صنعت چرم

شناسایی فرصت‌های رونق تولید داخلی
پوشاک زمستانی - بخش دوم

بستری بالقوه برای اشتغال‌زایی

تمساح چرمی به رنگ قهوه‌ای برای تزیین مبل روی آن خوش نشسته است. این تمساح عروسکی از بازارهای اروپایی آورده شده و قیمتش به ۵۰۰هزار تومان هم می‌رسد. جالب است که بدانید مواد اولیه اکثر محصولات چرمی غول‌های صنعت چرم دنیا که اصطلاحا «وت‌بلو» خوانده می‌شود، از کشور ماست.

ایران دارای بهترین چرم بزی و گوسفندی دنیاست. از چرم ایرانی برای تولید ده‌ها محصول در بازار جهانی استفاده می‌شود و متعاقبا برای خارجی‌ها این ماده اولیه بسیار کارآفرین بوده است. آیا زمان آن نرسیده که در بخش‌هایی از صنعت که به نفت وابستگی ندارند، سرمایه‌گذاری کنیم؟ آیا همین منبع ارزشمند دامی نمی‌تواند پایه اشتغال‌زایی برای صدها جوان ایرانی واقع شود؟

اگر به دقت نگاه کنیم حتما فرصت‌ها را خواهیم شناخت و خواهیم دانست که پیروزی در اقتصاد مقاومتی از طریق شناسایی همین فرصت‌ها محقق خواهد شد.

وقتی صحبت از صنعت چرم به میان می‌آید ده‌ها محصول را از کت و بارانی چرم گرفته تا کیف، کفش و چکمه و... را در بازار پوشاک زمستانی شامل می‌شود. حال بگذریم از این که اگر صحبت از گسترش صنعت چرم باشد می‌توان ده‌ها محصول دیگر را به این لیست اضافه کرد.

ما سالانه ۲۳۰ تا ۲۴۰ فوت مربع پوست داریم که اگر با سیاست درست کلیه مراحل پرداخت چرم در داخل صورت گیرد، می‌توان درآمدی بالای یک میلیارد و دویست میلیون دلار را برای کشورمان رقم بزنیم.

این رقم درآمد درحال حاضر سهم کشور ترکیه است که جمعیت دامی آن تنها یک دوم جمعیت دامی کشور ماست.

در دنیای امروز با تکیه بر آموزش فنی و حرفه‌ای سالانه تعداد کثیری از جوانان در رشته‌های وابسته به چرم نظیر کفش فارغ‌التحصیل می‌شوند. طراحی پوشاک چرمی نیز رشته پررونقی در صنعت امروز دنیاست.

اعتماد سرمایه‌گذار به پتانسیل بالقوه بازار

وقتی بازار پوشاک زمستانی به ویژه از نوع پوشاک چرمی رونق بگیرد، فکرش را بکنید که چه شاخه‌های دیگری از صنعت که وابسته به این مقوله هستند، رشد کرده و پا به پای بازار پوشاک چرمی بسط پیدا می‌کنند؟ زیپ، دکمه، تزیینات روی پوشاک، سگک‌های فلزی روی کیف و کفش و چکمه و ده‌ها مورد دیگر.

*** دبیر انجمن چرم ایران: درآمد سالانه چرم ایران ۱۵۰ میلیون دلار است، درحالی که کشور ترکیه با داشتن نصف جمعیت دامی ایران درآمد حاصل از صنعت چرمش به چیزی در حدود یک میلیارد و دویست میلیون دلار در سال می‌رسد. ما پتانسیل رشد بیش از اینها را داریم.**

دکتر جهانگیر مجیدی، دبیر انجمن چرم ایران در گفت‌وگو با خبرنگار کیهان مهم‌ترین چالش پیش روی این صنعت را نداشتن استراتژی برای رشد همه‌جانبه و مطرح شدن در سطح صنعت جهانی عنوان کرده و می‌گوید: «کشور ما ۱۱/۹ درصد از جمعیت دام گوسفندی دنیا و ۳/۹ درصد از جمعیت دام بزی جهان را دارد. بنابراین به ویژه در چرم گوسفندی می‌توانیم سهم قابل توجهی در بازار جهانی داشته باشیم. متاسفانه در حال حاضر تنها دو مرحله پرداخت اولیه پوست به نام‌های «مرحله سالامبور» و مرحله «وت بلو» در داخل کشورمان صورت می‌گیرد. در مرحله سالامبور پوست گوسفند پشم‌زدایی می‌شود و در مرحله وت‌بلو به کمک مواد شیمیایی خاصی که بیشترین صدمه را به محیط زیست وارد می‌کنند، از حالت فسادپذیر خارج شده به حالت فاسد نشدنی و آبی رنگ درمی‌آید. پس‌از انجام مراحل سخت و به شدت آلوده‌کننده محیط زیست، چرم آماده شده به کشورهای مدعی صنعت چرم صادر می‌شود.»

وی می‌گوید: «ما از صدور چرم پس از این دو مرحله چیزی در حدود ۱۵۰ میلیون دلار عایدی داریم که این رقم در برابر آن حجم از چرمی که صادر می‌شود بسیار ناچیز است.

کشور ترکیه جمعیت دامی‌اش یک دوم جمعیت دامی کشور ماست، اما درآمدزایی صنعت چرم این کشور چیزی در حدود یک میلیارد و دویست میلیون دلار در سال است! چرا ما نباید با توجه به در دست داشتن منابع بی‌نظیر دامی به چنین رقمی در صنعت چرم برسیم؟»

یکی از راهکارهای پیش‌رو برای جلوگیری از صدور چرم به صورت مواد اولیه این است که مراحل پرداخت چرم را به سمت مرحله بعد یعنی کراست، دی‌کراست و فینیش (رنگرزی) ارتقا دهیم.

مجیدی، دکترای اقتصاد و بازرگانی در این باره می‌گوید: «چنانچه برنامه‌ریزی صحیح داشته باشیم من به شما قول می‌دهم در عرض یک سال، یک سال و نیم می‌توانیم در این صنعت دوباره خودمان را پیدا کنیم. لازمه‌اش اعتماد سرمایه‌گذار به این بازار و پتانسیل‌های بکرش هست. از طرف دیگر نیازمند مکانیزه کردن این صنعت با ماشین‌آلات جدید هستیم.»

اقبال خوش به سمت خرید کالای داخلی

وقتی یک صنعت رشد می‌کند، می‌توان شاخه‌های هنری دیگر را نیز به آن پیوند داد. به ردیف کیف‌ها و کفش‌های چرمی می‌نگرم که در پشت ویترین خوش نشسته‌اند. روی کیف‌های چرم تکه‌هایی از گلیم یا سایر هنرهای دستی این‌چنینی دوخته شده است.

پیوند هنرهای مختلف روی محصولات با دوام چرمی می‌تواند هر رهگذری را وسوسه به خریدن کند. این محصولات نباید در انحصار اقشار خاصی از جامعه باشد. شعار هر صنعتگر چرم در ایران باید این باشد که هر کت چرم دوخته شده متعلق به یک ایرانی است. وقتی سرمایه‌گذار به پتانسیل‌های این بازار اعتماد کرد، علاوه بر اشتغال‌زایی در این بخش، تقاضا بالا می‌رود، قیمت‌ها در پس تقاضای زیاد در بازار پایین می‌آید و شاخه‌ای طلایی در تولید متولد خواهد شد.

زهرا عامری، یک فرهنگی که برای خرید کت چرم به چرم فروشی‌های راسته خیابان فردوسی مراجعه کرده است، می‌گوید: «کتی را که پارسال ۴۹۸ هزار تومان قیمت گرفته بودم، الان ۷۶۸هزار تومان شده است. با این حال اگر پول بدهم و کتی با این قیمت اما با دوام بخرم، در برابر خرید یک کاپشن چینی ۳۰۰ هزار تومانی خیلی بهتر است. چون اولاً چند سال می‌توانم آن را بپوشم و ثانیاً به تولید داخلی کمک کرده‌ام. در مدیریت اقتصادی خانواده این‌طور ترجیح داده می‌شود که اجناس با کیفیت و بادوام را با قیمت بالاتر بخریم، اما در مدت زمان بیشتری استفاده کنیم.»

از وی سؤال می‌کنم: «آخر خیلی‌ها می‌گویند اگر یک کت چرم را چند سال متوالی بپوشیم، دلمان را می‌زند و تنوع ندارد. نظر شما چیست؟»

وی درحالی که درز کاپشن چینی‌ای را که پوشیده نشانم می‌دهد، می‌گوید: «این را یک‌سال است که می‌پوشم، چون دوختش افتضاح بوده، همه درزهایش باز شده است. به نظر من اگر یک بار با قیمت بالاتری بخریم، می‌توانیم طولانی مدت‌تر هم بپوشیم. در شرایط فعلی باید سمت و سوی همه خریدها به سمت تولیدات داخلی باشد. در صنعت چرم که اتفاقاً درجه یک بودن محصولات داخلی ثابت شده، چرا به جای تنوع به دوام و خرید داخلی اقبال خوش نشان ندهیم؟»

اما نکته قابل تأمل در بازار چرم، گرانی سرسام‌آور محصولات چرمی اعم از کیف و کفش و پالتوهاست که حقیقتاً با حقوق کارمندی هرگز نمی‌توان خریدار این محصولات بود و مسئولان امر باید مافیای قدرت در این صنعت ایرانی را پیدا کنند و نگذارند البسه چرمی مخصوص مرفهین بی‌درد باشد.

*** نکته قابل تامل در بازار چرم، گرانی سرسام‌آور محصولات چرمی است که حقیقتا با حقوق کارمندی هرگز نمی‌توان خریدار این محصولات بود و مسئولان امر باید مافیای قدرت در این صنعت ایرانی را پیدا کنند.**

احیای آموزش استاد- شاگردی در صنعت چرم

مهدی یوسفی‌فر، عضو انجمن چرم کشورمان و عضو هیئت‌مدیره جامعه متخصصین کفش ایران که نسل در نسل در کار چرم بوده‌اند، یکی از مهم‌ترین چالش‌های پیش‌روی این صنعت را از بین رفتن آموزش با متد سنتی استاد شاگردی دانسته ومی‌گوید: «یکی از مشکلات اصلی در شاخه‌های مختلف صنعت کشورمان از جمله صنعت چرم این است که نسل امروز حاضر نیست کار پدران خود را پیشه کند. این‌گونه عرصه صنعت از استادکارهای باتجربه و کارکشته تهی می‌شود.

یک حرکت خوبی که امسال صورت گرفت این بود که قراردادی با سازمان فنی و حرفه‌ای بسته شد و حدود ۵۰نفر از جوانان ایرانی را به مدت سه ماه آموزش فشرده دادیم. اگر جوانان کارکشته بالای سطح دیپلم در شاخه های مختلف این صنعت از طراحی گرفته تا کت و کیف و کفش چرم به کار گرفته شوند به گمان من تحول بنیادی در پایه‌های این صنعت در کشور رخ خواهد داد.»

از این صنعتگر باتجربه سؤال می‌کنم: «فکر نمی‌کنید به روز کردن ماشین‌آلات در اولویت باشد؟» وی پاسخ می‌دهد: «الان کشورهای هند و پاکستان با همان چرخ ۳۰، ۴۰سال پیش آمار قابل توجهی کت چرم و کیف چرم به کشورهای اروپایی صادر می‌کنند. اگر آموزش به نحو صحیح صورت بگیرد، می‌توان زنگ رونق صنعت چرم را به صدا درآورد و پشت‌بند آن با جذب سرمایه اندک‌اندک به مکانیزه کردن نیز فکر کرد.»

یوسفی‌فر به آموزشگاه‌های فنی و حرفه‌ای ترکیه به ویژه در شاخه کفش اشاره کرده و می‌گوید: «در این آموزشگاه‌ها نوجوان از سن ۱۵سالگی جذب می‌شوند و هر کدامشان در جوانی یک استادکار تمام هستند. افرادی که از طراحی کفش گرفته تا شیوه دوخت صاحب سبک و خلاقیت‌اند. متأسفانه جوانان ما توجه زیادی به این شاخه صنعتی که امکاناتش در کشورمان موجود است، ندارند.»

عوارض صادرات چرم را بالا ببریم

خیلی‌ها بر این باورند که با افزایش قیمت ۶۰ تا ۷۰درصدی محصولات چرم، دیگر مشتری داخلی به صفر رسیده است. درحالی که برخی دیگر معتقدند اتفاقاً فرصت‌های جدیدی ایجاد شده است!

مهدی یوسفی‌فر، صنعتگر عرصه چرم می‌گوید: «الان با گرانی ارز حجم قابل توجهی از سفرهای خارجی کم شده و خانواده‌هایی که تا دیروز برای خرید در کشورهای خارجی پول خرج می‌کردند، الان با گرانی سفرهای برون‌مرزی در داخل به گشت‌وگذار و خرید می‌پردازند. ما باید در کارمان هم این طبقه را مدنظر داشته باشیم وهم قشر متوسط کارمند. چنانچه بازار با استقبال گروه اول داغ شود، می‌توان امیدوار بود که درپی بالا رفتن تقاضا اندکی قیمت‌ها پایین بیاید.»

*** اگر جوانان آموزش دیده فنی و حرفه‌ای در شاخه‌های مختلف صنعت چرم از طراحی گرفته تا کت و کیف و کفش و... به کار گرفته شوند، تحول بنیادین در پایه‌های این صنعت در کشور رخ خواهد داد.**

وی که عضو انجمن چرم ایران نیز هست، پیشنهاد بستن عوارض ده درصدی را برای صادرات سالامبور و ۵ درصدی را برای صادرات وت‌بلو مطرح کرده بود که نهایتاً در انجمن با عوارض ۵ درصدی برای سالامبور موافقت شده است.

وی در این‌باره توضیح می‌دهد: «هرچه عوارض صادرات را بالا ببریم، ماده اولیه صرف تولید داخلی می‌شود و این شاید تولیدکننده چرم را به این فکر بیندازد که با جذب سرمایه، مراحل پرداخت چرم را تکمیل کند.

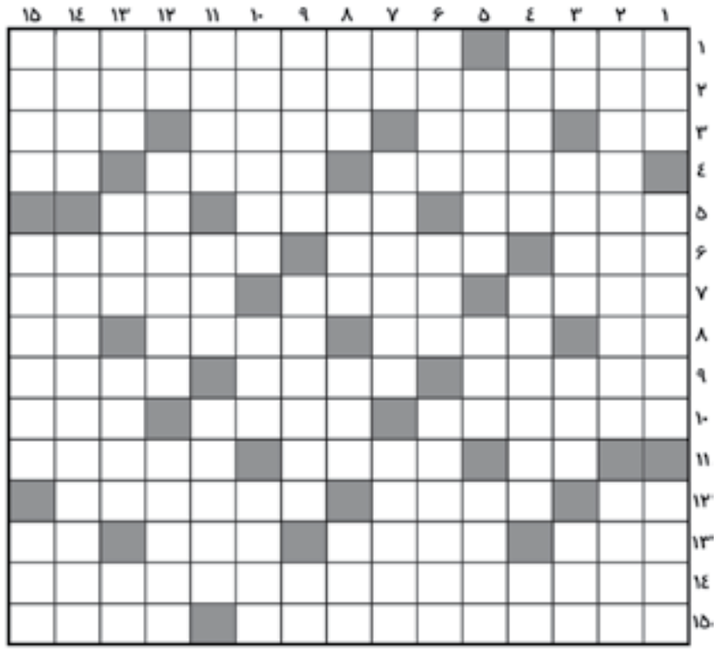
این اقدام خیلی بهتر از این است که چرم ما به صورت ماده اولیه صادر شود، در خارج مراحل پرداختش را تکمیل کنند و دوباره به صورت چرم پرداخت شده یا محصولات چرمی به خودمان بفروشند.»

اما در این میان این را هم باید اضافه کرد که متأسفانه هیچ‌گونه نظارتی بر قیمت وسایل چرمی در مغازه‌ها دیده نمی‌شود و هر فروشگاهی به هر قیمتی که بخواهد اجناسش را به فروش می‌رساند.

به عنوان مثال یک عدد کیف که دیروز ۲۵۰ هزار تومان قیمت داشت، امروز به ناگاه با ۲۰۰ هزارتومان افزایش به قیمت ۴۵۰ هزار تومان رسیده است! که این نشان از وجود بخشی از مافیای چرم در دل همین فروشگاه‌هاست که لازم است مسئولان مربوط نظارت بیشتری بر کار مراکز عرضه چرم داشته باشند.

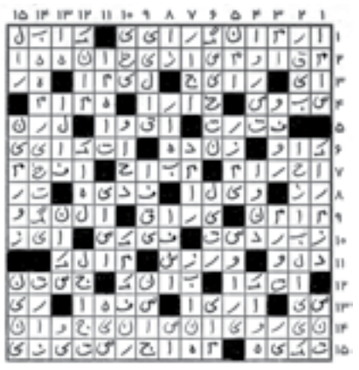
جدول شماره ۹۶۱۸

بدون نقطه کور



افقی: ۱ -ژرف و گود- به هم ریختن اوضاع، اختلاف ایجاد کردن ۲ -مهم‌ترین رویداد اقتصادی پس از بسته شدن تنگه هرمز ۳ -مخترع تلفن- گربه‌سان سریع- آدمکش- پرنده سعادت ۴ -توهم‌آفرین- کشیده و طولانی- جنس قوی‌تر ۵ -تاری با کاسه بزرگ- مقصد رودهای بزرگ- ردیف ۶ -عدد سه رقمی- عطیه- از سفاین سنگین نیروی دریایی ۷ -کفش در گویش‌های محلی- زوجه خان- کاسب هر محله ۸ -راهزن- ته‌نشین- شاه خوارزمشاهی- دست و سلطه ۹ -عنکبوت- دستبند و النگو- فریاد تشویق ۱۰ -در بعضی از شهرها در آبگوشت می‌ریزند- نماآهنگ- بی‌خطر و ایمن ۱۱ -علامت جمع- همداستان مجنون- شاعر مشهور فرانسوی ۱۲ -شهر زیارتی- پناهگاه- ملکه بدنام روسیه تزاری ۱۳ -عنصری در مواد پروتئینی- چیره- تظاهر به دیانت- جام‌دار مشهور ۱۴ -تئوری مطرح دکتر حسابی در علم فیزیک ۱۵ -تسلیم شدن، پذیرش شکست- همسایه غربی مصر.

عمودی: ۱ -انتقال‌دهنده فرامین مغز و نخاع در سراسر بدن- سیم پیچ درون دینام- پذیرنده ۲ -توصیفی برای افراد نامطلوب- آراسته ۳ -دیو سر بریده- پرخاشگر- گله- ظرفی برای گلاب ۴ -«گذشته دور» در گویش تهرانی- فرمان بردن، اطاعت کردن- پاسخ مثبت در شیراز ۵ -مقداری پارچه برای یک دست لباس- جمع سنت- پناه و زنهار ۶ -نوعی استاندارد مدیریتی- اسم مستعار علامه دهخدا- عنوانی برای مواد قندی و نشاسته‌ای ۷ -شهر ارک- پیگیری کردن آثار جرم- شهری سیاحتی در اکراین ۸ -بستن و دوختن- گرو رفتن ملک و مال- خوردن- پختن ۹ -زبان مردم ویتنام- مکانی باستانی در رودبار گیلان- پوستین ۱۰ -دیالوگ، مذاکره- خالی- کشوری در غرب عراق ۱۱ -ورق ورق- خو گرفتن- رهبر روسیه ۱۲ -کجاست؟- ضرورت بازی فوتبال- دوستان اوباش ۱۳ -لایه حاوی مواد معدنی- سور، بزم- استاندار- همسایه تهران ۱۴ -لباسی زنانه- جاذبه‌ای طبیعی در خارج از شهر کاشان ۱۵ -لاغر و ضعیف- جهل- از حواریون دوازده‌گانه.



شماره مجوز: ۴۲۶۰۱۶
نوبت اول

شرکت ملی نفت ایران
شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب
شرکت بهره‌برداری نفت و گاز آغاجاری (سهامی خاص)

آگهی مناقصه عمومی دومرحله‌ای
شماره ۱۷۸/ت‌ک‌آ‌چ/۹۱

شرکت بهره‌برداری نفت و گاز آغاجاری در نظر دارد تعداد ۴۰ عدد شیر زاویه‌ای ۱۵۰۰-۲" نیاز خود را از طریق مناقصه عمومی تامین نماید.

لذا از کلیه شرکت‌ها یا فروشندگانی که مایل به شرکت در مناقصه فوق می‌باشند و توان تهیه ضمانت‌نامه بانکی شرکت در مناقصه به مبلغ ۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال را دارند دعوت می‌شود تقاضای کتبی خود را حداکثر ظرف مدت یک هفته پس از انتشار آگهی از طریق نمابر ذیل به این شرکت اعلام نمایند.

بدیهی است این شرکت پس از بررسی تقاضاهای واصله، اوراق مناقصه را جهت متقاضیان واجدالشرایط ارسال خواهد نمود.

آخرین مهلت تسلیم نرخ ۲۰ روز پس از درج آگهی نوبت دوم در روزنامه می‌باشد.

مشخصات کالا: ANGLE EDWARD VALVE-GLOBE VALVE
SIZE: ۲"-۱۵۰۰

«اطلاعات تکمیلی به همراه مدارک مناقصه تحویل خواهد شد»

شرکت بهره‌برداری نفت و گاز آغاجاری/ اداره تدارکات و امور کالا
نمابر: ۰۶۵۲۳۲۲۲۶۸۳ تلفن: ۰۶۵۲۳۲۳۹۰۴۲

روابط عمومی شرکت بهره‌برداری نفت و گاز آغاجاری

۳/۳۶۹ م/الف

آگهی تصمیمات شرکت مهندسی آموزش الکترونیک فراگیر شریف سهامی خاص به شماره ثبت ۱۹۱۰۰۱ و شناسه ملی ۱۰۱۰۲۳۲۹۶۹۸

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۱/۴/۲۹ شرکت مزبور که در تاریخ ۹۱/۵/۲۸ واصل گردید یزدان رمضانی به کدملی ۲۱۴۱۳۳۸۱۳۱ به سمت بازرس اصلی و فضلا... اسدی به کدملی ۰۴۵۱۰۹۷۵۶۴ به سمت بازرس علی‌البدل برای مدت یکسال انتخاب گردیدند. روزنامه کثیرالانتشار کیهان جهت درج آگهی‌های شرکت تعیین گردید. اعضاء هیئت مدیره به مدت دو سال به قرار ذیل انتخاب گردیدند. حسین اکبری به کدملی ۰۴۵۱۰۱۸۵۰۸ و محمدرضا اکبری به کدملی ۰۴۵۲۵۰۰۶۸۰ و رکسانه اصغری به کدملی۰۴۵۱۱۱۰۲۱۸ - به موجب صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۱/۴/۲۹ حسین اکبری به سمت رئیس هیئت مدیره و محمدرضا اکبری به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و محمدرضا اکبری به سمت مدیرعامل و رکسانا اصغری به سمت عضو و منشی هیئت مدیره تعیین گردیدند.

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

م الف ۷۸۴۶۱

آگهی تصمیمات شرکت دیبا گستران کرمانشاه سهامی‌خاص به شماره ثبت ۲۰۵۷۶۰ و شناسه ملی ۱۰۶۶۰۰۷۲۳۰۰

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق‌العاده و فوق‌العاده و هیئت‌مدیره مورخ ۹۱/۴/۱۳ شرکت مزبور که در تاریخ ۹۱/۴/۱۹ واصل گردید مهدی محمدیان به کدملی ۳۸۷۵۵۱۰۱۵۱ بسمت بازرس اصلی و اکرم سمیعی به کدملی ۰۶۲۰۳۸۸۶۹۳ بسمت بازرس علی‌البدل برای مدت یک سال انتخاب گردیدند. روزنامه کثیرالانتشار کیهان جهت درج آگهی‌های شرکت تعیین گردید. اعضاء هیئت‌مدیره به مدت ۲سال به قرار ذیل انتخاب گردیدند: رسول مرزبانی به کدملی ۳۲۵۶۷۵۳۵۱۵ به سمت رئیس هیئت‌مدیره و حسین مرزبانی به کدملی ۳۲۵۷۱۰۲۹۷۶ به سمت نایب رئیس هیئت‌مدیره و پرستو مرزبانی به کدملی ۳۲۵۵۳۳۷۳۲۱ به سمت مدیرعامل تعیین گردیدند. امضاء کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهدآور از جمله چک، سفته، برات با امضاء پرستو مرزبانی همراه با مهر شرکت معتبر می‌باشد. نشانی شرکت به فاز یکم شهر جدید پردیس- م عدالت- خ فروردین جنوبی- مجتمع ولیعصر (مهمات‌سازی)- پ ۹- واحد۸- کدپستی ۱۶۵۸۱۱۷۸۱۸ منتقل گردید و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح گردید. اختیارات مدیرعامل به شرح مندرج در صورتجلسه تعیین گردید در اساسنامه اصلاح گردید.

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

م‌الف ۸۴۶۴۰

آگهی تصمیمات شرکت راه و ساختمان هلیله سهامی خاص به شماره ثبت ۴۳۵۴۶ و شناسه ملی ۱۰۱۰۰۸۸۹۰۷۳

طبق صورتجلسه مجمع عمومی فوق‌العاده و عادی بطور فوق‌العاده مورخ ۹۱/۶/۱۲ شرکت مزبور که در تاریخ ۹۱/۶/۱۳ واصل گردید ترازنامه و حساب سود و زیان سال مالی ۹۰ به تصویب رسید. سیدصدرالدین شمسی‌پور حسینی به ک ملی ۲۷۰۸۷۳۲۷۰۶ به سمت بازرس اصلی و فاطمه ساکت دافچائی به کدملی ۰۰۸۰۱۸۲۵۶۹به سمت بازرس علی‌البدل برای مدت یک سال انتخاب گردیدند. روزنامه کثیرالانتشار کیهان جهت درج آگهی‌های شرکت تعیین گردید. اعضاء هیئت مدیره به مدت ۲سال به قرار ذیل انتخاب گردیدند: ایرج مقدمی به ک م ۱۵۵۱۷۵۰۵۱۱ و آناهیتا مقدمی به ک م ۰۰۶۷۴۲۸۲۲۳ و گیتا مقدمی به ک م ۰۹۳۱۵۴۲۰۶۵ در نتیجه تعداد اعضای هیئت مدیره مرکب از سه نفر خواهد بود و ماده ۱۲ اساسنامه به شرح فوق اصلاح می‌گردد. ایرج مقدمی به سمت رئیس هیئت مدیره و آناهیتا مقدمی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و امیر مقدمی به ک م ۰۹۳۸۸۰۱۶۵۱ خارج از اعضای هیئت مدیره بسمت مدیرعامل تعیین گردیدند. کلیه اوراق و اسناد تعهدآور از جمله چک و سفته و برات و قراردادها با امضای رئیس هیئت مدیره منفردا همراه با مهر شرکت و اوراق عادی و مراسلات به امضای مدیرعامل یا رئیس هیئت مدیره هر یک به تنهایی همراه با مهر شرکت معتبر است.

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

م الف ۷۸۴۷۸

کد درخواست: ۱۶۳۵۹۳۳

آگهی تغییرات شرکت حمل و نقل گهر ریل ایثار سهامی خاص به شماره ثبت ۳۳۹۱۲۶ و شناسه ملی ۱۰۱۰۳۷۴۲۴۶۳

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق‌العاده مورخ ۱۳۹۱/۱/۲۸ تصمیمات ذیل اتخاذ شد:

۱-آقای اسماعیل رنجبر به شماره ملی ۲۱۴۱۲۰۶۵۸۸ به عنوان بازرس اصلی، آقای محمد حسین پاکزاد به شماره ملی ۴۴۳۲۶۶۹۵۸۶ به عنوان بازرس علی‌البدل برای یک سال مالی انتخاب گردیدند.

۲- اعضاء هیئت مدیره تا تاریخ ۱۳۹۳/۱/۲۸ به قرار ذیل انتخاب گردیدند:

آقای علیرضا مظلومی به شماره ملی ۰۰۵۰۱۰۶۰۵۸ و آقای هوشنگ رحمتی به شماره ملی ۵۹۲۹۸۳۳۹۸۲ و آقای غلامرضا سلامی به شماره ملی ۰۵۳۰۴۲۳۷۷۴ و آقای اسماعیل میثمی به شماره ملی ۴۵۶۹۶۳۱۷۶۲ و آقای حمید فراهانی به شماره ملی ۵۴۴۹۸۵۸۶۶۳ تا تاریخ ۱۳۹۳/۱/۲۸.

در تاریخ ۱۳۹۱/۳/۱۳ ذیل دفتر ثبت شرکت‌ها و موسسات غیرتجاری ثبت و مورد تایید و امضاء قرار گرفت.

اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیرتجاری واحد ثبتی تهران

کد درخواست: ۱۶۸۵۸۸۹

آگهی تغییرات شرکت تولیدی روکش صنعت دانیال سهامی خاص به شماره ثبت ۴۱۷۴۰۷ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۶۸۹۵۷۳

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۱/۲/۱۹ تصمیمات ذیل اتخاذ شد:

۱- سمت اعضاء هیئت مدیره به قرار ذیل تعیین گردید:

آقای احمد مرشدی به شماره ملی ۴۵۷۹۱۷۱۸۹۶ به سمت رئیس هیئت مدیره و خانم افسانه مرشدی به شماره ملی ۴۵۷۹۲۶۴۳۹۸ به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و آقای علیرضا رضوی به شماره ملی ۰۰۱۳۶۲۲۱۷۱ به سمت عضو هیئت مدیره و خانم فاطمه مرشدی به شماره ملی ۰۰۳۵۳۷۸۳۴۴ به سمت عضو هیئت مدیره و خانم سمیه مرشدی به شماره ملی ۴۵۷۹۳۱۴۳۳۶ به سمت عضو هیئت مدیره و خانم سمیه مرشدی به شماره ملی ۴۵۷۹۳۱۴۳۳۶ به سمت مدیرعامل.

۲- کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهدآور اعم از چک و سفته و برات و قراردادها با امضای مدیرعامل به اتفاق یکی دیگر از اعضای هیئت مدیره و یا دو نفر از اعضای هیئت مدیره همراه با مهر شرکت معتبر می‌باشد و اوراق عادی و اداری با امضای مدیرعامل و یا یکی از اعضای هیئت مدیره همراه با مهر شرکت معتبر می‌باشد.

در تاریخ ۱۳۹۱/۵/۱ ذیل دفتر ثبت شرکتها و مؤسسات غیرتجاری ثبت و مورد تأیید و امضاء قرار گرفت.

اداره ثبت شرکتها و مؤسسات غیرتجاری واحد ثبتی تهران