ضرورت توجه به تلاش کارآفرینان و چالش‌های پیش رو

بخش پایانی

گالیا توانگر

افروختن چراغ رونق اقتصادی با خلاقیت کارآفرینی

بهترین و مطمئن‌ترین راه برای راه‌اندازی یک کار جدید این اســـت که با مقدار اندکی سرمایه شروع کنید، سپس مرحله به مرحله با استفاده از ســـود حاصله پیش بروید. کسانی که با پول کم شـــروع می‌کنند در مقایسه با کسانی که با پول خیلی زیاد شروع می‌کنند، احتمال موفقیت بیشتری دارند. البته برای ایجاد یک کسب و کار موفق باید به زمینه‌های موجود در محیط محل زندگی‌تان و میزان تقاضا دقت داشته باشید. برای مثال گل و گیاه زینتی با توجه به مصارف متعددی که امروزه در جوامع مختلف و کشورهای سراسر جهان برای آن تعریف می‌شود، جایگاه خاصی را در میان تولیدات بخش کشاورزی به خود اختصاص داده است و در کشورهای مختلف از جمله ایران، این انگیزه به وجود آمده که جهت تولید بیشتر و البته با کیفیتی بالاتر در این زمینه گام بردارند.

کار آفرینی امروز به یکی از دغدغه‌های اصلی مبدل شده و اگر بسترهای لازم فراهم باشد می‌توان اشتغال‌زایی کرد و با طرح و برنامه‌های خاص زمینه ایجاد شغل خیلی از جوانان جویای کار را فراهم کرد.

ایده‌های طلایی در بستر فرصت‌های ناب

«۱۰ آذر ۱۳۳۶ در ده اسفنجان در شهرستان اسکو متولد شـــدم. هفت ساله بودم که پدرم را از دست دادم و یتیم شدم. امکانات مالی‌مان اجازه نمی‌داد به مدرسه بروم و فقط پس از رفتن به کلاس اول مجبور شدم پشت دار قالی بنشینم و قالیبافی کنم. تا ۱۳ سالگی روزها قالی می‌بافتم و شب‌ها درس می‌خواندم. چاره‌ای نبود، وسع مالـــی ما جز این اجازه نمی‌داد. خاک خوردم و زحمت بســـیار کشیدم. در سال ۲بار بیشتر نمی‌توانستیم برنج بخوریم. یک بار روز ۲۱ ماه رمضان و بار دوم شب، شب عیدنوروز. آرزو داشـــتم یا خلبان شوم یا پولدار و برای رسیدن به این آرزوها بسیار زحمت کشیدم.

کارم را با به دوش کشیدن پشتی و قالی‌های کوچک و بردن آن از اسفنجان یا اسکو برای فروش آغاز کردم. در آغـــاز کار از هرکدام از آنها یک یا دو تومان (نه هزار یا ۲هزار تومان) سود می‌کردم. پنج سال اینچنین سخت کار کردم، بسیار دشوار بود. اما پشتکار و اعتقاد به هدف با توکل به خدا تحمل ســـختی‌ها را آسان می‌کرد. در ۱۸ ســـالگی توانستم ۲۰ هزار تومان پس‌انداز کنم، اما فشـــارها همچنان ادامه داشت تا این‌که مجبور به ترک تحصیل شدم.

در این فکر بودم که ســـرمایه‌ام را افزایش بدهم تا بتوانم کاری بکنم. می‌خواستم یک کارگاه فرشبافی راه بیندازم. ســـراغ پســـرعموی پدرم رفتم و از او ۲۰ هزار تومـــان قرض کردم و ۶۰ هزار تومـــان هم از بانک وام گرفتم. ســـرمایه‌ام شد ۱۰۰ هزار تومان یعنی به اندازه یک تراول صد تومانی امروزی.

وقتی این پول دستم آمد تازه به فکر افتادم که چه بکنم؟ چه ایده جدیدی داشـــته باشم؟ با صادرات کارم را شروع کردم.

به ده خودمـــان آمدم و ســـاختمانی اجاره کردم. دستگاه خریدم، با ۱۰ درصد نقد و بقیه اقساط. ابریشم هم قســـطی خریدم. انسان باید ریسک‌پذیر باشد و من هم ریسک کردم. با دست خالی و از هیچ.

شـــروع به بافتن فرش گرد کردم و چند نمونه که بیرون آمد ســـر و کله تاجران آلمانی پیدا شد و آنان به اســـفنجان آمدند. باور می‌کنید یا نه؟ در اولین معامله ۵/۶ میلیون تومان نقد پرداختند و شش میلیون تومان هم چک دادند! آن شب از شدت هیجان نخوابیدم.»

کارآفرینی، فرآیندی اکتسابی است و خانواده در شکل‌گیری این فرآیند نقش اساســـی را ایفاء می‌کند، زیرا خانواده می‌تواند عنصر پویایـــی و تحرک را به ژرفای وجود افراد تحت نفوذ و وابسته به خود تزریق کند؛ به شکلی که «فرد» و «جامعه» در محیطی هماهنگ به تعامل بپردازند و قالب‌های اجتماعی نوآورانه شکل گیرد.

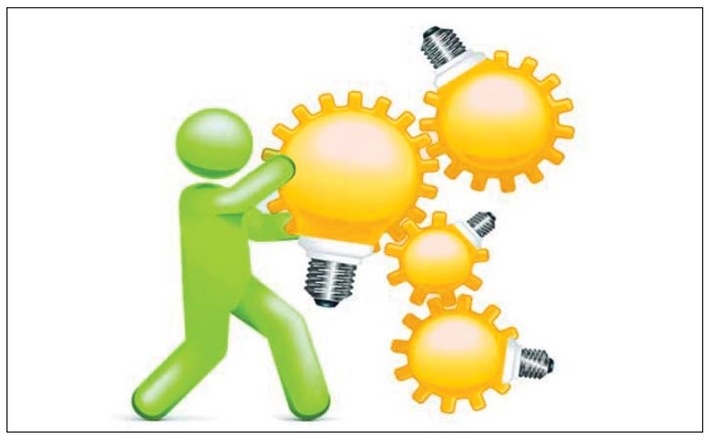
اینها ســـخنان یکی از کارآفرینان است که توانسته با دستان خالی و منابع مالی اندک و با صبر و پشتکار، کارآفرینی کند.

کار آفرین دیگری به گزارشـــگر کیهان می‌گوید؛ فارغ‌التحصیل کارشناســـی ارشـــد مدیریت بازرگانی، متولد سال ۱۳۵۸ است. مدت‌هاست که ایشان، پیگیر یک ایده نو و خلاقانه (راه‌اندازی اولین ســـایت جامع توریستی) است و تلاش‌هایش در حال به ثمر رسیدن اســـت، چراکه یکی از ویژگی‌های بـــارز او، پیگیری و تلاش مجدانه است.

وی می‌گوید:«عمـــده اطلاعات لازم را هنگامی که ایـــن ایده را به صـــورت طرح تجاری برای جشـــنواره کارآفرینی نوشتم، جمع‌آوری کردم و هر چه بر اطلاعات و مطالعاتـــم در این زمینه، افزوده می‌شـــد مصمم‌تر و علاقه‌مندتر می‌شدم و در نهایت تصمیم گرفتم که ایده خود را با کمک دوستان و همکاران خود عملی کنم. در حال حاضر، صنعت توریســـم ایران بسیار ضعیف است و با معیارهای جهانی فاصله زیادی دارد. اما پتانســـیل، فرصت‌ها و نقاط قوت بســـیاری برای رشـــد و مطرح شـــدن در سطح جهانی دارد. در عین حال، ضعف‌های ســـاختاری و تهدیدات زیادی نیز در داخل و خارج از کشور، متوجه این صنعت است. به دلیل گستردگی این صنعت و مرتبط بودن آن با بخش‌های مختلف اقتصادی، اجتماعی و سیاسی کشور، بایستی یک عزم و اراده ملی جهت برطرف کردن مشکلات به وجود آید، اما با همه این ضعف‌ها و تهدیدات، می‌توان در زمینه اطلاع‌رسانی و شناســـاندن پتانسیل صنعت توریسم ایران در سطح جهان از شبکه اینترنت، حداکثر بهره را برد، که اهداف ما نیز در این راستا است.»

این کارآفرین ادامه می‌دهد:«بازارهدف ما چهارگوشه جهان اســـت، اما این بازار هدف با توجه به مراحل و نوع فعالیت ما به بخش‌های مختلف، تقسیم می‌شوند که کلیه این بخش‌ها به مرور زمان، پوشش داده خواهند شد. به این صورت که در مراحل اولیه، فعالیت‌های ما بر ارائه خدمات به توریست‌ها و مسافران داخلی متمرکز خواهد شد.»

آنچـــه در بالا خواندیـــد دو نمونه از تلاش‌های کار آفرینان ایرانـــی و گواه ضرورت جدی گرفتن ایده‌های اولیه‌تان در مسیر راه‌اندازی یک کسب و کار جدید است.



یک کارآفرین: چنانچه همان کاری را بکنی که تا به حال انجام داده ای، همان نتیجه‌ای را خواهی گرفت که تا به حال گرفته‌ای. پس اگر می‌خواهید آینده متفاوتی برای خود بسازید، باید متفاوت فکر و البته عمل کنید.

رقابت در مسیر تجارت پله صعود است

اگر از افراد بخواهید که خصوصیات یک کار آفرین موفق را برای شما بیان کنند، اغلب آنها تعریفی شبیه به این به شما ارائه خواهند داد: کارآفرینان و صاحبان کسب و کار آدم‌های خاص و متفاوتی هستند. آنها دارای نبوغ و استعداد ذاتی هستند، چیزی که در ما وجود ندارد.

این‌ها غالب‌ترین تفکراتی اســـت کـــه افراد زمانی که درباره کار آفرینان فکر می‌کنند در ذهنشـــان نقش می‌بندد، ولی بر خلاف آنچه اغلب افراد فکر می‌کنند، یک صاحب کسب و کار موفق، کار آفرین به دنیا نمی‌آید. او برای رسیدن به این جایگاهی که دارد یاد گرفته، تلاش کرده و مهم‌تر از همه سعی کرده است متفاوت از دیگران فکر کند. یک مثل معروف وجود دارد که می‌گوید:«اگر همان کاری را بکنی که تا به حال انجام داده‌ای، همان نتیجه‌ای را خواهی گرفت که تا به حال گرفته‌ای. پس اگر می‌خواهید آینده متفاوتی برای خود بســـازید، باید متفاوت فکر و البته عمل کنید.»

نسرین بازرانی یک کارآفرین موفق که خود تولیدی پوشـــاک دارد، برایمـــان توضیح می‌دهد:«در مســـیر کارآفرینی سختی‌های بسیاری وجود دارد که می‌تواند به تجارت نوپای شما آسیب برساند و یا حتی در مواقعی آن را مختل کند. تنها عاملی که می‌تواند تجارت شما را با موفقیت از این مســـیر عبور دهد تلاش و کوشش خســـتگی ناپذیر شما می‌باشد. یک کار آفرین موفق به تمام اینها واقف است و هیچ گاه زمان خود را برای پیدا کردن میانبر برای رسیدن به موفقیت صرف نمی‌کند. او می‌داند که در این مسیر هیچ میانبری وجود ندارد و باید با سختی‌ها رو به رو شود و با بهره‌گیری از تجربیات به دست آمده، کسب و کار خود را رشد دهد. او به جای تمرکز بر روی پیدا کـــردن میانبرها بر روی چگونگی رسیدن به اهداف خود تمرکز می‌کند.»

وی ادامه می‌دهد:« در مسیر کار آفرینی موضوعات بسیاری وجود دارد که شما را به چالش می‌کشد و باید برای حل آنها وقت و انرژی بسیاری صرف کنید. موانع، چالش‌ها و مشکلات اجزای جدایی‌ناپذیریست که کار آفرینان در فرآیند راه‌اندازی یک کســـب و کار بارها با آنها رو به رو خواهند شد.

اغلب افراد در مقابل این مشـــکلات و موانع دچار اســـترس و ناامیدی می‌شوند. آنها فکر می‌کنند موانع تجربیات بدی هستند که تنها مسیر رسیدن به موفقیت را برای آنها سخت‌تر و یا بعضا غیرممکن می‌کنند.اما از دیـــدگاه یک کار آفرین موفق هر مانعی یک فرصت است. آنها به موانع به چشم تجربیات ارزشمندی نگاه می‌کننـــد که به آنها کمک می‌کند با ضعف‌های خود آشـــنا شوند و با پوشش آنها بنای کسب و کار خود را قوی‌تر و محکم‌تر پایه گذاری کنند. آنها در این مسیر از هیچ عقب‌نشـــینی ناراحت نمی‌شوند و تنها سعی می‌کنند از مســـیری که طی کرده‌اند برای جلوگیری از تکراراشتباهات گذشته استفاده کنند. پس فراموش نکنید که به مشـــکلات لبخنـــد بزنید، آنها یک معلم حقیقی برای شما هستند.»

ایـــن کارآفرین در تکمیل صحبت‌هایش می‌گوید: « اغلب آدم‌ها فکر می‌کنند تجارت خوب تجارتی است که در آن هیچ رقیبی وجود نداشته باشد. این دیدگاه به این دلیل است که آنها فکر می‌کنند رقبا برای کسب و کار آنها یک تهدید محسوب می‌شوند. اگر از آنها بپرسید که چرا فلان کسب و کار برای شروع خوب نیست؟ یکی از مهم‌ترین دلایلی که خواهید شنید این خواهد بود: در این کسب و کار رقبای قوی‌ای وجود دارد.

اما کار آفرینان موفق به گونه‌ای دیگر فکر می‌کنند. آنها نه تنها رقبا را تهدیدی برای تجارت خود نمی‌دانند، بلکه به آنها به چشم یک فرصت ارزشمند نگاه می‌کنند. کار آفرینـــان موفق از تجربیات رقبای خود اســـتفاده می‌کنند تا مسیری را که آنها گذرانده‌اند سریع‌تر طی کنند. آنها به رفتار مشتریان رقبای خود نگاه می‌کنند و ســـعی می‌کنند در ارائه محصولات و یا خدمات خود با پوشـــش نارضایتی مشـــتریان رقبای خود آنها را به سمت کســـب و کار خود جذب کنند. آنها برای پیاده ســـازی کمپین‌های تبلیغاتی از بازخورد تبلیغات رقبا بهـــره می‌برند و برای تعیین بازار هدف از تجربه رقبای استفاده می‌کنند.»

یک کارآفرین جوان: وقت‌هایی که به مانع بزرگی برخوردم با خودم مرور کردم که هیچ چیز به یک باره به ثمر نمی‌رسد و هر موفقیتی بهای گزافی در مسیر آزمون و خطا، شکست و موفقیت دارد، که باید پرداخته شود.

اولین شکست شما نباید ناامیدتان کند

وقتی ایده و مســـیر نداشته باشید چطور می‌توانید هدف بنویسید؟ چطور برنامه‌ریزی کنید؟ تمام مشکل ما نداشـــتن مسیراســـت و گرنه همه در شبانه‌روز ۲۴ ساعت وقت داریم.

میثم صریحی یک کارآفرین جوان که بارها شکست خورده و بالاخره موفق شده است، ضمن بیان مطالب بالا برایمان از مهم‌ترین دلیل موفقیتش این‌گونه می‌گوید:« هر بار که به مانع بزرگی برخوردم با خودم مرور می‌کردم که هیچ چیز به یکباره به ثمر نمی‌رسد و هر موفقیتی بهای گزافی در مسیر آزمون و خطا، شکست و موفقیت دارد، که باید پرداخته شود.»

وی که پرورش شـــترمرغ دارد، بارها با صحنه تلف شدن جوجه هایش مواجه شده تا بالاخره راه و روش را با آزمون و خطا و پرسش از کار بلدان یاد گرفته است. وی در حال حاضر پنج کارگر دارد.

ضرورت توسعه فرهنگ کار آفرینی

کارآفرینی، کانون و مرکز ثقل کار و تلاش و پیشرفت در عصر مدرنیته تلقی می‌شـــود. ما بدون توجه کافی به مقوله «توســـعه فرهنگ کارآفرینی» نمی‌توانیم به شـــاخص‌های رشد و توسعه که از طریق تغییر در روند تولید، بهره‌وری و توان افزایی فنی و صنعتی در عرصه اقتصاد حاصل می‌شـــود، دست یابیم. در گذر از مرحله سنتی به صنعتی باید به توانمندی‌ها و قابلیت‌های فردی کارآفرینان در بهره‌گیری از منابع طبیعی و بکارگیری تکنولوژی مدرن اهتمام ویژه‌ای قائل شویم؛ زیرا آنها با بکارگیری روش‌های جدید در بازار، خود را برای استفاده بهینه از ابزار و دستیابی به کیفیت مطلوب کالا و خدمات آماده می‌سازند. کارآفرینی، فرآیندی اکتسابی است و خانواده در شکل‌گیری این فرآیند نقش اساسی را ایفاء می‌کند، زیرا خانواده می‌تواند عنصر پویایی و تحرک را به ژرفای وجود افراد تحت نفوذ و وابسته به خود تزریق کند؛ به شـــکلی که «فرد» و «جامعه» در محیطی هماهنگ به تعامل بپردازند و قالب‌های اجتماعی نوآورانه شـــکل گیرد. نقش و اهمیت خانواده به عنوان کانون اندیشـــه نوگرایـــی، در ایجاد روحیه خلاقیت و نوآوری در افراد، گسترش روحیه کارآفرینی و توسعه کسب و کار جدید در جامعه، انکار ناپذیر اســـت. بـــه طوری که درزمینه فعالیت اقتصادی، خانواده می‌تواند اندیشـــه افراد تحت نفوذ خود را به ســـمت و سویی سوق دهد که آنها را از مشکلات پیش‌رو از جمله؛ بیکاری، فقر، اعتیاد، فساد و... برهاند و آنها را در مسیرهای شغلی که مولد سرمایه و فرصت‌های جدید است،هدایت نماید. زیرا خانواده علاوه بر نقش تولید نســـل و پرورش ابعاد عاطفی و اخلاقی فرزندان، به عنوان کانونی برای رشـــد و پرورش اندیشه خودباوری، اعتماد به نفس و خودشکوفایی در فرزندان، نقش بسیار مؤثری در راه‌اندازی کسب و کار اقتصادی و توسعه فعالیت‌های شغلی در جامعه خواهد داشت.

آگهی تغییرات شرکت فرش ساوین سهامی خاص به شماره ثبت ۱۳۸۶۳۴ و شناسه ملی ۱۰۱۰۱۸۱۷۱۵۳

به اســـتناد صورتجلســـه مجمع عمومـــی فوق‌العـــاده مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۰۷ تصمیمات ذیل اتخاذ شـــد: مواردی به موضوع شرکت الحاق و موضوع شرکت به شرح ذیل تغییر یافت و ماده مربوطه در اساســـنامه اصلاح گردید: ایجاد و تأسیس کارخانه بـــه منظور تولید و توزیع انواع فرآورده‌های نســـاجی شـــامل نخ‌های پنبه‌ای، اکرولیک، پنبه پلی استر، فرش ماشینی- انواع پارچـــه رنگرزی، پارچه و نخ الیاف- تکمیل پارچه- تولید انواع فیلامنت‌های پلی اســـتر و پلی پروپیلـــن و نایلون واردات مواد اولیه و لوازم یدکی ماشـــین‌آلات مربوطـــه- صادرات تولیدات کارخانه و کالاهای مجاز- شـــرکت در مناقصات و مزایده‌های بخـــش خصوصی و دولتی و نهادهـــا و تعاونی‌ها انعقاد قرارداد و اخـــذ و اعطـــای نمایندگی اشـــخاص حقیقـــی و حقوقی و شـــرکت‌های داخلی و خارجی و همچنیـــن انجام فعالیت‌های تولیدی- خدماتی، بازرگانی، مشـــاوره‌ای، نظارت، تأســـیس و توســـعه، نگهداری و بهره‌برداری در زمینه احداث نیروگاه‌های مقیاس کوچک و تجدیدپذیر شـــامل بادی، خورشیدی، زمین گرمایی و زیســـت توده و گازی (تولید برق و حرارت) و خرید تجهیزات و ملزومات مربوطه از داخل و خارج کشور و بطور کلی انجام- کلیه فعالیت‌های اجرائی، مشاوره‌ای، نظارتی، اقتصادی، مدیریتی و مشاوره سرمایه‌گذاری، انجام مطالعات امکان‌سنجی و تهیه طرحهای توجیهـــی فنی و مالی و اقتصادی، نظارت بر تطبیق عملیات و مصرف منابع در طرح‌ها در زمینه نیروگاه‌های مقیاس کوچـــک و تجدیدپذیر و هر گونه فعالیت در ارتباط با موارد مذکور از قبیل واردات کالاهای مجاز و تکنولوژی صنایع مادر و انتقال دانش فنی، حق‌العمل‌کاری، پیمانکاری خدمات، شرکت می‌تواند تمام یا قسمتی از فعالیت‌های خود را رأساً و یا با مشارکت شخص و یا اشخاص حقیقی و حقوقی اعم از داخلی و یا خارجی پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیصلاح انجام دهد. اخذ تسهیلات ریالی و ارزی از بانکهای داخلی و خارجی، به طور کلی انجام کلیه اموری که در ارتباط با موضوع شرکت باشد.

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
اداره ثبت شرکت‌ها و مؤسسات غیرتجاری تهران

آگهی تغییرات شرکت توسعه فرآیندهای یاسان سهامی خاص به شماره ثبت ۴۴۲۳۵۷ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۸۹۶۸۴۶

به استناد صورتجلسه هیئت‌مدیـــره مـــورخ ۱۳۹۶/۰۷/۲۰ تصمیمات ذیل اتخاذ شد: سیدماجد علمی موسوی به شماره ملی ۴۷۲۲۸۷۲۹۸۸ به سمت‌رئیس‌هیئت‌مدیره، احمد رحمانی به شماره ملـــی ۰۸۳۹۲۲۴۳۹۷ به ســـمت نایب رئیس هیئت‌مدیره و مدیرعامل و امیرمهـــدی زهتـــاب صالحی به شماره ملی ۰۰۷۰۷۸۵۵۶۲ به سمت عضو هیئت‌مدیره انتخاب گردیدند. کلیه اســـناد و اوراق بهـــادار و تعهدآور شـــرکت از قبیل چک، سفته، بروات، قراردادها و عقوداســـلامی بـــا امضاء مدیرعامل و یکی از اعضـــاء هیئت‌مدیره همراه با مهر شـــرکت معتبر می‌باشد.

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیرتجاری تهران

آگهی تغییرات شرکت کشت و صنعت دام روستا گلشن سهامی خاص به شماره ثبت ۱۳۴۴۱۶ و شناسه ملی ۱۰۱۰۱۷۷۶۴۲۱

به اســـتناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق‌العاده مـــورخ ۱۳۹۶/۰۵/۱۲ تصمیمـــات ذیل اتخاذ شـــد: ولی‌اله حلیمی زنجانی اصل به کد ملی ۴۲۸۰۳۷۹۱۸۱ به ســـمت رئیـــس هیئت‌مدیره - داریوش حلیمـــی زنجانی‌اصل به کد ملـــی ۰۰۵۴۰۸۲۰۳۱ به ســـمت مدیرعامـــل و نایب‌رئیس هیئت‌مدیـــره - راضیـــه حلیمی زنجانی‌اصل بـــه کد ملی ۰۰۶۵۵۶۰۴۳۴ به سمت عضو هیئت‌مدیره به عنوان اعضای هیئت‌مدیره برای مدت دو سال انتخاب گردیدند. کلیه اسناد و اوراق بهادار و تعهدآور شـــرکت اعم از چک، سفته و غیره به امضای مشـــترک رئیس هیئت‌مدیره و مدیرعامل همراه با مهر شـــرکت دارای اعتبار می‌باشـــد. ســـیدمهرداد علوی نســـب به کد ملی ۰۰۷۲۸۳۰۹۲۱ به سمت بازرس اصلی و سیدسینا علوی‌نســـب به کد ملی ۰۰۶۷۲۷۹۵۷۰ به سمت بازرس علی‌البدل برای مدت یک سال مالی انتخاب گردیدند. ترازنامه و حســـاب سود و زیان ســـال مالی منتهی به سال ۱۳۹۵ مورد تصویب قرار گرفت. روزنامه کثیرالانتشار کیهان جهت نشر آگهی‌های شرکت انتخاب گردید.

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیرتجاری تهران

آگهی تغییرات شرکت صبا عرفان سپاهان سهامی خاص به شماره ثبت ۲۸۸۸۲۴ و شناسه ملی ۱۰۱۰۳۲۶۴۶۵۲

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۳۹۶/۴/۱۵ تصمیمات ذیل اتخاذ شد: آقای حسین زاینده کوپائی به کد ملی ۵۶۵۹۳۶۵۸۵۱ به سمت مدیرعامل و نائب رئیس هیئت مدیره و خانم فیروزه رســـولی گندمانی به کد ملی ۱۹۷۱۴۰۶۳۸۴ به سمت رئیس هیئت مدیره و آقـــای محمد جعفر علوی به کـــد ملی ۰۰۳۹۷۴۶۱۱۹ به ســـمت عضو هیئت مدیره برای مدت دو سال انتخاب شدند. کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهدآور شرکت از قبیل چک، ســـفته، بروات، عقد قرارداد و عقود اسلامی و اوراق عـــادی و اداری با امضاء آقای حســـین زاینده کوپائی به تنهایی همراه با مهر شـــرکت معتبر می‌باشد. آقای محمد علی صالحی به کد ملی ۱۲۸۶۵۲۹۸۵۹ به عنوان بازرس اصلی و آقای حسین فریار به شماره ملی ۲۷۰۹۲۵۶۴۱۱ به عنوان بـــازرس علی‌البدل برای مدت یک ســـال مالی انتخاب گردیدند. روزنامه کثیرالانتشار کیهان جهت درج آگهی‌های شرکت تعیین شد.

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
اداره ثبت شرکت‌ها و مؤسسات غیرتجاری تهران

شرایط و فرم اشتراک نشریات کیهان در تهران

متقاضیان محترم می‌توانند با توجه به جدول زیر نسبت به انتخاب هر یک از نشریات مورد علاقه و واریز مبلغ اشتراک به شماره کارت **۶۸۴۵ ۴۳۹۷ ۳۳۷۷ ۶۱۰۴ بانک ملت و یا حساب ۰۱۰۶۷۱۳۵۹۵۰۰۹ (سیبا)** بانک ملی شعبه سعدی جنوبی کد۶۹ به نام حسین شریعتمداری(مؤسسه کیهان) و ارسال اصل فیش بانکی همراه با فرم تکمیل شده ذیل به **صندوق پستی ۱۱۳۶۵/۳۶۳۱** با پست سفارشی نسبت به برقراری اشتراک خود اقدام نمایند.

نوع نشریه	یکساله (ریال)	شش ماه (ریال)	سه ماهه (ریال)
روزنامه کیهان	۳/۷۲۰/۰۰۰	۱/۸۶۰/۰۰۰	۹۳۰/۰۰۰
روزنامه کیهان انگلیسی	۶/۷۲۰/۰۰۰	۳/۳۶۰/۰۰۰	۱/۶۸۰/۰۰۰
روزنامه کیهان عربی	۶/۷۲۰/۰۰۰	۳/۳۶۰/۰۰۰	۱/۶۸۰/۰۰۰
مجله کیهان ورزشی	۱/۶۸۴/۸۰۰	۸۴۲/۴۰۰	۴۲۱/۲۰۰
مجله زن روز	۱/۶۸۴/۸۰۰	۸۴۲/۴۰۰	۴۲۱/۲۰۰
مجله کیهان بچه‌ها	۱/۱۰۲/۴۰۰	۵۵۱/۲۰۰	۲۷۵/۶۰۰
مجله کیهان فرهنگی	۲۵۴/۵۰۰	———	———

توجه:

۱- اشتراک عزیزانی که فرم درخواست آنها تا دهم هر ماه به امور مشترکین برسد از اول ماه بعد برقرار می‌شود.
۲- یک نسخه از کپی فیش بانکی و قبض سفارشی را تا پایان مدت اشتراک حتما نزد خود نگهداری نمائید.
۳- در صورت تغییر قیمت نشریات و یا هزینه پستی، معادل مبلغ پرداخت شده، نشریه مورد تقاضا ارسال می‌گردد.
۴- در صورت تمایل به اشتراک چند نشریه، برای هر کدام فیش بانکی جداگانه تهیه فرمائید.
۵- قبض پرداختی را می‌توانید به شماره **۰۹۱۲۷۹۳۲۵۶۸** با ذکر مشخصات در **کانال تلگرام** قرار داده و به امور مشترکین اطلاع دهید.

فرم تقاضا

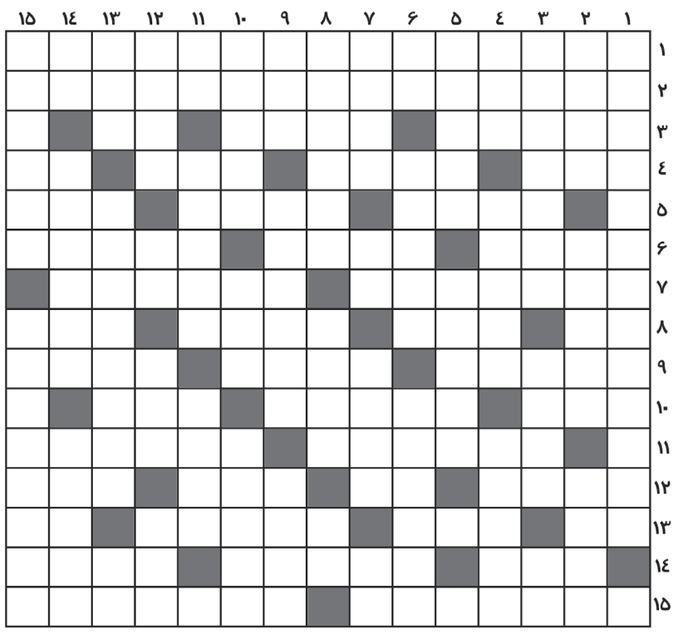
نام: ..... نام خانوادگی: ..... نوع نشریه: ..... تعداد نسخه: ..... مدت: ..... ماه
مبلغ پرداختی: ..... ریال شماره فیش بانکی: ..... تلفن: ..... تلفن همراه: .....
آدرس: .....
کد پستی: ..... پست الکترونیکی: ..... امضاء

شماره اشتراک: .....

امور مشترکین
موسسه کیهان

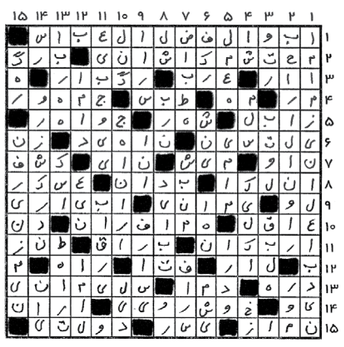
تلفن: ۳۳۹۱۳۲۳۸ ۰۲۱ نمابر: ۳۵۲۰۲۴۳۸ ۰۲۱

جدول شماره ۱۱۱۰۴



افقی:

۱- رهبر معظم انقلاب نوروز امســـال در اجتماع زائران حـــرم مطهر امام رضا علیه‌الســـلام فرمودند همه باید بر این مهم تعصب داشـــته باشـــند ۲- یکـــی از مهم‌ترین ملاک‌هـــای انتخاب کالا در نزد خریداران ۳- از تیم‌های پرافتخار فوتبال باشگاهی ایتالیا- ماده شیمیایی که برای جـــلا دادن چوب به کار می‌رود- از افعال کمکی در زبان انگلیســـی ۴- خوردن آن اعلان جنگ با خداوند است- روســـتایی در شمال شـــرق تهران- نام یکی از پیامبران الهـــی که در قرآن کریم آمـــده- زیر و پایین ۵- فیلمی از داریـــوش مهرجویی- از باشـــگاه‌های معروف فوتبال فرانســـه- خزنده‌ای وحشت‌انگیز ۶- از یاران نزدیک امام علی علیه‌السلام- چراغ درخشان خرد- اگر حرف آخر آن را بگذارید همان اینترنت خانگی را می‌گویند ۷- پایتخت کشـــور مجارستان- راز و نیاز شـــبانه با خداوند ۸- خط پیاده‌روی- از ســـدهای تامین‌کننده آب پایتخت- جلوه چشم‌نواز انگشتری- عضو همه‌کاره پرندگان ۹- پایتخت خوشنویسی ایران- یکی از امن‌ترین کشورهای جهان- ثروت و دارایی ۱۰- واژه هوا در زبان انگلیســـی- زادگاه رئیسعلی سردار بزرگ خطه جنوب کشورمان- آخرین نماز واجب یومیه ۱۱- همان ســـرازیر است- میدانی در قلب تهران ۱۲- غده‌ای در چشم- لنگه بار- اول شب- کشور هزار چهره ۱۳- از مبطلات روزه- ســـرزمین موسیقی- پیرترین ماه ســـال- از ادات تشبیه ۱۴- امیدواری- یکی از دو روســـتایی که توسط اشـــغالگران فلسطین سال‌ها پیش مردم آن قتل‌عام شدند- دانش نمودارها ۱۵- وادی خاموشان- سبکی در شعر فارسی.

عمودی:

۱- یکی از سه راهکار پیشـــنهادی کارشناسان اقتصادی برای تحقق شـــعار مهم سال جاری ۲- شهسوار میدان خیال- دو خطی که هرگز یکدیگر را قطع نمی‌کنند- نام پسر گشتاسب در شاهنامه ۳- آبی که حافظ از آن در اشعارش یاد می‌کند- پل زیبایی در مازنـــدران- نوعی حرف در زبان عربی ۴- واژه انگلیســـی به معنی اندازه- کتابی از شیخ صدوق(ره)- از ســـبزی‌های خوش‌عطر کوهی در این فصل ۵- ناسپاسی در برابر نعمت‌های خداوند- خرس زیبای چینی‌ها ۶- از حـــروف صدادار- از مناطـــق پرمحصول برنج در گیلان- شـــهری در استان گیلان ۷- نوعی قایق- علامت جمع در زبان عربی- گوشت گیاهی- واحدی در وزن ۸- پایتخت کشور ســـاحل‌عاج- رهبر شـــهید گروه فدائیان اسلام- ویتامینی که از آفتاب گرفته می‌شود ۹- راه آذری‌ها- دومین حاکم سلســـله آل‌زیار- قتلگاه ۱۰- از پیامبرانی که به آســـمان رفت- شهری در فرانسه- کتاب مهم ملاصدرای شیرازی ۱۱- پسوند صفت‌ســـاز- درجه‌ای در ارتش- یکی از روسای آفریقایی سازمان ملل متحد در گذشته ۱۲- رکنی در نماز- برآمدگی سوهان- تکلیفی تاثیرگذار برای دانش‌آموزان در گذشته که متاسفانه در سال‌های اخیر حذف شده است- دست‌ابزار دروگران ۱۳- رود مهم کشور سوئیس- تالابی بزرگ و زیبا در استان مازندران- آب در زبان عربی ۱۴- سیم منفی برق- از نان‌های پرمصرف و سنتی ایرانیان- موجود ناشناخته عالم خلقت ۱۵- رمز مقـــدس عملیات پیروزمند فتح‌المبین- از رشته‌های علوم دانشگاهی.