روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب‌وکار آفرینی

شنبه ۷ بهمن ۱۳۹۶

Sat. 27 Jan 2018

۹ جمادی‌الاول ۱۴۳۹ - سال چهارم

شماره ۹۸۹ - ۱۶ صفحه - ۱۵۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

جزییات پرداخت عیدی کارگران ساعتی، روزمزد، فصلی و پاره‌وقت

عیدی پایان سال کارگران چگونه محاسبه می‌شود؟

با نزدیک‌شدن به روزهای پایان سال، کارگران ساعتی، روزمزد، فصلی و پاره‌وقت دغدغه گرفتن عیدی و پاداش پایان سال خود را دارند و به کرم کارفرمایان‌شان...

۳

یادداشت

تحقق هدفی مهم در مسیر مبارزه با فساد در حوزه خدمات‌مهندسی

عباس آخوندی

وزیر راه و شهرسازی

دستورالعمل اجرایی منع پذیرش همزمان اموری را که واجد زمینه یا متضمن منافع متعارض است ابلاغ کردم. امروز بسیار سبک‌بال هستم چون هدفی که چندین سال در پی آن بودم، موفق به تحقق آن شدم و گامی استوار در مبارزه با فساد نهادین در حوزه خدمات مهندسی برداشتم. البته این موضوع شوربختانه منحصر به بازار مهندسی نیست و در بازارهای مختلف رواج دارد. خیلی‌ها از سویی از ناکارآمدی و روند نزولی قدرت رقابت اقتصاد ملی ایران با رقبای منطقه‌ای و جهانی و کارایی پایین نیروی انسانی در ایران سخن می‌گویند و از سوی دیگر، بسیاری از متخصصان از نبود بازار کار مناسب شکوه دارند. افزون بر اینها، خریداران خدمات از کیفیت خدمت، نامعین‌بودن خدمتی که در برابر پرداخت هزینه دریافت می‌کنند و رواج فساد گسترده در بازار ناراضی هستند. تجربه طولانی در حوزه سیاست‌گذاری به...

۳

وزیر صنعت، معدن و تجارت خبر داد

ارتقای رتبه اعتباری ایران در جدیدترین رتبه‌بندی جهانی

۱

نشانه‌های تحرک بخش خصوصی با احیای پروژه‌های عمرانی

وضعیت ۱۰ شاخص کلیدی بودجه ۹۷

رشد درآمد مالیاتی دولت در سال ۱۳۹۷ به قیمت ثابت در حد نصف دوره میان‌مدت سال‌های قبل بوده است. به گزارش خبرآنلاین، یکی از محورهای مورد نظر دولت در راستای حمایت از تولید، توجه ویژه به اولویت‌های برنامه‌ای است. در لایحه بودجه ۱۳۹۷، موضوعاتی چون طرح‌های آبیاری تحت‌فشار، کم‌فشار و سامانه‌های نوین آن (ماده ۳۵ قانون برنامه ششم توسعه)، مقابله با ریزگردها در کشور (بند «س» ماده ۳۸ قانون برنامه ششم توسعه)، بهبود محیط‌زیست، آبخیزداری و ساماندهی پسماندهای کل کشور (بند «ث» ماده ۳۸ قانون برنامه ششم توسعه)، توسعه سواحل مکران (ماده ۱۱۱ قانون برنامه ششم توسعه) پیگیری شده است...

۲

قائم‌مقام بانک مرکزی از رشد ۷۰درصدی پرداخت الکترونیکی در ۹ سال گذشته خبر داد

چرخش نظام بانکی به سمت خدمات الکترونیک

۴

مدیریت و کسب‌وکار

- درس‌های کسب‌وکار از دنیای والت‌دیزنی
- ۱۲ راه برای غلبه بر شکست کسب‌وکارهای کوچک
- پول را به من نشان بده
- غول‌های کوچک فوربس در سال ۲۰۱۷
- برند بزرگ دنبال مشتری نیست!
- ۲۱ نوع مختلف برند را بهتر بشناسیم

۸ تا ۱۶

اولین تونل ایلان ماسک در انتظار چراغ سبز مسئولان کالیفرنیایی‌است

چگونه موسسات غیرمجاز از جیب مردم ساماندهی شدند

ساماندهی موسسات غیرمجاز از محل خط اعتباری بانک مرکزی در حالی در دستور کار است که کمتر از اثر آن بر رشد پایه پولی و در نتیجه تورم ناشی از آن سخن به میان می‌آید؛ کاری که برداشت از جیب مردم تعبیر شده است.

به گزارش ایرنا، حسن روحانی رئیس‌جمهوری در گفت‌وگوی تلویزیونی اخیر خود درباره ساماندهی موسسات غیرمجاز گفت: «وقتی می‌گوییم دولت حل کند، یعنی از جیب مردم حل کند؛ یادمان نرود دولت پولی ندارد. تمام پول دولت متعلق به مردم است. وقتی می‌گوییم صندوقی ورشکسته شده و دولت پولش را بدهد، یعنی از مردم بدهد. یعنی همه مردم بیایند بابت ورشکستگی یک صندوق، همه بیایند مشارکت کنند. همه بیایند پول بدهند.»

ساماندهی تعاونی غیرمجاز که از ابتدای فعالیت دولت تدبیر و امید در دستور کار بانک مرکزی قرار گرفته بود، در پاییز امسال با تعیین تکلیف ۹۸درصد سپرده‌گذاران چهار مؤسسه باقیمانده به مرحله پایانی خود رسیدو اکنون کمیته منتخب رئیسان قوای مجریه، مقننه و قضاییه به دنبال رفع مشکلات باقیمانده هستند.

در این رویه، به ازای دارایی‌های شناخته شده تعاونی غیرمجاز، خط اعتباری از سوی بانک مرکزی به بانک‌ها و موسسات اعتباری عامل تزریق می‌شود تا بین سپرده‌گذاران تقسیم کنند. این خط اعتباری چیزی جز همان وام‌دهی بانک مرکزی به بانک‌ها و موسسات مالی اعتباری نیست.

بر اساس جداول بانک مرکزی، در پایان آبان ماه میزان بدهی بانک‌ها و موسسات مالی اعتباری به ۱۱۰۴٫۱هزار میلیارد ریال رسیده است که این حجم بدهی در یکسال منتهی به آبان امسال ۹. ۴درصد و از ابتدای امسال ۱۰٫۸درصد رشد داشته است.

بخشی از افزایش بدهی نظام بانکی به بانک مرکزی ناشی از خطوط اعتباری است که بانک مرکزی برای تعیین تکلیف سپرده‌گذاران موسسات غیرمجاز باقیمانده در اختیار بانک‌ها و موسسات اعتباری عامل گذاشته است.

براساس گفته‌های فرشاد حیدری، معاون نظارتی بانک مرکزی در موضوع موسسات مالی و اعتباری برای تعیین تکلیف تعاونی‌های منحله از جمله میزان، ثامن الحجج، فرشتگان، افضل توس، آرمان وحدت و البرز ایرانیان ۲۱هزار و ۵۰۰میلیارد تومان پول تازه به اقتصاد تزریق شد و در اختیار بانک‌ها و موسسات اعتباری عامل قرار گرفت که نمی‌توان از اثر تورمی آن چشم پوشی کرد.

این بدهی اثر خود را بر رشد پایه پولی می‌گذارد؛ پایه پولی به نسبت میان اسکناس عرضه شده توسط بانک مرکزی و مجموع دارایی‌های این بانک که به عنوان پشتوانه اسکناس قابل قبول باشد گفته می‌شود.

به بیان دیگر پایه پولی منابعی است که توسط بانک مرکزی منتشر شده و در چرخه اقتصاد در اختیار بانک‌های تجاری قرار می‌گیرد به گونه‌ای که بانک‌ها می‌توانند با استفاده از این منابع و از طریق خلق پول بانکی به گسترش حجم پول بپردازند.

هر چه این نسبت بزرگ‌تر باشد، میزان نقدینگی و به تبع آن تورم بیشتر است. بزرگ بودن این نسبت نشان‌دهنده پایین بودن ارزش پول است.

رویه بانک مرکزی از ابتدای روی کار آمدن دولت تدبیر و امید در سال ۹۲ انضباط پولی و مهار تورم از طریق کنترل پایه پولی بود؛ در سایه این سیاست و البته به‌کارگیری عوامل دیگر اقتصادی بود که تورم افسار گسیخته ۴۰درصدی اقتصادی ایران به تورم تک‌رقمی تنزل کرد و اقتصاد ایران قابل پیش‌بینی شد.

بر این اساس در سایه انتظام بخشی به بازار پول، پایه پولی از متوسط رشد ۲۴٫۵درصد در دولت نهم و دهم به ۱۶٫۴درصد در دولت یازدهم رسید.

ذکر این نکته خالی از لطف نیست که رشد پایه پولی در پایان سال ۱۳۹۱ یعنی سال پایانی دولت دهم به ۲۷٫۶ رسیده بود که دولت یازدهم آن را در پایان سال ۱۳۹۵ به ۱۷٫۳درصد تقلیل داد.

هرچند اکنون به‌طور دقیق نمی‌توان عدد مشخصی از اثر اختصاص خطوط اعتباری ۲۱٫۵هزار میلیارد تومانی بانک مرکزی برای تعیین تکلیف موسسات غیرمجاز بر رشد پایه پولی و تورم تعیین کرد، اما آنگونه که مسئولان بانک مرکزی بارها گفته‌اند، حدود ۴۳درصد از پایه پولی کشور مربوط به اختصاص ۴۵هزار میلیارد تومان از منابع این بانک برای ساخت مسکن مهر است؛ طرحی که منجر به تورم ۴۰درصدی در اقتصاد ایران شد.

با این اوصاف اختصاص ۲۱٫۵ هزار میلیارد تومان برای ساماندهی تعاونی‌ها حدود نصف مبلغی است که مسکن مهر بر پایه پولی کشور اثر گذاشت.

شاید گفته شود که بانک مرکزی به ازای دارایی‌های شناخته شده این موسسات غیرمجاز خط اعتباری می‌دهد و از این رو اثری بر تورم نخواهد داشت، اما باید در پاسخ به این گروه گفت که بخش عمده‌ای از این دارایی‌ها در املاک و مستغلات حبس شده است، درحالی‌که بانک مرکزی به ازای آن پول نقد روانه بازار می‌کند.

یک منبع آگاه در بانک مرکزی که خواست نامش ذکر نشود در گفت‌وگو با ایرنا تأکید کرد که اختصاص خط اعتباری برای تعیین تکلیف غیرمجازها به نوعی تزریق پول نقد به بازار است که به‌طور حتم در شاخص‌های کلان اقتصادی به‌ویژه تورم اثر مستقیم دارد.

وی گفت: این احتمال وجود دارد که با ورود پول‌های جدید به اقتصاد، طی ماه‌های پیش رو شاهد بازگشت تورم دو رقمی به اقتصاد ایران باشیم که تبعات آن متوجه آحاد جامعه است.

وی این رویه را به معنی برداشت پول از جیب مردم برای رفع مشکل سپرده‌گذاران تعبیر کرد و گفت: با توجه به تصمیم نظام برای حل مشکل غیرمجازها و بستن پرونده آن برای همیشه، باید این تصمیم گرفته می‌شد زیرا آثار مخرب وجود و فعالیت این موسسات در نظام اقتصادی ایران بسیار بیشتر و مخرب‌تر از رشد پایه پولی بود.

وزیر صنعت، معدن و تجارت خبر داد

ارتقای رتبه اعتباری ایران در جدیدترین رتبه‌بندی جهانی

محمد شریعتمداری گفت براساس اعلام رسمی کمیته مسئول رتبه‌بندی ریسک کشورهای دنیا در OECD، مبتنی بر تصمیم آن سازمان، رتبه اعتباری کشورمان به ۵ ارتقا پیدا کرد.

در شروع دولت تدبیر و امید و قبل از برجام گروه ریسک کشور به درجه ۷ تنزل پیدا کرده بود و این درجه هزینه‌های زیادی را به مراودات اقتصادی کشور تحمیل می‌کرد. در تازه‌ترین نشست کمیته ریسک کشوری اتحادیه برن و با توجه به همکاری نزدیک صندوق ضمانت صادرات با افراد این کمیته و برگزاری جلسات توجیهی در اروپا با همتایان خود، رتبه تازه ایران اعلام شد. در زمان تحریم کشور غیر قابل پوشش بود و سپس رتبه ۷ را دارا شد، سال گذشته ایران به رتبه ۶ رسید و امسال به رتبه ۵ ارتقا پیدا کردیم. فاکتورهایی نظیر آمار صندوق بین‌المللی پول، آمار رشد، آمار ذخایر ارزی، پرداخت بدهی‌های گذشته و نداشتن بدهی را ارائه کردیم. سفرای ایران نیز از طریق صندوق ضمانت صادرات وزارت صنعت، معدن و تجارت تجهیز اطلاعاتی شدند و در کشورهای مختلف با همتایان و اعضای کمیسیون ریسک اتحادیه برن جلسه برگزار کردند.

پس از آنکه حدود ۱۰ سال رتبه اعتباری یا ریسک کشوری ایران ۷، یعنی پایین‌ترین درجه ممکن بود، از دو سال قبل سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران با همکاری وزارت امور خارجه، صندوق ضمانت صادرات اقداماتی را برای مذاکره و بهبود رتبه اعتباری آغاز کرد که نهایتا به رغم مخالفت معدودی از کشورهای عضو، رتبه ایران در سال ۲۰۱۷ از ۷ به ۶ ارتقا یافت.

گفتنی است کاهش رتبه ریسک ایران در کاهش هزینه‌های تأمین سرمایه از نظر مالی معمولاً تا حدود ۱۰درصد و از نظر جلب سرمایه‌گذاران خارجی و اساسا بهبود اعتبار کشور در محافل مالی و بین‌المللی بسیار مؤثر است.

اثر تقویت دلار بر اقتصاد ایران

آیا دلار قوی به نفع اقتصاد ایران است؟

درحالی‌که اظهارات ترامپ در حاشیه اجلاس داووس شاخص دلار را کاهش داده، مرتضی ایمانی‌راد، اقتصاددان در تحلیل این اتفاق معتقد است که این موضوع به نفع اقتصاد ایران است، چون قیمت نفت افزایش خواهد یافت.

به گزارش خبرآنلاین به نقل از سی ان بی‌سی، دونالد ترامپ رئیس‌جمهور آمریکا می‌گوید: «دلار در دوران ریاست جمهوری او قوی خواهد شد و آنچه منوچین وزیر خزانه‌داری این کشور گفته تفسیر اشتباهی است.»

ترامپ در گفت‌وگو با شبکه سی ان بی‌سی در حاشیه اجلاس داووس سوئیس گفت که دلار در حال قوی‌تر شدن است و در نهایت من می‌خواهم دلار را قوی ببینم. اقتصاد کشور ما با روش‌های دیگر در حال قوی‌تر شدن است. آخرین اظهارات ترامپ درباره دلار به آوریل سال گذشته برمی‌گردد، زمانی‌که او گفته بود نگران بوده که دلار خیلی قوی شود.

استیون منوچین وزیر خزانه‌داری آمریکا روز چهارشنبه در اجلاس داووس گفته بود که آمریکا از دلار ضعیف استقبال می‌کند، به این دلیل که به تجارت این کشور کمک خواهد کرد. با این حال روز پنج شنبه هم گفت که این اظهاراتش تغییر موضع درباره دلار نیست. این دیدگاه شاید کمی متفاوت با دیدگاه‌های خزانه‌داری قبلی باشد که فقط درباره دلار قوی اظهارنظر کرده بودند.

ترامپ می‌گوید نظرات منوچین درست انتشار پیدا نکرده و او متن سخنرانی‌اش را دیده است.

منوچین پیش از این به کاهش ۲درصدی شاخص دلار اشاره کرده بود که در مقایسه با شش ارز دیگر بررسی شده بود. این شاخص روز سه‌شنبه در پایین‌ترین سطح خود نسبت به سه سال گذشته یعنی ۸۸٫۷۵ رسید.

کاهش شاخص جهانی دلار به نفع اقتصاد ایران است

مرتضی ایمانی‌راد همچنین درباره کاهش شاخص جهانی دلار و تاثیر آن بر اقتصاد ایران در اینستاگرام خود نوشت: «شاخص دلار بالاخره خط روانی ۹۰ را شکست و امروز بعد از جلسه بانک مرکزی اروپا به حدود ۸۸کاهش یافت که در چند سال گذشته بی‌سابقه بوده است. این کاهش به خاطر قدرت‌گیری یورو بود. این نگاه بر خلاف گرایش‌های فکری در ایران است، که این کاهش را زیر سر ترامپ می‌دانند. جالب اینکه ترامپ اعلام کرده به دنبال ضعیف کردن دلار نیست. پس از این گفت‌وگو بود که باز بازارها بهم ریختند و یورو کاهش شدیدی پیدا کرد و دلار بالا رفت. ولی این اعلام ترامپ مشکل دلار را حل نمی‌کند و به نظر می‌رسد که سال ۲۰۱۸ سال دلار نیست.» او در ادامه با طرح این سؤال این است که این کاهش ارزش دلار چه اثری بر اقتصاد ایران خواهد داشت؟ نوشت: «کمترین و مهم‌ترین اثر آن افزایش قیمت نفت خواهد بود که از چندین جنبه برای اقتصاد ایران کارگشا خواهد بود. نمی دانم مشکلات متراکم شده دراقتصاد ایران به دولت اجازه می‌دهد که از این شرایط استفاده کند و آیا این تدبیر وجود دارد که ازاین شرایط به نحو احسن استفاده شود.»

ایمانی راد تصریح کرد: «احتمال اینکه دلار به دوران باشکوه سال‌های ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶ برگردد، بسیار کم است. حتی اگر یورو بیش از این هم بالا نرود در محدوده ۱,۲۰ و ۱,۲۵ تغییر خواهد کرد و این شاخص از نظر تاریخی یعنی یوور گران است.»

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

اقتصاد کلان

تورم دی‌ماه در محدوده ۱۰ درصد ثابت ماند

ایست تورم

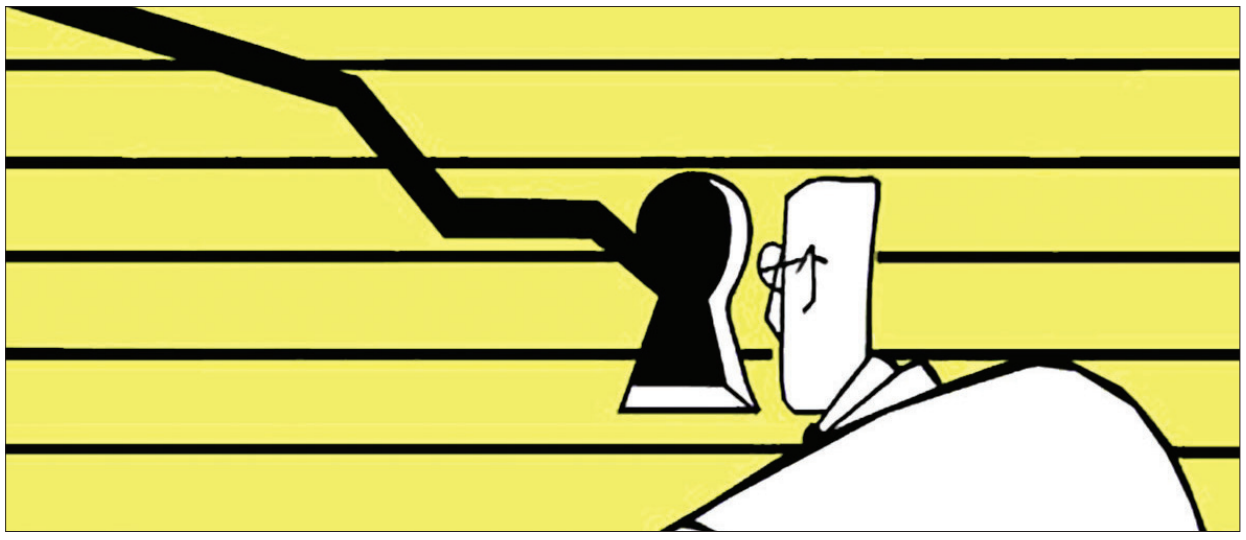
بانـک مرکزی نرخ تورم دی‌ماه را هم مانند آذرماه ۱۰ درصد اعلام کرد. به گزارش ایسنا، بعد از این‌که آمارهای بانک مرکزی حاکی از آن بود که نرخ تورم آذرماه دورقمی و به ۱۰درصد رسیده است، این رقم برای دی‌ماه نیز تکرار شد و ثابت ماند. بر اساس این گزارش، تغییرات شاخص بهای کالا و خدمات مصرفی در ۱۲ماهه منتهی به دی‌ماه و به عبارتی تورم کل به ۱۰درصد رسیده است. همچنین تورم نقطه به نقطه (تغییرات شاخص نسبت به ماه مشابه سال قبل) ۹.۵ درصد و تورم ماهانه ۰.۴درصد ثبت شده است. این در حالی است که در روزهای اخیر اعلام مرکز آمار در رابطه با تغییرات تورم مانند گذشته متفاوت و با اختلاف ۱.۸درصدی نسـبت به آمار بانک مرکزی همراه بـود؛ به طوری که تورم کل ۸.۲ درصد اعلام شـده بود. همچنین آمار مرکز آمار نشان داد تورم نقطه به نقطه ۸.۵ و ماهانه ۰.۲ درصد بوده است. همچنین جزییات تورمی در ماه دهم سـال جاری بیانگر آن اسـت که بیشترین تورم مربوط به گروه خوراکی‌ها و آشـامیدنی‌ها با ۱۵.۱ و کمترین به گروه دخانیات با ۳.۱ درصد بوده اسـت.در طول ۱۰ ماه گذشته در سال جاری بانک مرکزی همواره نـرخ تورم را بالای ۹ درصد اعلام کرده که برای پنج ماه ۱۰ درصد و بالاتر بوده اسـت. به هر صورت پیش‌بینی‌ها بر این بود که در صورت افزایش قیمت حامل‌های انرژی در ابتدای سال آینده که در لایحه بودجه از سوی دولت پیشـنهاد شده بود، نرخ تورم دورقمی و افزایش یابد، اما تاکنون در مجلس بـا افزایش قیمت حامل‌های انرژی و گرانی بنزین مخالفت شده و وضعیت آن مشخص نیست.

۲۵ درصد سرپرستان خانوار بیکار هستند

علی دینی‌ترکمانی می‌گوید ما بحث انفجار جمعیت را در دهه ۶۰ داشتیم و کم‌کم مشکلات انباشته شد و موجب خشم مردم در طیف‌های مختلف شد. اگر وضعیت به همین شکل ادامه پیدا کند، افق روشنی پیش رو نیست. به گزارش ایلنا، علی دینی‌ترکمانی در نشست «بررسی ابعاد سیاسی و اقتصادی ناآرامی‌های اخیر» گفت: بحران فراگیر توسعه را بر مبنای شاخص‌های متفاوتی می‌توان صورت‌بندی کرد. طبق آمار رسمی نزدیک به ۱۲درصد نرخ بیکاری داریم اما نزدیک ۲۵درصد سرپرست خانوارهای کشور بیکار هستند. ۱۰ میلیون نفر از ۲۰ میلیون جامعه کار حداقل حقوق را می‌گیرند و یعنی نیمی از جامعه در فقر نسبی هستند. این اقتصاددان ادامه داد: بی اعتمادی شـدیدی از جانب مردم به مسئولان وجود دارد و به همین دلیل پروژه‌هایی مانند خودحذفی یارانه شکست می‌خورد. در زلزله کرمانشاه این مورد را دیدیم. بر اثر نابرابری، توسـعه نامتوازن منطقه‌ای در مناطق مرزی و شـهرهایی مثل تهران مشکلاتی وجود دارد و به همین دلیل بیشـتر ناآرامی هم در جاهای کمتر توسعه‌یافته رخ داد.

نشانه‌های تحرک بخش‌خصوصی با احیای پروژه‌های عمرانی

وضعیت ۱۰ شاخص کلیدی بودجه ۹۷



	متوسط عملکرد ۱۳۹۶-۱۳۹۳	برآورد عملکرد ۱۳۹۶	لایحه بودجه ۱۳۹۷
رشد مصارف بودجه عمومی دولت به قیمت ثابت ۱۳۹۰	۷,۶	-۰,۴۵	۹,۹
رشد اعتبارات هزینه‌ای به قیمت ثابت ۱۳۹۰	۵,۹	۶,۸۰	۵,۹۷
رشد اعتبارات تملک دارایی سرمایه‌ای به قیمت ثابت ۱۳۹۰	۹,۹	-۱,۲۵	۲۳,۲۱
رشد اعتبارات تملک دارایی مالی به قیمت ثابت ۱۳۹۰	۱۷۳,۲	-۳۲,۳	۳۴,۹
سهم اعتبارات هزینه‌ای از کل مصارف دولت	۷۹,۳	۷۷,۹	۷۵,۱
سهم اعتبارات تملک دارایی‌های سرمایه‌ای از مصارف کل	۱۴,۷	۱۴,۶	۱۶,۴
رشد درآمدهای مالیاتی به قیمت ثابت ۱۳۹۰	۱۰,۲	۲,۴۵	۴,۱۹
سهم درآمدهای عمومی به اعتبارات هزینه‌ای	۶۹	۷۲,۳	۷۰
نسبت فروش اوراق مالی به منابع بودجه	۹,۲	۱۱,۲	۹,۶
تراز عملیاتی به مصارف بودجه	-۲۴,۷	-۲۲,۶	-۲۱,۶

رشـد درآمـد مالیاتی دولت در سـال ۱۳۹۷ به قیمت ثابت در حد نصف دوره میان‌مدت سال‌های قبل بوده است.

بـه گـزارش خبرآنلایـن، یکـی از محورهـای مورد نظر دولت در راسـتای حمایـت از تولیـد، توجـه ویـژه بـه اولویت‌هـای برنامه‌ای اسـت. در لایحه بودجه ۱۳۹۷، موضوعاتی چون طرح‌های آبیاری تحت‌فشار، کم‌فشار و سامانه‌های نویـن آن (ماده ۳۵ قانون برنامه ششـم توسـعه)، مقابله با ریزگردها در کشـور (بند «س» ماده ۳۸ قانون برنامه ششـم توسعه)، بهبود محیط‌زیست، آبخیزداری و سـاماندهی پسـماندهای کل کشـور (بند «ث» ماده ۳۸ قانون برنامه ششـم توسعه)، توسـعه سـواحل مکران (ماده ۱۱۱ قانون برنامه ششم توسعه) پیگیری شده است.

در همین راستا، در جهت تحقق اهداف مندرج در قانون برنامه ششـم توسـعه، دولـت در بند «و» تبصـره ۴، از ورودی صنـدوق توسـعه ملی در سـال ۱۳۹۷ مبلغی برابر با ۵,۸ میلیارد دلار که مبلغ ریالی آن برابر ۲۰,۳ هزار میلیارد تومان است، پیش‌بینی کرده است.

در نگاه اجمالی به لایحه بودجه ۱۳۹۷ نسـبت به برآورد عملکرد سال ۱۳۹۶ و سـال‌های قبل مشخص می‌شود مصارف بودجه عمومـی دولت (بـه قیمت ثابت سـال ۱۳۹۰) حـدود ۹,۹ درصد رشـد داشـته اسـت که نشـانه انقباضی بودن بودجه نیسـت. همچنیـن در مهم‌ترین اجـزای مصـارف از جملـه اعتبـارات هزینـه‌ای و اعتبـارات تملـک دارایـی سرمایه‌ای و اعتبارات تملک دارایی مالی (همه بـه قیمت ثابت سـال ۱۳۹۰)، به ترتیـب حـدود ۵,۹، ۲۳ و ۳۴,۹ درصد رشد داشته‌اند.

با توجه به رشـد اعتبارات هزینه‌ای و به‌ویژه رشـد اعتبارات تملک دارایی‌های سـرمایه‌ای و اثرات این متغیرها بر رشد اقتصادی، این ارقام نشان‌دهنده اثر مثبت بودجه بر رشـد اقتصادی اسـت. ضمن اینکه باید توجه داشـت که بخش مهمی از رشـد اعتبارات تملک دارایی مالی در لایحـه بودجـه سـال ۱۳۹۷، مربوط به بازپرداخت اصل اوراق سررسـید شده در این سال (حدود۲,۳ هزار میلیارد تومان) است.

در ارتباط با سهم اعتبارات هزینه‌ای از کل مصـارف دولت، دیده می‌شـود که این شـاخص از رقم ۷۷,۹درصد به ۷۵,۱درصـد در لایحـه بودجه ۱۳۹۷ کاهش یافته اسـت. باید توجه داشت کـه کاهش این سـهم، براسـاس نظر سـازمان برنامه و بودجه، ضمن اینکه نشـان از پایبنـدی دولت بـه انضباط بودجه‌ای است، به معنای تامین منابع بیشتر برای اجرای طرح‌های عمرانی و تسویه بدهی‌های دولت در سال ۱۳۹۷ است.

در این میان، با توجه به اینکه گسترش ظرفیت‌های زیربنایی و تولیدی کشور از ضرورت‌های دسـتیابی به رشد و توسعه اقتصادی اسـت، اعتبارات تملک دارایی سـرمایه‌ای، مهم‌تریـن راه تزریق منابع بـرای این منظور به شـمار مـی‌رود. در این راستا، رشـد این اعتبارات در لایحه بودجه سـال ۱۳۹۷ قابل توجـه بوده و حدود ۳۴,۴ درصد اسـت و سـهم آن از مصارف کل، نسـبت به بـرآورد عملکرد سال ۱۳۹۶ حدود ۲ واحد درصد افزایش یافته اسـت و می‌توان انتظار داشـت که تـوان تحرک و تهییج بخش خصوصی را به‌دنبال خواهد داشت.

در مورد نرخ رشـد درآمدهای مالیاتی (به قیمت ثابت ۱۳۹۰) باید اذعان داشت که این نرخ نسبت به برآورد عملکرد سال گذشته تنها ۴,۲ درصد رشد کرده است این در حالی اسـت که متوسط نرخ رشد این متغیر در سـال‌های ۱۳۹۳ تا ۱۳۹۶ معادل ۱۰درصد بوده و در سـال ۱۳۹۶ معادل ۲,۵ درصد اسـت. بنابراین رشـد درآمد مالیاتی دولت در سـال ۱۳۹۷ به قیمت ثابت در حد نصف دوره میان‌مدت سال‌های قبل بوده است.

نسبت درآمدهای عمومی به اعتبارات هزینـه‌ای بـه عنـوان شـاخصی بـرای اندازه‌گیری پوشـش هزینه‌هـای دولت توسـط درآمدهـای پایـدار اسـت. این شـاخص بـرای سـال ۱۳۹۷، بـا وجود کاهش حدود دو واحد درصدی نسـبت به سـال ۱۳۹۶، امـا در قیـاس با روند میان‌مـدت ۱۳۹۳ تـا ۱۳۹۶ یک واحد درصد افزایش نشـان می‌دهد و حاکی از اهتمام دولت به تامین هزینه‌های جاری از طریـق درآمدهـای پایـدار بودجه‌ای است.

در مـورد منابـع حاصـل از واگذاری دارایی‌هـای مالی (فـروش اوراق مالی)، شاخص نسـبت فروش این اوراق از کل منابع بودجه بیانگر کاهش سهم اوراق در منابع لایحه بودجه سـال ۱۳۹۷ نسبت به برآورد عملکرد سال ۱۳۹۶ است. این شاخص در سـال ۱۳۹۷ بدون احتساب اسـناد تسـویه که حـدود ۳۰۰میلیارد تومان اسـت، حـدود ۹,۶ درصد اسـت در حالـی کـه برای سـال ۱۳۹۶ حدود ۱۱,۲درصد بوده است.

نسـبت تـراز عملیاتـی بـه مصـارف (منابع) بودجه، این شـاخص با محاسبه تـراز عملیاتی که یکـی از ترازهای مهم بودجه‌ای اسـت قابل محاسبه است. تراز عملیاتی بودجه بیانگر کسری درآمدهای عمومـی (درآمدهـای پایـدار) دولت از اعتبارات هزینه‌ای دولت اسـت. نسـبت ایـن تراز بـه مصـارف بودجـه عمومی نشـان می‌دهد میزان کسری درآمدهای پایـدار دولت در تامین هزینه‌های جاری چه سـهمی از کل مصـارف بودجه دارد. این شـاخص بـرای لایحه بودجه سـال ۱۳۹۷ حدود ۲۲,۶- و برای سال ۱۳۹۶ حدود ۲۱,۶- برآورد می‌شـود. البته این نسـبت برای سال‌های ۱۳۹۴ و۱۳۹۲ به ترتیب حدود ۳۰- و ۳۵- بوده اسـت که نشـان‌دهنده وجود روند عمومی مطلوب و بهبود این شـاخص در سال‌های اخیر است.

آگهی فراخوان مناقصه عمومی (یک مرحله ای) نوبت اول

دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی استان کردستان در نظردارد اجرای عملیات هندریل‌ها و کف‌سازی دسترسی ورودی آمفی تئاتر را از طریق مناقصه عمومی(یک مرحله ای) به شرکتهای ذیصلاح واجد شرایط واگذار نماید.

موضوع مناقصه: اجرای عملیات هندریل ها و کف سازی دسترسی ورودی آمفی تئاتر

محل اجرای عملیات: استان کردستان –شهرستان سنندج –بیمارستان کوثر

مبلغ برآورد اجرای عملیات: ۵۵۸۳۴۰۰۰۰۰ریال (پنج میلیارد و پانصدو هشتاد و سه میلیون و چهارصد هزار ریال)

مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۲۸۰۰۰۰۰۰۰ریال (دویست و هشتاد میلیون ریال))

شرکت کنندگان می توانند تضمین را به صورت ضمانتنامه بانکی معتبر با حداقل شش ماه اعتبار و یا مبلغ آن را به شماره حساب اعلامی در اسناد مناقصه واریز و به صورت اصل فیش بانکی ارائه نمایند

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۶/۱۱/۷

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۱۱/۱۴

شرکت کنندگان می توانند جهت دریافت اسناد و شرایط مناقصه از تاریخ نشر آگهی به آدرس http://iets.mporg.ir پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات و یا سایت دانشگاه علوم پزشکی کردستان(بخش اطلاعیه ها) به آدرس MUK.AC.IR مراجعه‌نمایند.

آخرین مهلت ارسال مدارک، شرایط مناقصه و پیشنهادات: شرکت کنندگان بایستی نسبت به ارسال کلیه مدارک ، اسناد و شرایط مناقصه (تکمیل شده) لغایت تاریخ ۱۳۹۶/۱۱/۲۵ به آدرس کارفرما اقدام نمایند.

آدرس کارفرما: استان کردستان–شهرستان سنندج- میدان آزادی–ابتدای خیابان آبیدر–دبیر خانه (محرمانه) ستاد مرکزی دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی کردستان–کد پستی ۶۶۱۸۶۳۴۶۸۳

تاریخ تشکیل کمسیون مناقصات و بازگشایی پیشنهادات : کمیسیون مناقصات درمورخ ۱۳۹۶/۱۱/۳۰ ساعت ۹ صبح (روز دوشنبه) در سالن جلسات دانشگاه برگزار خواهد شد.

نمایندگان مناقصه گران شرکت کننده در مناقصه می توانند در جلسه بازگشایی با دردست داشتن معرفی نامه رسمی (از شرکت متبوع خود) و کارت شناسایی معتبر در جلسه شرکت فرمایند.

جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره ۳۳۲۸۸۹۱۵-۰۸۷ تماس حاصل فرمایید.

جهت کسب اطلاعات فنی با دفتر مرکزی مهندسین مشاور همگون به شماره ۳۶۶۳۲۳۰۴-۰۳۱ تماس حاصل نمایند.

روابط عمومی دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی ،درمانی کردستان

دریچه

زنان چگونه تولید ناخالص داخلی کشورها را بالا می‌برند؟

۵ مسیری که جهان را نابود می‌کند

سی‌ان‌ان مانی در گزارشی نوشته است روابط بین ملت‌ها در حال از بین رفتن اسـت و برخی تقسیمات در جوامع در حال گسترش است. به گزارش خبرآنلاین، اخیراً بحث‌هایی درباره گسـیختگی جوامع مطرح شده است؛ موضوعات زیر موجب شده فشار برای جدا کردن کشورها و مردم از یکدیگر اتفاق بیفتد:

۱ - نابرابـری: اکثـر مـردم دنیا در کشـورهایی زندگی می‌کنند که نابرابری در حال رشد است. ثروتمندها در حال ثروتمند شدن و فقرا همچنان عقب می‌مانند. دستمزدها در بخش‌های بالایی خیلی سـریع‌تر از بخش‌های پایین جامعه افزایش می‌یابد. این فقط مشمول حقوق نیست. تراکم ثروت بیـش از طول عمر افراد اسـت و حتی ناگوارتر از تقسـیم درآمدهاسـت. درست به همین دلیل بسـیاری از دارایی‌ها، سهام و حقوق بازنشستگی نگهداری می‌شود، زیرا دارایی‌ها می‌تواند بازده بالا کسـب کند که برای بسیاری در دسترس نیسـت. برای مثال، دسـتمزدی که به کارگـران در آلمان در فاصله سـال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۶ پرداخت شده ۵درصد افزایـش یافته درحالی‌که درآمد حاصل از سـرمایه‌گذاری و تجارت بیش از ۳۰ درصد افزایش داشـته اسـت. همه چیز از دست نرفته است. محققان پایگاه ثروت و درآمد در جهان می‌گویند درحالی‌که نابرابری تقریباً در همه کشورها در حال افزایش است، این نرخ‌ها متفاوت هم هست که نشان می‌دهد دولت‌ها می‌توانند برای حل آن کاری انجام دهند. تحقیقات صندوق بین‌المللی پول هم نشـان می‌دهد نابرابری به رشد اقتصادی صدمه می‌زند و همه را فقیرتر می‌کند.

۲ -شـکاف جنسـیتی: گزارش مجمع جهانی اقتصاد نشان می‌دهد زنان کمتر از مردان در هر کشوری فرصت‌های شغلی به‌دست می‌آورند؛ این در حالی است که تبعیض‌های جنسـیتی در بسـیاری از کشـورها از جمله ایالات متحده آمریکا و ۲۸ کشور عضو اتحادیه اروپا غیرقانونی است. زنان همچنین از منابع اقتصادی بی‌بهره هستند. فقط ۵۰ درصد از زنان در مشاغل کاری موجود در دنیا مشارکت دارند، این آمار برای مردان ۸۰ درصد است. بنا به اعلام بانک جهانی حداقل یـک مانع قانونی برای کار زنان در ۹۰ درصد از کشـورهای دنیا وجود دارد. آنها با هزینه‌های بسـیار پنهانی هم روبه‌رو هستند؛ مثلاً زنان آمریکایی در طول عمر خود ۱۸ هزار دلار بابت مالیات خرید نوار بهداشتی که به مالیات صورتی معروف اسـت، پرداخت می‌کنند که این رقم باعث شده هزینه‌های آنها بیشتر از مردان در بازار کار باشد.

مجمع جهانی اقتصادی اعلام کرده اگر پروسه رفع نابرابری بین زنان و مردان به تدریج در کشـورها اصلاح شـود، این نابرابری ۲۱۷ سال دیگر باقی خواهد ماند.

صندوق بین‌المللی پول هم خواستار حل مسئله نابرابری شده است. بنا به اعلام صندوق بین‌المللی پول، وقتی زنان کار بیشتری انجام دهند، اقتصاد نیز بهتر خواهد شد.

تحقیقات نشان می‌دهد ورود تعداد بیشتری از زنان به بازار کار سبب می‌شود در ایالات‌متحده ۵ درصد، در ژاپن ۹ درصد و در هند ۲۷ درصد تولید ناخالص داخلی افزایش دهد.

۳ -تغییـرات آب و هوایـی: شـاخص آسـیب‌پذیری تغییرات آب و هوایی براساس قرار گرفتن در معرض بلاهای طبیعی و افزایش سطح دریاها، افزایش سطح آلودگی منابع طبیعـی، کشـاورزی و درگیری‌ها سـنجش می‌شـود. این شـاخص همچنین آمادگی و توانایی کشورها را با تغییرات اقلیمی نشان می‌دهد.

کشورهایی که بیشترین آسیب‌پذیری را نسبت به تغییرات آب و هوایی دارند، فقیرترین کشورهای دنیا هستند و حتی کشورهای عضو G20 هم ایمنی ندارند.

صنـدوق بین‌المللی پول به کشـورهای در حال توسـعه هشـدار داده که کشـورها منابع مالی خود را برای مقابله با تهدیدات تغییرات اقلیمی افزایش دهند.

توفان در کارائیب و آمریکای لاتین، سـیل‌های شدید در جنوب آسیا و خشکسالی در شـرق آفریقا آسیب زیادی به کشـورهای فقیر در این مناطق طی سال ۲۰۱۷ وارد کرده اسـت. درعین حال، آمریکا دومین کشـور آلوده‌کننده در جهـان بعد از چین اسـت که از موافقتنامـه تغییرات آب و هوایی پاریس هم خارج شده است. سازمان ملل هشدار داده تغییرات اقلیمی موجب درگیری‌های منطقه‌ای می‌شود که مردم مجبور می‌شوند خانه‌های خود را ترک کنند.

سازمان بین‌المللی مهاجرت هم گفته که تغییرات اقلیمی باعث مهاجرت بیشتر مردم بین کشورها شده زیرا کشورهای ثروتمند سطح دریاها را افزایش داده‌اند.

۴ -سیاسـت‌های دوقطبی: از ایالات متحده تا آسـیا و اروپـا، سیاسـت‌ها در حال تبدیل شـدن بـه چندقطبی شـدن است. نظرسنجی مرکز تحقیقاتی پیو نشان می‌دهد جمهوریخواهان به‌طور پیوسته محافظه‌کار شده‌اند درحالی‌که دموکرات‌ها لیبرال‌تر شـده‌اند. این بدان معنی است که آنها کمترین اشتراک را برای حل مسائل نسبت به گذشته دارند.

در اروپا احزاب دست‌راسـتی و پوپولیسـت‌ها در چندین کشور از جمله اتریش، لهستان، مجارستان و فرانسه بیشترین حمایت‌ها را جذب کرده‌اند.

۵ - نابرابری آموزش و پرورش: براساس اعلام یونیسف، بیـش از ۶۰ میلیون کودک بین ۶ تا ۱۱ سـال به مدرسـه نمی‌رونـد. بیش از نیمی از ایـن جمعیت در صحرای آفریقا ساکن است و نزدیک به ۲۷ میلیون درمناطق جنگی زندگی می‌کننـد. آموزش و پرورش به کاهش فقـر و افزایش نرخ رشـد اقتصادی کمک می‌کند، اما دسترسـی به مدرسه در سراسرجهان متفاوت است.

در سـطح جهانی، ۶۵ درصد از افراد بالای ۲۵ سـال سن دارای تحصیلات هسـتند. در اروپا و آمریکا این میزان بسیار بالاتر از ۹۰ درصد است. در کشورهای جنوب صحرای آفریقا این میزان ۳۰ درصد است.

یادداشت

تحقق هدفی مهم در مسیر مبارزه با فساد در حوزه خدمات مهندسی

عباس آخوندی
وزیر راه و شهرسازی

دستورالعمل اجرایی منع پذیرش همزمان اموری را که واجد زمینه یا متضمن منافع متعارض است ابلاغ کردم. امروز بسیار سبک‌بال هستم چون هدفی که چندین سال در پی آن بودم، موفق به تحقق آن شدم و گامی استوار در مبارزه با فساد نهادین در حوزه خدمات مهندسی برداشتم. البته این موضوع شوربختانه منحصر به بازار مهندسی نیست و در بازارهای مختلف رواج دارد. خیلی‌ها از سویی از ناکارآمدی و روند نزولی قدرت رقابت اقتصاد ملی ایران با رقبای منطقه‌ای و جهانی و کارایی پایین نیروی انسانی در ایران سخن می‌گویند و از سوی دیگر، بسیاری از متخصصان از نبود بازار کار مناسب شکوه دارند. افزون بر اینها، خریداران خدمات از کیفیت خدمت، نامعین‌بودن خدمتی که در برابر پرداخت هزینه دریافت می‌کنند و رواج فساد گسترده در بازار ناراضی هستند. تجربه طولانی در حوزه سیاست‌گذاری به من آموخته تا زمانی که منافع متعارض فراروی کارکنان دستگاه‌های دولتی، شهرداری‌ها و سایر نهادهای عمومی فراهم است، نباید انتظار سلامت اداری، شفافیت و کارایی مبتنی بر رقابت داشته باشیم. تا وقتی امکان استفاده از رانت قرار گرفتن در دو سوی میز و قدرت پیش‌راندن امور مبتنی بر توان گردش نوک قلم وجود دارد، امکان لغزش نیز فراهم‌آور است. بی‌تردید خرد حکم می‌کند که لغزشگاه‌ها را از میان برداشت و نه آنکه با لغزیدگان جنگید. در نظر هم داشته باشیم که وظیفه دولت، خلق فضای کار مساعد برای شهروندان خلاق و حرفه‌مند است و نه رقابت کارمندان دولت با شهروندان، موضوعی که به تدریج به دست فراموشی سپرده شده است.

مطمئن هستم که این اقدام از سوی تمام مردم و مهندسان که نهایتا در پی افزایش کارآمدی و سلامت دستگاه اداری، توسعه فناوری و افزایش قدرت رقابتی مهندسی اقتصاد ایران در برابر رقبا، شفافیت در گردش اطلاعات و ارجاع کارها بر مبنای قدرت رقابت حرفه‌ای بنگاه‌های مهندسی، ارتقای اخلاق حرفه‌ای و حفظ حقوق شهروندان اعم از مهندسان و خریداران خدمت آنان هستند استقبال خواهد شد. چون این اقدام مهم‌ترین گام در جهت ایجاد اکوسیستم سالم و پرانرژی برای خلق نوآوری‌های مهندسی است. این کار به‌تنهایی قدرت خلق کار مستقیم برای جوانان مهندس و به تبع آن خلق فرصت‌های شغلی برای فعالیت‌های وابسته به مهندسی ساختمان است. توسعه اشتغال از راه پول‌پاشی فراهم نمی‌شود. راهکار خلق زمین مساعد برای بالندگی مهندسان است. اطمینان دارم که مهندسان عمق اتفاق مثبتی را که با حضور فعال آنان در صحنه دفاع از حقوق خود با رعایت اخلاق حرفه‌ای و احترام به خریداران خدمات‌شان و مراقبت از استقرار رقابت در بازار خدمات مهندسی می‌افتد، درک می‌کنند. این اقدام یک گام بنیادین در جهت شکل‌گیری بازار متکی بر دانش، کارایی و رقابت حرفه‌ای است و منجر به شکل‌گیری کسب‌وکارهای نوبنیان (استارت‌آپ‌های) مهندسی ساختمان توسط مهندسان جوان و افزایش فرصت‌های شغلی است، بنابراین بی‌گمان بسیار بهتر از من از این فضا پاسداری خواهند کرد.

منبع: ایرنا

دریچه

هشدار نسبت به دو گود خطرناک پایتخت

معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه ساخت و ساز ساختمان‌های بلندمرتبه در مجاورت پهنه‌های گسلی را صراحتا ممنوع اعلام کرده‌ایم، گفت: نسبت به دو گود خطرناک در مجاورت برج میلاد و در منطقه ایران‌زمین که در حریم گسل قرار دارند به شهرداری هشدار داده‌ایم. به گزارش ایلنا، محمدسعید ایزدی با اشاره به انتشار نقشه پهنه‌های گسلی گفت: هدف ما از تهیه نقشه پهنه‌های گسلی و ابلاغ آن به شهرداری‌ها این بوده که در حریم گسل‌های پرخطر ساخت و ساز انجام نشود. وی تاکید کرد: در مصوبه شورای‌عالی معماری و شهرسازی ممنوعیت ساخت و ساز ساختمان‌های بلندمرتبه یعنی ساختمان‌های بالای ۱۲ طبقه در مجاور گسل‌های پرخطر به صراحت اعلام شده است. در این نقشه‌ها سه پهنه گسلی پرخطر، متوسط و کم مشخص شده‌اند که تاکید ما ممنوعیت در ساخت و سازها در مجاورت پهنه‌های پرخطر است. او با اشاره به عبور گسل‌های پرخطر از منطقه یک پایتخت ادامه داد: گسل پرخطر و فعال در منطقه یک خارج از محدوده بافت مسکونی عبور کرده است اما عبور از مناطقی مانند قلهک یا شمال سعادت‌آباد در نقشه مشخص شده است. معاون معماری و شهرسازی وزارت راه و شهرسازی با بیان اینکه نسبت به گودهای مجاور برج میلاد و محدوده ایران‌زمین در شهرک غرب به شهرداری هشدار داده‌ایم، گفت: دو گود بسیار خطرناک در مجاورت برج میلاد و در منطقه ایران‌زمین در شهرک غرب برای توسعه کاربری‌ها در آن منطقه وجود دارد که در مجاورت گسل‌ها قرار دارند از این رو از معاونت شهرداری خواسته‌ایم که هرچه زودتر نسبت به این دو گود تعیین‌تکلیف کنند.

جزییات پرداخت عیدی کارگران ساعتی، روزمزد، فصلی و پاره‌وقت

عیدی پایان سال کارگران چگونه محاسبه می‌شود؟

با نزدیک‌شدن به روزهای پایان سال، کارگران ساعتی، روزمزد، فصلی و پاره‌وقت دغدغه گرفتن عیدی و پاداش پایان سال خود را دارند و به کرم کارفرمایان‌شان امیدوارند تا بلکه پیش از پایان سال این عیدی را دریافت و مایحتاج خود و خانواده‌های‌شان را تامین کنند.

به گزارش ایسنا، با وجود آنکه پرداخت عیدی و پاداش آخر سال کارگران به جهت تامین رفاه و آرامش خاطر و تهیه اقلام و مایحتاج ضروری و مورد نیاز خانوارها همواره مورد تاکید قرار گرفته، متاسفانه در برخی واحدها و صنوف پرداخت عیدی به دلایل مختلف از جمله نبود نقدینگی در دست کارفرما با تاخیر همراه می‌شود و این تاخیر گاهی به حدی است که به سال بعد موکول شده و موجب دلسردی و بی‌انگیزگی این بخش از کارگران زحمتکش می‌شود و عنوان عیدی را از دست می‌دهد.

به موجب ماده واحده قانون مربوط به تعیین عیدی و پاداش سالانه کارگران شاغل در کارگاه‌های مشمول قانون کار مصوب سال ۱۳۷۰ مجلس شورای اسلامی، کلیه کارفرمایان مکلفند به هر یک از کارگران خود به نسبت یک سال کار معادل ۶۰روز آخرین مزد به عنوان عیدی و پاداش بپردازند، مبلغ پرداختی از این بابت به هر یک از کارگران نباید از معادل ۹۰روز حداقل مزد روزانه قانونی تجاوز کند.

همچنین به موجب تبصره یک ماده واحده مذکور، مبلغ پرداختی به کارگرانی که کمتر از یک سال در کارگاه کار کردند، باید به ماخذ ۶۰ روز مزد و به نسبت ایام کارکرد در سال محاسبه شود. حداقل دو برابر و حداکثر سه برابر مصوبه دستمزد شورای عالی کار؛ مبنای تعیین عیدی پایان سال مشمولان قانون کار است.

مبنای محاسبه عیدی و پاداش کارگران

مبنای محاسبه عیدی و پاداش سالانه کارگران در کارگاه‌هایی که طرح طبقه‌بندی مشاغل دارند، مزد گروه و پایه یا مزد مبنا و در واحدهای فاقد طرح طبقه‌بندی، مزد ثابت یعنی مزد شغل و مزایای ثابت پرداختی به تبع شغل خواهد بود.

بر همین اساس، مبلغ پرداختی بابت عیدی و پاداش به کارگران کارگاه‌های فصلی مشمول قانون کار و همچنین کارگران سایر کارگاه‌های مشمول که کمتر از یک سال در کارگاه کار کردند، باید بر ماخذ ۶۰ روز و به نسبت ایام کارکرد در سال محاسبه شود. ضمنا مزد مورد عمل در محاسبه وجوه عیدی و پاداش پایان سال به کارگران کار مزدی عبارت از متوسط کارمزد دریافتی آنان بر حسب مدت ایام کارکرد در سال است.

میزان عیدی و پاداش کارگران پاره‌وقت و ساعتی

براساس ماده ۳۹ قانون کار، مزد و مزایای کارگرانی که به صورت نیمه‌وقت یا کمتر از ساعات قانونی تعیین‌شده به کار اشتغال دارند، به نسبت ساعات کار انجام‌یافته محاسبه و پرداخت می‌شود که عیدی و پاداش نیز از این قاعده کلی مستثنی نیست. همچنین در مورد کارکنان ساعتی که حقوق ماهانه ثابت نداشته و دستمزد آنها در ماه متغیر است، برای محاسبه عیدی و پاداش، میانگین حقوق سه ماه آخر خدمت آنان مبنای محاسبه قرار خواهد گرفت.

نحوه پرداخت عیدی کارگران مشمول قانون کار شاغل در واحدهای دولتی

قانونگذار با تصویب قانون نحوه پرداخت عیدی به کارکنان دولت مصوب سال ۱۳۷۴ اعتبار قانون تعیین عیدی و پاداش سالانه کارگران شاغل در کارگاه‌های مشمول قانون کار مصوب ۱۳۷۰ را لغو نکرده است، بنابراین حکم تعیین عیدی معادل ۶۰روز آخرین مزد مشمولان قانون کار کماکان به قوت خود باقی است؛ ضمنا کارگاه در قانون کار به اعتبار اشتغال کارگران در محل انجام کار تعریف می‌شود، به این ترتیب کلیه کارگران مشمول قانون کار اعم از اینکه در بخش‌خصوصی و یا دولتی شاغل باشند از دو ماه عیدی و پاداش آخر سال موضوع ماده واحده قانون اسفند ۱۳۷۰ مصوب مجلس شورای اسلامی برخوردار خواهند بود.

عیدی کارگرانی که در طول سال با کارفرما قطع رابطه می‌کنند

کارگرانی که در طول سال از خدمت مستعفی، اخراج، بازنشسته یا به شکلی رابطه آنان با کارگاه قطع می‌شود، به نسبت مدت کارکردشان مستحق دریافت عیدی و پاداش سالانه خواهند بود.

براساس این گزارش، آنچه مبنای محاسبه و پرداخت عیدی و پاداش پایان سال کارگران مشمول قانون کار قرار می‌گیرد، مزد و فوق‌العاده‌هایی است که کارگر به مناسبت اشتغال در شغل مربوط دریافت می‌کند؛ به عبارت دیگر مزایایی که افراد به نوعی در ارتباط با شغل دریافت می‌کنند از اجزای مزد محسوب می‌شود لذا فوق‌العاده شغل، سختی کار و هر آنچه به تبع شغل به کارگر داده می‌شود جزو مزد منظور شده و الزاما باید در محاسبه عیدی و پاداش لحاظ شود.

طبعا مزایای رفاهی و انگیزشی از قبیل کمک عائله‌مندی، کمک هزینه مسکن، بن خواربار و پاداش افزایش تولید جزو مزد به شمار نیامده و در پرداخت عیدی و پاداش لحاظ نمی‌شود.

با توجه به ماده واحده قانون مربوط به تعیین عیدی و پاداش سالانه کارگران شاغل در کارگاه‌های مشمول قانون کار مصوب مورخ سال ۱۳۷۰ مجلس شورای اسلامی، همه کارگران مشمول قانون کار صرف نظر از محل اشتغال و نوع کارگاهی که در آن کار می‌کنند اعم از دولتی، خصوصی، تعاونی، صنعتی، خدماتی و... به میزان مقرر در مصوبه فوق از عیدی و پاداش سالانه برخوردار خواهند بود.

چرا تامین اجتماعی آیفون وارد می‌کند؟

سود واردات آیفون به کارگران و بازنشسته‌ها می‌رسد

در چند روز گذشته خبری منتشر شد مبنی بر اینکه تامین اجتماعی واردکننده رسمی آیفون شده است؛ خبری که با خودش حاشیه‌های زیادی ایجاد کرد و گزارش‌های مختلفی منتشر شد که تامین اجتماعی به جای ساختن بیمارستان و وظایف خودش، آیفون وارد می‌کند.

این در حالی است که به گفته وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، کل ثبت سفارش سال جاری ۷۳۷۸ عدد آیفون و کل ثبت سفارش آیفون جاری تمام شرکت‌ها ۳۰۴ هزار و ۶۱۴ عدد بوده است و به عبارت بهتر، کمتر از ۲.۵درصد کل آیفون‌ها را شرکت بازرگانی بین‌المللی تامین اجتماعی ثبت سفارش کرده است.

به گزارش اتاق تهران، سیدمهدی میرمهدی رئیس اتحادیه صنف فناوران رایانه تهران در همین زمینه گفته بود واردات گوشی به کشور به اندازه‌ای سودآور شده که یکی از شرکت‌های سازمان تامین اجتماعی به عنوان واردکننده رسمی آیفون به کشور معرفی شده و اسم آن در لیست دارندگان مجوز از سوی سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان آمده است.

بعد از انتشار این خبر، مدیر روابط عمومی شرکت بین‌المللی بازرگانی تامین اجتماعی هم جوابیه‌ای منتشر کرد مبنی بر اینکه «در راستای تنظیم بازار و جلوگیری از کاهش واردات گوشی‌های تلفن همراه قاچاق، مدت‌ها قبل از اجرای طرح رجیستری و افزایش قیمت تلفن همراه در بازار، این شرکت در خردادماه جاری اقدام به اخذ مجوز واردات محصولات APPLE کرده و فعالیت این شرکت در حوزه تلفن همراه هیچ ارتباطی با اجرای طرح رجیستری و افزایش قیمت تلفن همراه در بازار ندارد.»

آنطور که این شرکت بیان کرده است، شرکت بازرگانی تامین اجتماعی به‌صورت قانونی و رسمی پس از دریافت کلیه مجوزهای لازم از مراجع مربوطه به ویژه سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان نسبت به واردات و پشتیبانی این نوع گوشی اقدام کرده است. بیش از ۲۰ شرکت مجاز به ثبت سفارش، واردات و ارائه خدمات پس از فروش گوشی‌های آیفون در ایران هستند که از جمله این شرکت‌ها، شرکت بازرگانی بین‌المللی تامین اجتماعی (با گارانتی سیب طلایی هوشمند) دارای تمامی مجوزها و ضوابط لازم است.

شرکت بازرگانی بین‌المللی تامین اجتماعی درباره وظایف خود گفته است: «یکی از وظایف شرکت بازرگانی بین‌المللی تامین اجتماعی به عنوان شرکت تخصصی بازرگانی و امانتداری بیمه‌شدگان تامین اجتماعی، اقدام در راستای سیاست‌های کلی دولت و سازمان تامین اجتماعی و حفظ و صیانت از اموال عمومی در چارچوب قوانین جاری کشور است.»

البته محمدجواد آذری‌جهرمی، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات هم در صفحه اینستاگرام خود در این باره نوشت: «پیرو حواشی مطرح‌شده درخصوص فعالیت یکی از شرکت‌های مربوط به سازمان تامین اجتماعی در واردات گوشی تلفن همراه، مراتب مورد بررسی قرار گرفت. شرکت بازرگانی بین‌المللی تامین اجتماعی دولتی نیست و سهام آن متعلق به بازنشستگان تامین اجتماعی است. کل ثبت سفارش سال جاری ۷۳۷۸ عدد آیفون و کل ثبت سفارش آیفون جاری تمام شرکت‌ها ۳۰۴ هزار و ۶۱۴ عدد بوده است. به عبارتی کمتر از ۲.۵درصد کل آیفون‌ها را این شرکت ثبت سفارش کرده که البته لزوما منجر به ترخیص هم نشده است. کل ثبت سفارش گوشی در سال جاری هم حدود ۴میلیون و ۲۰۰ هزار عدد بود که ثبت سفارش این شرکت زیر یک پانصدم کل ثبت سفارش‌هاست. این شرکت در ابتدای سال و قبل از آغاز دولت دوازدهم مجوز واردات و نمایندگی فروش را از سوی وزارت صمت دریافت کرده است.»

حالا هم علی ربیعی، وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی درباره این ماجرا گفته است: سود واردات این گوشی‌ها به خانواده تامین اجتماعی که همان کارگران و بازنشسته‌ها هستند، می‌رسد. او همچنین در گفت‌وگو با ایلنا، بیان کرد: آیا قاچاقچی باید این گوشی‌ها را وارد کند یا سازمان تامین اجتماعی که سود آن به خانواده بزرگ کارگران و بازنشسته‌ها می‌رسد؟ پول و سود سازمان تامین اجتماعی متعلق به کیست؟ سود این سازمان متعلق به ۴۰ الی ۵۰میلیون کارگر و بازنشسته این سازمان است، با این وجود آیا قاچاقچی واردکننده باشد؟ اگر قرار است با پول بازنشسته‌ها سرمایه‌گذاری برای بین نسلی داشته باشیم چه باید انجام دهیم؟ باید برگ سبز بگیریم، ضمن رعایت موارد قانونی واردات انجام دهیم که سودی برای بازنشسته‌ها و کارگران داشته باشد. هر فردی که برگ سبز داشته باشد می‌تواند واردکننده باشد، جوی که به راه افتاده است به اعتقاد من اشخاصی هستند که غیرقانونی این برند از تلفن همراه را وارد می‌کنند. در حال حاضر کسی این برند را وارد می‌کند که سودش به کارگران و بازنشسته‌ها رسیده است.

فناوری

دنیای بدون پسورد در راه است

عبور از رمز عبور

بلومبرگ در گزارشی اعلام کرد که استفاده از اثر انگشت برای بازکردن قفل گوشی‌هایی مثل آیفون، یکی از واضح‌ترین نشانه‌های پایان عمر رمز عبور و آغاز احراز هویت با روش‌های هوشمند جدید است.

در گزارش بلومبرگ آمده است: مفهوم پسورد یا همان رمز عبور سال‌ها همراه ما بوده و گاه دردسرهای زیادی هم برای‌مان درست کرده است. از فراموش‌کردن پسورد گرفته تا دزدیده‌شدن آن، همواره نوعی حس ناامنی با مسئله پسورد همراه است. چهره‌های مختلفی در عرصه تکنولوژی مدت‌هاست که از لزوم کنار گذاشتن پسورد و یافتن راه‌های جدید برای تشخیص هویت کاربر صحبت می‌کنند و البته واضح‌ترین نشانه آغاز این روند، استفاده از اثر انگشت برای بازکردن قفل گوشی‌هایی مثل آیفون بوده است. درواقع نگاه کلی نسبت به مسئله رمز عبور این است: این روش حتی بیشتر از ظرفیتش هم عمر کرده و دیگر کاربردی نیست.

به همین جهت است که شرکت‌های مختلف مثل اپل، سامسونگ و وان‌پلاس حالا علاوه بر حسگرهای اثر انگشتی روی احراز هویت از طریق تشخیص چهره و نیز استفاده از فناوری‌های هوش مصنوعی برای تشخیص هویت کاربر متمرکز شده‌اند و شرکتی مثل مایکروسافت هم یکی از اهداف بزرگ خود را حرکت در همین جهت قرار داده است.

برای کاربران عادی، مسئله پسورد جنبه‌های مختلفی داشته است: نباید فراموش شود، نباید در هر جایی ثبت شود و نباید دست هر کسی بیفتد. اما در سال‌های اخیر که موج عظیم هک‌شدن اطلاعات کاربران از پایگاه‌های بانکی و حتی فروشگاه‌ها رخ داده و همواره احتمال حملات باج‌افزاری (ransomware) و بدافزاری (malware) وجود دارد، بسیاری از کاربران نیز ضرورت فرارفتن از روش‌های رمز عبوری معمول را درک کرده‌اند. البته هنوز هم هستند کاربران بی‌احتیاطی که پسوردهایی مثل اعداد یک تا شش را برای حساب‌های مختلف کاربری خود ثبت می‌کنند، اما موجی که اخیرا به سمت جهان بی‌پسورد به راه افتاده، ابعادی فراتر از این بی‌احتیاطی‌ها را شامل می‌شود.

واقعیت این است که پسوردهای ضعیف همواره به هکرها در انجام حملات سایبری و ورود به سیستم‌ها یاری رسانده‌اند. به همین دلیل است که در حال حاضر اکثر وب‌سایت‌های معتبر، کاربران را وادار به دست‌برداشتن از تنبلی و انتخاب پسوردهایی می‌کنند که متشکل از الفبا، نماد و اعداد باشد، اما این روند کسل‌کننده و غیرکاربرپسند است.

در راستای عبور از این معضلات، مایکروسافت سیستم تشخیص هویت بیومتریک ویندوزهلو را در ویندوز ۱۰ راه انداخت و در عین حال در این زمینه مشغول همکاری با شرکت مخابراتی فیدو هم است. همچنین توسعه اپ‌های تشخیص هویت برای تلفن‌های هوشمند در دستور کار این شرکت قرار دارد. این اپ‌ها درواقع به مثابه توکن‌های امنیت دیجیتال آر.اس.ای عمل می‌کنند که از مدتی قبل برای ورود امن کارکنان شرکت‌ها به سیستم‌های دیجیتال شرکت‌ها به کار رفته‌اند. این دستگاه‌های کوچک عملا اطلاعات تشخیص هویتی مثل اثر انگشت و امضای دیجیتال کاربر را در خود دارند و سیستم کامپیوتری شرکت‌ها از طریق آنها کاربر را می‌شناسد. شرکت‌های گوگل و اپل هم به شدت روی مسئله تشخیص هویت کاربر از راه‌هایی غیر از زدن رمز عبور متمرکز شده‌اند. راب لفرتز، رئیس بخش مدیریت برنامه‌های ویندوز در این خصوص گفته است: «پذیرش و استفاده از تکنولوژی‌های جدید تشخیص هویت کاربر عملا زمان‌بر است. همه طرفین از جمله وب‌سایت‌ها، کسب و کارها، سازمان‌ها و نیز مشتریان و کاربران باید به موج فرهنگی جدیدی که این تکنولوژی‌ها با خود به همراه می‌آورند عادت کنند و ما نیز طرح کلی برای فاصله‌گرفتن سریع از معضلات پسورد را با خود داریم.»

اما در همین میان، شمار زیادی از چهره‌های مطرح در عرصه تکنولوژی معتقدند که راه عبور از رمز عبور را تنها باید در امثال کریپتوکارنسی (ارز دیجیتال رمزنگاری‌شده) جست‌وجو کرد. آنها می‌گویند تنها از این طریق است که هویت ارزشمند دیجیتال ما می‌تواند حفظ شود. توجیه آنها این است که کریپتوگرافی (رمزنگاری) مستقل از هر دولت یا شرکت یا بانکی عمل می‌کند و درواقع اطلاعات ما تنها در یک بلاک‌چین (پایگاه داده‌های غیرمتمرکز و تغییرناپذیر) ثبت می‌شود که در کنترل نهادها نیست. این مسئله، امنیت دیجیتال اطلاعات کاربری را کاملا بالا می‌برد. طرفداران استفاده از رمزنگاری برای عبور از رمز عبور می‌گویند سیستم‌هایی مثل بیت‌کوین که از رمزنگاری و شبکه‌ای از کامپیوترها برای تسهیل تراکنش بی‌واسطه ارز دیجیتال استفاده می‌کنند، می‌توانند کار مشابهی را نیز به صورت کاملا امن برای احراز هویت کاربران انجام دهند.

نکته جالب این است که اخیرا حتی برخی نهادها نیز به استفاده از تکنولوژی رمزنگاری برای احراز هویت توجه نشان داده‌اند. از جمله آنها می‌توان به شهرداری شهر زوگ در سوئیس اشاره کرد که برای توسعه سیستم احراز هویت وارد همکاری با یوپورت شد. یوپورت استارت‌آپی است که از بلاک‌چین استفاده می‌کند و همکاری این دو می‌تواند راهی جدید برای توسعه تکنولوژی احراز هویت باز کند. پروژه‌های مشابهی در ایالت ایلینویز آمریکا و نیز توسط دولت برزیل در جریان است. هر یک از رویکردهای ذکرشده در آینده نزدیک قادر به تحول مسئله پسورد در زندگی ما خواهند بود، اما در اینکه عمر رمز عبور دیگر واقعا کوتاه شده است، شکی نیست.

بانکنامه

طی تفاهم‌نامه‌ای ۳ جانبه محقق خواهد شد

ایجاد موسسه تامین مالی صادرات مبتنی بر خرید دِین (فورفیتینگ)

در جهت حمایت از صادرات و مشارکت بخش‌خصوصی در تامین مالی تجاری، گروه ارزش‌آفرینان پاسارگاد پیشنهاد و طرحی را مبنی بر تاسیس موسسه تهران فورفیتینگ (Tehran Forfaiting Association) به بانک توسعه صادرات و صندوق ضمانت صادرات ایران ارائه کرد که در نتیجه آن روز شنبه ۳۰ دی‌ماه امسال یادداشت تفاهمی سه‌جانبه بین مدیران عامل این بانک، صندوق و همچنین شرکت گروه ارزش‌آفرینان پاسارگاد به امضا رسید.

به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، از اهداف امضای این تفاهم‌نامه، مشارکت در وام سندیکایی پروژه‌های صادراتی با حمایت بانک توسعه و صندوق و تلاش در جهت ارائه تسهیلات ارزان‌قیمت به صادرکنندگان، کمک به رشد و توسعه صادرات کشور در سطح کلان و همسو با بسته حمایت از صادرات سال ۱۳۹۶ است. همچنین جذب صادرکنندگان، تجار و سرمایه‌گذاران ایرانی و راهنمایی و تکمیل مدارک ایشان از دیگر خدمات این موسسه خواهد بود.

توسعه تامین مالی صادراتی (Export finance) برای اعطای تسهیلات اعتبار خریدار به کشورهای واردکننده کالا و خدمات از ایران با پوشش صندوق، جذب مشارکت دیگر بانک‌ها در تامین مالی صادرات در قالب اعتبار فروشنده، ریفاینانس و تامین سرمایه در گردش مورد نیاز صادرکنندگان با تضمین موسسه، استفاده از منابع بخش‌خصوصی در افزایش توان مالی صادرات غیرنفتی کشور و تسهیل و تامین منابع با استفاده از شیوه‌های همسو با اقتصاد مقاومتی کشور از اهداف دیگر امضای این یادداشت تفاهم است.

همچنین از دیگر اهداف این تفاهم‌نامه می‌توان به افزایش جریان ورودی سرمایه‌گذاری خارجی به کشور، ارتقای صادرات و صادرات مجدد Re-exporting از طریق تامین منابع ارزی برای صادرکنندگان کالا و خدمات، بهره‌گیری از توان علمی و تخصصی مدیران باصلاحیت در افزایش ضریب نفوذ خدمات بانکی در شرایط فعلی و در نظر داشتن تغییر شرایط احتمالی آتی، گسترش شبکه توزیع خدمات و حفظ مشتریان فعلی و جذب مشتریان جدید و کسب منافع آتی برای طرف‌های قبل‌الذکر اشاره کرد. مدت این تفاهم‌نامه از تاریخ امضا دو سال شمسی خواهد بود و قرار است با تعیین کمیته راهبری، این یادداشت تفاهم اجرایی شود.

ورود موسسات چندجانبه، با مشارکت بخش‌خصوصی، به مقوله تامین مالی صادرات می‌تواند علاوه بر اگزیم‌بانک‌های دنیا و سازمان‌های اعتبار صادرات (Export Credit Agencies)، ظرفیت تامین مالی و تضمین کل صادرات کشور را تقویت کند. فورفیتینگ یک گزینه دست‌یافتنی به تامین مالی تجاری است که به صادرکنندگان، تامین مالی منعطفی را در قالب ساختاری ساده پیشنهاد می‌کند و توانایی آنها را در موفقیت بازار رقابتی بین‌المللی افزایش می‌دهد که با دو روش تامین مالی فروشنده و تامین مالی خریدار (اعتبارخریدار) قابل انجام است. این مهم از طریق موسسات مشابه در کشورهای صادرکننده با بهره‌گیری از بررسی ریسک کشورها، بازارهای هدف، خریداران محصولات صادراتی، ارزیابی و تدوین اطلاعات خاص بازرگانی، اقتصادی و مالی انجام می‌شود.

براساس این گزارش، در مراسم انعقاد این تفاهم‌نامه، دکتر مجتبی کباری، مدیرعامل گروه ارزش‌آفرینان پاسارگاد با اشاره به اهمیت صادرات در اقتصاد کشور، تاسیس این موسسه را اقدامی موثر در جهت تسهیل تامین مالی تجاری و صادرات عنوان کرد که جای خالی آن در نظام مالی و بانکی احساس می‌شد.

دکتر علی صالح‌آبادی، مدیرعامل بانک توسعه صادرات نیز در جریان امضای این تفاهم‌نامه گفت: این تفاهم‌نامه شروع یک کار مهم است و به‌زودی مطالعات و اقدامات عملی مربوط به تشکیل موسسه فورفیتینگ (Forfaiting) انجام و با ارسال مستندات و مدارک به بانک مرکزی مجوزهای لازم برای تاسیس آن فراهم خواهد شد.

وی با اشاره به توجه دولت به مقوله صادرات و اجرای بسته حمایت از صادرات غیرنفتی سال ۱۳۹۶ دولت تصریح کرد: در حال حاضر تسهیلات ارزان‌قیمت به بانک‌هایی همچون بانک توسعه صادرات و چند بانک عامل دیگر داده می‌شود تا با نرخ‌های ترجیحی در جهت حمایت از صادرات به‌کار گیرند. پیش از این در تسهیلات ارزی نیز با نرخ ۶درصد این تسهیلات پرداخت می‌شد که اخیرا در هیأت امنای صندوق توسعه ملی کاهش این نرخ نیز تصویب شده است.

در ادامه سیدکمال سیدعلی، مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات گفت: تاسیس موسسه فورفیتینگ طلیعه‌ای است که ضمن آشنایی با فضای بین‌الملل در حوزه تامین مالی، شرایطی را فراهم می‌کنیم که صادرکنندگان بتوانند از تسهیلاتی با کمترین نرخ سود بهره‌مند شوند.

سیدعلی ادامه داد: در آینده نزدیک پس از صدور مجوزهای مربوطه از طریق بانک مرکزی و هیأت وزیران برای تاسیس موسسه یادشده، خواهیم توانست این شیوه خدمت‌رسانی را در سیستم صادراتی پیش ببریم.

قائم‌مقام بانک مرکزی از رشد ۷۰درصدی پرداخت الکترونیکی در ۹ سال گذشته خبر داد

چرخش نظام بانکی به سمت خدمات الکترونیک

قائم‌مقام بانک مرکزی با اشاره به جایگزینی تدریجی نظام نوین پرداخت الکترونیکی به‌جای ابزارهای پرداخت سنتی نظیر اسکناس و مسکوک و انواع چک، از چرخش نظام بانکی به سمت ارائه خدمات الکترونیک خبر داد.

به گزارش خبرگزاری صداوسیما، اکبر کمیجانی درباره تاثیر فناوری‌های نوین بر شبکه بانکی کشور گفت: استفاده از فناوری‌های نوین در حوزه بانکداری منجر به چرخش نظام بانکی از ارائه خدمات سنتی (کاغذی و فیزیکی) پرهزینه و زمانبر به ارائه خدمات الکترونیکی، کم‌هزینه و سریع و اغلب آنی شده است که شاهد این مدعا، توسعه مداوم زیرساخت‌ها، سامانه‌ها، ابزارها و تجهیزات پرداخت الکترونیکی و گسترش متناسب تراکنش‌های پردازش‌شده از طریق این ابزارها و سامانه‌هاست.

قائم‌مقام بانک مرکزی ادامه داد: به عنوان مثال سهم ارزشی انواع چک از کل مبادلات غیرنقد کشور با کاهش ۶۹,۴ واحد درصدی از ۹۱,۱درصد در سال ۱۳۸۷ به ۲۱,۷درصد کاهش یافته است و در مقابل، سهم ارزشی ابزارها و سامانه‌های پرداخت الکترونیکی با همین میزان افزایش از ۸,۹درصد در سال ۱۳۸۷ به ۷۸,۳درصد در پایان سال ۱۳۹۵ افزایش یافته است.

کمیجانی با بیان اینکه همچنین در این دوره، سهم اسکناس و مسکوک در دست اشخاص از نقدینگی از ۸,۳درصد به ۳,۱درصد افت کرده است، ادامه داد: این آمار بیانگر جایگزینی تدریجی نظام نوین پرداخت الکترونیکی به‌جای ابزارهای پرداخت سنتی نظیر اسکناس و مسکوک و انواع چک است. ضمن آنکه یکی از اهداف بانک مرکزی تسهیل مبادلات بازرگانی است که بانکداری الکترونیکی زمینه‌های آن را فراهم کرده است.

قائم‌مقام بانک مرکزی با تاکید بر اینکه فناوری‌های نوین با فراهم‌سازی زمینه‌های ایجاد بسترهای خدماتی جدید می‌توانند بر کسب و کارهای شبکه بانکی تاثیرگذار باشند، گفت: بانک مرکزی نیز با استفاده از فناوری‌های نوین بسترهای ارائه خدمات الکترونیکی نظیر ساتنا، پایا، سیما و . . . را فراهم کرده است و بانک‌ها نیز بسته به میزان خلاقیت و در چارچوب قوانین با استفاده از این بسترها، هزینه عملیاتی خود را کاهش داده و کسب‌وکار خود را بهبود بخشیده‌اند. وی با اشاره به اینکه فناوری‌های نوین کاهش هزینه‌های ارائه خدمات بانکی به مشتریان را به‌همراه داشته و امکان دسترسی لحظه‌ای کسب‌وکارها و مشتریان به تمام داده‌های بانکی مرتبط را فراهم کرده است، تصریح کرد: در مجموع، فناوری‌های نوین زمینه ارائه ارزش‌ها و خدمات جدید صنعت بانکداری را با هزینه‌های کمتر فراهم کرده و اثرات مثبت و مطلوبی بر کسب‌وکار صنعت داشته است.

کمیجانی با اشاره به تاثیر فناوری‌های نوین بر یکپارچه‌سازی کسب و کارهای مختلف مالی گفت: فناوری‌های نوین و نرم‌افزارهایی همچون رابط‌های برنامه‌نویسی باز، بانک‌ها را قادر می‌سازد تا محصولات و خدمات خود را یکپارچه کنند و به مشتریان تنوعی از محصولات و خدمات گوناگون را از طریق اکوسیستم بانکی ارائه دهند.

قائم‌مقام بانک مرکزی خاطرنشان کرد: فناوری به‌عنوان عاملی توانمندساز بانک‌ها را قادر به ارائه محصولاتی متمایز و خدماتی با ارزش‌افزوده بالاتر کرده است و در یکپارچه‌سازی خدمات مالی و ارائه خدمات جدیدی که از منظر هزینه، عملکرد، سرعت و راحتی در وضعیت بهتری نسبت به گذشته قرار دارند، کمک خواهد کرد.

راه‌حل‌های صندوق بین‌المللی پول برای کاهش نابرابری درآمد

تراز حساب‌های جاری ایران ۲۱میلیارد دلار شد

صندوق بین‌المللی پول از افزایش ۵میلیارد دلاری تراز حساب‌های جاری ایران در سال ۲۰۱۷ خبر داد و اعلام کرد تنها ۱۴ کشور جهان وضعیت بهتری نسبت به ایران از این نظر داشته‌اند.

جدیدترین آمار منتشرشده از سوی صندوق بین‌المللی پول نشان می‌دهد تراز حساب‌های جاری ایران در پایان سال ۲۰۱۷ به مثبت ۲۱.۶ میلیارد دلار رسیده است. تراز حساب‌های جاری ایران در این سال نسبت به سال پیش از آن ۵.۲۲ میلیارد دلار افزایش یافته است. در پایان سال ۲۰۱۶ تراز حساب‌های جاری ایران ۱۶.۳۸ میلیارد دلار اعلام شده بود.

براساس این گزارش ایران بین ۱۸۸ کشور جهان وضعیت بسیار خوبی از نظر تراز حساب‌های جاری خود دارد و بین ۱۵ کشور نخست جهان از این نظر قرار گرفته است.

تراز حساب‌های جاری ایران در سال ۲۰۱۷ از ۱۷۳ کشور جهان از جمله اتریش، عربستان، سوئد، امارات، کرواسی، فنلاند، فرانسه، آمریکا، انگلیس، ترکیه و کانادا بیشتر بوده است.

آلمان با تراز جاری ۲۹۵ میلیارد دلاری در رتبه نخست جهان از این نظر قرار گرفته است و ژاپن با ۱۷۵ میلیارد دلار و چین با ۱۶۲ میلیارد دلار به‌ترتیب در رتبه‌های دوم و سوم از این نظر قرار گرفته‌اند.

بر این اساس، ۱۲۷ کشور جهان در سال ۲۰۱۷ تراز حساب جاری منفی داشته‌اند که در صدر آنها آمریکا قرار گرفته است. تراز حساب‌های جاری آمریکا منفی ۴۶۱ میلیارد دلار بوده است. انگلیس با تراز حساب جاری منفی ۹۱ میلیارد دلاری در رتبه دوم و کانادا با منفی ۵۵ میلیارد دلار در رتبه سوم از این نظر قرار گرفته‌اند.

صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرده است تراز حساب‌های جاری ایران در سال ۲۰۱۸ نیز ۱.۸میلیارد دلار افزایش یابد و به ۲۳.۴ میلیارد دلار در این سال برسد.

تراز حساب‌های جاری شامل تراز صادرات و واردات کالا و خدمات، تراز سرمایه‌گذاری و همچنین پرداخت‌های یک‌طرفه است.

نابرابری درآمد در ایران کاهش یافت؟

براساس نقشه نابرابری درآمد صندوق بین‌المللی پول، ایران در میان کشورهایی با بیشترین کاهش نابرابری قرار گرفته است، اما از سوی دیگر، کشورهایی مانند ایالات متحده آمریکا، کانادا، چین، استرالیا و بسیاری از کشورهای اروپایی بیشترین افزایش نابرابری را داشته‌اند.

تقریبا تمام جوامع و دولت‌ها در پی مبارزه با نابرابری‌های اقتصادی و اجتماعی هستند، اما این نابرابری‌ها چگونه رخ می‌دهد و چگونه می‌توان از شر آنها رها شد. صندوق بین‌المللی پول در این باره گزارشی منتشر کرده و آورده است که مبارزه با نابرابری نه‌تنها یک ضرورت اخلاقی است، بلکه برای حفظ رشد حیاتی است.

طبق این گزارش، نابرابری درآمد طی سال‌های اخیر کاهش یافته است، شاخص ضریب جینی (شاخص آماری توزیع درآمد که هر چقدر به صفر نزدیک شود نشان‌دهنده برابری مطلق است) از ۶۸ در سال ۱۹۸۸ به ۶۲ در سال ۲۰۱۳ رسیده است. این آمار نشان‌دهنده رشد نسبتا قوی در بسیاری از اقتصادهای نوظهور و در حال توسعه مانند چین و هند است.

اما با این حال، نابرابری در بسیاری کشورها از جمله تعداد زیادی از اقتصادهای پیشرفته افزایش یافته است.

صندوق بین‌المللی پول تاثیر نابرابری را از سال ۱۹۸۰ بررسی کرده است. طی سال‌ها تجزیه و تحلیل رابطه بین نابرابری و رشد و نابرابری و سیاست مالی هم انجام شده است. همراه با این گزارش نقشه‌ای از میزان افزایش و کاهش نابرابری در کشورهای جهان منتشر شده است. طبق این نقشه، ایران در میان کشورهایی با بیشترین کاهش نابرابری قرار گرفته است. از طرفی کشورهایی مانند ایالات متحده آمریکا، کانادا، چین، استرالیا و بسیاری از کشورهای اروپایی بیشترین افزایش نابرابری را داشته‌اند.

صندوق بین‌المللی پول با بررسی‌هایی که انجام داده است، پنج راه را معرفی کرده تا به کشورها کمک کند سیاست‌های خودشان را تطبیق دهند.

۱-کالیبراسیون سیاست‌های مالی: سیاست‌های مالی دولت‌ها به عنوان یک مکانیسم اصلی برای توزیع مجدد درآمد در میان جمعیت، برای رسیدگی به مسائل نابرابری نقشی کلیدی ایفا می‌کند. Fiscal Monitor در سال ۲۰۱۷، روی اینکه چطور دولت‌ها می‌توانند از سیاست‌های مالیاتی و انتقال و همچنین سیاست‌های آموزشی و بهداشتی برای رفع نگرانی‌های نابرابری استفاده کنند، تمرکز کرده است.

۲-حفاظت از هزینه‌های اجتماعی و افزایش اثربخشی آن: جابه‌جایی منابع، دوری از برنامه‌های ناکارآمد مانند یارانه‌های سوخت فسیلی و رسیدن به برنامه‌های موثر اجتماعی می‌تواند کمک‌های اجتماعی و کاهش نابرابری را تقویت کند. البته این اقدامات گاهی با اصلاحات اقتصادی صورت می‌گیرد. در برزیل، مطالعه صندوق بین‌المللی پول نشان داد که سیاست‌های توزیع مجدد می‌تواند به کاهش نابرابری کمک کند.

۳-تعادل در سیاست‌های بازار کار: مطالعه صندوق بین‌المللی نشان می‌دهد که چطور تفاوت میان کارگران رسمی و غیررسمی در کشورهایی مانند کلمبیا، مناطقی در برزیل و اسلواکی و ایالات متحده آمریکا به نابرابری درآمد کمک می‌کند.

۴-مدیریت رونق و دوره‌های رکود: کاهش قیمت کالا می‌تواند تهدیدی باشد و روند کاهشی نابرابری و فقر را در بولیوی معکوس کند. کارکنان صندوق بین‌المللی پول مدلی در نظر دارند که کاهش نابرابری و فقر را تجزیه و تحلیل می‌کند و تعیین می‌کند کدام سیاست بهترین کمک برای حفظ دستاوردهاست. درحالی‌که در این میان هم تثبیت مالی مورد نیاز است.

۵-ترویج مشارکت مالی: دسترسی محدود به خدمات مالی در مناطق روستایی اتیوپی و میانمار مسائل مربوط به نابرابری را تشدید می‌کند.

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۶۳۰,۰۰۰	
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۴۵,۴۰۰	
سکه بهار آزادی	۱,۴۷۴,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۵۱۸,۰۰۰	▼
نیم سکه	۷۴۳,۰۰۰	▲
ربع سکه	۴۴۲,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۲۹۱,۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۵۳۳	▼
یورو اروپا	۵,۷۳۰	▼
پوند انگلیس	۶,۷۰۰	
درهم امارات	۱,۲۸۷	▲

دریچه

با ابلاغ بخشنامه‌ای از سوی بانک مرکزی

بستر‌های مبادلات پولی، امن‌تر می‌شود

بانک مرکزی با ابلاغ بخشنامه‌ای از امن‌تر شدن بسترهای مبادلات پولی در نظام بانکی ایران خبر داد. به گزارش «فرصت امروز»، به منظور ارتقای سطح امنیت مبادلات کارتی مردم و پیشگیری از سوءاستفاده احتمالی از اطلاعات حساس کارت در مبادلات الکترونیکی بدون حضور کارت، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، طی بخشنامه‌ای از نیمه بهمن سال جاری، انجام تمام تراکنش‌های مالی را، به جز پرداخت قبوض عمومی، در تمام مسیرهایی که به جای فیزیک کارت از اطلاعات آن استفاده می‌شود، منوط به رمزنگاری مبدا تا مقصد تراکنش کرد.

براساس این بخشنامه، اطلاعات حساس کارت مردم، نظیر رمز دوم آنها، نباید از مسیرهایی که فاقد رمزنگاری مناسب بوده و امکان ذخیره‌سازی یا مشاهده آن توسط عواملی غیر از بانک یا ارائه‌دهنده خدمات پرداخت وجود دارد، مبادله شوند.

این بخشنامه اولین گام برای ارتقای سطح امنیتی بسترهای موجود مبادلات پولی مردم بوده و بر این اساس حرکت به سمت استفاده از سایت‌ها و برنامه‌های کاربردی بانک‌ها و ارائه‌دهندگان خدمات پرداخت، برای انجام مبادلات کارتی بدون حضور فیزیک کارت به عنوان راه‌حل ایمن توصیه می‌شود.

آگهی مناقصه عمومی شماره ۹۶/۸۲ (نوبت اول) دو مرحله ای

شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه

شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه در نظر دارد یک دستگاه لیفتراک ۷ تنی و یک دستگاه لیفتراک ۵ تنی (تولید داخل) را از طریق مناقصه عمومی خریداری نماید . لذا تولید کنندگان و تامین کنندگان واجد شرایط می توانند جهت دریافت اسناد مناقصه پس از درج نوبت دوم این آگهی در روزنامه فرصت امروز مورخ ۹۶/۱۱/۸ به مدت پنج روز کاری به امور تدارکات این شرکت واقع در کرمانشاه – خیابان شهید امجدیان (سیلو) ویا به سایتهای http://iets.mporg.ir و www.tavanir.org.ir مراجعه نمایند .

توضیحات:

- نوع تضمین شرکت در مناقصه (ضمانت نامه بانکی و یا واریز وجه نقد)
- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه ۲۹۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال می باشد .
- مهلت ومکان تسلیم پیشنهادات: تا ساعت ۱۳:۳۰ روز دوشنبه مورخ ۹۶/۱۱/۲۳ دبیرخانه شرکت
- زمان ومکان بازگشایی پاکات: ساعت ۱۴:۳۰ روز دوشنبه مورخ ۹۶/۱۱/۲۳اتاق کنفرانس شرکت
- به پیشنهادهای فاقد سپرده ،سپرده مخدوش ،سپرده های کمتر از میزان مقرر،چک شخصی و نظایر آن مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد .
- به پیشنهادهای فاقد امضاء،مشروط،مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر در اسناد مناقصه واصل می شود ،مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد .
- سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است .
- جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۰۸۳-۳۸۲۵۵۵۲۵ تماس حاصل نمائید .

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه

دریچه

رئیس سازمان بورس تشریح کرد

تأمین مالی جمعی؛ تأمین منابع خرد در بستر اینترنت

بر اساس مدل مورد تأیید سازمان بورس و اوراق بهادار، نهادهای مالی دارای مجوز از این سازمان می‌توانند برای تأمین مالی جمعی، موافقت اصولی دریافت کنند تا پس از آن مجوز فعالیت توسط کارگروه ارزیابی شرکت فرابورس ایران به نهاد مالی ارائه شود.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار با بیان این مطلب به سنا، گفت: بر اساس تعریف سازمان بین‌المللی کمیسیون‌های اوراق بهادار (IOSCO)، تأمین مالی جمعی عبارت از به کارگیری منابع خرد سرمایه‌ای از تعداد زیادی از افراد حقیقی و حقوقی جهت تأمین مالی شرکت‌های نوپا یا طرح‌های متهورانه است.

شاپور محمدی درباره ماهیت، فرآیند و الزامات تأمین مالی جمعی افزود: این مدل تأمین مالی بر بستر اینترنت و از طریق وب‌سایت‌ها یا سکوهایی که بدین منظور طراحی می‌شوند صورت می‌گیرد.

سخنگوی سازمان بورس اظهار داشت: در حال حاضر شرکت‌های چندی وجود دارند که از طریق سکوهایی که طراحی کرده‌اند اقدام به تأمین مالی طرح‌ها می‌کنند، اما با امضای تفاهم‌نامه سه وزارتخانه امور اقتصادی و دارایی، ارتباطات و فناوری اطلاعات، و تعاون، کار و رفاه اجتماعی، امکان تأمین مالی مجوزدار فراهم شده است.

وی توضیح داد: از منظر نهاد ناظر، تأمین مالی جمعی از دو جنبه قابل توجه است: اول، برقراری تعادل بین نقش آفرینی بازار سرمایه در رشد اقتصادی از طریق تأمین مالی جمعی و حمایت از سرمایه‌گذاران و دیگری مدنظر قرار دادن ریسک‌های تأمین مالی جمعی و تعیین فرآیندی که ریسک‌های موجود را کمینه کند.

محمدی ادامه داد: در فرآیند تأمین مالی جمعی سؤال ابتدایی آن است که چه ریسک‌هایی بر این فرآیند مترتب است؟ براساس گزارش‌های بین‌المللی، ریسک‌های محتمل شامل ریسک نکول یا شکست طرح‌های متهورانه، ریسک شکست سکو یا وب‌گاه‌های تأمین مالی جمعی، نقدشوندگی پایین ابزارهای مرتبط با تأمین مالی جمعی، عدم تجربه کافی سرمایه‌گذاران در حوزه تأمین مالی جمعی وریسک تقلب و پولشویی خواهد بود.

دبیر شورای عالی بورس با بیان اینکه در قبال این ریسک‌ها، کشورهای مختلف راهکارهای گوناگونی را پیش‌بینی کرده‌اند، گفت: از جمله این راهکارها می‌توان به ایجاد محدودیت برای سرمایه‌گذاران حقیقی، ایجاد محدودیت برای مجموع سرمایه‌گذاری هر طرح بر روی سکو، الزام بر گذراندن دوره‌های آموزشی، امضای بیانیه ریسک توسط سرمایه‌گذاران، استفاده از شخص ثالث (مانند امین) در مدل تأمین مالی جمعی و الزامات افشای اطلاعات متقن اشاره کرد.

وی افزود: دومین سؤالی که در حوزهٔ تأمین مالی جمعی وجود دارد این است که چه کسی می‌تواند عاملیت این فرآیند را به عهده گیرد؟ مجدداً، بررسی کشورهای مختلف نشان داد که غالبا نهادهای مالی کار عاملیت تأمین مالی جمعی را اجرا می‌کنند و صرفا ایالات متحده آمریکا، در کنار مجوز به کارگزاری‌ها، پلتفرم (یا همان سکو) را به‌عنوان واسط تأمین مالی جمعی پذیرفته است.

به گفته محمدی، مقرر شد در کارگروه تأمین مالی جمعی که در وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی با حضور ذی‌نفعان مختلف تشکیل شده بود، دغدغه‌هایی از جنس نظارتی نیز مد نظر قرار گیرد. لذا جلسات متعددی میان کارشناسان سازمان، شرکت فرابورس و کارگروه تأمین مالی جمعی برگزار شد و در نهایت هیأت مدیرهٔ سازمان تصمیمات اتخاذ شده در کارگروه را جمع‌بندی کرد تا دستورالعمل مقتضی، پس از طی فرآیندهای لازم در شورای عالی بورس مطرح شود.

سخنگوی بورس تصریح کرد: بر اساس مدلی که مورد تأیید سازمان است، نهادهای مالی دارای مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار می‌توانند نسبت به اخذ موافقت اصولی برای تأمین مالی جمعی از سازمان اقدام کنند

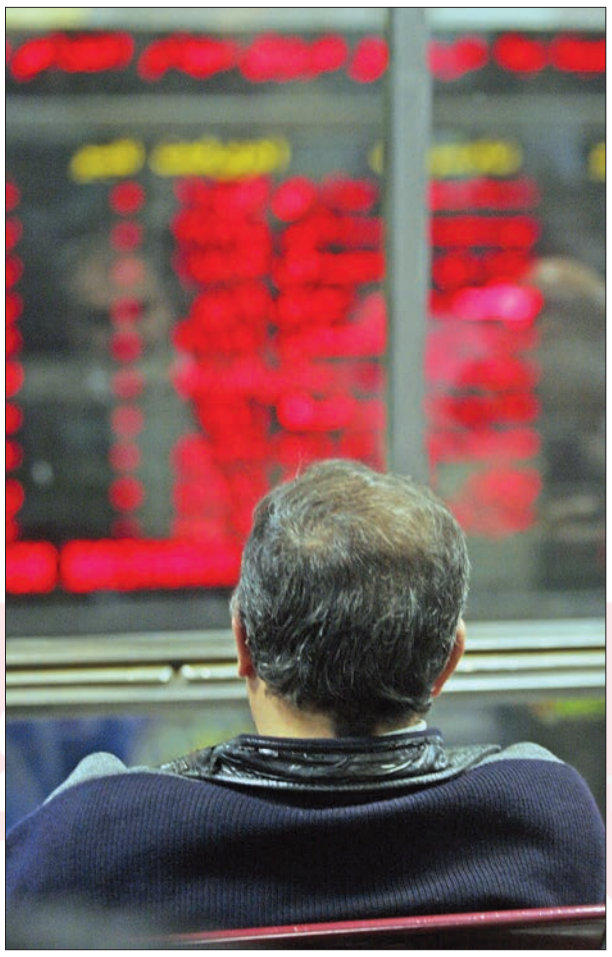
محمدی خاطرنشان کرد: پس از اخذ موافقت اصولی، مجوز فعالیت توسط کارگروه ارزیابی شرکت فرابورس ایران به نهاد مالی ارائه می‌شود و شرکت‌هایی که در حال حاضر در حوزه تأمین مالی جمعی فعالیت می‌کنند شش ماه فرصت خواهند داشت تا با یکی از نهادهای مالی دارای موافقت اصولی قرارداد منعقد کنند

به گفته دبیر شورای عالی بورس، هر طرح نمی‌تواند در بیش از یک سکو پذیرفته شود و حداکثر هر طرح می‌تواند ۵۰۰میلیون تومان تأمین مالی کند. ضمن اینکه مجموع طرح‌های باز هر سکو نمی‌تواند بیش از ۵میلیارد باشد. (طرح باز یعنی طرح‌هایی که فرآیند تأمین مالی آنها به اتمام نرسیده یا پول تجمیع شده در اختیار متقاضی تأمین مالی جمعی قرار داده نشده است.)

محمدی با اشاره به اینکه الزامات متعددی برای فرآیند تأمین مالی جمعی تعیین شده است، اظهار داشت: از جمله این الزامات، الزام افشای اطلاعات است که تماما در جهت کاهش ریسک‌های این نوع از تأمین مالی و همچنین حمایت از سرمایه‌گذاران است.

تأثیر دستورالعمل توقف و بازگشایی نمادها در روند معاملات بورسی

رشد محتاطانه بورس در هفته‌ای که گذشت



در هفته‌ای که گذشت، بورس تهران شاهد تداوم رشد قیمت سهم‌ها بود، اما این رشد همراه با نگرانی‌ها و محتاطانه صورت گرفت، به‌طوری که درنهایت برخلاف تصور بسیاری شاخص کل نتوانست در پنج روز کاری هفته گذشته، عدد ۱۰۰ هزار واحدی را تجربه کند.

به گزارش ایسنا، بورس تهران در هفته‌ای که گذشت، شاهد رشد محتاطانه‌ای بود، به‌طوری که شاخص کل که در ۲۷ دی‌ماه توانسته بود پس از کانال‌شکنی‌هایی تا مرز کانال ۹۹ هزار واحدی پیش رود، رشد ۵۹۹ واحدی را ثبت کند و به رقم ۹۹ هزار و ۵۲۲ برسد.

بازار ارز ایران در این هفته شاهد تضعیف ارزش پول ملی نسبت به دلار بود. رشد قیمت دلار در شرکت‌های بورسی باعث می‌شود آنهایی که مواد اولیه را با ارز خارجی تهیه می‌کنند، در نهایت مقدار سود بیشتری شناسایی کنند و قیمت سهم‌شان افزایش یابد.

از طرفی تضعیف پول ملی می‌تواند با افزایش نگرانی‌ها نسبت به اقتصاد کشور همراه باشد و سرمایه‌گذاران ریسک‌گریز را نسبت به سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه ایران مردد کند؛ این موضوع می‌تواند ریسک‌های سیستماتیک را برای فعالان بورس تهران افزایش دهد، مضاف بر اینکه تردیدها از ادامه توافق برجام می‌تواند سرمایه‌گذاران خارجی را که بازار ایران را رصد می‌کنند در تردید هر چه بیشتری قرار دهد.

در دو روز اول معاملات بورس تهران در هفته گذشته تحت تأثیر عوامل یاد شده قیمت سهم‌ها تا حدودی فروریخت اما در ادامه توانست مقداری تقویت شود، رشد قیمت‌ها در روزهای پایانی معاملات نیز در گروه‌هایی ادامه داشت. شاخص آزاد شناور در پنج روز کاری بورس تهران ۱۰۶ واحد رشد کرد و تا رقم ۱۰۶ هزار و ۸۳۹ بالا رفت.

شاخص بازار اول در این مدت با ۹۴ واحد رشد مواجه شد و عدد ۷۰ هزار و ۸۰۴ را تجربه کرد همچنین شاخص بازار دوم ۳۰۱۴ واحد افزایش یافت و به رقم ۲۱۱ هزار و ۳۴۵ رسید. علاوه بر اینها شاخص صنعت در پنج روز کاری بورس ۸۰۵ واحد بالا رفت و به رقم ۸۸ هزار و ۲۶۶ واحدی اکتفا کرد.

تأثیر دستورالعمل توقف و بازگشایی نمادها در روند معاملات بورسی

معاون نظارت بر نهادهای مالی سازمان بورس می‌گوید بانک‌هایی که با توقف طولانی‌مدت نماد مواجه هستند، باید با توجه به دستورالعمل قبلی صورت‌های مالی خود را افشا کنند.

علی سعیدی در پاسخ به اینکه دستورالعمل جدید توقف و بازگشایی نمادها چقدر توانسته در چند روز اخیر در روند معاملات مؤثر واقع شود؟ گفت: این دستورالعمل خیلی کار را بهتر کرده است. ما قبلا سود هر سهم را پیش‌بینی و حسابرس باید آن را تأیید می‌کرد. در صورتی که حسابرس آن را تأیید نمی‌کرد، نماد متوقف می‌شد.

او با اشاره به تخلفاتی که امکان داشت شرکت‌های بورسی مرتکب شوند، گفت: در زمان دستورالعمل قبلی توقف و بازگشایی، اگر شرکت گزارش پیش‌بینی سود را دیر می‌داد یا آن گزارش را به حسابرس نمی‌داد، نماد متوقف می‌شد. مثلاً امکان داشت شرکت مدعی شود که یکی از قراردادهای مهمش نهایی نشده و در نتیجه نمی‌تواند صورت‌های مالی‌اش را تحویل دهد. همه این موضوعات باعث می‌شد نماد متوقف شود. آن زمان برخی بانک‌ها و بیمه‌ها که صورت‌های مالی‌شان را ارائه نمی‌دادند نمادشان متوقف می‌شد ولی الان دیگر آن بهانه‌ها وجود ندارد.

معاون نظارت بر نهادهای مالی سازمان بورس در رابطه با اینکه در حال حاضر نیز احتمال دارد نماد تعلیق شود و فقط لفظ تعلیق شدن و متوقف شدن عوض شده است، اظهار کرد: در عمل تعداد شرکت‌هایی که پتانسیل تعلیق دارند، به مراتب کمتر از شرکت‌هایی هستند که پتانسیل بسته شدن نماد دارند. با توجه به دستورالعمل قبلی، در مواقعی نماد بسته می‌شد و کسی نمی‌توانست آن را باز کند، چراکه مقررات اجازه نمی‌داد، اما الان همان مقررات اصلاح شده است.

سعیدی در پاسخ به اینکه آیا شرکت‌هایی که در حال حاضر با توقف طولانی‌مدت نماد مواجهند، باید با توجه به دستورالعمل سابق تمکین کنند؟ توضیح داد: آنها باید از دستورالعمل قبلی پیروی کنند، چراکه دستورالعمل جدید عطف بماسبق نمی‌شود. بانک‌هایی که زمان زیادی نمادشان متوقف بوده در زمان دستورالعمل قبلی نمادشان متوقف شده، هم‌اینک نیز باید با توجه به دستورالعمل قبلی صورت‌های مالی خود را افشا کنند.

سعیدی در پاسخ به اینکه به نظرتان آیا نباید برای این نمادهای بورسی چاره‌ای جدید اندیشید؟ تنها به بیان این جمله بسنده کرد که بله، در مورد آنها هم باید تصمیم‌گیری شود.

لازم به یادآوری است سازمان بورس مدتی است که برای توقف و بازگشایی نمادهای بورسی از دستورالعمل جدیدی استفاده می‌کند، این تصمیم در پی اعتراضات نسبت به توقف طولانی‌مدت نمادهای بورسی گرفته شده است. آنطور که در این دستورالعمل دیده شده، نمادهای متوقف حداکثر ۹۰ دقیقه‌ای بازگشایی می‌شوند. البته نمادهایی هم امکان دارد به علت عدم شفافیت تعلیق شوند.

فرابورس

معامله ۱۹۴۸ میلیون اوراق بهادار

در دادوستدهای بازارهای نه‌گانه فرابورس

معامله‌گران در بازارهای نه‌گانه فرابورس، هفته معاملاتی منتهی به ششم بهمن‌ماه را با نقل و انتقال یک هزار و ۹۴۸ میلیون ورقه بهادار به پایان بردند.

به گزارش فرابورس، در نخستین هفته کاری دومین ماه زمستان، در کنار معاملات بازارهای مختلف فرابورس، بازار بدهی نیز میزبان عرضه دور جدیدی از اوراق اسناد خزانه اسلامی به تعداد ۱۰میلیون ورقه در نماد «اخزا ۶۰۶» به ارزش ۱۰هزار میلیارد ریال بود که هر ورقه آن در جریان عرضه، ۷۷۱هزار ریال قیمت خورد.

بدین ترتیب از چهارشنبه ۴ بهمن‌ماه، معاملات «اخزا ۶۰۶» با سررسید دوساله (تاریخ سررسید: ۲۲مهر ۱۳۹۸) در بازار ابزارهای نوین فرابورس آغاز شد که با عرضه این دور از اخزاها تنها عرضه یک مرحله از اسناد خزانه اسلامی در نماد «اخزا ۶۰۵» در قالب بودجه سال ۱۳۹۶ باقی مانده که انتظار می‌رود به زودی شاهد عرضه آن باشیم.

با عرضه یک اخزای جدید در این هفته، بازار ابزارهای نوین مالی در مجموع، دست به دست شدن ۶۹میلیون ورقه بهادار به ارزش بالغ بر ۸هزار میلیارد ریال را به خود دید که طبیعتا بیشترین حجم و ارزش دادوستدی در این میان به بازار بدهی اختصاص داشت.

اوراق گواهی تسهیلات مسکن نیز در هفته نخست این ماه، رشد حدود ۱۰درصدی حجم و ارزش مبادلاتی را به همراه داشتند، به‌طوری که معامله‌گران این اوراق، به خریدوفروش ۴هزار ورقه تسه به ارزش ۲۷۹میلیارد ریال اقدام کردند. در هفته‌ای که پشت سر گذاشتیم با تغییر مالکیت ۴۱۵میلیون سهم به ارزش مبادلاتی بیش از یک هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال در بازار دوم شاهد کاهش ۱۴درصدی حجم و در مقابل، رشد ۵درصدی ارزش معاملاتی این بازار در مقایسه با هفته پایانی دی‌ماه بودیم. بازار اول نیز میزبان نقل‌وانتقال ۲۳۶میلیون سهم به ارزش ۴۳۲میلیارد ریال در ۱۳هزار نوبت دادوستدی بود که این بازار با افت حجم و ارزش مبادلاتی روبه‌رو شد.

از سوی دیگر جابه‌جایی‌های صورت گرفته توسط سهامداران در بازار پایه، رشد ۶ و ۲۵درصدی حجم و ارزش معاملاتی این بازار را نسبت به هفته پیش به دنبال داشت که تابلوی «پایه الف» بیشترین نقش را ایفا کرد، به‌گونه‌ای که در این تابلو، حجم و ارزش معاملات به ترتیب ۶۱ و ۹۱درصد افزایش یافت.

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی

ش درخواست ۹۶۱۰۴۶۰۰۵۹۰۰۰۲۲۰ ش پرونده ۹۶۰۹۹۸۰۰۵۹۰۰۰۷۲۴ ش بایگانی ۹۶۰۸۴۹ / در پرونده کلاسه ۹۶۰۸۴۹ این شعبه خواهان خانم معصومه سراوانی فرزند شیرمحمد دادخواستی به طرفیت آقایان عباس علی ساوری فرزند محمد و محمد صادق ساوری فرزند عباس و... به خواسته الزام به تنظیم سند رسمی ملک- اثبات وقوع بیع- اثبات مالکیت(مالی غیرمنقول) به دادگستری گرگان تقدیم نموده است که پس از ارجاع به این شعبه و جری تشریفات قانونی وقت رسیدگی تعیین گردید. نظر به اینکه خواندگان فوق الذکر مجهول المکان می باشند به استناد ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی با انتشار این آگهی به نامبردگان ابلاغ می گردد جهت شرکت در جلسه رسیدگی مورخه ۹۶/۱۲/۱۶ ساعت ۹/۳۰ صبح و دریافت نسخه ثانی دادخواست و ضمائم در دفتر شعبه نهم دادگاه حقوقی گرگان حاضر گردند.

سید جلال صدری- مدیر دفتر شعبه نهم دادگستری شهرستان گرگان

آگهی احضار متهم

ش پرونده ۹۶۰۹۹۸۰۱۷۰۰۰۶۰۸ ش بایگانی ۹۶۰۷۴۰ / نظر به اینکه متهم خانم سهیلا امیر ماهانی فرزند دادخدا از سوی این شعبه به اتهام خروج غیرقانونی از کشور تحت تعقیب می باشند و ابلاغ احضاریه به واسطه مجهول المکان بودن وی ممکن نگردیده لذا در اجرای ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی در امور کیفری مراتب برای یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار درج تا ظرف یکماه از تاریخ انتشار جهت پاسخگویی و دفاع از اتهام انتسابی در پرونده کلاسه ۹۶۰۷۴۰- نهم بازپرسی واقع در گرگان- دادسرای عمومی و انقلاب گرگان حاضر گردد درغیر اینصورت به صورت غیابی تصمیم مقتضی اتخاذ خواهد گردید.

موسوی مطلق- بازپرس شعبه نهم دادسرای عمومی و انقلاب گرگان

اجرائیه

ش اجرائیه ۹۶۱۰۴۲۰۰۵۹۷۰۰۲۴۳ ش پرونده ۹۶۰۹۹۸۰۰۵۹۷۰۰۱۶۷ ش بایگانی ۹۶۰۲۰۶ تاریخ تنظیم: ۱۳۹۶/۱۰/۳۰ / مشخصات محکوم له/ محکوم لهم: ۱- بانک مهر اقتصاد بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- گرگان- خیابان ولیعصر- جنب عدالت ۱۵- ساختمان بانک مهر اقتصاد / مشخصات محکوم علیه/ محکوم علیهم: ۱- عباس عرب عامری فرزند محمدعلی بنشانی مجهول المکان ۲- محمدزمان عرب عامری فرزند محمد بنشانی مجهول المکان / محکوم به: بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۶۱۰۰۹۰۰۵۹۷۰۱۲۹۷ و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۰۰۵۹۷۰۰۷۳۳ محکوم علیهم محکومند به پرداخت تضامنی مبلغ سیصد و شصت و چهارمیلیون ریال (اصل خواسته) و مبلغ سیزده میلیون و هشتصد و هشتاد و چهار هزار ریال (هزینه دادرسی) و مبلغ نه میلیون و نهصد و سی و شش هزار ریال (حق الوکاله مرحله بدوی) نیز خسارت تاخیر تادیه بر مبنای نرخ تورم شاخص بانک مرکزی جمهوری اسلامی از تاریخ سررسید چک تا زمان وصول محکوم به درحق خواهان و پرداخت مبلغ ۱۸/۲۰۰/۰۰۰ ریال بابت نیم عشر دولتی درحق دولت اجرای حکم منوط به تادیه مابه التفاوت هزینه دادرسی از سوی خواهان می باشد رای صادره غیابی وصول نیم عشر دولتی بر عهده اجرای احکام مدنی می باشد. محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه: ۱- ظرف ده روز مفاد آنرا بموقع اجرا گذارد (ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی) ۲- ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد ۳- مالی معرفی کند که اجرا حکم و استیفا محکوم به از آن میسر باشد. چنانچه خود را قادر به اجرای مفاد اجراییه ندانید باید ظرف سی روز کلیه اموال خود را شامل تعداد یا مقدار و قیمت همه اموال منقول و غیر منقول به طور مشروح مشتمل بر میزان وجوه نقدی که به هر عنوان نزد بانکها و موسسات مالی و اعتباری ایرانی یا خارجی دارد به همراه مشخصات دقیق حسابهای مذکور و کلیه اموالی که او به هر نحو نزد اشخاص ثالث دارد و کلیه مطالبات او از اشخاص ثالث و نیز فهرست نقل و انتقالات و هر نوع تغییر دیگر در اموال مذکور از زمان یک سال قبل از طرح دعوای اعسار به ضمیمه دادخواست اعسار به مقام قضایی ارائه نماید والا به درخواست محکوم له بازداشت میشود (مواد ۸ و ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۴- خودداری محکوم علیه از اعلام کامل صورت اموال به منظور فرار از اجرای حکم حبس تعزیری درجه هفت را در پی دارد.(ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی و ماده ۲۰ ق.م.ا و ماده ۱۶ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۵- انتقال مال به دیگری به هر نحو با انگیزه فرار از ادای دین به نحوی که باقیمانده اموال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری درجه شش یا جزای نقدی معادل نصف محکوم به یا هردو مجازات می شود. (ماده ۲۱ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۶- چنانچه صورت اموال پس از مهلت سی روز ارائه شود آزادی محکوم علیه از زندان منوط به موافقت محکوم له یا تودیع وثیقه یا معرفی کفیل توسط محکوم علیه خواهد بود.(تبصره ۱ ماده ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)

اسماعیل زاهدی- رئیس شعبه هشتم دادگاه حقوقی گرگان
هاشمی نژاد- مدیر دفتر شعبه هشتم دادگاه حقوقی گرگان

آگهی

ش پرونده ۹۶۰۹۹۸۰۰۵۹۲۰۰۶۸۰ ش بایگانی ۹۶۰۸۰۵ / کلاسه بایگانی پرونده ۱۱/۹۶/۸۰۵ شعبه یازده دادگاه حقوقی گرگان بدینوسیله به آقایان ۱- بهنام منوچهری فرزند علی اکبر ۲- فاطمه چرخنده ۳- علی شمس آبادی مجهول المکان اخطار می گردد خواهان محمد فرهمند نیا فرزند خدابخش با وکالت احسان باقری دادخواستی به طرفیت شما به خواسته دعاوی غیرمالی و غیره به دادگستری گرگان تقدیم نموده است. پس از ارجاع به این شعبه و ثبت آن به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی تعیین وقت رسیدگی و صدور اخطاریه جهت طرفین نظر به اینکه خوانده مجهول المکان می باشد لذا مستندا به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب دریک نوبت در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار درج می گردد تا خوانده در دفتر شعبه یازده حقوقی گرگان حاضر و نسخه ثانی دادخواست و ضمائم و اخطاریه را دریافت نموده. درجلسه دادرسی که به روز سه شنبه به تاریخ ۹۶/۱۲/۸ ساعت ۱۰ صبح تعیین شده است شرکت نمایند. چنانچه نیاز به آگهی مجدد باشد فقط یک نوبت و مدت ده روز خواهد بود.

دفتر شعبه یازده دادگاه عمومی حقوقی گرگان

اجرائیه

ش اجرائیه ۹۶۱۰۴۲۱۷۲۱۱۰۰۲۵۷ ش پرونده ۹۶۰۹۹۸۱۷۲۱۱۰۰۲۶۹ ش بایگانی ۹۶۰۲۷۱ / مشخصات محکوم له/محکوم لهم: ۱- منصور مهاجر شیخی فرزند غلامحسین بنشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- شهر گرگان- نرسیده به روستای قلعه محمود- خیابان اصلی پ ۹۸ / مشخصات محکوم علیه/ محکوم علیهم: ۱- ملیکه اله بارزاده زواردهی فرزند علی اکبر بنشانی مجهول المکان/ مشخصات نماینده یا قائم مقام قانونی محکوم له/ محکوم علیه: محمد علی نقوی فرزند ولی بنشانی گرگان- خ ولی عصر- عدالت ۱۶- مجتمع مرجان- ط ۳- واحد ۷ نوع رابطه: وکیل منصور مهاجر شیخی / محکوم به: بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۶۱۰۰۹۱۷۲۱۱۰۱۰۶۹ و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۱۷۲۱۱۰۰۵۲۱ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ چهارمیلیون تومان بابت یک فقره چک به شماره ۳۳۰۴/۰۵۷۴۴۲ عهده بانک تجارت شعبه مرکزی و پرداخت خسارت تاخیرتادیه از تاریخ سررسید چک ۹۶/۲/۲۵ لغایت اجرای حکم و پرداخت مبلغ صد و بیست و هشت هزار تومان بابت هزینه دادرسی و دویست هزار تومان حق الوکاله وکیل درحق خواهان و پرداخت هزینه نیم عشر دولتی درحق جمهوری اسلامی ایران بعهده محکوم علیه می باشد.

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

مسئول دفتر شعبه یازدهم شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی شهرستان گرگان- حسینی

آگهی حصر وراثت

ش بایگانی ۹۶۰۶۶۰ / آقای اسماعیل رستاقی فرزند عباس به شرح درخواستی که به کلاسه ۹۶۰۶۶۰ این شورا ثبت گردیده درخواست صدور گواهی انحصار وراثت نموده و اعلام داشته که عباس رستاقی فرزند عباس به شماره شناسنامه ۷ صادره از گرگان در تاریخ ۱۳۹۵/۹/۲۱ در اقامتگاه دائمی خود شهرستان گرگان فوت نموده و ورثه / وراث حین الفوت وی عبارتند از: ۱- مریم حاجی مشهدی فرزند محمد شماره شناسنامه ۱۱ همسر متوفی ۲- سمیه رستاقی فرزند عباس شماره شناسنامه ۲۷۳ فرزند متوفی ۳- سعید رستاقی فرزند عباس شماره شناسنامه ۳ فرزند متوفی ۴- محمدرضا رستاقی فرزند عباس شماره شناسنامه ۴۰۴ فرزند متوفی ۵- اسماعیل رستاقی فرزند عباس شماره شناسنامه ۲۱ فرزند متوفی ۶- حمید رستاقی فرزند عباس شماره شناسنامه ۱۴۲۸ فرزند متوفی / ولاغیر اینک شورا باانجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور یک نوبت آگهی می گردد تاچنانچه شخصی اعتراضی دارد ویا وصیت نامه ای از متوفی نزداو می باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یکماه به این شورا مراجعه و تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

شعبه چهاردهم شورای حل اختلاف گرگان

مفقودی

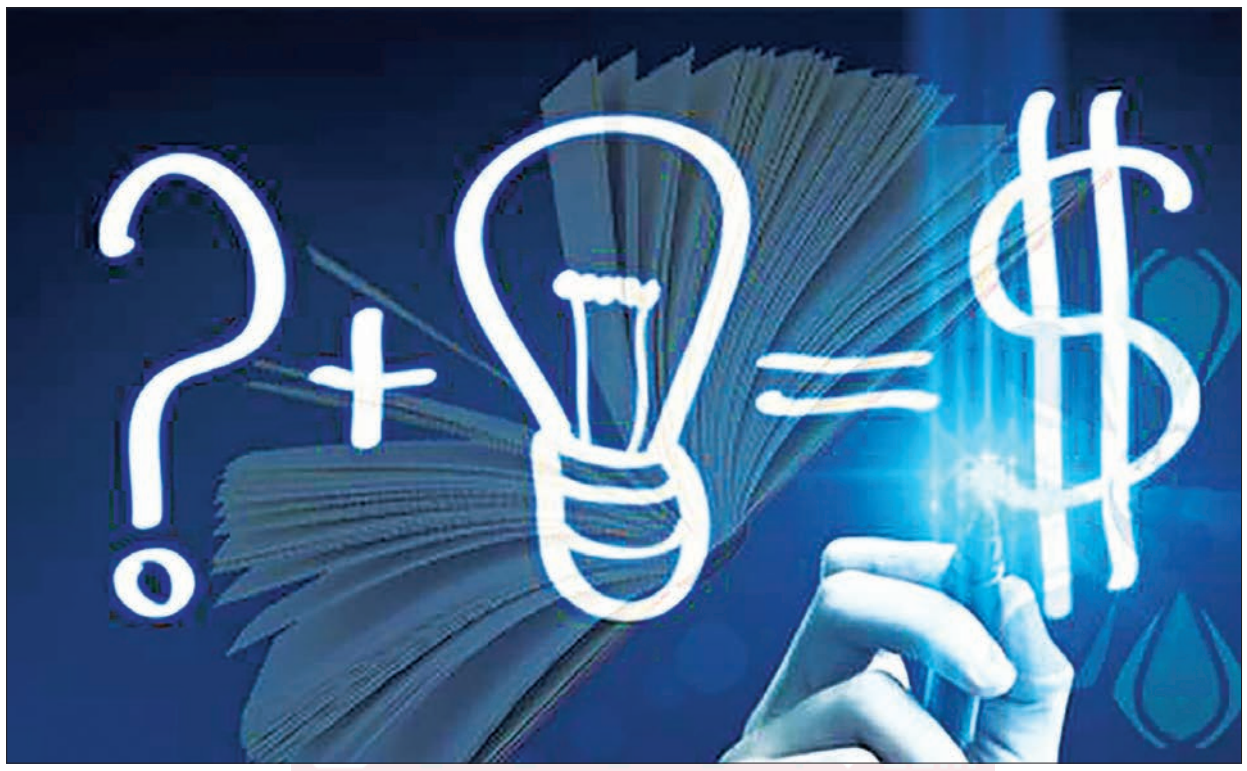
مدرک فارغ التحصیلی اینجانب مهرآفرین کردی فرزند داود به شماره شناسنامه ۴۷۷۲۲ صادره از تهران در مقطع کارشناسی پیوسته رشته شیمی کاربردی صادره از واحد دانشگاهی قم با شماره ۸۷۱۷ مفقود گردیده و فاقد اعتبار می باشد. از یابنده تقاضا می شود اصل مدرک رابه دانشگاه آزاد اسلامی واحد قم به نشانی قم، پردیسان، بلوار دانشگاه، مجتمع دانشگاهی ص پ ۳۶۴/۳۷۱۸۵- اداره فارغ التحصیلان ارسال نماید.

قم

مفقودی مدارک خودرو

برگ سبز و کارت پژو ۲۰۶ به شماره موتور ۱۴۱۸۸۰۶۵۸۹۷ و شماره شاسی NAAP۰۳ED۳Aj۰۹۹۸۳۵ و شماره پلاک ۱۵۴ ق ۲۲ ایران ۶۶ مفقود و فاقد اعتبار است.

۵۰ میلیون یورو رونق تجاری کشورمان در گرداب موانع بانکی



بانک توسعه صادرات مبلغ ۵۰میلیون یورو برای گسترش تجارت در کشور بلاروس اختصاص داد، اما تاکنون این مبلغ به علت مشکلات بانکی بی‌ثمر مانده است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، توسعه همکاری‌های بین تهران و مینسک در بخش‌های مختلف اقتصادی، صنعتی و اجرای طرح‌های مشترک با هدف افزایش ارزش روابط تجاری، مدتی است که مورد توجه دولتمردان دو کشور قرار گرفته است.

نفت، گاز، پتروشیمی، خودرو، محصولات ساختمانی، برقی، مواد کانی، دارو و سلامت، تجهیزات پزشکی و برگزاری متقابل نمایشگاه‌ها از زمینه‌های موجود برای گسترش همکاری‌ها بین دو کشور است. از سوی دیگر، ایران به عنوان دروازه ورود صنایع و تولیدات شرکت‌های بلاروسی می‌تواند فرصت بسیاری را برای افزایش صادرات این کشور فراهم کند. پیش از این نیز وزیر صنایع بلاروس اعلام کرده بود که این کشور آماده است، نیازمندی‌های خود از جمله میوه، ماهی، دارو، تجهیزات پزشکی، متالورژی و ادوات ماشین‌سازی را از ایران خریداری کند.

به عقیده کارشناسان، همکاری‌های سیاسی ایران و بلاروس در سطح عالی قرار دارد، اما روابط اقتصادی با توان موجود در این عرصه مطابقت ندارد.

کارشناسان امور تجاری معتقدند سطح روابط تجاری کشور می‌تواند تا سه برابر افزایش یابد و دولت ایران برای گسترش مبادلات اقتصادی و بازرگانی و خرید کالاهای مورد نیاز از این کشور آماده است. ایران در کشور بلاروس رایزن بازرگانی دارد که به‌طور قطع تاثیر بسیاری بر افزایش سطح روابط تجاری با این کشور خواهد داشت. تجارت ایران و بلاروس که روسیه سفید هم لقب دارد با تراز مثبت به نفع این کشور اروپای شرقی است، به نحوی که در سه سال گذشته نمودار تراز بازرگانی بین دو کشور همیشه شیب صعودی داشته است.

سفر چند روز گذشته وزیر صنایع بلاروس به ایران در صدر یک هیأت تجاری نویددهنده توسعه هرچه بیشتر روابط تهران و مینسک در آینده است. دوطرف بعد از گفت‌وگوها و مذاکرات متعدد به امضای تفاهم‌نامه مشترک دارویی و خودرویی اقدام کردند. همه این تلاش‌ها زمینه ورود رئیس‌جمهور بلاروس به ایران را در آینده‌ای نزدیک فراهم می‌کند.

در ادامه این نشست‌ها، کمیسیون مشترک بین ایران و بلاروس بر ضرورت ادامه تلاش‌های مشترک برای افزایش مناسبات تجاری متقابل، انجام اقدام‌های لازم برای فراهم‌آوردن شرایط مناسب به منظور توسعه همکاری‌های تجاری، اقتصادی و سرمایه‌گذاری بین جمهوری بلاروس و جمهوری اسلامی ایران، متنوع‌کردن لیست اقلام تجاری دوجانبه و توسعه زمینه‌های تجاری تاکید کردند همچنین طرف‌ها نسبت به اقدام‌های لازم به منظور اجرای بندهای نقشه راه به توافق رسیدند. توسعه همکاری‌ها در زمینه سرمایه‌گذاری، پذیرش گواهی انطباق و ارزش‌گذاری گمرکی کالاهای صادراتی ایران به بلاروس نیز مورد بررسی دو طرف قرار گرفت.

به دنبال توسعه روابط اقتصادی و تجاری ایران و بلاروس هستیم

محمد شریعتمداری، وزیر صنعت، معدن و تجارت در حاشیه نشست مشترک با وزیر صنایع جمهوری بلاروس، اظهار کرد: همانطور که در جلسه برگزارشده با مقام‌های مسئول بلاروس مطرح شد، به دنبال توسعه روابط اقتصادی و تجاری بین دو کشور هستیم.

وی در ادامه افزود: برای توسعه روابط باید روابط مالی و بین بانکی تقویت شود و اکنون سطح این نوع روابط قابل قبول نیست.

شریعتمداری تصریح کرد: بانک توسعه صادرات مبلغ ۵۰ میلیون یورو برای گسترش تجارت در کشور بلاروس اختصاص داده است، اما متاسفانه تاکنون این مبلغ به علت مشکلات بانکی موجود در کشور بلاروس به هدف خود، یعنی بالابردن سطح روابط تجاری دو کشور نرسیده است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت بیان کرد: از وزیر بلاروس درخواست کرده‌ایم که در جهت حل بیشتر مشکلات بانکی تلاش کند تا در آینده‌ای نزدیک شاهد شکوفایی روابط تجاری و اقتصادی بین دو کشور باشیم.

شریعتمداری همچنین ادامه داد: خوشبختانه سطح روابط در سال گذشته ارتقای خوبی داشته است و مهندسان ایرانی توانسته‌اند پروژه‌های عمرانی بزرگی را در بلاروس به اتمام برسانند، هرچند که هنوز مشکلات موجود بر سر راه تجارت بین دو کشور کم نیستند، اما امیدواریم با همکاری طرف بلاروسی همه مسائل حل شود.

وی با اشاره به همکاری دو کشور در حوزه بهداشتی و دارویی، افزود: یک سند همکاری در این حوزه به امضا رسیده است و در چند روز آینده دو سند دیگر بین مقامات دو کشور به امضا خواهد رسید.

شریعتمداری در پایان با تاکید بر تمایل دولت ایران به توسعه روابط تجاری با بلاروس بیان کرد: تجار و بازرگانان ایرانی باید در برهه کنونی، شرایط اقتصادی بلاروس را به دقت مورد ارزیابی قرار دهند تا پتانسیل‌های کشف‌نشده و مغفول‌مانده تجاری بین دو کشور شناسایی شود.

افزایش ۱۵درصدی صادرات معادن و صنایع معدنی کشور

مدیرکل دفتر صنایع معدنی فلزی وزارت صنعت، معدن و تجارت از افزایش ۱۵درصدی ارزش صادرات معادن و صنایع معدنی کشور در ۹ ماهه سال‌جاری در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته خبر داد.

به گزارش ایرنا، میکائیل عظیمی شامگاه چهارشنبه در گردهمایی فعالان بخش معادن و صنایع معدنی استان اصفهان که در محل اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد، اظهار کرد: معادن و صنایع معدنی (فلزی و غیرفلزی) کشور در ۹ ماهه سال‌جاری ۵هزار و ۶۷۳ میلیون دلار صادرات داشتند که این رقم در مدت مشابه سال گذشته ۴هزار و ۹۳۰ میلیون دلار بوده است.

وی با اشاره به افزایش ۶درصدی صادرات معادن و صنایع معدنی از نظر وزنی افزود: معادن و صنایع معدنی کشور در ۹ ماهه سال‌جاری ۴۲ میلیون و ۵۱۰ هزار تن صادرات داشتند که این رقم در مدت مشابه سال گذشته ۳۹ میلیون و ۷۷۱ هزار تن بوده است.

مدیرکل دفتر صنایع معدنی فلزی وزارت صنعت با اشاره به پیش‌بینی ۵هزار و ۲۷۶ میلیون دلار ارزش صادرات معادن و صنایع معدنی کشور برای ۹ ماهه سال‌جاری گفت: این برنامه ۱۰۸درصد تحقق یافته است.

عظیمی افزود: مقدار کل پیش‌بینی‌شده برای صادرات معادن و صنایع معدنی کشور در سال جاری حدود ۷هزار و ۳۴ میلیون دلار است.

وی با اشاره به جدول صادرات معادن و صنایع معدنی فلزی و غیرفلزی به‌طور مجزا نیز اظهار کرد: مجموعه معادن کشور در ۹ ماهه سال‌جاری ۹۷۹میلیون دلار صادرات داشتند که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۳۴درصد افزایش دارد.

وی با اشاره به صادرات ۱۸ میلیون و ۵۲۵ هزار تنی معادن کشور در ۹ ماهه سال‌جاری با افزایش ۲درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته، اضافه کرد: برنامه‌های پیش‌بینی‌شده برای صادرات معادن کشور در این مدت ۱۱۹درصد تحقق یافته است.

عظیمی همچنین خاطرنشان کرد: مجموعه صنایع معدنی فلزی کشور نیز در ۹ ماهه سال‌جاری ۳هزار و ۳۵۴ میلیون دلار صادرات داشتند که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۱۵درصد افزایش دارد.

وی با اشاره به افزایش ۴۱درصدی صادرات صنایع معدنی فلزی کشور از نظر وزنی اضافه کرد: صنایع معدنی فلزی کشور در مدت مذکور ۷میلیون و ۶۴۸ هزار تن صادرات محصول داشته‌اند.

وی برنامه پیش‌بینی‌شده برای صادرات صنایع معدنی فلزی کشور در سال جاری را ۴هزار و ۱۴۰میلیون دلار اعلام و اظهار کرد: این برنامه تا ۹ماهه سال‌جاری ۱۰۸درصد تحقق یافته است.

مدیرکل دفتر صنایع معدنی فلزی وزارت صنعت، معدن و تجارت همچنین با اشاره به صادرات صنایع معدنی غیرفلزی گفت: برنامه پیش‌بینی‌شده برای صادرات محصولات این صنایع در سال‌جاری یک‌هزار و ۷۹۴ میلیون دلار و برای ۹ ماهه از سال یک هزار و ۳۴۶ میلیون دلار است.

وی با اشاره به تحقق ۱۰۰درصدی این برنامه تا ۹ماهه سال جاری، گفت: ارزش صادرات صنایع معدنی غیرفلزی در ۹ ماهه سال‌جاری یک‌هزار و ۳۴۰ میلیون دلار است که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۴درصد افزایش دارد.

وی خاطرنشان کرد: صادرات محصولات صنایع معدنی غیرفلزی در ۹ ماهه سال‌جاری ۱۵ میلیون و ۸۷۸ هزار تن بوده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته حدود ۲درصد کاهش یافته است.

وی دلیل کاهش صادرات صنایع معدنی غیرفلزی از نظر وزنی را رفع نیاز داخل کشور عنوان کرد.

رئیس انجمن سنگ اصفهان نیز در این گردهمایی گفت: حدود ۶۰۰ معدن فعال و ۲ هزار واحد فرآوری صنایع معدنی با حدود ۵۰ هزار نیروی کار در استان اصفهان مستقر است.

رضا احمدی افزود: معادن و صنایع معدنی استان با پنج مشکل عمده مواجه هستند که شامل افزایش هزینه‌های سوخت، افزایش حقوق دولتی، مالیات، ارزش افزوده و افزایش هزینه‌های عمومی است.

در این جلسه که با حضور گروهی از فعالان بخش معدن و صنایع معدنی استان اصفهان برگزار شد، درباره مشکلات بخش معدن و صنایع معدنی این استان تبادل نظر و رایزنی شد.

اخبار

سایه واردات بی‌رویه بر صنعت روشنایی کشور

درحالی‌که صنعت لوستر و روشنایی جزو پنج برند برتر دنیا به شمار می‌رود اما در سال‌های اخیر به دلیل واردات بی‌رویه و کاهش تولید، صادرات این محصول به بازارهای هدف کاهش یافته است.

به گزارش ایرنا، لوستر و صنایع روشنایی از صنایع باسابقه در ایران به شمار می‌رود که با توجه به ظرافت آن و گره خوردن با هنر نیاز به دقت و سلیقه بالایی دارد، بنابراین می‌توان گفت این صنعت یکی از صنایع موفق در کشور به شمار می‌رود که گسترش و رونق خود را مدیون ذوق و سلیقه ایرانی می‌داند. می‌توان گفت که انواع چراغ‌های روشنایی و تجهیزات جانبی و مواد اولیه اصلی آنها در داخل تولید می‌شود و بیشتر واحدهای تولیدی در شهر تهران و سایر شهرهای بزرگ صنعتی کشور همچون اصفهان، آمل، مشهد و برخی در بابل، یزد و . . . متمرکز شده‌اند و متاسفانه آمار درستی از تولید محصولات در این بخش وجود ندارد که خود معضل بزرگی است. به گزارش ایرنا، طبق آمارهای ارائه‌شده از سوی سازمان توسعه تجارت، امارات متحده، عراق، جمهوری آذربایجان، افغانستان، ترکمنستان، ارمنستان، سوریه و روسیه مهم‌ترین بازارهای صادراتی صنایع روشنایی ایران در سال‌های ۱۳۹۰تا ۱۳۹۵ بوده است.

همچنین براساس آمار این سازمان، امارات متحده با ۴۱درصد، عراق با ۳۲درصد، آذربایجان با ۹درصد، افغانستان با ۶درصد و ارمنستان با ۳درصد به ترتیب بیشترین میزان صادرات چراغ‌های روشنایی کشور در سال گذشته را به خود اختصاص می‌دهند.

به گفته کارشناسان این حوزه، مشکلات صادراتی این محصول با شرایط حاکم بر روابط کشورمان و کشورهای حوزه خلیج‌فارس (امارات متحده عربی)، واردات بی‌رویه اجزا و قطعات لامپ و چراغ (ماژور، قاب و. . .)، تغییرات تکنولوژی (روش ساده مونتاژ) و تیراژپایین تولید (سرمایه‌گذاری در تیراژ کم توجیه اقتصادی ندارد) در ارتباط است.

به استناد آمارهای سازمان توسعه تجارت، چین، امارات متحده، آلمان، ایتالیا و ترکیه، پنج کشور عمده صادرکننده چراغ‌های روشنایی به ایران هستند که به ترتیب چین با ۹۳درصد، امارات متحده با ۴درصد بیشترین صادرکنندگان و آلمان، ایتالیا و ترکیه هر کدام با یک درصد در رتبه‌های بعدی قرار دارند. آمارهای جهانی نیز گویای آن است که آمریکا، آلمان، انگلستان، فرانسه، کره و کانادا بزرگ‌ترین واردکنندگان و چین، آلمان، آمریکا، ایتالیا، مکزیک، کره و ایتالیا بزرگ‌ترین صادرکنندگان صنایع روشنایی جهان هستند. اکنون ۴۰۰ کارخانه تولیدکننده لوستر در کشور فعال است و ۴۰ هزار نفر به صورت مستقیم و یکصد هزار نفر به صورت غیرمستقیم در این رسته فعالیت می‌کنند. همچنین ایران در صنعت لوستر و چراغ‌های تزیینی جزو پنج نشان تجاری (برند) دنیا و در کنار کشورهای ایتالیا، چک، فرانسه و چین قرار دارد. سالانه بیش از ۲۶۰ میلیون دلار انواع لوستر و روشنایی از ایران صادر می‌شود و گردش مالی سالانه آن بیش از ۴ هزار میلیارد ریال است.

جزییات مذاکرات جدید صادرات گاز ایران به عراق

دبیرکل اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق از موافقت استانداری بغداد برای واردات گاز از ایران خبر داد و گفت وزارت نفت عراق تمایل دارد گاز را جایگزین فرآورده‌های نفتی کند.

حمید حسینی در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به آغاز دور جدید مذاکرات بین ایران و عراق برای صادرات گاز گفت: این مذاکره آغاز شده و استانداری بغداد برای واردات گاز از ایران موافقت کرده است. وزارت نفت عراق علاقه‌مند است که گاز را در نیروگاه‌ها و صنایع عراق جایگزین فرآورده‌های نفتی کند. وی در پاسخ به این سوال که حجم گازی که قرار است از ایران به عراق صادر شود چقدر است؟ گفت: هنوز در مورد حجم صادرات گاز صحبت نشده است بلکه فعلا کلیات موضوع و علاقه وزارت نفت عراق مطرح است. با توجه به اینکه ایران تاکنون هیچ مذاکره‌ای برای صادرات گاز یا فرآورده‌های نفتی با وزارت نفت عراق نداشته است، این مذاکرات نوید توسعه همکاری بین ایران و عراق است. دبیرکل اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق در مورد نحوه صادرات گاز به عراق توضیح داد: این صادرات توسط خط لوله خواهد بود. خط لوله بغداد بین ایران و عراق کشیده شده و خط لوله بصره هم در حال تکمیل است. ممکن است ظرفیت این لوله‌ها افزایش یابد و در کنار آن لوله‌گذاری جدید انجام شود. قرارداد صادرات گاز ایران به عراق شش ساله است و احتمالا بتوانیم این مدت را افزایش بدهیم. حسینی پیش از این به ایسنا خبر داده بود که مذاکره جدیدی بین ایران و وزارت نفت عراق در حال انجام است که این وزارتخانه خرید گاز از ایران را برای استفاده در نیروگاه‌ها افزایش دهد. این قرارداد جدا از قرارداد قبلی صادرات گاز از ایران به عراق است، زیرا قرارداد قبلی با وزارت نیروی عراق بود. عراقی‌ها اخیرا از امکانات شرکت گاز بازدید کرده‌اند.

خبر

موافقت ستاد تنظیم بازار با اختصاص ارز مبادله‌ای به واردات برنج

رئیس انجمن واردکنندگان برنج از موافقت ستاد تنظیم بازار با اختصاص ارز مبادله‌ای برای واردات برنج خبر داد.

به گفته مرتضی شاه‌حسینی، رئیس انجمن واردکنندگان برنج ایران، به‌رغم ابلاغ مصوبه آزادشدن واردات برنج از ابتدای بهمن‌ماه، به‌دلیل مشخص‌نبودن نوع ارز، ثبت سفارش‌ها معلق مانده بود که در نهایت با مصوبه ستاد تنظیم بازار مبنی بر اختصاص ارز مبادله‌ای برای واردات برنج، ثبت سفارش‌ها آغاز شد.

وی افزود: پس از انجام مقدمات اولیه و انجام ثبت سفارش، مراجعه واردکنندگان به بانک مرکزی برای دریافت ارز مبادله‌ای با پاسخ‌های نامشخصی روبه‌رو شدند از آن جمله که امکان ارائه ارز مبادله‌ای وجود ندارد، مصوبه ستاد تنظیم بازار به بانک ابلاغ نشده و یا محل تامین ارز مبادله‌ای مشخص نشده است.

وی با اشاره به پشت‌سر گذاشتن روزهای ابتدایی بهمن‌ماه، گفت: در صورت تعلل بیشتر، برنج‌هایی که برای تامین نیاز و تنظیم بازار شب عید باید در بازار عرضه شود، در موعد مقرر وارد کشور نمی‌شود.

رئیس انجمن واردکنندگان برنج ایران با بیان اینکه با نزدیک‌شدن به پایان سال و فرا رسیدن تعطیلات نوروزی، تقاضا برای برنج افزایش می‌یابد، گفت: در صورتی که نتوانیم به‌موقع برنج وارد کنیم با دو چالش روبه‌رو می‌شویم؛ اول آنکه قیمت برنج وارداتی باز هم افزایش خواهد یافت و دوم، احتمال دارد بخشی از نیاز بازار از محل واردات غیرقانونی و قاچاق تامین شود.

وی با ابراز اینکه بانک مرکزی اعلام کرده که نمی‌تواند ارز مبادله‌ای در اختیار واردکنندگان برنج قرار دهد، اظهار داشت: اگر امکان پرداخت ارز مبادله‌ای وجود ندارد، چرا ستاد تنظیم بازار در مصوبه خود بانک مرکزی را مکلف به پرداخت ارز مبادله‌ای می‌کند؟ و این تناقض در دستگاه‌های دولتی موجب سردرگمی و بلاتکلیفی تجار می‌شود.

شاه‌حسینی ادامه داد: اگر مقرر شده دستورات رئیس‌جمهور برای تنظیم بازار اعمال شود و قیمت برنج وارداتی به پیش از آغاز ممنوعیت واردات سال جاری برگردد، علاوه بر اینکه باید ارز مبادله‌ای در اختیار واردکنندگان قرار گیرد، باید تعرفه واردات نیز کاهش پیدا کند.

وی با اعلام اینکه برنج‌های وارداتی که کیفیت آنها

مورد تایید سازمان‌های غذا و دارو و استاندارد ایران است، قیمتی بالاتر از نمونه‌های دیگر دارند، افزود: اگر قرار باشد این نوع برنج با ارز متقاضی و تعرفه ۲۶درصد فعلی وارد شود، قیمت تمام‌شده برای واردکننده معادل ۷۰۰۰ تا ۷۵۰۰ تومان خواهد بود و اگر ارز مبادله‌ای پرداخت شود، قیمت هر کیلو برنج برای واردکننده ۶۰۰۰ تا ۶۲۰۰ تومان تمام خواهد شد.

رئیس انجمن واردکنندگان برنج ایران با یادآوری اینکه پیش از اعمال ممنوعیت واردات قیمت برنج وارداتی در بازار ۴۸۰۰ تومان بوده است، گفت: اگر قرار باشد قیمت متعادل شود، یعنی قیمت قبل از ممنوعیت واردات به‌اضافه ۱۰درصد تورم سالانه معیار باشد، علاوه بر پرداخت ارز مبادله‌ای تعرفه نیز باید کمتر از ۱۰درصد باشد تا قیمت برای واردکننده بین ۵۲۰۰ تا ۵۳۰۰ تومان کاهش یابد.

وی با تذکر اینکه در این مدت نرخ ارز مبادله‌ای نیز افزایش یافته و قیمت برنج در بازارهای جهانی نیز افزایش یافته است، تصریح کرد: در ابتدای فصل برداشت برنج قیمت هر تن برنج هندی ۱۰۰۰ تا ۱۰۵۰ دلار بوده است، با توجه به پایان فصل برداشت، قیمت‌ها افزایش یافته و هر تن برنج تا ۱۲۰۰ دلار افزایش یافته است، که بخشی از این افزایش قیمت به‌دلیل اعمال ممنوعیت فصلی در ایران است که بعد از آزادشدن واردات تقاضا افزایش می‌یابد که موجب افزایش قیمت می‌شود.

شاه‌حسینی با بیان اینکه در حال حاضر قیمت برنج وارداتی حدود ۷۰۰۰ تومان است، گفت: واردکنندگان می‌توانند بعد از اعمال هزینه‌ها، ۱۴درصد سود برای خود در نظر بگیرند، بنکدار ۳درصد و خرده‌فروشی نیز ۱۲درصد اعمال کند.

اخبار

افزایش تعرفه واردات و چالش فروش خودروهای لوکس در کشور

مدیر بازاریابی شرکت پرشیا خودرو با اشاره به افزایش تعرفه واردات خودرو تا ۹۰ درصد، گفت که افزایش تعرفه‌ها امکان فروش خودروهای لوکس در کشور را با چالش مواجه کرده است. به گزارش خبرنگار ایمنا، کامران طالبی‌فرد در حاشیه نمایشگاه خودرو اصفهان با بیان اینکه این نمایشگاه در روزهای دوم و سوم کار خود با استقبال خوب مردم مواجه شد، اظهار کرد: با این وجود شوک ناشی از افزایش قیمت خودروهای وارداتی باعث کاهش استقبال مردم شده است. مدیر بازاریابی شرکت پرشیا خودرو، نماینده انحصاری BMW در ایران با اشاره به نظم و برنامه‌ریزی دقیق و مثال‌زدنی نمایشگاه اصفهان اظهار امیدواری کرد که نمایشگاه خودروی اصفهان به‌عنوان دومین نمایشگاه کشور پس از تهران، سال آینده در محل جدید و با زیرساخت‌های مناسب‌تری برگزار شود.

وی افزود: شرکت پرشیا خودرو آخرین بار سال ۹۴ در نمایشگاه خودرو اصفهان حضور داشت و امسال با سری BMW5 در این نمایشگاه شرکت کرده است. طالبی‌فرد، تخفیف ویژه خرید، فروش گارانتی یک تا سه ساله محصولات و عرضه لوازم جانبی BMW به‌صورت کامل را به‌عنوان خدمات جدید شرکت پرشیاخودرو عنوان کرد و در خصوص تولید BMW در ایران، گفت: در این خصوص مدیران شرکت پرشیاخودرو در حال مذاکره هستند و احتمال تولید وجود دارد اما هنوز تصمیم قطعی اتخاذ نشده چراکه باید زیرساخت‌های لازم برای تولید خودروهای برند در کشور فراهم شود. این فعال صنعت خودرو تصریح کرد: با قیمت‌ها و تعرفه‌های فعلی معلوم نیست بازار داخلی کشش تولید ۱۵هزار خودروی لوکس را داشته باشد اما اگر شاهد کاهش قیمت‌ها و تعرفه‌ها باشیم امکان تولید این خودروها با تیراژ بالا و صرفه اقتصادی بیشتر فراهم می‌شود. طالبی‌فرد با تأکید بر اینکه حداقل تیراژ تولید خودروهای لوکس ۱۵هزار خودرو است، گفت: تولید خودرو کمتر از این تعداد توجیه اقتصادی ندارد اما در حال حاضر افزایش تعرفه‌ها این امکان را با تردید مواجه کرده و تولید خودرو بستگی به برنامه‌های دولت دارد با این وجود امکان تولید BMW در شیراز وجود دارد. وی تصریح کرد: در سال گذشته با تعرفه ۴۰ درصد تنها ۸۵۰۰ خودروی لوکس در کشور به فروش رسیده است و حالا با تعرفه ۹۰ درصدی باید دید استقبال به چه صورت خواهد بود. مدیر بازاریابی شرکت پرشیاخودرو افزود: ۴۵ درصد بازار خودروهای لوکس ایران در اختیار BMWو ۴۵درصد در اختیار شرکت بنز است و ۱۰درصد دیگر میان دیگر برندها تقسیم می‌شود.

تغییر تعرفه واردات خودرو در انتظار تصمیم مجلس

رئیس انجمن صنفی واردکنندگان خودرو گفت دستور وزیر صنعت در خصوص تعیین‌تکلیف خودروهای در گمرک مانده موجب افزایش میزان عرضه به بازار و اصلاح قیمتی این محصولات می‌شود. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، میثم رضایی رئیس انجمن صنفی کارفرمایی واردکنندگان خودرو با اشاره به تعیین‌تکلیف خودروهای در گمرک مانده، گفت: دستور وزیر صنعت در خصوص تعیین‌تکلیف خودروهای در گمرک مانده بدون شک موجب افزایش میزان عرضه به بازار و همچنین اصلاح قیمتی خواهد شد. وی خاطرنشان کرد: در نامه وزیر صنعت ذکر شده برای کلیه خودروهای موجود در گمرک رعایت حقوق ورودی جدید در نظر گرفته شود که به‌طور طبیعی این امر موجب ساماندهی بازار و از بین رفتن حباب قیمتی شکل گرفته طی ماه‌های گذشته خواهد شد، البته نیاز است در ورود این خودروها و افزایش عرضه به بازار تسریع صورت گیرد. رضایی در پاسخ به پرسشی در خصوص تصمیمات اخیر دولت و مجلس در رابطه با تغییرات تعرفه واردات خودرو و همچنین اصلاح دستورالعمل ساماندهی واردات خودرو گفت: تا زمانی‌که این موضوع در مجلس طرح نشود، نمی‌توان انتظار تغییر خاص یا گمانه‌زنی در این رابطه داشت؛ چراکه افزایش تعرفه واردات خودرو رفتاری بر مبنای سیاست‌های کلی نظام است و نیاز است مجلس و دولت در فضای به دور از جنجال و حاشیه بهترین تصمیم را برای آن بگیرند. به گفته وی، واردکنندگان تابع سیاست‌های کلی نظام در موضوع واردات خودرو هستند چراکه در شرایط فعلی باید منفعت اکثریت مردم جامعه ملاک تصمیم‌گیری‌ها باشد، در نتیجه باید واردات هدفمند و البته منطقی پیاده و اجرا شود.

تصمیم نهایی برای مشاوره خودرویی به کمیسیون اصل ۹۰ با مجلس است

رئیس کمیسیون تخصصی خودروی اتاق اصناف کشور در بخش دیگری از سخنان خود دلیل حضور در برخی جلسات کمیسیون اصل ۹۰ مجلس شورای اسلامی را موضوع مغایرت حذف‌گری‌مارکت از حوزه واردات خودرو اعلام و اظهار کرد: بنده به عنوان نماینده واردکنندگان خودروی کشور و پیرو شکایت در این خصوص به عنوان حامی و مطلع از موضوع در این جلسات حضور یافتم و نه‌تنها در مجلس آن را پیگیری می‌کنیم بلکه اطلاعات این حوزه را به منظور استیفای حقوق مردم و اعضای خود در اختیار سایر سازمان‌های دیگر از جمله سازمان بازرسی کل کشور قرار می‌دهیم.

آیا تعرفه خودروهای هیبریدی – بنزینی اصلاح می‌شود؟

درحال حاضر تعرفه خودروهای تمام برقی و الکترونیکی صفر است و از هم‌اکنون دولت و مجلس باید با همکاری یکدیگر شرایطی را فراهم آورند که جایگاه شارژ برقی خودروهای الکترونیکی در کلانشهرها نصب و تعبیه شود.

به گزارش پدال‌نیوز، بعد از افزایش تعرفه‌های واردات خودرو، یکی از مهم‌ترین موضوعاتی که در رابطه با افزایش تعرفه روی داد و محل اختلاف‌نظر قرار گرفت، موضوع افزایش تعرفه واردات خودروهای هیبریدی است. در این زمینه برخی کارشناسان و نمایندگان مجلس معتقدند این تعرفه‌ها باید مورد اصلاح قرار گیرد و بازنگری شود.

در همین رابطه بهرام پارسایی، سخنگوی کمیسیون اصل ۹۰ مجلس شورای اسلامی با غیرقابل قبول دانستن افزایش تعرفه واردات خودروهای هیبریدی می‌گوید: «با توجه به ابرچالشی به‌عنوان آلودگی هوا که تمام کلانشهرهای کشور را درگیر خود کرده است، این تعرفه نه‌تنها نباید افزایش پیدا می‌کرد، بلکه لازم است برای شرکت‌ها و تولیدکنندگانی که چنین خودروهایی را تولید می‌کنند، مشوق‌هایی را درنظر گرفت تا این خودروها در داخل تولید شوند.»

وی افزود: «برخی دوستان در وزارت صنعت اعلام می‌کنند چون خودروهای هیبریدی با بنزین کار می‌کنند، این تعرفه‌ها افزایش یافته است. این درحالی است که کاهش مصرف سوخت به‌وسیله خودروهای هیبریدی برای کاهش آلودگی هوا بسیار مهم و اساسی است»

سخنگوی کمیسیون اصل ۹۰ مجلس ادامه داد: «باید هر عاملی را که باعث کاهش آلودگی هوا می‌شود، به‌کار گرفت، بنابراین برای افزایش تردد خودروهای هیبریدی در سطح کلانشهرها، تعرفه خودروهای هیبریدی باید اصلاح شود چراکه این موضوع برای کاهش آلودگی هوا بسیار مهم است.»

براساس این گزارش، در مقابل این سخنان پارسایی، محسن صالحی‌نیا معاون امور صنایع وزیر صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه تعیین میزان تعرفه خودروهای هیبریدی براساس کار کارشناسی دستگاه‌های مختلف صورت گرفته است، اظهار داشت: «در این زمینه ما با سه نوع خودرو مواجه هستیم؛ خودروهایی با سوخت فسیلی یا همان بنزین، خودروهای هیبریدی که بنزینی، برقی هستند و خودروهایی که تمام‌برقی به حساب می‌آیند. ابتدا باید گفت تعرفه خودروهای تمام‌برقی که هیچ نوع آلایندگی ندارند، همچنان صفر است و هیچ‌گونه تغییری نکرده است»

وی افزود: «اما در مورد خودروهای هیبرید با توجه به دو نوع موتور آنها یعنی هیبریدی-بنزینی و هیبرید پلاگین، تعرفه ۴۰ و ۳۰درصد نسبت به تعرفه خودروهای بنزینی تعیین شده است و ملاک تعیین این تعرفه‌ها میزان صرفه‌جویی در سوخت بنزین بوده و با توجه به اینکه سوخت پایه آنها بنزین است، این تعرفه درنظر گرفته شده است.»

به گفته صالحی‌نیا، میزان تفاوت مصرف سوخت خودروهای هیبریدی نسبت به خودروهای بنزینی، در هر ۱۰۰کیلومتر، دو لیتر است و این تعرفه‌ها نیز به همین نسبت درنظر گرفته شده است.»

براساس این گزارش، همچنین محمد شریعتمداری وزیر صنعت، معدن و تجارت روز گذشته در حاشیه جلسه هیأت دولت در پاسخ به پرسشی درباره اظهارات رئیس‌جمهوری مبنی بر تجدیدنظر در واردات خودروهای هیبریدی گفت: «با توجه به ضوابط جدید واردات خودرو و افزایش سود بازرگانی خودروهای وارداتی که با سوخت فسیلی حرکت می‌کنند از ۵۵ درصد به ۹۵درصد، طبیعتا تغییراتی در جدول سود بازرگانی واردات خودروهای هیبرید نیز خواهیم داشت.»

شریعتمداری با اشاره به انواع خودروهای هیبریدی افزود: «خودروهای هیبریدی چند دسته هستند؛ برخی فقط هنگام ایستادن و آغاز حرکت خود از امکانات برقی استفاده می‌کنند و برخی نیز در حرکت و در پیمایش محدود در سطوح صاف و سرعت‌های زیر ۴۰کیلومتر برساعت از موتورهای برقی خود بهره می‌برند. این خودروها در سرعت‌های بالاتر از سوخت فسیلی استفاده می‌کنند.»

وی گفت: «محاسبات کارشناسان نشان می‌دهد خودروهای اصطلاحا سری موازی و موازی سری، هر کدام دارای شرایط ویژه فنی هستند و متناسب با میزان مصرف سوخت فسیلی توسط این خودروها و میزان صرفه‌جویی در تولید آلایندگی، از تخفیفاتی در سود بازرگانی برخوردار خواهند شد.»

وزیر صنعت، معدن و تجارت اظهار کرد: «بر این اساس فاصله خودروهای برقی که از تعرفه ۵درصدی استفاده می‌کنند تا خودروهایی که از سوخت فسیلی استفاده می‌کنند، ۹۰درصد خواهد بود. تعرفه خودروهای هیبریدی که بین ۵ تا حداکثر ۲۵درصد از میزان مصرف سوخت‌شان در شرایط مختلف کاهش پیدا می‌کند، با نظر کارشناسان و تصویب کمیسیون اقتصادی دولت و هیأت وزیران بین ۳۵ تا ۵۵درصد تعیین شده که این مصوبه ابلاغ شده و درحال اجراست.»

شریعتمداری با بیان اینکه با مصوبه جدید دولت فاصله در زمینه تعرفه خودروهای هیبریدی و رانت به نوعی پوشانده شده است، اظهار کرد: «دولت همچنین تسهیلات ویژه‌ای برای خودروهای هیبریدی مناسب در ناوگان حمل‌ونقل عمومی پیش‌بینی کرده است.»

با این اوصاف باید دید در نهایت آیا دولت تعرفه واردات خودروهای هیبریدی را کاهش خواهد داد یا اینکه مجلس در قالب طرح دوفوریتی اقدام به کاهش تعرفه واردات خودروهای هیبریدی خواهد کرد.

ترکیه الگویی مناسب برای قطعه‌سازان ایرانی

ترکیه الگوی مناسبی برای قطعه‌سازان و خودروسازان ایرانی است؛ به‌طوری‌که این کشور در حال حاضر به صادرات خودرو و قطعات به بیش از ۱۸۰ کشور جهان می‌پردازد. ترکیه یکی از کشورهایی است که با وجود واردات قطعات خودرو به کشورش، صادرات قطعات خودرو به سایر دنیا را نیز دارد و روند رو به رشدی را طی یک دهه اخیر در این زمینه داشته است. طبق آمارهای منتشره از سوی انجمن خودروسازان ترکیه، صادرات خودرو و قطعه این کشور در سال ۲۰۱۷ میلادی با ۲۰درصد رشد در مقایسه با سال ۲۰۱۶ میلادی به ۲۸میلیارد و ۵۳۰ میلیون دلار افزایش پیدا کرد. سهم صنعت خودرو در کل صادرات ترکیه در سال ۲۰۱۷ میلادی ۱۸درصد بوده است. بر همین اساس ۷/ ۱۷درصد از مجموع صادرات خودروی ترکیه با رقم ۲۲ میلیارد دلار به کشورهای اروپایی گزارش شده است که ۱۷درصد در مقایسه با سال ۲۰۱۶ میلادی افزایش نشان می‌دهد. بر این اساس برای تحقق هدف صادرات قطعات خودرو و مثبت شدن تراز تجاری کشور در صنعت قطعه، پیشنهاد می‌شود در فرآیند اجرایی قراردادها با شرکای خارجی نظیر رنو و پژو-سیتروئن علاوه بر افزایش درصد داخلی‌سازی در تولید محصولات جدید، الزامات صادراتی نیز محقق شود. لازم به ذکر است شرکت فرانسوی رنو در ۳۰ مهرماه سال جاری اعلام کرد قصد دارد سهم ۳۰ درصدی صادرات خودروهای تولیدی در ایران را از طریق قطعات خودرو محقق کند.

چشم‌انداز صنعت خودرو در سال ۲۰۱۸

کمتر از یک ماه از آغاز سال ۲۰۱۸ می‌گذرد و در همین مدت کوتاه سرمایه‌گذاری‌های تازه خودروسازان خبرساز شده است. آنچه در زمینه فناوری‌های ارتباطی، سامانه‌های خودران و خودروهای برقی در نمایشگاه دیترویت در معرض دید عموم قرار گرفت، نشان داد صنعت خودرو به مرحله جدیدی وارد شده است.

به گزارش کارپرس، بزرگان این صنعت درگیر رقابت بر سر فناوری‌هایی هستند که سازوکار مالکیت و استفاده روزمره از خودروها را به‌طور کلی تغییر خواهد داد. در صورتی که این فناوری‌ها هم به سرعت خودروهای برقی به تولید انبوه و عرضه عمومی برسند، عملکرد خودروها به‌زودی از سطح کنونی فراتر خواهد رفت. در یک بررسی محتمل‌ترین روندهای آتی صنعت خودرو را به روایت پایگاه خبری ای‌بی‌سی و نیز مرکز تحقیقاتی پرایس واترهاوس کوپرز (PWC) بررسی کرده است.

چشم‌انداز صنعت خودرو در سال ۲۰۱۸

روند فروش

سال ۲۰۱۸ سالی خوب برای خودروسازان خواهد بود، اما دیو سارجنت تحلیلگر بازار خودرو عقیده دارد رشد بازار خودروهای سواری محدود خواهد بود. پیش‌بینی می‌شود امسال هم حدود ۱۷میلیون خودرو در بازار آمریکا به فروش برسد. در بازارهای اروپایی ممکن است شاهد توقف روند رشد سال‌های اخیر باشیم. به نظر می‌رسد تب شاسی‌بلندها تا پایان ۲۰۱۸ هم ادامه خواهد داشت و خودروهای تازه‌ای که در این رده عرضه می‌شوند خریداران خودروهای لوکس و حتی خریداران با بودجه محدودتر را نیز شگفت‌زده خواهند کرد. پیش‌بینی می‌شود تا پایان سال جاری سهم شاسی‌بلندها از بازار خودروهای سواری به حدود ۶۰ درصد برسد.

روند برقی‌سازی

طبق پیش‌بینی مرکز تحقیقاتی «پرایس واترهاوس کوپرز» تا سال ۲۰۳۰ بیش از نیمی از خودروهایی که در سراسر جهان به فروش می‌رسند تمام برقی خواهند بود. روند سرمایه‌گذاری‌های خودروسازان نیز این ادعا را تأیید می‌کنند. اگرچه این خودروها هنوز برای استفاده عمومی با مشکلاتی نظیر کمبود جایگاه‌های شارژ و برد مسافتی مواجه هستند، اما در بسیاری از کشورها سرمایه‌گذاری برای توسعه زیرساخت‌های مرتبط نیز آغاز شده است. تمامی خودروسازان مطرح جهان به این جنبش پیوسته‌اند و برخی از آنها در فراهم آوردن زیرساخت‌ها نیز مشارکت می‌کنند. در آمریکا، اروپا و چین به عنوان سه بازار بزرگ خودروهای سواری، برای ترغیب شهروندان به استفاده از این خودروها، تمهیدات متعددی اندیشیده شده است. منع فروش خودروهای درونسوز ظرف چندسال آینده ممکن است در عمل با مشکلاتی مواجه شود، اما رواج خودروهای برقی بی‌شک اتفاق خواهد افتاد.

روند خدمات اشتراکی

برنامه‌های نرم‌افزار استفاده از خودرو نظیر اوبر و لیفت (که نمونه‌های داخلی آن اسنپ و تپسی هستند) شیوه استفاده از خودروها در سراسر جهان را تغییر داده‌اند. در کنار این برندهای بین‌المللی، نمونه‌های متعدد منطقه‌ای و بومی نیز فعالیت می‌کنند. به عقیده سارجنت بسیاری از جوانان استفاده از این امکانات را به مالکیت خودروهای شخصی ترجیح می‌دهند و موجب گسترش و تقویت این قبیل برنامه‌ها خواهند شد. بزرگان خودروسازی جهان نیز از انکار اولیه خود دست برداشته‌اند و می‌کوشند در توسعه این فناوری‌ها و درآمدهای آتی آن سهیم شوند. بی‌ام‌و، رنو و چند خودروساز دیگر به خرید سهام استارت‌آپ‌های فعال در این زمینه روی آورده‌اند. مطالعه‌ای که در کشورهای اروپایی انجام شده است نشان می‌دهد خودروسازانی که ۲۵درصد از بودجه تحقیق و توسعه خود را صرف توسعه برنامه‌های کاربردی و نرم‌افزارها کرده‌اند، در مقایسه با سایرین رشد قابل‌توجهی داشته‌اند.

اخبار

تراز تجاری کشور در قطعات خودرو به شدت منفی است

صادرات قطعات خودرو در سال ۹۵ حدود ۱۲میلیون دلار و واردات آن ۱.۲ میلیارد دلار بوده است. این درحالی‌است که در سال ۹۴، این عدد برای صادرات ۹۰ میلیون دلار و برای واردات ۷۵۰میلیون دلار بود. این آمارها نشان می‌دهد تراز تجاری قطعات خودرو به شدت منفی شده و تولید داخلی در این زمینه به حاشیه رفته است. شعار سال: آمار تجارت خارجی کشور در سه سال اخیر نشان می‌دهد واردات قطعات منفصله برای تولید خودروی سواری، روند افزایشی چشمگیری داشته است. این در حالی است که آمار صادرات این محصول در سه سال اخیر روند کاهشی داشته است. آمارهای تجارت کشور در ۱۰ماهه سال جاری نشان می‌دهد قطعات منفصله برای تولید خودروی سواری در ردیف ۸۷۰۳ به ارزش ۷ میلیون و ۶۸ هزار دلار از کشور صادر شده است؛ همچنین آمار صادرات این محصول در سال ۹۵ به ارزش ۱۱ میلیون و ۷۶۵ هزار دلار بوده است. با این حال بررسی آمار صادرات قطعات منفصله برای تولید خودروی سواری در ردیف ۸۷۰۳ در سال ۹۴ حاکی از کاهش ۶۷۰ درصدی است؛ به‌طوری‌که آمار صادرات این قطعات در سال ۹۴ به ارزش ۹۰ میلیون و ۷۶۴ هزار دلار بوده است. آمار واردات قطعات خودرو برای تولید سواری در سه سال اخیر میزان واردات قطعات منفصله برای تولید خودروی سواری با «ساخت داخل ۱۴ تا ۳۰ درصد» در ۹ ماهه سال جاری به ارزش یک میلیارد و ۲۴۰ میلیون دلار بوده است و این محصول در میان سبد واردات کشور، در رتبه اول جای گرفته است. حال آنکه آمار واردات این محصول در کل سال ۹۵ به ارزش یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار بوده است و در مدت مشابه، این عدد کمتر از ۷۰۰ میلیون دلار بوده است که افزایش دوبرابری را نشان می‌دهد. همچنین بررسی آمار واردات قطعات منفصله با «ساخت داخل ۱۴ تا ۳۰ درصد» در سال ۹۴ افزایش ۸۰ درصدی را نشان می‌دهد؛ به‌طوری‌که آمار واردات این قطعات در سال ۹۴ به ارزش ۷۵۰میلیون و ۲۰۰ هزار دلار بوده است. کاهش اشتغال در صنعت خودرو نتیجه گسترش واردات این رخداد بدین معنی است که تولید داخلی قطعات در صنعت خودرو با چالش مواجه شده و این باعث افزایش واردات و کاهش صادرات شده است. نکته‌ای که در این بین حائز اهمیت بوده این است که افزایش واردات قطعات منفصله خودرو و کاهش چشمگیر صادرات این قطعات منجر به کاهش اشتغال در صنعت قطعه‌سازی و بیکاری کارگر ایرانی نیز شده است. با بررسی‌های انجام شده به نظر می‌رسد راهکار اصلی کاهش وابستگی خودرو به درآمدهای نفتی از صادرات قطعات خودرو می‌گذرد. اما طی دو سال اخیر صادرات قطعات منفصله خودرو کاهش ۶۷۰ درصدی داشته است. از آنجا که حضور در بازارهای جهانی، نیاز به طراحی و تولید قطعاتی با قیمت رقابتی (با قیمت مناسب) و کیفیت جهانی دارد، بنابراین قطعه‌سازان داخلی باید بتوانند از طریق توانمندسازی در همکاری با تأمین‌کنندگان قطعات و مجموعه‌های اصلی خودروی خارجی زمینه ایجاد رقابت در بازارهای جهانی را به دست آورند.

اعلام زمان عرضه هیوندا «کنا» و «آزرا» جدید در ایران

محصول بعدی که از سوی کرمان‌موتور داخلی‌سازی شده و روانه بازار می‌شود هیوندا توسان است که این محصول نیز مطابق برنامه‌ریزی‌های انجام شده از زمستان سال آینده روانه بازار خواهد شد. به گزارش کارپرس، اعلام زمان عرضه هیوندا مدیرعامل کرمان موتور با اشاره به هدفگذاری این شرکت برای تولید ۶۴ هزار دستگاه خودرو درسال ۹۷ گفت: ۳۸ هزار خودرو از این تعداد مربوط به برند هیوندای است. سامان فیروزی با اشاره به سیاست‌های آتی این شرکت در زمینه توسعه خودروهای ساخت داخل خاطرنشان کرد: یکی از اهداف و سیاست‌های کرمان موتور در سال ۹۷ توسعه خودروهای ساخت داخل است که در این راستا مطابق برنامه تدوین شده بنا داریم تا با سقف تولید ۶۴ هزار دستگاه خودرو در سال آینده زمینه رسیدن به این هدف را فراهم کنیم. وی با بیان اینکه ۳۸هزار دستگاه خودرو از تولیدات سال آینده این شرکت مربوط به برند هیوندای خواهد بود، خاطر نشان کرد: ۲۶ هزاردستگاه خودروهای دیگر تولیدی نیز مربوط به شرکای چینی کرمان موتور شامل جک و لیفان است. فیروزی در پاسخ به پرسشی مبنی بر اینکه محصولات جدید هیوندای شامل هیوندا «کنا» و «آزرا» جدید چه زمانی به بازار عرضه می‌شوند گفت: در کنار تولید و داخلی‌سازی خودروهای هیوندای بنا است دو خودروی جدید را نیز وارد بازار کنیم که در همین راستا هیوندا کنا و آزرای جدید هدف‌گذاری شد که هر دو محصول در سه‌ماهه اول سال آینده از سوی کرمان‌موتور به بازار عرضه می‌شود. مدیرعامل کرمان موتور در ادامه زمان ورود اولین سری از النتراهای تولید داخل را تیر ۹۷ ذکر کرد و گفت: آخرین سری از النتراهای وارداتی نیز اردیبهشت ماه عرضه شده و پس از آن فقط نوع داخلی‌سازی این محصول روانه بازار خواهد شد.

وی با تأکید بر داخلی‌سازی محصولات هیوندای در ایران ادامه داد: محصوی بعدی که از سوی کرمان موتور داخلی‌سازی شده و روانه بازار می‌شود هیوندا توسان است که این محصول نیز مطابق برنامه‌ریزی‌های انجام شده از زمستان سال آینده روانه بازار خواهد شد.

در اسفندماه

چالش‌های آینده وب و موبایل ایران بررسی می‌شود

سومین همایش «آینده وب و موبایل ایران» با هدف بررسی چالش‌های آینده وب در کشور برگزار می‌شود. به گزارش مهر، همایش «آینده وب و موبایل»، دهم و یازدهم اسفندماه امسال با حضور متخصصان و صاحب‌نظران صنعت وب و موبایل ایران و با محوریت بررسی روندهای جهانی فناوری‌های روز دنیا در این دو حوزه، برگزار می‌شود. در این رویداد دو روزه شرکت‌کنندگان، ضمن آشنایی با فناوری‌های آینده‌ساز وب و موبایل، با شرکت در مباحث چالشی و ارتباط با صاحب‌نظران صنعت فناوری اطلاعات ایران، می‌توانند موفقیت‌های شغلی و هم‌تیمی‌های جدید برای کسب‌وکار خود بیابند. ترسیم چشم‌انداز آینده وب و موبایل در جهان می‌تواند راهنمایی برای تصمیم‌گیران، تصمیم‌سازان و متخصصان ایرانی این حوزه نیز باشد.

یادداشت

استراتژی‌سازی در سازمان‌های مردم‌نهاد

مهدی‌جباریان
دکترای مدیریت استراتژیک

سازمان‌های مردم‌نهاد با رویکرد غیر انتفاعی را می‌توان یکی از اشکال حکومت جهانی دانست. اینجاست که برخی از وظایفی که پیش از این به عهده دولت‌ها گذارده شده بود، به شکلی توسط افراد بخش‌خصوصی و مردم در حال اجرا است. بسیاری از این سازمان‌ها، سازمان‌هایی هستند که مستقل از حاکمیت عمل می‌کنند یا سازمان‌هایی هستند که برای گرفتن برخی از منابع به دولت وابسته هستند. در تعریف این سازمان‌ها با سازمان‌های تجاری شاید بزرگ‌ترین تعریف این باشد که هدف اصلی از ایجاد این نوع از مجموعه‌ها سودآوری نیست، البته باید دقت داشت که این موضوع به معنای نفی سودآوری نیست، بلکه سودآوری در واقع اولویت اصلی این سازمان‌ها نیست. یعنی اینکه این دسته از سازمان‌ها می‌توانند به سود دست یابند، اما این سودآوری با موانعی از جمله فلسفه وجودی‌شان در ارتباط است.

باید در نظر داشت که بحث سود یا ثروت‌آفرینی تنها تفاوت این نوع از سازمان با سازمان تجاری نیست، در سازمان‌های مردم‌نهاد نیز با اینکه امروزه ساختارهای متنوعی جایگزین ساختارهای گذشته شده است و حتی بسیاری از سازمان‌ها به سوی ساختارهای تخت در حال حرکت هستند، اما همچنان تصمیم‌گیری‌ها در رأس سازمان شکل می‌گیرند، به‌خصوص تصمیمات راهبردی که همواره و بدون تحت نظر مدیریت ارشد هستند، اما در سازمان مردم‌نهاد شرایط را می‌توان قدری متفاوت دانست. همانطور که برمی‌آید سازمان مردم‌نهاد به‌طور گسترده و مشددی وابسته به بدنه خود است. در عمل این سرمایه انسانی یا همان مردم هستند که این شکل سازمان را ایجاد می‌کنند و در درون سازمان به خلق ارزش می‌پردازند. دارایی اصلی سازمان مردم نهاد، ماشین‌آلات یا دفاتر آن نیست، بلکه ارزش‌های مشترکی است که افراد را در گردآگرد هم جمع می‌کند و تحت لوای یک طرز فکر در جهت دسترسی به اهداف به پیش می‌برد. پس در یک کلام می‌توان گفت که قدرت تصمیم‌گیری در این شکل از سازمان در بین افراد با شدت هر چه بیشتری تقسیم می‌شود و نوع قدرت از شکل سلسله مراتبی به اشکال کاریزماتیک آن منجمله تخصص و صلاحیت نزدیک می‌شود. از آنجا که افراد در سازمان مردم‌نهاد برای اقناع سایر نیازهای ذاتی در کنار هم جمع شده‌اند حتی گاه با اشکال شرکتی به مخالفت بر می‌خیزند و آن را ردکننده رسالت خود می‌پندارند.

حال سؤال اساسی این است که با توجه به اینکه دانش مدیریت براساس کسب‌وکار شکل گرفته است آیا می‌تواند پاسخگوی این نوع از سیستم‌های انسانی باشد یا اینکه باید الگوهای دیگری را به منظور خلق هدف و استراتژی، بازاریابی و ترفیع و نیز تولید خدمت برای آن ایجاد کرد؟ اساسا پاسخ این سؤال را نمی‌توان به‌راحتی در نگاه‌های مدرن یافت، بلکه بیشتر نگاه پست مدرن و انتقادی است که جولیگوی این نوع از سازمان است. به‌طور مثال در تدوین استراتژی آنچه بسیار اهمیت می‌یابد شناسایی ذی‌نفعان است. ذی‌نفعان هستند که می‌توانند در هر قسمت از سازمان با حضور و تلاش خود، مجموعه را به سمت هدف رهنمون کنند یا اینکه صرفا عدم حضور و نه حتی مخالفت سازمان را فلج کنند. پس در سیستم مردم نهاد، ذی‌نفعان از اهمیت بسیار بیشتری برخوردارند و در نتیجه تحلیل این دستجات و شناسایی اثر و رفتار آنان در خلق استراتژی اثربخش راهگشا خواهد بود. اما شکل‌گیری سازمان مردم نهاد صرفا بر اساس نیاز بازار نیست، برخلاف آنچه در کسب‌وکار شکل می‌گیرد اینجا صرفا آنچه مشتری می‌خواهد، فارغ از سود یا زیان اجتماعی آن مدنظر نیست، بلکه سود و زیان اجتماعی یا به بیانی مسئولیت اجتماعی مجموعه هست که آنچه وی ارائه می‌دهد را شکل می‌دهد و لزوما مخاطبان آن خواهان آن نبوده‌اند بلکه این امکان هست که مخاطب در فرآیند اقناع برای آنچه برای وی مفید است قرار گیرد، نه آنچه که مکاتیسم بازار تصمیم به عرضه آن دارد.

گفتنیم که در سازمان مردم نهاد، هدف خلق سود نیست. اما این نوع از سازمان نیز برای دستیابی به هدف خود نیازمند منابع است که مطمئنا یکی از مهم‌ترین منابع، منابع مالی است. منابع مالی ابزار لازم برای دستیابی به ماموریت هستند اما در اینجا آنچه دارای اهمیت است اینکه مسیر دستیابی به منابع مالی و نیز هزینه‌کرد آن می‌بایست در جهت هم افزایند با هدف فرارگیرد، به‌طوری که هم در زمان به دست‌آوری منابع مالی و هم در زمان هزینه کردن آن باید هدف در مرکز واقع شود تا انحرافی از ارزش‌هایی که اهداف به خاطر آن گرد هم قرار گرفته‌اند ایجاد نشود.

پس تا به اینجا می‌توان گفت که ارزش‌های اصلی، هدف کلیدی و مشارکت در مرکز سازمان مردم‌نهاد قرار دارد، اما آنچه مهم است اینکه چطور می‌توان این کشتی را به سرمنزل مقصود راهبری خود یعنی، موفقیت در دستیابی به اهداف رساند. به عنوان کلیدواژه‌ای اساسی باید در اینجا به مشارکت اشاره کرد. مردم نهاد بودن محتاج مشارکت است و آنچه که این مشارکت را رنگ و بوی واقعی می‌دهد، مشارکت اعضا در همه امور است. مشارکت در تصمیم‌سازی و مشارکت در درآمدها، باعث درگیر شدن هرچه بیشتر اعضا در سازمان می‌شود که نتیجه آن وفاداری ثروت اصلی مردم‌نهاد بودن یعنی افراد و اعضا است. این اعضا زمانی‌که در همه موارد مشارکت کنند به صورت خودکار حل مسائل را به دوش خواهند کشید و در شرایط نامطمئن سازمان را به همراه خود به جلسو می‌برند. رمز سازمان مردم‌نهاد را می‌توان بهره‌گیری از تمام ظرفیت انسانی خود دانست.

اولین تونل ایلان ماسک در انتظار چراغ سبز مسئولین کالیفرنیایی است

ایلان ماسک مدیر عامل تسلا، اسپیس ایکس و Boring Company (شرکت حفاری) که یکی از شخصیت‌های غیر قابل پیش‌بینی صنعت تکنولوژی به شمار می‌رود، اخیرا اعلام کرده که قصد دارد تونلی میان Hawthorne (محلی که مقر اسپیس ایکس در آن قرار دارد) به غرب لس آنجلس احداث کند. شایان ذکر است که بدین طریق تمام تونل ایلان ماسک زیر «کالور سیتی» حفر خواهد شد.

به گزارش دیجیاتو، مدیران ارشد Boring Company به همین علت نقشه‌های این حفاری را در اختیار مسئولان شورای شهر کالورسیتی قرار دادند تا موافقت آنها را برای عملی کردن این ایده به‌دست آورند. آنها قصد دارند با پرونگ کردن مشکل ترافیک، قانون‌گذاران محلی را به حمایت از خود وادار کنند.

به گفته نشریه وایرد اگر این اتفاق رخ دهد، Boring Company می‌تواند شبکه‌ای از هایپرلوپ‌های زیرزمینی را در خاک ایالات متحده فراهم آورد. این هایپرلوپ‌ها توانایی انتقال سریع ماشین‌ها را از محلی به محل دیگر خواهند داشت و می‌توانند مشکل ترافیک را به کلی حل کنند.

به گفته «جن بالاجادیا» مدیر عملیاتی کمپانی یادشده، حفاری تونل ایلان ماسک ابتدا از زیر مقر اسپیس ایکس شروع شد و در شهریور ماه نیز شورای شهر هاثورن واقع در ایالت کالیفرنیا، به Boring Company اجازه داده تا به صورت آزمایشی، تونلی به طول ۳.۲ کیلومتر زیر شهر حفر کند. چندی پس از آن نیز ایلان ماسک تصویری از یک خودروی تسلا مدل S در این تونل آزمایشی را منتشر کرد.

این در حالی است که شرکت عجیب ماسک هنوز کار خاصی انجام نداده است و تنها تونل‌هایی آزمایشی ایجاد کرده و درباره ایجاد تحول در فرآیند حفر تونل صحبت کرده است.

نکته جالب اینجاست که ماسک با به حراج گذاشتن کلاه‌های ۲۰ دلاری در مهرماه سال قبل، موفق شده که ۵۰ هزار عدد از این محصولات را طی دو ماه به فروش برساند. در حالی که این یک میلیون دلار سود، قسمت بسیار کوچکی از سرمایه مورد نیاز برای این پروژه را تامین می‌کند، اما این کلاه توانسته آوازه و اسم Boring Company را به گوش بسیاری برساند.

توانمند باشید، حمایت شوید!

استارت‌آپ‌هایی که ایده و توانمندی برای فعالیت‌های مرتبط در حوزه فناوری اطلاعات دارند، با ارائه طرح‌های خود به مرکز توانمندسازی و تسهیل‌گری کسب‌وکارهای نوپا می‌توانند از حمایت سازمان فناوری اطلاعات در راستای اشتغال‌زایی و توسعه مناطق کمتر توسعه‌یافته و روستایی بهره‌مند شوند.

به گزارش ایسنا، سازمان فناوری اطلاعات ایران اعلام کرده در راستای اشتغال‌زایی و توسعه مناطق کمتر توسعه‌یافته و روستایی، از استارت‌آپ‌های فعال در این حوزه حمایت می‌کند. این اقدام با هدف توسعه کسب‌وکارهای نوپا، حمایت از اشتغال جوانان کارآفرین و توسعه خدمات الکترونیکی برای مناطق کمتر توسعه‌یافته و روستاها، اجرایی می‌شود.

یادداشت

بهترین ایده‌های کسب‌وکار کوچک در ایران

مترجم: فاطمه بختیاری دزفولی

اقتصاد ایران یک اقتصاد مختلط و متغیر است که فضای باز زیادی برای انواع فعالیت‌های اقتصادی دارد. اقتصاد ایران تحت تاثیر نفت و گاز است، البته بیش از ۴۰ شرکت مشخصا در بورس اوراق بهادار تهران وارد شده‌اند که در میان دیگر صنایع و شرکت‌های فعال دنیا در دهه گذشته، برجسته هستند. ایران با در اختیار داشتن ۱۰درصد از ذخایر نفتی دنیا و ۱۵درصد ذخایر گاز، به‌عنوان یک «برقدرت» دیده می‌شود. در ادامه ۱۲ ایده کسب‌وکار کوچک در ایران را به شما معرفی می‌کنیم.

۱- توسعه برنامه‌نویسی

طراحان ایرانی را نمی‌توان یک گروه نابلد و آماتور در نظر گرفت، بلکه آنها واقعا برنامه‌نویسانی خوب و عالی هستند. درواقع، کارخواه‌های معمول تحت وب (وب کلاینت‌ها) نیز باید بدانند چگونه از دیوارهای فیلترینگ و وی‌پی‌ان عبور کنند. بسیاری از جوانان و نوجوانان از دورزدن برنامه‌های امنیتی و این قبیل کارها به خود می‌بالند. حقیقت این است که تعداد بسیار زیادی از مهندسان نرم‌افزار جوان، با پشتکار و خردمند وجود دارند که زمان آزاد بسیار زیادی دارند. این ایده بهترین ایده کسب‌وکار کوچک در ایران برای سرمایه‌گذاران/ کارآفرینان است.

۲- آموزش (تحت وب)

آموزش یک بازار وسیع و گسترده در ایران دارد. امتحانات مدارس و کنکور آنقدر مورد توجه است که تعداد زیادی از افراد حجم نقدینگی زیادی را صرف آماده‌سازی برای آن می‌کنند.

۳-منابع انرژی تجدیدپذیر

این ایده کمی جای شبهه دارد زیرا تنها با مدیریت قوه مقننه ممکن است. ایران مسیر دشواری تا رسیدن به انرژی پاک دارد. درحالی‌که انرژی اتمی به شدت به یک بحث سیاسی تبدیل شده است و برای ایران گران تمام می‌شود، ولی این کشور از نور خورشید زیادی بهره می‌برد. به‌کارگیری صفحات خورشیدی برای استفاده از انرژی پاک از لحاظ مالی و اقتصادی هوشمندانه است.

۴-هیجان و سرگرمی

پارک‌های موضوعی، اتاق‌های بازی و از این قبیل خیل عظیمی از جوانان ایرانی تقریبا هیچ سرگرمی و کاری برای انجام‌دادن ندارند. پارک‌های سرگرمی برای جوانان و خانواده‌ها می‌تواند یک دستاورد عظیم به حساب بیاید.

۵- تجارت طلا/پول نقد

به‌دلیل تحریم‌هایی که بر ایران اعمال شده است، ارز ایران تغییرات قابل توجهی داشته است. در صورتی‌که نسبت به اوضاع سیاسی آگاهی دارید، می‌توانید با استفاده از این ایده کسب‌وکار به درآمد خوبی برسید.

۶- شغل‌یابی در خارج از کشور برای متخصصین

برخی ایرانیان جوان و متخصص به دنبال فرصتی هستند تا ایران را ترک کنند و به دوران شکوفایی حرفه‌ای‌شان سرعت ببخشند. به‌ویژه برای متخصصین و کسانی که کارهای هنری انجام می‌دهند فرصت‌های بالقوه بسیاری وجود دارد که قابلیت این ایده کسب‌وکار کوچک در ایران را تقویت می‌کند.

۷- تولید رنگ

به همان سادگی است که به نظر می‌رسد. هر روز یک سازه و ساختمان تازه بنا می‌شود و این امر باعث دائی‌شدن بازار فروش رنگ می‌شود. شما می‌توانید از یک مغازه کوچک شروع کنید یا یک مرکز پخش کوچک که محل تولید است. بعدا می‌توانید مقیاس آن را بزرگ‌تر کنید. تولید رنگ یک ایده کسب‌وکار کوچک در ایران است که ۱۲ماه سال فعال است.

۸- مشاوره آموزشی

آموزش بخش لاینفک هر جامعه است. نرخ آموزشی خوب اثرات خوب مختلفی دارد. شما می‌توانید به یک متخصص در زمینه آموزش تبدیل شوید. اگر این کار را با دقت و برنامه‌ریزی انجام دهید نتیجه بسیار خوبی خواهید گرفت. جدای از اینها، شما می‌توانید با هزینه‌ای اندک، دوره‌های آنلاین نیز برگزار کنید.

۹- طراحی لباس

ایرانی‌ها علاقه خاصی به بحث طراحی دارند. درواقع، حتی بانوان محجبه نیز به دنبال خرید اجناس و لوازم خوش‌طرح و زیبا هستند. مردان ایرانی نیز پوشش متنوعی دارند؛ از کت و شلوار گرفته تا لباس‌های راحتی. درنتیجه، ارائه پوشاک زنانه و مردانه در ایران یک کسب وکار پرسود محسوب می‌شود.

۱۰- لوازم ساختمانی

سازه‌ها و ساختمان‌های زیادی در حال سربرافراشتن هستند. در نتیجه بازار شرکت‌ها و سازمان‌هایی که لوازم ساختمانی عرضه می‌کنند گرم است. اگر بودجه محدودی در اختیار دارید، می‌توانید با عرضه لوازم ساختمانی کوچک مانند پیچ، میخ، سیم و از این قبیل چیزها کارتان را شروع کنید و سپس گسترش دهید.

۱۱- تهیه مواد اولیه خوراکی‌ها

از آنجایی‌که مواد خوراکی مصرفی در ایران با نقصان و کمبود مواجه هستند، علاقه نسبت به محصولات جدید بیشتر است. شما می‌توانید با واردات کودهای جدید و محصولات ارگانیک و فرآوری و عرضه آنها به مردم مشتاق خرید، درآمدسازی کنید.

۱۲-فروش آبمیوه

در ایران علاقه به آبمیوه‌های طبیعی و تازه بسیار زیاد است. در همین راستا، فرصت‌های کسب‌وکاری زیادی به روی سازمان‌ها گشوده است تا چنین اقلامی را وارد یا عرضه کنند. آبمیوه‌های پاکتی طرفداران زیادی دارند زیرا قابلیت نگهداری آنها بیشتر است.

منبع : **sfconsultingbd/bazdeh**

در جشنواره ملی نوآوری محصول برتر ایرانی مطرح شد

مروری بر چالش‌های مشترک پیش روی شرکت‌های نوآور

رئیس کمیته ارزیابی جشنواره ملی نوآوری محصول برتر ایرانی ضعیف‌ترین عملکرد شرکت‌های نوآور را در فاز پایش عملکرد محصول در بازار و تولید آن دانست و اظهار کرد: این موضوع ممکن است به وضعیت اقتصادی کشور و کاهش بودجه شرکت‌ها در زمینه تبلیغات و آگاه‌سازی مربوط باشد.

اختیارزاده از جمله چالش‌های کلیدی فاز صفر (توسعه ایده‌های جدید) به عدم وجود شاخص‌های عینی و روشن برای طبقه‌بندی این ایده‌ها اشاره کرد و گفت: در حال حاضر تشخیص خوب یا بد بودن این ایده‌ها در جلسات کارشناسی و به وسیله دبیر کمیته پیشنهادات و انتقادات انجام می‌شود.

وی همچنین عدم برخورداری این شرکت‌ها از بانک ایده را یک مشکل دیگر مطرح و تصریح کرد: این ایده‌ها مجتمع نبوده، پراکندگی آنها در بخش‌های مختلف موجب دوباره‌کاری می‌شود.

رئیس کمیته ارزیابی جشنواره ملی نوآوری محصول برتر ایرانی می‌توانیم ابزارهای مناسب برای ارزیابی هر بخش را تعریف کنیم.

وی با بیان اینکه ممکن است کمیته ارزیابی جشنواره به لحاظ فنی تسلط کافی بر موضوعات مربوط به صنعت آن محصول را نداشته باشد، بر لزوم تشکیل کمیته‌های تخصصی برای هر بخش از صنعت تأکید کرد و افزود: از این طریق می‌توانیم ابزارهای مناسب برای ارزیابی هر بخش را تعریف کنیم.

لزوم مشارکت شرکت‌های نوآور در فعالیت‌های نوآورانه

ایران «نوآور برتر»منطقه آسیای جنوبی و مرکزی شد

دبیر علمی جشنواره ملی نوآوری محصول برتر ایرانی از قرار گرفتن ایران در جایگاه نوآور برتر در منطقه آسیای جنوبی و مرکزی در سال ۲۰۱۷ خبر داد و اظهار کرد: به لحاظ بین‌المللی این رتبه‌ای حدود ۷۵ را به خود اختصاص داده‌ایم که با توجه به رتبه بالای ۱۰۰ ایران در این شاخص در ۴ الی ۵ سال گذشته، می‌توان پیشرفت کشور در این زمینه را قابل تأمل دانست.

به گزارش ایسنا، علی ملکی با بیان اینکه مطالعات نوآوری یک حوزه علمی بوده و ۵۰ سال قدمت دارد، نوآوری را از اصلی‌ترین عوامل رشد(اقتصادی) بلندمدت کشورها عنوان کرد و افزود: بر اساس ارزیابی‌های انجام شده بین ۶۰ تا ۷۰درصد این رشد به توان کشورها در حوزه نوآوری بستگی دارد. وی تمرکز جغرافیایی کشور هایی با توان بالا در این حوزه را پراکنده دانست و گفت: در خط سیر رشد اقتصادی کشور ما معمولا سه مرحله به چشم می‌خورد که عبارتند از دوران تمرکز عمده رشد اقتصادی بر تولید و صادرات و فروش مواد خام (Factor-drivenEconomy)،دوران سرمایه‌گذاری‌برمحصولات‌صنعتی با استفاده از مازاد فروش مواد خام(Investment-driven Factory) که در این مرحله قابلیت مونتاژ محصولات صنعتی استاندارد دنیا وجود دارد و دوران اقتصاد نوآور(Innovation) که طی آن محصولات و خدمات جدید دائما ارائه شده و دوران روشن شدن موتور رشد بلندمدت اقتصادی به حساب می‌آید.

عضو هیات علمی پژوهشکده دانشگاه شریف با اشاره به اینکه کشور ما از سال ۱۳۴۰ الی ۱۳۵۰ وارد مقطع دوم شده است، گذار از مرحله دو به سه در کشور را چندان خوب ندانست و اضافه کرد: اساس ارزیابی‌های انجام شده بین ۶۰ تا ۷۰درصد این رشد به توان سیگنال‌های مثبتی به چشم می‌خورد. ملکی در ادامه سخنان به شاخص نوآوری جهانی (The Global Innovation Index) اشاره کرد و توضیح داد: این شاخص به مقایسه توان نوآوری کشورها و رتبه‌بندی آنها پرداخته و زمینه‌سازی‌های کشور ها برای گذار از مرحله ۲ به ۳ و نقاط ضعف آنها در این خصوص را مورد بررسی قرار می‌دهد.

راه‌اندازی مراکز کارآفرینی روزانه برای حمایت از زنان آسیب دیده

فریبا درخشان‌نیا، مدیرکل دفتر امور آسیب‌دیدگان اجتماعی سازمان بهزیستی کشور اظهار کرد: معضلات و آسیب‌های اجتماعی، به لحاظ تنوع و فراوانی روز به روز در حال تغییر هستند و شدت و وسعت آنها نیز در حال افزایش و گسترده‌گی است.

به گزارش پایگاه خبرنگاران جوان، درخشان‌نیا تصریح کرد: مدل و نوع آسیب‌های اجتماعی در حوزه زنان نیز در حال تغییر است و حمایت از زنان آسیب‌دیده سازمان بهزیستی کشور است.

وی بیان کرد: برای توانمندسازی زنان آسیب‌دیده و اشتغال این افراد باید جنبه‌های روان‌شناختی آن را بطور دقیق مورد بررسی قرار دهیم و همچنین میحث کسب درآمد حلال نیز در موضوع اشتغال و کارآفرینی افراد فوق مدنظر قرار می‌گیرد.

مدیرکل دفتر امور آسیب دیدگان اجتماعی سازمان بهزیستی کشور افزود: تمرکز سازمان بهزیستی بر این است که زنان آسیب‌دیده اجتماعی بتوانند دوباره با خانواده خود ارتباط بگیرند، چراکه خانواده به عنوان یکی از شبکه‌های ارتباطی مؤثر در توانمندسازی زنان آسیب دیده به شمار می‌رود. درخشان نیا با اشاره به راه‌اندازی مراکز روزانه برای اشتغال زنان آسیب‌دیده تصریح کرد: با توجه به اهمیت حضور زنان آسیب دیده در خانواده، سازمان بهزیستی مراکز روزانه‌ای را برای اشتغال و کارآفرینی این گروه راه‌اندازی کرده است و همزمان با مقوله اشتغال، از این زنان حمایت می‌کند. وی ادامه داد: آسیب‌های اجتماعی در شهرهای مختلف کشور تعاریف متفاوتی دارد، به همین دلیل سازمان بهزیستی کشور، بحث بازنگری رویکردهای نوین در حوزه حمایتی از زنان آسیب دیده اجتماعی را مطرح کرده و در دست بررسی قرار داده است.

مدیرکل دفتر امور آسیب‌دیدگان اجتماعی سازمان بهزیستی کشور خاطرنشان کرد: رویکردهای نوین در توانمندسازی زنان آسیب دیده اجتماعی شناسایی می‌شوند و با مدل‌های مورد استفاده در کشور، مورد مقایسه قرار می‌گیرند و در نهایت بهترین رویکردها به عنوان دستورالعمل نهایی انتخاب و مورد استفاده قرار می‌گیرند.

کسب و کار موبایل ال جی هنوز هم ضرر می‌دهد

بخش تلفن‌های همراه شرکت ال جی با نرخ بالایی هنوز هم در حال ضرر دادن است.

به گزارش دیجیاتو، در گزارش فصل چهارم سال ۲۰۱۷ میلادی، ال جی ضرر خود را ۱۹۲.۳۳ میلیون دلار اعلام کرد که نسبت به ۳۳۱.۳۷ میلیون دلار سال گذشته رقم کمتری است، اما هیچ علائمی مبنی بر بهبود شرایط وجود ندارد.

طی دو سال گذشته، ال جی موبایل فقط در یک فصل (دوره سه ماهه) گزارشی از عملکرد مثبت خود ارائه داده و آن هم سه ماهه ابتدایی ۲۰۱۷ با ۳.۲ میلیون دلار سود بود. به جز این، باید به سه سال قبل و سه ماهه ابتدایی ۲۰۱۵ بازگردید تا دوباره سودهی بخش موبایل ال جی را ببینید.

فروش بخش موبایل در دوره سه ماهه گذشته ۱۰.۵۲ میلیارد دلار بوده که نسبت به ۱۱.۷۱ میلیارد دلار سال ۲۰۱۶ کمتر است. این در حالی است که ۲۰۱۶ شاهد رشد ۱۰.۸ درصدی نسبت به ۲۰۱۵ بود.

ال جی دلیل این اتفاقات را بازار چالشی و قدرتمند برندهای چینی اعلام کرده. اوپو، ویوو، هوآوی، شیائومی و بسیاری دیگر طی سال‌های گذشته بخش بزرگی از بازار را تصاحب کرده‌اند و از سهم ال جی و شرکت‌های دیگر کاسته‌اند.

با این حال، ال جی می‌گوید که V30 فروش خوبی را در کنار تلفن‌های همراه پریمیوم دیگر تجربه کرده. ماه آینده کنگره جهانی موبایل برگزار خواهد شد و باید دید که بخش موبایل شرکت ال جی چه فعالیتی را در پیش خواهد گرفت.

هوانگ جونگ-هیون مدیرعامل جدید بخش موبایل ال جی است و زمان زیادی را در بخش تحقیق و توسعه فعالیت داشته. شاید تجربه او بتواند به کمک ال جی بیاید و سبب احیای دوباره شرکت شود.

به جز بخش موبایل اما ال جی عملکردی بسیار عالی داشته.

سود کلی ۲.۳۳ میلیارد دلاری ال جی در این سه ماهه، بیشترین میزان سودی است که ال جی به صورت سالانه از ۲۰۰۹ تاکنون کسب کرده. لوازم خانگی و بخش تلویزیون این شرکت بسیار قدرتمند عمل کرده.

کارگاه برندینگ

معرفی انواع برند: ۲۱ نوع مختلف برند را بهتر بشناسیم (۳)

مهسا احمدپور

از آنجایی که برندسازی از ضرورت‌های هر کسب‌وکاری محسوب می‌شود لازم است انواع برند را به خوبی بشناسید تا نوعی از برند را برگزینید که بیشترین هماهنگی را با استراتژی بازاریابی شرکت‌تان داشته باشد. در شماره‌های قبل به ۹ مورد اول اشاره کردیم.

۱۰- برند جهانی (Global)

نام‌های تجاری بزرگ. این برندها به‌راحتی قابل شناسایی هستند و به‌طور گسترده در تمام دنیا پراکنده شده‌اند. آنها به «نام‌های خانگی و داخلی خود» جلوه و وجهه خارجی می‌بخشند. طرح کسب‌وکار آنها بر پایه آشنایی، دسترسی و ثبات است، اگرچه هماهنگی که در پیشنهاد آنها دیده می‌شد و مدل عملیاتی آنها را هدایت می‌کرد به‌طور افزایشی در زمانی‌که می‌خواهند تغییراتی ایجاد کنند در معرض تهدید قرار می‌گیرد. این شرکت‌ها هنگام ورود به کشورها و قومیت‌های مختلف انتظارات و سلیقه‌های مردم جوامع مختلف را بررسی می‌کنند و با زیرکی از این اطلاعات برای ورود به بازارهای جدید استفاده می‌کنند. شاید مثالی در این مورد که با آن آشنایی کامل دارید یونیلور باشد.

۱۱- برند جامع (Generic)

اگر تمایزی وجود نداشته باشد نام تجاری به برند جامع تبدیل می‌شود. این نوع نام تجاری به سه بخش تقسیم می‌شود. اولی مخصوص محصولات بهداشتی و مربوط به آن برندهایی می‌شود که از فاز حفاظت از پتنت خارج شده‌اند و حالا با رقابتی از جانب دسته‌ای از عوامل و عناصر مشابه مقلد که به عنوان نام‌های تجاری عام شناخته می‌شوند، روبه رو شده‌اند. نوع دوم برندهای جامع آنهایی‌اند که در همه جا حضور دارند و پس از مدتی حتی وارد زبان رایج افراد جامعه می‌شوند مانند عبارت «مای بیبی شو عوض کنم یا کلنکس لازم دارم». نوع سوم این نام‌های تجاری محصولات فاقد برند و نشان هستند که توضیح کارکردی دارند، ولی به هیچ عنوان ارزش برندی ندارند. این نوع آخر نهایتا برای کالاهای مصرفی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

۱۲- برند سرمایه‌گذار (Investor brand)

معمولا برای برندهای سهامدار یا فعال در حوزه‌های مرتبط به خدمات سرمایه‌گذاری و مالی مورد استفاده قرار می‌گیرد. ماهیت و موجودیت این برندها به عنوان یک نهاد سرمایه‌گذاری و سهامدار ممتاز موقعیت‌گذاری می‌شود، با ترکیب عوامل مالی و استراتژی با جنبه‌هایی مانند ارزش پیشنهادی، هدف و شهرتی که به واسطه مسئولیت اجتماعی شرکت (CSR)، روز به روز در حال افزایش است. یک برند سرمایه‌گذار قوی باید قیمت سهام خود را منعطف و درک آگاهانه‌ای از ارزش سهام خود در میان مخاطبان ایجاد کند.

۱۳- برند اخلاقی (Ethical)

به دو روش مورد استفاده قرار می‌گیرد. اولی توصیفی از آنکه برند چگونه کار می‌کند، خصوصا تکنیک‌هایی که به کار می‌گیرند و تعهداتی که در حوزه‌هایی مانند امنیت نیروی کار، مسئولیت اجتماعی شرکت(CSR) و مواردی از این دست دارند، به عنوان برندی اخلاقی شناخته می‌شوند یا خیر؟ دومی، مشخص کردن حداقل و محدوده کیفیتی که مشتریان به دنبال آن هستند تا از این طریق اطمینان حاصل کنند که برندی که انتخاب می‌کنند، مسئولیت‌پذیر است. می‌توان با اطمینان عنوان داشت که موفق‌ترین برندهای اخلاقی، آنهایی‌اند که تجارت منصفانه‌ای دارند. این نوع نام‌های تجاری عموما تحت عنوان NGOها شناخته می‌شوند.

۱۴- برند سلبریتی‌ها یا اشخاص مشهور (Celebrity)

نحوه‌ای که اشخاص مشهور از ترکیبی از محتوای ارسالی در شبکه‌های اجتماعی، ظاهر، محصولات و حواشی جهت حفظ موقعیت و هیجان بخشیدن به دنبال‌کنندگان برای برجسته کردن ویژگی‌های خود به کار می‌برند. مدل کسب‌وکار (تعجب نکنید که آن را مدل کسب‌وکار می‌خوانیم، افراد مشهور هم اگر برای خود بازاریابی نکنند و برنامه‌ای برای متمایز کردن خود از دیگران نداشته باشند، به زودی فراموش خواهند شد) برای این افراد از ظهور در تبلیغات رشد کرد و اکنون موارد دیگری از جمله جوایز و گواهی‌نامه‌ها، تأییدیه‌ها، نقش سفیر یک برند بودن و برندهایی که بسته به مکان به وجود می‌آید (مانند فرش قرمز) را شامل می‌شود.

۱۵- برند ملی (Nation brand)

از آنجایی که برند مکان مربوط به نواحی خاصی مانند شهر یا روستا و ... می‌شود، برند ملی و قومی هم همانطور که از نامش پیداست، برای معرفی و ایجاد دیدگاه و شهرت در زمینه‌ای خاص برای کشورهاست. مثلا همه ژاپن را به سختکوشی و آلمان را به نظم می‌شناسند.

ادامه دارد...

منبع: belovedmarketing

چگونه از تجربه مشتریان برای ایجاد تمایز برند استفاده کنیم؟

تمایز برند در بازار امروزی نیازمند توسعه مدیریت برند از تمرکز بر محصولات سنتی، قیمت، مکان و ترفیع تا تمرکز بر ایجاد تجربه مناسب است.

اگر برندی بتواند تعهد برند و تعهدی را که به مشتریان دارد به صورت تجربه کامل به مشتریان عرضه کند (در هر زمان و مکانی که مشتریان با محصولات و خدمات در تعامل قرار می‌گیرند)، ماندگار خواهد شد. حفظ مشتریان، کسب مشتریان جدید، افزایش سهم برند از کیف پول مشتریان و ایجاد رابطه با مشتریان گواه موفقیت تجربه برند مشتریان است.

مدیریت برند برای موفقیت، باید به وعده برند متعهد باشد که حول روش‌هایی که تجربه مشتریان بر رفتارشان اثر می‌گذارد، ساخته می‌شوند. تحقق وعده برند باید به گونه‌ای طراحی شود که محرک رفتار مشتریان، منحصربه‌فرد و ثابت باشد. مشتریان به چه دلیل خرید می‌کنند؟ تأثیر درگاه‌های فروش (pos) و مسئولان فروش چیست؟ نقطه تعادل میان تصمیم‌گیری شناختی (مثلا برحسب کیفیت محصول) و هیجانی (فرآیند ذهنی) مشتریان چیست؟

در این رویکرد جدید از مدیریت برند، بازاریابی ملزم به برعهده گرفتن نقشی رهبرانه برای تحریک یا تأثیرگذاری بر مدیریت تجربه مشتریان در سرتاسر سازمان است. تا از این طریق برندی متمایز شکل دهند.

در مورد اینکه چگونه به عنوان یک مشتری خدمات و محصولی را تجربه می‌کنید، فکر کنید، (از تصمیم‌گیری و خرید و فرآیند بین آن گرفته تا خدمات مشتریان). ممکن است از جست‌وجو در اطلاعات آنلاین یا اطلاعات دوستان، آشنایان یا اطلاعات نشریه‌ها شروع کنید. شما احتمالا رتبه‌بندی‌ها و بحث‌ها و تبادل‌نظرها را در سایت‌های مختلف زیر نظر خواهید گرفت. وقتی تصمیم می‌گیرید از کدام شرکت خرید کنید، به این دلیل است که شما آنچه پیشنهاد داده، آنچه می‌گوید و اصولی را که بر آن پایبند است دوست دارید و تصویر آن برند تکمیل‌کننده تصویری است که در ذهن خود ساخته‌اید.

ممکن است شما در هنگام خرید با پیشنهادی ویژه ا پیشنهاد عضویت روبه‌رو شوید. در طول فرآیند خرید، نحوه رفتار مسئولان فروش با شما مطلوب است و شما این رفتار را دوست دارید و اگر با متصدی خدمات مشتریان صحبت کنید، آنها شما را با اطلاعات خود تحت تأثیر قرار می‌دهند و جواب تمام سؤالات شما را خواهند داد و ممکن است پا فراتر گذاشته و پیشنهاداتی اضافی در مورد محصولاتی که خریداری کرده‌اید به شما بدهند یا راهی برای دستیابی به هدف‌تان را نشان دهند. تمام این موارد تجربه برند را می‌سازد. ارتباطات بازاریابی سنتی فقط بخشی از کلیت تجربه برند است. شرکتی‌هایی که بین تجربیات برند خود فاصله می‌اندازند یا آن را به‌طور ناقص انجام می‌دهند، عدم استفاده از تمایز برند، می‌تواند مشتریان را به سمت سایر برندها هدایت کند.

شرکت‌های موفق نقاط دسترسی را تعیین می‌کنند (موجود یا بالقوه)، رفتار پیشروان را مشخص می‌کنند، تعریف می‌کنند هر یک از نقاط دسترسی چگونه جوهره برند را تقویت می‌کند و تأثیرگذاران مرتبط بر رفتار را تعیین می‌کنند. اجرای عملیاتی اینچنینی شرکت‌ها را قادر می‌سازد تعهد برند خود را تحقق بخشند و پیشروان و تأثیرگذاران را به عکس‌العمل وادار کنند.

کل بازار مواد غذایی و مشتریان رو به رشد و گسترده آن را در نظر بگیرید. کل مواد غذایی بر غذا، سلامتی، محیط‌زیست و پایداری آن تمرکز دارد. این عناوین تعهد برند است و تمام نقاط دسترسی هم در خدمت تحقق تعهد برند عمل می‌کنند. به همین دلیل، مشتریان بالقوه جذب این بازار می‌شوند و در بلندمدت به مشتریان و حتی طرفداران برند تبدیل می‌شوند و اینگونه هواخواهی برند شکل می‌گیرد.

ارائه برند به عنوان المانی ضروری در تجربه مشتریان است که شرکت‌ها را از یکدیگر متمایز می‌کند، اما برای استفاده از استراتژی‌ها برای ایجاد تمایز برند، باید موارد زیر را در نظر بگیرد.

نقش تعهد شرکت در ایجاد تمایز برند

با استراتژی‌های الزام‌آور دوره‌های جدید که برند را بر اساس تجربه جمعی که وقف مشتریان شده معرفی می‌کند، شروع کنید. سعی کنید به نحوی تمایز برند با مشتریان خود تعامل برقرار کنید و خدمات مشتریان یا CRM را به گونه‌ای به کار ببرید که بتوانند با آن تعامل برقرار کنند و از این طریق به سمت برند شما بیایند و به آن اعتماد و حتی از آن دفاع کنند.

از تأثیر واحد اجرایی بر توسعه‌های متناسب روی عملکردها استفاده کنید. وفاداری مشتریان از طریق عملکرد هماهنگ و متناسب برند حاصل می‌شود، نه از طریق تجربه مثبت و بسته (تجربه‌ای که تعاملی ایجاد نمی‌کند.)

تغییرات سازمانی بالاخره رخ می‌دهند. اولویت‌ها را تا اندازه‌ای که قابل مدیریت کردن باشد، کاهش دهید.

سه کلیدواژه اصلی برای ایجاد نقطه تمایز به قرار زیر است:

تمرکز مشتریان راهی کارآمد برای ایجاد تمایز در برند:

مشتریان فعال دست به جست‌وجو می‌زنند تا محرک‌های وفاداری را شناسایی کنند و پیشرفت‌هایی را که مربوط به تأثیر بالای محرک‌ها می‌شود شناسایی کنند.

طریق تعامل کارکنان تمایز برند ایجاد کنید

تعامل کارکنان منجر به توانمندسازی مدیران خط مقدم، با استفاده از مسیر معنادار می‌شود. تمرکز کل سازمان باید بر اولویت‌های برند و محرک‌هایی که منجر به وفاداری مشتریان می‌شود، باشد. کارکنان را در تمام مراحل و روندها دخالت دهید تا در مقابل اتفاقاتی که در طول تعامل با مشتریان رخ می‌دهد، مسئول باشند. بازخوردهای لازم را از فعالیت‌های خود بگیرید و به کارکنانی که با برند زندگی می‌کنند پاداش بدهید.

ایجاد تمایز برند از طریق مسیر بازاریابی

بین استراتژی‌های مربوط به مشتریان و برند هارمونی و هماهنگی ایجاد کنید. برند و استراتژی مشتریان را با استراتژی بازاریابی هماهنگ و یکی کنید. مجددا، در مورد شرکت‌های موفق فکر کنید و ببینید آنها چگونه بر مواضع خود پافشاری می‌کنند.

به گونه‌ای عمل کنید که ارائه برند به طریقی متمایز به اجرا درآید. پس از موفقیت دست از تلاش بردارید و به موفقیت خود مغرور نشوید، چراکه ممکن است در دور بعد بازی را به دست رقبای‌تان بسپارید. کسب‌وکار خود را به گونه‌ای اداره کنید که بهترین نتایج را در بازار کسب کند و برند و وفاداری مشتریان را با نتایج کسب و کار یکپارچه کنید.

تعهد برند وجه تمایز برند است، اما تجربه مشتریان باید با تک‌تک نقاط دسترسی برند سازگار باشد. اگر تمام جنبه‌ها هم‌تراز نباشند، بودجه بازاریابی به خوبی مورد استفاده قرار نگرفته و می‌تواند تأثیری منفی بر تعادل برند بگذارد، چراکه شکست در تحقق برند مشتریان را از برند جدا می‌کند. اگر تعهد برند شما متمایز باشد تلاش‌های برنامه بازاریابی کسب‌وکارتان روند متمایزسازی برند شما از سایر برندها را راحت‌تر به نتیجه می‌رساند.

منبع: belovedmarketing

تبلیغات خلاق
AD

دریچه

برند بزرگ به دنبال مشتری نیست!

LULULEMON ATHLETICA یکی از شناخته‌شده‌ترین خرده‌فروشان جهانی است که محصولات عالی و باکیفیتی را برای مشتریانش عرضه کرده است. اعضای کارمند این شرکت افراد مجرب و آموزش‌دیده‌ای هستند که معلم نام گرفته‌اند. آنها توجه خود را روی مسائل شخصی معطوف کرده و مشتریان را نصیحت کرده و به آنها مشورت می‌دهند. آنها به مشتریان به چشم میهمان می‌نگرند. شرکت لولولمون کلاس‌های رایگان یوگا و باشگاه‌های ورزشی را در مکان‌های مختلف دایر کرده است.

لولولمون با این کار سود زیادی از مشتریان کسب کرده است، حتی مشتریانی که تابه‌حال از شرکت خرید نکرده‌اند. در این مثال می‌توان مشاهده کرد که لولولمون سعی دارد جامعه‌ای منسجم برای فروشگاه‌های خرده‌فروشی خود بسازد، اما ویژگی مهم لولولمون این است که آنها سیاست بازگشت محصول سخت‌گیرانه‌ای را اتخاذ کرده‌اند. کالاها شسته نشده و بدون آنکه استفاده‌شده باشند باید به مغازه بازگشته و برچسب روی آنها کنده نشده باشد. این کار نهایتا تا ۱۴ روز پس از خرید امکان‌پذیر است.

رئیس اسبق لولولمون، کریستین دی به مجله وال‌استریت اظهار داشت: ما مانند برند نوردستروم نیستیم. قیمت محصولات لولولمون بالاتر از محصولات رقبایش است. همچنین در زمان فروش محصولات اصلی هیچ‌گونه تخفیفی به مشتری داده نمی‌شود. اگر محصولاتی باکیفیت کمتر می‌خواهید باید به‌جای دیگری مراجعه کنید. این جمله را لورا

کلابرگ، معاون ارشد برند لولولمون بیان کرده و سپس بیان می‌کند که مکان‌های زیادی وجود دارد که شما می‌توانید آنچه را می‌خواهید در آنجا بیابید؛

اما اگر شما به دنبال سطح وسیعی از کالاهای باکیفیت و خلاقانه‌ای هستید که ما به شما عرضه داشته‌ایم، باید هزینه بیشتری را نیز پرداخت کنید، بنابراین می‌توان دریافت که چرا قیمت‌های ما بالاتر از سایرین است. ما سعی می‌کنیم متعلق به همگان نباشیم. لولولمون به دنبال مشتری نیست. شرکت می‌خواهد با ارائه محصولات خاص، نظر مشتریان خاص را جلب کند. سین اوکنور، مشاور برندسازی و سفیر برند لولولمون اظهار داشت: هزینه‌های کالا باارزش برند در ارتباط است. لولولمون نباید بابت داشتن مغازه‌های زیبا و کارکنان عالی عذرخواهی کند.

ما همه می‌دانیم که مردم نظرشان در مورد برند و مدیران برند چیست. پاسخ ما به اعتمادبه‌نفس مشتریان و روابط ما با برند هیچ تفاوتی با یکدیگر ندارد. برندهایی باصداقت و اعتمادبه‌نفس، نه‌تنها مشتریان وفادار و معتبر را جلب می‌کند، بلکه کارمندان، شرکای تجاری، فروشندگان و سرمایه‌گذاران را نیز جلب می‌کنند. برندهای بزرگ بیشتر نظر خود را به این موضوع جلب می‌کنند. آنها بدون آنکه درخواستی از مشتریان داشته باشند، تجارب عالی را به آنها منتقل می‌کنند.

مدیران برندهای بزرگ روی بخش‌هایی از بازار کار می‌کنند که می‌دانند با ارائه محصولاتی خاص، مشتریان خاصی را جذب می‌کنند که به برند وفادار خواهند بود. این انتخاب نه‌تنها هویت برند را توسعه می‌بخشد، بلکه به سازمان‌های‌شان نیز این امکان را می‌دهد تا محصولات، خدمات و استانداردها را نیز توسعه بخشیده و نیازهای خاص مشتریان باارزش و معتبر را برآورده کنند. درنهایت، رویکرد مدیریت برند به‌عنوان کسب‌وکار، نقش بزرگی در این زمینه ایفا می‌کند، زیرا برندهای بزرگ بیشتر به برندشان توجه دارند تا مشتریان. این استراتژی به شرکت‌ها این امکان را می‌دهد تا روابط باارزش خود با مشتریان را توسعه بخشند. رویکرد برند محور، مشتریان را متقاعد خواهد کرد، اما به دنبال آنها نخواهد بود.

منبع: hormond

دریچه

بهترین شرکت‌های کوچک آمریکا(۴)

غول‌های کوچک فوربس در سال ۲۰۱۷

مترجم: مهرناز داودی

Dansko's Mandy Cabot
وست گرو، پنسیلوانیا
مؤسسان: ماندی کابوت (مدیرعامل اجرایی)؛ پیتر کلراپ
درآمد: ۱۲۰ میلیون دلار
تعداد کارمندان: ۱۵۰ نفر

در سال ۱۹۹۰، ماندی کابوت به این ایده رسید که کفش‌های تخت چوبی پشت بسته را از کشور دانمارک که کشور شوهرش بود وارد سازد. آنها شروع به فروش کفش از صندوق عقب ماشین‌شان کردند، اما از آن زمان تاکنون، دانسکو رشدی بیش از ۱۲۰ میلیون دلار در درآمد سالانه داشته و مجموعه‌ای از کالاهای صندل، چکمه و کفش‌های اسنیکر را راه‌اندازی کرده است. در سال ۲۰۰۵، آنها تصمیم گرفته بودند شرکت را به قیمتی بیش از ۱۵۰ میلیون دلار به Timberland بفروشند، اما در آخرین لحظه منصرف شدند و به جای آن، یک طرح کارمندی سهام – مالکیت را اجرا کردند. دانسکو نیز تبدیل به یک شرکت سودی شد که خود را متعهد به یک فرآیند نظارت سختگیرانه کرد که از وظایفش، برخورد خوب با کارمندان، مدیریت شفاف و بی‌پرده، تکیه بر تولیدکنندگان با استانداردهای کاری بالا و حداقل‌سازی تأثیر آن بر محیط بود.

یادگیری Galileo
اوکلند، کالیفرنیا
مؤسس و مدیرعامل اجرایی: گلن تریپ
درآمد: ۲۱ میلیون دلار
تعداد کارمندان: ۸۰ نفر

با الهام گرفتن از فرآیندی که در دانشکده طراحی استانفورد ایجاد شد، کمپ‌های تابستانی یادگیری گالیلیو دارای موضوعاتی مانند ماجراجویی قرون وسطایی هستند. کودکان این شانس را پیدا می‌کنند تا منجنیق و جام‌ها و یک قلعه مستحکم را بسازند. گلن تریپ، مؤسس این شرکت می‌گوید: «برای موفقیت در شغل‌های آینده، کودکان باید قادر به طراحی و خلق چیزهای جدید باشند.» هزینه کمپ‌ها در هر هفته از ۳۵۰ تا ۵۵۰ دلار متغیر است. تریپ با ۱۰۰۰ دلار، شرکت را راه‌اندازی کرد و می‌گوید که پیشنهادهای چندین شرکت مالکیت خصوصی را رد کرده است.

طب اطفال Nightlight
شوگرلند، تگزاس
مؤسسان: دکتر آناستازیا جنتلز، زوادی بریانت، کانی کازارس
تعداد کارمندان: ۷۱ نفر

۱۰ سال پیش، دکتر آناستازیا جنتلز ساعت‌ها به معاینه کودکانی با تب و آلودگی‌های گوش پرداخته که به ناچار پس از ساعات مدرسه و هنگامی که پزشک‌های معاینه اولیه مرخص شده بودند، به اتاق اورژانس مراجعه می‌کردند. بنابراین، ایده دکتر جنتلز این بود که مرکز مراقبت اورژانسی را فقط برای کودکان راه‌اندازی کند و با کمک یکی از دوستانش در کلیسا، زواید بریانت، که آن زمان یک مدیر اجرایی در BP بود. اکنون یکی از مدیران عامل اجرایی Nightlight است. امروزه، جنتلز و بریانت (همراه با شریک تجاری‌شان، کانی کازارس) دارای ۵ مرکز در تگزاس و دو مرکز در حال احداث دیگر هستند که این مراکز سالانه بیش از ۵۰۰۰۰ بیمار را معاینه می‌کنند. در شرایطی که وضعیت بیمه سلامت قطعی نیست. Nightlight در حال بررسی یک برنامه عضویتی است که در آن مردم برای یک اشتراک ماهانه عضو می‌شوند. این شرکت از سرمایه‌گذاران خارجی دوری کرده، اما اکنون در حال مذاکره با شرکت‌های مالکیت خصوصی است. بریانت می‌گوید: «ما شاید سه تا چهار سال زمان داشته باشیم تا اینکه بازیگران بزرگ‌تر در این عرصه شروع به ادغام کنند. ما می‌خواهیم یکی از آن بازیگران بزرگ‌تر باشیم.»

H. B. McClure
هریس بورگ، پنسیلوانیا
مؤسس: هربرت باست مک کلور
مدیرعامل اجرایی: باب ویلن
درآمد: ۸۰ میلیون دلار
تعداد کارمندان: ۵۰۰ نفر

باب ویلن از فروش احتمالی شرکتش منصرف شد، زیرا خریدار به تکنیسین‌ها برای فروش بیشتر حق‌العمل پرداخت می‌کرد. او نمی‌خواست تکنیسین‌های خدمات HVACاش (گرمایش، تهویه و تهویه مطبوع) به مشتریان چیزهای غیرضروری را بفروشند. در سال ۲۰۱۰، او یک هیأت مدیره مردد و غیرمطمئن را ترغیب کرد تا یک فروش ۴.۶ میلیون دلاری را به تأیید برسانند. او می‌گوید: «من می‌خواستم یک ذهنیت مالکیتی به وجود آورم. از آن زمان، درآمد شرکت بیش از سه برابر شده است.»

ImageOne
اوک پارک، میشیگان
مؤسسان: رابرت دوب، جوئل پرل من (مدیرعامل اجرایی)
درآمد: ۱۵ میلیون دلار
تعداد کارمندان: ۵۲ نفر

ImageOne که یک شرکت خدمات پرینتر است و در سال ۱۹۹۱ توسط دوستان دوران بچگی، جوئل پرل من و راب دوب تأسیس شده، سال ۲۰۱۴، با درآمد ۱۲ میلیون دلار، سود ۱۰۰۰۰۰ دلاری داشته است. از زمان آشکار کردن امور مالی شرکت به تمام کارمندان، سود شرکت ImageOne به ۱.۲ میلیون دلار افزایش یافته و کارمندان تعداد زیادی طرح‌های ابتکاری را مطرح کرده‌اند که هزینه‌ها را کاهش و فروش را افزایش داده است. میزان استعفای کارمندان در سه سال اخیر صفر بوده است.

ادامه دارد...
منبع: forbes

بازاریابی برتر محتوا ۶ روش اثبات شده برای پیشبرد و هدایت فروش به اشتراک می‌گذارند

پول را به من نشان بده

به قلم Joe Escobedo - بازاریاب ارشد محتوایی و مشاور پرسونال برندینگ
مترجم: نیما جوادی

«پول را به من نشان بده»؛ این کلمات، که در اصل توسط تام کروز در فیلم جری مگوایر گفته شد، هنوز در بسیاری از گفت‌وگوهای بازاریابی محتوا در مدیریت انجام می‌گیرد.

برای اطلاع از اینکه چگونه می‌توانید از طریق بازاریابی محتوا در سال ۲۰۱۸ منجر به فروش اقلام شوید و بعضی از بازاریابان برتر دنیا خواسته شد تا بهترین نکات را به اشتراک بگذارند.

این بازاریابان محتوا بیش از ۱۰ سال تجربه صنعتی فردی خود را چه در خانه و چه در سازمان‌ها کسب کرده‌اند، اکنون به اشتراک می‌گذارند که چه چیزی برای آنها در حقیقت عملی شد.

برای پیدا کردن اینکه چگونه می‌توانید به فروش برسانید و از طریق محتوای خود در این سال آن را هدایت کنید به خواندن ادامه دهید.

سؤال بپرسید. آنچه را از دست داده‌اید دریابید و نحوه بهبود آن را شناسایی کنید

با توجه به گفته‌های رابی ریچاردز، سخنران حرفه‌ای و بازاریاب جست‌وجو، بازاریابی محتوا به سه چیز بستگی دارد: دانستن مشتری ایده‌آل، جایی که مشتری ایده‌آل وقت خود را آنلاین در آنجا می‌گذراند و پیام‌هایی که رابطه شما را با آنها محکم‌تر می‌کند.

ریچاردز برای شناختن مشتری ایده‌آل خود پیشنهاد می‌کند به انجمن‌های صنعتی، گروه‌های رسانه‌های اجتماعی و نظرسنجی مشتریان موجود نگاه کنید و با تیم فروش خط مقدم خود صحبت کنید. جواب گرفتن از آنها گران یا وقت گیر نیست. برای اطلاع از اینکه مشتریان کجا وقت خود را به صورت آنلاین مصرف می‌کنند، از مشتریان موجود بپرسید از چه کانال‌هایی استفاده می‌کنند تا برای تحقیق و اعتبار تصمیم‌گیری‌های خرید استفاده کنید. با استفاده از Google Analytics یک کانال چند کاره تنظیم کنید و ببینید کدام کانال‌ها به تبدیل هدف کمک می‌کنند.

برای پیدا کردن پیام تبلیغاتی نام تجاری که عملی می‌شود، فهرست موجودی همه محتوای سایت موجود خود را بنویسید. هر دارایی - صفحات محصول و خدمات، وبلاگ، مطالعات موردی، صفحات نسخه نمایشی - را بنویسید.

دو دو تا چهار تا کنید. زمانی را برای درک و ردیابی اعداد خود صرف کنید.

شانل مولین، برنامه‌ریز محتوا و رشد در Shopify، بازاریابی محتوا را بیش از یک دهه انجام داده است.

مولین به اعداد اعتقاد دارد. «صفحه نمایش اجاره را پرداخت نمی‌کند.» مولین می‌گوید: «بازاریابی محتوا باید تأثیر معنی‌دارتری داشته باشد و به همین دلیل من از فرمول رشد بازاریابی محتوا استفاده می‌کنم.»

مولین می‌افزاید: «اگر شما می‌توانید هر یک ۳۰درصد در یک سال افزایش دهید، می‌توانید درآمد سالانه خود را از طریق بازاریابی محتوا دو برابر کنید. ابتدا با بهبود تناوب خرید تقدمات و ارزش سفارش متوسط شروع کنید؛ سپس به تعداد تقدم‌ها اضافه کنید. در غیر این صورت، شما مردم را به یک قیف نشت یافته سوق می‌دهید.»

مخاطبان خود را تشویق کنید تا عمل کنند. آنها را رها نکنید

بنجی هیام، یکی از بنیانگذاران Grow and Convert و Wordable. io، یک نمایندگی بازاریابی محتوا را با دویش خانال، معاون بازاریابی خود، با رشد درآمد خود از ۰ تا ۳۴۰۰۰ دلار درآمد در چهار ماه، به‌طور کامل از طریق بازاریابی محتوا آغاز کرد.

هیام می‌گوید: «بسیاری از توصیه‌هایی که در اینجا مطرح شده است، می‌گویند شما باید کتاب‌های الکترونیکی، روزنامه‌ها، دارایی‌های قابل دانلود/ یا لیست ایمیل را برای تبدیل رونق خود برای پرداخت مشتریان بسازید. با این حال، شما این کار را نمی‌کنید. همه این‌ها استراتژی‌های در حال مرگ هستند.»

رویکرد او ساده است: شامل گوش به زنگ بودن در کانال‌های محبوب شما است. به عنوان مثال، اگر وبلاگ شما تعداد زیادی بازدیدکننده داشته باشد، افراد را تشویق کنید که در پست کاری انجام دهند:

- اطلاعات را در اینجا دریافت کنید
- این آیتم را به دوستان خود به اشتراک بگذارید
- محصول را امتحان کنید

یک عادت برای ارتباطی دائمی برقرار کنید. اجازه ندهید که حرکت کند شود

تریسی والاس، مدیر ارشد محتوا در BigCommerce، به رشد رونق ارگانیک به وبلاگ به بیش از ۳۰۰ درصد کمک کرده است.

والاس معتقد است که بازاریابی محتوای خوب یک عادت است و نه یک کار لحظه‌ای شگفت‌انگیز. این شامل ساختن محتوای عظیم روزانه، بهینه سازی، صحبت کردن با افراد و کمک به دیگران است.

والاس همچنین توصیه‌های ریچارد برای پاسخ دادن به سؤالات درست را به شما پیشنهاد می‌کند تا قبل از نوشتن مطالب، تحقیق‌های کاربردی انجام دهید.

در اینجا نحوه چگونگی انجام تحقیقات والاس آمده است:

•به‌طور منظم از آنها نظرسنجی کنید: تنها از گرفتن بینش و مشاوره در مورد یک موضوع خاص سؤال کنید.

•گروه‌های اسلک پر از مشتریان ایجاد کنید: فقط به‌طور کلی افراد موفق کسب‌وکار تجارت الکترونیک و با آنها مداوم در ارتباط باشید، سؤالات خود را بپرسید یا به آنها برای دریافت بازخورد و مشاوره مراجعه کنید.

• ایجاد ارتباط شخصی و نزدیک با حدود ۲۰ یا بیشتر از موفق‌ترین کارآفرینان BigCommerce.

•به این کارآفرینان به صورت منظم (تقریبا روزانه) ایمیل بدهید.

تلاش کنید که مربوط باشد. محتوای خود را باارزش کنید

آشیش چوپرا، سرپرست بازاریابی محتوا در ixigo. com، ویدئوهای ویروسی تولید می‌کند. او پست‌های مارک‌دار در فیس بوک ایجاد کرد که در هفته ۴۰میلیون بازدیدکننده دارد و جایزه‌های مختلف بازاریابی را در آسیا به دست آورده است.

چوپرا می‌گوید محتوا باید برای محدوده‌های کمتر توجه شده ایجاد شود، که به صفحات کوچک تلفن همراه پاسخگو باشد، مکالمات را پیش ببرد و داستان‌سرایی کردن را بر ارزش تولید اولویت دهد.

او می‌افزاید: هنگامی که محتوای شما شایسته به اشتراک گذاشتن است، شما بازی را برده‌اید، صرفه‌جویی در توزیع، ساختن پیام بسیار قدرتمند که هر کس پیام‌رسان می‌شود تا محتوای شما را مانند آتش پخش کند.

چوپرا توصیه می‌کند از خودتان بپرسد: چرا کسی باید آن را به اشتراک بگذارد؟

در سه سال گذشته، چوپرا آزمایش‌های خستگی‌ناپذیر انجام داده و پنج بسته محتوای شایسته اشتراک‌گذاری را ایجاد کرده است، هر گزینه‌ای که توسط میلیون‌ها نمایش ارگانیک پشتیبانی می‌شود:

۱- الهام بخش: محتوای الهام‌بخش کاری طولانی است، ما را به بزرگ‌ترین موفقیت می‌رساند.

۲- مفید: ایجاد یک لیست وسواسی در مورد نقاط ضعف کاربران و پیدا کردن راه‌های خلاقانه حل آنها در یک ویدئو. مخاطبان با نقاط ضعف مشابه، تمایل دارند با همسالان خود به اشتراک بگذارند.

۳- زندگی خود را به اشتراک می‌گذارند: همه نکاتی را که نمی‌توانیم حل کنیم به اشتراک می‌گذاریم، آن هم با ایجاد محتوای مرتبط.

۴- موضعی: ایجاد محتوا که اخبار را از اخبار جهانی فوری بگیرد و به کاربران وسیله‌ای برای به اشتراک گذاشتن احساسات خود بدهد.

۵- جهان را تغییر دهد: زمانی‌که محتوایی ایجاد می‌کنیم که تأثیر قابل توجهی در جهان ایجاد می‌کند، این کار یک لطف یا تغییر جهان با رفتارهای کوچک است، هر کس پیام‌رسان این ایده می‌شود و نام تجاری به عنوان یک راه برای جشن گرفتن آن تبدیل می‌شود.

چوپرا می‌گوید به یاد داشته باشید دیدگاه‌ها می‌توانند خریداری شوند، اما اشتراک‌گذاری باید به دست آورده شود و هنگامی که اشتراک‌گذاری‌ها شروع به جوانه زدن می‌کنند، زمانی است که جادو اتفاق می‌افتد.

منبع: forbes

بازاریابی خلاق

بازاریابی نوین

۱۱ اصل طلایی بازاریابی شبکه‌های اجتماعی (۲)

هر کسی که در زمینه بازاریابی دیجیتال تجربه‌ای داشته باشد، از اهمیت بازاریابی شبکه‌های اجتماعی آگاه است. با این حال، حتی برخی از کارکشته‌ترین بازاریابان دیجیتال نیز ممکن است هر از گاهی روی شبکه‌های اجتماعی اشتباه کنند. به نظر می‌رسد هر ماه حداقل یک بار باید منتظر خواندن خبری مبنی بر ارسال توئیت یا پستی نامناسب و نسنجیده از سوی یکی از شرکت‌های بزرگ در فضای مجازی باشیم؛ مواردی که در نتیجه آنها روابط عمومی این شرکت‌ها ضربه شدیدی می‌خورد.

به همین دلیل است که بررسی اصول پایه بازاریابی شبکه‌های اجتماعی هر چند وقت یک بار می‌تواند ایده خوبی باشد. در شماره قبل به ۶ قانونی که در این حوزه هیچگاه نباید فراموش کنید اشاره کردیم و در این شماره ۵ اصل بعدی را مرور می‌کنیم:

۷- باید از آمار و ارقام بازدید خود و تجزیه و تحلیل آنها آگاهی داشته باشید

این هفته چند نفر به فالوورهای اینستاگرام‌تان اضافه شده است؟ این ماه چند دنبال‌کننده جدید کانال تلگرام‌تان را دنبال کرده‌اند؟

اگر نمی‌توانید این سؤال‌ها را پاسخ دهید، دلیلش این است که آمار تحلیلی‌تان را مطالعه نمی‌کنید.

بررسی آمار تحلیلی شبکه‌های اجتماعی به‌طور منظم و مداوم اهمیت زیادی دارد، چراکه با این کار خواهید دید چه نوع پست‌هایی بیشترین مشارکت را از سوی مخاطبان‌تان بر می‌انگیزند. به این ترتیب می‌توانید در کمپین‌های شبکه‌های اجتماعی خود در آینده، روی پست‌های موفقی از این دست تمرکز بیشتری داشته باشید.

۸- شبکه‌های اجتماعی مدام در حال تغییر و تحول‌اند، شما هم باید مدام در حال تغییر و یادگیری باشید

اگر فکر می‌کنید همه چیز را درباره شبکه‌های اجتماعی می‌دانید بهتر است کمی بیشتر فکر کنید.

حتی اگر همین حالا هم روی شبکه‌های اجتماعی به جایگاه خوبی رسیده‌اید، می‌توانید مطمئن باشید شبکه‌های اجتماعی هم ظرف سال‌های پیش رو با پیشرفت فناوری متحول خواهند شد. به همین جهت استراتژی‌های نتیجه‌بخش شبکه‌های اجتماعی در حال حاضر، برای سال بعد مناسب نخواهند بود.

بنابراین یادگیری مداوم در مورد بهترین رویه‌های بازاریابی شبکه‌های اجتماعی، ایده خوبی است.

۹- ثبات قدم داشته باشید

بازاریابی شبکه‌های اجتماعی تنها در صورتی می‌تواند موفق باشد که استمرار و انسجام داشته باشد. اگر ماهی یک بار پست جدید می‌گذارید، باید در ازای تلاش محدودی که می‌کنید انتظار نتیجه محدودی هم داشته باشید. اگر به جای پست‌های منظم، هر وقت فرصت کردید پست می‌گذارید، دسترسی مخاطبان به خودتان را محدود کرده‌اید.

مطمئن شوید به‌طور مستمر و منظم محتوای ارزشمند روی کانال‌های شبکه‌های اجتماعی خود قرار می‌دهید. اینکه هر چند وقت یک بار باید پست جدید بگذارید به صنعت و بازار هدف‌تان بستگی دارد، اما به عنوان قانونی کلی می‌توان حداقل روزی یک پست را مناسب دانست.

۱۰- به جای همه پلتفرم‌های اجتماعی، چند پلتفرم مناسب برای خود را انتخاب کنید

احتمالا شما هم تا حالا درباره اهمیت بازاریابی روی توئیتر، فیس‌بوک، پینترست، لینکدین، اینستاگرام، اسنپ چت، تاملر، یوتیوب و یک عالمه پلتفرم دیگری که در فضای مجازی وجود دارند زیاد شنیده‌اید.

اگر در عین محدودیت منابع سعی دارید روی تمام این پلتفرم‌ها به بازاریابی بپردازید، ممکن است بتوانید روی همه آنها حضور داشته باشید، اما در هیچ یک نتیجه مناسبی نمی‌گیرید. به جای این کار، روی چند پلتفرم محدود متمرکز شوید که در بازار هدف‌تان مردم توجه بیشتری به آنها نشان می‌دهند. روی این پلتفرم‌ها تمرکز ویژه داشته باشید تا بازگشت حاصل از سرمایه‌گذاری خود را به حداکثر برسانید.

۱۱- وقت بگذارید و تقویم محتوایی جذابی برای خود درست کنید

عدم موفقیت در برنامه‌ریزی، برنامه‌ریزی برای عدم موفقیت است. این اصل در بازاریابی شبکه‌های اجتماعی نیز صدق می‌کند.

تقویم محتوایی خود را به گونه‌ای تنظیم کنید که انواع مختلف محتوایی را که در فرصت‌های گوناگونی از سال منتشر خواهید کرد در بر بگیرد. حداقل از سه تا شش ماه قبل برای محتوایی که می‌خواهید انتشار دهید برنامه‌ریزی کنید. در برنامه خود توجه ویژه‌ای به مناسبت‌ها و تعطیلی‌های خاص داشته باشید تا بتوانید محتوایی با حال و هوای مربوطه تولید کنید. روزهایی نیز ممکن است وجود داشته باشند که صرفا برای مخاطبان بازار هدف‌تان اهمیت دارند و در تقویم اثری از آنها نمی‌بینید.

توصیه آخر

حتما هر از گاهی به عقب برگردید و تمام پست‌هایی را که در گذشته منتشر کرده‌اید مرور کنید. مطمئن شوید اکانتی که برای برندینگ شخصی یا هر نوع بازاریابی دیجیتال مورد استفاده قرار می‌دهید از هرگونه عکس یا مطلب شخصی مربوط به گذشته خالی هستند.

منبع: inc/digiato

کارآفرینی

۸ نکته مهم برای انتخاب شریک مناسب در کسب‌وکار

مترجم:مارال‌مختارزاده
کارشناس‌ارشد کارآفرینی

من به‌عنوان کارآفرین، تجربه شرکای تجاری خوب و بد زیادی را داشتم. اولین تجربه‌ام خیلی خوب شروع شد، زیرا کسی که با او شراکتم را آغاز کردم، دارای دانش و ارتباطات صنعتی خوبی بود. ما به‌معنای واقعی کلمه می‌توانستیم با هم کار کنیم. عالی بود، حداقل برای مدتی. بعد از آن اختلافات شخصی‌مان شروع شد، شراکت‌مان دیگر خوشایند و سازنده نبود. در نهایت هم او شرکت را ترک کرد.

بزرگ‌ترین مشکل این بود که به‌خوبی او را نمی‌شناختم. او با تمرکز روی فرصت‌ها برای رشد و سودآوری سریع شرکت، روی دانشی که خودش از حوزه فعالیت‌مان داشت و دانشی که من از محصول‌مان داشتم، برنامه‌ریزی کرده بود. نکته اینجا بود که قبل از کار کردن، هرگز متوجه تفاوت‌های‌مان در سبک رهبری و ارزش‌ها نشده بودیم.

در اینجا به هشت نکته مهم برای جلوگیری از انتخاب شریک نامناسب اشاره می‌کنیم:

۱- انتخاب شریک تجاری برحسب اعتماد

اعتماد موضوع مهمی است. برای اینکه دریابید واقعا به شریک‌تان اعتماد دارید یا نه به این سؤال جواب دهید: آیا دسته چک‌تان را با اطمینان به این فرد می‌دهید؟ اگر پاسخ‌تان منفی است، پس بیشتر فکر کنید.

۲- انتخاب شریک تجاری برحسب روابط دوستی

اگر شخصی دوست خوب شماست، اطمینان حاصل کنید که اهداف، ارزش‌ها و مسئولیت‌هایش هم با شما تطابق داشته باشد. فکر نکنید فقط به این دلیل که با هم دوست هستید، زندگی شخصی و کاری پایداری هم در کنار این دوستی خواهید داشت. مشکلات شخصی دشوار هستند. می‌توانند به آسانی زندگی حرفه‌ای‌تان را پیچیده‌تر کنند. اگر فکر می‌کنید که مشکلی وجود دارد، شراکت را انجام ندهید.

۳- مدت زمانی را به‌صورت موقتی با هم کار کنید

می‌توانید فردی را که قبلا با او در سازمانی غیرانتفاعی یا در پروژه‌ای خاص کارکرده‌اید، انتخاب کنید. اما قبل از آغاز مشارکت باید بدانید که: «آیا او توانایی کار تیمی را دارد؟»، «در شرایط دشوار چگونه واکنش نشان می‌دهند؟» اگر هیچ تجربه‌ای از شراکت با شریک بالقوه‌تان ندارید، پیش از قطعی شدن مشارکت؛ حتما دوره زمانی مشخصی را با هم کار کنید. بعد از آن به یکدیگر تعهد کاری دهید.

۴- شریک؛ کارمند یا مشاور؟

با کسی که نمی‌توانید استخدامش کنید، شراکت نکنید. اینکه او را به‌عنوان مشاور استخدام کنید بهتر از این است که پس از مدتی متوجه شوید که برای شما شریک خوبی محسوب نمی‌شود.

۵- بهره‌گیری از نقاط قوت متنوع در شرکا

اطمینان حاصل کنید که شما و شریک‌تان نقاط قوت متمایزی دارید. اگر شما دو نفر را داشته باشید که یکی در زمینه فروش و دیگری در حوزه اجرا و پیاده‌سازی طرح‌ها خوب عمل می‌کنند، کمتر دچار چالش خواهید شد تا اینکه دو فرد خبره در فروش را در اختیار داشته باشید. برای سودآوری، باید بتوانید تعادل را حفظ کنید.

۶- در مسئولیت‌ها تعادل ایجاد کنید

هر دو طرف باید قبل از اینکه مسئولیت‌های‌شان را در شرکت مشخص کنند، با هم به توافق رسیده باشند. اگر یک نفر تلاش کند به همه موارد به تنهایی رسیدگی کند، کار بسیار کمی انجام می‌شود، سپس مشارکت شروع به تجزیه شدن کرده و احساس خشم غالب خواهد شد.

۷- پول، مشکل عمده در مشارکت

درست همانند ازدواج، پول همیشه یکی از مشکلات عمده در مشارکت‌های تجاری است. بنابراین، ابتدا مذاکره کنید که چگونه می‌خواهید از بودجه‌ای که افزایش می‌دهید و نحوه توزیع سود آن استفاده کنید، بعد از آن می‌توانید تصمیم بگیرید که شراکت را بپذیرید یا آن را قبول نکنید.

۸- ارزش‌گذاری قرارداد

برای تصمیم‌گیری در مورد تعیین ارزش شرکت، شرکا باید با هم به توافق برسند. توافقنامه خرید/فروش (پرداختن به امکانات موجود و نحوه برخورد با آنها) به‌طور باورنکردنی می‌تواند قبل از تبدیل شدن به شراکت واقعی مفید باشد.

سخن آخر: چرا این نکات مهم هستند؟

در صورتی‌که این همکاری و شراکت موفقیت‌آمیز نباشد، می‌تواند آسیب‌های جدی به کسب‌وکارتان وارد کند. درواقع با شراکتی ناموفق، کسب‌وکار نمی‌تواند از تمام پتانسیل‌اش استفاده کند.

شروع مشارکت تجربه‌ای عاطفی است. ازاین روهنگام انجام فعالیت‌های دشوار، احساسات‌تان را کنار بگذارید و مطمئن شوید که همه چیز منطقی، منسجم و دارای موقعیت مناسب است.

منبع: modirinfo
برگرفته از سایت www.entrepreneur.com

ترکیب کسب‌وکار با خلاقیت و شگفتی

درس‌های کسب‌وکار از دنیای والت‌دیزنی

ترجمه:علی‌آل‌علی

کمتر کسی یافت می‌شود که خاطرات کودکی‌اش با والت‌دیزنی و محصولات متنوع آن درآمیخته نباشد. این شرکت که فعالیت خود را با ساخت انیمیشن‌های مخصوص کودکان آغاز کرد، در طول زمان طرفداران بی‌شماری پیدا کرد. این برند در حال حاضر با ۶,۱ میلیارد دلار سود خالص و دارایی حدود ۸۱,۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۳ پیشتاز عرصه سرگرمی است. موفقیت‌های این برند موجب توجه خیل عظیمی از علاقه‌مندان و پژوهشگران به شیوه موفقیت آن شده است. با این حال عدم بررسی دقیق و کافی چنین موضوع جذابی علت اصلی توجه «سانگرام راجر» به درس‌های کسب‌وکار از این برند دوست‌داشتنی شده است. در این مقاله سانگرام به بررسی وجوه مختلف معجزه والت‌دیزنی پرداخته است.

به عنوان یک کارآفرین جوان و نویسنده این حوزه هیچگاه در دوران کودکی و نوجوانی به تفریحگاه والت‌دیزنی (Walt Disney World) نرفتم. نخستین تجربه حضور من در شادترین مکان زمین به چند هفته پیش برمی‌گردد؛ درست زمانی‌که خانواده‌ام را به قلعه جادویی بردم، تجربه حضور در چنین فضای تحسین‌برانگیزی را پیدا کردم.

تجربه من از دنیای دیزنی بسیار هیجان‌انگیز و در یک کلام نمونه بارز ارائه تجربه منحصربه‌فرد به مشتریان بود. در جهان والت‌دیزنی جزییات، تفاوت‌ها را رقم می‌زنند. حضور در چنین مکانی پس از مدت‌ها کار بی‌وقفه و دوری از خانواده احساس لذت‌بخشی را به همراه دارد. از زمان حضور در قلعه والت‌دیزنی همواره به نقش عنصر خلاقیت و شگفتی در کسب‌وکار فکر می‌کنم. در واقع والت‌دیزنی به ترکیب مطلوبی از این دو متغیر دست یافته است. با این حال تجربه حضور در تفریحگاه این برند محبوب به مراتب از الگوبرداری چنین عملکردی آسان‌تر است.

شاید خلق شگفتی در کسب‌وکار آسان نباشد، با این حال غیرممکن نیست. این همان آموزه مشهور والت‌دیزنی در عرصه سرگرمی محسوب می‌شود. این برند محبوب به‌طور مداوم در تلاش برای کاهش مرزهای رؤیا و واقعیت است. برهمین اساس در ادامه به چند مرحله مهم و شیوه فعالیت والت‌دیزنی با تمرکز بر دنیای والت‌دیزنی اشاره خواهم کرد.

از همان ابتدا شگفتی‌سازی کنید

در سفر کوتاهی که به دنیای دیزنی داشتم، ابتدا در لُژ پادشاهی حیوانات اقامت کردیم. به‌طور معمول انتظار ما از یک تفریحگاه مخصوص کودکان طرح‌های رنگارنگ و البته غیرواقعی از طبیعت و حیوانات زیباست. با این حال در دنیای دیزنی همه چیز متفاوت است. طراحی‌های داخلی هتل بسیار شگفت‌انگیز بود. در واقع این طرح‌ها چیزی فراتر از محیط مخصوص کودکان را به نمایش می‌گذاشت. دست‌اندرکاران این مجموعه به خوبی از علاقه بزرگسال‌ها به چنین فضایی آگاه بوده‌اند و نسبت به جذب گروه‌های سنی مختلف اقدام کرده‌اند.

شاید در بسیاری از سرزمین‌های مصنوعی ویژه کودکان فضای بیرونی هتل از درون اتاق‌ها چندان واقعی به نظر نرسد. با این حال دیزنی فکری هم به حال گستره دید بازدیدکنندگان از داخل اتاق‌های هتل کرده است. براین اساس روبات‌های زرافه متحرک پشت پنجره منتظر شما هستند. همه اینها بیانگر تلاش دیزنی برای ارائه شگفتی به مخاطب از همان لحظه اول است؛ عنصری که در بسیاری از کسب‌وکارها وجود ندارد.

شخصی‌سازی تجربه در دنیای عجایب

علاقه بالای مردم به حضور در دنیای شگفت‌انگیز دیزنی موجب فروش بلیت‌ها از یک ماه قبل شده است. برهمین اساس هنگامی که بلیت‌های‌مان را رزرو کردم، انتظار دریافت بلیت الکترونیکی را داشتم. با این حال دیزنی علاوه بر ارائه مدارک موردنیاز به صورت آنلاین، از طریق پست دست‌بندهایی به نام‌مان برای ما ارسال کرد. این نکته به ظاهر ساده و بی‌اهمیت برای کودکان معنای دیگری دارد. برهمین اساس فرزندانم احساس دریافت نیروهای ویژه از دست‌بندهای‌شان را داشتند.

در هر کسب‌وکاری که هستیم، غافلگیری مشتریان اهمیت فراوانی دارد. در این راستا باید ماهیت متفاوت افراد را مدنظر داشت. دنیای کسب‌وکار همیشه با کودکان در پیوند نیست، برهمین اساس در بیشتر مواقع برقراری رابطه مناسب و غافلگیری مشتریان به صورت مطلوب نیازمند صرف وقت و هزینه بالایی است. با این حال نتیجه نهایی ارزش اختصاص این منابع را دارد.

والت‌دیزنی راهکار افزایش محبوبیت خود را در نمایش آنچه مخاطب انتظارش را دارد، یافته است. به این ترتیب با تأکید کمتر بر لوگو خود بیشتر به خواسته‌های مخاطب توجه می‌کند

ترغیب مشتریان به خرید با استفاده از خلاقیت

در دنیای دیزنی همه چیز با جهان خارج متفاوت است. در آنجا خبری از پول‌های رایج نیست. همه چیز از طریق دست‌بندهای اختصاصی افراد خریداری می‌شود. به این ترتیب تنها باید رمز چهار رقمی دست‌بندمان را به خاطر بسپاریم. با استفاده از دست‌بندمان امکان خرید محصولات و خدمات متنوع دنیای دیزنی وجود دارد. در پایان سفر نیز هزینه خریدهای‌مان را به صورت نقدی پرداخت خواهیم کرد.

آنچه دیزنی در این مرحله انجام می‌دهد، استفاده از خلاقیت حتی در زمینه دریافت پول از مشتریان است. این احساس که در یک دنیای متفاوت قدم زده، خرید کنیم و در نهایت پس از خروج هزینه‌اش را پرداخت کنیم، مدت حضورمان در کاخ دیزنی را تبدیل به یک رویای ناب می‌کند. رویایی که همیشه کامل و عاری از ویژگی‌های جهان عادی خواهد ماند.

برندسازی در فراسوی لوگو

به‌طور معمول بیشتر فرآیند برندسازی با تمرکز بر روی لوگوی شرکت و سایر ویژگی‌های بصری ثابت آن شکل می‌گیرد. براین اساس از لوگوی یک شرکت و همچنین رنگ‌های آن برای ساخت تبلیغات متنوع استفاده می‌شود. در دنیای عجیب‌وغریب دیزنی به مانند دیگر موارد در این زمینه نیز تفاوت به چشم می‌خورد. هنگام پیاده‌روی در قلعه دیزنی لوگو و مجسمه‌های شخصیت‌های انیمیشنی توجه زیادی را به خود جلب می‌کرد. انواع مختلفی از این لوگوها در سراسر دنیای دیزنی وجود دارد. در این میان لوگوی اصلی دیزنی تنها در هنگام ورود به داخل قلعه قابل مشاهده است. با این حساب در زمینه فروش پوشاک و لوازم جانبی طرح‌های شخصیت‌های دیزنی باید حرف اول را بزنند. با این حال نگاهی به فروش محصولات نشان‌دهنده اختصاص بالاترین حد فروش به تولیدات دربردارنده لوگوی والت‌دیزنی است.

والت‌دیزنی راهکار افزایش محبوبیت خود را در نمایش آنچه مخاطب انتظارش را دارد، یافته است. به این ترتیب با تأکید کمتر بر لوگو خود بیشتر به خواسته‌های مخاطب توجه می‌کند. به این ترتیب هنگامی که در قلعه دیزنی قدم می‌زنید، همیشه نام و لوگوی والت‌دیزنی در ذهن‌تان نقش می‌بندد. این شیوه برندسازی با تأکید کم بر لوگو اصلی نیاز هر کسب‌وکاری به منظور حفظ جایگاه ممتازش در ذهن مشتریان است.

تبدیل رؤیا به واقعیت با کار تیمی

در مراکز تفریحی والت‌دیزنی هیچ‌گاه کارکنان در حال جابه‌جایی مشاهده نمی‌شوند. در واقع در دنیای رویایی والت‌دیزنی جایی برای جابه‌جایی معمولی کارمندان نیست. براین اساس کارمندان با استفاده از تونل‌های مخصوص به سرعت در نقاط مختلف حاضر شده و پاسخگوی نیاز بازدیدکنندگان هستند. به این شیوه جابه‌جایی سریع کارکنان دیزنی در اصطلاح «مسافرت در زمان» گفته می‌شود.

تمام هزینه‌های ساخت تونل مخصوص کارکنان تنها با هدف خلق تجربه ماندگار برای بازدیدکنندگان پذیرفته شده است. برهمین اساس توجه به یک نکته مهم ضروری است: هدف از فعالیت در یک عرصه از کسب‌وکار صرفا کسب سود، بازاریابی یا برندسازی نیست. کل فرآیند کسب‌وکار مبتنی بر همکاری تیمی و ارائه تجربه ویژه به مشتریان است.

خلق موقعیت‌های جذاب

در قلعه دیزنی شب‌ها برف مصنوعی تولید و در فضا پخش می‌شود. این فرآیند بخشی از عید کریسمس در قلعه دیزنی است. تنها واکنشی که هنگام بارش برف از سوی کودکان و بسیای از بزرگسال‌های مشاهده می‌شود، حیرت و تعجب است. فرض کنید در تابستان به قلعه دیزنی آمده و به هنگام شب با برف و جشن کریسمس مواجه می‌شوید.

در تعامل با مشتریان تلاش برای حیرت‌زده کردن آنها اهمیت ویژه‌ای دارد. به این ترتیب مشتریان همیشه منتظر ابتکاری جدید از سوی ما خواهند بود. این امر در طولانی مدت باعث تبدیل خریداران مقطعی به مشتریان وفادار و ثابت شرکت‌مان می‌شود.

منبع: Inc

دیدگاه

چگونه در در دوران سخت پیشرفت کنیم؟

۱۲ راه برای غلبه بر شکست کسب‌وکارهای کوچک (۱)

مترجم: نیما جوادی
به قلم Ayodeji Onibalusi - کارشناس ارشد بازاریابی

شکست برای یک کارآفرین اجتناب‌ناپذیر است. اینها راه‌هایی برای غلبه بر شکست هستند.

شکست ریشه در ذهنیت شما دارد. با یک رویکرد انعطاف‌پذیر و مثبت و تمایل برای تغییر شروع می‌شود. به گفته وینستون چرچیل «برای پیشرفت باید تغییر کرد؛ بی‌نقص بودن یعنی تغییر مداوم.» شکست، به‌خصوص برای یک تجارت، بخشی از زندگی است. نحوه برخورد ما نشان می‌دهد که در نهایت به موفقیت خواهیم رسید یا خیر.

ما می‌توانیم درس‌های زیادی از صاحبان کسب‌وکار در گذشته بیاموزیم، مثلا کلنل دیوید ساندرز، موسس KFCاین بازنشسته فقیر در سن ۶۵ سالگی، با سرمایه‌ای حدود ۱۰۵ دلار، به سفر در آمریکا پرداخت تا سرمایه‌گذاری برای تجارت مرغ سوخاری خود پیدا کند. پیشنهادش دائما رد می‌شد. با این حال، او ذهنیتی مثبت و تمایل به تغییر داشت و به همین دلیل به تلاش خود ادامه داد. بالاخره کسی لیاقت او را دید، سرمایه‌گذاری کرد و KFC متولد شد. او در سن ۷۴ سالگی شرکت را به قیمت ۲میلیون دلار فروخت. این افزایش قیمت در مقایسه با ۱۰۵ دلار اولیه واقعا چشمگیر است.

درسی که باید بگیریم این است که ذهنیتی مشتاق برای تغییر همراه با تلاش، کوشش و تعهد، برخی از ویژگی‌های لازم برای موفقیت در تجارت هستند. با این کار بر شکست‌های تجارت خود غلبه می‌کنید و در دوران رکود اقتصاد، جدایی از همسر و سایر مشکلات شخصی و حرفه‌ای روحیه خود را از دست نخواهید داد.

از این قوانین پیروی کنید تا تجارتی پایدار و آماده برای مقابله با توفان‌ها و سختی‌های راه ایجاد کنید.

-۱ همیشه آینده‌نگر باشید و نقشه‌ای واضح و روشن برای آینده آماده کنید.

قبل از آنکه تجارت خود را شروع کنید، یک چشم‌انداز داشته باشید و آن را یادداشت کنید.

از آن به‌عنوان یک نقشه برای ایجاد طرح تجاری خود استفاده کنید.

از قبل فکر کنید. از تجارت خود انتظار چه نتیجه‌ای را دارد؟ انتظار دارید در ماه‌ها و سال‌های آینده تجارت شما صاحب چه جایگاهی باشد؟

برای کمک به تصمیم گیری، چشم‌انداز شما باید این ویژگی‌ها را داشته باشد:

- تعریفی از ماموریت
- محصول و خدماتی که ارائه می‌دهید
- جایگاه تجارت شما
- راه‌های یافتن مشتری
- استراتژی‌های بازاریابی
- مشکلاتی که حل می‌کنید
- راه‌های رقابت با سایرین

البته این لیست، وحی منزل نیست.

چشم‌انداز شما می‌تواند هر اندازه که می‌خواهید کوچک یا بزرگ باشد. نکته مهم این است که قابل دسترسی باشد.

-۲ همواره سیستم تجارت خود را بررسی کنید.

بررسی یعنی نقاط قوت، ضعف، فرصت‌ها و خطرات احتمالی را شناسایی و از آنها به‌خوبی استفاده کنید.

هدف این کار شناسایی نقاط فعال و غیرفعال است. مثلا:

- نقاط قوت فاکتورهای درونی خوبی در درون شرکت هستند. همه چیز اینجا فعال است. به همین دلیل این بخش تجارت خود را توسعه دهید. از آن به‌عنوان الگو استفاده کنید.
- نقاط ضعف، عوامل درونی آسیب‌زننده هستند. گاهی خوب کار نمی‌کنند. شاید ایراد از استراتژی فروش و بازاریابی شما باشد. به نحوه انجام تغییرات نگاهی بیندازید، کاری متفاوت انجام دهید یا کار خود را متوقف کنید.
- فرصت‌ها از فاکتورهای خارجی به‌وجود می‌آیند و برای آینده نیز مفید هستند. روی آنها سرمایه‌گذاری کنید و آنها را توسعه دهید.
- تهدیدها عوامل خارجی متنوعی مثل رقبا هستند. برای پیشرفت در نقاطی از تجارت که به دلیل این عوامل آسیب دیده‌اند باید هدف‌گذاری کنید.

برای آماده‌سازی بررسی، ابتدا یک لیست از نقاط قوت و ضعف قابل شناسایی تهیه کنید. از خودتان بپرسید که دوست دارید تجارت‌تان در آینده چه جایگاهی داشته باشد. به جایگاه فعلی خود نگاه کنید. از نتایج بررسی خود برای طراحی اهدافی که قصد رسیدن به آنها را دارید استفاده و یک برنامه عمل طراحی کنید.

ادامه دارد...

منبع: thebalance

دعوتنامه هیات تشخیص نوبت دوم- خوانده

طرفین دعوی خواهان علی عندلیب به نشانی استان تهران خ شریعتی بالاتر از پل صدر خ سهیل کوی مهر ۶ پلاک ۴۶ تلفن ۰۹۲۱۳۲۳۱۸۹۴- خوانده: شرکت ساختمانی و تاسیساتی پیمان ابگستر به مدیریت تصفیه بهمن جلیلیان به نشانی کردستان تقاطع جانبازان انقلاب اسلامی پلاک ۱- خواسته دعوی: حق بیمه محل و وقت حضور اداره تعاون، کارو رفاه اجتماعی شمالشرق تهران به نشانی خیابان سمیه نرسیده به پل حافظ خ پورموسی پلاک ۴۰ شعبه هیات تشخیص ساعت ۰۸/۳۰ روز ۱۳۹۶/۱۲/۱۵.

۱۹۸۳۵ مدیر اداره تعاون کار و رفاه اجتماعی شمالشرق تهران – پروانه رضایی

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای ناصر امیدی فرزند محمد حسین به شماره شناسنامه ۶۳۱۵ صادره از تهران کدملی ۰۰۵۶۲۶۶۰۳۰ با اعلام گم شدن سند مالکیت ملک مورد آگهی با تسلیم استشهادیه گواهی امضاء شده ذیل شماره ۴۰۱۰۵ و ۴۰۱۰۶ مورخ ۹۵/۸/۱۵ توسط دفتر اسناد رسمی شماره ۲۱۴ تهران طی درخواست وارده شماره ۳۴۶۸۹- ۹۵/۸/۲۶ تقاضای صدور المثنی سند مالکیت را نموده است که در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت به شرح ذیل آگهی می‌گردد: ۱- نام و نام خانوادگی مالک: ناصر امیدی میزان مالکیت: ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت ۲۲۵ مترمربع قطعه ۲ تفکیکی ۲- شماره پلاک و بخش و محل وقوع ملک: ۴۶۵۰ فرعی از ۸۸ اصلی مفروز و باقیمانده فرعی از اصلی مرقوم واقع در بخش ۱۱ تهران ۳- خلاصه ادعای از بین رفتن یا گم شدن سند مالکیت: سرقت به گواهی شماره ۴/۵۲۳۳۸۵۴/پ/۹۵-۹۵/۱۰/۱۹ پلیس آگاهی پایگاه چهارم ۴- خلاصه وضعیت مالکیت: ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت ۲۲۵ مترمربع قطعه ۲ تفکیکی به پلاک ثبتی ۴۶۵۰ فرعی از ۸۸ اصلی مفروز و باقیمانده فرعی از اصلی مرقوم که در صفحه ۶۴ دفتر ۳۱ ثبت ۶۰۱۳ چاپی ۱۷۵۴۱۹ به نام آقای حمید سمیعی‌خواه صادر و تسلیم شده و مع‌الواسطه برابر سند شماره ۹۰/۱۰/۱۷-۲۱۴۰۷ دفتر ۲۲ تهران به آقای ناصر امیدی انتقال یافته است. لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰- آیین‌نامه قانون ثبت فقط در یک نوبت در یک روزنامه کثیرالانتشار (همین روزنامه) آگهی می‌شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مذکور و یا وجود اسناد مالکیت آن نزد خود را داشته باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مدت ۱۰ روز اعتراض خود را به انضمام اصل سند مالکیت به این اداره ارائه نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد اصل سند مالکیت پس از ملاحظه به ارائه‌دهنده اعاده خواهد شد و به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده نخواهد شد. در صورت عدم وصول واخواهی ظرف مهلت مقرر قانونی، المثنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر و به متقاضی تسلیم خواهد گردید.

۱۹۸۴۷ رئیس اداره ثبت اسناد و املاک تهرانپارس
از طرف دوست‌محمدی- داود صانعی

آگهی ابلاغ اجراییه طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله به بهرام مهماندوست به نشانی تهران شهرک راه‌آهن ۱۶ متری شقایق پلاک ۱۸۱ (ساختمان عماد ۴) طبقه ۳ واحد ۳ ابلاغ می‌شود که بانک اقتصاد نوین جهت وصول طلب خود به مبلغ ۲/۵۰۹/۷۸۷/۲۶۲ ریال اصل و خسارت تا تاریخ ۹۵/۳/۲۹ و از تاریخ مذکور تا روز وصول طبق مقررات به موجب سند / اسناد رهنی شماره ۹۵۲۷ تنظیمی دفترخانه شماره ۱۳۶۵ تهران علیه شما اجراییه صادر نموده و پرونده اجرایی به کلاسه ۹۵۰۱۴۳۷ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۹۵/۵/۲۳ مامور مربوطه آدرس شما به شرح متن سند فوق شناخته نشده و آدرس فعلی شما نیز برای این اجرا مشخص نمی‌باشد لذا طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرا مفاد اجراییه یک مرتبه در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود چنانچه ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار این آگهی که روز ابلاغ محسوب می‌گردد نسبت به پرداخت بدهی خود اقدامی ننمایید مورد وثیقه مندرج در سند / اسناد رهنی فوق با تقاضای بستانکار پس از ارزیابی ازطریق مزایده فروخته و از حاصل فروش آن طلب بستانکار و حقوق دولتی استیفاء خوهد شد.

۱۹۸۴۰ رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی – نقیبی

آگهی ابلاغ اجراییه طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله به شرکت عمران سازه امید پاسارگاد به نشانی تهران خیابان ری خیابان ایران بن‌بست فرشیان پلاک ۳۷۳ واحد ۴ و آقای محمدرضا ایرانی شاد به نشانی تهران قلهک خیابان یخچال کی نژاد پلاک ۲+۱۱ ابلاغ می‌شود که پست بانک جهت وصول طلب خود به مبلغ ۱/۳۰۳/۵۲۳/۴۶۱ ریال اصل و خسارت تا تاریخ ۱۳۹۴/۰۷/۰۵ و از تاریخ مذکور تا روز وصول طبق مقررات به موجب سند رهنی شماره ۱۵۷۸۷- ۱۳۸۸/۰۵/۱۴ تنظیمی دفترخانه شماره ۷۹۷ تهران علیه شما اجراییه صادر نموده و پرونده اجرایی به کلاسه ۹۴۰۴۶۰۴ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش‌های مورخ ۱۳۹۵/۰۱/۲۵ و ۱۳۹۵/۰۲/۰۴ مامور مربوطه آدرس شما به شرح متن سند فوق شناخته نشده و آدرس فعلی شما نیز برای این اجرا مشخص نمی‌باشد لذا طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرا مفاد اجراییه یک مرتبه در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود چنانچه ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار این آگهی که روز ابلاغ محسوب می‌گردد نسبت به پرداخت بدهی خود اقدامی ننمایید مورد وثیقه مندرج در سند رهنی فوق با تقاضای بستانکار پس از ارزیابی از طریق مزایده فروخته و از حاصل فروش آن طلب بستانکار و حقوق دولتی استیفاء خواهد شد.

۱۹۸۴۶ رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی – نقیبی

آگهی ابلاغ اجراییه طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی لازم‌الاجراء

بدینوسیله به مهران جهانگیری حمزقاسم به نشانی تهران خانی‌آباد ۱۲۰ متری لطیفی ک نهم پلاک ۶۰ ابلاغ می‌شود: بانک سرمایه شعبه رودکی به استناد قرارداد شماره ۱۰۵۹۱۶۵/۱-۱۰۱۹/۳۶/۱۳۹۲/۱۲/۱۹ جهت وصول موضوع لازم‌الاجرا به مبلغ ۱۲۸/۶۴۱/۲۲۳ ریال که مبلغ ۶۹/۷۱۶/۲۳۷ ریال بابت اصل طلب و مبلغ ۳۹/۲۰۷/۹۶۹ بابت خسارت تاخیر تادیه و مبلغ ۱۹/۷۱۷/۰۱۷ ریال بابت سود تا تاریخ ۱۳۹۶/۰۵/۰۸ و از آن تاریخ به بعد طبق مقررات علیه شما مبادرت به صدور اجراییه نموده که پرونده اجرایی به کلاسه ۹۶۰۰۸۰۶ در این اداره تشکیل شده و در جریان اقدام است. چون طبق گزارش مورخ ۱۳۹۶/۰۶/۲۹ مامور ابلاغ اداره پست ابلاغ اجراییه به شما به دلیل عدم شناسایی آدرس میسر نشده لذا به استناد تقاضای وارده شماره ۱۲۰۱۷۵۹۱-۱۳۹۶/۰۹/۲۱ بستانکار و وفق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی مفاد اجراییه فوق‌الذکر یک نوبت در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار محلی آگهی می‌شود چنانچه ظرف مدت ۱۰ (ده) روز از تاریخ انتشار این آگهی که روز رسمی ابلاغ اجراییه محسوب می‌گردد اقدام به پرداخت بدهی خود ننمایید عملیات اجرایی برابر مقررات علیه شما تعقیب خواهد شد. (ضمنا اجراییه در تاریخ۱۳۹۶/۰۹/۲۹ به فرانک مرادی در آدرس مقیده ابلاغ قانونی گردیده است.)

۱۹۸۴۴ رئیس اداره دوم اجرای اسناد رسمی تهران- همتیار

آگهی ابلاغ اجراییه طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی لازم‌الاجراء

بدینوسیله به فاطمه حسین‌زاده به نشانی تهران بلوار ابوذر خیابان نصر نصر یکم پ ۵۴ واحد ۲۰ ابلاغ می‌شود: بانک سرمایه شعبه رودکی به استناد قرارداد شماره ۱۰۱۹/۳۶/۷۹۲۴۰۵/۱-۱۳۹۲/۱۰/۱۷ جهت وصول موضوع لازم‌الاجرا به مبلغ ۸۴/۹۹۸/۷۴۲ ریال که مبلغ ۴۰/۹۷۸/۴۲۷ ریال بابت اصل طلب و مبلغ ۳۱/۳۴۱/۷۰۴ بابت خسارت تاخیر تادیه و مبلغ ۱۲/۶۷۸/۶۱۱ ریال بابت سود تا تاریخ ۱۳۹۶/۰۵/۰۹ و از آن تاریخ به بعد طبق مقررات علیه شما مبادرت به صدور اجراییه نموده که پرونده اجرایی به کلاسه ۹۶۰۰۷۹۵ در این اداره تشکیل شده و در جریان اقدام است چون طبق گزارش مورخ ۱۳۹۶/۰۶/۲۷ مامور ابلاغ اداره پست ابلاغ اجراییه به شما به دلیل عدم شناسایی آدرس میسر نشده لذا باستناد تقاضای وارده شماره ۱۲۰۱۷۵۴۵-۱۳۹۶/۰۹/۲۱ بستانکار و وفق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی مفاد اجراییه فوق‌الذکر یک نوبت در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار محلی آگهی می‌شود. چنانچه ظرف مدت ۱۰ (ده) روز از تاریخ انتشار این آگهی که روز رسمی ابلاغ اجراییه محسوب می‌گردد اقدام به پرداخت بدهی خود ننمایید عملیات اجرایی برابر مقررات علیه شما تعقیب خواهد شد. (ضمنا اجراییه در تاریخ ۱۳۹۶/۰۶/۲۷ به راضیه ساکن بناب در آدرس مقیده ابلاغ قانونی گردیده است.)

۱۹۸۴۳ رئیس اداره دوم اجرای اسناد رسمی تهران- همتیار

آگهی ابلاغ اجراییه به استناد ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله مهدی نصرتی سنجد فرزند هوشنگ به نشانی تهران خیابان پیروزی چهارصد دستگاه کوچه عینی پلاک ۱۲ واحد ۶۲ ابلاغ می‌شود که بانک سرمایه شعبه رودکی به استناد قرارداد شماره ۱۰۱۹/۳۶/۱۰۴۷۰۴۲/۱ در مورخ ۱۳۹۲/۱۱/۱۴ برای وصول موضوع لازم‌الاجراء مبلغ ۲۳۹/۵۰۸/۳۹۶ ریال مشتمل بر مبلغ ۹۹/۹۸۵/۱۶۵ اصل طلب و مبلغ ۳۴/۹۱۴/۱۷۲ ریال سود و مبلغ ۱۰۴/۶۰۹/۰۵۹ ریال خسارت تاخیر تادیه تا تاریخ ۱۳۹۶/۰۵/۱۶ و از این تاریخ تا تسویه کامل بدهی طبق مقررات بابت پرونده اجرایی کلاسه ۹۶۰۰۸۳۴ بر علیه شما مبادرت به صدور اجراییه نموده و پرونده به کلاسه فوق در این اداره تشکیل و در جریان اقدام است. لذاچون طبق گزارش مورخ ۹۶/۰۷/۰۵ مامور ابلاغ پست نشانی شناسایی نگردیده و در آدرس اعلامی بستانکار نیز ابلاغ میسر نگردیده و به استناد تقاضای وارده شماره ۱۲۰۱۵۷۸۹-۹۶/۰۹/۲۱ بانک بستانکار ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی مفاد اجراییه فوق‌الذکر یک نوبت در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار محلی آگهی می‌شود لذا چنانچه ظرف مدت ده روز از تاریخ انتشار این آگهی که روز رسمی ابلاغ اجراییه محسوب می‌گردد اقدام به پرداخت بدهی خود ننمایید عملیات اجرایی برابر مقررات علیه شما تعقیب خواهد شد. ضمنا اجراییه در مورخ ۹۶/۰۷/۰۵ به آدرس فاطمه احمد زاده لایق لاشه ابلاغ گردیده است.

۱۹۸۴۲ رئیس اداره دوم اجرای اسناد رسمی- همتیار

آگهی ابلاغ اجراییه کلاسه پرونده ۹۶۰۲۱۷۰

بدینوسیله به وراث مرحوم علی شیخ مهدی فرزند اکبر شماره شناسنامه ۱۳۸۳ که عبارتند از ۱- آقای اکبر شیخ مهدی به شماره شناسنامه ۱۰۲۶ (پدر متوفی) ۲- کیارش شیخ مهدی به شماره شناسنامه ۱۰۲۹۸۰ (فرزند متوفی) ۳- کیاوش شیخ مهدی به کدملی ۹۱۱۷۹۲۲۸۷ (فرزند متوفی همگی صادره از تهران و همگی به نشانی تهران خیابان خواجه نظام کوچه تیموری پلاک ۸۳ ابلاغ می‌گردد. خانم تهمینه باقری به استناد سند ازدواج ۱۸۳۱ مورخ ۱۳۸۸/۰۸/۰۸ دفتر ازدواج ۱۴۸ تهران جهت وصول تعداد ۱۲۴ عدد سکه طلا یک بهار آزادی علیه شما مبادرت به صدور اجراییه نموده و پرونده اجرایی به کلاسه ۹۶۰۲۱۷۰ در این اداره تشکیل و در جریان است لذا با توجه به اینکه ابلاغ اجراییه در آدرس متن سند به شما میسر نگردیده مراتب از طریق درج در روزنامه به شما ابلاغ می‌گردد مقتضی است ظرف ده روز از تاریخ انتشار این آگهی نسبت به پرداخت بدهی مورث خود اقدام نمایید در غیر این صورت عملیات اجرایی علیه شما ادامه خواهد یافت.

۱۹۸۲۷ رئیس اداره پنجم اجرای اسناد رسمی- علی‌نژاد

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای حسین مظفری مظفرآبادی با وکالت شماره ۶۲۲۸۱-۹۶/۹/۲۷ دفترخانه ۶۷۷ تهران با ارائه دو برگ استهشادیه به شماره ۲۸۱۲۹-۹۶/۹/۷ گواهی شده دفترخانه ۶۷۷ تهران مدعی است سند مالکیت ششدانگ یک دستگاه آپارتمان به شماره ۵۱۳ فرعی از ۳۸۴۱ اصلی قطعه ۳۷ تفکیکی مفروز و مجزی شده از ۵۹۶ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش هفت تهران به مساحت ۶۵/۱۴ مترمربع واقع در شمالغربی طبقه پنجم بلوک ۱ غربی که مقدار ۵۰ مترمربع به صورت پیشرفتگی است به انضمام انباری قطعه ۷۴ به مساحت ۲/۰۴ مترمربع واقع در زیرزمین اول ذیل ثبت ۴۸۱۹۲۸ صفحه ۱۱۹ دفتر ۳۰۶۷ املاک به شماره چاپی ۰۳۲۲۶۹ به نام ابراهیم مظفری ثبت و صادر و تسلیم گردیده و سپس ۴ دانگ مشاع از ششدانگ طبق سند قطعی ۴۷۳۱۵-۹۲/۸/۵ دفترخانه ۶۷۷ تهران به حسین مظفری مظفرآبادی (۲ دانگ) و فاطمه مظفری مظفرآبادی و سکینه شریفی مظفرآبادی (هر کدام یک دانگ) انتقال یافته است و خانم سکینه شریفی مظفرآبادی مطابق با گواهی حصر وراثت شماره ۹۶۰۰۹۸/۶۵۹-۹۶/۳/۱۶ فوت نموده و ورثه وی ابراهیم مظفری و حسین مظفری مظفرآبادی و فاطمه مظفر مظفرآبادی فرزندان مرحومه می باشند در اسباب‌کشی مفقود گردیده و درخواست صدور المثنی سند مالکیت نموده است. لذا مراتب باستناد تبصره یک اصلاحی مورخه ۷۲/۹/۲ ماده ۱۲۰- آیین‌نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می‌شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم غیر از اسناد فوق و یا وجود اسناد مالکیت مذکور نزد خود می‌باشد از تاریخ نشر این آگهی ظرف مدت ۱۰ روز به این منطقه مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم و رسید دریافت نمایید تا مورد رسیدگی قرار گیرد والا پس از انقضای مهلت مزبور و نرسیدن واخواهی نسبت به صدور المثنی اسناد مالکیت طبق مقررات اقدام خواهد شد.

۱۹۸۳۰ رئیس ثبت منطقه پیروزی تهران- شعبانی

آگهی اخطار ماده ۱۰۱ آیین‌نامه اجرای اسنادرسمی

بدینوسیله به آقای اسماعیل قاضی‌پور به نشانی تهران فعلا زندان اوین بدهکار/ راهن پرونده اجرایی کلاسه ۹۴۰۲۳۳۶ بدینوسیله اشعار می‌دارد با توجه به گزارش ارزیابی مورخ ۱۳۹۶/۰۲/۱۰ کارشناس رسمی دادگستری، پلاک ثبتی شماره ۳/۱۱۰۸۵ واقع در بخش ۱۲ تهران مورد وثیقه سند رهنی شماره ۱۴۴۲۰۲ تنظیمی دفترخانه ۴۶ تهران به مبلغ ۲/۴۴۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی گردیده که نظریه کارشناس مذکور در آدرس مندرج در متن سند رهنی به شماره فوق‌الذکر جهت ابلاغ ارسال که طبق گزارش مورخ ۱۳۹۶/۰۶/۰۳ واحد ابلاغ ثبت اسناد (منطقه ۱۶ پستی) ابلاغ در آدرس مذکور مقدور نگردیده و لذا مراتب به شرح فوق به شما ابلاغ می‌گردد چنانچه به مبلغ ارزیابی پلاک مذکور معترض می‌باشید می‌توانید اعتراض کتبی خود را ظرف مدت ۵ روز از تاریخ انتشار این آگهی ضمیمه فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدیدنظر به مبلغ ۷/۰۰۰/۰۰۰ ریال واریز به حساب سیبا ۰۱۰۳۱۳۴۸۰۰۰۰۱ نزد بانک ملی به نام کانون کارشناسان رسمی دادگستری به دفتر این اداره واقع در چهارراه جهان کودک ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی طبقه دوم تسلیم و ضمنا به اعتراضی که خارج از موعدو یا فاقد فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدیدنظر باشد ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۱۹۸۳۱ رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی تهران- فریده نقیبی

آگهی مزایده اموال غیر منقول (اسناد رهنی)

آگهی مزایده مال غیرمنقول درخصوص پرونده اجرایی ۹۵۰۲۳۶۳- ششدانگ یک دستگاه آپارتمان واقع در طبقه اول به مساحت ۷۶/۵۵ مترمربع که مقدار ۴/۰۵ مترمربع آن بالکن است قطعه چهارم تفکیکی به شماره ۲ فرعی از ۱۱۲۷ اصلی مفروز از اصلی مذکور واقع در بخش ۴ تهران محدود به حدود شمالا اول دیوار و پنجره است به حیاط خلوت مشاعی دوم در ۲ قسمت دیوار و درب است به راهرو و راه‌پله مشاعی شرقا دیوار اشتراکی با آپارتمان مجاور شرقی جنوبا در ۴ قسمت نرده و بالکن و دیوار و پنجره است به حیاط مشاعی که قسمت اخر این حد به صورت پخ است غربا در ۳ قسمت که قسمت‌های اول و سوم دیوار به دیوار پلاک ۱۱۲۱ و قسمت دوم در ۳ قسمت دیوار و پنجره است به هواکش مشاعی سقف با کف قطعه ششم و کف با سقف قطعه دوم تفکیکی اشتراکی است به انضمام ششدانگ یک باب انباری واقع در زیرزمین به مساحت ۹ مترمربع قطعه ۴ تفکیکی با حدود شمالا دیوار اشتراکی با انباری شماره۳ شرقا در ۴ قسمت که ۳ قسمت اول درب و دیوار به راهرو و بین انباری ۴ دیوار اشتراکی با انباری شماره ۵ جنوبا دیوار اشتراکی با انباری مذکور غربا دیوار پلاک ۱۱۲۱ ذیل ثبت ۲۹۲۲۵ صفحه ۲۶۹ دفتر ۱۵۳ ثبت و مع‌الواسطه به خانم افسانه فرهادی منتقل گردیده است و به موجب سند رهنی ۴۳۵۰-۹۰/۹/۲۶ دفتر ۱۰۳۴ تهران در رهن بانک ملت قرار گرفته که به علت عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجراییه تحت شماره ۹۵۰۲۳۶۳ شده است و برابر نظریه مورخ ۹۶/۱/۳۰ کارشناس رسمی دادگستری تجدیدنظر توصیف اجمالی مورد وثیقه عبارت است از ملک فوق واقع است در تهران خ وحدت اسلامی پایین‌تر از خ ۱۵ خرداد شمال خ فرهنگ کوچه ۱۱ انتهای ضلع جنوبی بن بست یکم پ ۴ زنگ وسط ضلع غربی آپارتمان موردنظر واقع در طبقه اول با کاربری مسکونی در ساختمان دو طبقه روی همکف به انضمام زیرزمین و هر طبقه ۲ واحد جمعا ۶ واحدی با قدمتی حدود ۲۷ سال ساخت با نمای سنگ تراورتن مجتمع مسکونی جنوبی است و در کوچه بن بست یکم قرار گرفته و دسترسی به طبقات نیز از طریق راه‌پله و فاقد آسانسور میسر می‌گردد و دارای هال دو خوابه دارای سرویس بهداشتی و حمام آشپزخانه اوپن مجهز به کابینت هوایی و زمینی از جنس mdf با درب چوبی کف هال و اتاق پذیرایی موزاییک و موکت معمولی کف سرویس بهداشتی و دیوارها تا زیرسقف کاشیکاری دیوار سفید کاری شده سقف سفیدکاری شده درب ورودی چوبی با حفاظ اکاردئونی سیستم گرمایش موتورخانه مرکزی و سیستم گرمایش کولر آبی می‌باشد این واحد دارای آب و برق و گاز می‌باشد و به مبلغ ۱/۶۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (یک میلیاردو ششصد میلیون ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بانک و حقوق دولتی کلاسه فوق‌الذکر در روز شنبه مورخ ۹۶/۱۱/۲۸ از ساعت ۹ الی ۱۲ ظهردر محل اداره سوم اجرای اسناد رسمی واقع در تهران چهارراه جهان کودک ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی سالن مزایده از طریق مزایده حضوری به فروش می‌رسد و مزایده از مبلغ ۱/۶۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (یک میلیارد و ششصد میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و فروش کلا نقدی است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی صمادف گردد روز بعد از تعطیل جلسه مزایده در همان ساعت و مکان تشکیل خواهد شد طالبین و خریداران می‌توانند جهت شرکت در مزایده در وقت مقرر با ارائه چک تضمین شده بانک ملی به مبلغ پایه مزایده در جلسه مزایده شرکت نمایند. ضمنا بدهی‌های مربوط به آب برق و گاز اعم از حق انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده به عهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال موکول به ارائه مفاصا حساب‌های دارایی و شهرداری و ... خواهد بود. تاریخ انتشار آگهی مزایده: ۹۶/۱۱/۷

۱۹۸۳۲ رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی- نقیبی

آگهی مزایده سهام مربوط به پرونده اجرایی کلاسه ۹۶۰۱۶۷۹

۱- تعداد ۲۰ سهم از سهام شرکت نوریا درمان پاسارگاد (سهامی خاص) به شماره ثبت ۴۶۷۱۱۱ با قیمت هر سهم به ارزش ۱۰۰/۰۰۰ ریال جمعا به مبلغ ۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال ۲- تعداد ۵/۰۰۰ سهم از سهام شرکت نوریا درمان پارسه (سهامی خاص) به شماره ثبت ۴۹۷۱۰۶ با قیمت هر سهم به ارزش ۱۰/۰۰۰ ریال جمعا به مبلغ ۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال سهام‌های توقیفی فوق متعلق به آقای سید علیرضا مجدجباری بدهکار پرونده اجرایی کلاسه ۹۶۰۱۶۷۹ بوده و در قبال بخشی از بدهی نامبرده با موضوع چک برگشتی عهده بانک ملت در پرونده اجرایی فوق‌الذکر بازداشت و برابر نظریه مورخ ۱۳۹۶/۹/۱۴ کارشناس رسمی دادگستری به شرح فوق ارزیابی شده است که در روز یکشنبه مورخ ۹۶/۱۱/۲۹ از ساعت ۹ صبح الی ۱۲ بعد از ظهر در محل تهران نبش چهارراه جهان کودک ساختمان معاونت اجرای ثبت اسناد تهران سالن مزایده از طریق مزایده به فروش می‌رسد و مزایده به صورت تفکیکی به مقدار مبالغ مرقوم مربوط به هر شرکت و به صورت جمعی به مبلغ ۵۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال شروع و به بالاترین قیمتی که خریدار داشته باشد نقدا و یا با ارائه چک تضمینی بین بانکی در وجه بانک ملی فروخته خواهد شد. کلیه بدهی‌های مشخص شده و مشخص نشده سهام مذکور بر عهده خریدار بوده و سایر هزینه‌های قانونی برابر مقررات وصول می‌گردد. ضمنا چنانچه روزمزایده با تعطیلی رسمی غیرمترقبه مصادف گردد جلسه مزایده روز بعد از تعطیلی در همان مکان و ساعت مقرر تشکیل خواهد شد. تاریخ انتشار اگهی: ۹۶/۱۱/۰۷

۱۹۸۴۱ رئیس اداره چهارم اجرای اسناد رسمی تهران-شبیبی

آگهی فقدان سند مالکیت المثنی

خانم قدسی حاجی ابوالقاسم دولابی با اعلام گم شدن سند مالکیت ملک مورد آگهی با تسلیم استشهادیه گواهی امضا شده ذیل شماره ۳۴۶۵۳ مورخ ۹۶/۰۸/۰۶ دفترخانه ۴۵۵ تهران طی درخواست وارده ۲۱۷۶۵ مورخ ۹۶/۰۸/۰۶ تقاضای صدورالمثنی سند مالکیت ملک مذکور را نموده که مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت به شرح زیر آگهی می‌گردد: ۱- نام و نام خانوادگی مالک خانم قدسی حاجی ابوالقاسم دولابی مالک ششدانگ عرصه و اعیان ۲- شماره پلاک ۴۰۰۴/۳۲ واقع در بخش ۶ تهران ۳- علت گم شدن: سهل‌انگاری ۴- خلاصه وضعیت مالکیت: سند مالکیت ششدانگ عرصه و اعیان آپارتمان به شماره ۴۰۰۴/۳۲ قطعه ۱۹ تفکیکی بخش ۶ تهران به مساحت ۶۳/۸۸ مترمربع واقع در سمت جنوب شرق طبقه ۴ که مقدار ۲/۹۹ مترمربع آن سطح بالکن است بانضمام انباری قطعه ۱۲ تفکیکی به مساحت ۳/۶۰ مترمربع واقع در سمت شرق طبقه زیرزمین ذیل شماره دفتر الکترونیکی ۱۳۹۶۲۰۳۰۱۰۴۲۰۱۸۳۳۶ به شماره چاپی ۸۸۹۹۶۴ به نام خانم قدسی حاجی ابوالقاسم دولابی صادر و تسلیم گردیده است و در قید رهن و بازداشت نمی‌باشد. لذا با توجه به اعلام فقدان سند مالکیت ملک فوق‌الذکر و درخواست صدور المثنی آن مراتب اعلام تا هر کس نسبت به ملک مورد آگهی معامله کرده که در قسمت چهارم این آگهی ذکر نشده یا مدعی وجود آن نزد خود می‌باشد باید ظرف ده روز پس از انتشار آگهی 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 المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد.

۱۹۸۲۸ رئیس ثبت اسناد و املاک مولوی تهران از طرف محمدی - امید ملک

آگهی فقدان سند مالکیت

آقایان اصغر و رضا کلاه دوزان با اعلام گم شدن سند مالکیت ملک مورد آگهی با تسلیم استشهادیه گواهی امضاء شده ذیل شماره ۱۳۹۶/۹/۱۷-۸۳۳۰ دفترخانه ۱۲۹۲ تهران تقاضای صدور المثنی سند مالکیت را نموده‌اند که مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت به شرح زیر آگهی می‌گردد: ۱- نام و نام خانوادگی وراث بتول کلاهدوزان ۲- شماره پلاک ۳۶۱۲/۱ بخش ۸ ثبت تهران ۳- علت گم شدن: جابه‌جایی ۴- خلاصه وضعیت مالکیت: یک سهم مشاع باستثناء ثمنیه اعیانی آن از شش سهم دو دانگ مشاع از ششدانگ پلاک ثبتی ۳۶۱۲/۱ واقع در بخش ۸ تهران (طبق بخشنامه جدید سازمان ثبت اسناد و املاک کشور پلاک تجمیعی ۳۶۱۱ و ۳۶۱۲ به شماره پلاک ثبتی ۳۶۱۲/۱ تغییر یافته است) ذیل ثبت ۷۳۹۸۷ صفحه ۱۱۴ دفتر املاک جلد ۱۸۶ ب نام بتول کلاهدوزان ثبت و سند مالکیت صادر گردیده است نامبرده برابر انحصار وراثت ۱۳۹۵/۸/۲۲-۹۵۰۹۹۷۰۹۱۵۶۰۱۸۲۹ شعبه ۶۰۷ مجتمع شماره ۱۲ و ۱۳ شورای حل اختلاف تهران و مالیات بر ارث ۱۳۹۶/۸/۲۹-۶۷۴۶۵ فوت که وراث عبارتند از اصغر و رضا کلاهدوزان لذا با توجه به اعلام فقدان سند مالکیت ملک فوق‌الذکر و درخواست صدور المثنی آن مراتب اعلام تا هر کس نسبت به ملک مورد آگهی معامله کرده که در قسمت چهارم این آگهی ذکر نشده یا مدعی وجود آن نزد خود می‌باشد باید ظرف ده روز پس از انتشار آگهی 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 المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد.

۱۹۸۳۸ رئیس اداره ثبت اسناد و املاک مولوی تهران از طرف محمدی - امید ملک

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای عدنان ملکی راد (مالک) با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی مصدق که تحت شماره ۸۷۸۳۲ مورخ ۹۶/۱۰/۱۰ دفترخانه رسمی ۵۸ تهران و برگ تقاضای وارده شماره ۶۰۱۷۰ تاریخ ۹۶/۱۰/۱۸ مدعی فقدان سند مالکیت ششدانگ عرصه و اعیان یک دستگاه آپارتمان به مساحت ۹۱/۴۷ مترمربع قطعه یک تفکیکی به انضمام پارکینگ قطعه یک و انباری قطعه یک تحت پلاک ثبتی ۱۲۴/۲۰۲۵۷ واقع در بخش یازده تهران که در تاریخ ۹۴/۱۲/۱۷ ذیل ثبت به شماره ۴۰۸۰۷۸ صفحه ۳۳۸ دفتر ۱۶۴۹ املاک به شماره چاپی ۲۶۵۹۰۴ به نام عدنان ملکی راد صادر و تسلیم گردیده است و برابر سند ۱۱۷۴۶ مورخ ۹۴/۵/۳ دفترخانه شماره ۱۶۴۹ تهران نزد بانک صادرات در قید رهن می‌باشد به علت سهل‌انگاری مفقود گردیده و درخواست صدور سند مالکیت المثنی آن را نموده است. لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت فقط در یک نوبت در یک روزنامه کثیرالانتشار (همین روزنامه) آگهی می‌شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مذکور و یا وجود اسناد مالکیت آن نزد خود را داشته باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مدت ۱۰ روز اعتراض خود را به انضمام اصل سند مالکیت به این اداره ارائه نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد اصل سند مالکیت پس از ملاحظه به ارائه‌دهنده اعاده خواهد شد و به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده نخواهد شد. در صورت عدم وصول واخواهی ظرف مهلت مقرر قانونی، المثنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر و به متقاضی تسلیم خواهد گردید.

۱۹۸۳۶ رئیس اداره ثبت اسناد و املاک کن از طرف امینی-ناصری

آگهی عدم تسلیم سند مالکیت

نظر به اینکه خانم وحیده خطیب شهیدی وکیل خانم انورالسادات خطیب شهیدی به موجب وکالت نامه شماره ۱۱۴۲۶ مورخ ۹۶/۶/۲۹ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۱۲۹۳ تهران با ارائه مدارک لازم درخواست صدور سند مالکیت مشاعی سهم موکل خود از پلاک ثبتی ۹۰۰ و ۹۰۱ فرعی از ۶۸۱۰ اصلی واقع در بخش ۲ تهران که به نام آقای امیر محمد خطیب شهیدی و خانم انورالسادات خطیب شهیدی می‌باشد و اعلام داشته است که اصل سند مالکیت نزد آقای امیر محمد خطیب شهیدی می‌باشد که از ارائه آن خودداری می‌نماید لذا حسب دستور تبصره سه از ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون بت این اداره طی اخطاریه حسن نیت شماره ۱۳۹۶۸۵۶۵۰۱۰۲۵۰۳۹۲۹۶ مورخ ۹۶/۱۰/۱۷ به آدرس تهران خیابان قیطریه ابتدای اندرزگو خیابان شهید سلیمان شرقی بن‌بست گل میخک پلاک ۶ طبقه واحد ۲ اخطار نموده است که اصل اسناد مالکیت مرقوم را جهت اقدام لازم قانونی به این اداره ارائه نماید لهذا با انقضاء مهلت مقرر قانونی مراتب فقط یک بار در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار (همین روزنامه) منتشر می‌شود تا چنانچه شخص یا اشخاصی مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می‌باشند دارنده حداکثر ظرف مهلت ۱۰ روز پس از انتشار این آگهی سند مالکیت را به این اداره تسلیم و رسید دریافت نمایند در صورت انقضای مهلت مقرر و عدم وصول اعتراض سند مالکیت سهم‌الارث متقاضی بالا صادرو به وی تسلیم و متعاقبا نیز سایر اقدامات لازم مطابق ماده قانونی فوق‌الذکر انجام خواهد شد.

۱۹۸۳۷ کفیل اداره ثبت اسناد و املاک نارمک - شهمیرزادی

آگهی فقدان سند مالکیت المثنی

آقای افشین آهسته خیابانی و خانم مریم تارک با اعلام گم شدن سند مالکیت ملک مورد آگهی با تسلیم استشهادیه گواهی امضاء شده ذیل شماره ۱۳۹۶/۱۰/۲۳-۲۵۸۹۱ و ۱۳۹۶/۷/۱۶-۲۴۰۴۵ دفترخانه ۵۲۳ و ۸۸۲ تهران تقاضای صدور المثنی سند مالکیت را نموده‌اند که مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت به شرح زیر آگهی می‌گردد: ۱- نام و نام خانوادگی افشین آهسته خیابانی و خانم مریم تارک هر یک مالک سه دانگ مشاع از ششدانگ ۲- شماره پلاک ۵۱۴۱/۲۳۵ بخش ۵ ثبت تهران ۳- علت گم شدن: سهل‌انگاری ۴- خلاصه وضعیت مالکیت: اسناد مالکیت آپارتمان به شماره ۲۳۵ فرعی از ۵۱۴۱ اصلی قطعه ۲ تفکیکی واقع در بخش ۵ ثبت تهران به مساحت ۳۹/۶۵ مترمربع واقع در سمت شمالشرقی همکف که مقدار ۱/۲۳ مترمربع آن بالکن مسقف است بانضمام انباری قطعه دوم و پارکینگ قطعه نهم ذیل ثبت ۱۰۸۱۷۳ صفحه ۳۷۱ دفتر ۴۱۲ چاپی ۰۴۱۲۶۴ به نام مریم تارک و ثبت ۸۳۳۲۸ صفحه ۱۹۲ دفتر ۲۵۵ چاپی ۴۱۲۶۳ به نام افشین آهسته خیابانی بالسویه ثبت و صادر شد و برابر اسناد ۹۱/۸/۱۴-۸۵۴۲ و ۹۳/۸/۲۴-۱۰۸۹۹ دفتر ۸۸۲ تهران در رهن است و در بازداشت نمی‌باشد. لذا با توجه به اعلام فقدان سند مالکیت ملک فوق‌الذکر و درخواست صدور المثنی آن مراتب اعلام تا هر کس نسبت به ملک مورد آگهی معامله کرده که در قسمت چهارم این آگهی ذکر نشده یا مدعی وجود آن نزد خود می‌باشد باید ظرف ده روز پس از انتشار آگهی 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 المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد.

۱۹۸۴۵ رئیس اداره ثبت اسناد و املاک مولوی تهران از طرف محمدی - امید ملک

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه خانم زهرا کتمیری و آقای موسی مهریاری لیلمی با اعلام گم شدن سند مالکیت ملک مورد این آگهی با تسلیم استشهادیه گواهی امضاء شده ذیل شماره ۸۹۲۷ شناسه یکتا ۱۳۹۶۰۲۱۵۲۵۱۰۰۰۰۳۰۰ رمز تصدیق ۱۱۲۹۹۱ دفترخانه ۸۳۰ تهران طی درخواست وارده شماره ۳۸۸۴۹ مورخ ۱۳۹۶/۰۹/۱۳ تقاضای صدور سندالمثنی سند مالکیت را نموده است که مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت به شرح زیر آگهی می‌گردد. ۱- نام و نام خانوادگی مالک: زهرا کتمیری و آقای موسی مهریاری لیلمی (بالمناصفه) ۲- شماره پلاک: ۴۶/۴۷۱۰ واقع در بخش ۱۱ تهران ۳- علت گم شدن: انداختن در ماشین لباسشویی - ۴- خلاصه وضعیت مالکیت: سند مالکیت ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت ۳۷۱/۸۷ مترمربع قطعه ۶ پلاک ۴۷۱۰ فرعی از ۴۶ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۲۵۷ فرعی از اصلی مذکور واقع در کاظم‌آباد بخش یازده تهران ذیل ثبت ۱۶۹۵۹۵ صفحه ۷۶ دفتر ۴۹۱ به شماره چاپی ۴۷۱۵۲۶ به نام آقای محمدعلی اشتری ثبت و سند صادر و تسلیم گردیده است سپس به موجب سند قطعی ۴۷۴۸۴ مورخ ۶۶/۱۲/۱۰ دفترخانه ۴۰۱ تهران به مصطفی شاهانی منتقل شده است سپس به موجب سند قطعی ۴۷۴۸۴ مورخ ۶۶/۱۲/۱۰ دفترخانه ۴۰۱ تهران به مصطفی شاهانی منتقل شده است و سپس به موجب سند قطعی شماره ۷۵۷۱ مورخ ۱۳۸۰/۱۲/۲۲ دفترخانه ۴۸۱ تهران به زهرا کتمیری و آقای موسی مهریاری لیلمی (بالمناصفه) انتقال یافته است. لذا با توجه به اعلام فقدان سند مالکیت ملک فوق‌الذکر و درخواست صدور المثنی آن مراتب اعلام تا هر کس به ملک مورد آگهی معامله کرده که در قسمت چهارم این آگهی ذکر نشده یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد باید تا ده روز پس از انتشار آگهی 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 المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد.

۱۹۸۳۳ کفیل اداره ثبت اسناد و املاک قلهک از طرف عسگری- مصطفی دادفر

آگهی اخطار ماده ۱۰۱ آیین‌نامه اجرای اسنادرسمی

بدینوسیله به آقای اسداله شیرانی و حبیب‌اله شیرانی به نشانی تهران خ انقلاب پ ۸۰۷ طبقه ۴ جنوبی بدهکار/راهن پرونده اجرایی کلاسه ۲۰۲۱۰-ش-۳ و ۸۹۰۱۲۳ تهران و ۹۶۰۰۲۴ کرج ابلاغ می‌گردد ملک مورد وثیقه پرونده اجرایی مذکور به قطعه هشت تفکیکی از پلاک ثبتی شماره ۱۳۹۶ فرعی از ۹ اصلی واقع در بخش شاهدشت شهریار به مبلغ ۲/۶۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی گردیده که نظریه کارشناس مذکور در آدرس مندرج در متن سند رهنی جهت ابلاغ ارسال که طبق گزارش مورخ ۹۶/۰۷/۰۵ واحد ابلاغ ثبت اسناد (منطقه ۱۶ پستی) آدرس مذکور مورد شناسایی واقع نگردیده لذا مراتب به شرح فوق به شما ابلاغ میگردد چنانچه به مبلغ ارزیابی پلاک مذکور معترض می‌باشید می‌توانید اعتراض کتبی خود را ظرف مدت ۵ روزاز تاریخ انتشار این آگهی ضمیمه فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدیدنظر به مبلغ ۶/۶۵۰/۰۰۰ ریال واریز به حساب سیبا ۰۱۰۳۱۳۴۸۰۰۰۰۱ نزد بانک ملی به نام کانون کارشناسان رسمی دادگستری به دفتر این اداره واقع در چهارراه جهان کودک ساختمان معاون اجرای اسناد رسمی طبقه دوم تسلیم و ضمنا به اعتراضی که خارج از موعد و یافاقد فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدیدنظر باشد ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۱۹۸۳۹ رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی- نقیبی

آگهی تحدید حدود اختصاصی

نظر بر اینکه تحدید حدود ششدانگ پلاکهای مشروحه ذیل که باستناد آراء صادره از هیات موضوع قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در ثبت خلخال بنام متصرفین فعلی تائید مالکیت گردیده و تحدید حدود آنها قبلاً بعمل نیامده، لذا تحدید حدود املاک ذیل، بشرح زیر بعمل خواهد آمد:

ازبخش ۷خانندبیل خلخال؛

۱۹۵۰/۳۳۵- اصلی ،آقای صابرمهرورز ، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی ؛ واقع دراراضی روستای خانقاه بفراجرد .

روز تحدید حدود: شنبه ۹۶/۱۱/۲۸

۱۹۵۳/۲۶۹۳- اصلی ،آقای رزاق خواجه ، ششدانگ یکباب ساختمان تجاری ؛ واقع دراراضی روستای خوجین .

۱۹۵۳/۲۶۹۴- اصلی ،آقای نوراله محمددوستی ، ششدانگ یکباب انباری ومحوطه ؛ واقع دراراضی روستای خوجین .

روز تحدید حدود: یکشنبه ۹۶/۱۱/۲۹

ازبخش۱۷خورشرستم‌خلخال؛

۲۰/۲۰۲۰- اصلی ،خانم هاجرصمدی ، ششدانگ یکباب انباری ومحوطه؛ واقع در هشجین .

۲۰/۲۰۲۱- اصلی ،آقای احمدصمدی ، ششدانگ یکباب انباری ومحوطه ؛ واقع درهشجین .

روز تحدید حدود: دو شنبه ۹۶/۱۱/۳۰

لذا بدینوسیله به مالک و مجاورین آگهی می شود که در روز تعیین شده در محل وقوع ملک حضور بهم رسانند واخواهی بر حدود و حقوق ارتفاقی مطابق ماده ۲۰ قانون ثبت از تاریخ تحدید حدود بمدت ۳۰ روز پذیرفته خواهد شد و متقاضی باید کتباً اعتراض خود را به ثبت محل ارائه نماید.

تاریخ انتشار یک نوبت: روزشنبه ۹۶/۱۱/۷

بدیهی - رئیس ثبت خلخال

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ و برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۱۰۰۲۰۰۰۰۶۵۶ -۹۶/۸/۳۰ هیات قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی شهرستان گلوگاه تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای محمد حسن پوریانی فرزند علی نسبت به ششدانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۴۰۲۵/۱۱ متر مربع به شماره پلاک ۹۴۶ فرعی از ۵۱ اصلی واقع در اراضی مهدیرجه بخش ۱۷ ثبت گلوگاه محرز گردیده است لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آئین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه ومحلی/ کثیرالانتشار منتشر تا در صورتی که اشخاص ذینفع به ارای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی تا دوماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند معترض باید ظرف یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل را ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند ما لکیت می نماید صدور سندمالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۱۱/۷ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۱۱/۲۳

م الف ۹۶/۱۰/۱۲۶۸ کفیل اداره ثبت اسناد واملاک شهرستان گلوگاه شهرام اصفهانی

۵۲۳

آگهی مزایده اموال غیر منقول (اسناد رهنی) - مزایده

بموجب پرونده اجرائی کلاسه ۹۲۰۱۸۶۶ رهنی له بانک ملت علیه محمد مهدی مطیعی فرزند محمد جواد ش ش ۴۲۳ اهواز ۴ راه زند خ خاقانی پلاک ۵۰۹ و معصومه کلانتر زاده فرزند سلطانعلی ش ش ۳۲۰ به نشانی اهواز پردیس انتهای بلوار گلفام خ گلشن ۳ مالک پلاک ۱۵۷۹/۳۸۴۴ بخش ۳ اهواز که به مبلغ ۱/۶۹۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی و در دفتر ۳۲۷ صفحه ۲۱۱ سابقه ثبت دارد آدرس ملک پردیس آخر بلوار گلفام بعد از خ حامد ۲ منزل ۵ سمت راست پلاک ۱۰ و عصمت کلانتر زاده فرزند سلطان حسن ش ش ۱۱۷ اهواز گلستان شهرک برق خ پارسای ۳ مالک پلاک ۱۵۷۲/۱۰۴۹ بخش ۳ اهواز که به قیمت ۴/۶۹۴/۵۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی و در دفتر ۳۵۹ صفحه ۴۶ سابقه ثبت دارد آدرس ملک شهرک برق خ پارسای ۳ و آمنه شبانی فرزند قدمعلی ش ش ۷۱۱ اهواز گلستان کوی بوستان نبش خ همدان مالک پلاک ۱۵۶۹/۵۱۰۹ بخش ۳ اهواز که به قیمت ۲/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی و در دفتر ۷ صفحه ۱۶۴ سابقه ثبت دارد آدرس ملک گلستان خ همدان طبقه اول روبروی حسینیه آل محمد پلاک ۱۰۴/۱ و ماهرخ توکلی فرزند جعفر ش ش ۱۸ اهواز گلستان کوی بوستان بوستان ۲ نبش آذر مجتمع ریحان مالک پلاک ۱۵۷۰/۶۱۱۲ باقیمانده بخش ۳ اهواز که به مبلغ ۱/۴۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی و در دفتر ۴۹۱ صفحه ۳۳۰ سابقه ثبت دارد به آدرس مذکور (آدرس مالک) و فرهاد کلانتر زاده فرزند سلطان حسن ش ش ۷۸۱ اهواز کیان شهر مقاومت ۲ پلاک ۷۴ بخش ۳ اهواز مالک پلاک ۶/۱۰۴۱۵ بخش ۸ اهواز که به قیمت ۲/۰۱۴/۰۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی و در دفتر ۳۰۰ صفحه ۳۱۰ سابقه ثبت دارد به آدرس کیانشهر خ تقوی فر پلاک ۷۵ مورد وثیقه سند رهنی ۵۲۱۳۸ و ۵۱۵۰۸ و ۵۱۵۰۶ دفترخانه اسناد رسمی ۹۰ اهواز به بانک ملت و دولت بدهکار می باشد.

پلاک ۱۵۷۹/۳۸۴۴ بخش ۳ اهواز که طبق اعلام کارشناس یک باب خانه به مساحت ۱۵۰ متر مربع دارای اسکلت آجری کف موزاییک نمای آجری و اعیانی ۱۱۰ متر مربع دارای قدمت ۱۶ سال ساخت با حدود اربعه شمالاً ۲۰ متر به پلاک مجاور شرق به طول ۷/۵۰ متر به پلاک مجاور جنوباً ۲۰ متر به پلاک مجاور غرباً ۷/۵۰ متر به خیابان ۸ متری حقوق ارتفاقی ندارد

پلاک ۱۵۷۲/۱۰۴۹ بخش ۳ اهواز که طبق اعلام کارشناس یک باب خانه در دو طبقه که طبقه همکف شامل حیاط و پارکینگ در نیم طبقه و ساختمان ۳ اتاق خوابه دارای قدمت ۱۸ سال ساخت با مساحت ۱۶۷ متر مربع اسکلت آجری بدنه پذیرایی یک متر سنگ پلاک کف سرامیک نمای سرامیک و طبقه اول دو خوابه دو سال ساخت کف و نمای سرامیک به مساحت ۱۰۶ متر مربع با حدود اربعه شمالاً ۱۰ متر به خیابان ۱۲ متری احداثی شرقاً ۲۴ متر به پلاک مجاور جنوبا ۱۰ متر محدود است به پلاک مجاور غربا ۲۴ متر محدود است به پلاک مجاور حقوق ارتفاقی ندارد.

پلاک ۱۵۶۹/۵۱۰۹ بخش ۳ اهواز که طبق اعلام کارشناس یک باب آپارتمان در طبقه اول از یک ساختمان دو طبقه دارای ۲ خواب اسکلت آجری بدنه کاغذ دیواری کف سرامیک نمای سنگ پلاک قدمت ساخت ۱۰ سال بامساحت اعیانی ۱۳۸/۱۶ متر مربع با حدود اربعه شمالا در ۵ قسمت اول ۷/۶۰ متر دیواربست به فضای پلاک ۱۵۶۹/۱۹۰۴ دوم که شرقیست به طول ۲ متر و سوم بطول ۲/۵۰ متر در دو قسمت پنجره و دیواربست بنورگیر اشتراکی چهارم که شرقیست بطول ۱/۳۰ متر پنجره و پنجم بطول ۴/۱۵ متر هر دو قسمت تحتانی دیواربست به محوطه حیاط و فوقانی دیواربست به اطاق دوبلکس شرقا در ۴ قسمت اول بطول ۱/۷۰ متر پنجره و دیواربست به فضای حیاط اشتراکی دوم بطول ۴/۵۵ متر و سوم که جنوبیست بطول ۰/۸۰ متر اول بطول ۱/۴۰ متر هر سه قسمت درب و پنجره دیواربست به تراس جنوبا بطول ۱۱/۶۰ متر پنجره و دیواربست به فضای خیابان غربا در سه قسمت اول بطول ۶/۳۵ متر دوم که جنوبیست بطول ۱/۸۵ متر هر دو قسمت پنجره و دیواربست به فضای حیاط خلوت و سوم بطول ۴/۱۵ متر دیواربست به فضای پلاک ۱۵۶۹/۱۹۶۵ حقوق ارتفاقی بشرح قانون تملک آپارتمانهاست.

پلاک ۱۵۷۰/۶۱۱۲ باقیمانده بخش ۳ اهواز که طبق اعلام کارشناس یک واحد آپارتمانی از یک مجتمع ۴ واحده واقع در طبقه همکف دارای ۲ خواب اسکلت آجری نمای سنگ و آجر قدمت ۱۱ سال و مساحت ۹۰/۵۲ متر مربع با حدود اربعه شمالا در ۵ قسمت اول بطول ۹/۰۵ متر پنجره و دیواربست به خیابان دوم که شرقی بطول ۰/۶۰ متر سوم بطول ۰/۷۰ متر چهارم غربیست بطول ۰/۶۰ متر هر سه قسمت پنجره و دیواربست به هواکش اشتراکی پنجم بطول ۵/۱۰ متر پنجره و دیواربست به خیابان شرقا بطول ۵/۶۲ متر دیوار به دیوار پلاک ۱۵۷۰/۴۹۶ جنوبا در ۵ قسمت اول بطول ۳/۲۰ متر پنجره و دیواربست دوم شرقی است بطول ۱/۰۵ متر درب و دیواربست به حیاط خلوت اشتراکی سوم بطول ۷/۴۵ متر دیواربست اشتراکی با پلاک ۱۵۷۰/۸۱۵ چهارم که غربیست بطول ۱/۱۳ متر دیواربست پنجم بطول ۴/۲۰ متر درب و دیواربست به راه پله اشتراکی غربا بطول ۵/۵۴ متر پنجره و دیواربست بحیاط اشتراکی حقوق ارتفاقی بشرح قانون تملک آپارتمانهاست.

پلاک ۶/۱۰۴۱۵ بخش ۸ اهواز که طبق اعلام کارشناس یک ساختمان ویلایی با اسکلت آجری دارای ۲ خواب و نمای آجری با قدمت ساخت ۱۳ سال و مساحت اعیانی ۱۱۶ متر مربع با حدود اربعه شمالا ۱۰ متر به پلاک مجاور شرقا ۱۵/۵ متر به پلاک مجاور جنوبا ۱۰ متر به خیابان ۱۰ متری غربا ۱۵/۵ متر به پلاک مجاور مدیون مکلف به بیمه نمودن مورد وثیقه بوده مزایده که از ساعت ۹ الی ۱۲ روز ۹۶/۱۱/۳۰ در محل اداره اجرای ثبت اهواز واقع در امانیه خ مدرس اداره ثبت اسناد و املاک اهواز —اجرای ثبت از مبالغ فوق الذکر آغاز و به بالاترین قیمت پیشنهادی نقدا فروخته خواهد شد پرداخت نیمعشر و حق حراج و بدهی های مربوط به آب برق گاز مربوط به حق انشعاب اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی و عوارض شهرداری اعم از اینکه رقم آن مشخص شده یا نشده باشد به عهده برنده مزایده است و چنانچه روز مزایده مصادف با تعطیل رسمی غیر مترقبه گردد مزایده روز اداری بعد از تعطیل در همان محل و ساعت انجام می شود و حقوق دولتی و حق مزایده طبق مقررات وصول خواهد شد.تاریخ انتشار:۹۶/۱۱/۷— شماره م/الف: ۵/۳۰۲۳

رئیس اداره اجرای اسناد رسمی اهواز - مهدی بهمئی

اخبار

در پاییز امسال صورت گرفت

افزایش صد درصدی آموزش مصرف بهینه در خانه فرهنگ آب اصفهان

اصفهان - قاسم اسد - سیداکبر بنی طبا مدیر روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آبفا استان اصفهان گفت: در پاییز سال جاری بیش از ۳ هزار و ۳۵۸ نفر در گروههای سنی مختلف از جمله مهد کودک، پیش دبستانی، دبستان و بزرگسال در بازدید از خانه فرهنگ آب تحت آموزش مصرف بهینه آب قرار گرفتند. وی با بیان اینکه یکی از اهداف اساسی تأسیس خانه فرهنگ آب، ترویج فرهنگ سازی مصرف بهینه آب میان گروههای مختلف مردم بوده است اعلام کرد: از بدو تأسیس خانه فرهنگ آب تاکنون اقشار مختلف جامعه با بازدید از این مرکز تحت آموزشهای مصرف بهینه قرار گرفتند بطوریکه در این میان می توان به آموزش ضمن خدمت معلمان، آموزش مروجین مصرف آب، آموزش بانوان خانه دار، آموزش بانوان شاغل در دستگاههای اجرایی، آموزش کارکنان شهرداری، آموزش مدیریت مصرف آب برای کودکان و دانش آموزان مقطع مهد کودک، پیش دبستانی و دبستان اشاره کرد.مدیر روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آبفا استان اصفهان با اشاره به تعداد افرادی که در پاییز امسال با بازدید از خانه فرهنگ آب تحت آموزش مصرف بهینه آب قرار گرفتند تصریح کرد: در پاییز امسال با بازدید بیش از ۳ هزار و ۳۵۸ نفر از خانه فرهنگ آب این رقم نسبت به مدت مشابه سال قبل صد درصد افزایش یافته است با افزایش صد درصدی بازدید اقشار مختلف جامعه از خانه فرهنگ آب بیش از ۲۰ هزار و ۱۴۸ نفرساعت از گروههای مختلف سنی تحت آموزش مصرف بهینه آب قرار گرفتند و نیز بازدید از نمایشگاه دائمی تجهیزات کاهنده مصرف و با بهره گیری از تجارب مربیان و کارشناسان مجرب در خانه فرهنگ آب با مبانی مصرف بهینه آب آشنا شدند که این مهم تأثیر بسزایی در مصرف صحیح آب دارد.

روند مقاوم‌سازی واحدهای مسکونی در مناطق مرزی گلستان نگران کننده است

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - مدیرکل بنیاد مسکن استان گلستان گفت: روند مقاوم‌سازی واحدهای مسکونی در مناطق مرزی استان گلستان بسیار کند و نگران‌کننده است و توجه جدی مردم را طلب می‌کند.محمدتقی زمانی‌نژاد در جلسه ارزیابی مقاوم‌سازی واحدهایی مسکونی روستایی استان با اشاره به مناطق زلزله زده کرمانشاه اظهار داشت: بیشتر واحدهای مسکونی خسارت دیده در زلزله اخیر مربوط به واحدهای کم‌دوام و بی‌دوام روستایی بوده است.وی همچنین عدم تخریب واحدهای مسکونی غیرمقاوم و سکونت در این واحدها را سبب افزایش آمار تلفات انسانی دانست و افزود: استان گلستان در گذشته شاهد زلزله‌های ۷ ریشتری بوده و با توجه به وجود گسل‌های فراوان در استان، حساسیت مردم و به ویژه مسئولان به امر مقاوم‌سازی واحدهای روستایی بسیار حیاتی است.مدیرکل بنیاد مسکن استان گلستان تصریح کرد: روند مقاوم‌سازی واحدهای مسکونی در مناطق مرزی استان بسیار کند و نگران‌کننده است و توجه جدی مردم را طلب می‌کند و در این بین نقش ائمه جمعه و جماعات، فرمانداران، بخشداران،مدیران بانک‌های عامل پرداخت تسهیلات مقاوم سازی برای ترویج فرهنگ مقاوم سازی و جلوگیری از ساخت و سازهای غیرمجاز بسیار موثر است.وی همچنین با اشاره به طرح تامین مسکن خانواده‌های دارای ۲ یا چند عضو معلول تحت پوشش سازمان بهزیستی اظهار کرد: از ۱۲۹ خانوده مشمول این طرح، ۱۰۳ خانوار از طریق این طرح تاکنون صاحب مسکن مقاوم و نوساز شده‌اند و بقیه نیز در مرحله عقد قرارداد با بانک‌ها هستند.

انتقاد مدیرکل ورزش و جوانان گلستان از فدراسیون سوارکاری

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - مدیرکل ورزش و جوانان گلستان با انتقاد از فدراسیون سوارکاری و تصمیمات کمیته انضباطی، گفت: اسبدوانی استان گلستان وارث مدیریت ضعیف فدراسیون سوارکاری در گذشته است و متاسفانه فدراسیون منافع شخصی خود را دنبال می‌کند.بهمن طیبی در نشست خبری با اصحاب رسانه گلستان اظهار داشت: دوستان در هیات اسب‌سواری استان معتقد بودند که حساب هیات استان باید متمرکز باشد اما مدیریت این موضوع کار سختی است. درست نیست سودی که در هیات اسب‌سواری شهرستانی به وجود می‌آید در شهرستان دیگر هزینه شود و در هیات سوارکاری گنبدکاووس می گفتند که دوست داریم هزینه درآمدهایشان در کورس اسب‌سواری گنبدکاووس هزینه شودوی با بیان اینکه با هزینه درآمد هیات سوارکاری هر شهرستان در خود آن شهرستان مشکلی نداریم، افزود: هیات شهرستان‌ها در هر رشته ورزشی با هماهنگی رئیس هیات استان می‌توانند مسابقات شهرستانی و محلی برگزار کنند.مدیر کل ورزش و جوانان گلستان با بیان اینکه کورس‌های اسب‌سواری کورس محلی و شهرستانی است، افزود: آمادگی داریم که کورس اسب‌سواری ملی در استان برگزار کنیم. از موضوعاتی که در استان وجود دارد به عنوان مدیر ورزش و جوانان باید دفاع کنیم و هیات‌های ورزشی باید با ما هماهنگ باشد.طیبی افزود: برخی هیات‌های ما نزدیک به ۲۰ سال حساب بانکی نداشتند و در حال حاضر حساب بانکی دارند و می‌توانند برای برگزاری مسابقات تصمیم‌گیری کنند.وی گفت: همه هیات‌ها دنبال این هستند که هیات‌های شهرستانی را تقویت کنند و در اسب‌سواری به نظر می‌رسد این گونه نیست.

مراسم تجلیل از بازنشستگان مخابرات منطقه قزوین

قزوین - خبرنگار فرصت امروز - طی مراسمی با حضور مهندس مبادر ثانی مدیر مخابرات منطقه قزوین، از ۲۵ نفر از بازنشستگان تجلیل شد. در این مراسم که با حضور تعدادی از مدیران مخابرات انجام شد، مهندس مبادر ثانی، با تقدیر از زحمات همکاران بازنشسته افزود: بازنشستگان افرادی هستند که گرانبهاترین روزهای خود را وقف خدمت به مردم کرده اند پس تلاش کنیم این ارتباط قطع نشود و همواره از فکر، اندیشه و مساعدت شما استادان بزرگوار که با کوله باری از تجربه های دیرین و آموزه‌های شیرین به جرگه بازنشستگان پیوستید، در انجام امور با آغوش باز استقبال نموده تا با انتقال تجربیات به همکاران، قدم های استواری به سوی رشد و تعالی سازمان برداریم. در ادامه لوح تقدیر و یک قطعه سکه بهار آزادی به کارکنان بازنشسته اهداء گردید و مراسم با ضیافت نهار پایان یافت . اسامی همکاران بازنشسته به شرح ذیل می باشد: آقایان: هدایت صمصامی، حسین نوری، حسین دودانگه، ابوالقاسم طاهری، محمود حامدی، حسین ذوالقدر، نعمت‌الله قورچی بیگی، عباس یوسفی، سید بلال هاشمی، اکبر کریمی ربانی، محمود حریری پور، حسین عزیزمحمدی، محمد غلامی روچی، امیر باقری، ابوالفضل سلطانی، مسلم ابراهیمی، محمدعیسی حیدری،مصطفی رحیمی نژاد، مرتضی مهر جو، جواد صحرائیان، یعقوب موسی زاده، غلامرضا ملازمانی، ایرج رحمانی، خلیل اسفندیاری، غلامرضا حسن پور.

کالابرگ های زمستانی نفت سفید اعلام شد؛ ۷۰ درصد از سهمیه اختصاص یافته نفت سفید به مناطق کوهستانی ارسال شد

رشت - زینب قلیپور - شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گیلان طی اطلاعیه ای اعلام کرد کلیه مصرف کنندگان نفت سفید خانوارهای عادی و صعب العبور از امروز یکشنبه اول بهمن ماه ۱۳۹۶ می توانند نسبت به دریافت سوخت زمستانی (بهمن ماه) خود اقدام کنند . براساس این اطلاعیه مصرف کنندگان نفت سفید می توانند کالابرگ های شماره ۱۱۶ ، ۲۱۶ ، ۳۱۶ و ۵۱۶ هریک به میزان ۲۱۰ لیتر را از فروشندگی های محل سکونت خود دریافت کنند . طبق این اطلاعیه کالابرگ های اعلام شده از اول تا پایان بهمن ماه دارای اعتبار است.گفتنی است کل نفت سفید تخصیص یافته به مناطق صعب العبور استان گیلان از ابتدای سال ۹۶ تاکنون ۱۱ میلیون و ۴۱۶ هزار لیتر معادل ۷۰ درصد از سهمیه اختصاص یافته به مناطق کوهستانی است .ازابتدای سال تاکنون ۳۴ میلیون و ۷۲۸ هزار لیتر نفت سفید در قالب هشت فقره کالابرگ برای مصرف کنندگان نفت سفید خانوارهای عادی و صعب العبورتوسط شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گیلان در استان توزیع شد.طی یک سال گذشته با توجه به برخوردار شدن مناطقی از استان گیلان به عنوان مشترک گاز طبیعی تعداد مصرف کنندگان نفت سفید به ۳۸ هزار و ۳۲۷ خانوار تقلیل یافت و عملیات توزیع نفت سفید توسط ۲۳۳ فروشندگی فعال و ازطریق نه ناحیه (رودبار ، رودسر ، لاهیجان ،انزلی ، تالش، صومعه سرا ، آستارا ، فومن و رشت) انجام می شود .

مدیر کل بهزیستی استان در دهمین جلسه شورای هماهنگی رفاه استان مازندران:

سازمان بهزیستی تنها دستگاه دولتی متولی حوزه معلولین است

ساری -دهقان - دکتر آرام با بیان اینکه سازمان بهزیستی تنها دستگاه دولتی متولی حوزه معلولین است تاکیدکرد: برنامه‌های مختلفی در این حوزه در دست اقدام است که مهم ترین آنها، توانمند سازی و ایجاد شرایط مناسب برای معلولین است تا با حفظ‌شان و جایگاهشان بتوانند بصورت مستقل در جامعه زندگی کنند. دکترسید سعید آرام؛ مدیر کل بهزیستی مازندران، در دهمین جلسه شورای هماهنگی رفاه استان مازندران که با حضور مدیران کل زیر مجموعه وزارت رفاه در سالن مرکز آموزش بهزیستی مازندران برگزار شد، با اشاره به اصلاحیه قانون جامع حمایت از حقوق معلولان که با حمایت نمایندگان مجلس استان مورد تصویب قرار گرفت، گفت: این قانون دورنمای خوبی را در حوزه معلولین درنظر گرفته است و پس از تصویب توسط شورای محترم نگهبان اتفاقات خوبی رخ خواهد داد . مدیر کل بهزیستی استان افزود:مجموعه فعالیت هایی که سازمان انجام می دهد بسیار گسترده است از فعالیت های حمایتی مراقبتی گرفته تا بحث دانش ،اشتغال و مسکن آنان که توسط سازمان پیگیری می شود. وی با بیان اینکه حدود ۵۰ هزار معلول در سطح استان تحت پوشش سازمان بهزیستی هستند، خاطرنشان کرد: بیش از ۱۸ هزار نفر از سازمان بهزیستی مستمری ماهیانه دریافت میکنند که این مستمری از سال ۹۶بر اساس تعداد خانوار از ۱۵۰هزار تومان تا ۴۰۰هزار تومان افزایش داشته است. وی یکی از اقداماتی که از سال ۹۴ شروع شده و تا پایان سال جاری به پایان می رسد را ساخت مسکن برای خانواده های دارای دو معلول عنوان و تصریح کرد: بر اساس بررسی های انجام شده ۱۳۵ خانوار شهری و ۱۲۸ خانوار روستایی دارای دو معلول فاقد مسکن بودند که با همکاری بنیاد مسکن و بنیاد مستضعفین استان در ایام دهه فجر ۴۰ واحد نیمه کاره مهیا وتحویل داده خواهد شد. وی افزود: بحث اشتغال نیز از دیگر مواردی است که بهزیستی پیگیر آن بوده و در سال ۹۶ بیش از ۴۳ میلیارد تومان تسهیلات بانکی برای جامعه هدف بهزیستی در نظر گرفته شده که به ازای هر مددجو ۲۰ میلیون تومان تسهیلات قرض الحسنه پرداخت می کنیم . مدیر کل بهزیستی مازندران با اشاره به پرداخت حق بیمه معلولان طی پنج سال توسط سازمان افزود: از محل هدفمند سازی برای بیش از ۲ هزار معلول بیمه تامین اجتماعی پرداخت می شود.

توصیه های مدیرعامل گاز مازندران در فصل سرما :

شهروندان حتما از وسایل گرمایشی استاندارد استفاده کنند

ساری - دهقان - مدیرعامل شرکت گاز مازندران از شهروندان این استان خواست تا برای جلوگیری از افزایش هزینه ها و کاهش مرگ و میر ناشی از مسمومیت با گاز، از وسایل گرمایشی استاندارد در منازل و محل کار خود استفاده کنند. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از روابط عمومی شرکت گاز استان مازندران ،" جعفر احمدپور " افزود: مشترکان باید در انتخاب و خرید وسایل گرمایشی به برچسب انرژی آن توجه کنند و وسایلی را بخرند که با مصرف کمترین میزان انرژی، بیشترین و کم خطرترین گرما را تولید کند. مدیرعامل شرکت گاز مازندران با تأکید بر رعایت نکات ایمنی از سوی شهروندان بیان کرد: هم‌استانی‌ها می‌توانند با رعایت نکات ایمنی در استفاده از وسایل گازسوز، ضمن پیشگیری از حوادث مرتبط با گاز ، محیطی امن و گرمابخش را به خانواده خود هدیه کنند. وی با تأکید بر چک کردن بدنه دودکش متصل به وسیله گازسوز و اطمینان از گرم بودن آن، اطمینان از باز بود مسیر دودکش‌ها گفت: رعایت نکات ایمنی موجب کاهش حوادث ناشی از گاز می‌شود. احمدپور ادامه داد: مسدود بودن

مسیر دودکش علاوه بر این که باعث مسمومیت و گازگرفتگی می شود، ممکن است خسارت مالی زیادی هم به همراه داشته باشد. مدیرعامل شرکت گاز مازندران تصریح داشت: استفاده از وسایل گرمایشی که دارای ترموکوپل (دستگاه قطع کننده گاز) است باید مورد توجه بیش از پیش شهروندان قرار گیرد تا از نشت گاز جلوگیری شود. وی همچنین به مشترکان گاز طبیعی هشدار داد تا برای جلوگیری و یا کاهش خطرات ناشی از گاز گرفتگی از تبدیل وسایل گرمایشی نفت سوز به گازسوز ، نصب آبگرمکن در رختکن ساختمان های دارای کمتر از ۶۵ مترمربع مساحت و همچنین قراردادن لوله بخاری در ظرف آب جدا خودداری کنند. احمدپور همچنین گفت: برابر ماده ۱۷ مقررات ملی ساختمان ، استفاده از وسایل گرمایشی گاز و نفت سوز در کلاس های درس خلاف است و مدارس باید به سیستم حرارتی متمرکز (شوفاژ) تجهیز شوند. وی تجهیز مدارس به سیستم حرارتی متمرکز را نیازمند همکاری افراد نیکوکار دانست و افزود: در صورت تجهیز مدارس به سیستم حرارتی متمرکز (شوفاژ) دیگر شاهد خطرات ناشی از گاز گرفتگی و یا آتش‌سوزی نخواهیم بود. مدیرعامل شرکت گاز مازندران ابراز امیدواری کرد تا با رعایت نکات ایمنی مرگ و میر ناشی از گازگرفتگی در استان به کمترین میزان برسد. وی نقش رسانه های جمعی را در تنویر افکار عمومی و ترغیب آنان در استفاده بهینه از وسایل گرمایشی با اهمیت دانست و گفت: با هدف کاهش خطرات ناشی از گاز گرفتگی ، ساخت برنامه های تبلیغاتی در دستور کار شرکت گاز قرار دارد.

رئیس هیات مدیره شرکت سرمایه گذاری استان خبر داد

ثبت نام ۲ میلیون و ۸۲۸ هزار نفر در آذربایجان شرقی برای دریافت سهام عدالت

تبریز - لیلا پاشائی - رئیس هیات مدیره شرکت سرمایه گذاری آذربایجان شرقی از ثبت نام دو میلیون و ۸۲۸ هزار نفر و ۴۴۱ نفر برای دریافت سود سهام عدالت در آذربایجان شرقی خبر داد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، اسماعیل چمنی با بیان این که تاکنون دو میلیون و ۸۳۰ هزار نفر در سهام عدالت ثبت نام کرده‌اند، اظهار کرد: در هر شهرستان ۱۹ شرکت تعاونی سهام عدالت مستقر بوده که مرکز این شرکت‌ها، شرکت سرمایه‌گذاری استان است. وی افزود: نهادهایی مانند آموزش و پرورش، تاکسیرانی، بهزیستی، مستمری‌بگیران کمیته امداد امام خمینی(ره)، نیروهای مسلح، بازنشستگان سازمان تامین اجتماعی، کارگران فصلی قالی بافان، کارکنان دولت، بیماران صعب العلاج، بازنشستگان برای دریافت سهام عدالت اقدام کرده‌اند. وی با بیان این‌که در کشور بیش از ۴۹ میلیون نفر برای سهام عدالت

ثبت نام کرده‌اند، گفت: بخش اعظمی از مردم برای سهام عدالت ثبت نام نکرده و در حال حاضر امکان ثبت نام برای متقاضیان جدید وجود ندارد. رئیس هیئت مدیره شرکت سرمایه‌گذاری آذربایجان شرقی افزود: کسانی که ثبت نام کرده‌اند می‌توانند با مراجعه به سامانه **samanese.ir**، نام و مشخصات خود را در این سامانه مشاهده کنند و اگر نامشان در این سایت ثبت شود، می‌توانند با وارد کردن شبای خود، به دریافت سود سهام اقدام کنند، کسانی که ثبت نام کرده ولی مشخصات خود را در این سامانه مشاهده نمی‌کنند، می‌توانند به تعاونی‌های محل مورد نظر خود مراجعه کنند. وی با بیان این‌که سود سهام عدالت در سه مرتبه به حساب متقاضیان پرداخت می‌شود، اظهار کرد: سود سهام عدالت افراد تحت پوشش کمیته امداد امام خمینی (ره) و بهزیستی به مبلغ ۱۵۰ هزار تومان بوده که در سه مرتبه به حسابشان واریز می‌شود، سود سهام عدالت افراد عادی نیز به مبلغ ۸۰ هزار تومان که در سه نوبت، قبل از عید پرداخت خواهد شد.

مدیرکل بنیادمسکن انقلاب اسلامی آذربایجان شرقی:

بنیاد مسکن با عملکرد موثر توانسته است عنوان بهترین دستگاه اجرایی و خدمات رسان را کسب کند

تبریز - اسد فلاح - مدیرکل بنیادمسکن انقلاب اسلامی آذربایجان شرقی خدمت به روستائیان و تحول های عمران روستایی را موجب کاهش روزافزون مهاجرت روستائیان به مناطق شهری عنوان کرد و گفت: بنیاد مسکن یکی از یادگاهای گرانبها و ارزشمند امام راحل (ره) می باشد که از بدو تاسیس و تاکنون آثار درخشانی در زمینه عمران ومحرومیت زدایی روستاها به جا گذاشته است. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، حافظ باباپور افزود: بنیاد مسکن انقلاب اسلامی آذربایجان شرقی درطول سی و نه سال توانسته است در سطح روستای استان و در ۷۱۱ روستا اجرای طرح هادی را انجام و به اتمام برساند و به حول قوه الهی درسال جاری و اوایل سال ۹۷ با برنامه ریزی های مدون خدمات قابل توجهی از بابت قیر رایگان و تقریبا

بالای ۱۲۵ هزارمیلیارد ریال هزینه به روستائیان خدمات ارائه خواهد داد. وی از ارائه خدمات بیشتر بنیاد مسکن درمناطق صعب‌العبور و بویژه درروستاها خبر داد و یادآور شد: ازابتدای تاسیس این نهاد، نه تنها از وظایف آن کم نشده، بلکه به وظایف این نهاد اضافه شده است که ازجمله اجرای طرح نوسازی و مقاوم سازی مسکن روستایی و صدور سند مالکیت روستایی وشهری وحضور به موقع دربحران وحوادث طبیعی از جمله سیل وزلزله از دستاوردهای مهم این نهاد می باشد. حافظ باباپور، بنیاد مسکن را یک نهاد انقلابی و از افتخارات نظام جمهوری اسلامی قلمداد کرد و افزود: بنیاد مسکن با تلاش شبانه روزی وعملکرد موثر خود، با برنامه ریزی دقیق درخدمات‌رسانی به روستائیان توانسته است عنوان بهترین دستگاه اجرایی و خدمات رسان را به خود اختصاص دهد و این خدمات ارزشمند و در واقع عمران و آبادانی روستاها باعث ماندگاری روستاییان می شود و دعای خیر مردم، عاقبت به خیری مسئولان را به دنبال دارد.

شهردار اهواز در جلسه شورای اداری:

شبانه‌روز باید برای توسعه شهر تلاش کنیم

اهواز - شبنم قجاوند - جلسه شورای اداری شهرداری اهواز به ریاست منصور کتانباف و با حضور مدیران شهرداری برگزار شد. در این جلسه منصورکتانباف ضمن تقدیر و تشکر از مجموعه شهرداری اهواز و همه زحمتکشان که برای خدمت به مردم تلاش می کنند، گفت: در آستانه دهه مبارک فجر و سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی هستیم و امیدواریم نقش موثر و قابل قبولی را در مسیر اهداف انقلاب ایفا و در رکاب مقام معظم رهبری سربازی کنیم. وی ضمن گرامیداشت یاد و خاطره شهدای انقلاب، دفاع مقدس و مدافع حرم افزود: باید تلاش کنیم در دهه چهارم انقلاب که از سوی مقام معظم رهبری به عنوان دهه عدالت و پیشرفت نامگذاری شده در این مسیرگام برداریم و مردم بتوانند از ظرفیت های خدادادی نظام جمهوری اسلامی و کشور ایران بهره مند شوند. شهردار اهواز در ادامه این جلسه گفت: وظیفه ما مسئولین، دادن امید به مردم است. هر پروژه ای که بخواهد انجام شود ابتدا نیازمند یک تجهیز کارگاهی است. در شرکتها و سازمانهایی که کارها به شکل حرفه ای انجام می شود، دوره کارگاهشان طولانی و دوره انجام پروژه کوتاهتر است. وی با ذکر این مطلب که دردوره های گذشته شهرداری زیر فشار خدمت بوده و هیچوقت خودسازی نکرده است، افزود: مدیران شهرداری باید به سمت درآمدزایی بروند و برنامه های سال آینده را قطعی کنیم. باید از بی باوری و بی انگیزگی خارج شویم. فعل خواستن و توانستن را صرف کنیم و کارها را بر اساس کیفیت انجام دهیم. منصور کتانباف ادامه داد: من بخشی نگر نیستم بلکه باید فراتر از بخش نگاه کنیم.شهرداری اهواز باید به ابزار و نیروی انسانی متخصص تجهیز شود. شهردار اهواز گفت: برای برنامه پنجساله ۱۱ هزار میلیارد پول نیاز داریم و شهرداری اهواز منابعی برای تبدیل به ثروت ندارد که بر اساس آن خدمت کند. وی با ذکر این نکته که وظیفه ما خدمت به مردم است، افزود: بودجه سال آینده شهرداری را تقدیم شورا کردیم و معاون برنامه ریزی و توسعه سرمایه انسانی باید برنامه ریزی لازم را جهت دعوت از اعضای شورای شهر با حضور مدیران شهرداری انجام دهد تا در این جلسه گزارشی از روند انجام و پیشرفت امور طی چهار ماه گذشته به آنان ارائه کنیم. شهردار اهواز اظهار داشت: قراردادهایی که تاریخ سررسیدشان به پایان رسیده و یا نزدیک به اتمام هستند باید تعیین تکلیف شده و مورد ارزیابی و نظارت مطلوبی قرار گیرند. یکی از راههای توسعه شهر اهواز، حرکت به سمت ناحیه محوری است و باید همه امور در ناحیه انجام شود. موفقیت شهرداری تهران به دلیل اهمیت و توجه به موضوع ناحیه محوری است. منصور کتانباف ادامه داد: باید مناطق و معاونین برنامه هایشان را منطبق کنند.حدود ۶۰۰ میلیارد تومان وام و اوراق مشارکت برای شهرداری اهواز در نظر گرفته شده است که نخستین قسط وام سیصد میلیاردی دیروز ابلاغ شد و تا قبل از نوروز فرصت جذب آن را داریم. ما هدفگذاری کردیم بخشی از کارها به چه شکلی انجام شود.با این مبلغی که در اختیار شهرداری قرار می گیرد، سیصد میلیارد تومان مصوب شده از بانک شهر برای قطار شهری قطعی است. وی افزود: در جلسه ای که با رییس سازمان زمین و مسکن داشتیم، معاون وزیر کشور، مسئولان سازمان برنامه و بودجه و غیره را نیز دعوت کردیم تا در کمیسیون اجتماعی و فرهنگی مجلس شرکت کنند و وضعیت موجود اهواز را برای آنها شرح دهیم. شهردار اهواز در ادامه سخنان خود خواستار اختصاص سرانه ده درصد راه و شهرسازی به شهرداری شد و تصریح کرد: عوارض پایدار، شیرین ترین عوارضی است که شهرداری باید از آن برخوردار باشد. ما برای اینکه زیرساخت لازم را برای فیش انبوه آماده کنیم صد روز وقت صرف کردیم تا خطا و اشتباهات را اصلاح کنیم. باید فیشها و درآمدها به سمت اجرا حرکت کند و مناطق در وظایف محوله کوتاهی نکنند. شهردار اهواز با ذکر این مطلب که باید به سمت شهر ایده آل حرکت کنیم، اظهار داشت: علم ترافیک نسبت به سالهای گذشته تغییر کرده و باید برای این حوزه مشاور مجرب و باصلاحیت انتخاب و اطلاعات آن به روز رسانی شود. علاوه بر حوزه ترافیک، مشاور شهرسازی نیز باید به صورت منظم شهر را رصد کند. مشاور عمران و خدمات شهری نیز از دیگر ضروریات شهرداری اهواز است که در نهایت و بدور از حاشیه، همه باید شبانه‌روز برای توسعه شهر تلاش کنند. شهردار اهواز تصریح کرد: باید ماشین های قدیمی که قابل تعمیر و دارای کارایی هستند مورد استفاده قرار گیرند گرچه باید در جهت تجهیز ناوگان حرکت کنیم. شهردار اهواز همچنین خواستار برگزاری یادواره شهدای شهرداری و مدافع حرم شد و افزود: ما هر چه داریم از شهدا است.

معاون پیشگیری از وقوع جرم دادگستری آذربایجان شرقی:

عرضه و فروش قرص برنج ممنوع است

تبریز - اسد فلاح - معاون پیشگیری از وقوع جرم دادگستری آذربایجان شرقی گفت: عرضه قرص برنج ممنوع و در خصوص عوارض خطرناک استفاده از آن اطلاع رسانی شود. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، رضا مسعودی فر در جلسه پیشگیری از خودکشی افزود: یکی از شیوه های خودکشی، استفاده از قرص برنج (فسفید آلومینیوم) است لذا بایستی عرضه و فروش قرص برنج ممنوع و در خصوص عوارض خطرناک استفاده از آن اطلاع رسانی شود. شناسایی تمامی مکانهای عرضه کننده قرص برنج غیر مجاز، پلمب اماکن فاقد مجوز توسط پلیس اماکن عمومی با همکاری جهاد کشاورزی و سازمان صنعت، معدن و تجارت و جهاد کشاورزی استان، جلوگیری از تبلیغات قرص برنج در فضای مجازی و شناسایی آنها توسط پلیس فتا، عرضه قرص برنج در اماکن خاص و افراد دارای مجوز در صورت ضرورت، اطلاع رسانی عمومی از طریق رسانه ها، جراید و شبکه های اجتماعی به مردم در خصوص

خطرات شدید مصرف و استنشاق قرص برنج که باعث مسمومیت می شود، آگاه سازی عمومی جهت اطلاع رسانی محلّ های عرضه غیر مجاز قرص برنج اعم از داروخانه ها و عطاری ها توسط مردم به پلیس یا دانشگاه علوم پزشکی یا سازمان جهاد کشاورزی و جلوگیری از قاچاق قرص برنج از طریق گمرک و سایر مبادی ذیربط، از جمله راهکارهای جلوگیری از عرضه قرص برنج بود که در این جلسه مطرح شد. در این جلسه پس از بحث و بررسی مقرر شد اتاق اصناف و سازمان صنعت، معدن و تجارت استان معایب و خطرات قرص برنج را به کلیه اصناف اطلاع رسانی کرده و اکیپی مشترک برای نظارت بر عرضه قرص برنج تشکیل داده و در صورت مشاهده عرضه آن توسط واحدهای فاقد مجوز نسبت به پلمب آن از طریق دادسرای محل اقدام کند؛ نیز کتباً به اتحادیه های عطاران، عرضه کنندگان مواد شیمیایی و سموم کشاورزی و بنکداران ابلاغ کند عرضه قرص برنج به هر شکلی ممنوع و منجر به پلمب شدن واحد متخلف خواهد شد. همچنین مقرر شد معاونت پیشگیری از وقوع جرم دادگستری استان با ارسال نامه ای به پلیس فتا معایب و خطرات قرص برنج را اعلام کند تا سایت هایی را که اقدام به تبلیغ قرص برنج در فضای مجازی می کنند شناسایی و برای اِعمال قانون به دادسرا معرفی کند.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی-اقتصادی

|شنبه | ۷ بهمن ۱۳۹۶ | شماره ۹۸۹ | صفحه ۱۶|

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

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

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

درنگ

سرمایه‌گذاری بی‌سابقه آمریکایی‌ها در استارت‌آپ ژاپنی «اسمارت اچ‌آر»

استارت‌آپ ژاپنی «اسمارت اچ‌آر»، استارت‌آپی است که توانسته برای اولین بار، در سری دوم جذب سرمایه، از شرکت خطرپذیر آمریکایی «۵۰۰ استارت‌آپ» ۱۳.۳ میلیون‌دلار دریافت کند.

معمولا شنیدن خبر رسیدن یکی از استارت‌آپ‌های شرکت «۵۰۰ استارت‌آپ» ـ که یک شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر آمریکایی است ـ به مرحله دوم سرمایه‌گذاری تعجب‌برانگیز است، اما اخبار نشان می‌دهد این اتفاق در حال حاضر رخ داده است. امروز استارت‌آپ ژاپنی «اسمارت اچ‌آر» تأیید کرد که موفق شده است ۱۳.۳میلیون دلار سرمایه جذب کند. «اسمارت اچ‌آر» که در سال ۲۰۱۳ کار خود را با نام کوفو شروع کرده بود، سیستمی مبتنی بر پردازش و ذخیره‌سازی ابری است که فرآیندهای بخش «نیروی انسانی» کمپانی‌های مختلف را تسهیل می‌کند. سیستمی که اجازه می‌دهد تمامی نیازهای هر کارمند در بخش نیروی انسانی بدون هیچ کاغذبازی به صورت آنلاین و خودکار انجام شود.

به گزارش نوپانا، کمپانی‌های آمریکایی همچون «زنفیتس»، «گوستو» و «نیملی» پلتفرم‌هایی مشابه با «اسمارت اچ‌آر» را ارائه می‌کنند. مدیرعامل این استارت‌آپ توضیح داده است که موقعیت دست نخورده «اسمارت اچ‌آر» باعث شده است که آنها در ژاپن توانایی جذب سرمایه‌های میان دوره و حالا مرحله دوم سرمایه‌گذاری را داشته باشند. جیمز راینی، مدیرعامل ۵۰۰ استارت‌آپ، در همین رابطه توضیح داده است که «کاری که ما انجام می‌دهیم جایگزین کردن انسان و کاغذ است و اینجا نرم‌افزار قدیمی وجود ندارد که از فرآیند انجام کار حذف شود. امروزه ۷ هزار کمپانی در «اسمارت اچ‌آر» ثبت‌نام کرده‌اند که تعدادی از آنها بیش از ۱۰هزار کارمند دارند. در نتیجه این پلتفرمی نیست که تنها استارت‌آپ‌ها از آن استفاده کنند و صنایع سنتی و غیرمرتبط به حوزه فناوری اطلاعات نیز توانایی بهره‌برداری از آن را دارند.»

۵۰۰ استارت‌آپ در آگوست سال ۲۰۱۶ اولین مرحله سرمایه‌گذاری روی اسمارت اچ‌آر را انجام دادند و در ادامه شاهد رشد ۱۶درصدی ماهانه این استارت‌آپ هستیم. با این وجود ۵۰۰ استارت‌آپ با هدف سرمایه‌گذاری روی ایده‌های اولیه شکل گرفته است و جای مناسبی برای تأمین سرمایه مرحله دوم مورد نیاز «اسمارت اچ‌آر» به حساب نمی‌آید. به گفته راینی، کمپانی‌هایی همچون «اسمارت اچ‌آر» در ژاپن زیاد شکل نمی‌گیرند و همین مسئله باعث شده بود به فکر راهی برای رسیدن به مرحله دوم سرمایه‌گذاری باشیم. با توجه به این موضوع فرآیندی شکل گرفته است که طی آن سرمایه‌های کوچک‌تر از نقاط مختلف فراهم شده و به صورت یک‌جا به «اسمارت اچ‌آر» منتقل شده است. نکته قابل توجه این است که ۵۰۰ استارت‌آپ در این میان نقش کلیدی داشته و ارتباط با تمام این سرمایه‌گذارهای کوچک‌تر و مدیریت انتقال سرمایه آنها را برعهده گرفته است تا «اسمارت اچ‌آر» مجبور به ارتباط با تعداد زیادی سرمایه‌گذار نشود.

معرفی استارت‌آپ

بازارچه آنلاین صنایع دستی

نام استارت‌آپ: صنایع دستی زیرخاکی
وب سایت: zirkhakee. com
سال تأسیس: ۱۳۹۶
موضوع: بازارچه آنلاین صنایع دستی
توضیح بیشتر:
در این بازارچه آنلاین صنایع دستی تولیدکنندگان و خریداران به‌طور مستقیم باهم در تماس هستند و امکان تبلیغ رایگان محصولات به صورت آگهی، امکان سفارش دادن به هنرمندان به صورت آنلاین، امکان ایجاد حراجی برای محصولات ناب و آنتیک هنری و صنایع دستی، جذب و معرفی هنرجو به مراکز آموزشی صنایع دستی، اخبار روز و اطلاعیه‌های صنایع دستی و هنری و نمایشگاه‌ها وجود دارد.

بسته‌بندی خلاق

برای مطالعه ۸۹۲ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: چند وقت پیش یکی از کارمندان شرکت را به خاطر مشکلات اخلاقی و کاری اخراج کردم، اما این کارمند همچنان ارتباط خود را با سایر کارمندان حفظ کرده و با شایعه‌پراکنی، جو شرکت را به هم ریخته است. چطور می‌توانم این موضوع را مدیریت کنم؟

کارمند بی‌اخلاق

پاسخ کارشناس: یک جلسه با حضور تمام کارمندان فعلی شرکت برگزار کنید و دلایل اخراج کارمند خاطی و بی‌اخلاق را به صورت صریح و شفاف بیان کنید. از کارمندان بخواهید اگر راجع به این موضوع و برخورد شما حرفی دارند، بدون هیچ‌گونه نگرانی بیان کنند. با صداقت بگویید که شاید شما اشتباه کرده‌اید و قصد دارید با شنیدن حرف‌های تازه اگر به اشتباه‌تان پی بردید، کارمند اخراجی را سر کار بازگردانید. در این شرایط افراد اعتمادشان به شما بیشتر می‌شود و حتی اگر کسی حرف هم نزند، اثرات تخریبی شایعات کارمند بی‌اخلاق بسیار کم می‌شود. اگر کسی صحبت نکرد، به افراد توضیح دهید که صندوق انتقادات و پیشنهادات موجود است و شما می‌توانید بدون ذکر نام مطالبتان را در این خصوص در صندوق بیندازید. به این ترتیب اعتماد باز هم بیشتر می‌شود. به احتمال زیاد در دفاع از کارمند سابق مطلبی گفته نخواهد شد، مخصوصا اگر شما دلایل کاملا مستند و قوی برای اخراج این مرد ارائه کرده باشید.

بعد از مدتی دوباره جلسه را برقرار کنید و به کارمندان توضیح دهید که همه ما عضو یک خانواده هستیم و کسی به کاری که انجام شده است اعتراضی نداشته و دلیلی هم برای اشتباه من ارائه نکرده است. بنابراین لزومی ندارد فرد خاطی را در خانواده راه بدهیم. ضروری است که ارتباط کل خانواده، شرکت یا سازمان با وی قطع شود. از همه بخواهید که به تماس‌ها و صحبت‌های فرد اخراجی اهمیتی ندهند. به طور خیلی ظریف در میان سخنان خود به این موضوع اشاره کنید که توجه و ارتباط با کارمند اخراجی، حتما منجر به تنش در شرکت و کاهش بهره‌وری افراد و جایگزینی و تغییر پست سازمانی کارمندان می‌شود.

با برگزاری این جلسات و سخنرانی‌های انجام شده به احتمال زیاد موضوع به طور کلی حل و فصل خواهد شد.

مدرسه مدیریت

تبلیغات آنلاین

نقش و اثربخشی تبلیغات آنلاین همچنان موضوع بحث‌ها و گفت‌وگوهاست. در سال‌های اخیر سرمایه‌گذاری درآمدهای تبلیغاتی در تبلیغات آنلاین روند رو به رشدی دارد. بااین‌همه ارزش اقتصادی آن با تردید و پرسش مواجه است. شک بسیاری از منتقدان دانشگاهی و فعالان درباره اثر واقعی تبلیغات آنلاین و اینکه اصلا کارکردی دارد یا خیر، همچنان پابرجاست و ارزش اقتصادی آن را تا حدودی بحث‌برانگیز کرده است. محبوب‌ترین رسانه‌ها و ابزارها برای تبلیغات آنلاین در ادامه مرور می‌شود.

به گزارش هورموند، تحقیقات پیشین در زمینه تبلیغات آنلاین، بر تبلیغات بنری متمرکز بوده است که نشان می‌دهد این کار برای ایجاد و حفظ آگاهی از برند و تبلیغات، ایجاد نگرش‌های مطلوب‌تر به برندها و افزایش قصد خرید و بازدید از وب‌سایت‌ها مناسب است، هرچند فقط بخش کوچکی از بازدیدها واقعا به معنای خرید است. تحقیقات صنعتی درباره واکنش تبلیغات به آگهی‌های بنری مطابق با یافته‌های آکادمیک نشان داده‌اند که تبلیغات بنر آثار نگرشی در پی داشته و CTRs یا نرخ و میزان کلیک کردن مقیاس ناکارآمدی برای ارزیابی اثربخشی تبلیغات بنر است.

به‌تازگی، پژوهش‌های این حوزه از آثار نگرش سنتی و تمرکز آنها بر آگاهی حرکت کرده و به رفتار خرید مشتری درنتیجه قرار گرفتن در معرض تبلیغات بنر چشم دوخته است. در این تحقیقات، عرضه تبلیغات به افزایشی در احتمال خرید انجامید و مشخص شد عرضه تبلیغات می‌تواند خرید اینترنتی مشتریان کنونی را افزایش دهد. اگرچه اینترنت نسبت به روزهای ابتدایی تبلیغات بنری خود تغییرات زیادی کرده، برای بسیاری از افراد این رسانه هنوز شیوه تبلیغاتی برگزیده و محبوبی باقی‌مانده است.

برخی متخصصان معتقدند این محبوبیت را می‌توان به نظریه «آینه عقب» مک لوهان منتسب دانست که توسط بارنز و هیر توصیف شد. مشتریان به‌طور فزاینده‌ای آگهی‌های آنلاین را نادیده می‌گیرند یا از آنها پرهیز می‌کنند که این امر موجب می‌شود فقط بخش کوچکی از آنها محتوای آگهی را به خاطر بیاورند یا حتی تعاملی با آن داشته باشند. دلیلش نیز این واقعیت است که توجه مصرف‌کنندگان هنگام آنلاین بودن بیشتر به چیز دیگری معطوف است.

عدم توجه فعال موجب می‌شود مصرف‌کنندگان به‌طور ناخودآگاه آگهی‌ها را که به‌صورت آنلاین در معرض دید آنها قرار می‌گیرد پردازش کنند که بازهم منجر به نگرش‌های مطلوب به برند از طریق زمینه‌سازی حافظه ضمنی می‌شود. باوجود این، توانایی ردگیری دیجیتال مصرف‌کنندگان، فرصت ایجاد و تحویل آگهی‌ها و پیام‌های برجسته هدفمندتری را که به مخاطب ارتباط دارند، به وجود می‌آورد. تحقیقات گذشته نشان داده است آگهی‌هایی که از نظر متن و بافت مرتبط هستند می‌توانند توجه بیشتری را جلب کنند و به‌این‌ترتیب بر کارآمدی آنها تأثیرگذار باشند.

مسیر موفقیت

چگونه فعالیت‌های فوق برنامه شما باعث موفقیت‌تان در کار خواهد شد؟

عصر دیجیتال مرز میان کار و زندگی را از میان برداشته و روز به روز آنها را به هم نزدیک می‌کند. این فاصله برای برخی از شاغلان حتی مرز مشخصی هم ندارد و به‌طور کلی از بین رفته است. این روزها فعالیت‌های فوق برنامه شما می‌تواند نقشی اساسی در بازخورد محیط کاری‌تان ایفا کند.

نه اشتباه نکنید، منظور این نیست که تمام وقت خود را به فعالیت کاری بپردازید و ساعات اضافه کاری جمع کنید. ممکن است برخی از فعالیت‌های فوق برنامه‌تان (حتی آنهایی که تفریح به حساب می‌آیند) موجب شوند که نحوه نگرش همتایان و رؤسایتان نسبت به شما تغییر کند.

شما می‌توانید با انتخاب درست این فعالیت‌ها، موجب شوید که با هوش‌تر، با نفوذتر و تأثیرگذارتر به نظر برسید. فعالیت‌های فوق‌برنامه در صورت مناسب بودن می‌توانند به چند شکل به موفقیت‌تان کمک کنند؛

فعالیت‌های فوق برنامه به شما توانمندی‌های جدیدی اضافه می‌کنند

ارتباطات کاری خود را به وسیله آشنایی با افراد جدید در فعالیت‌های فوق برنامه گسترش دهید. فعالیت‌تان را در یک ارگان عام‌المنفعه، کمیته‌های مختلف یا باشگاه‌ها افزایش دهید و از این طریق توانایی‌هایی جدید کسب کنید. مطمئنا این توانایی‌ها می‌توانند در محیط کاری به یاری شما بیایند. اصولا افرادی که در مراسم‌های مختلف شرکت می‌کنند ایده‌های جالبی از فعالیت‌های فوق برنامه به جلسات کاری می‌آورند. برخورداری از توانایی‌های مختلف شما را به فردی چند بعدی تبدیل می‌کند.

فعالیت‌های فوق برنامه خلاقیت شما را تقویت می‌کنند

شبکه ارتباطی شما به عنوان یک کارمند می‌تواند همیشه ارزشمند باشد. با گسترده شدن دایره ارتباطی‌تان می‌توانید راهکارهای بیشتری ارائه کرده در نتیجه مشکلات را سریع‌تر حل کنید. با درگیر شدن در دو نوع فعالیت کاری و غیرکاری می‌توانید شبکه اجتماعی خود را بالا برده، راه‌حل‌های بهتری پیدا کرده و نوع تفکر متفاوتی را به محیط کار خود وارد کنید.

فعالیت‌های فوق برنامه منابع بیشتری در اختیار شما می‌گذارند

اگر صاحب یک برند غیر کاری معتبر باشید، در جامعه کاری خود شناخته شده‌تر خواهید بود و طرفداران خود را پیدا خواهید کرد. این بدین معنی است که دسترسی بیشتری به رهبران کلیدی و افراد تأثیرگذار در صنعت‌تان خواهید داشت. درست است که شهرت عواقب خطرناکی دارد، اما شناخته شدن در بین فعالان بخش کاری می‌تواند دسترسی‌های خوبی نه‌تنها در بین همکاران، بلکه فعالان بخش‌های متفاوت برایتان به ارمغان آورد.

فعالیت‌های فوق برنامه شما را به فرد تأثیرگذارتری تبدیل می‌کنند

وقتی شما مطالبی غیرکاری در لینکدین یا شبکه‌های اجتماعی مختلف منتشر کرده و با کاربران دیگر به اشتراک می‌گذارید، توجه مخاطبان را به طرز تفکر خود جلب می‌کنید. افراد به حرف شما بیشتر گوش داده و گروهی دنبال‌کننده پیدا خواهید کرد.

فعالیت‌های فوق برنامه شما را مفیدتر جلوه می‌دهند

زمانی‌که با افراد خارج از زمینه کاری‌تان ارتباط برقرار می‌کنید (برای مثال با مدیر روابط عمومی یک شرکت فعال در زمینه محیط‌زیست) می‌توانید با توجه به عقاید و تفکرات طرف مقابل درس‌های خوبی برای به‌کارگیری در رسیدن به اهداف کاری خود آموخته و مؤثرتر عمل کنید. این روش باعث می‌شود که نقطه‌نظرهای متفاوتی در انجام مسئولیت‌های شغلی خود به‌کار گیرید.

فعالیت‌های فوق برنامه شما را به سفیری از محیط کارتان مبدل می‌کنند

زمانی‌که اتفاقات کاری خود را با دوستان‌تان به اشتراک می‌گذارید به نوعی سفیر محیط کار خود می‌شوید. در این صورت تبلیغات مجانی برای فعالیت شما و شرکت‌تان به‌وجود می‌آید. البته باید توجه داشته باشید مطالبی را به اشتراک بگذارید که تأثیر مثبتی داشته و محرمانه نباشند. بدین شکل اشتیاق شما با توجه به بازخوردی که می‌گیرید بیشتر می‌شود.

فعالیت‌های فوق‌برنامه توانایی مدیریتی شما را تقویت می‌کنند

پذیرفتن مسئولیت یک کلاس یا رهبری فعالیت فوق برنامه، به شما این موقعیت را می‌دهد که توانایی‌های مدیریتی خود را بهبود بخشید. در این صورت مجبور خواهید بود برای لذت بردن از فعالیت فوق برنامه خود، اداره یک گروه را به‌دست گرفته و مدیریت کنید. این مهم باعث می‌شود حتی اگر مسئولیت مدیریتی در شغل خود ندارید توانایی‌های مهمی کسب کنید تا در زمان مناسب از آنها بهره گیرید. شاید در برخی موارد عالی بودن در انجام مسئولیت‌ها برای پیشرفت‌تان کافی نباشد. در این صورت می‌توانید توانایی‌هایی خارج از محیط کار خود ایجاد کنید و با بهره‌گیری از این قابلیت‌ها عملکردتان را ارتقا دهید. در این صورت به مهره‌ای بدون جایگزین در محیط کار و بالعکس تبدیل خواهید شد.

منبع: forbes/digiato