کسب و کار

استارت‌آپ‌های خدماتی که کسی به آنها نیاز نداشت

در فضای استارت‌آپی عادت بر این است که از موفقیت‌ها بگوییم تا امیدمان به آینده را زنده نگه‌داریم اما اشتباه بزرگی است که شکست گذشتگان را به فراموشی بسپاریم و از تجارب گذشتگان بهره‌مند نشویم.

برای این منظور اقدام به جمع‌آوری تجربیات مجموعه‌ای از استارت‌آپ‌های ناموفق کردیم تا شاید مرور سرگذشت ناکام ایشان زمینه‌ای باشد برای موفقیت استارت‌آپ‌های نوپای جامعه استارت‌آپی ایران.

این استارت‌آپ یک شرکت بین‌المللی است که سرویس‌هایی برای شارژ و سوئیچ کردن باتری خودروهای برقی فراهم می‌کند. این شرکت ابتدا تحت پروژه‌ای با همین نام در اکتبر ۲۰۰۷ توسط شای اگسی؛ موسس و مدیرعامل وقت در پالوآلتوی کالیفرنیا تاسیس شد، اما عمده برنامه‌ریزی‌ها و فعالیت‌های آن در فلسطین اشغالی صورت می‌گرفت. اگسی با هدف بهبود اوضاع جهان تا سال ۲۰۲۰، ۷۰۰ میلیون دلار سرمایه جذب کرد که حدود یک‌سوم آن صرف راه‌اندازی ایستگاه‌های سوئیچ باتری شد. در این ایستگاه‌ها، روباتهایی تعبیه شدند که در عرض پنج دقیقه، باتری‌های مصرف‌شده را از زیر خودرو بیرون کشیده و آن را با باتری نو تعویض می‌کردند. همچنین برخی از کشورها نیز معافیت مالیاتی داده بودند.

شرکت **Better Place**، تصمیم خود را برای توسعه شبکه خودروی الکتریکی در فلسطین اشغالی، دانمارک و هاوایی در سال‌های ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ اعلام کرد.

این شرکت در تلاش برای گسترش زیرساخت‌های خود، با بیش از ۲۵ منطقه دیگر در سراسر جهان وارد مذاکره شد. استرالیا، انگلستان، پورتوگال و کالیفرنیا هم از راه‌اندازی شبکه خودروی الکتریکی **Better Place** سخن گفتند.

ژانویه ۲۰۰۸ تفاهم‌نامه‌ای میان این شرکت و رنو-نیسان، جهت ساخت نخستین شبکه ری‌شارژ برقی بسته شد که به موجب آن، **Better Place** متعهد به ساخت شبکه و رنو-نیسان متعهد به تولید خودروهای برقی شد. هدف این شرکت، ایجاد انقلابی در مصرف سوخت و از میان برداشتن نگرانی بابت توقف‌های طولانی‌مدت برای شارژ باتری خودروهای برقی بود. اما اوضاع آن‌چنان که پیش‌بینی می‌شد به خوبی پیش نرفت. پس از هزینه‌کردن چیزی در حدود ۸۵۰ میلیون دلار در این شرکت، کمتر از ۱۰۰۰ خودروی برقی رنو **FluenceZE** در فلسطین اشغالی و حدود ۴۰۰ واحد هم در دانمارک بفروش رفت. اوایل اکتبر ۲۰۱۲، اگسی از سمت خود به‌عنوان مدیرعامل جهانی **Better Place** کناره‌گیری کرد و اوان تورنلی- مدیرعامل شرکت در استرالیا- جایگزین وی شد. اکتبر همان سال، شرکت از اخراج ۱۵۰ تا ۲۰۰ نفر از ۴۰۰ کارمند خود در فلسطین اشغالی برای حل مشکلات مالی خبر داد.

اواخر ژانویه ۲۰۱۳، تورنلی هم اخراج و دن‌کوهن جایگزین او شد. در ادامه بازار استرالیا از اولویت خارج شد تا شرکت فقط بر دو بازار موجود- فلسطین اشغالی و دانمارک- متمرکز باشد. نهایتا در می ۲۰۱۳، شرکت **Better Place** ابتدا در منطقه اول و سپس در دانمارک اعلام ورشکستگی کرد و دارایی‌هایش به رقم ناچیز ۴۵۰ هزار دلار به فروش رفت.

Better Place تصور می‌کرد با توسعه زیرساخت‌های لازم، می‌تواند زمینه‌ساز توسعه استفاده از اتومبیل‌های برقی در سراسر دنیا شود، اما مساله جذب مشتری و نفوذ در بازار بزرگ و جافتاده‌ای مثل بازار انرژی پیچیده‌تر از آن بود که فکرش را می‌کرد.

استارت‌آپ **Quixey** کوئیکسی به عنوان یک شرکت جست‌وجوی موبایل کار خود را آغاز کرد و سپس برای اپلیکیشن‌های موبایل، دستیار دیجیتال ارائه داد. کاربران با استفاده از این دستیار می‌توانستند محتوای موردنظر خود را در اپلیکیشن‌هایشان جست‌وجو کنند؛ یعنی این فناوری می‌توانست آنان را از نتایج جست‌وجو مستقیما به فعالیت‌های شخصی مثل نشان‌دادن دوستان نزدیک در فیس‌بوک یا بیرون‌کشیدن فهرست پخش موسیقی برساند. علاوه بر این کاربران می‌توانستند اپلیکیشن موردنظر خود را به زبان طبیعی برای این موتور جست‌وجو توصیف کنند تا آن را بیابد.

همچنین این شرکت نوع جدیدی از جست‌وجو به‌نام جست‌وجوی کاربردی را ابداع کرده بود که اطلاعات هر اپلیکیشن و قابلیت‌های آن را از سایت‌های مرورگر، وبلاگ‌ها، رسانه‌های اجتماعی و منابع دیگر جمع‌آوری می‌کرد. این فناوری امکان جست‌وجو در پلت‌فرم‌های گوناگون را به کاربران داده و آنها را از جست‌وجوهای متعدد با دستگاه‌های مختلف موبایل بی‌نیاز می‌کرد. کوئیکسی پیش از عرضه خصوصی نسخه بتای موتور جست‌وجوی کاربردی در آوریل ۲۰۱۱، یک سال و نیم برای ساخت آن وقت گذاشته بود. می‌۲۰۱۱ وبسایت کوئیکسی برای عموم مردم شروع به‌کار کرد. دسامبر ۲۰۱۲، کوئیکسی با موتور جست‌وجوی فدرال **Ask.com** شریک شد و فعال‌سازی جست‌وجوی اپلیکیشن را بر روی آن آغاز کرد. این شرکت جست‌وجوی یادشده را برای دو محصول **«Sprint»** هم فعال کرد: **Sprint Digital Lounge** و **Sprint Zone**.

کوئیکسی یک ماه بعد اعلام کرد که تقریبا ۱۰۰ میلیون جست‌وجو در ماه را پشتیبانی کرده و تعداد کارکنانش به بیش از ۵۰ نفر رسیده است. در این میان غول‌های بزرگی چون اپل و گوگل به‌دنبال ارتقای ویژگی‌های جست‌وجو بر روی دستگاه‌های خود بودند و این عرصه رقابت را بر کوئیکسی تنگ می‌کرد.

اکتبر ۲۰۱۳ کوئیکسی سرمایه ۵۰ میلیون دلاری سری **C** را از علی‌بابا دریافت کرد. در همان زمان، شرکت، قرارداد تجاری جداگانه‌ای هم برای ۱۰۰ میلیون دلار با علی‌بابا امضا کرد؛ یعنی علی‌بابا هم سرمایه‌گذار کوئیکسی شد و هم مشتری آن. پس از بازسازی دفترچه سهام علی‌بابا و کوئیکسی، این شرکت زمان‌بندی بازپرداخت بدهی خود به شرکت چینی را قبول نداشت، با این حال با آن موافقت کرد. این شرکت در سال ۲۰۱۵، ۶۰ میلیون دلار جذب سرمایه داشت، با این وجود در فوریه ۲۰۱۶، با ازدست رفتن اهداف درآمدی شرکت، برخی از مدیران اجرایی کوئیکسی را ترک کردند.

اوایل سال ۲۰۱۷، کوئیکسی سرمایه‌ای ۱۰ میلیون دلاری به دست آورده بود که البته برای بازپرداخت بدهی‌اش به علی‌بابا کافی نبود، هرچند امیدوار بود این پول برایش زمان بخرد تا مشتری تازه‌ای پیدا کند اما علی‌بابا از پذیرش سرمایه‌گذاری‌های خارجی جدید امتناع کرد، تصمیمی که در نهایت منجر به اخراج عده‌ای از کارمندان شد. علی‌بابا در بیانیه‌ای اعلام کرد: «متاسفانه پیشرفت شرکت، انتظارات ما را برآورده نکرد و هیات‌مدیره تصمیم گرفت که به این کسب‌وکار پایان دهد.»

معاون فنی و عمرانی شهرداری کرج:

ساماندهی و احیای «میدان جمهوری» ضروری است

معاونی فنی عمرانی شهرداری کرج بر ساماندهی و احیای میدان جمهوری تاکید کرد تحقق این مهم در دستور کار مدیریت شهری قرار گرفته است.

به گزارش پیام آشنا، علی اصغر همتی اظهار کرد: در ادامه جلسات ساماندهی و احیای میدان جمهوری امروز نیز جلسه ای با همین موضوع برگزار شد و در این جلسه طرح ها و راه کارهای مختلفی توسط اعضای حاضر، مطرح شد و مورد بررسی قرار گرفت.

وی با تاکید بر ضرورت کاهش هزینه های مدیریت شهری با هدف افزایش خدمت رسانی، عنوان کرد: در این جلسه مقرر شد با طراحی جدید فضای سبز مناسب و اصلاح هندسی شکل اصلی میدان حفظ شود که این امر علاوه بر حفظ فضایی مناسب جهت برگزاری اجتماعات در مناسب های ملی و مذهبی، موجب کاهش هزینه های اضافی نیز می شود.

معاون عمرانی شهرداری کرج با اشاره به اینکه در پایان جلسه فوق مقرر شد طراحی فضای سبز جدید در این میدان از سوی پیمانکار صورت گیرد، اظهار امیدواری کرد که در آینده نزدیک با طراحی جدید و بهینه، همچنین با ایجاد فضای مناسب و اصلاحات هندسی و تثبیت وضع موجود این میدان، شاهد رضایت شهروندان باشیم.

مدیر منطقه ۹ شهرداری کرج اعلام کرد:

اجرای عملیات جدول گذاری ۱۰ هزار متر از معابر منطقه ۹

مدیر منطقه ۹ شهرداری کرج از اجرای عملیات جدول گذاری بزر به ۱۰ هزار متر از معابر منطقه خبر داد.

به گزارش پیام آشنا، آرش یگانی از اجرای عملیات جدول گذاری به طول بیش از ۱۰ هزار و ۶۰۰ متر در سطح معابر منطقه خبر داد و گفت: احداث جداول با هدف ساماندهی معابر در حال انجام است.

به گفته وی اجرای پروژه‌های عمرانی با هدف توسعه و آبادانی شهر از اهمیت بالایی برخوردار است.

مدیر منطقه ۹ شهرداری کرج با اشاره به اهمیت مناسب سازی معابر از جمله احداث جدول گذاری و بهسازی آسفالت، گفت: حوزه عمران منطقه در این راستا اقدام به دو هزار و ۴۱۸ مترمربع عملیات پیاده روسازی کرده است.

یگانی افزود: با توجه به افزایش بارندگی ها و لزوم هدایت و مهار آب‌های سطحی به منظور تسهیل تردد وسایل نقلیه و عابران پیاده، عملیات جدول‌گذاری، تعویض و اصلاح جداول مستهلک سطح محلات منطقه نیز در حال اجرا است.

در بازدید از مجتمع آرادکوه مطرح کرد

تفکیک پسماند از مبدا امری ضروری است

رئیس کمیته محیط زیست و خدمات شهری شورای اسلامی شهر تهران امروز در جریان بازدید از مرکز پردازش پسماند آرادکوه اعلام کرد: «تفکیک پسماند از مبدا امری ضروری است و نباید با امور دیگر پیوند زد.»

به گزارش پیام آشنا به نقل از ایسنا، سید آرش حسینی میلانی امروز به مرکز پردازش و دفن پسماند آرادکوه رفت و از بخش‌های مختلف این مجتمع بازدید کرد. او ضمن بررسی وضعیت بوی ناشی از استحصال پسماند، وضعیت و ترکیب میزان ورودی، پالایش، پردازش و دفن پسماندهای خانگی، پزشکی، ساختمانی و همچنین وضعیت سالن تخمیر، وضعیت حوضچه‌های جمع‌آوری شیرابه، اورهال دستگاه‌های استحصال پسماند، مرکز تولید کمپوست و... در مرکز پردازش و دفن پسماند آرادکوه را مورد ارزیابی قرار داد.

این عضو هیات رئیسه شورای شهر تهران آخرین وضعیت احداث ایستگاه پایش بو و هوا شناسی در مرکز پردازش و دفن پسماند آرادکوه را مورد بررسی قرار داد و با اطلاع از آخرین اقدامات انجام شده برای کاهش بوی نامطبوع، در جریان آخرین وضعیت جنگلکاری و توسعه آن، نحوه و میزان آبیاری فضای سبز در این مرکز قرار گرفت و از استخر ذخیره پساب این مجتمع هم بازدید کرد.

در ادامه این بازدید سخنگوی کمیسیون سلامت، محیط زیست و خدمات شهری به سازمان مدیریت پسماند رفت و در نشست با مسئولان سازمان مدیریت پسماند به تشریح آخرین اقدامات انجام شده برای تاسیس ایستگاه‌های پردازش پسماند کارخانه بازیافت مصالح ساختمانی در مرکز دفن پسماند در آبعلی، نصب دستگاه‌های آرومایم، همکاری با دستگاه‌ها و سازمان‌های داخلی و بین‌المللی و همچنین اقدامات انجام شده در مورد پسماندهای حجیم، الکتریکی و الکترونیکی، خرختان و سرشاخه‌ها و تفکیک از مبدا پرداخت.

سید آرش حسینی میلانی همچنین با اشاره به ضرورت مستندسازی اقدامات انجام شده در موضوع اجرای طرح کاپ در شهر تهران گفت: «تفکیک پسماند از مبدا موضوعی است که باید به صورت مستمر مورد پیگیری قرار گیرد و اجرای آن را نباید به امور دیگر پیوند زد. انجام این کار ضروری است و طرح جامع مدیریت پسماند شهرداری را به انجام این کار موظف کرده است.»

وی بر اجرای مگاپیزه‌های تشویقی برای شهروندانی که تفکیک پسماند از مبدا را انجام می‌دهند، تاکید کرد و گفت: «طرح کاپ فقط جمع‌آوری مخازن روباز زباله در معابر و کوچه‌ها نیست و نباید آن را به این موضوع تقلیل داد. این مسئله موضوعی است که شهروندان با آن ارتباط نزدیک و تنگاتنگی دارند و به همین خاطر، ضروری است شهروندان اثرات اجرای این طرح را مشاهده کنند و متوجه شوند اجرای این طرح چه سود و منفعتی برای آنها دارد.»

به گفته این عضو شورای شهر ضروری است سازمان مدیریت پسماند ارزیابی اجتماعی از اجرای طرح کاپ را در دستور کار قرار دهد: «این کار علاوه بر مشخص کردن رضایت شهروندان، آسیب‌شناسی اجتماعی و نقاط ضعف و قوت این کار را هم مشخص می‌کند و می‌تواند در اجرای گام دوم این طرح موثر باشد.»

بسته محرک اقتصادی شهرداری اجرایی می‌شود؟

عضو شورای شهر تهران گفت: مصوبه تخفیف در اجاره بهای مساجران واحدهای تجاری و اداری شهرداری اجرا نمی‌شود و شهرداری در حال ضبط ضمانتنامه این افراد است.

به گزارش پیام آشنا به نقل از مهر، حجت نظری گفت: پیرامون نامه‌ای از سوی ۶۰ نفر از بهره‌برداران واحدهای تجاری متروبه شهرداری تهران تذکر می‌دهم وی افزود: برابر مصوبه بسته محرک در شرایط سخت کرونایی، اختیاراتی از جمله ارائه تخفیف به مساجران فضاهای تجاری، اداری و... به شهرداری داده شده است. در این نامه تعدادی از بهره‌برداران از نحوه برخورد مسئولان مترو گلایه داشتند و اعلام کردند که شرکت مترو در حال ضبط ضمانت‌های مساجران است.

نظری عنوان کرد: به گفته این افراد وعده تخفیف اجاره‌بها به آنها داده شده بود که هیچ‌کدام اجرا نشده است.

بنابراین از شرکت بهره‌برداری مترو تقاضا می‌کنیم به مصوبات شورا توجه بیشتری داشته باشند و این شرکت با نمایندگان بهره‌برداران جلسه گذاشته و نتایج آن را به صورت شفاف اعلام کنند. عضو شورای شهر ابراز کرد: اگر مطالبات این افراد با مصوبه شورا سازگاری دارد، باید اجرا شود و شهرداری حق استنکاف ندارد اما اگر موضوع خارج از مصوبه است باید به صورت شفاف اطلاع‌رسانی شود. در شرایط سخت کنونی باید از ضبط ضمانت‌نامه‌های این افراد جلوگیری و نباید مشکلی بر مشکلات مردم اضافه کنیم. گفتنی است سال گذشته مدیریت شهری پایتخت سازوکار جدیدی برای کمک به اقتصاد شهر در وضعیت کرونایی تدارک دید تا فعالان و صاحبان کسب‌وکارهای آسیب دیده در شرایط کرونایی بتوانند با تشویق‌ها و محرک‌های جدیدی به فعالیت خود ادامه دهند و از خطر نابودی نجات پیدا کنند.

گردشگری

واگذاری توریسم به رقبای منطقه

درنزدیک‌ترین نمایشگاه بین‌المللی گردشگری جهان تنها یک نماینده از ایران حضور داشت که این امر را می‌توان ناشی از عدم حمایت متولیان گردشگری از بخش خصوصی دانست که در واقع به واگذاری توریسم به رقبای منطقه‌ای تبدیل شده است.

به گزارش پیام آشنا نقل از دنیای اقتصاد، طبق اعلام سایت رسمی نمایشگاه بین‌المللی فیتور اسپانیا تنها یک شرکت ایرانی در این نمایشگاه با غرفه‌داری در سالن خاورمیانه به معرفی ایران پرداخت. نمایشگاه فیتور اسپانیا یکی از نمایشگاه‌های برتر بین‌المللی گردشگری دنیاست که به دلیل همه گیری کرونا با تاخیر در تاریخ ۱۹ مه مصادف با ۲۹ اردیبهشت برگزار شد. سجاد شایگار فعال گردشگری و مدیرعامل شرکت رادسفر در گفتوگو با «دنیای اقتصاد» به بررسی جایگاه و سهم بخش گردشگری ایران و نقش متولی گردشگری در حمایت بخش خصوصی در نمایشگاه‌های بین‌المللی پرداخت.

حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی یکی از ابزارهای معرفی ایران و توسعه بازارهای هدف بین‌المللی است که از گذشته همواره یکی از چالش‌های بازاریابی گردشگری ایران بوده و صرفا چالش دوران بحران کرونا نیست. همیشه سوال اول درخصوص شرکت در نمایشگاه‌ها این خواهد بود که کدام نمایشگاه‌های خارجی باید در اولویت باشند؟ زیرا صرف شرکت در نمایشگاه باعث رشد بازار نخواهد شد و انتخاب درست و سیاستگذاری بازاریابی پیوسته و مداوم در یک بازار باعث افزایش سهم کشور ما از آن بازار خواهد بود. شرکت‌های بخش خصوصی مختار هستند براساس سیاست‌های بازاریابی و منافع حاصل از آن، راسا اقدام به شرکت در هر نمایشگاهی کنند اما سیاستگذاران باید ابتدا اولویت‌های کشور در جذب گردشگر از بازارهای هدف را مشخص کرده و با ارائه مشوق‌های لازم بخش خصوصی را جهت شرکت در نمایشگاه‌ها و بازارهای مورد نظر ترغیب کنند.

اما یاشنه آشیل متولی گردشگری برای سیاستگذاری نمایشگاه‌های خارجی در چند دهه اخیر عدم ثبات در انتخاب مجری نمایشگاه بوده است که گاه ۲ تا ۳ ماه قبل از نمایشگاه هم مشخص نبود چه کسی مجری نمایشگاه خواهد بود؛ و بخش خصوصی سرگردان و غیرمتمرکز شدند. ساختار و نحوه حضور در نمایشگاه‌های خارجی نیز در چند دهه اخیر مغایر با اصل توسعه و آینده نگری بوده است زیرا برخلاف تصورات اولا نمایشگاه تنها محل حضور تورگردانان و دفاتر خدمات مسافرتی نیست و تنوع ترکیب شرکت‌کنندگان در سالن ایران مسلما تصویر بهتری از ظرفیت‌ها و محصولات گردشگری، فرهنگی و فناوری موجود خواهد داشت و ثانیا حضور در نمایشگاه‌ها برای کسب و تقویت بازار هدف در آینده است. بخش متولی گردشگری در ایران در دولت‌های گوناگون قائل به اصل گذشته محوری و حفظ وضع موجود بوده است و اما مرور ساده لیست شرکت‌کنندگان در پاویون ایران در ۲۰ سال اخیر نمایانگر حضور ثابت تعداد ۳۰ تا ۴۰ شرکت ایرانی با درصد تغییرات پایین هستیم و ماحصل حضور ایران در نمایشگاه‌های شاخص بین‌المللی در ۲۰ سال اخیر نه افزایش چشمگیر و قابل ملاحظه گردشگران آن کشورها و نه تغییر در سبک شرکت در نمایشگاه‌ها بوده است و نه حتی ظرفیت‌سازی برای حضور و تربیت تورگردانان و شرکت‌های جدید در آن بازارها. بنابراین آنچه دولت باید در سال‌های آینده بداند این است که وظیفه حاکمیت تشویق و حمایت کسبوکارهای نوپا و فراهم کردن زمینه رشد آنان در بازارها است نه مخفی شدن پشت وضع موجود تعدادی از کسبوکارهای قدیمی صنعت گردشگری ایران. دولت باید تعداد حدود ۲۰ تا ۵۰ میز ساده برای حضور کسبوکارهای نوپا در نمایشگاه‌ها تدارک ببیند و قبل از حضور در نمایشگاه‌ها نسبت به آموزش و آگاهی بخشی آنان مبادرت ورزد تا به فکر کادرسازی و افزایش ظرفیت بخش خصوصی برای سال‌های آینده باشد. سجاد شایگار از فعالان گردشگری ایران در جذب گردشگران خارجی با تاکید بر لزوم ارتباط مستمر با بازارهای بین‌المللی در دوره رکود حاصل از همه‌گیری کرونا خاطرنشان کرد: متاسفانه بسیاری از شرکت‌های گردشگری و سیاستگذاران تصور درستی از اقدامات و فعالیت‌های ایام بحران و رکود ندارند و این موجب تصاحب بازار ایران توسط مقاصد رقیب از جمله همسایگان خواهد شد. وی معتقد است بازاریابی یک سرمایه‌گذاری و فعالیت مستمر و پیوسته است که نتایج آن در آینده تبلور پیدا خواهد کرد. زمان رکود همه‌جابه در صنعت گردشگری دنیا بهترین فرصت ایران برای اجرای تورهای آشناسازی از طریق صدور ویزای تجاری برای فعالان بین‌المللی گردشگری و شرکای تجاری تورگردانان، معرفی ایران از طریق شبکه‌های اجتماعی، برگزاری ویبنارهای تخصصی و شناسایی نقاط ضعف و قوت برای ارتقای محصولات و خدمات گردشگری است.

سجاد شایگار بر این باور است که وقتی در بحران و رکود حضور شایسته و مستمری داشته باشیم ضریب تاثیرگذاری در بازار چند ۱۰ برابر حضور در شرایط معمولی است و یکی از قوی‌ترین مزیت‌های رقابتی کسبوکارها تاب‌آوری در ایام بحران و ارتباط مستمر با همکاران و مشتریان است که باعث لازم به ذکر است ۵ هزار و ۴۵ شرکت بین‌المللی از ۵۷ کشور دنیا در نمایشگاه گردشگری فیتور اسپانیا به معرفی محصولات و تازه‌های گردشگری کشورهای خویش پرداختند.

آگهی مزایده دو مرحله‌ای شماره ۱۴۰۰/۰۲

سهام شرکت فرآورده‌های ساختمانی (سهامی‌خاص)

شرکت گروه سرمایه‌گذاری آتیه دماوند (سهامی‌عام) در نظر دارد اصالتا و وکالتا تعداد ۲۱۱،۸۷۰،۴۳۶ سهم معادل ۸۶/۳۸ % سهام شرکت فرآورده های ساختمانی (سهامی خاص) را بصورت یکجا و با شرایط زیر از طریق مزایده عمومی واگذار نماید:

۱ مشخصات شرکت

● موضوع فعالیت: تولید، ساخت و فروش انواع محصولات ساختمانی از قبیل قطعات بتنی سبک و تیرچه و اسلاب انواع آجر و یا سایر فرآورده های دیگر

● محل کارخانه: کیلومتر ۸۳ بزرگراه تهران – قزوین، بعد از آبیک

● دارایی: بیش از ۴۴۱ هکتار عرصه و بیش از ۶ هکتار اعیان و مستحدثات، ماشین آلات صنعتی، امتیازات، پروانه ها، مجوزها و سایر موارد مطابق مندرجات اسناد مزایده

۲ قیمت پایه مزایده سهام و شرایط فروش

الف) نقدی: کل سهام عرضه شده به مبلغ ۴،۰۸۹،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال (۴۰۸۹ میلیارد ریال)

ب) نقد و اقساط: بصورت ۲۰% نقدی و ۸۰% باقیمانده پس از ۶ ماه تنفس (با احتساب کارمزد دوره) طی مدت ۴،۵ سال در اقساط ۳۰ ماهه مساوی با نرخ سود سالانه ۱۸% در قبال اخذ ضمانت‌نامه بانکی معتبر و یا تضمین ملکی سهل‌البیع برابر شرایط مندرج در اسناد مزایده

۳ سپرده شرکت در مزایده

سپرده شرکت در مزایده مبلغ ۲۴۴،۵۵۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال معادل ۵% قیمت پایه است که بایستی به حساب شماره ۰۲۰۰۰۰۰۰۷۱۰۰۲ نزد بانک صنعت و معدن شعبه توسعه ملی (کد ۰۱۷۰) بنام شرکت گروه سرمایه‌گذاری آتیه دماوند واریز گردد.

۴ سایر موارد

۱-۴) علاوه بر ثمن معامله، مطالبات شرکت گروه سرمایه گذاری آتیه دماوند از شرکت فرآورده های ساختمانی تا تاریخ تنظیم قرارداد واگذاری برابر دفاتر فروشنده مورد قبول خریدار بوده و در زمان تنظیم قرارداد بایستی ۲۰% آن توسط خریدار بصورت نقد پرداخت و ۸۰% باقیمانده با روش تصفیه باقیمانده ثمن معامله پرداخت و تصفیه گردد.

۲-۴) متقاضیان برای کسب اطلاعات بیشتر و دریافت فرم ها، اسناد و شرایط مزایده و معرفی‌نامه بازدید از شرکت مورد مزایده می‌توانند از تاریخ ۱۴۰۰/۰۳/۱۲ لغایت ۱۴۰۰/۰۳/۲۹ در ساعات اداری روزهای شنبه تا چهارشنبه به معاونت امور شرکت ها واقع در تهران- خیابان شهید احمد قصیر (بخارست) - کوچه ششم - پلاک ۱۶ - طبقه پنجم (واحد شمالی) مراجعه نمایند.

۳-۴) متقاضیان وفق شرایط مزایده بایستی اصل فیش واریز سپرده، پیشنهاد قیمت و اسناد شرکت در مزایده را حداکثر تا روز شنبه مورخ ۱۴۰۰/۰۳/۲۹ در پاکت‌های در بسته به معاونت امور شرکت ها تسلیم و رسید دریافت نمایند.

۴-۴) پاکت الف پیشنهادات رأس ساعت ۱۱ صبح روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۰/۰۳/۳۰ در محل شرکت گروه سرمایه گذاری آتیه دماوند گشوده خواهد شد. حضور پیشنهاد دهندگان یا نمایندگان آن ها (با ارائه معرفی‌نامه کتبی) در جلسه مذکور ضمن ارائه رسید تحویل اسناد مزایده مجاز است.

۵-۴) صرف شرکت در مزایده حقی برای متقاضی ایجاد نمی‌نماید و شرکت گروه سرمایه گذاری آتیه دماوند در رد یا قبول هر یک از پیشنهادها در هر مرحله‌ای از مزایده و قبل از تنظیم قرارداد نهایی مختار است.

۶-۴) شرکت گروه سرمایه گذاری آتیه دماوند از پذیرش پیشنهادهای فاقد مهر (اثرانگشت) و امضا، مخدوش، مشروط، مبهم، کمتر از قیمت پایه مزایده، ناقص، فاقد سپرده و نیز پیشنهادهایی که خارج از موعد مقرر واصل شده باشد معذور است.

۷-۴) مالیات بر ارزش افزوده (طبق ضوابط مقرر)، هزینه‌های آگهی و کارشناسی مزایده بر عهده برنده مزایده است.

۸-۴) اسناد مزایده جز، لاینفک این آگهی بوده و متقاضی مکلف است با اطلاع کامل از اسناد مذکور، در سپرده شرکت نماید و شرکت در مزایده به منزله اطلاع و پذیرش تمامی شرایط مندرج در اسناد مزایده و این آگهی است.

تلفن تماس: ۸۸۵۲۱۵۹۹ (۰۲۱)

نشانی اینترنتی: www.adic.ir