بردند. در حال حاضر نیز همه در مترو و اتوبوس گرفته تا مهمانی و دورهمی به یکدیگر پیشنهاد می‌کنند هرچه پس‌انداز دارند برای خرید خودرو سرمایه‌گذاری کنند؛ زیرا احتمال افزایش بیش از پیش قیمت خودرو در آینده وجود دارد.

گاهی ترس از قحطی موجب می‌شود مردم به دوران گذشته برگردند و حتی آرد هم ذخیره کنند! مثل شهروندی که این حرکتش را برای مسافران داخل واگن مترو با صدای بلند فریاد می‌زد و می‌گفت: «پسرم را فرستادم چند گونی آرد و قوطی روغن خریده و در گوشه انباری ذخیره کردم تا در دوران بحران گرسنه نمانیم.»

شاید بتوان فرهنگ ذخیره و انبار کردن مردم را در اصطلاحات و ضرب‌المثل‌های عامیانه از جمله «هرچه که خوار آید، روزی به کار آید» نیز جست‌وجو کرد؛ اتفاقی که در شکل جدیدش، نه خوشایند است و نه پسندیده. علیرضا زمانی، کارشناس مسائل فرهنگی و اجتماعی معتقد است انبار کردن و ذخیره‌سازی تحت تاثیر شرایط سیاسی و اجتماعی زمانه پیش می‌رود و به یک فرهنگ تبدیل می‌شود. چون مردم ما در طول تاریخ تجربه‌های مشابهی داشته‌اند، بنابراین نگران آینده هستند و از ترس نبود ثبات اقتصادی دست به چنین کارهایی می‌زنند.

او با اشاره به اتفاق‌های مشابه در دوران قاجار می‌گوید: ما از دوران قاجار با قحطی مواجه بودیم، قحطی‌هایی که منجر به آسیب‌های جدی به مردم شد. یکی از مهم‌ترین نمونه‌ها قحطی سال ۱۲۸۸ هجری قمری در زمان ناصرالدین شاه بوده است. در چنین سالی بارش به شدت کم می‌شود و محصولات آن‌چنانی نداشتیم. از آنجایی که قوت غالب مردم نیز گندم و نان بوده است، تعداد بسیاری از مردم از بین می‌روند. زمانی ادامه می‌دهد: آن زمان افرادی که دست‌شان به دهن‌شان می‌رسیده عمل ذخیره‌سازی را به نیت کمک به هموطنان‌شان انجام می‌دادند و بزرگانی مثل میرزا یوسف خان مستوفی‌الممالک یا میرزا حسین خان سپهسالار که در آن زمان سمتی هم داشته‌اند، به نحوی به داد مردم می‌رسند. آنها براساس زمین‌های بسیاری که داشتند از مردم می‌خواستند به بهانه کار، خاک زمین‌های‌شان را جابه‌جا کنند و به آنها غذا و دستمزد پرداخت می‌کردند. زمانی هم که از آنها می‌پرسند چرا از مردم می‌خواهند چنین کاری را انجام دهند، پاسخ می‌دهند برای آنکه مردم تنبل بار نیایند و کمک‌شان شیوه گدایی را ترویج ندهد چنین کاری را انجام می‌دهند.

این کارشناس مسائل فرهنگی و اجتماعی اضافه می‌کند: برای مثال میرزا حسین‌خان مردم را در قلعه نصرت‌آباد (در محدوده دانشگاه تهران امروز و میدان مشق) کمک می‌کرده است. قحطی‌های دوره قاجار موجب شد تا مردم از گرسنگی ترس داشته باشند.

او همچنین می‌گوید: در پایان دوره رضاشاه، زمانی که متفقین وارد ایران می‌شوند ترس و فضای بدی در ایران حاکم می‌شود. خاطرات عبدالرحیم جعفری، بنیانگذار انتشارات امیرکبیر بیانگر این موضوع است. او آن زمان سرباز نیروی هوایی بوده. فروشگاه بزرگی در خیابان سرهنگ سخایی امروزی وجود داشته که متعلق به ارتش بوده است. او در خاطراتش آورده است وقتی خبر رسیدن نیروهای متفقین به تهران رسید، من نزدیک این فروشگاه بودم. خانواده‌های ارتشی‌ها وارد این فروشگاه شده بودند و آن را غارت می‌کردند و عملا چیزی از فروشگاه باقی نماند.

زمانی ادامه می‌دهد: آن سال‌ها به دلیل اینکه نیروهای متفقین بخشی از غلات را برای خود و نیروهای‌شان مصرف می‌کردند، با مشکلات بسیاری مواجه شده بودیم. در جنگ جهانی اول هم باز با چنین مشکلاتی مواجه بودیم. به دلیل همین اتفاقات و با توجه به پیشینه تاریخی که وجود دارد، مردم ما نیز زمینه‌ای برای ذخیره‌سازی و انبار کردن مواد غذایی دارند. این ترس به دلیل نبود برنامه‌ریزی‌ها و اتفاقات سیاسی در پیش‌زمینه مردم وجود دارد. مردم ما حتی تجربه چنین اتفاقی را در دوره معاصر و جنگ ایران و عراق هم دارند. به همین دلیل، نگرانی از آینده و نبود ثبات در این زمینه در آنها وجود دارد. این کارشناس مسائل فرهنگی و اجتماعی بیان می‌کند: حکومت‌ها هر اندازه در این زمینه به مردم تضمین بدهند، اما نوعی ترس به دلیل وعده‌هایی که عملی نشده است، همراه مردم است. هر کدام از ما شاهد دوره‌هایی بوده‌ایم، من شاهد دوران جنگ در دهه ۶۰، پدربزرگ من در دوره‌های قبل‌تر شاهد مسائل دیگر، بنابراین اتفاقات مشابه سینه به سینه و نسل به نسل منتقل شده و تاثیرات خودش را گذاشته است. وعده‌های مسئولان هم متاسفانه نمی‌تواند این شرایط را تغییر دهد. با این وجود همه ما می‌دانیم، ایران ثروت کمی از نظر منابع طبیعی ندارد و شاهد قحطی‌هایی که در گذشته افتاده است، نخواهیم بود. همان‌طور که در دوران جنگ و با وجود کمبودهایی که وجود داشت، این مسئله به طرقی هم هدایت شد. حتی بحران خشکسالی نیز به کشور ما محدود نمی‌شود و تمام کره زمین را تهدید می‌کند. کشورهای دیگر در حال کنترل این مسئله هستند. در کشور ما نیز دولتمردان و مردم می‌توانند با تمهیداتی، ازجمله تصمیم‌های درست و نیز صرفه‌جویی همگانی در مصرف آب یا منابع دیگر این موضوع را کنترل کنند تا به جمع‌آوری و ذخیره کردن مواد غذایی یا کالاهای غیرضروری و برهم زدن تعادل بازار نیازی نباشد.

تسهیلات ارزان قیمت بانک پاسارگاد محدودیت ندارد

ویژه اشخاص حقوقی، فعالان اقتصادی و صاحبان مشاغل

- تسهیلات بدون محدودیت
- تنوع در نرخ تسهیلات
- نحوه بازپرداخت براساس نیاز مشتری

بانک پاسارگاد
BANK PASARGAD

مرکز مشاوره و افتتاح پستی: ۰۲۱-۸۲۸۹۰
www.bpi.ir

نگاه

پیش‌بینی نایب‌رئیس اتاق بازرگانی درباره اقتصاد ایران

نااطمینانی فزاینده در محیط کسب و کار

نایب‌رئیس اتاق بازرگانی ایران شرایط فعلی اقتصاد را از منظر بین‌المللی و داخلی تشریح و اوضاع اقتصاد را در ماه‌های آینده پیش‌بینی کرد.

پدرام سلطانی در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به اینکه در ماه‌های آینده برای اقتصاد و شرایط کشور چه اتفاقی می‌افتد، گفت: بستگی به این دارد که در محدودیت‌ها، چگونه شرایط مدیریت شود، زیرا به نظر می‌رسد آثار محدودیت‌ها روی حمل و نقل دریایی موجب محدود شدن حمل و نقل دریایی و همچنین گران‌تر شدن آن شود. علاوه بر این، محدودیت‌های دیگر همچون بیمه و نقل و انتقال، فشار را بر واردات بیشتر می‌کند و می‌تواند باعث افت واردات شود. ضمن اینکه دولت واردات کالاهای گروه چهارم را ممنوع کرده است، بنابراین از دایره واردات خارج شده و همچنین آزاد شدن ارز برخی کالاهای تولیدی داخل نیز می‌تواند جایگزین کالاهای گروه دو و سه باشد.

سلطانی در ادامه اظهار کرد: موارد فوق سیگنال‌های کاهش واردات در ماه‌های آینده را می‌دهد. چنانچه سیاست جدیدی اتخاذ نشود، افزایش واردات در دو سه ماه اخیر و کاهش آن در ماه‌های آینده، در نهایت کارنامه سال ۱۳۹۷ را به سمت کاهش واردات می‌برد یا آثار یکدیگر را خنثی می‌کند و کاهش و افزایش قابل توجهی مشاهده نمی‌شود. به هر روی باید منتظر بود دید چه اتفاقی خواهد افتاد.

نایب‌رئیس اتاق بازرگانی ایران اصلی‌ترین مشکل بخش خصوصی و اقتصاد کشور را نااطمینانی فزاینده در محیط کسب و کار بیان کرد و گفت: نبود اعتماد، امکان پیش‌بینی را تا حد زیادی از تجار و فعالان اقتصادی سلب کرده و در شرایط اقتصادی کشور و با توجه به سخنان مقام معظم رهبری مبنی بر «ممنوعیت مذاکره» و همچنین افزایش سودهای بانکی، پیش‌بینی امری سخت خواهد بود، چراکه هر مولفه جدیدی می‌تواند اثر مثبت یا منفی بگذارد، اما اگر در شرایط حاضر و اتفاقاتی که در آینده از جمله محدودیت‌های مرحله دوم که از آبان‌ماه آغاز می‌شود، مولفه جدید به شرایط اضافه نشود، وضعیت کشور سخت‌تر خواهد شد.

وی تاکید کرد: حتی سیاست‌های اتخاذشده در داخل نیز در اقتصاد تولیدی و اقتصاد داخلی فارغ از محدودیت‌های بین‌المللی گشایش جدی به وجود نخواهد آورد. چناچه سیاست‌های جسورانه و خلاقانه اتخاذ شود، امکان دارد قدری کفه ترازو را به سمت ثبات ببرد، در غیر این صورت احتمالا شرایط سخت‌تر خواهد شد.

نایب‌رئیس اتاق بازرگانی ایران درباره بهترین مولفه پیشنهادی گفت: در این شرایط نمی‌شود واقع‌بینانه صحبت کرد. با توجه به آنچه حاکم بر شرایط فعلی است، گزینه بهتری نمی‌بینیم و انتخاب‌ها محدود هستند. ما در تعامل با جامعه جهانی دچار مشکلات اساسی هستیم، همچنین تنگناهای محدودیت در تبادلات پولی و بانکی بیش از دوره گذشته خواهد بود، اما اگر فقط نگاه به گشایش آن باشد، حداقل در حال حاضر خوش‌بینانه است. مگر اینکه واقعا بانک مرکزی ایران و نظام پولی و بانکی بتواند با خلاقیت و با استفاده از فرصت‌های کوچکی که در تعامل با برخی کشورها دارد مقداری وضعیت را قابل تحمل‌تر نگه دارد.

سلطانی افزود: در داخل نیز با تلاش برای باز کردن سایر بندها از پای تولید، تحرک بیشتر در تصمیم‌گیری‌های توأم با مشورت دولت و بخش خصوصی و البته کنار گذاشتن ملاحظه‌کاری‌ها و رابطه‌سالاری‌ها و همچنین تصمیمات جدید در محیط پول کشور در رابطه با موسسات غیرمجاز، باید نظام پولی و مالی ساماندهی و مدیریت شود. اگر چنین امکاناتی فراهم شود و اهرم‌ها به کار گرفته شوند، فضای اقتصادی داخل را بازتر می‌کند. البته بازهم به تناسب آثار منفی محدودیت‌های آمریکا برای کشور، تجربه سال‌های گذشته نشان داده دولت‌ها کمتر توفیق پیدا کردند که کارهای خارق‌العاده و خلاقانه‌ای انجام دهند.

نایب‌رئیس اتاق بازرگانی ایران تصریح کرد: بعضی از اعضای اتاق بازرگانی نظراتی را درخصوص نرخ واقعی ارز دارند که براساس استنباط‌های اقتصاددانان است، اما یک نظر اجماعی به عنوان نظر اتاق بازرگانی درخصوص نرخ واقعی ارز ارائه نشده است و نمی‌توانیم بگوییم نرخ دلار چقدر باید باشد، چراکه تحریم‌ها سوار بر سیاست‌های غلط پولی و مالی بوده و طی سال‌های گذشته موجب رشد بی‌رویه حجم نقدینگی و افسارگسیختگی نظام بانکی و موسسات غیرمجاز و در نهایت بالا رفتن پایه پولی شده است، اما اگر نگاه فقط به تخلیه آثار سیاست‌های پولی و مالی و فضاهای نظام بانکی به نرخ ارز باشد، نرخ ارز نباید بیشتر از این‌ها افزایش پیدا کند.

وی یادآور شد: محدودیت‌ها و تقاضاهای غیرمولد به واسطه نگرانی از آینده بازار، نرخ را بالا می‌برد و تقاضا برای خرید و در خانه نگه‌داشتن ارز، مهاجرت و خروج سرمایه از کشور را نیز افزایش می‌دهد. همانطور که گمانه‌زنی‌های مسئولان دولتی حاکی از این است که ۲۰ میلیارد دلار دست مردم است که درستی یا نادرستی آن به محاسبات و گمانه‌زنی‌های خودشان برمی‌گردد، ولی هرچه که باشد باز سرمایه‌های دست مردم روند افزایشی خواهد داشت.

سلطانی افزود: به واسطه شرایط عمومی و انتظارات تورمی از این پس، فرمان افزایش نرخ ارز بیشتر به جای آنکه دست خطاهای سیاست‌گذاری‌ها باشد، دست فشارهای ناشی از محدودیت‌ها و همچنین تقاضاهای غیرمولد و غیرمتعارفی است که در بازار ارز وجود دارد. البته اگر خطای سیاست‌های پولی و مالی ادامه پیدا کند، دوباره آنها مسیر افزایش خود را تحمیل می‌کنند.

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

آخرین آمارها از خرید و فروش ۹۴۵ میلیون یورویی در سامانه «سنا»

«نیما» یا «سنا»؛ مسئله این است!

از زمان اجرای سیاست‌های جدید ارزی در ۱۵مردادماه امسال، ۵۰۸ میلیون یورو خرید ارز در سامانه سنا انجام شده و حجم فروش نیز ۴۳۷میلیون یورو بوده است.

براساس آماری که بانک مرکزی دیروز اعلام کرده است، با آغاز سیاست‌های جدید ارزی از ۱۵مردادماه و از سرگیری فعالیت صرافی‌ها، معاملات حواله و نقدی روند صعودی به خود گرفته است.

نگاهی به آمار سامانه سنا که در آن اطلاعات همه معاملات قطعی صرافی‌ها ثبت می‌شود، نشان می‌دهد از ۱۵ مرداد تا اول شهریورماه امسال، میزان خرید ارز ۵۰۸ میلیون یورو و فروش ۴۳۷ میلیون یورو و سهم معاملات نقدی از این تراکنش‌ها ۳.۱۱درصد بوده است. از سوی دیگر، در سامانه نیما که بازاری برای فروش ارز حاصل از صادرات و تامین ارز وارداتی است، در همین دوره زمانی، ۵۶۶میلیون یورو عرضه و ۳۷۷ میلیون یورو تقاضا ثبت شده است که با نهایی‌شدن عملیات انتقال ارز، این آمار به صورت خودکار در سامانه سنا ثبت می‌شود و از طریق نشانی اینترنتی https://sanarate.ir قابل مشاهده است.

اما پرسشی که این روزها برای بسیاری مطرح شده، تفاوت دو سامانه «نیما» و «سنا» است که در هفته‌های اخیر بارها نام‌شان بر سر زبان افتاده است. در واقع، «نیما» و «سنا» سامانه‌های بانک مرکزی هستند که هر دو کارکرد ارزی دارند، با این تفاوت که نیما «بازار ارز خارجی» را در بر می‌گیرد، اما سنا «خرید و فروش ارز در صرافی‌های مجاز» سراسر کشور را پوشش می‌دهد.

به گزارش ایرنا، تا پیش از اجرای سیاست‌های جدید ارزی از شامگاه بیستم فروردین، سامانه نظارت ارز که به اختصار «سنا» نامیده می‌شود، بیانگر نرخ میانگین خرید و فروش ارز در صرافی‌های مجاز سراسر کشور بود و نرخ انواع ارز به هر شیوه‌ای که به بازار تزریق می‌شد، در آن انعکاس می‌یافت. یعنی حتی نرخ‌ها در صرافی‌های بانک‌ها که عامل توزیع ارز مداخله‌ای بانک مرکزی بودند نیز در سنا منعکس می‌شد و بنابراین میانگین نرخ‌ها در این سامانه همواره کمتر از بازار آزاد بود.

با اعمال دور جدید سیاست‌های ارزی در فروردین‌ماه و برچیده شدن بازار ارز آزاد و فعالیت صرافی‌ها، «سنا» کارکرد خود را از دست داد و سامانه جدید دیگری روی کار آمد که «نیما» نام گرفت؛ در این سامانه بنا بود همه صادرکنندگان کالا و خدمات ارز خود را عرضه کرده و واردکنندگان نیز ارز خود را از همین سامانه تامین کنند.

بعدها با اصلاح این رویه، صرافی‌ها نیز اجازه یافتند در سامانه نیما عامل خرید و فروش ارز به تجار شوند؛ هرچند به گفته رضا ترکاشوند، دبیرکل کانون صرافان، از مجموع بیش از ۶۰۰ صرافی مجاز سراسر کشور فقط حدود ۳۰ صرافی به نیما راه یافتند و فعال بودند.

از چهاردهم مردادماه که دولت سیاست‌های ارزی خود را اصلاح کرد و بازار ارز آزاد را به رسمیت شناخت بار دیگر سنا بر سر زبان‌ها افتاد؛ طبق تصمیم دولت قرار بود ۲۳ نوع خدمات ارزی از جمله ارز مسافری، دانشجویی و درمان از طریق بازار آزاد و صرافی‌ها تامین شود، بنابراین نرخ‌ها باید در جایی ثبت می‌شد و از این رو سنا فعال شد.

براساس توضیحاتی که دبیرکل کانون صرافان داده است، «نیما یک بازار ارز کاملا خارجی است یعنی به شکل حواله معامله می‌شود.» به گفته وی، «حواله‌هایی که در نیما عرضه می‌شود، در حقیقت همان پولی است که صادرکنندگان و حتی دولت در خارج از کشور دارند و آن را به صراف روشند تا در اختیار واردکنندگان برای تهیه کالاها قرار گیرد؛ این بازار هیچ ارتباطی با مردم عادی سطح جامعه ندارد و فقط ویژه بازرگانان و تجار است.»

بنا به اظهارات ترکاشوند «بازار داخلی ارز با سنا کنترل می‌شود و خرید و فروش‌ها با سندی که در سامانه سنا ثبت می‌شود، رسمیت می‌یابد.»

چرا نرخ‌های سنا و نیما همخوانی ندارد

اما در دو هفته‌ای که از اجرای سیاست‌های جدید ارزی می‌گذرد، برخی هنوز این تفکیک را بین نیما و سنا قائل نمی‌شوند و نرخ این دو را با هم مقایسه می‌کنند در حالی که هیچ ربطی به یکدیگر ندارد. البته صرافی‌ها حداکثر می‌توانند ۱۰درصد از ارز خریداری‌شده از نیما را به داخل کشور وارد کنند که این باید بیشتر خرج حواله‌های وارداتی شود.

ترکاشوند درباره اینکه چرا نرخ ارزها در نیما پایین‌تر از سناست، گفت: در سامانه نیما، عرضه ارز حجیم‌تر و زمان عملکردی آن طولانی‌تر است؛ یعنی امکان دارد امروز خریدی از یک پتروشیمی انجام شود، اما پول آن ۱۰ روز دیگر به حساب صراف بیاید.

ترکاشوند اظهار داشت: البته روال بر این است که حواله گران‌تر از پول نقد باشد، اما چون اکنون بازار شرایط خاص دارد و تقاضا برای نقدینگی است، اسکناس از حواله گران‌تر است.

در سامانه سنا میانگین وزنی نرخ خرید و فروش اسعار مورد معامله در شبکه صرافی‌های مجاز در بازه زمانی ۸ صبح تا ۱۸ به صورت ساعتی و روزانه و براساس آمار و اطلاعات معاملات قطعی انجام شده توسط صرافی‌های مجاز اعلام می‌شود.

شاخص ارزی در سنا میانگین وزنی معاملات ارزی در بازار ارز کشور و متشکل از معاملات ارز به‌صورت اسکناس و حواله‌های ارزی در کل کشور است.

پس از راه‌اندازی سامانه نظام یکپارچه معاملات ارزی (نیما) همه معاملات حواله‌های ارزی انجام شده در این سامانه توسط صرافی‌های مجاز و همچنین به تازگی بانک‌های عامل در سامانه نظارت ارز(سنا) درج می‌شود، بنابراین با توجه به ترکیب معاملات اسکناس و حواله و سهم آن در بازار ارز کشور، میانگین وزنی نرخ خرید و فروش برای کل کشور محاسبه و سنا اطلاع‌رسانی می‌شود.

جزییات تصمیم مهم دولت برای بازگشت ارز پتروشیمی‌ها

پتروشیمی‌ها چقدر ارز در نیما عرضه کردند؟

شرکت‌های پتروشیمی که یکی از مهم‌ترین منابع ارزآوری برای کشور هستند، موظفند که ارز صادراتی خود را در سامانه نیما عرضه کنند؛ ارزی که نرخ آن در زمان ابلاغ سیاست‌های جدید ارزی در اردیبهشت‌ماه ۴۲۰۰ تومان بود، اما طبق بسته جدید ارزی که اواسط مردادماه رونمایی شد نرخ آن را بازار ثانویه یا همان بازار آزاد تعیین می‌کند.

به گزارش ایسنا، براساس بسته جدید ارزی که ۱۴ مردادماه توسط رئیس کل بانک مرکزی رونمایی و اجرای آن از صبح ۱۵ مرداد آغاز شد، شرکت‌های پتروشیمی موظف شدند ارز خود را در بازار ثانویه عرضه کنند. در نخستین روز اجرای بسته، شرکت‌های پتروشیمی ارز خود را با نرخ ۸۰۸۰تومانی وارد بازار کردند؛ نرخی که از دو هفته گذشته تاکنون ثابت نمانده و به ۷۹۰۰ و سپس به ۷۷۰۰ تومان نیز رسیده است.

مساله مهمی که در عرضه ارز صادراتی پتروشیمی‌ها وجود دارد قیمت خوراک است. زمانی که این شرکت‌ها ارز خود را با قیمت ۴۲۰۰ تومانی عرضه می‌کردند قیمت خوراک آن‌ها ۳۸۰۰ تعیین شد. اکنون با گذشت حدود دو هفته از معرفی بسته جدید ارزی و با وجود اینکه شرکت‌های پتروشیمی ارز خود را در بازار ثانویه عرضه می‌کنند قیمت خوراک آن‌ها همچنان ۳۸۰۰ تومان باقی مانده است.

عرضه ۵۰۶ میلیون یورو ارز توسط پتروشیمی‌ها

در این راستا، احمد مهدوی، دبیرکل انجمن صنفی کارفرمایان پتروشیمی در مورد میزان ارزی که از زمان اجرای بسته جدید ارزی توسط شرکت‌های پتروشیمی در سامانه نیما عرضه شده است، گفت: از زمان معرفی بسته جدید ارزی در تاریخ ۱۶مردادماه تا روز چهارشنبه ۳۱ مردادماه حدود ۵۰۶ میلیون یورو توسط شرکت‌های پتروشیمی عرضه شده و همه این میزان معامله شده است.

وی در مورد نرخ خوراک نیز اظهار کرد: هنوز خبری مبنی بر افزایش نرخ خوراک نیست و از سوی دولت هنوز چیزی به ما ابلاغ نشده است.

دبیرکل انجمن صنفی کارفرمایان پتروشیمی در ادامه با اشاره به نابسامانی که در خرید محصولات پتروشیمی در بورس کالا وجود دارد، گفت: رانت همچنان در بورس کالا ادامه دارد. مواد اولیه در بورس با نرخ ۴۲۰۰ تومانی خریداری می‌شود، اما جنس با نرخ ارز آزاد به دست مصرف/ کننده می‌رسد؛ این موضوع را وزارت صمت باید حل کند.

مهدوی ادامه داد: ما اعتراض خود را اعلام کردیم. وزیر صمت هم جلسه‌ای را با حضور فعالین صنایع پایین‌دستی و پتروشیمی‌ها در این راستا برگزار کرده است، اما اینکه چه سیاستی اتخاذ کنند را نمی‌دانم.

اما دولت در یک تصمیم مهم به تمامی پتروشیمی‌ها اعلام کرده که از این پس باید ارز موجود در حساب‌های خارجی، شرکت‌های تراستی، کارگزاران و صرافی‌های خود را تسلیم بانک مرکزی کنند.

به گزارش مهر، دولت با اعلام بسته جدید ارزی، تلاش کرده تا ارز حاصل از صادرات پتروشیمی‌ها را نیز در بازار ثانویه و با نرخ توافقی به بازار ارز تزریق کند، اما طی هفته‌هایی که از ابلاغ این بسته سیاست‌های ارزی می‌گذرد، هنوز حضور پررنگی از سوی پتروشیمی‌ها دیده نمی‌شود.

حال دولت در یک اقدام حائز اهمیت، به تمامی پتروشیمی‌ها اعلام کرده که از این پس باید ارز موجود در حساب‌های خارجی، شرکت‌های تراستی، کارگزاران و صرافی‌های خود را تسلیم بانک مرکزی کنند.

یک مقام مسئول در دولت با تایید این خبر گفت: بیژن زنگنه، وزیر نفت طی نامه‌ای از تمام پتروشیمی‌ها (شرکت‌های متعلق به نهادهای عمومی، نیمه دولتی و خصوصی) درخواست کرده است که در راستای اجرای سیاست ابلاغی دولت به منظور تامین نیاز ارزی کشور از طریق بازار ثانویه، تمام ارز موجود در حساب‌های خارجی یا شرکت‌های تراستی، صرافی‌ها و کارگزاران ارزی طرف معامله خود را کتبا به بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تسلیم کرده و با دریافت معادل ریالی آن، ارز مورد نظر را براساس آنچه که بانک مرکزی معین می‌کند در اختیار مراحل بعدی برای عرضه در بازار ثانویه قرار دهند.

بر این اساس، انتظار می‌رود با اجرای این سیاست ابلاغی از سوی وزیر نفت به عنوان گامی تاثیرگذار و کارآمد، درآمدهای ارزی دولت و مهم‌تر از آن مدیریت بازار ارز توسط بانک مرکزی در ریل صحیحی قرار گیرد. یکی از مهم‌ترین دستاوردهای این سیاست ابلاغی وزارت نفت را می‌توان خروج نبض بازار ثانویه ارز از دست پتروشیمی‌ها دانست.

تا پایان مهرماه، نرخ ثابتی برای پروازهای داخلی تعیین شد

خداحافظی ۳ ایرلاین خارجی با ایران

فرصت امروز: پروازهایی با صندلی‌های خالی و نقش‌بستن کلمه «لغو پرواز» روی تابلوها از جمله نشان‌هایی است که این روزها در فرودگاه‌های ایران خودنمایی می‌کند. تصاویری که این روزها از هواپیماها و فرودگاه‌ها منتشر می‌شود، تصویر صندلی‌های خالی و غیبت آشکار و آزاردهنده مسافران است. آخرین تصویر در این ارتباط، روز جمعه منتشر شد و بازیکنان پرسپولیس را درحالی نشان می‌داد که صندلی‌های پشت سرشان در هواپیما کاملا خالی از مسافر بود، حال آنکه مسیر هوایی آبادان-تهران همواره ازجمله خطوط پرتردد هوایی در سال‌های گذشته بوده است؛ تصاویری که به وضوح، افت قدرت خرید مردم را نشان می‌دهد.

صنعت هوایی ایران روزهای سختی را سپری می‌کند؛ صنعتی که تا همین دو هفته پیش هم که هنوز ارز دولتی دریافت می‌کرد با مشکلاتی همچون سن بالای ناوگان، به‌روز نشدن و... رو به‌رو بود، اما حالا یک چالش بزرگ دیگر هم به چالش‌های آن اضافه شده که می‌تواند آن را به تعطیلی بکشاند؛ چالشی به نام نبود مسافر که با قطع ارز دولتی اختصاصی برای بلیت هواپیما و آزادسازی قیمت بلیت‌ها به یکباره پدید آمد و قیمت پروازهای داخلی و خارجی را در مدت‌زمانی کوتاه چند برابر کرد و همین موضوع، فشار سنگینی را به صنعت هوایی کشور وارد کرده است.

چرا بلیت هواپیما گران شد؟

اما چه شد که نرخ بلیت هواپیما ناگهان چند برابر شد؟ بررسی‌ها نشان می‌دهد در پی افزایش قیمت دلار و بالا رفتن نرخ بلیت پروازهای خارجی، شرکت‌های هواپیمایی نرخ بلیت پروازهای داخلی را هم گران کردند. این موضوع برمی‌گردد به زمانی که در پی توقف عرضه ارز به شرکت‌های هواپیمایی داخلی با نرخ ارز دولتی (۴۲۰۰ تومان) و اختصاص این ارز صرفا به کالاهای اساسی و ضروری، نرخ بلیت هواپیما با افزایش غیرقابل باوری از سوی ایرلاین‌ها، چه در بخش پروازهای داخلی و چه پروازهای خارجی روبه‌رو شد. در پی این افزایش قیمت، بسیاری از شرکت‌های هواپیمایی اعلام کردند ادامه این وضع برای آنها قابل تحمل نیست و در نهایت با پیگیری سازمان هواپیمایی کشوری و انجمن شرکت‌های هواپیمایی، قرار شد تا بلیت هواپیما به نرخ مندرج در سامانه نیما (بازار ارز ثانویه) محاسبه شود.

در واقع، حدود دو هفته پیش بود که با ابلاغ سیاست‌های جدید ارزی، سازمان هواپیمایی در بخشنامه‌ای رسمی به ایرلاین‌ها نرخی جدید برای هزینه‌های ارزی‌شان ابلاغ کرد و به این ترتیب شرکت‌های هواپیمایی با ارز ۴۲۰۰ تومانی رسما خداحافظی کردند و برای دریافت نرخ دقیق ارز راهی سامانه سنا شدند؛ سامانه‌ای که نرخ ارز آن برای ایرلاین‌ها در مرز ۹۰۰۰ تومان یعنی بیش از دو برابر رقم قبلی تعیین شده است. این اتفاق باعث شد که بلیت پروازهای داخلی حدودا دو برابر و پروازهای خارجی چند برابر شود. برای مثال بلیت پرواز به استانبول ترکیه با پروازهای خارجی (ترکیش) هم‌اکنون به بیش از ۵ میلیون تومان رسیده است و در پروازهای داخلی هم کمتر پروازی را می‌توان پیدا کرد که برای یک مسیر رفت قیمت زیر ۳۰۰ هزار تومان داشته باشد.

تصاویری که در روزهای گذشته از بیشتر فرودگاه‌های سطح کشور منتشر می‌شود، خود گواه کاهش شدید مسافران است؛ پروازهایی با صندلی‌های خالی و نقش‌بستن کلمه «لغو پرواز» روی تابلوها از جمله نشان‌هایی است که این روزها در فرودگاه‌های داخلی به چشم می‌خورد و تصاویر و خبرهای آن هر روز در سایت‌ها و رسانه‌ها منتشر می‌شود. برای مثال، عصر جمعه چهار پرواز از فرودگاه تبریز به دلیل نبود تعداد مناسب مسافر و اقتصادی نبودن پرواز لغو شد و همچنین شهرک هواپیمایی هما هم اعلام کرده که به دلیل نبود مسافر پروازهای خود به فرودگاه همدان را لغو خواهد کرد.

علاوه بر اینها در روزهای گذشته بسیاری از کاربران فضای مجازی که پای‌شان به فرودگاه‌ها و پروازها رسیده است تصاویر زیادی از خالی بودن فرودگاه‌ها و هواپیماها منتشر کرده‌اند که نشان می‌دهند صنعت هواپیمایی ایران در آستانه بحرانی جدی قرار گرفته است، چراکه نبود مسافر می‌تواند به کاهش تعداد پروازها، کاهش شدید درآمد ایرلاین‌ها و حتی تعطیلی ایرلاین‌های کوچک‌تر و تعطیلی بسیاری از مسیرهای پروازی منجر شود.

البته در این بین، صدیف بدری، سخنگوی کمیسیون عمران مجلس درباره گرانی‌های اخیر گفته است: ۵۰درصد هزینه‌های سازمان هواپیمایی مربوط به بلیت است که از این میزان ۵۰درصد به صورت ارزی و مابقی به صورت ریالی تأمین می‌شود شاید برخی نرخ‌ها متأثر از شرایط ارزی افزایش یافته، اما ضعف مدیریتی نیز در گرانی‌های اخیر مشهود است.

او با اشاره به اینکه نرخ بلیت در سفرهای داخلی باید مورد بازنگری قرار گیرد، گفت: سازمان هواپیمایی باید گزارشی در این باره به کمیسیون عمران مجلس ارائه کند. کمیسیون عمران مجلس هفته جاری میزبان وزارت راه و شهرسازی و سازمان هواپیمایی برای پاسخگویی در رابطه با نرخ بلیت هواپیما است.

لغو پرواز ایرلاین‌های خارجی به ایران

پس از آنکه بسته ارزی بانک مرکزی رونمایی و اجرا شد، قیمت بلیت تمام‌شده برای پروازهای داخلی و خارجی به شکل قابل توجهی افزایش پیدا کرد و این مسئله به کاهش اقبال مسافران در خرید بلیت پروازهای داخلی منجر شد؛ کما اینکه این امر شرایط را برای پروازهای بین‌المللی هم دشوار کرد تا جایی که تعدادی از ایرلاین‌های خارجی در روزهای گذشته اعلام کرده‌اند که پروازهای خود به ایران را متوقف می‌کنند.

به اعتقاد کارشناسان، افزایش قیمت بلیت پروازها در دو هفته گذشته بیشترین تاثیر را روی پروازهای خارجی گذاشته است و حتی باعث قطع همکاری سه ایرلاین بین‌المللی با ایران و لغو پروازهای آنها به کشور شده است. روز جمعه سه شرکت هواپیمایی بریتانیایی British airways ، فرانسوی Air France و هلندی KLM اعلام کردند که از ابتدای مهرماه پروازهای خود به ایران را متوقف خواهند کرد. علت این تعطیلی از سوی این شرکت‌ها، نداشتن صرفه و توجیه اقتصادی اعلام شده است.

به گزارش رویترز، شرکت بریتیش ایرویز ضمن عرض پوزش از آن دسته از مسافرانی که بلیت پرواز لندن – تهران را تهیه و خریداری کرده بودند، اعلام کرده است که این ایرلاین با سایر ایرلاین‌های فعال در ایران به منظور انتقال بلیت پرواز مذاکراتی را آغاز کرده است تا آنها بتوانند از ایرلاین‌های جایگزین برای سفر خود استفاده کنند؛ در غیر این صورت، آنها قادر خواهند بود پول بلیت خود را به طور کامل از بریتیش ایرویز بازپس بگیرند.

در این میان، شرکت هواپیمایی لوفتانزای (Lufthansa) آلمان هم اعلام کرده است که هنوز تصمیمی مبنی بر توقف پروازهایش به ایران نگرفته است و همچنان پروازهای شرکت لوفتانزا به مبدا و مقصد ایران به قوت خود جاری و برقرار است، اما در عین حال، در حال پردازش، رصد و بررسی دقیق مسائل مربوطه است.

تعیین نرخ ثابت برای پروازهای داخلی

اما در تازه‌ترین اتفاق، دیروز خبرگزاری ایسنا از قول دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی خبر داد که تا پایان مهرماه، نرخ ثابتی برای پروازهای داخلی تعیین شده است.

به گفته مقصود اسعدی‌سامانی، در جلسه‌ای که صبح شنبه میان مسئولان شرکت‌های هواپیمایی داخلی و سازمان هواپیمایی کشوری برگزار شد، نرخ پروازها تا پایان مهرماه تعیین شد و هیچ شرکتی اجازه ندارد بالاتر از این نرخ‌ها بلیت بفروشد.

او درباره جزییات این جلسه گفت: در جریان این جلسه شرکت‌های هواپیمایی ایرانی داوطلبانه اعلام آمادگی کردند که با وجود آزادسازی نرخ‌ها به منظور کمک به شرایط اقتصادی کشور و سیاست‌های صنعت هواپیمایی نرخ‌های مشخصی برای انجام پروازهای داخلی‌شان نهایی کرده و تا پایان مهرماه امسال تغییری در آنها ایجاد نکند.

به گفته وی، با اجرایی‌شدن این سیاست، نرخ‌های اجرایی‌شده در طول روزهای گذشته به شکل قابل توجهی کاهش پیدا می‌کند.

دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی با بیان اینکه نرخ جدید پروازها روی سایت شرکت‌های هواپیمایی قرار می‌گیرد، توضیح داد: طبق برنامه‌ریزی صورت‌گرفته نرخ پرواز تهران ـ اصفهان ۲۹۰ هزار تومان، تهران ـ شیراز ۳۸۰ هزار تومان، تهران ـ مشهد ۳۹۰ هزار تومان، تهران ـ کیش ۵۱۰ هزار تومان و تهران ـ بندرعباس ۵۴۰هزار تومان تعیین شده است.

سامانی ادامه داد: این نرخ‌ها سقف مجاز قیمت بلیت پروازها به شمار می‌رود و در صورت عدم کشش بازار و تصمیم‌گیری شرکت‌های هواپیمایی امکان پایین آمدن آن نیز وجود دارد، اما قطعا هیچ شرکتی اجازه نخواهد داشت که بیشتر از این قیمت بلیت‌فروشی کند.

به گفته دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی، در رابطه با پروازهای خارجی نیز تلاش می‌شود تا تصمیمات قطعی اتخاذ شده و کاهش نرخ‌ها در این حوزه نیز اجرایی شود.

دریچه

تصمیم جدید دولت برای ارز پتروشیمی‌ها

گزارش ۱۵ روزه از «سنا»

بانک مرکزی اعلام کرد که از زمان اجرای سیاست‌های جدید ارزی در ۱۵ مردادماه امسال، ۵۰۸ میلیون یورو خرید ارز در سامانه سنا انجام شده و حجم فروش نیز ۴۳۷ میلیون یورو بوده است. براساس آماری که بانک مرکزی منتشر کرده، با آغاز سیاست‌های جدید ارزی از ۱۵ مردادماه و از سرگیری فعالیت صرافی‌ها، معاملات حواله و نقدی روند صعودی به خود گرفته است. نگاهی به آمار سامانه سنا که در آن اطلاعات همه معاملات قطعی صرافی‌ها ثبت می‌شود، نشان می‌دهد از ۱۵ مرداد تا اول شهریورماه میزان خرید ارز ۵۰۸ میلیون یورو و فروش ۴۳۷ میلیون یورو و سهم معاملات نقدی از این تراکنش‌ها ۳.۱۱درصد بوده است. از سوی دیگر در سامانه نیما که بازاری برای فروش ارز حاصل از صادرات و تامین ارز وارداتی است، در همین دوره زمانی، ۵۶۶ میلیون یورو عرضه و ۳۷۷میلیون یورو تقاضا ثبت شده است که با نهایی شدن عملیات انتقال ارز، این آمار به صورت خودکار در سامانه سنا ثبت می‌شود و از طریق نشانی اینترنتی https://sanarate.ir قابل مشاهده است. دولت ۱۴مردادماه سیاست‌های ارزی خود را اصلاح کرد که در آن بازار آزاد ارز بار دیگر به رسمیت شناخته شد و صرافی‌های مجاز سراسر کشور دوباره فرصت فعالیت ارزی یافتند تا ۲۳ خدمت ارزی مورد نیاز شهروندان از جمله تامین ارز دانشجویی، مسافرتی و درمان را انجام دهند. همچنین منابع آگاه از تصمیم جدید دولت برای ارز پتروشیمی‌ها خبر می‌دهند و می‌گویند: دولت به‌تمامی پتروشیمی‌ها اعلام کرده که از این پس باید ارز موجود در حساب‌های خارجی، شرکت‌های تراستی، کارگزاران و صرافی‌های خود را تسلیم بانک مرکزی کنند. به گزارش مهر، دولت در یک تصمیم مهم به‌تمامی پتروشیمی‌ها اعلام کرده که از این پس باید ارز موجود در حساب‌های خارجی، شرکت‌های تراستی، کارگزاران و صرافی‌های خود را تسلیم بانک مرکزی کنند. دولت با اعلام بسته جدید ارزی، تلاش کرده تا ارز حاصل از صادرات پتروشیمی‌ها را نیز در بازار ثانویه و با نرخ توافقی به بازار ارز تزریق کند، اما طی هفته‌هایی که از ابلاغ این بسته سیاست‌های ارزی می‌گذرد، هنوز حضور پررنگی از سوی پتروشیمی‌ها دیده نمی‌شود. حال دولت در یک اقدام حائز اهمیت، به‌تمامی پتروشیمی‌ها اعلام کرده که از این پس باید ارز موجود در حساب‌های خارجی، شرکت‌های تراستی، کارگزاران و صرافی‌های خود را تسلیم بانک مرکزی کنند. یک مقام مسئول در دولت با تایید این خبر گفت: بیژن زنگنه، وزیر نفت طی نامه‌ای از تمام پتروشیمی‌ها (شرکت‌های متعلق به نهادهای عمومی، نیمه‌دولتی و خصوصی) درخواست کرده است که در راستای اجرای سیاست ابلاغی دولت به‌منظور تأمین نیاز ارزی کشور از طریق بازار ثانویه، تمام ارز موجود در حساب‌های خارجی، یا شرکت‌های تراستی، صرافی‌ها و کارگزاران ارزی طرف معامله خود را کتباً به بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تسلیم کرده و با دریافت معادل ریالی آن، ارز مورد نظر را براساس آنچه بانک مرکزی معین می‌کند در اختیار مراحل بعدی برای عرضه در بازار ثانویه قرار دهند.

آگهی ارزیابی کیفی مناقصه عمومی
شماره ۹۷/۰۸
نوبت اول

شرکت ملی گاز ایران
شرکت دولتی پالایش گاز پارسیان
(سهامی خاص)

شرکت دولتی پالایش گاز پارسیان در نظر دارد مناقصه موضوع زیر را پس از طی فرآیند ارزیابی کیفی و تایید صلاحیت متقاضیان به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید.
لذا از کلیه شرکتهای متقاضی دعوت بعمل می آید در صورت تمایل به شرکت در مناقصه نسبت به اعلام آمادگی اقدام نمایند.

موضوع مناقصه	تعمیر اساسی توربین ZORYA مدل DU80L
شماره مناقصه	۹۷/۰۸
نوع مناقصه	یک مرحله ای
مدت انجام کار	۲۲۰ روز
مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار	۳/۱۷۰/۰۰۰/۰۰۰ریال
محل اجرا	شرکت پالایش گاز پارسیان واقع در شهرستان مهر
مهلت تحویل مدارک (رزومه)	حداکثر ۱۴ روز پس از انتشار آگهی نوبت دوم
آدرس پستی محل تحویل رزومه	استان فارس- شهرستان مهر- صندوق پستی ۱۱۵-۷۴۴۵۱- شرکت دولتی پالایش گاز پارسیان - امور پیمانها
تلفن و فاکس	تلفن:۰۷۱۵۲۱۱۲۵۴۱۵ فاکس:۰۷۱۵۲۸۲۴۷۲۹

سایر توضیحات مهم:
۱-ارائه تصویر برابر با اصل تاییدیه صلاحیت گواهی نامه معتبر پیمانکاری الزامی است.
۲-ارایه آخرین صورت های مالی حسابرسی شده معتبر منتهی به سال قبل مالی و گواهینامه تایید صلاحیت ایمنی پیمانکاران جهت انعقاد قرارداد الزامی است.
۳- کلیه فرم های استعلام ارزیابی کیفی مناقصه گران می بایست پس از دریافت از طریق سایت شرکت تحت عنوان www.Nigc-Parsian.ir (بخش مناقصات) به دقت مطالعه ، بررسی، تکمیل و به همراه سایر مدارک (رزومه) تا قبل از اتمام مهلت مقرر تحویل نمایند.
۴-کلیه فرم ها و اسناد می بایست توسط شخص یا افراد مجاز امضاء و مهر گردند .
۵-کلیه مدارک می بایست بصورت منظم و کلاسه شده در پاکت دربسته تحویل دبیرخانه امور پیمانها گردد. ضمنا ملاک تاریخ تحویل اسناد، زمان تحویل به دبیرخانه امور پیمانها می باشد.
۶-ارائه سوابق و مدارک نیز هیچ گونه حقی را برای متقاضیان ایجاد نخواهد کرد.
۷-قیمت ها متناسب با کالای ساخت داخل با لحاظ کیفیت ارایه گردد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۶/۴
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۶/۷
شماره مجوز: ۱۳۹۷/۲۴۴۷
روابط عمومی شرکت پالایش گاز پارسیان
۵۹۰

یادداشت

تغییر شتابزده سود بانکی شرایط را بدتر می‌کند

کوروش پرویزیان
عضو هیات نمایندگان اتاق تهران

سود بانکی از مسائل کلیدی و پایه‌ای نظام بانکی است. تصمیم‌گیری در مورد سود بانکی تابع وضعیت یک برهه خاص از زمان نیست بلکه باید یک‌روند زمانی را در نظر گرفت و پس از آن در مورد سود بانکی تصمیم گرفت. بررسی روند سود بانکی در سال گذشته نشان می‌دهد که بازار پول تا دو ماه پس از نیمه سال به سمت متعادل شدن نرخ حرکت می‌کرد، اما دولت تصمیم گرفت نرخ سود سپرده را ۵درصد افزایش دهد.

این تصمیم درنهایت به تلاطم در بازار پول و شبکه بانکی انجامید و البته ثابت کرد که سود بانکی یک موضوع چندبعدی و فرآیندی است و نمی‌توان با در نظر گرفتن شرایط اقتصاد در یک مقطع زمانی خاص تغییری در آن ایجاد کرد. بررسی مداوم و دقیق سود بانکی و مراقبت دائمی از آن باید در دستور کار قرار بگیرد. هشدار بزرگ وضعیت سود بانکی در سال‌های اخیر به ما این است که باید با آینده‌نگری و البته نگاه به گذشته دراین‌باره تصمیم گرفت.

دولت باید دستوری عمل کردن در ارتباط با سود بانکی را کنار بگذارد و اقتضائات بازار دراین‌باره را در نظر بگیرد. رشد نقدینگی، ترازنامه بانک‌ها، اصلاح ساختار نظام بانکی، وضعیت محیط کسب‌وکار، منافع سپرده‌گذاران و منافع صاحبان کسب‌وکار نکات مهمی است که در تصمیم‌گیری درباره سود بانکی باید به آن توجه کرد.

ملاحظات مربوط به رشد نقدینگی از اهمیت بسزایی برخوردار است و تحولات بازار ارز که تأثیر تعیین‌کننده‌ای بر نقدینگی بر جای گذاشته، محیط کسب‌وکار را تغییر داده است. با توجه به این تحولات تقاضا برای نقدینگی در واحدهای تولیدی به‌شدت افزایش یافته است.

اگر تولیدکننده‌ای پیش از این با میزان مشخصی سرمایه در گردش می‌توانست نیازهای بنگاهش را تأمین کند و محصولش را هم تولید کند، اکنون به ۲ تا ۲.۵ برابر سرمایه نیاز دارد، بنابراین باید از اجرای هر نوع تصمیم شتابزده در مورد نرخ سود اجتناب کرد.

بالا بردن بی‌مهابای نرخ سود بانکی در وضعیت فعلی اثر مثبتی ندارد و بانک مرکزی باید نظر فعالان بخش خصوصی در اتاق‌های بازرگانی، اصناف و تعاون را پیش از اجرای هر تصمیمی جویا شود.

دلارها از خانه به بانک می‌روند؟

سود ۴ درصدی برای سپرده دلاری

فرصت امروز: با ورود عبدالناصر همتی به برج لاجوردی میرداماد، بسته ارزی جدیدی از سوی بانک مرکزی برای مدیریت بازار ارز اجرایی شد. همزمان با اجرای این بسته، رئیس‌کل بانک مرکزی در نخستین گفت‌وگوی تلویزیونی خود در رسانه ملی به مردم گفت که می‌توانند در بانک‌ها سپرده‌گذاری ارزی انجام دهند و مطمئن باشند که بانک مرکزی این سپرده‌ها را ضمانت می‌کند. در واقع، این سپرده‌گذاری ارزی، راهی برای ساماندهی ارزهای خانگی است تا مردم ارز را از خانه خارج کرده و به چرخه اقتصادی بیاورند. حالا پس بعد از گذشت دو هفته از اجرای بسته ارزی، بانک مرکزی در بخشنامه‌ای، شرایط این سپرده‌گیری ارزی را به شبکه بانکی ابلاغ کرده است.

براساس ابلاغیه بانک مرکزی، بانک‌ها اجازه دارند از اشخاص حقیقی و حقوقی بخش غیردولتی ارزهای یورو، درهم امارات و دلار دریافت کرده و با تضمین بانک مرکزی سپرده‌ای برای آورنده ارز ایجاد کنند. بانک مرکزی تضمین می‌کند که اصل و سود وجه ارزی سپرده‌گذاری‌شده پس از یک سال به صاحب سپرده بازگردد چراکه سپرده‌گذاری ارزی یک‌ساله بوده و در صورت ارائه درخواست تمدید و موافقت بانک یک سال دیگر تمدید می‌شود.

میزان سودی که سپرده‌گذار ارزی سالانه برای ارز یورو دریافت می‌کند، ۳درصد، برای درهم امارات ۲درصد و برای دلار ۴درصد است. در این بین کارمزد بانک عامل هم ۰.۳درصد نسبت به حجم سپرده دریافتی تعیین شده است که در پایان یک سال سپرده ارزی پرداخت می‌شود. بانک موظف است در زمان سررسید یا قبل از آن، بدهی‌اش را با همان ارزی که سپرده‌گذار به بانک ارائه کرده تودیع کند. ازآنجایی‌که پرداخت سود به سپرده‌گذار به‌صورت ماهانه انجام می‌شود، ابطال قرارداد و دریافت وجه ارزی سپرده‌گذاری پیش از سررسید برای مشتری بانک ممکن است، اما در صورت درخواست ابطال سپرده ارزی تودیعی قبل از سررسید، نرخ سود سالیانه مورد عمل برای سپرده یورویی، درهمی و دلاری به ترتیب ۱، ۰.۵ و ۱.۵درصد خواهد بود و به سپرده‌های ارزی کمتر از یک ماه سودی تعلق نمی‌گیرد.

ایجاد سپرده ارزی یکی از راهکارهای بانک مرکزی برای ساماندهی بازار ارز و جمع‌آوری ارزهای خانگی است. هیات‌وزیران در نیمه مردادماه ایجاد این سپرده‌ها را تصویب کرد. این بند از مصوبه دولت البته مورد انتقاد کارشناسان قرار گرفت چراکه بانک مرکزی یک‌بار تجربه سپرده کردن ارزهای مردم را در کارنامه دارد؛ تجربه‌ای که درنهایت به بازپرداخت ارز سپرده‌شده با معادل ریالی و محاسبه نرخ مبادله‌ای برای وجه ارزی سپرده‌شده انجامید.

ارز روی دست صرافی‌ها ماند

اما از سوی دیگر به دنبال ابلاغیه بانک مرکزی در رابطه با ممنوعیت صرافی‌ها برای فروش ارزهای صادراتی خریداری‌شده با نرخ ۴۲۰۰ تومان، صرافان عنوان می‌کنند که امکان فروش ارزهای در اختیار را ندارند، حال آنکه واردکنندگان منتظر واگذاری این ارزها هستند.

به گزارش ایسنا، همزمان با اجرایی شدن بسته جدید ارزی از ۱۶ مردادماه امسال، بانک مرکزی با ابلاغ دستورالعملی به صرافی‌ها تاکید کرد که کلیه صرافی‌های مجاز در صورتی که پیش از اجرایی شدن بسته جدید ارزی نسبت به خرید ارز با نرخ مصوب ۴۲۰۰ تومان در سامانه نظام یکپارچه معاملات ارزی (نیما) اقدام کرده‌اند و هنوز منابع خود را نفروختند، باید تا اطلاع ثانوی و ارائه توضیحات تکمیلی صبر کنند.

در حالی دلیل این دستورالعمل بانک مرکزی و ممانعت از فروش ارزهای صادراتی خریداری‌شده با نرخ ۴۲۰۰ تومان از سوی صرافی‌ها مشخص نیست که پیگیری موضوع از صرافان مربوطه با این توضیح همراه بود که منتظر تعیین‌تکلیف ارزهای خریداری شده که در اختیار آنها قرار دارد، از سوی بانک مرکزی هستند. ماجرا اینجاست که صرافی‌ها تا قبل از اجرایی‌شدن بسته جدید ارزی به عنوان یک واسط ارز را از صادرکننده خریده و به واردکننده واگذار می‌کردند. در این بین برخی شرکت‌های بزرگ و هلدینگ که هم صادرکننده و هم در بخش‌هایی واردکننده هستند، ضمن فروش ارز خود به صرافی‌ها منابع را در اختیار آنها قرار می‌دادند که بتوانند برای شرکت‌های زیرمجموعه وارداتی آنها ارز خریداری و بفروشند، بنابراین در این شرایط صرافی‌ها اقدام به خرید ارز برای این شرکت‌ها کرده‌اند و باید به آنها تحویل شود. ولی همزمان با این اقدام بانک مرکزی طی دستورالعملی مانع از واگذاری این ارزها شده است و اکنون ارز مورد نیاز واردکنندگان که تا پیش از ۱۶ مرداد با نرخ ۴۲۰۰تومان خریداری شده بود در اختیار صرافی‌ها مانده است و نمی‌توانند آن را تحویل دهند.

گرچه صرافان و فعالان این صنف تاکید دارند که این اقدام بانک مرکزی به طور حتم در راستای اجرای سیاستی بوده و ابعاد آن مورد بررسی قرار گرفته است، اما به هر صورت باید برخی جنبه‌های دیگر موضوع روشن می‌شد و تکلیف ارزهای خریداری‌شده را مشخص می‌کردند، به گونه‌ای که باید سقفی برای این ممنوعیت فروش تعیین کنند و خریداران عمده از فروش خودداری کرده و خریداران و مصرف‌کنندگان خرد بتوانند خدمات خود را به عنوان واسطه ارائه کنند.

باید یادآور شد از فاصله ۲۱ فروردین تا ۱۶ مرداد سال جاری با اجرایی‌شدن سیاست جدید ارزی صرافی‌ها از انجام معاملات در بازار آزاد ممنوع شده و به همراه بانک‌ها به عنوان واسطه در سامانه نیما فعالیت کرده و ارز صادرکننده را خریداری و به واردکننده می‌فروشند، اما تا چندی پیش نرخ‌های تعیین شده در سامانه نیما برای دلار حدود ۴۲۰۰تومان بود که بعد از اجرایی‌شدن بسته جدید ارزی نرخ ۴۲۰۰ تومان فقط برای کالاهای اساسی اختصاص پیدا کرد و با تعمیق بازار ثانویه و ورود تمامی صادرکنندگان به این بازار نرخ جدید به حدود ۸۰۰۰ تومان و بالاتر می‌رسد.

نوبت دوم

آگهی مناقصه عمومی

اداره کل راه و شهرسازی استان کهگیلویه و بویراحمد در نظر دارد عملیات اجرایی پروژه های ذیل را بر اساس شرایط ذکر شده و به شرح مشخصات ، اطلاعات و جزئیات مندرج در اسناد مناقصه از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار واجد صلاحیت واگذار نماید. لذا از کلیه شرکتهای واجد صلاحیت دعوت می گردد در مناقصات ذیل شرکت نمایند. به پیشنهادهای فاقد امضاء ، مشروط ، مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از موعد مقرر واصل شود ترتیب اثر داده نخواهد شد.

ردیف	شرح پروژه	کمیت و کیفیت	محل اجرا	برآورد اولیه برمبنای فهرست بهای سال ۹۷ (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (ریال)	حداقل صلاحیت مورد نیاز
۱	احداث و بهسازی و آسفالت راههای روستایی ۱-دیشموک – مله خرسک – بناری – مورخانی – آجم ۲-دیشموک به (چندار) سرگچ(دو مرحله ای) (تجدید مناقصه)	عملیات راهسازی راه روستایی مطابق برآورد و نقشه های اجرایی	کهگیلویه	۸۷۵۲۴۶۴۳۱۳۶	۳۲۵۱۰۰۰۰۰۰	رتبه ۴ راه و ترابری
۲	بهسازی و آسفالت راههای روستایی ۱ - گندمکار – لاکوره - دارگنجی – آبچندار ۲- قلعه رئیسی - سید محمود ۳ -دم تنگ سپو -سرتنگ سپو -چشمه ریزک (طولیان شیرخان) (دومرحله ای) (تجدید مناقصه)	عملیات راهسازی راه روستایی مطابق برآورد و نقشه های اجرایی	کهگیلویه	۵۳۸۹۱۸۳۸۶۲۴	۲۶۹۵۰۰۰۰۰۰	رتبه ۴ راه و ترابری

۱- دستگاه مناقصه گزار و نشانی: اداره کل راه و شهرسازی استان کهگیلویه و بویراحمد- یاسوج - ضلع جنوبی میدان شهید فهمیده
۲-آدرس سایت الکترونیکی مناقصات: http://iets.mporg.ir و سامانه ثبت معاملات سازمان بازرسی کشور: http://tender.bazresi.ir
۳-زمان و محل دریافت اسناد مناقصه و آگاهی از سایر شرایط : از تاریخ ۹۷/۶/۳ لغایت ۹۷/۶/۱۰ ساعت ۱۳:۳۰ از طریق سامانه ستاد به آدرس : www.setadiran.ir قابل دریافت می باشد.
۴-مناقصه گران می بایست پاکات اسناد و پیشنهادهای خود را حداکثر تا ساعت ۱۳:۳۰ مورخ ۹۷/۶/۲۴ بصورت الکترونیکی در سامانه ستاد و به صورت فیزیکی به اداره حراست اداره کل راه و شهرسازی واقع در یاسوج- ضلع جنوبی میدان شهید فهمیده - دبیرخانه حراست تحویل و رسید دریافت دارند.
۵-جلسه کمیسیون بازگشایی مناقصه مورخ ۹۷/۶/۲۵ راس ساعت ۸ صبح تشکیل می گردد. از کلیه مناقصه گران و یا نماینده رسمی آنها جهت شرکت در جلسه بازگشایی پاکات پیشنهاد قیمت دعوت به عمل می آید.
۶-تنها پیمانکارانی میتوانند در مناقصات فوق شرکت نمایند که رتبه و صلاحیت آنان در سامانه اینترنتی www.sajar.mporg.ir دارای اعتبار باشد . پرینت صلاحیت شرکت باید از سایت مذکور تهیه گردیده و روی پاکت اصلی مناقصه (لفاف اصلی) نصب گردد بطوریکه پیش از بازگشایی قابل رویت و بررسی باشد.
۷-لازم است ضمانت نامه شرکت در مناقصه در پاکت الف ، اسناد شرکت در پاکت ب ، پیشنهاد قیمت و آنالیز بها در پاکت ج ، هر سه پاکت فوق الذکر لاک و مهر و همه پاکتها در لفاف مناسب لاک و مهر شده به اداره حراست تحویل نمایند و به همین صورت در سامانه ستاد ارائه گردد.
۸-مناقصه گران مکلفند نسبت به تکمیل اسناد و مهر و امضا نمودن آنها و اخذ گواهی های لازم درخواستی اداره کل راه و شهرسازی ، که در چک لیست منضم به اسناد مناقصه درج گردیده اقدام نمایند.درصورت عدم تکمیل و ارائه اسناد درخواستی مسئولیت به عهده مناقصه گر می باشد.
۹-مدت اعتبار پیشنهادات از آخرین مهلت تسلیم پیشنهادات به مدت ۳ ماه می باشد و قابل تمدید تا سه ماه دیگر می باشد.
۱۰-سایر شرایط در اسناد مناقصه به اطلاع پیمانکاران خواهد رسید.

اداره کل راه و شهرسازی استان کهگیلویه وبویراحمد - اداره پیمان و رسیدگی

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۶/۳
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۶/۴

۲۵۶

رؤیایت را آزاد انتخاب کن

تحصیل در بزرگترین دانشگاه حضوری جهان با اعتبار بین المللی

کارشناسی پیوسته (تمام وقت)- صفحه ۱۹ دفترچه	
زبان و ادبیات فارسی	مهندسی پزشکی
زبان و ادبیات انگلیسی	مهندسی برق
آموزش زبان انگلیسی	مهندسی شیمی
علوم قرآن و حدیث	مهندسی صنایع
فقه و مبانی حقوق اسلامی	مهندسی عمران
علوم تربیتی	مهندسی مکانیک
روانشناسی	مهندسی نساجی
حقوق	علوم کامپیوتر
مدیریت بازرگانی	مهندسی کامپیوتر
مدیریت صنعتی	مهندسی علوم دامی
حسابداری	مهندسی تولید و ژنتیک گیاهی
علوم ورزشی	مهندسی طبیعت
جغرافیا	گیاه پزشکی
ریاضیات و کاربردها	مهندسی مکانیزاسیون کشاورزی
فیزیک	علوم و مهندسی خاک
شیمی کاربردی	علوم و مهندسی محیط زیست
شیمی محض	مهندسی معماری
علوم مهندسی	

کارشناسی پیوسته (پاره وقت) - صفحه ٦٦ دفترچه	
زبان و ادبیات فارسی	شیمی کاربردی
زبان و ادبیات انگلیسی	شیمی محض
آموزش زبان انگلیسی	فیزیک
علوم قرآن و حدیث	مهندسی پزشکی
فقه و مبانی حقوق اسلامی	مهندسی برق
علوم تربیتی	مهندسی صنایع
روانشناسی	مهندسی کامپیوتر
حقوق	مهندسی علوم دامی
مدیریت بازرگانی	مهندسی تولید و ژنتیک گیاهی
مدیریت صنعتی	مهندسی طبیعت
حسابداری	گیاه پزشکی
علوم ورزشی	مهندسی مکانیزاسیون کشاورزی
میکروبیولوژی	علوم و مهندسی خاک
ریاضیات و کاربردها	علوم و مهندسی محیط زیست

- دانشگاهی با امکانات آزمایشگاهی و کارگاهی قوی و منحصر بفرد
- رشته‌های متنوع آموزشی در دوره های کاردانی، کارشناسی، ارشد و دکترا
- استقرار شرکت های دانش بنیان و واحد های فناور برای کارآفرینی و ایجاد اشتغال
- امکانات خوابگاهی مجهز برای خواهران
- ارایه تسهیلات مالی و انواع وام های بلند مدت و کوتاه مدت
- کسب مقام های برتر در مسابقات کشوری و بین المللی توسط تیم های ورزشی، رباتیک و نشریات دانشجویی

جهت ثبت نام و انتخاب رشته های دانشگاه آزاد اسلامی اردبیل
به سایت www.azmoon.org
و جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت
www.iauardabil.ac.ir
مراجعه فرمایید.

اداره کل روابط عمومی دانشگاه آزاد اسلامی واحد اردبیل

نگاهی به روش‌های هوشمندانه سرمایه‌گذاری

کجا و چطور سرمایه‌گذاری کنیم؟

سرمایه‌گذاری در بورس در سال‌های اخیر برای اکثر افراد جامعه ناشناخته بوده است؛ به همین دلیل باید گفت افرادی که تخصص سرمایه‌گذاری در بورس را ندارند، وارد معامله سهام نشوند.

به گزارش مهر، کمتر کسی پیدا می‌شود که به فکر دوران بازنشستگی یا سالمندی‌اش نباشد. همه می‌خواهیم زمانی که سن‌وسال جوانی را پشت‌سر گذاشتیم، کمتر نگران مشکلات سلامتی، مسائل مالی، خانوادگی و. . . باشیم. در میان تمام نگرانی‌های ریز و درشتی که هر روز با آن‌ها سر و کار داریم، مباحث مالی جایگاه ویژه‌ای دارند؛ با این وجود اغلب افراد در این دوران به دلایل مختلف با کاهش درآمد مواجه می‌شوند. برای کسی که بازنشسته می‌شود دیگر خبری از پاداش و مزایای مختلف کاری نیست و صرفاً حقوق بازنشستگی به فرد تعلق خواهد گرفت. اگر قبلا کسب و کار آزاد هم داشته، امروز با پا به سن گذاشتن دیگر توان سابق را برای ادامه و مدیریت آن ندارد.

به همین دلیل است افرادی که از سال‌های جوانی اصول پس‌انداز و سرمایه‌گذاری را فرا گرفته و به آن عمل کرده‌اند، مشکلات کمتری را در این دوران تجربه می‌کنند، اما اگر سال‌ها قبل به این موضوع و وضعیت آینده مالی‌تان توجه نکرده‌اید، دلیل نمی‌شود تصور کنید حال که زمان گذشته، راه چاره هم وجود ندارد؛ سرمایه‌گذاری هوشمندانه در هر دوره زمانی می‌تواند گره‌گشای تنگناهای اقتصادی ما در آینده باشد.

رابطه ریسک‌پذیری و سن افراد

پیش از هر چیز بد نیست بدانید افراد در سنین مختلف حد مشخصی از ریسک‌پذیری در سرمایه‌گذاری را می‌پذیرند. اگر همین امروز به یک جوان ۳۰ ساله بگویید می‌تواند در جایی سرمایه‌گذاری کند که بیش از ۳۵درصد سود دارد و البته ریسک آن بسیار بالا است، به‌احتمال زیاد این کار را انجام می‌دهد، اما اگر همین گزینه را به یک فرد سالمند پیشنهاد کنید، احتمالا ریسک بالای آن را نخواهد پذیرفت. در واقع کسی که در دوران سالمندی است، توان جبران اشتباهات سرمایه‌گذاری را ندارد، به همین دلیل ترجیح می‌دهد ریسک کمتری کرده و از اصل سرمایه‌اش بهتر محافظت کند. شاید به همین دلیل باشد که افراد در این سن، محافظه‌کاری بیشتری در پیش می‌گیرند. با این تفاسیر می‌توان گفت هدف سرمایه‌گذاری این افراد باید پوشش هزینه‌های دوران بازنشستگی، حفظ ارزش پول و آسودگی خاطر در این دوران باشد.

مسکن یا سکه؟

در دهه‌ای گذشته و در حال حاضر، اغلب افراد به سرمایه‌گذاری در دارایی‌های فیزیکی نظیر ملک، سکه و خودرو اقدام می‌کنند، اما این سرمایه‌گذاری‌ها ممکن است برای همه مناسب نباشد. بعضی از این نوع سرمایه‌گذاری‌ها مثل سکه و خودرو درآمد نقدی ایجاد نکرده و نیازهای یک فرد بازنشسته را برطرف نمی‌کنند. البته در سال‌های اخیر افراد زیادی از طریق سرمایه‌گذاری در ملک و اجاره دادن آن، هزینه‌های جاری‌شان را تامین کرده‌اند و همچنین ارزش پول‌شان را نیز در مقابل تورم حفظ کرده‌اند، اما در یک سال اخیر به دلیل افزایش شدید قیمت مسکن، ریسک سرمایه‌گذاری در آن بالا رفته است.

در عین حال سرمایه‌گذاری در این بخش نیاز به سرمایه اولیه زیادی دارد. برای آنکه کسی بخواهد ملکی خریداری و در آن سرمایه‌گذاری کند، به مبالغ بزرگ نیازمند است. گزینه دیگر برای سرمایه‌گذاری این گروه از جامعه، سپرده بانکی است که در سال‌های اخیر پابه‌پای بازار مسکن، یکی از گزینه‌های جذاب سرمایه‌گذاری برای بازنشسته‌ها بوده و مثل اجاره مسکن، افراد زیادی از عواید آن بهره‌مند شده‌اند، ولی مشکلی که سپرده بانکی می‌تواند ایجاد کند، تورم‌های شدید و جهش‌های ارزی است که هرچند سال یک‌بار، قدرت خرید سپرده‌گذار را کمتر کرده و بازدهی واقعی او را منفی می‌کند.

سرمایه‌گذاری در بورس

سرمایه‌گذاری در بورس برای افراد بازنشسته با گزینه‌های متنوعی امکان‌پذیر است. در سال‌های اخیر در کنار سپرده‌های بانکی، «صندوق‌های با درآمد ثابت» در بورس ایجاد شده‌اند که در اوراق با درآمد ثابت شرکت‌ها و ارگان‌های مختلف سرمایه‌گذاری می‌کنند و درآمد تقریباً ثابت و مطمئنی را به سرمایه‌گذار پرداخت می‌کنند.

بازدهی این نوع صندوق‌ها معمولا بهتر از سود سپرده است، ولی با شرایط فعلی اقتصاد، ریسک «نکول» آن‌ها نسبت به بانک‌ها نیز پایین‌تر است و همچنین در مقابل تغییرات نرخ بهره در میان‌مدت انعطاف‌پذیری دارند. سرمایه‌گذاری در انواع صندوق‌های سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت، کمترین ریسک را برای فرد بازنشسته در بردارد.

شاید بگویید خرید طلا و سکه هم گزینه‌ای مطرح برای سرمایه‌گذاری است، اما درعین‌حال نگهداری حجم زیادی از سکه و طلا به لحاظ امنیتی بدون مشکل نخواهد بود. از همه مهم‌تر خرید و نگهداری سکه، درآمد نقدی و ثابت ایجاد نمی‌کند؛ درحالی‌که اغلب افراد بازنشسته علاقه‌مندند، درآمد نقدی از طریق سرمایه‌گذاری کسب کنند. همچنین در حال حاضر سکه حباب بالایی دارد و این حباب ریسک سرمایه‌گذاری را بالا می‌برد. البته ریسک نگهداری سکه با ایجاد صندوق‌های سرمایه‌گذاری که در سکه سرمایه‌گذاری می‌کنند، تقریبا از بین رفته، ولی حباب هنوز وجود دارد.

سرمایه‌گذاری در بورس در سال‌های اخیر برای اکثر افراد ناشناخته بوده است. به افرادی که تخصص سرمایه‌گذاری در بورس را ندارند توصیه می‌شود به‌صورت مستقیم وارد خریدوفروش سهام نشوند. بهترین راه برای سرمایه‌گذاری در بورس برای کسانی که تخصصی در این زمینه ندارند، سرمایه‌گذاری از طریق صندوق‌های سرمایه‌گذاری در سهام و همچنین برای کسانی که سرمایه بیشتری دارند ایجاد سبد اختصاصی از طریق شرکت‌های سبدگردانی است.

افراد برای سرمایه‌گذاری در این صندوق‌ها باید از مشاوره کارگزاران و شرکت‌های سبدگردانی استفاده کنند و همچنین می‌توانند عملکرد صندوق‌های سرمایه‌گذاری در بازه بلندمدت را در سایت «فیپیران» مشاهده کرده تا بتوانند تصمیم‌گیری دقیقی داشته باشند. بد نیست بدانید در دهه‌های اخیر سرمایه‌گذاری در بورس تقریبا بیشترین بازدهی را در بین همه بازارها داشته است.

نماگر بازار سهام

صف خرید در نماد سیمانی‌ها و خودرویی‌ها

افت ۵۶۷ واحدی شاخص بورس

در نخستین روز هفته، شاخص کل ۵۶۷ واحد افت کرد اما گروه خودرو، سیمان و همچنین بسیاری از نمادهای گروه نفت با رشد قیمت و صف خرید مواجه شدند و این موضوع سبب شد شاخص کل هم‌وزن با ۳۸۵ واحد رشد مواجه شود.

به گزارش ایسنا، در اولین روز این هفته شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۵۶۷واحد افت کرد و به رقم ۱۳۶ هزار و ۳۴۳واحدی رسید. شاخص کل هم وزن اما با ۳۸۵واحد رشد تا رقم ۲۰ هزار و ۴۳۶ بالا رفت. شاخص آزاد شناور با ۳۱۹ واحد افت مواجه شد و به رقم ۱۴۴ هزار و ۳۷۹ رسید. شاخص بازار اول و شاخص بازار دوم نیز هر کدام ۴۸۰ و ۸۲۹ واحد افت کردند.

پتروشیمی پارس، فولاد مبارکه اصفهان و صنعتی و معدنی گل‌گهر هر یک به ترتیب با ۲۱۳، ۲۱۰ و ۱۸۵ واحد تاثیر کاهنده روی دماسنج بازار سرمایه داشتند و در طرف مقابل، پالایش نفت بندرعباس، گروه مپنا و پالایش نفت تبریز به ترتیب با ۱۱۸، ۹۳ و ۶۵ واحد تاثیر مثبت بیشترین نقش افزاینده را روی دماسنج بازار سرمایه داشتند.

در اولین روز معاملات این هفته خودرویی‌ها به یکباره با صف خرید همراه شدند و بسیاری از نمادهای این گروه با بیش از ۴درصد رشد در قیمت پایانی روبه‌رو شدند. از جمله نمادهای خودرویی که روز شنبه صف خرید را تجربه کردند می‌توان به سایپا، زامیاد، ایران خودرو، سایپا آذین، سرمایه‌گذاری رنا و گروه بهمن اشاره کرد. در این سهم‌ها عمدتا عمده خردها توسط سرمایه‌گذاران حقیقی صورت پذیرفت.

در گروه محصولات شیمیایی اما روند قیمت بسیاری از سهم‌ها کاهشی بود و تعدادی از جمله پتروشیمی پارس با صف فروش مواجه شدند. این نماد همانطور که گفته شد تاثیر بسزایی در کاهش شاخص کل داشت.

در گروه فلزات اساسی نیز روند قیمت نیمی از سهم‌ها افزاینده و مابقی کاهنده بود، اما صف فروش یا خرید پایدار مانند روزهای گذشته چندان ملموس نبود، هرچند که در سهمی همچون آلومینیوم ایران تا پایان معاملات شاهد صف خرید بودیم. همچنین در گروه فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای روند قیمت‌ها عمدتا افزایشی بود. در گروه سیمان، آهک و گچ نیز بسیاری از سهم‌ها با رشد قیمت مواجه شدند و سهامداران برای خریدشان در صف ایستادند.

ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۴۸۵ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از معامله ۱.۴ میلیون سهم و اوراق مالی بود. همچنین تعداد معاملات این بازار به ۱۲۵ هزار و ۱۲۴ نوبت رسید. شاخص کل فرابورس ایران نیز ۸.۲۱ واحد افت کرد و به رقم ۱۵۴۵ رسید. ارزش معاملات این بازار به رقم ۳۴۰میلیارد تومان رسید و حجم معاملات آن به رقم ۸۱۶ میلیون سهم و اوراق مالی رسید.

درخواست آگهی

در اجرای ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری به آقای ۱- امیرحسین رستمی فرد ۲- مجتبی که فعلا مجهول‌المکان می‌باشد و طبق پرونده کلاسه فوق‌الذکر این دادیاری به اتهام ضرب و جرح عمدی با قمه و سرقت با شکایت آقای امیررضا فیضی تحت تعقیب این شعبه می‌باشد به موجب این آگهی که یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار منتشر می‌گردد ابلاغ می گردد که ظرف یک ماه پس از درج آگهی جهت اخذ توضیح و دفاع از اتهام خود در این دادیاری واقع در حکیمیه خ سازمان آب خ امام حسین دادسرای ناحیه ۴ تهران حاضر و در غیر این صورت وفق مقررات قانونی نسبت به موضوع غیابا رسیدگی خواهد شد.

م.الف ۴۷۹۴۵دادیار شعبه چهارم دادسرای ناحیه ۴ تهران

احضار متهم

بدینوسیله به متهم آقای محسن هوشیاری راد فرزند عزیز که فعلا مجهول‌المکان می‌باشد ابلاغ می‌گردد که جهت دفاع از خود به اتهام خیانت در امانت بنا به شکایت آقای احسان مجیدی ظرف یک ماه پس از انتشار این آگهی در شعبه چهارم بازپرسی دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه هفت تهران حاضر شود این آگهی به استناد ماده ۱۱۵ قانون آیین دادرسی کیفری فقط یک نوبت منتشر می گردد چنانچه متهم در مهلت مقرر قانونی در این شعبه حاضر نشود تصمیم قانونی اتخاذ خواهد شد.

م.الف ۴۷۹۴۵ بازپرس شعبه چهارم بازپرسی دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه هفت تهران- جواد سوادکوهی

احضار متهم

بدینوسیله به متهم آقای محسن هوشیاری راد فرزند عزیز که فعلا مجهول‌المکان می‌باشد ابلاغ می‌گردد که جهت دفاع از خود به اتهام خیانت در امانت بنا به شکایت آقای احسان مجیدی ظرف یک ماه پس از انتشار این آگهی در شعبه چهارم بازپرسی دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه هفت تهران حاضر شود این آگهی به استناد ماده ۱۱۵ قانون آیین دادرسی کیفری فقط یک نوبت منتشر می گردد چنانچه متهم در مهلت مقرر قانونی در این شعبه حاضر نشود تصمیم قانونی اتخاذ خواهد شد.

م.الف ۴۷۹۴۹ بازپرس شعبه چهارم بازپرسی دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه هفت تهران- جواد سوادکوهی

آگهی احضار متهم

به موجب پرونده کلاسه ۹۷۰۲۲۴ شعبه نهم دادیاری دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ۱۸۹ تهران (شهید مطهری) آقای رجبعلی قربانی به اتهام توهین حسب شکایت اسلام شریفی و محمد شریفی تحت تعقیب کیفری می‌باشد که به علت مجهول‌المکان بودن متهم طبق ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا نامبرده ظرف مهلت یک ماه از تاریخ نشر آگهی، جهت تحقیق و دفاع از اتهام انتسابی به خود در این دادیاری حاضر شود در صورت عدم حضور اتخاذ تصمیم خواهد شد.

م.الف ۴۷۹۴۶ دادیار شعبه نهم دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ۱۸ تهران- پوریا علیلوی نیری

احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۲۱۶۴۴ این بازپرسی موضوع شکایت خانم لشگری، متهمین آقای محمد حیدری راد- ولی‌اله قاسمی- غلامرضا سلحشور- محمد عبداللهی همگی به اتهام جعل و استفاده از سند مجعول تحت تعقیب می‌باشند. نظر به اینکه متهم فوق مجهول‌المکان می‌باشند و وقت رسیدگی پرونده یک ماه پس از انتشار آگهی تعیین گردیده است، بدین وسیله به تجویز ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور کیفری به نامبرده ابلاغ می‌گردد تا در وقت مذکور جهت رسیدگی و دفاع از اتهام انتسابی در این بازپرسی حاضر شوند. در غیر این صورت طبق مقررات قانونی اتخاذ تصمیم خواهد شد.

م.الف ۴۷۹۵۱ مرتضی جمالی- جانشین بازپرس شعبه هفتم دادسرای ناحیه یازده تهران

آگهی احضار متهم

به موجب پرونده کلاسه ۹۷۰۲۲۴ شعبه نهم دادیاری دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ۱۸۹ تهران (شهید مطهری) خانم آرزو قربانی به اتهام توهین حسب شکایت اسلام شریفی و محمد شریفی تحت تعقیب کیفری می‌باشد که به علت مجهول‌المکان بودن متهم طبق ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا نامبرده ظرف مهلت یک ماه از تاریخ نشر آگهی، جهت تحقیق و دفاع از اتهام انتسابی به خود در این دادیاری حاضر شود در صورت عدم حضور اتخاذ تصمیم خواهد شد.

م.الف ۴۷۹۴۷ دادیار شعبه نهم دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ۱۸ تهران- پوریا علیلوی نیری

احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۶۱۵۹۵ این شعبه آقای سیدحسین آقائی سنگتابی فرزند خلیل به اتهام جعل امضاء و اثر انگشت در دو فقره سفته و کلاهبرداری ۱۵ میلیون تومان حسب شکایت آقایان محمدرضا پیرایه‌گر و سعید صالحی تحت تعقیب قرار دارد با توجه به عدم وجود نشانی و عدم دسترسی به متهم به این وسیله براساس ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری از طریق آگهی به متهم ابلاغ می‌گردد ظرف مهلت یک ماه از تاریخ نشر آگهی جهت دفاع از اتهام انتسابی در این شعبه حاضر شوند در غیر این صورت پس از انقضاء مهلت مقرر به موضوع به صورت غیابی وفق مقررات رسیدگی و اظهارنظر خواهد شد.

م.الف۴۷۹۵۲ بازپرس شعبه ۷ بازپرسی دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ۴ رسالت تهران- محمد کرمی

آگهی احضار متهم بلامکان

در اجرای ماده های ۱۸۰ و ۱۱۵ قانون آیین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور کیفری به خانم مریم سپهر فرزند علی اکبر به شماره ملی ۰۰۷۰۹۹۶۸۴۹ و آقای امیرسعید شکراللهی فرزند نادر به شماره ملی ۱۸۱۷۴۹۴۹۶۱ مجهول‌المکان بوده و حسب مندرجات پرونده کلاس ۶۹۷۰۴۸۰/ب ۶ این شعبه به اتهام مندرج در پرونده تحت تعقیب می‌باشند. ابلاغ می‌شود که در ساعت اداری ظرف یک ماه پس از انتشار جهت دفاع از خود در برابر اتهام مذکور در شعبه ششم بازپرسی دادسرای ناحیه ۲۱ تهران واقع در خیابان شهید بهشتی خیابان احمد قصیر جنب بیمارستان آسیا حضور به هم رسانید در صورت عدم حضور، به صورت غیابی تصمیم مقتضی اتخاذ خواهد شد.

م.الف ۴۷۹۵۰ در غیاب بازپرس شعبه ششم بازپرسی دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ۲۱ ارشاد تهران- دهقانی فیروز آبادی

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای امیر عباس عروجی طبق وکالتنامه شماره ۳۷۰ مورخ ۸۹/۳/۲۰ دفتر ۱۱۵۸ تهران از طرف مژگان پارسا طی وارده ۱۳۹۷۸۵۶۰۱۱۴۵۰۰۷۸۱۶ مورخ ۹۷/۴/۳۰ با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی که گواهی امضای شهود آن طی شماره۴۴۲۶ مورخ ۹۷/۴/۲۳ دفتر اسناد رسمی ۸۴۴ تهران ثبت گردیده است مدعی است که سند مالکیت ۰/۳۳ دانگ مشاع ازیکدانگ از ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت ۵۲۶ متر مربع قطعه ۳۳ به پلاک ۹۳۱۰ فرعی از ۷۲ اصلی مفروز از پلاک ۱۳۲۱فرعی از اصلی مذکور واقع در سعادت آباد شمیران در ذیل ثبت ۳۶۱۸۴۲ صفحه ۳۸۸ دفتر ۱۴۴۳/۲ شماره چاپی ۱۹۴۱۹۸ب/۸۳ بنام مازیار عالی ثبت و سند مالکیت صادر گردیده است و سپس مع الواسطه برابر سند قطعی ۴۹۱۵۲ مورخه ۸۶/۴/۹ دفتر ۶۵ تهران به نام مژگان پارسا منتقل گردیده است. بعلت اسباب کشی مفقود گردیده است لذا مراتب به استناد ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت در یک نوبت اگهی میشود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت و یا در اختیار داشتن سند مالکیت نزد خود می باشد ظرف مدت ۱۰ روز از انتشار این اگهی به این منطقه مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت اقدام نماید بدیهی است در این صورت پس از تنظیم صورتمجلس اصل سند مالکیت به ارائه کننده مسترد خواهد شد و صدور المثنی سند مالکیت منوط به ارائه دادنامه از مراجع ذیصلاح قضایی خواهد بود و پس از انقضا مدت مذکور و عدم هرگونه اعتراض این منطقه نسبت به صدور المثنی سند مالکیت اقدام خواهد نمود. با توجه به سوابق پلاک ۱۱۷/۹۳۱۰ بازداشت نمی باشد.

۱۴۸۹۵ م الف اداره ثبت اسناد و املاک سعادت آباد

آگهی ابلاغ اجرائیه

بدینوسیله به آقای غلامرضا اسدی نام پدر عبداله ش ش ۴۱۶ صادره از تهران به نشانی تهران پیراسته روبروی دانشگاه ملی خ استاد هشترودی کوی کیوان پ ۲/۲ ابلاغ میگردد خانم پروانه مظلومی سنجید به استناد سند ازدواج شماره ۷۸۸۲- ۱۳۷۱/۷/۱۴ تنظیمی دفتر ۲۵۹ تهران جهت وصول مبلغ یک میلیون تومان وجه رایج که متعاقبا به نرخ روز محاسبه میگردد و نیم عشر متعلقه علیه شما مبادرت به صدور اجرائیه نمود و پرونده اجرایی به کلاسه ۹۷۰۱۲۷۸ در این اداره تشکیل شده ودرجریان است لذا با توجه به اینکه ابلاغ اجرائیه به شما در آدرس متن سند میسر نشده مراتب از طریق درج در روزنامه به شما ابلاغ میگردد مقتضی است حداکثر ظرف ۱۰ روز از تاریخ انتشار این اگهی نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام نمائید در غیر اینصورت عملیات اجرایی علیه شما ادامه خواهد یافت.

۱۴۹۰۳ م الف رئیس اداره پنجم اجرای اسناد رسمی

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای وحید رضا ابراهیمی عشرت آبادی برابر وکالت نامه شماره ۷۹۴۵۹ مورخ ۹۵/۸/۱۵ دفترخانه ۶۹۰ تهران از طرف خانم سوسن نامداری (مالک) با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی مصدق شماره ۵۷۲۵۲- ۹۷/۲/۲۴ توسط دفتر اسناد رسمی شماره ۱۲۶ تهران و برگ تقاضای وارده به شماره ۵۴۹۹ — ۹۷/۲/۲۴ مدعی فقدان سند مالکیت ششدانگ یک دستگاه اپارتمان به مساحت ۸۲/۴۲ متر مربع قطعه ۶ تفکیکی واقع در سمت شرقی طبقه دوم بانضمام انباری شماره ۲ و پارکینگ شماره ۳ به پلاک ثبتی ۴۳۳۲ فرعی از ۸۵ اصلی مفروز از پلاک ۱۵۹ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش یازده تهران به نام حسین موسوی ذیل ثبت ۱۳۸۶۶۸ صفحه ۳۸۰ دفتر جلد ۱۱۵۸ املاک به شماره چاپی ۵۳۲۶۲۰ ثبت و صادر و تسلیم گردید سپس ششدانگ برابر سند قطعی شماره ۶۶۶۷۵- ۹۳/۹/۶ دفترخانه ۶۹۰تهران به سوگل نجاریان منتقل شده و برابر برگ استشهادیه ابرازی و گواهی دفتر املاک این اداره در قید رهن نمی باشد که بعلت سهل انگاری مفقود گردیده است درخواست صدور سند مالکیت المثنی آن را نموده است . لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت فقط در یک نوبت در یک روزنامه کثیر الانتشار اگهی میگردد تا چنانچه کسی ادعای انجام معامله نسبت به ملک مذکور و یا وجود سند مالکیت را نزد خود داشته باشد از تاریخ انتشار این اگهی ظرف مدت ۱۰ روز اعتراض خود را به انضمام اصل سند مالکیت به این اداره تسلیم تا مورد رسیدگی قرار گیرد اصل سند مالکیت پس از ملاحظه به ارائه دهنده اعاده خواهد شد و به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده نخواهد شد در صورت عدم وصول واخواهی ظرف مهلت قانونی المثنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر و به متقاضی تسلیم خواهد گردید.

۱۴۹۰۰ م الف رئیس اداره ثبت اسناد و املاک تهرانپارس

اخبار

حضور ناظر ایرانی روی عرشه کشتی‌های چینی صید ماهی در جنوب ایران

براساس توافق صورت‌گرفته میان مسئولان و صیادان مقرر شد بر روی کلیه شناورهای صید فانوس ماهی (کشتی‌های چینی در اجاره ایران) یک نفر به عنوان ناظر مقیم در این شناور حضور یابد و بر روند صید نظارت کند.

به گزارش تسنیم، جمعی از صیادان و مسئولان اتحادیه صیادی جنوب کشور (جاسک) با مسئولان سازمان شیلات در جلسه‌ای با حضور امام جمعه شهرستان و مسئولان محلی درباره وضعیت حضور کشتی‌های چینی فانوس ماهی (اجاره شده توسط ایران) در آب‌های ایران توافق کردند.

متن صورتجلسه این توافق که توسط سازمان شیلات در اختیار خبرگزاری تسنیم قرار گرفته به شرح زیر است.

براساس نقطه نظرات صیادان شهرستان جاسک و امام جمعه محترم جاسک مناقبیان و رادمهر فرماندار جاسک، تندرو رئیس اتحادیه صیادن استان هرمزگان، میرزایی، رحیمی، خوش، حاج عبدالله شریفی، یکتاپور مدیرکل شیلات استان هرمزگان، حیدری‌نژاد معاون شیلات جاسک، نقطه‌نظرات زیر را در حضور معاون سازمان شیلات ایران شاپور کاکوکلی تایید می‌نماییم.

۱- شناور چینی وجود ندارد و آنچه هست شناور فانوس ماهی است، به صورت مالکیت تمام یا کرایه از خارج از کشور می‌باشند و در اختیار صیادان ایرانی (شرکت‌های صیادی ثبت‌شده در سازمان بنادر) قرار دارند.

۲- کمیته‌ای متشکل از نمایندگان شرق، غرب و مرکز جاسک به همراه اتحادیه صیادان استان، تحت نظر نماینده، فرماندار، امام جمعه محترم شهرستان جاسک، رئیس شیلات شهرستان جاسک با مدیریت و فرمانداری جاسک، دبیری شیلات شهرستان جاسک تشکیل و بر عملکرد صید شناورهای فانوس ماهی می‌آیند.

۳- مقرر گردید بر روی کلیه شناورهای فانوس ماهی یک نفر به عنوان ناظر مقیم شناور با حقوق پرداختی از سوی مالک کشتی و یا انتخاب کمیته اشاره‌شده در بند ۲ مستقر گردد.

۴- تعداد ۳۰۰ فروند قایق رشته قلاب و ۲۰ فروند لنج برای شهرستان جاسک تخصص یافت.

۵- مجوز رای مورد نظر تحت نظر شهرستان جاسک و استاندار محترم استان تعیین تکلیف گردید.

بنابراین گزارش کاکولی معاون سازمان شیلات ایران پیش از این نیز به تسنیم گفته بود که این کشتی‌های صید فانوس ماهی چینی با وجود چینی بودن در اجاره ایران هستند که برخی از آنها به دلیل مشکلات بیمه‌ای با نیروی کار چینی در اختیار ایران قرار می‌گیرد.

دعوت از بخش خصوصی برای حضور در تصمیم‌گیری‌ها

حمایت از تولید شرط حیات اقتصادی

شریعتمداری گفت که انتظار دولت حضور فعالانه نمایندگان باتجربه بخش خصوصی در فرآیند تصمیم‌گیری‌های استراتژیک است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان به نقل از روابط عمومی وزارت صنعت، معدن و تجارت، محمد شریعتمداری در دیدار با پیشکسوتان اتاق بازرگانی گفت: رئیس جمهوری کابینه دولت را موظف کرده است با مراجع فکری جامعه گفت و گوی نزدیک داشته باشند؛ از این رو، به نمایندگی از صنعت گزارش صحبت‌های دلسوزانه شما را به دولت ارائه خواهم داد. وی بیان کرد: تلاشگران بخش خصوصی بیش از دولت به نظام و حفظ آن با همه خصوصیاتی که دارد، علاقه‌مند هستند؛ به خصوص شورای عالی پیشکسوتان اتاق بازرگانی که همه آنچه را که در اختیار داشتند، سال‌های متمادی در طبق اخلاص گذاشتند و از هیچ چیز حتی جوانی خود دریغ نکردند. شریعتمداری افزود: مسائل و مشکلات در عرصه اقتصاد کشور وجود دارد اما نگاه منصفانه این است که در چند ماه اخیر تشدید شده و علت آن هم روشن و واضح است.

تزریق عدم قطعیت در جامعه، علت اصلی نوسانات اقتصادی کشور

شریعتمداری با بیان مشکلاتی که در اثر خروج آمریکا از برجام و کارشکنی ترامپ برای اقتصاد کشور رخ داده است، افزود: واقعیت این است که اتفاقی در کشور رخ داده است و باید برای عبور از این شرایط فضا را به سمت همدلی سوق داد و با همراهی شما می‌توان این مشکل را مدیریت و از آن عبور کرد. دوره‌ای که دولت جدید روی کار آمد عدم ثبات در اقتصاد ایران حاکم بود. شما با امید پای صندوق‌های رای آمدید و رای دادید و شاهد بودیم سال ۹۲ در مدت کوتاهی تغییرات مثبتی هم اتفاق افتاد.

وزیر صنعت بیان کرد: علت اصلی تغییرات مثبت در آن زمان نگاه امیدوارانه همه مردم خصوصا فعالان اقتصادی به آینده کشور بود، در واقع قبل از حضور رسمی روحانی و اجرای سیاست‌های اقتصادی در کشور، قیمت ارز سیر نزولی پیدا کرد و قبل از استقرار وی در اداره دولت روند تغییرات قیمت‌ها کند شد و تورم نقطه به نقطه در مدت کوتاهی به زیر ۱۰درصد کاهش پیدا کرد.

به گفته وی، عاملی که باعث این اتفاق شد چیزی جز تزریق ثبات در کشور، آرامش و امید به آینده سیاسی و اقتصادی نبود. در واقع این همان اکسیر ارزشمندی بود که کشور را به آن سمت هدایت کرد. بعد از آن حضور افراد متخصص در کابینه به انتخاب رئیس جمهوری نیز شرایط کشور را به سمت بهتری سوق داد.

وزیر صنعت همچنین در ادامه شرایط کنونی را ناشی از پمپاژ عدم ثبات و قطعیت در آینده ایران ارزیابی و تصریح کرد: امروز با شرایطی مواجه هستیم که باید به منطق سال۹۲ بازگردیم. آنچه باعث شده است در این شرایط خاص اقتصادی باشیم، وجود نااهلی بر سر راه است که عدم قطعیت را در فضای سیاست خارجی کشور تا مرز جنگ تزریق می‌کند و گمان می‌کند که شرایط هم برای ایجاد این ناهماهنگی و تشویش به علت شرایط اجتماعی و سیاسی کشور فراهم است و راه حل آن را هم راه حل اقتصادی می‌داند.

وزیر صنعت، معدن و تجارت تاکید کرد: دشمن تلاش می‌کند فشار را عمدتا در فضاهایی ایجاد کند که اشتغال را تحت تاثیر قرار دهد و کشور را به لحاظ اجتماعی از مسیر درست خود خارج کند.

شریعتمداری افزود: ما باید هوشیار باشیم و صیانت از کشورمان را در اولویت قرار دهیم، به طور مثال تحریم خرید فرش به همین منظور بود زیرا فرش سهم بالایی در درآمد اقتصاد ایران ندارد، اما ۲میلیون نفر در گوشه و کنار کشور به این کار مشغول هستند و بنابراین این مساله را هدف قرار می‌دهد.

وی گفت: صنعت خودروسازی در تحریم‌های گذشته تحریم آخر بود، اما این بار تحریم اول است و علتش این است که حجم عظیمی از اشتغال در این حوزه وجود دارد و خودروسازان بزرگی هستند که در این زمینه اشتغال ایجاد کرده‌اند.

شریعتمداری ادامه داد: در ایجاد این شرایط عدم قطعیت، همه ما هم مسئولان و هم مردم در چندماه گذشته کارنامه خوبی نداشتیم و باید برای اصلاح و ایجاد امید تلاش کنیم.

رانت ۴۰ هزار میلیاردی در بازار فولاد!

شرایط کنونی ترکیه فرصتی مناسب برای افزایش صادرات مواد معدنی

مدیرعامل سابق فولاد مبارکه و ذوب‌آهن معتقد است که سیستم دستوری فروش فولاد، باعث ایجاد رانت ۴۰ هزار میلیارد تومانی در این حوزه شده است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، در حوزه صادرات فولاد از آغاز سال ۲۰۱۸ تاکنون چشم‌انداز بازار چین و بازار جهانی مثبت بوده است و رشد معقولی را از نظر حجم مصرف و کشش بازار تجربه کرده و به ثبات قیمتی رسیده‌ایم. از طرف دیگر به دلیل افزایش قیمت مواد اولیه، افزایش تقاضا در چین، کاهش ارزش دلار و افزایش قیمت انرژی شاهد چشم‌اندازی مثبت در حوزه صنایع فولاد در سطح جهانی بوده‌ایم. با توجه به عملکرد جهانی در سال جاری اگر منتظر رونق نباشیم رکود در سطح مصرف و تقاضا هم نخواهیم داشت.

در حوزه داخلی نیز انتظار می‌رود طرح‌هایی که پیش از برجام راکد مانده بودند با ظرفیت‌هایی که برنامه جامع اقدام مشترک ایجاد کرد اهداف خود را دنبال و وارد مدار تولید شوند. چالش اصلی این است که آیا می‌توان برای این واحدهای تولیدی مواد اولیه به میزان کافی تهیه کرد و امکان دسترسی به بازارهای صادراتی آنطور که باید وجود دارد یا نه؟ چرا که طی سه سال گذشته با مازاد تولید مواجه بودیم و بنابراین هر پروژه جدید را باید به عنوان گزینه صادرات در نظر بگیریم.

در سال ۹۶ بیش از ۳۵درصد تولیدات ما در صنعت فولاد صادر شد و پیش‌بینی می‌شود امسال این درصد رشد داشته و با هر مقیاس جهانی هم که مقایسه کنیم این میزان از مازاد تولید نسبت بالایی است و نشان‌دهنده این نکته است که ما کشوری هستیم که بخش قابل توجهی از تولید را باید صادر کنیم و این نکته به عنوان یک چالش در سال جدید پیش رو است و به بیان دیگر سال ۹۸ سال تشدید رقابت در صنعت فولاد خواهد بود. در رابطه با تأثیرات عوامل متعدد بر رشد صنعت فولاد در سال جاری با عضو هیات مدیره شرکت فولاد مبارکه به گفت‌وگو پرداخته‌ایم که در ادامه می‌آید.

تحریم‌ها، تأثیری بر رشد صادرات فولاد ندارد

محمود اسلامیان، مدیرعامل سابق فولاد مبارکه و ذوب‌آهن و عضو هیات مدیره شرکت فولاد مبارکه اظهار کرد: فولاد کشور طی چند سال گذشته رشد بالایی را تجربه کرده است.

وی افزود: خوشبختانه امسال به تولید ۲۵ میلیون تنی در فولاد خواهیم رسید و واردات کم شده است تا جایی که در چهار ماه ابتدایی سال ۹۷ تنها ۳۰۰هزار تن واردات فولاد داشته‌ایم و این در حالی است که در گذشته حدود ۱۲ میلیون تن فولاد به کشور وارد می‌شد.

اسلامیان دلیل اصلی رشد صنایع فولادسازی در کشور را فعالیت و ورود بخش خصوصی به این حوزه دانست و گفت: با وجود شرایط تحریم هیچ‌گونه نگرانی از جانب تولید فولاد در کشور وجود ندارد.

عضو هیات مدیره شرکت فولاد مبارکه افزود: به علت سیاست‌های اخیر تلاطماتی در بازار فولاد به وجود آمد، اما به نظر من این تلاطمات موقتی بوده و صنعت فولاد با قدرت به پیش می‌رود.

اسلامیان تأکید کرد: در تأمین فولاد برای بازار داخلی مشکلی نداریم و در صورتی که اجازه دهند قیمت‌ها در بورس تعیین شود و تعیین قیمت به صورت دستوری نباشد، دست واسطه‌ها کوتاه شده و رانت‌های ایجادشده از بین خواهد رفت. وی یادآور شد: در سال حدود ۳۰ تا ۴۰ هزار میلیارد تومان با سیستم دستوری ایجاد رانت کرده‌ایم و عده زیادی به دنبال آن هستند که فولاد را با قیمت کم خریده و با قیمت بالاتر بفروشند.

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۴۹۱۰۰۷۵۰ شعبه ۱۰۷۶ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی شهید مدرس تهران (۱۱۰۳ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۲۱۶۷۶۰۰۶۵۶ شاکی آقای پویان امیری کنگری فرزند نعمتاله به نشانی تهران خ فرجام خ اردیبهشت خ ابوذربناد نبش ۱۸۲ ب ۳۰ و ۲۰ متهمین ۱- آقای بنیامین حسینی فراهانی ۲- آقای محمود خازنی اتهام‌ها ۱- کلاهبرداری ۲- فروش مال غیر

رای دادگاه

درخصوص اتهام آقایان ۱- محمود خازنی فرزند مصطفی و ۲- بنیامین حسینی فراهانی فرزند ناصر دایر بر کلاهبرداری از طریق فروش مال غیر یک واحد آپارتمان به پلاک ثبتی ۳۹۱۲ فرعی از ۸۵ اصلی به میزان ۳,۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال شکایتی پویان امیری کنگری فرزند نعمتاله، نظر به کیفرخواست دادسرا، شرح شکایت شاکی، نتیجه استعلام ثبتی به عدم مالکیت متهمان در زمان تنظیم قرارداد فی‌مابین، گزارش مرجع انتظامی، اتهام متوجه متهمان است مستند به مواد ۱۲۵ قانون مجازات اسلامی و ماده یک قانون تشدید مجازات مرتکبین اختلاس و ارتشاء و کلاهبرداری متهمان را مشترکا به رد مال به میزان ۳۲۰ میلیون تومان به شاکی و به همین میزان به عنوان جزای نقدی هر کدام را در حق صندوق دولت و هر کدام را به یک سال حبس تعزیری محکوم می‌نماید رای صادره غیابی ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه و سپس ظرف ۲۰ روز قابل اعتراض تجدیدنظرخواهی در محاکم تجدیدنظر استان تهران خواهد بود.

م.الف ۴۷۹۵۶ شعبه ۱۰۷۶ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی شهید مدرس تهران (۱۱۰۳ جزایی سابق)- علی اصغر زارع

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۰۲۹۵۷۰۱۴۶۷ شعبه ۱۱۳۵ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی شهید مطهری تهران (۱۱۴۹ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۰۲۱۴۲۰۰۱۶۵ شاکی آقای محسن وفائی‌زاده فرزند رضا به نشانی تهران جیحون بین مالک اشتر و مرتضوی پوشاک فاطمی متهم آقای وحید امیری به نشانی تهران- تهران شهرک ولیعصر خ ۱۲ متری طالقانی پ ۱۲۱ اتهام: خیانت در امانت

رای دادگاه

درخصوص اتهام آقای وحید امیری دایر بر خیانت در امانت به یک دستگاه خودرو سواری سوناتا موضوع شکایت آقای محسن وفائی‌زاده با عنایت به شکایت شاکی با توجه به عدم حضور متهم در جلسه دادرسی و عدم وصول لایحه‌ای از ناحیه متهم موصوف و جمیع محتوای پرونده، اتهام وارده محرز و مسلم بوده و مستندا به ماده ۶۷۴ از قانون مجازات اسلامی مصوب ۱۳۷۵ متهم موصوف را به سی ماه حبس تعزیری محکوم می‌نماید رای صادره به استناد ماده ۴۰۶ از قانون آیین دادرسی، غیابی و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه و سپس ظرف بیست روز قابل تجدیدنظرخواهی در دادگاههای تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

م.الف ۴۷۹۵۷ دادرس شعبه ۱۱۳۵ دادگاه کیفری دو تهران - حسین رجایی

اگهی فقدان سند

نظر به اینکه آقای غلامرضا محمد دلجویی میرهن فرزند رستم به شماره شناسنامه ۲۵۷۵۶ صادره از تهران به شماره کد ملی ۰۰۳۴۸۳۸۷۱۶ تسلیم دو برگ استشهادیه به شماره تصدیق ۳۴۹۹۵۶ مورخ ۹۷/۴/۱ دفترخانه ۵۸۱ تهران و برگ تقاضا بشماره وارده ۱۰۷۸۰۱۶۳۲۳ مورخ ۹۷/۴/۴ مدعی فقدان سند مالکیت ششدانگ یک دستگاه آپارتمان به مساحت ۵۲/۵۵ متر مربع قطعه ۴ تفکیکی واقع در طبقه ۴ به شماره ۱۹۸۱۱فرعی از ۳ اصلی مفروز و باقیمانده فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۲ تهران که ذیل ثبت ۸۹۷۵ دفتر ۶۹ صفحه ۱۵۱ بنام حسین کریمی رونقی ثبت و سند مالکیت به شماره چاپی ۳۷۵۶۹۲ صادر و تسلیم گردید سپس بموجب سند قطعی شماره ۴۱۷۳۰ – ۹۲/۱۲/۱۴ دفتر خانه ۵۸۱ تهران ششدانگ به آقای غلامرضا محمد دلجویی میرهن منتقل گردیده است و بموجب سند رهنی شماره ۴۱۷۳۱ - ۹۲/۱۲/۱۴ دفترخانه ۵۸۱تهران در رهن بانک رفاه می باشد که بعلت جابجایی مفقود گردیده و درخواست صدور سند مالکیت المثنی پلاک موصوف را نموده است لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت مراتب بی اعتباری سند مالکیت اولیه به شماره چاپی فوق الذکر به آن دفترخانه اعلام میگردد شایسته است در صورت مشاهده ضمن خودداری از انجام هرگونه معامله سند مرقوم را اخذ و جهت ابطال وضبط در پرونده ثبتی به این منطقه ارسال بفرمایید.

۱۴۹۱۰ م الف رئیس اداره ثبت اسناد و املاک یافت آباد تهران

متن آگهی

در اجرای ماده یکصدوهفتادوچهار قانون آیین دادرسی کیفری دادگاههای عمومی و انقلاب در امور کیفری و آیین‌نامه مربوطه آقای مهدی سنگی فرزند علی جعفر فعلا مجهول‌المکان ابلاغ می‌گردد که پرونده به کلاسه بایگانی ۹۷۰۰۷۳ به اتهام خیانت در امانت تشکیل شده ظرف مدت یک ماه از تاریخ انتشار آگهی در شعبه دهم بازپرسی حاضر و از خود دفاع نماید و الا عدم حضور موجب اتخاذ تصمیم قانونی خواهد گردید. رمز: ۸۶۶۵۱ با ردیف فرعی ۱

م.الف ۴۷۹۵۴ بازپرس شعبه دهم بازپرسی دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ۲ سعادت‌آباد تهران - علیرضا سعید

متن آگهی

در اجرای ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری نظر به اینکه در پرونده کلاسه ۹۶۱۰۴۶ آقای علی تیموری اصل فرزند الفت به اتهام سرقت و تحصیل مال مسروقه تحت تعقیب است لذا مراتب یک مرتبه در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار منتشر تا نامبرده ظرف مهلت یک ماه از تاریخ انتشار آگهی به همراه یک نفر وکیل رسمی دادگستری در این شعبه حاضر و از خود دفاع نماید و الا طبق مقررات نسبت به موضوع غیابا رسیدگی و اتخاذ تصمیم خواهد شد.

م.الف ۴۷۹۵۵ دادیار شعبه اول دادسرای صادقیه ناحیه ۵ تهران - مجتبی محمدی

اگهی فقدان سند مالکیت

به پلاک ثبتی ۱۴۲۶/۱۰۵۷ در بخش ده تهران مریم شریفی وکالتا با تسلیم استشهادیه گواهی امضا به شماره ۳۱۹۲ دفترخانه رمز تصدیق ۵۲۲۶۶۰ شناسه تصدیق ۱۳۹۷۰۲۱۵۴۱۵۵۰۰۰۰۹۳ و گواهی سرقت کلانتری طی درخواست به وارده ۱۳۹۷۸۵۶۰۱۰۴۵۰۱۸۷۶۵ تقاضای صدور سند مالکیت المثنی را بعلت اسباب کشی نموده است که مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه ثبت به شرح ذیل آگهی میگردد. ۱- خلاصه وضعیت: سند مالکیت ششدانگ آپارتمان مسکونی واقع در طبقه دوم قطعه سوم تفکیکی ذیل دفتر ۲۳۰۲ صفحه ۱۹۶ ثبت ۴۲۵۱۰۲ به شماره چاپی ۴۵۶۶۰۹ به مساحت ۶۰ متر مربع به نام خانم مریم امیری ثبت و صادر و تسلیم گردیده است سپس برابر سند ۳۲۴۹۷ دفتر ۶۷۸ مورخ ۹۳/۵/۱۴ در رهن بانک ملت می باشد سپس لذا با توجه به اعلام فقدان سند مالکیت پلاک فوق الذکر و درخواست المثنی آن مراتب اعلام تا هرکس نسبت به ملک مورد آگهی معامله کرده است و دراین آگهی ذکر نشده است و یا مدعی سند مالکیت نزد خود می باشد باید تا ده روز پس از انتشار آگهی به ثبت مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت اعلام نماید در صورت عدم وصول اعتراض مطابق مقررات اقدام خواهد گردید.

۱۴۹۲۲ م الف اداره ثبت اسناد و املاک رودکی تهران

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۰۲۹۹۷۰۱۲۷۲ شعبه ۱۱۳۷ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی شهید مطهری تهران (۱۱۵۱ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۰۲۱۴۴۰۰۴۵۵ شاکی آقای محمدرضا زمانی فرزند قربان به نشانی تهران – تهران خلیج خ بهشتی ب ۴۵ انبار مخابرات متهم آقای یعقوب حیدری مجهول‌المکان اتهام: کلاهبرداری از طریق دادن چک مسروقه

رای دادگاه

درخصوص اتهام آقای یعقوب حیدری فعلا متواری دایر بر کلاهبرداری از طریق دادن چک مسروقه به مبلغ ۲,۶۵۰,۰۰۰ تومان موضوع شکایت آقای محمدرضا زمانی با عنایت به شکایت شاکی و دلایل منعکس در قرار مجرمیت و کیفرخواست دادسرای ناحیه ۱۸ تهران و عدم حضور متهم در دادگاه جهت دفاع از اتهام انتسابی به خود و جمیع محتوای پرونده اتهامات وارده محرز و مسلم بوده و مستندا به ماده یک قانون تشدید مجازات مرتکبین ارتشاء و اختلاس و کلاهبرداری متهم علاوه بر رد اصل مال (۲,۶۵۰,۰۰۰ تومان) و جزای نقدی معادل آن به دو سال حبس تعزیری محکوم می‌نماید رای صادره غیابی و ظرف مدت ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه می‌باشد.

م.الف ۴۷۹۵۹ علیزاده - رئیس شعبه ۱۱۳۷ دادگاه کیفری دو تهران

آگهی

آگهی احضار متهم با فرض وجود کیفرخواست مجتمع قضایی شهید مدرس تهران به موجب کیفرخواست صادره در پرونده ۹۷۰۵۳۲ برای حمید نوروزبیگی به اتهام توهین، مزاحمت، ورود به عنف تقاضای کیفرخواست نموده که رسیدگی به موضوع به این شعبه ارجاع و وقت رسیدگی برای مورخه ۱۳۹۷/۷/۲۱ ساعت ۹:۳۰ صبح تعیین با عنایت به مجهول‌المکان بودن و عدم دسترسی به متهم و در اجرای مقررات مواد ۱۱۵ و ۱۸۰ قانون آیین دادرسی کیفرخواست 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.

م.الف ۴۷۹۵۳ مدیر دفتر شعبه ۱۰۸۱ دادگاه کیفری ۲ تهران

مفقودی بنچاق و برگ سبز

بنچاق و برگ سبز کامیونت ون به شماره پلاک شهربانی۶۶۳د۷۲ ایران ۱۱ – شماره شاسی C۰۲۶۰۲ شماره موتور ۲۷۱۳۳* مدل ۱۳۷۴ رنگ آبی روغنی به نام اسفندیار بختیاری به شماره ملی ۰۴۲۱۶۶۵۱۹۱ مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط است.

مفقودی بنچاق و برگ سبز

بنچاق و برگ سبز پیکان ۱۶۰۰ به شماره پلاک شهربانی۷۴۵ج۷۶ ایران ۲۱ – شماره شاسی ۷۵۵۰۷۴۰۵ شماره موتور ۱۱۲۷۵۰۹۱۲۵ مدل ۱۳۷۵رنگ سفید یخچالی روغنی به نام عادل فیروزی قولقاسم به شماره ملی ۱۷۱۹۸۹۸۵۴۵ مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط است.

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک اسدآباد
هیات موضوع قانون تعیین وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی وساختمانهای فاقد سندرسمی

برابررای شماره۹۷۷۰-۹۷ مورخ ۹۷/۰۵/۲۱ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر درواحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسدآباد تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای روح الله ضحاکی هویدا فرزند عزیزمراد به شماره شناسنامه ۱۴ صادره ازاسدآباد در۳دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی آبی به مساحت۹۶۰۶۸/۳۵مترمربع در قسمتی ازپلاک ۳۹ اصلی واقع در اسدآباد اراضی روستای موسی آباد خریداری ازمالک رسمی آقای عزیز مرادضحاکی هویدا محرز گردیده است لذابه منظور اطلاع عموم مراتب دردو نوبت به فاصله۱۵روز آگهی می شود درصورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشاراولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خودرا به این اداره تسلیم وپس ازاخذرسید،ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض،دادخواست خودرابه مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکوروعدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت صادر خواهدشد.

کامران متقی - رئیس ثبت اسناد واملاک اسدآباد م الف :۳۷۴
نوبت چاپ اول ۱۳۹۷/۶/۴ نوبت چاپ دوم ۱۳۹۷/۶/۱۹

به جای تکیه بر چین، باید از فرصت و توان قطعه‌سازی کشور بهره برد

صنعت خودرو و قطعه‌سازی کشور باید از موقعیت به‌وجود آمده استفاده کرده و از وابستگی شرکت‌های چینی نجات پیدا کنند و به جای تکیه بر چینی‌ها و به‌دست آوردن بازاری برای تامین نیاز داخل، به قطعه‌سازان داخلی فرصت و امکان دهند تا نیاز خودروسازان را تامین کنند.

به گزارش شمانیوز، در شرایطی که این روزها اخبار مثبت و منفی بسیاری درخصوص حضور چینی‌ها در بازار ایران عنوان می‌شود و برخی از کارشناسان ارتباط با چین را فرصتی برای تامین نیاز صنعت خودروی ایران در شرایط تحریم و پاسخ به تقاضای بازار در جریان کنونی تولید مطرح می‌کنند، اما برخی بر این عقیده‌اند که خودروسازان و به خصوص صنعت قطعه‌سازی کشور باید از موقعیت فعلی برای ارتقای توان قطعه‌سازی کشور استفاده کرده و تنها از شرکت‌های داخلی برای تامین قطعات استفاده کنند.

در چنین شرایطی نکته‌ای بسیار مهم و حائز اهمیت است میزان توان خودروسازان و قطعه‌سازان برای مقابله با وضعیت کنونی و امکان تامین و تولید کلیه نیازهای خودروسازی کشور است. بر همین اساس یکی از کارشناسان صنعت خودروی کشور ضمن اینکه بر توان صنعت خودرو و قطعه‌سازی ایران برای ورود به کلیه بخش‌های تولید صحه می‌گذارد، معتقد است در صورتی که نیاز نقدینگی واحدهای قطعه‌سازی تامین و سرمایه‌گذاری مناسبی در این بخش صورت گیرد امکان طراحی و تولید تمام نیاز شرکت‌های خودروساز داخلی در کشور فراهم است، اما آنچه که در این سال‌ها مانع دستیابی به این شرایط شده، وجود مدیرانی بوده که ضمن اینکه از هوش و مدیریت به روزی برخوردار نبودند بلکه خودخواسته گامی در جهت توسعه و ارتقای این صنعت برنداشتند.

عضو هیات علمی دانشگاه صنعتی شریف در گفت و گو با خبرنگار پرشین خودرو، اظهار داشت: داستان خودروسازی در ایران، داستان قدیمی است و در این سال‌ها تمامی زیرساخت‌ها در این صنعت آماده شده و بنابراین دیگر نباید خودروسازی در ایران معطل برخی از قطعات بسیار جزئی برای تکمیل تولید باشد.

توان قطعه‌سازان در تحریم‌های گذشته و خروج پژو محک خورد!

محمدتقی احمدیان افزود: امروز برای تولید تمام قطعات و حتی قطعات خاص و تکنولوژیک مشکلی در داخل وجود ندارد و تمامی آن‌ها امکان تولید در داخل را دارند، کما اینکه در تحریم‌های گذشته و خروج پژو از ایران، قطعه‌سازان توانستند با وجود عدم دسترسی به تکنولوژی تولید، بسیاری از قطعات مورد نیاز را در داخل طراحی و تولید کنند.

وی تصریح کرد: صنعت خودرو و قطعه‌سازی کشور باید از موقعیت به‌وجود آمده استفاده کنند و از وابستگی شرکت‌های چینی نجات پیدا کرده و به جای تکیه بر چینی‌ها و به‌دست آوردن بازاری برای تامین نیاز داخل، به قطعه‌سازان داخلی فرصت و امکان دهند تا نیاز خودروسازان را تامین کنند.

این کارشناس صنعت خودرو تاکید کرد: در صورتی که نیاز نقدینگی واحدهای قطعه‌سازی تامین و سرمایه‌گذاری مناسبی در این بخش صورت گیرد به طور حتم امکان طراحی و تولید تمام نیاز شرکت‌های خودروسازی در کشور وجود دارد، اما متاسفانه نخواستند و مدیرانی که در این سال‌ها بر سر کار آمدند و رفتند اغلب مدیران باهوش و به‌روزی برای توسعه و ارتقای این صنعت نبودند.

احمدیان خاطرنشان کرد: در شرایط کنونی به جای اینکه خودروسازان به سراغ چینی‌ها بروند باید بر توان داخل تکیه کنند و مسلما اقدام پیچیده‌ای نخواهد بود چراکه مهندسان و متخصصان داخلی در موقعیت‌های مختلف نشان دادند که در شرایط تحریم از پس بسیاری از کارها و سختی‌ها بر می‌آیند.

وی همچنین به افزایش سهم چینی‌ها از بازار خودرو و قطعات در ایران پرداخت و گفت: باید از فرصت به‌وجود آمده استفاده کرد و صنعت خودروی داخل را توسعه داد، اما این اتفاق بسته به خواست دولت و مدیران خودرویی است که متاسفانه در این سال‌ها چنین جریانی را دنبال نکردند.

مسائل جدتری در مسیر توسعه خودروسازی ایران وجود دارد

عضو هیات علمی دانشگاه صنعتی شریف همچنین با توجه به نظرات مطرح درخصوص مشکلات مطرح در سیستم مدیریت در صنعت خودرو، مدیریت را بخش کوچکی از موانع خودروسازی در ایران دانست و گفت: مسائل جدتری بر سر راه تولید و توسعه خودروسازی در ایران وجود دارد که باید حل شود.

احمدیان افزود: امروز هیچ قطعه‌ای غیرقابل تولید در ایران نیست و درصورتی که گران هم تمام شود باید شرکت‌ها به سمت تولید آن رفته و با صرف هزینه بالا نیز در داخل تولید کنند، هرچند در این روند لازم است نیاز نقدینگی و مواد اولیه واحدهای تولیدی تامین شود.

وی داستان تامین مواد اولیه موضوع دیگری دانسته و معتقد است در صورتی که این صنعت کمر همت برای تامین نیاز داخل را ببندد راه تامین مواد اولیه مورد نیاز را نیز پیدا خواهد کرد.

جنگ خودروسازان با هزینه‌های سنگین تولید

اقتصاد کشور، شرایط خاصی را پشت سر می‌گذارد. تحریم‌های خارجی، چالش‌های داخلی، نقل‌وانتقال بانکی، نرخ ارز، نقدینگی، توسعه زیرساخت‌ها و تعادل بین عرضه و تقاضا تبدیل به مهم‌ترین دل‌مشغولی مردم و مسئولین شده است.

به گزارش ایسکانیوز، در این میان همیشه نگاه‌ها ابتدا به سمت صنایع سوق داده می‌شود؛ صنایعی که خود در تنگنای شدیدی به سر می‌برند. نفت به‌عنوان پیشگام صنایع و درآمد شماره یک کشور، دنیایی خاص دارد که ورود به آن بدون در نظر گرفتن منافع ملی، امنیتی و بین‌المللی کشور میسر نیست. فارغ از نفت که تقریباً می‌توان گفت مردم با آن ارتباط مستقیمی ندارند، دومین صنعت بزرگ کشور خودروسازی است که به‌واقع یک پای هویت آن خود مردم هستند.

خودروسازان شرایط بغرنجی را تجربه می‌کنند. از یک‌سو فشار دولت به‌عنوان متولی و مالک اصلی مبنی بر کنترل بازار و رقابت‌پذیری را تحمل می‌کنند و از سوی دیگر می‌بایست میزبان انتقادات مردم نسبت به کیفیت و قیمت باشند. برقراری تعادل بین این درخواست‌ها سبک قدرتمندی از مدیریت را طلب می‌کند که شاید در هیچ کشور دیگری شاهد آن نباشیم.

ارتقای استاندارد؛ خیلی مهم، خیلی گران

بعد از برجام، دولت بر آن شد تا تغییری اساسی در زیرساخت‌های کیفیت و عملکردی صنعت خودرو اعمال کند. در همین راستا سازمان استاندارد را مسئول مستقیم ارتقای سطح استاندارد خودروهای تولید داخل و همچنین نظارت بر خودروهای وارداتی کرد. ابلاغ آیتم‌های جدید مربوط به استانداردهای اجباری صنعت خودرو از یک‌سو موجب رضایت جو روانی جامعه شده بود، ولی از سوی دیگر فغان خودروسازان را بلند کرده بود. ارتقای سطح استانداردها بدون هزینه ممکن نبوده و نیست. تجربه نشان می‌دهد در بازار مانند بازار ایران نوسان ناگهانی قیمت‌ها با بازخورد خوبی روبه‌رو نمی‌شود.

هزینه تأمین مالی؛ شاید ۲۰درصد، شاید هم بیشتر

درحالی‌که نرخ سود تسهیلات برای تولید در چین تا ۴درصد، در اروپا یک درصد و در ژاپن یک درصد است، اما این رقم در ایران چیزی حدود ۲۰درصد تعیین شده است؛ یعنی اگر یک خودرو ۲۰ میلیون تومان قیمت داشته باشد، ۴ میلیون تومان آن مربوط به هزینه‌های تأمین مالی می‌شود که بسیار بالاست. در حال حاضر هر فردی سرمایه داشته باشد، به‌جای کار و تولید ترجیح می‌دهد در بانک‌ها سپرده‌گذاری کند و ازآنجایی‌که با این نرخ‌ها نمی‌توان کالای رقابتی تولید کرد، بسیاری از واحدها توان بازپرداخت تسهیلات دریافتی را نخواهند داشت. نسبت هزینه سوخت به کل هزینه استفاده از یک خودروی کلاس متوسط در ایران کمتر از ۵درصد و در جهان معمولاً بین ۲۰ تا ۴۰درصد تغییر می‌کند.

هزینه مالی استفاده از خودروی ایران در حدی زیاد است که به‌تنهایی بیش از کل هزینه جهانی استفاده خودرو در هر سه حالت سناریوهای بهای بنزین (۰.۵، ۱ و ۱.۵ دلار در لیتر) است. درصورتی‌که این محاسبات برای خودروهای با بهای متوسط به بالا یا بالا انجام گردد، فاصله بین هزینه استفاده از خودرو در ایران و جهان بیشتر و در صورت در نظر گرفتن خودروهای ارزان‌قیمت، این فاصله کمتر می‌شود. لازم به ذکر است که با در نظر گرفتن خودروهای جدید مونتاژ داخل هم هزینه نهایی استفاده از خودرو در ایران بالاتر از جهان است.

مالیات و بیمه؛ برادران هزینه‌زا

بالا بودن نرخ مالیات، مالیات بر ارزش‌افزوده و نرخ بیمه تأمین اجتماعی ازجمله عوامل دولتی است که باعث افزایش هزینه تولید در کشور می‌شود. از سوی دیگر کوچک بودن مقیاس بخش تولید در کشور می‌تواند به‌عنوان یکی از دلایل افزایش هزینه تولید مطرح باشد. از دیگر علل افزایش هزینه‌های تولید در کشور عدم رعایت اصول مدیریت علمی، اتکا به روش سنتی مدیر – مالکی و عدم استفاده از دانش فنی روز در بخش تولید است. علت عمده عدم استفاده تولیدکنندگان از دانش روز در بخش تولید، این است که با اشتغال ارتباط معکوس دارد و تولیدکنندگان سعی می‌کنند از روش‌های سنتی در تولید بهره گیرند تا بتوانند اشتغال کارگران را حفظ کنند. تصدیگری دولت در بخش اقتصادی به‌ویژه صنعت خودرو را می‌توان از دیگر دلایل بالا رفتن هزینه‌های تولید و قیمت کالاها در مقایسه با قیمت جهانی دانست لذا لازم است دولت تصدیگری در بخش اقتصاد را کنار بگذارد تا رقابت بخش خصوصی تعیین‌کننده قیمت برای کالاها باشد.

مدیرکل دفتر صنایع خودرو و نیرومحرکه وزارت صمت:

بسته حمایتی صنایع قطعه و خودروسازی در راه است

مدیرکل دفتر صنایع خودرو و نیرومحرکه وزارت صنعت، معدن و تجارت از تدوین بسته جدید دولت برای حمایت از صنایع خودروسازی و قطعه‌سازی خبر داد.

به گزارش خبرگزاری برنا، بازار خودروی کشور در ماه‌های گذشته فراز و نشیب فراوانی را تجربه کرد؛ خروج یک طرفه آمریکا از برجام و در پی آن زمزمه‌ها و احتمال کاهش یا قطع همکاری برخی شرکای خارجی خودروسازان ایرانی و نیز موافقت شورای رقابت با افزایش قیمت خودروهای تولید داخل که کمتر از ۴۵ میلیون تومان قیمت دارند، سبب افزایش قیمت در بازار شد.

آشفتگی قیمت‌ها در بازار خودروهای خارجی بیشتر بود؛ به ویژه آنکه از بیست و یکم فروردین- همزمان با اعلام سیاست‌های ارزی جدید- تا پایان خردادماه امسال بیش از ۱۲۰ میلیون یورو به واردات این کالا اختصاص یافت؛ البته از آغاز تیرماه دستورالعمل ممنوعیت ثبت سفارش و واردات خودروهای خارجی ابلاغ شد.

پیش از این «محسن صالحی‌نیا»، معاون امور صنایع وزارت صنعت به ایرنا، گفته بود: اگر سطح عمومی قیمت‌ها افزایش یابد، منطقی است که سقف تسهیلات خودروسازان نیز افزوده شود؛ در این زمینه، به شورای پول و اعتبار پیشنهاداتی ارائه و برای کل خودروسازی کشور حدود ۱۰۰ هزار میلیارد ریال افزایش سقف تسهیلات درخواست شده است.

در همین زمینه، «امیرحسین قناتی»، مدیرکل دفتر صنایع خودرو و نیرومحرکه وزارت صنعت، معدن و تجارت به خبرنگار شاتا، گفت: دولت به دنبال حمایت مالی از صنایع خودروسازی و قطعه‌سازی است.

وی بیان داشت: در این بسته همه منابع لازم برای حمایت از خودروسازان و قطعه‌سازان پیش‌بینی شده و به زودی جزییات آن منتشر می‌شود. قناتی خاطرنشان کرد: تامین مواد اولیه و ارز مورد نیاز از جمله موارد پیش‌بینی‌شده در این بسته حمایتی است.

خبر

ابهام در پرداخت دیون دولتی، چالش جدید واردکنندگان خودرو

رئیس اداره بازاریابی آرین موتور گفت که با وجود اصلاحیه بند ۵ مصوبه هیات وزیران هنوز هیچ ابلاغیه رسمی از سوی گمرک به شرکت‌های واردکننده اعلام نشده و مشخص نیست سرنوشت خودروهای باقی‌مانده در گمرکات چیست و از سوی دیگر با قوانین جدید، واردکننده ناگزیر به پرداخت این تعرفه با دلار بازار ثانویه است یا خیر. به گزارش پدال نیوز، امین احمدزاده در گفت و گو با پایگاه خبری «عصر خودرو»، با بیان این مطلب افزود: این شرایط در حالی است که شرکت‌های واردکننده مشمول دریافت ارز براساس قانون سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان قادر به فروش قطعی با تحویل ۳۰ روزه بودند، اما هنوز هیچ ابلاغیه‌ای برای این دسته از شرکت‌ها نیز صادر نشده است.

وی افزود: هم‌اکنون قراردادهایی در اختیار مشتریان است که شرکت‌ها را ملزم به ارائه خودرو می‌کند این در حالی است که با توجه به ممنوعیت ترخیص خودروهای باقی مانده در گمرک، شرکت‌های واردکننده بابت هر روز تاخیر ملزم به پرداخت جریمه هستند که به طور قطع دولت پاسخگوی این جریمه نیست و واردکننده که سود مشخص و محدود ۷درصدی از واردات می‌برد، ملزم به پرداخت این جریمه خواهد بود که با تصمیم جدید و اشتباه دولت، این شرکت‌ها دوباره متضرر خواهند شد. این کارشناس صنعت خودرو تاکید کرد: در صورت اجرایی شدن این مصوبه و استثنا قائل نشدن برای خودروهای وارداتی، پیش‌بینی می‌شود با افزایش هزینه ترخیص از ۴۲۰۰ تومان به ۷ هزار تومان در خودرویی مانند اوتلندر ۱۲۰ تا ۱۴۰ میلیون تومان به قیمت اعلامی این خودرو اضافه شود که در صورت ابلاغ و نهایی‌شدن پرداخت این مابه‌التفاوت، مشتری ناگزیر به پرداخت است.

احمدزاده یادآور شد: مشتری که چند ماه پیش این خودرو را با قیمت قطعی ۳۶۰ میلیون تومان خریداری کرده در حالی ملزم به پرداخت مابه‌التفاوت قیمت می‌شود که با خواب سرمایه خود اگر چند ماه پیش نسبت به خرید کالای دیگری اقدام می‌کرد، سود بیشتری برده بود و به طور قطع این مشتری برای فروش خودروی خود، خودرو را با قیمت به مراتب بالاتری عرضه خواهد کرد چرا که هم‌اکنون خودروهای هم‌رده این خودرو در قیمت حدود ۵۰۰ میلیون تومان خرید و فروش می‌شود که این روند باعث افزایش قیمت مازادی در بازار این خودروها خواهد شد.

رئیس اداره بازاریابی آرین موتور با بیان اینکه در صورت ابلاغ موظف هستیم نسبت به افزایش قیمت شرکتی خودروها نیز اقدام کنیم، اظهار کرد: نکته دیگری که جای ابهام دارد در پرداخت هزینه‌های خودرویی است چرا که خودرو براساس قیمت فوب خریداری شده و شرکت‌هایی که ملزم به پرداخت دیون دولتی برای ترخیص خودرو هستند این دیون را براساس ارز دولتی محاسبه کرده بودند و حال مشخص نیست که این هزینه‌ها با ارز دولتی محاسبه خواهد شد یاخیر.

آگهی ابلاغ مفاد اجرائیه

به موجب دادنامه شماره ۳۷۶ محکوم علیه کریم النجری محکوم است به پرداخت مبلغ تخلیه عین مستاجره یکباب منزل مسکونی واقع در ورامین امرآباد خ ش شیرودی ک شیرکوند بن بست۳ پلاک ۱۹ و مبلغ ۳۰۶۵۰۰۰ ریال بعنوان هزینه دادرسی و اوراق تقدیمی به دادگاه و حق الوکاله وکیل وفق تعرفه مصوب در حق محکوم له و نیز پرداخت مبلغ ـــــ بابت نیم عشر دولتی در حق دولت لذا مفاد اجرائیه یک نوبت به ترتیب مقرر در مادتین ۱۱۹ و ۱۱۸ قانون اجرای احکام مدنی آگهی میگردد و ده روز پس از آن به موقع اجرا گذاشته می شود و بر اساس ماده نه قانون مذکور برای عملیات اجرایی ابلاغ یا اخطار دیگری به محکوم علیه نخواهد شد مگر اینکه محل یا اقامت خود را اعلام نماید.

م/الف: ۸۹۷ رئیس حوزه اول شورای حل اختلاف – ورامین

۵۸۲

آگهی ابلاغ مفاد اجرائیه

به موجب دادنامه شماره ۳۷۸- محکوم علیه ۹۷/۳/۳۰ محکوم است به پرداخت مبلغ ۹۰۰۰۰۰۰ ریال بابت مال الاجاره مبلغ مرالذکر به مدت سه ماه از تاریخ ۹۶/۱۰/۲۷ لغایت ۹۷/۱/۲۷ و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ مطالبه دادخواست ۹۷/۲/۳ لغایت اجرا در حق خواهان و مبلغ ۱۷۷۵۰۰ ریال بعنوان هزینه دادرسی و اوراق تقدیمی به دادگاه و حق الوکاله وکیل وفق تعرفه مصوب در حق محکوم له و نیز پرداخت مبلغ ـــــ بابت نیم عشر دولتی در حق دولت لذا مفاد اجرائیه یک نوبت به ترتیب مقرر در مادتین ۱۱۹ و ۱۱۸ قانون اجرای احکام مدنی آگهی میگردد و ده روز پس از آن به موقع اجرا گذاشته می شود و بر اساس ماده نه قانون مذکور برای عملیات اجرایی ابلاغ یا اخطار دیگری به محکوم علیه نخواهد شد مگر اینکه محل یا اقامت خود را اعلام نماید.

م/الف: ۸۹۸ رئیس حوزه اول شورای حل اختلاف – ورامین

۵۸۳

اجرائیه

مشخصات محکوم له صندوق کار آفرینی امید به نشانی اسلامشهر خ محمد باقر نبش عدالت ۵ صندوق کار آفرینی امید مشخصات محکوم علیه رضا علیزاده جعفری ف عباس و حبیب اله پهلوانی ف گل محمد و اردشیر قهری ف رستم محکوم به بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره دادنامه مربوطه ۹۷۰۹۹۷۲۸۸۵۳۰۰۰۳۶ محکوم علیهم متضامنا محکومند به پرداخت ۵۸۳۶۹۶۹۹ ریال بابت اصل خواسته در حق محکوم له اعم از اصل وام معوق و خسارت قراردادی تا تاریخ ۹۶/۱۱/۵ و پرداخت ۱۱۵۶۷۴۲ر ریال بابت هزینه دادرسی در حق محکوم له و پرداخت حق الوکاله وکیل طبق تعرفه قانونی در حق محکوم له و پرداخت مبلغ ۲۸۶۶۶ ریال بابت خسارت تاخیر تادیه در اجرای قرارداد از ۹۶/۱۱/۵ لغایت اجرای حکم در حق محکوم له و پرداخت مبلغ ۲۹۱۸۴۸۴ ریال بابت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت

شعبه سوم دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان اسلامشهر

۵۸۱

رونوشت نظریه آگهی حصر وراثت

خانم زهرا آقایی کمازانی دارای شناسنامه شماره ۱۷ به شرح دادخواست به کلاسه ۱/۹۷ش/۹۲ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان قاسم ملکی کازانی به شناسنامه ۴۴ متولد ۱۳۲۹ در تاریخ ۹۵/۲/۲۵ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به ۱- متقاضی فوق‌الذکر خانم زهرا آقایی کمازانی فرزند حیدر شناسنامه شماره ۱۷ متولد ۱۳۳۳ ۲- آرش ملکی کازانی فرزند قاسم ش.ش: ۷۰۰۷ ت.ت: ۱۳۶۳ ۳- پیمان ملکی کازانی فرزند قاسم ش.ش: ۴۵۵۸۹ ت.ت: ۱۳۶۳ ۴- معصومه ملکی کازانی فرزند قاسم ش.ش: ۱۰۱۶۰ ت.ت: ۱۳۵۳ ۵- پروانه ملکی کازانی فرزند قاسم ش.ش: ۷۵۱۷ ت.ت: ۱۳۵۶ ۶- علی اکبر ملکی کازانی فرزند قاسم ش.ش: ۳۲۵۷ ت.ت: ۱۳۵۵ ۷- حامد ملکی کازانی فرزند قاسم ش.ش: ۵۲۸۹ ت.ت: ۱۳۶۲ اینجانب با اتخ ام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک مرتبه آگهی می‌نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیتنامه از متوفی دارا باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به دادگاه تقدیم دارد و الا گواهی صادر خواهد شد.

م/الف ۸۲۲ رئیس حوزه اول شورای حل اختلاف ورامین

۵۶۰

اولین دوره تخصصی کارآفرینی سلامت در جهاد دانشگاهی علوم پزشکی شهید بهشتی برگزار شد

اولین دوره تخصصی کارآفرینی سلامت(Healthcare MBA) در طول سه ترم در جهاد دانشگاهی علوم پزشکی شهید بهشتی برگزار شد.
به گزارش ایسنا به نقل از روابط عمومی جهاد دانشگاهی علوم پزشکی شهید بهشتی، دوره مذکور از ۵ بهمن ۱۳۹۶ تا ۵ مرداد ۱۳۹۷ به مدت ۲۰۰ساعت(۱۴۰ ساعت آموزش و ۶۰ ساعت پروژه) برگزار شد.
در این دوره ۵۸ نفر از دانشجویان و فارغ‌التحصیلان رشته‌های مختلف پزشکی، داروسازی، دندانپزشکی و پیراپزشکی مشغول به تحصیل شدند.
همچنین ۱۸ نفر از دانشجویان نخبه دانشگاه با حمایت دفتر استعدادهای درخشان دانشگاه دوره خود را به اتمام رساندند.

پاداش ۱۲۰ میلیون دلاری تیم ک

تیم کوک به‌دلیل عملکرد خوب خود در اپل که منجر به افزایش ارزش سهام این کمپانی طی سه سال اخیر شده است، پاداشی ۱۲۰ میلیون دلاری را در قالب سهام اپل دریافت می‌کند.
به گزارش زومیت، تیم کوک، مدیرعامل اپل که پس از استیو جابز سکان هدایت این کمپانی را در دست گرفت؛ در سال‌های مدیریتش زمینه‌ساز عملکرد خارق‌العاده کمپانی در حوزه مالی بوده است. تیم کوک به‌دلیل رشد ارزش سهام کمپانی در سه سال گذشته، پاداشی بالغ بر ۲۸۰ هزار سهم اپل را دریافت خواهد کرد که ارزشی ۱۲۰ میلیون دلاری دارد.
براساس اطلاعات ارائه‌شده، این پاداش به‌صورت مشروط تعیین شده بود. تیم کوک در شرایطی قادر به دریافت این پاداش بود که ارزش سهام اپل طی سه سال گذشته شاهد رشدی بالاتر از رشد سهام دو سوم از کمپانی حاضر در لیست S&P ۵۰۰ بود.
آمارهای ارائه‌شده نشان از این دارد که رشد سهام اپل طی سه سال اخیر بیش از ۱۱۹درصد بوده و به این ترتیب اپل نزدیک به ۸۰درصد از کمپانی‌های حاضر در لیست S&P۵۰۰ را پشت‌سر گذاشته است. تیم کوک در پنجمین سال از مدیریت خود در اپل، بالاترین میزان از پاداش ممکن را دریافت خواهد کرد.

دریچه

۶ توصیه متداول کسب و کار که بهتر است آنها را در استارتاپ‌تان نادیده بگیرید

مترجم: مریم امیری‌خواه

به عنوان کارآفرین تازه‌کاری که شرکت‌تان را به تازگی تاسیس کرده‌اید، حتماً انبوه منابع و اطلاعات موجود گاهی کلافه‌تان می‌کند و از طرفی تمام آشنایان، پیر و جوان نصیحت‌تان می‌کنند که چطور در کسب و کارتان موفق شوید. واقعاً چطور می‌توانید متوجه شوید که چه توصیه‌ای به کارتان می‌آید و کدام را باید نادیده بگیرید تا مشکلی برای شرکت نوپای‌تان به وجود نیاید؟

در ادامه شش توصیه آشنایی را توضیح می‌دهیم که شش کارآفرین موفق با ارائه دلیلی قاطعانه با آنها مخالفت کرده‌اند. گذشته از هر چیز هیچ دو کسب و کاری مانند هم نیستند و هیچ تضمینی وجود ندارد که آنچه راه موفقیت را در یک شرکت هموار ساخته است، برای شرکت دیگر نیز مفید باشد.

اگر رویاهای‌تان را دنبال کنید، به نتیجه می‌رسید

به گفته مارک دائوست، بنیانگذار شرکت Quiet Light Brokerage, Inc.، هر کسب و کاری با هدف رسیدن به یک رویا راه‌اندازی می‌شود، اما رویاپردازی دستیابی به موفقیت آنی را تضمین نمی‌کند.

دائوست می‌گوید: «غالباً می‌شنوم که کارآفرینان موفق برای رسیدن به رویاهای‌شان یا دنبال کردن علائقه‌شان سر راه موفقیت خود قرار می‌گیرند، اما موفقیت به جز رویا و شور و اشتیاق، به برنامه‌ریزی و اجرا نیز نیاز دارد. من سری سرشار از ایده‌های هیجان‌انگیز و رویاهای بلندپروازانه و قلبی مملو از شور و شوق داشتم، اما اکثر این رویاهای شغلی هیچ‌گاه به حقیقت مبدل نشدند. فقط آن ایده‌هایی به ثمر نشستند که برای تحقق آنها برنامه‌ریزی کرده بودم.»

رشد را مقدم بر سوددهی بدانید

اینکه تمام سرمایه‌تان را برای رشد هزینه کنید و سوددهی را نادیده بگیرید، چندان هم راهبرد عاقلانه‌ای به نظر نمی‌آید. ویک پیتل، مدیرعامل Future Hosting تمرکز بر رشد همه‌جانبه و مقدم دانستن آن بر سوددهی را برای سرمایه‌گذاران خطرپذیری مفید می‌داند که در این میان حداقل بر روی یک برنامه خروجی گسترده خطر کرده‌اند؛ حال آن که مسلماً استارتاپ‌ها توانایی این خطرپذیری را ندارند.

پیتل ترجیح می‌دهد که با تولید فرآورده‌های مرغوبی که خریداران حاضرند سود ناخالص قابل قبولی را برای آن پرداخت کنند، بر رشد متمرکز شود. به این ترتیب کسب و کار ضامن بقای خودش می‌شود و مشتریان را در درازمدت راضی نگه می‌دارد.

اگر محصول‌تان خوب باشد، بازاریابی مهم نیست

کریس فن دوزن از Bota Hemp می‌گوید: «کاملاً درست است که یک استارتاپ بدون محصول باکیفیت محکوم به شکست است، اما اگر محصول‌تان خوب باشد، ولی هیچ کس از وجودتان اطلاع نداشته باشد، چه اتفاقی می‌افتد؟ مسلماً باز هم به بن‌بست می‌رسید.» به همین دلیل است که بازاریابی نقش مهمی در رشد کسب و کار و جذب مشتریان وفادار دارد.

فن دوزن توصیه می‌کند: «بازاریاب‌های حرفه‌ای را استخدام کنید تا محصول‌تان را به افراد مناسب ارائه کنند. سپس به کمک تیم تولید دلیل واقعی استفاده مشتریان از محصولات را پیدا کنید، ارزش پیشنهادی منحصر به فرد برندتان را ایجاد کنید و مشتریان بالقوه را درگیر کنید.»

طرح کسب و کار دقیق و مفصل تهیه کنید

طرح کسب و کار دقیق و مفصلی که تک تک حرکات‌تان در آن پیش‌بینی شده باشد، ظاهراً گام برداشتن کسب و کار در مسیر موفقیت را تضمین می‌کند، اما جسیکا گونزالس، مدیرعامل شرکت InCharged ، کاملاً با این توصیه مخالف است و یک طرح انعطاف‌پذیر را مفیدتر می‌داند.

گونزالس در توضیح اینکه چرا رویکرد عملی‌تر را ترجیح می‌دهد، می‌گوید: «مسلماً تحقیق در بازار و داشتن یک طرح کلی برای شروع سرمایه‌گذاری مفید و لازم است، اما تهیه یک طرح کسب و کار دقیق و کامل به نظر من، جز هدر دادن وقت فایده دیگری ندارد. ترجیح می‌دهم ایده‌ام را در عمل امتحان کنم و بگذارم که بازار مرا برای برداشتن قدم بعدی راهنمایی کند. منعطف و تغییرپذیر بودن و عدم پایبندی به یک طرح سختگیرانه دلیل اصلی موفقیت ما است.»

وبلاگ‌نویسی کار بیهوده‌ای است

راه‌اندازی یک کمپین مرتبط و جذاب بازاریابی محتوا هنوز هم یکی از بهترین راه‌هایی است که یک استارتاپ نوپا می‌تواند خود را بیشتر و بهتر به مخاطبین معرفی کند، بنابراین چرا باید بیلاگ‌نویسی را بی‌فایده تلقی کنید؟ شن اگل، موسس - Loc tion Rebel می‌گوید: «سال‌ها است می‌شنوم، در دنیایی که رسانه‌های اجتماعی در همه جا وجود دارد، یوتیوب همه جا را به تسخیر خود درآورده است و تبلیغات پولی ضروری به نظر می‌رسد، وبلاگ‌نویسی به درد نمی‌خورد.»

اما اگل در کسب و کار خود به خلاف این نتیجه رسیده است. «هرچه محتوای بیشتری را تولید کنیم و وبلاگ‌مان را بهتر کنیم، ترافیک بیشتر می‌شود و در نتیجه فروش بالاتر می‌رود. رسانه‌های اجتماعی، تبلیغات و فیلم‌های ویدئویی مکمل وبلاگ هستند، اما نمی‌توانند جایگزین آن باشند.»

سریع حرکت کنید و موانع را از پیش رو بردارید

بریس وکر، بنیانگذار و مدیرعامل Crush The PM Exam می‌گوید: «این فریاد حمایت‌طلبی، شعار فیس‌بوک و تعیین‌کننده خط‌مشی اداره آن برای مدتی طولانی بود.

بسیاری از استارتاپ‌ها با توجه به موفقیت باورنکردنی فیس‌بوک تصمیم گرفتند که خودشان را به عنوان موجودیتی تعریف کنند که هیچ مانعی جلودار آن نیست و خدمت یا محصولی را ارائه می‌دهد که در جهان بی‌همتا است. اما من به این نتیجه رسیده‌ام که اگر صرفاً بر محصولات یا خدمات خود تمرکز کنید و در این بین لحظه‌ای برای بهبود خود از پا ننشینید، موفق خواهید شد. مطمئن باشید که مشتریان بیش از هر چیز دیگری از کیفیت بالا استقبال می‌کنند.»

منبع: inc

موارد تخلف شرکت‌های دانش‌بنیان در دریافت وام صندوق نوآوری

بهزاد سلطانی درخصوص طرح‌های موفق و ناموفق که صندوق نوآوری و شکوفایی از آنها حمایت کرده است، گفت: طرح‌هایی که معمولا از سوی صندوق نوآوری و شکوفایی حمایت می‌شوند دانش‌بنیان و تایید شده هستند.

به گزارش مهر، وی با بیان اینکه برخی از طرح‌ها خاتمه‌یافته موفق، خاتمه‌یافته مرحله‌ای موفق و برخی طرح‌ها ناموفق هستند، گفت: برخی شرکت‌ها نمی‌توانند یا نتوانسته‌اند طرح‌شان را پیش ببرند؛ در این خصوص می‌توان گفت شکست فنی یا موردی بوده که باعث شده طرح به نتیجه نرسد، تاکنون ۱۱۳۰ طرح خاتمه‌یافته موفق و ۲۹ طرح خاتمه‌یافته ناموفق داشته‌ایم.

رئیس هیات عامل صندوق نوآوری و شکوفایی با اشاره به برخی تخلفات برای دریافت وام از صندوق نوآوری و شکوفایی خاطرنشان کرد: برخی از شرکت‌ها قصد سوءاستفاده دارند و در صدد دریافت وام از صندوق هستند، کارشان به نوعی تخلف محسوب می‌شود؛ یعنی پولی که از صندوق دریافت کرده‌اند را صرف تولید محصول نمی‌کنند. در این خصوص موردی تاکنون وجود نداشته و چنین سوءاستفاده‌ای نداشته‌ایم.

سلطانی با بیان اینکه صندوق نوآوری و شکوفایی همواره پیش از اختصاص وام به طرحی، آن شرکت را ارزیابی می‌کند، گفت: از طرفی شرکت‌هایی هم هستند که با سوابق مختلف به صندوق برای دریافت وام مراجعه می‌کنند، اما این شرکت‌ها بعضا از ارگان‌های دولتی دیگر نیز وام گرفته‌اند که این مورد هم تخلف است.

وی ادامه داد: صندوق نوآوری تا جایی که زیرساخت اطلاعاتی وجود داشته باشد جلوی این موضوع را می‌گیرد؛ یعنی اگر شرکتی برای اجرایی‌سازی طرح‌شان از چندین ارگان مختلف وام دریافت کرده و باز هم درخواست وام از صندوق دارد به نوعی تخلف کرده و صندوق به آنها وام اختصاص نمی‌دهد.

رصد وضعیت کسب و کار با راه‌اندازی سامانه اشتغال ایرانیان

عیسی منصوری در دهمین جلسه کارگروه اشتغال استان گلستان اظهار کرد که در رسته‌های ایجاد اشتغال محدودیت داریم و این محدودیت‌ها توسط مجلس شورای اسلامی به تصویب رسیده است.

به گزارش مهر، وی با اشاره به اینکه مهاجرت، تحولات اجتماعی و اقتصادی، روند خشکسالی و ... هر استان تحلیل می‌شود، افزود: در کارگروه اشتغال استان‌ها رسته‌های اولویت‌دار هر استان به تصویب رسیده است.

معاون اشتغال و کارآفرینی با بیان اینکه در شرایطی که سند آمایش سرزمینی تایید نشده است، سند اشتغال ملاک عمل در ایجاد اشتغال است، گفت: گلستان ظرفیت‌های مختلفی به ویژه در گردشگری دارد، اما در این حوزه فقط درخواست ساخت هتل و ایجاد طرح‌های بوم‌گردی ارائه می‌شود.

وی با اشاره به اینکه گلستان ۱۲ میلیون مسافر عبوری دارد اما هیچ برنامه و ابزاری برای جذب گردشگر و ماندگاری آن‌ها در استان وجود ندارد، ادامه داد: روستاهای گلستان جذابیت‌های بسیاری برای جذب گردشگر دارند و باید برای ایجاد اشتغال در این حوزه برنامه‌ریزی داشته باشیم.

اجرای طرح یک روستا یک محصول

منصوری تصریح کرد: به غیر از اجرای طرح روستاهای بدون بیکار، طرح یک روستا یک محصول را در دستور کار قرار داده‌ایم.

وی با بیان اینکه تسهیلات، اشتغال ایجاد نمی‌کند، گفت: پرداخت تسهیلات، میزان پیشرفت فیزیکی و ایجاد اشتغال و ... را رصد می‌کنیم اگر در راستای طرح ارائه‌شده نباشد درصد سود تسهیلات را به ۱۸درصد می‌رسانیم.

منصوری خاطرنشان کرد: امسال سامانه اشتغال ایرانیان را راه‌اندازی می‌کنیم تا بتوانیم براساس کد ملی وضعیت اشتغال و بیکاری و همچنین دریافت تسهیلات و ... را رصد کنیم.

کوک به دلیل عملکرد خوب اپل

تیم کوک در سال ۲۰۱۵ بخش بزرگی از ثروت خود را به امور خیریه واگذار کرد. براساس اخباری که سه‌شنبه گذشته منتشر شد، تیم کوک ۲۳.۲۱۵ از سهم خود را واگذار کرده است.

Apple چند هفته پیش و پس از ارائه گزارش مالی مربوط به سه‌ماهه دوم سال جاری میلادی، با رشد ارزش سهام روبه‌رو شده و شاهد افزایش ارزش بازار خود بود که در نتیجه اپل را تبدیل به باارزش‌ترین کمپانی تاریخ تجارت کرد که ارزشی بیش از یک‌تریلیون دلار دارد. اپل در حالی به ارزش یک‌تریلیون دلاری دست یافته که در زمان مرگ استیو جابز، ارزشی ۳۵۰ میلیارد دلاری داشت.

کوک در رابطه با ارزش یک تریلیون دلاری اپل چنین اظهارنظر کرده است:

به‌واقع من به این موضوع فکر نمی‌کنم. من هنوز با توجه به نحوه عملکردمان، اپل را به چشم یک کمپانی کوچک می‌بینم.

به گزارش بلومبرگ و براساس اسنادی که این موسسه مورد بررسی قرار داده، تیم کوک ثروتی نزدیک به ۷۰۰ میلیون دلار در اختیار دارد.

دلایل عقب‌نشینی سرمایه‌گذاران گردشگری

رئیس کمیسیون گردشگری، اقتصاد ورزش و اقتصاد هنر اتاق ایران با اشاره به چالش‌های سرمایه‌گذاری گردشگری، گفت: بازگشت سرمایه کمتر سرمایه‌گذاری‌های گردشگری در قیاس با بخش‌هایی مانند مسکن، نبود اطلاعات پیرامون شرایط ریسک بازگشت سرمایه این صنعت، نبود آگاهی از فرصت‌های موجود در بخشی از سرمایه‌گذاران بالقوه، سختگیری‌های موجود در تصویب طرح‌های سرمایه‌گذاری در سطح کلان، نبود یک برنامه‌ریزی منسجم و تعریف‌شده برای هدایت سرمایه‌های گردشگری و همچنین فصلی بودن گردشگری و ایجاد وقفه زمانی زیاد تا دستیابی به یک بازگشت سرمایه رضایت‌بخش از جمله عواملی است که سرمایه‌گذاری گردشگری را عقب نگه داشته است.

یادداشت

اخراج افراد یا کسر حقوق؟ بهترین راه نجات در دوران رکود اقتصادی

مترجم: اشکان کوشش

عموم شرکت‌هایی که قصد ریزش هزینه‌های خود در دوران رکود اقتصادی را دارند، به‌سمت تعدیل نیرو می‌روند، اما به کم کردن دستمزدها علاقه‌ای نشان نمی‌دهند. تحقیق جدید درایت این تصمیم را اثبات می‌کند.

نتایج تحقیق نشان می‌دهند هنگامی‌که یک شرکت حقوق‌ها را کم می‌کند، بهترین کارمندان اولین افرادی هستند که کمپانی را ترک می‌کنند و اغلب به رقبا می‌پیوندند. نتیجه این تصمیم، روند افت درآمد کارفرما را تسریع می‌کند.

در طرف مقابل، اگر تصمیم کمپانی به تعدیل نیرو باشد، کارفرما احتمالاً کارمندانی را که بازده پایینی دارند اخراج خواهد کرد.

این نتایج در مقاله «آنالیز اتفاقاتی که پس از کسر حقوق‌ها صورت می‌پذیرد (Analyzing the Aftermath of Compensation Reduction)» ارائه شده‌اند. نویسندگان این مقاله استانتون (Stanton) و سندویک (Sandvik) از دپارتمان تجارت دانشگاه هاروارد، سیگرت (Seegert) از دانشگاه یوتا و ساوما (Saouma) از دانشگاه ایالت میشیگان هستند.

به‌گفته استانتون، اقتصاددان کاربردی و دستیار پروفسور در دپارتمان تجارت دانشگاه هاروارد، «تحقیقات بسیار زیادی وجود دارند که به بررسی دلایل عدم‌تمایل کارفرمایان به کسر حقوق افراد می‌پردازند. ما عملاً می‌توانیم پیامدهای این تصمیم‌گیری را اندازه‌گیری کنیم.»

یک «آزمایش طبیعی»

تحقیقات بر روی ۲۰۳۳ مأمور فروش انجام گرفته است که در یک مرکز تلفنی و در شش بخش مختلف مشغول فروش خدمات دیجیتالی از قبیل پکیج‌های تلویزیون کابلی، طرح‌های تلفن همراه و خدمات اتصالات اینترنتی بودند. محققان از کسر حقوق قریب‌الوقوع در یکی از بخش‌های این شرکت باخبر شدند و بااستفاده از این فرصت، یک «آزمایش طبیعی» را بر روی واکنش رفتاری مأموران صورت دادند.

در نوامبر ۲۰۱۶ و هم‌زمان با پایان دوره شلوغی حراج تابستانی، پاداش‌های محصولاتی که بیشترین فروش را داشتند توسط رئیس آن بخش کمتر شدند. مدیران نیز ترکیب کمیسیون‌ها را تغییر دادند و عملاً ۱۸درصد از کمیسیون‌ها کاسته شد. معنای این تصمیم برای مأموران فروش، کم شدن ۷درصدی درآمد ماهیانه بود.

قبل از این اتفاق، درآمد مأموران فروش این بخش دارای میانگین ۱۷.۳۰ دلار در ساعت بود که قابل‌مقایسه با دیگر مراکز تلفنی منطقه است.

یکی از عوامل مهم این آزمایش، وجود گزینه‌های دیگر برای افرادی بود که قصد خروج از شرکت را داشتند. برای مثال، درآمد کارمند خدمات مشتریان در یک مرکز تلفنی منطقه ۱۵ دلار در ساعت بود و هر شش‌ماه ۰.۵دلار به آن افزوده می‌شد.

براساس این تحقیق، «باوجود درآمد بهتر یک مأمور فروش معمولی نسبت به مأموران شاغل در شرکت‌های مجاور، گزینه‌های خارجی رقابتی فراوانی وجود داشتند.»

خروج از شرکت آغاز می‌شود

با شروع طرح کسر از حقوق برای مأموران فروش، افرادی‌که بازده کاری بهتری نسبت به مأموران دیگر داشتند، با میزان حدوداً ۲۸درصد سریع‌تر از دیگر افراد از شرکت خارج شدند. لازم به ذکر است که این گروه از مأموران، ۲۰ تا ۲۵درصد درآمد بهتری برای هر تماس نسبت به مأموران معمولی به‌دست می‌آوردند. با خروج این مأموران فروش، شرکت افتی ۶درصدی را در پنج ماه بعدی تجربه کرد.

به‌گفته سانتون «زمانی‌که بهترین افراد از شرکت خارج شدند، آن‌ها به‌صورت میانگین فروش بهتری داشتند، بنابراین اگر بهترین نیروهای خود را با نیروهای معمولی تعویض کنید، تفاوت میان فروش عالی و معمولی از آن شما خواهد شد.»

یکی از یافته‌های تعجب‌برانگیز این تحقیق نشان داد، افرادی‌که به کار در شرکت ادامه دادند، هیچ نوع تنبلی از خود نشان ندادند. بالعکس، بعضی از آن‌ها تلاش خود را مضاعف کردند.

به‌گفته سانتون «در کمال تعجب، افرادی‌که ماندند به‌هیچ عنوان از تلاش خود کم نکردند.» البته، این کارمندان صرف‌نظر از میزان تلاش خود، هیچ‌گاه به درآمد سابق‌شان نرسیدند.

چند ماه بعد، کارفرما تصمیم گرفت کسر از حقوق یکی دیگر از بخش‌های خود که درآمد بیشتری داشتند و محصولات گران‌قیمت‌تری را می‌فروختند، در دستور کار قرار دهد. در واکنش به این تصمیم، مأموران فروش این بخش از شرکت خارج نشدند. دلیل اصلی عدم توانایی رقبا در پرداخت حقوق بالای آن‌ها بود.

به‌گفته سانتون، یکی دیگر از فاکتورهای تأثیرگذار در این تحقیق، عدم‌وجود دانش تخصصی الزامی برای مأموران فروش بود. در واقع بهترین مأموران فروش، تنها جزییات بیشتری را از محصولاتی که می‌فروختند می‌دانستند. آن‌ها همچنین دارای توان و اعتمادبه‌نفس جهت پیشرفت سریع در شرکت‌های دیگر بودند.

نتیجه نهایی

آیا کاهش کمیسیون در یک رکود اقتصادی تصمیمی عقلانی است؟

به‌گفته سانتون، این تصمیم‌گیری به عواملی بستگی دارد. اگر کارمندان در طول ماه‌های کم‌کار از شرکت خارج شوند، کاهش کمیسیون احتمالاً موفقیت‌آمیز خواهد بود، زیرا تغییرات در این زمان هزینه کمتری در بر خواهند داشت. همچنین استخدام دوباره در زمانی‌که فروش به‌صورتی طبیعی رشد می‌کند امکان‌پذیر خواهد بود. وی می‌افزاید، یکی دیگر از گزینه‌ها کاهش کمیسیون‌های بهترین مأموران فروش با نرخی کمتر از دیگران است. البته تصمیماتی از این قبیل، سبب ایجاد مجموعه‌ای از مشکلات رضایت شغلی و روحیه کاری افراد خواهند شد.

وی همچنین می‌گوید «شرکت‌هایی که تمایل به تعدیل حقوق دارند، می‌توانند توقع از دست دادن بهترین کارمندان‌شان را نیز داشته باشند.»

برای کارمندان، تصمیم برای ترک یک کمپانی به آسان بودن فرآیند پیدا کردن شغل بستگی دارد.

به‌گفته سانتون، «اگر از بهترین مأموران فروش هستید، می‌توانید مخالفت علنی خود را نشان دهید.»

منبع: hbs

فراخوان پذیرش شرکت‌های متقاضی خلاق اعلام شد

پیرو ابلاغ آیین‌نامه برنامه توسعه زیست‌بوم شرکت‌های خلاق از سوی معاون علمی و فناوری رئیس جمهور، شرکت‌های خلاق از سوی مجموعه‌های تخصصی که اصطلاحاً مبادی نامیده می‌شوند، به دبیرخانه شرکت‌های خلاق معرفی خواهند شد تا از مزیت‌ها و خدمات موضوع برنامه بهره‌مند شوند. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، سید محمدحسین سجادی‌نیری، دبیر ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی گفت: پیرو ابلاغ آیین‌نامه برنامه توسعه زیست‌بوم شرکت‌های خلاق از سوی معاون علمی و فناوری رئیس جمهور به‌عنوان برنامه مکمل قانون حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان؛ شرکت‌های خلاق از سوی مجموعه‌های تخصصی که اصطلاحاً مبادی نامیده می‌شوند، به دبیرخانه شرکت‌های خلاق معرفی خواهند شد تا از مزیت‌ها و خدمات موضوع برنامه بهره‌مند شوند. وی افزود: ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی، به‌عنوان یکی از مبادی شناسایی و معرفی شرکت‌های خلاق، بررسی صلاحیت این شرکت‌ها را برعهده دارد و شرکت‌های واجد شرایط را برای بهره‌مندی از خدمات این برنامه، به دبیرخانه معرفی خواهد کرد. به گفته سجادی‌نیری شاخص‌های الزامی برای پذیرش شرکت‌های خلاق در سطح کشور عبارتند از:

دارا بودن یکی از شخصیت‌های حقوقی قابل ثبت در نظام قانونی کشور؛ نوآورانه بودن محصول/خدمت و دارا بودن سطح تمایز نسبت به فعالیت‌های مشابه در سطح کشور؛ دارا بودن ظرفیت مربوط به اثربخشی اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی و همچنین دانش‌بنیان نبودن محصول/خدمت. وی تشریح کرد: مطابق آیین‌نامه ابلاغی، شرکت‌های فعال در موضوعات: کسب‌وکارهای دیجیتال و فضای مجازی، صنایع دیداری و شنیداری، میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع‌دستی، هنرهای تجسمی و هنرهای نمایشی، بازی، اسباب‌بازی و سرگرمی، طراحی و معماری، نشر، چاپ و کتابخانه، گیاهان دارویی و طب سنتی در صورت احراز صلاحیت به عنوان شرکت خلاق، مشمول خدمات این برنامه می‌شوند.

ادامه همکاری اپل و TSMC تا سال ۲۰۲۰ به‌رغم ریسک‌های احتمالی

رابطه میان اپل و TSMC تا دو سال آینده ادامه پیدا می‌کند؛ ضمن اینکه قطع این رابطه، ضرر بزرگی را به هر دو طرف وارد می‌کند.

به گزارش زومیت، هرچند که احتمال می‌رود رابطه میان اپل و شرکت تایوانی TSMC تا سال‌های آینده ادامه پیدا کند، اما وابستگی شدید این دو شرکت به یکدیگر می‌تواند ریسک‌هایی را برای این دو شرکت به‌همراه داشته باشد. اپل از سال ۲۰۱۴ از تراشه‌های ساخت TSMC استفاده می‌کند؛ براساس ادعای یکی از تحلیلگران که در وب‌سایت تایوانی EE Timesمنتشر شده، اپل تا دو سال آینده نیز همچنان از تراشه‌های ساخت این شرکت استفاده خواهد کرد. گزارش‌های منتشرشده در ماه ژانویه سال جاری میلادی نیز به این مسئله اشاره داشتند که آیفون‌های سال ۲۰۱۸ از پردازنده‌ای موسوم به A۱۲ استفاده خواهند کرد که توسط تایوانی‌ها تولید می‌شود؛ قرار بود تولید این تراشه‌ها از ماه مِه شروع شود. هرچند رابطه میان این دو شرکت سود فراوانی را به حساب‌های هر دو شرکت سرازیر کرده است، اما این رابطه ریسک‌هایی را هم به‌همراه دارد. Apple در حال حاضر هیچ شریکی ندارد که بتواند در صورت نیاز، جایگزین TSMC باشد. هرچند اپل در صدد ایجاد تنوع بیشتر در چرخه تامین نمایشگرهای آیفون بوده است؛ چنین اقدامی در مورد پردازنده‌های مورد استفاده در ابزارهای همراه اپل صورت نگرفته است. از سوی دیگر، TSMC نیز شدیدا به اپل وابسته است؛ به‌گونه‌ای که ۷۵درصد کسب‌وکار TSMC به تامین پردازنده‌های مورد استفاده در محصولات اپل مربوط می‌شود. اگرچه ممکن است اپل در درازمدت بتواند تولیدکننده دیگری را جایگزین TSMC کند، اما قطع رابطه با کوپرتینو می‌تواند به معنای مشکلاتی بزرگ برای شرکت تایوانی باشد. لازم به یادآوری است که چنین اتفاقی بی‌سابقه نیست. شرکت بریتانیایی Imagination در گذشته، وظیفه تولید تراشه‌های گرافیکی برای آیفون، آیپد و ساعت هوشمند اپل را برعهده داشت، اما پس از قطع همکاری این شرکت با اپل، Imagination دچار مشکلات عدیده‌ای شد که در نهایت باعث شد این شرکت بریتانیایی به شرکت سرمایه‌گذاری Canyon Bridge فروخته شود.

کارگاه برندینگ

ایجاد برندی موفق با ۷ توصیه کاربردی

به‌قلم: آلیسا ساتارا
ترجمه: علی آل‌علی

ایجاد برندی قوی و تاثیرگذار یکی از ارزشـمندترین بخش‌های هر استراتژی کسب‌وکاری است. در دنیای امروز شما نیازمند برندی خاطره‌انگیز و در عین حال قابل اعتماد هستید. برخی افراد گمان می‌کنند فرآیند برندسازی کاری آسان است. با این حال همچنان ایجاد برندی معتبر و استاندارد دشواری‌های فراوانی دارد. به عنوان مثال مدیریت برندی که هم قابل اعتماد و همگام با برندهای محبوب باشد، بسیار دشـوار اسـت. یک برند موفق توانایی اقناع مشتریان به منظور پرداخت هزینه‌ای بیشتر برای کالایی مشخص فقط به این دلیل که تولید برندشان است، خواهد داشـت. درست به همین خاطر برندهای بزرگی نظیر گوگل و Bounty کنترل بسیار زیادی بر روی مشتریان‌شان دارند. همچنین سرمایه‌گذاری فراوان آنها برای حفظ جایگاه برندشان نیز در قالب همین نکته فهم‌پذیر خواهد بود. در سطح پیشرفته، قدرت برندها از محصولات با کیفیت و ایجاد برندشان به عنوان یکی از بخش‌های ضروری زندگی مشـتریان ناشی می‌شود. اگر کسب‌وکار شما توانایی ورود به زندگی فردی را داشـته باشد، شانس‌تان به منظور تبدیل وی به مشتری ثابت به شدت افزایش خواهد یافت. بی‌شک راه‌درازی برای تحول از یک استارتاپ ساده به برندی موفق وجود دارد. با این حال هفت توصیه این مقاله شما را در راستای طی راحت‌تر این مسیر راهنمایی خواهد کرد.

اهمیت شناخت مخاطب

یکی از ویژگی‌های مهم هر برند موفقی شـناخت دقیق مخاطب‌اش است. در واقع شـما باید توانایی توصیف علایق و ترجیحات آنها را داشـته باشـید. در این زمینه به پرسـش‌های ذیل توجه کنید. به طـور معمول روزهای آنها چه شـکلی است؟ فروشـگاه لباس مورد علاقه‌شـان کدام است؟ کدام شبکه بازاریابی را بیشتر دنبال می‌کنند؟ توجه به پرسش‌های فوق شما را در راستای کسب‌درکی واضح‌تر از مخاطب‌تان راهنمایی خواهد کرد. در حقیقت شناخت دقیق مخاطب موجب سهولت در راستای بهبود رابطه میان‌تان به صورت قدم به قدم می‌شـود. بی‌تردید موفق‌ترین نمونه در این زمینه برند آمازون اسـت. آنها در طول ۲۰ سـال گذشته به طور مداوم مخاطب‌های خود را طبقه‌بندی کرده‌اند. هدف آنها از انجام چنین کارهایی آگاهی از دلیل محبوبیت‌شـان در میان طیف مختلف کاربران دنیای تجارت آنلاین است.

فقط یکبار به هدف بزنید

لوکاس کورزمان، موسس برند Women's Best اظهارنظر جالبی دارد: «شما فقط یکبار باید به هدف بزنید». این جمله بدان معناسـت که شـما باید به طور مداوم المان‌های مختلف را امتحان نمایید تا در نهایت به ترکیب مطلوب برسید. درست مانند بسیاری از دستاوردهای دنیای کارآفرینی که از دل تلاش و زحمت مداوم بیرون می‌آید. در این میان برندسـازی نیز ماهیـت جداگانه‌ای ندارد. در همان حال که در تلاش برای ایجاد برندتان هستید، آن را از درون لنز آزمایش و خلاقیت بنگرید. این فرآیند ممکن است شامل امتحان شیوه تازه‌ای از بازاریابی و حتی فرمول‌های متفاوت برای جذب مخاطب نیز شـود به عبارت ساده، ایجاد برندی موفق و بزرگ از ایجاد تغییر تا زمان دستیابی به فرم مناسب ناشی می‌شود.

برقراری رابطه با افراد تاثیرگذار

بی‌تردید شـما توانایی فعالیت پیرامون برندسـازی بدون حضور گسـترده در شبکه‌های اجتماعی را ندارید. در زمینه فعالیت در شبکه‌های اجتماعی ارتباط با افراد تاثیرگذار بسیار مهم است. در این زمینه به نظر کورزمان پیگیری بازاریابی تاثیرگذاری برای برندسازی موفق بسـیار ضروری است. به این ترتیب کورزمان همیشه ۶۰ درصد از بودجه برندش را صرف بازاریابی به شیوه تاثیرگذاری می‌کند. بهترین راهکار در اینجا شروع کار با یک فرد تاثیرگذار در مقیاس محلی است. به این ترتیب پس از کسب اندکی تجربه به سراغ پروژه‌های بزرگ‌تر خواهید رفت.

تعامل با مشتریان

هنگام تصمیم‌گیری‌هایی که بر روی مشتریان‌تان تاثیرگذار است، باید با آنها مشـورت نمایید. به این ترتیب تا جای ممکن آنها را در فرآیند تصمیم‌گیری شـریک نمایید. بهترین نمونه در این مورد برند Ben & Jerry اسـت. آنها مشتریان‌شـان را به ارائه نظرات گسـترده و مشـارکت در فرآیند انتخاب نام محصولات تشـویق می‌کنند. یکی دیگـر از راهکارهای موثـر در این زمینه نظرخواهـی و گردآوری پایگاه اطلاعاتی از مشـتریان اسـت. بـه این ترتیب در برخـی از موارد کـه زمان کافی برای نظرسـنجی وجود نـدارد، از پایگاه اطلاعاتی‌تان استفاده نمایید. به عنوام مثال هنگام انتخاب فردی تاثیرگذار در شبکه‌های اجتماعی برای همکاری به سلیقه مشتریان‌تان توجه کنید. این کار به آسانی با مراجعه به داده‌های قبلی پیرامون مشتریان امکان‌پذیر خواهد بود.

توسعه مداوم داستان برندمان

فرقی ندارد که شرکتی تازه تاسیس باشید یا برندی معتبر با ده‌ها سال سابقه فعالیت، در هر صورت شما باید به طور مداوم داستان برندتان را توسعه دهید. این فرآیند شامل آمیختن تکنیک‌های مختلف بازاریابی و برندسازی به یکدیگر می‌شـود. به این ترتیب ماحصل فعالیت‌تان داستانی اعجاب‌انگیز خواهد بود. مزیت توسعه مداوم داستان برندمان بازآفرینی رابطه میان ما و مشتریان است. در حقیقت داستان توسعه یافته توانایی ایجاد علاقه بیشتر در مشتریان نسبت به برندمان را دارد. با این حال توجه داشـته باشید که توسعه داستان برندتان گامی بسیار مهم و در عین حال حساس است. اگر در این میان خطایی انجام دهید، جبران آن هزینه و زمان بسیار زیادی را طلب می‌کند.

تنظیم بادبان‌ها در جهت مناسب

کورزمـان مهم‌ترین معیارش را در تعیین موفقیـت یک فرآیند تبلیغاتی میزان بازگشـت هزینه عنوان می‌کند. براین اسـاس وی بـر فرآیند طراحی همـه کمپین‌های برنـدش نظارت دارد. هـدف از این کار افزایش بازگشـت سرمایه‌گذاری بر روی کمپین‌ها عنوان شده است. بهترین راهکار برای تنظیم بادبان‌های تبلیغاتی‌تان در جهت موافق اطمینان از یک نکته مهم است. براین اساس باید مطمئن شوید که مخاطب فقط تبلیغ شما را مشاهده نمی‌کند، بلکه از آن انگیزه‌ای مشخص برای اقدام نیز دریافت خواهد کرد. به عنوان مثال اگر شما برندی در زمینه تولید کفش ورزشی هستید، کمپین شما باید مخاطب را ترغیب به انجام فعالیت ورزشی نماید. در این میان نیز اگر خوش‌شانس باشید، مخاطب از کفش‌های برند شما برای دستیابی به هدفش استفاده خواهد کرد.

حضور در رخدادهای شخصی

در زندگی همه افراد رخدادهای شـخصی بی‌شماری وجود دارد که فرصت مناسـبی را برای حضور برندتـان فراهم می‌کند. به عنوان مثال اگر شـما در نمایشگاه ویژه کسب‌وکارتان حضور دارید، طراحی برنامه‌ای جذاب برای جلب مشتریان گامی موثر در راستای تاثیرگذاری و حضور در رخدادهای شخصی‌شان محسـوب می‌شود. بی‌شک چنین کارهایی تاثیر خود را به صورت آهسته‌تر بر روی مخاطب می‌گذارد. با این حال میزان تاثیرگذاری‌شان در صورت انجام آن به صورت مناسب بسیار بیشتر از اقدامات مشابه خواهد بود. ایحاد برندی قوی و تاثیرگذار فرایند بسـیار دشواری اسـت. در این راستا شما باید زمان، دقت و خلاقیت فراوانی را به خرج دهید. در این میان هفت توصیه این مقاله مقدمه‌ای مطلوب برای شروع ایجاد یک برند بادوام برای شرکت‌تان خواهد بود.

منبع: inc

ارتقای کسب‌وکار شرکت‌های مسافرتی در تابستان، با استفاده از تبلیغات محلی

هانیه لاری

اینترنت جایی اسـت که هر مسـافر قبل از سـفرش بـه هر نقطه از دنیـا، از آن بازدید می‌کند. مطابق تحقیقات انجام شـده در Adobe، ۷۸درصد از مسـافران می‌گویند محتوای اطلاعات ارائه شـده توسـط آژانس‌های مسـافرتی بر تصمیم‌گیری خریـد آن‌ها تأثیر دارد؛ درحالی کـه ۴۶درصد معتقدند تبلیغات سـفر چنین اثری بـر روی آن‌ها دارد. زمانی که شـما بـر این باورید که تبلیغات محلـی درحقیقت ترکیبی ا تبلیغات و محتوا هستند، به این نتیجه خواهید رسید که تا چه حد این تبلیغات می‌توانند برای آژانس‌های مسافرتی و فراهم‌کنندگان خدمات، قدرتمند عمل کنند.

نیازی نیسـت حتماً در حوزه هتلداری و خطوط‌هوایی فعالیت داشته باشد تا بتوانید آژانس خود را با تبلیغات محلی توسعه دهید. پلتفرم‌های تبلیغات محلی راهی مؤثر جهت ارتقاء کسب‌وکار گردشگری شما در هر گستره‌ای که فعالیت کنید، در بهترین سایت‌های ناشر جهانی پیشنهاد می‌دهنـد و حتی می‌توانیـد تبلیغات خود را در بخش‌های مسـافرتی ناشـرین عمده انجام دهید. اما به خاطر داشته باشید که جامعه هدف مخاطب شـما تنها بخش‌های گردشـگری و سفر را مطالعه نمی‌کنند و دارای علایق گوناگون هسـتند. توسط تبلیغات محلی قادر خواهید بود از دیگر علایق مخاطب جهت انتقال پیام خود اسـتفاده کنید. بیایید به این مورد و روش‌های دیگر که می‌توانند به آژانس‌های مسـافرتی کمک کنند تا از تبلیغات‌محلی برای ارتقاء حرفه خود در تابسـتان بهره‌گیرند، نگاهی بیندازیم: هدف‌های متعدد انتخاب و توجه مشـتری را از جهات مختلف به خود جلب کنید. با داشتن اهداف متنوع می‌توانید مشتریان حوزه‌های متفاوت با حوزهٔ گردشـگری را نیـز جذب کنید. برای مثال، اگر تور سـفر به ایرلنـد را ارائه می‌دهید، چرا طرفداران سـریال بازی تـاج و تخت را با یک مقاله تحت عنوان «شـرکت در فیلم‌برداری بازی تاج‌وتخت در ایرلند در یک دورهٔ ۴روزه» مخاطب قرار نمی‌دهید؟

ایـن دقیقـاً همان کاری اسـت کـه مؤسسـه توریسـتی ایرلند در یـک تبلیـغ محلی بـرای توریسـت‌های آلمانـی انجـام داد و به یک موفقیـت عمده دسـت یافت. مدت بازدید از سـایت Ireland.com، ۳۳۵درصد و بازدید صفحات آن ۶۷درصد در هر بار افزایش و نرخ جابه جا شدن در سایت و جهش نسبت به تبلیغات نمایشی ۳۳درصد کاهش پیـدا کرد. این یک مثال فوق‌العاده از تأثیر انتخاب هدف‌های متنوع در راستای دیگر علایق مشتریان در تبلیغات بومی و محلی به منظور بهبود تأثیر برند شما در ذهن آنهاست.

تلفن همراه: جایی که سفر اتفاق می‌افتد

آیا می‌دانسـتید در سـال ۲۰۱۷، ۴۰درصد از رزروهای گردشگری و سـفر از طریق تلفن‌های همراه انجام شده است؟ تلفن‌های همراه اولین گزینه برای فعالیت‌های اینترنتی هسـتند و حوزه سفر و گردشگری از این فعالیت‌ها مسـتثنی نیسـت. درحالی که همـواره تعداد افرادی که از تلفن‌هـای همراه اسـتفاده می‌کنند رو به افزایش اسـت، آژانس‌های گردشـگری چاره‌ای جز تطبیق خود ندارند. این واقعیت نشان می‌دهد که تمرکـز بر روی تلفن‌های همراه و نه صرفاً دسـکتاپ، تا چه میزان برای بازاریابان در حوزه گردشگری اهمیت دارد.

نگاهی به این مثال از Hg2 بیندازید که یک ناشـر حرفه‌ای، باتجربه و مسـتقل در حوزه راهنمای گردشگری است و در واقع مجله‌ای است که تمامی موارد مرتبط با سـفر مانند هتل‌ها، رستوران‌ها، قهوه و خرید را به خوبی پوشـش می‌دهد. زمانی که Hg2 در پی ارتقاء اپلیکیشـن تلفن‌هـای همراه آیفون بود، یک تبلیغات محلی برای افزایش آگاهی از برندشـان و افزایش دانلود اپلیکیشن را نیز ارائه و راه‌اندازی کرد. هدف آن‌ها تنها افراد علاقه‌مند به سـفر و نیز کسـانی بودند که به این محتوا از گوشـی‌های آیفون و نه دسـکتاپ و یا خدمات اندوریدی دسترسـی داشـتند. این فعالیت تبلیغاتی آن‌ها دو نتیجه داشـت: ظرف دو هفته ۱۶۲۳۹ کلیک و ۱۷درصد افزایش در دانلود اپلیکیشن اتفاق افتاد.

بومی و دارای اثر متقابل ترکیبی ایده‌آل در حوزه گردشگری

هدف از سـفر چیسـت؟ به دسـت آوردن تجربیات جدید و آشنایی بـا فرهنگ‌ها، غذاها و موسـیقی‌های مختلف و نیـز ارضاء کنجکاوی و ماجراجویی به طور خلاصه، سفر یک حوزهٔ جذاب جهت تبادل محتوای مهیج و گوناگون مانند فیلم‌ها و داستان‌های بصری است.

یک ویژگی مشخص تبلیغات محلی، گرایش ذاتی فروش غیر مستقیم آن اسـت. تبلیغ‌کنندگان به طور مستقیم برای توصیه و تبلیغ محصول خـود عمل نمی‌کنند. بلکـه آن‌ها توجه مخاطـب را از طریق محتوای مرتبـط به علاقه او به خود جلب می‌کنند و آن را به طرز ماهرانه‌ای به موضوع پیشنهادی خود گره می‌زنند. این موضوع سبب کارایی تبلیغات محلی می‌شـود و با ترکیب با محتوایـی دارای اثر متقابل، تأثیرگذاری بیشتری پیدا می‌کند.

ایـن مثـال جالـب از Airbnb را درنظر بگیرید. در نگاه نخسـت، این تبلیغ محلی حتی راجع به سـفر به نظر نمی‌آید و درباره تاریخچه Ellis Island در شـهر نیویورک است. اما اگر دقیق‌تر باشید، متوجه می‌شـوید نکات جالبی درباره موارد مرتبط با سفر ارائه می‌دهد، مانند موردی که مربوط به تجربه‌ای از گذراندن یک شب در یک مقصد خاص می‌شـود. این تبلیغ محلی برمبنای تجربه طراحی شده است و مخاطب را تحریک و برای دقایقی او را درگیر رهایی از زندگی روزمره می‌کند و بهترین روش جهت برانگیختن انگیزه سفر در افراد است.

نتایج تعاملی گرفته شده

Booking.com به تازگی در یـک کمپین Outbrain به منظور افزایـش نرخ ثبـت نام در املاک اجاره‌ای خود شـرکت کـرد. یکی از ویژگی‌هـای کمپیـن ایـن بود که مشـخص می‌کرد صاحبـان املاک چـه میزان نقدینگی از اجاره دادن خانه و آپارتمان‌هایشـان به دسـت می‌آورنـد. نتایج جالب بود، ۳۵درصد افزایش در نرخ بازدید مخاطبینی که روند ثبت نام برای اجاره را انجام می‌دادند، ایجاد شد.

فیلم‌های محلی محتوای گردشگری که درحال وقوع است.

بیـش از نیمـی از بازاریابـان می‌گویند که فیلم‌ها بـه آن‌ها بهترین بازگشـت سـرمایه را می‌دهند. این ممکن اسـت بدین علت باشـد که افراد به طور میانگین ۹۰درصد بیشـتر به دیدن سایت‌های دارای فیلم می‌پردازند. آمار درمورد بازدید فیلم واضح و مشـخص است و فیلم‌های تبلیغاتـی نیـز دارای همین تاثیرند. فیلم‌های تبلیغاتی یک راه بسـیار کارآمد برای درگیر کردن مشتریان به شمار می‌روند. زیرا فیلم‌ها دارای دو نکته کلیدی سـفر هستند: درگیری بصری و داستان. شما لزوماً نیاز بـه خرج هزینه زیاد برای سـاخت فیلم‌های تبلیغاتی ندارید و با درنظر داشـتن چند نکته کوچک می‌توانید فیلم‌هایی مناسـب برای بازاریابی بسازید و آن‌ها را از طریق اقدامات تبلیغاتی توسعه و ارتقا دهید.

اگر مایل بـه سـرمایه‌گذاری در فیلم‌های جدید تبلیغاتی هسـتید، فیلم سـاخته شده Intrepid توسـط یک آژانس مسافرتی استرالیایی را ببینید. این شرکت دارای کانال یوتیوب اختصاصی است و در آن هر جنبه از سـفر، مقاصد، توصیه‌ها و الهامات را در قالب‌هایی مانند کشف استرالیا و ماجراجویی‌های کشتیرانی مطرح می‌کند. بیان این تجارب از طریق فیلم سبب تقویت برند مسافرتی شما می‌شود.

در حوزه سـفر و گردشـگری، تبلیغـات محلی مدتی اسـت مورد اسـتفاده قرار می‌گیرد. سـال گذشـته، بخش سـفر و گردشـگری سـریع‌ترین بخـش از لحاظ رشـد در تبلیغات محلی بـود و دومین حوزه به بخش اتوماسـیون مربوط می‌شـد. اگر به آمـار توجه کنید، جهش ۵۱۹درصدی تبلیغات محلی انجام شده توسط خطوط هوایی و افزایش ۲۲۲ درصدی تبلیغات انجام شـده توسط هتل‌ها را متوجه خواهیـد شـد. این آمار و ارقـام باورنکردنی انعکاس دهنده وسـعت موضوع اسـت. صنعت گردشگری با ۱.۶تریلیارد دلاری که به تنهایی صرف رزروهای مربوط به سفر می‌شود، درحال تجربه توسعه‌ای عظیم اسـت و این یک خبر خوشـایند برای تمامی آژانس‌های گردشگری بزرگ و کوچک می باشد.

منبع: outbrain

قدرت تبلیغات

مترجم: نسیم حسینی
به‌قلم: مونیتا راجپال

ایـن روزهـا هر جایی کـه می‌رویم و هر جایی را کـه نگاه می‌کنیم سـیلی از پیام‌های گوناگون به سـوی‌مان هجوم می‌آورند. حتی دیگر لازم نیسـت خودمان فکر کنیـم. فقط کافی اسـت روی مبل راحتی خود بنشـینیم و ببینیم دیگران برای نحـوه زندگی‌مان چه تصمیمی می‌گیرنـد. عمـلاً همه ابعاد زندگـی ما از ظاهر، لباس پوشـیدن، غذا خوردن و دکور خانه و مدل اتومبیل‌های‌مان گرفته تا نحوه برخوردمان با مردم از جای دیگری هدایت می‌شود این قدرت تبلیغات است.

یـک تبلیغ خوب نیاز به چیزی را در گوش‌مان می‌خواند که پیش از این حتی فکرش را هم نکرده‌ایم. چنین تبلیغی تصویری از یک زندگی ایده‌آل، بدن ایده‌آل، همسر ایده‌آل و در کل یک دنیای ایده‌آل را پیش روی‌مان می‌گذارد.

اگر بدبین و منفی‌باف به نظر می‌رسم معذرت می‌خواهم. واقعاً چنین آدمی نیسـتم، اما تأثیری که تبلیغات بـر زندگی‌های‌مان می‌گذارد و قدرتـی که سـازندگان تبلیغات بر ما دارند مـن را مبهوت خود کرده است.

در مطلـب این ماه، نگاهی به ایـن دنیای قدرتمند می‌اندازیم، هم از منظـر برنـد و هم از منظر افرادی که در پشـت صحنه این آگهی‌های بازرگانی نمادین هستند.

به شـهر آتلانتا در ایالت جُرجیا، خاسـتگاه کوکاکولا، سفر می‌کنیم. حین آماده‌سـازی این مطلب، آگهی تبلیغاتی نمادین کوکاکولا که به «هیل‌تاپ» (Hilltop) معروف اسـت را دیدم که سـرودی داشت با عنوان «می‌خواهم به همه دنیا آواز خواندن یاد بدهم». یادتان هسـت؟ ایـن ترانه تمام طول بعدازظهر از ذهنم بیـرون نرفت، قدرت تبلیغات همین است.

آنچه که روزگاری در سـال ۱۸۸۶ به دسـت یک داروساز به صورت یک نوشـیدنی کوچک شیره‌مانند ساخته شـد، امروزه به پدیده‌ای در فرهنگ عامه بدل شـده اسـت. این نوشیدنی همه مرزهای فرهنگی را از شهرهای بزرگ و پرجمعیت جهان گرفته تا کوچک‌ترین روستاهای دنیا درنوردیده است.

تمـام آن چیزی که باعث شـده کوکاکولا در همه این سـال‌ها پای ثابت جریان اصلی بازار باشـد دو چیز است: تبلیغات و اعتقاد به اینکه هر چیزی اگر درست بسته‌بندی و فروخته شود می‌تواند موفق باشد.

شرکت ساعتچی اند ساعتچی، غول خلاق عرصهٔ تبلیغات، با دانستن این نکته و برپایه این فلسـفه دست به راه‌اندازی یک مؤسسه تبلیغاتی موفـق زدنـد. در حقیقت، شـعار آن‌ها این بوده و هسـت: «هیچ چیز غیرممکن نیست.»

۴۰ سـال اسـت که ایـن دو از همه چیـز، از شـوینده‌ها گرفته تا خطوط هواپیمایی و سیاسـتمداران، نام‌هایی آشـنا ساخته‌اند. اگر در دهـه ۷۰ میـلادی در بریتانیا بوده باشـید، احتمـالاً کارزار تبلیغاتی حـزب محافظه‌کار را با شـعار «Labour Isn't Working» به یاد می‌آورید. مارگارت تاچر رهبر وقت حزب محافظه‌کار برادران ساعتچی را استخدام کرده بود تا برند «توری» (Tory) را به عموم مردم بریتانیا معرفی کند. آن‌ها نیز این کار را انجام دادند، آن هم با موفقیت تمام.

برادران سـاعتچی، موریس و چارلز، از چنان تأثیری در برندسـازی فعالیت‌های سیاسـی برخوردار بودند که در جشنی که در ماه سپتامبر به مناسبت ۴۰ سالگی شرکت در گالری ساعتچی در لندن برگزار شده بود، گمان می‌کردید گذرتان به یکی از همایش‌های حزب محافظه‌کار افتاده اسـت. سیاسـتمداران گذشـته و اکنون همگی برای تمجید و قدردانی از آن‌ها آمده بودند... حتی شخص بانوی آهنین.

بنابراین وقتی راه‌اندازی یک کارزار تبلیغاتی به من محول شـد، چه کسـی بهتر از همه می‌توانسـت کمکم کند؟ دیویـد دروگا مردی که سال‌ها ادارهٔ شرکت سـاعتچی اند ساعتچی را به عهده داشت و بعدها شرکت خودش را با مشـتریانی از کوکاکولا، پوما و یونیسف راه‌اندازی کـرد. او مرا برای خلـق کارزاری که متعلق به خودم باشـد به چالش کشید.

تیم ما در پی ترویج ایده داوطلبی بود، به‌ویژه داوطلب شدن کارکنان بخش مسـئولیت اجتماعی شـرکت‌ها برای اختصاص دادن وقت خود به سـازمان‌های خیریه برای گرفتن راهنمایی‌هـای تخصصی به دفتر شـرکت ساعتچی‌اندساعتچی در لندن مراجعه کردم و جوابم را گرفتم. ریچارد هانتینگتون، مدیر راهبردی شـرکت به من کمک کرد بواسطه فرآیندهـای فکری دخیل در خلق یـک کارزار تأثیرگذار به کارم ادامه دهم.

همه چیز در اصول اولیه و ساده شناسایی مسئله یا مشکل (در مورد من، چرا مردم داوطلب نمی‌شـوند؟) و بعد یافتن راه‌حلی برای رفع آن خلاصه می‌شود.

توصیهٔ او به من چنین بود: «شفاف باش، صریح و بی‌پرده و قابل‌باور... بایـد دقیقاً بدانی که می‌خواهی مردم چه کار کنند... اول به هر چیزی که به ذهنت می‌رسـد فکر کن و بعد بر مبنای میزان انگیزه‌بخشـی یا قابل‌باور بودن آن‌ها شروع به زدن شاخ و برگ‌های اضافی کن.»

کم‌کم مغـزم راه کاملاً تازه‌ای برای فکر کردن پیدا کرد، در حقیقت احساس می‌کردم ذهنم آزادتر و پذیراتر شده است.

در عصر رسـانه‌های متعـدد، تبلیغات همه جا حضـور دارد، چه به صـورت یک کارزار تبلیغاتی صحنه‌ای با مردمی که در ایسـتگاه قطار مشـغول پایکوبی‌انـد برای شـرکت (T Mobile) که در بسـترهای رسانه‌ای فراوانی از تلویزیون گرفته تا صفحات وب قابل استفاده است، چه به صورت آگهی بازرگانی ویدئویی خانگی که در یوتیوب به نمایش در می‌آید.

ممکن است چندان مجبور نباشیم خودمان برای خودمان فکر کنیم اما برای رمزگشـایی از معتبرها و نامعتبرها باید بیش از این‌ها تیزبین باشیم. حرف آخر اینکه تبلیغات بخشی از هستی ماست، اما خوبی‌اش این است که قدرت انتخاب با ماست.

۵ درس بازاریابی در شبکه‌های مجازی که نت‌فلیکس به کارآفرینان می‌آموزد

مترجم: علی اکبری

نت‌فلیکس محبوبیت خود در زمینه عضویت خدمات ویدیویی را تصادفی بدست نیاورده است. مسلما، این شرکت برای انجام امور مربوط به تحلیل داده، استراتژی محتوا و تجربه مشتری افراد متخصصی را استخدام کرده است که علاوه بر انجام تمامی این امور، میزان انصراف از عضویت کاربران را نیز کاهش داده‌اند.

تامین کننده خدمات رسانه‌ای نیز برای برنامه‌های خود از رسانه‌های اجتماعی استفاده کرده و با طرفداران ارتباط برقرار می‌کند.

اما پیش از بررسی پنج روش بازاریابی رسانه‌اجتماعی نت‌فلیکس که کارآفرینان می‌توانند از آنها برای توسعه حضور برندشان استفاده کنند، بیایید نگاهی به اعداد و ارقام مهمی که مرتبط با جایگاه این غول رسانه‌ای در بین گروه «فانگ» است بیندازیم. (واژه فانگ مخفف چهار شرکت پیشرو در حوزه فناوری است: فیس‌بوک، آمازون، نت‌فلیکس و گوگل)

این اعداد و آمارها نت‌فلیکس را به یک غول رسانه ویدئویی بدل کرده است:

•بنا بر گزارش استاتیستا، شرکت نت‌فلیکس تا تاریخ ۱۷ جولای، ۱۳۰میلیون کاربر پرداختی داشته است، یعنی بین سال‌های ۲۰۱۷ تا ۲۰۱۸ چیزی در حدود ۷.۵میلیون کاربر جدید اضافه شده‌اند.

•نزدیک‌ترین رقیب نت‌فلیکس، یعنی آمازون پرایم، تنها ۱۰۰ میلیون کاربر دارد.

•نت‌فلیکس در مدت یک فصل تعداد کاربران خود را نیم برابر افزایش داده است.

• نت‌فلیکس رشد تجاری خود را به بازارهای جدید وارد کرده است: مشتریان نت‌فلیکس در ۱۹۰ کشور جهان محتوای تولیدی این شرکت را دنبال و تماشا می‌کنند.

علاوه بر این، نت‌فلیکس به رویه خود ادامه داده و حرکات بحث‌برانگیزی را صورت داده است. مرورکنندگان به‌خاطر اینکه اعتقاد داشتند سریال اصلی نت‌فلکیس با عنوان ۱۳ دلیل افسردگی و خودکشی را رمانتیک جلوه داده است، آن را نقد کرده و مردود اعلام کردند. سپس در دسامبر گذشته، نت‌فلیکس ویدئویی را در توییتر منتشر کرد که حاوی اطلاعات ریز به ریزی در مورد عادات فیلم تماشا کردن مشتریانش بود. این ویدیو ۵۳ نفر از افرادی که یک فیلم کریسمس را به مدت ۱۸ روز پشت سرهم تماشا کرده بودند، مسخره کرده بود.

بیایید رسوایی افزایش قیمت این شرکت در سال ۲۰۱۶ را فراموش نکنیم، آن هم بعد از اینکه به مشتریان دائمی‌اش قول عضویت مادام‌العمر داده بود. نتیجه: موارد حقوقی و قانونی و ۵۰۰۰۰۰ انصراف از عضویت.

شاید بیشترین میزان بحث‌آفرینی این شرکت بخاطر مسدود کردن عضویت افرادی بود که از نرم افزارهای تغییر موقعیت مجازی (VPN) استفاده می‌کردند.

این مسدودسازی موجب شد تا عده‌ای از کاربران در شبکه‌های مجازی اعلام کنند که قصد پاک‌کردن پروفایل خویش را دارند. مردم برای دستیابی به محتوایی که در دسترس‌شان نیست از VPN استفاده می‌کنند. و علی‌رغم تلاش‌های بسیار نت‌فلیکس برای این مسدودسازی، ۷۰درصد از نرم افزارهای VPN راهی برای دور زدن مسدودساز نت‌فلیکس پیدا کردند. این شرکت همچنان با این مساله درگیر است.

علی‌رغم تمام این وقایع ناامیدکننده و رسوایی‌ها، رشد این شرکت جالب توجه بوده است:

•بنا بر گزارش گاردین، از سال ۲۰۱۵ بیش از ۳۰میلیون کاربر با استفاده از VPN برنامه‌های نت‌فلیکس را تماشا کرده‌اند.

•از زمان افزایش قیمت‌ها و مسدودسازی VPN، نت‌فلیکس ۴۰میلیون نفر به کاربران پرداخت ماهیانه خود اضافه کرده است.

خب، شاید در تعجب باشید که نت‌فلیکس چه کاری را متفاوت انجام داده که توانسته است چنین نتایجی را کسب کند؟ راز این پیشرفت در چیست؟ این شرکت علی رغم فاکتورهای آشکار نظیر تولید محصول سودمند و به کار انداختن سود برای تولید محتوای جدید، روش‌های بازاریابی خود را به حد اعلا رسانده است.

و بخش اعظمی از این استراتژی‌های بازاریابی مشتمل بر سرمایه‌گذاری بر روی رسانه‌های اجتماعی می‌شود. ممکن است تا الان حضور فعالی در شبکه‌های اجتماعی نداشته باشید، اما در اینجا پنج نکته در خصوص بازاریابی در شبکه‌های مجازی که می‌توان از نت‌فلیکس آموخت، ارائه شده است:

۱. حتی رسانه‌های اجتماعی هم محصولات بد را حفظ نمی‌کنند

نت‌فلیکس بجز گوگل و فیس‌بوک بیش از هر شرکت دیگری رسوایی به بار آورده است. وقایعی که بیان کردم، موجب دعوی حقوقی، از دست دادن کاربران و تخریب اعتماد مشتریان شده است. رید هاستینگ، مدیر عامل نت‌فلیکس که به خاطر قبول انواع ریسک‌ها معروف است، با این نتایج منفی عقب‌نشینی نکرد.

البته که رویکرد بازاریابی یک چیز است ومحصول واقعی یک چیز دیگر. به تازگی رسانه‌های دیجیتالی که جریان‌های ویدیویی را منتشر می‌کنند مورد مقایسه قرار گرفته و نت‌فلیکس در راس آنها قرار گرفت و در هفت دسته‌بندی، پنج مقام را به خود اختصاص داد (قیمت، تنوع محتوا، ابزارهای مورد پشتیبانی، آسودگی کاربری و کیفیت ویدیو)

این مساله گویای برتری موقعیتی نت‌فلیکس در مقایسه با رقیبانش است. علاوه بر این، داده‌های جدید حاکی از آن دارد که ۸۰درصد بازدید نت‌فلیکس بخاطر فیلم های تایید شده و محتوای تلویزیونی است، ۲۰درصد باقی مانده هم مختص برنامه جذاب و محبوب چیزهای غریبه است.

۲. از انتشار آوایی واقعی و موثق نهراسید

نت‌فلیکس برندی است که نشان می‌دهد شما می‌توانید با کاربری که از یک آوای موثق استفاده می‌کند، ارتباط برقرار کنید. در حالی که بسیاری از برندها درخصوص ارتباط با دنبال کنندگان خویش در شبکه‌های اجتماعی قوانین سفت و سختی دارند، نت‌فلیکس رویکرد متفاوتی داشته و به آوایی معمولی و شوخ طبع علاقه دارد.

در اینجا چند مورد از توییت‌های نمونه‌ای که این رویکرد را در عمل نشان می‌دهند، ارائه شده است:

#Daredevil فصل ۲. تمام شب، هر شب. در ساعات آینده با شما همراه خواهیم بود
pic.twitter.com/O1fdynSrLa

- نت‌فلیکس آمریکا (@netflix) هجدهم مارس ۲۰۱۶

«یک قسمت دیگر باقی مانده است» حتما شگفت‌زده خواهید شد

حساب کاربری @netflix به وضوح توانسته است خود را به عنوان یکی از دوستان کاربران‌اش جا بیندازد و این رویکرد با برند دیگری که صرفا قصد فروش چیزی را داشته باشد کاملا متفاوت است.

نت‌فلیکس برای مخاطبان پروپاقرص خودش ظاهر یک سازمان دست نیافتی‌ای که از مراجع قانونی وحشت دارد نیست. اگر سربه‌سر نت‌فلیکس بگذارید، نت‌فلیکس هم سربه‌سرتان خواهد گذاشت.

۳. شنفت اجتماعی باید یکی از مهمترین بخش‌های استراتژی‌تان باشد

آیا تا به حال در مورد پروژه ساکس نت‌فلیکس در سال ۲۰۱۵ چیزی شنیده اید؟ این پروژه زمانی ایجاد شد که داده‌ها نشان دادند بسیاری از کاربران به هنگام تماشای بیش از حد برنامه‌ها به خواب می‌روند، این اتفاق برای خود من هم افتاده است.

سپس نت‌فلیکس با شرکت دیگری به نام دیپ‌لوکال همکاری نموده تا جایگاه خود را به عنوان یک نوآور صنعتی تثبیت کند و به کاربران اطلاع دهد که آنها برنامه‌ریزی‌های شرکت را تحت کنترل خود دارند، این همکاری منتج به ابداع جوراب‌های هوشمندی شد که با استفاده از یک شتاب‌سنج تشخیص می‌دادند که چه موقع کاربر به خواب رفته است.

این قطعه به تلویزیون کاربر پیغام فرستاده و برنامه متوقف می‌شود تا اینکه کاربر تصادفا چندین قسمت از آن را از دست ندهد. این پروژه موفق شد و بخاطر استفاده خلاقانه از تکنولوژی برنده جایزه Shorty در سال ۲۰۱۶ شد. نت‌فلیکس با این روش‌نشان داد که یک شرکت تا چه حد می‌تواند خلاق و نوآور باشد. این مساله گویای تاثیر فوق‌العاده شنفت اجتماعی نیز هست، چرا که بسیاری از کاربران به دلیل به خواب رفتن در حین تماشای برنامه‌ها شاکی بودند.

۴. تمام شرکت‌ها به اعداد اهمیت می‌دهند، اما شرکت‌های موفق ورای اعداد را می‌بینند

البته که بازاریابی و رسانه اجتماعی شبیه به یک بازی عددی است و تمام برندهای موفق در تلاشند تا با مخاطبان خود برهم‌کنش داشته و به طور پیوسته مطلب منتشر کنند.

اما در سال ۲۰۱۸ موفقیت چیزی ورای حضور پیوسته در این پلتفرم‌ها است. یکی دیگر از نکاتی که می‌توان از رویکرد نت‌فلیکس آموخت این است که همیشه کیفیت بر کمیت ارجحیت دارد. این مساله شامل استایل زیرکانه و شوخ‌طبعانه نت‌فلیکس، نحوه پاسخگویی به مخاطبان و کیفیت توییت‌ها است.

به وضوح روشن است که نت‌فلیکس تنها برای رسیدن به یک هدف مشخص توییت نمی‌کند. در این توییت ها خلاقیت بسیاری دیده می‌شود، که این خلاقیت از شناخت شرکت نسبت به مخاطبان خود ناشی می‌شود.

۵. راهی برای تشویق اشتراک‌گذاری محتوای‌تان پیدا کنید

یکی دیگر از استراتژی‌های نت‌فلیکس برای موفقیت در شبکه‌های مجازی، تسهیل اشتراک‌گذاری محتوا در بین شبکه‌های اجتماعی مختلف است.

نت‌فلیکس علاوه بر خلق محتواهای جالبی که خود را وقف اشتراک‌گذاری اجتماعی می‌کند، اشتراک‌گذاری این محتواها را آسان‌کرده و مردم را تشویق می‌کند تا این پست‌ها را با دوستان خود به اشتراک بگذارند.

نتیجه‌گیری

نت‌فلیکس در مورد فیسبوک و اینستاگرام رویکردی متفاوتی دارد، چرا که جنبه‌ی بصری این پلتفرم‌ها بیشتر به چشم می‌آید و بسیاری از محتواهایی که برای این حساب‌های کاربری ساخته می‌شوند شامل مصاحبه‌ها، سلفی‌هایی که بازیگران در طول فیلمبرداری می‌گیرند و تصاویر پشت صحنه فیلم‌های اصلی است که تمام این محتواها با هدف تبلیغاتی ساخته می‌شوند.

نتیجه نهایی این است که نت‌فلیکس کارهای بسیاری انجام داده و شانسی سردمدار صنعت پخش ویدیویی نشده است. این شرکت استراتژی بازاریابی قدرتمندی دارد که اولویت‌بندی‌هایش مرتبط با هواداران و مخاطبان هدفش است.

استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای دیگر به سادگی می‌توانند از این راهبردها درس گرفته و به سادگی مخاطبان خود را در شبکه‌های اجتماعی بیش از پیش جذب نمایند. نکته کلیدی این است که نسل جوان و البته تمامی مخاطبان، برندهایی را دوست دارند که سرگرم‌کننده و دوست داشتنی باشند.

منبع: entrepreneur

ایستگاه بازاریابی

چرا خرده‌فروشان اینترنتی باید بهترین تخفیف‌های خود را مخفی نگاه دارند

مترجم: اشکان کوشش

از دیرباز، خرده‌فروشان اجناس حراجی خود را در انتهای مغازه قرار می‌دادند و مشتریان برای پیدا کردن این اجناس باید کمی تلاش می‌کردند. مشتریان باید از راهروهای مختلف عبور می‌کردند و اجناسی با قیمت کامل می‌خریدند و در نتیجه، درآمد خالص فروشگاه افزایش پیدا می‌کرد.

اما در فضای اینترنتی، خرده فروشان عملاً از نقطه مقابل نگاه سنتی استفاده می‌کنند. آن‌ها با تلاش برای قرار دادن محصولات حراجی بر صفحه اصلی، می‌کوشند توجه خریداران را جلب کنند. به گفته تالس تکزیرا (Thales Teixeira)، پروفسور بازاریابی دپارتمان تجارت دانشگاه هاروارد، «دنیای تجارت اینترنتی دارای محیط رقابتی بی‌رحمی است. یکی از بزرگ‌ترین اهرم‌هایی که برای جلب توجه مشتریان در اختیار خرده‌فروشان قرار دارد، قیمت است.» اما تخفیفات بیشتر، سبب کاهش سود فروشنده‌ها می‌شوند.

به گفته او «استفاده از اهرم تخفیفات، در بسیاری جهات، هزینه بالایی دارد و سبب سودده نبودن کمپانی‌های تجارت اینترنتی می‌شود. به عقیده ما، این کار الزاماً روش صحیحی نیست.»

تکزیرا و دستیار پروفسور دونالد انگوی (Donald Ngwe) در مقاله اخیر خود «تأثیر افزایش اصطحکاک جستجو بر خرید اینترنتی: با شواهد از یک آزمایش میدانی (The Impact of Increasing Search Frictions on Online Shopping Behavior: Evidence from a Field Experiment)»، طرح پیشنهادی خود مبنی بر استفاده از تجربیات خرده‌فروشان سنتی جهت به روزسازی وب‌سایت‌ها و ساخت معادل مجازی قرار دادن تخفیفات در انتهای مغازه را ارائه می‌دهند. آن‌ها استدلال خود را این گونه بیان می‌کنند که این تغییرات نه تنها سبب افزایش درآمد خالص خرده‌فروشان می‌شود، بلکه برخلاف توقع، به نفع مشتریان نیز خواهد بود.

به گفته انگوی «ما با درنظر گرفتن فوت وفن‌ها و بهترین روش‌های یک محیط غیرآنلاین، برای چگونگی مطابقت آن‌ها در فضای مجازی تلاش می‌کنیم.»

تحقیق آن‌ها، تأثیر اصطحکاک جست‌وجو که سبب سخت شدن فرآیند پیدا کردن اجناس حراجی برای مشتریان می‌شود را ارزیابی می‌کند. «خواسته ما، پیدا کردن مقدار شباهت این کلیک‌های اضافه و اقدام برای رفتن به انتهای مغازه در شیوه سنتی و همچنین پیدا کردن میزان تلاشی است که مشتریان اینترنتی حاضرند برای پیدا کردن قیمت‌های مناسب‌تر انجام دهند.»

انگوی در تحقیقات قبلی‌اش نشان داده است که فروشگاه‌های اوت لت (عموماً با فاصله از شهر)، همانند روش سنتی عمل می‌کنند و مشتریان باید تلاش خود را برای یافتن اجناس حراجی انجام دهند. این اتفاق باعث طبقه بندی مشتریان براساس حساسیت آن‌ها به قیمت‌ها خواهد شد. مشتریانی که قصد خرید با قیمت مناسب‌تر را دارند، حاضرند چند مایل برای رسیدن به فروشگاه‌های اوت لت سفر کنند، اما مشتریانی که حساسیت کم‌تری به قیمت‌ها دارند، مرکز خرید محل زندگی خود را انتخاب خواهند کرد.

با ارائه تخفیفات به صورتی واضح و نمایان در فضای اینترنتی، فروشگاه‌های مجازی عملاً درآمد حاصله از مشتریانی که حاضرند قیمت بالاتری را برای اجناس بپردازند، از دست می‌دهند.

به گفته انگوی «مردم تنبل هستند و به صورت میانگین، احتمال قبول کردن اولین پیشنهاد به آن‌ها زیاد است. با عجله در ارائه تخفیفات، فروشگاه‌ها به مشتریان ارزشمند یارانه و سوبسید می‌دهند. این استراتژی به مانند این است که فروشگاه‌های معتبری مانند لویی ویتون و گوچی، از مشتریان خود درخواست کنند تا ابتدا به فروشگاه‌های اوت لت آن‌ها بروند.»

افزایش بالای فروش

تکزیرا و انگوی در یک سری از آزمایش‌ها که برروی خرده‌فروشی حقیقی آنلاین مد و لباس صورت گرفت، در متود استاندارد آن‌ها تغییراتی ایجاد کردند. این تغییرات، اصطحکاک‌های مختلفی را بر وب‌سایت اضافه کرد که شامل حذف لینک کاتالوگ فروشگاه از صفحه اصلی وب‌سایت، حذف قابلیت جستجو براساس میزان تخفیفات و عدم ارائهٔ نشانه‌های خودکار برای محاسبه میزان تخفیفات بود.

با آزمایش تأثیر این مداخلات بر روی بیش از ۱۰۰،۰۰۰خریدار، نتایج جالب توجهی به دست آمد. این وب‌سایت علاوه بر حفظ مشتریان فعلی، افزایش چشمگیری در امر فروش را نیز تجربه کرد. با این روش، میانگین قیمت محصولات فروشی تا سقف ۳۸درصد و میانگین حاشیه سود ۳۵درصد افزایش پیدا کرد. درمورد برخی محصولات، این حاشیه سود تا دو برابر افزایش را نشان داد. تأثیرات فاحش این تغییرات جزئی در وب‌سایت، محققان را نیز شگفت زده کرد.

به گفته تکزیرا «ما بدون تغییر ترتیب محصولات، تغییر قیمت‌ها و با کم‌ترین هزینه، موفق به افزایش زیاد در حاشیه سود خرده‌فروشان شدیم. تمامی این سودها مستقیماً به سود خالص فروشگاه تبدیل خواهند شد.»

با ترس از خلاصه شدن تأثیرات این پدیده برروی مشتریان تکراری که از تخفیفات وب‌سایت اطلاع داشتند، دو مرتبه دیگر آزمایش صورت گرفت. یک مرتبه برروی مشتریانی که قبلاً از وب‌سایت خرید کرده بودند (به وسیله چک کردن کوکی ها) و بار دیگر بر روی مشتریان جدید. محققان، تغییرات چشمگیری میان رفتار این دو گروه از خریداران مشاهده نکردند.

به گفته انگوی «رفتارهای هر دو گروه مشتریان فعلی و مشتریان جدید به گونه‌ای است که به نفع فروشنده خواهد بود. شاید به این دلیل که مشتریان با روش خرید پوشاک آشنایی دارند و می‌دانند که گروهی از محصولات دارای تخفیف هستند.»

منفعتی برای خریداران

طبیعتاً اگر فروشگاه‌ها درآمد بیشتری را به واسطه قیمت‌های بالاتر به دست آورند، نشان دهنده آن است که مشتریان ضرر کرده‌اند. اما تکزیرا و انگوی معتقدند که اضافه شدن این اصطحکاک‌ها، منجر به منفعت خریداران نیز می‌شود. به عنوان ابتدایی‌ترین امر، اگر خرده‌فروشان به علت جنگ قیمتی با رقیبان متضرر شوند، احتمالاً مجبور به خروج از بازار خواهند شد و تنوع فروشگاه‌هایی که خریدار می‌تواند از میان آن‌ها انتخاب کند کم‌تر می‌شود.

رهبری

۴نکته برای تبدیل شدن به یک رهبر عالی از زبان یک مدیرعامل موفق

مترجم:نیماجوادی

من اخیرا متوجه شـدم که در آخریـن رده‌بندی گلس دور (Glassdoor) در میان مدیران عامل کسب‌وکارهای کوچک و متوسط آمریکایی در رتبه دوم قرار دارم.

این رده‌بندی بر اساس نظرات و بازخوردهای کارمندان بیش از ۷۷۰ هزار شـرکت انجام شـده بود و واقعا برای من افتخار بزرگی است. ولی این رده‌بندی، به نظر من، کمی گمراه‌کننده است. من بهترین و برترین مدیرعامل نیست؛ من رهبر بهترین تیم هستم و همین باعث آسان‌تر شدن کارم می‌شود.

وظیفه مدیرعامل قطعا تیم و هدف محور اسـت. مدیرعامل باید پس از تعیین مسـیر حرکت شـرکت، بر حفظ پایداری و توسـعه و تقویت ارزش‌های اصلی تمرکز کند. سپس نوبت به انتخاب برترین و ماهرترین افراد و کنار رفتن از سـر راه آن‌ها خواهد رسـید. در نهایت، راز موفقیت کسـب و کار من، تیم من است.

البته خلق و رهبری یک شـرکت موفـق تیم محور چندان ساده نیست. شما باید به چهار نکته کلید توجه داشته باشید. پیشرفت در این زمینه‌ها شما را به رهبری بهتر تبدیل خواهد کرد، رهبـری که کارمنـدان، چه در زندگـی حرفه‌ای و چه در زندگـی شـخصی، از او به عنوان یک الگو و سرمشـق یاد می‌کنند.

۱. ارزش‌ها و چشم اندازها

تمام رهبران باید به این سوال پاسخ دهند: می‌خواهم رهبر چه شـرکتی باشـم و چرا؟ به خوبی فکر کنید. اهداف شـما چیست؟

تعریف چشم‌انداز شرکت و ارزش‌های اصلی آن باعث شکل گیری وظایـف و فعالیت‌های روزانه شـما و کارمندان شـما خواهد شد.

تیم‌های موفق به این دانش مشـترک وابسته هستند. آن‌ها بـرای تصمیم‌گیـری در زمان بحـران و تردید بـه ارزش‌ها و چشـم‌اندازهای شـرکت مراجعه خواهند کرد. به همین دلیل بایـد ارزش‌ها و چشـم‌اندازهای خود را بلافاصلـه و در اولین مراحل بنا کنید و آن‌ها را با تیم و کارمندان خود به اشـتراک بگذارید و دائما به دنبال تقویت آن‌ها باشید.

درک عمیق این مسـئله که چه کسـی هستید و چه هدفی دارید باعث تسهیل کار شما خواهد شد. شما می‌توانید افرادی با ارزش‌های مشـترک و مشـابه به تیم خود اضافه کنید و با کمک آن‌ها به سمت پیشرفت و موفقیت گام بردارید.

۲. پایداری و شفافیت

مدیـران عامل بیش از هر چیزی باید صـادق، خالص و در مسـیر حرکـت و ارزش‌های خود پایدار باشـند. آن‌ها باید به رفتار خود دقت کنند و انتظارات خود از تمام اعضای تیم را با آن‌ها در میان بگذارند.

در شـرکت من، ارزش‌هایی که چندین سـال پیش تعیین کردیم باعث حفظ شـرکت در دوران سـخت و بحرانی شدند. استراتژی‌های تجاری دائما تغییر خواهند کرد ولی من همواره به ارزش‌های اصلی شـرکتم پایبند خواهم بود. به این ترتیب هرگـز نقش بازی نخواهم کـرد و هرگز کاری که با ارزش‌ها و اصول اخلاقی من سازگار نباشند را انجام نخواهم داد.

رهبران باید همواره و با خیالی آسوده شخصیت واقعی خود را بروز دهند و از این کار ترسی نداشته باشند، زیرا تنها به این ترتیب به شـرکتی صادق، اصیل و موفق دسـت پیدا خواهید کرد. به قول گاندی: «شـادی زمانـی به وجود خواهد آمد که اندیشه، سخن و کردار شما با یکدیگر هارمونی داشته باشند.»

کارمنـدان بهترین عملکرد را هنگام ارائه خواهند کرد که از وظایف خود اطلاع داشته باشند. هیچ چیز به اندازه گفتن یک حرف و انجام عملی کاملا مخالف و متضاد باعث دوری شما از کارمندان و ایجاد فرهنگی مسموم نخواهد شد.

۳. تمرکز جامع و ایجاد ظرفیت

مدیران برتر همواره کارمندان خود را در اولیت قرار خواهند داد و بـه آن‌ها در سـاخت و پرورش ظرفیت‌هایشـان کمک خواهند کرد تا بهترین عملکرد را ارائه کنند.

این فقط محدود به اتفاقات درون دفتر نمی‌شود. من دوست دارم کـه کارمندانم در تمام جنبه‌های زندگی خود پیشـرفت کننـد. به این ترتیب فرد سـالم‌تر و شـادتر خواهد بود و در نتیجه عملکرد بهتری ارائه خواهد کرد.

اکثـر رهبران به آخرین مرحلـه توجه دارند: عملکرد کاری. ولی قرار دادن تمام تمرکز بر هدف باعث خسـتگی و ناامیدی افراد خواهد شد. رهبران بزرگ به دنبال اهداف بزرگ هستند. آن‌ها با ایجاد استانداردهای بالا باعث پیشرفت افراد می‌شوند و نسبت به وظایف و اعمال خود احساس مسئولیت می‌کنند.

۴. رشد شخصی

رهبری، زمانی که درکـی از خود و اهداف خود ندارید، کار بسیار دشواری اسـت. برنامه‌های رهبری به شما در شناسایی بهتریـن روش رهبری کمـک خواهند کرد. ایـن برنامه‌های همچنیـن در طراحـی سیسـتم‌های موثـر و کارآمد جهت دستیابی به اهداف خاص نیز مفید خواهند بود.

چنانچـه از خواسـته‌ها و ارزش‌های اساسـی خود اطلاعی نداریـد، اینجا نقطه اغاز خوبی اسـت، زیرا شـما بدون درک ارزش‌های خود قادر به ایجاد ارزش برای شرکت نیز نخواهید بود.

به علاوه، توجه به رشـد شـخصی شما را به یک الگو تبدیل خواهد کرد. بخشـی از مدیریت تیم‌های شـاد و موثر شـامل افزایش توقع، چه از خود و چه از تیم، می‌شود.

هـر توقعی که از کارمندان خود داریـد، باید از خودتان نیز همان توقع را داشـته باشـید. اسـتانداردهای من قابل تغییر نیستند و من با این استانداردها زندگی می‌کنم. من در شرکت حضور دارم و مانند سـایر کارمنـدان کار می‌کنم و به اهدافم متعهد هستم.

منبع: inc

چه‌وقت افراد را استخدام کرده و چه موقع با آنها قراردادی کار کنیم؟

مترجم:علی‌اکبری

از آنجایی که هر کسـب و کار بالاخره اولین نیروی خود را اسـتخدام کرده و دسـت به کار ایجاد تیم تمام وقت خود می‌شود، برقراری توازن میان افزودن نیروهای جدید و متعهد بودن به این افراد تازه وارد بسیار مهم اسـت. گاهی اوقات شما نیازمند فردی هستید که در یک پروژه با مـدت زمانی محدود به کمک‌تان بیاید. گاهی اوقات، ممکن اسـت آن پروژه راه را برای نقشـی تمام وقت هموار کند. حفظ این توازن تنها از نقطـه نظر اخلاقی و فرهنگی مهم نیسـت، بلکه از نقطه نظر اقتصادی نیز حائز اهمیت است.

خب، چه موقع باید نیروی تمام وقت استخدام کنیم؟

۱. برای اموری که ایجاد سود کرده و یا مسئولیت را کاهش می‌دهند. شرکت‌های جدید بیشتر به سـودآوری فکر می‌کنند؛ چرا که ممکن اسـت پیشرفت کندی داشته باشـند و هزینه‌های زیادی قابلیت حذف نداشته باشند. اگر فکر می‌کنید که میزان سودآوری حاصل از استخدام نیروی مدنظرتان، هزینه‌های استخدام‌اش را پوشش می‌دهد و به رشد شـرکت‌تان کمک می‌کند، اسـتخدام تمام وقت او معنادار اسـت. شما می‌توانید پیش از انجام رویه‌های اسـتخدامی فرد مورد نظر را از لحاظ میزان کارایی مورد آزمون قرار داده و تناسـب وی با فرهنگ‌سـازمانی شرکت‌تان را بسنجید.

۲.زمانی که مناسب‌ترین گزینه را پیدا می‌کنید.

اسـتخدام تمام وقت زمانی معنا پیـدا می‌کند که اهداف و نقش‌های مشـخص و روشنی داشته باشید، پس شما می‌توانید فردی را که با آن نقش تناسـب داشته باشـد را پیدا کرده و خودتان یا شخص دیگری از اعضای تیم به او کمک کنید. این کار زمانی آسان است که از راهنمایی مایکل گربر پیروی کرده و فهرسـتی از مشخصات هر شغلی که ممکن است شرکت‌تان در آینده بدان احتیاج پیدا کند، داشته باشید.

اگر تا الان این کار را نکرده‌اید، سـریعا دسـت به کار شوید. این کار موجب منظم شـدن اوضاع و تفکری شـفاف پیرامون افراد مورد نیاز و گزینه‌های استخدامی می‌شود. هنگامی که شما فردی را برای موقعیت مشـخصی اسـتخدام می‌کنید، احتمالا تا الان افراد حاضر در شـرکت آن مسـئولیت را بـه عنوان اضافه کار انجام می‌داده‌اند. علی‌رغم قسـم احساسـی داستان، استرس داشتن یک تیمی که منتظر ورود یک عضو جدید است، نشانه خوبی است.

افزون بر این، بر حسـب تجربه می‌توان گفت که نیروهای استخدامی در مقایسه با نیروهای‌قراردادی، تعهد و فداکاری بیشتری دارند. خانواده و دوسـتان آنها به کاری که انجام می‌دهید علاقه‌مند شده و علایق‌تان را تبلیغ هم می‌کنند. این افراد منبع بسـیار خوبی برای یافتن نیروهای استخدامی جدید هستند.

چه موقع باید جذب نیروی قراردادی را مدنظر داشـته باشید؟ نیروی قراردادی زمانی مناسـب اسـت که پروژه ای با زمان محدود در اختیار داشـته باشـید. افزون بر این، در شـرایط زیر بایسـتی جـذب نیروی قراردادی را مدنظر داشته باشید:

۱. اگر ناامید و یا تحت فشار هستید

غالبا در شـرایط استرسـی انتظارات خود را افزایش نمی‌دهیم، اما از جنبه سـطح آموزش و آگاهی‌مان افت می‌کنیم. اگر به فکر اسـتخدام نیروی تمام وقت هسـتید، باید اسـتراتژیک و بلندمدت فکر کنید. اما جذب نیروی قراردادی برای مقابله با مسـائل گذرا، گزینه خوبی است. حـال اگر این فرد خـود را در جایگاه موقتی‌اش ثابت کند، می‌توانید به اسـتخدام تمام وقت او فکر کنید. اجازه ندهید که فشـار شما را از کار بیندازد. کمک بگیرید و به یاد داشته باشید که همیشه از لحاظ آماری، تصمیم‌گیری هوشمندانه‌تر از تصمیم نگرفتن است.

۲. اگر کاندیدای خوبی را برای شرکت‌تان یافته‌اید و هنوز برای او نقشی تعیین نکرده‌اید

همـه ما تصادفا با افراد جالب توجه برخورد می‌کنیم و حس می‌کنیم که باید این فرد را در تیم خود داشـته باشـیم. اما ممکن است که این افراد در حال حاضر در شرکت دیگری مشغول باشند و یا شاید خودتان به تازگی افرادی را استخدام کرده و برای یک نیروی جدید جای خالی نداشـته باشـید. به جای «حفظ تماس با این فرد»، به این فکر کنید کـه می‌توانیـد او را برای همکاری در پـروژه‌ای خاص جذب کرده تا او هم بتواند به تعهدات فعلی خود عمل کند. این کار امکان بررسی نحوه همکاری او با شـما و تیم‌تان را فراهم کرده و نشـان می‌دهد که آیا این فرد ادای یک نیروی حرفه‌ای را درمی‌آورد یا نه.

۳. اگر بخواهید برروی محصول، خدمات و دپارتمان جدیدی تمرکز کنید

اگـر هرکس بدانـد که یک آینـده تمام وقت مشـروط بـه مراحل مشخص اسـت، انگیزه بیشـتری برای کار و نتیجه‌گیری وجود خواهد داشـت. آن دسـته از نیروهای قراردادی‌ای که به دنبال کار تمام وقت هسـتند می‌توانند از این فرصت استفاده کرده و نقش خود را مبتنی بر عملکردشان تعریف نمایند. با ایجاد این رشد مشروط به عملکرد، دیگر اعضای تیم متوجه می‌شـوند که این حرکت در جهت رشد هوشمندانه بوده و صرفا افزایش ابعاد شرکت نیست.

۴. اگر به مهارت‌های ویژه نیاز داشته و یا با یک پروژه نهایی طرف هستید

اگر پـروژه‌ای را در حوزه فناوری آغاز نموده‌اید که به مهارت‌های ویژه و حرفه‌ای نیازمند است، ممکن است پیدا کردن افرادی با مهارت مناسب و جذب آنها برای استخدام تمام وقت دشوار باشد. نقش‌های قراردادی موجب افزایش توان تیم‌تان می‌شود و این توان افزونه به لطف جذب مهارت‌هایی اسـت که به خاطر بازار داغ و بالابودن تقاضا به سـختی یافت می‌شـوند. پس اگر پروژه پیش‌رویتان، یک پروژه تکنولوژیک است، افرادی را بصورت قـراردادی جذب نمایید تـا بتوانید پروژه مذکور را ظرف مدت مشـخص تحویل دهید. توجه داشـته باشید که جذب نیروی قراردادی، راه مناسبی بـرای ارزیابی میزان مهـارت در طول یک پروژه اسـت، پس اگر نیازهای پیوسته‌ای دارید، گزینه‌ی پیش‌رویتان استخدام تمام وقت آنان است.

اگر به داشـتن نیروهای تمام وقت عـادت دارید، باید بدانید که همه متخصصان ایجاد یک فضای کاری مرکب را با آینده بلند مدت مسـاعد می‌دانند. این مساله فقط به خاطر آمار و فناوری نیست. رویکرد ترکیبی نیروهـای قراردادی و تمـام وقت، در تمامی شـرکت‌ها نتایج خوبی را حاصل می‌کند.

از رشد خود انتظار سود داشته باشید

من به مدتی طولانی صاحب کسب و کار بوده‌ام و به خوبی چالش‌های جذب نیروهای جدید را می‌شناسـم. همیشه محاسبه هزینه‌های کوتاه مدت آسـان‌تر از محاسبه منافع بلند مدت اسـت. اما زمانی که به فکر جذب نیروهای جدید می‌افتید، به خاطر داشته باشید که سلامت مالی کلید رشـد هر شرکت اسـت و گاهی اوقات بایستی بهترین تصمیمات استخدامی خویش را بر مبنای سیگنال‌های مالی ناشی از منحنی رشد خود اتخاذ کنید، چرا که این سـیگنال‌ها با طرح‌های میان مدت و بلند مدت شرکت‌تان در ارتباط هستند.

بـرای همـه ما پیش می‌آید که در تفسـیر این پیش‌بینی‌ها اشـتباه کنیم، اما توجه داشته باشید که این اشتباهات بخشی کلیدی از فرایند یادگیـری بوده و مـا را بـرای تصمیم‌گیری در موقعیت مشـابه آماده می‌کنند. اگر سـلامت مالی شرکت‌تان در اولویت باشد، هرگونه نیروی جدیدی که استخدام کنید شما را به سوی موفقیت سوق خواهد داد.

منبع: entrepreneur

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک اسدآباد
هیات موضوع قانون تعیین وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سندرسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی وساختمانهای فاقد سندرسمی

برابررای شماره ۹۷/۷۰۴ مورخ ۹۷/۵/۲۰هیأت اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر درواحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسدآبادتصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای صفی الله نورالهی فرزند عزیزمراد به شماره شناسنامه ۰ صادره ازاسدآباد در۳دانگ متناع از ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی آبی به مساحت۹۶۰۶۸/۳۵مترمربع در قسمتی ازپلاک ۳۹ اصلی واقع در اسدآباد اراضی روستای موسی آباد خریداری ازمالک رسمی آقای عزیز مرادضحاکی عویدا محرزگردیده است لذابه منظور اطلاع عموم مراتب فردو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شودودرصورتی که اشخاصی نسبت به صدورسند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشندمی توانندازتاریخ انتشاراولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خودرا به این اداره تسلیم وپس ازاخذرسیدظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض،دادخواست خود رابه مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکورو عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت صادرخواهدشد.

کامران متقی - رئیس ثبت اسناد واملاک اسدآباد م الف: ۳۷۲

نوبت چاپ اول ۱۳۹۷/۶/۴ نوبت چاپ دوم ۱۳۹۷/۶/۱۹

آگهی موضوع ماده۳ قانون و ماده ۱۳ ایین تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۲۴۰۰۹۰۰۱۸۷۷ – ۹۷/۴/۲۰هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی بوشهرتصرفات مالکانه و بلا معارض متقاضی آقای جواد بیگی ازندیانی فرزند ابراهیم به شماره شناسنامه۱۳۲صادره از ملایر به شماره ملی۳۹۳۲۶۶۵۳۵۱درششدانگ یکباب ساختمان به مساحت ۱۵۱متر مربع پلاک۱۲۵ فرعی از ۱۶۴۵اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۱۶۴۵و۱۶۴۴اصلی واقع در بخش دو بوشهر خریداری از مالک رسمی آقای محمد حسین بیغش مالک رسمی گردیده است . لذا به منظور اطلاع عمومی مراتب در دو نوبت به فاصله۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاصی 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 یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شدم الف ۷۴۰

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۷/۵/۲۰ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۷/۶/۴

سهراب خواجه-رئیس اداره ثبت اسنادواملاک شهرستان بوشهر

آگهی مزایده نوبت اول فروش اموال غیر منقول

بشرح کلاسه پرونده ۹۵۰۱۵۱ اجرای احکام مدنی شورای حل اختلاف شهرستان تاکستان به موجب اجرائیه صادره از این دادگاه محکوم علیه داریوش راوند محکوم است به پرداخت ۳۵۸۵۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته در حق محکوم له علی رحمانی نظر به اینکه محکوم به توسط محکوم علیه در حق محکوم له کارسازی نگردیده است وبه استناد به توقیف پلاک ثبتی ۷۴۱۰ فرعی از یک اصلی بخش ۸ یکباب ساختمان نوساز و بازسازی شده که عرصه ان حدودا به مقدار ۱۰۲ مترمربع و اعیانی احداثی نیز جمعا به مقدار ۹۰ متر مربع می باشد وسایر امتیازات اب و برق وگاز آدرس ملک تاکستان خ شهید رجایی بعداز بانک صادرات کوچه اندیشه سوم متعلق به مرحوم اصغر راوند و سهم الارث محکوم علیه داریوش راوند ف اصغر در راستای استیفا محکوم به و باتوجه به ارزیابی کارشناسی به قیمت معادل ۱۱۶۹۰۰۰۰۰ تومان از طریق مزایده در تاریخ مزایده ۹۷/۶/۲۴ ساعت ۱۱ الی ۱۲ از ماخذ کارشناسی بفروش می رسد که هر کس بالاترین قیمت از ماخذ کارشناسی را اعلام نماید برنده مزایده شناخته شده و فی المجلس باید ده درصد پیشنهادی را نزد صندوق سپرده دادگستری تودیع و مابقی را ظرف دو هفته تا نسبت به انتقال سند به نام خریدار اقدام شود لازم به ذکر است در صورت انصراف خریدار ده درصد مذکور به نفع دولت ضبط خواهد شد طرفین نیز می توانند در مزایده شرکت نمایند محل مزایده نیز دفتر اجرای احکام مدنی تاکستان خواهد بود

مدیر دفتر اجرای احکام مدنی شهرستان تاکستان

۵۷۱

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی ودادخواست و ضمائم به

کلاسه پرونده: ۳۹۷/ش/ ۵۶۲ وقت رسیدگی: ۹۷/۷/۱۰ ساعت ۱۰/۱۵ صبح خواهان مهدی رجب شاهی خوانده محمد مساحی و حسین محمدی و محمد خواجه خواسته مطالبه وجه خواهان دادخواستی تسلیم دادگاههای عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۳ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف یک ماه به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند چنانچه بعدا ابلاغی به وسیله آگهی لازم باشد فقط یک نوبت و مدت آن ده روز خواهدبود

م الف ۸۹۵ مدیر دفتر شعبه سوم دادگاه عمومی ورامین

۵۷۴

آگهی مزایده اموال غیر منقول مرحله اول

در پرونده کلاسه ۹۶۱۶۷۰ اجرای احکام مدنی متمرکز دادگستری تاکستان موضوع اجرائیه از شعبه سوم دادگاه عمومی حقوقی شهرستان تاکستان به شماره دادنامه ۹۶۰۹۹۷۳۸۶۱۰۰۱۱۸۷ محکوم علیه آقای ابوالفضل قدیمی ف بهرامعلی محکوم به پرداخت مبلغ یک میلیارد و پانصد میلیون ریال بابت اصل خواسته بعلاوه هزینه دادرسی و حق الوکاله وکیل و خسارت تاخیر تادیه در حق محکوم له ولی اله رحمتی ف صفر و فاطمه رحمتی ف حمداله و پرداخت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت محکوم له جهت استیفای محکومیت محکوم علیه اقدام به معرفی اموال غیرمنقول متعلق به محکوم علیه آقای ابوالفضل قدیمی و تقاضای توقیف و کارشناسی و فروش اموال غیرمنقول به شرح و میزان کارشناسی ذیل را نموده است که این اجرا قصد دارد در مورخ ۹۷/۶/۲۶ از ساعت ۹ الی ۱۰ صبح در محل اجرای احکام مدنی متمرکز دادگستری تاکستان از طریق مزایده عمومی اموال ذیل را به فروش برساند طالبین و خریداران می توانند همه روزه تا ۵ روز قبل از زمان مزایده از اموال مورد مزایده با هماهنگی این اجرا بازدید و در زمان مزایده حضورا شرکت نمایند خریدار می بایستی مبلغ ده درصد پیشنهادی خود را نقدا پرداخت و مابقی را ظرف مهلت یک ماه به حساب سپرده دادگستری واریز نماید و پس از تایید مزایده توسط دادگاه محترم صادر کننده حکم اموال به خریدار منتقل خواهد شد و درصورت عدم تایید مزایده توسط دادگاه محترم صادر کننده حکم اموال به خریدار منتقل خواهد شد در صورت عدم تایید مورد مزایده ده درصد واریزی به خریدار مسترد خواهد شد در صورتی که خریدار مابقی وجه مزایده را در زمان مقرر به حساب سپرده واریز ننماید و یا اعلام انصراف نماید مبلغ ده درصد پیشنهادی خریدار پس از کسر هزینه مزایده به نفع صندوق دولت ضبط وخریدار حق هیچگونه اعتراضی را نخواهد داشت مراسم مزایده با رعایت مواد قانون اجرای احکام مدنی اجرا خواهد شد اموال مزایده مشخصات ثبتی ملک ملک فوق دارای پلاک ثبتی شماره ۳۲۰۵۴ فرعی مفروز ومجزی شده از پلاک ۶۰۲۵ فرعی از یک اصلی واقع در تاکستان بخش ۸ قزوین می باشد که دارای سند مالکیت به شماره مسلسل ۲۱۲۹۷۲ بنام آقای ابوالفضل قدیمی فرزند بهرامعلی به شماره دفتر الکترونیکی ۱۳۹۵۲۰۳۰۹۰۰۲۰۰۱۳۳۵ می باشد موقعیت قرارگیری ملک تاکستان خ امام بعداز کلانتری ۱۱ اتوگالری وضعیت عرصه ملک مذکور دارای عرصه به مساحت ۴۳۴/۵ متر مربع ششدانگ می باشد وضعیت اعیانی ملک مذکور دارای اعیانی شامل ۱۵۲ مترمربع همکف به عنوان نمایشگاه ماشین و ۳۱/۵ متر مربع نیم طبقه داخل همکف و همچنین ۲۳/۵ مترمربع واحد سرایداری در مجاورت نمایشگاه می باشد ارتفاع همکف تا زیر سقف کاذب قریب ۴/۲۰ متر بوده و سقف همکف دارای خرپا فلزی و با پوشش ورق کرکره ای فلزی بوده وهمچنین کفها با سرامیک ۶۰/۵۶۰ سانتی متر مفروش شده و بدنه هم تا ارتفاع ۱/۲۰ متر از سرامیک پوشیده شده است ورودی نمایشگاه دارای درب شیشه ای سکوریت می باشد همچنین مدارک مثبته از جمله پایانکار و دال بر وجود مجوز تجاری توسط خواهان ارائه نگردید ضمن اینکه نمایشگاه بنا هم از نوع کامپوزیت می باشد و ملک مذکور فاقد پایانکار می باشد سایر متعلقات ملک دارای دورشته انشعاب اب یک رشته انشعاب برق و یک رشته انشعاب گاز وهمچنین دیوار کشی می باشد نتیجه ارزیابی با عنایت به لحاظ جمیع عوامل موثر مانند موقعیت قرارگیری ملک و دسترسی ها حدود اربعه کاربری فعلی توجه به قیمت روز بازار و بدون توجه به بدهی های احتمالی مندرج و غیر مندرج در سند ما لکیت ارزش ملک فوق به نظر و تشخیص این هیات ۸۶۷۰۰۰۰۰۰۰ ریال هشت میلیارد و ششصد و هفتاد میلیون ریال برآورد و اعلام می گردد

مدیر اجرای احکام مدنی تاکستان رحمانی

۵۷۲

آگهی مزایده

در پرونده کلاسه ۹۶۰۰۵۰/اج ح اجرای احکام مدنی دادگاه عمومی خرمدشت استان قزوین محکوم علیه محمد علی تاروردی محکوم به پرداخت وجه به مبلغ ۳۴۷۶۵۰۰۰ تومان در حق محکوم له و مبلغ ۱۴۵۰۰۰۰ تومان نیم عشر اجرایی در حق صندوق دولت گردیده است مال معرفی شده شخص ثالث نظامعلی بهرامی ششدانگ یکباب منزل مسکونی واقع در روستای داکان خرمدشت بمساحت ۳۵۰ مترمربع به پلاک ۵۵۷ فرعی از ۳۸ اصلی مساحت عرصه ۱۵۰ مترمربع و اعیان ساختمان دو طبقه تمام اسکلت که هر طبقه ۱۵۰ متر مربع و یک مغازه به مساحت ۵۰ مترمربع دارای امتیازات اب و برق وگاز بصورت جداگانه توقیف و پس از ارزیابی از سوی کارشناس رسمی دادگستری معین از اعتراض نیز باقی مانده به مبلغ ۲۶۲۲۰۰۰۰۰ تومان ارزیابی گردیده است لذا مراتب جهت انجام مزایده وفروش مورخه ۹۷/۶/۱۹ ساعت ۱۲ صبح در دفتر اجرای احکام مدنی دادگاه عمومی خرمدشت صورت گرفته انتشار و مزایده از قیمت ارزیابی شروع و هر کس بالاترین قیمت را عنوان برنده مزایده شناخته می شود در مزایده طرفین حق شرکت را دارند و برنده مزایده می بایست ده درصد مبلغ پیشنهادی را نقدا به صندوق دادگستری واریز و الباقی مبلغ را پس از تایید مزایده توسط دادگاه محترم به حساب سپرده دادگاه واریز و تقاضای انتقال و تحویل ان را نمایند و در صورت عدم تایید مزایده توسط دادگاه مبلغ ۱۰ درصد واریزی به خریدار مسترد خواهد شد و در صورتی که خریدار مابقی وجه مزایده را در زمان مقرر به حساب سپرده واریز ننماید و یا اعلام انصراف نماید مبلغ ده درصد پیشنهادی خریدار به نفع دولت ضبط خواهد شد و خریدار حق هیچگونه اعتراضی را نخواهد داشت مراسم مزایده با رعایت مواد قانون اجرای احکام دادگاه محترم صادر کننده حکم اموال به خریدار منتقل خواهد شد و درصورت عدم تایید مزایده توسط دادگاه محترم صادر کننده حکم اموال به خریدار منتقل خواهد شد در صورت عدم تایید مورد مزایده ده درصد واریزی به خریدار مسترد خواهد شد در صورتی که خریدار مابقی وجه مزایده را در زمان مقرر به حساب سپرده واریز ننماید و یا اعلام انصراف نماید مبلغ ده درصد پیشنهادی خریدار پس از کسر هزینه مزایده به نفع صندوق دولت ضبط وخریدار حق هیچگونه اعتراضی را نخواهد داشت مراسم مزایده با رعایت مواد قانون اجرای احکام مدنی اجرا خواهد شد اموال مزایده مشخصات ثبتی ملک ملک فوق دارای پلاک ثبتی شماره ۳۲۰۵۴ فرعی مفروز ومجزی شده از پلاک ۶۰۲۵ فرعی از یک اصلی واقع در تاکستان بخش ۸ قزوین می باشد که دارای سند مالکیت به شماره مسلسل ۲۱۲۹۷۲ بنام آقای ابوالفضل قدیمی فرزند بهرامعلی به شماره دفتر الکترونیکی ۱۳۹۵۲۰۳۰۹۰۰۲۰۰۱۳۳۵ می باشد موقعیت قرارگیری ملک تاکستان خ امام بعداز کلانتری ۱۱ اتوگالری وضعیت عرصه ملک مذکور دارای عرصه به مساحت ۴۳۴/۵ متر مربع ششدانگ می باشد وضعیت اعیانی ملک مذکور دارای اعیانی شامل ۱۵۲ مترمربع همکف به عنوان نمایشگاه ماشین و ۳۱/۵ متر مربع نیم طبقه داخل همکف و همچنین ۲۳/۵ مترمربع واحد سرایداری در مجاورت نمایشگاه می باشد ارتفاع همکف تا زیر سقف کاذب قریب ۴/۲۰ متر بوده و سقف همکف دارای خرپا فلزی و با پوشش ورق کرکره ای فلزی بوده وهمچنین کفها با سرامیک ۶۰/۵۶۰ سانتی متر مفروش شده و بدنه هم تا ارتفاع ۱/۲۰ متر از سرامیک پوشیده شده است ورودی نمایشگاه دارای درب شیشه ای سکوریت می باشد همچنین مدارک مثبته از جمله پایانکار و دال بر وجود مجوز تجاری توسط خواهان ارائه نگردید ضمن اینکه نمایشگاه بنا هم از نوع کامپوزیت می باشد و ملک مذکور فاقد پایانکار می باشد سایر متعلقات ملک دارای دورشته انشعاب اب یک رشته انشعاب برق و یک رشته انشعاب گاز وهمچنین دیوار کشی می باشد نتیجه ارزیابی با عنایت به لحاظ جمیع عوامل موثر مانند موقعیت قرارگیری ملک و دسترسی ها حدود اربعه کاربری فعلی توجه به قیمت روز بازار و بدون توجه به بدهی های احتمالی مندرج و غیر مندرج در سند ما لکیت ارزش ملک فوق به نظر و تشخیص این هیات ۸۶۷۰۰۰۰۰۰۰ ریال هشت میلیارد و ششصد و هفتاد میلیون ریال برآورد و اعلام می گردد

مدیر اجرای احکام مدنی تاکستان رحمانی

۵۷۲

اجرائیه

مشخصات محکوم له صندوق کار افرینی امید به نشانی اسلامشهر خ محمد باقر نبش عدالت ۵ صندوق کار افرینی امید مشخصات محکوم علیه محمدرضا روح اله زاده ف حبیب اله به نشانی تهران اسلامشهر کاشانی ک غ ۳۵ و امیر هوشنگ روح اله زاده ف اسداله مجهول المکان و حمداله روح اله زاده ف محرمعلی به نشانی تهران اسلامشهر کاشانی پ ۲۶۹ محکوم به بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره دادنامه مربوطه ۹۷۰۹۹۷۲۸۸۵۳۰۰۰۳۹ محکوم علیهم متضامنا محکومند به پرداخت ۳۲۶۸۳۴۴۳۵ ریال بابت اصل خواسته اعم از اصل وام معوق و خسارت قراردادی تا تاریخ ۹۶/۱۱/۵ در حق محکوم له و پرداخت ۱۱۵۶۷۴۲ ریال بابت هزینه دادرسی در حق محکوم له و پرداخت حق الوکاله وکیل طبق تعرفه قانونی در حق محکوم له و پرداخت خسارت تاخیر تادیه از قرار روزانه ۱۳۳۳۳۳ ریال از تاریخ ۹۶/۱۱/۵ لغایت اجرای حکم در حق محکوم له و پرداخت مبلغ ۱۶۳۴۱۷۲۱ ریال بابت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت

شعبه سوم دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان اسلامشهر

۵۷۷

اجرائیه

مشخصات محکوم له صندوق کار افرینی امید به نشانی اسلامشهر خ محمد باقر نبش عدالت ۵ صندوق کار افرینی امید مشخصات محکوم علیه رضا فلاحی ف حان بابا و احمد فرهنگ ف محمد و هادی جعفری فرزند غضنفر محکوم به بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره دادنامه مربوطه ۹۷۰۹۹۷۲۸۸۵۳۰۰۰۳۲ محکوم علیهم متضامنا محکومند به پرداخت ۸۲۱۴۰۴۹۶ ریال بابت اصل خواسته اعم از اصل وام معوق و خسارت قراردادی تا تاریخ ۹۶/۱۱/۵ در حق محکوم له و پرداخت ۲۵۴۸۵۱۰ ریال بابت هزینه دادرسی در حق محکوم له و پرداخت حق الوکاله وکیل طبق تعرفه قانونی در حق محکوم له و پرداخت خسارت تاخیر تادیه از قرار روزانه ۴۰۰۰۰ ریال از تاریخ ۹۶/۱۱/۵ لغایت اجرای حکم در حق محکوم له و پرداخت مبلغ ۴۱۵۷۰۲۴ ریال بابت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت

شعبه سوم دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان اسلامشهر

۵۷۸

اجرائیه

مشخصات محکوم له صندوق کار افرینی امید به نشانی اسلامشهر خ محمد باقر نبش عدالت ۵ صندوق کار افرینی امید مشخصات محکوم علیه علی معروفی ف عباس و محمد معروفی ف عیسی و حسن معروفی ف عیسی محکوم به بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره دادنامه مربوطه ۹۷۰۹۹۷۲۸۸۵۳۰۰۰۴۰ محکوم علیهم متضامنا محکومند به پرداخت ۵۱۶۷۴۴۱۳ ریال بابت اصل خواسته اعم از اصل وام معوق و خسارت قراردادی تا تاریخ ۹۶/۱۱/۵ در حق محکوم له و پرداخت ۱۵۳۶۸۶۰ ریال بابت هزینه دادرسی در حق محکوم له و پرداخت حق الوکاله وکیل طبق تعرفه قانونی در حق محکوم له و پرداخت ۵۰۰۰۰ ریال خسارت تاخیر در اجرای قرارداد از تاریخ ۹۶/۱۱/۵ لغایت اجرای حکم در حق محکوم له به صورت تضامنی و پرداخت مبلغ ۲۵۸۳۷۲۰ ریال بابت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت

شعبه سوم دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان اسلامشهر

۵۷۹

اجرائیه

مشخصات محکوم له صندوق کار افرینی امید به نشانی اسلامشهر خ محمد باقر نبش عدالت ۵ صندوق کار افرینی امید مشخصات محکوم علیه علی اصغر زارعی ف صفرعلی به نشانی تهران گلدشت جنت شهرداری کوچه شکوفه پ ۲ ولی معارف وند ف کرمعلی و مریم اسدی ف محمود محکوم به بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره دادنامه مربوطه ۹۷۰۹۹۷۲۸۸۵۳۰۰۰۳۵ محکوم علیهم متضامنا محکومند به پرداخت ۲۸۱۵۱۱۷۷ ریال بابت اصل خواسته اعم از اصل وام معوق و خسارت قراردادی تا تاریخ ۹۶/۱۱/۵ در حق محکوم له و پرداخت ۱۱۴۳۷۷۰ ریال بابت هزینه دادرسی در حق محکوم له و پرداخت حق الوکاله وکیل طبق تعرفه قانونی در حق محکوم له و پرداخت خسارت تاخیر تادیه از قرار روزانه ۳۳۳۳۳ ریال از تاریخ ۹۶/۱۱/۵ لغایت اجرای حکم در حق محکوم له و پرداخت مبلغ ۱۴۰۷۵۵۸ ریال بابت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت

شعبه سوم دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان اسلامشهر

۵۸۰

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۱۰۷۸۰۰۰۷۹۸ مورخ ۹۷/۵/۱۰ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک یافت اباد تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای محمد علی سلطان روشن فرزند بهرامعلی به شماره شناسنامه ۶۶۳ صادره از رزن در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۶۱/۱۸ متر مربع در قسمتی از پلاک ۱۳۹۵ فرعی از ۲ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک اصلی مذکور واقع در بخش ۱۲ تهران خریداری از مالکین رسمی اقایان مسعود و محسن زندیه محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۷/۶/۴ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۷/۶/۱۹

۱۴۸۹۸ م الف اداره ثبت اسناد و املاک یافت آباد

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۱۰۷۸۰۰۰۷۹۹ مورخ ۹۷/۵/۱۰ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک یافت اباد تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خانم فاطمه رفیعی فرزند محمد شفیع بشماره شناسنامه ۴۷ صادره از بوئین زهرا در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در ان به مساحت ۷۹/۸۷ متر مربع در قسمتی از پلاک ۱۳۹۵ فرعی از ۲ اصلی مفروز و مجزی از پلاک اصلی مذکور واقع در بخش۱۲ تهران خریداری از مالک رسمی اقایان مسعود محسن زندیه محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۷/۶/۴ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۷/۶/۱۹

۱۴۸۹۷ م الف اداره ثبت اسناد و املاک یافت آباد

ابلاغ دادنامه – خوانده

خواهان حسن حاجی علیان خوانده : شرکت بوستان گستر یاری به پیوست یک نسخه از رونوشت دادنامه شماره ۹۶/۱۳۹۲ مورخ ۹۷/۴/۵ شعبه هیات حل اختلاف ابلاغ میگردد نشانی ابلاغ شونده: متری رسالت بین سرسبز و در درشت خ ۳۷ شمالی پ ۵۶۹ جنب ۴۵ آژانس فرزانگان شرکت بوستان گستر یاری تلفن : ۷۷۳۷۵۰۶۴

دادنامه هیات حل اختلاف – حکم

شماره دادنامه ۹۶/۱۳۹۲ تاریخ ۹۷/۴/۵ کلاسه پرونده ۹۶/۱۳۹۲ مرجع رسیدگی شعبه ۱۰۶ هیات حل اختلاف اداره تعاون کار و رفاه اجتماعی شمالشرق تهران تجدیدنظر خواه : حسن حاجی علیان به نشانی تهران دروازه شمیران خ مازندران خ شهید اسکویی ک فرشته پ ۵ و ۳ تجدیدنظر خوانده : شرکت بوستان گستر یاری به نشانی تهران متری رسالت بین سرسبز و دردشت خ ۳۷ شمالی پ ۵۶۹ جنب آژانس ۴۵ فرزانگان شرکت بوستان گستر یاری تلفن ۷۷۳۷۵۰۶۴ تجدیدنظر خواسته : رای شماره – مورخ – شعبه – هیات تشخیص اداره تعاون کار و رفاه اجتماعی شمالشرق تهران تاریخ اعتراض : ۹۶/۲/۱۰ گردکشار : با توجه به دادخواست های ارائه شده از سوی خواهان و طرح ان در هیت تشخیص و اعتراض ارائه شده پرونده به جهت رسیدگی به هیات حل اختلاف ارجاع و با عنایت به بررسی های بعمل آمده هیات مبادرت به صدور رای می نماید . رای هیات در خصوص رسیدگی به اعتراض خواهان حسن حاجی علیان بطرفیت شرکت بوستان گستر یاری نسبت به رای هیات تشخیص مورخ ۹۵/۱۱/۶ موضوع دادخواست شماره ۹۶/۳۵۴۵ هیات حل اختلاف پس از بررسی اوراق و محتویات پرونده و بررسی اظهارات و ملاحظه گزارش بازرسی کار مورخ ۹۶/۱۲/۶ و بحث و تبادل نظر به اتفاق آرا اعتراض معترض خواهان را در خصوص میزان سابقه کار وارد دانسته و ضمن تایید و اصلاح رای هیات بدوی با احراز رابطه کارگری و کارفرمائی ازتاریخ ۹۴/۷/۱ لغایت ۹۵/۸/۲۰ با حقوق و مزایای ماهیانه ۲۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال و قطع رابطه کاری از سوی خوانده خارج از میل و اراده خواهان پس از بررسی های معموله مقرر می دارد کارفرمای صدر الاشاره جمعا مبلغ ۲۵/۳۱۶/۶۶۶ ریال (بیست و پنج میلیون و سیصد و شانزده هزار و ششصد و شصت و شش ریال) به شرح ذیل در وجه خواهان پرداخت نماید . ۱. مبلغ ۲۵/۳۱۶/۶۶۶ ریال از بابت سنوات خدمت باستناد ماده ۱۶۵ قانون کار سایر مطالبات قانونی جدا و از این رای قابل پیگیری می باشد کارفرمای موصوف مکلف است باستناد ماده ۱۴۸ قانون کار نسبت به پرداخت حق بیمه ایام کارکرد طبق مقررات سازمان تامین اجتماعی اقدام نماید این رای باستناد ماده ۱۵۹ قانون کار صادر گردیده و قطعی و لازم الاجراست . لیکن باستناد تبصره ۲ ماده ۱۶ قانون تشکیلات و آیین دادرسی دیوان عدالت اداری برای اشخاص داخل کشور ظرف سه ماه و برای افراد مقیم خارج از کشور ظرف شش ماه ازتاریخ ابلاغ رای قابل تجدیدنظر خواهی در دیوان عدالت اداری می باشد .

۱۴۹۰۲ م الف اداره کار تعاون کار و رفاه اجتماعی شمالشرق تهران

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۰۱۰۷۸۰۰۰۷۹۱ مورخ ۹۷/۵/۱۰ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک یافت اباد تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی اقای محمدعلی نظری قره چماق فرزند غلام نبی به شماره شناسنامه ۱۳۸۸ صادره از تربت جام در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۱۷۵/۰۱ متر مربع در قسمتی ازپلاک ۱۲۷۵ فرعی از ۲ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک اصلی مذکور واقع در بخش ۱۲ تهران که به میزان تصرفی خود دارای سند مالکیت مشاعی بوده و تصرفات نامبرده در ملک مورد تقاضا محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۷/۶/۴ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۷/۶/۱۹

۱۴۹۰۱ م الف رئیس ثبت اسناد و املاک یافت آباد

اگهی اخطار اداری

بدینوسیله به نگین سیدی رضوانی و نازگل سیدی رضوانی و ندا سیدی رضوانی و پروین امینی فر همگی وراث مرحوم سید کمال سیدی رضوانی (مدیون) به نشانی : تجریش دربند خیابان زمانی کوچه هدایت پلاک ۱۸ واحد ۷ ابلاغ میگردد. مورد وثیقه سند رهنی ۲۲۷۰۷ تنظیمی دفتر ۴۹۴ تهران موضوع پرونده اجرایی کلاسه ۹۴۰۳۵۹۲ اداره سوم اجرای اسناد رسمی تهران و کلاسه ۹۵۰۰۰۰۴ واحد اجرای اسناد رسمی خرمشهر له بانک پاسارگاد شعبه الوند تهران تحت پلاک ۱۷۲ ناحیه ۳ بخش ۳ خرمشهر با عنایت به اعتراض بانک بستانکار و انتخاب کارشناس مجدد ملکی راهن تحت پلاک فوق طبق گزارش مورخ ۹۷/۲/۲۴ کارشناس منتخب به مبلغ ۱/۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی گردیده است.

۱۴۸۹۴ م الف معاون اجرای اداره سوم اجرای اسناد رسمی تهران

اگهی ابلاغ اجرائیه

بدینوسیله به خانم منور عسگری نصر ورثه مرحوم عارف اسکی شهری نام پدر محمد ش ش ۷۴۰۶ صادره از تهران به نشانی تهران خ حسینی خ ۱۴ معصوم خ شهرستانی پلاک ۴۰ ابلاغ میگردد خانم معصومه میر دامادی به استناد سند ازدواج شماره ۲۴۵۷۴ — ۱۳۸۷/۱۰/۸ تنظیمی دفتر ۹۵ تهران جهت وصول مبلغ تعداد ۱۴ عدد سکه تمام بهار آزادی و هزینه یک بار سفر حج تمتع و نیم عشر متعلقه علیه شما صادرت به صدور اجرائیه نموده و پرونده اجرایی به کلاسه ۹۷۰۱۲۲۸ در این اداره تشکیل و درجریان است . لذا با توجه به اینکه ابلاغ اجرائیه به شما در آدرس متن مسر نشده مراتب از طریق درج در روزنامه به شما ابلاغ می گردد. مقتضی است حداکثر ظرف ده روز از تاریخ انتشاراین اگهی نسبت به پرداخت بدهی مورث خود اقدام نمائید در غیر اینصورت عملیات اجرایی علیه شما ادامه خواهد یافت.

۱۴۹۰۷ م الف رئیس اداره پنجم اجرای اسناد رسمی

اگهی ابلاغ اجرائیه

بدینوسیله به خانم ها و اقایان فریماه — صابر و جابر و مریم همگی شاکری و همه وراث مرحوم محمدرضا شاکری فرزند به نشانی جاده ساوه شهرک چهاردانگه گلستان ۴۰ پ ۲ ابلاغ میگردد: خانم زهرا مدنی به استناد سند شماره ۷۶۵۵ دفتر ازدواج شماره ۲۳۹تهران جهت وصول ۲۵۰ عدد سکه طلای تمام بهار آزادی علیه شما صادرت به صدور اجرائیه نموده و پرونده اجرائی به کلاسه ۹۷۰۱۲۶۰ در این اداره تشکیل شده و درجریان است لذا با توجه به اینکه ابلاغ اجرائیه به شما در آدرس متن سند میسر نشده مراتب از طریق درج در روزنامه به شما ابلاغ میگردد مقتضی است حداکثر ظرف ده روز ازتاریخ انتشار این اگهی نسبت به پرداخت بدهی مورث خود اقدام نمایید در غیر اینصورت عملیات اجرایی علیه شما ادامه خواهد یافت.

۱۴۹۰۴ م الف رئیس اداره پنجم اجرای اسناد رسمی تهران

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۰۲۹۸۶۰۱۳۸۲ شعبه ۱۱۳۷ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی شهید مطهری تهران (۱۱۵۱ جزایی سابق) تصمیم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۰۲۱۴۴۰۰۴۵۶ شاکی آقای اکبر امینی مریدانی فرزند حسن به نشانی تهران — تهران فلاح بدخشان کمالی ک یزدان نیا پ ۳۷ متهم آقای ناصر شقاقی مجهول‌المکان اتهام: توهین به اشخاص عادی

رای دادگاه

درخصوص اتهام آقای ناصر شقاقی مجهول‌المکان دایر بر توهین از طریق ارسال پیامک موضوع شکایت آقای اکبر امینی با عنایت به شکایت شاکی و دلایل منعکس در قرار مجرمیت و کیفرخواست دادسرای ناحیه ۱۸ تهران و عدم حضور متهم در دادگاه جهت دفاع از اتهام انتسابی به خود و جمیع محتوای پرونده اتهامات وارده محرز و مسلم بوده و مستندا به ماده ۶۰۸ قانون تعزیرات مصوب ۱۳۷۵ متهم را به پنجاه ضربه شلاق تعزیری محکوم می‌نماید رای صادره غیابی و ظرف مدت ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه می‌باشد.

م الف ۴۷۹۵۸علیزاده- دادرس شعبه ۱۱۳۷ دادگاه کیفری دو تهران

اگهی فقدان سند مالکیت پلاک ثبتی۴۷۳۱/۷۱۶۰ واقع در بخش ۶ تهران

اصالتا اقای غلامرضا دارونی با اعلام مفقود شدن سند مالکیت ملک مورد اگهی با تسلیم استشهادیه گواهی امضا شده ذیل شماره یکتا ۱۳۹۷۰۲۱۵۳۷۱۵۰۰۰۱۱۵ مورخ ۹۷/۳/۷ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۸۰۵ تهران طی درخواست وارده ۶۲۱۲ مورخ ۱۳۹۷/۲/۱۰ تقاضای صدور المثنی سند مالکیت ملک مذکور را نموده که مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت به شرح ذیل اگهی میگردد. ۱-نام و نام خانوادگی اقای غلامرضا دارونی مالک ششدانگ ۲-شماره پلاک ۷۱۶۰ فرعی از ۴۷۳۱ اصلی واقع در بخش ۶ تهران ۳- علت گم شدن : اسباب کشی ۴- خلاصه وضعیت مالکیت : سند مالکیت ششدانگ یک باب خانه ساخته شده در یک قطعه زمین به مساحت ۱۰۶/۵۰ متر مربع قطعه تفکیکی شماره ۷۱۶۰ فرعی از ۴۷۳۱ اصلی مفروز و مجزی شده از ششدانگ زمین به مساحت ششصد و بیست و هشت متر نود دسیمتر مربع به شماره ۵۱۷۰ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۶ تهران اراضی تازی اباد انتقالی از رسول باقلاچی و شیر علی ترکاشوند ذیل ثبت شماره ۲۹۸۰۹ صفحه ۳۸۵ دفتر املاک شماره ۲۳۷ بشماره چاپی ۴۶۲۲۸۹ به نام اقای حسن شهبازی ثبت و صادر گردید سپس تعامی ششدانگ مورد ثبت به موجب سند انتقال ۵۸۷۳۱- ۶۱/۴/۳ دفترخانه اسناد رسمی ۱۱۳ تهران به اقای محمد فرمهینی فراهانی و خانم فاطمه داودی بالمناصفه انتقال گردید سپس تعامی ششدانگ مورد ثبت به موجب سند انتقال ۱۱۳۵۸۵- ۷۲/۱۲/۲۳ دفترخانه اسناد رسمی ۱ تهران به اقای بهروز ایمان زاده انتقال یافت سپس تعامی ششدانگ مورد ثبت به موجب سند انتقال ۱۲۲۴۵۲- ۷۹/۱۲/۲۸ دفتر خانه اسناد رسمی ۱ تهران به اقای غلامرضا دارونی انتقال یافت . لذا با توجه به اعلام فقدان سند مالکیت ملک فوق الذکر و درخواست صدور سند مالکیت المثنی ان مراتب اعلام تا هرکس نسبت به ملک مورد اگهی معامله کرده که در قسمت چهارم این اگهی ذکر نشده یا مدعی وجود ان نزد خود می باشد باید ظرف ده روز پس از انتشار اگهی به ثبت محل مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم نماید و اگر ظرف مهلت مقرر اعتراض نرسد و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نشود اداره ثبت اسناد و املاک المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد .

۱۴۹۱۲ م الف رئیس اداره ثبت اسناد و املاک مولوی

اگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه خانم زهره اکبری (مالک) با تسلیم دو برگ استشهادیه مصدق شده طی شماره ۵۳۲۲ مورخ ۹۷/۵/۲ توسط دفترخانه اسناد رسمی شماره ۱۳۳۷ حوزه ثبتی تهران و برگ تقاضا به شماره وارده ۲۳۴۷۵ مورخ ۹۷/۵/۲ مدعی فقدان سند مالکیت ششدانگ عرصه و اعیان یک دستگاه اپارتمان مسکونی به مساحت ۱۱۹/۹۶ متر مربع قطعه ۲ واقع در طبقه اول به شماره پلاک ثبتی ۴۶۳۸۹ فرعی از ۱۲۳ اصلی مفروز از پلاک ۱۱۰۴۷فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۱ تهران ذیل ثبت شماره ۴۳۰۷۰۳ صفحه ۱۵۲ دفتر جلد ۱۷۸۵ املاک بنام ید اله فیضی ششدانگ ثبت و سند مالکیت به شماره چاپی ۰۹۰۴۷۳ ۹۳ صادر و تسلیم گردیده سپس بموجب سند صلح شماره ۴۴۸۵۴ مورخ ۹۴/۱۱/۷ دفترخانه ۵۸۹ تهران با حفظ منافع و حق فسخ برای مصالح به خانم زهره اکبری صلح گردیده است . بعلت جابجایی سند مفقود گردیده و درخواست صدور سند مالکیت پلاک موصوف را نموده است لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت فقط یک نوبت در یک روزنامه کثیر الانتشار (همین روزنامه) اگهی میشود تا چنانچه کسی ادعای انجام معامله نسبت به ملک مذکور و یا وجود اصل سند مالکیت نزد خود را داشته باشد ازتاریخ انتشاراین اگهی ظرف مهلت ۱۰ روز اعتراض خود را به این منطقه ارائه نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد بدیهی است اصل سند مالکیت پس از رویت و ملاحظه به ارائه دهنده اعاده خواهد شد . لیکن به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده نمی شود در صورت عدم وصول واخواهی ظرف مهلت مقرر قانونی المثنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر و به متقاضی تسلیم خواهد گردید.

۱۴۹۰۶ م الف رئیس اداره ثبت اسناد و املاک کن

اگهی فقدان

نظر به اینکه اقای داود معینیان مالک با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی مصدق شده طی شماره ۱۷۰۶۰ و ۱۷۱۰۰ مورخ ۹۷/۵/۲۲ توسط دفترخانه اسناد رسمی شماره ۴۸۹ حوزه ثبتی تهران و برگ تقاضا به شماره وارده ۱۰۹۶۸ مورخ ۹۷/۳/۵ مدعی فقدان سند مالکیت ششدانگ یک دستگاه اپارتمان مسکونی به مساحت ۶۷/۸۷ متر مربع قطعه دو تفکیکی به شماره پلاک ثبتی ۱۳۱۲۲ فرعی از ۱۱۸ اصلی بانضمام پارکینگ قطعه ۶ به مساحت ۱۱ متر مربع واقع در بخش ۱۱ تهران مفروز از ۹۶۲۳ که درتاریخ ۹۵/۹/۲۸ ذیل ثبت الکترونیکی ۱۳۹۵۲۰۳۰۱۰۲۳۰۳۶۵۷۱ بشماره چاپی ۸۸۱۲۲۰ بنام اقای داود معینیان صادر و تسلیم گردیده است برابر فرم استشهادیه ابرازی ملک در قید رهن ۲۵۹۶۲۱ مورخ ۹۵/۹/۲۸ دفترخانه ۲۴ تهران در رهن بانک مسکن می باشد سپس بعلت جابجایی مفقود گردیده و درخواست صدور سند مالکیت المثنی پلاک موصوف را نموده است لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت فقط در یک نوبت در یک روزنامه کثیر الانتشار (همین روزنامه) اگهی میشود تا چنانچه کسی ادعای انجام معامله نسبت به ملک مذکور و یا وجود اصل سند مالکیت نزد خود را داشته باشد از تاریخ انتشار این اگهی ظرف مهلت ۱۰ روز اعتراض خود را به انضمام اصل سند مالکیت به این اداره ارائه نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد بدیهی است اصل سند مالکیت پس از رویت و ملاحظه به ارائه دهنده اعاده خواهد شد لیکن به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده نمی شود در صورت عدم وصول واخواهی ظرف مهلت مقرر قانونی المثنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر و به متقاضی تسلیم خواد گردید و برابر نامه شماره ۱۳۹۶۰۴۹۰۱۰۱۵۰۱۱۴۴۴ مورخ ۹۶/۱۲/۱۶ اداره پنجم اجرا اسناد رسمی بازداشت دارد.

۱۴۹۱۵ م الف رئیس اداره ثبت اسناد و املاک کن

پیش نویس اگهی فقدان سند مالکیت

اقایان و خانمها امید و آزاده و غلامرضا همگی حبیب زاده و خانم اشرف میرزا علی محمدی اصالتا با تسلیم استشهادیه گواهی شده شماره ۲۴۹۸۳ و ۲۴۹۸۵ و ۲۴۹۸۳ مورخ ۹۶/۶/۵دفتر اسناد رسمی شماره ۴۲۰ تهران طی درخواست وارده ۹۰۱۸۸۵۱ مورخ ۹۶/۱۱/۲۴ با اعلام اینکه اسناد مالکیت ششدانگ یک دستگاه اپارتمان واقع در مرکز طبقه دوم به مساحت ۴۹/۹۶ متر مربع قطعه ۹ تفکیکی به شماره ۲۱۸۷ فرعی از ۳۷۴۱ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۲۵۶ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۳ تهران ذیل ثبت ۵۳۰۰۷ و ۵۳۰۰۹ صفحات ۱۶۹و ۱۷۳ دفتر املاک ۴۰۱ طی شماره چاپی ۹۸۰۰۸۴ و ۹۸۰۰۸۵ بنام های مراد و مسعود هر دو گلبانی (بالسویه)ثبت و صادر و تسلیم گردیده است و سپس مع الواسطه طبق سند قطعی شماره ۷۷۹۸۱- ۷۵/۹/۱۵ دفتر ۱۴۹ تهران به اقایان و خانم ها امید و آزاده و غلامرضا همگی حبیب زاده (هریک نسبت به یک دانگ مشاع) و خانم اشرف میرزا علی محمدی (نسبت به سه دانگ مشاع) از ششدانگ بعلت جابجایی مفقود گردیده تقاضای صدور المثنی سند مالکیت پلاک مذکور را نموده است در اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت (اصلاحی ۸۰/۱۱/۸) مراتب در یک نوبت اگهی میشود تا چنانچه شخص یا اشخاصی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم یا وجود سند مالکیت نزد خود باشند ظرف مدت ۱۰ روز پس از انتشار این اگهی اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این اداره تسلیم و رسید دریافت نمایند . بدیهی است در صورت انقضا مهلت مقرر و عدم وصول اعتراض و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نگردد طبق مقررات المثنی سند مالکیت صادر و تسلیم خواهد شد.

۱۴۹۱۴ م الف اداره ثبت اسناد و املاک ولیعصر تهران

آگهی تغییرات شرکت توسعه پیام ایمنی شرکت سهامی خاص به شماره ثبت ۴۸۰۵۷۴ و شناسه ملی ۱۴۰۰۵۲۸۹۲۵۵

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۶،۰۹،۲۵ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : کلیه سرمایه تعهدی شرکت توسط صاحبان سهام پرداخت گردیده است.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۲۲۷۰۳۷)

آگهی افزایش سرمایه شرکت توسعه پیام ایمنی شرکت سهامی خاص به شماره ثبت ۴۸۰۵۷۴ و شناسه ملی ۱۴۰۰۵۲۸۹۲۵۵

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۰۹،۲۵ سرمایه شرکت از مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۷۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال از محل مطالبات حال شده افزایش یافت وماده مربوطه بشرح ذیل اصلاح گردید: سرمایه شرکت مبلغ ۷۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال منقسم به ۲۰۰۰۰ سهم با نام ۳۵۰۰۰۰ ریالی که تماما پرداخت شده می باشد ذیل ثبت از لحاظ افزایش سرمایه در تاریخ فوق الذکر تکمیل امضاء شد.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۲۲۷۰۳۸)

آگهی تغییرات شرکت توسعه پیام ایمنی شرکت سهامی خاص به شماره ثبت ۴۸۰۵۷۴ و شناسه ملی ۱۴۰۰۵۲۸۹۲۵۵

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۰۹،۲۵ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : خانم سارا سادات هاشمی به کد ملی:۰۰۸۰۸۵۵۴۳۱ به عنوان بازرس اصلی و خانم شراره رنجبر ازدری به کد ملی:۰۰۷۱۳۵۱۲۲۱ به عنوان بازرس علی البدل برای مدت یکسال انتخاب شدند .

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۲۲۷۰۳۹)

آگهی تغییرات صندوق سرمایه گذاری اندیشه زرین پاسارگاد به شماره ثبت ۳۸۰۷۴ و شناسه ملی ۱۴۰۰۵۶۶۵۵۸۳

پیرو اگهی صادره به شماره مکانیزه ۱۳۹۷۳۰۴۰۰۹۰۱۰۱۳۵۸۸ مورخ ۱۳۹۶،۱۰،۳ تغییر رکن متولی صندوق از شرکت مشاور سرمایه گذاری ارمان آتی به مشاور سرمایه گذاری تامین سرمایه نوین موافقت نگردید که بدینوسیله اصلاح میگردد. لذا شرکت کارگزاری بانک پاسارگاد به شناسه ملی ۱۰۷۸۰۱۰۳۰۳۲ با نمایندگی احمد پویان فر به شماره ملی ۲۹۳۹۷۸۸۶۰۱ به عنوان رکن مدیر ثبت جایگزین بانک پاسارگاد گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۲۳۰۴۵۸)

آگهی تغییرات شرکت بازرسی مهندسی ایران سهامی خاص به شماره ثبت ۴۹۹۵۰ و شناسه ملی ۱۰۱۰۰۹۵۱۱۹۵

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۶،۰۹،۲۵ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : آقای کوروش اسعدی بیگی دارای کد ملی شماره ۰۰۳۴۹۴۶۴۶۲ به نمایندگی از شرکت سرمایه گذاری فرهنگیان به شناسه ملی ۱۰۱۰۱۳۸۰۳۱۳ به عنوان رئیس هیئت مدیره آقای محمدرضا اویسی دارای کد ملی به شماره ۰۰۷۰۵۸۹۸۹۵ به نمایندگی از شرکت سرمایه گذاری بازرگانی تدبیرگران اطلس دارای شناسه ملی ۱۰۱۰۳۶۷۹۱۸۴ به عنوان مدیر عامل و نایب رئیس هیئت مدیره اقای حمیدرضا پرنیان دارای کد ملی شماره ۰۰۷۲۷۷۸۶۸۷ به نمایندگی از شرکت سرمایه گذاری سامان فرهنگیان به شناسه ملی ۱۰۱۰۳۲۷۳۴۶۶ به عنوان عضو هیئت مدیره آقای جمشید سبزکار دارای کد ملی به شماره ۳۶۲۰۹۱۷۹۹۱ به نمایندگی از شرکت بازرسی مهندسی و صنعتی ایران به شناسه ملی ۱۰۱۰۲۳۶۰۷۸۰ به عنوان عضو هیئت مدیره آقای بهروز قدیمی دارای کد ملی به شماره ۰۰۴۶۲۹۵۴۰۲ به نمایندگی از شرکت سرمایه گذاری تدبیر فرهنگیان به شناسه ملی ۱۰۱۰۳۲۷۳۴۷۰ به عنوان عضو هیئت مدیره تعیین گردیدند. کلیه اوراق و اسناد تعهدآور از قبیل چک، سفته، برات و عقود با امضاء مدیر عامل و یکی از اعضاء هیئت مدیره با مهر شرکت معتبر می‌باشد و در صورت نبود مدیرعامل، امضاء رئیس هیئت مدیره و یکی از اعضاء معتبر می باشد اوراق عادی، مکاتبات، مراسلات با امضاء مدیر عامل و مهر شرکت معتبر می‌باشد. هیئت مدیره با تفویض اختیار بندهای ۱ و ۳و ۴ و ۷ و ۱۰ و ۱۳ ماده ۴۰ اساسنامه موضوع اختیارات هیئت مدیره به مدیر عامل (به شرح زیر) در چارچوب آئین نامه‌ها و مصوبات هیئت مدیره موافقت نمود. بند ۱- نمایندگی شرکت در برابر اشخاص و کلیه ادارات دولتی و موسسات خصوصی. بند ۳- ایجاد و حذف نمایندگی ها با شعبه ها در هر نقطه ای از ایران یا خارج از ایران. بند ۴- نصب و عزل کلیه ماموران و کارکنان شرکت و تعیین شغل و حقوق و دستمزد و انعام در ترفیع و تنبیه و تعیین سایر شرایط استخدام و معافیت و خروج آنها از خدمت و مرخصی و بازنشستگی و مستمری وراث آنها. بند ۷- دریافت مطالبات شرکت و پرداخت دیون آن از اصل و بهره و متفرعات. بند ۱۰- مبادرت به تقاضا و اقدام برای ثبت هرگونه علامت تجاری و اختراع. بند ۱۳- اقامه هرگونه دعوی و دفاع از هرگونه دعوی یا تسلیم به دعوی یا انصراف از آن اعم از حقوقی و کیفری با داشتن تمام اختیارات مراجعه به امر دادرسی از حق پژوهش، فرجام، مصالحه، تعیین وکیل، سازمان ادعای جعل نسبت به مستندات و استرداد سند تعیین داور یا با بدون اختیار صلح و به طور کلی استفاده از کلیه حقوق و اجرای کلیه تکالیف پیروی از قانون داوری تعیین وکیل برای دادرسی و غیره با یا بدون حق و توکیل و وکیل در توکیل ولو کرارا تعیین مصدق و کارشناس، اقرار خواه در ماهیت دعوی و خواه به امری که کاملا قاطع دعوی باشد خسارت استرداد، دعوی جلب شخص ثالث و دفاع از دعوای ثالث اقدام به دعوای متقابل و دفاع از آن تامین مدعی به تقاضای توقیف اشخاص و اموال از دادگاه های اعطای مهلت برای پرداخت مطالبات شرکت درخواست صدور برگ اجرائی و تعقیب عملیات اجرائی و اخذ محکوم به چه در دادگاه و چه در ادارات و دوائر ثبت اسناد.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۲۲۹۰۳۲)

آگهی تغییرات موسسه صندوق سرمایه گذاری مشترک اندیشمندان پارس نگر خبره موسسه غیر تجاری به شماره ثبت ۳۳۹۱۳ و شناسه ملی ۱۴۰۰۴۰۵۵۰۷۴

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۱۲،۲۸ و مجوز شماره ۱۲۲،۳۳۴۶۹ مورخ ۱۳۹۷،۰۱،۱۸ سازمان بورس و اوراق بهادار تصمیمات ذیل اتخاذ شد : دوره فعالیت صندوق سرمایه گذاری تا تاریخ ۱۳۹۷،۰۲،۳۱ تمدید گردید . عبارت: "صندوق و ارکان آن همواره ملزم به رعایت الزامات قوانین و مقرراتی هستند که توسط سازمان یا سایر مراجع دارای صلاحیت تصویب و ابلاغ می گردد" در بخش سایر موارد اساسنامه صندوق سرمایه گذاری اندیشمندان پارس نگر خبره گنجانده شد.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۲۳۰۴۵۹)

اگهی ابلاغ اجرائیه طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله به اقای امیر حسین رحیم تبریزی (تهران خیابان فیاض بخش شماره ۳۹) ابلاغ میشود که بانک سرمایه جهت وصول طلب خود به مبلغ ۲/۷۶۸/۱۴۵/۰۳۹ ریال اصل و خسارت تا تاریخ ۹۷/۲/۲ و ازتاریخ مذکور تا روز وصول طبق مقررات بموجب سند رهنی شماره ۴۹۸۰- ۸۸/۶/۴ تنظیمی دفترخانه شماره ۶۵۸ تهران علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرایی بکلاسه ۹۷۰۰۵۸۷ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۹۷/۳/۲۱ مامور مربوطه آدرس شما به شرح متن سند فوق شناخته نشده و آدرس فعلی شما نیز برای این اجرا مشخص نمی باشد لذا طبق ماده ۱۸ آیین نامه اجرا مفاد اجرائیه یک مرتبه در یکی از جراید کثیر الانتشار اگهی میشود چنانچه ظرف مدت ۱۰ روز ازتاریخ انتشار این اگهی که روز ابلاغ محسوب میگردد نسبت به پرداخت بدهی خوداقدام ننمایید مورد وثیقه مندرج در سند / اسناد رهنی فوق با تقاضای بستانکار پس از ارزیابی از طریق مزایده فروخته و از حاصل فروش آن طلب بستانکار و حقوق دولتی استیفا خواهد شد.

۱۴۹۰۸ م الف معاون اجرا اداره سوم اجرای اسناد رسمی تهران

اگهی ابلاغ اجرائیه طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله به زهرا حائری اسدی به نشانی تهران خ شمس تبریزی خ سوم پ ۵۱/۲ ط ۵ جنوبی ابلاغ میشود: شرکت سیمان آبیک جهت وصول طلب خود به مبلغ ۷۱/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بموجب سند رهنی شماره ۱۱۹۵۷۰- ۹۶/۵/۱۰ تنظیمی دفترخانه شماره ۲۹۷ تهران علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائی بکلاسه ۹۷۰۱۳۶۴ دراین اداره تشکیل شده و طبق گزارش مامور مربوطه آدرس شما به شرح متن سند فوق شناخته نشده و آدرس فعلی شما نیز برای این اجرا مشخص نمی باشد لذا طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجرا مفاد اجرائیه یک مرتبه در یکی از جراید کثیر الانتشار اگهی میشود چنانچه ظرف مدت ۱۰ روز ازتاریخ انتشار این اگهی که روز ابلاغ محسوب میگردد نسبت به پرداخت بدهی خود اقدامی ننمایید. مورد وثیقه مندرج در سند رهنی فوق باتقاضای بستانکار پس از ارزیابی از طریق مزایده فروخته و از حاصل فروش آن طلب بستانکار و حقوق دولتی استیفا خواهد شد.

۱۴۹۰۹ م الف رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی

اگهی ابلاغ اجرائیه طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله به نورالله ملائی به نشانی تهران شهرک ژاندارمری الوند ۷ شماره ۷۶۴ ابلاغ میشود بانک سرمایه شعبه الهیه جهت وصول طلب خود به مبلغ ۴/۱۳۰/۹۲۱/۰۴۶ ریال و خسارت تا تاریخ ۹۷/۲/۲ و ازتاریخ مذکور تا روز وصول طلب مقررات بموجب اسناد رهنی شماره ۴۹۹۸ — ۸۸/۶/۱۱ تنظیمی دفترخانه شماره ۶۵۸ تهران علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرایی به کلاسه ۹۷۰۰۶۸۱ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۹۷/۳/۱۰ مامور مربوطه ادرس شما به شرح متن سند فوق شناخته نشده و آدرس فعلی شما نیز برای این اجرا مشخص نمیباشد لذا طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجرا مفاد اجرائیه یک مرتبه در یکی از جراید کثیر الانتشار اگهی میشود چنانچه ظرف مدت ۱۰ روز ازتاریخ انتشار این اگهی که روز ابلاغ محسوب میگردد. نسبت به پرداخت بدهی خود اقدامی ننمایید مورد وثیقه مندرج در اسناد رهنی فوق با تقاضای بستانکار پس از ارزیابی از طریق مزایده فروخته و از حاصل فروش آن طلب بستانکار و حقوق دولتی استیفا خواهد شد.

۱۴۹۰۹ م الف رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی

اخبار

استاندار هرمزگان:

احداث سالن ورزشی، منشاء تحول در محلات است

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز- استاندار هرمزگان گفت: احداث سالن ورزشی کار بسیار پسندیده‌ای است و قطعاً این اقدام که رویکرد اجتماعی و ورزشی دارد، منشاء تحول است. فریدون همتی در آیین بهره‌برداری از دو پروژه عمرانی شهرداری بندرعباس به نمایندگی از ۷۳ پروژه قابل افتتاح در هفته دولت، اظهار کرد: مردم هرمزگان شایستگی خدمات بیشتری دارند که این مسئله باید مدنظر همه مدیران و مسئولان استان باشد. وی با تقدیر از شهرداری و شورای اسلامی شهر بندرعباس در اجرای پروژه سالن ورزشی چند منظوره در محله الشهداء، افزود: در محلات قدیمی شهر باید امکانات و خدمات بیشتری ارایه شود. استاندار هرمزگان ادامه داد: احداث سالن ورزشی کار بسیار پسندیده‌ای است و قطعاً این اقدام که رویکرد اجتماعی و ورزشی دارد، منشاء تحول است. همتی خاطرنشان کرد: از مردم محلات نیز درخواست می‌شود با دستگاه‌های اجرایی که عامل خدمات هستند، همکاری داشته باشند. وی در ادامه نیز ضمن توصیه به مدیران برای محاسبه کارنامه عملکردی خود، بیان کرد: بررسی وضعیت موجود و برنامه‌ریزی برای تغییر رو به پیشرفت آن و همچنین رسیدگی به وضعیت اقدامات انجام شده، از مهمترین اقداماتی است که مدیران باید مدنظر داشته باشند، زیرا مدت خدمت کوتاه است.

مدیرعامل شرکت گاز مازندران عنوان کرد ؛

سلامت اداری و صیانت از حقوق شهروندی حلقه واسط مهم در روند توسعه پایدار است

ساری –دهقان : مدیرعامل شرکت گاز استان مازندران عنوان کرد : سلامت اداری و صیانت از حقوق شهروندی حلقه واسط مهم در روند توسعه پایدار است که بدون آن و یا نقض و نادیده گرفته شدن بخشی از آن، راهبردهای کلان جامعه به طور کامل محقق نمی شود. " جعفر احمدپور " در جلسه کارگروه سلامت اداری و صیانت از حقوق شهروندی هدف از تشکیل این ستاد را صیانت از حقوق شهروندان عنوان کرد و گفت: این ستاد با رویکرد ارتقاء تکریم ارباب رجوع، فرهنگ‌سازی در حوزه حقوق شهروندی برای اهداف نظام مقدس جمهوری اسلامی و خدمت به مردم تشکیل شده است ، برخورد مناسب با ارباب رجوع، پاسخگویی و مسئولیت پذیری در قبال کار ارباب رجوع، توجه به کسب رضایت مردم، رعایت عدالت و انصاف در برخورد با مراجعین، رعایت اخلاق اداری و انسانی از وظایف مدیران و کارکنان عنوان کرد. وی با تاکید بر عدم تبعیض ادارات شهرستان در پاسخگویی و خدمت رسانی به ارباب رجوع نسبت به سایرین گفت : باید به صورت برابر به همه افراد خدمت ارائه نمایند و به مدیران ادارات شهرستان توصیه و پیشنهاد نمودند که حتماً منشور حقوق شهروندی ابلاغی را مطالعه نمایند. احمدپور ادامه داد: حقوق شهروندی برگرفته از تعالیم اسلامی است و کارکنان باید در ارتباط با حقوق شهروندی تمام سعی و تلاش خود را به کار بگیرند. وی با مهم خواندن تکریم ارباب رجوع، اظهار داشت: همه کارکنان موظف به رعایت اصول اخلاق حرفه ای هستند و بایستی مدیران با حساسیت ویژه نسبت به این موضوع و با اتخاذ تدابیر لازم و برگزاری جلسه و همایش توجیهی در راستای ارتقاء سلامت اداری و نحوه برخورد با شهروندان و ارباب رجوع که ولی نعمت ما هستند تلاش کنند.

بهره برداری از ۲۸ طرح گازرسانی در استان قزوین در هفته دولت

قزوین- خبرنگار فرصت امروز- مدیرعامل شرکت گاز استان قزوین از بهره برداری ۲۸ طرح گازرسانی روستایی و صنعتی در هفته دولت خبر داد و افزود: با بهره برداری از این طرح ها یکهزار و ۳۸۴ خانوار روستایی به شبکه سراسری گاز متصل خواهند شد و شرایط برای بهره گیری هر چه بیشتر صنایع از نعمت گاز فراهم می شود. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان قزوین؛ اسماعیل مفرد بوشهری با گرامیداشت یاد و خاطره شهدای دولت به ویژه شهیدان رجایی و باهنر اظهار کرد: در هفته دولت ۲۷ روستا در نقاط مختلف استان از نعمت گاز برخوردار خواهند شد. وی افزود پروژه های گازرسانی به این ۲۷ روستا در قالب ۵ پیمان در مناطق مختلف استان قزوین نهایی شده است که شامل ۱۸ روستا در منطقه الموت، ۴ روستا از توابع شهرستان تاکستان، دو روستای شهرستان آبیک، یک روستا از توابع شهرستان آوج، یک روستای منطقه بوئین زهرا و یک روستا در شهرستان البرز می باشد. بوشهری اعلام کرد: عملیات گازرسانی به این روستاها با صرف ۹۰ میلیارد ریال اعتبار پایان یافته و به این ترتیب تعداد روستاهای بهره مند از نعمت گاز طبیعی در استان قزوین به ۴۷۰ روستا رسیده است.

شهردار قدس عنوان کرد:

مدیریت پسماند از مهم‌ترین اصول مدیریت توسعه پایدار شهری محسوب می شود

شهرقدس – محبوبه ابوالقاسمی -مسعود مختاری با تأکید بر تأثیر ساماندهی صحیح و کارآمد پسماندها در ابعاد مختلفی چون زیست‌محیطی، اقتصادی، فرهنگی و اجتماعی، گفت: در حال حاضر مدیریت پسماند به‌عنوان یکی از مهم‌ترین اصول مدیریت توسعه پایدار شهری و شاخص ارزیابی مدیریت شهری محسوب می شود و سازمان مدیریت پسماند شهرداری از معدود دستگاه های اجرایی است که با انجام وظایفی چون جمع آوری، حمل و دفع پسماندهای خانگی، ساماندهی و مدیریت پسماندهای عمرانی و... نقش حائز اهمیتی در زندگی شهری دارد. شهردار قدس در بازدید از روند پیشرفت ساختمان مدیریت پسماند گفت : مدیریت مناسب پسماند یکی از مهمترین شاخصه هایی است که با آن می توان مدیریت شهری را ارزیابی کرد. وی در حاشیه این بازدید افزود: عواملی چون رشد روزافزون جمعیت، توسعه صنایع، پیشرفت تکنولوژی و تمایل بشر به افزایش مواد مصرفی نتیجه ای جز تولید زباله بیشتر ندارد؛ بنابراین امروزه دفع زباله به یکی از چالش‌های عمده و جدی مدیریت شهری تبدیل شده است.

سرپرست مخابرات منطقه آذربایجان غربی:

دیدار با کارکنان روابط عمومی مخابرات منطقه آذربایجان غربی

ارومیه- خبرنگار فرصت امروز- سرپرست مخابرات منطقه آذربایجان غربی در روز دیدارعمومی با همکاران ، به صورت ویژه با همکاران حوزه روابط عمومی دیدار وگفتگو نمود . در این دیدار صمیمانه، مهندس نوری ضمن اشاره به اهمیت و حساسیت روابط عمومی در زمینه اطلاع رسانی در خصوص سرویس ها وتعامل با حوزه ها وتقویت ارتباطات درون سازمانی وبرون سازمانی در مخابرات منطقه گفت : باید تمامی حوزه ها در جهت رسیدن به اهداف شرکت مخابرات و بالابردن سطح کیفی سرویس ها وافزایش درآمد شرکت تلاش نمایند . لازم به ذکر است در این دیدار همکاران روابط عمومی نیز پیشنهادات وانتقادات خود را در جوی دوستانه مطرح نمودند و پاسخ های لازم توسط مهندس نوری ارائه گردید.

برگزاری آیین تجلیل از برگزیدگان پنجمین جشنواره قرآنی گل‌های محمدی (ص) و فاطمی (س) اراک

اراک – مینو رستمی – آیین تجلیل از برگزیدگان پنجمین جشنواره قرآنی گل‌های محمدی (ص) و گل‌های فاطمی (س) با حضور فرماندار اراک، شهردار، رییس و تنی چند از اعضای شورای اسلامی شهر، مسوولین ارشد استان و شهرستان اراک و برگزیدگان این جشنواره در فرهنگسرای شهر برگزار گردید. پنجمین جشنواره قرآنی گل‌های محمدی (ص) و گل‌های فاطمی (س) با هدف تربیت قرآنی و ترویج فرهنگ معارف قرآنی و به منظور ایجاد نشاط اجتماعی و پیشگیری و کاهش آسیب‌های اجتماعی از اردیبهشت ماه سال جاری در بین کودکان ۶ تا ۱۲ سال و نوجوانان ۱۲ تا ۱۸ سال در ۷ مقطع تحصیلی در شهرستان اراک برگزار گردید. این جشنواره در دو بخش حضوری با تشکیل ۴۰ کلاس آموزشی جهت مقاطع مختلف و غیرحضوری برگزار گردید. در این جشنواره ۲۴۶۵ قرآن‌آموز و هنرجو در رشته‌های حفظ، قرائت، مفاهیم قرآنی، نماز و بخش هنری به رقابت پرداختند. نفرات برگزیده این جشنواره به مرحله استانی راه یافتند.

برقراری روزانه ۱۳۰۰ تماس با مرکز ۱۹۴ گاز خراسان رضوی

مشهد – صابر ابراهیم بای – رئیس بهره برداری گاز مرکز استان با اشاره به فعالیت ۲۴ ساعته سامانه ۱۹۴ اظهار کرد: کارشناسان مرکز پیام این شرکت در روزهای گرم سال نیز روزانه به ۱۳۰۰ تماس شهروندان پاسخگویی می کنند. فرشید دشتی با اعلام این خبر اظهار کرد: بیشترین حجم تماس شهروندان در مسائلی همچون شیوه محاسبه گازبها، قطع موردی گاز، نحوه ثبت درخواست نصب علمک و کنتور و مشاوره پیرامون مصرف ایمن گاز طبیعی است. وی با بیان این مطلب که تعداد و گستردگی خودروهای امداد مستقر در هر نقطه از شهر با توجه به تعداد مشترکین و حوزه خدماتی هر منطقه تعیین می شود است افزود: در مجموع معتقد هستیم امدادرسانی فاقد هرگونه محدودیتی است و در زمان بروز حادثه نزدیک ترین خودروی امدادی موظف به ارائه خدمات به شهروندان است. دشتی افزود: بطور میانگین در هر ۲۴ ساعت از فصل تابستان، ۱۳۰۰ تماس با مرکز پیام شرکت گاز خراسان رضوی دریافت می شود که این رقم در روزهای سرد سال به بالای ۱۵۰۰ تماس می رسد.

به مناسبت هفته دولت و با اعتباری بالغ بر ۲۸۰ میلیارد ریال؛

۱۰ پروژه آب و فاضلاب شهری در آذربایجان شرقی مورد بهره برداری قرار خواهد گرفت

تبریز –ماهان فلاح: مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی گفت: همزمان با هفته دولت امسال از ۱۰ پروژه آب و فاضلاب باهزینه ای بالغ بر ۲۸۰ میلیارد ریال بهره برداری می شود. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، علیرضا ایمانلو در تشریح فعالیت ها وپروژه های قابل افتتاح در هفته دولت امسال اظهار کرد: در هفته دولت از چندین پروژه آبرسانی و فاضلاب در شهرها ی استان بهره برداری خواهد شد . وی افزود: بهره برداری از ایستگاه پمپاژ فاضلاب محله کاملو بناب، افتتاح شبکه جمع آوری فاضلاب بخشی از شهر بناب، افتتاح شبکه جمع آوری فاضلاب کوی پزشکان و امین و رامین میانه، بهره برداری از شبکه جمع آوری فاضلاب شهرک طالقانی، کوی پارس خیابان طالقانی و منطقه آخمقیه تبریز، بهره برداری از مخازن ۱۰۰۰ مترمکعبی آقکند و ترکمانچای میانه، افتتاح چاه شماره ۲۱ هادیشهر، افتتاح خط اصلی بازسازی شده شبکه آب خیابان قدس مراغه از جمله پروژه هایی است که در هفته دولت امسال کلنگ زنی و یا به بهره برداری می رسند .ایمانلو در خصوص بهره برداری از شبکه جمع آوری فاضلاب شهرک طالقانی تبریز گفت: هدف اصلی از اجرای طرح جمع آوری و دفع بهداشتی فاضلاب منطقه بوده و طول شبکه جمع آوری فاضلاب ۸ کیلومتر

بوده و ۵۰۰ انشعاب فاضلاب در آن نصب شده است تامین اعتبار این طرح از محل فاینانس و منابع داخلی شرکت بوده که برای اجرای این طرح اعتباری بالغ بر ۵۰ میلیارد ریال هزینه شده است .مدیرعامل شرکت آبفا آذربایجان شرقی در ادامه به افتتاح شبکه فاضلاب بخشی از شهر بناب اشاره کرد و گفت: این طرح بمنظور جمع آوری و دفع بهداشتی فاضلاب بخشی از شهر بناب با اعتباری بالغ بر ۵۵ میلیارد ریال از محل اعتبارات استانی و داخلی اجرا شده که در هفته دولت با حضور مقامات استانی و مسئولین شهرستانی بهره برداری خواهد شد .علیرضا ایمانلو با اعلام اینکه همزمان با هفته دولت چندین طرح آبرسانی درکلانشهر تبریز و شهرهای مختلف استان به بهره برداری خواهد رسید، افزود: با تلاش پرسنل زحمتکش شرکت آب وفاضلاب آذربایجان شرقی در هفته دولت بهره برداری از طرح های مخزن ۱۰۰۰ مترمکعبی ترکمانچای میانه با اعتباری بالغ بر ۵ میلیارد ریال، مخزن ۱۰۰۰ مترمکعبی آقکند با اعتباری بالغ بر ۶ میلیارد ریال، چاه شماره ۲۱ هادیشهر با ظرفیت ۱۲ لیتر بر ثانیه با اعتباری بالغ بر ۴/۲۵ میلیارد ریال و خط اصلی بازسازی شده شبکه آب مراغه با اعتباری بالغ بر ۱۵ میلیارد ریال آغاز خواهد شد .وی ادامه داد: شبکه جمع آوری فاضلاب کوی پزشکان و امین و رامین میانه با اعتباری بالغ بر ۳۵ میلیارد ریال و ایستگاه پمپاژ فاضلاب محله کاملو بناب با اعتباری بالغ بر ۱۰ میلیارد ریال به اتمام رسیده و در هفته دولت بهره برداری از آنها آغاز خواهد شد .مدیرعامل شرکت آبفا استان در پایان به پروژه های آب و فاضلاب آماده افتتاح درسطح شهر تبریز اشاره کرد و افزود: طرح های شبکه فاضلاب کوی پارس خیابان طالقانی تبریز بطول ۱۰ کیلومتر با اعتباری بالغ بر ۶۲ میلیارد ریال و شبکه جمع آوری فاضلاب محله آخمقیه بطول ۵ کیلومتر با اعتباری بالغ بر ۳۷/۵ میلیارد ریال به اتمام رسیده و در هفته دولت امسال به بهره‌برداری خواهند رسید.

رکورد جدید پرسنل منطقه ۸ عملیات در تعمیر خطوط انتقال گاز

تبریز – ماهان فلاح: پرسنل منطقه ۸ عملیات انتقال گاز با تعویض بموقع وسریع قسمتی از خط لوله ۱۶ اینچ اردبیل- پارس آباد رکورد جدیدی را در تعویض و تعمیر خطوط انتقال گاز ثبت کردند. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز با اعلام این خبر گفت: با استناد به اطلاعات دریافت شده از پیگرانی هوشمند و اطمینان از معیوب بودن قسمتی از خط لوله ۱۶ اینچ اردبیل- پارس آباد که ضرورتا می بایست در پروسه تعویض قرار گیرد برآن شدیم پیش از شروع فصل سرما نسبت به رفع مشکل اقدام و از بروز هرگونه بحران در قطعی گاز شهروندان جلوگیری نماییم. یداله بایبوردی افزود: پیش از انجام عملیات، تمهیدات و تجهیزات لازم، همچنین کمیته بحران با حضور عوامل فنی، امنیتی و امدادی در شرکت گاز استان اردبیل تشکیل و ضمن مرور ضرورت انجام

عملیات تعویض لوله، پیش بینی های لازم نیز در جهت اطلاع رسانی و به حداقل رساندن مشکلات پیش رو مورد بررسی قرار گرفت. مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز با اشاره به تعهد و تخصص نیروهای عملیاتی اظهار داشت: با برنامه ریزی های بعمل آمده، حفاریهای لازم قبل از عملیات بدون قطعی گاز انجام و پرسنل عملیاتی اعزامی از تبریز به منطقه پارس آباد، بصورت شبانه در حداقل زمان ممکن عملیات برشکاری، جوشکاری و رادیوگرافی محل معیوب خطوط مورد اشاره را انجام و همگام با شروع کار روزانه سازمانها، کارخانجات و صنایع، نسبت به تزریق گاز اقدام کردند. وی یادآور شد: طبق هماهنگی های بعمل آمده با دیسپچینگ شرکت ملی گاز ایران و مدیرعامل شرکت گاز استان اردبیل، مسئولین و اعضای کمیته بحران شهر اردبیل، ۲۴ ساعت برای عملیات و راه اندازی مجدد خط لوله ۱۶ اینچ اردبیل- پارس آباد پیش بینی شده بود که خوشبختانه با واکنش سریع نیروهای عملیاتی و امدادی منطقه ۸ این مهم در هوای بارانی و نسبتا سرد و در کمتر از ۱۲ ساعت تحقق یافت.

در ششمین همایش سازگاری با کم آبی در شهر نجف آباد عنوان شد:

کاهش مصرف آب در نجف آباد با اعمال رویکرد فرهنگی و اجرای برنامه های متنوع فرهنگی

اصفهان – قاسم اسد– مدیر آبفا نجف آباد در ششمین همایش سازگاری با کم آبی که در این شهرستان برگزار شد گفت: در بهار و تابستان سال جاری حدود ۴۰ درصد تخصیص آب شرب نجف آباد از طرح آبرسانی اصفهان بزرگ کاهش یافت اما با سازگاری مردم با مسئله کم آبی و استفاده از منابع محلی توانستیم از این بحران گذر کنیم. حسین مجیدی با بیان اینکه از ابتدای سال جاری تا کنون بمنظور ترغیب مردم به مصرف بهینه آب برنامه های فرهنگی متنوعی در دستور کار قرار گرفت عنوان کرد:در سال جاری با رویکرد فرهنگی که در پیش گرفتیم توانستیم مصرف آب را در فصل گرم سال مدیریت کنیم. وی با اشاره به فعالیت های فرهنگی انجام شده اظهار داشت:در سال جاری با نصب ۳۴۰ فقره بنر که حاوی ۸ راهکار چگونگی صرف بهینه آب ،در ادارات ، سازمانها،مساجد و مدارس ،توزیع ۱۴ هزار بروشور مصرف بهینه در مدارس ،مساجد کارواش ها و استخرها ، برگزاری ۸ جلسه با مشترکین پرمصرف به ویژه جلسه با نیروهای مسلح،برگزاری با اصناف مختلف در راستای مدیریت مصرف،جلسه با آموزش و پرورش ،مراکز درمانی و بهداشتی وغیره..... صورت پذیرفت. مجیدی به کاهش مصرف سرانه آب در نجف آباد اشاره کرد و تصریح نمود: از ابتدای سال جاری تاکنون با تلاش شبانه روزی که پیرامون ترویج مصرف صحیح آب میان قشرهای مختلف

مردم در دستور کار قرار گرفت مصرف سرانه آب در شهر نجف آباد از ۱۵۷ لیتر در شبانه روز به ۱۱۰ لیتر کاهش یافت. که همین رویداد مسئولین امر را درتوزیع پایدار و عادلانه آب در فصل تابستان یاری نمود. مدیرآبفا نجف آباد کاهش مصرف سرانه آب در شهرک های صنعتی پرداخت و عنوان کرد: دو شهرک صنعتی علویجه و دهق در محدوده شهرستان نجف آباد قرار دارد که بسیاری از واحدهای صنعتی در این شهرک مصرف آب خود را با استفاده از تکنولوژی بعضا تا ۹۰ درصد کاهش دادند. مجیدی به پایش باغات ،استخرها و کارواش ها در نیمه اول سال جاری پرداخت و اظهار داشت: با پایش استخرها این واحدها را ملزم نمودیم که کنتورهای آب را هر ۶ ماه یکبار تعویض کنند در مجموع انشعابات بالای یک اینیچ را مجبور نمودیم با تست هر ۶ ماه یکبار کنتور در صورت بروز اختلال باید تعویض شوند. وی افزود: با توجه به اینکه در اطراف شهر نجف آباد باغات زیادی وجود دارد ،پایش باغات در این شهرستان از اهمیت بسزایی برخوردار بوده است بطوریکه با پایش باغات ۱۷ مورد انشعاب غیر مجاز کشف شد و طی ۴ ماهه سال جاری مصرف آب در باغات نجف آباد نسبت به مدت مشابه سال قبل کاهش یافت . مدیر آبفا نجف آباد با تاکید بر توزیع عادلانه آب خاطر نشان ساخت: با مدیریت فشار توانستیم آب شرب را به صورت عادلانه میان مشترکین توزیع کنیم این مهم با نصب ۸ دستگاه فشارشکن درشهر نجف آباد،یک دستگاه در شهر کهریزسنگ،یک دستگاه هم در شهر گلدشت ، آب به صورت عادلانه میان مشترکین توزیع شد. وی افزود: با اصلاح ۴ کیلومتر شبکه فرسوده و تعویض کنتورهای فرسوده هدر رفت آب نه تنها کاهش یافت بلکه مصرف واقعی آب هم محاسبه می شود براین اساس در این راستا مقرر گردید تا یکسال آینده بیش از ۵ هزار کنتور فرسوده در شهرستان نجف آباد تعویض شود.

انجام اقدامات فرهنگی جهت نهادینه سازی فرهنگ مصرف بهینه آب در سنوات اخیر با همت روابط عمومی شرکت آبفا استان انجام شده منتهی دامنه و پوشش این فعالیتها در سال آبی جاری از رشد قابل توجهی برخوردار بوده است.

پیام استاندار قم به مناسبت هفته دولت

بی گمان خدمت به مردم بالاترین افتخار و توفیق بزرگ الهی در نظام مقدس جمهوری اسلامی است و دولت به عنوان یکی از عالی ترین سطوح مدیریتی کشور و از مهم ترین جایگاه ها و عرصه های شایسته خدمتی، مجموعه ای خدمتگزار، در خدمت ملت و به عنوان نماد کارآمدی نظام محسوب می شود. دولت های منتخب تاریخ انقلاب اسلامی با بهره مندی از این موهبت ارزنده سعی و تلاش وافری را در جهت ایفای وظایف و مسؤلیت های قانونی خود و شتاب بخشی به روند پیشرفت و توسعه کشور داشته اند و دولت تدبیر و امید نیز با درک اهمیت و حساسیت مسؤلیت کاری خود، بیشترین تلاش و کوشش را در جهت ارائه خدمت صادقانه به مردم و ایجاد زمینه های تأمین امنیت، رفاه، آرامش و تعالی کشور داشته است، به ویژه در مقطع حساس و خطیر فعلی که دشمنان بیش از هر زمان دیگری با تدارک انواع توطئه ها و جنگ روانی وسیع در صدد دامن زدن به نارضایتی عمومی از طریق ناکارآمد جلوه دادن ارکان مدیریتی کشور و ضربه زدن به نظام اسلامی هستند دولت خود را موظف به تلاش مضاعف دانسته و در این راه همه توان، امکانات، منابع و

اختیارات خود را برای ساماندهی اوضاع اقتصادی و معیشتی مردم و برون رفت از مشکلات به وجود آمده بکار گرفته است و به یقین حفظ هوشیاری و تداوم هماهنگی و همراهی مردم با دولت و نیز اتحاد، همدلی و همراهی گروه های مختلف سیاسی در این مقطع سخت و تعیین کننده، مایه عزت و آبرو و اعتلای نظام و کشور بوده و نقشه های دشمنان را خنثی خواهد کرد. نامگذاری سالروز شهادت شهیدان رجایی و باهنر دو اسوه و الگوی شایسته خدمت صادقانه به نام هفته دولت فرصت و مجال مناسبی برای تبیین شأن و جایگاه والای دولت در نظام اجرایی کشور و ترویج ارزش های ناب خدمتگزاری از جمله: صداقت، پاکی، سخت کوشی، ساده زیستی، مردم داری و خدمت به مردم به عنوان شاخصه اصلی کارگزاران نظام اسلامی است. از طرفی فرصت فراهم شده برای بیان خدمات و دستاوردهای دولت در این ایام، موجب افزایش شور و نشاط عمومی و امیدواری مردم به آینده شده و ترسیم گر افقی روشن از تلاش صادقانه دولتمردان و حمایت همگان برای رفع نابسامانی ها و آبادانی کشور در برابر افکار عمومی خواهد بود.

ضمن گرامیداشت یاد و خاطره شهدای گرانقدر عرصه خدمتگزاری، فرا رسیدن هفته دولت و تقارن آن با اعیاد سعید قربان و غدیر را به تمامی دولتمردان و مسؤلان کشور خصوصاً مدیران و کارکنان شاغل در دستگاه های اجرایی استان قم، تبریک و تهنیت عرض نموده، توفیق همگی آنان را در راه خدمت به مردم عزیز و تحقق اهداف متعالی نظام اسلامی، از درگاه خداوند منان مسألت دارم.

سید مهدی صادقی
استاندار قم

نماینده مردم شادگان در مجلس شورای اسلامی :

شعب تامین اجتماعی مناطق محروم نیاز به تقویت و توسعه منابع انسانی دارند

اهواز– شبنم قجاوند– حجت الاسلام مجید ناصری نژاد نماینده مردم شادگان در مجلس شورای اسلامی در دیدار با سید محمد مرعشی مدیر کل تامین اجتماعی استان خوزستان گفت : شعب تامین اجتماعی در مناطق محروم و کم برخوردار نیازمند تقویت و انگیزه مضاعف هستند ؛ ناصری نژاد با اشاره به شهرستان حوزه انتخابیه خود گفت : تامین اجتماعی شعبه شهرستان شادگان نیازمند آن است تا تقویت شود و این امر مستلزم جذب نیروهای جدید و پرداخت مزایای انگیزشی بیشتر است تابتوان شاهد ارائه خدمات بیشتر و بهتری به مردم بود ؛ نماینده مردم شادگان در مجلس شورای اسلامی همچنین خواستار ارتقاء تیپ شعبه و تاسیس دفاتر رسمی کارگزاری در بخش های خنافره و دارخوین به جهت بعد مسافت و دسترسی بیمه شدگان و مستمری بگیران به خدمات سازمان شدند ؛ ناصری نژاد همچنین با تقدیر از عملکرد تامین اجتماعی و همکاری

های صمیمانه ای که بعمل آمده است تصریح کرد : در حال حاضر این شهرستان دارای یک درمانگاه است که امیدواریم به دی کلینیک ارتقاء یابد. در این دیدار سید محمد مرعشی مدیر کل تامین اجتماعی استان خوزستان با تاکید براینکه سازمان تامین اجتماعی اعتقاد راسخ دارد که نیروی انسانی شاغل در آن بزرگترین سرمایه سازمان است گفت : در سه شهر شادگان ، اروندکنار و سوسنگرد با کمبود نیروی انسانی و جابجایی و جایگزین نمودن کارکنان مواجه هستیم و قطعاً حفظ و نگهداری منابع انسانی در مناطق محروم سخت و دشوار خواهد بود ؛ مدیر کل تامین اجتماعی استان خوزستان با اشاره باینکه قریب به ۳۵ درصد از مردم شادگان تحت پوشش سازمان تامین اجتماعی هستند گفت : بسیاری از مشکلات مبتلا به سازمان در حوزه عملکرد این شهرستان متاثر از دیگر عوامل است و عدم توسعه یافتگی مناطقی از این دست باعث گردیده تا تقاضا برای کارهای کارشناسی و تخصصی در شعب مناطق کم برخوردار با استقبال کمتری روبرو شود ؛ مرعشی همچنین اعلام داشت سعی شده است با برنامه ریزی بعمل آمده انجام امور جاری شعب مذکور با حضور کارشناسان ستادی با دقت و اعمال نظر بیشتری مورد رسیدگی قرار گرفته و موانع و مشکلات آنان برطرف گردد.

درنـــگ

خلاقیت با طعم اسپرسو

دکتر لیلا - ق - شیرازی
مشاور در مدیریت بازاریابی و مدیریت اجرایی

بزرگ‌ترین رستوران زنجیره‌ای دنیا برای استمرار قدرتش باید هر از چند گاهی با طرح یا تبلیغی به خبرسازی و جذابیـــت خود بیفزاید و این حرکات را همانند دیگر شـــرکت‌های بزرگ، با اتکا به خلاقیت افراد موجود در موسسات تبلیغات و بازاریابی عملی سازد. با توجه به دغدغه‌های نگارنده در رابطه با مباحث بازاریابی داخلی و بین‌المللی، مد نظر بود تا مطلبی را با دست‌اندرکاران علم بازاریابی و تبلیغات به اشتراک بگذارد. در ادامه حرکات خلاقانه رســـتوران‌های مک‌دونالد چندی پیش شرکت تبلیغاتی کاست، که قبلا نیز تبلیغاتی را برای مجموعه مک‌دونالد به اجرا در آورده بود بیلبورد جذاب و مبتکرانه‌ای را طراحی و اجرا کرد. کاست از برترین شرکت‌ها در حوزه تبلیغات و بازاریابی است و تاکنون برای برندهای مشهوری در آمریکای شمالی کمپین‌های تبلیغاتی راه‌اندازی کرده است. بیلبورد مورد بحث در نزدیکی شهرک ویسلر ایالت بریتیش کلمبیا در کانادا نصب شده بود، ویسلر از مراکز بزرگ اسکی است، متذکر می‌شود که المپیک زمستانی در سال ۲۰۱۰ نیز در این محل برگزار شده بود. این طرح که در جاده اصلی منتهی به شهرک مزبور نصب شده بود جزو طرح‌های خلاقانه در آمریکای شـــمالی به حســـاب می‌آمد و یک لیوان قهوه اسپرسوی مک‌دونالد (با برند مک‌کافی) را به نمایش می‌گذاشـــت که ضمن نشـــان دادن ســـاعت، میزان کف خامه روی اسپرسو (به سانتی‌متر)، نشانگر میزان برف در شـــهرک ویســـلر بود. در واقع گزارش میزان برف را پیشـــاپیش به اسکی‌بازان می‌داد و بعضا در تصمیم‌گیری آنها موثر بود. به عنوان یک بیلبورد پویا، در ساعات مختلف در شبانه‌روز به نسبت کم یا زیاد شدن برف، کف خامه روی اسپرســـو هم افزایش یا کاهش می‌یافت. شـــاید به واقع میزان سنجش و گزارش مربوطه خیلی هم دقیق نباشد منتها نکته‌ای که دستاویز تبلیغاتی قرار گرفته است بسیار ظریف و قابل تامل است.

مدرسه مدیریت

آیا واقعا همه‌جا حضور دارید یا اینکه صرفا بهانه‌تراشی می‌کنید؟

مترجم: علی اکبری

حضور در همه‌جا، به معنای حضور پیوســـته و همیشـــگی در همه‌جا اســـت. این دقیقا همان تفکر عظیمی اســـت که فقدان آن در انتظارات مردم از خودشـــان و رویاهای‌شان دیده می‌شود. اگرچه که حضور همیشگی در همه‌جا به نظر غیرمنطقی می‌آید و یا شـــاید حتی غیرقابل دســـتیابی باشد، اما برای کسب و کار من، این مساله در حکم هدف، تفکر، طرح‌ریزی و مفهوم است. تعهد برای انجام چیزی به این بزرگی به نوبه خود یک ماجراجویی بزرگ است.

چیزهایی که مردم بیش از هر چیز دیگر به آنها وابسته هستند، در همه‌جا حضور دارند: از اکسیژنی که تنفس می‌کنید و آبی که می‌نوشید و سوختی که در خودروی‌تان می‌سوزانید و برقی که خانه‌تان را روشن نگاه می‌دارد تا تاثیرگذارترین برندهای کالا.

شما می‌خواهید مردم اغلب اوقات شما را ببینند، چرا که به شما فکر می‌کنند و به سرعت نام، چهره و لوگوی شما را تشخیص بدهند و به پیشنهادات مشابه با پیشنهادات شما پاسخ منفی بدهند.

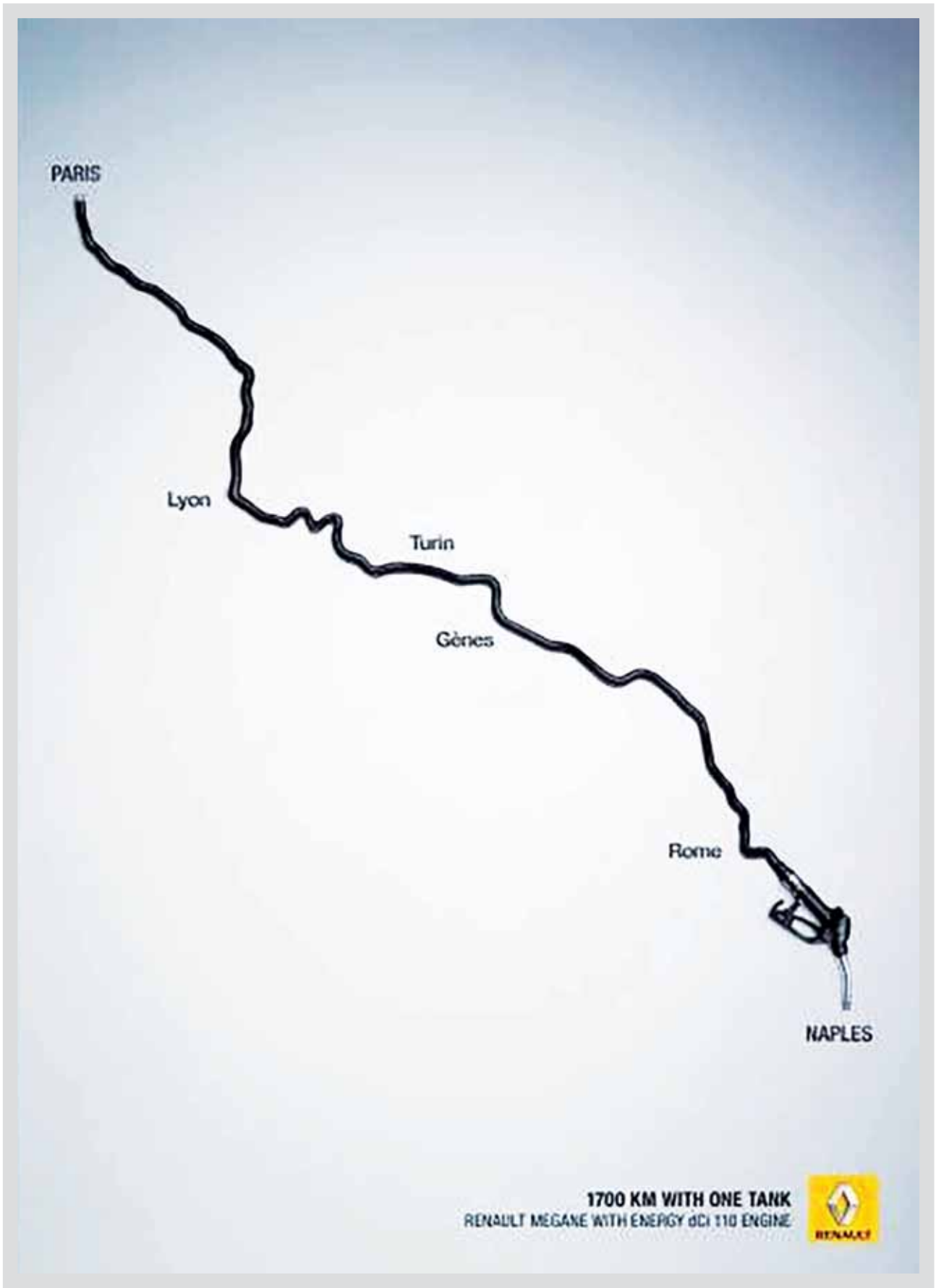
بسیاری از مردم به اشتباه فرض می‌کنند که می‌توانند چندین تماس تلفنی برقرار کنند، به یک یا چند جلسه حضوری بروند و تعدادی ایمیل بفرستند و به هر حال توجه مردم را به خود جلب کنند، اما حقیقت این است که هیچ‌کدام از این کارها موجب جلب توجه مردم نخواهد شد و به تاثیرات قابل توجه نخواهد انجامید. تمام شرکت‌ها، ایده‌ها، محصولات و افراد قدرتمند، در همه‌جا حضور دارند.

اگر بودن در همه‌جا برای‌تان هدف نباشـــد، صرفا بهانه‌ســـازی می‌کنید. بهانه، منطق‌سازی در مورد انجام دادن و یا انجام ندادن کاری اســـت. هرچند معمولا در واقعیت، یک بهانه چیزی علی‌رغم دلیلی اســـت که انگیزه لازم برای فعالیت‌ها را تامین می‌کند. برای مثال فرض کنید که بهانه شما برای دیر رسیدن به محل کارتان، ترافیک سنگین باشد. خب، این واقعا دلیل به‌موقع نرسیدن شما نیست. دلیل دیر رسیدن شما این است که هنگام خروج از منزل مدت‌زمان لازم برای ترافیک را در نظر نگرفته بودید. بهانه‌ها هرگز دلیلی برای انجام دادن و یا انجام ندادن کاری ارائه نمی‌کنند. بهانه‌ها صرفا نوعی بازنگری حقایق با هدف کمک کردن به خود برای داشتن احساس بهتر نسبت به انجام دادن و یا انجام ندادن کار خاصی است. شما نمی‌توانید به خودتان، تیم‌تان، اعضای خانواده‌تان و یا هر کس دیگر در سازمان‌تان اجازه دهید که از یک بهانه برای توضیح چرایی عدم بهره‌وری‌اش استفاده کند. بهانه صرفا تغییر شمایل واقعیت است؛ هیچ جنبه‌ای از بهانه‌تراشی شما را در وضعیت بهتری قرار نخواهد داد. اگر می‌خواهید کسب و کارتان را رشـــد و توســـعه دهید، دست از بهانه‌تراشی برداشته و به خاطر داشته باشید به‌جز مردمی که شما را می‌شناسند هیچ کس دیگری به چیزی که ارائه می‌کنید، اهمیت نخواهد داد. شما باید زمینه‌ای را فراهم کنید که مردم شما را بشناسند، به بیان دیگر باید جلب توجه داشته باشید. هرچه توجهات بیشتری را به خود جلب کنید، در جاهای بیشتری حضور خواهید داشت، با افراد بیشتری همراه می‌شوید و بیشتر می‌توانید همه‌جا حضور داشته باشید. مشکل دیگری که علاوه بر بهانه‌تراشـــی وجود دارد، ابهام اســـت. سال‌ها پیش غر زدن و بهانه‌تراشی در مورد دلیل سودآور نبودن کسب و کار کوچکم را رها کردم. در واقع شکایت و بهانه‌سازی‌های بیهوده مرا فرسوده کرده بود. من تصمیم گرفتم که به حضور در همه‌جا متعهد شـــوم و کاری کنم که ۷میلیارد انســـان نامم را بشنوند. اگرچه که این حرف غیرواقعی و دست نیافتنی به نظر می‌رسد، اما با این حال هدف، تفکر، نقشه‌راه و مفهوم کسب و کار من برای حضور در همه‌جا است. تمام تصمیماتی که در شرکت من اتخاذ می‌شود، مبتنی بر یک ماموریت است: برند گرانت کاردون را به تمام کره زمین معرفی کنید. ما نمی‌پرسیم که میزان هزینه‌های یک پروژه چقدر است و یا اینکه با بودجه‌بندی و برنامه‌های زمانی شرکت تناسب دارد یا نه. سوال ما این است: آیا این پروژه در رسیدن به هدف حضور در همه‌جا کمک‌حال‌مان است؟ ما اجازه نمی‌دهیم که هر بهانه‌ای به سادگی بتواند مانع رشد و توسعه کسب و کارمان بشود.

منبع: entrepreneur

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی
| یکشنبه | ۴ شهریور ۱۳۹۷ | شماره ۱۱۴۵ | صفحه ۱۶ |
صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: هنر سرزمین سبز
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
WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

تبلیغـات خلاق



مسیر موفقیـت

۶ عادت افراد توقف‌ناپذیر

به قلم: دیپ پاتر نویسنده حوزه موفقیت
مترجم: امیرآل‌علی

افـــراد باروحیه مانند جنگجویانی هســـتند که در صحنه نبرد همـــواره پیروزمندانـــه ظاهر می‌شـــوند. درواقع آن‌ها از طریـــق یک نور از درون هدایت شـــده و به ســـمت جلو ســـوق داده می‌شـــوند. آن‌ها به خوبی یـــاد گرفته‌اند که از استعدادهای خود در راستای اهدافی که مشخص کرده‌اند استفاده کرده و در این راه هیچ‌گاه روحیه خود را از دست نمی‌دهند. بدون شک افراد زیادی علاقه دارند تا به یکی از این افراد تبدیل شـــوند که در این رابطه آشنایی با ویژگی و عادات آن‌ها می‌تواند گامی ســـودمند محســـوب شود. در همین راســـتا و در ادامه به بررســـی ۶ عادت این دسته از افراد موفق خواهیم پرداخت.

۱-آن‌ها به خودباوری رسیده‌اند

با نگاهی به افرادی که با شکســـت مواجه شده و دست از رویاهـــای خود می‌کشـــند، به این نکتـــه پی خواهید بـــرد که تقریبا تمامـــی آن‌ها از اعتماد بـــه نفس پایینی برخوردارند. بدون شک این امر باعث خواهد شد تا حتی در بهترین شـــرایط ممکن نیز در مقاطعی با شکســـت و توقف مواجه شوید. با این حال نباید این تصور را در خود شکل دهید که افراد با اعتماد به نفس مطلوب هیچ‌گاه با شکست مواجه نمی‌شوند. درواقع این نحوه واکنش آن‌ها نسبت به این مقوله است که اجازه نمی‌دهند تا شکست به ســـدی در برابر آن‌ها تبدیل شـــود. مثال بارز این امر مخترع بزرگ توماس ادیســـون اســـت که پس از هزاران بار تلاش در آخر موفق به کشـــف ریسمان مناسب برای چراغ شـــد. به همین خاطر لازم است تا اعتماد به نفس خود را افزایش داده و به خودباوری برســـید تا بتوانید در ســـخت‌ترین شـــرایط نیز با قدرت و حفـــظ روحیه رو به جلو گام بردارید.

۲-آن‌ها از چشم‌اندازی واضح برخوردارند

هر مســـیر موفقیت با یک چشـــم‌انداز شـــروع می‌شـــود. علـــت ایـــن امر به این خاطر اســـت که افراد بایـــد آینده و نقطـــه پایانی خود را بدانند تا امکان تلاش فوق‌العاده وجود داشته باشد. بدون شک بدون این امر تلاش افراد با کندی محسوســـی مواجه خواهد شد. در رابطه با چشم‌انداز توجه داشته باشید که این امر تنها نباید بیانگر هدف نهایی شما باشـــد. بلکه لازم اســـت تا مســـیر و نحوه انجام کار نیز به خوبی مشـــخص شود. نکته آخر در این رابطه این است که چشم‌انداز شـــما باید امکان اعمال تغییرات را داشته باشد. علت این امر به این خاطر اســـت که همـــواره این احتمال وجـــود دارد که در مســـیر با مواردی جدید مواجه شـــده و به اصطلاح پخته‌تر شـــوید که بدون شک بر روی نگرش و اهداف شما نیز تاثیرگذار خواهد بود.

۳-آن‌ها عمل‌گرا هستند

این دسته از افراد هیچ‌گاه اقدامات خود را تا دستیابی به یک نتیجه مشخص، متوقف نمی‌کنند. همین امر هم باعث می‌شود تا در رقابت با سایرین که ممکن است هنوز درگیر تردیدهای خود باشند، فرصت‌ها را در اختیار خود درآورند. این امر که جســـارت انجام کارهای جدید و بزرگ را داشته باشید، بدون شک از جمله ویژگی‌هایی خواهد بود که شما را در مســـیر تبدیل شـــدن به یک فـــرد توقف‌ناپذیر، یاری خواهـــد کرد. بـــا این حال این امر به معنـــای عدم احتیاط نبـــوده و تنها به این امر اشـــاره دارد کـــه فرصت‌ها منتظر شما نخواهند ماند.

۴-آن‌ها از توفان‌ها عبور می‌کنند

از جملـــه دلایل مهمی که انگیـــزه کارآفرینی در افراد را شکل می‌دهد، توجه ثروت و خوشبختی کارآفرینان است. با این حال توجه داشـــته باشـــید که این امر هیچ گاه ساده نبوده و همه این افراد تجربه و لحظات بســـیار ســـختی را داشـــته‌اند. توجه داشته باشید که هوش و استعداد زیاد در صورتی که با اســـتمرار و مقاومت همراه نباشـــد، منجر به تلف شـــدن آن خواهد شد. به همین خاطر ضروری است تا این باور را در خود شکل دهید که لحظات سختی را تجربه خواهید کرد و این شـــرایط کاملا گذرا اســـت. با این حال ســـرعت گذر از این شـــرایط کاملا مرتبط با نحوه عملکرد شـــما خواهد بود. توجه داشته باشید که پایداری یک هنر است که از دل سختی‌ها بیرون خواهد آمد. به همین خاطر لازم است تا از آن‌ها فراری نباشید.

۵-آن‌ها تعادل‌گرا هستند

از جملـــه دلایـــل مهمـــی که باعث می‌شـــود تـــا افراد با خســـتگی و ناامیدی مواجه شـــوند، در ارتباط مســـتقیم با مســـائل زندگی شخصی آن‌ها است. توجه داشته باشید که موفقیت واقعی را تنها زمانی می‌توانید به دســـت آورید که در هـــر دو جنبه با موفقیت عمل کنیـــد. نکته دیگر آن‌که از اســـتراحت دادن به خـــود طفره نرفتـــه و در زمان‌هایی که با فشـــار بیش از حد مواجه هســـتید، توصیه می‌شود تا بـــرای بازیابی آرامش و انرژی خـــود زمان بگذارید. این امر در نهایت به شـــما کمک خواهد کرد تا با تعادل بیشـــتری زندگی خود را مدیریت کنید.

۶-آن‌ها از نیروی انگیزش درونی برخوردار هستند

با نگاهی به افرادی که نمی‌توانند موفقیت چشمگیری را به دست آورند، به این نکته پی خواهید برد که آن‌ها برای عملکرد خود وابســـته به نظر دیگران هستند. بدون شک با چنین روحیه‌ای شـــما قادر به حرکـــت رو به جلو نخواهید بود و در مقطعی به شـــدت شکســـت خواهید خورد. توجه داشـــته باشید که افراد ممکن اســـت به بهانه‌های متنوعی اقدام به تشویق شما نمایند که در تمامی موارد این امر به نفع شـــما نخواهد بود. با این حال این امر از جانب خودتان بـــدون هیچ گونه نکته منفی بـــوده و نتایج بی‌نظیری را به همراه خواهد داشت.

منبع: entrepreneur