



دراجماع پرشور مردم کهگیلویه و بویراحمد

روحانی: رشد اقتصادی کشور به ۴/۴ درصد رسیده است

رئیس‌جمهوری اسلامی ایران گفت: براساس آخرین گزارش مرکز آمار، رشد اقتصادی کشور در سه ماهه نخست امسال به بیش از ۴/۴ درصد رسیده است. به گزارش ایرنا، دکتر حسن روحانی دیروز در ادامه سفر استانی خود به استان کهگیلویه و بویراحمد در ...

شرایط رکود می تواند اهرم مالیات را خطرناک کند

رکود و تیغ دودم مالیات

در مورد مالیات بر درآمد، نقش آن در نظم و انضباط یافتن اقتصاد، تاثیر آن بر هزینه کرد درآمدهای ملی و جلوگیری از ریخت و پاش های بی مورد و حتی تاثیر عجیب آن بر شکل گیری جامعه مدنی و ایجاد مفهوم شهروند مطالبه گر سخن بسیار رفته است. مالیات مثل دارویی است که اگر به میزان درست و در مورد بیماری درست استفاده شود می تواند درمان کند و در شرایط نامناسب می تواند کشنده

خودرو



فروش شرکت های زیرمجموعه غول های جاده مخصوص

دور باطل خودروسازان

سرمقاله

الزامات رشد درآمدهای مالیاتی



آلبرت بغزیان
کارشناس اقتصادی

در تشریح عوامل رشد درآمد دولت از محل مالیات در سال جاری باید جزییات بحث را بررسی کنیم. در گام نخست شاید پایه مالیاتی افزایش پیدا کرده باشد یعنی چون همزمان با بالا رفتن قیمت ها معمولا بخش هایی که فروش بیشتری دارند، سود بیشتری کسب می کنند، بنابراین با احتساب آن پایه مالیاتی، این سود بیشتر به درآمد مالیاتی بالاتری تبدیل شده است. از سوی دیگر به نظر می رسد که اخیراً سازمان مالیاتی توانسته با اصلاحاتی درون سازمانی، سختگیرانه تر با مودیان رفتار...

۱۵

۷

مرکز آمار منتشر کرد؛ گزارش ۳ ماهه رشد اقتصادی

داخلی کشور در سه ماهه نخست سال ۱۳۹۵ دارد، نتایج مذکور حاکی از آن است که در فصل بهار سال جاری رشته فعالیت های کشاورزی ۴درصد، صنعت ۸٫۸ درصد، خدمات ۲٫۹ درصد نسبت به دوره مشابه سال قبل رشد داشته است، رشد گروه صنعت به طور عمده ناشی از افزایش صادرات نفت خام و گاز طبیعی بوده است. محاسبات فصلی در مرکز آمار ایران در قالب ۱۵ بخش اصلی متشکل از ۴۲ رشته فعالیت انجام می شود که براین اساس گروه کشاورزی شامل زیربخش های زراعت، باغبانی، دامداری، جنگلداری و ماهیگیری است. گروه صنعت نیز شامل زیربخش های استخراج نفت خام و گاز

مرکز آمار ایران نرخ رشد اقتصادی (تولید ناخالص داخلی) کشور بدون نفت بر پایه نتایج حساب های ملی مرکز آمار ایران را برای سه ماهه نخست سال جاری ۴٫۴درصد اعلام کرد. به گزارش مرکز آمار ایران، تولید ناخالص داخلی به قیمت ثابت سال ۱۳۷۶ در سه ماهه نخست سال جاری به رقم ۱۷۶ هزار و ۱۲۲ میلیارد ریال با نفت و ۱۶۸ هزار و ۷۲۸ میلیارد ریال بدون احتساب نفت رسیده است. در حالی که رقم مذکور در مدت مشابه سال قبل با نفت ۱۶۸ هزار و ۷۰۲ میلیارد ریال و بدون نفت ۱۶۳ هزار و ۹۹۵ میلیارد ریال بوده است که نشان از رشد ۴٫۴ درصدی تولید ناخالص

سایه بحران آب گسترده تر شد

اوصاف دارد و براساس مطالعات سازمان ملل اگر مردم به اندازه ۴۰ درصد از منابع تجدیدشونده از آب استفاده کنند آن منطقه در مرحله تعادل و اگر بیشتر از ۴۰ درصد استفاده شود در مرحله تنش آبی و اگر بیش از ۶۰ درصد از منابع تجدیدشونده مورد استفاده قرار بگیرد آن منطقه در مرحله بحران قرار گرفته و این در شرایطی است که در حال حاضر ۸۶ درصد از منابع آب تجدیدشونده در ایران مصرف می شود. با توجه به این تفاسیر میزان مصرف آب تجدیدشونده در کشور باید به ۶۰ درصد کاهش یابد که نصب ابزارهای اندازه گیری روی چاه ها و جلوگیری از برداشت چاه های غیرمجاز آب های زیرزمینی که جزو برنامه های اصلی وزارت نیرو درآمده، می تواند تأثیر بسیاری در حل این بحران داشته باشد اما منطقی است که خشکسالی ۱۵ ساله طی مدت زمان کوتاه قابل جبران نباشد اما با این وجود تدوین و اجرایی شدن این گونه برنامه ها می تواند از سرعت افزایش خشکسالی بکاهد. علاوه بر این، طی سال های گذشته ۱۳۰ میلیارد مترمکعب آب استحصالی در کشور

شرایط ویژه آبی در کشور این واقعیت تلخ را رقم زده که در آینده نه چندان دور بحران آب در ایران شدت فزاینده ای می یابد، بحرانی که باید از همین الان برای آن تدبیر شود، در غیراین صورت در آینده راه جبرانی نخواهد ماند.

به گزارش ایسنا، براساس آخرین آمار منتشر شده از سوی وزارت نیرو، وضعیت منابع آبی کشور بسیار وخیم است و بسیاری از کارشناسان بر این باورند که این بحران ایران را در خطر اختلاف های منطقه ای قرار خواهد داد.

یکی از آمارهایی که به تازگی در حوزه منابع آبی منتشر شده کاهش ۳۲ درصدی حجم روان آب های کشور در مقایسه با میانگین بلندمدت است که به نوبه خود فاجعه تلقی می شود و این در حالی است که حجم روان آب های کشور در سال آبی گذشته ۳۷ میلیارد و ۴۹۳ میلیون مترمکعب و در میانگین بلندمدت، ۸۰ میلیارد و ۵۹۵ میلیون مترمکعب ثبت شده است. البته داستان تنها به همین جا خلاصه نمی شود، چراکه وضعیت منابع آب های زیرزمینی نیز شرایط بدتری نسبت به این

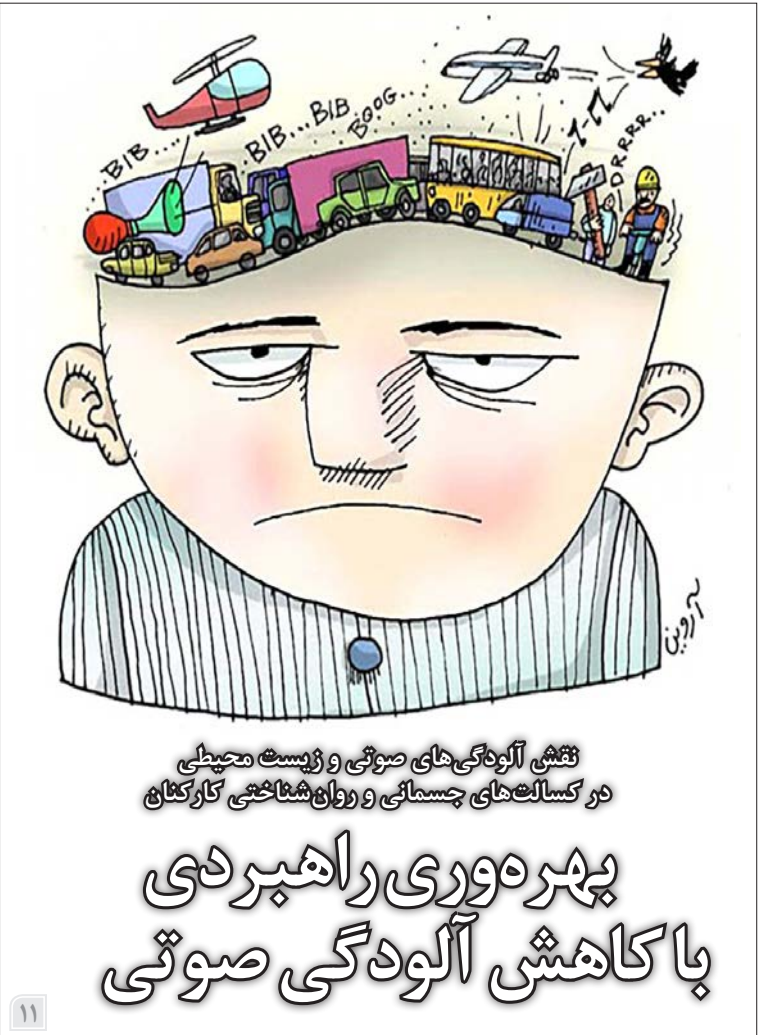
مهرداد عمادی، کارشناس ارشد اقتصادی مطرح کرد

تشکیل کمپین ضد برجام با دلارهای عربستان و رژیم صهیونیستی

سناریوهای سازمان اتحاد علیه ایران اتمی از سوی دولت های غربی و آمریکا به حاشیه رفت و آنها تصمیم گرفتند تا کمتر روردروی ایران قرار گیرند، زیرا معتقد بودند مقابله با جامعه جهانی پس از برجام هزینه بیشتری برای شان به همراه خواهد داشت، اما همچنان فعالیت کمپین با هدف به شکست کشاندن برجام و متوقف کردن سرمایه گذاری اروپایی ها در ایران با دلارهای عربستان و رژیم صهیونیستی ادامه دارد.

حضور در ایران برای آنها هزینه دارد. سرانجام حضور و فعالیت این شرکت در ایران منتفی شد. مهرداد عمادی، کارشناس ارشد اقتصادی مقیم اروپا در گفت و گو با ایلنا، با اشاره به تأسیس سازمانی به نام اتحاد علیه ایران اتمی (UANI) با لابی یهودیان آمریکا و سیستم اطلاعاتی آمریکا، رژیم صهیونیستی و عربستان سعودی در دوران دولت احمدی نژاد تصریح کرد: با روی کار آمدن دولت روحانی در سال ۲۰۱۳ پیگیری

نامه های تهدیدآمیزی که در حال حاضر سازمان اتحاد علیه ایران اتمی به شرکت های اروپایی می نویسد بخش تبلیغاتی فعالیت های آنهاست. مهم تر از این نامه ها، ملاقات هایی است که اعضای این سازمان با شرکت ها دارند. مثلاً یک شرکت انگلیسی فعال در حوزه انرژی کاملاً آماده حضور در ایران بود. اما یک وزیر پیشین آمریکایی عضو سازمان UANI با آنها تماس گرفت و مدیران این شرکت را تهدید کرد که



نقش آلودگی های صوتی و زیست محیطی در کسالت های جسمانی و روان شناختی کارکنان

بهره وری راهبردی با کاهش آلودگی صوتی

قیمت خوراک گاز مجتمع های پتروشیمی، ۲۷۹۰ ریال

پتروشیمی ها همچنان در انتظار افزایش حاشیه سود

۲



سپاه پروز امن سده

تتاب گستر امروز

موسسه توزیع درون شهری

امکان توزیع برنامه ریزی شده برای محموله های قابل حمل با موتور

۲۰ اپراتور پاسخگو به مشتریان

امکان توزیع ۱۵۰ موتور سوار گزینش شده

۵۰ بسته بند و سفون زن حرفه ای

امکان توزیع اختصاصی برای سازمانها و شرکتهای

امکان توزیع منطقه ای از صبح الی ۹ شب

توزیع بیش از یک و نیم میلیون بسته در ماه

امکان توزیع منطقه ای از صبح الی ۹ شب

اطلاع رسانی دقیق و لحظه ای از طریق تلگرام و پیامک درباره وضعیت توزیع شما

امکان عقد قرارداد، دریافت پول، دریافت محموله و... در محل دفتر شما

گارانتی تحویل سالم مورد نظر شما

گارانتی مسترد کردن وجه دریافتی ناراضیانی شما

دریافت قیمت بسیار عادلانه و رقابتی بابت خدمات کم نظیر

امکان توزیع دقیق و لحظه ای از طریق تلگرام و پیامک درباره وضعیت توزیع شما

امکان عقد قرارداد، دریافت پول، دریافت محموله و... در محل دفتر شما

گارانتی تحویل سالم مورد نظر شما

آماده عقد قرارداد با شرکتهای سازمانهای دولتی و خصوصی

تلفن: ۸۸۸۵۳۹۱۹ - ۸۸۹۳۷۴۲۸
۰۹۱۲۳۳۶۳۵۶۴

نیرو



معاون وزیر نیرو: نشست زمین زبان فریاد طبیعت است

لزوم تغییر رویکردها و روند مصرف آب



معاون وزیر نیرو در امور آب و ایفا با هشدار جدی بودن بحران آب در کشور گفت: امروز شاهد بروز نشست زمین (حتی در شهرها) یا شکاف‌هایی در دل دشت‌های کشور هستیم که در واقع زبان فریاد طبیعت است زیرا از این منابع خدادادی به‌خوبی استفاده نمی‌شود.

رحیم میدانی در گفت و گو با ایرنا افزود: بحران آب در کشور وجود دارد و بسیار جدی است اما برخورد بدون تعارف با این مسئله مدیریت بحران را میسر می‌سازد.

این مسئول بیان داشت: هنر امروز ما باید تغییر روندهای مصرف و اصلاح رویکردها در قبال مسئله آب باشد و باید با خودداری از فریب مردم و بهره‌برداران، نسبت به بستن چاه‌های غیرمجاز و بجات دشت‌ها همت کنیم.

میدانی اضافه کرد: بحران به وجود آمده در زمینه کیفیت آب و میزان آب‌های سطحی در دسترس نیز قابل مدیریت است و پیش از ایران، بسیاری از کشورها گرفتاری‌های امروز ایران را داشتند که نمونه بارز آن در کالیفرنیا آمریکا بود که مدیریت شد.

وی گفت: اگر امروز آحاد جامعه و مسئولان دست به دست هم داده و در مسئله مدیریت بحران آب جدی باشند و به سخنان کارشناسان و دلسوزان آب اعتماد کنند، ارائه پایدار خدمات آب میسر می‌شود که مطابق با روح اقتصاد مقاومتی و دستیابی به توسعه پایدار و پایداری منابع آب است.

لزوم ارتقای بهره‌وری آب

معاون وزیر نیرو گفت: امروز به فناوری‌هایی دست یافته‌ایم که حتی با کاهش مصرف آب می‌توان سطح تولید محصول را افزایش داده و به ارتقای بهره‌وری آب دست یافت.

وی یادآور شد: محدودیت منابع مالی کشور، امکان تجهیز زمین‌ها به طرح‌های آبیاری تحت فشار و نوین در پنج سال آینده را با شک و شبهه همراه کرده است. در این شرایط، با اصلاح روش‌های آبیاری سنتنی محصولات کشاورزی می‌توان در مصرف آب صرفه‌جویی کرد.

معاون وزیر نیرو بر لزوم در نظر گرفتن منافع بلندمدت به جای منافع کوتاه‌مدت توسط بهره‌برداران آب تأکید کرد و گفت: امروز باید این حقیقت را به بهره‌برداران بیاموزیم که تداوم خدمات‌رسانی منابع آب کشور مستلزم برداشت به اندازه ظرفیت آنهاست اما در طبیعت اگر به هر چیزی بیش از توان و قابلیت آن فشار بیآوریم، ناپایدار شده و از دست می‌رود.

کاهش ۱۱میلیارد مترمکعب مصرف آب‌های زیرزمینی در برنامه ششم

این مسئول درباره وضعیت منابع آب زیرزمینی به‌عنوان یکی از علایم بحران آب یادآوری کرد: طرح «آبیا و تعادل بخشی آب‌های زیرزمینی» در شورای عالی آب تعریف شده است و اگر همه مسئولان اعم از قوه قضاییه و نمایندگان مجلس عزم خود را جزم کنند و با وزارت نیرو همکاری بیشتری داشته باشند، در طول برنامه ششم توسعه کشور این بحران مهارشدنی است.

وی اعلام کرد: مطابق برنامه ششم توسعه قرار است ۱۱ میلیارد مترمکعب در پنج سال از مصارف آب‌های زیرزمینی کشور کاسته شود.

به گزارش ایرنا، طرح آبیا و تعادل بخشی آب‌های زیرزمینی با توجه به مصوبه شورای عالی آب با همکاری مشترک وزارتخانه‌های کشور، جهاد کشاورزی، راه و شهرسازی و صنعت، معدن و تجارت و همچنین سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور به همراه وزارت نیرو برای مدیریت مصرف آب پیاده می‌شود.

براساس این طرح، در سال ۱۳۹۴ به میزان ۴۷۵میلیون مترمکعب اضافه برداشت از منابع آب زیرزمینی کنترل می‌شود که این میزان در پنج سال به ۵ میلیارد و ۷۰۰میلیون مترمکعب و پس از ۲۰ سال به ۱۱۰میلیارد مترمکعب می‌رسد.

تقویت گروه‌های گشت و بازرسی، تجهیز چاه‌های کشور به ابزار اندازه‌گیری و جایگزینی پساب از محورهای عملیاتی این طرح به شمار می‌رود. میدانی از اجرا نشدن برخی قوانین در سال‌های گذشته انتقاد کرد و گفت: صرف نوشتن قانون برنامه ششم توسعه، مشکل را حل نمی‌کند و این هشدارها که برخی اوقات بزرگنمایی نیز می‌شوند، موجب می‌شود مسئله بحران آب را جدی گرفته و به خود بیاییم.

قیمت خوراک گاز مجتمع‌های پتروشیمی، ۲۷۹۰ ریال

پتروشیمی‌ها همچنان در انتظار افزایش حاشیه سود



الیه ابراهیمی

ebrahimi1941@gmail.com

امروز» می‌گوید: نرخ اعلام شده از سوی معاونت برنامه‌ریزی وزارت نفت، اقتصادی و بالا نیست و حاشیه سود ندارد و سود حاصله از آن با توجه به فرآیند توسعه پتروشیمی‌ها قابل دفاع نیست. در تعیین این قیمت فاکتورهای متعددی دخیل هستند که یکی از این فاکتورها نرخ ارز آزاد است. این مسئله موجب شده بیشتر پتروشیمی‌ها زیان ده باشند.

وی با بیان اینکه نرخ گاز در کشور باید در تمامی مصارف تک نرخی باشد، می‌افزاید: در حال حاضر نرخ خوراک قابل رقابت نیست، زیرا در لای سنس‌های جدید، نیاز ما به خوراک

بیشتر است و این رقم برای ما سود کمتری دارد و برای حل مشکلات موجود باید وزارت نفت پیشگام شود.

قیمت گاز طبیعی سبک و شیرین تحولی از شبکه سراسری گاز به‌عنوان خوراک واحدها براساس فرمول خاصی تعیین شده است که این فرمول به تایید هیأت دولت رسیده است.

براساس تلاش‌های صورت گرفته، سعی شده قیمت براساس گاز طبیعی در بازار و معدل وزنی قیمت داخلی، صادرات و واردات محاسبه شود. همچنین دولت تلاش کرده این نرخ با افزایش و کاهش قیمت گاز نیز متغیر شود.

با این وجود غلامرضا مستجاب‌الدعوه، مدیرعامل پتروشیمی بوشهر با بیان اینکه رقم اعلام شده از سوی وزارت نفت به شرایط بازار بستگی دارد، به «فرصت‌امروز» می‌گوید: در بازار کنونی که قیمت نفت و گاز کاهش یافته است، این قیمت بالا است و رقم اعلام شده اقتصادی نیست و برای فعالان پتروشیمی سودی ندارد.

وی با اشاره به اینکه قیمت ۲۷۹۰ ریال برای هر مترمکعب استاندارد گاز طبیعی با ارز آزاد معادل ۸،۵سنت است، می‌افزاید: دولت در تعیین قیمت نهایی برای خوراک پتروشیمی‌ها از دید خود نگاه می‌کند و رقم کنونی را براساس فرمول مشخص شده اعلام کرده است، اما تولیدکنندگان

محصولات پتروشیمی براساس شرایط کنونی از جمله اینکه بازار بورس، بازار خوبی نیست، انتظار کمک و همراهی دولت و مجلس را دارند.

از دید مستجاب‌الدعوه اینکه خوراک ارزان تنها راهکار سودآوری صنعت پتروشیمی است و اینکه انتظار داشته باشیم خوراک با قیمت بسیار ارزان به این صنایع واگذار شود، انتظار غلطی است، اما باید به این مهم توجه داشت که همواره بازار فعالیت صنعت پتروشیمی، بازار خوبی نیست. از این رو نیاز است دولت در مواقعی که بازار صنایع از منظر سود و بقا تهدید می‌شود، حمایت ویژه کند.

پیش از این قیمت خوراک پتروشیمی با نرخ ۱۳ سنت محاسبه می‌شد. این رقم با کاهش قیمت گاز مورد اعتراض فعالان این صنعت قرار گرفت، اما در نهایت براساس فرمول کنونی این رقم کاهش یافته است. غلامرضا جوکار، مدیرعامل پتروشیمی مروارید، با بیان اینکه براساس محاسبه

صورت گرفته، رقم اعلام شده برای خوراک پتروشیمی‌ها، معادل ۷،۵سنت است، به «فرصت امروز» می‌گوید: قیمت اعلام شده از سوی معاونت برنامه‌ریزی وزارت نفت برای خوراک پتروشیمی‌ها اقتصادی است، اگرچه حاشیه سود بالایی برای فعالان این صنعت ندارد، به‌طوری که این حاشیه حدود ۲۰درصد است.

وی با اشاره به اینکه فرمول تهیه شده برای تعیین خوراک پتروشیمی قابل دفاع است، می‌افزاید: اگر سود حاصله از فعالیت پتروشیمی‌ها با تورم موجود در جامعه مطابقت داشته باشد، می‌توان امیدوار بود سود حاصله از پتروشیمی به بقای این صنعت منجر شود، اما در صورتی که تورم بالا برود، سود حاصله نمی‌تواند اقتصادی باشد. تعیین خوراک مسئله دینامیکی است و باید با فضای اقتصادی جامعه قابل تطبیق باشد، در غیراین صورت با افزایش تورم، حاشیه سود ۲۰درصدی برای یک مجتمع کافی نیست.



نماینده سابق ایران در اوپک مطرح کرد

بازار آشفته نفت در انتظار وحدت اوپک



درباره نشست آینده سران اوپک اظهار کرد: در نشست‌های اخیر اوپک تصمیمی گرفته نمی‌شود و تنها بیانیه‌های تکراری داده می‌شود. در جلسات اخیر اوپک علناً بیان می‌کند که برنامه کوتاه‌مدت ندارد و برنامه‌های بلندمدت که زمان آن هم مشخص نیست می‌خواهد اجرا کند. این در حالی است که در گذشته اوپک برنامه‌های کوتاه‌مدت شش ماهه ارائه می‌داد و سقف و محدودیت عرضه برای بازار تعیین می‌کرد، ولی در حال حاضر با توجه به بیانه‌ها، برنامه کوتاه‌مدتی ندارد و تصمیم خاصی گرفته نشده است، پس پیش‌بینی می‌شود جلسه بعدی هم به همین

تلاش‌های زیادش نمی‌تواند این نقش رهبری را ایفا کند و بر قیمت و عرضه بازار تاثیر بگذارد. وی در ادامه افزود: هیچ‌کس برای ما تلاش نمی‌کند و خودمان تلاش کنیم و منافع‌مان را به حداکثر برسانیم. خطیبی درباره وضعیت بازار در دو ماه آینده گفت: عوامل مختلفی در بازار وجود دارد، یکسری عوامل غیرقابل پیش‌بینی هستند مانند عوامل ژئوپلیتیک، ولی درحال حاضر با توجه به فصل سرد وارد می‌شویم و بازار تقاضای فصلی بهبود می‌یابد، بازار به شرطی که عرضه‌های بدون برنامه صورت نگیرد بهبود می‌یابد.

نماینده پیشین ایران در اوپک

صورت ادامه یابد.

وی افزود: درحال حاضر اوپک هیچ سهمیه و محدودیتی برای عرضه بازار تعیین نمی‌کند و اگر این کار توسط آنها صورت نگیرد، نباید انتظار بهبود شرایط بازار را داشته باشیم. کشورهای مثل عربستان و همراهانش می‌گویند بازار خودش باید تنظیم شود، پس اگر اینطور است، نیازی به اوپک نیست.

خطیبی در مورد احتمال همکاری روسیه با اوپک تصریح کرد: زمانی که روسیه به‌عنوان یک غیروپک مشاهده کند که در اوپک وحدتی وجود ندارد، طبیعتاً وارد مذاکره و همکاری با آن نمی‌شود. البته اگر اوپک به وحدت نظری برسد توانایی این را دارد که از غیروپکی‌ها هم دعوت کند تا برای ثبات بازار کمک کنند. بنابراین تا اوپک به سیاست جامعی نرسد، نمی‌تواند توقع همکاری غیروپکی‌ها از جمله روسیه را داشته باشد.

نماینده سابق ایران در اوپک در پایان تأکید کرد: باید سعی کنیم با دیپلماسی فعال‌تری با اعضای اوپک و غیروپک، به بهبود بازار کمک کنیم. زمانی که این جریان قدرتمند وارد بازار شود، کشورهایی مانند عربستان هم مجبور می‌شوند خود را با بازار وفق دهند.

قیر و عدم شفافیت در معاملات بورس



سیدحامد حسینی

کارشناس اقتصاد انرژی

کارکرد اصلی نهاد بورس، ایجاد شفافیت در معاملات، فراهم آوردن فرصت‌های برابر برای خریداران، تسهیل مبادلات میان خریداران و عرضه‌کنندگان است. در واقع بورس (از هر نوع که باشد) برای هماهنگی میان عرضه‌کنندگان و حمایت از تمامی خریداران به کار می‌آید.

با این مقدمه باید گفت در حال حاضر بورس کالای ایران که عرضه‌کننده محصول «قیر» است چنین کارکردهایی را برای فعالان بازار نداشته و شکل سنتی حاکم بر این صنعت تا حدود زیادی همچنان حفظ شده است.

در این خصوص مواردی را می‌توان اشاره کرد. نخست، توافقات پشت پرده میان عرضه‌کنندگان و خریداران، بر معاملات بورس غالب بوده و عموماً قیمت‌های بورس در یک فضای عرضه-تقاضا شکل نمی‌شود. به علاوه حتی همین قیمت‌های شکل گرفته با سازو کار غیرواقعی عرضه-تقاضا هم در عمل رعایت نمی‌شود. بنابراین چنین قیمت‌هایی مبنای عمل و مرجع برای فعالان بازار هم نیست و حتی مشتریان خارجی در مواجهه با این اطلاعات غیرواقعی دچار سردرگمی و ابهام می‌شوند. به‌عنوان مثال همواره در این صنعت شنیده می‌شود صادرکنندگان جهت تهیه محصول به دنبال قیمت‌هایی پایین‌تر از سطح بورس هستند و چنین قیمت‌هایی هم قابل دسترس هستند. البته تخفیفات را مطرح می‌کنند. جان کلام اینکه با توجه به همین نبودن قیمت محصولات در بورس و خارج از بورس، اصولاً معاملات انجام شده در بورس کالا ماهیت غیرواقعی پیدا می‌کنند.

دوم، ایجاد رانت از طریق تأسیس شرکت‌های اقماری و ارائه تسهیلاتی خاص به این شرکت‌ها توسط ذی‌نفعان‌شان است که این ذی‌نفعان معمولاً در طرف عرضه قرار دارند و فرصت‌های برابر را از سایر فعالان سلب می‌کنند. نمونه‌های این تسهیلات و رانت‌ها، عدم دریافت واقعی مالیات بر ارزش افزوده، ارائه تخفیفات خاص و شرایط تحویل خارج از نوبت است. هر چند ممکن است این معاملات از نظر مستندات، قانونی و بدون نقض نشان داده شوند، اما در واقعیت عملیاتی غیر از این بوده و بیشترین فعالیت بازار از آن آگاه هستند. این رانت فضای رقابت را ناسالم کرده و فرصت‌های نابرابری برای رانت‌خواران در رقابت با سایر شرکت‌ها ایجاد می‌کند. این امر در مورد قیر و حتی در مورد ماده اولیه تولید این محصول یعنی وکیوم باتوم نیز وجود دارد و موجب شده است این زنجیره از ابتدا تا پایان غیررقابتی شود. درست است سرمایه‌گذاری‌های انجام شده توسط بخش شبه دولتی در این زمینه زیاد بوده اما طی سالیان اخیر بخش خصوصی نیز به‌شدت رشد کرده و اکنون انتظار شکست الحاکم در این صنعت را از ابتدا تا انتها دارد. بعضاً واحدهای خصوصی تولید قیر به دلیل عدم تأمین مواد اولیه با سبک‌های توقف مواجه می‌شوند در حالی که حاضر به خرید ماده اولیه با قیمتی بالاتر از خریدار سنتی وکیوم‌باتوم هستند.

سوم، پس از اجرایی شدن برجام و رفع تحریم‌های ظالمانه، جادار که اتاق پایاپای و تسویه وجوه معاملات بورس نقش فعال‌تری را ایفا کند. پیش از این به دلیل برخی محدودیت‌های مالی واریز وجوه و تسویه معاملات با توافقاتی خارج از بورس تعیین می‌شد که اکنون این روند نیازمند اصلاح است. واریز وجوه متقاضیان به حساب کارگزاری‌ها و کسر مالیات‌ها و کارمزدهای بورس و حتی کسر مالیات ارزش افزوده می‌تواند برخی شائبه‌ها را برطرف کرده و به سالم‌تر شدن فضای رقابتی کمک کند. واضح است در این میان شرایط عرضه و پرداخت را نیز بورس باید تعیین کند و این اختیار از دست عرضه‌کنندگان خارج شود. یک سازوکار شفاف و نظارت دقیق در این بخش، نه تنها به ایجاد فرصت‌های برابر کمک می‌کند، بلکه راه را بر ایجاد هر گونه فساد سیستمی و اداری خواهد بست و سازمان‌هایی نظیر گمرک و اداره مالیات را نیز در ایفاي مأموریت‌هایشان یاری خواهد کرد.

چهارم، با توجه به اقدامات اخیر صورت گرفته توسط بانک مرکزی جمهوری اسلامی و کانون صرافان، تبدیل مبزای این معاملات «قیر» در بورس از دلار مبادلاتی به دلار آزاد چندان دشوار نمی‌نماید و این تغییر می‌تواند یک گام جهت یکسان‌سازی نرخ ارز نیز باشد.

پتروشیمی

ظرفیت تولید اتیلن پتروشیمی ایلام به سالانه ۴۵۰ هزار تن می‌رسد

فرهاد دانشی، مدیرعامل شرکت پتروشیمی ایلام گفت: ظرفیت تولید اتیلن در این مجتمع با بهره‌برداری از مرحله دوم واحد الفین به سالانه ۴۵۰ هزار تن افزایش خواهد یافت. فرهاد دانشی، مدیرعامل شرکت پتروشیمی ایلام افزود: در مرحله دوم واحد الفین به سالانه ۴۵۰ هزار تن افزایش خواهد یافت. فرهاد دانشی، مدیرعامل شرکت پتروشیمی ایلام افزود: در مرحله دوم واحد الفین به سالانه ۴۵۰ هزار تن افزایش خواهد یافت. فرهاد دانشی، مدیرعامل شرکت پتروشیمی ایلام افزود: در مرحله دوم واحد الفین به سالانه ۴۵۰ هزار تن افزایش خواهد یافت. فرهاد دانشی، مدیرعامل شرکت پتروشیمی ایلام افزود: در مرحله دوم واحد الفین به سالانه ۴۵۰ هزار تن افزایش خواهد یافت.

شکر ۳هزار و ۵۰۰ تومانی در قفسه فروشگاهها



رئیس اتحادیه سوپرمارکت و مواد پروتئینی ضمن تاکید بر اینکه هر کیلوگرم شکر باید ۲هزار و ۷۰۰تومان فروخته شود، گفت: به دلیل خودداری عمدهفروشان از فروش شکر، قیمت این محصول در بازار مصرف به بیش از ۳ هزار و ۵۰۰ تومان رسیده است.

سعید درخشانی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره علل افزایش قیمت شکر و مقاومت در جهت کاهش قیمت آن اظهار کرد: مسئله اساسی در مورد علت افزایش قیمت شکر و عدم کاهش قیمت آن خودداری عمدهفروشان از فروش شکر است و همین عامل باعث شده که قیمت شکر نه تنها کاهش نداشته باشد بلکه با افزایش قیمت هم مواجه شود.

وی ادامه داد: تعزیرات اعلام کرده که فروشندگان شکر به بورس مراجعه کنند و از آنجا برای خرید شکر تقاضا دهند حال پرسش بنده این است که یک فروشنده چگونه برای خرید دو کیسه شکر به بورس مراجعه کند. این خرید کوچک چه میزان بروکراسی اداری خواهد داشت و اصلا برای فروشنده به صرفه خواهد بود یا خیر؟

رئیس اتحادیه سوپرمارکت مواد پروتئینی با اشاره به اینکه خردهفروشان در حال حاضر هر کیلو شکر را بیشتر از ۳هزار تومان یعنی در حدود ۳هزار و ۲۰۰تومان الی ۳هزار و ۳۰۰تومان خریداری می‌کنند و مجبور هستند حدود ۳هزار و ۵۰۰تومان یا بیشتر آن را بفروشند، بیان کرد: علت خودداری کلان فروشان از فروش شکر مشخص نیست هر چند که احتمال می‌رود آنها باز هم قصد دارند موجب افزایش قیمت شکر شوند.

درخشانی افزود: در ماه مبارک رمضان با افزایش شکر در بازار مواجه بودیم و قیمت این محصول بیشتر از ۲هزار تومان نبود اما در حال حاضر به حدود قیمت ۳ هزار و ۵۰۰ تومان و بیشتر نیز رسیده است. این مسائل در حالی رخ داده که اعلام کرده‌اند خردهفروشان می‌توانند هر کیلو شکر را از بورس حدود ۲هزار و ۲۰۰تومان خریداری کرده و ۲هزار و ۷۰۰تومان بفروشند اما این اتفاق در عمل رخ نمی‌دهد.

وی با انتقاد از بالا رفتن قیمت شکر، گفت:افزایش قیمت شکر موجب شده که مشتقات این محصول یعنی قند و نبات نیز گران شود و با افزایش قیمت روبرو باشد.

توزیع ۵ هزار تن مرغ قطعه‌بندی

مجید غلامی، مدیرکل تامین دام و فرآوری محصولات دامی شرکت پشتیبانی امور دام از خرید و عرضه ۵ هزار تن مرغ منجمد قطعه‌بندی شده در نیمه دوم سال جاری خبرداد و گفت: این طرح به شکل پایلوت انجام می‌شود و در صورت استقبال مردم به شکل گسترده در سراسر کشور اجرایی خواهد شد. او در گفت‌وگو با ایرنا افزود: در یک برنامه پایش که در سطح بازار و بین مصرف‌کنندگان صورت گرفت به این نتیجه رسیدیم که مشتری درخواست جدیدی دارد و زمانی مصرف‌کنندگان ما نسبت به مرغ منجمد اقبال بهتری نشان می‌دهند که خریدشان متناسب با نیازشان باشد.

وی اظهار داشت: بنابراین تصمیم براین شد امسال بخشی از خرید مرغ منجمد به شکل قطعه‌بندی انجام شود تا در برنامه تنوع بخشی محصولات پروتئینی عرضه شده توسط این شرکت امسال مرغ منجمد کامل و قطعه‌بندی در سبد خانوار قرار گیرد که امیدواریم مورد استقبال مردم باشد.

برنج امسال ۸۲ تا ۹۰ هزار ریال



برداشت شالی و عرضه برنج نو به بازار باعث شده تا قیمت طارم محلی در هر کیلوگرم از ۸۲ تا ۹۰ هزار ریال به نسبت مرغوبیت و درصد شکستگی در بازار عمدهفروشی استان مازندران ثابت شود.

به گزارش ایرنا، یعقوب حسینی یکی از سهامداران واحد شالیکوبی بابل و از آگاهان بازار برنج مازندران گفت شالیکاران از وضعیت قیمت کنونی راضی هستند و وی با بیان اینکه امسال حدود ۱۵هزار ریال در هر کیلوگرم قیمت برنج سفید در شالیکوبی‌ها به نسبت سال قبل بیشتر خریدوفروش می‌شود، اضافه کرد: محصول امسال به دلیل شرایط مناسب آب و هوایی به‌ویژه تاش معمولی آفتاب در زمان سفت شدن مرغ برنج، عالی است. وی اضافه کرد: در حال حاضر برنج طارم محلی صدری و هاشمی در شالیکوبی‌های استان از ۸۲ تا ۹۰هزار ریال به نسبت درصد شکستگی در هر کیلوگرم خریدوفروش می‌شود، عزیزالله شهیدی‌فر، معاون تولیدات گیاهی سازمان جهاد کشاورزی مازندران گفت عرضه برنج زیر ۸۳هزار ریال در هر کیلوگرم برای شالیکاران مقرون‌به‌صرفه نیست. وی اضافه کرد: بررسی‌ها نشان می‌دهد کشاورزان وضعیت قیمت فعلی برنج راضی هستند و با علاقه محصول خودشان را عرضه می‌کنند.

۴۳هزار واحد تولیدی در سایت بهین‌یاب ثبت نام کردند



مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران با اشاره به ثبت‌نام ۴۳هزار واحد تولیدی در سایت بهین یاب گفت: ۱/۴میلیارد دلار سرمایه‌گذاری خارجی در دولت تدبیر و امید انجام شده است.

به گزارش روابط عمومی بین‌الملل، مهندس علی یزدانی در نشست مشترک با صنعتگران و تولیدکنندگان شهرک صنعتی آمل که به مناسبت ۲۱مرداد، روز حمایت از صنایع کوچک برگزار شد، ایجاد زیرساخت‌های عمرانی در شهرک‌های صنعتی یکی از اولویت‌های اصلی سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران عنوان کرد و گفت: با تامین اعتبار مورد نیاز شاهد شکوفایی و خدمات‌رسانی مناسب در حوزه زیرساخت‌های شهرک‌ها و نواحی صنعتی خواهیم بود.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه ۱۶هزار میلیارد تومان تسهیلات برای رفع موانع تولید از سوی دولت تدبیر و امید به منظور راه‌اندازی و تقویت بیش از ۱۲هزار واحد و طرح صنعتی اختصاص یافته است، تصریح کرد: در کل کشور ۱۵۰۰واحد تولیدی در تملک بانک قرار گرفته که استان مازندران بیشترین تملک واحدها را از سوی بانک‌ها داراست.

مهندس یزدانی در بخش دیگری از سخنانش تصریح کرد: ۱/۴میلیارد دلار سرمایه‌گذاری خارجی در دولت تدبیرو امید انجام شد که در پسا برجام نیز بالغ بر ۲میلیارد دلار در حوزه صنعت عملیاتی شد. وی ادامه داد: بدقولی و بدعهدی در برجام از طرف مقابل دیده شد، ولی اقدامات موثری از سوی دولت نیز انجام شده که باید متصفانه این کار بزرگ دیده شود.

مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران با اشاره به طرح رونق تولید در کشور خاطرنشان کرد: تاکنون ۴۳ هزار متقاضی در سامانه بهین‌یاب ثبت نام کردند که از این تعداد ۱۴ هزار و ۵۰۰نفر در کار گروه‌های استانی تصویب شده و به تدریج به بانک‌ها برای استفاده از تسهیلات معرفی می‌شوند.

رونق صادرات سیمان در گرو تخصیص یارانه حمل دریایی

عبدالرضا شیخان، دبیر انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سیمان گفت: امروز سیاست تخصیص یارانه حمل دریایی می‌تواند در رونق بخشیدن صادرات سیمان ایران به قاره آفریقا نقش کلیدی داشته باشد و وزارت صنعت، معدن و تجارت باید زودتر تصمیم‌گیری کند.

او در گفت‌وگو با ایرنا افزود: امروز با توجه به شرایط منطقه از نظر امنیتی، بازار آفریقا یکی از گزینه‌های مطلوب برای صادرات سیمان به حساب می‌آید و در این ارتباط با توجه به بعد مسافت باید بارانه حمل دریایی اختصاص یابد تا امکان رقابت فراهم شود. شیخان معتقد است: امروز که در شرایط رکود بسر می‌بریم، صنعت سیمان به پشتوانه‌های سیاسی از سوی دولت و مجلس نیاز دارد، بنابراین هنگامی که در بازار سنتی افغانستان می‌توان سهم صادرات از ۲۱۰ میلیون تن نیز افزایش داد، اخذ عوارض حمل از کامیون‌های این کشور به منزله آفت صادرات محسوب می‌شود.

در بازدید از پروژه ماشین ریخته‌گری شماره ۵ مطرح شد

تسریع در انجام آخرین فعالیت‌ها به‌منظور آغاز بهره‌برداری

مدیرعامل فولاد مبارک اصفهان اعلام کرد با تسریع در فعالیت‌ها بهره‌برداری از پروژه ماشین ریخته‌گری شماره ۵ در شهرپور ماه انجام خواهد شد.

به گزارش روابط عمومی فولاد مبارک اصفهان، بهرام سبحانی، مدیرعامل این شرکت در بازدید از مراحل پیشرفت پروژه ماشین ریخته‌گری شماره ۵ ناحیه فولادسازی و ریخته‌گری مداوم این شرکت با ابراز رضایت از روند رو به رشد این پروژه گفت: این پروژه در زمان منطقه‌ی و معقول در حال اجرا و راه‌اندازی است که در این بین تمام نیروهای پروژه سعی بر این دارند که هرچه زودتر مراحل نصب تجهیزات و راه‌اندازی به مرحله نهایی برسد، چراکه برنامه‌ریزی برای بهره‌برداری در شهریور ماه انجام شده تا بتوانیم براساس اولویت، با انجام فعالیت‌های ناتمام و زمان‌بر کار را به انتها برسانیم.

دکترسبحانی در ادامه افزود: راه‌اندازی جرقه‌یل‌ها یکی از کارهای عمده‌ای است که باید انجام شود، پیمانکار در اسرع وقت کارهای باقیمانده را به انتها رسانده و تست سرد و گرم ماشین انجام شود تا پس از راه‌اندازی ماشین ریخته‌گری به ذوب، عیوب و مشکلات نیز بررسی شده و رفع شود.

مدیرعامل فولادمبارک به تاکید بر تامین نیروی انسانی این واحد، افزود: لازم است به‌منظور حصول اطمینان از بهره‌رداری کامل و مناسب ماشین ریخته‌گری شماره ۵ از سوی معاونت نیروی انسانی

و بهره‌برداری هماهنگی‌های لازم جهت تامین نیروی متخصص مورد نیاز این ماشین، برنامه‌ریزی شده تا هرچه زودتر این تجهیز با ظرفیت اسمی در خط تولید قرار گیرد.

رئیس انجمن صنایع خوراک دام و طیور:

ذرت قیمت مرغ را افزایش داد



ماه قبل بر می‌گردد که یکی از دلایل موثر در کمبود آن، تامین نشدن به موقع ذرت و عدم ورود به موقع توسط شرکت‌های وابسته به دولت در تنظیم بازار بود. به نظر می‌رسد دولت با اتخاذ تدابیر مناسب‌تر و خرید از کشورهای از جمله اوکراین که امسال بزرگ‌ترین تولیدکننده ذرت در نیمکره شمالی بود و فصل برداشت آنها در آن زمان رسیده بود، می‌توانست استرس قیمت را کاهش دهد، ضمن اینکه با توجه به فصل برداشت ذرت داخلی، تمرکز و برنامه ذرت و جو داخلی معطوف شد تا خریداران نهاده‌های دامی از جمله ذرت به سمت خرید از بورس کالا حرکت کنند. تا بورس کالای کشاورزی رونق بگیرد و کالای تولیدی کشاورزان نیز با قیمت بالاتری به فروش برسد، اما متأسفانه این پیش‌بینی‌ها سرانجام خوبی نداشت، به‌طوری که قیمت ذرت ۴۰ درصد افزایش پیدا کرد.
برخی این افزایش ۴۰ درصدی را عامل افزایش
محسوب می‌شود، ضمن اینکه مصرف ذرت در خوراک طیور گوشتی در مقایسه با سویا، حدود دو به یک است، بنابراین ۴۵ درصد کل هزینه خوراک به ذرت برمی‌گردد. با افزایش قیمت این محصول که حدود ۳۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم خواهد بود، قیمت تمام شده مرغ در هر کیلوگرم حدود ۱۵۰ تومان بیشتر خواهد بود.
ذرت چند درصد غذای طیور را تامین می‌کند؟
حدود ۶۰ درصد از خوراک طیور را ذرت تشکیل می‌دهد، اما متأسفانه مشکلات خوراک طیور تنها به تامین به موقع ذرت و دیگر نهاده‌های دامی بر نمی‌گردد.
چه مشکلاتی؟
یکی از مهم‌ترین موارد برای کاهش قیمت تمام‌شده محصول و کاهش واردات نهاده‌های دامی به کشور و همچنین افزایش قدرت رقابت‌پذیری محصولات پروتئینی‌مان در عرصه بین‌الملل، استفاده از خوراک دام صنعتی در واحدهای پرورش مرغداری، دامداری و

وعده نعمت‌زاده برای حمایت ویژه دولت از صنعت



۴۰۰ نفر در این کارخانه اشتغال ایجاد و تاکنون ۱۰ میلیون پورو معادل ۲۸ میلیارد تومان برای فاز اول و دوم این کارخانه هزینه شده است. وی خاطرنشان کرد: برای راه‌اندازی خط دوم ۵میلیارد تومان اعتبار نیاز است. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت تصریح کرد: در صورت تامین اعتبار طی چهار ماه آینده فاز دوم این کارخانه به بهره‌برداری می‌رسد. ابویی در حاشیه افتتاح این کارخانه در جمع خبرنگاران افزود: تسهیلات از طریق بانک عامل صنعت و معدن برای کپگیلویهوبویراحمدره در زمینی به مساحت ۳۷هکتار با حضور فعالان اقتصادی استان به‌صورت سه‌امی خاص درآمده است و در این سایت هتل، اماکن گردشگری و سوله‌ای ۲هزارمتری درنظر گرفته شده که قرار است تا پایان امسال این سوله افتتاح شود. همچنین با حضور معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت، فاز اول کارخانه آجر دهدشت افتتاح شد. این کارخانه روزانه با ظرفیت ۴۰۰ تن از امروز رسماً به بهره‌رداری رسیده است. به گفته ابویی مهریزی، برای صنعت، معدن و تجارت از بازدید کپگیلویهوبویراحمدره نیز بازدید کرد. وی در این بازدید قول داد به هر میزان سهم آورده سهامداران باشد از منابع بخش خصوصی و اتاق بازرگانی ایران در اختیار این سایت قرار دهد. نعمت‌زاده با بیان اینکه این سایت نمایشگاهی یکی از زیباترین سایت‌های کشور است، افزود: قرار است که ۵ تا ۶ میلیارد تومان سهم آورده از سوی سرمایه‌گذاران در این سایت هزینه شود. به گزارش ایسنا، سایت نمایشگاهی استان

سرمایه‌گذاری ۴ میلیارد یورویی ایتالیایی‌ها در صنعت آلومینیوم ایران

تولیدی از دغدغه‌های وی به شمار می‌رود اما در راستای تشکیل این کارگروه و آغاز به کار آن انتظار داریم بانک‌ها از مصوبات این کارگروه تمکین کنند و به بهانه‌های مختلف برای اجرای آن مانع‌تراشی نکنند.

وی در عین حال افزایش تقسیم‌بازپرداخت وام‌های بانکی از پنج سال به ۱۰ سال را خواستار شد و گفت: برخی مصوبات مجلس از جمله بازپرداخت اقساط بانک‌ها به شکل پنج ساله برای بخش تولید کارگشا نیست و حداقل باید این تسهیلات ۱۰ ساله تقسیم‌ب شود تا کارخانه‌های تولیدی بتوانند سر به بایستند بنابراین از نمایندگان مجلس می‌خواهیم در مورد این مصوبات بازنگری داشته باشند و از نظرات کارشناسان سندیکاها، اتحادیه‌های تخصصی و اتاق‌های تعاون و بازرگانی برای شناسایی و رفع موانع پیش‌رو استفاده کنند.

تجرب به دلیل عدم گشایش I.C به وجود آمد نتوانستیم بیش از این صادرات داشته باشیم اما امیدواریم در دوران پساتجیریم با افعی که ترسیم شده صادرات آلومینیوم را از سر بگیریم.

رئیس هیات‌مدیره اتحادیه تعاونی‌های آلومینیوم ایران ادامه داد: از دیگر مشکلاتی که در سال‌های قبل برای تامین مواد اولیه داشتیم این بود که باید اعتبارات‌مان را ۱۳۰ درصد نقدا به بانک‌ها پرداخت می‌کردیم تا مواد اولیه وارد کنیم و صرف‌نظر از این مسئله بخشنامه‌هایی بود که برای بخش تولید و بانک‌ها صادر شد و موانعی را برای کارخانه‌های تولید آلومینیوم ایجاد کرد. فاضلی با اشاره به تشکیل کارگروه ملی حل موانع تولید گفت: وزیر صنعت، معدن و تجارت ریاست این کارگروه را برعهده دارد و حل موانع تولید و تسهیل شرایط بنگاه‌های

هبت‌الله فاضلی، رئیس هیات‌مدیره اتحادیه تعاونی‌های آلومینیوم ایران از ابراز علاقه ایتالیا برای سرمایه‌گذاری ۴میلیارد یورویی در صنعت آلومینیوم ایران خبر داد و حجم کل تولیدات آلومینیوم کشور را ۴۰۰ هزار تن ذکر کرد. به گزارش ایسنا، فاضلی در شانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان اظهار کرد: قبل از انقلاب اسلامی ۱۰۰ هزار تن مواد اولیه به‌صورت شمش آلومینیوم و الیژه‌های دیگر تولید می‌کردیم ولی امروز بیش از ۴۰۰ هزار تن تولید نداریم و در مقایسه با کشورهای همسایه که تولیدات‌شان به ۱۵ میلیون تن می‌رسد پیشرفت چشمگیری نداشتیم.

وی با اشاره به صادرات پروفیل آلومینیوم به هند و آلمان در سال گذشته گفت: متأسفانه با مشکلاتی که در دوران

دلایل رشدهای
اخیر شاخص کل بورس

محمدرضا گیوکی

عضو انجمن مالی اسلامی ایران

شاخص کل بورس تهران از اواخر تیر ماه سال جاری روندی افزایشی و رو به رشد در پیش گرفته است، به طوری که از روز بیست‌وششم تیر ماه که شاخص کل در ارتفاع ۷۳ هزار و ۸۶۸ واحدی قرار داشت، در آخرین روز معاملاتی در سومین هفته مردادماه این نماگر در کانال ۷۸ هزار واحدی قرار گرفت و تنها طی حدوداً ۱۷ روز کاری توانست پنج کانال خود را در جهت رشد بازستاند.

در واقع آغاز رشدها اخیر بازار سرمایه در پی برگزاری مجامع و انتشار گزارش‌های سه‌ماهه، شکل گرفت، از آنجا که پیش‌بینی برنامه‌های آتی شرکت‌ها، به‌خصوص شرکت‌های فلزی و صنایع وابسته به فلزات و قیمت‌های جهانی، در مجامع امیدوارکننده بود و همین‌طور عملکرد آنها در سه ماهه اول سال، به نسبت انتظارات سرمایه‌گذاران از گزارش‌های سه ماهه وضعیت بهتری داشت، خوش‌بینی جدیدی را وارد بازار کرد که یکی از عوامل رونق معاملات بورس در هفته‌های اخیر است، اما از دیگر دلایلی که می‌توان گفت در افزایش دماسنج بازار دخیل بود، سیاست‌های پولی بانک مرکزی یعنی کاهش سود سپرده‌های بانکی و همچنین کاهش نرخ بهره تسهیلات بانکی است، که تبعات و اثرات مثبت این موضوع در بازار سرمایه نشان داده شده است.

در سال‌های اخیر، به دلیل وجود سودهای بالای سپرده‌های بانکی، سرمایه‌گذاری در بازار پول از اولویت‌های سرمایه‌گذاری سهامداران به شمار می‌رفت، ولی با کاهش سود سپرده‌های بانکی، سرمایه‌گذاری در بانک‌ها به‌خصوص برای سرمایه‌گذاری که ریسک‌پذیرتر و همین‌طور به دنبال کسب بازدهی بیشتر از سرمایه‌گذاری خود هستند، توجیه چندانی نخواهد داشت.

از طرفی جابه‌جایی رئیس سازمان بورس و همچنین مطرح کردن برنامه‌های راهبردی، در رشدهای اخیر نماگر بازار بی‌تأثیر نبوده است. اما در این بین باید به این نکته نیز اشاره کرد که نقش لیدری گروه خودرو در بازار کمربند شده و بازار نیز همانند سابق لیدر محوری نمی‌کند، هرچند نسبتاً، نقدینگی‌های وارد شده به بورس به سمت گروه‌های فلزی و معدنی گرایش بیشتری دارند، ولی به نظر می‌رسد بازار همانند سابق، لیدر محور بودن خود را دنبال نمی‌کند.

گفتنی است که در این بین حمایت سرمایه‌گذاران حقوقی از بازار را نمی‌توان نادیده گرفت و نه تنها حقوقی‌های بازار استراتژی نگهداری سهام را در پیش گرفته‌اند و دست به فروش سهام خود نمی‌برند، بلکه با خریدهای خود، نقدینگی جدیدی را نیز وارد بازار کرده‌اند. در کنار تمامی دلایل موجود و مطرح شده برای رشد و رونق بورس می‌توان به نوسانات کم در بازارهای موازی بازار سرمایه نیز اشاره کرد.

بازارهایی همچون بازار ارز، مسکن و طلا، در واقع با نوسانات اندک در این بازارها، سرمایه‌های پارک شده در آنها به سمت بورس سوق پیدا کرده و سرمایه‌های بیشتری جذب بورس خواهد شد.

در هر صورت رشدهای غیرمنطقی در بازار نیز پسندیده نبوده و در صورت تداوم باعث شکل‌گیری حباب در بازار خواهد شد که بورس تهران تا به حال تبعات زیادی را در این خصوص از سر گذرانده است، به همین دلیل با توجه به اینکه هم‌اکنون مولفه‌هایی برای رشد در بازار سرمایه به وجود آمده، باید در جهت کنترل هیجانات سرمایه‌گذاران و همین‌طور ارتقای سواد مالی و سرمایه‌گذاری در بورس نیز اقدامات مناسبی صورت گیرد.

اغلب مشاهده می‌شود که حتی افراد با تحصیلات بالا، برای موفقیت در بازارهای مالی هزینه‌های زیادی را متحمل شده‌اند که ناشی از عدم آگاهی آنان از چگونگی فعالیت در بازار و دانش عمومی اندک از مفاهیم بورس یا همان کم سواد مالی آنهاست. شایان ذکر است که افزایش سواد مالی در بین افراد جامعه می‌تواند یکی از عمده اقدامات، جهت هدایت منابع به سمت این بازار، علاوه بر کنترل رفتارهای هیجانی سرمایه‌گذاران باشد که منجر به رونق و بهبود بازار سرمایه و همچنین شرایط اقتصادی جامعه خواهد شد.

رشتهای شاخص کل دوامی ندارد

نبض بازار در دست نوسان گیرها



حسین موسوی‌نواز | فرصت امروز

سیدمحمدصدرالغروی
sadr@gharavi@yahoo.com

نماگر بازار سهام روز یکشنبه ۱۳ واحد کاهش یافت و به رقم ۷۸ هزار و ۲۰۵ واحدی رسید. شاخص کل بورس اوراق بهادار پس از باز شدن معاملات با شیب نسبتاً تندی شروع به رشد کرد به‌طوری که در مدت ۲۰ دقیقه ابتدایی نزدیک به ۲۰۰ واحد رشد کرد و در رقم ۷۸ هزار و ۴۱۷ واحدی ایستاد، اما از آن لحظه به بعد وارد فاز نزولی شد و با شیب آرام‌تری تا رقم ۷۸ هزار و ۲۰۵ واحد پایین آمد. بازار سهام اگرچه شاهد معاملاتی کم عمق در کلیت معاملات بازار بود، اما همچنان رویه حقوقی‌ها و صندوق‌های سرمایه‌گذاری برای تقویت حجم و ارزش معاملات روزانه ادامه دارد. در عین حال همزمان با موعد تسویه معاملات اعتباری کارگزاری‌ها شاهد روندی بر عرضه در بازار سهام بودیم؛ بازاری که همچنان اعتقاد به معرفی لیدرهای مختلف

بازار سهام بر مدار کم تحرکی

بورس تهران همچنان به رفتار نوسانی خود ادامه می‌دهد و طی ۱۰ روز اخیر واکنش خاصی نداشته است. به‌طوری که تقریباً شاهد ایستایی قیمت‌ها و

شاخص‌ها بر مدار ۷۸ هزار واحد هستیم و تحرک خاصی در این بخش از فعالیتهای اقتصادی دیده نمی‌شود. این در حالی است که در بازارهای موازی با بورس نیز خبری نیست و ماه‌هاست که هر قطعه سکه طلا در محدوده یک میلیون تومانی و هر برگ اسکناس دلار آمریکایی در محدوده ۳ هزار و ۵۰۰ تومانی قرار دارد. کماکان شاخص کل در کانال ۷۸ هزار واحدی درجا می‌زند و در حاضر نه توان خیزش و عبور قدرتمند از این ناحیه هست و نه بیم شکستن و فرو ریختن به سطوحی پایین‌تر. حال بسته به اینکه بازارهای جهانی و داخلی طی هفته‌های آتی شاهد چه اخبار و تحولاتی باشند، وضعیت بورس تهران نیز مشخص‌تر خواهد شد و درخواهیم یافت که آیا بازار سهام تهران در میان مدت توان عبور و شکستن سدهای مقاومتی پیش‌رو را دارد یا با عقب‌نشینی

عرضه اولیه دامداری
تلیسه نمونه
با قیمت ۵۳۰ تومان

در روز گذشته ۱۰ درصد از سهام شرکت دامداری تلیسه نمونه با قیمت ۵۳۰ تومان وارد فرابورس شد، کل سهام این شرکت، بالغ بر ۷۰ میلیون سهم است و از ۱۰ درصد عرضه آن در فرابورس، ۳ میلیون و ۵۰۰ هزار سهم در فرایند کشف قیمت عرضه شد و ۳ میلیون و ۵۰۰ هزار سهم نیز متعلق

به معامله‌گران آنلاین بود. این سهم که در زیر گروه زراعت و خدمات وابسته قرار دارد، نخستین عرضه اولیه این گروه در سال جاری است. برخی تحلیلگران بازار معتقدند که به دلیل کاهش قیمت شیر، گروه وجود دارد. در عین حال شاخص بازار فرابورس با رشد کمتر از یک واحدی به پله ۸۱۶ واحدی صعود کرد. در معاملات بازار فرابورس تعداد ۲۹۳ هزار و ۱۸۴ سهم اوراق بهادار به ارزش ۹۳۰ میلیون و ۴۵۶ ریال در بیش از ۴۱ نوبت معاملاتی دادوستد شدند.

نمادهای پر بیننده معاملات فرابورس سهامی ذوب‌آهن اصفهان، تولید نیروی برق دماوند، مدیریت انرژی امید تابان‌هور، سرمایه‌گذاری توسعه گوهران امید بودند که با کاهش و نمادهای پالایش نفت تهران، گروه سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی، پالایش نفت لاوان با رشد به کار خود پایان دادند.

نماگر بازار سهام



بیشترین درصد افزایش

افست در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که چرخشگر در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
چافست	۶،۸۱۴	۴،۹۹
خچرخش	۱،۶۸۴	۴،۹۹
غشان	۲،۹۴۸	۴،۹۹
کمنگنز	۲۰،۷۴	۴،۹۶
دلقما	۴۰،۰۰	۴،۹۶
خاهن	۱،۵۲۵	۴،۹۶
خفتر	۳،۳۰۵	۴،۹۵

بیشترین درصد کاهش

فیبر ایران صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. تولید محور خودرو در رده دوم این گروه ایستاد و شهد هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
چفیر	۷،۵۱۰	(۴،۲)
خمحور	۴،۱۴۱	(۴،۱۲)
قشده	۳،۳۰۲	(۳،۸۴)
غمهرا	۱۰،۵۹۰	(۳،۶۸)
ویست	۲،۲۲۳	(۳،۶)
کسرا	۴۷،۵۷۰	(۳،۵۸)
غیپنو	۵،۳۰۱	(۳،۲۷)

پر معامله ترین سهم

سایپا پر معامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. ماشین سازی اراک در رده دوم این گروه ایستاد. زامباد هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
خسایا	۱۲۳۴	۶۵،۵۳۴
فاراک	۳۲۰۸	۶۳،۹۱۱
خزامیا	۱۰۴۰	۳۵،۸۲۱
خیارس	۱۴۶۳	۲۵،۵۷۵
کروی	۲۳۷۷	۲۲،۷۱۹
نمسکنج	۲۲۲	۱۹،۵۶۳
خکاو	۱۵۳۶	۱۹،۲۱۴

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را ماشین‌سازی اراک به خود اختصاص داد و سایپا رتبه دوم را به دست آورد. سخت‌آزند هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
فاراک	۳۲۰۸	۲۰۵۰۴۱
خسایا	۱۲۳۴	۸۰۸۳۸
ناژن	۵۳۴۹	۵۹،۲۴۲
کروی	۲۳۷۷	۵۴،۰۰۱
فاذر	۵۲۷۱	۵۳،۸۲۶
مبین	۴۱۱۷	۴۶،۸۵۴
خودرو	۳۲۱۴	۴۶،۴۱۹

بیشترین سهام معامله شده

ماشین سازی اراک در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که سایپا در این گروه دوم شد و پارس خودرو در رده سوم جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
فاراک	۳۲۰۸	۴۱۶۷
خسایا	۱۲۳۴	۳۹۱۱
خیارس	۱۴۶۳	۲۰۹۷
خودرو	۳۲۱۴	۱۹۰۷
خکاو	۱۵۳۶	۱۸۷۱
خزامیا	۱۰۴۰	۱۸۶۳
شبندر	۵۲۱۴	۱۲۴۹

بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته سایپا دیزل به دست آورد. پلاسکوکار در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
خکاو	۱۵۳۶	۱۵۳۶
پلاسک	۸۷۴	۸۷۴
فمراد	۲۶۰۲	۶۵۰
فلوله	۲۹۷۷	۵۹۵
چفیر	۷۵۱۰	۴۴۲
پتایر	۳۰۲۰	۴۳۱
کسرام	۲۲۵۶	۳۷۶

تحلیل تکنیکال



تحلیل تکنیکال میان مدت و بلندمدت شرکت ایران ارقام



افشین مهدی‌زاده

نقدنظر

با توجه به تحلیل تکنیکال نمودار روزانه این شرکت می‌توان دید، قیمت در موج ۳ صعودی خود از سری امواج الیوت است، که در حال حاضر در محدوده انتهایی این موج قرار داریم و بر همین اساس می‌توان انتظار داشت که حرکت اصلاحی (موج ۴) این سهم آغاز شود.

در صورت شروع موج ۴ نزولی شرکت مرقام، محدوده‌ای که باید انتظار اتمام موج نزولی را داشت، محدوده قیمتی ۳۸۴۵ ریال و ۳۷۵۱ ریال، است، براساس تئوری الیوت این محدوده حد اکثر میزان نزول موج ۴ را نشان می‌دهد و قیمت این سهم باید پس از برخورد با این محدوده صعود خود را آغاز کند.

مقاومت‌های موجود در چارت قیمتی این سهم بدین ترتیب است، نخستین مقاومت که در مسیر صعودی قیمت قرار دارد ۴۸۸۴ ریال است، و در صورت شکست این مقاومت به این نتیجه می‌رسیم که موج ۳ هنوز به اتمام نرسیده است و باید انتظار صعود بیشتری برای این سهم داشت، که در این صورت می‌تواند تا قیمت ۵۷۸۰ ریال به رشد خود ادامه دهد.

دوره های آموزشی تالار بورس

آموزش خرید و فروش سهام
تحلیل بنیادی سهام
تحلیل تکنیکال سهام

edu.TalareBourse.com

آدرس: تهران-یوسف آباد(اسد آبادی)-خیابان شانزدهم-پلاک ۱۸-واحد تالار بورس تلفن : ۸۸۴۸۲۵۴۲



پیشنهاد راه اندازی موسسات پس انداز و تسهیلات منطقه‌ای

مدیرعامل بانک مسکن در جلسه اقتصاد مقاومتی با اعلام آمادگی بانک مسکن برای کاهش نرخ سود تسهیلات به ۹ درصد، از رشد ۹۱ درصد تسهیلات برای ساخت خیر داد و پیشنهاد راه اندازی موسسات پس انداز تسهیلات منطقه‌ای را مطرح کرد.

به گزارش ایرنا، محمدهاشم بتشکن با اشاره به اقدام بانک مسکن برای پرداخت تسهیلات به واحدهای مسکونی بافت فرسوده خاطر نشان کرد: در سال گذشته قرار بود برای ۵۵ هزار واحد مسکونی در بافت فرسوده حدود ۲۰۰ میلیارد تومان یارانه تعلق بگیرد. درخواست ما این است که این تسهیلات پرداخت شود و اگر در حال حاضر پرداخت این تسهیلات امکان پذیر نیست پیشنهاد دیگر ما این است که امکان افتتاح و تمرکز حسابهای وزارت راه و شهرسازی و سازمان های تابعه در بانک مسکن فراهم شود تا بتوانیم قیمت تمام شده منابع را کاهش دهیم و اگر دولت یارانه ای ندارد حداقل بانک مسکن با تمرکز حسابهایی که دارد، بتواند نرخ سود را کاهش دهد. این مقام ارشد بانک مسکن به ارائه آمار ی از عملکرد بانک مسکن در چهار ماهه نخست سال پرداخت و گفت: آمار عملکرد بانک در چهار ماهه نخست سال نشان می دهد که حجم تسهیلات اعطایی مشارکت مدنی بانک مسکن نسبت به چهار ماهه سال قبل ۹۱ درصد افزایش پیدا کرده و از جهت تعداد واحدهای مورد مشارکت نیز ۴۴ درصد نسبت به دوره مشابه افزایش داشتیم و این آمار نشانگر این است که بخش ساخت در حال تقویت است و رشد ۹۱ درصدی داشته است.

بت شکن ادامه داد: از جهت خرید هم بانک مسکن از نظر مبلغ رشد ۶۱ درصدی و از نظر تعداد رشد ۱۲ درصدی داشت که مجموع آنها نشان می دهد ۷۵ درصد تسهیلات بانک مسکن در چهار ماه نخست امسال، نسبت به ماه مشابه افزایش یافته است. مدیرعامل بانک مسکن با اشاره به ۴۰۰ هزار واحد فروش اقساطی که توسط بانک مسکن برای مسکن مهر تخصیص داده شد، افزود: قرار است به ۱۰۰ هزار واحد، تسهیلات ساخت بدهیم که یکی از راهای تأمین مالی آن اوراق رهنی مسکن بود که خوشبختانه ۳۰۰ میلیارد تومان آن به فروش رفت و برنامه ما این است که ۱۰۰۰ میلیارد تومان دیگر اوراق رهنی مسکن را به فروش برسانیم. بتشکن در بیان دیگر برنامه های بانک مسکن برای رونق به بازار معاملات مسکن به نهادسازی اشاره کرد و گفت: یکی دیگر از مهم ترین کارهایی که می تواند به رونق بخش مسکن کمک کند، نهادسازی و راه اندازی موسسات پس انداز و تسهیلات منطقه ای است که می تواند به ویژه برای شهرهای جدید در سواحل مکران و همچنین در بافت فرسوده بسیار مؤثر باشد.

دست غیب یا سیاست های حمایتی؛ کدام اثر کرد؟

استقبال بازار از ارزان شدن اوراق تسهیلات مسکن



جواد هاشمی
j.hashemi1992@gmail.com

هرچند فاصله بزرگ باقی مانده میان مبلغ نهایی وام های مسکن و قیمت تمام شده وام های مسکونی در بازار شهرهای بزرگ هنوز به عنوان اصلی ترین معضل پیش روی دولت در بالا بردن قدرت خرید اقشار کم درآمد شناسخته می شود، اما تلاش برای بهبود شرایط دریافت وام های فعلی و ارزان کردن هزینه دریافت آنها یکی دیگر از اصلی ترین برنامه های است که پرداختن به آنها شاید نتوانند در فضای فعلی گره ای از گره های بزرگ ترین بازار اقتصادی ایران باز کنند.

در طول ماه های گذشته و با توجه به همراه شدن سیاست های وزارت راه و شهرسازی با شورای پول و اعتبار برای افزایش مبلغ وام های مسکن، اتفاقات مثبتی افتاده که اصلی ترین هدف آن متنوع سازی انتخاب های متقاضیان خرید خانه برای ورود به صنعت ساختمان است؛ از تبدیل شدن وام صندوق پس انداز یکم مسکن به تسهیلاتی با مبلغ ۱۶۰ میلیون تومان و سود ۱۱ درصد که بزرگ ترین تسهیلات بانک مسکن در طول سال های گذشته به حساب می آید، حالا وقت آن رسیده تا سیاست ها در دیگر حوزه ها نیز قدری تسهیل شود.

از اظهارات مدیرعامل بانک مسکن برای کاهش سود وام صندوق پس انداز یکم به ۹ درصد گرفته تا اعلام آمادگی وزیر راه و شهرسازی برای افزایش سرمایه های این بانک و تبدیلیش به بانک توسعه ای

تنها بخشی از گزینه هایی است که در ماه های آینده قابلیت اجرایی شدن دارند. در کنار این یکی دیگر از گزینه هایی که در طول سال های گذشته مطرح بوده، دریافت وام ۵۰ میلیونی مسکن است که برای زوج های جوان به ۱۰۰ میلیون تومان افزایش می یابد و البته برای دریافت آن نیاز به دریافت اوراق مسکن است.

این اوراق که در روزهای رکود مسکن با نرخی کمتر از ۹۰ هزار تومان به فروش می رفت در طول هفته های گذشته و به دنبال افزایش تقاضا به حدود ۱۰۳ هزار تومان رسیده بود و از این رو برای دریافت وام کامل که به ۲۰۰ اوراق مسکن احتیاج است، متقاضیان باید مبلغی بیش از یک پنجم کل وام را هزینه می کردند، اما این روند نه چندان مثبت در طول روزهای گذشته بار دیگر تصحیح شده و قیمت اوراق بار دیگر به عدد ۹۷ هزار تومان نزدیک شده است.

هرچند این مبلغ در کل هزینه ها تفاوت بزرگی به وجود نمی آورد و صرفا کاهش ۵۰ هزار تومانی قیمت اوراق به معنی کاهش یک میلیون تومانی هزینه دریافت وام است. در کنار آن ایجاد تغییر در روند افزایشی نرخ اوراق مسکن یک پیام دیگر نیز دارد و آن مقابله با افزایش هزینه های دریافت وام ها بالا رود نیست. در واقع وام است که می تواند به طور مستقیم بر قدرت خرید مردم تاثیر بگذارد.

سود بانکی به متقاضیان آسیب می زند

یک کارشناس و فعال عرصه مسکن معتقد است در فضای بازار جنبه های مثبت جدیدی به وجود آورد، اظهار کرد: در شرایطی که نمی توان انتظار داشت شرایط نظام بانکی ما تغییر جدی را تجربه کند و اوراق بخشی از فرآیند دریافت این وام هاست، شاید کاهش هزینه ها بهترین راه است تا با رسیدن دیگر ابزارها بخشی از مشکلات تأمین مالی حل شود.

محمد عدالت خواه در گفت و گو با «فرصت امروز»

تاکید کرد: وام ۵۰ یا ۱۰۰ میلیون تومانی خرید خانه قطعاً برای گروه هایی از مردم قابل پیگیری است که از نظر هزینه ای در شرایط محدودی هستند و در این بازار حتی رسیدن این مبلغ نیز می تواند برای آنها جنبه ای مثبت ایجاد کند. از این رو در صورتی که هزینه دریافت وام ها بالا رود نه تنها برای متقاضیان مقرون به صرفه نخواهد بود بلکه حتی برای آنها زیان ده نیز خواهد بود.

وی با بیان اینکه خبر کاهش قیمت اوراق مسکن می تواند در فضای بازار جنبه های مثبت جدیدی به وجود آورد، اظهار کرد: در شرایطی که نمی توان انتظار داشت شرایط نظام بانکی ما تغییر جدی را تجربه کند و اوراق بخشی از فرآیند دریافت این وام هاست، شاید کاهش هزینه ها بهترین راه است تا با رسیدن دیگر ابزارها بخشی از مشکلات تأمین مالی حل شود.

مرتضی دلخوش، کارشناس

بازارهای مالی نیز در گفت و گو با «فرصت امروز» به تغییرناپذیری برخی از شرایط در بازارهای مالی ایران اشاره و اظهار کرد: نمی توان انتظار داشت بانک های ما در شرایط فعلی بدون نهایی کردن برخی نظارت ها تسهیلات خود را نهایی کنند و وقتی مکانیزم دریافت وام مسکن با یا سپرده گذاری انجام یا با خرید اوراق اجرائی می شود، تا طراحی نشدن روش های جدید روال کار همین طور خواهد بود.

وی ادامه داد: اوراق مسکن با توجه به شرایط بازار بورس عمل می کند و وقتی درخواست ها برای افزایش وام افزایش یابد، قطعاً قیمت اوراق نیز بالا می رود و این اتفاق طی هفته های گذشته مشخص شد. با وجود این موضوع اما تغییرات به وجود آمده در طول روزهای گذشته در نرخ این اوراق می تواند مثبت ارزیابی شود و از این رو شاید با همراهی سازمان های ذی ربط بتوان همین روال را ادامه داد، هرچند قطعاً راه حل بلندمدت نیاز به تغییرات جدی تر نیز دارد.

کاهش دوباره قیمت اوراق مسکن آن هم در شرایطی که آمارهای جدید نشان از افزایش تقاضا برای خرید خانه دارد، نشانهای است برای کنترل قیمت ها در بازاری که خروج از رکود را در دل مقابله با تورم می بیند و اگر کنترل قیمت اوراق مسکن بخشی از این پازل باشد، شاید بتوان انتظار داشت صنعت ساختمان ایران این بار بدون افزایش شدید قیمت ها رونقی بزرگ را تجربه کند.

حمل و نقل

وزیر راه و شهرسازی:

کاهش ۳۰ ساله سن ناوگان ریلی در ۳ سال

وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه در طول سه سال ناوگان ریلی کشورمان را ۳۰ سال جوان تر می کنیم، گفت: سال گذشته ناوگان بالای ۵۵ سال از رده خارج شد، امسال ناوگان بالای ۴۵ سال و سال آینده ناوگان بالای ۳۵ سال از رده خارج می شوند. به گزارش ایرنا، عباس آخوندی در مراسم افتتاح دو رام قطار مسافری درجه یک با بیان اینکه باید موجبات رفاه بیشتر مسافران را فراهم کنیم، گفت: خوشبختانه این دو رام قطاری که افتتاح شد توسط شرکت های ایرانی تولید شده اند. ۱۰۰ درصد تولید داخل هستند. آخوندی با بیان اینکه تاکنون ۱۷ رام قطار توسط شرکت واگن پارس ساخته شده است، گفت: تا سه ماه آینده چند رام قطار دیگر را هم وارد ناوگان ریلی کشورمان می کنیم. آخوندی با بیان اینکه به تعهدات مان در حوزه حمل و نقل ریلی پایبند هستیم، گفت: سال گذشته توانستیم ناوگان بالای ۵۵ سال را از رده خارج کنیم که در بین آنها قطارهایی با سن ۶۴ سال هم در سیر بودند که از رده خارج شدند. وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه در آذرماه امسال هم قطارهای بالای ۴۵ سال از رده خارج می شوند، گفت: با این اقدام ناوگان ریلی کشورمان امسال ۱۰ سال جوان تر می شود. وی افزود: بنا داریم درسال آینده هم قطارهای بالای ۳۵ سال را از رده خارج کنیم.

فرمول سازمان هواپیمایی برای فعال سازی فرودگاه های کوچک

رئیس سازمان هواپیمایی کشور ضمن اعلام خبر سرمایه گذاری های سنگین و جدید در حوزه دفاعی کشور از اجرای دو فرمول از آزادسازی قیمت ها و همچنین کمک سازمان به شرکت های هواپیمایی برای خرید هواپیماهای کوچک خبر داد و گفت: با اجرای این دو فرمول، تغییر شکل در فرودگاه های کشور امکان پذیر است و بهره برداری از فرودگاه های کمبرخوردار حتمی می شود. به گزارش ایرنا، علی عابدزاده با اعلام اینکه ظرف سال جاری تعداد زیادی هواپیما وارد کشور می شود، گفت: در حال حاضر فضای بهتری برای تمامی شرکت های هواپیمایی ایجاد شده است و با شرکت های بزرگ لینینگ وارد مذاکره شده اند و در حال رفع مشکلات برای خرید هواپیما هستند. وی به وضعیت استفاده از ناوگان فعلی هواپیمایی کشور بعد از آزادسازی نرخ ها اشاره کرد و گفت: بعد از آزادسازی نرخ ها هم تغییرات مثبتی در اختراهای مالی شرکت های هواپیمایی ایجاد شد و هم تغییراتی اجباری از سوی سازمان هواپیمایی برای تغییر ساختارهای مدیریتی شرکت های هواپیمایی شکل گرفته که در نهایت باعث بالا رفتن راندمان شرکت های هواپیمایی شده است.

سازمان آگهی ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶



آگهی ابلاغ اجرائیه کلاس: ۱۳۹۴۰۴۰۳۰۱۱۰۰۵۵۲۰/۱

بدینوسیله به شرکت ستاره سیاه ایرانیان با اعضای آقایان علی باقر آبادی ثبت شده به شماره ۲۶۴۳۲۵ ثبت شرکت های قم بهدکار پرونده اجرایی کلاس ۵۲۰/۱-۱۱۰۰۵۵۲۰/۱ (با شماره پایگانی ۹۴۰۰۵۵۸) که برابر گزارش مامور ابلاغ در آدرس سند رهنی شماره ۱۰۶۶۲۶ مورخ ۱۳۹۳/۰۹/۰۳ مورخ ۲۵/۸/۱۳۹۳/۰۹/۰۳ روال تا تاریخ ۱۳۹۴/۰۶/۲۹ که از تاریخ مذکور روزانه مبلغ ۲/۷۶۶/۶۷۲ روال تا روز تسویه به آن اضافه می گردد بهدکار می باشد که بر اثر عدم پرداخت وجه بستانکار درخواست صدور اجرائیه نموده پس از تشریفات قانونی اجرائیه صادر و به کلاس فوس در این اجراء مطرح می باشد لذا طبق ماده ۱۸ آیین نامه اجرائی مفاد اسناد رسمی به شما ابلاغ می گردد از تاریخ انتشار این آگهی که تاریخ ابلاغ اجرائیه محسوب است فقط یک روز در روزنامه ۱۹ دی چاپ و درج و منتشر می گردد ظرف مدت ده روز نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام و در غیر این صورت بدون انتشار آگهی دیگری عملیات اجرائیه طبق مقررات علیه شما تعقیب خواهد شد.

مسئول واحد اجرای اسناد رسمی قم ۱۴۰۵۵

آگهی تجدید مزایده

شهرداری شاهرود در نظر دارد نسبت به اجاره مجموعه زیپ لاین و پل معلق واقع در پارک آبشار برای مدت سه سال شمسی به صورت ماهانه اقدام نماید. لذا از کلیه افراد حقیقی و حقوقی دعوت بعمل می آید، به منظور کسب اطلاعات بیشتر به سایت شهرداری شاهرود به نشانی **www.shahrood.ir** مراجعه و یا با تلفن ۰۲۳۳۲۳۷۴۰۰ تماس حاصل نمایند. مهلت ارسال پیشنهادات تا پایان وقت اداری روز چهارشنبه مورخ ۹۵/۶/۳ خواهد بود.

سید حسن میرفانی - شهردار شاهرود

۱۷۵

استادان، مدرسان، پژوهشگران

و مدیران کتابخانه های مراکز دانشگاهی و تحقیقاتی

مجلات و کُتب عمومی و تخصصی خارجی را از ما بخواهید

موسسه فرهنگی و مطبوعاتی نشرآوران

جهت ثبت سفارش به نشانی اینترنتی زیر مراجعه نمایید:

www.nashravaran.ir



آگهی ارزیابی کیفی سازمان بنادر و دریانوردی / اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر



موضوع مناقصه: تعمیرات اساسی اسکله بندر گناوه

محل، مهلت و نحوه دریافت اسناد: دریافت اسناد از تاریخ درج آگهی (۹۵/۵/۲۴) تا پایان وقت اداری روز یک شنبه مورخ ۹۵/۵/۳۱ با ارائه معرفی نامه و مراجعه به مهندسین مشاور سازه پردازی ایران، به آدرس تهران، بزرگراه کردستان، خیابان بیستم (شهید ابطحی)، شماره ۶ صندوق پستی ۱۴۳۹۵/۱۳۱۳ تلفن ۸۸۶۳۵۸۵۰-۰۲۱ و فاکس ۸۸۶۳۲۱۹۰ یا از طریق دفتر نظارت مقیم مشاور سازه پردازی ایران مستقر در اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر امکان پذیر است. ضمناً دریافت اسناد از سایت (**dietsmporg.ir**) نیز امکانپذیر است.

- محل و مهلت تسلیم پاکت ارزیابی کیفی : مناقصه گران باید پاکت سوابق و مستندات خود را تا پایان وقت اداری روز دوشنبه ۹۵/۶/۱۵ به دبیرخانه مرکزی دستگاه مناقصه گزار به آدرس ذیل تسلیم و رسید دریافت نمایند.

- آدرس دستگاه مناقصه گزار: بوشهر- بزرگراه طالقانی- بلوار بندر- اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر کد پستی ۷۵۱۳۷۴۹۷۹۷ تلفن ۷-۲۵۲۲۰۵۱ فاکس ۲۵۳۰۰۷۲ پست الکترونیک **info@bpmo.ir** آدرس سایت **www.bpmo.ir**

- آدرس مشاور: به مهندسین مشاور سازه پردازی ایران : به آدرس تهران، بزرگراه کردستان، خیابان بیستم (شهید ابطحی)، شماره ۶ صندوق پستی ۱۴۳۹۵/۱۳۱۳ تلفن ۸۸۶۳۵۸۵۰-۰۲۱ و فاکس ۸۸۶۳۲۱۹۰-۰۲۱

- مدت پروژه: ۲۰ ماه شمسی

- برآورد اولیه مناقصه ۳۵/۸۴۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال میباشد.

شرایط لازم:

- دارا بودن حداقل پایه ۵ یا بالاتر در رشته آب از سوی معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری کشور
 - ارائه مدارک مربوط به شناسه ملی شرکت الزامی است.
 - ارائه فرم خود اظهاری ظرفیت کار مجاز مناقصه گران
- کلیه مناقصه گران براساس اسنادارزیابی، ارزیابی صلاحیت و امتیاز دهی خواهند شد و در صورت احراز شرایط دعوت به مناقصه خواهند شد.

سایر موارد براساس شرایط و معیارهای مذکور در اسناد استعلام ارزیابی کیفی می باشد .

هزینه درج آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد.

اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۵/۵/۲۴
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۵/۵/۲۵

قیمت خودرو

مدل خودرو	قیمت نماینده(تومان)	قیمت بازار(تومان)
برلیانس H2L ون	۱۲۱,۲۰۰,۰۰۰	۱۱۸,۰۰۰,۰۰۰
برلیانس H220 اتوماتیک	۴۳,۴۶۰,۰۰۰	۴۴,۵۰۰,۰۰۰
برلیانس H220 دنده ای	۳۸,۰۱۰,۰۰۰	۳۸,۳۰۰,۰۰۰
برلیانس h230	۳۸,۰۱۰,۰۰۰	۳۸,۸۰۰,۰۰۰
برلیانس h230	۴۳,۴۶۰,۰۰۰	۴۴,۳۰۰,۰۰۰
برلیانس H320 اتوماتیک	۵۰,۹۹۰,۰۰۰	۵۴,۵۰۰,۰۰۰
برلیانس H320 دنده ای	۴۶,۲۰۰,۰۰۰	۴۸,۷۰۰,۰۰۰
برلیانس h330	۴۴,۳۸۰,۰۰۰	۴۷,۷۰۰,۰۰۰
برلیانس H330 اتوماتیک	۵۴,۲۰۰,۰۰۰	۵۶,۰۰۰,۰۰۰
تندر E2۹۰	۳۷,۴۴۰,۰۰۰	۴۰,۱۰۰,۰۰۰
رنو ساندرو	۴۳,۰۵۰,۰۰۰	۴۵,۳۰۰,۰۰۰
رنو ساندرو	۴۹,۰۵۰,۰۰۰	۵۲,۱۰۰,۰۰۰
رنو کولیسو	۱۶۸,۴۰۰,۰۰۰	۱۵۱,۰۰۰,۰۰۰
وانت پادرا انژکتوری	۴۲,۷۰۰,۰۰۰	۴۰,۰۰۰,۰۰۰
پارس تندر ۹۰	۳۹,۵۰۰,۰۰۰	۴۱,۳۰۰,۰۰۰
فیس لیفت لوگان		
چانگان CS35	۶۴,۰۰۰,۰۰۰	۶۸,۰۰۰,۰۰۰
چانگان ایدو	موجود نیست	۶۶,۰۰۰,۰۰۰
کولیسو تیپ ۲	۱۷۸,۴۷۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰

مدل خودرو	قیمت نماینده(تومان)	قیمت بازار(تومان)
اسکالا ۱۶۰۰	۹۵,۰۰۰,۰۰۰	۹۳,۰۰۰,۰۰۰
اسکالا ۱۶۰۰ مدل ۲۰۱۶	۱۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۹۸,۰۰۰,۰۰۰
اسکالا کروکی	۱۸۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۸۶,۰۰۰,۰۰۰
کروک دنده اتوماتیک		
رنو اسکالا	۱۲۶,۰۰۰,۰۰۰	۱۱۸,۰۰۰,۰۰۰
فول اتومات		
رنو اسکالا هاچ بک ۲۰۱۶	۱۲۶,۰۰۰,۰۰۰	۱۱۸,۰۰۰,۰۰۰
فول		
رنو اسکالا هاچ بک نیمه فول ۲۰۱۶	۱۱۶,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۹,۰۰۰,۰۰۰
رنو داستر ۲۰۱۶ fwd		
رنو داستر ۲۰۱۶	۱۱۴,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۷,۰۰۰,۰۰۰
رنو داستر 2WD	۹۵,۰۰۰,۰۰۰	۹۵,۰۰۰,۰۰۰
۴۵۲ اتومات		
رنو داستر 2WD	۱۰۸,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰
PH۲ ۴۵۲ اتومات		
رنو سفران ۲۰۰۰ مدل ۲۰۱۶	۱۴۵,۰۰۰,۰۰۰	۱۳۶,۰۰۰,۰۰۰
رنو سفران ۲۵۰۰ مدل ۲۰۱۶	۱۸۹,۰۰۰,۰۰۰	۱۷۷,۰۰۰,۰۰۰
رنو سیمبل ۲۰۱۶	۷۱,۹۰۰,۰۰۰	۶۸,۰۰۰,۰۰۰
رنو فلوئنس دنده دستی ۲۰۱۶	۸۷,۰۰۰,۰۰۰	۹۲,۰۰۰,۰۰۰
رنو کولیسو ۲۵۰۰cc فول اتوماتیک	۱۴۹,۵۰۰,۰۰۰	۱۴۸,۰۰۰,۰۰۰
فلوئنس ۲۰۱۶	۱۱۷,۰۰۰,۰۰۰	۱۱۲,۰۰۰,۰۰۰
فلوئنس فول	۱۲۷,۰۰۰,۰۰۰	۱۲۰,۰۰۰,۰۰۰

تصریح می کند: «به اعتقاد من با توجه به تغییر و تحولاتی که امسال و سال آینده در صنعت خودرو خواهیم داشت، بخشی از کمبود نقدینگی خودروسازان با سرمایه گذاری خارجی تأمین خواهد شد، فروش شرکت های زیرمجموعه استراتژیک و با برنامه نبوده است و شرکت های ایران خودرو و سایپا امید بیشتری به سرمایه گذاری خارجی دارند تا واگذاری دارایی های شان در داخل کشور.»

خصوصی سازی تنها راه چابک سازی

آن گونه که کارشناسان می گویند فروش این شرکت ها در بهترین حالت از زیان انباشته خودروسازان می کاهد، این هم درحالی که شرکت های فروخته شده سرانجام خوشایندی نخواهند داشت. براین اساس می توان پرسید چاره به سوددهی با فعال ماندن شرکت های فروخته شده چیست؟ شهرداری از این زمینه معتقد است: «بهترین راه، واگذاری خودروسازی ها به بخش خصوصی است، زیرا بخش خصوصی به دنبال منافع شخصی خود نخواهد بود بلکه منافع سازمان و توسعه را در نظر می گیرد. واگذاری صنعت خودرو به بخش خصوصی با توجه به ادبیات اقتصادی و بنگاهداری که بخش خصوصی دارد، موجب چابک سازی این شرکت ها خواهد شد.»

فروش شرکت های زیرمجموعه غول های جاده مخصوص

دور باطل خودروسازان



عسل داداشلو
dadashloo@gmail.com

آخرین روز از تیرماه سال جاری، سکانداران گروه صنعتی ایران خودرو و گروه خودروسازی سایپا اعلام کردند برخی از شرکت های زیرمجموعه خود را تا پایان سال جاری واگذار خواهند کرد؛ واگذاری ای که به اعتقاد کارشناسان در صورت اجرایی شدن، فقط از زیان این شرکت ها می کاهد و سرمایه تازه ای برای آنها در پی خواهد داشت.

مجمع عمومی سالانه دو خودروساز بزرگ کشور علاوه بر خبرهایی از مشارکت های آینده این شرکت ها، حاوی خبرهایی مبنی بر کوچک سازی این شرکت ها نیز بود. هاشم یگمزارع، مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو در این روز اعلام کرد ۲۸ شرکت زیرمجموعه این گروه به فروش خواهد رسید. همچنین مهدی جمالی، مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا نیز از فروش دو شرکت ایران کاوه و سایپادیزل خبر داد. فروش شرکت های زیرمجموعه ای که از سال های اخیر فقط به هزینه های مالی خودروسازان اضافه کرده و تقریباً سودی برای آنها نداشته است، می تواند به چابک سازی آنها کمک کند اما واقعیت این است که کارشناسان یک تئوری را درباره فروش شرکت های زیرمجموعه مطرح می کنند که فروش شرکت های زیرمجموعه را با توجه به زیان انباشته

دانست که شیوه فروش چیست. در همه جای دنیا مرسوم است که براساس میزان سوددهی یک شرکت، ارزش آن را تعیین می کنند. روش دیگر این است که تراز مالی شرکت ها براساس ادایلی ها و بدهی ها مورد نظر قرار می گیرد که در شرکت های زیان ده اصولاً پولی به دست فروشند

خواهد رسید.» او می افزاید: «باید در نظر داشته باشیم شرکت های زیرمجموعه خودروسازان در ایران بدون وابستگی به آنها تقریباً ارزشی ندارند و از سوی دیگر همان طور که خودروسازان موجب ساقط شدن فعالیت بسیاری از قطعه سازان شدند، می توانند این شرکت ها را نیز پس از فروش از ادامه فعالیت ساقط کنند. بنابراین در فروش این شرکت ها نگرانی های بسیاری وجود دارد و فروش این شرکت ها در بهترین حالت فقط خودروسازان را از زیر بار

بالای برخی از آنها، بیشتر دوری باطل می دانند، زیرا میزان زیان انباشته برخی از این شرکت ها پیش از ارزش واقعی آنها بوده و از سوی دیگر آنها بدون وابستگی به نام ایران خودرو و سایپا ارزش چندانی ندارند و در حقیقت استفاده از رانت دولتی است که آنها را ارزشمند می کند.

فروش دارایی ها بدون برنامه

حالا براساس این تئوری، این پرسش مطرح می شود که فروش شرکت های زیرمجموعه خودروسازان که از زمان روی کار آمدن محمدرضا نعمت زاده به عنوان وزیر صنعت دولت یازدهم همواره مطرح بوده، چقدر قابلیت اجرایی دارد و آیا سودی برای آنها در پی خواهد داشت؟ بهرام شهرپاری، کارشناس صنعت خودرو، در پاسخ به این پرسش به «فرصت امروز» می گوید: «بتدا باید

حالا براساس این تئوری، این پرسش مطرح می شود که فروش شرکت های زیرمجموعه خودروسازان که از زمان روی کار آمدن محمدرضا نعمت زاده به عنوان وزیر صنعت دولت یازدهم همواره مطرح بوده، چقدر قابلیت اجرایی دارد و آیا سودی برای آنها در پی خواهد داشت؟ بهرام شهرپاری، کارشناس صنعت خودرو، در پاسخ به این پرسش به «فرصت امروز» می گوید: «بتدا باید

قاچاق خودرو

تولید بیش از ۳۳۹ هزار دستگاه انواع خودروی سواری

طی چهار ماهه منتهی به تیرماه امسال تولید خودرو توسط خودروسازان داخلی کشور به مرز ۳۳۹ هزار و ۸۲۸ دستگاه رسید که در مقایسه با مدت مشابه خود در سال گذشته رشد ۳,۳ درصدی را نشان می دهد.

به گزارش شبکه اطلاع رسانی تولید و تجارت ایران (شاتا)، طی چهار ماهه نخست امسال بیشترین آمار خودروهای سواری تولید شده شامل مونتاژ پراید (پراید و دوگانه سوز) به تعداد ۵۱ هزار و ۲۴۰ دستگاه، پژو ۴۰۵ به تعداد ۴۸ هزار و ۵۵۴ دستگاه، پژو ۲۰۶ به تعداد ۴۱ هزار و ۵۵۵ دستگاه، پژو پارس به تعداد ۳۰ هزار و ۱۰۴ دستگاه، تیبا ۲۰۰ به تعداد ۲۶ هزار و ۴۱ دستگاه و سمند به تعداد ۲۵ هزار و ۴۵۸ دستگاه گزارش شده است.

این گزارش می افزاید، طی چهار ماهه منتهی به تیرماه سال جاری همچنین محصولات رنو به تعداد ۱۸ هزار و ۷۱۴ دستگاه، MVM به تعداد ۱۵ هزار و ۵۱۵ دستگاه، تندر ۹۰ به تعداد ۱۸ هزار و ۸۸۷ دستگاه، جک پراید نسیم و صبا به تعداد ۱۴ هزار و ۲۴۴ دستگاه، پراید ۱۳۲ به تعداد ۷ هزار و ۶۰۵ دستگاه، دنا به تعداد ۶ هزار و ۹۲۰ دستگاه، برلیانس به تعداد ۸ هزار و ۳۲۶ دستگاه و ساندرو B۹۰ به تعداد ۶ هزار و ۳۸۷ دستگاه تولید شده است.

واردات خودرو

امکان صادرات خودروهای قاچاق وجود ندارد



سختگوی ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز درباره امحای ۱۳ خودروی لوکس قاچاق گفت: به دلیل اینکه نمایندگی این خودروهای گران قیمت در کشورهای همسایه به صورت عمده و با ضمانت نامه این کالاها را مستقیم از کارخانه خریداری می کنند و براساس قانون امکان صادرات آن وجود ندارد. به گزارش ایرنا، ۱۳ بنز و پورشه قاچاق به ارزش تقریبی ۱۳۰ میلیارد ریال (۱۴ میلیارد تومان) با هماهنگی سازمان تعزیرات حکومتی و سازمان جمع آوری و فروش اموال تملیکی این هفته در شیراز امحا می شود و زیر دستگاه پرس می رود. قاسم خورشیدی در گفت و گو با ایرنا توضیح داد: نمایندگی این خودروها در کشورهای همسایه خودروهای مذکور را به طور عمده و مستقیم از کارخانه خریداری می کنند. وی افزود: بر این اساس نمی توان خودروی لوکس قاچاق شده به ایران را که دیگر ضمانت نامه لازم ندارد و به صورت تک فروشی است، به کشورهای همسایه صادر کرد. سختگوی ستاد مبارزه با قاچاق

باید گفت از آنجا که این کالاها سرمایه ای به حساب می آیند، تابع ضوابط خاص خود هستند یعنی براساس قانون حمایت از مصرف کننده در صورتی می توان آن را وارد کرد که از طریق نمایندگی بوده و نمایندگی پس از فروش داشته باشد. وی تأکید کرد این خودروهای لوکس که موضوع امحای آنها مطرح است، امکان صادرات ایمن را به کشورهای همسایه ندارند؛ خورشیدی اظهار داشت: سازمان جمع آوری و فروش اموال تملیکی مسئول این امر است و جزییات بیشتر در اختیار آنهاست. سختگوی ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز از رسانه ها و به ویژه ایرنا که شبکه گسترده ای در سراسر کشور دارد، خواست تا در صورت مشاهده فروش و بازتوزیع کالاهای مکشوفه قاچاق در بازار، آن را به مراجع ذی ربط اطلاع دهند.

به گزارش ایرنا، خودروهای لوکسی که قرار است این هفته امحا شوند، چندی پیش کشف شده اند و به گفته سازمان تعزیرات حکومتی از این نوع خودروهای قاچاق در بندرعباس و تهران نیز وجود دارد که پس از هماهنگی امحا خواهند شد.

کالا و ارز تأکید کرد: علت اینکه سازمان جمع آوری و فروش اموال تملیکی تصمیم گرفت این خودروها را امحا و تبدیل به آهن قراضه کند، این است که دیگر امکان صادرات مجدد آن وجود ندارد و براساس قانون توزیع آن در بازار داخلی هم امکان پذیر نیست. خورشیدی خاطرنشان کرد: گذشته این نوع کالاهای توسط افرادی که قاچاق را انجام می دادند، خریداری و وارد بازار می شد اما اکنون قانونگذار این روزنها را بسته است. وی یادآور شد: آیین نامه مربوط

کالا و ارز تأکید کرد: علت اینکه سازمان جمع آوری و فروش اموال تملیکی تصمیم گرفت این خودروها را امحا و تبدیل به آهن قراضه کند، این است که دیگر امکان صادرات مجدد آن وجود ندارد و براساس قانون توزیع آن در بازار داخلی هم امکان پذیر نیست. خورشیدی خاطرنشان کرد: گذشته این نوع کالاهای توسط افرادی که قاچاق را انجام می دادند، خریداری و وارد بازار می شد اما اکنون قانونگذار این روزنها را بسته است. وی یادآور شد: آیین نامه مربوط

آگهی مزایده عمومی

تاریخ: ۱۳۹۵/۰۵/۱۹ شماره: الف/۹۵/۶۱

شرکت مخابرات استان آذربایجان غربی

موضوع مزایده: فروش املاک مزاد بر نیاز

مزایده گزار: شرکت مخابرات استان آذربایجان غربی

شرکت مخابرات استان آذربایجان غربی در نظر دارد تعدادی از املاک مزاد بر نیاز خود را به شرح ذیل از طریق مزایده عمومی به کلیه اشخاص حقیقی و حقوقی بصورت نقد بفروش برساند، متقاضیان شرکت در مزایده می توانند جهت بازدید از اماکن مورد نظر از تاریخ ۱۳۹۵/۰۵/۲۱ لغایت ۱۳۹۵/۰۵/۳۰ لغایت فقط از ساعت ۹ لغایت ۱۲ در شهرستان ارومیه با اداره ساختمان، واقع در بلوار ارتش - ساختمان مرکزی مخابرات (تلفن: ۳۹۱۱۳۳۳۰) و در شهرستانها با ادارات مخابرات محل هماهنگی و در صورت تمایل به شرکت در مزایده اقدام فرمایند.

ردیف	نام شهرستان	آدرس املاک
۱	مهمانسرای سلماس	خیابان خرمشهر
۲	مهمانسرای تکاب	خیابان پاسداران
۳	ساختمان اداری چالدران	خیابان امام
۴	ملک مخابراتی شاهیندژ	خیابان معلم
۵	زمین انبار شهید قلی پور	جاده سلماس (ناحیه)
۶	مخابرات قره ضیال دین	نش خیابان معلم - جابازان

روش تهیه مبلغ سپرده شرکت در مزایده: ضمانت نامه بانکی یا معادل آن چک تضمین شده بانکی در وجه شرکت مخابرات استان آذربایجان غربی یا واریز به حساب شماره ۰۶۹۲/۰۶۸۰۱۶۸ با شناسه واریز ۱۳۳۳۰۵۶۱۳۳۲۹۸۰۱ نزد بانک ملت شعبه مرکزی ارومیه، به میزان ۴ درصد مبلغ پایه کارشناسی مهلت خرید اسناد مزایده: از تاریخ ۱۳۹۵/۰۵/۲۱ لغایت ۱۳۹۵/۰۵/۳۰ مهلت برگشت اسناد مزایده: حداکثر تا ساعت ۱۴ مورخه ۱۳۹۵/۰۶/۰۹ مهلت گشایش پاکت مزایده گران: ساعت ۱۴ روز مورخه ۱۳۹۵/۰۶/۱۳ مهلت اسناد مزایده به یکی از طرق ذیل: روش اول: مراجعه به وب سایت www.tcwair جهت اخذ رایگان اسناد مزایده. روش دوم: واریز مبلغ ۱۰۰۰۰ ریال، به حساب سیبا شماره ۰۱۰۶۰۵۶۸۱۲۰۰۵ بانک ملی ایران، قابل واریز در کلیه شعب، به نام شرکت مخابرات استان آذربایجان غربی و ارائه آن در ساعات اداری به مدیریت تدارکات این شرکت به آدرس ارومیه، بلوار ارتش، ساختمان مرکزی مخابرات، طبقه پنجم، اتاق ۵۲۴، جهت دریافت اسناد مزایده. مکان تحویل اسناد: دبیرخانه این شرکت به آدرس: ارومیه - بلوار ارتش - ساختمان مرکزی مخابرات - طبقه دوم - اتاق ۲۲۲. ضمناً در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر با تلفن ۳۹۱۹۱۲۵۲۴ - ۳۹۱۹۱۲۵۲۱ یا داورنگار ۰۶۴۵۳۳۴۴ تماس حاصل و یا صفحه اصلی سایت www.tcwair را ملاحظه فرمایید.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۵/۵/۲۱ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۵/۵/۲۵

۲۲۱

شرکت مخابرات استان آذربایجان غربی

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی – اقتصادی

دوشنبه | ۲۵ مرداد ۱۳۹۵ | شماره ۵۷۹ | صفحه ۸

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول: محمدرضا قدیمی
شورای سردبیری:
 محمدرضا قدیمی، حمیدرضا اسلامی، شهریار شمس مستوفی
چاپ: شرکت رواق روشن مهر **توزیع:** شتاب گستر امروز
آدرس: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، بعد از مشاهیر، پلاک ۴۹

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR

سایت: WWW.FORSATNET.IR

دراجتماع پر شور مردم کهگیلویه و بویراحمد

روحانی: رشد اقتصادی کشور به ۴/۴ درصد رسیده است



رئیس‌جمهوری اسلامی ایران گفت: براساس آخرین

گزارش مرکز آمار، رشد اقتصادی کشور در سه ماهه نخست اسفال به بیش از ۴/۴ درصد رسیده است.

به گزارش ایرنا، دکتر حسن روحانی دیروز در ادامه سفر استانی خود به استان کهگیلویه و بویراحمد در اجتماع باشکوه مردم در ورزشگاه تختی یاسوج افزود: دولت یازدهم در شرایطی فعالیت خود را آغاز کرد که رشد اقتصادی کشور منفی ۸،۸درصد بود که امروز و در سه ماهه نخست سال جاری به بیش از ۴/۴ درصد رسیده است.

وی اظهار کرد: اگر ما امروز توانستیم در روزهای سخت این منطقه در شرایطی که دشمنان انقلاب قیمت نفت را به یک سوم و یک چهارم رسانده‌اند در رشد نزدیک ۵درصد برسیم این به معنای اعتماد مردم به دولت و اتحاد دولت و ملت است.

رئیس‌جمهوری با اشاره به اینکه امروز کشور در یک نقطه شکوهمند قرار گرفته است، ادامه داد: شما ملت بزرگ ایران نه با شعار بلکه با اراده، ایستادگی، مقاومت و حمایت و اطاعت از رهبر معظم انقلاب به دنیا نشان دادید کسی نمی‌تواند چیزی را بر ما تحمیل کند. دکتر روحانی افزود: شما ملت بزرگ ایران توانستید با شجاعت، زنجیر تحریم را از دست و پای آن دلیر تاریخ که ناشی ایران عزیز است، باز کنید و با ایستادگی و مقاومت‌تان کاری کردید که زنجیرهای تحریم شکسته شود.

وی اضافه کرد: امروز برخلاف اراده دشمنان ایران، هر مقدار که می‌خواهیم نفت به جهان صادر می‌کنیم و باوجود اراده دشمنان، امروز کشتی‌های ایران در سراسر جهان در کنار بندرگاه‌های بزرگ جهان پهلو می‌گیرند. رئیس‌جمهوری گفت: در شرایطی که در روزها و سال‌های قبل بیمه تحریم بود امروز کشتی‌ها و نفتکش‌های ما می‌توانند با بیمه در سراسر جهان حرکت کنند.

دکتر روحانی افزود: امروز روزی است که با غیرت مردان کشورمان توانستیم زنجیرهایی را که برای عدم ارتباط بین بانک‌های ایرانی و خارجی ایجاد کرده بودند در هم شکنیم.

وی با اشاره به سفر ۳۵۰ هیأت اقتصادی و ۱۶۰ هیأت سیاسی از سراسر دنیا به کشورمان گفت: ممکن است عده کمی از اینکه تحریم‌ها برداشته شده نازحت باشند چرا که این برای منافع آنها خوشایند نیست اما ملت بزرگ ایران از لغو تحریم‌ها شاد و مسرور است. رئیس‌جمهوری افزود: همان‌طور که این دولت توانست تورم را تک رقمی کند با حمایت شما مردم رونق را نیز به اقتصاد کشور باز خواهد گرداند. دکتر روحانی ادامه داد: امروز یکی از اهداف بلند همه ما در سراسر کشور این است که نسل جوان را در مسیر کار و کوشش و شغل مناسب و متناسب با علم و دانش قرار دهیم.

وی افزود: نباید بگذاریم که در خانه‌ای جوانی بیکار

بماند و قطعا این کار شدنی است.

رئیس‌جمهوری با اشاره به اینکه باید بتوانیم اقتصاد کشور را به حرکت درآوریم، ادامه داد: تا پایان اسفال ۷هزار و ۵۰۰ بنگاه اقتصادی را در کشور راه‌اندازی خواهیم کرد.

روحانی با اشاره به برجام و ناراحتی صهیونیست‌ها و برخی کشورهای حاشیه جنوبی خلیج فارس نیز گفت: دیپلمات‌های شجاع برای ایران غرور آفرینند.

وی اظهار کرد: صهیونیست‌ها و برخی کشورهای جنوبی خلیج فارس از برجام ناراحت هستند اما مردم با وحدت و حمایت‌های رهبری توانستند پیروزی تاریخی کسب کنند.

روحانی گفت: برجام شرایط را برای پیشرفت اقتصادی فراهم کرده است و توانست شرایط را برای برداشتن دیوارها فراهم کند تا رونق اقتصادی ایجاد شود.

وی تصریح کرد: خوشبینی به برجام به معنای خوشبینی به آمریکا نیست. روحانی بیان کرد: برجام شرایط را برای پیشرفت اقتصادی و جذب سرمایه‌های داخلی و خارجی فراهم کرده است.

وی اظهار کرد: با اجرای برجام تاکنون ۸۲ تفاهم و قرارداد با کشورهای خارجی منعقد شده که در حال حاضر ۲۹ قرارداد آن اجرایی شده است.

دکتر روحانی گفت: در این سرزمین که دنیای زیبایی‌ها، سرچشمه رودخانه‌ها و دارای انواع آب وهواست نباید بگذاریم جوانی بیکار بماند.

روحانی افزود: ما باید کشاورزی گلخانه‌ای را احیا و گردشگران داخلی و خارجی را به استان جذب کنیم. وی بیان کرد: سرمایه‌گذاری کالفی در زمینه گردشگری و ایجاد زیربنای‌ها آن لازم است.

روحانی بیان کرد: باید شرایط به‌گونه‌ای بشود تا علاوه بر جذب گردشگر برای این استان برای سایر استان‌ها نیز جذب گردشگر کنیم.

وی عنوان کرد: سایر استان‌ها می‌توانند از آب و هوای این استان استفاده کنند.

روحانی گفت: استان کهگیلویه و بویراحمد می‌تواند

در زمینه داروهای گیاهی یک تحول ایجاد کند.

رئیس‌جمهوری افزود: معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری مامور شده که شرایط را برای اشتغال‌زایی در زمینه گیاهان دارویی و فناوری‌های نوین فراهم کند. وی با بیان اینکه ۴۴ هزار شغل مستقیم در زمینه فناوری‌های نوین در سطح کشور ایجاد شده است، گفت: علما و دانشگاهیان دست به دست هم دهند تا اشتغال پایدار در این اسنان به‌وجود آید.

روحانی بیان کرد: در این سفر ۲هزار و ۳۲۰ میلیارد ریال از بودجه عمومی برای سال‌های ۹۵ و ۹۶ برای ۹ طرح و پروژه آبرسانی به روستاها و شهرهای استان اختصاص می‌یابد.

وی عنوان کرد: چهار طرح با ۶۰۰ میلیارد ریال برای

آبرسانی به چهار شهرستان کهگیلویه، بهمئی، چرام و لنده مصوب شده است.

روحانی اظهار کرد: یک هزار و ۳۳۰ میلیارد ریال برای شش طرح مهم کشاورزی اختصاص یافته است که همه آنها در سال‌های ۹۵ و ۹۶ اجرایی خواهد شد.

وی عنوان کرد: سه صندوق سرمایه‌گذاری برای حمایت از توسعه بخش کشاورزی در شهرستان‌های کهگیلویه، باشت و گچساران ورود خواهند کرد.

رئیس‌جمهوری گفت: در زمینه حمل‌ونقل ۲هزار و ۶۰۰میلیارد ریال برای چهار طرح مهم اختصاص می‌یابد. وی افزود: راه اصلی پاتاوه به دهدشت با اختصاص یک‌هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال در سال ۹۶ به اتمام می‌رسد.

روحانی بیان کرد: در حوزه عمران شهری، علمی و فناوری و بهداشت نیز ۹۰۰ میلیارد ریال اختصاص یافته است.

وی عنوان کرد: نصف سود تسهیلات اعطایی برای سرمایه‌گذاری در این استان از سوی دولت به‌صورت یارانه پرداخت خواهد شد.

روحانی اضافه کرد: برای این برنامه نیز یک‌هزار و ۴۰۰ میلیارد ریال اختصاص یافته است.

وی عنوان کرد: برای گازرسانی به ۱۶۰ روستا در سال ۹۵ حدود ۷۴۰ میلیارد ریال و در سال ۹۶ برای گازرسانی به ۲۴۵ روستا ۷۰۰ میلیارد ریال اختصاص می‌یابد.

روحانی گفت: با اجرای این طرح‌ها این استان ۸۱ درصد جمعیت شهری و روستایی زیر پوشش گازرسانی قرار خواهد گرفت.

وی با بیان اینکه در مجموع دولت یازدهم ۹۰۰ پروژه در استان انجام داده است، افزود: ۲۳۱ پروژه در این سفر دو روزه افتتاح و ۳۶ طرح مهم کلنگ‌زنی می‌شود.

روحانی هزینه‌های انجام شده برای این طرح‌ها را ۷هزار و ۵۶۰ میلیارد ریال اعلام کرد.

وی عنوان کرد: در مجموع در این سفر ۹ هزار و ۶۶۰ میلیارد ریال برای ۴۴ طرح این استان اختصاص یافته است.

کارتون تدبیر و امید از ۲۴ دی سال ۹۲ تاکنون به استان‌های خوزستان، هرمزگان، سیستان و بلوچستان، ایلام، لرستان، چهارمحال و بختیاری، اردبیل، خراسان رضوی، زنجان، گلستان، خراسان جنوبی، بوشهر، اصفهان، قم، گیلان، فارس، آذربایجان شرقی، شهرستان‌های استان تهران (شهریار، ملارد و قدس)، خراسان شمالی، کردستان، شهرستان‌های استان تهران (اسلامشهر، رباط کریم و بهارستان)، همدان، مازندران، شهرستان ری (جنوب تهران)، یزد، سمنان، کرمان، آذربایجان غربی و کرمانشاه سفر کرده است. رئیس‌جمهوری و هیأت دولت در سی‌امین سفر استانی صبح یکشنبه ۲۴ مرداد ۹۵ وارد یاسوج مرکز کهگیلویه و بویراحمد شدند.

سیاست

ترامپ: خبرنگاران پست‌ترین نوع حیات هستند

فلیمبرداران حاضر در جلسه اشاره کرد و گفت: خبرنگاران پست‌ترین نوع حیات هستند. این شبکه تلویزیونی در ادامه گزارش داد: ترامپ در یکی از سخنرانی‌های خود با اشاره به خبرنگار «بی.بی.سی» آشکارا گفت: این خبرنگار از «ای.بی.سی» فردی بنجل و فاسد است.

سی‌ان‌ان گزارش داد: ترامپ در ادامه حملات خود به رسانه‌های آمریکایی، چند روز پیش در آبینگدان (Abingdon) ایالت ویرجینیا گفت: واشنگتن پست یکی از روزنامه‌های فریبکار جهان است.

بنابراین گزارش، ترامپ در جمع هواداران خود در مورد سی‌ان‌ان گفت: سی‌ان‌ان یک فاجعه است، این شبکه بسیار فریبکار است.



با تسلط کامل شبه نظامیان کرد بر شهر منیج در استان حلب واقع در شمال سوریه و فرار داعشی‌ها به خارج از این شهر، مردم به جشن و شادی پرداختند

تیتراخبار

◀ دادگاه جنایی بحرین دیروز اندکی پس از آغاز دومین جلسه محاکمه غیبی آیت‌الله شیخ عیسی قاسم، محاکمه وی را به ۱۵سپتامبر (۲۵ شهریور) موکول کرد.

◀ نخست‌وزیر عراق ضمن اشاره به اینکه پایان کار داعش نزدیک است، گفت: نیروهای عراقی عرصه را بر داعش تنگ کرده و تعداد زیادی از تروریست‌ها را از پای درآورده‌اند.

تیتراخبار

اولویت‌های واگذاری فرزند به خانواده‌ها

سوی پزشک قانونی به سازمان بهزیستی ارائه کنند و دوم اینکه اولویت با دختران و زنانی است که بیش از ۳۰ سال سن دارند و هنوز مجرد هستند. زنانی که ازدواج کرده‌اند و در حال حاضر تنها زندگی کنند نیز جزو اولویت‌ها محسوب می‌شوند.

به گفته مدیرکل دفتر امور کودک و نوجوان سازمان بهزیستی در مرحله سوم نیز اولویت با والدینی است که فرزند دارند، اما متقاضی فرزندخواندگی دیگری هستند که البته در این میان اولویت با زوجینی است که بچه‌دار نمی‌شوند.

وی همچنین گفت: پدر و مادرهایی که سن‌شان کمتر از ۵۰ سال است نسبت به بقیه افراد در اولویت هستند.



مدیرکل دفتر بیمه‌های اجتماعی‌وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی‌گفت: سرمایه بیمه «عمر» و «حوادث» بازنشستگان افزایش یافت

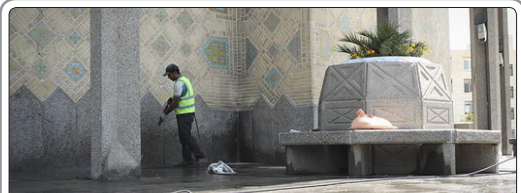
فرهنگ

جدیدترین اظهارات مهرجویی درباره فیلم و تئاترش

همان بازیگران قبلی بسازم.

داریوش مهرجویی همچنین درباره ساخت فیلم «سنستوری ۲» توضیح داد: پیش از این بهرام رادان به دلیل سفری که از قبل برنامه‌ریزی کرده بود، امکان حضور در این فیلم را نداشت اما با توجه به گذشت زمان، قرار است او در این فیلم به همراه لیلا حاتمی بازی کند.

مهرجویی با اشاره به اینکه محمدرضا شریفی‌نیا به‌عنوان مجری طرح این فیلم به دنبال سرمایه‌گذار و تهیه‌کننده برای ساخت «سنستوری ۲» است، درباره احتمال حضور این‌فیلم در جشنواره فیلم فجر گفت: هنوز مشخص نیست چه زمانی فیلم کلید می‌خورد.



نمای بیرونی تئاترشهر در آستانه برپایی شانزدهمین جشنواره تئاتر عروسکی تهران – مبارک پاکسازی و شست‌وشو شد

ورزش

احتمال لغو بازی تراکتورسازی – پرسپولیس در پی تهدید پیمانکار ورزشگاه

نمی‌رسد و حتی امیر قلعه‌نویی نیز در نشست خبری بعد از بازی با ماشین‌سازی پیش‌بینی این ماجرا را انجام داد. این در حالی است که طبق برنامه‌ریزی‌های انجام شده قرار است بازی تراکتورسازی و پرسپولیس در ورزشگاه یادگار امام (ره) تبریز برگزار شود. اگر این ورزشگاه به موقع آماده نشود، احتمال لغو بازی مذکور قوت می‌گیرد. با توجه به اینکه ورزشگاه‌های دیگر تبریز نمی‌توانند میزبان این مسابقه بزرگ باشند، احتمالا در صورت آماده نبودن ورزشگاه یادگار این بازی لغو خواهد شد یا در شهر دیگری انجام می‌پذیرد.



حمید سوریان برابر حریف ژاپنی در دور اول کشتی فرنگی المپیک، شکست خورد

◀ تیم ملی فوتبال برزیل با درخشش نیمار، ستاره سرشناس خود دو بر صفر کلمبیا را برد و به نیمه‌نهایی فوتبال المپیک راه پیدا کرد.

◀ حسن تفتیان، قهرمان سرعت کشورمان توانست به دستاوردی تاریخی در المپیک برسد و به نیمه‌نهایی دوی سرعت صعود کند.

تیتراخبار

◀ تیم ملی فوتبال برزیل با درخشش نیمار، ستاره سرشناس خود دو بر صفر کلمبیا را برد و به نیمه‌نهایی فوتبال المپیک راه پیدا کرد.

◀ حسن تفتیان، قهرمان سرعت کشورمان توانست به دستاوردی تاریخی در المپیک برسد و به نیمه‌نهایی دوی سرعت صعود کند.



بنتون روند تبلیغات تکان دهنده و هولناک خود را متوقف کرد



به‌عنوان یک برند فعال در عرصه مد، United Colors of Benetton، یک پلت فرم خلاقانه و استراتژی بازاریابی جدید را برای تقویت هویت برند خود معرفی می‌کند. در زیر نگاهی به مسیر تحول این برند خاص می‌اندازیم.

از سال‌های اول تأسیس برند در سال ۱۹۶۵ میلادی، استراتژی بازاریابی بنتون به چالش کشیدن هنجارهای اجتماعی، استفاده از تصاویر شوک‌برانگیز و مبارزه علیه مسائل تأثیرگذار روی بشریت بود. از تصاویر بوسه‌پاپ گرفته تا یک بیمار مبتلا به ایدز در بستر مرگ در بیمارستان، کمپین‌های بنتون همواره در عین جنجال‌آفرینی برند را در معرض دید عموم مردم قرار می‌دهند. در دهه‌های ۸۰ و ۹۰ میلادی میل شدید برند به بحث و چالش منجر به افزایش میزان فروش و در نتیجه رشد تعداد فروشگاه‌های بنتون به ۷ هزار شعبه تا سال ۱۹۹۳ شد.



اما بعدها بخت بنتون برگشت و با وجود بالا بودن میزان آگاهی از برند، آمار فروش کاهش یافت. مدل کسب و کار بنتون شامل عدم پیروی از گرایشات موجود در دنیای مد و فقط تغییر آنها به طور فصلی، به معنای آغاز روند قرار گرفتن پایین‌تر از رقبای مد روز خود نظیر Zara بود. کند شدن روند رشد میزان فروش باعث شد تا این رقم در فاصله بین سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۱ فقط ۲درصد افزایش یابد. سال گذشته این برند تصمیم گرفت با تغییر رویه، روند کاهش میزان فروش محصولات خود را از بین ببرد.

در واکنش به این افت میزان فروش، بنتون حالا به ایجاد یک هویت برند قوی‌تر با راه‌اندازی یک پلت‌فرم خلاقانه و استراتژی بازاریابی جدید در روز ۲۷ جولای موسوم به «پلاس‌هایی برای انسان‌ها» می‌انديشد. هدف از انجام این کار تجلیل از زیبایی لحظه لحظه زندگی و احساسات روزمره انسان‌ها است. این خرده‌فروش با امید به بازتاب ادامه‌دار مسئولیت اجتماعی بنتون مبنی بر ارزش نهادن به زندگی مردم عادی، خط تولید محصولات خود را به سه دسته تقسیم کرده است.



این تغییر در قالب یک کمپین بازاریابی ۲۲ میلیون دلاری از طریق انتشار بیانیه‌ای با نام برند حمایت شده و شامل فعالیت در عرصه‌های دیجیتال، رسانه‌های اجتماعی، تبلیغات چاپی، ارسال پیام درون فروشگاه‌ای، راه‌اندازی یک «magalogue» (ترکیبی از مجله و کاتالوگ) می‌شود.

به گفته جان مولنجر، مدیر ارشد محصول و بازاریابی در بنتون، هدف از برگزاری این کمپین انعکاس احساسات مختلف در طول زندگی ما به روشی است که هرگز تکان‌دهنده و هولناک نباشد. او ضمن تشریح دلیل این تغییر افزود که در یک محیط رقابتی بنتون نیاز به افزایش آگاهی مردم درباره علت وجودی خود دارد.

علت آن است که بازار مد گزینیه‌های متعددی را پیش روی مصرف‌کنندگان قرار می‌دهد و مهم‌ترین چیز در این شرایط در حال تغییر، تشریح و تقویت دلایل فعالیت بنتون در سطوح مخصوص به خود است.



این پلت فرم بازاریابی در قالب یک کمپین در واقع یک اکوسیستم است که تأثیر فراوانی بر روی طررح رسانه‌ای و همه ابزارهای مورد علاقه مصرف‌کنندگان خواهد گذاشت.

منبع: ام‌بی‌ای نیوز

فرصت امروز

دوم

آرش سلطانعلی

مدرس تبلیغات و برندسازی

جشنواره تبلیغات شیرهای کن، امسال موفق‌تر از هر سال دیگر بود. این جشنواره تاجی است بر سر شرکت Ascential plc، برگزارکننده جشنواره کن، که هنوز هم سهام آن حدود یک میلیارد دلار ارزش دارد. هیات‌های شرکت‌کننده بیشتر، جوایز بیشتر، موضوعات جدیدتر و مقوله‌های جدیدتر ... و هنوز هم همان سازمان بی‌عیب و نقص. اما زیر این پوشش آرام و کامیاب، کسب‌وکار ارتباطات در واقع بسیار متفاوت شده است.

امسال چه کسانی برنده شدند؟

کن در اصل یک نمایش است برای جایزه دادن، مانند اسکار در صنعت سینما، کن هم نشان می‌دهد که صنعت ارتباطات چگونه دنیا را می‌بیند و می‌خواهد چگونه دیده شود. آژانس‌های خلاق، جایزه Grand Prix را برای رسانه و روابط‌عمومی برنده شدند. یک روزنامه برای موبایل برنده Grand Prix شد. یک آژانس رسانه‌ای، Grand Prix را برای بی‌طرفی جنسیتی خود برنده شد. (ناگفته نماند که تنها ۳درصد مدیران آژانس‌های رسانه‌ای دنیا از زنان هستند)

جایزه Grand Prix برای بازاریابی مستقیم به کمپینی تعلق گرفت که میلیون‌ها نفر را به‌صورت اتفاقی مرتبط کرده بود و Titanium Lion یعنی بزرگ‌ترین جایزه به آژانسی تعلق گرفت که جوانمردانه اعتراف کرده بود ایده کارشان متعلق به یک مشتری بوده است.

در اصل اگر می‌خواهید آژانس برنده باشید، راهش این است که تا حد ممکن آثار خود را در بخش‌های مختلف شرکت دهید، بخش‌های جنبی را نیز از دست ندهید. حتی کار خیلی متوسطی مانند کمپین McCann برای X-box تا ۱۰ جایزه شیر طلایی را برایش به ارمغان آورد. از آنجا که هزینه ورود آثار تنها ۱۵۰۰ دلار است و از هر ۳۰ شرکت‌کننده، یکی برنده یک شیر از کن می‌شود پس فرصت خوبی برای آژانس‌ها است. تنها جوایزی که واقعا اهمیت دارند جوایز Grand Prix هستند. کسانی که در سال ۲۰۱۶ برنده Grand Prix شدند، ترکیبی از آژانس‌های قدیمی مانند Y&R و JWT، آژانس‌های مستقل مانند Forsman & Bodenfors و Venables Bell یا از غول تکنولوژی، Google بودند.

آنچه در این میان جالب است، این است که کدام مشتری‌ها برنده شدند؟ بزرگ‌ترین تبلیغ‌کننده‌ها؟ خیر، اشتباه است! در اینجا فهرستی از ۱۰ شرکت بزرگی را که تبلیغات جهانی دارند براساس آخرین اطلاعات بررسی‌های رسانه‌ای از Advertising Age آورده‌ام.

- P&G
- Unilever
- L'Oreal
- Coca Cola
- Toyota
- VW
- Nestle
- GM
- Mars
- McDonalds

تعجب نکنید، شش برند کالاهای مصرفی، سه اتومبیل‌ساز و یک خرده‌فروش. در کشور آمریکا نیز به تنهایی الگوی مشابهی دیده می‌شود، گرچه می‌توانید شرکت‌های خبرارتی مانند Verizon و شرکت‌های خدمات مالی

مانند Amex را هم در میان آنها مشاهده کنید. حالا بیا بید برندگان جوایز Grand Prix در سال ۲۰۱۶ را مقایسه کنیم:

۱۵خرده‌فروش و شرکت‌های رسانه‌ای، هر بخش با نتایج کوتاه‌مدت و قابل اندازه‌گیری کسب‌وکار مشخص شده است. اغلب آنها شرکت‌های دولتی هستند، NGOها یا

کمپین‌های مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها، یکی دو مورد تولیدکننده محصولات الکترونیکی هستند و یک نفر Celebrity. نه هیچ برند کالاهای مصرفی در بین آنهاست، نه اتومبیلی، نه مخابراتی، نه خدمات مالی. عجیب است نه؟ تبلیغ‌کننده‌های قدیمی که هنوز هم بیشترین هزینه را می‌کنند هیچ اثر برنده‌ای نداشتند. پس موضوع چیست؟! بیا بید از بازاریاب‌ها ببرسیم.

چندین سال پیش مدیران ارشد برای بخش بازاریابی دستور کار تنظیم می‌کردند. آنها به هیچ وجه مفهوم و اهمیت هدف برند و مسئولیت اجتماعی و شفافیت شرکت را درک نمی‌کردند. آنچه برای آنها مهم بود صرفا نتایج قابل اندازه‌گیری کسب‌وکار بود. تمام مدیران ارشد بازاریابی امسال در کن بودند. در اینجا چند نقل قول از برخی از آنها را بخوانید:

– ما میان شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPI's) پنهان شده‌ایم، جایی که هیچ کس دیگری به‌جز بازاریاب‌ها به آن اهمیت نمی‌دهد.

(راجا راجامانر (Raja Rajamannar)، مدیر ارشد بازاریابی و ارتباطات مسترکارت) – ما باید از این جلسات کسل‌کننده دور شویم، جایی که شخصی با بالاترین دستمزد احتمالا کمترین تخصص رأی صادر می‌کند. (کیت ود (Keith Weed)، یونیلیور) – ما خیلی از کارها را تنها به یک روش انجام می‌دهیم، چون قبلا همیشه نتیجه داشته است. (لوری لی (Lori Lee)، نایب رئیس و مدیر ارشد بازاریابی جهانی AT&T) – شیوه سنجش اثرگذاری بازاریابی ما در طی ۴۰ سال گذشته تغییری نکرده است.

(برد جیکمن (Brad Jakeman)، رئیس گروه جهانی شرکت پپسی) اینطور نیست که بازاریاب‌ها ندانند که چه می‌خواهند، آنها می‌دانند و ما در هر کنفرانس بازاریابی ۱۲ ماه در سال آنها را شنیده‌ایم. آنها ابزارهای بازاریابی را نمی‌خواهند، آنها نتیجه‌ها را می‌خواهند. برخی از آنها چنین گفتند: – آنچه ما نیاز داریم بازاریابی غیرقابل پیش‌بینی است که نتایج قابل پیش‌بینی داشته باشد.

(آن موخرجی (Ann Mukherjee)، مدیرعامل سی‌سی‌جاسون) – کلیک‌ها بی‌فایده هستند. کلید اصلی این است که آیا نتایج آن طور که ما می‌خواهیم بروز می‌کند؟ (راجا راجمانر، مسترکارت) مشکل اینجاست که هیچ کس نمی‌داند چگونه باید به نتیجه‌ها دست یافت. آیا

نقدی بر جشنواره تبلیغات کن ۲۰۱۶

موجی از نوستالژی، موجی از تغییرات



بازاریابان، تحلیلگر هستند؟ آیا بازاریابان، کارآفرینان خلاق هستند؟ شرکت P&G هزینه‌های خود را برای آژانس‌های خلاق تا ۵۰ درصد کاهش داده در حالی که بودجه رسانه‌ای آن تنها ۵ درصد کم شده است. Sir Martin Sorrell می‌گوید: «۷۵درصد درآمد ما اکنون از رسانه‌ها، IT و دنیای دیجیتال است».

رسانه‌های مبتنی بر IT، پیروز میدان هستند. ارزش شرکت گوگل پنج برابر بزرگ‌تر متد برگزار شد. بان‌کی‌مون خیلی صریح ارزش شرکت‌های تبلیغاتی، بازاریابی و روابط عمومی چندملیتی مثل WPP، Havas Omnicom، IPG روی هم است. اما اینها خلاقیت را کجا رها کرده‌اند؟ اینجا موضوع جالب‌تر می‌شود، زیرا دو موج تغییر در ارند.

نخستین موج تغییر، انقلاب اجتماعی

یکی از به یاد ماندنی‌ترین تصاویر جشنواره کن ۲۰۱۶، سمنیار سطح بالایی بود که با سخنرانی بان‌کی‌مون دبیرکل سازمان ملل متحد برگزار شد. بان‌کی‌مون خیلی صریح سازمان ملل متحد درخواست کمک کرد. در ابعاد جهانی ما قطع ارتباط جدی میان مردم عادی و سازمان‌های سیاسی را می‌بینیم. اینها موضوعات جدیدی نیستند. آنچه جدید است این است که دموکراسی برای رسانه به این معنا است که همه به رسانه دسترسی دارند و نمی‌توان دسترسی به آن را مدیریت کرد. پس شرکت‌ها باید رسانه را جدی بگیرند. برنده‌ا شرکت‌هایی که غفلت کنند، به‌تدریج محو شده و از بین می‌روند. از سوی دیگر برندهایی که در موضوعات اجتماعی شرکت می‌کنند، پیشرفت کرده و کامیاب می‌شوند.

دومین موج تغییر، تکنولوژی

جای تعجب نیست که تکنولوژی یکی از موضوعات مهم جشنواره کن باشد. تکنولوژی در کن دو جنبه متفاوت داشت: جنبه اول بیشتر دیده می‌شد اما جنبه دوم اهمیت بیشتری داشت.

جنبه اول، تکنولوژی خلاقیت

نگاهی سریع به برنامه سمنیار و فهرست کوتاه جوایز نشان می‌داد که حقیقت مجازی (Virtual Reality) امسال موضوع بسیار مهمی خواهد بود. ما نمونه‌های خالب و شگفت‌انگیزی را مشاهده کردیم. اتوبوس مدرسه‌ای که تبدیل به وسیله‌ای برای «سفر به مریخ» می‌شد و «رویاهای دالی». همچنین



آگهی رستوران استرالیایی down under – شعار: استرالیا در مقابل استرالیا – هیچ برنده‌ای ندارد.

انسانی کافی بود. اما نمی‌توانست بازی چینی Go را که بسیار پیچیده‌تر بود بازی کند. پروژه AlphaGo گوگل، برنده جایزه Prix Grand در مقوله خلاقیت، از تفکر احتمالی بهره می‌گیرد (چیزی شبیه به اکتشاف که می‌تواند میانبری به نتیجه و یادگیری یک رفتار باشد).

روش تفکر انسان این گونه است و به همین دلیل است که انسان‌ها در بازی Go مهارت دارند. اما برنامه AlphaGo انسان را هم شکست داد. نیازی نیست که شیوه بازی را به آن یاد دهید، با نگاه به یک بازی، هر بازی، قوانین را خودش مشخص می‌کند.

این مسئله فقط محدود به بازی‌ها نیست. آیا می‌دانید این روزها FBI چگونه تروریست‌ها را ردیابی می‌کند؟ تصاویر صفحه فیس‌بوک و بحث‌های اینستاگرام آنها را بررسی می‌کند، نگران نباشید به عکس‌های تفریحی شما در فیس‌بوک علاقه‌ای ندارند. آنها از روبات‌های تشخیص چهره استفاده می‌کنند تا ویژگی‌های فردی در فاصله دور را کنترل کنند.

حالا ربط این موضوع با ارتباطات بازاریابی و خلاقیت چیست؟

آنچه داده‌ها انجام می‌دهند تبدیل ارتباطات به علم است. این علم تحلیلی نیست بلکه علم تجربی است. علم تجربی به این معنا است: آزمایش و مشاهده. ۱۰ مورد را آزمایش کنید و ببینید کدام درست درمی‌آید. تکرار تجربه اغلب برای رسیدن به سطح قابل قبولی از احتمال کافی است. بعد رویکردهایی را که کارایی ندارند دور بریزد و روی آنهایی که کارآمد هستند سرمایه‌گذاری کنید و آموخته‌های خود را برای تجربه‌های بعدی نگه دارید. تلاش، شکست، تلاش دوباره تا موفقیت، تلاش‌های بیشتر، موفقیت‌های بهتر.

در مصاحبه‌ها، فروم‌ها و سمنیارهای دیگر: Cutwater- پیشنهادت خودشان را اینطور تشریح کرد: «خلاقیت با ذهنیتی عملکردی، اگر من شرکت تجارت الکترونیکی بودم یا سازمان خیریه، با خرده‌فروشی داشتم، اینها را هم استخدام می‌کردم.

Herring Taylor- معتقد است تمام برندها هنرمند خواهند شد. این جایگاه‌سازی روشنی است. این شرکت با قرار دادن مجسمه یک خرس قطبی به اندازه واقعی که در کاخ جشنواره مردم را به وحشت می‌انداخت، این ایده خود را مجسم ساخت.

– آژانس Exposure طرفدار استفاده از آگهی‌های پنج سال پیش به‌صورت تصادفی است.

Livity- یک آژانس بازاریابی جوان را اداره می‌کند و تمام کارها را کارکنان زیر ۳۰ سال انجام می‌دهند – اغلب این کارکنان سابقه کار ندارند و شرکت، آنها را از خیابان‌های جنوب لندن بر اساس استعداد و انگیزه‌ایشان پیدا و وارد دنیای کار می‌کند، به شیوه‌ای که هنوز هم جالب است.

نتیجه‌گیری

هیچ فرمولی وجود ندارد. فضای بی‌اندازه بزرگی برای خلاقیت وجود دارد و حتی بیشتر، اگر مایل به تجربه و آموختن باشید و اگر رویکرد شما فراگیر، مشارکت‌آمیز و غیراز سلسله‌مراتبی باشد، کشف، جمع‌آوری و ارائه محتوای دیجیتالی در مورد یک موضوع، به اندازه شروعی تازه جذابیت دارد و نیازی نیست که حتماً ریاضیدان باشید.

Wintour Anna ، سردبیر افسانه‌ای مجله آمریکایی ووگ (Vogue) که شاید جذاب‌ترین سمنیار کل جشنواره را بر گزار کرد، در سخنرانی خود گفت: «محتوای خود را دور و بر الگوریتم‌های فیس‌بوک نچرخانید، همه این کار را بلدند»

او چهار قانون برای موفقیت ارائه داد:

– هدف‌های ولاتر انتخاب کنید!

– جرأت کنید متفاوت باشید!

– با افراد جالب دوست شوید!

– تشریک‌مساعی کنید!

ارتباط با نوسنده:

arash.soltanashi@gmail.com

ایستگاه تبلیغات



از طریق یک جعبه به مینه‌سوتا سفر کنید

در این موقع از سال سفر به ایالت مینه‌سوتا با هوایی سرد و برفی شاید سخت باشد. برای مبارزه با این تصور نادرست و متداول، مؤسسه «Explore Minnesota Tourism» یک جفت کانتینر فولادی را تزئین کرد. در ادامه از بازدیدکنندگان آینده‌نگر دعوت می‌شود تا نمونه‌ای از جاذبه‌های متنوع این ایالت را تجربه کنند و سپس تجارب خود را از طریق رسانه‌های اجتماعی با دیگران به اشتراک بگذارند. یکی از این کانتینرهای شش متر مربعی به نام غرفه «MNstagram»، با یک ژنراتور تولیدکننده مهِصیحه‌گاشی، صدای موزون یک مرغ ماهیخوار در پس‌زمینه و بهتر از همه یک قایق چوبی با امکان شبیه‌سازی عملیات پاروژدن، ایالت مینه‌سوتا را برای افراد تدای می‌کند. دومین کانتینر ضمن شبیه‌سازی باشگاه موسیقی منحصربه‌فرد «First Avenue» در شهر مینیاپولیس، کنار یک دستگاه تولیدکننده مه، با نورپردازی بنفش به احترام خواننده‌ای به نام «Prince» و سری کامل ساز درام، از طریق سیستم صوتی، اجازه همراهی با آهنگ را به مردم می‌دهد. با توجه به پر هزینه بودن تبلیغات تلویزیونی برای یک آژانس گردشگری دولتی با بودجه‌ای محدود، تلاش‌های آژانس‌های تبلیغاتی ColleMcVoy امکان کسب تجربه‌ای تعاملی‌دار، قابلیت اشتراک‌گذاری و ارزش خبری را به وجود می‌آورد.

بازار یابی مجانی

بازار یابی پارتیزانی و چریکی
برای بنگاه‌های کوچک

عطیه عظیمی

بنگاه‌های کوچک و متوسط در برابر صنایع بزرگ قرار می‌گیرند و نسبت به این صنایع مزایای بسیاری دارند، از جمله ارزش افزوده، نوآوری، اشتغال آفرینی و انعطاف‌پذیری بیشتر. بنگاه‌های کوچک و متوسط به‌اختصار SME نامیده می‌شود. البته تعریف صنایع کوچک و متوسط در کشورهای مختلف با یکدیگر تفاوت دارد و تابع شرایط اقتصادی و صنعتی حاکم است. برخی از معیارهایی که برای تعیین نوع صنایع کوچک، متوسط و بزرگ به کار می‌روند عبارتند از: تعداد کارکنان، سرمایه، دارایی کل، حجم فروش و ظرفیت تولید. در این میان رایج‌ترین معیار، تعداد کارکنان است که این نیز از کشوری به کشور دیگر متفاوت تعیین می‌شود.

هر تماس کوچکی که کسب‌وکار شما با دنیای بیرون برقرار می‌کند، همان بازاریابی است. این تماس کوچک، فرصت‌های زیاد بازاریابی است که به پول نیاز ندارد. بازاریابی هنر عوض کردن عقاید مردم است و به هیچ عنوان یک اتفاق نیست بلکه یک فرآیند است. بازاریابی یک فرآیند مستمر است و به هیچ وجه به شانس و اقبال ربطی ندارد.

بازاریابی پارتیزانی یا چریکی که یکی از روش‌های تأثیرگذار و کم‌هزینه تماس با دنیای بیرون است، اولین بار توسط جی‌کنراد لوینسون در سال ۱۹۸۲ در آمریکا مطرح شد. با اینکه این مدل برای بنگاه‌های کوچک ارائه شد، ولی از آن سال به بعد اکثر شرکت‌های مشهور و به‌نام آمریکایی همگی اصول و اقدامات بازاریابی پارتیزانی را به مرحله اجرا گذاشتند.

اکثر بنگاه‌های کوچکی که این مدل از بازاریابی را به اجرا درآورده‌اند به نتایج مثبتی دست یافته‌اند. یکی از مزایای بازاریابی چریکی این است که نیاز به هزینه زیادی در بازاریابی‌تان ندارید و در واقع به نوعی وابسته به خلاقیت و نوآوری است که حرف اول را می‌زند. برای کسب‌وکارهای نوپا بازاریابی چریکی بسیار مهم و دستیابی به روش‌های خلق بسیار کمک‌کننده است. چون امروزه رقابت زیرکانه‌تر، پیچیده‌تر و حتی خشن‌تر از سابق شده است.



بازاریابی چریکی می‌خواهد که شما ابعاد مختلف بازار خودتان را بشناسید، تجربه کنید و سپس از تاکتیک‌های آزمایش شده استفاده کنید. مطالعات و موفقیت‌های انجام شده در این زمینه آنقدر زیاد است که عملاً بنگاه‌های کوچک را در کشورهای مختلف بر آن می‌دارد تا به سمت این مدل سوق پیدا کنند. تحقیقات انجام شده نشان می‌دهد که متأسفانه مطالعات پژوهشی خیلی کمی درباره بازاریابی پارتیزانی در ایران انجام شده و تعداد آن شاید به چند مقاله و تعداد معدودی ترجمه کتاب ختم شود.

در بازاریابی چریکی اگر اطلاعات دقیقی از مشتریان احتمالی خود نداشته باشید، هرگونه هزینه‌ای را که در بازاریابی صرف می‌کنید، دور ریخته‌اید. همچنین در این بازاریابی تأکید بر تمرکز روی بازار هدف کوچک است. وقتی شما بازار هدف‌تان را درست و دقیق انتخاب کنید، بدون شک بقیه مراحل بازاریابی همانند انتخاب رسانه تبلیغاتی، انتخاب پیام و سایر مراحل بازاریابی شما آسان‌تر و کم‌هزینه‌تر خواهد بود. خلاقیت یکی از مهم‌ترین قسمت‌های بازاریابی چریکی است. تا اینجا همه چیز به‌خوبی پیش رفت. اطلاعات مشتریان احتمالی خود را جمع‌آوری و بازار هدف‌تان را نیز تا آنجا که ممکن است کوچک کرده‌اید. از این به بعد باید به این فکر کنید که چگونه پیام خود را به خلاقانه‌ترین روش به مشتریان احتمالی خود منتقل سازید.



آیامی‌دانستید

نمونه‌هایی از برنامه‌های مشارکت کارکنان

آیا می‌دانستید برنامه‌های مشارکت کارکنان در انوع مختلفی ارائه می‌شود؟ در زیر به سه نوع مشارکت کارکنان می‌پردازیم: ۱- مدیریت مشارکتی. زیردستان در تصمیم‌گیری سهم بسیاری دارند و در این زمینه با رئیس مستقیم خود در قدرت شریک هستند. در بسیاری از موارد مدیریت مشارکتی باعث بهبود وضع روحیه کارکنان و بهبود تولید شده و حتی جنبه اخلاقی و معنوی هم دارد. ۲- مشارکت نمایندگان کارکنان. به جای اینکه همه کارکنان به‌صورت مستقیم در تصمیم‌گیری‌ها مشارکت کنند یک گروه کوچک به‌عنوان نماینده اعزام می‌کنند تا در تصمیم‌گیری‌ها مشارکت کنند و هدف از آن توزیع قدرت در سازمان است. ۳- سهمیه کردن کارکنان در شرکت. در این روش کارکنان، مالک سهام شرکت می‌شوند تا بتوانند در مزایای حاصل از فعالیت‌های شرکت سهمیه شوند. کارکنان تا زمانی که در استخدام شرکت هستند حق فروش چنین سهامی را ندارند. اجرای این برنامه موجب افزایش رضایت شغلی کارکنان و بهبود عملکرد آنها می‌شود.

گزارش «فرصت امروز» از سومین همایش برند محبوب

راهنمای ساخت برندهای دوست‌داشتنی

مهلا فرازمنند
m.farazmand_66@yahoo.com

«کسی که به‌عنوان برند محبوب منتخب می‌شود، عملاً توانسته ارتباط عاطفی خویش را با برندش به درستی ایجاد کند و در بازار، اعتبار و خوشنامی ایجاد کند که تمام اینها می‌تواند خروجی‌هایی برای آن برند داشته باشد.

در واقع برندهای بزرگ، جایگاهی را در ذهن و قلب می‌کنیم و در پس‌پس‌پس شرایط بسیار سخت این بخشی از سخنرانی دکتر محمد ناطق، رئیس شورای سیاست‌گذاری جشنواره برند محبوب و مدرس و مشاور بازاریابی و برندینگ، در سومین همایش برند محبوب است که ادامه آن را در ذیل می‌خوانید.

گامی فراتر از محدودیت برند

شاید بسیاری از افراد این ذهنیت را داشته باشند که محبوبیت آخرین گام است و اگر محبوب شدنند لزومی به انجام کار دیگری نیست. یا بنده به‌عنوان یک مدیر این باور را داشته باشم که محبوبیت را سنجیده‌ام و کار دیگری نیاید انجام داد و به انتهای خط رسیده‌ایم. اما موضوعی که ما در گام بعدی در حوزه شرکت‌ها و دبیرخانه می‌خواهیم به آن بپردازیم، چیزی است که ما را به فراتر از محبوبیت رساند. هنگامی که صحبت فراتر از محبوبیت می‌شود ما باید بدانیم که محبوبیت چه چیزی نصیب ما می‌کند و برندی که محبوب می‌شود چه ویژگی‌هایی دارد که بقیه برندها ندارند؟

مدلی که در این خصوص مبنای کار قرار گرفته، مدل mustang brand است. در بسیاری از کشورها در حوزه برند لیستی از برندهایی که مردم دوست دارند و توانسته‌اند در قلب مردم جایی باز کنند وجود دارد.

این موضوعی است که در ایران با عنوان برند محبوب در حال پیشروی است و هدف این است که بتوانیم ارتباط عاطفی بیندیشد و در درستی ایجاد کند و در بازار، اعتبار و خوشنامی ایجاد کند که تمام اینها می‌تواند خروجی‌هایی برای آن برند داشته باشد.

کسی که به‌عنوان برند محبوب انتخاب می‌شود، عملاً توانسته ارتباط عاطفی خویش را با برندش به درستی ایجاد کند و در بازار، اعتبار و خوشنامی ایجاد کند که تمام اینها می‌تواند خروجی‌هایی برای آن برند داشته باشد.

حلقه هواداران خود را تشکیل دهید

یکی از کارهای مهم و ویژه‌ای که برندها می‌توانند انجام دهند این است که حلقه هواداران خود را تشکیل دهند. بالطبع برخی

برندها زیر پوستی هستند و نمی‌توانند مشتریان‌شان را از نزدیک به حصار درآورند، اما این موضوع نباید باعث شود حلقه ارتباطی ما با مشتریان‌مان قطع شود. رابطه با قلب مصرف‌کنندگان بازمی‌گردیم و زمانی که حاصرند ما را به دیگران توصیه کنند. اگر ما حلقه وفاداری مشتریان‌مان را توسعه دهیم، عملاً نت‌های بازاریابی را ایجاد کرده‌ایم که در بازار برای ما کار می‌کنند. یکی از راهکارهای اصلی توسعه حلقه وفاداری مشتریان، این دستگاه‌های هواداری است.

تفاوت باشگاه مشتریان و باشگاه هواداران در این است که باشگاه مشتریان بیشتر مزایایی را برای استفاده از محصولات ایجاد می‌کند اما باشگاه هواداران، هواداری را

یک برند محبوب چه ویژگی‌هایی دارد؟

یک برند محبوب توانسته تصویری از خود بسازد و اعتباری را در بازار ایجاد کند و خوشنامی را به برند خود متصل سازد. یک برند محبوب توصیه‌های مثبت و جلب رضایت مشتریان را به همراه دارد که این رضایت، ارزشی را به برند اضافه می‌کند.

برای این برند محبوب بیشتر اخبار مثبت منتشر می‌شود تا منفی و مصرف‌کنندگان دوست دارند خود را در قالب‌هایی مانند باشگاه مشتریان به این برند منتسب کنند. این برند هوادارانی دارد که این هواداران جزو حلقه هواداری یا باشگاهش هستند و در نهایت این فضای مثبت می‌تواند انتخاب مجدد را ایجاد کند. تمام کار برندسازی، ساختن تصویر مثبت از برند در راستای مسیری است که برند برای خود تفسیر کرده است. اما آیا این تمام راه است و به پایان راه رسیده‌ایم یا ادامه‌ای وجود دارد؟

گام بعدی در دو مسیر اتفاق می‌افتد: اول اینکه برندها چه کاری می‌توانند انجام دهند و چه کاری باید انجام دهند؟ دوم اینکه ما در دبیرخانه چه کارهایی را برنامه‌ریزی کرده‌ایم تا انجام

برند ما به‌عنوان برند محبوب در حال پیشروی است و هدف این است که بتوانیم ارتباط عاطفی بیندیشد و در درستی ایجاد کند و در بازار، اعتبار و خوشنامی ایجاد کند که تمام اینها می‌تواند خروجی‌هایی برای آن برند داشته باشد.

کسی که به‌عنوان برند محبوب انتخاب می‌شود، عملاً توانسته ارتباط عاطفی خویش را با برندش به درستی ایجاد کند و در بازار، اعتبار و خوشنامی ایجاد کند که تمام اینها می‌تواند خروجی‌هایی برای آن برند داشته باشد.

اصلی‌تان در بازار شناسایی کنید. یک تحقیقات برند گسترده در بازار وجود دارد که معمولاً در بازه‌های زمانی شش ماهه می‌تواند انجام شود و وضعیت شما را به شما بگوید. به یاد داشته باشید در مورد برند هیچ‌گاه با ذهن خودتان تصمیم نگیرید. برند، تصویر ذهنی مصرف‌کننده از شما و نشان شما و اتفاقاتی است که شما در بازار شکل می‌دهید. پس نمی‌توانید بگویید برای برندم چه موضوعی خوب یا بد است. این دستگاه‌های مصرف‌کننده دارد.

موقعیت تجاری و فعال‌سازی برند

برندهایی که در نظرسنجی انتخاب می‌شوند برندهای محبوبی هستند، اما محبوبیت انتهای کار برند نیست. ممکن است شما برندی را دوست داشته باشید اما لزوماً از آن استفاده نکنید. محبوبیت برند یک زمینه مناسب است که شما در این بستر هر پیامی را که ارائه کنید و هر کاری را که انجام دهید بهتر ارزیابی می‌شود. وقتی تبلیغاتی در بازار انجام می‌دهید، اگر این تبلیغات مثبت‌تر دیده می‌شود و اگر فعالیتی را در بازار انجام می‌دهید و محصول جدیدی را، به بازار ارائه می‌دهید، مطمئن باشید جایگاه محبوبیت شما باعث می‌شود ارزیابی‌های مثبتی از شما شود و پس شما انجام شود. پس نکته مهم این است که پوزیشن خود را به بازار تعریف سپس آن را فعال کنید. این پوزیشن برای شما کار می‌کند. فعال‌سازی برند مجموعه‌ای از ارتباطات شما و اعمال شماست. شما نمی‌توانید فقط با انجام تبلیغات برندگان، آن را فعال کنید. فعال کردن یعنی کاری کنید که برند برایشان کار کند. شما باید ارتباطات درست را در کنار عملیات درست انجام دهید و موضوعاتی را با فعال‌سازی انجام دهید که جایگاه برندگان را در بازار تقویت کند.

ارزش مشتری در ادبیات برند ما سه سطح را می‌توانیم پیش ببریم. اول function branding است یعنی برندینگ مبتنی بر ویژگی‌های محصول و شش ماهه می‌تواند انجام شود و وضعیت شما را به دیگران توصیه کنند. اگر ما حلقه وفاداری مشتریان‌مان را توسعه دهیم، عملاً نت‌های بازاریابی را ایجاد کرده‌ایم که در بازار برای ما کار می‌کنند. یکی از راهکارهای اصلی توسعه حلقه وفاداری مشتریان، این دستگاه‌های هواداری است.

تفاوت باشگاه مشتریان و باشگاه هواداران در این است که باشگاه مشتریان بیشتر مزایایی را برای استفاده از محصولات ایجاد می‌کند اما باشگاه هواداران، هواداری را به برند اضافه می‌کند. برای این برند محبوب چه ویژگی‌هایی دارد؟ یکی از راهکارهای اصلی توسعه حلقه وفاداری مشتریان، این دستگاه‌های هواداری است. تفاوت باشگاه مشتریان و باشگاه هواداران در این است که باشگاه مشتریان بیشتر مزایایی را برای استفاده از محصولات ایجاد می‌کند اما باشگاه هواداران، هواداری را به برند اضافه می‌کند. برای این برند محبوب چه ویژگی‌هایی دارد؟ یکی از راهکارهای اصلی توسعه حلقه وفاداری مشتریان، این دستگاه‌های هواداری است.

کسی که به‌عنوان برند محبوب انتخاب می‌شود، عملاً توانسته ارتباط عاطفی خویش را با برندش به درستی ایجاد کند و در بازار، اعتبار و خوشنامی ایجاد کند که تمام اینها می‌تواند خروجی‌هایی برای آن برند داشته باشد.

است که احساسات و عواطف مشتری را درگیر می‌کنید و سوم اینکه شما value یا ارزش مشتری را ایجاد می‌کنید. شما نمی‌توانید سطح برندان را ارتقای ویژه دهید مگر اینکه کاری کنید که مصرف‌کنندگان در مورد برند شما گفت‌وگو کنند و زمانی مصرف‌کنندگان حاضرند در مورد شما گفت‌وگو کنند که یک موضوع مشترک وجود داشته باشد. به‌عنوان مثال زمانی که شما از برندهای حوزه تکنولوژی استفاده می‌کنید، این برندها یک ارزش مشترک ایجاد کرده‌اند و این ارزش مشترک این است که شما به‌روزتر به نظر می‌رسید، بنابراین شما در حوزه به‌روز بودن می‌توانید با دوستانتان به گفت‌وگو بنشینید. شرکت‌های مختلف بسته به مسیری که برندان تعیین می‌کند و موقعیت تجاری که دارند، ارزشی مشترک با مصرف‌کنندگان برای خودشان تعریف می‌کنند تا بتوانند زمینه گفت‌وگو را در بازار ایجاد کنند و این گفت‌وگو و صحبت در مورد برند شرکت است که می‌تواند آن شرکت را از تبلیغات پرهزینه به مرور کم‌نیاز کند.

مدل mustak brand

امروزه اگر از شاخص‌های به نام برند محبوب استفاده می‌کنیم یعنی واقعاً به این اعتقاد داریم که تحلیل‌های مصرف‌کننده عمیق است و اینطور نیست که اگر از مصرف‌کننده سوآلی بپرسید، به شما جواب سطحی بدهد. مصرف‌کنندگان تصمیم می‌گیرند و معیارهای مختلف را ترکیب می‌کنند تا ما مدل موستاک برند را انتخاب کرده‌ایم و طی یک یا دو سال آینده آن را اجرایی خواهیم کرد. مدل موستاک به ما می‌گوید که اگر شما برند محبوب شدید، دلیل اصلی محبوبیت شما چیست؟ این مدل هم نقاط قوت شما را می‌گوید و هم اینکه در چه حوزه‌های دیگری می‌توانید کار کنید. همچنین ما توسعه ابزار نظرسنجی را در دستور کار داریم و برای اینکه بتوانیم تبلیغات و اطلاع‌رسانی گسترده این حوزه نظرسنجی را برای بخش عمده‌ای از جامعه از طریق بستر انجام دهیم، نظرسنجی خوبی داشته باشیم، با شرکت همراه اول و شرکت جیرینگ مذاکراتی انجام می‌شود.

ارزش مشتری در ادبیات برند ما سه سطح را می‌توانیم پیش ببریم. اول function branding است یعنی برندینگ مبتنی بر ویژگی‌های محصول و شش ماهه می‌تواند انجام شود و وضعیت شما را به دیگران توصیه کنند. اگر ما حلقه وفاداری مشتریان‌مان را توسعه دهیم، عملاً نت‌های بازاریابی را ایجاد کرده‌ایم که در بازار برای ما کار می‌کنند. یکی از راهکارهای اصلی توسعه حلقه وفاداری مشتریان، این دستگاه‌های هواداری است.

تفاوت باشگاه مشتریان و باشگاه هواداران در این است که باشگاه مشتریان بیشتر مزایایی را برای استفاده از محصولات ایجاد می‌کند اما باشگاه هواداران، هواداری را به برند اضافه می‌کند. برای این برند محبوب چه ویژگی‌هایی دارد؟ یکی از راهکارهای اصلی توسعه حلقه وفاداری مشتریان، این دستگاه‌های هواداری است. تفاوت باشگاه مشتریان و باشگاه هواداران در این است که باشگاه مشتریان بیشتر مزایایی را برای استفاده از محصولات ایجاد می‌کند اما باشگاه هواداران، هواداری را به برند اضافه می‌کند. برای این برند محبوب چه ویژگی‌هایی دارد؟ یکی از راهکارهای اصلی توسعه حلقه وفاداری مشتریان، این دستگاه‌های هواداری است.

کسی که به‌عنوان برند محبوب انتخاب می‌شود، عملاً توانسته ارتباط عاطفی خویش را با برندش به درستی ایجاد کند و در بازار، اعتبار و خوشنامی ایجاد کند که تمام اینها می‌تواند خروجی‌هایی برای آن برند داشته باشد.

کافه بازاریابی



روش‌های مؤثر در بازاریابی دیجیتال

مترجم: معراج آگاهی

مبحث بازاریابی دیجیتال از جذابیت بسیار زیادی برخوردار بوده و در همین راستا هفته گذشته رویدادها و فعالیت‌های بسیاری در حوزه بازاریابی دیجیتال اتفاق افتاده است. حضور فعال شرکت‌هایی نظیر اپل و حمله همه‌جانبه بازی پوکمون به بازارهای دیجیتال نظیر آمازون و eBay در همین ارتباط رخ داده است. در ادامه به ۹ آمار منتشر شده مؤثر در فرآیند بازاریابی دیجیتال خواهیم پرداخت.

۱- پوکمون بهترین دوست اپل
علاقه‌مندان بازی پوکمون و استقبال بی‌نظیر آنان از این بازی، رقمی معادل ۳میلیارد دلار را عاید این شرکت آمریکایی خواهد کرد. شرکت اپل که بابت میزبانی از اپلیکیشن‌های مختلف در فروشگاه اپ‌استور خود ارقام قابل توجهی از توسعه‌دهندگان دریافت کرده، بخشی از درآمد حاصل از فروش اپلیکیشن‌های موجود در فروشگاه خود را نیز راستا و براساس برآوردهای صورت گرفته از سوی کارشناسان، اپل ۳۰درصد از هزینه پرداخت شده از سوی کاربران اپ‌استور برای بازی پوکمون را به جیب می‌زند.

۲- برنامه‌ریزی برای کارزارهای تبلیغاتی
براساس نتایج حاصل از نظرسنجی صورت گرفته در ۲۰۰ نفر از افراد خلاق که در زمینه ایده‌پردازی در حوزه راه‌اندازی رویدادهای تبلیغاتی فعالیت می‌کنند، ۵۹درصد از پاسخ‌دهندگان به پرسش مطرح شده اعلام کرده‌اند که فعالیت در یک کارزار تبلیغاتی از پیش برنامه‌ریزی شده را تجربه کرده‌اند. نکته جالب توجه در نتایج این نظرسنجی حاکی از آن است که ۱۱ آژانس تبلیغاتی کوچک نیز اعلام کرده‌اند که به خوبی از فرآیند برنامه‌ریزی برای رویدادهای تبلیغاتی مطلع هستند.



۳- تأثیر قابل توجه واقعیت مجازی

این روزها هدست‌های واقعیت مجازی سروصدای زیادی به پا کرده و بسیاری از علاقه‌مندان حوزه تکنولوژی از آن استقبال کرده‌اند. در همین چارچوب موسسات تحقیقاتی اقدام به برگزاری نظرسنجی در رابطه با هدست‌های واقعیت مجازی کرده‌اند که براساس نتایج حاصل شده ۷۱درصد از شرکت‌کنندگان در نظرسنجی معتقدند واقعیت مجازی سبب حرکت رو به جلوی برندها و مدرن شدن آنها خواهد شد. افراد شرکت‌کننده در نظرسنجی مذکور اعلام کردند برندی را ترجیح می‌دهند که از تکنولوژی واقعیت مجازی استفاده می‌کند.

۴- افزایش فروش موبایل در تعطیلات

براساس نتایج پژوهش صورت گرفته در شبکه اجتماعی فیس‌بوک، میزان فروش گوشی‌های هوشمند در تعطیلات با افزایش ۲۳درصدی مواجه می‌شوند.

۵- فروش بازی پوکمون

شرکت سازنده این بازی انتظار داشت تا در هفته اول عرضه آن به بازار تنها یک درصد از افرادی که بازی را دانلود کرده‌اند به بازی کردن آن بپردازند، اما بعد از گذشت چند هفته و بررسی میزان استقبال کاربران از بازی پوکمون باورنکردنی بود و همین موضوع سبب بررسی وب‌سایت‌ها و مکان‌هایی شد که کاربران بازی پوکمون به آنها مراجعه می‌کنند. در نتیجه بررسی صورت گرفته مشخص شد فروشگاه‌های کیم استاپ، ویکتوریا سیکرت، فرد میر و اکسپرس از جمله مکان‌هایی هستند که کاربران بازی محبوب پوکمون به آنجا مراجعه می‌کنند.

مثال دیگری در در این راستا می‌توان عنوان کرد مراجعه بازیکنان عنوان پوکمون به رستوران Red Robin است که براساس بررسی‌های صورت گرفته ۴۴درصد از کاربران اپلیکیشن پوکمون از مشتریان این رستوران محسوب می‌شوند. لازم به ذکر است استفاده از این شیوه می‌تواند اطلاعات ارزشمندی را از نحوه رفتار بخش وسیعی از مشتریان در اختیار شما قرار داده و گروه هدف مشتریان‌تان را گسترش دهد.

۶- مشتریان برای خریدهای اینترنتی از PC بیشتر از گوشی هوشمند خود استفاده می‌کنند

طبق نتایج حاصل از پژوهش‌های صورت گرفته در رابطه با رفتار مشتریان به هنگام خرید اینترنتی، ۶۲درصد از خریدهای اینترنتی صورت گرفته از طریق کامپیوترهای رومیزی صورت گرفته و افراد کمتر از گوشی‌های هوشمند خود برای خرید استفاده می‌کنند. گفتنی است نتایج پژوهش مذکور بیانگر آن است که سهم گوشی‌های هوشمند در فرآیند انجام خریدهای اینترنتی تا سال ۲۰۱۸ میلادی به ۳۰درصد خواهد رسید.

منبع: www.adweek.com

ایده‌های بزرگ برای کسب‌وکار آفرینی (۳۷)
فرآیند پرداخت هزینه را برای مشتریان آسان سازی

ترجمه: امیر آل علی



همه ما در طول روز اقلام مختلفی را خریداری و مصرف می‌کنیم. در واقع اقتصاددانان انسان را موجودی سبزی‌ناپذیر تعریف کرده‌اند. این امر به خوبی هویت اقتصادی انسان را نشان می‌دهد: همه ما میل به خرید داریم. همچنین این میل محدود به زمان خاصی نیست. از سبوی دیگر گاهی اوقات ما علاقه به خرید بعضی اقلام داریم، اما پول کافی جهت پرداخت در دسترس ما وجود ندارد. شاید استفاده از کارت‌های اعتباری در نگاه نخست راهکار خوبی به نظر برسد، اما نکته اصلی اینجااست که کارت‌های اعتباری محدودیت‌های خاص خود را از قبیل سقف محدودیت برداشت روزانه دارند و این امر کار را برای مشتریان سخت می‌سازد. به همین دلیل مردم علاقه چندانی (جز در موارد ضروری) به استفاده از کارت‌های اعتباری نشان نمی‌دهند.

در برخی از کسب‌وکارها، یافتن راه‌حلی برای پرداخت هزینه از سبوی مشتریان یکی از مشکلات اساسی موجود را شکل داده است. در این میان یک چوک قدیمی وجود دارد که می‌توان برای روشن‌تر کردن بحث از آن استفاده کرد.

روزی دو فروشنده کفش به سواحل جنوب بریتانیا برای فروش کفش سفر کردند. فروشنده اول بعد از گذشت نیمی از روز به خانواده خود پیغام داد: اینجا کسی کفش نمی‌پوشد، من به خانه باز خواهم گشت. فروشنده دوم اما پس از گذشت یک روز به خانواده خود چنین پیامی داد: اینجا هیچ‌کس کفش نمی‌پوشد، من دو هفته دیر بازخواهم گشت. در واقع فروشنده دوم دریافت‌ه بود که افراد ساکن آن ساحل، انبه‌های مرغوبی تولید می‌کنند، به همین خاطر با کارخانه کنسروسازی واقع در شهر اطراف آن جزیره معامله‌ای انجام داده بود. براساس آن معامله کارخانه کنسروسازی انبه‌های ساکنان آن جزیره را خریداری کرده و ساکنان جزیره با پول دریافتی از فروش انبه قادر به خرید کفش‌های فروشنده دوم می‌شدند.

در واقع فروشنده دوم تنها به فکر سود خود نبود. البته این بدان معنی نیست که وی فقط به دنبال راه مشتریان بود. به عبارت بهتر، فروشنده دوم در مقایسه با فروشنده اول با به عبارت بهتر اغلب فروشنده‌ها از معامله برد-برد با مشتریان خود منفعت به‌دست آورده است.

ایده

برای مثال می‌توان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های خانه‌سازی دنیا را نام برد، یعنی برند بارت. این برند توسط لوری بارت تأسیس شده است. لوری به هیچ‌وجه در کسب‌وکار خانه‌سازی فعال نبوده و شغل اصلی وی حسابداری آنها در ازای لوری نه در شیوه ساخت‌وساز جدید بلکه در شیوه پرداخت هزینه توسط مشتریان به شرکت‌های خانه‌سازی است.



ایده‌های اصلی وی که در بین سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۰۸ بسیار مطرح بودند، عمدتاً ناشی از مشکلاتی بود که خود لوری در هنگام خرید خانه با آنها دست و پنجه نرم کرده بود. نخستین ایده وی خریداری خانه‌های ای با بازسازی آنها در ازای دریافت مقداری هزینه بود. به این ترتیب علاوه بر کسب سود شرکت، مشتریان نیز هزینه کمتری را پرداخت می‌کردند. ایده بعدی مربوط به شیوه خاص اعطای وام به مشتریان بود. این وام‌ها درازمدت بوده و آغاز پرداخت اقساط آن تا زمانی که حقوق افراد به حداقل میزان معین نرسیده باشد، شروع نخواهد شد. ایده بعدی نیز مربوط به فروش خانه‌ها به همراه لوازم کامل مانند مبیل و تلویزیون بود. بدین ترتیب علاوه بر اینکه مشتریان بیشتر مایل به خرید خانه از برند لوری می‌شدند، میل آنان به پرداخت هزینه نیز افزایش می‌یافت.

لوری بارت با به کارگیری همین نکات ساده توانست بزرگ‌ترین برند ساخت خانه در بریتانیا را پس از سال ۱۹۵۸ بنیان‌گذاری کند.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- خلاق باشید. در واقع مشتریان به راحتی می‌توانند از بانک‌ها نیز وام دریافت کنند، شما باید چیزی فراتر از این خدمات معمول را به آنان ارائه دهید.

- واقع‌گرا باشید. قرار نیست فقط به فکر مشتریان باشید. سود خود را نیز در نظر بگیرید.

عوامل انسانی مؤثر در مدیریت زمان

پیمان احمدی



زمان مهم‌ترین منبع برای رهبران است. منابعی مانند نیروی کار، سرمایه یا امکانات برای رهبران از اهمیت بسیاری برخوردارند، اما زمان حکمفرماست. کارآمد بودن افراد و افزایش بازدهی سازمان‌ها به‌شدت با میزان بهره‌وری آنها از زمان در ارتباط است. بنابراین، رهبران به طور ویژه باید هوشیاری بسیاری نسبت به هویت زمانی خود داشته باشند؛ هرچند، زمان مفهومی نیست که رهبران به سادگی آن را مدیریت یا حتی درک کنند.

زمان وجهه‌های مختلفی در بین مردم دارد. چالشی در رابطه با ترتیب زمانی وجود دارد، یعنی وقتی کسب‌وکار و مدیریت به طور همزمان انجام می‌شود، رسیدگی همزمان به روابط انسانی و مدیریت را مشکل می‌سازد. تجربه هر شخص از زمان با شخص دیگر تفاوت دارد و شرایط گوناگون به طور پیوسته تجربه افراد را دستخوش تغییر قرار می‌دهد. اغلب اوقات رهبران متوجه می‌شوند که به‌رنامه‌ریزی و هماهنگی با آن یا تصمیم به عملی‌سازی در یک زمان توافقی، کار مشکلی است. برخی افراد بهتر از دیگران خود را با هم‌زمانی حقیقی رهبران وفق می‌دهند. در نتیجه برای رهبران نیز درک چگونگی تجربه اعضای سازمان از زمان‌بندی خود و میزان آگاهی آنها کار دشواری است. پیش از اینکه این امکان فراهم باشد تا یک فرد میزان بهره‌مندی خود از زمان، جهت‌گیری زمانی فردی و نگرش خود نسبت به زمان را مدیریت کند، لازم است تا شرایط را هوشیارانه بسنجد. موفقیت در داشد اقتصاد به سبوی کسانی پیش می‌رود که ازخود، نقاط قوت، ارزش‌ها و توانایی‌هایشان شناخت کافی داشته باشند. مدیران تأثیرگذار وظایف را در رأس قرار نمی‌دهند، بلکه زمان را در رأس قرار می‌دهند. مدیران باید بدانند که زمان یک عامل محدودکننده است. به علت طبیعت دانش و کار مدیریتی، تفاوت بین اتلاف وقت یا استفاده عاقلانه از آن در اثربخشی و نتیجه است. نخستین گام برای تبدیل شدن به یک مدیرتأثیرگذار، آموختن مدیریت فردی است و یکی از موضوعات بسیار مهم آموختن مدیریت زمان است.

زمان مفهوم ساده‌ای نیست که بتوان به راحتی بر آن تسلط یافت. زمان منبعی بی‌همتااست که قابل ذخیره نیست، زمان از بین رفتنی و غیرقابل جبران است و هیچ جایگزینی ندارد. تقاضا تأثیری روی زمان ندارد و هیچ قیمتی نمی‌توان روی زمان گذاشت و فاقد منحنی مطلوبیت نهایی است، مهم‌تر از همه اینکه وقتی در زندگی کاری مدرن امروزی صحبت از زمان می‌شود، همیشه با کمبود آن و به عبارت دیگر فقدان آن روبه‌رو می‌شویم. کاهش منطقی اطلاعات، احساسات و اختیارات برای دستیابی به اهداف سازمانی و فردی ضروری هستند و می‌تواند به سرعت کار بیفزاید. اما این رویه ممکن است منجر به شرایطی شود که توجه



به کیفیت فعالیت‌ها، خلاقیت، بی‌تعصبی، نوآوری و یکدلی با دیگران را کاهش دهد. تعادل بین کار و زندگی شخصی مهم‌ترین و شاید دومین ویژگی مهم یک شغل است و بسیاری از افراد با تعادل بین زمان کاری و شخصی تغییر شغل می‌دهند. رشد فردی نیز به‌عنوان عاملی شناخته شده که زمان را به امری مثبت تبدیل می‌کند. فعالیت‌های رشدی با رضایت‌مندی از شغل ارتباط مستقیم دارد، چه فرد آینده‌محور باشد چه حال‌محور. فعالیت‌های رشدی بازدهی‌شان در آینده حاصل می‌شود.

چنانچه شخصی زمان کافی برای فعالیت‌های اختیاری، استراتژیک و خواب دریافت نکند کنترل فردی وی کاهش می‌یابد و احتمال بروز رفتار غیراخلاقی رو به افزایش می‌رود. فقدان خواب در فعالیت‌های با زمان محدود می‌تواند بسیار زیان‌آور باشد. همه چیز به آگاهی یک مدیر از مفهوم کلی انسان مرتبط است. اگر مدیر از واقعیت زمانی خود و عامل انسانی خود آگاهی نداشته باشد ممکن است معضلاتی در قالب مدیریت زمان فردی یا مدیریت زمان سازمانی در هر دو طرف چه رهبری و چه مدیریت به وجود آید. زمان مهم‌ترین منبع برای مدیران است. زمان چیزی است که نمی‌توان به راحتی بر آن اشراف یافت، اما اگر فردی زمان سپری شده خود را به درستی درک کند می‌تواند به خوبی از زمان بهره‌مند شود. شناخت ماهیت زمان و ویژگی‌های ساختار برنامه کاربردی روش آشکاری را به مدیران ارائه می‌دهد تا از زمان بهره ببرند و بدانند چه موقع باید رشد خود را در مدیریت زمان آغاز کنند.

برای مطالعه ۵۱۶ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: مدیریت سایتی را در حوزه فروش آنلاین لوازم ورزشی برعهده دارم. در زمینه ارائه مشاوره خرید به‌صورت آنلاین چه پیشنهادی برای من دارید؟

مشاوره خرید آنلاین

پاسخ کارشناس: امروزه افراد تمایل زیادی به استفاده از ابزارهای الکترونیکی از خود نشان می‌دهند و روزبه‌روز دامنه استفاده‌کنندگان از اینترنت و خریدهای اینترنتی گسترده‌تر می‌شود. با این حال می‌توان گفت در برخی موارد این تکنولوژی به خوبی عمل نمی‌کند. به‌عنوان مثال در خریدهای الکترونیکی، با وجود اینکه امکان خرید در کمترین زمان و به راحتی امکان‌پذیر است اما بسیاری از افراد تمایل دارند از نزدیک با مشخصات کالا آشنا شوند و

حتی آن را لمس کنند.

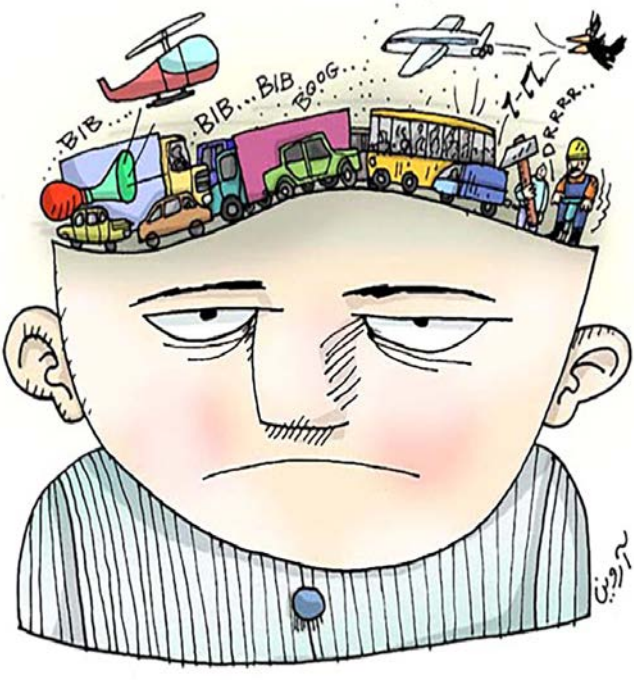
برای اینکه شما بتوانید مشتریان را جذب کرده و مشاوره خرید به‌صورت آنلاین داشته باشید، لازم است ابتدا وب‌سایت خود را تعاملی کنید زیرا با تعاملی کردن فرآیند خرید از طریق استقرار مشاوران آنلاین و ارتباط دائم با مراجعه‌کنندگان سایت، احتمال خرید مشتریان افزایش می‌یابد. به این ترتیب مشتری با مشاور شرکت ارتباط صوتی برقرار می‌کند و سؤالات خود را راجع به محصول موردنظر می‌پرسد. همچنین شرکت‌ها می‌توانند با پرسیدن سؤالات راجع به محصول موردنظر مشتری

و در نظرگرفتن فاکتورهای مهم در انتخاب محصول، مشتری را قدم به قدم به محصول موردنظر نزدیک‌تر کنند. یکی از عوامل مهم دیگر استفاده کاربری آسان است. به این منظور پیشنهاد می‌شود سایت، به شکل ساده و شکیل باشد. این موضوع بر افزایش حجم فروش سایت تأثیرگذار است زیرا مشتری حوصله اینکه وقت خود را صرف شناخت سایت کند، ندارد. سومین اقدام تأثیرگذار این است که کالاها به‌صورت مجازی قابل سنجش باشد و مشتری امکان مشاهده کالا را در زوایا و ابعاد مختلف داشته باشد.

اگر شما هم در کسب‌وکار خود با چالشی روبه‌رو هستید، در صورت تمایل مشکل خود را از طریق سایت clinic.forsatnet.ir با ما در میان بگذارید و پاسخ خود را در همین بخش پیگیری کنید.

نقش آلودگی‌های صوتی و زیست محیطی در کسالت‌های جسمانی و روان‌شناختی کارکنان

بهره‌وری راهبردی با کاهش آلودگی صوتی



پروفسور محمود ساعتچی
استاد استادیاتگاه نام‌هایطالاییروشن
شوقی عالی آموزش منحنی آموزشی،ن‌روان

در «نظریه چند عاملی بهره‌وری» و مدل واره مرتبط با آن گفته شده است؛ «آلودگی‌های صوتی و زیست محیطی در محل کار موجباتی را فراهم می‌آورد که سلامت جسمانی و روان‌شناختی منابع انسانی سازمان به خطر می‌افتد، بهره‌وری شغلی آنان تنزل می‌یابد و در نهایت مانعی بزرگ برای دستیابی به اهداف از قبل تعیین شده سازمان، شکل می‌گیرد». از واژه «سروصدا» در مواردی استفاده می‌شود که صدای حاصل از اجسام متحرک یا دارای نوسان در فضا، آسیب‌زا باشند. صداهای ناخواسته در مواردی آسیب‌زا تلقی می‌شوند که در فرآیند برقراری ارتباط بین افراد، انجام دادن کار دقیق و اجبار برای درست عمل کردن، تفکر و تمرکز فکری اختلال ایجاد کنند و خطر ایجاد آسیب در سلامتی سیستم شنوایی افراد را بالا ببرند.

تفاوت سروصدا با شکل‌های دیگر آلودگی آن است که حالت موقتی دارد و با قطع منبع سروصدا، از بین می‌رود. تفاوت دیگر آلودگی صوتی با آلاینده‌های دیگر آن است که آلودگی‌های زیست محیطی قابل اندازه‌گیری هستند، اما اندازه‌گیری سروصدا تا حدودی امکان‌پذیر و اندازه‌گیری حالت ترکیبی آن نیز کار مشکلی است. دیگر اینکه در مقایسه با دیگر آلاینده‌ها، امکان برآورد یا اندازه‌گیری تبعات زیستی و اقتصادی سروصدا، مشکل است.

آثار مخرب سروصدا برای شب کارها و روز کارها

آثار منفی جسمانی و روانشناختی سروصدا در ساعات مختلف شبانه‌روز متفاوت و آسیب صدای ناگهانی و شدید برای کارگران «شب کار» نیز بیشتر از کارگران «روزکار» است. سروصدا می‌تواند باعث افزایش تعداد موارد و تکرار سرردها، حساسیت‌های بیشتر افراد نسبت به صداهای ناگهانی، بی‌خوابی، اضطراب، تشنج، سنگینی گوش، تغییرات در فشارخون، تشدید بیماری‌های قلبی و عروقی، مشکلات در هضم غذا و خستگی مزمن بدنی شود و بهره‌وری شغلی کارکنان و سازمان را کاهش دهد. آلودگی‌های صوتی شدید می‌تواند برای گوش انسان، خطرات جبران‌ناپذیری داشته باشد و میزان این صدمه نیز بستگی به بلندی صدا و مقدار سروصدایی دارد که افراد در معرض آن قرار گرفته‌اند. صدای انفجارهای ناگهانی مانند شلیک اسلحه، می‌تواند موجب آسیب آنی گوش شود.

نیز هدفمند و معنی‌دار است. همگی می‌دانیم که آلودگی‌های صوتی برای سلامتی مردم کوچه و خیابان، کارگران کارخانه‌ها، منابع انسانی سازمان‌ها و شهروندان به‌عنوان یک تهدید جدی تلقی می‌شود. برای تعیین وضعیت تلاش‌ها جهت کنترل آثار مخرب آلودگی‌های صوتی در سازمان‌های فعال درکشور، باید طرح‌های تحقیقاتی مرتبط طراحی شوند و به اجرا درآیند. سال‌ها قبل در برابر از یک کارخانه نساجی در جنوب تهران، شاهد بودم سر و صدا و آلودگی حاصل از ریزدانه‌های پنبه آنچنان شرایطی را ایجاد کرده بود که تحمل شرایط موجود دیگر

شده بود. نمونه‌هایی از این مشکلات عبارتند از سردرد، فشار خون بالا، خستگی، تحریک پذیری، زودرنجی، سوء هاضمه، تضعیف سیستم دفاعی بدن، افزایش آسیب‌پذیری فرد درگرفتار آمدن وی به بیماری‌هایی چون سرماخوردگی و عفونت‌های جزئی.

آلودگی‌های زیست محیطی فراوانند و براساس شواهد موجود، توجه اغلب مدیران سازمان‌ها نیز به این عامل یا متغیر مهم، درحد مورد انتظار نیست.

دغدغه‌های زیست‌محیطی در سازمان‌های بلندانه، مدیران علاوه بر وظایف معمول، با چالش‌های کم و بیش زیادی در زمینه مسائل زیست محیطی نظیر جمع‌آوری زباله‌های صنعتی، جلوگیری از آلودگی آب و هوا، جمع‌آوری و تصفیه فاضلاب، انواع آلودگی‌های صوتی و نظایر آن درگیرند و تلاش آنان برای کاهش اثرات زیانبار این نوع آلودگی‌ها

باعث شده است بهره‌وری شغلی کارکنانشان کاهش یابد. بلندی صدا یا واحدی بنام «دسیبل» اندازه‌گیری می‌شود. میزان حساسیت افراد نسبت به سروصدا با یکدیگر متفاوت است و می‌دانیم هنگامی به قدرت شنوایی فرد آسیب وارد می‌آید که صدا بلندتر از ۸۵ دسیبل باشد (در حدود صدای یک تراژیک سنگین). در محل کار افراد هر چه سروصدا بیشتر باشد، احتمال کاهش و از بین رفتن حس شنوایی کارکنان، بیشتر است. قرارگرفتن در معرض صداهایی با بلندی ۱۰۹ دسیبل در بیش از «دو دقیقه»، بسیار خطرناک است. اگر سروصدا به قدری بلند باشد که شما ناچار شوید با فریاد زدن صحبت کنید، گوش‌تان زنگ بزند یا احساس کنید صدا در گوش‌تان می‌پیچد، یعنی شما آثار زیانبار سروصدا را تجربه می‌کنید. به هر حال، باید دانست که سروصدای بیش ازحد بلند، خطرناک است.

نمونه‌هایی از اثرات زیانبار سروصدا عبارتند از: کاهش تولیدات کارکنان در اثر اختلال در تمرکزفکری و خستگی زیاد آنان در حین کار، ۲- افزایش هزینه‌های درمانی ناشی از کم شدن خواب و آسیب دیدن سیستم شنوایی افراد، ۳- کم شدن کیفیت کار کارکنان، ۴- از دست رفتن آرامش روانشناختی افراد و... در تمرکزفکری و

خستگی زیاد آنان در حین کار، ۲- افزایش هزینه‌های درمانی ناشی از کم شدن خواب و آسیب دیدن سیستم شنوایی افراد، ۳- کم شدن کیفیت کار کارکنان، ۴- از دست رفتن آرامش روانشناختی افراد و... در تمرکزفکری و خستگی زیاد آنان در حین کار، ۲- افزایش هزینه‌های درمانی ناشی از کم شدن خواب و آسیب دیدن سیستم شنوایی افراد، ۳- کم شدن کیفیت کار کارکنان، ۴- از دست رفتن آرامش روانشناختی افراد و... در تمرکزفکری و خستگی زیاد آنان در حین کار، ۲- افزایش هزینه‌های درمانی ناشی از کم شدن خواب و آسیب دیدن سیستم شنوایی افراد، ۳- کم شدن کیفیت کار کارکنان، ۴- از دست رفتن آرامش روانشناختی افراد و... در تمرکزفکری و خستگی زیاد آنان در حین کار، ۲- افزایش هزینه‌های درمانی ناشی از کم شدن خواب و آسیب دیدن سیستم شنوایی افراد، ۳- کم شدن کیفیت کار کارکنان، ۴- از دست رفتن آرامش روانشناختی افراد و... در تمرکزفکری و

توصیه‌هایی برای مدیران

توصیه ما برای کاهش آثار مخرب آلودگی صوتی آن است که ۱- تجهیزات پرسروصدا یا معیوب را تنظیم یا تعویض کنید، ۲- دستگاه پرسدا را درکم‌رفت‌وآمدترین نقطه‌محل کار یا زندگی خود قرار دهید یا اتاقی را که دستگاه یا وسایل پر سروصدا در آن قرارگرفته است با عایق صوتی بپوشانید، ۳- طوری برنامه‌ریزی کنید در طول روز در بخش‌های کم‌صداتر محل کارتان حضور داشته باشید و تمام ساعات کار خود را نیز در معرض سرو صدا قرار نگیرید، ۴- از لوازم شخصی حفاظتی مانندگوشی یا محافظ داخلی گوش استفاده کنید، ۵- اگر در معرض سروصدای مداوم عبور و مرور ماشین‌ها و وسایل نقلیه‌هستید، پنجره‌های اتاق کار یا محل اقامت خود را با پنجره‌های ضد صدا مجهز کنید...

بازرسان سلامت شغلی و متخصصان روانشناسی صنعتی و سازمانی نیز می‌توانند در کاستن آلودگی صوتی محل کارتان، به شما کمک کنند. درجه سروصدا باید پیوسته اندازه‌گیری شود و تمام اقدامات ممکن برای حفظ شنوایی کارکنان، انجام گیرد. مدیران و به‌ویژه سرپرستان شاغل در سازمان‌های تولیدی، کارخانه‌ها و کارگاه‌های صنعتی نیز بهتر است به این نکته که همیشه به دانش‌پذیران حاضر در کلاس‌های درسی‌ام می‌گویم، یعنی: «با پیشگیری می‌توانید در هزینه‌های درمان خود و افراد تحت نظارت‌تان صرفه‌جویی کنید»، حساس باشند و موجباتی را فراهم آورند تا سالی یک بار برای کارکنان سازمان و به‌ویژه برای کارگران، تست شنوایی‌سنجی انجام گیرد. اهمیت پیشگیری از آن جهت زیاد است که وقتی شنوایی یک فرد آسیب می‌بیند، این آسیب‌دیدگی قابل برگشت نخواهد بود. شما نیز اگر احساس می‌کنید دچار اختلال شنوایی شده‌اید، بلافاصله با پزشک متخصص گوش و حلق و بینی تماس بگیرید. پیشنهاد ما آن است که برای مطالعه بیشتر در این زمینه و زمینه‌های مفید دیگر، به کتاب «روانشناسی بهره‌وری راهبردی» اثر نویسنده سطور حاضر و از انتشارات موسسه نشر ویرایش، مراجعه کنید. ارتباط با نویسنده:

www.profsaatchi.ir

دریچه



این کشورها مالیات بر درآمد ندارند

بنجامین فرانکلین، یکی از بنیانگذاران ایالاتمتحده تنها دو چیز را در دنیا مطلق می‌دانست: مرگ و مالیات.

مالیات بر درآمد افراد در سرتاسر جهان یکی از منابع اصلی درآمد دولت‌هاست و بحث بر سر مالیات در دوره‌های اخیر انتخابات ریاست جمهوری آمریکا و اروپا جنجال‌برانگیز بوده است.

اما کشورهای پدر دنیا وجود دارند که شهروندان‌شان اصلاً مالیات بر درآمد نمی‌پردازند. اینها معمولاً کشورهایی هستند که یا به بهشت‌های مالیاتی معروفند یا برای تأمین هزینه‌های دولت از منابع طبیعی استفاده می‌کنند.

امارات متحده عربی

این کشور یکی از بالاترین سرانه‌های درآمد را در دنیا دارد؛ ۴۹هزار دلار. هیچ مالیات بر درآمد یا سرمایه‌ای را از شهروندان دریافت نمی‌کند. امارات که هفتمین ذخایر نفتی و طبیعی بزرگ دنیا را در اختیار دارد، به جای تأمین درآمد از درآمد افراد، به پولی که از شرکت‌های نفتی دریافت می‌کند، وابسته است. شرکت‌های نفتی باید تا ۵۵درصد مالیات بر درآمد به دولت بپردازد؛ بانک‌های خارجی نزدیک به ۳۰ درصد. به گفته سازمان کشورهای صادرکننده نفت، نزدیک به ۳۰درصد تولید ناخالص داخلی اماراتمتحدهعربی به‌صورت مستقیم از عایدی نفت و گاز به دست می‌آید.

شاغلان خارجی در این کشور هیچ پولی برای بیمه امنیت اجتماعی به دولت پرداخت نمی‌کنند اما شهروندان اماراتی باید ۵درصد از کل درآمد ماهانه‌شان را به‌صورت ماهانه برای بیمه تأمین اجتماعی به دولت بپردازند. صاحبان کار شهروندان اماراتی هم باید ۱۲/۵ تا ۱۵درصد حقوق پایه یک کارمند را برای امنیت اجتماعی و حق مستمری به دولت پرداخت کنند.

قطر



قطر نفت‌خیز با سرانه ۱۰۲,۸۰۰ دلاری تولید ناخالص داخلی ثروتمندترین کشور دنیاست. درآمدش را از ذخایر طبیعی نفتی خود به دست می‌آورد. این کشور سومین ذخایر نفتی بزرگ دنیا را در اختیار دارد. قطر سرمایه‌گذاری سنگینی روی زیرساخت خود کرده است تا بتواند کالا صادر کند. تجارت‌هایی که با نفت و گاز سر و کار دارند باید مالیات بر درآمد ۳۵درصدی به دولت بپردازند.

این کشور مالیات بر درآمد شخصی، سود سهام، سود سرمایه یا ملک دریافت نمی‌کند اما قطری‌ها موظف هستند ۵درصد از درآمد خود را برای مزایای امنیت اجتماعی و کارفرمایان ۱۰درصد از درآمد‌شان را برای تأمین هزینه‌های دولت کنار بگذارند.

عمان

مثل بسیاری از کشورهای خاورمیانه، عمان بخش زیادی از درآمد خود را از نفت خام به دست می‌آورد. به‌عنوان مثال در نیمه اول سال ۲۰۱۲، درآمد نفتی عمان که نزدیک به ۷۰درصد کل درآمد این کشور را تأمین می‌کند، با افزایش ۳۰درصدی نسبت به نیمه اول سال ۲۰۱۱ به ۷/۱۳ میلیارد دلار رسید. شهروندان عمانی مالیات بر درآمد یا سود سرمایه نمی‌پردازند اما باید ۵/۶درصد از حقوق ماهانه خود را به مزایای امنیت اجتماعی اختصاص دهند. در صورت خرید ملک هم باید مالیات ۳درصدی از رقم قرارداد را به دولت بپردازند.

کویت

کویت ششمین ذخایر نفتی بزرگ دنیا را در اختیار دارد که درآمد حاصل از آن تقریباً نیمی از تولید ناخالص داخلی، بیش از ۹۰درصد درآمد حاصل از صادرات و ۵۰درصد درآمد دولت این کشور را تأمین می‌کند. شهروندان کویتی هم مالیات بر درآمد نمی‌پردازند اما موظف هستند ۵/۷درصد حقوق خود را برای مزایای امنیت اجتماعی کنار بگذارند، شاغلان ۱۱درصد.

با وجود اینکه کویت یکی از ثروتمندترین کشورهای دنیاست اما اعتراض‌ها و اعتصاب‌های کارگری که از میزان حقوق خود راضی نبودند، باعث شد که دولت در سال ۲۰۱۲ میلادی ۲۵درصد به حقوق کارگران اضافه کند. صندوق بین‌المللی پول به همین خاطر به کویت هشدار داد و گفت که این اقدام شاید به پایداری بودجه‌های مالی این کشور ضربه بزند.

عربستان سعودی

بزرگ‌ترین صادرکننده نفت دنیا از شهروندان خود مالیات بر درآمد نمی‌گیرد اما خارجی‌هایی که در این کشور برای خودشان کسب و کار راه می‌اندازند باید ۲۰درصد از درآمد خود را به دولت بپردازند. کارمندان عربستان سعودی ۹درصد از درآمد و صاحبان مشاغل ۱۸درصد از درآمد خود را باید برای مزایای امنیت اجتماعی به دولت بپردازند. نفت منبع اصلی تأمین بودجه دولت است که معادل ۴۵درصد تولید ناخالص داخلی و ۹۰درصد درآمد حاصل از صادرات است. نفت بسیاری از خارجی‌ها را به سمت عربستان سعودی کشانده و بیش از یک سوم جمعیت این کشور را تشکیل می‌دهند.

منبع: سی‌ان‌بی‌سی

ترجمه: سارا گلچین

منبع: brookings

مالیات در بسیاری از کشورهای دنیا یکی از مهم‌ترین ارکان درآمد دولت است. در کشوهایی که مالیات منبع اصلی درآمد است، سیاست‌گذاری در آن نقش بسیار مهمی بازی می‌کند. دولت‌ها برای اینکه اعتماد مردم را جلب کنند از راهکارهای مختلفی استفاده می‌کنند. یکی از انواع مالیات‌ها که با زندگی همه مردم سروکار دارد، مالیات بر درآمد است. حال اینکه سیاست‌های مالیات بر درآمد چه تأثیری بر اقتصاد کلان می‌گذارد، جای بحث دارد. ساختار و تأمین مالی تغییر در قوانین مالیات برای دستیابی به رشد اقتصادی ضروری است. معافیت مالیاتی می‌تواند افراد را به کار کردن، پس‌انداز و سرمایه‌گذاری تشویق کند اما اگر کاهش درآمد ناشی از معافیت مالیاتی فوراً با کاهش هزینه‌ها جبران نشود، دولت یک کشور خیلی زود با کمبود بودجه مواجه خواهد شد. کمبود بودجه در طولانی‌مدت ذخیره‌های ارزی را کاهش داده و نرخ بهره بانکی را بالا خواهد برد. اثر قطعی معافیت مالیاتی بر رشد اقتصادی نامشخص است، اما برآورد بسیاری از کارشناسان این است که این معافیت‌ها اثری کوچک اما منفی بر رشد اقتصادی دارد.

معیارهای افزایش مالیات پایه می‌تواند اثر معافیت‌های مالیاتی را بر کسری بودجه از بین ببرد، اما هم‌زمان این معیارها بر تأمین نیروی کار، پس‌انداز و سرمایه‌گذاری نیز تأثیر می‌گذارد، بنابراین اثر مستقیم آن بر رشد اقتصادی کاهش می‌یابد. با استفاده از این معیارها همچنین می‌توان منابعی را از بخش‌های گوناگون مشخص و به ارزشمندترین شکل از آنها استفاده اقتصادی کرد. نتیجه این استفاده کارآمدی بیشتر و به‌طور بالقوه بزرگ‌تر شدن اقتصاد یک کشور خواهد بود. روی کاغذ نتایج اینطور نشان می‌دهد که همه انواع تغییرات در مالیات اثر یکسانی بر رشد ندارند. اصلاحاتی که انگیزه‌ها را برای پرداخت مالیات افزایش می‌دهد، انحراف‌های موجود در پرداخت پارانها را درست می‌کند، از دستاوردهای بادآورده پیشگیری می‌کند و جلوی کسری تأمین مالی را می‌گیرد، اثرات بسیار بهتری بر بزرگ‌تر شدن اقتصاد یک کشور در بلندمدت خواهد گذاشت، هرچند ممکن است موازنه میان تساوی حقوق و بهره‌وری را برهم بزند.

سیاست‌گذاران و پژوهشگران مدت‌ها است روی این موضوع کار می‌کنند که چگونه تغییرات بالقوه در سیستم مالیات

درآمدهای شخصی بر اندازه کلی اقتصاد یک کشور تأثیر می‌گذارد. برای مثال در سال ۲۰۱۴، دیو کمپ، عضو پیشین مجلس نمایندگان آمریکا اصلاحات فراگیر برای سیستم مالیات بر درآمد را در آمریکا پیشنهاد داد که نرخ‌ها پایین بیاید، تا حد زیادی پارانها را در کدهای مالیاتی مختلف کاهش دهد و سطح سود مالیات‌ها را در تمام سطوح درآمدی حفظ کند.

درحالی‌که هیچ تردیدی وجود ندارد که سیاست‌های مالیاتی بر فرصت‌های اقتصادی اثرگذار است، هیچ تضمینی هم وجود ندارد که نشان دهد معافیت‌های مالیاتی منجر به بزرگ‌تر شدن اقتصاد در بلندمدت می‌شود.

تأمین مالی معافیت‌های مالیاتی اثرات قابل‌توجهی بر رشد درازمدت می‌گذارد. معافیت‌های مالیاتی که هزینه‌های آنها از طریق کاهش در هزینه‌های دولت تأمین می‌شود، می‌تواند به افزایش خروجی اقتصادی در یک دولت منجر شود. اما معافیت‌های مالیاتی که هزینه‌هایش با

کاهش در سرمایه‌گذاری تأمین شود، می‌تواند به کاهش خروجی اقتصادی آن دولت بینجامد. اگر کاهش هزینه ناشی از معافیت‌های مالیاتی با کاهش هزینه‌ها در دولت جبران نشود، دولت مجبور به استقراض می‌شود. نتیجه استقراض هم کاملاً مشخص است: کاهش رشد در درازمدت. اسناد تاریخی و تحلیل‌های این روزها نشان می‌دهد معافیت‌های مالیاتی که هزینه ناشی از آنها با سیاست استقراض جبران می‌شود، در یک دوره زمانی طولانی‌مدت اثر مثبت چندانی بر رشد درازمدت نخواهد داشت و رشد را کاهش می‌دهد.

اصلاحات مالیاتی پیچیده‌تر از آن است که تصور می‌شود. اصلاحات مالیاتی یعنی هم معافیت‌های مالیاتی و هم تغییر در معیارهای مالیاتی پایه. یک پیش‌فرض تئوریک وجود دارد که می‌گوید چنین تغییراتی می‌تواند اقتصاد یک کشور را در درازمدت بزرگ‌تر کند، هرچند میزان اثر آن چندان مشخص نیست و قطعیت ندارد.

یک حقیقت که اغلب درباره آن صحبتی نمی‌شود این است که گسترش پایه مالیاتی از طریق کاهش یا حذف هزینه‌های مالیاتی باعث افزایش نرخ کارآمد مالیات می‌شود که اشخاص حقیقی و حقوقی با آن سروکار دارند. اما گسترش معیارهای مالیاتی پایه بهره‌وری را بیشتر می‌کند چون منابع اختصاص‌یافته از بخش‌های مختلف باعث بازگشت بالاترین سود اقتصادی می‌شود. به‌این‌ترتیب اقتصاد یک کشور بزرگ‌تر از پیش می‌شود.

ارزیابی منصفانه می‌تواند این باشد که طراحی درست سیاست‌های مالیاتی این ظرفیت را به اقتصاد یک کشور می‌دهد که رشد را تجربه کند، اما در این مسیر موانع سختی وجود دارد و قطعاً هیچ تضمینی نیست که تغییر در مالیات‌ها باعث افزایش عملکرد اقتصادی دولت‌ها شود.

با توجه به اثرات گوناگونی که سیاست‌های مالیاتی روی رشد اقتصادی می‌گذارد، تغییر در قوانین مالیاتی براساس بیشتر رشد اقتصادی را در پی دارد. این اثرات را



می‌توان به چند بخش تقسیم کرد: اول اثرات انگیزشی مثبت که نتیجه‌اش تشویق مردم به کار کردن، پس‌انداز و سرمایه‌گذاری است. دوم اثر منفی جزئی بر درآمدها که در نتیجه هدف‌گذاری دقیق برای معافیت‌های مالیاتی صورت می‌گیرد و هدفش فعالیت‌های اقتصادی به جای تکیه بر دستاوردهای بادآورده از فعالیت‌های پیشین است. سوم کاهش انحراف‌ها و شفاف‌تر شدن بخش‌های مالی که در بخش درآمد و چه مصرف و در نهایت کمترین افزایش یا کاهش در کسری بودجه.

آنچه مسلم است اینکه سیاست‌های درست مالیاتی حتی اگر شامل معافیت‌ها هم بشود و دولت بخواهد هزینه‌های خود را از جای دیگری تأمین کند یا آنها را کاهش دهد، اگر درست طراحی شوند، به نتیجه‌ای مطلوب خواهد رسید. رشد اقتصادی حتی در شرایط معافیت‌های مالیاتی هم امکان‌پذیر است، به‌شرطی که سیاست‌ها عادلانه وضع شده و به تناسب مشاغل باشد.

گزارش ۲

مالیات، میراث فراموش شده

برای مهاجران به تصویب برسد، دوباره به فرانسه باز خواهدگشت.

با روی کار آمدن فرانسوا اولاند و انجام اصلاحات مالیاتی او، تغییراتی در سیستم مالیاتی کشور ایجاد شد. همان زمان که فرانسوا اولاند مالیات ۷۵درصدی را برای افرادی که درآمد آنها بیشتر از یک میلیون یورو در سال است، به تصویب رساند، بسیاری از افراد مشهور اعتراض کردند. از جمله آنها جرارد دیپاردیو بود که به روسیه پناه برد. فرانسواز هاردی، خواننده زن فرانسوی هم در اعتراض به تغییرات مالیاتی کشور گفته بود با درآمد سالانه ۱۵۰هزار یورویی، نمی‌تواند برای آپارتمان خود به ارزش ۲میلیون یورو، مالیاتی ۴۰هزار یورویی پرداخت کند. او از اینکه مجبور بود خانه‌اش را با یک سوم برای فروش بگذارد، بسیار عصبانی بود.

پرداخت مالیات ۷۵درصدی، صدای خیلی از افراد ثروتمند را در فرانسه درآورده است. کمتر کسی می‌پذیرد پول مهارت و حرفه خود را بدون چون و چرا تقدیم دولت کند. ورزشکاران نیز معمولاً ثروت خود را در جایی خارج از فرانسه سرمایه‌گذاری می‌کنند. سوییس، پناهگاه امن مالیاتی ورزشکاران فرانسوی است. تا جایی که در سوییس این کشور امن بانکی، به جز ساعت و شکلات، بازیکنان تنیس فرانسه هم زیادند. «آرنو کلمان»، «ریچارد گسکه»، «ژیل سیمون» و «گائل مونفیل» سوییس را برای فرار مالیاتی خود انتخاب کرده‌اند. «کریم بن‌زما» بازیکن تیم فوتبال فرانسه با ۱۱میلیون یورو درآمد درسال و تونی پارکر، بسکتبالیست معروف با ۱۱,۲میلیون یورو درآمد، سالی چهار یا پنج بار به فرانسه می‌آیند. به طور کلی از هر ۱۰ ورزشکار مطرح، یک نفر فقط در فرانسه ماندگار شده است. بر عکس، کسانی هم هستند که فکر می‌کنند مالیات، میراث کشور است. «دبوید گاتا» آهنگساز برجسته فرانسوی با ۳,۲میلیون یورو درآمد در سال ۲۰۱۱، می‌گوید: «پول‌های کشور فرانسه، در خارج از این کشور سرمایه‌گذاری می‌شود.» از نظر او پرداخت حتی ۹۵درصدی مالیات بردرآمد نیز عادی است.



صحت‌باز میراث مالیاتی است

یکی از وعده‌های انتخاباتی نیکولا سارکوزی، رئیس‌جمهوری پیشین فرانسه، برگرداندن ثروتمندان به خاک کشور بود. او در نظر داشت طرح مالیات بردرآمد مهاجران را اجرا کند. «جانسی هالیدی»، در زمان انتخابات به حمایت از سارکوزی اعلام کرده بود که اگر او رئیس‌جمهور شود و طرح تخفیف مالیاتی

از مالیات به آمریکا نرفته است. در فرانسه طرح مالیات متناسب با درآمد، از سال ۱۹۱۴ و به پیشنهاد «جوژف کیلو» به اجرا درآمد. از آن زمان، پرداخت مالیات توسط شهروندان یکی از مصادیق همبستگی ملی برای این کشور به شمار می‌رود. اما امروز، چه شده‌است که ستاره‌های سینما و ورزش، سرمایه‌گذاران و ثروتمندان ترجیح می‌دهند برای فرار از مالیات، فرانسه را ترک کنند؟

دنیای فناوری

۱۰ترفند گوگل آنالایز برای ارتقای وب سایت شما

این روزها گوگل به یک آچار فرانسه به تمام معنا تبدیل شده و کم لطفی است اگر گوگل را یک موتور جست‌وجوی عادی در نظر بگیریم.

به گزارش «فرصت امروز»، امکانات و نرم‌افزارهای وابسته به شرکت گوگل برای بسیاری از مشاغل کاربردی هستند و کمتر کاربر فضای مجازی است که روز خود را با دیدن لوگوی گوگل آغاز نکند. گوگل آنالایز یکی از ابزارهای رایگان گوگل است که سرعت سیستم کسب‌وکار شما را چندین برابر خواهد کرد، تنها کافی است چند ترفند کلیدی این ابزار را بیاموزید.

۱- Setup Goals: هر وب‌سایت باید تعدادی

هدف کلیدی داشته باشد و براساس همین اهداف

سازماندهی شود. اگر قصد دارید اهداف کوتاه و

بلندمدت خود را سازماندهی کنید، گوگل آنالایز

این فرصت را در اختیار شما گذاشته است. در این

ابزار امکان بررسی بر حسب نقاط مشخص زمانی

فراهم است.

۲- Site Speed: یکی از برترین مزیت‌های گوگل آنالایز بررسی سرعت دریافت اطلاعات، آپلود و بارگذاری آنهاست. شما با کمک گوگل آنالایز قادر خواهید بود سرعت آپلود صفحات را بالاتر ببرید.

۳- Google Webmaster Tools: با کمک این ابزار قادر خواهید بود پویایی سیستم خود را چندین برابر کنید. همچنین قادر به تفسیر و بررسی سریع اطلاعات منتشر شده در وب‌سایت خود خواهید بود. ۴- Event Tracking: این قابلیت یکی از مهم‌ترین قابلیت‌های این ابزار است. با کمک این قابلیت قادر خواهید بود دریافتی‌های وب‌سایت خود، انواع تبلیغات، خطاهای بازدیدکنندگان، مسائل مربوط به کاربران ... را پیگیری کنید.

۵- Site Search: کار جست‌وجوی شخصی، ابزار کاربردی و مفیدی است که کمک می‌کند دقیق‌ترین کلمات کلیدی را که توسط کاربران جست‌وجو می‌شود شناسایی کنید. در واقع این گزینه به شما کمک می‌کند کلیدی‌ترین کلمات مورد توجه کاربران را شناسایی کنید.

۶- Multi-channel Funnels: این ابزار به افزایش نرخ بازدیدکننده‌های شما کمک خواهد کرد. شما می‌توانید کانال‌هایی را که بیشترین بازدیدکننده را داشته‌اند شناخته و روی آنها تمرکز کنید. برای مثال تشخیص دهید که بیشترین بازدیدکننده‌ها از طریق کدام شبکه اجتماعی با شما مرتبط هستند. ۴- Real-time Reporting: با کمک این ابزار، توانایی مکان یابی دقیق جغرافیایی همراه با منبع اصلاح آنلاین در اختیار شما قرار می‌گیرد؛ ابزاری که وقتی بازدیدکنندگان سایت پرتعداد باشند بسیار کاربردی خواهد بود.

۸- Plot Rows: این ابزار، ابزاری مکمل و مفید برای تجزیه و تحلیل از طریق گوگل آنالایز است. همچنین امکان بررسی مقایسه‌ای اطلاعات از دیگر امکانات مفید این ابزار است.

۹- Flow Visualization: این ابزار نوعی ابزار تجسسی بسیار مفید است. اگر قصد داشته باشید از مدت زمانی که افراد در وب‌سایت شما وقت می‌گذارند به‌طور دقیق مطلع شوید یا به‌طور تفکیک شده بدانید کدام بخش‌ها برای کاربران جذاب‌تر از سایر بخش‌هاست، می‌توانید از این ابزار کمک بگیرید.

۱۰- Dashboards: اگر از dashboard سنتی گوگل خسته شده‌اید و دوست دارید به امکاناتی فراتر دست پیدا کنید، می‌توانید از این ابزار کمک بگیرید. این نسخه نسبت به نسخه‌های پیشین بسیار قوی‌تر است.

دوتل تیم‌کوک با خرده‌فروشان روسی

شکی نیست که شهرت و محبوبیت محصولات اپل مرزی ندارد و کاربرانی از سراسر دنیا به استفاده از کالاهای این شرکت نام‌آشنا مشغولند. با این حال گیگاه حاشیه‌هایی پدیدار می‌شوند که برای مسئولان این شرکت چاره‌ای جز واکنش مستقیم باقی نمی‌گذارد. قیمت محصولات اپل یکی از همین حاشیه‌هاست که این بار در روسیه درسراز شده است. طی ماه‌های اخیر شکایات پرشماری از سوی خریداران محصولات اپل به گوش می‌رسید که از چندنرخ بی‌بودن قیمت این محصولات در فروشگاه‌های مختلف حکایت می‌کرد. عمده شکایات به قیمت آیفون 6S مرتبط بود.

به گزارش «فرصت‌امروز»، مدتی پس از مطرح شدن این شکایات شرکت اپل در بیانیه‌ای رسمی اعلام کرد ناظران این شرکت با کنترل ۱۶ خرده‌فروش بزرگ روسیه، قیمت‌هایی مشابه را گزارش کرده‌اند و با توجه به اینکه قیمت محصولاتی چون آیفون 6S متغیر نبوده، بنابراین هیچ گونه نقضی در حقوق مشتری‌های اپل مشاهده نشده است. از سوی دیگر سازمان کنترل و نظارت بر قیمت‌های فدرال روسیه نیز به نوعی با این پرونده درگیر است، چرا که بخشی از اتهامات وارد شده به فروشندگان اپل از طریق این سازمان در حال پیگیری است.

این نخستین بار نیست که اپل در روسیه حاشیه‌ساز شده است. در سال ۲۰۱۴ روسیه با کاهش بیش از حد ارزش روبل مواجه شد. در چنین شرایطی به‌طور همزمان قیمت iPad در برخی کشورهای اروپایی تا ۲۰ درصد افزایش یافته بود، بنابراین اپل برخی نمایندگان‌های خود در روسیه را به حالت تعلیق درآورد و فعالیت‌های خود در این کشور را کاهش محسوس داد.

با این حال به نظر می‌رسد مقامات اپل این بار قصد ندارند بر سر اتهامات قیمت‌ها عقب‌نشینی کنند. براساس توافقات اپل و نظام حقوقی مشتریان روسیه، این شرکت قادر خواهد بود در صورت مشاهده هر گونه تخلف در قیمت‌گذاری محصولاتش، بین یک تا ۵ میلیون روبل جریمه نقدی دریافت کند، تصمیمی که احتمال می‌رود نرخ تخلفات و شکایات را به‌شدت کاهش دهد.

روبا پاک سرشت royapakersrsh@gmail.com

تا به حال دقت کرده‌اید که دوستان، همکاران و اطرافیانتان از کدام برندهای تلفن همراه بیش از سایرین استفاده می‌کنند؟ سیستم عامل محبوب‌شان چیست یا از کار با کدام محصولات تکنولوژیک رضایت بیشتری دارند؟

اگر برای یافتن سوالات فوق نگاهی گذرا به اطراف خود بیندازید، متوجه می‌شوید برخی محصولات و نام‌های تجاری بین افراد از محبوبیتی مضاعف برخوردارند. علت اقبال این محصولات در اکثر موارد یا کیفیت بالا یا قیمت‌های مقرون‌به‌صرفه آنها است. در سوی دیگر ماجرا، شرکت‌های سازنده و ارائه‌دهنده سرویس‌ها و کالاهای تکنولوژیک

نیز پاداش جلب رضایت مصرف‌کنندگان را به واسطه سوددهی بالای خود دریافت می‌کنند. تا چندی پیش اغلب شرکت‌های بزرگ و نام‌آشنای دنیای فناوری به ایالات متحده تعلق داشتند و اگر قرار بود لیستی از پرسودترین شرکت‌ها با گردش مالی قابل توجه تهیه شود، شرکت‌های آمریکایی گوی سبقت را از

سایرین می‌ربودند. با این وجود در طول دهه‌های اخیر شرکت‌های آسیایی نیز به قسمت‌های بالای جدول پرفروش‌ها صعود کرده و بین صدرنشین‌ها قرار دارند. طبیعی است رشد شرکت‌های فناوری محور و افزایش گردش مالی آنها در بخش صادرات بین‌الملل، نتایجی مثبت در اقتصاد کشورهای تولیدکننده خواهد

داشت و نرخ توسعه اقتصادی در این کشورها را بهبودی قابل توجه خواهد بخشید.

اعضای طلایی باشگاه تیلیاردی‌ها

لیست برترین‌های فناوری جهان شامل ۶۳ شرکت است که در کنار یکدیگر ۳۵ تریلیون دلار درآمد، ۲.۴هزار میلیارد سود و ارزش دارایی‌هایی افزون



بر ۴۴تریلیون دلار دارند. اگرچه اغلب این شرکت‌ها به ایالات متحده تعلق دارند اما نمی‌توان حضور پررنگ و سایه‌سایه برخی شرکت‌های آسیایی در این جدول پرفروش‌ها صعود فیرست را نادیده گفت؛ حضوری که نشان از ارتقای سطح کیفیت محصولات این قاره و پررنگ شدن شرایط توسعه اقتصادی در منطقه دارد. بر مبنای

اپل، سامسونگ و مایکروسافت صدرنشین شدند

اطلاعات منتشر شده توسط نشریه فوربس، شرکت اپل با فروش ۲۳۳ میلیارد دلاری، سود ۵۳ میلیارد دلاری، دارایی‌های ۲۳۹ میلیارد دلاری صدرنشین شرکت‌های سودآور در جهان است. این آمارها در حالی ارائه می‌شود که اپل در آوریل سال گذشته میلادی اندکی کاهش فروش (حدود ۰.۲۱درصد) را تجربه کرد. این کاهش بی‌سابقه فروش که در روزهای نخست موجی از نگرانی را به تیم فروش اپل تزریق کرد، باعث شد این شرکت در ماه‌های بعدی با اقداماتی مؤثر نرخ فروش را کنترل کرده و از این آزمون با موفقیت خارج شود. شرکت کره‌ای سامسونگ با تلاشی تحسین‌برانگیز و ۱۷۷ میلیارد دلار درآمد، ۱۶.۵ میلیارد دلار سود و دارایی‌های ۲۱۶ میلیارد دلاری جایگاه دوم را به خود اختصاص داده و نام آسیا را در این فهرست پررنگ کرده است. رتبه سوم باشگاه تیلیاردی‌ها به شرکت مشهور مایکروسافت تعلق دارد. این شرکت با ۸۶.۵ میلیارد دلار درآمد، ۱۰ میلیارد سود و ارزش سهام ۴۰۷ میلیاردی در رده سوم قرار گرفته است

نرم‌افزاری برای کنترل والدین پارانوئیدی



اما اهمیت ویژه این نرم‌افزار برای والدین مبتلا به اختلال شخصیت پارانوئید است. این نرم‌افزار با نصب روی تلفن همراه و ثبت به کنترل تمام وقت وضعیت کودک در شرایط مختلف می‌پردازد و در نتیجه وی را در مطلوب‌ترین شرایط امنیتی قرار می‌دهد. از دیگر فواید این برنامه، امکان به اشتراک‌گذاری عکس‌ها نقش دستیار والدین و کنترل‌کننده رفتار مادر و پدر در قبال کودک فعالیت می‌کند. مولودا ادیووسی، مدیر پروژه این برنامه معتقد است در دنیایی که اغلب والدین عادت کرده‌اند به طور میانگین بین ۶ تا ۸ ساعت، از ۱۱ هزار بار در ۱۴۰ کشور جهان دریافت شده و والدین بریتانیایی، هندی، سنگاپوری و آمریکایی بیش از دیگران به آن توجه نشان داده‌اند.

اهمیت توجه به رفتارهایی که والدین در قبال فرزندان‌شان اتخاذ می‌کنند تا جایی است که افزون بر نهادهای دولتی و ملی، برخی فعالان عرصه فناوری و تکنولوژی نیز در تلاشند تا راهکارهایی مؤثر برای کنترل رفتار والدین خلق کنند. به‌گزارش «فرصت‌امروز»، نرم‌افزار Mytoddler برنامه‌ای است که در دو نقش دستیار والدین و کنترل‌کننده رفتار مادر و پدر در قبال کودک فعالیت می‌کند. مولودا ادیووسی، مدیر پروژه این برنامه معتقد است در دنیایی که اغلب والدین عادت کرده‌اند به طور میانگین بین ۶ تا ۸ ساعت، از ۱۱ هزار بار در ۱۴۰ کشور جهان دریافت شده و والدین بریتانیایی، هندی، سنگاپوری و آمریکایی بیش از دیگران به آن توجه نشان داده‌اند.

نقض قوانین تراست توسط غول جست‌وجوی دنیا



دو سال پیش بود که شرکت گوگل از سوی دولت روسیه متهم شد قوانین ضد تراست شرمن (قوانین حقوق عرضی) را نقض کرده است. این اتهامات باعث واکنش‌های گسترده مقامات ارشد گوگل شد و آنان این اتهام را فاقد ارزش قانونی تلقی کردند.

به گزارش «فرصت امروز»، با این وجود، در نهایت جنجال‌های این شکایت به نفع دولت روسیه خاتمه یافت. براساس رأی دادگاه، شرکت گوگل ناچار شد در سال ۲۰۱۴ مبلغی بالغ بر ۴۳۸میلیون روبل، برابر با ۶.۸میلیون دلار غرامت پرداخت کند. اکنون بعد از گذشت دو سال، این شرکت برای بار دوم متهم شده که با نقض قوانین ضد تراست، اصول رقابت بین شرکت‌های روس‌تبار و کلیه

شات



Noropo cup warmer محصولی کاربردی برای کارمندانی است که عادت دارند در هنگام کار نوشیدنی‌های گرم بنوشند. برای استفاده از این محصول کافی است کابل **usb** را به رایانه همراه خود متصل کرده و از نوشیدن یک فنجان چای یا قهوه داغ لذت ببرید. قیمت این محصول ۱۵ دلار است.

خبر

وزیر ارتباطات:

۱۳۰ هزار شغل در بخش فناوری اطلاعات ایجاد می‌شود



وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات از ایجاد ۱۳۰ هزار شغل مستقیم و غیرمستقیم مربوط به بخش فناوری اطلاعات و ارتباطات در کشور خبر داد. به گزارش مهر، محمود واعظی بر سیاست نظارتی و حمایتی دولت یازدهم در زمینه حمایت از بخش خصوصی به منظور سرمایه‌گذاری در فناوری اطلاعات تأکید کرد.

وی افزود: در سه سال گذشته بیش از ۹ میلیارد تومان توسط بخش خصوصی و ۴ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان توسط بخش دولتی در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات سرمایه‌گذاری شده است. واعظی به کاهش تعرفه‌های تبادل اطلاعات در داخل کشور طبق مصوبه کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات اشاره کرد و ادامه داد: با وجود کاهش ۶۰۰میلیارد تومانی درآمد شرکت ارتباطات زیرساخت، این اقدام موجب افزایش دسترسی مردم به امکانات می‌شود که مطمئن هستیم در این حوزه را آینده با کاربری کاربران، برگشت داده خواهد شد. وی افزود: وارد فصل جدیدی در حوزه شده‌ایم که می‌تواند با ایجاد شغل امکان ایجاد ۱۳۰ هزار شغل مستقیم و غیرمستقیم در این حوزه را فراهم کند. واعظی مستقل شدن بخش ای سی تی از حوزه حمل‌ونقل در برنامه ششم توسعه را بسیار مهم دانست و افزود: علاوه بر سیاست‌های ابلاغی مقام معظم رهبری در برنامه‌ریزی‌های کشور حدود ۱۹.۴ درصد رشد بخشی برای ما در نظر گرفته شده است که اهمیت این بخش را در سیاست‌گذاری‌های دولت می‌رساند و باید از این فرصت نهایت بهره را برد. واعظی علاوه بر تأکید افزایش کیفیت و سرعت خواستار ارائه خدمات متنوع به کاربران شد و افزود: با راه‌اندازی مرکز تبادل ترافیک داده در چهار شهر بزرگ انتظار داریم مردم محتوای خوب را با کیفیت خوب دریافت کنند که باید به این امر توجه ویژه کرد.

زمینه‌سازی برای حضور تلگرام در ایران

مدیرعامل یک شرکت اینترنتی از الزام تلگرام برای انتقال سرورهایش به ایران خبر داد. انتقال سرورهایش به ایران ضرورتی ندارد. به گزارش ایسنا، نخستین دیتاسنتر کلود (ابری) خصوصی کشور رونمایی شد و مدیرعامل این شرکت از فراهم شدن مقدمات انتقال سرور تلگرام به ایران خبر داد.

فریدون قاسمی‌زاده مدیرعامل افرانت در عین حال عنوان کرد: پس از اینکه تلگرام ملزم به انتقال سرور به ایران شد هم‌اکنون دولت ایران چند ارائه‌دهنده خدمات دیتاسنتری خصوصی ایرانی را برای انتقال سرور به ایران تعیین کرده است.

وی گفت: سرورهای توزیع شده یکی از استانداردهای معمول دنیاست و اگر محدودیت‌های تحریم نبود شرکت‌هایی مثل گوگل از سال‌ها پیش سرورهای خود را در ایران مستقر کرده بودند. مدیرعامل این شرکت اینترنتی همچنین اظهار کرد: برای برخی شرکت‌ها از جمله تلگرام انتقال سرور به ایران الزامی شده و این شرکت‌ها ملزمند تا پایان سال سرور خود را در ایران مستقر کنند. وی افزود: دولت ایران چند شرکت از جمله افرانت را برای میزبانی انتقال سرورهای تلگرام به ایران تعیین کرده است. نخستین دیتاسنتر ابری بخش خصوصی ایران طی سه سال گذشته با استفاده از توان داخلی با ظرفیت ۲۰هزار سرور مجازی و با سرمایه‌گذاری ۴۰میلیارد تومان ایجاد شده است. این دیتاسنتر که امروز به بهره‌برداری رسید ۲مگاواتی و در فضایی به وسعت ۱۵۰۰ متر مربع که شامل سالن‌های سرور و تجهیزات زیرساخت آی‌تی با ظرفیت هزار سرور ابری و ذخیره‌سازی ۶ تپابایت اطلاعات می‌شود. براساس اظهارات مدیرعامل افرانت این شرکت در نظر دارد ۱۰۰ سرور ابری را به صورت رایگان برای مدت یک سال به کارآفرینان معرفی شده از سوی وزارت ارتباطات واگذار کند.

خالکوبی هوشمند روی دست برای کنترل تلفن همراه

گروهی از دانشجویان دکترای دانشگاه آم‌ای‌تی با همکاری محققان شرکت مایکروسافت پوشیدنی جدیدی برای کنترل گوشی‌های همراه از راه دور ابداع کرده‌اند.

به گزارش فارس، اختراع این گروه یک تاتوی موقت است که با هک کردن آن روی پوست بدن می‌توان هم گوشی‌ها را کنترل کرد و هم با استفاده از فناوری ان اف سی داده‌های مختلف را به اشتراک گذاشت. فناوری یادشده DuoSkin نام دارد و با استفاده از آن می‌توان مدارهای الکتریکی را با استفاده از نرم‌افزارهای گرافیکی طراحی کرد و سپس این مدارها را در قالب تاتو روی پوست بدن چسباند. تعاملی بودن این مدارها راه را برای کنترل گوشی‌ها از راه دور و بدون لمس آنها هموار می‌کند. این پرچسب‌های الکتریکی می‌توانند سه کارکرد داشته باشند تبدیل پوست به ابزار کنترل محصولات برقی، تغییر رنگ بر حسب دمای پوست و استخراج داده از داخل آن. در یک مورد دانشجویان با نصب ال‌ای دی در تاتوهای یادشده آن را به نمایشگری با رنگ‌های متغیر مبدل کردند.

متخصص‌ها به کار گرفته می‌شوند

شرکت‌های دانش‌بنیان با کاربردی کردن دانش و استفاده موثرتر از آن در گسترش ظرفیت‌ها و ارتقای درجه بهره‌برداری از منابع، سعی در به حداکثر رساندن میزان بهره‌وری دارند. در این میان آنچه بیش از پیش مورد توجه قرار می‌گیرد، بهره‌وری نیروی انسانی است. مطالعات انجام شده نشان می‌دهد بیشترین افزایش تولید ناخالص ملی در نتیجه بهبود اثربخشی و کیفیت نیروی انسانی به‌وجود می‌آید تا به‌کارگیری کار و سرمایه اضافی؛ بنابراین با توجه به نقش بی‌بدیل بهره‌وری در رشد اقتصادی و توسعه پایدار لازم است اهمیت دانش بر رشد بهره‌وری تولیدات و صنایع مختلف در سطح کلان شناخته شود. یکی از مهم‌ترین مسائلی که کشورهای در حال توسعه با آن مواجه هستند، نبود حلقه واسط میان دانش و صنعت است. تجاری‌سازی فناوری، فرایندی پیچیده و متاثر از عوامل متعدد زیرساختی، فناوری، کسب‌وکار، اجتماعی و... است؛ عواملی که هرکدام می‌تواند از یک‌سو عامل موفقیت تجاری‌سازی و از سوی دیگر مانع موفقیت آن باشد. از طرف دیگر به بازار رسانیدن یک محصول می‌تواند تضمین‌کننده موفقیت و بقای سازمان‌ها باشد، به همین دلیل در سازمان‌های تحقیقاتی نیز پژوهش بدون تجاری‌سازی یک محصول معنایی ندارد. بنابراین تا فناوری و ابتکار، توسعه نیافته و به تولید انبوه نرسد، نمی‌توان گفت فرآیند تجاری‌سازی تکمیل شده است. بخش زیادی از عوامل رشد و موفقیت تجاری‌سازی فناوری در لایه سیاست‌گذاری و زیرساختی است.

مهندس افشین کلاهی، یکی از فعالان شرکت‌های دانش‌بنیان است. شرکت مهرنگار در سال ۱۳۷۲ تأسیس کرد و در سال ۱۳۷۶ برای نخستین بار در کشور در حوزه‌های جی‌پی‌اس و نرم‌افزارهای کاربردی برای سازمان‌ها و ادارات شروع به‌کار کرده و جزو نخستین شرکت‌های ارائه‌دهنده این محصولات و خدمات بوده است. ضمن اینکه بخش ارتباطات شرکت فوق به منظور ارائه سرویس‌های مخابرات ماهواره‌ای و تعیین موقعیت تأسیس شد و شروع به کار کرد. فعالیت‌های این بخش در ارائه محصولات جدید، به‌خصوص در زمینه جی‌پی‌اس، سیستم‌های تعیین موقعیت و ردیابی، ارتباطات رادیویی و ماهواره‌ای، ناوبری و سیستم‌های اطلاعات جغرافیایی جی‌پی‌اس ادامه یافت. این شرکت به‌طور رسمی در سال ۱۳۸۵ تجدید سازمان پیدا کرد. کلاهی در این خصوص می‌گوید: در سال ۱۳۸۵ با ایمیدرو فعالیت‌های مشترکی داشتیم. همین کارهای مشترک و تعاملی باعث شد دامنه فعالیت‌های‌مان را گسترش بدهیم. در اوایل دهه ۷۰ بحث در مورد مخابرات ماهواره‌ای خیلی داغ بود. شاید الان جذابیتی نداشته باشد، ولی قبلاً خیلی مورد توجه بود. کلاهی می‌گوید فعالیت در این حوزه می‌گوید: تکنولوژی‌های مبتنی بر راه‌افزایی و مسیریابی در این حوزه پروا و به‌شدت به‌روز است. کسی که می‌خواهد در این قسمت کار کند و حضور داشته باشد باید کاملاً مجهز به علم روز دنیا باشد و به هیچ‌عنوان از تازه‌های جهان غافل نباشد. شرکت طلین‌رهکار از سال ۱۳۸۵، طبق تقاضای نامه با شرکت نیمه هادی عماد و با سرمایه‌گذاری ۴۹ درصد از طریق شرکت نیمه هادی عماد و شرکت مسیر به میزان ۵۱درصد تأسیس شد. کلیه فعالیت‌های قبلی همراه با اهداف جدید تعریف شده

در این زمینه در این شرکت دنبال شد. گسترش استفاده از تکنولوژی GPS باعث شد ادامه فعالیت بخش ارتباطات شرکت فوق در چارچوب یک شرکت جدید و مستقل سازماندهی شود. بنابراین شرکت ارتباطات مسیر در سال ۱۳۸۲ ثبت شده و به‌صورت مستقل فعالیت خود را توسعه داده است. کلیه فعالیت‌های قبلی، نمایندگی‌ها، پروژه‌ها و تولیدات بخش ارتباطات شرکت قبلی به همراه پرسنل به شرکت جدید منتقل شدند. در این راستا بخش GIS و نرم‌افزار شرکت تأسیس شد و گسترش روز افزون این بخش، باعث سازماندهی و تشکیل مجموعه جدیدی به‌نام اطلس است. ره‌نگار شد که کلیه فعالیت‌های مربوط به GIS و نرم‌افزار به شرکت جدید منتقل شد و شروع به فعالیت کرد. بیشتر مشتریان و کسانی که به ما مراجعه می‌کنند، ارگان‌ها و نهادهای دولتی هستند. به بخش عمومی هم بعضی از شرکت‌ها و حتی ورزشکاران سراغ ما می‌آیند. ابزارها و تجهیزات مسیریابی، مکان‌نما و حتی نرم‌افزارهای نقشه‌کشی و نقشه‌خوانی از عمده فعالیت‌های ما هستند.

نیروی متخصص

وی در مورد به‌کارگیری افراد در مجموعه‌اش می‌افزاید: برای فعالیت در شرکت‌های دانش‌بنیان حداقل دانش فنی لازم است. البته این برای شروع است و باید در ادامه از مطالعه، تحقیق، سیرزدن به نمایشگاه‌های خارجی معتبر، استفاده از نشریه‌های تخصصی بهره‌برد تا از علم روز عقب نماند. برای فعالیت باید حداقل ۱۰ سال وقت گذاشت تا به زیربوم کار تسلط پیدا کرد. اصلاً نباید شاخه‌به‌شاخه پرید. از لحاظ مالی هم خود ما طی چند نوبت تا حدود ۲۰ میلیون هزینه کردیم. مقدار سرمایه‌گذاری بستگی به نوع کار دارد که چه محصول یا خدماتی عرضه می‌شود. غیر از تخصص و مهارت، اعتماد و اطمینان و وجدان کاری باید مورد توجه قرار بگیرد تا در ادامه مسیر حرفه‌ای مشکلی پیش نیاید. الان بیش از ۵۰ شرکت در قسمتی که ما فعال هستیم مشغول هستند. خدمات ما هم شامل نصب و راه‌اندازی، ارائه خدمات فنی و مهندسی، تعمیرات و ارتقای نرم‌افزارها و ابزارآلات است و این را هم بگوییم در سراسر کشور از همه مشتریانی که به ما مراجعه کرده‌اند، بانک اطلاعاتی بدست کرده‌ایم تا بدون معطلی با بدون تاخیر به سوابق، مشکل پیش آمده برطرف شود. ۳۵ نفر هم در این مجموعه دانش‌بنیان مشغول به کار هستند. برای آموزش و یادگیری برخی از فنون و آشنایی با روش‌های نوین اعزام پرسنل به خارج از کشور را هم داشته‌ایم.

علی علمی

این روزها تقریباً در تمامی رسانه‌ها صحبت از شرکت‌ها و فعالیت‌های دانش بنیان است. مدل جدیدی از کسب و کار در دنیای امروز که روزبه‌روز طرفداران بیشتری پیدا می‌کند و در کشور ما به‌عنوان یکی از لازمه‌های اقتصاد مقاومتی و اقتصاد بدون نفت مطرح شده است. این گونه شرکت‌ها در پارک‌های علم و فناوری با اهداف، تجاری ساختن ایده‌ها برای تبدیل نوآوری‌ها به تکنولوژی ایجاد می‌شوند و گامی مثبت در اجرای ایده‌ها و نوآوری‌ها و اختراعات به شمار می‌آیند. شرکت‌های دانش بنیان به منظور هم‌افزایی علم، ثروت، توسعه اقتصاد دانش محور و استفاده بهینه از پتانسیل‌های وزارت علوم تحقیقات ایجاد می‌شوند. این شرکت‌ها و مراکز پژوهشی حلقه واسط بین ایده و تکنولوژی هستند که می‌توانند ایده‌ها را در رسیدن به تکنولوژی راهبری کنند. این شیوه از فعالیت در بخش تجارت با شیوه سنتی آن تفاوت دارد و مبتنی بر دانش فناوری روز و تجربه کاربردی در ارائه محصولات مختلف و متنوع است. برخلاف بخش سنتی که با سرمایه‌گذاری مستقیم شکل می‌گیرد، این فعالیت‌ها مبتنی بر فناوری‌های روز و های‌تک بودن آن است. «فرصت امروز» با نسترن نیک‌زاد؛ دبیرکل مجمع تشکل‌های شرکت‌های دانش‌بنیان به گفت‌وگو نشسته است.

نیک‌زاد در مورد فعالیت در حوزه شرکت‌های دانش‌بنیان می‌گوید: به‌طور کلی دانش را می‌توان به‌عنوان یکی از نیروهای بسیار موثر در تحولات اقتصادی و اجتماعی به‌شمار آورد که در واقع یک کالای عمومی محسوب می‌شود. زیرا می‌توان دانش را بدون کاهش و استهلاک، با دیگران به اشتراک گذاشت. این گونه کارها بر مبنای استفاده از تکنولوژی برای تولید محصول است و معمولاً عمر کوتاهی دارد. اگر بخواهیم بدون موشکافی تخصصی و با زبانی ساده، صنایع پیشرفته را تعریف کنیم، می‌توانیم از آن به‌عنوان صنعتی یاد کنیم که نقش «علم» از «تجربه» بیشتر است و البته سرعت تحول بالایی دارد؛ عمر یک تکنولوژی پیشرفته ممکن است تنها یک سال باشد، در صورتی که در تکنولوژی‌های سنتی، متوسط عمرشان، بیش از ۱۰ سال است. ضمن اینکه نیروی انسانی که در صنایع سنتی تا حدودی مورد غفلت بود، ارزشمند شده و تأثیر بالایی در ایجاد ارزش افزوده محصول نهایی دارد. عامل دیگری که در صنایع پیشرفته اهمیت پیدا می‌کند، نقش تکنولوژی در تولید محصول نهایی است؛ یعنی ارزش افزوده تکنولوژی در محصول نهایی نسبت به عوامل دیگر تولید (همچون مواد اولیه) بسیار بالا است. در حال حاضر شرکت‌های دانش بنیان از توجه و حمایت

سرمایه‌گذاری

ظاهره خواج‌گیری

بحث کسب‌وکار و راه‌اندازی کسب‌وکار که باشد، همه نگاه‌ها به بازار به معنای سنتی‌اش معطوف می‌شود. در ذهن هر کسی هم عددی چند صدمیلیونی رزه می‌رود و ریسک‌های احتمالی و خطرات پنهان بر سر راه سرمایه‌گذاری در این حوزه. البته به طور کلی ماهیت سرمایه‌گذاری امری ریسک‌پذیر است اما حوزه‌هایی هم وجود دارد که ریسک کمتر با سوددهی بیشتری را نصیب صاحبان کسب‌وکارها می‌کند. یکی از حوزه‌هایی که طی دهه اخیر در ایران مطرح شده و پیشرفت‌های زیادی هم داشته است، حوزه صادرات خدمات فنی و مهندسی است؛ خدماتی که حاصل کار شرکت‌هایی با عنوان دانش‌بنیان یا حداقل شرکت‌هایی است که براساس دانش روز کار می‌کنند و محصولات و خدمات‌شان قرار است در زمینه‌هایی چون تولید خدمات فنی و مهندسی، تولید اپلیکیشن و... ارائه شود. مسئله قابل تأمل و مهم در مورد راه‌اندازی چنین کسب‌وکارهایی و رونق این حوزه اشتغال‌زایی برای قشر تحصیل‌کرده و دارای مهارت آکادمیک است.

درآمدزایی دانشگاهی

در زمینه تولید نرم‌افزار از آنجایی که در دانشگاه‌های ایران رشته‌هایی مانند نرم‌افزار و سخت‌افزار تدریس می‌شوند، زمینه‌های تولیدی غنی فراهم است. هر چند تحریم‌ها کم‌کامان مانع بزرگی برای ارائه اپلیکیشن‌های موبایلی ساخت ایران در اپ‌استور است اما ایرانی‌های بسیاری در گوگل پلی تولیدات خود را ارائه می‌دهند. هر چند به‌طور ناشناس در اپ‌استور هم دو اپلیکیشن ایرانی ارائه شده. اپلیکیشن‌هایی که توسط شرکت پیچک ساخته شده‌اند و سه دانشجوی رشته کامپیوتر دانشگاه شهید بهشتی ایران با ساخت اپلیکیشن‌های کوکلی و ریکوردیوم توانسته‌اند به رتبه یک اپ‌استور هم برسند و تا ۳ میلیون بار طی دو روز دانلود شوند. قیمت این دو اپلیکیشن هم ۵ و ۱۰ دلار است. کافی است با یک حساب سرانگشتی تنها یک میلیون بار از داندلورها را با پرداخت هزینه حساب کنیم

ویژه‌ای از طرف دولت برخوردارند زیرا امروزه دولت و مردم خوب با این موضوع کنار آمده‌اند که دوران خام‌فروشی و گرایش به سمت اقتصاد نفتی به پایان رسیده زیرا این منابع پایان‌پذیر خواهند بود و کشور ما بیش از پیش به تولید ثروت از علم و دانش در کشور نیازمند است؛ این امر تنها از راه تبدیل ایده‌های مفید و کاربردی به ثروت میسر خواهد شد و اگر یک شرکت دانش بنیان بتواند محصولات خود را به سمت نیاز بازار و برپایه علمی تولید کند، در رقابت بازار داخل و خارج به موفقیت‌های بالایی دست خواهد یافت. این امر بی‌تأثیر بر اقتصاد جامعه نخواهد بود، زیرا هم شرکت به ثروت قابل توجهی رسیده و هم برای تعدادی از فارغ‌التحصیلان اشتغال فراهم کرده است.

حلقه از تباط دولت با خصوصی‌ها

نیک‌زاد در مورد نقش و اثر مجمع در کارکرد آن می‌گوید: مجمع تشکل‌های شرکت‌های دانش بنیان یک مقام بالادستی در این فعالیت‌هاست و حلقه اتصال بین دولت و بخش خصوصی به حساب می‌آید. این مجموعه نماینده پارلمانی بخش خصوصی در اتاق ایران است و حیطه فعالیت ما – همان‌طور که در اهداف آن تعریف شده است– ساماندهی تولید و صادرات محصولات و خدمات دانش بنیان از

طریق سازماندهی فعالان مربوطه در تشکل‌های حرفه‌ای و صنعتی، زمینه‌سازی، تقویت و موثر کردن نقش و فعالیت تشکل‌های تولیدی–صادراتی، ارائه نظرات مشورتی به مراجع و دستگاه‌های ذی‌ربط حاکمیتی در خصوص امور مرتبط با تولید و صادرات محصولات و خدمات دانش بنیان است. این حوزه با تخصص و تبحر در انجام فعالیت‌های عملیاتی قرابت نزدیکی دارد و صرفاً مختص اکتشاف، استخراج و اختراع نیست؛ این گونه کارها یک صنعت های‌تک است که پایه فنی – تکنیکی دارد. وی در مورد نحوه عملکرد افراد واجد شرایط در این بخش از فعالیت‌های تجاری می‌افزاید: استعداد و نخبه بودن چاره کار نیست، علاوه بر این ملزومات، ابزارهای دیگری مانند هوش تجاری و تجربه هم مورد نیاز است تا یک مجموعه دانش بنیان را موفق کند و به اوج برساند. نیک‌زاد در مورد حضور بخش خصوصی در این عرصه می‌گوید: بخش خصوصی و شرکت‌های مربوطه اگر برنامه داشته باشند، می‌توانند دولت و دستگاه‌های اجرایی را تحت‌تأثیر قرار دهند. چون آنها نیاز بازار را می‌دانند و از سلیقه مخاطبان خودشان آگاه هستند. در حال حاضر ۲۱۱۳ شرکت در حوزه‌های مختلف علمی – فناوری فعال هستند که در زمینه‌های مختلف به کار مشغولند.

«فرصت امروز» فعالیت در حوزه شرکت‌های دانش‌بنیان را بررسی می‌کند

صنعتی بر پایه علم



شروع به کار

این شرکت‌ها براساس شکل‌گیری و نحوه مدیریت‌شان به دو دسته اصلی تقسیم می‌شوند؛ طبق اعلام منابع رسمی، در این گونه شرکت‌ها، بین یک تا ۱۰۰ سهام آن متعلق به طور متوسط، رسیدن به اقتصاد دانش‌بنیان و ۱۰۰درصد آن متعلق به اعضای هیأت علمی واحدهای پژوهشی یا دانشگاه‌ها است. اگر سهام دانشگاه کمتر از ۵۰درصد باشد به آن «شرکت دانش بنیان خصوصی» می‌گویند و اگر بیش از ۵۰درصد در اختیار دولت باشند، «شرکت دانش بنیان دولتی» نامیده می‌شود. نیک‌زاد درباره راه‌اندازی و فعالیت شرکت‌های دانش بنیان توضیح می‌دهد: قدم اول ثبت شرکت است که متقاضی باید برای شروع این کار را انجام دهد. بعد از آن ارائه مدارک مورد نیاز است که به معاونت علم‌وفناوری تحول داده می‌شود که پس از اخذ مدارک از سوی معاونت یک کد رهگیری داده می‌شود. پس از آن کارشناس معرفی می‌شود تا صلاحیت تقاضا‌دهنده بررسی شود که اصلاً می‌تواند دانش بنیان باشد یا خیر. سپس کارگروه ویژه‌ای تشکیل می‌شود و شرکت مزبور وارد طبقه‌بندی سازمانی می‌شود. پس از تأیید می‌توان فعالیت را شروع کرد. دبیرکل مجمع تشکل‌های دانش بنیان

درباره مزایا و تسهیلات ارائه شده می‌افزاید: این شرکت‌ها از مزایا و معافیت‌های خوبی برخوردار هستند؛ مثل معافیت‌های مالیاتی، معافیت‌های گمرکی، برخورداری از تسهیلات بانکی و سایر مواردی که مرتبط با حرفه تخصصی‌شان باشد. البته این شرکت‌ها حتماً باید در پایان سال مالی اظهارنامه بدهند. چون ممکن است فقط یک یا دو محصول تولیدشان دانش‌بنیان باشد و بقیه تولیدات در این شمول نگنجد. وی در مورد فعالیت‌های مجمع اضافه کرد: براساس برنامه‌ای که تهیه شده، قرار است در ۳۱ استان کشور شعبه داشته باشیم که در موافقت‌های اصلی آن گرفته شده است که تا پایان امسال مجمع‌های دو استان تشکیل می‌شود. ضمن اینکه یکی از مهم‌ترین اقدامات قرارداد با شهر فرودگاهی امام‌خمینی برای فعالیت بهتر و سریع‌تر فعالان در این حوزه‌هاست. طبق این قرارداد شرکت‌ها و سرمایه‌گذاری‌هایی که در این بخش است باید از طریق مجمع وارد شوند تا کاملاً در متن جریان داشته باشند و از این کانال صورت بگیرند.

مشکلات و آینده پیش‌رو

در مرحله تولید مشکلاتی چون کمبود تجهیزات آزمایشگاه، کمبود نقدینگی، حمایت و نظارت دستگاه‌های مسئول وجود دارد. همچنین نداشتن سرمایه اولیه یکی از موانع اصلی در کار است، به عبارت دیگر در صنعت ایده به علاوه تجربه به علاوه مدیریت منهای سرمایه اولیه مساوی است با اتلاف عمر و خلق بدهی افزوده. در مرحله فروش انتظار است که از محصولات تولیدی و خدمات ارائه شده حمایت شود تا زمینه فروش داخلی و حتی خارجی ایجاد شود، ولی متأسفانه این طور نیست، رسیدن به اقتصاد دانش‌بنیان و توجه ویژه به این شرکت‌ها چند سالی است که مورد بحث قرار گرفته است. عملکرد شرکت‌های دانش‌بنیان با توجه به ماهیت آنها به‌صورت اساسی منجر به تغییر و بهبود اقتصاد می‌شود. به اعتقاد کارشناسان با وجود افزایش شرکت‌های دانش‌بنیان هنوز نیازمندی‌های این شرکت‌ها به‌طور کامل مورد توجه قرار نگرفته و دست‌اندرکاران فضای کسب‌وکار پرسرکشی را شاهد هستند. هرچند با تأسیس صندوق نوآوری و شکوفایی نخستین گام‌های برای حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان برداشته شده اما برای رسیدن به اقتصاد دانش‌بنیان راهی طولانی پیش رو است. صندوق نوآوری و شکوفایی برای حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان تا پایان سال ۹۴ معادل ۵۴۲میلیارد تومان تسهیلات صوب کرد که توجه ویژه دولت را به این شرکت‌ها نشان می‌دهد. با این حال به اعتقاد مدیران چند شرکت دانش‌بنیان هرچند فضای کسب‌وکار برای این شرکت‌ها بهبود یافته، اما رسیدن به شرایط ایده‌آل تلاش بیشتری را لازم دارد.



مهندسی، محمدرضا انصاری، رئیس انجمن صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی اظهار امیدواری می‌کند که شاهد تحول عظیمی در این بخش در سال ۹۵ باشیم. تا پیش از این خدمات فنی و مهندسی گرفتار موانعی از قبیل عدم صدور ضمانت‌نامه و همچنین بسته بودن سوبتینگ و گشایش اعتبارات اسنادی و از طرف دیگر عدم امکان جابه‌جایی کالا و انتقال پول بود. صادرات خدمات فنی و مهندسی در دوران تحریم بسیار آسیب دید و عدد ۴۵میلیارد دلاری در سال ۹۰، به زیر یک میلیارد دلار در سال ۹۳ و ۹۴ رسید و جالب آنکه به کشورهایی چون عراق محدود شد که حتی به ۵۰درصد خدمات در این کشور ارائه شد.

مهم‌ترین بازارهای صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران

انصاری همچنین می‌گوید: البته به نظر می‌رسد با اجرایی شدن برجام موانع بانکی و صدور ضمانت‌نامه‌ها برطرف شده و شرکت‌های ایرانی به دلیل سخت‌وشی‌شان امکان رقابت در دنیا را دارند. همچنین نقش جایزه صادراتی در رشد صادرات غیرنفتی تأثیرگذار است. در تمام دنیا دولت‌ها تا صفر تا ۱۰۰ با ارائه مشقو‌های گوناگون صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی را تحریک می‌کنند، حتی در محنه‌های جهانی با اعمال نفوذ و معادلات سیاسی از آنها حمایت می‌کنند یا حتی در بسیاری از مناقصات بزرگ، دخالت مستقیم بسیاری از رؤسای جمهور را شاهد هستیم. به نظر می‌رسد که مهم‌ترین بازارهای خدمات فنی و مهندسی ایران کشورهای همسایه مانند حوزه خلیج‌فارس و کشورهای آسیای میانه و کشورهای آمریکای باشند. بنابراین کشورهای اروپایی که خود مهد تکنولوژی و مهندسی هستند، نمی‌توانند بازار مناسبی برای این خدمات ایران باشند، اما فرصت بزرگی که نصیب ایران شده همین کشورهای همسایه و کشورهای آمریکای لاتین هستند که به لحاظ فنی و مهندسی و دانشگاهی فعلاً توان رقابت با ایران را ندارند. در این میان اصل مهمی باید رعایت شود و آن برقراری روابط سیاسی مثبت با این کشورهاست تا بازارهای اینچنینی از دست نروند.

۲۵میلیارد دلار عنوان کرده است. وی همچنین اشاره کرد از سال ۸۱ که مشوق‌های صادراتی در این حوزه برقرار شد، رشد ۴۵درصدی را شاهد بوده‌ایم، اما با وجود ظرفیت ۲۵میلیارد دلاری، این رقم به زیر یک میلیارد دلار در دو سال اخیر رسیده است. با توجه به افزایش بیکاری در دانش آموزان دانشگاهی، لازم است با صدور خدمات فنی و مهندسی این جوانان تحصیل‌کرده، فرصت اشتغال مناسب برای این افراد فراهم شود. وی اضافه می‌کند: صادرات خدمات فنی و مهندسی یکی از موضوعاتی است که دولت طی دو سال اخیر توجه ویژه‌ای به آن داشته تا حدی که در سال ۹۴، مشوق‌های صادراتی برای این خدمات و خدمات دانش‌بنیان در نظر گرفته شد، اما به دلایل مختلف از جمله تحریم‌ها و عدم صدور ضمانت‌نامه‌های صادراتی برای صادرکنندگان ایرانی در کشورهای مختلف اینص صادرات به دو کشور عراق و افغانستان محدود شد. اکنون با اجرایی شدن برجام و نیاز کشور به افزایش حجم صادرات غیرنفتی به‌ویژه خدمات فنی و

و تیلت محبوب‌ترین وسایل بازی کامپیوتری در میان کاربران ایرانی هستند. از ۲۳ میلیون نفری که در ایران بازی کامپیوتری می‌کنند، ۷۷درصد آنها با تلفن هوشمند بازی می‌کنند. از نظر ترکیب جنسیتی ۳۷درصد بازیکنان در ایران زن هستند. یک درصد از این آمار یعنی حدود ۲۳۰هزار نفر بالای ۶۰سال سن دارند و تقریباً یک سوم بین ۱۶تا ۱۹سال. این آمار نشان می‌دهد که سرمایه‌گذاری در این زمینه و تولید در این بازار می‌تواند بازار بزرگی را رقم بزند و سهم تولیدات داخلی از این حوزه را افزایش دهد. در حالی که فعلاً بخش اعظم بازار گیم ایران و بازار اپلیکیشن در اختیار تولیدکننده‌های خارجی است.

ظرفیت ۲۵میلیارد دلاری صادرات خدمات فنی و مهندسی

محمدرضا انصاری، رئیس انجمن صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی، ظرفیت صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران را

دیدگاه

الزامات رشد درآمدهای مالیاتی



آلبرت یغزبان

کارشناس اقتصادی

در تشریح عوامل رشد درآمد دولت از محل مالیات در سال جاری باید جزئیات بحث را بررسی کنیم. در گام نخست شاید پایه مالیاتی افزایش پیدا کرده باشد یعنی چون همزمان با بالا رفتن قیمت‌ها معمولاً پخش‌هایی که فروش بیشتری دارند، سود بیشتری کسب می‌کنند، بنابراین با احتساب آن پایه مالیاتی، این سود بیشتر به درآمد مالیاتی بالاتری تبدیل شده است.

از سوی دیگر به نظر می‌رسد که اخیراً سازمان مالیاتی توانسته با اصلاحاتی درون سازمانی، سختگیرانه‌تر با مودیان رفتار کند و در قسمت‌هایی مثل محاسبات مالیاتی و تعیین مالیات اصلی دقیق‌تر عمل شده است چراکه قبلاً فرار مالیاتی برای افراد راحت‌تر بود و اکنون حسابرسی‌ها دقیق‌تر و شرکت‌ها موظف‌تر شده‌اند در چارچوب قوانین مالیاتی عمل کنند.

یکی دیگر از دلایل رشد درآمد مالیاتی مربوط به خروج از رکود است و علاوه بر این، بخشی از فعالیت‌های زیرزمینی نیز به زمینی تبدیل شده‌اند یعنی شرکت‌ها ثبت شده‌اند و کالاها دیگر از طریق کانال غیررسمی وارد بازار نمی‌شوند، بلکه فروخته می‌شوند و مالیات آنها هم از طریق سیستم محاسبه می‌شود. یک بخشی هم ممکن است از محل درآمدهای مالیاتی سال گذشته باشد که مالیات معین شده در مدت زمان مشخص شده تحقق پیدا نکرده بود و این موارد می‌تواند از دلایلی باشد که به تدریج عدد درآمدهای مالیاتی را بالا برده است. به هر روی با توجه به اینکه تعهدات دولت به‌عنوان خادم جامعه هر ساله بیشتر می‌شود و باید در امور جاری مملکت هزینه کند، بدون شک رشد درآمدهای مالیاتی برای رشد اقتصادی و تأمین هزینه‌های دولت، ضروری است.

اما به نظر می‌رسد که هنوز درآمد مالیاتی کم است و ما با فرار مالیاتی مواجهیم و مودیان بزرگی داریم که چانه‌زنی می‌کنند و کمک و مشاوره می‌گیرند تا مالیات کمی پرداخت کنند. حتی برخی اصناف اگرچه سود و گردش پولی بالایی دارند، اما چون به‌ظاهر فروش کمی دارند، مالیات بسیار کمی در حد ۷ درصد می‌پردازند. همچنین بحث تجمع درآمدها، به این معنا که یک نفر ممکن است از چند محل درآمد داشته باشد، اما چون فقط یک مورد از آنها ثبت می‌شود، درصد مالیات او کم است. این مسائل باعث می‌شود که درآمد مالیاتی ناکافی باشد ولی با رسیدگی دقیق، درآمدهای مالیاتی بسیار افزایش می‌یابد.



اگر به این موارد رسیدگی شود و اصناف مجبور شوند فروش خود را ثبت کنند یا در بخش درآمدهای سازندگان مسکن، فعالان عرصه خودرو، واردکنندگان موبایل که واردات آنها در صورت با واقعیت متفاوت است، ورود پیدا کنند، درآمد مالیاتی افزایش می‌یابد.

در کشورهای اروپایی و غربی که دولت‌ها نفت در اختیار ندارند تا بفروشند و هزینه کنند، بنابراین مجبورند مالیات جمع کنند و جمع‌آوری مالیات در این کشورها از نرخ‌های بالا تا پایین شوخی‌بردار نیست. البته در مقابل مردم هم انتظار خدمات مطلوب دولتی را دارند.

شاید بتوان گفت به‌جز چند کشور اطراف که نفت‌خیز هستند و درآمدهای دولت از محل نفت و گاز است و تمایلی به کسب درآمد از محل مالیات ندارند، بقیه دولت‌ها هزینه‌های خود را از محل مالیات، عوارض و حقوق گمرکی تأمین می‌کنند.

در کشورهای اروپایی شهروندان از ماموران مالیاتی بسیار حساب می‌برند و نمی‌توانند از آنها فرار کنند. از طرفی در این کشورها افرادی که از پرداخت مالیات فرار کنند، شهروند خوبی محسوب نمی‌شوند و ضمن زیرسوال رفتن اعتبار آنها، از حقوق بسیاری محصل گرفتن وام و خرید خودرو محروم می‌شوند و هزینه گرانی را باید بابت خرید قسطی و دریافت وام بدهند. دولت‌های اروپایی اگر نتوانند با درآمد مالیاتی کشور را اداره کنند، استعفا می‌دهند. برخلاف کشور ما که دولت با درآمد نفی

چاله‌های بسیاری را می‌پوشاند و چون زیاد روی پرداخت مالیات فشار نمی‌آورد، مردم نیز به ازای عدم پرداخت مالیات، به عدم دریافت امکانات آموزشی، بهداشتی و... راضی هستند.

اگرچه ما نباید درآمد نفتی را کم کنیم و درآمد نفت و گاز هر سال باید بیشتر شود و افزایش یابد ولی این درآمد نباید به سمت بودجه و تأمین هزینه‌ها راه پیدا بکند. این درآمد باید به صندوق توسعه ملی و حساب ذخیره ارزی و صندوق‌های بین نسلی منتقل شود، همان‌طور که در دیگر کشورها مثل نروژ، عربستان و روسیه، دولت‌ها سعی می‌کنند حتی یک دلار از این قبیل درآمدها به سیستم هزینه وارد نشود و برای نسل‌های بعدی باقی بماند. برای نمونه دولت روسیه حدود ۹۰۰ میلیارد دلار در صندوق توسعه ملی خود ذخیره دارد ولی با وجود مواجهه با کمبود و کسری بودجه، هیچ دولتی نمی‌تواند به‌راحتی از آن برداشت و هزینه کند و دوره کاری خود را خیلی خوب نشان دهد.

چالش‌های رشد در آمد مالیاتی دولت در سال ۹۵ بررسی می‌شود

رابطه افزایش مالیات با رکود اقتصادی

هانیه نعیمی

براساس گزارشی که بانک مرکزی از درآمدهای مالیاتی دولت در دو ماهه ابتدای سال جاری منتشر کرده، درآمد مالیاتی دولت در دو ماهه اول سال ۹۵ حدود ۱۱هزار و ۸۵۰میلیارد تومان بوده که ۳۱درصد بیش از درآمد دوماهه ابتدایی سال ۹۴ است. در همین راستا، روند درآمد مالیاتی دولت در هشت سال گذشته همواره صعودی بوده است، به طوری که این درآمد در سال ۹۴ معادل ۹هزار میلیارد تومان بوده که نسبت به سال ۹۳ رشد ۱۴۹درصدی داشته است. درآمد مالیاتی دولت در سال ۹۳ نیز ۷هزار و ۸۳۷میلیارد تومان بوده است. این گزارش نشان می‌دهد میزان رشد درآمدهای مالیاتی در سال جاری بیش از سال‌های گذشته بوده و با توجه به رشد ۳۱درصدی درآمدهای مالیاتی دولت در دو ماهه ابتدای امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته، این رقم نسبت به سال ۸۸ هم حدود ۳،۵ برابر شده است. حال در شرایطی که برخی کارشناسان اقتصادی بر افزایش درآمد مالیاتی و کاهش وابستگی به درآمد نفتی تأکید می‌کنند، از سوی دیگر فعالان اقتصادی بر این باورند که در شرایط کنونی رکود، این سیاست موجب نابودی واحدهای تولیدی شناسنامه‌دار می‌شود، به‌ویژه اینکه راه‌های فرار مالیاتی از سوی بسیاری از مودیان باز است. «فرصت امروز» در گفت‌وگو با تعدادی از فعالان اقتصادی چالش‌های رشد در آمد مالیاتی دولت در سال جاری را بررسی کرده است.

اسماعیل کاظمی‌قهی:

لزوم تمرکز دولت بر جلوگیری از تبعیض مالیاتی

کجا مصرف شده و چرا آن افراد شناسایی نمی‌شوند.

این میزان رشد درآمد مالیاتی چه تأثیرات مطلوبی به همراه داشته است؟

صرف نظر از اینکه آیا رشد



درآمد مالیاتی مطلوب است یا نه نقطه نهایی باید برسد، موضوع این است که به لحاظ جلوگیری از تبعیض مالیاتی دولت باید حتماً دولتی مصرف شد، اما باید دید ۴۵میلیون تن باقی مانده در

مالیات فرار می‌کنند، شناسایی نمی‌شوند. در صورتی که به صورتی که مأموریت مهم دولت شناسایی افرادی است که باید مالیات بپردازند و این مهم تاکنون به طور جدی در دستور کار قرار نگرفته است.

از زیر بار مالیات فرار کرده‌اند، دیگر امکان آن را نداشته باشند. درواقع اگر دولت از مودیانی که به سهولت به آنها دسترسی دارد، استیفای حقوق خود را می‌کند، متقابلاً باید مودیانی را نیز احصا و احراز کند که هنوز شناخته نشده‌اند و باید مالیات بپردازند. در این صورت ضمن رشد درآمد مالیاتی، به قشر عمومی جامعه و کسبه فشار مضاعف وارد نمی‌شود. برای نمونه در سال ۹۳ تولیدات داخلی کشور در بخش سیمان، حدود ۷۰ میلیون تن بوده که ۲۰ میلیون تن از آن صادر شد و ۵۰ میلیون تن به مصرف داخلی رسید. حدود ۵ میلیون تن از این میزان برای پروژه‌های عمرانی دولتی مصرف شد، اما باید دید ۴۵میلیون تن باقی مانده در پرداخت



اسماعیل کاظمی‌قهی:

لزوم تمرکز دولت بر جلوگیری از تبعیض مالیاتی

مالیات فرار می‌کنند، شناسایی نمی‌شوند. در صورتی که به صورتی که مأموریت مهم دولت شناسایی افرادی است که باید مالیات بپردازند و این مهم تاکنون به طور جدی در دستور کار قرار نگرفته است.

از زیر بار مالیات فرار کرده‌اند، دیگر امکان آن را نداشته باشند. درواقع اگر دولت از مودیانی که به سهولت به آنها دسترسی دارد، استیفای حقوق خود را می‌کند، متقابلاً باید مودیانی را نیز احصا و احراز کند که هنوز شناخته نشده‌اند و باید مالیات بپردازند. در این صورت ضمن رشد درآمد مالیاتی، به قشر عمومی جامعه و کسبه فشار مضاعف وارد نمی‌شود. برای نمونه در سال ۹۳ تولیدات داخلی کشور در بخش سیمان، حدود ۷۰ میلیون تن بوده که ۲۰ میلیون تن به مصرف داخلی رسید. حدود ۵ میلیون تن از این میزان برای پروژه‌های عمرانی دولتی مصرف شد، اما باید دید ۴۵میلیون تن باقی مانده در پرداخت

محسن خلیلی عراقی:

عمده فشار مالیاتی روی شرکت‌های شناسنامه‌دار است

وارد می‌کند و عمده این فشار هم روی شرکت‌های شناسنامه‌دار و شرکت‌هایی است که به‌صورت شفاف عمل می‌کنند. بنابراین بخشی از اضافه درآمدی که دولت از طریق مالیات دریافت می‌کند، شاید مرتبط با همین شرکت‌ها باشد و نوعی اجفاف از سوی معیزین مالیاتی است که به بهشت اصرار دارند درآمدهای مالیاتی را دریافت کنند. بنابراین در شرایط فعلی رکود، به دلیل اینکه شفافیت کاملی در اقتصاد کشور نداریم، این نوع فشارها فقط به یک قسمت از اقتصاد وارد می‌شود.



باشند، پاسخگویی مسئولان را می‌طلبد. دریافتی مالیاتی یک جاده دوطرفه است و هر چه این ارتباط بهتر و بیشتر شود، قاعدتاً مردم با موضوع پرداخت مالیات

علیرضا بوستانی:

جلوی رانته‌های فرار از مالیات گرفته شود

خانوارها محدود است، با افزایش قیمت‌ها ناچار به حذف برخی کالاها از سبد خانوار می‌شوند و دیگر نمی‌توانند تولیدات داخلی را خریداری کنند.

لذا در شرایط فعلی، گرفتن مالیات و افزایش آن اشتباه است. چون این درآمد از راه درست و منطقی ایجاد نشده و از طرف دیگر با وجود ایجاد درآمد مالیاتی، زبان بزرگی به اقتصاد مملکت وارد شده است. افزایش درآمد مالیاتی نه در رونق اقتصادی و نه در بهبود زندگی مردم تأثیری ندارد. ممکن است برای خود دولت تأثیرگذار باشد، اما نه در جهت تأمین زیرساخت‌های مورد نیاز جامعه هزینه شده و نه در بهبود شرایط معیشتی و اقتصادی

مردم تغییر ایجاد کرده است. **با توجه به اینکه کشورهای دیگر هزینه‌های خود را از محل مالیات تأمین می‌کنند، در کشور ما برای اجرای منطقی این طرح چه زیرساخت‌هایی لازم است؟**

در تمام دنیا مالیات را از مصرف‌کننده می‌گیرند. یک تولیدکننده ممکن است یک نوع کالا را تولید کند، ولی درعوض باید ۳۱۳ قلم کالا را مصرف کند. به همین دلیل در شرایطی که زیرساخت‌های ما آماده نیست و مالیات‌را از تولیدکننده‌ای می‌گیریم که کالای انحصاری تولید نمی‌کند، تولیدکننده با فشار مضاعف اداره دارایی مجبور می‌شود پولی را در قالب مالیات پرداخت کند که

نتوانسته آن را به دست بیاورد. دریافت مالیات یک قانون کپی شده از دیگر کشورها است و ما به نحوی عمل می‌کنیم که هیچ شباهتی به اصل خود ندارد.

راهکار پیششنه‌های شما برای حل این چالش‌ها چیست؟

در دوره رکود، مالیات باید کم شود. در هیچ کجای دنیا در شرایطی که رکود بر اقتصاد جامعه حاکم است، مالیات افزایش پیدا نمی‌کند. بهتر این است مالیات را از افرادی دریافت کنند که مالیات پرداخت نمی‌کنند. همچنین دریافت مالیات از معافیت‌های نادرست و قاچاق کالا الزامی است. رانته‌های در کشور وجود دارد و باید جلوی رانته‌های فرار از مالیات گرفته شود.

آزموده

نگاهی به مزایای افزایش درآمدهای مالیاتی

ترجمه و گردآوری:رویا پاک‌سرشت

برخی کشورهای ثروتمند جهان به سبب وابستگی به درآمدهای نفتی، از وضعیت درآمد قابل قبولی برخوردارند. با این حال نفت‌خیز بودن کشور و اتکا به درآمدهای این حوزه، از دید برخی کارشناسان، بیش از آنکه سودمند باشد مضر است. درواقع برخی منتقدان معتقدند تأمین بودجه کلی کشور بر حسب درآمدهای نفتی باعث می‌شود پتانسیل‌های دیگری که می‌توانند در نقش محرک اقتصادی کشورها ایفای نقش کنند، چندان دیده نشده و عملاً اجرایی نشوند. این اعتراضات به‌ویژه در مورد کشورهای در حال توسعه که بیش از سایر کشورها نیاز به افزایش سطح زیرساخت‌های تولید و صنایع دارند، محسوس است.

با وجود این انتقادات نمی‌توان از دولت‌ها انتظار داشت به طور ناگهانی وابستگی خود به درآمدهای نفتی را کاهش داده و به حداقل برسانند. اما می‌توان انتظار داشت با روش‌های جایگزین، میزان درآمدهای غیرنفتی را افزایش داده و از وابستگی کامل به نفت و درآمدهای این حوزه فاصله بگیرند. یکی از روش‌های جایگزین برای کاهش وابستگی به درآمدهای نفتی، تکیه بر درآمدهای مالیاتی است. براساس گزارش‌های منتشر شده توسط صندوق بین‌المللی پول، تعویض منبع درآمدهای اقتصادی در کشورهای عمده تولیدکننده نفت، امری ضروری به نظر می‌رسد. این گزارش نشان می‌دهد بین درآمدهای مالیاتی و نفتی رابطه‌ای معنادار وجود دارد. درواقع اغلب کشورهای صادرکننده نفت به اتکای درآمدهای نفتی خود درآمدهای مالیاتی قابل توجهی ندارند. این سیستمی است که به عقیده کارشناسان صندوق بین‌المللی پول نتایجی درازمدت و منفی بر اقتصاد خواهد داشت. افزون بر موارد ذکر شده، تجارب و پژوهش‌های سیاسی و اقتصادی نشان می‌دهد درآمدهای مالیاتی بخشی ارزشمند از سیستم تأمین منابع اقتصادی هر کشور محسوب می‌شوند. این درآمدها چارچوب مالی مناسبی برای اقتصاد تعیین کرده و تا حدودی تضمین‌کننده ثبات اقتصادی نیز خواهند بود.

سیستم مالیاتی در کشورهای حاشیه خلیج فارس

براساس گزارش اکتونومست بسیاری از کشورهای ثروتمند حوزه خلیج فارس ناچارند برای کاهش وابستگی به درآمدهای نفتی راه‌حلی جایگزین پیدا کنند. در واقع وابستگی شدید به درآمدهای نفتی، باعث شده این کشورها آینده‌ای مهم داشته باشند. در طول سال گذشته میلادی رنگ خطری آشکار برای کشورهای حوزه خلیج فارس بود که نشان می‌داد کاهش بهای نفت چه مشکلات متعددی در بخش تأمین بودجه ایجاد می‌کند.

بر اساس گزارش تحلیلگران دویچه بانک، عربستان سعودی به‌عنوان بزرگ‌ترین صادرکننده نفت در منطقه، حتی در دوران رکود نیز رکورد صادرات نفت منطقه را در دست داشت و بر این اساس، مقامات این کشور، نگرانی چندانی در خصوص کاهش بهای نفت احساس نکردند. اما در بخش مالیات‌های محلی و منطقه‌ای، بیش از ۸۰ درصد از درآمدهای مالیاتی این کشور از بخش گمرکی و مالیات بر شرکت‌های داخلی و خارجی حاصل می‌شود.

افزون بر اینها، اگرچه هیچ یک از کشورهای شورای همکاری خلیج فارس مالیات محلی و بومی قابل توجهی دریافت نمی‌کنند اما، عربستان تا ۲،۵درصد از درآمدهای خود را از این طریق تأمین می‌کند. در بین کشورهای منطقه، دولت عربستان سعودی و امارات متحده عربی با تأمین بیش از ۲۰درصد از درآمدهای مالیاتی خود از طریق شرکت‌های خارجی، بیشترین نرخ درآمدهای مالیاتی را به خود اختصاص داده‌اند. از سوی دیگر پایین‌ترین نرخ درآمدهای مالیاتی در منطقه به ترتیب متعلق به کویت، قطر و عمان است. ذکر این نکته نیز اهمیت زیادی دارد که کشور عربستان با توجه به درآمدهای سالانه حاصل از نفت، حجاج به این کشور، درآمدهای غیرنفتی قابل ملاحظه‌ای را در این بخش به خود اختصاص داده است. به نظر می‌رسد در بین کشورهای عرب حاشیه خلیج فارس دولت امارات بیش از سایرین دوراندیشه عمل می‌کند. وزارت مالیات این کشور مدتی پیش از رکود نفتی و در طول سال ۲۰۱۴ روی طرح‌هایی برای افزایش درآمدهای مالیاتی متمرکز شده بود و بخشی از افزایش درآمدهای مالیاتی امارات در طول سال جاری حاصل همین برنامه‌هاست.

راهکار مناسب دولت نروژ

بیش از دو دهه است که دولت نروژ برای کاهش مشکلات ناشی از درآمدهای نفتی از راهکاری قابل قبول و هوشمندانه استفاده می‌کند. این کشور از سال ۱۹۹۰ تاکنون با تأسیس صندوقی دولتی موسوم به «صندوق نفتی» اقدام به ذخیره‌سازی درآمدهای نفتی کرده؛ صندوقی که یک دهه بعد از تأسیس یعنی در سال ۲۰۰۵ عنوان بزرگ‌ترین پایگاه ذخیره‌سازی بودجه در جهان را به خود اختصاص داد. براساس قانون رسمی کشور نروژ دولت حق دارد سالانه تا ۴ درصد از درآمدهای این صندوق را در پروژه‌های ملی مصرف کند، اما این روش تأمین بودجه و ذخیره‌سازی سرمایه باعث شده، دولت عملاً وابستگی چندانی به درآمدهای نفتی احساس نکند.

این استراتژی بلندمدت و اصولی، که روندی مبتنی بر شفاف‌سازی مالی را در پی داشته، باعث شده نروژ به‌عنوان کشوری که درآمدهای نفتی را از بودجه رسمی و سالانه خود منفک کرده شناخته شده و کمترین میزان آسیب و خسارت‌های مالی را از نوسانات بازار نفت متحمل شود.

سرمایه‌گذاری ۸هزار میلیون دلاری در دنیای دیجیتال

مترجم: فاطمه مرادی

منبع: HISPAN TV

چهارمین مرد ثروتمند بزرگ جهان ۸هزار میلیون دلار در تکنولوژی آمریکای لاتین سرمایه‌گذاری کرد. کارلوس اسلیم هلو (Carlos Slim Helu) ثروتمندترین فرد مکزیک و یکی از بزرگ‌ترین میلیاردرهای جهان است که خودش تمام سرمایه‌اش را به دست آورده است و اکنون نقش عمده‌ای در صنایع ارتباطی در مکزیک و آمریکای لاتین دارد. اسلیم هلو فردی خودساخته و موفق در زمینه‌های مختلف تجاری بوده و به نظر می‌رسد در تمامی آنها به مهارت تمام و استادی رسیده است. در واقع می‌توان گفت استعداد اسلیم هلو در کسب سرمایه و پول فراتر از اصول منطقی بوده و سرعت چشمگیر افزایش ثروت وی شهادی بر این مدعاست. اسلیم هلو امسال در رتبه چهارم لیست ثروتمندترین‌های جهان در مجله فوربس قرار گرفته است.

او که یکی از موفق‌ترین مردان جهان در حوزه تجارت و بازرگانی است، مالک بیش از ۲۰۰ شرکت و کارخانه در مکزیک است که به Slimlandia (نام مستعاری به این معنا که اقتصاد و زندگی روزمره توسط سرمایه‌دار بزرگ کارلوس اسلیم کنترل می‌شود) معروف است. اسلیم با سرمایه خالصی که دارد، نفوذش در مکزیک و حتی خارج از مرزهای آن کشور گسترش شده است. وی مالک شرکت‌های گروپو کارسو، آمریکا موویل، تلکمکس، سانپورنز و تلسل محسوب می‌شود. گرچه اسلیم بیشتر ثروت خود را از طریق شرکت‌های مخابراتی به‌دست آورده است ولی سرمایه‌گذاری‌های کلانی هم در صنایع بیمه، خرده‌فروشی، معدن، بانک و تنباکو داشته و دارد. گفته می‌شود نیمی از کل ارزش سهام مکزیک مربوط به شرکت‌ها و سرمایه‌گذاری‌های اسلیم است. در مکزیک از هر پنج خط تلفن سیار، چهار خط، و از هر ۱۰ خط تلفن ثابت، ۹ خط از خدمات شرکت ارتباطی اسلیم استفاده می‌کنند.

دولت مکزیک از سال ۱۹۹۰ روند خصوصی‌سازی را آغاز کرد و اسلیم هلو به سرعت توانست هدایت شرکت تلفنوز دو مکسیکو (تلکمکس) را بر عهده بگیرد. پس از آن وی هزینه‌های مخابراتی و ارتباطی را افزایش داد. این مسئله انتقادهای بسیاری را برای هلو به همراه داشت. این در حالی بود که هدف وی پیشرفت و توسعه خدمات تلفن، خدمات اینترنت، موبایل و راهنمای تلفن مکزیک بود. گرچه او برای بهبود خدمات تلفن در مکزیک تلاش بسیاری کرده و همچنین خدمات تماس محلی و از راه دور، خدمات تلفن همراه و کتابچه راهنمای تلفن را نیز ارائه کرده است.

شسیوهایی که اسلیم هلو برای کسب درآمد و پول استفاده می‌کند تقریباً شبیه شیوه‌هایی است که وارن بافت به کار گرفته است؛ سرمایه‌گذاری‌های سالم و مطمئن و بی‌عیب. اما هلو ترجیح می‌دهد بیشتر به‌عنوان یک رئیس و گرداننده شرکت‌ها معرفی شود تا اینکه صرفاً لقب سرمایه‌گذار را به وی اطلاق کنند.



بی‌شک او بر صنعت تله‌کام حکمرانی می‌کند، زیرا در حال حاضر ۹۰درصد خطوط تلفن در مکزیک در کنترل تل‌مکس است. همچنین ۸۰درصد خطوط تلفن همراه در مکزیک در اختیار تل سل، شرکت تلفن همراهی است که توسط هلو اداره می‌شود. هلو همچنین صاحب بزرگ‌ترین ارائه‌کننده خدمات اینترنت در مکزیک یا حتی در ایالات متحده است. هلو هدایت بزرگ‌ترین شرکت ارائه‌دهنده خدمات اینترنت در مکزیک و حتی یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های فعال در این زمینه در آمریکا را بر عهده دارد. طی یک دوره زمانی یک ساله بین سال‌های ۲۰۰۶ تا ۲۰۰۷، سرمایه هلو با افزایش چشمگیر از ۳۰میلیارد دلار به ۴۹میلیارد دلار رسید.

کارلوس اسلیم دربرابر اصول موفقیت شرکت هایش می‌گوید: «ساختارها و سازمان‌های ساده با حداقل سلسله مراتب اداری، توسعه فردی و آموزش درون سازمانی برای مدیران، اعتداف‌پذیری و تصمیم‌گیری آنی، کار کردن با مزایای شرکت‌های کوچک، ساختارسازی دوباره و به وجود آوردن شرکت‌های واحد از پایه‌های موفقیت است. همیشه به یاد داشته باشید شرکت‌هایی که در سختی زندگی می‌کنند قوی‌ترند و در شرایط سخت، افراد آن بهتر می‌توانند با مشکلات روبه‌رو شوند.»

ضرب‌المثل معروفی وجود دارد که می‌گوید: «محل است وارد مکزیک شوید و هر لحظه، پول‌تان به جیب اسلیم نریزد». این ضرب‌المثل تا حد زیادی واقعیت دارد زیرا اغلب خدمات و مسایل روزمره در مکزیک به‌گونه‌ای با سرمایه‌های کارلوس اسلیم به وجود آمده‌اند. مثلاً ۹۲درصد خطوط تلفن مکزیک متعلق به اوست.

کارلوس اسلیم تاجر بزرگ مکزیکیی خواستار افزایش قابلیت‌های دیجیتالی در زمینه خدمات انتقال داده‌ها در آمریکای لاتین است. برای اسلیم، نوسازی سیستم‌های ارتباط از راه دور در آمریکای لاتین از طریق بهبود و انطباق با شرایط جدید در منطقه، که در آن افزایش حضور فناوری انتقال داده تقاضا می‌شود، در اولویت قرار دارد.

ایده اسلیم سرمایه‌گذاری حدود ۸میلیارد دلار در سال‌های آینده برای افزایش بالقوه در انتقال و جریان داده‌ها در سراسر سیستم عامل‌های دیجیتال در سراسر آمریکای لاتین است. طبق اعلام مجله فوربس، کاری که اسلیم در حوزه کسب‌وکار در پاناما انجام داد، جایی که او یک ابتکار جدید در حمایت از بخش آموزش در این کشور آمریکای مرکزی به نام aprende.org ارائه داد. این طرح توسط کارآفرین میلیاردر برای گسترش فناوری در سطح منطقه است و با هدف قرار دادن منابع در زیرساخت به منظور افزایش ظرفیت در شبکه‌های مخابراتی و در نتیجه، گسترش خدمات منابع و دامنه فناوری است.

کارلوس اسلیم هلو، به‌عنوان یکی از ثروتمندترین مردان جهان است، علاقه ویژه‌ای در سرمایه‌گذاری در اقتصادهای در حال توسعه مانند شیلی و پاناما دارد، چرا که این روزها طبقه متوسط در این کشورها در حال رشد است. رشد طبقه متوسط در این کشورها به منزله تقاضای بالا برای ارائه خدمات است.

کارلوس به واسطه فعالیت‌هایش در حوزه تکنولوژی بارها مورد تشویق قرار گرفته است. برای مثال او جوایزی از جمله مدال لیاقت کارآفرینی از تالار تجارت مکزیک و مدال فرمانده لئوپولد دوم از سوی دولت بلژیک و عنوان مدیر ارشد اجرایی (CEO) سال و دهه (در سال ۲۰۰۳) را از سوی مجله ترد بیزنس (trid business) دریافت کرده است.

کارلوس اسلیم درباره موفقیت گفت: «موفقیت این نیست که شما کاری را خوب یا حتی خیلی خوب انجام دهید و از دیگران تأیید بگیرید. موفقیت یک عقیده بیرونی نیست، یک احساس درونی از خوب بودن است. موفقیت، تعادل روح است و قطعه به احساساتی مانند عشق، خانواده، دوستی، اصالت و راستی نیاز دارد.»

آمریکای لاتین، یک منطقه در حال توسعه

در آمریکای لاتین، مردم بیشتر خواستار ارتباطات از راه دور هستند. در اصل، آنجا یک منطقه پر از افراد جوان و در نتیجه تقاضا برای خدمات مرتبط پررونق است و در بسیاری از موارد، پیشرفت در سیستم انتقال داده‌ها در این منطقه بیشتر است. با توجه به تجزیه و تحلیل ارائه شده توسط وب‌سایت TechTarget، چندین رویکرد در روش ارائه خدمات و محصولات مورد تقاضا توسط آمریکای لاتین وجود دارد. در میان آنها می‌توان به تبدیل و تغییر شبکه‌های GSM به 4G و حتی 5G اشاره کرد. با توجه به مطالعات انجام شده توسط شرکت مشاوره GSMA، آمریکای لاتین منطقه‌ای است که با نرخ ۷۷درصد رشد در سال به سرعت در حال استفاده از تلفن‌های همراه هوشمند است.

قاب

نیجریه، دیگر اولین قدرت اقتصادی آفریقا و اولین صادر کننده نفت این قاره نیست. محمدمو باهاری رئیس جمهوری این کشور در کنفرانس سازمان ملل متحد اعتراف کرد که نیجریه به صورت ناگهانی به یک کشور فقیر تبدیل شده‌است. مشکلات اقتصادی این کشور، کاهش قیمت نفت،تورم، ناامنی و کمبود برق در ۱۵ ماه گذشته، نیجریه را به سمت از دست دادن جایگاه خود در منطقه سوق داده است.



سبک زندگی

موفقیت از نگاه ۲۰واندی‌ساله‌ها

همه ما تعاریف متفاوتی از موفقیت داریم اما اکثر ۲۰واندی ساله‌ها موفقیت را معادل خوشحالی، سلامت، یک دایره قوی اجتماعی و زندگی متعادل می‌دانند.

فراغت‌تان را چطور می‌گذرانید، بر توانایی‌تان در رسیدن به موفقیت (یا آنچه موفقیت می‌نامید) تأثیر مهمی دارد. لین تیلور، نویسنده آمریکایی می‌گوید: «اگر شما وقت بگذارید و به رژیم غذایی و ورزش اهمیت دهید، مثلاً بعد از کار یا آخر هفته‌ها، بستر را برای یک‌سری عادات خوب زندگی فراهم می‌کنید؛ عاداتی که در محیط کار به نفع‌تان خواهد بود.»

او می‌گوید: «ذهن و بدن سالم به شما کمک می‌کند که کارتان را به نحو احسن انجام دهید. اینکه بدانید در کارتان دارید به نتایج خوبی می‌رسید، بیشتر تشویق می‌شوید که در اوقات فراغت خود آرام باشید و علایق‌تان را دنبال کنید. این شیوه بین کار و زندگی‌تان تعادل به وجود می‌آورد و در تمامی مراحل زندگی به شما دیدگاه مثبت می‌دهد.»

با هم نگاهی به کارهایی که ۳۰ و اندی‌ساله‌های موفق در زمان فراغت خود انجام می‌دهند، می‌اندازیم.

با دوستان و خانواده وقت می‌گذرانند

۲۰واندی‌ساله‌ها در دوره‌ای که درس می‌خوانند یا کار می‌کنند، توجه و رسیدگی به آنهاپی که بهشان اهمیت می‌دهند، برای‌شان سخت است. به همین خاطر است که بیشتر سعی می‌کنند در اوقات فراغت با دوستان و خانواده خود معاشرت کنند.

ورزش می‌کنند

بسیاری از آدم‌های موفق دنیا به دنبال سلامت بدن و به قول خودشان ترشح آدرنالین زیاد در بدن‌شان هستند. به همین خاطر یا به باشگاه می‌روند یا حتی ورزش‌های سنگین می‌کنند؛ ورزش‌هایی مثل دوچرخه سواری، کوهنوردی، اسنوبرد، غواصی یا موج‌سواری و برای آنهاپی که عاشق ورزش و هیجان هستند، بانجی جامپینگ.

یک چیز جدید یاد می‌گیرند

۲۰ و اندی‌ساله‌های موفق معمولاً دنبال یادگیری هستند، سعی می‌کنند کتاب بخوانند و دانشا در فضای مجازی

جدول امروز

سبک زندگی

موفقیت از نگاه ۲۰واندی‌ساله‌ها

همه ما تعاریف متفاوتی از موفقیت داریم اما اکثر ۲۰واندی ساله‌ها موفقیت را معادل خوشحالی، سلامت، یک دایره قوی اجتماعی و زندگی متعادل می‌دانند.

در چیزی ماهر می‌شوند

بری سالتزمن، یک متخصص استراتژی تجاری و مدیر عامل گروه Saltzman می‌گوید: «۲۰واندی ساله‌ها توانایی‌های خود را می‌شناسند و می‌دانند که چطور می‌توانند در چیزی مهارت فوق‌العاده به دست بیاورند.» از نگاه سالتزمن متخصص بودن در یک زمینه مشخص برای موفقیت در کار خیلی مهم است.

به دامن طبیعت می‌روند

لذت بردن از طبیعت و فعالیت‌های بیرونی از هر نوعی توانایی آدم‌های موفق را برای داشتن عملکردی بهتر در طول هفته کاری، چه به لحاظ روحی و چه جسمی، افزایش می‌دهد.

در واقع تحقیقات نشان می‌دهد که در مقایسه با رفت‌وآمد در خیابان‌ها و فضاهای شلوغ شهری، وقت گذراندن در فضاهای سبز به‌صورت گروهی هم از میزان خستگی می‌کاهد هم تمرکز را بالا می‌برد. تیلور می‌گوید که موفق‌ها قدر طبیعت را می‌دانند.

درست غذا می‌خورند

تیلور می‌گوید: «برای این گروه جوامع شام خوردن تقریبی با دوستان بعد از کار یا آخر هفته‌ها از اهمیت زیادی برخوردار است. آنها می‌خواهند بدانند چه دارند می‌خورند و بیشتر اهل غذاهای سالم هستند. پختن یک غذای آنچنانی و لذیذ هم یکی از کارهای مورد علاقه‌شان است.» متخصصان می‌گویند که درست غذا خوردن بر میزان بازدهی افراد در محل کار تأثیر مستقیم و عمده دارد.

علاقه زیادی به شبکه‌های اجتماعی دارند

۲۰واندی‌ساله‌ها معمولاً یک شبکه قوی اجتماعی دارند و می‌دانند که اتصال به جهان و محیط اطراف بر شاد بودن و تفریح آنها در اوقات فراغت تأثیر زیادی دارد.

سفر می‌کنند

شاید سفر کردن گران باشد اما آدم‌های باانگیزه راهی برای کشف و شناخت شهرهای جدید یا دیدار با دوستان و

قاب

نیجریه، دیگر اولین قدرت اقتصادی آفریقا و اولین صادر کننده نفت این قاره نیست. محمدمو باهاری رئیس جمهوری این کشور در کنفرانس سازمان ملل متحد اعتراف کرد که نیجریه به صورت ناگهانی به یک کشور فقیر تبدیل شده‌است. مشکلات اقتصادی این کشور، کاهش قیمت نفت،تورم، ناامنی و کمبود برق در ۱۵ ماه گذشته، نیجریه را به سمت از دست دادن جایگاه خود در منطقه سوق داده است.



کیوسک

کارمندان مایکروسافت خلاق تراز کارمندان فیس‌بوک و اپل

براساس نتایج تحقیقاتی که اخیراً صورت گرفته است، کارمندان غول نرم‌افزاری جهان مایکروسافت، بسیار خلاق‌تر و جسورتر از کارمندان شرکت‌های اپل و فیس‌بوک هستند. در حالی که فیس‌بوک در زمینه غنی‌سازی فرهنگی و فعالیت‌های اجتماعی با فاصله قابل توجهی جلوتر از دیگران حرکت می‌کند، کارکنان مایکروسافت نشان دادند که بسیار خلاق‌تر از همکاران خود در فیس‌بوک و اپل هستند. این پروژه تحقیقاتی نشان می‌دهد که در زمینه اکتشاف و نوآوری کارمندان مایکروسافت بسیار توانمندتر از کارکنان فیس‌بوک، گوگل و IBM هستند در حالی که فاصله آنها با همکاران خود در شرکت اپل بسیار کم بوده و رقابتشان بسیار نزدیک است. در این راستا ساموئیل بیربادکر، موسس و مدیر اجرایی شرکت Good & Co می‌گوید: «اطلاعات منتشر شده در نتایج تحقیقات اخیر نشان می‌دهد که مایکروسافت از کارمندان ماجراجو و جسوری بهره می‌برد که فاصله بسیار کمی با همتایان خود در اپل دارند. این در شرایطی است که افراد شاغل در مایکروسافت در حوزه نوآوری، جسارت و ماجراجویی بسیار برتر از کارکنان شرکت‌های گوگل، IBM و فیس‌بوک هستند.»

شرکت Good & Co به‌صورت مستقیم در پروسه تحقیقاتی اخیر و تحلیل اطلاعات به‌دست آمده از ۴هزار و ۳۶۴ نفر از افراد شاغل در حوزه فناوری اطلاعات مشارکت داشته است. گفتنی است این پروژه تحقیقاتی با هدف آشنایی با نوع و سطح دیدگاه و چشم‌انداز کارکنان شرکت‌های بزرگ و تأثیرگذار در حوزه تکنولوژی انجام شده است. لازم به ذکر است که تنها کارمندان غول‌های صنعت تکنولوژی جهان نظیر گوگل، IBM، مایکروسافت، فیس‌بوک و اپل در این تحقیق مشارکت داشته‌اند. بررسی نتایج نهایی پژوهش صورت گرفته نشان‌دهنده آن است که کارمندان مایکروسافت از خلاقیت و جسارت لازم برای رهبری جهان فناوری بوده و کارمندان اپل و فیس‌بوک پس آنها قرار دارند.

آزمایش اینترنت بدون سیم فوق سریع توسط گوگل

براساس اخبار منتشر شده در کمیته ارتباطات فدرال، شرکت گوگل می‌تواند به‌زودی فرآیند آزمایش تکنولوژی اینترنت بدون سیم فوق سریع خود را به مدت دو سال آغاز و در ۲۴ نقطه از خاک آمریکا آغاز کند. جزئیات و اخبار منتشر شده در رسانه‌ها حاکی از آن است که تکنولوژی اینترنت بی‌سیم فوق سریع گوگل میان فرانکس‌های ۲/۴ تا ۳/۸ گیگاهرتز فعالیت می‌کند که این موضوع بیانگر تفاوت بسیار زیاد تکنولوژی جدید گوگل با تکنولوژی فعلی اینترنت بی‌سیم است که به فرکانس ۲/۵ گیگاهرتز محدود شده و هم‌اکنون در شبکه‌های تلفن‌همراه از آن استفاده می‌شود. به بیان ساده‌تر، گوگل قصد دارد تا با گسترش تکنولوژی اینترنت وایرلس از محدودیت‌های فیبرنوری عبور کرده و امواج اینترنت پرسرعت منتقل شده توسط فیبرنوری را بدون استفاده از سیم منتشر کند. لازم به ذکر است گوگل در حالی به توسعه تکنولوژی وایرلس می‌پردازد که قصد دارد هم‌زمان توانایی خود در ارائه خدمات اینترنت کابلی با استفاده از فیبرنوری با سرعت یک گیگابایت بر ثانیه را حفظ کند. با این وجود، علاقه‌مندان به تکنولوژی در آمریکا قادر نخواهند بود تا در فرایند آزمایش تکنولوژی اینترنت فوق سریع گوگل مشارکت کنند چرا که این پروژه آزمایشی به‌صورت کاملاً محرمانه انجام خواهد شد و آزمایش‌کنندگان از میان کارمندان فعلی یا کارمندان سابق گوگل انتخاب خواهند شد. گسترش تکنولوژی اینترنت بدون سیم در حالی توسط گوگل صورت می‌پذیرد که این شرکت با چالش‌های جدی در این زمینه روبه‌رو خواهد بود. عمده‌ترین چالش پیش روی مدیران گوگل در این ارتباط آن است که عملکرد سیگنال‌های اینترنت فوق سریع بی‌سیم این غول تکنولوژی جهان فقط در جهت مستقیم قابل قبول بوده و دیوارهای بلند سیم بزرگی بر سر انتشار سیگنال‌های اینترنت محسوب شده و گوگل سعی دارد تا مشکلات موجود در این رابطه را برطرف کند.